

Путеводитель экспорта на рынки стран Европейского Союза на примере сельскохозяйственной продукции

Предисловие

Данное пособие подготовлено Государственным агентством по продвижению инвестиций и экспорта при Министерстве экономики Кыргызской Республики при поддержке проекта программы развития ООН «Содействие торговле», финансируемого Правительством Финляндии.

Пособие предназначено для производителей и экспортеров желающих выйти на рынок Европейского Союза, и разработано в целях диверсификации зарубежных рынков, а так же использования Кыргызской Республикой статуса пользователя схемы Всемирной системы преференции +¹, вступившего в силу постановлением Комиссии Европейского Союза от 27 января 2016 года.

В издании написаны практические инструменты по выходу на внешние рынки обработанной сельскохозяйственной продукции, которые будут полезны, прежде всего, для малых и средних предприятий, начинающих экспортеров планирующих свою стратегию экспорта.

В целях поставки производимой продукции на территории Кыргызской Республики сельскохозяйственной (обработанной) продукции в страны Европейского Союза, были выбраны следующие продукты растительного происхождения под кодом ТН ВЭД - 08 «Съедобные фрукты и орехи», считающиеся наиболее конкурентоспособными:

- 081310 – сушеный абрикос;
- 080231 – грецкие орехи в скорлупе;
- 080232 – ядра грецкого ореха;
- 081320 – сушеный чернослив;
- 081330 – сушеные яблоки.

Для разработки пособия были использованы открытые источники информации, представленные на сайте Службы поддержки экспорта Европейского Союза «Export Helpdesk» <http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>, Центра по продвижению импорта из развивающихся стран <https://www.cbi.eu/> и Международного торгового центра www.intracen.org, <http://www.standardsmap.org>.

Электронная версия доступна на сайте Государственного агентства по продвижению инвестиций и экспорта при Министерстве экономики Кыргызской Республики и Министерства экономики Кыргызской Республики.

Публикация пособий стала возможной благодаря проекту программы развития ООН «Содействие торговле», финансируемого Правительством Финляндии. Изложенные в настоящем путеводителе взгляды и выводы выражают только точку зрения составителей – сотрудников Государственного агентства по продвижению инвестиций и экспорта при Министерстве экономики Кыргызской Республики. В связи с чем, они не могут быть официальной точкой зрения проекта программы развития ООН «Содействие торговле», финансируемого Правительством Финляндии.

Введение

Почему важно экспортировать?

Продажи на экспорт могут повысить темпы роста, увеличить производительность и обеспечить более значительный эффект от экономии масштабов. Результаты проведенных

исследований в Великобритании показывают, что компании, которые продают на экспорт, как правило, добиваются увеличения производительности на 34% в первый год экспортных продаж, а вероятность выживания таких предприятий выше на 11%. Продажи на экспорт также могут помочь в более равномерном распределении риска, иными словами, если на одном из рынков отмечается негативная динамика, на других рынках возможен рост, компенсирующий потери, а присутствие на рынках Европейского Союза может помочь в повышении статуса компании при выходе на другие мировые рынки.

При экспорте продукции в страны ЕС, Вы можете получить преимущества от возможности доступа на большой 508 млн. рынок 28 стран. Однако прежде чем начать экспорт, необходимо убедиться, что Ваша продукция по параметрам качества и безопасности соответствует требованиям законодательства ЕС, направленного на защиту здоровья населения, прав потребителей и охрану окружающей среды. Ознакомившись с данным пособием, Вы можете получить общее представление о едином рынке ЕС, а также найти более подробную информацию о специальных требованиях, предъявляемых при импорте указанной выше продукции в страны ЕС.

Общая информация о рынке ЕС.

ЕС является крупнейшим единым рынком в мире, состоящего из 28 стран с более 508 миллионов потребителей.

Государства члены, входящие в таможенную территорию ЕС (перечисление государств с флагами).

1. Австрия
2. Бельгия
3. Болгария
4. Великобритания
5. Чешская
6. Республика
7. Дания
8. Эстония
9. Финляндия
10. Франция
11. Германия
12. Греция
13. Венгрия
14. Ирландия
15. Италия
16. Латвия
17. Литва
18. Люксембург
19. Мальта
20. Нидерланды
21. Польша
22. Португалия
23. Румыния
24. Словацкая
25. Республика
26. Словения
27. Испания
28. Швеция

ЕС представляет собой Таможенный союз, т.е. 28 стран-членов ЕС образуют единую таможенную территорию. Это означает, что:

- на товары, перемещающиеся внутри ЕС, таможенные пошлины не уплачиваются;
- все они имеют единый таможенный тариф на товары, импортируемые из стран, не входящих в ЕС;
- ввезенный на законных основаниях товар выпускается в свободное обращение на всей территории ЕС без каких-либо других мер по таможенному контролю.

Принцип свободного передвижения товаров, возможность перевозить и продавать товары где угодно на территории ЕС является краеугольным камнем рынка ЕС. В известной мере сложные и разнообразные национальные законы были заменены единым набором европейских правил, что позволило снизить затраты и упростить экспортную систему для компаний, желающих вести торговлю в других странах ЕС.

Рынок товаров ЕС уже является хорошо интегрированным и согласованным между 28 странами. Однако чтобы обеспечить эффективную работу рынка ЕС, компании должны соблюдать определенные правила и придерживаться принципов добросовестной конкуренции.

Процедуры импорта в ЕС.

Таможенный кодекс сообщества

Регистрация в качестве хозяйствующего субъекта

Общая декларация прибытия

Одобренные таможенными органами процедуры

Таможенная декларация

Таможенная стоимость

Таможенный кодекс Сообщества. Таможенный кодекс представляет собой свод всех правил, регулирующих работу таможенных органов ЕС при торговле со странами, не входящими в ЕС. Эти положения гарантируют единообразие и прозрачность таможенных процедур во всех государствах-членах ЕС.

(http://ec.europa.eu/taxation_customs/business/customs-procedures/general-overview/community-customs-code-cc-implementing-provisions-guidelines-current-legal-provisions_en)

- **Таможенный кодекс ЕС** (Регламент (ЕС) № 450/2008).
- **Внедрение положений** (Регламент (ЕЭС) № 2454/93 – сводная редакция).

Регистрация в качестве хозяйствующего субъекта (Economic Operators' Registration and Identification number - EORI). Номер системы регистрации и идентификации в качестве хозяйствующего субъекта (номер EORI) — это уникальный код, присваиваемый таможенным органом государства-члена ЕС всем субъектам хозяйствования (как компаниям, так и физическим лицам), лицам, принимающим участие в деятельности, регулируемой таможенным законодательством ЕС.

Импортёрам, располагающимся за пределами таможенной территории Сообщества, номер EORI присваивается, когда они в первый раз подают:

- таможенную декларацию;
- общую декларацию прибытия (Entry summary declaration - **ENS**);
- общую декларацию убытия (Exit summary declaration - **EXS**).

Однако рекомендуется зарегистрироваться и получить EORI до экспортных

операций, поскольку процесс рассмотрения может занять несколько дней. Лучше всего, если таможенные процедуры проходят при участии сертифицированных экономических операторов из стран ЕС (у импортеров из ЕС имеются специалисты).

Данный номер следует использовать при всех контактах с таможенными органами ЕС в тех случаях, когда требуется идентификатор на территории Сообщества, например, в таможенных декларациях.

Положение о регистрации и идентификации хозяйствующих субъектов
http://ec.europa.eu/ecip/documents/who_is/taxud1633_2008_rev2_en.pdf

Общая декларация прибытия (Entry summary declaration - ENS). Общая декларация прибытия содержит предоставляемую предварительно информацию о партиях товаров, пересекающих границу ЕС. Она должна быть подана в первую таможенную декларацию прибытия на территорию ЕС перевозчиком груза (хотя в некоторых случаях это может сделать импортер-грузополучатель или представитель перевозчика или импортера) — даже если товары не будут импортированы в ЕС. Предельный срок подачи декларации ENS зависит от того, каким видом транспорта перевозятся товары:

- Короткие авиарейсы (продолжительностью менее 4 часов): по крайней мере, ко времени фактического взлета самолета;
- Длительные авиарейсы (более 4 часов продолжительностью): по крайней мере, за 4 часа до прибытия в первый аэропорт в Сообществе;
- Дорожный транспорт: по крайней мере, за 1 час до прибытия.

Примечание: В декларации ENS должна содержаться информация, которая имеется в оригиналах документов экспортера (транспортная накладная, счета-фактуры и т.п.). Сторона, ответственная за подачу декларации, должна своевременно получить данные документы!

Более подробная информация дана в разделе общая декларация прибытия (http://ec.europa.eu/ecip/documents/procedures/import_faq_en.pdf)

Одобренные таможенными органами процедуры. По прибытии товаров в первую таможенную декларацию прибытия на территорию ЕС, их помещают на временное хранение (срок хранения не должен превышать 45 дней, если товар транспортируется морским путем, в любых других случаях данный срок не должен превышать 20 дней). С этого момента товар является объектом таможенного надзора до тех пор, пока ему не будет присвоена одобренная таможенными органами процедура или определено назначение.

Выпуск в свободное обращение. Товары «выпускаются в свободное обращение», когда полностью соблюдены все условия, касающиеся импорта на территорию ЕС:

- уплачены все соответствующие таможенные пошлины (в рамках ВСП+ для кыргызстанских компаний не требуется), НДС;
- представлены все соответствующие разрешения и сертификаты (сертификат о происхождении товара, гигиенические требования, фитосанитарный сертификат и т.д.).

Таможенная декларация — Единый административный документ (the single administrative document - SAD). Присвоение товару одобренного таможенными органами режима или назначения осуществляется посредством единого административного документа. Таможенная декларация SAD может быть предоставлена таможенным органам **импортером** или его представителем в электронном виде (в каждом из государств-членов ЕС действует своя система) либо путем доставки в соответствующий пункт таможенного оформления. Декларация SAD обеспечивает помещение любого товара под любую из таможенных процедур (экспорт, импорт, транзит, там, где новая компьютеризированная система транзита (NCTS) еще не используется, хранение на складе, временный ввоз,

переработка товаров на таможенной территории и вне таможенной территории и т.д.), независимо от вида транспорта.

Таможенная стоимость. Большинство таможенных пошлин и НДС выражены в виде процента от стоимости импортируемого товара. Определение таможенной стоимости таможенными органами основывается на коммерческой стоимости товара на момент его ввоза в ЕС: общей закупочной стоимости и стоимости доставки до пункта ввоза товара на таможенную территорию. Данная стоимость не всегда соответствует цене, указанной в договоре купли-продажи, и может подвергаться специальной корректировке.

Документы для таможенного оформления

Счет-фактура

Декларация таможенной стоимости

Транспортные накладные

Документ о страховании груза

Упаковочный лист

Единый административный документ

Счет-фактура — это свидетельство или доказательство сделки между экспортером и импортером. Если товар имеется в наличии, экспортер выставляет коммерческий счет-фактуру импортеру для оплаты товара. Коммерческий счет-фактура содержит основную информацию о сделке и обязателен к предъявлению для таможенного оформления. Минимальный объем данных, включаемых в коммерческий счет-фактуру, содержит следующее:

- информация об экспортере и импортере (название и адрес);
- дата составления;
- номер счета-фактуры;
- описание товаров (наименование, качество и т.п.);
- единица измерения;
- количество товара;
- стоимость за единицу;
- общая стоимость товара;
- общая сумма счета-фактуры и валюта платежа. эквивалентная сумма должна быть указана в валюте, свободно конвертируемой в евро или другое платежное средство импортирующего государства;
- условия оплаты (способ и срок оплаты, скидки и т.п.);
- условия доставки в соответствии с *incoterm*;
- способ транспортировки.

Специальный бланк не требуется. Коммерческий счет-фактура подготавливается в соответствии со стандартной деловой практикой и предоставляется в оригинале в купе с как минимум одной копией. Как правило, подписи под счетом-фактурой не требуется. Однако, на практике, как оригинал, так и копия коммерческого счета-фактуры часто подписываются. Коммерческий счет-фактура может быть составлен на любом языке. Однако рекомендуется приложить перевод на английский язык.

Декларация таможенной стоимости. Декларацию таможенной стоимости необходимо представить в таможенные органы в случае, если **стоимость импортируемых товаров превышает 10 000 евро**. Декларация таможенной стоимости должна быть составлена в соответствии с формой DV 1 (ссылка: http://exporthelp.europa.eu/update/requirements/ehir_eu12_02v002/eu/auxi/eu_gen_valuedec_dv1.pdf) .

Эту форму необходимо предъявлять вместе с Единым административным документом (SAD). Основной целью данных требований является определение стоимости сделки с тем, чтобы определить таможенную стоимость (налогооблагаемую стоимость) для взимания таможенных пошлин. Таможенная стоимость соответствует стоимости товара, включая все расходы (например, коммерческая цена, транспортировка, страховка), понесенные до первого пересечения границы ЕС. Как правило, таможенная стоимость определяется исходя из стоимости сделки (цены, уплаченной или подлежащей уплате за импортируемые товары).

В некоторых случаях стоимость сделки по импорту товара подлежит корректировке, что означает ее увеличение либо снижение. Например:

- к цене могут быть добавлены комиссионные или лицензионные сборы;
- должны быть вычтены транспортные расходы внутри ЕС (от пункта ввоза до пункта назначения на таможенной территории Сообщества).

Таможенные органы должны отказаться от требования декларации таможенной стоимости полностью или частично, если:

- таможенная стоимость импортируемых товаров в одной партии не превышает 10 000 евро при условии, что данная партия товара не является частью разделенной партии груза или нескольких грузов от одного и того же грузоотправителя одному и тому же грузополучателю, или
- импортируемые товары носят некоммерческий характер; или
- предоставление вышеупомянутых сведений не требуется для взимания Таможенной пошлины Европейского Сообщества или если таможенные сборы, предусмотренные данным тарифом, не взимаются в соответствии с особыми таможенными постановлениями.

Транспортная документация:

- Коносамент (BL)
- Коносамент FIATA
- Автотранспортная накладная (CMR)
- Авиатранспортная накладная (AWB)
- Железнодорожная транспортная накладная (CIM)
- Карнет АТА
- Книжка МДП (TIR)

Страхование груза. Объем страховой ответственности включает широко распространенные риски, возникающие в процессе перемещения, хранения, погрузки и транспортировки грузов, а также менее вероятные риски, например, бунты, забастовки или теракты. Различают страхование грузовых перевозок и страхование ответственности транспортного агента. Покрываемые риски, фиксированные компенсации и срок действия контракта транспортного страхования устанавливаются по усмотрению держателя страхового полиса. Однако страхование ответственности перевозчика регулируется другими правилами. В зависимости от вида транспорта, ответственность ограничена весом и ценностью товара и предоставляется только в том случае, если транспортный агент не смог уклониться от ответственности. Страховой счет-фактура требуется для таможенного оформления только в том случае, если соответствующие данные, указывающие страховой взнос за страхование товара, отсутствуют в счете-фактуре. Страховка покрывается страховой компанией, назначенной покупателем.

Упаковочный лист. Упаковочный лист (P/L) — это перечень ввозимых товаров, прилагаемый к счету-фактуре и транспортной документации. Как правило, он содержит следующую информацию:

- информация об экспортере, импортере и транспортной компании;

- дата составления;
- номер счета-фактуры за перевозку;
- тип упаковки (цилиндрическая коробка, ящик, картонная коробка, коробка, бочка, мешок и т.д.);
- количество упаковочных единиц;
- содержимое каждой упаковки (описание товара и количество единиц в одной упаковке);
- маркировка и нумерация;
- вес нетто, вес брутто и размер упаковок.

Специальный бланк не требуется. Экспортер обязан составить упаковочный лист в соответствии с правилами, принятыми в компании (импортером), и предоставить его оригинал вместе с одной копией, как минимум. Как правило, подпись не требуется. На практике оригинал, и копия упаковочного листа подписываются. Упаковочный лист можно составить на любом языке, но рекомендуется приложить перевод на английский язык.

Таможенная декларация на ввоз (SAD). Все товары, импортируемые в ЕС, должны быть задекларированы в таможенных органах соответствующего государства-члена посредством Единого административного документа (SAD), который является стандартной формой таможенной декларации на ввоз для всех государств-членов ЕС, и был установлен Регламентом Совета (ЕЭС) № 2913/92 об утверждении Таможенного кодекса Сообщества. Декларация должна быть составлена на одном из официальных языков ЕС, разрешенных таможенными органами государства-члена, где происходит таможенное оформление.

Таможенная декларация на ввоз SAD подается либо: с использованием разрешенной компьютерной системы, соединенной с системой таможенных органов, либо посредством доставки в соответствующий офис таможенных органов.

В декларации необходимо указать следующую основную информацию:

- идентификационные данные сторон, вовлеченных в операцию (импортер, экспортер, представитель и т.д.);
- процедура, одобренная таможенными органами (выпуск в свободное обращение, выпуск для внутреннего потребления, временный ввоз, транзит и т.д.);
- идентификационные данные грузов (код TARIC, вес, единицы), местоположение и упаковка, информация о способе транспортировки;
- данные о стране происхождения, стране-экспортере и стране назначения;
- коммерческая и финансовая информация (Инкотермс, стоимость согласно счету-фактуре, валюта счета-фактуры, обменный курс, страховка и т.д.);
- список документов, прилагаемых к таможенной декларации на ввоз SAD (разрешения на ввоз, сертификаты досмотра, документ о происхождении, транспортный документ, коммерческий счет-фактура);
- декларация и метод оплаты налогов на ввоз (таможенные пошлины, НДС, акцизы и т.д.).

Декларация на ввоз SAD подается в восьми экземплярах; оператор заполняет бланки полностью или частично, в зависимости от типа операции. При ввозе, как правило, используются три копии: одна подается в органы государства-члена ЕС, в котором происходит таможенное оформление ввезенного груза, другая используется для статистических целей государства-члена ЕС, в которое направляется груз и последняя копия возвращается грузополучателю после того, как на ней была поставлена печать таможенных органов.

Документы, прилагаемые к таможенной декларации на ввоз SAD. В зависимости от операции и типа импортируемых товаров, вместе с таможенной декларацией на ввоз SAD подаются дополнительные документы. Наиболее важными документами являются:

- документальное подтверждение происхождения, как правило, используемое для реализации льготного таможенного режима;
- сертификат, подтверждающий особый тип товара;
- транспортный документ;
- счет-фактура;
- декларация таможенной стоимости;
- сертификаты досмотра (служб здравоохранения, ветеринарных служб, сертификаты жизнеспособности растений);
- разрешение на ввоз;
- наблюдательный документ сообщества;
- сертификат CITES;
- документы, подтверждающие право на таможенную тарифную квоту;
- документы, необходимые для получения акцизов;
- свидетельства, подтверждающие право на освобождение от уплаты НДС.

Налоги в Европейском союзе

Сделки, подлежащие налогообложению

Уплата НДС (импорт)

Режимы отсрочки и свободные зоны

Налогооблагаемая сумма

Ставки НДС

Процентная доля от доходов с налога на добавленную стоимость (НДС), исчисляемая на унифицированной основе, отчисляется на финансирование бюджета ЕС. НДС — это общий налог на добавленную стоимость на всех стадиях процесса производства товаров и услуг, взимаемый с конечного потребления и по мере создания стоимости:

Сделки, подлежащие налогообложению

Основные виды деятельности, облагаемые НДС:

Импорт товара:

- 1) Поставка товаров для коммерческих целей на территории государства-члена, осуществляемая лицом, облагаемым налогом.
- 2) импортируемые товары облагаются НДС, который, как правило, взимается при выполнении процедур таможенного оформления в целях выпуска товара в свободное обращение. Однако если товары импортируются в одно государство-член, но предназначены для потребления или использования в другом, к ним может быть применен режим отсрочки уплаты НДС. В рамках этого режима, НДС будет взиматься в стране назначения, а не в государстве-члене, через которое товар был ввезен в ЕС.

Уплата НДС (импорт)

Уплата НДС на импорт осуществляется таким же образом, что и уплата таможенных пошлин. Лицо, облагаемое налогом, должно заполнить и предъявить таможенным органам Единый административный документ (ССЫЛКА http://exporthelp.europa.eu/update/taxes/notes/ehit_eu12_03v001/eu/auxi/eu_vat_sad_copy8.pdf), который должен содержать данные о стоимости товара, его происхождении, грузополучателе, пункте назначения, цене, весе и т.д. Информацию об НДС, акцизах и таможенных пошлинах следует указать в графе № 47 формуляра. (НДС уплачивает импортер)

Режимы отсрочки и свободные зоны. По отношению к импортируемым товарам может быть применен один или несколько из нижеперечисленных таможенных режимов. НДС не взимается, пока товары не будут выпущены для использования в данной стране.

- Товары, находящиеся на временном хранении;
- Товары в режиме переработки на таможенной территории (система отсрочки уплаты пошлин);
- Товары, размещенные на *таможенных складах* или в *свободных зонах*;
- временный ввоз;
- транзит.

Свободные зоны — зоны, в которых товары не облагаются НДС, импортными пошлинами и сборами (ССЫЛКА http://ec.europa.eu/taxation_customs/business/customs-procedures/what-is-importation/free-zones_en).

Налогооблагаемая сумма. Налогооблагаемая сумма — это общая сумма поставки, уплаченная или подлежащая оплате покупателем, клиентом или третьей стороной. В целом налогооблагаемая сумма — это сумма, указанная в счете-фактуре, включая:

- налоги, пошлины, сборы и отчисления, за исключением самого НДС;
- дополнительные расходы, такие как комиссионные сборы, расходы на упаковку, транспортировку и страховку, взимаемые поставщиком с покупателя или клиента.

При импорте товаров налогооблагаемая сумма также включает дополнительные расходы, возникшие до момента доставки в пункт назначения: *«налогооблагаемая сумма = таможенная стоимость + таможенные сборы и все прочие налоги, подлежащие оплате по факту импорта + дополнительные расходы до момента доставки в пункт назначения»*.

Следует отметить, что для отечественных компаний действует льготная таможенная пошлина в рамках ВСП +, 0% на выше обозначенную продукцию

Ставки НДС в государствах членах ЕС.

Сделки, подлежащие налогообложению, регулируются ставками и правилами, одобренными государством-членом, в которое поставляются товары или услуги. Каждое государство-член может зафиксировать ставки в соответствии со следующими **ограничениями**, установленными Директивой ЕС 2006/112 об общей системе налога на добавленную стоимость:

- стандартная ставка должна быть не менее **15%**;
- государства-члены могут также применить одну или две **пониженные ставки**, которые должны быть не менее **5%** и должны использоваться в отношении конкретных поставок товаров;
- Директива предусматривает применение пониженной ставки не ниже **12%** (**«базовая ставка»**) в отношении некоторых товаров и услуг;
- она также позволяет определенным государствам-членам сохранять пониженные ставки менее 5-процентного минимума (**сверхнизкая ставка**).

Ниже в таблице указан НДС для отечественных компаний.

№	Страна импорта	Стандартная ставка НДС в %	Следующие товары подпадают под пониженную ставку НДС в %
			081310 – сушеный абрикос; 080231 – грецкие орехи в скорлупе; 080232 – ядра грецкого ореха; 081320 – сушеный чернослив; 081330 – сушеные яблоки.
1	Германия	19	7

2	Австрия	20	10
3	Бельгия	21	6
4	Болгария	20	20
5	Хорватия	25	25
6	Чешская Республика	21	15
7	Дания	25	25
8	Эстония	20	20
9	Финляндия	24	14
10	Франция	20	5.5
11	Греция	24	13
12	Венгрия	27	27
13	Ирландия	23	0
14	Италия	22	4
15	Латвия	21	21
16	Литва	21	21
17	Люксембург	17	3
18	Нидерланды	21	6
19	Польша	23	8
20	Португалия	23	23
21	Румыния	20	9
22	Словакия	20	20
23	Словения	22	9.5
24	Испания	21	4
25	Швеция	25	12
26	Великобритания	20	0
27	Мальта	18	0
28	Кипр	19	5

Уполномоченный представитель в ЕС

Производители из третьих стран обязаны назначить уполномоченного представителя, зарегистрированного на территории ЕС, который будет действовать от их имени. Они отвечают за разработку и производство изделий в соответствии со всеми применимыми Директивами и за проведение необходимой процедуры подтверждения соответствия. Таможенные органы должны приостановить допуск товаров, которые могут представлять серьезный риск для здоровья или безопасности, или не имеют требуемой сопровождающей документации.

ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРОВ

Сертификат происхождения товара – это документ, подтверждающий страну его происхождения. Сертификат, как правило, требуется таможенными органами импортирующей страны с целью осуществления тарифных и нетарифных мер регулирования ввоза товара на таможенную территорию соответствующей страны (например, для начисления соответствующей ставки импортной пошлины, в том числе и льготной в случае предоставления товарам режима преференций).

Сертификаты происхождения товаров могут требовать также и банки, например, когда стороны при осуществлении расчетов по внешнеторговым операциям указали в аккредитиве наличие таких документов.

Сертификаты происхождения товаров необходимы в случаях, если это предусмотрено соответствующими внешнеторговыми контрактами, заключаемыми сторонами, национальными правилами импортирующей страны, а также международными

соглашениями, участниками которых являются сторона экспорта и сторона импорта товара.

Для получения сертификата происхождения товара формы-А, которая требуется для стран ЕС, необходимо обратиться в Департамент «Кыргызэкспертиза» Торгово-промышленной палаты Кыргызской Республики по адресу г. Бишкек, ул. Киевская 107, т. 0312 61 38 80, 61 38 81.

1) Экспортер подает письменную заявку, подписанную руководителем и заверенная печатью (см. Приложение 1- Заявка)

**Примечание: вместе с заявкой подается: копия договора (контракта) о поставке товара, копия инвойса (счет-фактура подтверждающего точное наименование и количество товара), доверенность на получателя сертификата происхождения, справку о наличии земельного участка. В случае если отправитель не является производителем продукции, то он должен предоставить доверенность на право официального представления интересов производителя товара.*

2) Проводится экспертиза экспертом ТПП КР с целью проверки соответствия поступившей партии товара условиям контракта (договора) по контролю качества, количества, комплектности товаров, упаковке и маркировке и др.

3) После проведения экспертизы, эксперт ТПП КР выдает акт экспертизы и сертификат о происхождении товара (см. Приложение №2. Сертификат Формы А.)

ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ и ТРЕБОВАНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ К ТОВАРАМ, ВВОЗИМЫМ В ЕС

Все изделия, попадающие на рынок Европейского Союза, должны соответствовать требованиям по:

- безопасности здоровья и безопасности на рабочих местах;
- по защите прав потребителей;
- по экологической безопасности;
- прочей безопасности в целом.

Безопасность продукции на территории ЕС должна быть гарантирована независимо от страны производства. Таможенные службы стран Европейского Союза обязаны гарантировать данную безопасность, в случаях, когда в страны ЕС экспортируется продукция из третьих стран.

Безопасность продукции и соблюдение контроля продукции, поступающей на рынок Европейского Союза, осуществляется согласно положений **Регламента (ЕС) № 765/2008**71 «Требования по аккредитации и надзору за рынком по реализации продукции».

Регламент определяет подход к контролю импортируемой продукции по требованиям безопасности продукции, наличие всех сопровождающих документов: «... Европейские органы по надзору за рынком должны проводить соответствующие проверки характеристик продукции - через документальные, физические и лабораторные проверки. Они могут требовать от экономических операторов предоставление необходимых данных, в том числе протоколов испытаний. В случаях, если орган по надзору одной из стран ЕС идентифицировал продукт как представляющий опасность, он должен предупредить пользователей об опасностях, принимая соответствующие меры. Если это представляет серьезные риски, то орган по надзору государств-членов Европейского Союза обязан принять определенные меры, в том числе (в зависимости от рисков) удаление или отзыв с рынка, потребовать доработать продукт, сообщить о продукте в RAPEX.

Директива

2001/95/EC

(<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:011:0004:0017:en:PDF>)

об общей безопасности товаров устанавливает общую обязанность для всех изготовителей

выпускать на рынок Европейского Союза безопасную продукцию для человека и окружающей среды.

Безопасной продукцией считается та продукция, которая в нормальных предсказуемых условиях не представляет опасность или разумную опасность для человека и окружающей среды.

Обязательные санитарные и фитосанитарные требования при ввозе в ЕС.

Ввозимые в ЕС товары должны отвечать санитарным и фитосанитарным требованиям ЕС для защиты здоровья людей и животных. Основные требования можно разделить на следующие группы: безопасность продовольствия и кормов, ветеринария, фитосанитария и здравоохранение.

Фитосанитария

При ввозе растений и продуктов растительного происхождения (включая фрукты, овощи и продукты леса, в том числе и выше обозначенная продукция) в ЕС необходимо убедиться, что продукция соответствует законодательству ЕС по фитосанитарии. Главной целью фитосанитарных мер является предотвращение ввоза и распространения организмов, наносящих вред растениям и продуктам растительного происхождения на территории ЕС.

Директива Совета 2000/29/ЕС.

Общие требования

При ввозе в ЕС растения и продукты растительного происхождения должны:

- сопровождаться **фитосанитарным сертификатом**, выданным компетентным органом экспортирующей страны (В КР выдает Министерство сельского хозяйства, пищевой промышленности и мелиорации КР);
- пройти **таможенные проверки** в пункте въезда на территорию ЕС;
- импортироваться в ЕС **официально зарегистрированным** в государстве-члене импортером;
- быть **заявлены** в таможенных органах **до прибытия** к месту пересечения границы.

СМ. схема получения фитосанитарного сертификата в приложении 3.

Для поставки продукции на территории Европейского Союза, отечественным экспортерам необходимо соответствовать требованиям в стране импортера на трех уровнях.

1) **Обязательные стандарты.** Имеются определенные стандарты, которые требуются на государственном уровне, эти стандарты принимают формы технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер, также они включают вопросы спецификации продукта, требование по этикетке/маркировке, контроль качества, правила происхождения и охраны здоровья, безопасности. Обязательные стандарты могут отличаться от продукта, страны экспорта и импорта. Несоответствие этим требованиям, может привести к отказу импорта продукции со стороны страны импортера.

2) **Добровольные стандарты.** Кроме обязательных стандартов, имеются и добровольные стандарты. Как правило, их требуют ритейлерские сети или клиенты. Для них важен процесс\методы производства, характеристика продукции. Соответствие данным требованиям может быть подтверждение маркировкой ISO, Global G.A.P., Organic certification EU и др.

3) **Специфичные требования компаний.** Зачастую, эти требования выдвигаются торговыми сетями, ритейлерами, н: для управления рисками выдвигаются санитарные требования или для дифференциации продукции необходимо получение сертификации «Все натуральные ингредиенты», все это внедряется согласно требованиям потенциальных покупателей, у которых имеется свой отличительный бренд\знак.

Принимая во внимание, что в Кыргызской Республике наиболее конкурентоспособными производимыми товарами являются сушеные фрукты, орехи, Ниже будут приведены примеры для этих видов продукции.

Спецификации продукта

Качество

Общее требование по качеству и стандарту для всех сушеных фруктов и орехов заключаются в том, что продукты должны быть без дефекта, удовлетворительного и коммерческого качества. Фрукты и овощи, которые не охвачены конкретным стандартом, должны соответствовать общему стандарту (<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:336:0001:0080:en:PDF>) - или соответствующий стандартам ЕЭК ООН (см. ниже).

08062030 – изюм

Стандарты Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций (http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/agr/standard/dry/dry_r/11_DriedGrapes_R2016.pdf);

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31999R1666&from=EN>

081310 – сушеный абрикос

Стандарты Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций (http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/agr/standard/dry/dry_r/15_DriedApricots_R2016.pdf);

081320 – сушеный чернослив

Стандарты Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций (http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/agr/standard/dry/dry_r/07Prunes_r.pdf)

081330 – сушеные яблоки

Стандарты Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций (http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/agr/standard/dry/dry_r/DD%D0%A016_DriedApples_2012_r.pdf);

080231 – грецкие орехи в скорлупе

Стандарты Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций (http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/agr/standard/standard/dry/Standards/DD%D0%A001_InshellWalnuts2014_r.pdf)

080232 – ядра грецкого ореха

Стандарты Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций (http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/agr/standard/dry/dry_r/02WalnutKernels_r.pdf)

Наиболее распространенными требованиями к качеству съедобных орехов и сухофруктов являются следующими:

Содержание влаги (максимальный уровень определяется для конкретных продуктов),

Определённый размер - калибровка (по-разному для каждого типа сушеных фруктов и орехов),
Целостность и конкретная нарезка (для некоторых видов сушеных фруктов),
Уровень и виды используемых консервантов,
Качество класса (Положение, касающиеся допусков и товарного вида продукции и т.д.)

Специфические требования

Контроль загрязняющих веществ в пищевых продуктах;
Контроль остатков пестицидов в растительных и животных продуктах, предназначенных для потребления человеком;
Контроль здоровья пищевых продуктов неживотного происхождения;
Отслеживаемость, соблюдение и ответственность в пищевых продуктах и кормах;
Маркировка для пищевых продуктов;
Стандарты по маркетингу для свежих фруктов и овощей;
Добровольный стандарт - органическое производство.

Для получения более подробной информации о гигиенической практике Codex Alimentarius, в отношении сушеных фруктов, орехов необходимо пройти по ссылке <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/standards/list-of-standards/en/>.

Этикетка/маркировка

Следующая маркировка используется в торговле орехов и сухофруктов:

- Название продукта должно быть прописано и в этикетке указано, сушка продукта произведена естественным путем или был добавлен сахар (для конкретных видов сушеных фруктов);
 - Информация об орехах следует указать, очищенные ли они или в скорлупе;
 - Что касается отдельных видов сушеных фруктов, которые имеют семена или косточки, в этикетке должна быть информация об их наличии;
 - Содержать информацию о годе урожая;
- Информация о транспортной таре должна быть указана на контейнере, либо в сопроводительных документах. Маркировка Контейнера должна содержать следующую информацию:

- Название продукта;
- Маркировка грузовых партий;
- Полное название страны происхождения;
- Название и адрес изготовителя, упаковщика, дистрибьютора или импортера;
- Инструкции по хранению.

Для отечественных экспортеров желающие самостоятельно выходить на рынки ЕС 8 советов по поиску покупателей на европейском рынкеⁱⁱ.

В среднем около 75% всех сушеных, свежих фруктов и овощей в Европе продается в супермаркетах. Доля супермаркетов выше в Северной и Западной Европе и ниже в странах Южной Европы.

Ниже приведены 8 советов, чтобы найти потенциальных покупателей на европейском рынке.

1. Будьте хорошо подготовленным профессионалом.

Европейский сектор сушеных, свежих фруктов и овощей представляет собой динамичный сектор, который полон новых возможностей. При поиске потенциальных покупателей, вы должны быть хорошо подготовлены. Знайте свои сильные стороны и слабые стороны. Убедитесь, что вы знаете, ваших потенциальных покупателей, прежде чем связаться с ними. Более того, делать бизнес в Европе требует про-активного отношения. Вам нужно быть профессионалом и сделать все возможное, чтобы соответствовать их требованиям. Ваш покупатель будет ожидать хороших навыков общения и оперативного реагирования. Европейские покупатели ожидают четкой и прямой связи 24/7. Покупатели также хотят знать больше о вашем бизнесе; информативный веб-сайт может быть полезен.

Советы:

- ✓ Развить хорошую коммуникацию и языковые навыки и быть активным.
- ✓ Исследовать рынок и каналы сбыта для ваших продуктов, использовать отраслевые исследования СБИ (<https://www.cbi.eu/market-information/>)
- ✓ Использовать рыночные исследования из организаций поддержки бизнеса в вашей стране.
- ✓ Убедитесь в том, чтобы иметь привлекательный и актуальный современный веб-сайт. Используйте свой сайт для презентации вашего ассортимента, сертификации, надлежащей сельскохозяйственной практики и международной службы.

2. Обратитесь к местным организациям поддержки экспорта (ГАПИЭ)

Организации поддержки бизнеса в вашей стране смогут предоставить вам необходимую информацию о вашем секторе. Также смогут дать вам информацию о вашем целевом рынке в Европе.

Советы:

- ✓ Связаться с организациями поддержки бизнеса в вашей стране.
- ✓ Запросить доступ к базам данных покупателей в Европе.
- ✓ Изучить информацию, имеющую отношение сектора вашей продукции, опубликованную организациями поддержки бизнеса.

3. Используйте онлайн-каталоги

Хорошим источником информации о профессиональных импортерах в Европе, являются интернет-каталоги экспонентов. Они публикуются выставками всего мира. Основные торговые ярмарки сектора свежих фруктов и овощей являются: Fruit Logistica (<http://www.fruitlogistica.de>) в Берлине, Германия, и Fruit Attraction (http://www.ifema.es/fruitattraction_06/) в Мадриде, Испания.

Эти онлайн-каталоги имеют поисковые системы, которые вы можете использовать, чтобы найти покупателей для каждого продукта или группы продуктов. Они предлагают соответствующую информацию, такую как веб-сайты покупателей и контактные данные.

Советы:

- ✓ Поиск импортеров, принимающих участие в крупных выставках. Они, как правило, более крупные и более профессиональные компании, на которые стоит ориентироваться.
- ✓ Поиск онлайн каталоги экспонентов крупных выставок, таких как: Fruit Logistica в Берлине, Германия и Fruit Attraction в Мадриде, Испания.
- ✓ Поиск по товару или по группе продуктов.

- ✓ Сохранить соответствующую информацию, такую как веб-сайты и контактные данные и создать базу данных с полезными контактами покупателя.
- ✓ Посещение соответствующих компаний на выставке или связаться по электронной почте или по телефону.

4. Посещение торговых выставок

Посещение выставок даст вам возможность иметь прямой контакт с различными импортерами. Это также прекрасная возможность найти справочную информацию о вашем новом целевом рынке и представить свою компанию непосредственно Вашим потенциальным клиентам.

Это явно означает, что у вас будут расходы. Тем не менее, вы найдете большую концентрацию соответствующих перспектив в одном месте.

Советы:

- ✓ Узнать, есть ли торговые ярмарки в вашей стране, размещающие международных покупателей / посетителей.
- ✓ Посещение выставок.
- ✓ <http://londonproduceshow.co.uk/>, <http://www.fruitlogistica.de/>,
http://www.ifema.es/fruitattraction_06/

5. Использование онлайн-платформ для информации и продвижения

Интернет платформы являются хорошими источниками информации о покупателях, рынках, а также других компаниям сектора свежих фруктов и овощей. Это делает их идеальным местом для продвижения собственной компании.

Например:

Freshplaza.com (английский) и Freshplaza.es (испанский) - новостной сайт для свежих продуктов.

Freshfruitportal.com - новостной сайт для свежих продуктов на английском и испанском языках.

Organic-bio.com - база данных компании для органических продуктов

Rungismarket.com - крупный оптовый рынок / импорта в Париже, Франция

Mercamadrid.es - большой рынок оптовой продажи / импорта в Мадриде, Испания

Mercabarna.es - большой рынок оптовой продажи / импорта в Барселоне, Испания

Fruitrop.com - Новости рынков

Новостные сайты данного сектора обновляются ежедневно. Они также публикуют истории о конкретных компаниях по всему сектору, производителям, экспортерам, импортерам, и многом другом. Веб-сайты часто имеют поисковые системы, и информация делится на под-отрасли. Это обеспечивает легкий доступ к соответствующей информации об импортерах.

Советы:

- ✓ Продвигайте ваши компании на упомянутых онлайн-платформах.
- ✓ Источник информации о покупателях, рынках и других компаниях в этом секторе.
- ✓ Будьте в курсе новостей сектора.

6. Примите участие в европейских программах поддержки

Есть организации в Европе, которые помогают экспортерам из-за рубежа с программами поддержки и или базами данных. Помимо широкого спектра маркетинговых

исследований, Центр по содействию импорту из развивающихся стран (СВІ) в Нидерландах предлагает экспортные тренерские программы, которые помогут вам получить доступ к европейскому рынку. Швейцарская программа поощрения импорта (SIPPO) и немецкое бюро поощрения импорта (IPD) имеют аналогичные программы, а также могут помочь вам войти в контакт с европейскими импортерами.

Советы:

- ✓ Свяжитесь с агентствами по продвижению экспорта: Sippo (<http://www.s-ge.com/global/export/en>), IPD (<http://importpromotiondesk.de/en/home/>) и СВІ (<https://www.cbi.eu/>).
- ✓ Зарегистрируйтесь на программы поддержки экспорта в Европе, которые помогают компаниям из-за рубежа.

7. Соблюдать запросы и требования покупателей

Число потенциальных покупателей европейского сектора свежих фруктов и овощей сокращается. Существует концентрация покупателей, которые поставляют свежие фрукты и овощи в европейских супермаркетах. Для того чтобы удержать покупателей, вы должны соответствовать их требованиям.

Советы:

- ✓ Посмотрите на СВІ требования покупателей, исследования рыночных стандартов.
- ✓ Прочитайте наше исследование СВІ о том, как делать бизнес в Европейском секторе свежих фруктов и овощей.

8. Будьте осторожны

Многие европейские компании сектора сушеных, свежих фруктов и овощей показали плохие результаты в последние годы из-за экономического спада (многочисленные экономические кризисы). Существует сокращение числа соответствующих импортеров, а также увеличение концентрации крупных торговых сетей с сильной покупательной способностью. Такая концентрация покупательной способности, в сочетании с российским запретом на импорт сельскохозяйственной продукции товаров из Европейского Союза (ЕС), повлияли на остальную часть цепочки поставок, оказывая давление на импортеров и иностранных поставщиков.

В результате, стоит выяснить информацию как о финансовом положении и надежности покупателей, прежде чем начинать бизнес с ними.

Советы:

- ✓ Будьте осторожны. Поспрашивайте, что другие люди в вашем секторе знают о конкретной компании.
- ✓ Выберите компании, которые являются надежными и в финансовом отношении.
- ✓ Исследуйте тенденции рынка и экономические тенденции на рынке через информационные платформы, такие как: Freshplaza.com (на английском языке), и Fruitrop Online (<http://www.fruitrop.com/>).

Справочно:

Как можно экспортировать в страны ЕС можно узнать по ссылке <http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=EN>, в разделе «My export» на главной странице. Если код товара не известен, можно найти его в

Гармонизированной системе или с помощью ключевых слов в строке поиска. Поиск даст вам подробную информацию об импортных требованиях к вашему товару: специальные требования (например, фитосанитария, здравоохранение, маркировка и т.п.), внутренние налоги (НДС и акцизные сборы), используемые в стране назначения, соответствующие законы, органы федеральной власти, посты пограничного контроля. Информация основана на законодательстве ЕС. Если в отношении вашего продукта закона ЕС не существует, будет использоваться национальное законодательство страны-импортера. В таком случае результат поиска будет «нет специальных требований». Более подробную информацию можно получить, связавшись с компетентными органами страны назначения. По дополнительным вопросам можно связаться с информационной службой Europe Direct по телефону +32 2 299 9696.

Кроме этого, экспортеры могут обращаться в адрес Государственного агентства по продвижению инвестиций и экспорта при Министерстве экономики Кыргызской Республики за помощью по выходу на рынки ЕС.

ⁱ Всеобщая система Преференций + ЕС - это система односторонних торговых уступок со стороны ЕС, путем устранения ввозных таможенных пошлин на ряд товаров из развивающихся стран и наименее развитых стран. Цель: увеличить экспортные доходы в развивающихся странах в целях содействия устойчивому развитию и эффективному управлению.

ⁱⁱ (<https://www.cbi.eu/market-information/fresh-fruit-vegetables/finding-buyers/>)

Приложение 1

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

З А Я В К А

Просим выдать сертификат о происхождении товара на _____ языке
на основании следующих реквизитов:

1. Отправитель товара, адрес, страна _____
2. Получитель товара, адрес, страна _____
3. Изготовитель товара, его адрес, страна (копии документов, подтверждающие происхождение товара) _____
4. Контракт (договор), его дата _____
5. Вид транспортного средства _____
6. Станция (пункт) отправления _____
7. Станция (пункт назначения) _____
8. Счёт-фактура, №, дата _____
9. Наименование товара и описание (сорт, модель, арт и т.д.) _____
10. Критерий происхождения товара _____
11. Код товара по ТН ВЭД _____
12. Количество товара (кг, шт., и т.д.) _____
13. Масса брутто/нетто, кг _____
14. Количество мест _____
15. Вид упаковки _____
16. Расчётный счёт, наименование банка _____
17. БИК _____, ИНН _____
18. Район и код налоговой службы _____
19. Ф. И. О. Руководителя, телефон № _____

Оплату гарантируем. За достоверность заполнения
«Заявки» несём ответственность в соответствии
с действующим законодательством
Кыргызской Республики

М. П.

Руководитель.

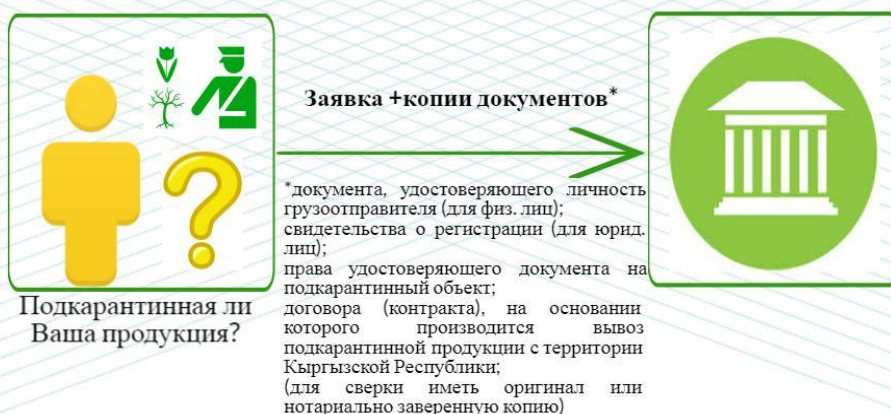
Приложение 2

сертификат формы А.

1. Экспортер (наименование экспортера, адрес, страна)			N ОБЩАЯ СИСТЕМА ПРЕФЕРЕНЦИЙ СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА (Декларация-сертификат) ФОРМА А Выдан в (страна) Смотри пояснения на обороте		
2. Получатель (наименование импортера, адрес, страна)					
3. Средства транспорта и маршрут следования (насколько известно)					
			4. Для официальных отметок		
5. N п/п	6. Обозначение и количество упаковок	7. Номера и вид упаковок, описание товаров	8. Критерий происхождения (смотри пояснения на обороте)	9. Вес брутто или другие данные о количестве товара	10. Номер и дата счета
11. Удостоверение Настоящим удостоверяется, что декларация заявителя соответствует действительности Место и дата, подпись и печать			12. Декларация экспортера Нижеподписавшийся заявляет, что вышеуказанные сведения соответствуют действительности, что все товары полностью произведены в (страна) и что они отвечают требованиям, применяемым Общей системой преференций, к данным товарам, экспортируемым в (импортирующая страна) Место и дата, подпись		

Как получить фитосанитарный сертификат?

Экспортер, чей товар подпадает под карантинную продукцию, подает заявку на выдачу фитосанитарного сертификата в территориальное управление департамента карантинной службы при МСХП КР (далее - ТУДКС). ТУДКС назначает должностное лицо для процедуры досмотра в месте формирования партии подкарантинной продукции и извещает экспортера о вышеуказанном лице и его контактных данных.



Экспортер связывается с должностным лицом и приглашает к досмотру подкарантинной продукции с отбором образца. Образец упаковывается в сейф-пакет и передается экспортеру для доставки в карантинную фитосанитарную лабораторию в регионе. Экспортер доставляет образец в лабораторию и оплачивает стоимость лабораторной экспертизы в соответствии с прейскурантом цен. Проводится лабораторная экспертиза, результаты передаются должностному лицу осуществившим досмотр.



Должностное лицо осуществивший досмотр выдает экспортеру оригинал акта карантинного фитосанитарного досмотра. Экспортер обращается в территориальное управление департамента карантинной службы для получения сертификата. Территориальное управление департамента карантинной службы выдает фитосанитарный сертификат при предъявлении оригинала акта карантинного фитосанитарного досмотра.

результаты экспертизы

