

Экспортный гид

Филе трески



Европейский союз



Экспортный гид

Филе трески



Европейский союз

Гид создан при участии:



Предисловие

Настоящий гид разработан как практическое руководство для организации экспорта филе трески в Европейский союз. Гид основан на следующих принципах:

- обобщение самых актуальных сведений о рынке;
- аналитические данные, основанные на оценках отраслевых экспертов;
- практические рекомендации по выходу на рынок;
- простая для восприятия форма изложения информации.

Представленные материалы помогут принять взвешенное решение о выходе на рынок и максимально эффективно организовать экспорт филе трески в Европейский союз.

© ФГБУ «Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации», 2023.

© Все права защищены.

Никакая часть данного издания не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельцев авторских прав. При использовании ссылка на правообладателя и источник заимствования обязательна.



Оглавление

Резюме	5
Список сокращений.....	7
Введение	8
1. Краткий обзор — Европейский союз.....	11
1.1. Экономические тенденции	13
1.2. Политические тенденции.....	22
1.3. Демографические тенденции	24
1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны.....	26
2. Обзор рынка.....	28
2.1. Объем и динамика рынка	30
2.2. Потребительские предпочтения	41
2.3. Торгово-распределительная сеть.....	43
2.4. Конкурентная среда и участники рынка	53
3. Требования и стандарты на продукцию	57
3.1. Требования к производителям	59
3.2. Требования к продукции.....	61
3.3. Требования к упаковке и маркировке	64
4. Особенности и барьеры входа на рынок	67
4.1. Особенности таможенных процедур.....	69
4.2. Тарифные и нетарифные барьеры.....	71
5. Организация экспортных поставок	74
5.1. Логистика.....	76
5.2. Осуществление валютно-финансовых операций.....	85
5.3. Формы присутствия на рынке	102
5.4. Защита интеллектуальной собственности.....	105
6. Продвижение продукции	109
6.1. Ключевые факторы успеха на рынке	111
6.2. Отраслевые выставки и ярмарки	112
7. Особые экономические зоны	115
8. Особенности ведения бизнеса	123
9. Преимущества и риски осуществления поставок	130
9.1. Преимущества.....	132
9.2. Риски.....	132

10. Карта действий экспортера	134
11. Контактная информация	139
11.1. Потенциальные партнеры	141
11.2. Профильные организации	142
12. Государственная поддержка экспорта продукции АПК	143

Резюме

- Европейский союз (ЕС) — экономическое и политическое объединение 27 европейских государств. Наибольший вклад в экономический рост региона обеспечивается за счет внутреннего спроса (восстанавливается после отмены коронавирусных ограничений).
- На начало 2023 г. доля сельского хозяйства в экономике Евросоюза незначительна. При этом сельскохозяйственный сектор ЕС — один из самых высокоразвитых и механизированных в мире, а большинство стран Европы занимают лидирующие позиции во внешней торговле и являются важнейшими бизнес-партнерами на международной арене.
- В первой половине 2022 г. ВВП демонстрировал рост, который замедлился в III квартале и к концу года сократился на 0,5% относительно сопоставимого периода 2021 г. По оценке МВФ, в 2023 г. прогнозируется рост реального ВВП стран Европейского союза на 0,7% с увеличением до 2,1% в 2024 г. Оценка Еврокомиссии более пессимистична — 0,3% в 2023 г. и 1,6% в 2024 г.
- Инфляция на продовольственные товары, включая алкоголь и табачную продукцию, достигла исторического максимума в октябре 2022 г. и составила 13,1% в годовом исчислении (в июне — 8,9%). Ускорение инфляции в секторе АПК характеризуется широким масштабом. Наиболее выраженная негативная динамика отмечается в сегментах зерновых, хлебобулочных изделий и молочной продукции по мере роста отпускных цен в связи с растущими издержками производства (энергетика, логистика, заработная плата и пр.), а также ослаблением евро.
- В 2021 г. объем импорта продукции АПК стран ЕС составил 606,8 млрд долл. США (30,9% от мирового объема), объем экспорта — 674,4 млрд долл. США (35,2% от мирового объема). Традиционно 67–70% внешней торговли продукцией АПК приходится на поставки между странами ЕС, тогда как доля торговли с третьими странами составляет 30–33%. Совокупный среднегодовой темп роста импорта продукции АПК ЕС составил 3,4%, аналогичный показатель по экспорту — 4,0%.
- В ЕС по добыче трески лидируют Испания, Германия, Франция, Дания, Португалия и Польша. Эти страны обеспечивают большую часть производства данного вида продукции. Внутреннее производство в последние годы стремительно сокращается и в основном состоит из вылова дикой атлантической трески, существенная часть которой экспортируется за пределы ЕС. Оставшаяся часть продается в свежем или охлажденном виде. Спрос на мороженое филе трески в ЕС удовлетворяется преимущественно за счет импортных поставок.
- Высокие доходы населения и растущий тренд на здоровое питание привели к тому, что потребители в ЕС предпочитают покупать свежую рыбу, доля которой занимает почти половину рынка. Мороженая продукция пользуется меньшим спросом, что объясняет относительно невысокие показатели потребления в данном сегменте.

- Импорт мороженого филе трески стран ЕС на протяжении последних лет варьируясь в пределах 140–160 тыс. тонн в год. При этом цена на данный вид продукции существенно увеличилась, что, в свою очередь, привело к росту показателей импорта в стоимостном выражении. В 2021 г. объем импорта (с учетом торговли внутри ЕС) составил 142,8 тыс. тонн на 957,9 млн долл. США, что на 7,1% по весу меньше 2020 г., но на 0,9% больше по стоимости.
- В структуре импорта мороженого филе ЕС по странам на внутренние поставки приходится 47,1% в натуральном и 49,2% в стоимостном выражении. Среди стран, не входящих в Евросоюз, лидерами по поставкам являются Китай (22,7% импорта в натуральном выражении) и Россия (12,1%).

Список сокращений

Англоязычные сокращения

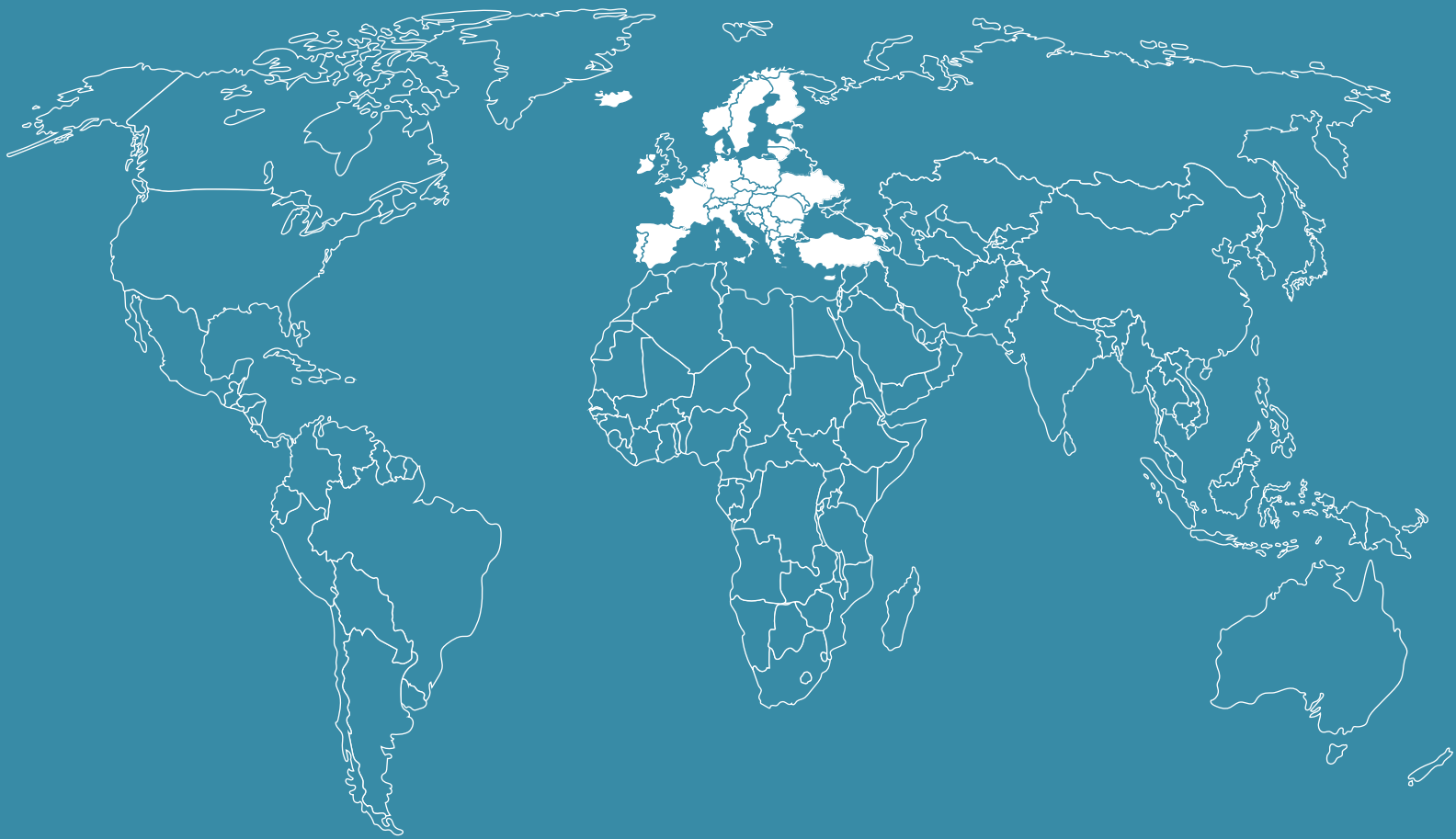
B2B	Business-to-business — бизнес-модель, при которой компания продает товары и услуги другим компаниям
ESG	Environmental, Social and Corporate Governance — экологическое, социальное и корпоративное управление
GHP	Good Hygiene Practice — надлежащая гигиеническая практика
GMP	Good Manufacturing Practice — надлежащая производственная практика
НАССР	Hazard Analysis and Critical Control Points — система менеджмента безопасности пищевых продуктов
HoReCa	Hotel, Restaurant, Catering — гостиничный и ресторанный бизнес
ITC	International Trade Centre — Международный торговый центр
UN Comtrade	База данных ООН по статистике торговли товарами

Русскоязычные сокращения

АПК	агропромышленный комплекс
ВВП	валовой внутренний продукт
ЕАСТ	Европейская ассоциация свободной торговли
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
МВФ	Международный валютный фонд
ОЭЗ	особая экономическая зона
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ	прямые иностранные инвестиции
ППС	паритет покупательной способности
СЭЗ	свободная экономическая зона
ТН ВЭД	товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН

Введение





Европейский союз — экономическое и политическое объединение 27 европейских государств. Наибольший вклад в экономический рост региона обеспечивается за счет внутреннего спроса (восстанавливается после отмены коронавирусных ограничений).

В ЕС наблюдается социально-экономическое неравенство как на уровне региона в целом, так и на уровне отдельных стран и территорий. Оно в большей степени вызвано культурными особенностями населения и другими социально-демографическими тенденциями — историческими и географическими, отраслевыми и экономическими факторами.

Доля сельского хозяйства в экономике Евросоюза незначительна. При этом сельскохозяйственный сектор ЕС один из самых высокоразвитых и механизированных в мире, а большинство стран Европы занимают лидирующие позиции во внешней торговле и являются важнейшими бизнес-партнерами на международной арене.

Общие сведения (2021 г.)

ВВП (в текущих ценах): 17 165,4 млрд долл. США

Темпы роста ВВП: 5,4%

ВВП по ППС на душу населения (в текущих ценах): 48 903 долл. США

Уровень инфляции: 2,9%

Приток ПИИ: 137,5 млрд долл. США

Население: 445,1 млн человек

Площадь: 4,2 млн км²

Крупнейшие города по численности населения: Берлин (3,7 млн чел.), Мадрид (3,3 млн чел.), Рим (2,8 млн чел.), Бухарест (2,2 млн чел.), Париж (2,1 млн чел.)

Уровень урбанизации: 75,2%

Уровень безработицы: 7,0%

Структура ВВП (2020 г.): сельское хозяйство (1,6%), промышленность (23,0%), сфера услуг (64,7%)

Структура занятости (2020 г.): сельское хозяйство (4,2%), промышленность (24,7%), сфера услуг (71,1%)

Основные товары экспорта: автомобили легковые и прочие моторные транспортные средства, лекарственные средства, нефть и нефтепродукты, телефонные аппараты, вычислительные машины и их блоки

Основные товары импорта: автомобили легковые и прочие моторные транспортные средства, нефть и нефтепродукты, лекарственные средства, газы нефтяные и углеводороды газообразные, телефонные аппараты

Объем экспорта: 6 438,9 млрд долл. США

Объем импорта: 6 342,4 млрд долл. США

Источник: МВФ, Всемирный банк, ООН, ЮНКТАД, Международная организация труда, ITC Trade Map, Trading Economics, EUROstat

Примечание. Структура ВВП рассчитана по методике [Всемирного банка](#).

Краткий обзор — Европейский союз



Содержание



1.1.

Экономические тенденции

1.3.

Демографические тенденции

1.2.

Политические тенденции

1.4.

Влияние тенденций
на потребительский рынок страны

1.1. Экономические тенденции

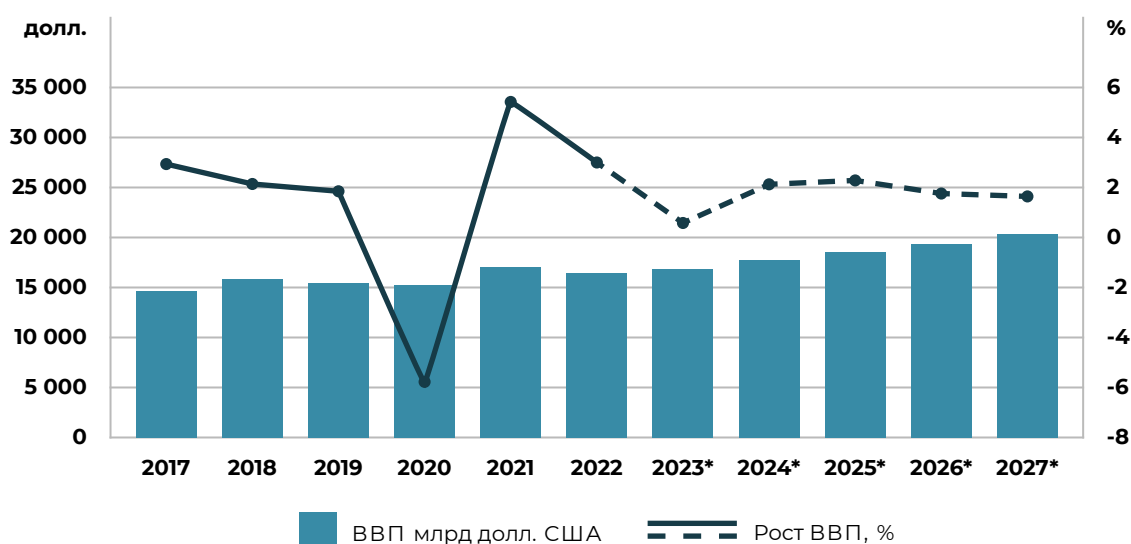
Реальный ВВП ЕС в первой половине 2022 г. демонстрировал положительную динамику, что обусловлено ростом потребительских расходов, в первую очередь в секторе услуг по мере снятия карантина из-за COVID-19. Однако в III квартале темп роста замедлился и к концу года сократился на 0,5% относительно сопоставимого периода 2021 г.

Ключевыми факторами сокращения реального ВВП в IV квартале 2022 г. стали повышенная рыночная неопределенность, ужесточение условий финансирования, инфляционное давление, а также снижение покупательной способности домохозяйств.

Восстановление экономической активности ожидается в 2023 г. Дальнейшее сокращение нормы сбережений будет способствовать стабилизации потребления. В 2024 г. прогнозируется снижение инфляции на фоне отложенного эффекта ужесточения денежно-кредитной политики, которое вместе с ростом заработной платы должно привести к увеличению располагаемых доходов домохозяйств и, соответственно, потребления. Параллельно адаптация экономики к рыночным шокам способствует наращиванию инвестиционной активности в реальном секторе.

По оценке МВФ, в 2023 г. прогнозируется рост реального ВВП ЕС на 0,7% с увеличением до 2,1% в 2024 г. Оценка Еврокомиссии более пессимистична — 0,3% в 2023 г. и 1,6% в 2024 г.

Рис. 1. Динамика ВВП ЕС-27 в текущих ценах, 2017–2027 гг.



Источник: МВФ (доклад *World Economic Outlook*), EMIS

Примечание. *прогноз.

Табл. 1. ВВП стран ЕС-27 в текущих ценах, 2017–2027 гг., млрд долл. США

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023*	2024*	2025*	2026*	2027*
ЕС-27	14 763	15 983	15 693	15 346	17 165	16 613	17 008	17 911	18 797	19 652	20 498
В том числе:											
Германия	3 689,5	3 976,2	3 888,7	3 886,6	4 262,8	4 031,1	4 120,2	4 337,4	4 546,5	4 740,7	4 925,0
Испания	1 312,1	1 421,6	1 393,2	1 280,5	1 426,2	1 389,9	1 421,0	1 508,9	1 593,0	1 668,5	1 738,4
Нидерланды	833,6	914,5	910,3	909,1	1 013,5	990,6	1 019,8	1 077,0	1 125,5	1 173,5	1 223,4
Франция	2 594,2	2 792,2	2 729,2	2 636,0	2 957,4	2 778,1	2 806,7	2 932,4	3 057,2	3 179,5	3 299,7
Швеция	541,0	555,5	533,9	547,1	635,7	603,9	654,0	693,2	732,6	769,9	808,7

Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

Примечание. *прогноз.

Табл. 2. Темпы роста ВВП стран ЕС-27, 2017–2027 гг., %

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023*	2024*	2025*	2026*	2027*
ЕС-27	3,0	2,2	2,0	-5,6	5,4	3,2	0,7	2,1	2,2	2,0	1,7
В том числе:											
Германия	2,7	1,0	1,1	-3,7	2,6	1,5	-0,3	1,5	2,2	1,8	1,3
Испания	3,0	2,3	2,1	-10,8	5,1	4,3	1,2	2,6	2,7	2,1	1,7
Нидерланды	2,9	2,4	2,0	-3,9	4,9	4,5	0,8	1,7	1,6	1,6	1,5
Франция	2,4	1,8	1,9	-7,9	6,8	2,5	0,7	1,6	1,8	1,7	1,4
Швеция	2,6	2,0	2,0	-2,2	5,1	2,6	-0,1	2,1	2,3	1,9	2,0

Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

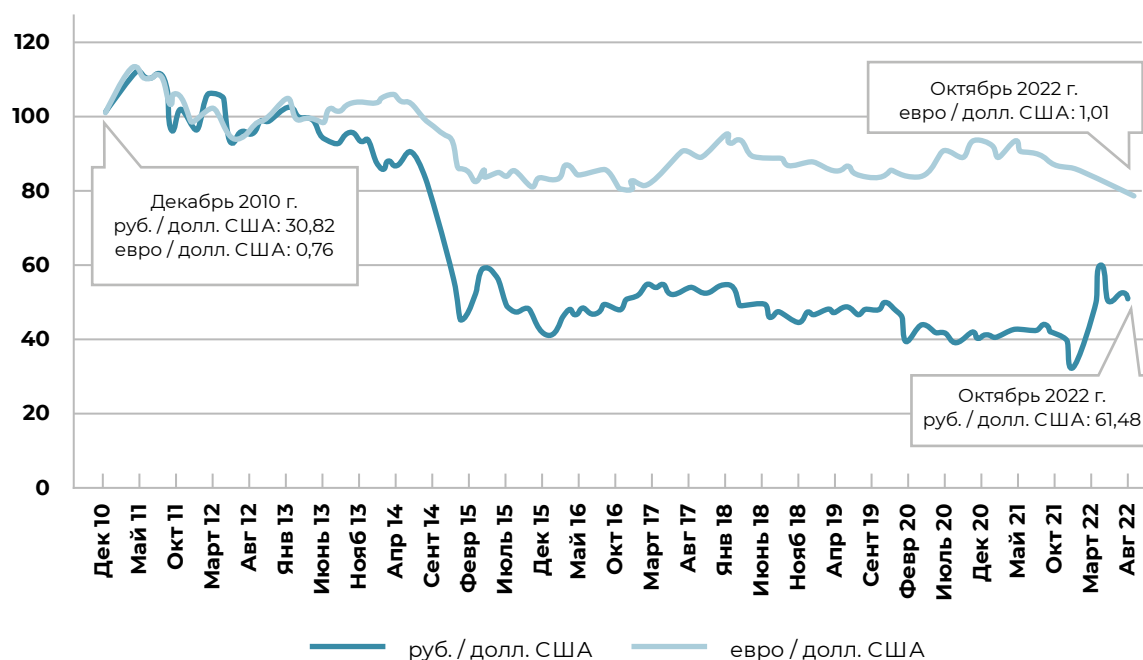
Примечание. *прогноз.

В период с июня 2021 г. по октябрь 2022 г. номинальный эффективный валютный курс евро (NEER)¹ ослаб, более чем на 5,4%, в основном из-за доллара США, по отношению к которому евро обесценился на 16,6%. Падение курса частично компенсировалось укреплением евро по отношению к нескольким другим валютам, в частности японской иене и турецкой лире. В то же время эксперты Еврокомиссии ожидают незначительное укрепление евро в 2023–2024 гг.

¹ Средневзвешенный обменный курс показывает номинальную стоимость национальной валюты по отношению к группе других валют.

Обесценивание евро переносится на потребительские цены как прямо, так и косвенно: прямой эффект выражается в росте цен на импортируемые товары и услуги, тогда как косвенный эффект проявляется через растущие производственные затраты европейских предприятий. При этом основополагающим моментом для потребительского рынка выступает ценовая политика компаний-производителей, а именно готовность принять снижение маржинальности либо стремление переложить высокие издержки производства на потребителей.

Рис. 2. Динамика курсов российского рубля и евро к доллару США, декабрь 2010 г. – октябрь 2022 г.



Источник: Банк международных расчетов, Банк России

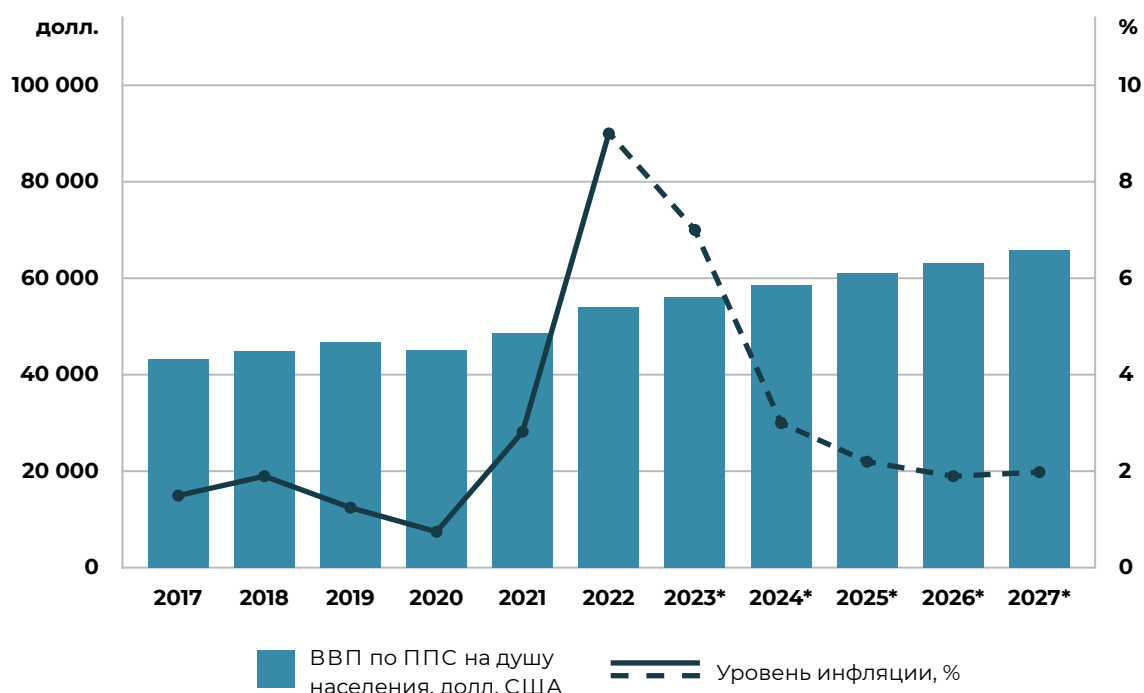
Примечание. Приведены среднемесячные показатели, за 100% взят курс на декабрь 2010 г.

Ценовое давление в странах ЕС усиливается по мере роста инфляции. Так, в сентябре 2022 г. инфляция достигла 10,9% в годовом исчислении (в июне — 9,6%), а по итогам года экспертами МВФ и Еврокомиссии ожидался показатель на уровне 9,2–9,3%.

Основной вклад в инфляцию вносит энергетический сектор: агрегированный рост цен в нем составляет почти 40% к предыдущему году. Несмотря на то, что энергетическая инфляция стабилизировалась с июня 2022 г., она продолжает находиться на высоком уровне. Опережающий рост цен на природный газ и электроэнергию нивелирует замедление инфляции на топливо, обусловленное продолжающейся коррекцией цен на нефть марки Brent на мировом рынке.

Инфляция на продовольственные товары, включая алкоголь и табачную продукцию, достигла исторического максимума в октябре 2022 г. и составила 13,1% в годовом исчислении (в июне — 8,9%). Ускорение инфляции в секторе АПК характеризуется широким масштабом. Наиболее выраженная негативная динамика отмечается в сегментах зерновых, хлебобулочных изделий и молочной продукции по мере роста отпускных цен в связи с растущими издержками производства (энергетика, логистика, заработная плата и пр.), а также в связи с ослаблением евро.

Рис. 3. Динамика инфляции и ВВП по ППС на душу населения, 2017–2027 гг.



Источник: МВФ

Примечание. *прогноз.

Табл. 3. ВВП по ППС на душу населения в странах ЕС-27 в текущих ценах, 2017–2027 гг., долл. США

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023*	2024*	2025*	2026*	2027*
ЕС-27	43 185	45 111	46 738	44 536	48 903	53 960	56 161	58 455	60 772	63 091	65 375
В том числе:											
Германия	53 374	55 021	56 468	54 993	58 757	63 835	65 865	68 235	71 011	73 717	76 205
Испания	39 626	41 328	42 600	38 244	41 838	46 551	48 594	50 704	52 867	54 813	56 673
Нидерланды	55 509	57 840	59 675	57 612	62 685	69 715	72 364	74 842	77 236	79 718	82 281

Продолжение табл. 3.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023*	2024*	2025*	2026*	2027*
Франция	46 370	48 190	49 782	46 267	51 322	56 200	58 421	60 407	62 470	64 532	66 541
Швеция	52 413	54 124	55 656	54 830	59 587	63 877	65 459	67 666	69 935	72 080	74 376

Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

Примечание. *прогноз.

Табл. 4. Уровень инфляции в странах ЕС-27, 2017–2027 гг., %

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023*	2024*	2025*	2026*	2027*
ЕС-27	1,6	1,9	1,4	0,7	2,9	9,2	6,8	3,0	2,3	2,0	2,0
В том числе:											
Германия	1,7	1,9	1,4	0,4	3,2	8,5	7,2	3,5	2,6	2,0	2,0
Испания	2,0	1,7	0,7	-0,3	3,1	8,8	4,9	3,5	2,3	1,9	1,7
Нидерланды	1,3	1,6	2,7	1,1	2,8	12,0	8,0	2,7	2,3	2,0	2,0
Франция	1,2	2,1	1,3	0,5	2,1	5,8	4,6	2,4	1,8	1,6	1,6
Швеция	1,9	2,0	1,7	0,7	2,7	7,2	8,4	3,5	2,3	2,0	2,0

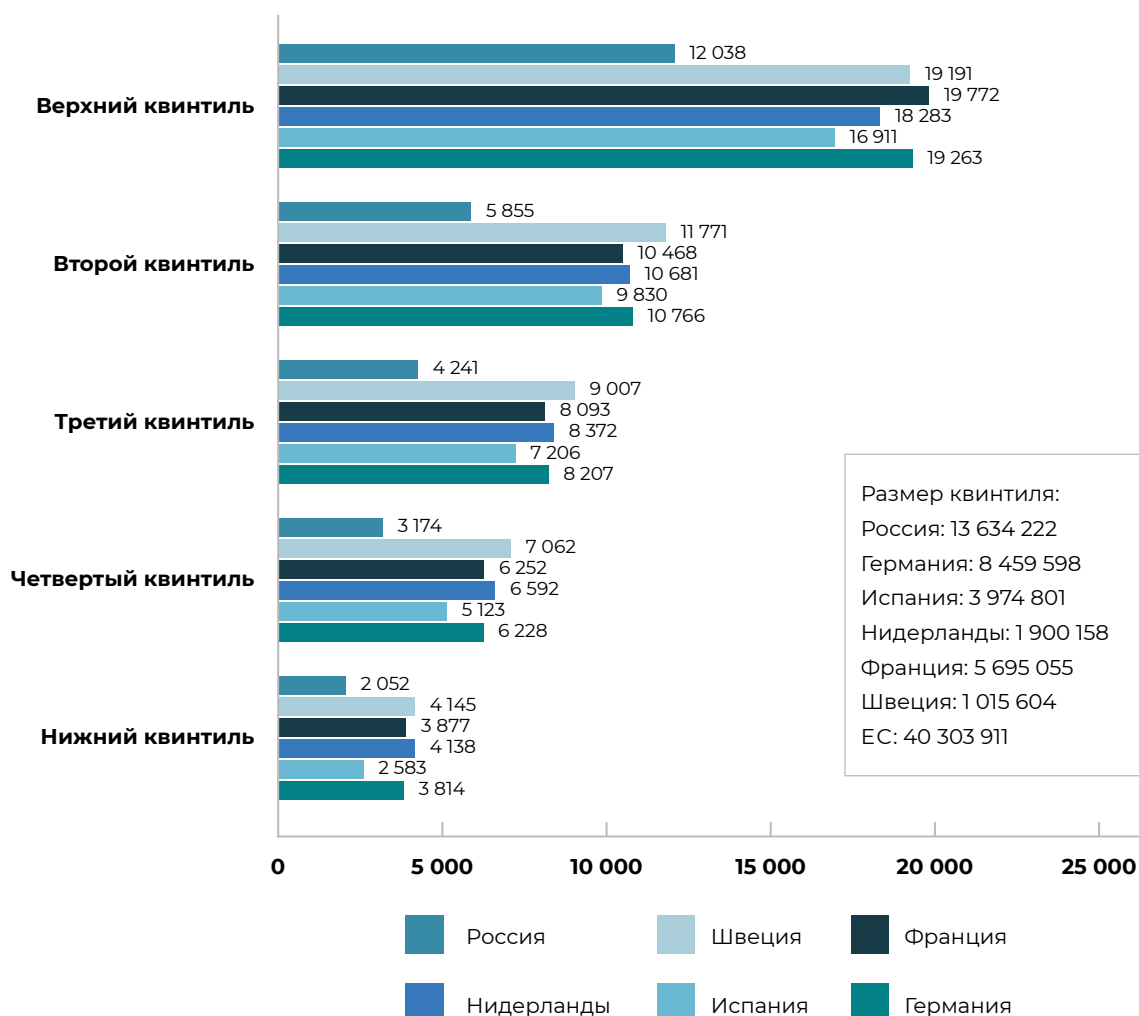
Источник: МВФ (World Economic Outlook), EMIS

Примечание. *прогноз.

В ЕС наблюдается социально-экономическое неравенство как на уровне интеграционной группы в целом, так и на уровне регионов и стран. Это неравенство вызвано кросс-культурными особенностями населения и другими социально-демографическими тенденциями — историческими, географическими, отраслевыми и экономическими факторами. Ситуация с неравенством доходов усугубилась в период пандемии COVID-19. Причем, на уровне стран отличались как меры борьбы с COVID-19 и политика поддержки населения и отраслей, так и масштабность негативного влияния волн пандемии.

В среднем на долю 1-го квинтиля (20% занятых) приходится 37–41% от общей суммы денежных доходов жителей пяти стран ЕС — Германии, Испании, Нидерландов, Франции и Швеции. При этом разница в доходе самых богатых 20% и самых бедных 20% занятого населения составляет 4–7 раз, тогда как разница доходов в России — 6 раз.

Рис. 4. Среднемесячные доходы занятого населения по квинтильным (20%) группам, 2021 г., долл. США



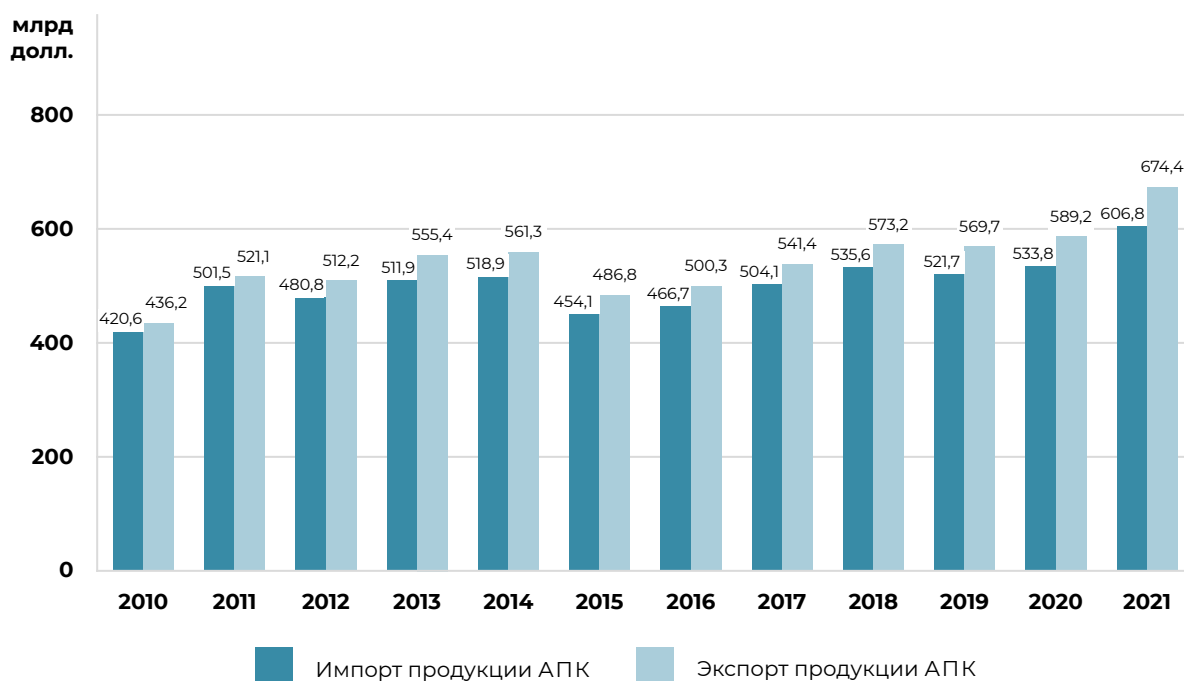
Источник: Всемирный банк, МВФ, ООН

Примечание. Доходы рассчитаны по ППС с учетом курсовой разницы, чтобы показать фактическую покупательную способность для стандартной потребительской корзины.

Внешняя торговля продукцией АПК

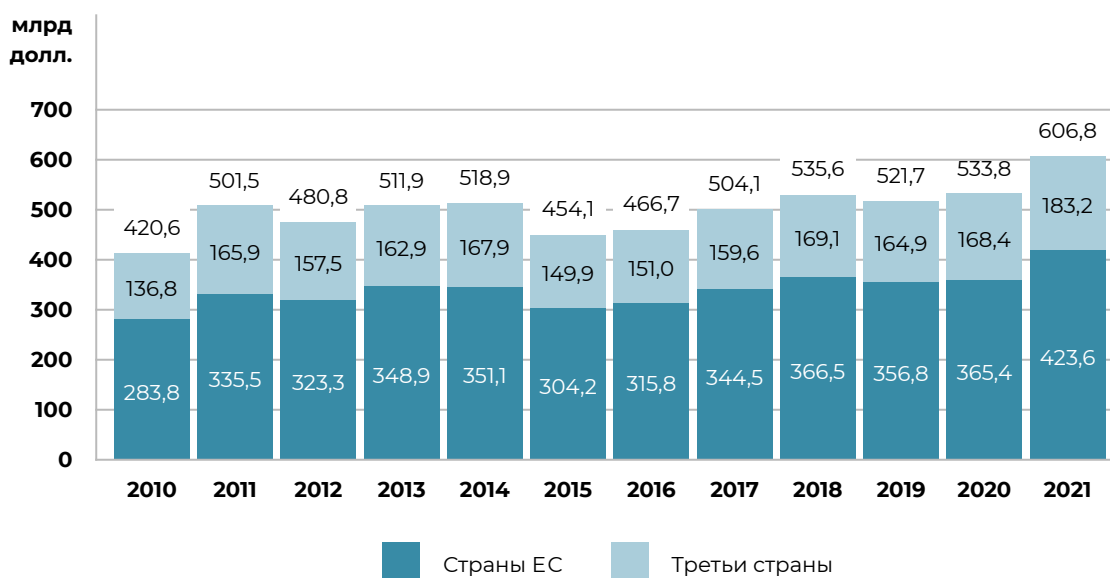
В 2021 г. объем импорта продукции АПК ЕС составил 606,8 млрд долл. США (30,9% от мирового объема), а объем экспорта — 674,4 млрд долл. США (35,2% от мирового объема). Традиционно 67–70% внешней торговли продукцией АПК приходится на поставки между странами Евросоюза, тогда как доля торговли с третьими странами составляет 30–33%. Совокупные среднегодовые темпы роста импорта продукции АПК ЕС в 2017–2027 гг. находились на уровне 3,4% в год, аналогичный показатель по экспорту — 4,0%.

Рис. 5. Внешняя торговля продукцией АПК ЕС-27, 2010–2021 гг., млрд долл. США



Источник: ITC Trade Map

Рис. 6. Импорт продукции АПК ЕС-27, 2010–2021 гг., млрд долл. США



Источник: ITC Trade Map

Рис. 7. Экспорт продукции АПК ЕС-27, 2010–2021 гг., млрд долл. США



Источник: ITC Trade Map

Структура внешней торговли ЕС сильно дифференцирована. В общем объеме поставок топ-10 импортируемых и экспортируемых продуктов занимают лишь 24,1% и 30,0% соответственно.

Основными импортируемыми продуктами АПК в 2021 г. являлись сыры (3,4% всего импорта ЕС), мучные кондитерские изделия (2,9%), кофе (2,9%), шоколадные кондитерские изделия (2,5%), рыба свежая и охлажденная (2,3%).

Основными экспортируемыми продуктами АПК в 2021 г. являлись вина виноградные (4,5% всего экспорта ЕС), свинина и пищевые субпродукты свиней (4,3%), сыры (4,1%), мучные кондитерские изделия (3,6%), шоколадные кондитерские изделия (3,2%).



Табл. 5. Структура импорта продукции АПК ЕС-27, 2021 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном импорте, %
Сыры	20 737,0	3,4
Мучные кондитерские изделия	17 669,9	2,9
Кофе	17 347,1	2,9
Шоколадные кондитерские изделия	15 210,1	2,5
Рыба свежая и охлажденная	14 218,6	2,3
Свинина и пищевые субпродукты свиней	14 205,2	2,3
Говядина и пищевые субпродукты крупного рогатого скота	13 296,3	2,2
Вина виноградные	13 043,1	2,1
Жмых и шрот соевые	10 492,2	1,7
Корм для собак и кошек	10 291,6	1,7
Прочие продукты	460 297,7	75,9
Итого	606 808,9	100,0

Источник: ITC Trade Map

Табл. 6. Структура экспорта продукции АПК ЕС-27, 2021 г.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Вина виноградные	30 038,8	4,5
Свинина и пищевые субпродукты свиней	29 173,6	4,3
Сыры	27 772,3	4,1
Мучные кондитерские изделия	24 431,1	3,6
Шоколадные кондитерские изделия	21 568,1	3,2
Пшеница	15 331,1	2,3
Говядина и пищевые субпродукты крупного рогатого скота	15 188,2	2,3
Напитки безалкогольные, кроме воды и соков	14 286,0	2,1

Продолжение табл. 6.

Наименование	Млн долл. США	Доля в стоимостном экспорте, %
Корм для собак и кошек	12 340,3	1,8
Мясо птицы	11 882,0	1,8
Прочие продукты	472 364,7	70,0
Итого	674 376,1	100,0

Источник: ITC Trade Map

1.2. Политические тенденции

ЕС — общая информация

Европейский союз представляет собой политическое и экономическое объединение из 27 стран Европы, созданное 1 ноября 1993 г. на основе Европейского экономического сообщества после вступления в силу [Маастрихтского договора](#). ЕС выступает субъектом международного права, поэтому в рамках объединения выработана единая внешняя политика и общая стратегия в сфере безопасности. В рамках Евросоюза [действует система наднациональных институтов](#), таких как Европейский совет, Европейская комиссия, Европейский центральный банк, Европейский парламент и другие органы, обеспечивающие выработку и реализацию общей политики объединения. При этом в рамках ЕС существует еврозона — валютный союз 19 стран ЕС, которые используют евро как единую валюту.

Оценка рисков

Несмотря на экономическую интеграцию и единый рынок, обеспечивающий свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы, между членами Евросоюза сохраняется неравенство. Ключевым драйвером роста и развития экономики ЕС долгое время выступала Германия². Страны Восточной Европы, входящие в состав ЕС, все еще существенно отстают по уровню ВВП на душу населения от стран Западной Европы, при этом остается проблема неравенства развития стран Северной и Южной Европы³. Страны Южной Европы, такие

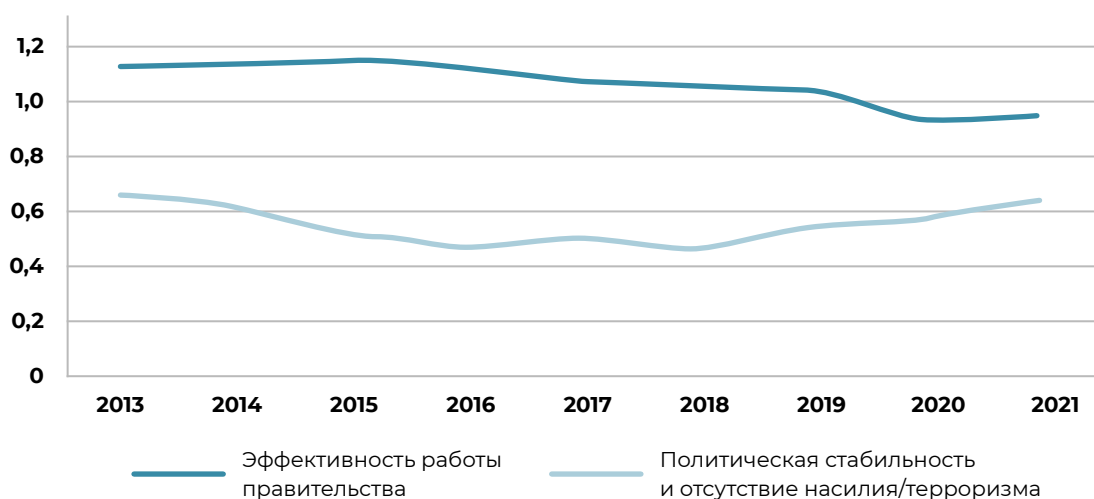
² Белов В. Б. Хозяйственно-политическая роль Германии в Евросоюзе // Актуальные проблемы Европы. – 2019. – №. 4. – С. 96.

³ Говорова Н. В. Бедность и неравенство в Европейском союзе // Современная Европа. – 2016. – №. 3 (69). – С. 106.

как Италия, Испания, Португалия и Греция, сталкиваются с проблемой дефицита бюджета и критического уровня государственного долга. Экономическое неравенство и несоответствие единой политики ЕС национальным интересам стран объединения создают риски нестабильности в едином европейском пространстве⁴. Высокая инфляция в Европе, связанная со стимулирующей политикой Европейского центрального банка (ЕЦБ) с начала пандемии COVID-19⁵, влияет на рост социального недовольства.

Актуальность для ЕС сохраняют внешние риски, обусловленные военно-политическим кризисом в Восточной Европе, — конфликтом между РФ и Украиной. Текущая геополитическая ситуация привела к серьезному вовлечению ЕС в санкционную войну США против РФ, что вызвало глобальный рост инфляции, в значительной степени затрагивающий страны ЕС. Инфляция в еврозоне по состоянию на февраль 2023 г. составила 8,5%, снизившись после рекордных 10,6% в октябре 2022 г.⁶

Рис. 8. Основные показатели эффективности государственного управления в ЕС



Источник: Всемирный банк (Worldwide Governance Indicators).

Примечание. Индикаторы WGI используют шкалу со значениями от -2,5 до 2,5. Для ЕС расчет сделан на основе средневзвешенного значения с поправкой на долю каждой из стран в населении ЕС. Поскольку последнее расширение ЕС состоялось в 2013 г. с присоединением Хорватии, для расчета показателей были использованы данные за период 2013–2021 гг.

⁴ Слинко А. А., Гвоздев В. А. Политическая нестабильность в Европейском союзе и формирование антинеолиберальной инициативы // Теории и проблемы политических исследований. – 2020. – Т. 9. – №. 1–1. – С. 110–119.

⁵ Aguilar P. et al. The ECB monetary policy response to the Covid-19 crisis. – 2020. – P. 13.

⁶ <https://clck.ru/35ax9L>

В целом, для основных показателей эффективности государственного управления характерна достаточно стабильная динамика. В условиях пандемии COVID-19 произошло незначительное ухудшение значений индекса эффективности работы правительства. В то же время с 2018 г. наблюдается положительный тренд роста индекса политической стабильности, который в 2021 г. достиг показателей 2013 г. Таким образом, политическая конъюнктура не оказывает существенного влияния на рынок, прочные связи внутри объединения способствуют устойчивым торговым контактам и гарантируют отсутствие существенных сбоев поставок.

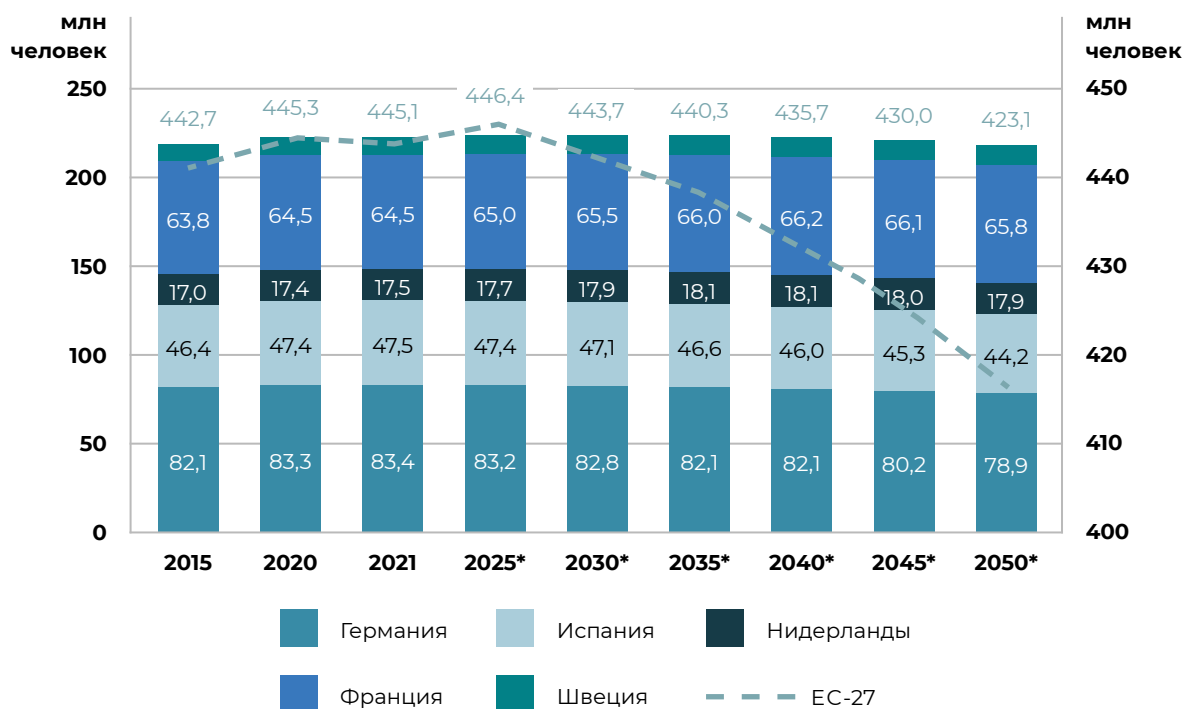
1.3. Демографические тенденции

Население ЕС в 2021 г. составило 445,1 млн человек. Среднегодовой рост в период с 2015 по 2021 гг. приравнялся к 0,1%. Согласно прогнозам, к 2050 г. население ЕС сократится до 423,1 млн человек. На начало 2023 г. в городах проживает 75,2% населения.

Демографическая проблема является одной из самых острых в ЕС. В основном она заключается в старении населения и сокращении темпов его естественного прироста. В большинстве стран наблюдается низкий уровень рождаемости, что также сказывается на общей ситуации в регионе. Прирост населения происходит за счет миграции, а также благодаря демографической политике, направленной на повышение рождаемости за счет социальных льгот. Проблема старения населения и низкого уровня рождаемости особенно заметна в наиболее развитых странах. Это происходит, во-первых, в связи с ростом располагаемых доходов, уровнем образованности населения и экономического развития страны в целом, увеличивается средний возраст рождения первого ребенка, а часть населения не планирует иметь детей. Во-вторых, существенно повышаются расходы на содержание ребенка.



Рис. 9. Общая численность населения ЕС-27, прогноз до 2050 г., млн человек



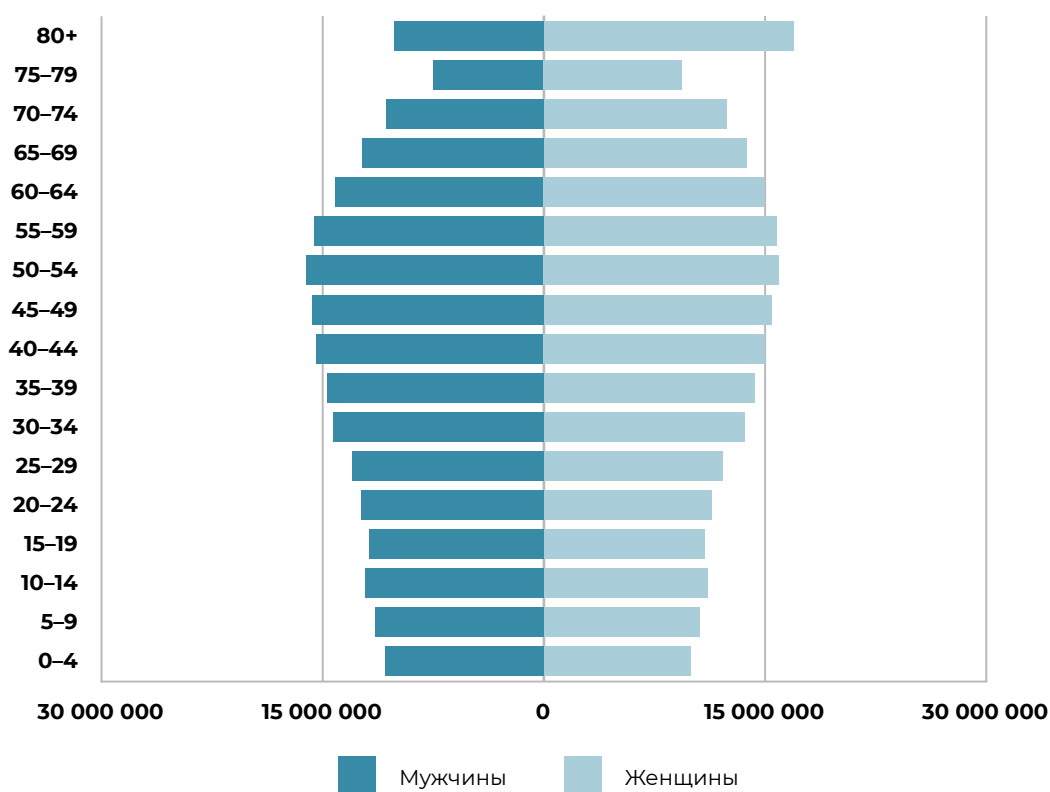
Источник: ООН

Примечание. *прогноз.

В 2021 г. трудоспособное население ЕС составляло 64,0%, при этом 25,5% приходилось на население младше 25 лет. Актуальный для данного региона этап демографического перехода, отличающийся высоким уровнем жизни и доступом к современной качественной медицине, приводит к снижению как смертности, так и рождаемости. В результате в странах ЕС растет число жителей пенсионного возраста, что в дальнейшем отразится на рынке труда и создаст дополнительное давление на сектор здравоохранения и пенсионную систему.



Рис. 10. Население ЕС-27 по полу и возрасту, 2021 г.



Источник: ООН

1.4. Влияние тенденций на потребительский рынок страны

В 27 государствах ЕС проживает более 445 млн человек. Важнейший фактор для развития экономики региона — единый рынок, который способствует свободному передвижению товаров, услуг и финансовых средств. Ввиду традиционно активной внешнеторговой деятельности стран ЕС, потребители открыты к импортным продуктам. Несмотря на высокий уровень доходов, большинство европейцев чувствительны к ценам, но готовы платить больше за качественные продукты.

В 2022 г. последствия пандемии COVID-19 сформировали тенденции, влияющие на рынок товаров повседневного спроса в Европе. Основная из них заключается в том, что инфляция почти полностью вытеснила другие опасения потребителей: согласно [опросу аналитического агентства McKinsey&Company 2022 г.](#), 58% европейцев указали растущие цены как главную причину напряженности, снижающую потребительские расходы. Экономия финансов является еще одной основной тенденцией потребительского спроса, которая опережает здоровое питание и устойчивое развитие. Уровень приоритетности

различается между потребителями с высоким и низким доходом, что требует от производителей разработки предложений, отвечающих противоречивым потребностям социально-экономических групп. В 2022 г. 20% потребителей с высоким доходом готовы увеличивать количество покупаемых продуктов премиум-класса, а потребители с низким уровнем доходов готовы отказаться от этого. Эта тенденция сопровождается повышенным интересом потребителей к фермерским рынкам, независимым пекарням и гастрономам, а также продуктам органического производства.

Основные факторы, влияющие на продовольственный рынок ключевых стран ЕС:

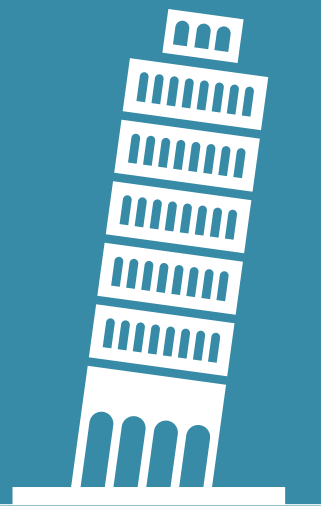
- Ожидается, что общий располагаемый доход вырастет на 22,2% в реальном выражении до 2040 г.
- Согласно прогнозам, темпы роста располагаемых доходов домохозяйств в странах ЕС будут самыми медленными среди большинства регионов мира, в основном из-за замедления экономического роста по сравнению с другими регионами. Тем не менее доход на домохозяйство останется третьим по величине в мире. Высокоразвитые отрасли промышленности, услуг и высоких технологий, высокая производительность труда и политика социального обеспечения помогут поддерживать высокий уровень доходов домохозяйств.
- Исторически жители стран ЕС (особенно Западной Европы) около 10% своего дохода оставляли в качестве сбережений, но с начала пандемии COVID-19 коэффициент сбережений достиг 17% и, как ожидается, останется повышенным в среднесрочной перспективе. Более высокий уровень сбережений частично компенсирует давление роста цен, стимулируя расходы в условиях экономической неопределенности.
- В среднесрочной перспективе рост потребительских доходов в странах ЕС будет поддерживаться посредством фискального стимулирования. Общий объем долгосрочного финансирования ЕС и пакет экономического восстановления и поддержки после пандемии (Next Generation EU, NGEU) составляет 2,0 трлн евро и будет использован до 2027 г., что приведет к ускорению экономического роста и увеличению занятости в ЕС.
- Снижение уровня потребительского доверия, повышение избирательности в выборе продукции и ухудшение потребительских настроений.
- Замедление внутреннего спроса, снижение покупательской активности в условиях высокой инфляции и энергетического кризиса.
- За последние 10 лет цены на рыбу выросли на 30% больше, чем цены на мясо и продукты питания в целом.

Обзор рынка



2

Содержание



2.1.

Объем и динамика рынка

2.2.

Потребительские предпочтения

2.3.

Торгово-распределительная сеть

2.4.

Конкурентная среда
и участники рынка

2.1. Объем и динамика рынка

Производство

Такие факторы, как высокие доходы населения и растущий тренд на здоровое питание, привели к тому, что потребители ЕС предпочитают покупать свежую и охлажденную рыбу, доля которой занимает около половины рынка. Мороженая продукция пользуется меньшим спросом, что объясняет относительно невысокие показатели потребления в данном сегменте.

Внутреннее производство в последние годы стремительно сокращается и в основном состоит из вылова дикой атлантической трески, значительный объем которой экспортируется за пределы ЕС. Оставшаяся часть продается в свежем или охлажденном виде. Спрос на мороженое филе трески в ЕС удовлетворяется преимущественно за счет импортных поставок, так как развитый сектор переработки данного вида рыбы в регионе отсутствует. В основном импортируется мороженая продукция.

Странами – лидерами по добыче трески в ЕС являются Испания, Германия, Франция, Дания, Португалия и Польша, которые обеспечивают большую часть производства данного вида продукции. Так, объем вылова трески в Испании в 2021 г. составил 11,3 тыс. тонн в живом весе, в Германии — 9,2 тыс. тонн, во Франции — 4,9 тыс. тонн, в Дании — 4,4 тыс. тонн, в Португалии — 4,1 тыс. тонн, в Польше — 3,1 тыс. тонн. В ЕС не выращивают треску на фермах. Небольшая доля предлагаемой на рынке продукции аквакультуры поставляется из Норвегии.

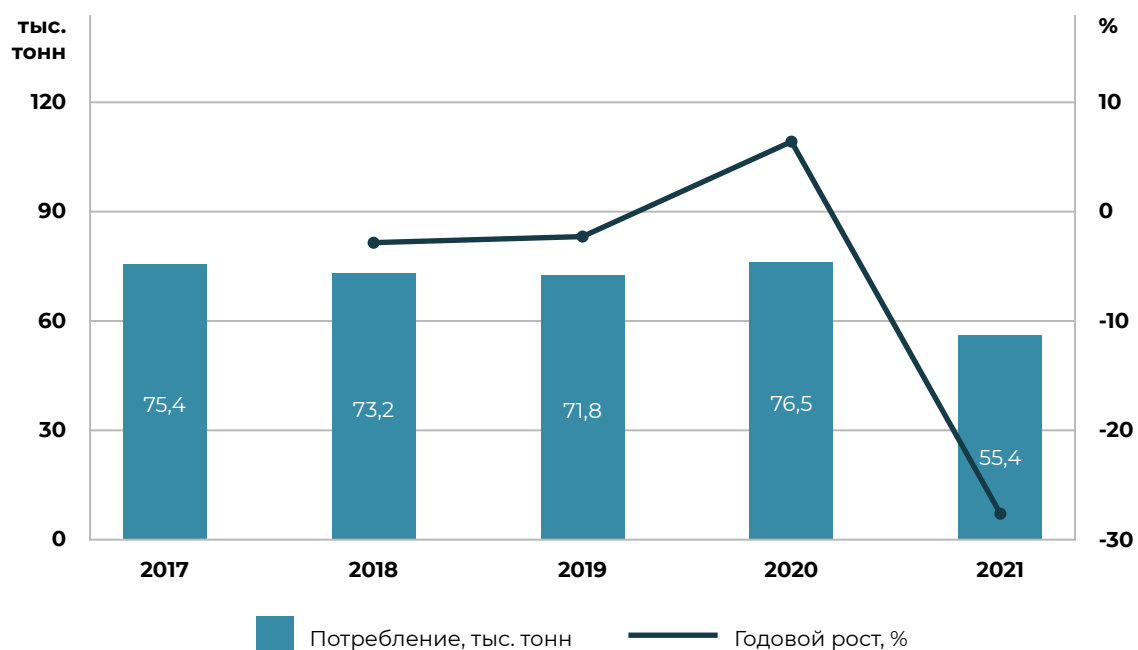
Потребление

Потребление мороженого филе трески в ЕС в 2017–2020 гг. варьировалось от 71 до 77 тыс. тонн, оставаясь на низком уровне, причем в 2021 г. данный показатель сократился на 27,7% по сравнению с предыдущим годом, составив 55,4 тыс. тонн. Из-за отсутствия местного производства фактический объем потребления соответствует чистому объему импорта.

Потребление на душу населения также сокращается и составило в 2021 г. лишь 0,12 кг в год.



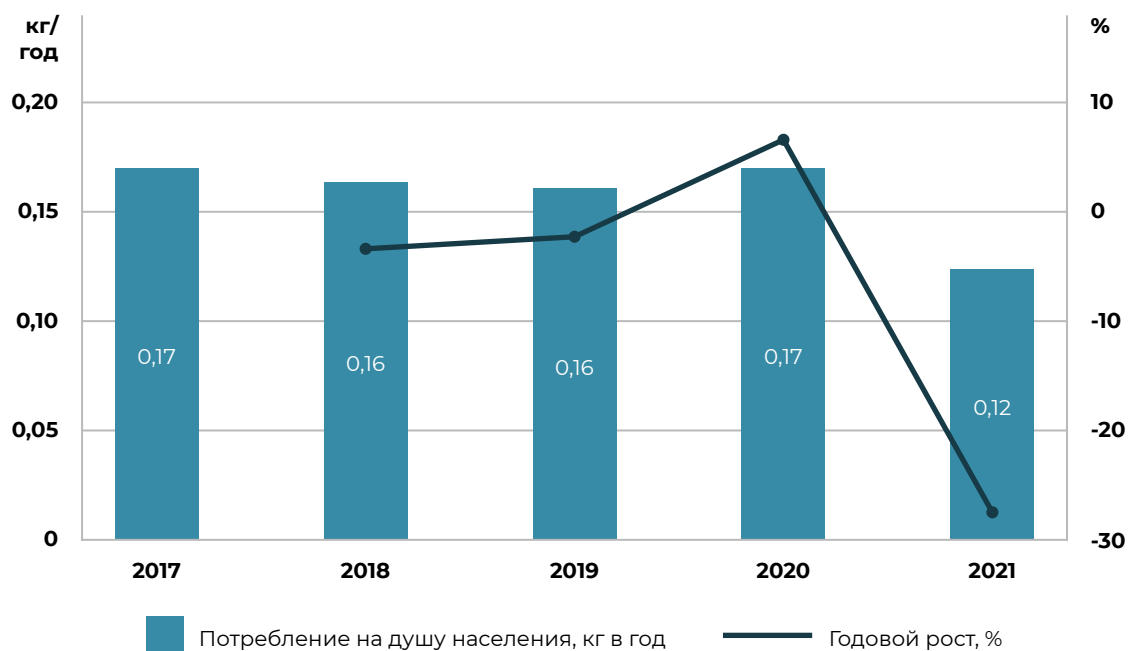
Рис. 11. Потребление мороженого филе трески в ЕС, 2017–2021 гг.



Источник: UN Comtrade

Примечание. Рассчитано по коду ТН ВЭД 030471.

Рис. 12. Потребление мороженого филе трески на душу населения в ЕС, 2017–2021 гг.



Источник: UN Comtrade

Примечание. Рассчитано по коду ТН ВЭД 030471.

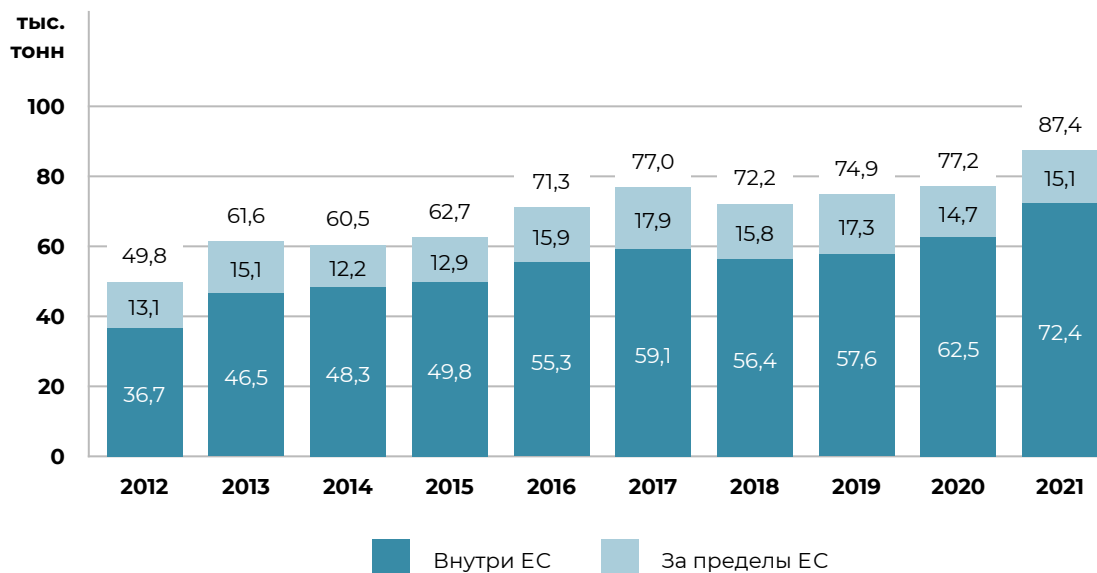
Экспорт и импорт

Экспорт

В период с 2012 по 2021 гг. наблюдается положительная динамика экспорта замороженного филе трески, причем большая часть поставок приходится на продажи внутри ЕС. Данные поставки в основном обеспечиваются за счет реэкспорта. Так, средний рост показателя экспорта в страны ЕС составил 8% в год в натуральном выражении и 9% в стоимостном. В 2021 г. было поставлено 72,4 тыс. тонн продукции на сумму 490,7 млн долл. США, что на 16% и 13% соответственно выше показателя предыдущего года.

Средний рост поставок за пределы ЕС за 2012–2021 гг. составил 2% по весу и 3% по стоимости. В 2021 г. было поставлено 15,1 тыс. тонн замороженного филе трески на сумму 110,3 млн долл. США, что на 3% и 4% соответственно выше объемов 2020 г. Основными покупателями являются Великобритания, Норвегия и США, доли которых в натуральном выражении составляют 43,2%, 29,4% и 7,2%, а в стоимостном — 43,9%, 30,6% и 9,8% соответственно. Стоит также отметить, что Норвегия является реэкспортным хабом для ввоза на территорию Европейского экологического пространства, а также закупок рыбы и морепродуктов с целью перепродажи в страны ЕС.

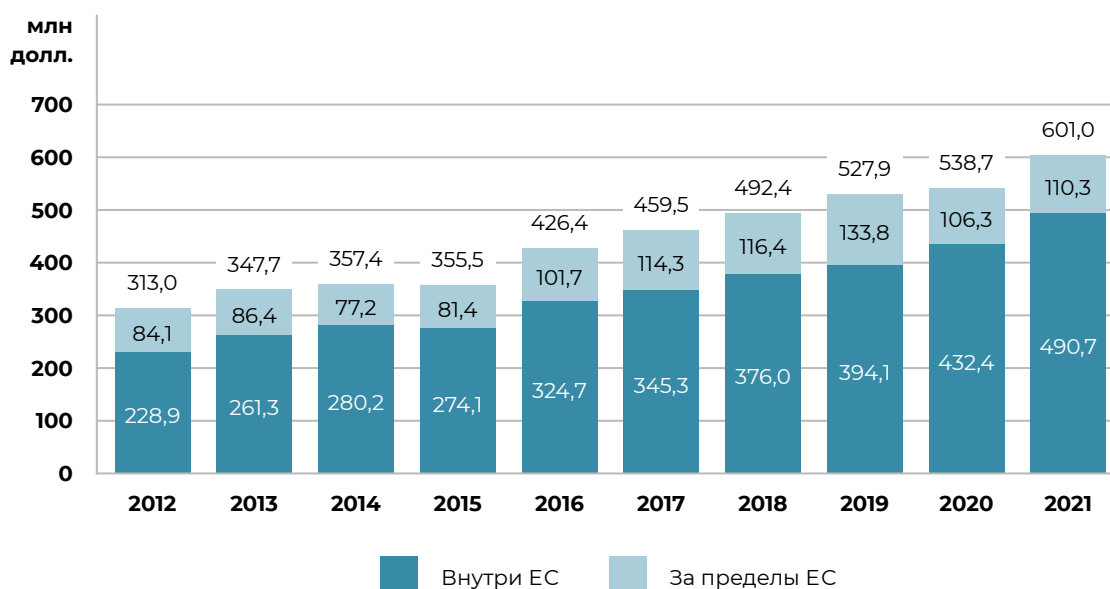
Рис. 13. Экспорт мороженого филе трески ЕС в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн



Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 030471.

Рис. 14. Экспорт мороженого филе трески ЕС в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США



Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 030471.

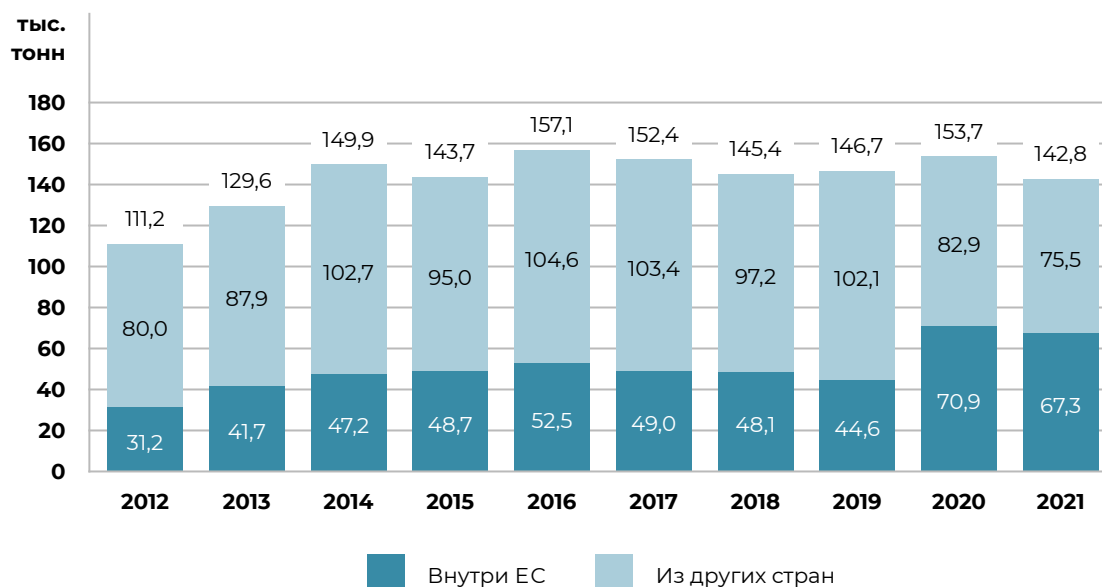
Импорт

Импорт мороженого филе трески ЕС стабилен на протяжении последних лет, варьируясь в пределах 140–160 тыс. тонн в год. При этом цена на данный вид продукции существенно увеличилась, что, в свою очередь, привело к росту показателей импорта в стоимостном выражении в среднем на 4% в год. В 2021 г. объем импорта (с учетом торговли внутри ЕС) составил 142,8 тыс. тонн на 957,9 млн долл. США, что на 7,1% по весу меньше 2020 г., но на 0,9% больше по стоимости.

Стоит отметить, что наблюдается увеличение доли импортируемой продукции из стран – членов ЕС. В 2021 г. чуть больше половины мороженого филе трески импортировалось из стран, не входящих в Евросоюз.



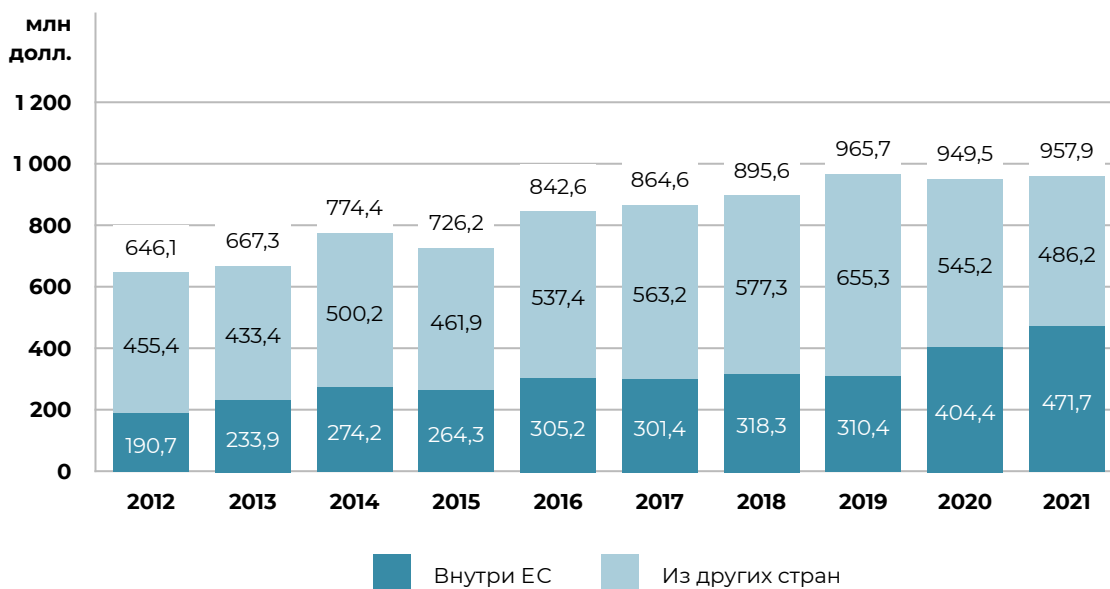
Рис. 15. Импорт мороженого филе трески ЕС в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн



Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 030471.

Рис. 16. Импорт мороженого филе трески ЕС в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США



Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 030471.

В структуре импорта мороженого филе трески ЕС по странам на внутренние поставки в 2021 г. приходилось 47,1% импорта в натуральном и 49,2% в стоимостном выражении. Среди стран, не входящих в Евросоюз, лидером по поставкам является Китай, который занимает долю 22,7% по весу и 19,1% по стоимости. Однако если не учитывать импорт из ЕС, то доля Китая составляет 43,0% в натуральном выражении и 37,6% в стоимостном. При этом с 2012 г. года объемы поставок из Китая значительно сократились.

Другим крупным поставщиком мороженого филе трески на рынок ЕС является Россия, которая без учета стран Евросоюза занимает долю 22,8% в натуральном и 25,9% в стоимостном выражении (12,1% и 13,2% соответственно с учетом поставок из ЕС). До 2021 г. Россия стабильно наращивала объемы поставок.

Помимо мороженого филе трески (без учета внутренних продаж) ЕС в основном импортирует треску мороженую и прочее мороженое мясо трескообразных.

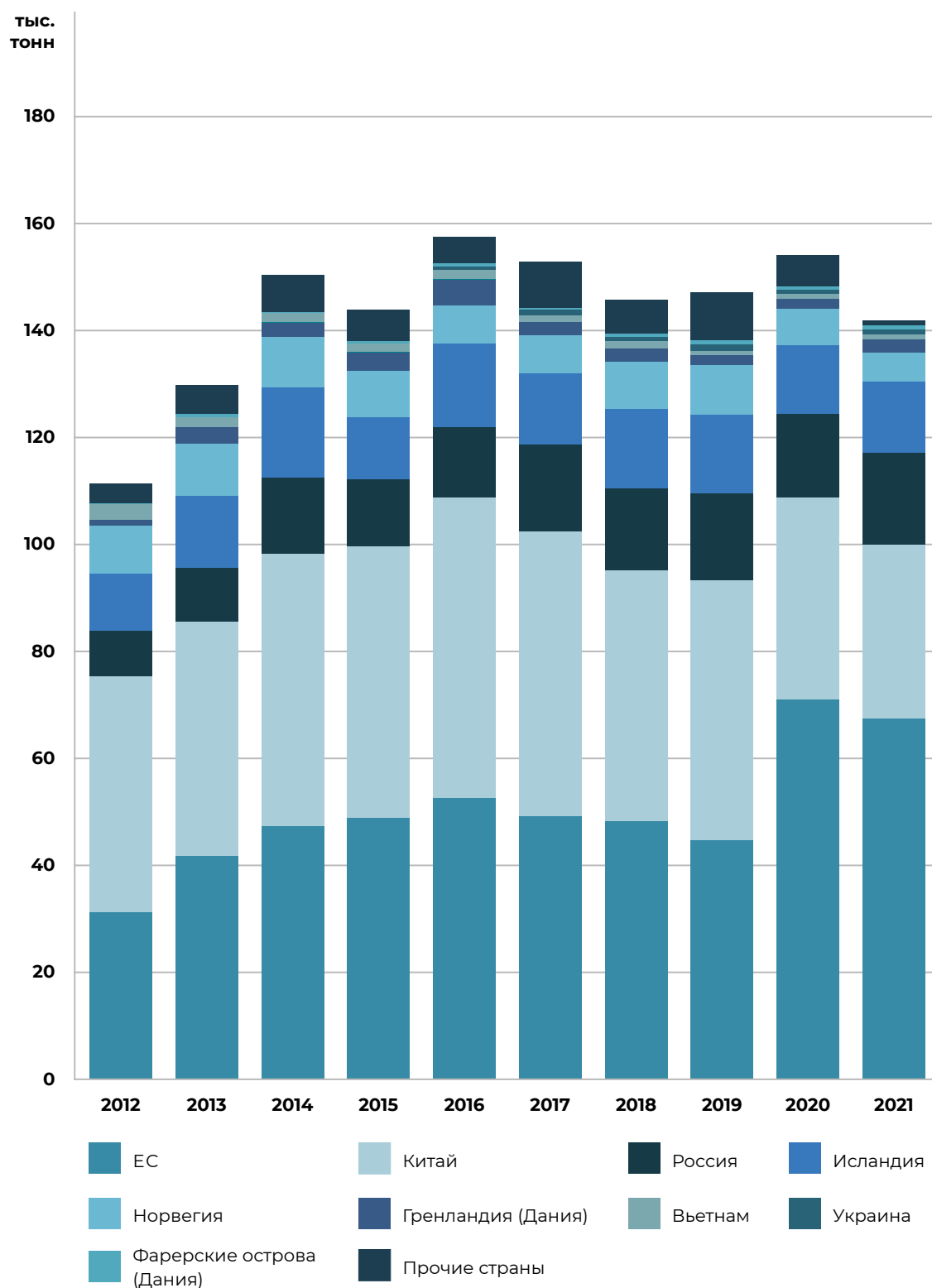
Табл. 7. Импорт мороженого филе трески ЕС по странам в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн

№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
1	ЕС	31,2	41,7	47,2	48,7	52,5	49,0	48,1	44,6	70,9	67,3	47,1
2	Китай	44,0	43,7	50,9	50,7	56,0	53,2	46,9	48,5	37,6	32,4	22,7
3	Россия	8,4	10,0	14,2	12,5	13,2	16,2	15,2	16,2	15,7	17,2	12,1
4	Исландия	10,8	13,5	16,7	11,7	15,6	13,3	14,9	14,7	12,7	13,3	9,3
5	Норвегия	8,9	9,6	9,5	8,6	7,0	7,1	8,7	9,3	6,9	5,3	3,7
6	Гренландия (Дания)	1,0	3,1	2,7	3,4	4,9	2,5	2,5	1,7	1,8	2,5	1,7
7	Вьетнам	2,9	2,0	1,7	1,6	1,8	1,2	1,4	0,9	1,0	1,0	0,7
8	Украина	—	—	—	0,01	0,6	1,1	0,8	1,2	0,7	0,9	0,6
9	Фарерские острова (Дания)	0,2	0,5	0,3	0,4	0,6	0,4	0,7	0,7	0,6	0,7	0,5
	Прочие страны	3,8	5,4	6,8	6,1	5,0	8,5	6,2	9,1	6,0	2,1	1,5
	Итого	111,2	129,5	149,9	143,7	157,1	152,4	145,4	146,7	153,7	142,8	100,0

Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 030471.

Рис. 17. Импорт мороженого филе трески ЕС по странам в натуральном выражении, 2012–2021 гг., тыс. тонн



Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 030471.

Табл. 8. Импорт мороженого филе трески ЕС по странам в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США

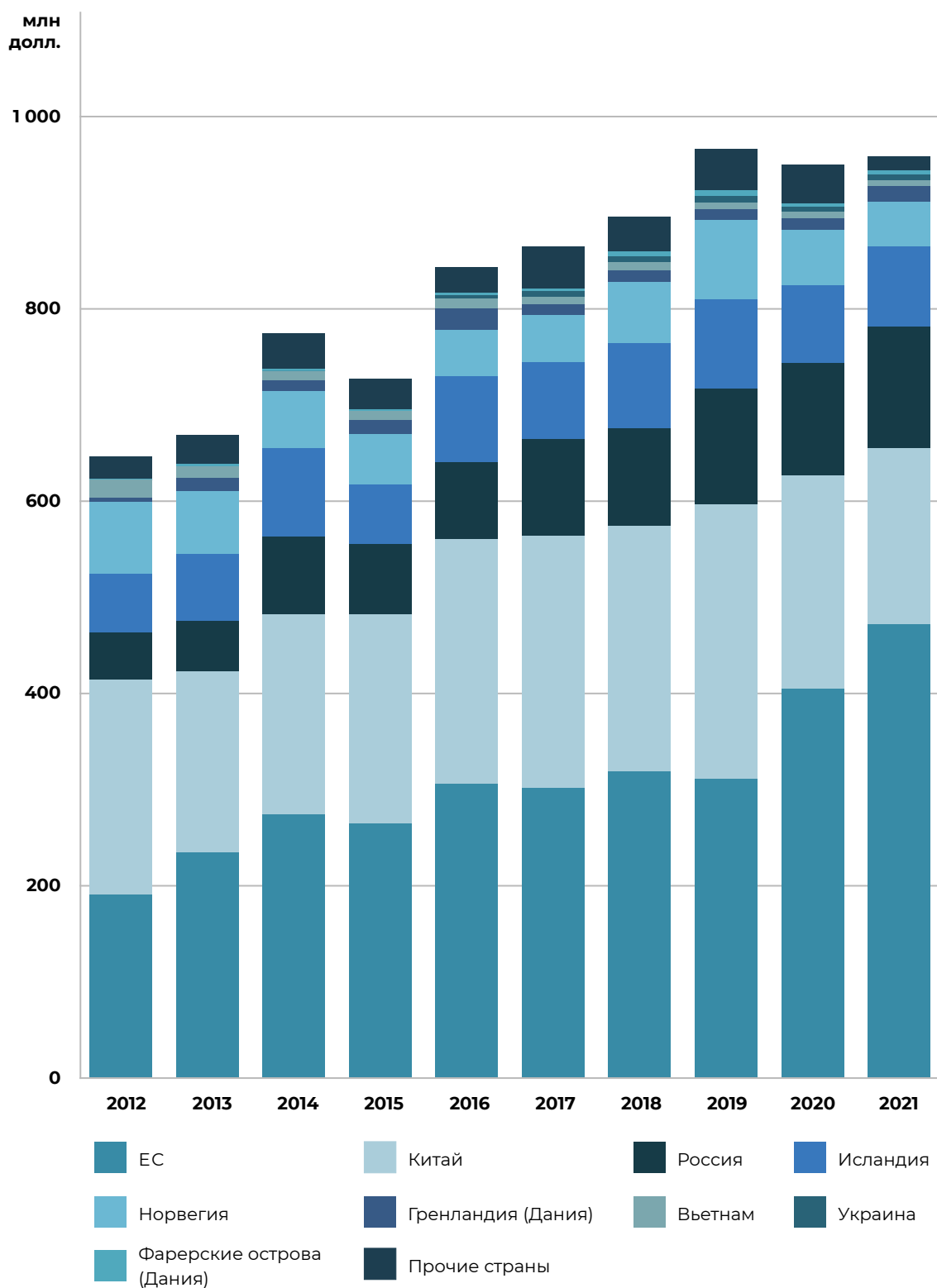
№	Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Доля, % 2021
1	ЕС	190,7	233,9	274,2	264,3	305,2	301,4	318,3	310,4	404,4	471,7	49,2
2	Китай	222,8	188,2	207,4	217,5	254,9	262,1	255,0	285,9	221,2	183,0	19,1
3	Россия	49,7	53,2	80,7	72,5	79,1	99,8	101,9	119,7	117,2	126,1	13,2
4	Исландия	60,2	69,3	92,6	62,3	90,0	80,0	88,6	93,4	81,2	83,6	8,7
5	Норвегия	74,9	65,1	58,9	52,6	48,3	49,4	63,2	82,2	57,5	45,9	4,8
6	Гренландия (Дания)	4,7	13,9	11,1	14,1	21,6	11,4	12,2	11,5	11,8	16,5	1,7
7	Вьетнам	18,5	11,7	9,7	9,5	10,8	7,5	9,0	6,1	7,2	6,6	0,7
8	Украина	—	—	—	0,005	3,3	6,5	5,9	7,6	4,6	5,4	0,6
9	Фарерские острова (Дания)	1,0	2,8	1,9	2,2	2,8	2,0	4,6	5,3	3,6	4,5	0,5
	Прочие страны	23,6	30,0	37,8	31,1	26,7	44,5	36,9	43,6	40,8	14,6	1,5
	Итого	646,1	667,3	774,4	726,2	842,6	864,6	895,6	965,7	949,5	957,9	100,0

Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 030471.



Рис. 18. Импорт мороженого филе трески ЕС по странам в стоимостном выражении, 2012–2021 гг., млн долл. США



Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 030471.

Средняя импортная цена мороженого филе трески в 2021 г. составила 6 710 долл. США за тонну продукции. Наиболее дорогие поставки осуществлялись из Норвегии за счет того, что страна экспортирует в том числе продукцию, произведенную на аквакультурных фермах. В результате цена превышала среднюю на 28,7%. Цена на мороженое филе трески из стран – членов ЕС превышала среднюю на 4,5%. По наиболее конкурентным ценам поставлялась продукция из Китая, Исландии и Украины (на 15,9%, 6,5% и 6,3% ниже средних).

Табл. 9. Средняя импортная цена мороженого филе трески по странам, 2012–2021 гг., долл. США/тонна

Экспортер	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Отклонение от средней цены в 2021 г., %
Средняя цена	5 813	5 151	5 165	5 052	5 363	5 675	6 160	6 583	6 176	6 710	—
Норвегия	8 401	6 758	6 207	6 146	6 923	6 998	7 275	8 849	8 288	8 638	28,7
Россия	5 905	5 315	5 697	5 812	5 985	6 178	6 686	7 404	7 455	7 325	9,2
ЕС (внутренние продажи)	6 117	5 608	5 811	5 422	5 816	6 156	6 612	6 968	5 706	7 009	4,5
Гренландия (Дания)	4 582	4 472	4 149	4 168	4 393	4 566	4 948	6 948	6 614	6 721	0,2
Фарерские острова (Дания)	5 687	5 292	6 810	5 161	4 709	4 949	6 690	7 570	6 374	6 501	-3,1
Вьетнам	6 323	5 865	5 788	5 913	5 879	6 079	6 544	6 820	7 416	6 496	-3,2
Украина	—	—	—	4 655	5 639	6 078	6 974	6 600	6 599	6 287	-6,3
Исландия	5 593	5 141	5 550	5 309	5 768	6 017	5 963	6 355	6 419	6 275	-6,5
Китай	5 068	4 306	4 076	4 288	4 554	4 925	5 439	5 900	5 883	5 641	-15,9

Источник: UN Comtrade

Примечание. Код ТН ВЭД 030471.

Табл. 10. Основные страны – экспортеры мороженого филе трески в ЕС в 2021 г.

№	Экспортер	Доля в импорте в стоимостном выражении, %	Общая характеристика
1	Китай	19,1	<ul style="list-style-type: none"> • Китай является одним из мировых лидеров по поставкам рыбы и рыбной продукции. Страна занимает первое место по поставкам мороженого филе трески в ЕС. Основная позиция экспорта — свежее, охлажденное или мороженое филе. • Поставляемое филе является продукцией вторичной заморозки, что позволяет осуществлять продажи по более конкурентным ценам. • Китай является крупнейшим торговым партнером ЕС из Азиатского региона. В 2021 г. страна экспортировала на рынок ЕС 32,4 тыс. тонн продукции на 183 млн долл. США
2	Россия	13,2	<ul style="list-style-type: none"> • Крупнейший мировой производитель трески, занимает третье место в мире по объему экспорта данной товарной категории. • В рыбной отрасли реализуется комплексная программа модернизации предприятий по выпуску филе и иной продукции с высокой добавленной стоимостью. • Средняя импортная цена продукции из России в 2021 г. была зафиксирована на уровне 7 325 долл. США за тонну продукции, что на 9,2% выше средней. Всего из России было экспортировано 17,2 тыс. тонн продукции
3	Исландия	8,7	<ul style="list-style-type: none"> • Исландия занимает второе место в мире по экспорту мороженого филе трески. Поставки в основном осуществляются в Великобританию и ЕС. • В отличие от Норвегии, основу производства трески составляет вылов дикой рыбы, за счет чего исландская продукция значительно дешевле. • Главная позиция экспорта — свежее, охлажденное или замороженное рыбное филе, в объеме которого филе трески занимает второе место как в натуральном, так и в стоимостном выражении

Источник: UN Comtrade

2.2. Потребительские предпочтения

Особенности и традиции потребления

Потребление филе трески в ЕС не имеет ярко выраженной зависимости от этнической принадлежности. Национальный состав населения Европы довольно однороден, подавляющее большинство народов данного макрорегиона относится к индоевропейской языковой семье. В рамках объединения представлены:

- мононациональные государства: Ирландия, Швеция, Дания, ФРГ, Австрия, Италия;
- государства, где преобладает одна нация с наличием национальных меньшинств: Франция, Испания;
- двунациональные государства: Бельгия;
- государства с более сложным национальным составом.

Преобладающая на территории современного ЕС религия — христианство, включающее различные направления. В Южной и Средней Европе — католицизм, православие; в Северной и частично Средней — протестантизм.

ЕС является одним из крупнейших в мире рынков рыбы и морепродуктов. Филе трески входит в топ-5 самых популярных видов рыбы, потребляемых в регионе, наряду с тунцом, лососем и минтаем из Аляски. Несмотря на то, что запасы трески в водах ЕС значительно сократились в последние десятилетия, добыча трески растет с 2009 г. Основные наиболее популярные виды — атлантическая и тихоокеанская.

Около половины спроса со стороны европейских потребителей приходится на свежее филе трески (в охлажденном виде), остаток — на замороженную рыбу. При этом в силу снижения покупательной способности европейского населения наблюдается смещение спроса на морепродукты, в том числе и филе трески, в сторону более дешевой замороженной продукции. Однако потребители в средиземноморских странах, таких как Греция и Испания, делают выбор в пользу свежей рыбы.

Согласно данным ежегодных опросов Norwegian Seafood Council (NSC), последние годы по потреблению рыбы и морепродуктов лидирует Испания, 92% респондентов которой заявили, что едят рыбу как минимум два раза в неделю (наиболее популярны лосось, треска, камбала, морской окунь, туец и рыба-меч). За ней следуют Португалия и Швеция (по 87%), Эстония (85,9%), Финляндия (84,9%), Дания и Греция (по 83%). По результатам опроса, население Венгрии потребляет данную продукцию менее всех опрошенных стран: 28% людей едят рыбу дома по крайней мере раз в месяц.

Примерно 77% европейцев покупают продукты рыболовства, в том числе и филе трески, в продуктовом магазине, супермаркете или гипермаркете. Большинство итальянцев (64%), греков (65%) и мальтийцев (74%) предпочитают покупать рыбу или морепродукты непосредственно у торговца рыбой, на рынке или в специализированном магазине. Потребители ЕС открыты к импортным продуктам питания и напиткам. Тенденции спроса и потребления имеют различия в разных странах, но можно выделить и общие черты. Большинство европейцев внимательно относятся к своему здоровью, поэтому при выборе продукции приоритетным критерием является ее качество; растет спрос на экологически чистые и органические продукты.

На территории ЕС достаточно высокий уровень доходов и относительно высокий уровень жизни, большинство европейцев готовы платить за качественные продукты, в том числе и филе трески.

Филе трески расценивается как полезный продукт, который содержит в себе витамины А и D. Треску в основном используют для приготовления в домашних условиях. При этом многие потребители не умеют разделявать и готовить охлажденную или свежую рыбу или не хотят тратить на это время, предпочитая филе в замороженном виде, так как рыбные продукты без костей готовить проще и быстрее.

Тенденции в потреблении

Потребление филе трески на территории ЕС оценивается как высокое и имеющее потенциал роста в силу вкусовых качеств и пользы данной рыбы для потребителей, придерживающихся идеи здорового питания. Например, во Франции потребление свежей трески (целой, нарезанной кусками или филе) в 2019 г. составило 18,5 тонн при средней цене 16,7 евро за 1 кг; в основном ее покупали в супермаркетах и гипермаркетах. Кроме того, треска — один из самых популярных видов рыбы в Бельгии. Замороженное филе трески в Бельгии продается преимущественно в супермаркетах и в меньшей степени — у торговцев рыбой.

Пандемия COVID-19 сильно повлияла на экономику ЕС, и проблемы с цепочками поставок отразились на рынке филе трески. В секторе общественного питания спрос сократился, а в розничной торговле пищевыми и сельскохозяйственными продуктами — вырос. В период пандемии европейцы не только тратили больше денег на продукты питания, но и стали более осознанно совершать покупки с учетом пользы для здоровья. Более полезные виды рыбы, в том числе треска, стали пользоваться большим спросом на рынке. С 2021 г. в секторе общественного питания в странах ЕС наблюдается стабильный рост общего объема продаж — средний показатель годового прироста держится на уровне 24%. Ожидается, что сектор общественного питания в странах ЕС восстановится к 2023 г. и продолжит рост с учетом тенденций к выбору здорового питания и натуральных продуктов.

Товары-субституты

В качестве товаров-заменителей филе трески в ЕС может выступать пикша, минтай, черная треска, полосатый окунь, хек, большая корифена, морской окунь, навага или судак.

Среднесрочные прогнозы развития спроса

В среднесрочной перспективе в ЕС ожидается стабильно устойчивый спрос на замороженную рыбу, включая филе трески. Важно понимать, что спрос на свежую рыбу подвержен рискам, связанным с доставкой и хранением, а также ценовым рискам на фоне экономических проблем, роста безработицы и нестабильности доходов части жителей региона.

2.3. Торгово-распределительная сеть

Основные каналы сбыта

Рыба является популярным продуктом питания среди жителей ЕС. Основным каналом сбыта филе трески является розничная торговля. В рамках нее данный продукт продается в гипер- и супермаркетах, а также в дисконтных магазинах. При этом качество товара в гипер- и супермаркетах на порядок выше, в то время как дискаунтеры предлагают филе по более привлекательной цене.

Предприятия общественного питания — важный канал сбыта филе трески, которое является сравнительно дешевым, по сравнению с другими видами рыбы. Помимо этого, филе также часто используется в институциональных каналах, например в школьных столовых. По мере нормализации эпидемиологической обстановки сектор общественного питания продолжит развиваться. В долгосрочной перспективе это может способствовать повышению спроса на замороженное филе трески.

Оптовая торговля ориентирована на снабжение сектора гостинично-ресторанного бизнеса. Однако пандемия COVID-19 стимулировала развитие сектора электронных продаж, что негативно повлияло на популярность оптовой торговли.

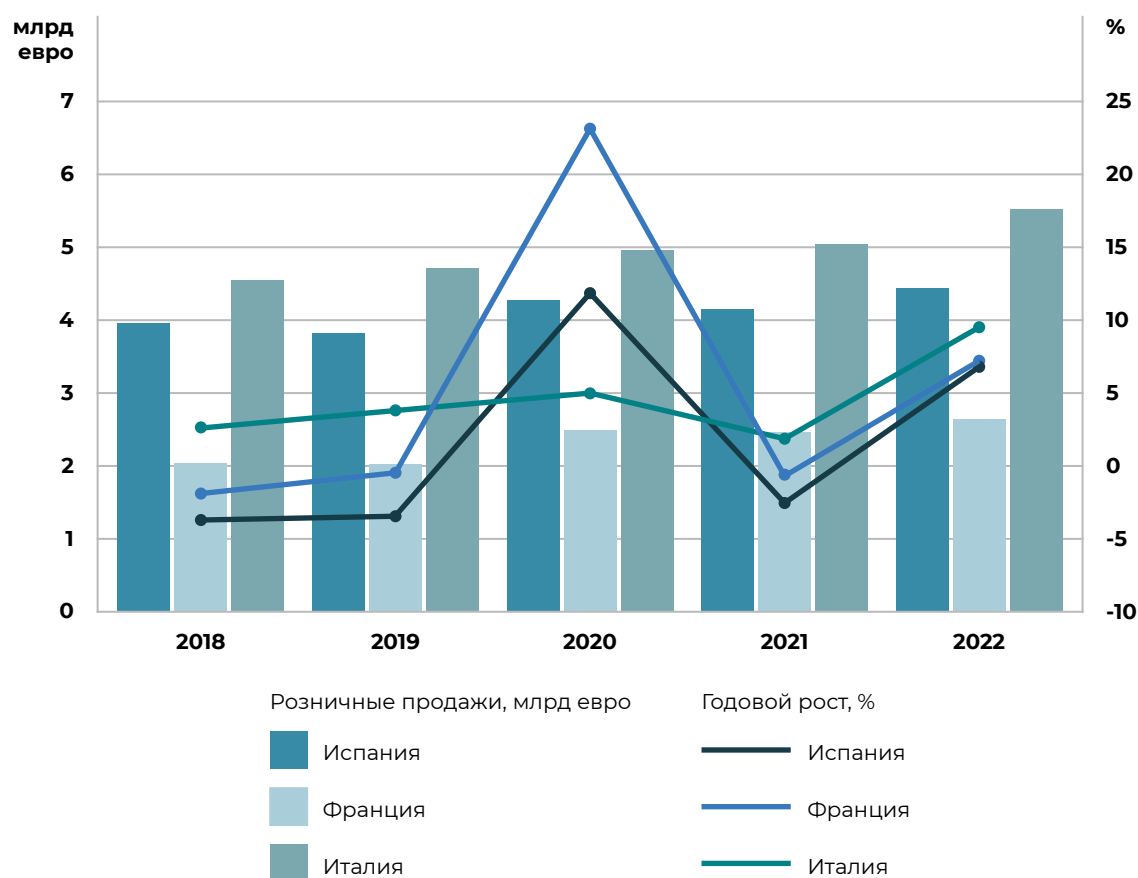
Розничная торговля

Розничная продажа [рыбы и морепродуктов](#) в большинстве стран ЕС демонстрирует положительный рост. В период локдаунов предприятия общественного питания были закрыты, что привело к росту покупательского спроса в розничном секторе, в том числе на филе трески, поскольку потребители предпочитали упакованные продукты с более длительным сроком хранения.

Крупные розничные предприятия смогли успешно справиться с карантинными ограничениями благодаря разнообразию форматов розничной торговли. Розничные сети расширили ассортимент рыбной продукции, а снижение спроса на рыбу в секторе HoReCa привело к тому, что сетевые магазины стали приобретать продукцию от производителей по более выгодной цене.

Объем розничных продаж рыбы в 2022 г. в стоимостном выражении составил: во Франции — 2,6 млрд евро, в Испании — 4,4 млрд евро, в Италии — 5,5 млрд евро. Показатели продаж в среднем выросли на 8% по сравнению с 2021 г. Наиболее стабильные показатели розничных продаж в Италии, тогда как в Испании и Франции показатели плавающие (падение продаж в 2018–2019 гг., и в 2021 г.).

Рис. 19. Объем розничных продаж рыбы во Франции, Испании и Италии, 2018–2022 гг.



Рыбные магазины в ЕС продают преимущественно охлажденную рыбу, в том числе треску, а также другую рыбную продукцию. Предложение по мороженой треске ограничено, так как это достаточно дешевая рыба и специализированные рыбные магазины проигрывают по цене в сравнении с супермаркетами и дискаунтерами. Вместе с тем существуют определенные различия между странами ЕС в секторе розничной торговли в зависимости от привычек потребителей.

Дискаунтеры

Практически во всех странах ЕС есть свои сети дисконтных супермаркетов, однако лидерами можно назвать немецкие компании, которые являются основными продавцами замороженной продукции из трески.

В Германии на дискаунтеры приходится 50% от общего объема розничных продаж. Они лидируют по объему реализации мороженой трески, опережая супермаркеты и специализирующиеся на замороженных продуктах службы доставки товаров на дом. Немецкие потребители очень чувствительны к ценам, а дискаунтеры предлагают привлекательное соотношение цены и качества. Крупные дискаунтеры имеют возможность реализовывать продукцию из трески по низким ценам, поскольку закупают ее оптом напрямую у производителя, получая существенные скидки.

Во Франции доля дискаунтеров составляет менее 8%, они занимают третье место по объему розничных продаж трески. Лидерами являются крупные сети супер- и гипермаркетов, за которыми следуют специализированные розничные магазины замороженной продукции.

Ассортимент, цены и особенности упаковки

Дискаунтеры в основном продают замороженное филе трески в упаковках по 1 кг и реализуют продукцию как собственных торговых марок, так и других брендов. Ключевые дискаунтеры выпускают еженедельные акционные каталоги, в которые иногда попадает замороженная продукция из трески. Филе трески без кости продается по средней цене 14–18 долл. США за 1 кг. Наценка составляет 5–10%.

Ключевые игроки

- **Lidl** — одна из ведущих компаний розничной торговли продуктами питания в Европе с годовым оборотом более 80 млрд евро. Входит в группу Schwarz с главным офисом в Неккарзульме (Германия). Имеет 11,5 тыс. магазинов и 200 логистических центров в 32 странах мира, включая Австралию и США. К числу основных рынков Lidl относят Германию (3,2 тыс. магазинов) и Францию (1,5 тыс. магазинов). Компания позиционирует себя как дискаунтер, который придерживается принципов устойчивого развития, заботится о свежести продукции, предлагает лучшее качество по лучшей

цене, быстрый и простой способ совершения покупок. В конце 2019 г. компания запустила онлайн-услуги в приложении Lidl Plus. Lidl контролирует 9,3% рынка розничной торговли в Германии, а также 7,1% продаж во Франции.

- **Aldi** — сеть розничной торговли, разделенная между компаниями Aldi Nord и Aldi Süd. Aldi Nord управляет 4 690 магазинами в девяти европейских странах: Германии (2 300 торговых точек), Франции (850), Нидерландах (490), Бельгии (430), Испании (250), Дании (220), Польше (100), Португалии (40) и Люксембурге (10). Aldi Süd в ЕС представлена в Германии (1 960 магазинов), Австрии (530 магазинов под брендом Hoffer), Венгрии (150), Ирландии (150), Италии (120) и Словении (90). Компания контролирует 10,8% рынка розничной торговли в Германии (более 4 100 магазинов), 6,3% — во Франции (542 магазина), 4,8% — в Австрии (1 432 магазина). Годовой оборот компании превышает 76 млрд евро.
- **Netto Marken-Discount Stiftung** — немецкий продуктовый дискаунтер, принадлежащий компании Edeka Zentrale Stiftung. Штаб-квартира находится в Баварии, в городе Максхютте-Хайдхоф. Netto предлагает широкий ассортимент продукции разных брендов, а также товары под собственной торговой маркой и в основном ориентируется на региональные поставки. Дискаунтер входит в группу Edeca, которая контролирует 21,3% рынка розничной торговли в Германии (более 10 900 торговых точек). Годовой оборот компании превышает 56 млрд евро.
- **Penny** — немецкая компания со штаб-квартирой в Кельне, имеющая около 2,2 тыс. торговых точек. Компания входит в Rewe Group, которая контролирует 13% рынка розничной торговли в Германии. Является одной из ведущих розничных сетей в Европе и занимает топовые позиции в розничной торговле Германии и Австрии. Годовой оборот Rewe Group — более 63 млрд евро. Компания позиционируется как продавец свежей и качественной продукции по низким ценам. Penny рекламирует свои торговые точки как удобно расположенные дискаунтеры шаговой доступности с широким выбором фруктов и овощей, а также экологически чистых продуктов (в том числе вегетарианских и веганских).

Супер- и гипермаркеты

Супермаркеты предлагают широкий ассортимент товаров. Считается, что качество продуктов в них выше, чем в дискаунтерах. Супермаркеты реализуют продукцию как собственных марок, так и других брендов.

Ассортимент, цены и особенности упаковки

Замороженное филе трески в супермаркетах продается не только в упаковках по 1 кг, но и в фасовках меньшего объема — по 280, 300 и 400 г. Небольшие упаковки пользуются спросом в домохозяйствах, состоящих из одного человека, которых в странах ЕС становится все больше. Супер- и гипермаркеты продают также полуфабрикаты быстрого приготовления, например замороженное филе

трески в панировке или с овощами. В качестве упаковки используются картонные коробки. Ведущие супермаркеты проводят еженедельные акции. Иногда скидки предоставляются и на замороженную продукцию из трески. Наценка в среднем составляет 10–15%.

Во Франции супер- и гипермаркеты — главные каналы розничных продаж замороженного филе трески. Продукция из трески представлена в широком ассортименте — филе розничной фасовки, филе с различными топпингами и гарнирами, в панировке или маринаде, в виде закусок и полноценных готовых блюд. В Германии на долю супер- и гипермаркетов приходится около 35% розничных продаж замороженной продукции из трески.

Табл. 11. Средняя цена на замороженную треску в ЕС, 2023 г.

Магазин \ Название продукта	Вес, г	Цена, долл. США
Auchan \ Спинка трески без костей	280	9,17
Auchan \ Филе трески по-меньерски	400	8,31
Auchan \ Филе трески	800	11,01
Carrefour \ Филе трески без костей	1 000	16,73

Источник: данные с сайтов сетевых магазинов Европы

Примечание. Курс евро к доллару США — 1,02.

Ключевые игроки

- **Carrefour** (Франция) — сеть розничных магазинов, расположенных в Европе, Бразилии, Аргентине, Северной Африке и Азии. Работает под разными марками, в том числе гипермаркеты Carrefour, супермаркеты Carrefour Market, небольшие магазины Shopi и Marché Plus, дешевые Dia, Ed, магазины cash-and-carry Promocash. Насчитывается порядка 15 130 магазинов. В продаже представлен широкий ассортимент продуктов из трески. Во Франции Carrefour имеет более 5 000 точек продаж и контролирует 20,5% розничной торговли. Доля рынка в Испании — 7,7%, в Италии — 5%. Годовой оборот компании превышает 73 млрд евро.
- **Auchan** (Франция) — сеть популярных розничных магазинов. Магазины сети работают в 17 странах (в целом около 3 778 торговых точек по всему миру). Годовой оборот компании — более 33 млрд евро; контролирует 9,4% розничной торговли во Франции. Доля рынка в Испании — 3,4%, в Италии — 4,8%.
- **Metro** (Германия) — сеть розничных магазинов, базирующаяся в Дюссельдорфе. Компания имеет около 680 магазинов в 24 странах Европы и Азии. Группа представляет: мелкооптовую торговлю (METRO Cash & Carry); супермаркеты (Real); электронику и технику (MediaMarkt, Saturn); универмаги (Kaufhof) и др. Доля компании в ретейле Германии — 5%. Годовой оборот — более 25 млрд евро.

Оптовая торговля

Европейский рынок рыбы и морепродуктов столкнулся с серьезными проблемами из-за COVID-19. Многие предприятия перестали функционировать, сектор общественного питания сократил работу, большинство импортеров перестали покупать морепродукты. Сектор оптовой торговли филе трески в Европе в основном был ориентирован на снабжение гостинично-ресторанного бизнеса. Но во время пандемии компании стали чаще продавать филе трески через социальные сети, такие как Twitter и Facebook, что привело к снижению популярности оптовой торговли.

Ассортимент, цены и особенности упаковки

Жители ЕС с каждым годом более ответственно подходят к вопросам сохранения биоразнообразия и природы. Оптовики переходят на поставки рыбы и морепродуктов только с устойчивых рыбопромысловых предприятий, имеющих сертификаты соответствия стандартам рационального природопользования: MSC (Marine Stewardship Council, Морской попечительский совет) для дикой рыбы и ASC (Aquaculture Stewardship Council, Попечительский совет по аквакультуре) или Global G.A.P. Aquaculture Standard для продукции аквакультуры. Торговая наценка на импортируемую рыбу в оптовой торговле составляет 4–5%. Продажи фасованного филе трески в оптовом секторе после пандемии выросли из-за того, что покупатели стали бояться покупать неупакованную рыбную продукцию.

Табл. 12. Средняя цена ассортимента трески ЕС в оптовой торговле по состоянию на январь 2023 г.

Название продукта	Страна	Вес, кг	Цена, долл. США за кг
Треска свежая, тушка	Италия, Дания	1–2	7,99
		2–4	9,13
Треска свежая, филе	Дания	0,1–0,2	12,50
		0,2–0,4	11,60
Соленая треска	Испания	1–2,5	8,70
Треска, филе	Франция	0,1–0,2	17,93
		0,2–0,3	18,48

Источник: *European Price Report, 2023*

Примечание. Курс евро к долл. США — 1,02.

Ключевые игроки

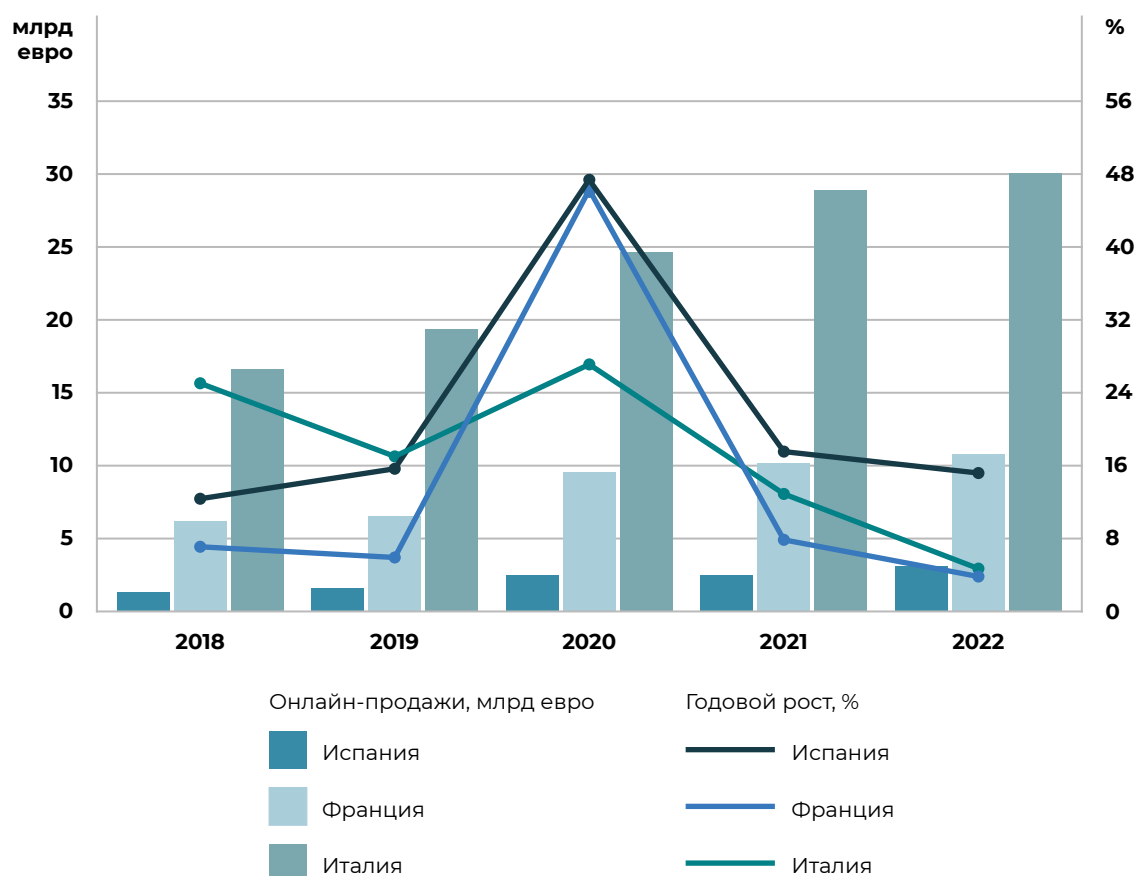
- **ISEY Fischimport GmbH** — исландская оптовая компания, основанная в 1989 г. Основной вид деятельности — импорт свежей рыбы из Исландии на европейский рынок.
- **La Compagnie des Pêches Saint-Malo** — французская оптовая компания, работающая с 1934 г. и занимающаяся оптовой продажей свежей рыбы и морепродуктов, в основном из трески, сайды и сурими.
- **Martínez Moreno Hnos SL** — испанская оптовая компания, созданная в 1978 г., занимающаяся импортом всех видов рыбы, как свежей, так и замороженной, на рынки 5 континентов. 70% продукции поставляется на внутренний рынок, 30% экспортируется в страны ЕС и Индию.
- **Aschums Seafood Ab** — норвежский оптовый продавец атлантической рыбы и морепродуктов. Занимается поставкой живой, охлажденной, свежей и замороженной продукции высокого качества.
- **Cornic-Novamer** — французская оптовая компания, созданная в 1982 г., является одним из основных игроков страны в сфере поставок замороженных морепродуктов. Компания создала сеть первоклассных рыболовных перевозчиков в Скандинавии и Южной Америке в рамках партнерского сотрудничества. Таким образом обеспечиваются постоянные поставки из Исландии, Норвегии, Фарерских островов, Чили и Перу.



Электронная торговля

Западная Европа является наиболее развитым рынком электронной коммерции в Европе с долей 70% от общего розничного онлайн-оборота и наибольшим количеством онлайн-покупателей (83%). Около 59% трансграничной электронной торговли в Европе генерируется торговыми онлайн-площадками. Одной из крупнейших и наиболее успешных площадок является Amazon. Наибольший совокупный объем онлайн-продаж в 2022 г. — во Франции (48,7 млрд евро, –9% к 2021 г.), за ней следуют Италия (30 млрд евро, +4%) и Испания (25,4 млрд евро, +8%).

Рис. 20. Онлайн-продажи продуктов питания во Франции, Испании и Италии, 2018–2022 гг.



Ассортимент, цены и особенности упаковки

В ассортименте онлайн-магазинов больше представлена переработанная рыбная продукция, в то время как розничные магазины продают преимущественно свежую рыбу.

В качестве тары пользуются популярностью картонные коробки, со средним весом 300–400 г. Филе трески без кости в среднем стоит 24–28 долл. США за 1 кг. Наценка составляет 15–20%. При этом на онлайн-продажи пришлось лишь небольшая часть объемов реализации, поскольку большинство потребителей скептически оценивают безопасность доставки мороженой рыбы.

Ключевые игроки

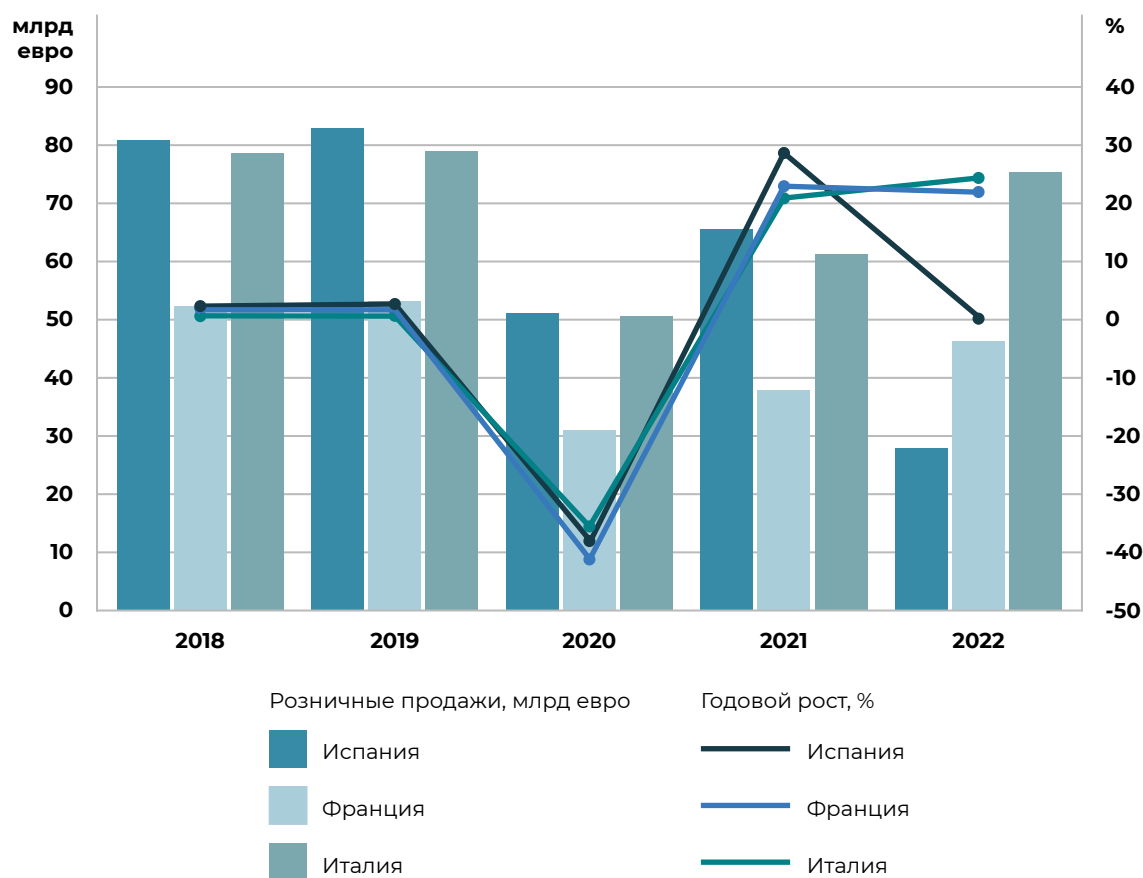
- **Amazon** — ведущая торговая онлайн-площадка в Европе и США. Amazon работает в Великобритании и Германии (с 1998 г.), Франции (с 2000 г.), Италии (с 2010 г.), Испании (с 2011 г.), Швеции и Нидерландах (с 2020 г.), а также в Австрии, Голландии, Швейцарии и Восточной Европе. На Европу приходится 19% от общего трафика компании. Успех Amazon в ЕС объясняется тем, что американская и европейская аудитория во многом схожи по вкусам и доходам. Доля рынка электронной коммерции в Германии — 30%, во Франции — 19%, в Нидерландах — 8%, в Польше — 1,3%.
- **Allegro** — популярный в Европе польский маркетплейс, работающий с 1999 г. По состоянию на июнь 2023 г. компания насчитывает 20 млн покупателей, 125 тыс. продавцов и 200 млн товарных позиций. Ассортимент представлен широким набором товаров от продуктов до автомобилей и производственного оборудования. Доля рынка электронной коммерции в Польше — 33%.

Сектор HoReCa

В странах ЕС треска предлагается в основном в заведениях быстрого питания, в то время как в ресторанах высокого уровня предпочтение отдается более дорогим сортам рыбы и охлажденной продукции, не подвергавшейся глубокой заморозке. Предприятия общественного питания в странах ЕС закупают рыбу у импортеров, переработчиков или оптовых поставщиков. Сетевые рестораны покупают рыбу крупными партиями у импортеров, небольшие рестораны пользуются услугами оптовиков.

Совокупный объем продаж в секторе HoReCa в 2022 г. составил: во Франции — 45,8 млрд евро (+22% к 2021 г.), в Испании — 25,3 млрд евро (+28%), в Италии — 75 млрд евро (+23%). Сектор HoReCa пострадал в период пандемии COVID-19, однако в 2021–2022 гг. начал восстанавливаться и показал положительную динамику.

Рис. 21. Продажи в секторе HoReCa во Франции, Испании и Италии, 2018–2022 гг., млрд евро



Во Франции частные рестораны и заведения общепита покупают готовые блюда, блочное филе или филе штучной заморозки у специализированных оптовиков, например, у [Passion Froid, Davigel](#) или [Brake France](#). Институциональные предприятия общественного питания закупают преимущественно бюджетные варианты мороженой разделанной рыбы.

Помимо большого оборота, сегмент институционального общественного питания характеризуется применением стратегий управления материальными затратами и оптимизации закупок продуктов через специализированные центры. Такие потребители ориентированы на местные и региональные поставки с учетом стоимостного предложения, степени поддержки местной экономики, возможности отслеживания происхождения сырья. Также они обращают внимание на вопросы ответственного производства, включая утилизацию пищевых отходов, корпоративную социальную ответственность и другие аспекты.

Ключевые игроки

- **[Nordsee](#)** — немецкая сеть ресторанов быстрого питания, специализирующаяся на блюдах из рыбы и морепродуктов. Имеет более 300 ресторанов в Германии, большинство из которых работает по системе самообслуживания и предлагает еду навынос. Кроме того, является франчайзером и сотрудничает с такими онлайн-сервисами доставки еды на дом, как Lieferando, Uber Eats и Wolt.
- **[Aramark Holding Deutschland](#)** — крупнейшая в Германии кейтеринговая компания. В 2012 г. стала первой кейтеринговой компанией, получившей сертификат MSC.
- **[Compass Group Deutschland](#)** — вторая по величине кейтеринговая компания Германии. В 2020 г. заключила более 700 контрактов. Закупает рыбную продукцию у [Deutsche See](#) через дочернюю компанию Foodbuy.
- **[Apetito Catering](#)** — входит в тройку ведущих кейтеринговых компаний Германии. Имеет в своем активе 665 контрактов с коммерческими компаниями, школами и учреждениями здравоохранения. Принадлежит группе Arpetito, в которую также входит импортер и переработчик замороженной рыбной продукции [COSTA Meeresspezialitäten](#).
- **[Elior Group](#)** — ведущая кейтеринговая компания во Франции со штатом свыше 75 сотрудников, обслуживает более 20 тысяч ресторанов, реализует бизнес в 5 странах. При этом компания уделяет повышенное внимание ESG-вопросам.

2.4. Конкурентная среда и участники рынка

После тунца и лосося треска занимает 3-е место в ЕС по потреблению, стабильно растущему с 2009 г. Однако из-за введения квот на вылов дикой трески (доля которой составляет около 99%), установленных ЕС для защиты популяции рыбы, на рынке увеличивается доля импорта как свежего, так и мороженого филе трески. Продукция внутреннего производства трески в ЕС в основном покрывает внутреннее потребление в свежем виде и экспортируется в другие страны.

Главными поставщиками трески в ЕС являются Норвегия (как реэкспортный хаб), Россия, Исландия и Китай.

Табл. 13. Основные поставщики трески на рынок ЕС в 2021 г., %

Страна	Китай	Россия	Исландия	Норвегия*	Дания	Вьетнам	Прочие страны
Доля	22,7	12,1	9,3	3,7	2,2	0,7	0,7

Источник: расчеты на основе EUMOFA Species profiles: ATLANTIC COD

Примечание. Тип рынка — совершенная конкуренция (внутреннее производство трески на рынке занимает 47,1%, доли еще 3-х лидирующих стран-импортеров представлены несколькими крупными компаниями).

* Норвегия выступает реэкспортным хабом.

Сектор импорта

Ключевые игроки



Seven Star Ocean Fisheries

Коммерческая китайская компания с заводами по всему миру. Экспорт рыбного филе из скумбрии, лосося, трески, морского черта и других видов рыбы является одним из наиболее важных направлений деятельности. Поставки осуществляются в Северную Америку, Западную и Восточную Европу, Восточную Азию, Средний Восток и Африку.



Aalesundfish AS

Крупная норвежская компания (основанная в 18 веке) занимается выловом и разведением рыбы. Продает треску, сайду, пикшу, черного палтуса, лосось, форель и другие виды рыбы. Вся продукция, в том числе филе трески, реализуется под брендом [Finnmarksfisk AS](#).



Alliance Seafood (Ltd)

Норвежская компания, осуществляет добычу, переработку и продажу дикой пойманной белой рыбы, включая атлантическую треску. Компания занимается экспортом продукции под брендом Alliance Seafood. Крупнейшим потребителем филе трески являются США.



Andreas Bjørge Seafood AS

Норвежская компания занимается производством сушеной, соленой и мороженой рыбы различных видов, включая филе трески, под одноименной торговой маркой Andreas Bjørge Seafood.



Arctic Catch AS

Норвежская компания осуществляет добычу, последующую переработку и продажу камчатского и снежного краба (краба-стригуна), а также различных видов белой рыбы, включая треску (бренд Arctic Catch) и филе из нее.



Iceland Seafood International

Крупная исландская компания занимается добычей, обработкой и продажей рыбы и морепродуктов. В ассортименте представлена охлажденная, соленая, замороженная на корабле и на суше, слабосоленая и сушеная рыба, включая филе трески, а также креветки и прочие морепродукты. Компания экспортирует продукцию на рынки стран ЕС, Азии, Северной и Южной Америки. Ведущие торговые марки, под которыми реализуется рыбная продукция компании:

- Islandi — качественные морепродукты сильного и слабосоленого посола из Исландии (основной бренд);
- Vanord — вся ассортиментная линейка среднего ценового сегмента;
- Iceland Gold — качественная свежая и замороженная белая рыба из Исландии;
- Las Tapas de Islandia Armengol — испанские «Тапас и Пинчос» и готовые блюда на основе трески.





Lerøy Seafood Group ASA

Крупная норвежская группа компаний занимается добычей, обработкой и продажей различных видов белой рыбы, лосося, форели и морепродуктов. Холдинг имеет собственные производства по разведению лосося и форели. Продукция экспортируется в более чем 80 стран мира под брендами:

- Norway Seafoods — рыба и морепродукты для массмаркета;
- Arctic Supreme — белая рыба ручной ловли, премиум-сегмент;
- Sea Eagle — высококачественные морепродукты и субпродукты из белой рыбы;
- Lerøy — свежая незамороженная рыба: треска, форель и лосось.



Norsk Sjømat AS

Крупная норвежская группа компаний экспортирует свою продукцию в более чем 40 стран. Осуществляет добычу, обработку и продажу лосося, форели и трески под одноименным брендом Norsk Sjømat AS. Quality Seafood.



Norebo Holding JSC

Российский холдинг является одним из крупнейших игроков рыбной отрасли на мировом рынке. Занимается добычей, обработкой, продажей и экспортом различных видов рыбы и морепродуктов. В состав холдинга Norebo входят 13 рыбодобывающих компаний Северо-Запада и Дальнего Востока России. Размер квот холдинга на вылов трески и пикши составляет 30% в общем объеме вылова биоресурсов России, что делает его лидером в своем сегменте. Компания холдинга [Norebo Europe Ltd](#) (Мейденхед, Великобритания) обеспечивает поставки рыбы и морепродуктов партнерам в Великобритании, Европе и США для оптовой и розничной торговли и сектора HoReCa. Компания осуществляет поставки свежемороженого в море филе премиального бренда Glacialis и рыбной продукции бренда Ocean Spirit для дальнейшей переработки.

Требования и стандарты на продукцию



Э



Содержание

3.1.

Требования к производителям

3.2.

Требования к продукции

3.3.

Требования к упаковке и маркировке

3.1. Требования к производителям

28 января 2002 г. Европейским Парламентом и Советом ЕС был принят [Регламент № 178/2002](#), в котором определены общие принципы и требования продовольственного права ЕС. Этим же документом учреждено Европейское агентство по безопасности продуктов питания (European Food Safety Authority, EFSA).

Законодательные акты, которые должны принимать во внимание экспортеры продукции рыболовства в страны ЕС:

- [Регламент ЕС № 852/2004](#) от 29 апреля 2004 г. по гигиене пищевых продуктов;
- [Регламент ЕС № 853/2004](#) от 29 апреля 2004 г., устанавливающий особые гигиенические правила для пищевой продукции животного происхождения;
- [Регламент ЕС № 2017/625](#) от 15 марта 2017 г. об официальном контроле с целью обеспечения применения пищевого и кормового законодательства, а также правил, касающихся здоровья и благополучия животных, здоровья и средств защиты растений;
- Дополнения и поправки, внесенные:
 - [Регламентом № 2021/405](#);
 - [Регламентом № 2020/2235](#);
 - [Регламентом № 2019/627](#);
 - [Регламентом № 2019/625](#);
 - [Регламентом № 1276/2011](#);
 - [Регламентом № 2074/2005](#).

Списки важных для экспортеров продукции рыболовства законодательных актов ЕС размещены:

- на официальном сайте [Россельхознадзора](#);
- на официальном сайте подведомственного Россельхознадзору [ФГБУ «НЦБРП»](#).

Включение в реестр экспортеров

Согласно Регламенту ЕС № 2021/405, Россия входит в число стран, которым разрешен ввоз в Евросоюз продукции рыболовства, предназначенной для употребления в пищу. По законодательству ЕС, в регион может ввозиться только продукция авторизованных предприятий, внесенных в реестр экспортеров. Учету в реестре (согласно статье 10 Регламента ЕС № 2019/625) подлежат все звенья логистической цепи (производственные единицы), например, рыболовное судно-процессор, производство на суше, склад и др., при этом каждому такому звену присваивается свой уникальный номер.

Для включения в реестр задействованных в экспорте предприятий и производственных единиц следует начать с регистрации во ФГИС «ВетИС» Россельхознадзора и получить доступ к трем ее системам:

- 1) [ИС «Цербер»](#);
- 2) [ИС «Меркурий»](#);
- 3) [ИС «Аргус»](#).

В [ИС «Цербер»](#) осуществляется ведение реестра экспортеров. Успешное прохождение обследования на соответствие требованиям ЕС является ключевым условием для включения предприятия в реестр⁸. Для прохождения процедуры обследования необходимо подать электронную заявку на аттестацию через ИС «Цербер». По результатам проведенного комиссией обследования предприятие рекомендуется к включению в реестр, получает отказ или ему выдаются соответствующие рекомендации (если несоответствия устранимы). В последнем случае составляется план корректирующих мероприятий, который согласовывается с комиссией, и назначается повторное обследование.

Успешно прошедшие обследование предприятия и суда включаются Россельхознадзором в реестр с присвоением им номеров. Информация об изменениях в реестре передается на утверждение Европейской Комиссии, которая публикует на официальном сайте ЕС актуальную версию списка предприятий-экспортеров.

ФГБУ «НЦБРП» является специализированным учреждением Россельхознадзора в области обеспечения и подтверждения безопасности продукции водного промысла. Учреждение на платной основе осуществляет оценку рыбоперерабатывающих предприятий и судов на соответствие требованиям ЕС, включая оценку на основе принципов GMP, GHP и HACCP. Предварительно заявитель должен предоставить соответствующий [комплект документов](#).

⁸ [Порядок оценки соответствия](#) рыбоперерабатывающих предприятий и судов официальным требованиям Европейского союза по выпуску безопасной продукции

3.2. Требования к продукции

Законодательные акты

Экспортируемая в ЕС рыбная продукция должна соответствовать требованиям регламентов ЕС [№№ 178/2002](#), 852/2004, 853/2004, 625/2017 и 2073/2005.

Дополнительные требования к рыбной продукции содержатся в следующих регламентах ЕС:

- [№ 2406/96](#) (общие рыночные стандарты);
- [№ 2074/2005](#) (требования в отношении паразитов и азотистых летучих оснований);
- [№ 1881/2006](#) (содержание загрязнителей — тяжелых металлов, диоксинов, полихлорированных дифенилов).

По аналогии с требованиями ЕС в России действуют нормы Постановления правительства от 23.07.2016, СанПиН 3.2.3215–14, СанПиН 2.3.4.050–96, Технический регламент ЕАЭС 040/2016.

Сертификация продукции

Сертификат для ввоза в ЕС и размещения на рынке рыбной продукции

В соответствии с законодательством ЕС, каждая партия рыбной продукции должна сопровождаться сертификатом, выдаваемым компетентным органом страны-экспортера. [Сертификат для ввоза в Евросоюз и размещения на рынке рыбной продукции](#) оформляется территориальными органами Россельхознадзора в соответствии с его [указаниями](#).

Для получения сертификата требуется экспертное заключение, удостоверяющее соответствие экспортируемой продукции требованиям пищевого законодательства ЕС. Такие экспертные заключения оформляются подведомственными Россельхознадзору учреждениями, уполномоченными на проведение оценки соответствия продукции по результатам комплекса мероприятий, регламентированных законодательными актами ЕС. Заключение содержит следующие пункты:

- оценка соблюдения производителем условий стран-импортеров по выпуску безопасной продукции (производству, хранению, транспортировке);
- оценка эффективности функционирования на предприятии/судне системы контроля, основанной на принципах HACCP, GMP и/или GHP;
- прослеживаемость прохождения рыбного сырья от мест вылова до выхода готовой продукции с производства (в том числе прослеживаемость в технологическом процессе);

- результаты визуального осмотра и органолептической оценки экспортируемой партии продукции;
- результаты лабораторного анализа паразитологических, микробиологических, химических показателей продукции;
- оценка соответствия нанесенной маркировки;
- оценка соответствия сроков и условий хранения;
- оценка условий дальнейшей транспортировки продукции, в том числе контроля температурного режима и гигиенического состояния транспортного средства.

Сертификат для ввоза в ЕС и размещения на рынке рыбной продукции выдается российским предприятиям и судам, включенным в реестр экспортеров, на основании [представленных документов](#). Торговым организациям, реализующим рыбную продукцию, произведенную на российских предприятиях и судах, имеющих регистрационный номер, также предоставляется возможность получить сертификат.

Российские ветеринарные сопроводительные документы

С 1 июля 2019 г. вся рыбная продукция, в том числе филе трески, включена в «Перечень подконтрольных товаров, подлежащих сопровождению ветеринарным сопроводительным документом», утвержденным [Приказом Минсельхоза России от 18.12.2015 № 648](#). Правила оформления ветеринарных сопроводительных документов (ВСД) в электронном виде или на бумажном носителе описаны в [Приказе Минсельхоза России от 27.12.2016 № 589](#). ВСД оформляются во время производства, при перевозке и в случае смены собственника товара.

Электронный ВСД создается в ИС «Меркурий», которая является частью федеральной государственной информационной системы по ветеринарии «ВетИС». Каждому электронному ветеринарному документу присваивается уникальный идентификатор (Universally Unique Identifier, UUID). Бумажный ВСД печатается на официальном бланке и заверяется подписью и печатью. Отдельный документ оформляется как на конкретную продукцию, так и на всю группу товаров.

Добровольная сертификация качества продукции

Производитель может пройти процедуру добровольной сертификации для обоснования высокой ценности и качества экспортируемой рыбной продукции. Выбор сертификата для филе трески зависит от типа и назначения продукта.

В случае поставок филе блочной заморозки на европейские перерабатывающие заводы для выпуска конечной потребительской продукции экспортеру целесообразно получить сертификат промысла, подтверждающий экологичность, устойчивость и бережливую эксплуатацию запаса.

В случае экспорта филе трески штучной заморозки, не требующего дополнительной переработки и направляемого на прямую реализацию в розничные сети, дополнительно к экологической сертификации промысла экспортер может (а в Германии и Великобритании обязан) пройти сертификацию по одному из действующих стандартов безопасности и прослеживаемости пищевой продукции.

Сертификат [Морского попечительского совета \(MSC\)](#) свидетельствует об экологически устойчивом и добросовестно управляемом рыболовном промысле. Промысел дикой рыбы может быть сертифицирован независимо от его масштаба, типа и места. В центре внимания сертификации MSC три основных критерия: состояние рыбных запасов, воздействие рыболовного хозяйства на экосистему и эффективность системы управления. В случае успешного прохождения MSC-сертификации выдается сертификат на соответствие стандарту устойчивого рыболовства или на соответствие стандарту цепи поставок. Выполнение поставленных условий MSC-сертификации проверяется при проведении ежегодного аудита. Сертификат MSC высоко ценится на рынке, и продукты с соответствующим логотипом получают преимущества ввиду растущего внимания потребителей к вопросам экологии и социальной ответственности производителей.

Сертификат [Британского консорциума предприятий розничной торговли \(BRC\)](#) свидетельствует о соответствии пищевой продукции разработанному этой организацией Единому стандарту пищевой безопасности (BRC Global Standard Food Safety). Стандарт имеет широкую область применения и учитывает все аспекты безопасности продуктов питания по всей цепочке поставок. Сертификат подтверждает, что производитель использует принципы HACCP, а также реализует эффективную систему менеджмента безопасности пищевой продукции (контроль производственных процессов, продукции и персонала). Стандарт создает единую основу для проведения аудита компаний, поставляющих пищевую продукцию в розничные торговые сети.

При работе с большинством крупных розничных торговых сетей Германии, Франции, Италии и многих других стран ЕС обязательным является [Сертификат Международного стандарта пищевой продукции \(International Food Standard, IFS\)](#), обеспечивающий максимальную прозрачность цепочки поставок в рамках стандартизированной единой эффективной системы оценки поставщиков.

Существует три вида стандарта:

- IFS Food;
- IFS Broker;
- IFS Logistics.

Они охватывают всю цепочку поставок, кроме сельскохозяйственного/первичного производства.

3.3. Требования к упаковке и маркировке

Требования к упаковке

Упаковка пищевых продуктов при ввозе в ЕС должна соответствовать общим требованиям, направленным на исключение рисков для здоровья потребителей и защиту окружающей среды. Общие требования к упаковке и ее отходам изложены в [Директиве № 94/62/ЕС](#). Поставка продукции в упаковке из дерева и других растительных продуктов может подпадать под фитосанитарные меры, установленные [Директивой № 2000/29/ЕС](#).

Требования к маркировке

В основе законодательства ЕС о маркировке лежит принцип донесения до потребителя правдивой и полной информации о продукции для реализации его права на выбор. Для этого принят [Регламент ЕС № 1169/2011 «О предоставлении потребителям информации о пищевых продуктах»](#). Помимо этого, к маркировке рыбной продукции применяется ряд специальных правил, изложенных в [Регламенте ЕС № 1379/2013 «По общей организации рынков продукции рыболовства и аквакультуры»](#).

Согласно законодательству ЕС, к нанесению допускается любая доказанная информация, например экомаркировки или знаки сертификатов стандартов безопасности, в целях продвижения продукции.

На расфасованной продукции информация должна размещаться непосредственно на упаковке или прикрепленной к ней этикетке. Маркировка нефасованной продукции наносится на индивидуальную или групповую упаковку. Обязательно должна быть указана следующая информация:

- наименование пищевого продукта;
- перечень ингредиентов с указанием их количества;
- перечень ингредиентов, способных вызывать аллергическую реакцию или непереносимость;
- масса нетто пищевого продукта;
- минимальный срок хранения или срок годности;
- специальные условия хранения и/или использования;
- название или коммерческое обозначение и адрес продавца или импортера;
- страна и место происхождения продукта;
- инструкция по использованию (если необходимо);
- декларация пищевой ценности.

Для рыбной продукции дополнительно указывается:

- название продукта (коммерческое и научное название рыбы по классификации ASFIS⁹ или ФАО);
- способ производства рыбы (выловлена или разведена на акваферме: «выловлена...», «выловлена в пресной воде...», «искусственно выращена...» и т.д.);
- место и способ вылова рыбы: район и класс орудия лова;
- состав продукта (в том числе с указанием на содержащиеся в продукте аллергены);
- масса продукта;
- дата истечения срока годности продукта;
- условия хранения, размораживался ли продукт;

⁹ Aquatic Sciences and Fisheries Information System (ASFIS) — информационная система по водным наукам и рыбному хозяйству.

- название и адрес производителя или упаковщика (с указанием страны и города).

Правила ЕС не содержат указания на обязательность использования того или иного языка на упаковке товара. На практике большинство производителей используют английский язык, язык страны-импортера, а также языки сопредельных стран – членов ЕС и ЕАСТ.

Помимо обязательной маркировки, широкое распространение в странах ЕС получили добровольные частные стандарты маркировки, отражающие соответствие производителя принципам ESG. Стандарты данного типа чаще всего устанавливаются на национальном или субрегиональном уровне.

Также для рыбной продукции может быть указана необязательная информация:

- дата вылова;
- дата и/или порт выгрузки;
- дополнительная информация об орудии лова;
- информация о государстве флага¹⁰ судна, которое осуществило лов;
- информация об окружающей среде;
- информация этического и социального характера;
- информация о практиках и методах производства;
- дополнительная информация о пищевой ценности продукта.

Брошюры, QR-коды и пр. могут использоваться для указания дополнительной информации помимо обычной маркировки.

¹⁰ Государство флага — государство, осуществляющее нормативный контроль над коммерческими морскими судами, официально зарегистрированными и ходящими под его флагом. Принадлежность судна к определенному государству обуславливается его регистрацией и выдачей соответствующих документов, а также предоставлением ему права лова под флагом этой страны.

Особенности и барьеры входа на рынок



4



Содержание

4.1.

Особенности таможенных процедур

4.2.

Тарифные и нетарифные барьеры

4.1. Особенности таможенных процедур

Требования к экспортируемой рыбной продукции

К импортируемой в ЕС продукции могут применяться не только общие требования, но и национальные меры регулирования конкретных стран. Для получения актуальной информации после выбора страны импорта целесообразно воспользоваться [официальным сайтом Еврокомиссии Access2Markets](#).

Любой экономический оператор (например, импортер) в ЕС должен быть зарегистрирован в таможенной системе EORI и иметь доступ для предварительного предоставления информации перед таможенной очисткой при въезде в Евросоюз. Эта информация предоставляется в сводной ввозной декларации (ENS), которая подается заранее перевозчиком товаров, импортером-грузополучателем либо их представителем. Российским экспортерам рекомендуется воспользоваться услугами логистического оператора.

Рыбная продукция также должна сопровождаться [Стандартным ветеринарным въездным документом \(CVED\)](#). На таможне товары помещаются на временное хранение (не более 90 дней), пока они не будут подвергнуты любой из таможенных процедур или реэкспорту. Помещение товаров под любой одобренный таможней режим или использование (потребление, переработка) требуют оформления Единого административного документа (Single Administrative Document, SAD), который является общим для всех стран ЕС в соответствии с Таможенным кодексом ЕС и Регламентом ЕС № 2016/341.

Уполномоченные организации ЕС вправе осуществлять инспектирование физического соответствия партии товаров представленной документации согласно [Директиве № 97/78/ЕС](#) и [Регламенту ЕС № 136/2004](#). Также возможно взятие проб для проведения лабораторных исследований образцов поставляемой продукции. Данные процедуры являются платными.

Порядок оформления экспорта в ЕС

Для оформления экспорта рыбной продукции в ЕС необходимо осуществить следующие шаги:

- 1) Заключение договора (контракта) с оформлением обязательных приложений — спецификации или дополнительного соглашения.
- 2) Оформление сопроводительных документов.
- 3) Выбор способа доставки груза:

- при доставке рыбодобывающим судном необходимо предоставить на него документы;
 - при фрахтовании приемно-транспортного судна необходимо предоставить договор фрахтования и документы на транспортное судно.
- 4) Регистрация на российском таможенном пункте, на котором в дальнейшем предполагается декларировать груз.
 - 5) Оплата таможенных пошлин.
 - 6) Оформление и подача таможенной декларации.
 - 7) Доставка груза получателю.

В 2020 г. в ЕС были введены дополнительные [процедуры](#) по ограничению распространения COVID-19, которые осуществляются с помощью электронного документооборота через систему TRACES.

Для оформления экспорта необходимы следующие документы:

- контракт со спецификацией согласно общепринятой практике (составляется в двух экземплярах на русском и английском языках);
- уникальный номер контракта (ранее паспорт сделки), оформляется в обслуживающем банке при условии стоимости экспортного контракта не менее 6 млн рублей;
- счет-фактура или инвойс;
- транспортный документ — коносамент, подтверждающий право собственности на отгружаемый товар;
- сертификационные документы: ветеринарный сертификат, экспортный сертификат (форма 5i), сертификат происхождения вылова (Catch Certificate), прочие сертификаты по запросу (фитосанитарный сертификат, сертификат на деревянную тару и др.);
- упаковочный лист;
- платежные поручения — на оплату аванса для таможенного оформления и на оплату груза согласно контракту;
- техническая документация — подробное описание товара, паспорт качества для достоверного определения кода по ТН ВЭД ЕАЭС.

Порядок таможенного оформления товаров на территории России

Экспортеру необходимо зарегистрироваться на таможенном посту, выбрать таможенную процедуру «экспорт» и в соответствии с ней подать декларацию на экспортируемые товары. Перед подачей декларации необходимо внести таможенные платежи и пройти таможенный контроль.

Документы, требуемые для регистрации на таможенном посту:

- копии правоустанавливающих документов;
- справка из Федеральной службы статистики;
- справка из банка об открытии рублевого и валютного счетов.

4.2. Тарифные и нетарифные барьеры

Тарифные барьеры

Россия не имеет с ЕС преференциальных торговых соглашений (например, о зоне свободной торговли), поэтому на российские товары применяется ставка в рамках режима наибольшего благоприятствования (РНБ). Таким образом, в отношении импортируемого из России филе трески (код ТН ВЭД 030471) импортная пошлина составляет 7,5%.

В 2021 г. почти половина (47,1%) импорта трески в странах ЕС приходилась на государства Союза. Крупнейшими поставщиками стали Нидерланды, Германия, Дания, Польша и Литва. Среди стран, не входящих в ЕС, главными поставщиками были Китай, Исландия, Россия и Норвегия (как реэкспортный хаб). Торговля внутри ЕС и с Исландией осуществляется беспошлинно, импорт из Норвегии облагается пошлиной в 0,9%. Ставки ввозных таможенных пошлин для китайской продукции аналогичны российским — 7,5%.

Нетарифные барьеры

Таможенный контроль



Затраты времени и стоимость оформления необходимых для прохождения таможенки документов не являются существенным барьером для входа на рынок. Согласно рейтингу Doing Business Всемирного банка, страны ЕС относятся к числу стран с эффективно работающими системами таможенного контроля, в 21 государстве – члене Союза прохождение пограничного и таможенного

контроля осуществляется бесплатно и занимает не более 1 часа. Довольно невыгодные условия прохождения таможенного контроля (ниже среднего для стран – членов ОЭСР) установлены в Ирландии и на Кипре.

Табл. 14. Оформление импорта в ЕС: время и стоимость

Процедура	Время, ч	Стоимость, долл. США
Пограничный и таможенный контроль	0	0
Оформление документов	1	0

Источник: Всемирный банк (*Doing Business 2020*)

Примечание:  Лучше среднего по региону
 Хуже среднего по региону

Лицензирование импорта

Оформление импортной лицензии для ввоза продукции в ЕС не требуется.

Сертификат на продукты питания

В соответствии с исполнительным регламентом Комиссии (ЕС) 2019/628 от 8 апреля 2019 г., для ввоза рыбы в ЕС экспортеры должны получить «Сертификат для ввоза в Евросоюз и размещения на рынке рыбной продукции» (Official certificate for the entry into the Union of fishery products, FISH/MOL-CAP).

Для получения сертификата необходимы следующие документы:

- заявка, включающая в себя данные на отгружаемую партию продукции (на русском и английском языках);
- разрешение на экспорт рыбной продукции, выданное Федеральной службой по ветеринарному и фитосанитарному надзору;
- товарно-сопроводительные документы, подтверждающие поступление отгружаемой партии с предприятий или судов, имеющих регистрационный номер КЕС;
- документ, подтверждающий качество и безопасность отгружаемой партии продукции;
- документы, отражающие прослеживаемость производства партии продукции на всех этапах технологического процесса;

- протоколы лабораторных исследований образцов экспортируемой продукции в аккредитованной лаборатории по показателям и нормам безопасности в соответствии с требованиями ЕС;
- копия контракта на поставку продукции;
- товарно-сопроводительные документы на отгрузку;
- образцы маркировки продукции на транспортной и потребительской таре.



Организация экспортных поставок

5



Содержание

5.1.

Логистика

5.2.

Осуществление валютно-
финансовых операций

5.3.

Формы присутствия на рынке

5.4.

Защита интеллектуальной
собственности

5.1. Логистика

Рис. 22. Доставка филе трески из России в ЕС



Примечание. Показанные на карте границы, цветовые и графические обозначения, прочие данные не предполагают со стороны ФГБУ «Агроэкспорт» ни оценки правового статуса территории, ни подтверждения или принятия обозначенных границ.

С учетом географии вылова трески, который осуществляется в Баренцевом, Северном и Беринговом морях, основные пути ее доставки в европейские страны пролегают по морю:

- 1) Морская доставка рефрижераторными судами в порт Клайпеда.
- 2) Морская перевозка в порты ЕС регулярными судоходными линиями.
Варианты и этапы:
 - автомобильная перевозка в контейнере — порт отгрузки:
 - с перевалкой в порту,
 - без перевалки в порту;
 - автомобильная перевозка в рефрижераторе — склад накопления — порт отгрузки;
 - морская перевозка.

Морская доставка рефрижераторными судами в порт Клайпеда

Атлантическая треска от мест лова доставляется в порт Мурманск и размещается на складах для расфасовки и накопления судоходных партий. После формирования судоходной партии весом 700 – 3 000 т с размещением груза на палетах осуществляется фрахтование судна либо напрямую с судовладельцем, либо с привлечением фрахтового брокера. Стоимость морской доставки груза на палетах в порт Клайпеда в январе 2023 г. составляла 240–250 долл. США за тонну.

Важно! Для захода в порты ЕС судно обязано иметь евро-номер (идентификационный номер аттестации). Транзитное время составляет примерно 7–10 дней.

Морская перевозка в порты ЕС регулярными судоходными линиями

Автомобильная перевозка в контейнере — порт отгрузки (с перевалкой в порту)

Перевозка в порт отправления может осуществляться в рефрижераторных контейнерах (рефконтейнерах) автомобильным или железнодорожным транспортом, либо в рефрижераторных автомобилях (авторефрижераторах). Вместимость одного авторефрижератора составляет около 19 тонн брутто. Наиболее экономически эффективная схема перевалки — три авторефрижератора в два

рефконтейнера. Перевалка продукции из автомобилей в контейнеры должна производиться под ветеринарным контролем на специально предназначенных для этого площадках. Как правило, подобные комплексы располагаются непосредственно в портах или максимально близко к ним, чтобы сократить затраты на перемещение тяжеловесного контейнера по территории России.

Автомобильная перевозка в контейнере — порт отгрузки (без перевалки в порту)

Вместимость одного 40-футового рефрижераторного контейнера составляет до 27 тонн брутто. Отгрузки в 20-футовых рефконтейнерах практически не осуществляются. В связи с ограничением нагрузки на ось автопоезда при перевозках по территории России для доставки тяжелого контейнера можно использовать либо автомобиль с разрешением для провоза груза с превышением допустимой нагрузки на ось, либо автомобиль с семью осями, что позволяет распределить массу автопоезда без нарушения правил. Коробки размещаются в контейнере без палет.

Во время перевозки необходимо использовать дизель-генератор для подключения контейнера к источнику питания и обеспечения стабильной температуры внутри транспортного средства.

Для контроля температуры в процессе перевозки товара используют термолггеры: электронные (накапливают информацию о температуре) и химические (меняют цвет при нарушении температурного режима). При нарушении температурного режима транспортировки получатель может отказаться от приемки товара. Во избежание подобных рисков рекомендуется подключать контейнер к источнику питания на всем маршруте следования.

Рефрижераторный контейнер должен быть подготовлен судоходной линией или транспортной компанией в соответствии с требованиями к температурному режиму перевозки конкретного продукта (процедура PTI — Pre Trip Inspection).

Перевозка осуществляется на основании CMR-накладной и облагается НДС по ставке 0%.

Автомобильная перевозка в рефрижераторе — склад накопления — порт отгрузки

Доставка до склада накопления может осуществляться как самим производителем рыбной продукции, так и покупателем. Груз перевозится на палетах для оптимизации скорости и затрат на его перевалку и хранение. Вместимость одного рефрижераторного автомобиля составляет около 19 тонн брутто. Для оптимальной логистической схемы с дальнейшей отгрузкой товара в контейнерах три фуры перегружаются в два контейнера. При найме автоперевозчика необходимо учитывать сроки погрузки и выгрузки на складах. В пиковые по нагрузке на склады сезоны (октябрь – март) срок выгрузки может достигать до двух суток.

Перевозка осуществляется на основании транспортной накладной и сопровождается бухгалтерскими документами (товарной накладной, счетом-фактурой), сертификатами качества, копией ветеринарного сопроводительного документа (ВСД).

Автомобильная доставка экспортной продукции на склад накопления считается внутрироссийской перевозкой и облагается НДС 20%, за исключением случаев, когда подрядчиком является компания, применяющая упрощенную систему налогообложения.

Склад для накопления экспортной рыбной продукции должен обеспечивать надлежащую температуру хранения, быть аттестован для экспорта рыбы в ЕС и занесен в ИС «Цербер», как и все без исключения места промежуточного хранения. Проверить аттестацию можно по [ссылке](#). Склады накопления, как правило, располагаются около портов отправки или мест производства товара.

Основные статьи расходов при осуществлении отгрузки через склад накопления:

- погрузо-разгрузочные работы при приемке товара с автомобилями (ставка устанавливается обычно за палету);
- хранение (ставка может быть установлена за палету или тонну, в зависимости от договоренности со складом и веса палеты с грузом);
- погрузо-разгрузочные работы при отгрузке товара в контейнер (ставка устанавливается, как правило, за тонну).

Работа со складом накопления возможна как напрямую, так и через комплексного логистического провайдера. При работе напрямую компания-экспортер должна заключить договор со складом и подведомственным учреждением государственной ветеринарной службы соответствующего региона для оформления сопроводительных ветеринарных документов. Также экспортеру необходимо иметь представителя своей компании на складе для осуществления операций с товаром. При работе через логистического провайдера указанные выше процедуры осуществляются его силами.

При выборе склада накопления необходимо учитывать:

- возможность хранения охлажденной продукции;
- наличие аттестации для экспорта рыбы в ЕС;
- наличие государственного ветеринарного врача;
- состояние помещений для хранения;
- режим работы склада и ветеринаров на складе;
- время на обработку одного транспортного средства;

- удобство подъездных путей;
- наличие площади для накопления транспортных средств;
- резервные мощности на случай аварийных ситуаций.

Морская перевозка

Основные порты для доставки рефрижераторных грузов в ЕС: Клайпеда (Klaipeda), Роттердам (Rotterdam) и Бремерхафен (Bremerhaven).

В связи с санкционной политикой в отношении России единственной судоходной линией, которая осуществляет перевозки из порта Санкт-Петербург в ЕС, является линия [MSC](#).

Транзитное время морской доставки зависит от скорости обработки грузов в транзитных портах (при их наличии).

Табл. 15. Ориентировочное транзитное время морской доставки, дни

Порт отправки/прибытия	Клайпеда (Klaipeda)	Роттердам (Rotterdam)	Бремерхафен (Bremerhaven)
Санкт-Петербург	3	19	21

Табл. 16. Ориентировочная стоимость комплексной доставки рефрижераторных грузов в ЕС

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Мурманск — Спб — Клайпеда	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	7 700	27	0,29	10–15
Мурманск — Спб — Роттердам	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	7 800	27	0,29	25–30
Мурманск — Спб — Бремерхафен	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	8 000	27	0,30	25–30
Спб — Спб — Клайпеда	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	5 800	27	0,21	10–15
Спб — Спб — Роттердам	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	5 900	27	0,22	25–30

Продолжение табл. 16.

Маршрут	Виды транспорта	Оборудование	Комплексная ставка, долл. США	Вес брутто, тонны	Ставка за кг, долл. США	Транзитное время, дни
Спб — Спб — Бремерхафен	Автомобиль — судно	40' морской рефконтейнер	6 100	27	0,23	25–30

Примечание. Указаны действующие на январь 2023 г. ставки, включая все необходимые расходы: наземная доставка рефконтейнера с грузом весом до 27 тонн брутто, фрахт, дизель-генератор, ветеринарное и таможенное оформление, внутрипортовое экспедирование, взвешивание контейнера. Ставки рассчитаны по курсу 70 руб. за доллар США.

В перечне ставок указана отправка из Мурманска и Санкт-Петербурга в связи с расположением в данном регионе крупных производств. Можно выбрать любой из перечисленных маршрутов в зависимости от приоритетов конкретной перевозки: срок доставки, цена, размер грузовой партии, наличие потенциально рискованных транзитных портов, возможность поддержания постоянной температуры в контейнере на всем протяжении маршрута (встроенный дизель-генератор), возможность и скорость получения балансового платежа по контракту (часто после предоставления коносамента).

Согласно программе поддержки экспорта в России, на основании [Постановления Правительства № 1104 от 15 сентября 2017 г.](#) экспортеры имеют право на возмещение части транспортных затрат в размере 25%, но не более 30% от стоимости товара. Для этого следует подать заявку в Российский экспортный центр (более подробная информация размещена в разделе 12 «Государственная поддержка экспорта продукции АПК»).

Таможня

Таможенное оформление рыбной продукции на экспорт осуществляется двумя способами: с использованием печати таможенного представителя и с помощью собственной электронно-цифровой подписи экспортера. Для таможенного оформления необходимы следующие документы:

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (бывший паспорт сделки);
- инвойс;
- спецификация;
- упаковочный лист;

- экспортный ветеринарный сертификат;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта.

Экспортную таможенную декларацию можно оформить на таможенном посту как по месту нахождения отправителя, так и в пункте пересечения границы РФ.

Возможные контрагенты

- 1) Комплексные логистические провайдеры с возможностью предоставления склада накопления и отправки продукции различными видами транспорта и через порты России:

- [ООО «ГК «СУПЕРКАРГО»](#).

- 2) Сюрвейерские компании:

- [SGS](#);

- [ГК «ТопФрейм»](#);

- [PC Hormann](#).

- 3) Контакты морских линий приведены в разделе «Морская перевозка».

Ветеринарные документы

С требованиями к продукции и ветеринарным сопроводительным документам можно ознакомиться в разделе 3 «Требования и стандарты на продукцию» и разделе 4.1. «Особенности таможенных процедур».

Документы для подтверждения факта экспортной отгрузки

Компании – экспортеры рыбной продукции имеют право на возмещение уплаченного НДС. Для возврата средств обязательным является подтверждение факта экспорта на основании следующих документов:

- международный контракт;
- уникальный номер контракта (в случае его оформления);
- инвойс;

- спецификация;
- упаковочный лист;
- подтверждение платежа согласно условиям контракта;
- CMR-накладная;
- поручение на погрузку (в случае морской перевозки);
- коносамент (в случае морской перевозки);
- таможенная декларация с печатью о вывозе товара с территории России.

Логистические риски

При транспортировке грузов могут возникать различные риски. Перечислим наиболее распространенные.

Страхуемые риски. В данную категорию входят следующие риски:

- а) утрата (гибель), недостача или повреждение всего или части застрахованного груза;
- б) возникновение непредвиденных расходов в виде:
 - расходов и взносов по общей аварии, которые обязан понести страхователь/выгодоприобретатель;
 - необходимых и целесообразных расходов по уменьшению возможных убытков, включая расходы по спасанию и/или сохранению груза, установлению размера убытков, если убытки возникли в результате страхового случая;
- в) неполучение ожидаемых доходов от реализации застрахованного груза по независящим от страхователя и/или выгодоприобретателя обстоятельствам вследствие утраты (гибели), недостачи или повреждения застрахованного груза в период его перевозки и/или непрерывного временного хранения груза в пунктах перегрузок и/или перевалок;
- г) утрата (гибель) или повреждение всего или части застрахованного груза в результате:
 - стихийных бедствий;
 - пожара, взрыва на перевозочном средстве;

- крушения или столкновения судов, удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель;
 - крушения или столкновения наземных перевозочных средств, их удара о подвижные или неподвижные предметы, провала мостов;
 - крушения, падения или столкновения самолетов, других воздушных транспортных средств;
 - пропажи без вести морского/речного и/или воздушного судна, перевозившего груз;
- e)** утрата (гибель) или повреждение всего застрахованного груза или целого места застрахованного груза (кроме перевозок насыпью, навалом, наливом) или части застрахованного груза (для перевозок насыпью, навалом, наливом) при погрузке, укладке, перегрузке (перевалке), выгрузке застрахованного груза или приеме судном топлива;
- f)** подмочка груза атмосферными осадками;
- g)** выбрасывание за борт и смывание волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- h)** нарушение температурного режима (влияние температуры) при поломке рефмашины на непрерывный срок не менее 24 часов при условии, что груз перевозится на транспорте (рефрижераторе) с исправными устройствами записи температуры воздуха (самописцами);
- i)** кража, грабеж и/или разбой.

Санкционно-военные риски. Данная категория связана в основном с действиями третьих стран. В настоящее время такие риски не принимаются к страхованию. Основной ущерб связан с задержками и возможными расходами на хранение в результате ареста, конфискации или иных действий третьих стран, через которые осуществляется транзит грузов, или с потерей груза в результате военных рисков.

Коммерческие риски. Продажа товара на условиях Инкотермс, не включающих ответственность за перевозку товара, не избавляет экспортера/отправителя от рисков по хранению и доставке продукции. Если получатель отказался от груза или судоходная линия по каким-либо причинам не может потребовать с получателя причитающиеся ей платежи, то на основании условий коносамента соответствующие суммы могут быть взысканы с отправителя груза как с субсидиарного ответчика.

В моменты существенного падения рыночной цены на товар возможны отказы от предоплаты за груз и получения груза, находящегося в пути. Подобные действия со стороны получателя/покупателя ведут к рискам простоя контейне-

ров в порту назначения за счет продавца/отправителя. Если в сделке участвует трейдер, не указанный в коносаменте, риски по простоям несет отправитель согласно коносаменту.

Иногда возникают споры с транспортными компаниями по вопросам качества доставленного товара. Чаще всего претензии связаны со следующими проблемами:

- нарушение температурного режима;
- несоответствие маркировки продукции;
- ненадлежащий внешний вид продукции;
- пересортица.

Перевозчик (как морской, так и наземный) вправе требовать от стороны, предъявляющей претензию, доказательств качества погруженной продукции. В данной ситуации рекомендуется присутствие на погрузке сюрвейера, контролирующего количество и качество продукции на этапе ее погрузки в транспортное средство. Предоставление сюрвейерского отчета часто позволяет обоснованно ответить на претензию получателя и сократить возможные потери.

5.2. Осуществление валютно-финансовых операций

Порядок осуществления валютно-финансовых операций

Единый порядок осуществления валютно-финансовых операций в ЕС не установлен, поскольку сообщество не является ни фискальным, ни валютным союзом. Валютный союз, в который входит большинство стран ЕС, — еврозона. Официальная валюта еврозоны — евро (свободно конвертируемая валюта). При этом часть стран – членов ЕС сохраняет относительно суверенную денежно-кредитную политику. Центральный банк Польши придерживается политики свободно плавающего валютного курса польского злотого, Центральный банк Дании — фиксированного курса датской кроны относительно евро.

Главным органом финансового регулирования региона является Европейская система центральных банков (ЕСЦБ), полномочия которой распространяются на все страны, входящие в ЕС. ЕСЦБ представляет собой сложный институт, состоящий из Европейского ЦБ и центральных банков государств ЕС, не входящих в еврозону. Денежно-кредитная политика ЕСЦБ является децентрализованной, то есть данный наднациональный институт разрабатывает рекомендации и принимает решения, которые исполняют национальные банки

стран – членов еврозоны. При этом Европейский ЦБ как контролирующий орган входит в Европейскую службу банковского надзора, которая, является главным независимым регулятором в европейском банковском секторе.

Несмотря на стремление к общей гармонизации регулирования, валютно-финансовая политика стран – членов ЕС имеет различия. Поэтому для уточнения конкретных требований по порядку, способам и особенностям осуществления валютно-финансовых операций в ЕС, необходимой документации, а также информации о предпочтительных банковских организациях рекомендуется отдельно изучить законы и правила конкретной страны экспорта. В рамках данного гида представлены особенности осуществления валютно-финансовых операций в ключевых странах – импортерах филе трески в ЕС: Германии, Франции, Нидерландах и Испании.

Влияние санкций

При организации взаиморасчетов с контрагентами из ЕС могут наблюдаться сложности технического характера вследствие санкционной политики ЕС в отношении российской экономики в инвестиционно-финансовой и торговых областях. В случае, если санкции не распространяются на конкретного экспортера, существует риск избыточного, необязательного применения ограничительных мер к российским компаниям со стороны европейских контрагентов и посредников (оверкомплаенс).

Среди прочего санкционные меры ЕС, которые могут оказать наиболее существенное влияние на российских экспортеров, включают:

- запрет на оказание специализированных услуг по передаче финансовых сообщений (SWIFT);
- запрет на продажу, поставку или экспорт в Россию (российским гражданам или для использования на территории страны) номинированных в евро банкнот (за исключением некоторых случаев);
- запрет на участие в любых сделках с юридическими лицами, контролируемые Россией, а также с компаниями, 50% капитала которых принадлежит России, или в которых Правительство и Центральный банк Российской Федерации имеют право на получение прибыли либо тесно экономически связаны с ними;
- запрет на оказание услуг по оценке кредитоспособности российским лицам;
- запрет на прием депозитов, превышающих 100 тыс. евро, от граждан или резидентов России.

Федеративная Республика Германия (ФРГ)

Порядок осуществления валютно-финансовых операций

Осуществление валютно-финансовых операций в ФРГ регулируется законодательством, установленным Бундесбанком (Центральным банком Германии) и федеральными органами регулирования финансового рынка. Процедура проведения валютно-финансовых операций может отличаться в зависимости от конкретной операции и требований банка, но обычно она включает следующие этапы:

- 1) Открытие банковского счета в немецком банке.
- 2) Подготовка документов для проведения операции (включая документы, подтверждающие личность источника дохода и реквизиты банковского счета получателя).
- 3) Предоставление в банк документов и заявления на проведение операции.
- 4) Проведение операции (перевод денежных средств на банковский счет получателя или использование платежной системы).

В Германии существует ряд ограничений на проведение валютно-финансовых операций, включая ограничения на перевод крупных сумм денег за границу и наличные расчеты в размере более 10 тыс. евро. Необходимо соблюдать требования в отношении декларирования валютных операций и отчетности перед налоговыми органами.

Для проведения международных платежей можно использовать различные способы, включая SWIFT-платежи, SEPA-платежи и PayPal. При проведении таких операций необходимо соблюдать требования национального и международного законодательства в отношении защиты персональных данных и предотвращения мошенничества.

Евро — официальная, свободно конвертируемая валюта Германии и еврозоны. Правительство Германии не устанавливает никаких форм контроля за покупкой или продажей иностранной валюты на территории страны. В Германии также отсутствуют ограничения и барьеры на движение капитала, валютной выручки или по выплате дивидендов.

Универсальная банковская система Германии позволяет принимать депозиты и выдавать кредиты клиентам, а также торговать ценными бумагами в более чем 1 500 банках и сберегательных кассах страны (с общей сетью, превышающей 25 000 филиалов). Немецкая экономика — кредитно ориентированная. Кредиты предоставляются по рыночным ставкам как отечественным, так и иностранным контрагентам; доступны различные кредитные инструменты и услуги

в сфере торгового финансирования. Традиционная немецкая система перекрестного владения акциями между банками и промышленностью, а также высокий уровень банковских заимствований по сравнению с акционерным финансированием позволяют немецким банкам оказывать существенное влияние на развитие промышленности в стране.

Импортируемые из-за пределов Евросоюза товары должны проходить соответствующие таможенные процедуры. Товары в обязательном порядке сопровождаются грузовой таможенной декларацией. По требованию таможенных органов может быть запрошен ряд дополнительных документов (например, счет-фактура). Для прохождения таможенной очистки в Германии все документы должны быть заранее поданы в электронном виде германским импортером или уполномоченным оператором. Для этого необходимо зарегистрироваться в системе таможенного администрирования Германии «Атлас» (German Customs Administrations ATLAS System).

В связи с членством Германии в ЕС при организации взаиморасчетов с контрагентами из Германии могут наблюдаться сложности технического характера вследствие санкционной политики ЕС в отношении российской экономики в инвестиционно-финансовой и торговых областях.

Перечень основных документов, необходимых при осуществлении валютно-финансовых операций:

- коммерческий контракт, составленный на немецком и русском языках (или только на немецком);
- счет-фактура, в котором указаны проданные товары и сумма каждого из них, выданная клиенту производителем или дилером;
- акт приема-передачи товарно-материальных ценностей;
- сертификат происхождения с указанием страны происхождения, удостоверенный торговой палатой этой страны;
- транспортный документ (международная транспортная накладная, авиа- или железнодорожная накладная);
- упаковочный лист с указанием веса, способа упаковки и кода товарной номенклатуры для каждого товара;
- таможенная декларация.

Документы должны быть подготовлены в оригинале с как минимум одной копией.

Особенности практик применения вариантов взаиморасчетов

Большинство импортных операций немецких клиентов, особенно с участием крупных немецких дистрибьюторов, осуществляются по постоплате на условиях открытого счета на 30, 60 или 90 дней или по схеме документарного инкассо с оплатой против документов. Электронный перевод средств является наиболее популярным, быстрым и дешевым платежным механизмом, с помощью которого немецкие импортеры осуществляют платежи своим поставщикам.

Расчеты посредством аккредитива все еще используются в некоторых сделках, но применяются все реже, в основном из-за стоимости их открытия и временных требований, а также прозрачности и безопасности при более удобных вариантах расчетов. Предоплата наличными также редко используется при реализации импорта в Германию.

В Германии доступно как частное, так и государственное страхование экспортных кредитов. Euler Hermes, Coface и Atradius входят в число крупнейших частных страховщиков; основным государственным страховщиком является Staatliche Kreditversicherung (Hermes-Bürgschaften), который находится в ведении Euler Hermes и специализируется на покрытии немецкого экспорта в страны с высоким политическим и страновым риском.

В целом немецкие фирмы пользуются довольно высокой деловой репутацией благодаря своей платежной практике и кредитному менеджменту. Однако риски неоплаты в Германии варьируются от региона к региону и от отрасли к отрасли. В этой связи рекомендуется тщательная проверка контрагента для избежания риска неоплаты.

Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Германия обладает недискриминационной, хорошо развитой инфраструктурой финансовых услуг. Несмотря на то, что корпоративное финансирование через рынки капитала находится на подъеме, финансовая система Германии по-прежнему основана на банках, а банковские кредиты наиболее востребованы для финансирования фирм, особенно малых и средних предприятий.

Табл. 16. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Сайт
Deutsche Bank AG	Самый крупный банк Германии по величине активов, насчитывает более 1 500 отделений и филиалов. В структуру входят коммерческие, ипотечные, инвестиционные банки и лизинговые компании. Осуществляет широкий спектр финансовых услуг в корпоративном и розничном сегменте	https://www.deutsche-bank.de

Продолжение табл. 16.

Банк	Описание	Сайт
Commerzbank AG	Один из крупнейших банковских концернов Германии. Специализируется на финансовых операциях при выходе клиентов на международные рынки	https://www.commerzbank.com
HypoVereinsbank (HVB)	Является дочерней компанией UniCredit S.p.A. Банк в основном специализируется на бизнесе частных клиентов и корпоративных банковских услугах	https://www.hypovereinsbank.de
Bayerische Landesbank	Один из ведущих коммерческих банков для крупных и средних клиентов в Германии. Регионально ориентирован на финансирование корпоративных клиентов и недвижимости со сбалансированным профилем рисков	https://www.bayernlb.de
AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH	Крупная кредитная организация, оказывающая финансирование, рефинансирование, услуги по принятию на себя рисков и услуги в связи с краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными (а также другими международными) экспортными операциями	https://www.akabank.de/en

Франция

Порядок осуществления валютно-финансовых операций

Во Франции порядок осуществления валютно-финансовых операций определяется Центральным банком Франции (Banque de France) и регулируется законодательством ЕС.

Для осуществления валютных операций во Франции необходимо иметь банковский счет во французском банке. При этом банк проводит проверку клиента на соответствие требованиям французского законодательства.

Для проведения международных платежей во Франции используются системы SWIFT и SEPA. Они позволяют быстро и безопасно переводить деньги между банковскими счетами в разных странах мира. Переводы во Францию из-за пределов ЕС/ЕЭЗ могут представлять существенную часть расходов для российских экспортеров, так как банки во Франции могут применять собственные тарифы (их необходимо уточнять в конкретном французском банке). Как пра-

вило, перевод занимает около 3–5 рабочих дней. Для международных денежных переводов существуют альтернативные банковские решения, которые могут оказаться дешевле и удобнее, например, такие как CurrencyFair, Moneycorp, Remitly, Wise, WorldRemit.

Контроль за валютными операциями, соблюдением законодательства и борьбой с финансовыми преступлениями осуществляется Управлением по борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма (Tracfin) и Управлением по контролю за финансовыми рынками (Autorité des Marchés Financiers).

Евро — официальная, свободно конвертируемая валюта Франции и еврозоны. Правительство Франции не устанавливает никаких форм контроля за покупкой или продажей иностранной валюты на территории страны. Нет ограничений на репатриацию капитала при условии, что инвестиции авторизованы и осуществляются через утвержденный банк. Отсутствуют ограничения на перевод прибыли, процентов, роялти или платы за услуги при условии, что переводы разрешены и осуществляются через утвержденные банки.

Крупнейшие коммерческие банки Франции (Crédit Agricole – LCL, BPCE (Banque Populaire Caisse d'Épargne), Société Générale, BNP Paribas, Natixis, Crédit Mutuel — CIC group и HSBC France) предлагают все классические инструменты финансирования, включая краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредиты и кредитные линии, обеспеченные и необеспеченные овердрафты. Коммерческие банки оказывают поддержку в публичном размещении акций и корпоративных долговых обязательств, слияниях и поглощениях, предлагают хеджирование процентных ставок и колебаний валютных курсов. Во Франции также функционируют 132 иностранных банка с обширной сетью филиалов.

Французские предприятия, контролируемые иностранными лицами, должны иметь резидентный банковский счет во Франции и подчиняются тем же правилам, что и другие французские юридические лица. Разрешено использование счетов в иностранных банках резидентами.

Перечень основных документов, необходимых при осуществлении валютно-финансовых операций:

- счет-фактура, в котором указаны проданные товары и сумма каждого из них, выданная клиенту производителем или дилером;
- акт приема-передачи товарно-материальных ценностей;
- сертификат происхождения с указанием страны происхождения, удостоверенный торговой палатой этой страны;
- транспортный документ (международная транспортная накладная, авиа- или железнодорожная накладная);
- упаковочный лист с указанием веса, способа упаковки и кода товарной номенклатуры для каждого товара;

- краткая декларация (воздушный или морской манифест) для завершения ввоза товара;
- единый административный документ (SAD), а также сопроводительные документы для таможенного оформления. Бланк SAD можно получить в торговых палатах или в утвержденной типографии;
- декларация об обмене товарами (DEB) или внутритаможенная декларация в случае поставок и покупок на территории ЕС;
- сводная декларация о въезде (ENS) до ввоза товаров на таможенную территорию ЕС;
- коммерческий контракт;
- сертификат происхождения. Некоторые из них (EUR.1 или EUR-MED) предусматривают снижение импортных пошлин;
- фитосанитарные сертификаты (в зависимости от типа продукции);
- лицензия на товары стратегического значения (в зависимости от типа продукции).

Онлайн-платформа для таможенного оформления с помощью автоматизированной передачи данных (DELTA) доступна на портале Главного управления таможенных и косвенных налогов (на французском языке).

Особенности практик применения вариантов взаиморасчетов

В контракте с французской стороной должны быть указаны условия оплаты, при этом споры разрешаются в рамках французской правовой системы. Французские клиенты могут потребовать кредит для покупки продукции, в условиях оплаты должны быть обозначены суммы договора. Для сделок между коммерческими организациями условия оплаты могут варьироваться от немедленной оплаты при получении товара (часто с оговоренной небольшой скидкой) до плановой 60-дневной отсрочки оплаты.

Взаиморасчеты между компаниями во Франции обычно осуществляются через банковские переводы, а также через чеки, аккредитивы и платежные поручения. Чеки не так популярны, как в других странах, и их использование ограничено. Аккредитивы широко используются в международной торговле и обеспечивают безопасность платежей. Платежные поручения используются в основном для мелких платежей. Для более крупных предпочтительнее использовать банковские переводы. Кроме того, во Франции существуют различные системы электронных платежей, которые позволяют компаниям быстро и безопасно проводить транзакции.

В целом выбор варианта взаиморасчета зависит от конкретной ситуации и предпочтений компании. Банковские переводы остаются наиболее распространенным и надежным способом взаиморасчетов.

Риск мошенничества при валютно-финансовых операциях во Франции существенно ограничен, но не является нулевым. Экспортерам следует принять меры для минимизации рисков и постараться обеспечить выпуск аккредитива одним из хорошо зарекомендовавших себя банков Франции.

Необходимо учитывать сроки представления документов, сборы за простой и задержание груза. Проценты за просрочку платежа могут быть начислены должнику при условии, что применимая процентная ставка указана в договорном соглашении (15% годовых приемлемо), хотя процентная ставка Европейского ЦБ (пересматривается каждые шесть месяцев) может применяться автоматически, если стороны этого не сделают. Неуказание этих требований закона в счетах-фактурах грозит кредиторю уголовным преследованием и штрафом в размере до 75 000 евро или 50% от суммы счета-фактуры. На практике на стадии заключения соглашения проценты начисляются и оговариваются при составлении плана платежей. В противном случае, когда должник выплачивает долг, сложно обеспечить выплаты им процентов. На юридическом этапе проценты и любые другие штрафные санкции, предусмотренные договором, должны запрашиваться в суде. Французское законодательство позволяет суду, если того требует ситуация должника, отсрочить или распределить платеж на срок до двух лет.

Табл. 18. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Сайт
La Banque Postale	Один из крупнейших банков Франции, создан 1 января 2006 г. как дочерняя компания La Poste (национальная почтовая служба). Осуществляет широкий спектр финансовых услуг в корпоративном и розничном сегменте. Сеть филиалов во Франции состоит из более чем 17 000 контактных пунктов и 7 700 почтовых отделений.	https://www.labanquepostale.fr
BNP Paribas	Французский финансовый конгломерат, входящий в большую четверку банковского рынка страны. В 2018 г. занимал девятое место среди крупнейших банков мира по активам. Банк ведет бизнес в 72 странах и имеет около 33 млн клиентов.	https://group.bnpparibas/en
Crédit Agricole	Французский финансовый конгломерат, входящий в большую четверку банковского рынка страны. В 2018 г. занимал десятое место среди крупнейших банков мира по активам. С 2011 г. входит в число глобальных системно значимых банков. Группа присутствует в 48 странах и обслуживает 52 млн клиентов через сеть из 10 тыс. отделений (из них 8 200 во Франции).	https://www.credit-agricole.fr

Продолжение табл. 18.

Банк	Описание	Сайт
Groupe BPCE	Французский финансовый конгломерат, входящий в большую четверку банковского рынка страны. В 2017 г. четвертый крупнейший банк Франции и 21-й в мире по размеру активов. Группа состоит из 14 Народных банков (Banque Populaire), сети сберегательных касс (Caisses d'Épargne), инвестиционного банка Natixis и ряда меньших банков и дочерних компаний; обслуживает более 30 млн клиентов в основном во Франции	https://groupebpce.com
Crédit Mutuel	Французская группа, занимающаяся банковским делом, страхованием, электронным банкингом. Состоит из 2 100 местных кооперативных и паевых банков, объединенных в 18 региональных федераций, которые в свою очередь образуют национальную конфедерацию. В 2019 г. у группы было 34,2 млн клиентов во Франции; она имеет 5 535 точек продаж, 4 филиала и 34 представительства	https://clck.ru/35NDW9

Нидерланды

Порядок осуществления валютно-финансовых операций

Валютой Нидерландов является евро, за эмиссию и свободную конвертируемость которого отвечает Европейский ЦБ.

Нидерландский ЦБ (De Nederlandsche Bank NV, DNB), на местах реализующий политику ЕСЦБ и Европейского ЦБ, согласно Маастрихтскому договору, управляет государственными резервами королевства, проводит валютно-обменные операции, контролирует работу платежных систем и хождение банкнот, осуществляет надзор за другими банками Нидерландов, пенсионными фондами и страховыми компаниями, выдавая и отзывая лицензии на деятельность. [DNB](#) является публичной компанией с ограниченной ответственностью и формально не зависит от государства.

Валютный контроль в Нидерландах отсутствует, что означает отсутствие барьеров для проведения [операций](#) с нерезидентами и иностранными валютами. Последние должны проходить через банки и обменные пункты, имеющие лицензии на осуществление операций с иностранными ценными бумагами.

Открыть [банковский счет](#) в Нидерландах могут как резиденты, так и нерезиденты. [Традиционные виды счетов](#), которые предлагают банки королевства:

- Betaalrekening (текущий счет);
- Spaarrekening (сберегательный счет);
- Rekening Vreemde Valuet (счет в иностранной валюте).

Нерезиденты имеют право на получение [кредитов](#) в различных банках Нидерландов.

Нидерландская валютно-финансовая система предоставляет широкий спектр способов взаимодействия с контрагентами, импортирующими товары в королевство. Все коммерческие соглашения должны быть подкреплены соответствующими документами, обосновывающими факт наличия сделки и передачу товара от поставщика к заказчику.

Перечень основных документов, необходимых при осуществлении валютно-финансовых операций:

- коммерческий контракт;
- сертификат происхождения. Некоторые из них (EUR.1 или EUR-MED) предусматривают снижение импортных пошлин;
- счет-фактура;
- [таможенная декларация](#). Как правило, заявление подает онлайн экспедитор или таможенный представитель, действующий от имени экспортера. В случае наличия разрешения от Национальной службы поддержки голландской таможни можно подать декларацию самостоятельно;
- транспортный документ. Предусмотрены разные виды документов в зависимости от способа доставки товаров в королевство;
- уведомление о выпуске груза ([Container Vrijgave Bericht, CVB](#)). С 2021 г. действует новый порядок принятия декларации после разгрузки товара в голландском порту. Сведения в декларации на импорт должны соответствовать данным предыдущей декларации о временном хранении. Введено в 2021 г. в связи с необходимостью сопоставлять данные декларации перевозчика о временном хранении с последующими декларациями, оформляемыми владельцем при прибытии его товара на голландский рынок;
- коносамент;
- упаковочный лист;

- фитосанитарные сертификаты (в зависимости от типа продукции);
- лицензия на товары стратегического значения (в зависимости от типа продукции).

Особенности практик применения вариантов взаиморасчетов

Правительство Нидерландов рекомендует импортерам проконсультироваться с выбранным банком, чтобы определиться со способом оплаты. Наиболее распространенным способом оплаты операции с участием иностранного контрагента является постоплата. В этом случае экспортер открывает счет, а импортер зачисляет на него денежные средства в соответствии с инструкциями поставщика или же оплата происходит по истечении 30, 60 или 90 дней на условиях открытого счета. Популярными остаются способы документарного инкассо (документы против платежа), оформления банковских гарантий и аккредитивов. Аккредитив является самым надежным и дорогим методом. Именно поэтому его часто используют для крупных трансакций, для экспорта «в» или импорта «из» экономически нестабильной страны. Растет популярность электронных переводов. Наиболее распространенными платежными системами среди нидерландских бизнесменов остаются Mastercard, VISA и American Express.

Сделки с контрагентами, не использующими евро в качестве национальной валюты, правительство считает рискованными и рекомендует минимизировать риск совместно с банком посредством включения валютной оговорки в договор и покрытия риска колебания валютных курсов.

Табл. 19. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Сайт
ABN AMRO	Самый крупный банк страны, имеет офисы в 15 государствах. Направления деятельности включают частное банковское обслуживание, а также брокерские, клиринговые, депозитарные услуги и прочие банковские операции	https://clck.ru/Y9qgA
Rabobank	Входит в 50 крупнейших финансовых мировых институтов. Специализируется на работе с агропромышленным сектором и перерабатывающей промышленностью	https://clck.ru/35NDzd
ING	Крупнейшая банковская группа Нидерландов. Входит в индекс фондового рынка Euro Stoxx 50. Предоставляет и проводит следующие банковские операции: розничные и страховые услуги; прямые, коммерческие, инвестиционные, оптовые и частные банковские операции и управление активами	https://www.ing.com/web/show

Продолжение табл. 19.

Банк	Описание	Сайт
SNS Bank	Позиционирует себя как социально-ориентированный банк с удобным сервисом. Предоставляет широкий спектр банковских услуг	https://clck.ru/35NDyb
Triodos Bank	Является представителем этического банкинга. Предоставляет средства только организациям, которые стремятся к получению социального и/или экологического эффекта от своей деятельности (позитивный скрининг), при этом банк исключает организации, которые, по его оценкам, вредят социуму или экологии (отрицательный скрининг)	https://www.triodos.com/en
bunq B.V.	Онлайн-банк с быстрорастущим числом пользователей. Стоимость активов оценивается в сумму свыше 2 млрд долл. США	https://www.bunq.com
B2BPay	Онлайн-банк Финляндии, который обслуживает более 3 000 компаний с глобальными транзакциями, обеспечивая более низкие затраты на конвертацию, чем традиционный банк. Со счетом B2B Pay компания может открыть банковский счет нерезидента в Европе, включая Нидерланды, с собственным IBAN. B2B Pay поддерживает более 30 валют в свыше чем 170 странах	https://www.b2bpay.co/ru

Испания

Порядок осуществления валютно-финансовых операций

Осуществление валютно-финансовых операций в Испании регулируется ЦБ Испании (Banco de España) и национальным законодательством. Для проведения таких операций необходимо иметь банковский счет в испанском банке, который можно открыть как физическому, так и юридическому лицу.

В Испании действует ряд ограничений на валютные операции, включая ограничения на перевод крупных сумм денег за границу и наличные расчеты в размере более 2 500 евро. Необходимо соблюдать требования в отношении декларирования валютных операций и отчетности перед налоговыми органами. Для проведения международных платежей могут быть использованы SWIFT, SEPA

и PayPal. При проведении таких операций необходимо соблюдать требования национального и международного законодательства в отношении защиты персональных данных и предотвращения мошенничества.

Евро — официальная свободно конвертируемая валюта Испании и еврозоны. Финансовая система Испании полностью интегрирована с международными финансовыми рынками. Она включает кредитный, фондовый и денежный рынки, рынок производных финансовых инструментов.

На территории Испании осуществляется валютный контроль в рамках Закона «Об иностранных транзакциях» (Королевский указ 1816/1991).

Ключевые положения Закона

- 1) **Защитные оговорки:** при исключительных обстоятельствах правительство Испании может запрещать или ограничивать определенные финансовые операции с нерезидентами, если данные операции противоречат интересам Испании или мерам, принятым международными организациями, членом которых является Испания. Министерство экономики или Совет министров могут при необходимости воспользоваться этими оговорками.
- 2) **Документирование транзакций:** для статистических целей банки должны документировать денежные операции.
- 3) **Декларация в ЦБ Испании:** при осуществлении определенных транзакций между резидентами и нерезидентами в ЦБ Испании должно быть направлено уведомление. К таким операциям относятся: финансирование, отсрочка платежей и поступлений более чем на год, взаимозачет кредитов и дебетов по коммерческим и финансовым операциям или финансовые займы, полученные от нерезидентов.
- 4) **Предварительное уведомление:** данное положение подразумевает предварительное уведомление ЦБ Испании при экспорте монет, банкнот и чеков на предъявителя как в местной, так и в иностранной валюте, в страны, не входящие в ЕС, на сумму более 10 тыс. евро на человека за поездку. Предварительное уведомление также требуется при ввозе в Испанию товаров на сумму более 10 тыс. евро.
- 5) **Предварительное разрешение:** для вывоза монет, банкнот и чеков на предъявителя в местной или иностранной валюте требуется предварительное административное разрешение на сумму свыше 10 тыс. евро на человека за поездку.
- 6) **Банковские счета:** физические лица и компании-нерезиденты могут открывать банковские счета в Испании и делать это на тех же условиях, что и резиденты. Единственным требованием для открытия банковского счета является документ, подтверждающий статус нерезидента. Резидентами являются физические лица, проживающие в Испании, компании с зарегистрированными офисами в Испании или филиалы / дочерние компании иностранных фирм или физических лиц, проживающих за границей.

Банковская система Испании регулируется тремя структурами: Генеральным секретариатом казначейства и финансовой политики, Генеральным директором международной торговли и инвестиций Министерства экономики и конкурентоспособности и ЦБ Испании. Испанское законодательство о регистрации банков регулируется Королевским указом 256/2013 от 12 апреля 2013 г. Условия доступа к финансовой системе Испании одинаковы как для испанских, так и иностранных компаний.

Единый рынок банковских и страховых услуг ЕС внес изменения в правовую базу Испании. Испания принимает директивы ЕС, регулирующие соотношение собственного капитала и платежеспособности кредитных учреждений, и Директивы Совета по координации банковской деятельности. На территории Испании действуют директивы ЕС о рынке ценных бумаг и страховых услугах. Поскольку Испания является членом еврозоны, процентные ставки страны зависят от действий Европейского ЦБ.

Испания располагает одной из крупнейших банковских сетей в еврозоне. С начала пандемии COVID-19 банки страны начали расширять доступ к потребительским и коммерческим кредитам. Основное внимание уделялось поддержанию притока кредитов в частный сектор и промышленность.

ЦБ Испании играет ключевую роль на денежном рынке страны в основном за счет выпуска краткосрочных ценных бумаг, которыми пользуются банки, финансовые компании и операторы денежного рынка. В последние годы наблюдается либерализация валютного рынка Испании, что привлекает к нему все больше клиентов. Отдельное место в валютно-денежной системе государства занимает рынок государственных облигаций, в который могут инвестировать как граждане Испании, так и иностранцы. Для нерезидентов налоговые условия инвестиций в эти ценные бумаги весьма благоприятны.

Испанский кредитный рынок структурирован на базе частных банков, которые используют свои средства для финансирования частного сектора. Эти банки также выступают в качестве инвесторов и андеррайтеров на фондовом рынке, поскольку они могут регулировать свою ликвидность посредством межбанковских операций и операций на денежном рынке. Либерализация движения капитала внутри ЕС облегчила испанским компаниям получение финансирования из-за рубежа.

Импортируемые из-за пределов Евросоюза товары должны проходить соответствующие таможенные процедуры. В обязательном порядке импортируемые товары должны сопровождаться грузовой таможенной декларацией. По требованию таможенных органов может быть запрошен ряд иных документов, например счета-фактуры. Для получения таможенного разрешения необходимо заранее, до отгрузки товара, подать заявление (Clearance Authorization) в электронном формате через сайт Налогового агентства Испании (Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) / Agencia Tributaria). Данную процедуру также может провести уполномоченный таможенный оператор.

Перечень основных документов, необходимых при осуществлении валютно-финансовых операций:

- коммерческий контракт, составленный на испанском и русском языках (или только на испанском);
- счет-фактура, в котором указаны проданные товары и сумма каждого из них, выданная клиенту производителем или дилером;
- сертификат происхождения с указанием страны происхождения, удостоверенный торговой палатой этой страны;
- транспортный документ (международная транспортная накладная, авиа- или железнодорожная накладная);
- упаковочный лист с указанием веса, способа упаковки и кода товарной номенклатуры для каждого товара;
- таможенная декларация. Согласно таможенным правилам ЕС, экспортер должен заранее предоставлять сводную декларацию на въезд (Entry Summary Declaration, ENS) в таможенную страну до ввоза товаров на таможенную территорию ЕС;
- Единый административный документ (SAD) включает в себя информацию обо всех таможенных процедурах, которым подвергнулся товар до въезда на территорию ЕС. Документы должны быть подготовлены в оригинале и как минимум в одной копии.

Особенности практик применения вариантов взаиморасчетов

Иностранные товары импортируются в Испанию по безотзывному аккредитиву, однако возможны иные формы оплаты, когда деловые отношения между экспортером и импортером/дистрибьютором уже установлены.

Законодательство ЕС и Испании предусматривает, что условия оплаты должны соответствовать срокам в 30, 60 или 90 дней. Крупные корпорации (включая крупные розничные компании) часто устанавливают более длительные сроки оплаты — до шести месяцев.

Наиболее распространенными способами оплаты в международной торговле являются:

- чек: банковские чеки гарантируют безопасность транзакций посредством гарантий, страхующих от коммерческого риска;
- платежное поручение (*orden de pago*): посредством отправления платежного поручения испанскому банку импортер выплачивает банку экспортера необходимую сумму, используя услуги банка-корреспондента в

своей стране. Ответственность за оплату в данном случае лежит на импортере. Данный вид переводов через SWIFT широко распространен в банковской системе Испании;

- документы против платежа (remesa documentaria): экспортеры используют данный способ, чтобы получить оплату до отправки товара импортеру или до тех пор, пока импортер не примет переводной вексель.
- документарный аккредитив (crédito documentario): способ оплаты обеспечивает большую безопасность транзакций ввиду участия банков обеих стран. Банк импортера обеспечивает надежность расчетов с участием третьей стороны (экспортера, его банка или банка-корреспондента).

Табл. 20. Перечень возможных банков для осуществления валютных операций

Банк	Описание	Сайт
Santander	Крупнейший банк Испании и одна из самых влиятельных финансовых организаций в мире. В Испании насчитывается 10 тыс. филиалов. Позволяет нерезидентам открывать новые счета, осуществлять денежные переводы и оплачивать услуги в приложении банка посредством специального счета — Santander Non-Resident Mundo Account. Банк является самым популярным среди иностранных инвесторов в Испании	https://www.santanderbank.com
Sabadell Bank	Один из крупнейших испанских банков с международным представительством, имеющий филиалы в Великобритании, США и Южной Америке. Для иностранных клиентов банк создал ключевой счет (Key Account), в рамках которого зарегистрировавшийся нерезидент может воспользоваться десятью бесплатными услугами по переводу документов	https://www.bancsabadel.com/cs
BBVA	Второй по величине банк в Испании. Представлен филиалами более чем в 30 странах, многие из которых находятся в Южной Америке. Предлагает относительно низкую комиссию и возможность открытия счета на нескольких владельцев, чего не делает для иностранных клиентов большинство других банков Испании. Однако отмечается наличие трудностей при открытии счета нерезидентами из Азии / Северной Америки	https://www.bbva.com/en

Продолжение табл. 20.

Банк	Описание	Сайт
CaixaBank	Представлен 5 300 филиалами по всей Испании и Португалии. Более половины (56%) составляют онлайн-клиенты. Является основным банковским партнером почти для четверти (26,7%) испанцев и лидером в области онлайн-банкинга и мобильного банкинга в Испании	https://www.caixabank.es
Banco Popular	Банк владеет 1 800 филиалами в Испании. Также представлен в США и странах Центральной Америки. Имеет свою платформу онлайн-банкинга	https://www.popular.com

5.3. Формы присутствия на рынке

Основные требования при регистрации компании в ЕС:

- наличие стартового капитала: некоторые европейские страны требуют подтверждения имеющейся финансовой базы, а также оплаты всей суммы уставного капитала при регистрации компании;
- соблюдение требований налогового законодательства: в некоторых странах требуется подача декларации о доходах до установленного периода при открытии офиса на срок более 6 месяцев;
- получение разрешений и бизнес-лицензий: отсутствие у компании лицензии или разрешения на ведение предпринимательской деятельности влечет административную, а в некоторых случаях и уголовную ответственность.

Для того, чтобы зарегистрировать бизнес в одной из стран ЕС, нерезиденту понадобится:

- определить организационно-правовую форму бизнеса;
- ознакомиться с действующими правилами и требованиями к бизнес-иммигрантам в конкретной европейской стране;
- подготовить и подать в посольство/консульство в стране проживания полный пакет документов на получение деловой визы в ЕС;
- подготовить и подать документы на регистрацию компании в конкретной европейской стране.

Основные организационно-правовые формы, используемые иностранными инвесторами для регистрации бизнеса

- 1) Индивидуальное предпринимательство.
- 2) Партнерство.
- 3) Общество с ограниченной ответственностью.

Индивидуальный предприниматель (ИП)

Ключевые преимущества регистрации ИП:

- упрощенный процесс регистрации;
- вся прибыль за вычетом налогов принадлежит ИП;
- гибкость ведения бизнеса и минимальные требования к отчетности.

Существенным недостатком такой формы бизнеса является то, что ИП отвечает всем своим имуществом по долгам перед третьими лицами.

Партнерство

Партнерство может быть зарегистрировано между двумя и более сторонами (юридическими и физическими лицами) путем подписания партнерского соглашения, в котором предусмотрены объем полномочий каждого партнера, принципы распределения прибыли и обязательств между участниками.

Существует два типа партнерств:

- общее (полное) партнерство, в котором все партнеры отвечают по долгам компании;
- ограниченное (коммандитное), некоторые члены которого не могут принимать участие в управлении, но и не несут ответственность по обязательствам товарищества.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

Это наиболее часто используемая форма регистрации бизнеса. Для создания ООО необходимо подготовить учредительную документацию, внести минимальный уставный капитал и зарегистрировать компанию в торговом реестре.

Участники отвечают по долгам общества в пределах стоимости оплаченной доли. К учредительным документам компании предъявляются минимальные требования. Во многих европейских странах снижены требования к уставному

капиталу ООО. Директор и акционер могут быть одним лицом. В некоторых европейских компаниях основные решения по ведению бизнеса могут приниматься наемными менеджерами. Минимальное число акционеров — 1–2; директора компании могут быть нерезидентами.

Требования при регистрации такой формы бизнеса идентичны во всех европейских странах.

Регистрация компании

Перечень документов, необходимых иностранному предпринимателю для регистрации компании, зависит от выбранной европейской страны и формы организации бизнеса. При этом необходимо предпринять следующие шаги:

- выбрать уникальное наименование (для использования определенных слов в названии компании могут потребоваться специальные разрешения);
- заключить договор аренды офисного помещения и юридического адреса в стране, где планируется ведение бизнеса;
- открыть корпоративный счет в европейском банке;
- оплатить уставный капитал компании;
- получить необходимые лицензии и разрешения на осуществление предпринимательской деятельности;
- зарегистрировать компанию в торговом реестре предприятий.

При поиске надежного европейского партнера можно воспользоваться тремя источниками:

- правительство: Enterprise Europe Network (EEN) — крупнейшая сеть в Европе с онлайн-базой, которая предоставляет компаниям консультационные услуги;
- зарубежные дипломатические представительства: в некоторых странах ЕС посольства, консульства и офисы поддержки бизнеса (Business Support Office, BSO) предлагают консультации и дают практические советы по ведению дел;
- деловые ассоциации: отраслевые организации, торговые палаты и советы также могут предоставить начинающему предпринимателю необходимую для ведения бизнеса информацию.

Стоимость и сроки регистрации компании зависят от страны нахождения организации и организационно-правовой формы бизнеса. Регистрационный сбор составляет от 1 до 7,5% от объявленного акционерного капитала. Регистрация, как правило, длится 1–2 недели.

5.4. Защита интеллектуальной собственности

Признание международных прав на интеллектуальную собственность обеспечивается участием ЕС в следующих международных организациях и конвенциях:

- Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС);
- Протокол к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков;
- Лиссабонское соглашение об охране наименований мест происхождения;
- Гаагское соглашение о международной регистрации промышленных образцов;
- Договор ВОИС по авторскому праву;
- Договор ВОИС об исполнениях и фонограммах.

Нормативные акты, регулирующие систему товарных знаков ЕС:

- [Регламент \(ЕС\) 2017/1001 Европейского парламента и Совета от 14 июня 2017 г. о торговой марке Европейского союза;](#)
- [Директива \(ЕС\) 2015/2436 Европейского парламента и Совета от 16 декабря 2015 г. об упорядочении законодательства государств-членов в отношении торговых марок;](#)
- [Исполнительный регламент Комиссии \(ЕС\) 2018/626 от 5 марта 2018 г., устанавливающий подробные правила применения отдельных положений Регламента \(ЕС\) 2017/1001 Европейского парламента и Совета о торговой марке Европейского союза и отменяющий Исполнительный регламент \(ЕС\) 2017/1431.](#)

Для эффективной защиты интеллектуальной собственности в странах ЕС важно знать особенности оформления исключительных прав. Возможны следующие варианты регистрации:

- по Мадридской системе — международная заявка позволяет получить охрану в 128 странах мира;
- регистрация товарного знака ЕС — единая заявка подается через [Ведомство по интеллектуальной собственности Европейского союза \(EUIPO\)](#) в отношении всех стран сообщества;
- через национальные патентные ведомства отдельных государств — для каждой выбранной страны подается отдельная заявка.

Выдача патентов ЕС находится в ведении [Европейского патентного ведомства \(ЕРО\)](#).

Регистрация товарного знака

Товарным знаком в ЕС считается обозначение, состоящее из сочетания букв, слов, символов, звуков и/или изображений, которые отличают товары и услуги, выпускаемые или предоставляемые одной компанией, от товаров и услуг других производителей. Европейский товарный знак (EUTM) обеспечивает защиту во всех странах ЕС. Невозможно зарегистрировать его в одной стране, не регистрируя в других. Таким образом, если в какой-либо из стран регистрация товарного знака невозможна, в регистрации в ЕС будет отказано.

В ЕС можно зарегистрировать словесные, изобразительные, комбинированные, объемные, позиционные, звуковые и другие товарные знаки.

Правообладатели, которые уже зарегистрировали свой товарный знак в одной из стран Мадридского союза, могут подать заявку на международную регистрацию знака в ЕС через [Всемирную организацию интеллектуальной собственности \(ВОИС\)](#). Производители могут использовать заявки на регистрацию или уже зарегистрированные в России товарные знаки как основу для последующей регистрации в ЕС путем подачи заявки через национальное ведомство и ВОИС.

Процесс регистрации по Мадридскому соглашению включает следующие этапы:

- 1) Заявка на национальную регистрацию подается в местное патентное ведомство — Роспатент (для российских компаний).
- 2) На базе национальной заявки в Роспатент подается международная заявка. Для подачи заявки через ВОИС заполняется утвержденная форма (ММ2). Стоимость международной регистрации складывается из пошлины Мадридской системы (рассчитывается по калькулятору [ВОИС](#)) и пошлины Роспатента за обработку международной заявки.
- 3) Роспатент передает международную заявку в ВОИС.

- 4) ВОИС передает заявку в патентное ведомство ЕС.
- 5) ЕС проводит собственную экспертизу и регистрирует товарный знак либо направляет предварительный отказ.
- 6) Публикация зарегистрированного товарного знака.

Срок действия защиты составляет 10 лет с даты подачи заявки. Впоследствии возможно неограниченное количество продлений (также на 10 лет). Однако международная регистрация в течение первых пяти лет зависит от базовой регистрации. То есть, если по какой-либо причине базовая регистрация будет аннулирована, автоматически прекращается регистрация международной заявки.

Подача товарного знака на регистрацию через EUIPO осуществляется в следующем порядке:

- 1) Подача заявки в письменной или электронной форме через сайт [EUIPO](#). Документы оформляются на одном из официальных языков ЕС (английском, французском или немецком). При подборе товарных групп, на которые будет распространяться защита, нужно использовать классификатор [Международной классификации товаров и услуг \(МКТУ\)](#), включающий 34 класса товаров и 11 классов услуг. За каждый дополнительный класс платится отдельная регистрационная пошлина. В случае прямой регистрации товарного знака в ЕС, компании и граждане стран, находящихся за пределами ЕС, должны назначить представителя (European Trademark Attorney).
- 2) Экспертиза обозначения и его описания. Ведомство рассматривает знак на наличие абсолютных оснований. Например, устанавливается наличие у товарного знака различительной способности.
- 3) Если ведомство не выявило оснований для отказа, заявка публикуется в Бюллетене товарных знаков ЕС. Затем начинается период оппозиции, который длится 3 месяца с момента публикации. В этот период любое лицо может направить возражение против регистрации товарного знака.
- 4) Публикация зарегистрированного товарного знака. Если никто не подает возражения, товарный знак регистрируется и публикуется. Это делается для того, чтобы другие владельцы товарных знаков и общественность знали, кому принадлежит данный товарный знак.

Регистрация товарного знака может занять от 6 до 24 месяцев.

Если товарный знак не используется в течение первых пяти лет после регистрации, он может быть аннулирован по жалобе заинтересованного лица. Однако, если знак используется в какой-либо стране ЕС, этого достаточно для защиты EUTM. После регистрации возможно использование символа ®.

Защита прав интеллектуальной собственности в ЕС

Владелец товарного знака ЕС получает эксклюзивное право на его использование и защиту от использования данного знака другими лицами на всей территории ЕС. В случае нарушения своих прав владелец может искать временную судебную защиту и получить запрет на использование товарного знака на всей территории ЕС. Владельцы европейских товарных знаков также имеют право потребовать наложить арест на сомнительные товары (которые могут оказаться поддельными) при прохождении таможенного контроля ЕС. Эти требования действительны во всех странах Евросоюза.

Согласно Директиве ЕС о защите интеллектуальной собственности, все страны союза обязаны обеспечивать применение средств правовой защиты и штрафных санкций в случаях контрафактной продукции и пиратства. При выявлении нарушений со стороны конкурентов правообладатели могут использовать следующие способы защиты:

- [обращение в таможенные органы](#) с запросом о запрете на ввоз/вывоз или об изъятии контрафактной продукции. В зависимости от того, какие права затронуты, запрос может быть как национальным, так и общеевропейским;
- обращение в суд с иском о признании или оспаривании прав на обозначение, о взыскании убытков или компенсации за нарушение. Для привлечения к уголовной ответственности используются нормы патентного права конкретного государства ЕС.

Права интеллектуальной собственности также могут защищаться в порядке арбитража или посредством медиации. Эти способы урегулирования споров обычно являются более простыми и менее затратными.

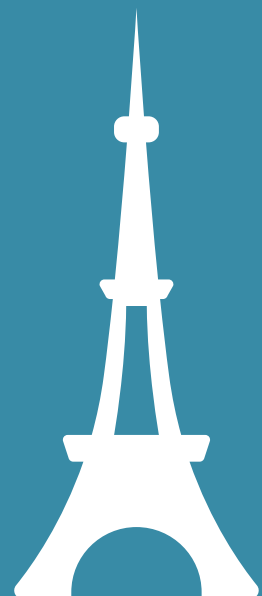
Доменное имя

Объединенным национальным доменом ЕС является **.eu**. Регистрация в доменной зоне доступна резидентам ЕС (физическим и юридическим лицам), нерезиденты могут использовать сервис доверительного управления. Доменное имя .eu необязательно должно быть связано с коммерческой деятельностью.

EURid — европейский регистратор доменных имен в интернете. Это некоммерческая организация, выбранная Европейской комиссией для управления доменом верхнего уровня EU. Длина доменного имени должна состоять из 2–63 символов.

Продвижение продукции

6



Содержание

6.1.

Ключевые факторы успеха на рынке

6.2.

Отраслевые выставки и ярмарки

6.1. Ключевые факторы успеха на рынке

Сотрудничество с местными партнерами

При выходе на рынок ЕС экспортерам рекомендуется сотрудничать с местными агентами или дистрибьюторами. Выбор надежного посредника на рынке ЕС обеспечит решение ряда вопросов, таких как доступ к налаженным каналам сбыта продукции, оперативное реагирование на изменения рынка, обновления нормативной базы.

Позиционирование рыбной продукции компаниями – лидерами рынка

При покупке замороженного филе трески европейцы обращают внимание на количество воды, используемое для заморозки. Компании-лидеры стараются сохранить лояльность покупателей и тщательно следят за соблюдением правил заморозки, чтобы исключить ситуацию, когда потребитель платит в основном за воду, а не за филе.

Кроме того, успешные игроки рынка, такие как Aalesundfish, диверсифицируют стратегию сбыта, предлагая продукцию в разных каналах продаж. В Европе набирают популярность узкоспециализированные рыбные магазины и электронная торговля. Онлайн-предложения становятся более таргетированными и адаптированными под конкретные группы потребителей. При этом покупатели все чаще пользуются несколькими приложениями для покупки еды, поэтому компании адаптируют товар и упаковку под разные каналы продаж.

Вследствие пандемии COVID-19 жители Европы стали чаще готовить дома, поэтому ряд компаний (Alliance Seafood, Andreas Bjørge Seafood) начали размещать рецепты для приготовления продукции на упаковке.

Конкурентная ценовая политика

В Европе становится все заметнее разница в предпочтениях потребителей с высоким и низким уровнем дохода. Потребители с высоким уровнем дохода ориентируются на премиальные товары, обращая внимание на качество, пользу для здоровья, соответствие деятельности компании принципам ESG. Для жителей большинства европейских стран с низким доходом, которые пытаются сэкономить, цена становится ключевым фактором при принятии решения о покупке рыбной продукции.

Население Франции, Швеции и Испании делает выбор в пользу более выгодного ценового предложения, поэтому при выходе на рынок ЕС необходимо определить конкурентную цену на товар и ориентироваться на определенную покупательскую аудиторию.

Средняя цена филе трески без кости в январе 2023 г. составила 15,2 долл. США за 1 кг. При этом продукция Golden Seafood продается по 23,70 долл. США за 1 кг, а Deutschesee — по 30 долл. США.

Для сокращения издержек рекомендуется выстраивать прямые контакты с сетевыми магазинами и ориентироваться на сектор HoReCa (филе трески популярно в секторе общественного питания в ЕС). По мере нормализации эпидемиологической обстановки сектор HoReCa восстанавливает позиции и продолжает развиваться.

Практика проведения маркетинговых компаний

При выстраивании маркетинговой кампании рекомендуется сделать акцент на соответствии принципам ESG. Страны ЕС уделяют повышенное внимание соответствию рыбного промысла таким принципам, как бережное использование природных ресурсов, прозрачность производственных процессов и соблюдение стандартов качества. Население ЕС проявляет ответственность в вопросах, связанных с экологией, что отражается на потребительских предпочтениях. Покупатели обращают внимание на зоны, способы и условия промысла. Производители рыбной продукции на рынке ЕС следуют принципам экологичности и безопасности деятельности для повышения лояльности покупателей. Российскому экспортеру рекомендуется учитывать данную тенденцию для завоевания доверия потребителей. Для этого нужно обеспечить доступность и прозрачность информации о происхождении, акватории вылова рыбы, а также технологическом процессе обработки. Кроме того, следует обеспечить соответствие продукции принципам устойчивого развития. Компании используют сторителлинг при разработке дизайна упаковки. Данный метод позволяет вызвать покупательский интерес к продукции, а также отражает ключевые ценности компании.

6.2. Отраслевые выставки и ярмарки

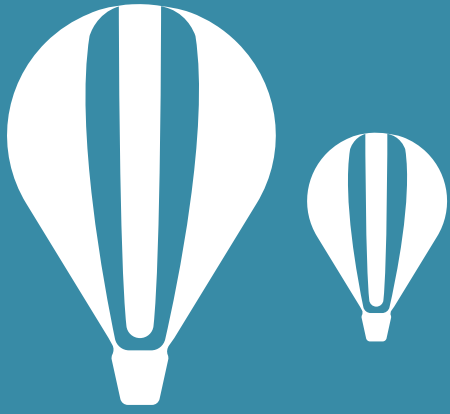
Название выставки	Место проведения	Даты проведения
Polagra Food Международные выставки, посвященные продуктам питания и напиткам, а также товарам и инновациям в секторе HoReCa https://worldexpo.pro/polagra-food	Познань (Польша) Poznan International Fair	27–29.09.2023

Название выставки	Место проведения	Даты проведения
<p>Natexpo France</p> <p>Международная выставка органических и экологически чистых продуктов</p> <p>https://natexpo.com</p>	<p>Париж (Франция) Paris – Nord Villepinte</p>	22–24.10.2023
<p>Fi Europe</p> <p>Международная выставка продуктов питания, пищевых ингредиентов и инноваций в области производства продуктов питания</p> <p>https://www.figlobal.com/fie-next-year/en/home.html</p>	<p>Франкфурт (Германия) Messe Frankfurt</p>	28–30.11.2023
<p>Fish International</p> <p>Международная выставка рыбной промышленности, рыбы и морепродуктов</p> <p>https://fishinternational.de/en</p>	<p>Бремен (Германия) Messe Bremen</p>	25–27.02.2024
<p>FoodExpo Greece</p> <p>Ведущая выставка продуктов питания и напитков в Юго-Восточной Европе</p> <p>https://foodexpo.gr/en</p>	<p>Афины (Греция) Metropolitan Expo</p>	09–11.03.2024
<p>WorldFood Poland</p> <p>Международная выставка продовольствия и напитков</p> <p>https://www.worldfood.pl/home</p>	<p>Варшава (Польша) EXPO XXI Warsaw</p>	16–18.04.2024
<p>Seafood Expo Global / Seafood Processing Global</p> <p>Крупнейшее в мире мероприятие по торговле морепродуктами с участием ведущих экспертов рыбной индустрии</p> <p>https://www.seafoodexpo.com/global</p>	<p>Барселона (Испания) Fira Barcelona Gran Via Venue</p>	23–25.04.2024

Название выставки	Место проведения	Даты проведения
<p>Vitafoods Europe</p> <p>Международная выставка пищевых ингредиентов, сырья, готовой продукции, функционального питания, инноваций и оборудования в области производства продуктов питания</p> <p>https://www.vitafoods.eu.com/en/home.html</p>	<p>Женева (Швейцария) Palexpo</p>	14–16.05.2024
<p>Nordic Future Food, Food & Drink 2024 & FoodTech 2024</p> <p>Выставка продуктов питания и напитков, технологий и инноваций в области продовольствия</p> <p>https://nordicfuturefood.se</p>	<p>Стокгольм (Швеция) Kistamassan AB</p>	29–30.05.2024
<p>Nor-Fishing</p> <p>Международная выставка рыбной промышленности</p> <p>https://nor-fishing.no/en</p>	<p>Тронхейм (Норвегия) Trondheim Spektrum</p>	20–22.08.2024
<p>Fastfood & Cafe & Restaurant Expo</p> <p>Международная выставка производителей и поставщиков продуктов питания и напитков</p> <p>https://www.fcr-goteborg.com/en</p>	<p>Гетеборг (Швеция) Prioritet Serneke Arena</p>	25–26.09.2024
<p>Sirha Lyon</p> <p>Международная выставка продуктов питания и напитков, услуг в сфере кейтеринга и гостеприимства</p> <p>https://www.sirha-lyon.com/en</p>	<p>Лион (Франция) Eurexpo Lyon</p>	23–27.01.2025

**Особые
экономические зоны**





В Евросоюзе функционируют свободные торговые и экономические зоны, предоставляющие существенные преимущества компаниям – импортерам товаров в еврозону. Для российских поставщиков филе трески наиболее актуальна информация о тарифно-преференциальном режиме Германии, Франции и Нидерландов (именно эти страны являются основными импортно-экспортными хабами для трески в ЕС), а также Литвы как крупного импортера данной товарной категории (по данным 2021 г.).

Общие для всех СЭЗ преимущества:

- возможность выхода на единый рынок 27 стран с населением 450 млн человек;
- наличие развитой промышленной, транспортной и энергетической инфраструктуры;
- стабильность правового режима¹¹.

Среди факторов, снижающих эффективность работы российского бизнеса в европейских ОЭЗ, можно отметить:

- риски одностороннего пересмотра условий работы с российскими компаниями;
- высокий уровень заработных плат в странах союза по сравнению с заработными платами в России, что может повысить издержки компаний (наиболее значимый разрыв в уровне заработных плат наблюдается в сравнении со странами Северной и Западной Европы, однако он существенен и в отношении большинства восточно- и южноевропейских стран).

Для организации экспорта филе трески российского производства с использованием европейских ОЭЗ наиболее целесообразным представляется работа через особые экономические зоны Германии, Франции, Нидерландов и Литвы. Такой выбор стран обусловлен следующими факторами:

- объем экспорта филе трески из России в 2021 г.;
- наличие в этих странах развитой портовой инфраструктуры для приема и хранения грузов;
- наличие транспортной инфраструктуры для организации экспорта в третьи страны Евросоюза;
- наличие развитых механизмов ОЭЗ в этих странах.

¹¹ Вследствие международной геополитической напряженности режим работы российского бизнеса в регионе существенно изменился из-за одностороннего пересмотра многих формальных и неформальных правил работы.

ОЭЗ Германии

Для российских производителей филе трески интересны две зоны свободной торговли в стране:

- свободный порт Бремерхафен;
- свободный порт Куксхафен.

Эти порты могут использоваться национальными и зарубежными компаниями для хранения и перевалки грузов. Для экспортеров трески оптимальным вариантом является [порт Куксхафен](#), специализирующийся на хранении и транспортировке мороженой рыбы. В то же время [Бремерхафен](#) — один из крупнейших контейнерных портов в Европе.

Другие свободные экономические зоны Германии, такие как Свободный порт Деггендорф и Свободный порт Дуйсбург, также могут быть использованы для выхода на рынок Германии и других стран ЕС.

Портовые районы отделены от остальной таможенной территории Германии и ЕС. При въезде/выезде товары проверяются таможенными органами и составляются импортные/экспортные декларации. Срок хранения в пределах свободной зоны не ограничен.

Товары не облагаются налогами, хотя находятся в портах. Для них отменен налог с продаж на внутреннем рынке Германии. Однако некоторые сделки с последующей продажей на внутреннем рынке облагаются налогом на потребление.

Также в портах временно освобождаются от налогообложения товары, помещенные под следующие таможенные процедуры:

- размещение в свободной зоне или на свободном складе;
- временное хранение;
- таможенный склад или таможенная переработка;
- временный ввоз;
- таможенный транзит.

ОЭЗ Франции

Во Франции российским производителям трески будет наиболее актуальна свободная зона Ле Вердон (Le Verdon), которая является частью порта Бордо (Port Bordeaux). На территории зоны строится контейнерный терминал. [Свободная зона Ле Вердон](#) площадью 69 га специализируется на обработке контейнеров и функционирует в рамках таможенной процедуры свободного склада: все товары, размещенные на территории, автоматически подпадают под режим свободной зоны и проходят таможенную проверку, когда ввозятся и вывозятся из нее.

ОЭЗ Нидерландов

Через Нидерланды многие экспортеры сельскохозяйственной и иной продовольственной продукции заходят на рынок ЕС. По данным Голландского международного дистрибьюторского совета ([Holland International Distribution Council](#), HIDC) — торговой группы, продвигающей голландскую логистическую отрасль, к преимуществам импорта через Нидерланды относятся:

- легкость получения таможенных лицензий по сравнению с другими странами ЕС;
- легкость получения решения таможенных органов Нидерландов (например, по таможенной оценке) по сравнению с другими странами ЕС;
- отсрочка уплаты НДС и наличие таможенного склада;
- высокая степень цифровизации голландской таможенной службы.

В Нидерландах нет зон свободной торговли или свободных портов для беспошлинной обработки и переработки товаров. При этом существует широкий спектр решений без уплаты пошлин для таможенного хранения, консолидации грузов и изменения конфигурации товаров, прибывших из стран, не входящих в ЕС. Таможенные склады, места временного хранения и свободные склады, расположенные вдоль торговых путей и пунктов въезда в страну, находятся в Нидерландах под контролем [таможенных органов](#).

Товары на [таможенных складах](#) могут храниться неограниченное количество времени. Импортерам доступны склады типа В (государственные) и С, D, E (частные) в зависимости от видов деятельности. По разрешению таможенной службы Нидерландов товары на таможенных складах могут быть переупакованы (для сбыта, перепродажи или дальнейшего хранения). Кроме того, может быть улучшен товарный вид / коммерческое качество товара (например, нанесена маркировка). Компании, желающие получить таможенную сертификацию складского помещения, должны подать заявку через портал EU Trader Portal.

Если представленная компанией документация не соответствует требованиям для хранения груза на частных таможенных складах, можно воспользоваться свободными складами. Территория свободного склада и его помещения находятся под охраной таможни, а у хранящихся там товаров таможенный статус соответствует статусу товара, находящегося за пределами таможенной территории ЕС. Пользоваться свободным складом для хранения товаров может любой желающий, но все работы должны проводиться в присутствии сотрудника таможни.

ОЭЗ Литвы

На июнь 2023 г. в Литве насчитывается семь СЭЗ:

- Клайпедская;
- Акмяне;
- Шяуляйская;
- Паневежская;
- Каунасская;
- Мариямпольская;
- Кедайняйская.

Эти свободные зоны предлагают следующие конкурентные преимущества:

- полное освобождение от корпоративного налога в течение первых 6 лет;
- сниженный корпоративный налог в размере 7,5% на срок до 10 лет;
- отсутствие налога на недвижимость.

Свободные экономические зоны в Литве имеют различный профиль. Наиболее подходящей для российских производителей трески является СЭЗ «Акмяне», специализирующаяся на производстве продукции АПК (в том числе рыболовной и рыбоводческой).

Табл. 21. Сравнительный анализ условий ведения бизнеса в Акмяне и других СЭЗ Литвы

Параметр	СЭЗ Акмяне	Прочие СЭЗ
Тип бизнеса	АПК	Прочее
Стоимость среднегодовой аренды складских площадей за 1 000 м ²	4 500 евро	4 500 – 6 000 евро
Срок регистрации компании	3 недели	2–4 недели
Уровень регистрации бизнеса	Муниципальный	Муниципальный
Срок открытия банковского счета	2–3 недели	2–3 недели
Качество услуг ЖКХ	Хорошее	Хорошее
Право заключения контрактов с гражданами Литвы	Есть	Есть
Право выставять счета гражданам Литвы	Есть	Есть
Право вести бизнес за пределами СЭЗ	Нет	Нет
Уплата корпоративного налога в Литве	Нет	Нет
Необходимость открытия офиса	Да	Да
Право на субсидию при покупке земли	Есть	Есть
Право на ввоз сырья	Есть	Есть
Право на экспорт товаров	Есть	Есть
Право не платить экспортные и импортные пошлины	Есть	Есть
Освобождение от НДС на импорт	Нет	Нет
Освобождение от НДС на покупаемые в Литве товары	Нет	Нет
Право на единоличное владение предприятием иностранцем	Есть	Есть
Право нанимать иностранных сотрудников	Есть	Есть
Квота на иностранных сотрудников	В зависимости от отрасли	
Освобождение от налога на заработную плату для иностранных сотрудников	Нет	Нет
Освобождение от взносов на социальное обеспечение для иностранных работников	Нет	Нет
Минимальное количество директоров	1	1
Минимальное количество акционеров	1	1
Постановка на налоговый учет и НДС	Требуется	Требуется

Продолжение табл. 21.

Параметр	СЭЗ Акмяне	Прочие СЭЗ
Освобождение от налога на заработную плату для иностранных сотрудников	Да	Да
Освобождение от взносов на социальное обеспечение для иностранных работников	Да	Да
Индивидуальные акционеры	Разрешены	Разрешены
Корпоративные акционеры	Разрешены	Разрешены
Регистрация в формате ООО	Разрешена	Разрешена
Срок предоставления финансовой отчетности	Ежегодно	Ежегодно

Источник: Healy Consultants

ОЭЗ в других странах ЕС

Особые экономические зоны также функционируют в ряде других стран ЕС, наибольшее распространение они получили в Польше и Латвии¹². Режим ОЭЗ также успешно применяется в Испании (Канарские острова), Италии (Южная Италия, провинция Калабрия), Ирландии (свободный порт Корка), Румынии (СЭЗ Галати) и Венгрии¹³.



¹² [World Investment Report 2019](#)

¹³ [European Special Economic Zones](#)

Особенности ведения бизнеса



8





Планирование и проведение встречи

Европейская культура отличается уважением к формальным институтам и соблюдению этикета. Европейцы ценят пунктуальность, обязательность, верность слову, профессионализм и конкретику, а также организованность, ответственность и точность, особенно в соблюдении регламента встреч. Последнее актуально для стран Северной Европы, Бенилюкса и Германии. На встречу желательно приходить заранее, за 10–15 минут до начала, и не опаздывать. Неприемлемо отменять визит в последний момент.

В отличие от Ближнего Востока и Восточной Азии в Европе не принято налаживать неформальные контакты перед обсуждением деловых вопросов. Во-первых, это продиктовано сфокусированностью сторон на бизнес-задачах, а не на личности партнера, а во-вторых, традиционным в регионе уважением к личному пространству. К сути переговоров здесь могут перейти на первой же встрече, сведя к минимуму традиционный обмен приветствиями.

В зависимости от страны будет меняться предпочтительная тактика установления контакта. Для организации встречи с нидерландским партнером, как правило, достаточно напрямую отправить официальное письмо по электронной почте. В Германии для установления бизнес-отношений лучше прибегнуть к посредничеству банка, торгово-промышленной палаты (Industrie und Handelskammer) или торгового представительства. Во Франции же важны неформальные связи, знакомства и контакты. Новых партнеров здесь стоит искать через посредников, общих знакомых, родственников, коллег из бизнес-среды.



Этикет приветствия

По правилам официального этикета при знакомстве и приветствии высший приоритет имеет статус, то есть профессия, должность, чин и научная степень. При представлении участников встречи называют их имя, фамилию, должность и/или звание и организацию.

Приветствие и прощание начинаются с рукопожатия. Это относится и к мужчинам, и к женщинам. Рукопожатие должно быть энергичным, достаточно крепким и коротким (2–3 секунды) с прямым зрительным контактом. Европейцы, как правило, весьма чувствительны к нарушению личного пространства. Комфортная дистанция делового общения — расстояние вытянутой руки.

В официальных ситуациях и на первом этапе знакомства общение с деловыми партнерами строго формализовано. В Германии используются обращения «герр», «фрау» (замужняя женщина), затем называется занимаемая должность, научная степень или просто профессия и фамилия. Во Франции используют традиционные обращения «месье» и «мадам». Если беседа ведется на английском языке — «мистер», «миссис», «мисс».

Стиль одежды

Дресс-код деловых мероприятий в Европе предполагает сдержанность и элегантный консерватизм. Для мужчин обязателен темный костюм с галстуком, для женщин — строгий костюм с брюками или юбкой.

Подарки

Непосредственно во время деловых встреч и переговоров подарками не обмениваются. Их можно передать по завершении обсуждения, на этапе прощания. В качестве подарков будут уместны сувениры ручной работы (особенно с национальным уклоном), художественные альбомы, записи классической музыки, не слишком дорогие антикварные коллекционные предметы и пр. Главное правило — партнеры не должны расценить подарок как способ влияния на них.

Визитные карточки

Деловое знакомство сопровождается обменом визитными карточками, который обычно следует после приветствий и рукопожатий, но ситуативно допускается и в конце встречи. На визитках следует указать должность, звание, профессиональные титулы, название компании, полные контактные данные. Имеет смысл подготовить визитки на языке деловых партнеров — это будет воспринято как знак уважения.

При вручении визитки зарубежному партнеру следует четко произнести свою фамилию и имя. Точно так же, получив визитку, стоит задержаться взглядом на данных владельца и прочитать его имя и занимаемую должность вслух.



Деловое общение

В основе европейской деловой культуры — профессионализм, способность вести разговор по существу, последовательность в ведении дел, ответственность и надежность. Европейские бизнесмены предпочитают открытую линию поведения, прямой диалог и того же ждут от партнеров.

Европейцы тщательно готовятся к переговорам, досконально изучают все аспекты (коммерческие, юридические и др.) прорабатывают свою позицию и линию поведения. Привычка перепроверять все по несколько раз связана с желанием свести к минимуму риски и многократно перестраховаться.

В подавляющем большинстве стран Европы нет культуры торга, по крайней мере, в бизнесе. Желательно быть максимально точными в цифрах, фактах, датах и объективно показывать все достоинства предложения, используя убедительные доводы, подробную, достоверную информацию и конкретные примеры.

Во время делового общения рекомендуется поддерживать прямой, но ненавязчивый зрительный контакт — это создаст атмосферу искренности, взаимной симпатии и заинтересованности. Не перебивайте партнера, имеет смысл зафиксировать свои вопросы (желательно в блокноте от руки, чтобы не создавалось впечатление, что вы отвлеклись на телефон) в письменной форме и задать их после доклада.

В случае несовпадения точек зрения не стоит отстаивать свою позицию слишком эмоционально. Ни в коем случае не повышайте голос и избегайте активной жестикуляции. Недопустимы категоричные фразы и повышенный тон. Даже если результат встречи оказался неудовлетворительным, следует вежливо попрощаться, не демонстрируя разочарования или недовольства.

Язык переговоров зависит от национальной принадлежности партнеров. Во Франции предпочитают говорить на родном языке, даже владея английским. В Нидерландах деловые люди (как и большая часть населения) прекрасно говорят по-английски. Большинство немецких бизнесменов также готовы вести переговоры на английском языке, но на всякий случай рекомендуется иметь своего германоговорящего специалиста или переводчика. Кроме того, не останется без внимания приветствие партнеров на их родном языке, такой жест поможет расположить их к себе (особенно это относится к французам).

Неформальные бизнес-встречи в Европе, как правило, проводятся в ресторане. В ходе неофициальной беседы можно прояснить вопросы, оставшиеся без внимания на официальной части, а также более открыто высказать свою позицию вплоть до критических замечаний. Культура как официальных, так и неофициальных встреч (к которым можно отнести бизнес-завтраки, ужины и пр.), схожа в подавляющем большинстве стран Европы. На подобного рода мероприятиях о делах принято говорить после еды. До этого беседа ведется на нейтральные темы. Если встреча проводится с немецким или нидерландским партнером, стороны сами оплачивают ресторанные счета. Во Франции эти расходы, как правило, берет на себя приглашающая сторона.

В отличие от жителей Ближнего востока и Восточной Азии европейцы склонны четко разграничивать работу и частную жизнь. В ходе делового общения говорить о личном не принято, хотя строгого запрета нет. Если обстановка к тому располагает, вопросы личного характера задавать можно, но делать это нужно очень тактично, не нарушая общепринятые правила приличия и личные границы.

Европейцы редко приглашают деловых партнеров к себе домой. Если же приглашение поступило, это считается знаком доверия и дружбы. В знак благодарности стоит принести с собой подарок — цветы, коробку дорогих конфет, хороший алкоголь или табак (в зависимости от предпочтений приглашающей стороны). Как и в случае с официальным этикетом, опоздания более чем на 10 минут крайне нежелательны. Однако приходить сильно заранее тоже не стоит.

При планировании деловых визитов в европейские страны нужно учитывать традиционное время отпусков (июль – август), рождественские каникулы и нерабочие праздничные дни.



Табл. 22. Государственные праздники в странах Европы в 2023 г.

Праздник	Дата
Новый год	1 января
Великая (Страстная) пятница	7 апреля
Пасхальный понедельник	10 апреля
День труда	1 мая
Вознесение Господне	18 мая
Духов день	29 мая
Успение Пресвятой Богородицы ¹³	15 августа
Рождество	25 декабря
День святого Стефана ¹⁴	26 декабря

Примечание. Помимо указанных, в каждой европейской стране есть свои национальные праздники. Например, во Франции отмечают День победы (8 мая), День взятия Бастилии (14 июля), День перемирия (11 ноября, праздник в честь окончания Первой мировой войны); в Германии — День немецкого единства (3 октября); в Нидерландах — День короля (27 апреля).



¹³ Выходной во многих католических странах.

¹⁴ Отмечается также, как второй день Рождества и День подарков; выходной во многих странах Европы.

Преимущества и риски осуществления поставок





Содержание _____

9.1.

Преимущества

9.2.

Риски

9.1. Преимущества

Популярность потребления полуфабрикатов из рыбы

Спрос на мороженое филе трески в ЕС в основном удовлетворяется за счет импортных поставок, так как развитый сектор переработки этой рыбы в регионе отсутствует. Импортируется преимущественно замороженная продукция, при этом Россия входила в топ-3 лидеров по поставкам филе трески в 2021 г.

Многие европейцы не тратят время на разделывание охлажденной рыбы и охотнее приобретают более простые в приготовлении филе и полуфабрикаты. В быту потребители, как правило, предпочитают филе в панировке, а в заведениях общественного питания — рыбные палочки. Для экспорта стоит ориентироваться на филе трески как наиболее полезную для здоровья и популярную среди жителей ЕС продукцию.

Повышенное внимание потребителей к качеству и безопасности продуктов питания

Большинство европейцев очень внимательно относится к своему здоровью, поэтому при выборе продукции приоритетными критериями являются ее качество и безопасность. Растет спрос на экологически чистую и органическую продукцию. Треска относится к семейству белой рыбы с максимальным составом важных микроэлементов, что особенно ценится среди потребителей – приверженцев здорового питания. Европейцы с доверием относятся к импортным продуктам питания, поскольку страны ЕС предъявляют высокие стандарты к качеству ввозимой рыбы. Для российских экспортеров это является преимуществом, так как самая качественная и ценная треска водится в водах, расположенных в морских акваториях России. Российский ареол вылова трески и производства филе позволяет обеспечить соответствие требованиям качества, натуральности и безопасности поставок, которые ценятся европейскими потребителями.

9.2. Риски

Ухудшение политических и торгово-экономических отношений

Отношения между Россией и странами ЕС стремительно ухудшаются из-за роста геополитической напряженности. Это затрудняет политический диалог между сторонами, а также обуславливает стремительное сокращение торгового оборота. Риски для российских экспортеров связаны с санкционной политикой западных стран, логистическими трудностями, страхованием и сложностью осуществления валютных операций.

Проблемы доступа на рынок ЕС и барьеры входа

Экспортируемая в ЕС пищевая продукция должна отвечать жестким техническим регламентам. Продукты рыболовства могут ввозиться только при наличии сертификата на улов, который доказывает, что продукт получен в результате легального рыболовства. Хотя требования к безопасности продуктов питания в ЕС являются одними из самых строгих в мире, большинство европейских импортеров требуют проведения дополнительной сертификации безопасности и качества продукции. Кроме того, экспортерам следует учитывать особые требования отдельных стран к маркировке. В каждой стране ЕС свои способы измерения и маркировки содержания воды в рыбных продуктах, а также — коммерческие и научные названия рыбы. Компании – экспортеры филе трески, которые ранее вошли на рынок ЕС, в новых экономико-политических реалиях, вынуждены пройти повторную сертификацию или получить новые разрешения на ввоз. [Получение разрешений на ввоз новым российским экспортерам](#) временно приостановлено.

Более низкие таможенные пошлины у других стран-экспортеров

В 2021 г. более половины импорта трески в странах ЕС приходилось на государства союза. Крупнейшими поставщиками были Нидерланды, Германия, Дания, Польша и Литва. Среди стран, не входящих в ЕС, основными экспортерами были Китай, Исландия, Россия и Норвегия (как реэкспортный хаб). Торговля внутри ЕС и с Исландией осуществляется беспошлинно, импорт из Норвегии (как реэкспортный хаб) облагается пошлиной в 0,9%. Для филе трески (код ТН ВЭД 030471) из России и Китая предусмотрена таможенная пошлина 7,5%. Россия не имеет преференциальных торговых соглашений с ЕС, что снижает ценовую конкурентоспособность российских поставок.

Программы государственной поддержки национальных производителей

Поддержкой бизнеса по добыче и переработке рыбы занимается [Европейский морской и рыболовный фонд](#) (EMFF). С его помощью перерабатывающие рыбные предприятия могут инвестировать в современные технологии и в открытие новых точек не на береговой линии, что позволяет увеличивать количество сотрудников, снижать расходы на аренду и обеспечивать связь с логистическими хабами. Фонд также выделяет средства на стимулирование спроса на рыбу, добытую национальными производителями, поскольку во многих странах ЕС доля импортированного сырья в переработке велика (квоты на добычу трески у Шпицбергена распределяются в пользу национальных производителей)¹⁵. Для российских экспортеров трески в ЕС это формирует риски в области ценовой конкуренции.

¹⁵ Draft Minutes. Council of the European Union (Agriculture and Fisheries) <https://clck.ru/35NKQ6>

Карта действий экспортера



10



Действия на территории России, которые необходимо предпринять для экспорта мороженого филе трески в ЕС

- 1) Регистрация предприятия во ФГИС «ВетИС».
- 2) Подача в Россельхознадзор через ИС «Цербер» или ФГБУ «НЦБРП» заявления на проведение обследования предприятия на предмет соответствия требованиям законодательства ЕС.
- 3) Прохождение процедуры включения предприятия в реестр экспортеров, по согласованию между Россельхознадзором и уполномоченным органом в ЕС.
- 4) Получение сертификата на улов водных биоресурсов, оформляемого территориальным управлением Росрыболовства в любом из регионов Дальневосточного федерального округа на основании Приказа Министерства сельского хозяйства России от 19.06.2020 № 335 «Об утверждении порядка заполнения и утверждения сертификата на улов водных биологических ресурсов». Последовательность действий при получении сертификата:
 - заявление с приложением заполненного сертификата и требуемых документов подается в территориальном управлении Росрыболовства;
 - должностное лицо территориального управления Росрыболовства вносит информацию в сертификат и принимает решение об его утверждении.
- 5) Оформление производственного, транспортного и экспортного ВСД в системах ФГИС «ВетИС», получение разрешения на экспорт.
- 6) В случае поставки продукции на российский берег для промежуточного складирования, хранения и последующего экспорта необходимо:
 - получить разрешение на экспорт в территориальном управлении Россельхознадзора;
 - поставить соответствующий штамп на ВСД в пункте пропуска через государственную границу России;
 - получить сертификат для ввоза в Евросоюз и размещения на рынке рыбной продукции.

Последовательность действий рыбодобывающего предприятия при осуществлении экспорта мороженого филе трески

- 1)** Осуществление промысла (добычи) трески, производство мороженого филе на борту судна.
- 2)** Оформление ВСД на каждую партию произведенной продукции: производственного, транспортного и экспортного (уполномоченным сотрудником территориального управления Россельхознадзора по форме 5i).
- 3)** Передача продукции на приемно-транспортное судно, гашение транспортного ВСД и выпуск нового транспортного ВСД взамен погашенного (в случае осуществления экспортной поставки с привлечением приемно-транспортного судна).
- 4)** Физическая поставка продукции до пункта таможенного и ветеринарного контроля, выполнение следующих шагов:
 - получение разрешения на экспорт;
 - ветеринарное освидетельствование продукции, гашение транспортного ВСД, получение сертификата для ввоза в ЕС и размещения на рынке рыбной продукции;
 - таможенное оформление продукции.
- 5)** Физическая поставка продукции до пункта назначения на территории ЕС.

Полезные контакты

Информационные ресурсы и услуги АО «Российский Экспортный Центр»:

- цифровая платформа «Мой Экспорт»: <https://myexport.exportcenter.ru/>;
- регистрация на портале: <https://lk.exportcenter.ru/ru/registration/step-1>;
- изучение базы знаний: clck.ru/33s6vV;
- знакомство с перечнем услуг (кредитно-гарантийная поддержка, страхование, продвижение на внешние рынки, специальные программы по поддержке экспорта и др.): <https://www.exportcenter.ru/services/>;
- партнерские предложения: <https://bit.ly/3z4lbbl>.

Запрос на поддержку экспортера в Минпромторг России:

https://minpromtorg.gov.ru/ministry/trade_mission/request_support_export/.

В связи с тем, что в состав ЕС входят 27 государств, для получения наиболее актуальной информации по компетентным ведомствам в конкретной стране, целесообразно обратиться к [онлайн-порталу](#), созданному для помощи третьим странам при ведении бизнеса с государствами ЕС.

Контактная информация



11



Содержание

11.1.

Потенциальные партнеры

11.2.

Профильные организации

11.1. Потенциальные партнеры

Компания	Профиль	Контактная информация
Deutsche See	Импорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: Maifischstrasse 3-9, Bremerhaven, Germany Тел.: +49 471 133 000 E-mail: info@deutscheseede Сайт: www.deutscheseede
Evimare Fish	Импорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: 1e Industriedwarsstraat 3, Ijmuiden, the Netherlands Тел.: +31 255 515 514 E-mail: fish@evimarefish.nl Сайт: https://www.evimarefish.nl/
Hoogendijk Import Export BV	Импорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: Haringbuisweg 21, Vlaardingen, the Netherlands Тел.: +31 102 486 666 E-mail: info@hoogendijk.com Сайт: www.hoogendijk.com
Kruz Seafood	Импорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: Avenue de Passe Temps, Parc d'Activité de Napollon, Aubagne, France Тел.: +33 4423 696 96 E-mail: contact@kruz-seafood.com Сайт: www.kruz-seafood.com
Parlevliet & van der Plas BV	Импорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: Voorschoterweg 31, Valkenburg, the Netherlands Тел.: +31 717 890 000 E-mail: fish@pp-group.eu Сайт: www.pp-group.nl/en-us
Seafood Connection BV	Импорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: Postbus 73, Urk, the Netherlands Тел.: +31 527 687 066 E-mail: info@seafoodconnection.nl Сайт: www.seafoodconnection.nl/en
Sovintex	Импорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: 8 rue la Michodière, Paris, France Тел.: +33 1476 36465 E-mail: sovintex@sovintex.com Сайт: www.sovintex.fr/en
Sterk Trading BV	Импорт, дистрибьюторская деятельность	Адрес: Binnenhaven 1 A, Lemmer, the Netherlands Тел.: +31 514 569 256 E-mail: info@sterkfish.nl Сайт: https://dutchfish.nl/en/node/670
Frosta	Импорт, производство	Адрес: Friesenweg 4, Haus 1-3, Hamburg, Germany Тел.: +49 4085 41400 E-mail: info@frosta.de Сайт: www.frosta.de

Компания	Профиль	Контактная информация
Iglo	Импорт, производство	Адрес: Osterbekstrasse 90c, Hamburg, Germany E-mail: vbinfo@iglo.com Тел.: +48 800 1005200 Сайт: www.iglo.de
L'Assiette Bleue	Импорт, производство	Адрес: 6248F Rue Montifaut de Haut, Pouzauges, France Тел.: +33 2515 751 00 E-mail: info@assiette-bleue.com Сайт: www.assiettebleue.fr
Amazon	Электронная коммерция	Сайт: https://sell.amazon.com/

11.2. Профильные организации

Организация	Контактная информация
Директорат по сельскому хозяйству и развитию сельских районов Directorate-General for Agriculture and Rural Development	Адрес: Rue de la Loi 130/Wetstraat 130 1049 Bruxelles/Brussel, Belgium Тел.: +32 2 299 11 11 Сайт: https://clck.ru/35NKw9
Ведомство ЕС по интеллектуальной собственности European Union Intellectual Property Office (EUIPO)	Адрес: Avenida de Europa, 4, 03008 Alicante, Spain Тел.: +34 965 139 100 E-mail: information@euipo.europa.eu Сайт: https://www.euipo.europa.eu
Ведомство ЕС по сертификации Certification Europe	Адрес: Block 20A, Beckett Way Parkwest, Business Park Dublin 12, Ireland Тел.: +353 1 642 9300 E-mail: info@certificationeurope.com Сайт: www.certificationeurope.com
Европейское агентство по контролю за рыбной ловлей European Fisheries Control Agency	Адрес: Edificio Odriozola, Avenida García Barbón, 4 E-36201 Vigo, Spain Тел.: +34 986 12 06 10 Сайт: www.efca.europa.eu/en
Европейское агентство по безопасности продуктов питания European Food Safety Authority (EFSA)	Адрес: Via Carlo Magno 1A, 43126 Parma, Italy Тел.: +39 0521 036111 Сайт: www.efsa.europa.eu/en
Европейская ассоциация переработчиков рыбы и трейдеров и Европейская федерация национальных союзов импортеров и экспортеров рыбы EU Fish Processors and Traders Association (AIPCE) & European Federation of National Organizations of Importers and Exporters of Fish (CEP)	Адрес: Avenue de Tervueren 188A, box 4, 1150 Brussels, Belgium Тел.: +32 (0)2 761 16 49 Сайт: www.aipce-cep.org

**Государственная
поддержка экспорта
продукции АПК**



12



Программа льготного кредитования

Предоставление льготных краткосрочных и инвестиционных кредитов по ставке от 1 до 5%.

Краткосрочные кредиты (до одного года) направлены на пополнение оборотных средств и ведение текущей деятельности компании.

Долгосрочные инвестиционные кредиты (от 2 до 15 лет) предназначены для финансирования капитальных затрат на строительство, реконструкцию, модернизацию производственных мощностей и инфраструктуры.

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: Минсельхоз России и РОУ АПК

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 26.04.2019 № 512](#)

Программа льготного лизинга оборудования

Льготный лизинг оборудования, необходимого для омологации продукции агропромышленного комплекса или введения новой продуктовой линейки, соответствующей требованиям внешних рынков.

Предоставляется единовременная скидка при уплате авансового платежа в размере 25 или 45% от стоимости предмета лизинга.









Отрасли: все отрасли (акцент на пищевую и перерабатывающую промышленность)

Компетентные органы: Минсельхоз России

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 07.08.2021 № 1313](#)

Программа компенсации затрат на транспортировку продукции АПК

Компенсация 25% затрат на транспортировку продукции АПК железнодорожным, автомобильным, водным и смешанными видами транспорта (за исключением воздушного). Получить компенсацию можно при условии перевозки продукции АПК, которая включена в соответствующий перечень, утвержденный Правительством.















- Отрасли:**
-  живые животные
 -  мясо и пищевые мясные субпродукты, молочная продукция
 -  рыба и морепродукты
 -  живые растения, луковицы, корни
 -  злаки (пшеница, ячмень, кукуруза)
 -  жиры и масла животного и растительного происхождения
 -  сахар и кондитерские изделия, какао и продукты из него
 -  продукты переработки овощей и фруктов
 -  спирт, алкогольные и безалкогольные напитки
 -  остатки и отходы пищевой промышленности
 -  органические химические вещества, белковые вещества
 -  необработанные шкуры

Компетентные органы: Минсельхоз России и АО «РЭЦ»

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 15.09.2017 № 1104](#)

Программа компенсации затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках

Компенсация части затрат на сертификацию продукции АПК на внешних рынках. Возмещается 50 или 90% объема затрат на сертификацию, фактически понесенных производителями в течение 12 месяцев. Получить компенсацию можно при условии сертификации продукции АПК, которая включена в соответствующий перечень, утвержденный Минсельхозом России.

- Отрасли:**
-  живые животные
 -  мясо и пищевые мясные субпродукты, молочная продукция
 -  рыба и морепродукты
 -  живые растения, луковицы, корни
 -  злаки (пшеница, ячмень, кукуруза)
 -  жиры и масла животного и растительного происхождения
 -  сахар и кондитерские изделия, какао и продукты из него
 -  продукты переработки овощей и фруктов
 -  алкогольные и безалкогольные напитки
 -  остатки и отходы пищевой промышленности
 -  органические химические вещества, белковые вещества
 -  необработанные шкуры
 -  табак, вакцины, удобрения, экстракты
 -  шелк, шерсть, лен

Компетентные органы: Минсельхоз России и АО «РЭЦ»

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 25.12.2019 № 1816](#)

Программа продвижения продукции АПК на внешние рынки

В рамках федерального проекта «Экспорт продукции АПК» национального проекта «Международная кооперация и экспорт» АО «РЭЦ» реализует программу по созданию (управлению и содержанию) постоянно действующих дегустационно-демонстрационных павильонов российских продуктов питания в иностранных государствах.

Программа создает условия для эффективной коммуникации с потенциальными потребителями продукции за рубежом.

Организации могут разместить свою продукцию в павильонах в Китае (г. Шанхай), Объединенных Арабских Эмиратах (г. Дубай), Вьетнаме (г. Хошимин), Египте (г. Новый Каир), Турции (г. Стамбул), Саудовской Аравии (г. Эр-Рияд).

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: АО «РЭЦ»

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 26.02.2021 № 255](#)

Программа компенсации части затрат на участие в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях

Возмещение российским экспортерам отдельных видов затрат, связанных с самостоятельным участием в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых за пределами Российской Федерации. Для субъектов малого и среднего предпринимательства лимит составляет 700 тыс. рублей, для крупного бизнеса — 2 млн рублей.

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: Минпромторг России и АО «РЭЦ»

Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 28.12.2020 № 2316](#)

Программа софинансирования части затрат на участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях

Софинансирование от 50 до 80% затрат на участие в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях в целях поддержки мероприятий, направленных на развитие инфраструктуры повышения международной конкурентоспособности, включая продвижение продукции и услуг на внешние рынки.

Отрасли: все отрасли

Компетентные органы: Минпромторг России и АО «РЭЦ»

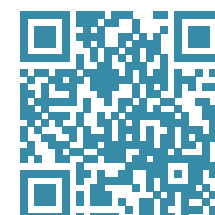
Регулирование: [постановление Правительства Российской Федерации от 28.03.2019 № 342](#)

Полезная информация на сайте **Агроэкспорта**

[Аналитика](#) — раздел содержит аналитические обзоры по ключевым продуктам и наиболее перспективным зарубежным рынкам, отраслевые обзоры и оперативную статистику российского аграрного экспорта.



[Господдержка](#) — в разделе собрана информация о действующих мерах господдержки для российских сельхозпроизводителей и подробные инструкции по участию в каждой из представленных программ.



[Мероприятия](#) — в разделе вы найдете информацию о международных мероприятиях для российских экспортеров аграрной продукции, а также анонсы предстоящих мероприятий ФГБУ «Агроэкспорт».



[Продвижение](#) — в разделе публикуются все экспортные гиды и краткие версии концепций продвижения, разработанные ФГБУ «Агроэкспорт».



[Барьеры](#) — постоянно обновляемая база данных по статусу доступа российской продукции на зарубежные рынки.

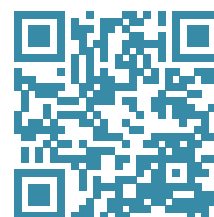


Полезная информация

[Сертификация](#) — раздел содержит информацию о всех видах сертификации, которая может понадобиться для поставок на экспорт: НАССР, Халяль, Кошер и Органика.



[Новости](#) — самые актуальные новости аграрного экспорта, а также дайджесты российских и зарубежных СМИ.



Мы в социальных сетях:

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

Telegram: www.t.me/mcxae

Яндекс Дзен: www.zen.yandex.ru/id/5ddd1a7cd8a5147cefe9d66c

Связаться с нами:

Сайт: www.aemcx.ru

Телефон: [+7 495 280-74-49](tel:+74952807449)

Почта: info@aemcx.ru

Вконтакте: <https://vk.com/aemcx>

