

Интегрированный подход к продвижению Среднеазиатских МСП,
по переработке орехов, сухофруктов и мёда

Программа Европейского Союза «Центральная Азия – Инвест II»



Брошюра по экспорту

**Экспорт из Таджикистана и Кыргызстана в
Европу
Шаг за шагом**

Маргит Вендельбергер
MARCOM GmbH

Апрель 2012 г.

Какова цель и значение данной брошюры?

Данная брошюра представляет собой примерное пособие для МСП из Таджикистана и Кыргызстана, ориентированных на экспорт. Она показывает «шаг за шагом», что необходимо сделать для подготовки и реализации экспорта в Европу.

Основной упор делается на сельскохозяйственные продукты, т.е. сушёные абрикосы.

Начиная составление этой брошюры, мы понимали, что одной публикацией ни за что не удастся полностью охватить все вопросы, связанные с данной темой. Поэтому мы применили методологию подачи информации в сжатом виде, в то же время давая ссылки на источники, в которых доступна более подробная информация.

Даже если вы уже внимательно ознакомились с этим буклетом и заучили всё содержимое наизусть, он всё равно может послужить полезным контрольным листом и справочником, поддерживающим вашу экспортную деятельность.

Пожалуйста, имейте в виду, что данная брошюра ориентирована на подготовку к экспорту и передачу технического ноу-хау.

Также, пожалуйста, имейте в виду, что правила и ссылки, упомянутые в данной публикации, могут измениться. Поэтому проверьте дважды, прежде чем экспортировать продукцию.

И напоследок, желаем вам пользы от прочтения этой брошюры и успеха в вашей экспортной деятельности!

Маргит Вендельбергер

Об авторе:

Маргит Вендельбергер закончила Университет Бизнеса в Вене по специализации «маркетинг и менеджмент», а затем аспирантуру в Университете Святого Галлена в Швейцарии. Затем она продолжила обучение в области управления электронным бизнесом в Дунайском Университете в Кремсе и получила сертификат Тренера по Менеджменту в Институте Системного Обучения в Вене.

После нескольких лет работы в отделе Международного Маркетинга компании Unilever (в Австрии, Италии, Японии и Венгрии) она открыла компанию MARCOM, предоставляющую консультации в области маркетинга, в первую очередь по Разработке и реализации маркетинговых стратегии, Концепциям бизнеса и Поддержке экспорта, а также предоставляющую Обучение в области Маркетинга и Менеджмента, в Восточной Европе, Азии и Южной Америке.

Более 20 лет Маргит Вендельбергер является ценным тренером для руководителей компаний в Австрии и по всему миру.

Она также читает лекции по маркетингу и управлению отношениями с клиентами (CRM) в Университете Вены по прикладным наукам (FH Wien); Проводит обучение маркетингу и CRM в Институте для топ-менеджеров Института менеджмента и руководства, а также читает лекции по Стратегиям Маркетинга в Дунайском Университете в Кремсе.

Брошюра разработана и размножена при финансовой поддержке **Европейского Союза** в рамках второй фазы программы **“Центральная Азия Инвест”**. Исключительная ответственность за содержание данной публикации лежит на организации **Hilfswerk Austria International** и может не отражать точку зрения **Европейского Союза**.

Оглавление

1.	Европейский рынок	4
1.1.	Страны Европейского Союза (ЕС)	4
1.2.	Каковы характеристики Европейского рынка?	4
1.3.	Каковы тенденции в Европе?	5
1.3.1.	Экономические тенденции и рынок.....	5
1.3.2.	Социальные тенденции и рынок	5
1.3.3.	Каково влияние этих тенденций на пищевые продукты?	6
1.3.4.	Какой может быть стратегия экспорта из Таджикистана в Европу?	6
1.3.5.	Какие требования к качеству пищевых продуктов (для потребителей, озабоченных здоровым образом жизни) предъявляют Европейские потребители?	7
1.4.	Как провести исследование рынка по моему продукту?.....	7
1.4.1.	На что следует обратить внимание при исследовании рынка?	7
1.4.2.	Где в Интернете найти информацию о пищевых продуктах и их дистрибуции?	8
1.5.	Какие стандарты качества ожидаются для пищевых продуктов?	9
1.5.1.	Высокий уровень качества.....	9
1.5.2.	Стабильность.....	10
1.5.3.	Высокие стандарты сервиса доставки.....	10
1.6.	Есть ли правила/ограничения импорта пищевых продуктов?	11
1.6.1.	Лицензии на импорт	11
1.6.2.	Разрешения на ввоз	11
1.6.3.	Санитарный контроль	11
1.6.4.	Требования к органическим продуктам	12
1.6.5.	Квоты	13
1.6.6.	Европейские стандарты	13
1.6.7.	Список редких видов (CITES)	14
2.	Подготовка к экспорту	15
2.1.	Где найти таможенные правила, относящиеся к моим продуктам?	15
2.1.1.	Основы	15
2.1.2.	Как мне узнать тарифный номер моего продукта?	15
2.1.3.	Как мне узнать ставку пошлины и ограничения на мой продукт?	17
2.1.4.	Как узнать импортные требования к моему продукту?	17
2.2.	Есть ли ограничения импорта в страны ЕС?	19
2.3.	Какие законы о безопасности относятся к моему продукту?	19
2.4.	Какая информация о моём продукте необходима?	19
2.5.	Какая упаковка и маркировка продукта нужна?	20
2.6.	Какая упаковка нужна для транспортировки?	20
2.7.	Какие документы необходимы для экспорта?	21
2.7.1.	Коммерческий счёт-фактура.....	21
2.7.2.	Грузовые документы (транспортная документация).....	22
2.7.3.	Упаковочный лист.....	23
2.7.4.	Страхование груза.....	24
2.7.5.	Подтверждение происхождения.....	25
2.7.5.1.	Декларация таможенной стоимости.....	25
2.7.5.2.	Форма А.....	25
2.7.6.	Сертификат происхождения	26
2.7.7.	Лицензия на импорт	27
2.7.8.	Заявление на тарифную квоту	28
2.7.9.	Документ об общественном контроле.....	29
2.7.10.	Сертификаты проверки (санитарный, ветеринарный, фитосанитарный сертификат).....	29
2.7.11.	Сертификат об окурировании.....	29
3.	Перевозка / транспортировка из Таджикистана в Европу	30
3.1.	Сколько стоит транспортировка и таможенная очистка?.....	30
3.2.	Какие варианты транспортировки можно организовать?	30
3.2.1.	Что такое INCOTERMS?.....	30
3.2.2.	Каковы наиболее часто используемые условия INCOTERMS?	30
4.	Таможенная очистка	31
4.1.	Какова процедура таможенной очистки?	31
4.1.1.	Где я могу пройти таможенную очистку.....	31
4.1.2.	Как провести таможенную регистрацию/декларирование груза?	31
4.1.3.	Как рассчитывается таможенная пошлина?.....	33
4.1.4.	По какой ставке платится НДС?	34
4.2.	Сколько времени занимает таможенная очистка?.....	34
5.	Другие полезные ссылки	34

1. Европейский рынок

1.1. Страны Европейского Союза (ЕС)

Страна	Таможенный код страны	Население, млн (2009)	Располагаемый доход на душу населения, Евро/год (2010)	НДС / НДС на пищевые продукты, % (2012)
Европейский Союз	CE	499,8	19 359	
Австрия	AT	8,1	22 896	20 / 10
Бельгия	BE	10,8	21 906	21 / 6
Болгария	BG	7,6	7 180	20 / 9
Кипр	CY	0,8	20 146	15 / 5
Чехия	CZ	10,5	13 483	20 / 14
Дания	DK	5,5	20 089	25 / 25
Эстония	EE	1,3	10 844	20 / 20
Финляндия	FI	5,3	21 305	23 / 13
Франция	FR	64,4	22 744	19,6 / 5,5
Германия	DE	82,1	23 592	19 / 7
Греция	EL	11,3	17 192	23 / 13
Венгрия	HU	10,0	11 077	27 / 27
Ирландия	IE	4,5	19 668	23 / 0
Италия	IT	60,1	20 027	21 / 4
Латвия	LV	2,3	9 007	22 / 22
Литва	LT	3,4	10 836	21 / 21
Люксембург	LU	0,5	N.A.	15 / 3
Мальта	MT	0,4	N.A.	18 / 0
Нидерланды	NL	16,5	21 331	19 / 6
Польша	PL	38,1	12 118	23 / 5
Португалия	PT	10,6	16 034	23 / 6
Румыния	RO	21,5	7 799	24 / 24
Словакия	SK	5,4	13 550	20 / 20
Словения	SI	2,0	16 148	20 / 8,5
Испания	ES	45,8	18 907	18 / 4
Швеция	SE	9,3	21 313	25 / 12
Великобритания	UK	61,6	21 919	20 / 0

Располагаемый доход: валовый располагаемый доход домохозяйств, разделённый на паритетную покупательную способность фактического индивидуального потребления домохозяйств и на общее население.

Источники:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00113>

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-QA-09-031/EN/KS-QA-09-031-EN.PDF

1.2. Каковы характеристики Европейского рынка?

- **Крупный:** 500 млн. потребителей со средним располагаемым доходом 19 359 Евро на человека.

- **Разнообразный:** Европа – это не 1, а 27 разных рынков
 - 27 национальностей, говорящих на 23 языках
 - Значительно различающиеся культуры
 - Средний уровень располагаемого дохода от 7 180 до 23 592 €
- **Высокие стандарты качества и поставки**
 - Высокая конкуренция по срокам и качеству (продукта, упаковки и т.д.)
 - Множество конкурентов по пищевым продуктам в Европейском Союзе: как Восточная Европа (Венгрия и Болгария), но особенно Южная Европа (в особенности Испания и Италия)

1.3. *Каковы тенденции в Европе?*

1.3.1. **Экономические тенденции и рынок**

- **Экономический спад** → снижение покупательной способности, повышение безработицы
- **Северо-западные рынки лидируют** перед восточными и южными рынками в плане тенденций, нововведений и экономической мощи
- **Индивидуализм:** индивидуальный образ жизни → потребители хотят выделиться, больше свободного времени
- **Отсутствие материализма** (не так характерно для восточных рынков): больше заинтересованы в новом духовном, культурном, религиозном опыте
- **Забота об окружающей среде** (не так характерно для южных и восточных рынков): натуральные продукты (еда, косметика, текстиль), экологическая и социальная маркировка (товары «честной торговли»)
- **Забота о здоровье** и здоровый образ жизни → благополучие, здоровье и органическая еда
- **Потребители хорошо информированы** (благодаря Интернету) и критически настроены

1.3.2. **Социальные тенденции и рынок**

- **Стареющее общество:** в северо-восточной Европе больше покупательная способность; в восточной и южной Европе пенсии низкие
- **Мелкие домохозяйства:**
 - Много домохозяйств, состоящих из одного или двух человек
 - Молодёжь рано покидает дома
 - Люди дольше живут по отдельности
 - Меньше детей
 - Старики живут дольше, но отдельно от детей
- **Многокультурные общества:** повышенная осведомлённость о множестве культур расширила рынки для продуктов / тем этнического происхождения и интерес к путешествиям в «экзотические» места

1.3.3. Каково влияние этих тенденций на пищевые продукты?

- **Экономический спад** → меньше крупных покупок, в основном покупки для себя и для дома, меньше посещений ресторанов – больше готовят дома
- **Индивидуализм** → спрос на «уникальные» новые продукты в секторе здоровья (еда, ...) и индивидуальные места для поездок (открыты к еде из «экзотических стран»)
- **Отсутствие материализма** → меньше предметов роскоши, больше покупок на основе опыта
- **Забота о природе** → натуральные товары и услуги, экологическая/социальная маркировка
- **Стареющее общество** → высококачественные продукты и средства на покупку здоровой пищи
- **Мелкие домохозяйства** → больше рынок, но в мелких единицах (упаковки, ...)
- **Многокультурные общества** → более фрагментированные рынки, открытые для новых, необычных пищевых продуктов, например, Азиатской пищи (в связи с положительным имиджем ТКМ – традиционной китайской медицины)

1.3.4. Какой может быть стратегия экспорта из Таджикистана в Европу?

Существуют три стратегических подхода к экспорту товаров и услуг из Таджикистана и Кыргызстана:

1. **Продукты с УТП** (уникальным торговым предложением): уникальные товары и услуги высочайшего качества. Эти продукты могут (но не обязательно) быть смесью традиционных таджикских и кыргызских ингредиентов / образа жизни, смешанного с западным образом жизни.
2. **Традиционные таджикские и кыргызские продукты** высокого качества, предлагающие западным покупателям ощущение Азии, особенно продукты здорового питания.
3. **Продукты-аналоги**: продукты, не содержащие особых ингредиентов или услуг, которые предлагаются широким рядом поставщиков, включая международных (например, Турецких) конкурентов.

Первые две категории могут иметь хорошие шансы на Европейском рынке. Продукты-аналоги могут продаваться только по очень низким ценам. По ним уже существует достаточно высокая конкуренция как внутри ЕС (свободная таможенная зона), так и со стороны Турции и других Азиатских стран.

1.3.5. Какие требования к качеству пищевых продуктов (для потребителей, озабоченных здоровым образом жизни) предъявляют Европейские потребители?

- **Высокое качество товаров и услуг**
- **Высокое качество упаковки:** материалы, дизайн, маркетинг
- **Подробная информация** о содержимом и преимуществах продукта
- **Элементы построения доверия:** опыт, результаты тестов, имидж, дизайн...

Например, маркировка качества продуктов:



«Сертифицированное качество из Австрии» «Хорошая еда прямо с фермы»

Например, сертифицированная маркировка органических продуктов:



- **натуральное:** ингредиенты, вид, ощущение
- **экологическая и социальная маркировка:** показать экологическую безопасность при выращивании и производстве, сохранить социальные стандарты (против детского труда...)

1.4. Как провести исследование рынка по моему продукту?

Самый простой и эффективный способ – исследование рынка через интернет и посредством изучения каталогов, брошюр и журналов

1.4.1. На что следует обратить внимание при исследовании рынка?

- **Продукт:** какие типы товаров и услуг присутствуют на рынке и пользуются спросом?
- **Характеристики:** каковы основные характеристики пищевых продуктов?
- **Уровень цен:** Какие бывают уровни цен? Каковы ценовые ожидания?
- **Тенденции:** Какие тенденции присутствуют? Есть ли видимые изменения тенденций?

- **Конкуренция на рынке:** что предлагают конкуренты? Кто основные игроки на рынке?
- **Распространение:** где распространяются пищевые продукты?
- **Импортные правила / ограничения**

1.4.2. Где в Интернете найти информацию о пищевых продуктах и их дистрибуции?

Наиболее важные Торговые журналы:

- **CASH Das Handelsblatt:** www.cash.at



№4/2012: тема номера – этнический шоппинг

- **Regal:** www.regal.at



№2/2012: тема номера – торговая стратегия сети супермаркетов Rewe

- Rundschau für den Lebensmittelhandel: www.rundschau.de



№5/2012: тема номера – безопасность пищевых продуктов

1.5. *Какие стандарты качества ожидаются для пищевых продуктов?*

1.5.1. **Высокий уровень качества**

Товары для Европейского рынка должны быть представлены с **высоким качеством** и в **хорошей упаковке**, даже если это самые обычные продукты. Иначе их не купят.

Качественные пищевые продукты покупаются под влиянием эмоций, в зависимости от **воспринимаемого качества** продукта и его упаковки. Это также помогает **укрепить доверие** к продукту и бренду. Сертификаты могут дополнительно укрепить доверие.

Стратегия бренда: высококачественные фотографии продукта на высококачественной упаковке



Полностью натуральные продукты: никаких добавок, никакой серы...



За продукты с **восприятием очень высокого качества и уникальные продукты** потребители готовы заплатить более высокую цену. Иначе они будут восприниматься как товар широкого потребления, не стоящий больших денег.

Учтите, что **восприятие качества Европейскими потребителями** может полностью **отличаться** от стандартов Кыргызстана и Таджикистана.

1.5.2. Стабильность

Очень важно поддерживать стандарт **качества** всегда на **стабильно высоком уровне**. Иначе никто не купит ваш товар **дважды**.

Поэтому агенты по закупкам примут партию, только если **все продукты** произведены на оговорённом уровне качества.

В большинстве случаев, если качество не соответствует ожидаемому, **агент по закупкам откажется** принимать партию и **отправит** весь груз **обратно за счёт производителя**. Не стоит ожидать **переговоров о скидке** или **частичной приёмки** партии. Ну и не стоит говорить, что повторного контракта тоже не будет.

1.5.3. Высокие стандарты сервиса доставки

Сервис доставки означает, что поставка заказанных продуктов производится **вовремя**. Поскольку складирование в Европе стоит очень дорого, дистрибьюторы и магазины стараются держать запасы по минимуму. В результате этого для них крайне важно **соблюдение оговорённых сроков поставки**.

1.6. Есть ли правила/ограничения импорта пищевых продуктов?

Большинство ограничений импорта относятся к товарам (таким, как пищевые и медицинские продукты), требующим особого внимания в свете общей безопасности населения и охраны здоровья, или в связи с риском распространения заболеваний животных и растений.

1.6.1. Лицензии на импорт

Необходимость приобретения лицензий на импорт определяется ЕС или местными властями. Под ограничения попадают такие товары, как лекарственные средства, витамины, гомеопатические препараты, живые животные, продукты животного происхождения, редкие виды животных и растений, а также продукты из них, прочие растения и растительные продукты, одежда и прочие текстильные изделия, продукты сельского хозяйства и пищевые товары.

Это правило может применяться к некоторым товарам из Таджикистана и Кыргызстана. Чтобы точно определить, нужны ли лицензии на импорт вашего продукта, смотрите раздел 2.1.4.

1.6.2. Разрешения на ввоз

Лекарственные препараты могут импортироваться только лицами, имеющими разрешение на производство и торговлю лекарственными препаратами. Также разрешение на ввоз требуется для импорта некоторых живых животных или отдельных продуктов животного происхождения (не пищевого назначения).

1.6.3. Санитарный контроль

Большинство импортных продуктов животного и неживотного происхождения из стран, не входящих в состав ЕС, должны ввозиться в Евросоюз через одобренный Пост Пограничного Контроля (ППК) с разрешения официального лица ветеринарной службы.

По каждой партии проводятся следующие проверки:

- Проверка документов;
- Проверка на соответствие документам; и
- При необходимости физическая проверка.

Пищевые продукты неживотного происхождения (например, фрукты) должны сопровождаться сертификатом, выданным официальными органами страны экспорта.

Это необходимо, в первую очередь, для проверки продуктов питания на наличие:

- Микроорганизмов, таких как кишечная палочка, сальмонелла, листерия и т.д.);

- Вредных примесей, такими как диоксин, афлатоксин, кадмий, свинец, ртуть, радиоактивные вещества;
- Остаточных количеств пестицидов;
- Искусственных пищевых добавок и отдушек;
- Гигиены растений.

Дополнительная информация о санитарном контроле товаров неживотного происхождения:

http://exporthelp.europa.eu/update/requirements/ehir_eu11_01v001/eu/auxi/eu_heanahc_legislation.pdf

Положение (ЕС) 1881/2006 определяет максимальные уровни загрязнителей в пищевых продуктах, размещаемых на рынке ЕС:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2006R1881:20100701:EN:PDF>

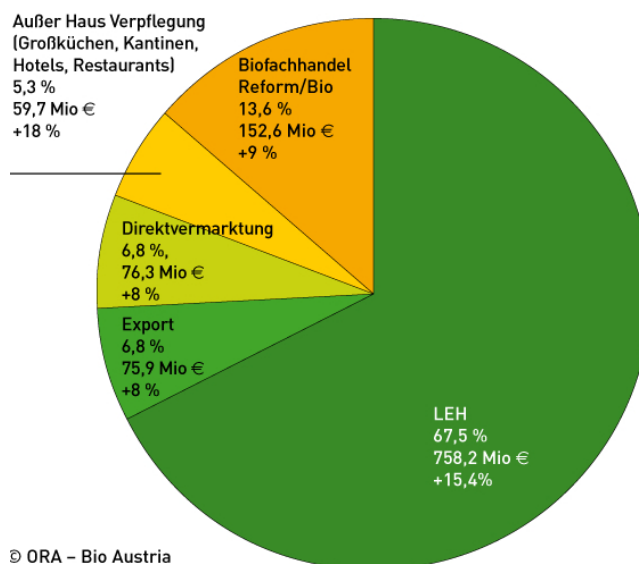
1.6.4. Требования к органическим продуктам

Рынок органических продуктов в Австрии очень интересен.

Общий оборот рынка органических продуктов в Австрии в 2010 г.: 1,124 млрд. Евро

67,5% продуктовые магазины
13,6% специализированные магазины (биомагазины)
6,8% прямые продажи с ферм
6,8% экспорт (в основном в Германию)
5,3% рестораны

К органическим продуктам предъявляются крайне строгие требования. Информацию об этих требованиях можно найти по адресу:



http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu12_01v001/eu/main/req_sporgan_eu_010_0612.htm&reporterLabel1=EU&reporterId2=AT&file2=ehir_at12_01v001/at/main/req_sporgan_at_010_0612.htm&reporterLabel2=Austria&label=Voluntary+-+Products+from+organic+production&languageId=en&status=PROD

1.6.5. Квоты

Контингенты (квоты по количеству)

На некоторые продукты, произведённые в определённых странах, распространяются лимиты на импорт (контингенты) в Европейский Союз.

Эти группы продуктов включают:

- Некоторые сельскохозяйственные продукты (например, чай);
 - Текстиль;
 - Игрушки и т.д.
- Как узнать, существуют ли квоты на мой продукт?
Можно уточнить по вашему тарифному номеру продукта – см. Раздел 2.1.3.

Тарифные квоты

Для ряда продуктов доступно снижение таможенных пошлин на отдельное количество ввозимых товаров. Это ограничение принимает форму тарифных квот. Тарифные квоты могут применяться к товарам определённого происхождения, обычно в рамках соглашений о льготных тарифах, или к товарам любого происхождения.

1.6.6. Европейские стандарты

Существуют общеевропейские стандарты, действительные для всех стран-членов Европейского Союза. Кроме того, могут быть и конкретные национальные правила. Подробности можно найти в таблице «Требования» в Разделе 2.1.4.

Существуют стандарты по:

- Маркетингу, упаковке, маркировке, безопасности продуктов...
- Например, пищевых продуктов, текстильной продукции, электрических товаров (лампы, игрушки и т.д.)

Здесь перечислены наиболее важные стандарты, но кроме этого для каждого продукта необходимо проверить наличие соответствующих Европейских и местных стандартов.

Информацию о **маркировке и упаковке** пищевой и непищевой продукции можно найти по адресу:

http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packaging/index_en.htm

Информация о правилах **маркировки пищевых продуктов** доступна на сайте:

http://ec.europa.eu/food/food/labellingnutrition/foodlabelling/proposed_legislation_en.htm

Информация о правилах **маркировки электрических товаров CE** доступна по адресу:
<http://www.ce-marking.org/what-product.html>

многие продукты должны соответствовать **единым стандартам ЕС**.
Дополнительная информация:
<http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/standardization/harmstds/reflist.html>

Закон о безопасности продуктов от токсичных ингредиентов действует, например, для:

- Пищевых продуктов
- Продуктов, вступающих в прямой контакт с человеческим телом
- Игрушек

Запрещён импорт продуктов, содержащих ртуть, ПХБ (полихлорбифенил) и ПХТ (полихлортерфенил), ХФУ (хлорфторуглероды) и ГХФУ (гидрохлорфторуглероды), а также продукты, поверхность которых обработана кадмием или которые содержат такие вещества, как стабилизаторы или красители.

1.6.7. **Список редких видов (CITES)**

- Включает вымирающие виды животных и растений, а также продукты или их компоненты, содержащие вещества из защищённых видов, согласно Вашингтонской конвенции (CITES);
- Отдельные продукты из Таджикистана или Кыргызстана (например, чай) могут содержать растения, включённые в этот список, и таким образом **запрещены** к ввозу в Европу. Например, запрещён сбор эдельвейсов в Швейцарии, Германии и Австрии;
- Полный список животных и растений с их латинскими названиями можно найти на сайте www.cites.org (в приложениях), описания с фотографиями – на <http://www.cites.org/gallery/species/index.html>
- В случае, если вы используете какие-либо травы/растения, не входящие в список CITES, указывайте в таможенной декларации их латинское название, чтобы избежать лишних вопросов и задержек при таможенной очистке.

2. Подготовка к экспорту

2.1. Где найти таможенные правила, относящиеся к моим продуктам?

2.1.1. Основы

- Каждый продукт, предназначенный для импорта в ЕС, должен быть отнесён в соответствующую категорию (в зависимости от типа продукта и используемых материалов), и ему должен быть присвоен **тарифный номер**;
- Согласно тарифного номера рассчитывается определённый размер тарифной пошлины и необходимые документы;
- Тарифный номер, пошлина и документы, необходимые для таможенного декларирования, одинаковы во всех странах ЕС;
- Более подробную информацию и таможенные правила ЕС можно узнать на http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index_ru.html

2.1.2. Как мне узнать тарифный номер моего продукта?

- Каждый тарифный номер состоит из 10 цифр;
- Чтобы узнать **тарифный номер** продукта, воспользуйтесь системой TARIC (Европейской системой таможенных кодов) по адресу: http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=it%2fit_ImportTariffs.html&docType=main&languageId=ru&status=PROD
- Можно воспользоваться поиском:
 1. По описанию продукта;
 2. По коду – если вам уже известна часть тарифного номера (например, уже знаете код группы)
- Если в продукте используется более одного материала, код определяется по основному материалу
- Например, код **сушёных абрикосов**: 0813100000



2.1.3. Как мне узнать ставку пошлины и ограничения на мой продукт?

Введите тарифный номер и страну происхождения на странице:
http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=it%2fit_ImportTariffs.html&docType=main&languageId=ru&status=PROD

EXPORT HELPDESK

О нас Требования и налоги Пошлины на импорт Преференциальные договоренности Статистика торговли Ссылки

Введение
Форма для ввода данных
Руководство пользователя
Часто задаваемые вопросы

Пошлины на импорт

ПОШЛИНЫ НА ИМПОРТ

ФОРМА ДЛЯ ВВОДА ДАННЫХ

Введите код изделия (10-разрядный) 0813100000 Обзор или Поиск.

Выберите страну происхождения Таджикистан - ТД

Выберите расчетную дату 24 Апрель 2012

Просмотр

Будет отображён тариф на импорт:

EXPORT HELPDESK

Требования и налоги Пошлины на импорт Преференциальные договоренности Статистика торговли Ссылки Новые возможности

Пошлины на импорт

ПОШЛИНЫ НА ИМПОРТ

РЕЗУЛЬТАТЫ

Код изделия 0813100000
Страна происхождения Таджикистан
Расчетная дата 24 Апрель 2012 г.

Код	Описание изделия
08	СЪЕДОБНЫЕ ФРУКТЫ И ОРЕХИ; КОЖУРА ЦИТРУСОВЫХ ПЛОДОВ ИЛИ КОРКИ ДЫНЬ
0813	Фрукты сушеные, кроме плодов товарных позиций 0801 - 0806; смеси орехов или сушеных плодов данной группы:
0813 10	-абрикосы

Происхождение	Доп. код	Тип единицы измерения	Тариф	Conditions	Примечание	Правила/Решение
ERGA OMNES		Пошлина третьих стран	5.6 %			R2204/99
ОСП (общий режим)		Тарифная преференция	2.1 %			R0732/08

Поставщик: Генеральный директорат по налогообложению и таможенному союзу Taric: 09/05/2012

- Таможенная пошлина: 5,6%
- Пошлина с преференциями: 2,1% с формой А

2.1.4. Как узнать импортные требования к моему продукту?

Введите тарифный номер, страну происхождения и страну назначения на странице:

http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm;jsessionid=E5B03387141F7FC9C9FCFC3C310A7A06?page=rt%2frt_RequirementsAndTaxes.html&docType=main&languageId=ru

EXPORT HELPDESK

О нас | Требования и налоги | Пошлины на импорт | Преференциальные договоренности | Статистика торговли | Ссылки

Введение | Обзор | Общие требования | Специальные требования | Форма для ввода данных | Руководство пользователя | Часто задаваемые вопросы

Требования и налоги

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

ФОРМА ДЛЯ ВВОДА ДАННЫХ

Выберите код изделия (8-разрядный) Обзор или Поиск.

Выберите страну происхождения

Выберите страну назначения

ПЕРЕЧЕНЬ ТРЕБОВАНИЙ

Код изделия: 08131000
Страна происхождения: Таджикистан
Страна назначения: Австрия

Код	Описание изделия
08	СЪЕДОБНЫЕ ФРУКТЫ И ОРЕХИ; КОЖУРА ЦИТРУСОВЫХ ПЛОДОВ ИЛИ КОРКИ ДЫНЬ
0813	Фрукты сушеные, кроме плодов товарных позиций 0801 - 0806; смеси орехов или сушеных плодов данной группы:
0813 10	-абрикосы

Специальные требования к 08131000

<input type="checkbox"/>	Контроль загрязняющих веществ в продуктах питания	EU/ AT
<input type="checkbox"/>	Санитарный контроль остаточных пестицидов в растениях и продуктах животного происхождения, предназначенных для потребления человеком	EU/ AT
<input type="checkbox"/>	Санитарный контроль продуктов питания неживотного происхождения	EU/ AT
<input type="checkbox"/>	Маркировка для продуктов питания	EU/ AT
<input type="checkbox"/>	Фитосанитарный контроль	EU/ AT
<input type="checkbox"/>	Продукция органического сельскохозяйственного производства	EU/ AT

Внутреннее налогообложение

НДС	Акцизный сбор
10%	-
Дата последнего изменения (дд/мм/гггг): 01/04/2012	Дата последнего изменения (дд/мм/гггг): 01/04/2012

Освобождение от ответственности.
Информация, содержащаяся в настоящей базе данных, не должна рассматриваться в качестве официального источника ни со стороны Европейской Комиссии, ни со стороны администраций стран-членов. При составлении информации, содержащейся в настоящей базе данных, были предприняты все меры для обеспечения ее точности, однако ни Европейская Комиссия, ни организации, предоставившие данные, не несут ответственности за непреднамеренные ошибки или упущения. Косвенные налоговые ставки и налоговые льготы устанавливаются законодательством стран-членов, таким образом, абсолютная точность информации может быть гарантирована только после ознакомления с их официальными источниками. Продолжая пользоваться сайтом и просматривая данные, вы соглашаетесь с этими условиями.

Обзор

<input type="checkbox"/>	Обзор процедур импорта	AT	<input type="checkbox"/>	НДС	AT
			<input type="checkbox"/>	Прочие	AT

Для сушёных абрикосов необходимы следующие документы:

- Контроль загрязняющих веществ
- Контроль остаточных пестицидов в растениях
- Санитарный контроль
- Маркировка для продуктов питания
- Фитосанитарный контроль
- В случае органических продуктов: сертификат

Помимо этого, необходимо рассмотреть **специальные импортные требования Австрии** (кнопка: AT в строчке «Обзор процедур импорта»).

Сюда в основном входят правила, касающиеся упаковки, маркировки и т.д., а также ссылки на более подробную информацию.

Также на этой странице включена информация о налогах в Австрии: ставка НДС составляет 10%.

Щёлкнув по кнопке EU/AT рядом с необходимым документом, вы можете получить подробное объяснение необходимых общих правил ЕС и специальных правил Австрии.

2.2. ***Есть ли ограничения импорта в страны ЕС?***

- **Разрешения на импорт:** подробности в разделе 1.6.2.
- **Квоты:** подробности в разделе 1.6.5.

2.3. ***Какие законы о безопасности относятся к моему продукту?***

- **Закон о гарантии в ЕС:**
 - **2 года** для производителя
 - Текст Европейской Директивы: «Ответственность возникает, когда дефект становится очевидным потребителю в течение двух лет с момента доставки товара, если только дефект не был или не должен был быть очевидным потребителю в момент продажи. Любой дефект, очевидный в течение шести месяцев с момента доставки, считается существовавшим на момент доставки, если не доказано обратное или он не совместим с характером товара или дефекта».
- **Законодательство о пищевых, медицинских и лекарственных продуктах** – подробности в разделе 1.6.3 (санитарный контроль) и 1.6.6 (Европейские стандарты)
- **Продукты, вступающие в прямой контакт с пищей и кожей** – подробности в разделе 1.6.6

2.4. ***Какая информация о моём продукте необходима?***

Существуют **требования законодательства**, а также **требования покупателя**.

Обычно о продуктах указывается следующая информация:

- Используемые ингредиенты
- Инструкция по использованию
- «Сделано в ...»
- Производитель
- Штрих-код

Требования могут варьироваться в зависимости от категории продукта, типа магазина и страны. Что именно нужно в случае **вашего** продукта, подскажет **ваш покупатель**.

2.5. **Какая упаковка и маркировка продукта нужна?**

- **Упаковка продукта:**
 - **Дизайн упаковки продукта очень важен** для создания имиджа и восприятия качества продукта;
 - Тип и материал упаковки следует согласовать с **покупателем**
- **Маркировка:**
 - **Маркировка** розничных продуктов должна быть выполнена **на языке страны продажи** (согласно закона о потребителях)
 - **Экологическая маркировка:**
 - Потребители в Европе озабочены сохранением экологии;
 - Поэтому экологическая маркировка может быть плюсом. Примеры индивидуальной экологической маркировки: «органический продукт», «экологически чистый», «защищает землю», «полностью натуральный» и т.д.
 - **Экологическая маркировка Европейского Союза** («Логотип с цветком») – добровольно размещаемый знак, который может быть помещён на упаковку, если соблюдены все критерии его нанесения.
http://ec.europa.eu/environment/ecolabel/index_en.htm
 - **Социальная маркировка:**
 - Например, марка «**Честная торговля**»
 - www.fairtrade.at/ueber-fairtrade/kontrolle-und-zertifizierung/
 - Направлена на узкую целевую группу;
 - Требуется большого количества бумажной работы и аудитов

2.6. **Какая упаковка нужна для транспортировки?**

- **Транспортную упаковку** следует согласовать с:
 - **Покупателем**
 - **Транспортной компанией**
- Что следует принять во внимание?
 - **Размеры:**
 - Какие стандартные размеры существуют?
 - Какой размер необходим, чтобы поместить товар в контейнер?
 - Какие размеры подходят для максимально эффективной загрузки?
 - **Используемые материалы:**
 - Достаточно крепкие, чтобы избежать повреждений?
 - Если дерево: требуется ли окоривание?
 - Вес упаковки: особенно важен в случае перевозки воздушным транспортом (например, для отправки образцов или срочной доставки)
 - **Наносимая информация:**
 - Что должно быть указано на упаковке?

- Обычно:
 - Тип продукта, например, «Абрикосы сушёные»
 - Артикул
 - Количество упаковок, например, «12 штук в пакете, 8 пакетов в коробке»

2.7. Какие документы необходимы для экспорта?

Большинство из нижеперечисленных документов необходимы для каждой партии товара, импортируемой в ЕС – в зависимости от продукта. Конкретные документы, необходимые для определённых товаров, перечислены в общих и специальных требованиях – см. также раздел 2.1.4 и ниже:

<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2f GeneralRequirements.html&docType=main&languageId=ru&status=PROD>

The screenshot shows a website interface with a navigation menu on the left and a main content area. The main content area is titled 'Требования и налоги' and 'ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ'. Below this, there is a section 'ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ КО ВСЕМ ИЗДЕЛИЯМ' which lists various documents required for export, each with a 'EU' label. The documents listed are: Коммерческий счёт-фактура, Грузовые документы, Упаковочный лист, Декларация таможенной стоимости, Страхование груза, and Единый административный документ (SAD).

2.7.1. Коммерческий счёт-фактура

Коммерческий счёт-фактура, выставляемый экспортёром, содержит основную информацию о сделке между экспортёром и импортёром и всегда необходим для таможенной очистки груза.

- На английском языке
- Не требуется определённого формата
- Всегда в оригинале плюс как минимум одна копия
- Содержит хотя бы следующие данные (определённого формата нет):
 - Информация об экспортёре и импортёре (название и адрес)
 - Дата выставления счёта
 - Номер счёта
 - Описание товара (название, качество и т.д.)
 - Единица измерения (штук, кг и т.д.)
 - Количество товара
 - Цена за единицу, в долларах США или Евро
 - Общая стоимость каждого товара, в долларах США или Евро
 - Общая сумма счёта и валюта платежа
 - Условия оплаты (метод и дата оплаты, скидки и т.д.)
 - Условия доставки согласно Инкотермс
 - Каким транспортом производится доставка
 - Уникальный идентификатор (ИНН/налоговый код) импортёра

2.7.2. Грузовые документы (транспортная документация)

В зависимости от используемого вида транспорта, необходимо заполнить следующие документы и представить их таможенным органам импортирующей страны – члена Европейского Союза (ЕС) при ввозе груза, подлежащего таможенной очистке:

- Транспортная накладная
- Транспортная накладная FIATA
- Автотранспортная накладная (КДПГ)
- Авиа накладная (AWB)
- Железнодорожная транспортная накладная (CIM)
- Карнет АТА
- Карнет TIR

Транспортная накладная

Транспортная накладная – документ, выдаваемый транспортной компанией непосредственному перевозчику, который подтверждает, что товар загружен на борт транспортного средства. Таким образом, Транспортная Накладная служит **подтверждением получения** товара грузоперевозчиком и налагает на него обязательства по доставке товара грузополучателю. В ней содержится подробная информация о грузе, судне и порте назначения. Она **свидетельствует о заключении контракта** на перевозку и передаёт право собственности на груз, подтверждая, что предъявитель Транспортной Накладной является собственником груза.

Транспортная накладная FIATA

Транспортная накладная FIATA – документ, предназначенный для использования в качестве мультимодального или комбинированного транспортного документа, с договорным статусом, разработанный Международной Федерацией Ассоциаций Грузоперевозчиков (FIATA).

Автотранспортная накладная (КДПГ)

Автотранспортная накладная – документ, описывающий детали международной перевозки грузов автомобильным транспортом, заданные *Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов 1956 г.* (Конвенция ДПГ). Она позволяет отправителю распоряжаться грузом во время транспортировки. Автотранспортная накладная заполняется в четырёх экземплярах, подписывается отправителем и перевозчиком. Первая копия предназначается грузоотправителю; вторая остаётся у перевозчика; третья сопровождает груз и доставляется получателю, а четвёртая, с подписью и печатью грузополучателя, возвращается отправителю. Обычно накладная КДПГ выписывается отдельно на каждое транспортное средство.

Авиа накладная (AWB)

Авиа накладная – документ, подтверждающий заключение контракта на перевозку между грузоотправителем и компанией-перевозчиком. Она выдаётся агентом перевозчика и подпадает под действие *Варшавской Конвенции*. Можно использовать одну авиа накладную для нескольких поставок товара; она содержит три оригинала и несколько дополнительных копий. По одному оригиналу получает каждая из сторон, участвующих в перевозке (отправитель, получатель и перевозчик). Копии могут потребоваться в аэропорту отправления/назначения, для доставки, а в некоторых случаях для дальнейших перевозчиков груза. Авиа накладная – транспортный документ, подтверждающий контракт на перевозку и получение товара.

Все перевозчики пользуются единым стандартом авиа накладной, разработанным *Международной Ассоциацией воздушного транспорта (IATA)*; данный формат называется **Стандартная авиа накладная IATA**. Он включает стандартные условия, связанные с положениями Варшавской Конвенции.

Железнодорожная транспортная накладная (CIM)

Железнодорожная транспортная накладная (CIM) – документ, необходимый для транспортировки грузов по железной дороге. CIM выдаётся перевозчиком в пяти экземплярах. Оригинал сопровождает груз, дубликат оригинала остаётся у грузоотправителя, а три оставшиеся копии используются перевозчиком для внутренних целей. Этот документ считается контрактом на железнодорожную перевозку.

Карнет TIR

Карнет TIR – это транзитный таможенный документ, используемый для международной перевозки грузов, часть которой производится автомобильным транспортом. Система TIR требует, чтобы груз перевозился в закрытых автомобилях или контейнерах, при наличии общепризнанной международной гарантии, покрывающей все налоги и сборы, которые могут возникнуть во время перевозки груза. При этом груз должен сопровождаться карнетом TIR, а меры таможенного контроля в стране отправки должны быть приняты всеми транзитными странами и государством назначения.

2.7.3. Упаковочный лист

Упаковочный лист – это коммерческий документ, сопровождающий коммерческий счёт-фактуру и транспортные документы. В нём приведена подробная информация об импортируемых товарах и упаковке каждой партии (вес, размер, необходимость особого обращения и т.д.).

Упаковочный лист необходим для таможенной очистки как документ, инвентаризирующий входящий груз.

- На английском языке
- Содержит как минимум следующие данные (в свободной форме):
 - Информация об экспортёре, импортёре и транспортной компании
 - Дата составления
 - Номер счёта за фрахт
 - Тип упаковки (барабан, деревянный ящик, картонный ящик, коробка, бочка, мешок и т.д.)
 - Количество упаковок
 - Содержимое каждой упаковки (описание продукта и количество единиц в упаковке)
 - Транспортная маркировка (название грузополучателя или пункта назначения, номера погрузочных мест)
 - Вес нетто, брутто и размер упаковок

2.7.4. Страхование груза

Страхование – договор, по которому страхователь освобождается от материальной ответственности в случае повреждения груза в результате рисков, описанных в страховом полисе. Страховка предельно важна при перевозке грузов, поскольку они подвержены как обычным рискам, связанным с перемещением, хранением, погрузкой или перевозкой, так и более редким, таким как массовые беспорядки, забастовки или терроризм.

Существует разница между страхованием груза при перевозке и страхованием ответственности перевозчика. Покрываемые риски, размер компенсации и освобождение от ответственности по контракту на перевозку груза предоставляются на выбор страхователя.

Счёт за страховку необходим для таможенной очистки только если соответствующие данные не указаны в коммерческом счёте-фактуре, с указанием размера страхового взноса, выплаченного за груз.

Стандартная ответственность перевозчика описывается в следующих международных конвенциях:

Перевозка автомобильным транспортом

Международная перевозка грузов автомобильным транспортом руководствуется *Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов* (Конвенция КДПГ).

Согласно этой Конвенции, перевозчик не несёт ответственности за потерю или повреждение груза, если он сможет доказать, что они были вызваны:

- Дефектами самого груза;
- Форс-мажорными обстоятельствами;
- Виной загрузчика или грузополучателя.

В Европейском Союзе отсутствуют правила касательно освобождения от ответственности при автотранспортных перевозках.

2.7.5. Подтверждение происхождения

Необходимо только в том случае, если на груз распространяются таможенные преференции. С подтверждением происхождения можно снизить таможенную пошлину, в большинстве случаев до 0%.

Стандартный документ, подтверждающий происхождение товаров, ввозимых в Европейский Союз – сертификат происхождения (Форма А).

За исключением некоторых ограничений, в качестве документа, подтверждающего происхождение товара, может использоваться декларация таможенной стоимости, в случае, если общая стоимость груза не превышает 6 000 Евро.

Срок действия – 10 месяцев.

2.7.5.1. Декларация таможенной стоимости

В коммерческий счёт-фактуру должен быть включён следующий текст: «Экспортёр продуктов, охватываемых этим документом, заявляет, что если явно не указано другое, данные продукты имеют преференциальное происхождение из Таджикистана и Кыргызстана (TJ), согласно правил происхождения Общей Системы Преференций Европейского Сообщества».

2.7.5.2. Форма А

- Выдаётся экспортёром и должна содержать печать государственных органов Таджикистана и Кыргызстана

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No A0044901 GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in (country) See notes overleaf			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)					
3. Means of transport and route (as far as known)		4. For official use			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to			

2.7.6. Сертификат происхождения

- Необходим только для определённых продуктов, таких как текстильные изделия и одежда
- Проверьте, необходим ли сертификат происхождения для вашего продукта, в Разделе 2.1.4.

- Выдаётся экспортёром и должен быть заверен печатью государственных органов Таджикистана и Кыргызстана

Original		
CERTIFICATE OF ORIGIN Issued by _____	3. No & Date of invoice	4. Ref No
		В 0022401
1. Buyer	5. Country of Origin	6. Country of Destination
2. Consignee (if other than buyer)	7. Remarks	
8. Means of Transport and Route	9. Terms of payment	
10. Shipped per	11. On or about	
12. From	13. Via	
14. To		
15. Marks and Numbers	16. Number and Kind of Packages: Description of goods	17. Quantity
18. Declaration by the Exporter The undersigned, duly authorized by the company, swears that the above mentioned goods have been produced or manufactured in the country shown in the above column "country or origin". Place and Date : _____		19. Certification The undersigned Authority hereby certifies, on the basis of relative invoice and other supporting documents, that the above mentioned goods originate in the country shown in the column "country of origin" to the best of its knowledge and belief.
Name and Signature of the Exporter		No. Date, Signature and Stamp of Certifying Authority

2.7.7. Лицензия на импорт

- Необходима, например, для отдельных пищевых продуктов
- Проверьте, необходима ли для вашего продукта – см. Раздел 2.1.4
- Выдаётся компетентными органами ЕС

- Лицензия действует в течение определённого периода времени. Чтобы получить лицензию, необходимо подать заявление и одновременно предоставить гарантийный взнос. Гарантийный взнос будет возвращён получателю лицензии, когда будут выполнены все требования лицензии.

EUROPEAN COMMUNITY — IMPORT LICENCE A G R I M

HOLDER'S COPY	1	1 Agency issuing the licence (name and address)	2 Issuing agency's embossment and perforation (*)	<input type="checkbox"/> No	
			3		
		4 Issued to (name, full address and Member State)	5 Agency issuing the extract (name and address)		
		<input type="checkbox"/>			
		6 Rights transferred to:	7 Exporting country	Compulsory <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO	
		with effect from _____	8 Country of origin	Compulsory <input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO	
		Stamp of the competent authority: _____	10 Date of lodging original licence application		_____
			11 Total amount of security		_____
	1	13 PRODUCT TO BE IMPORTED	12 LAST DAY OF VALIDITY		
		14 Trade denomination			
	15 Description in accordance with the Combined Nomenclature (CN)		16 CN code(s)		
	17 Quantity (*) in figures	18 Quantity (*) in words	19 Tolerance % more		
	20 Special particulars				
	24 Special conditions				
	25 Issued at:		26 Term of validity extended until _____ inclusive		
	on _____ under No _____		for (*):		
	Issuing agency's signature and stamp: _____		At _____, on _____		
			Signature and stamp of agency issuing the licence: _____		

(*) To be completed if the signature and the stamp do not appear in box 25.
 (*) Net mass or other unit of measurement indicating unit.

2.7.8. Заявление на тарифную квоту

- Подробную информацию смотрите в Разделе 1.6.5

2.7.9. Документ об общественном контроле

- Был введён в основном для дешёвых продуктов, импортируемых в больших количествах, для защиты МСП в Европе. Например, обувь из Китая и т.д., или для продуктов, способных влиять на здоровье человека (например, грипп человека или животных...)
- Относится к некоторым продуктам из Таджикистана и Кыргызстана, например, к обуви
- Вы можете проверить по тарифному номеру, применим ли он к вашим товарам. См. Раздел 2.1.3
- Необходимо предоставить следующие данные:
 - Заявитель (название, полный адрес, страна)
 - Грузоотправитель (название, адрес, страна)
 - Компетентные органы, выдающие документ в ЕС (имя и адрес)
 - Срок окончания действия (обычно 6 месяцев)
 - Страна назначения
 - Предполагаемое место и дата ввоза
 - Ссылка на Правила ЕС, требующие общественного контроля
 - Описание товара, транспортная маркировка, количество и вид мест груза
 - Код товара (CN Taric код)
 - Вес нетто и брутто (кг)
 - Стоимость на условиях CIF граница ЕС, в ЭКЮ
 - Утверждение заявителя: «Я, нижеподписавшийся, подтверждаю, что информация, предоставленная в данной заявке, верна и предоставлена добросовестно»
 - Подпись и печать компетентных органов

2.7.10. Сертификаты проверки (санитарный, ветеринарный, фитосанитарный сертификат)

- Подробная информация в разделе 1.6.3

2.7.11. Сертификат об окуривании

- Для некоторых деревянных упаковок и отдельных продуктов необходимо окуривание перед отправкой
- Окуривание не требуется, если древесина уже была подвергнута обработке (например, тепловой)
- Газы, используемые для окуривания, должны быть удалены на 100% до таможенной очистки, иначе в очистке будет отказано

3. Перевозка / транспортировка из Таджикистана в Европу

Большинство товаров из Таджикистана доставляются в Европу автомобильным транспортом.

Транспортировка в Вену проходит в основном по следующему маршруту: Худжанд (Таджикистан) – Бухара (Узбекистан) – Каракалпакия – Бейнеу (Казахстан) – Астрахань (Россия) – Волгоград – Смоленск – Минск (Беларусь) – Брест-Варшава (Польша) – Вена (Австрия).

3.1. **Сколько стоит транспортировка и таможенная очистка?**

**Пример: 20 тонн из Худжанда в Вену по карнету TIR:
10 400 €**

Это примерная (ориентировочная) оценка стоимости от Ассоциации Международных Перевозчиков Республики Таджикистан.

3.2. **Какие варианты транспортировки можно организовать?**

3.2.1. **Что такое INCOTERMS?**

Обычно при перевозке используются условия INCOTERMS – стандартные положения транспортировки. Они указывают время и место передачи ответственности и рисков за перевозимый груз. Они также определяют обязательства продавца и покупателя по загрузке, разгрузке, транспортировке, страхованию, таможенной очистке и т.д.

3.2.2. **Каковы наиболее часто используемые условия INCOTERMS?**

- **FOB** (Франко борт): Например, FOB X
 - Продавец покрывает расходы и риски транспортировки до порта X и оплачивает стоимость погрузки на корабль, указанный покупателем
 - Покупатель покрывает все дальнейшие расходы и риски (перевозка морем, страхование, разгрузка и т.д.)
- **FCA** (Франко вагон): Например, FCA Y
 - Продавец покрывает расходы и риски транспортировки до железнодорожной станции Y и оплачивает стоимость погрузки на поезд, указанный покупателем
 - Покупатель покрывает все дальнейшие расходы и риски (перевозка железнодорожным и морским транспортом, страхование, разгрузка и т.д.)
- **CIF** (Стоимость, страхование, фрахт): Например, CIF Гамбург
 - Продавец покрывает расходы и риски погрузки и транспортировки до порта назначения (Гамбург), а также оплачивает страхование фрахта
 - Покупатель покрывает расходы и риски разгрузки в Гамбурге, таможенной очистки и транспортировки наземным транспортом до пункта назначения; покупатель также покрывает все риски перевозки морским транспортом

4. Таможенная очистка

4.1. Какова процедура таможенной очистки?

Процесс таможенной очистки одинаков во всех странах ЕС.

4.1.1. Где я могу пройти таможенную очистку

- На любом таможенном пункте в Европе
- С точки зрения НДС лучше проводить таможенную очистку в стране регистрации компании-импортёра

4.1.2. Как провести таможенную регистрацию/декларирование груза?

Импортная таможенная декларация(SAD)

- Может быть проведена импортёром или транспортной компанией
- С 1 мая 2006 г. возможна электронная регистрация
- Лучше на английском, но можно на любом официальном языке ЕС
- Необходимо предоставить следующие данные:
 - **Данные об участниках** операции (импортёр, экспортёр, представители и т.д.)
 - **Таможенный режим** (выпуск в свободное обращение, выпуск для потребления, временный ввоз, транзит и т.д.)
 - **Идентификационные данные товара** (код TARIC, вес, единицы), расположение и упаковка
 - Информация о **транспорте перевозки**
 - Данные о **стране происхождения, стране экспорта и стране назначения**
 - **Коммерческая и финансовая информация** (INCOTERMS, сумма счёта, валюта счёта, курс обмена, страхование и т.д.)
 - **Список документов, связанных с регистрацией** (сертификаты, документ происхождения, транспортный документ, коммерческий счёт-фактура и т.д.)
 - **Декларация** и метод уплаты **налогов на импорт** (таможенных пошлин, НДС и т.д.)

Набор SAD состоит из восьми копий, оператор заполняет все или часть листов, в зависимости от типа операции. В случае импорта, обычно используются три копии: одна остаётся властям страны ЕС, в которой выполняются формальности по прибытии, вторая используется для статистических целей страной назначения в ЕС, а третья возвращается грузополучателю после получения штампа в таможенных органах.

EUROPEAN COMMUNITY					A OFFICE OF DESTINATION						
Copy for the consignee	8 2 Consignor/Exporter No <input type="checkbox"/>				1 DECLARATION						
					3 Forms		4 Loading lists				
					5 Items		6 Total packages		7 Reference number		
	8 Consignee No				9 Person responsible for financial settlement No						
					10 Country last consigned		11 Trad./Prod. country		12 Value details		13 CAP
	14 Declarant/Representative No				15 Country of dispatch/export			15 C. disp./exp. Code a ₁ b ₁		17 Country destin. Code a ₁ b ₁	
					16 Country of origin			17 Country of destination			
	18 Identify and nationality of means of transport on arrival				19 Ctr		20 Delivery terms				
	21 Identify and nationality of active means of transport crossing the border				22 Currency and total amount invoiced			23 Exchange rate		24 Nature of transaction	
	25 Mode of transport at the border		26 Inland mode of transport		27 Place of unloading		28 Financial and banking data				
8 29 Office of entry				30 Location of goods							
31 Packages and description of goods	Marks and numbers — Container Notes) — Number and kind					32 Item No	33 Commodity Code				
						34 Country origin Code a ₁ b ₁		35 Gross mass (kg)		36 Preference	
						37 PROCEDURE		38 Net mass (kg)		39 Quota	
	40 Summary declaration/Previous document										
	41 Supplementary units			42 Item price			43 VM Code				
34 Additional information/Documents produced/Certificates and authorisations						A.1. Code		45 Adjustment			
						46 Statistical value					
47 Calculation of taxes	Type	Tax base	Rate	Amount	MP	48 Deferred payment		49 Identification of warehouse			
				Total:							
						Signature:		C OFFICE OF DEPARTURE			
51 Intended offices of transit (and country)	represented by Place and date:										
52 Guarantee not valid for						Code		53 Office of destination (and country)			
J CONTROL BY OFFICE OF DESTINATION						54 Place and date: Signature and name of declarant/representative					

Документы, связанные с SAD:

В зависимости от характера операции и вида ввозимых товаров, одновременно с SAD может потребоваться декларирование и подача дополнительных документов. Наиболее важные из них:

- Документ, **подтверждающий происхождение**, обычно используется для применения льготных тарифов
 - Например, **форма А** (документ о происхождении) или **декларация счёта**: используется для применения льготных тарифов, подробнее в разделе 2.7.5
 - **Сертификат происхождения**: если необходим; подробнее в разделе 2.7.6
 - **Сертификат соответствия**: если необходим
- **Сертификат, подтверждающий особый характер продукта**
- **Транспортный документ**
- **Коммерческий счёт-фактура**: подробнее в разделе 2.7.1
- **Декларация таможенной стоимости**: является основой для расчёта пошлин; не нужна, если стоимость продукта не превышает 10 000 Евро. Используемая форма: DV1
- **Сертификаты проверки** (санитарный, ветеринарный, фитосанитарный сертификат): если необходимы; подробнее в разделе 1.6.3. Сертификат об окурировании: если необходим; подробности в разделе 2.7.11
- **Импортные лицензии**: для определённых товаров, таких как птица, яйца, текстиль, фармацевтические товары и т.д. – в основном для товаров, подлежащие квотированию или контролю – если необходимо; подробнее в разделе 2.7.7
- **Документ об общественном контроле**: если необходим; подробнее в разделе 2.7.9
- **Сертификат CITES**: если необходим; подробнее в разделе 1.6.7.
- **Документы, подтверждающие применение тарифной квоты**
Сертификат на квоту: если необходим; подробнее в разделе 1.6.5
Документы, подтверждающие применение тарифной квоты: если необходимы.
- **Документы, необходимые для целей уплаты акциза**: например, на алкогольные или табачные изделия и т.д.
- **Документы, подтверждающие освобождение от НДС**

4.1.3. Как рассчитывается таможенная пошлина?

Основанием для расчёта таможенной пошлины служит коммерческий счёт-фактура.

Таможенная пошлина рассчитывается исходя из **таможенной стоимости**:

- Цена товара, указанная в коммерческом счёте-фактуре
- + стоимость транспортировки до границы ЕС
- + стоимость страховки

4.1.4. По какой ставке платится НДС?

- НДС оплачивает импортёр, но обычно позднее он может получить его обратно от налоговой инспекции
- От 0 до 25% в Европе: подробный список приведён в разделе 1.1
- В Австрии: 10% НДС на продукты питания
- Основа для расчёта НДС – таможенная стоимость + таможенная пошлина

4.2. *Сколько времени занимает таможенная очистка?*

Таможенная очистка может занимать от 1 часа до нескольких дней (если не ясна классификация продукта или не все бумаги заполнены)

5. Другие полезные ссылки

Ссылки на торговые и другие профессиональные организации в странах ЕС:

http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=lk/lk_Links.html&doctype=main&languageid=ru

Информация о таможене в Европе:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/index_en.htm

http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/links/customs/index_en.htm

Дополнительная информация о Европейских рынках и импорте:

<http://www.cbi.eu/?pag=1>