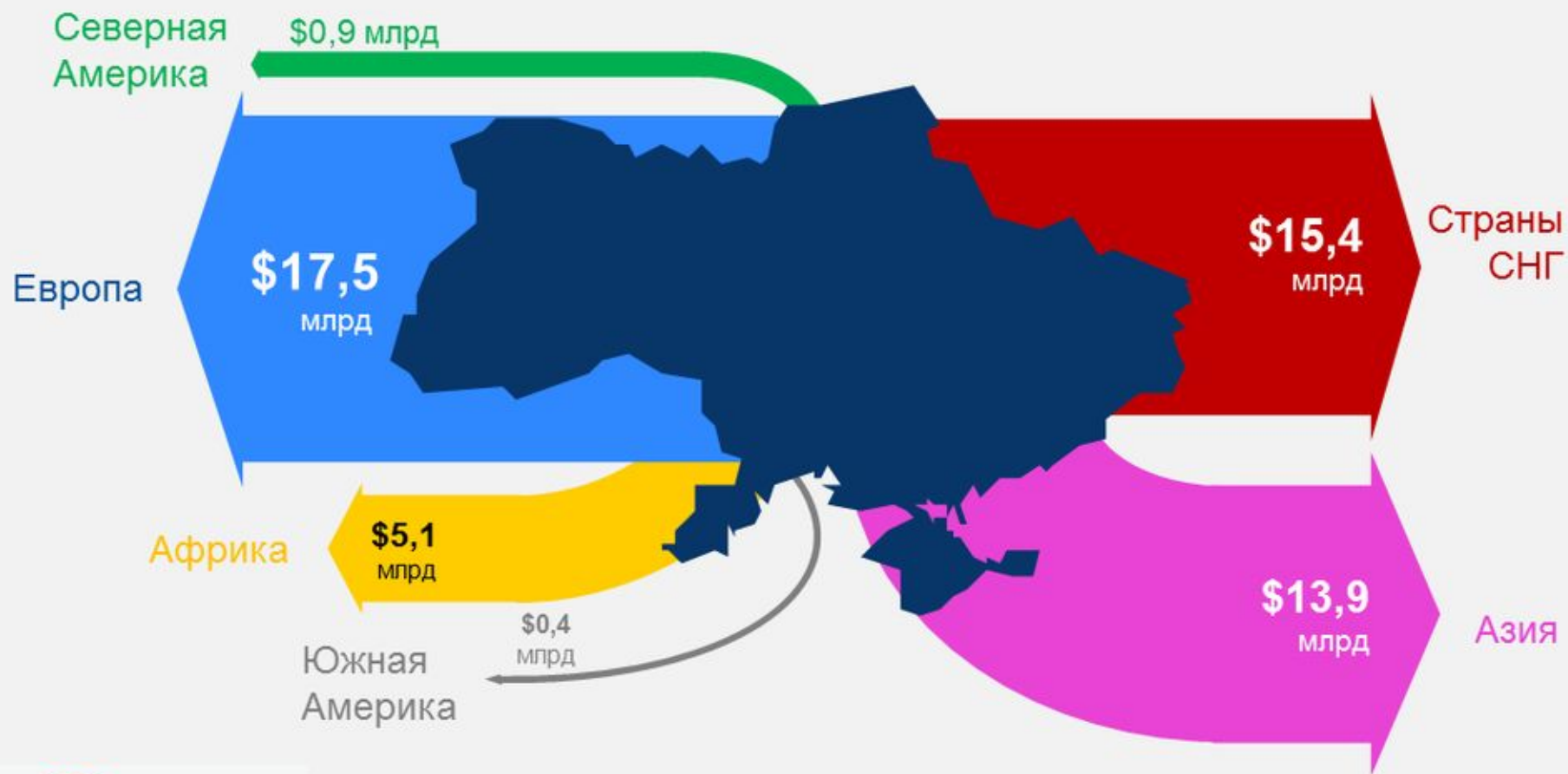


Куда продает Украина?

Объем экспорта товаров по направлениям, млрд. долл. США





УКРАЇНА-ЄС: ГОТУЮЧИСЬ ДО ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

ЧИМ І З КИМ ТОРГУЄ УКРАЇНА?

\$17 млрд – експорт товарів до країн ЄС у 2014. Це на 2,6% більше ніж у 2013

31,5 % частка країн ЄС в експорті України. За 2014 рік вона збільшилась на 5%

25 МІСЦЕ ЗАЙМАЄ УКРАЇНА СЕРЕД ТОРГОВИХ ПАРТНЕРІВ ЄС

НАЙБІЛЬШІ ОБСЯГИ ЕКСПОРТУ ДО КРАЇН ЄС ПРИПАДАЮТЬ НА:



продукція АПК та харчової промисловості



чорні метали



мінеральні продукти



електричні та механічні машини



Куди найчастіше їдуть українські товари



Прямі інвестиції в економіку України з країн ЄС, млрд.дол. США



Джерело: звіт Генерального директората ЄС з торгівлі (від 10.04.2015) та Державна служба статистики України

ЄВРОПЕЙСЬКА ПРАВДА



Інфографіка підготовлена на замовлення Інституту світової політики у партнерстві з Європейською правдою в межах "Ініціативи з розвитку аналітичного центру України", яку виконує Міжнародний Фонд "Відродження" (IMRF) у партнерстві з Фондом розвитку аналітичних центрів (ITFI) за фінансової підтримки Посольства Швеції в Україні (SIDA)



ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЭКСПОРТА ДЛЯ ЛЮБОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

РАСШИРЕНИЕ РЫНКА СБЫТА

международная торговля дает возможность украинским производителям продавать товары на мировом рынке, где проживают свыше семи миллиардов покупателей;

выход на зарубежные рынки необходим, когда размеры внутреннего рынка недостаточны и дополнительные маркетинговые усилия компании приносят меньший предельный доход.

РАСШИРЕНИЕ ОБЪЕМОВ СБЫТА - максимально использовать производственные возможности и продвигать избыточную продукцию на внешние рынки

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Риски экспортной деятельности

- политические риски

(нестабильность на мировом рынке может рассматриваться как угроза для успешного внешнеторгового проекта);

- финансовые риски

(система международных расчетов, курс и обмен валют);

- юридические

(установленные законодательством страны импорта могут существенно усложнить исполнение обязательств по внешнеторговому контракту);

- риски, возникающие при транспортировке и логистике

- прочие риски в зависимости от особенностей национального рынка конкретной страны экспорта, а также меняющейся международной обстановке.

Направления оценочной работы на стартовом этапе ВЭД:

1. Производственный потенциал является одной из важных составляющих при определении возможностей для принятия решения о начале экспорта (гибкость производственного процесса).

2. Материально-технические показатели .

3. Товар.

4. Финансы.

Выход на экспорт может занять достаточно много времени, прежде чем стать прибыльным.

Все эти и подобные аргументы "за" и "против" должны учитываться предприятием при выходе на уровень международной коммерческой деятельности.



БИЗНЕС-ПЛАН помогает предприятию дать ответы на следующие вопросы:

какой вид продукции выбрать для выхода на зарубежный рынок;

каков будет рыночный спрос на предлагаемые товары и услуги, и как он будет изменяться;

какие ресурсы и в каких количествах потребуются для организации бизнес-проекта;

сколько будут стоить необходимые ресурсы и где найти надежных поставщиков;

каковы будут издержки на организацию производства и реализацию продукции на соответствующих рынках;

какой может быть рыночная цена на данную продукцию и как на нее могут повлиять конкуренты; каковы будут показатели эффективности производства и как их можно повысить.

«4P» - marketing mix

ТОВАР

- «13P» стратегия международного маркетинга
ОПЛАТА

ЦЕНА

- КАДРЫ
ПРЕДПРИЯТИЯ –

ПРОДВИЖЕНИЕ,
РЕКЛАМА

- ПЛАНИРОВАНИЕ

СБЫТА МЕСТО/РЫНОК

ДОКУМЕНТАЦИЯ

ДЕЛОВЫЕ ОБЫЧАИ

Во время проведения первичного исследования рынка компания собирает информацию напрямую на иностранном рынке через интервью, опрос, обратную связь и другие формы прямого контакта, с потенциальными покупателями. Первичное исследование рынка имеет преимущество в том, что оно адаптировано к потребностям компании и дает ответы на специфические вопросы, но одновременно требует значительных временных и финансовых затрат.

Вторичное исследование рынка основывается на анализе статистической информации, такой, как торговая статистика, изучение деловых обзоров, прессы и других вторичных источников. Чтобы исследование было эффективным, информация должна быть надежной и охватывать значительный часовой промежуток. Невзирая на значительно меньшие затраты вторичного исследования по сравнению с первичным, нужно осознавать его ограниченность. Информация может быть слишком общей, что снизит ее ценность для компании.

Три следующих рекомендации помогут вам получить полезную вторичную информацию:

1. Будьте в курсе мировых событий, которые влияют на международные рынки, смотрите на объявление отдельных проектов или просто посещайте действующие рынки. Например, снижение политического напряжения часто ведет к открытию экономических каналов между странами.

2. Анализируйте торговую и экономическую статистику. Торговая статистика в целом складывается в товарном разрезе и за странами. Она предоставляет вам информацию об отправке товаров в определенные периоды времени. Демографическая и общая экономическая статистика, такая, как количество населения и его состав, доход на душу населения и уровень производства за отраслями, могут быть важными показателями рыночного потенциала для товаров вашей компании.

3. Получайте советы от экспертов:

- посещайте семинары, тренинги и международные торговые выставки, наймите консультанта из международной торговли и маркетинга.

ШАГИ В ПРОВЕДЕНИИ ВТОРИЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫХ ЭКСПОРТНЫХ РЫНКОВ

Шаг **1.** Получите экспортную статистику.

Шаг **2.** Определите потенциальные рынки.

Шаг **3.** Определите рынки, которые развиваются

Шаг **4.** Оценка целевых рынков.

Шаг **5.** Сделать выводы.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Непрямой экспорт через посредников. При этом подходе ваша компания использует услуги посреднической фирмы, которая ищет заграничные рынки и покупателей для вашего товара, отправление товаров и получения оплаты. Это может дать вам возможность узнать больше об иностранных конкурентах, новых технологиях и других возможностях, на рынке.

Прямой экспорт. Этот подход является наиболее амбициозным и сложным, потому что ваша компания берет на себя все вопросы процесса экспорта от исследования рынка и планирования к дистрибуции товара на иностранном рынке и получения платежей. Это требует сосредоточенности, внимания и рабочего времени менеджмента, для достижения хороших результатов. В то же время, этот подход может быть наилучшим путем достижения наивысших прибылей и долгосрочного роста.

Основным преимуществом **непрямого** вида экспорта является то, что предприятие может избежать всех сложностей, связанных с доставкой товаров за границу, тарифами, иностранными законодательными актами и другими подобными проблемами.

Все эти обязанности перекладываются на посредника.

Данный вариант особенно удобен для малых и средних фирм.



Преимущества прямого экспорта:

больше контроля над доставкой своего продукта в зарубежных странах.

возможность приобретения опыта на местных рынках и контактов с потенциальными потребителями;

более короткая, чем при косвенном экспорте, цепочка распределения



НЕДОСТАТКИ НЕПРЯМОГО ЭКСПОРТА:

- низкие прибыли;
- потеря контроля над заграничными продажами;
- вы очень редко знаете, кто является потребителями ваших товаров и, таким образом, не имеете возможности самостоятельно «подогнать» свое предложение к их изменяемым потребностям;
- пребывание “вне игры”: когда вы (все же таки) посещаете целевой рынок потребителей, вы отстранены от настоящей экспортной операции;
- посредник может также предлагать товары, подобные вашим, – прямые конкуренты – тем самым потребителям вместо того, чтобы обеспечивать эксклюзивное представительство;
- ваши долгосрочные перспективы и цели для программы вашего экспорта могут внезапно изменяться

ВОПРОС ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ПОДГОТОВКИ ТОВАРА К ЭКСПОРТУ

- Какие товары ваша компания должна предложить за границу?
- Должна ли ваша компания изменять свой товар для заграничных продаж? Должна ли она разработать новый товар для заграничного рынка?
- Какие особенные черты, такие как дизайн, цвет, размер, упаковка, бренд, этикетка и гарантия, должен иметь товар?

Насколько важными являются языковые или культурные отличия?

- Какие особенные услуги необходимы за рубежом на предпродажной и послепродажной стадиях? Гарантия? Запасные части?
- Или являются адекватными мощности вашей компании относительно предоставления сервису и ремонту?

При этом можно воспользоваться следующими видами Интернет-услуг.

Услуги тематических сайтов (общих и специализированных)

Наиболее простой и удачный выбор для рекламы товара, предназначенной для определенного сегмента Интернет-аудитории, это тематические серверы. (Пример моторные масла правильнее рекламировать на автомобильных сайтах, а кухонные комбайны на кулинарных

Услуги баннерных сетей

Предприятие, владелец сайта, подключивший к данной системе, сможет рекламировать его бесплатно. Предприятие размещает на своих страницах чьи-то баннеры, а его, в свою очередь, показывают на др. страницах.

Услуги по созданию сайта и регистрация места со всеми интерактивными двигателями поиска

Качественный **Web**-сайт может использоваться для рекламы, получения общего представления о предприятии, о продукции, обеспечения связи с широким кругом потребителей

Услуги специализированных агентств Интернет-маркетинга

Интересы сайта предприятия могут представлять профессионалы в области продажи рекламы в Сети-агентства Интернет-маркетинга(типичный представитель www.cy-bereps.com). Представители агентств более опытны в продажах и имеют обширную клиентскую базу.

Использование поисковых систем и

Регистрация в зарубежных В2В-порталах «бизнес для бизнеса» и ресурсах, которая отличается выгодностью для предприятия, т.к. продвижение товаров и услуг в этом случае происходит без посредников. В2В маркетинг является самым дешевым и эффективным решением в экспортной деятельности, а главное, может принести быстрый результат, чем длительная и дорогостоящая «раскрутка» сайта в Интернете.

Несколько практических советов необходимо учесть при выборе этого способа для предложения товара на интернет-маркете:

найти самые крупные В2В площадки для выбранной страны и зарегистрироваться на них;

создать веб-сайт на местном языке, добавить готовую продукцию в интернет-каталог торговой площадки;

выставить продукцию на продажу на торговой площадке;

постоянно размещать коммерческие предложения

Источниками информации о странах на сегодняшний день считаются следующие **web-сайты** крупнейших мировых информационных ресурсах:

Книга мировых фактов CIA-CIA World Fact Book
(<http://www.odci.gov/cia/factbook/index.html>).

На этом сайте можно найти информацию о странах, история, география, население, механизм управления странами, экономика, темпы роста и др.:

На сайте Библиотека стран – **Country Libraries** (<http://www.tradeport.org/ts/countries/>) наряду с общим обзором стран можно заказать отчеты по исследованиям рынка, анализу отраслей, торговую информацию и др.;

Сайт Международного валютного фонда (<http://www.imf.org>) предлагает разноплановую справочную информацию и статистическую отчетность из различных стран;

Всемирный банк – World Bank – на своем сайте публикует информацию по важнейшим экономическим, социальным показателям и природным ресурсам более 200 стран;

Международный торговый центр International Trade Center, ITC (www.intracen.org) на сайте предлагаются бесплатные и простые в обращении информационные базы показателей и индексов за последние 5 лет по импорту и экспорту.;

Всемирная торговая организация - World Trade Organization, WTO (www.wto.org.) располагает данными по международной торговой статистике.;

Организация по экономическому сотрудничеству и развитию Organization of Economic Cooperation and Development (www.oecd.org) на сайте доступна база данных по 29 странам-членам OECD;

Организации по продовольствию и с/х при ООН (www.fao.org.) которая выпускает статистический справочник FAOSTAT, где представлены обзоры, анализ по 245 странам;

ЕВРОСТАТ-EUROSTAT (europa.eu.int) – это статистическая служба Еврокомиссии, предоставляющая официальную информацию об экономических и торговых показателях стран Еврозоны;

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) (www.unctad.org) – дает представление об экономиках развивающихся стран;

Маркетинговые отраслевые ресурсы в сети:

- исследование рынков по отраслям предлагает Центр отраслевых исследований - Center for Industrial Research and Service на сайте <http://www.ciras.iastate.edu/>;
- Информация в области науки, промышленности и бизнесе (<http://www.nypl.Org>).

ИНКОТЕРМС (от англ. - Incoterms - International Commercial Terms) -
Международные правила толкования торговых терминов.

Торговые термины, о толковании которых идет речь в
ИНКОТЕРМС, представляют собой не что иное, как различные
типы основных или, иначе, базисных условий договоров купли-
продажи (поставки), в которых фиксируются вопросы, связанные с
моментом исполнения продавцом обязанностей по договору,
переходом с продавца на покупателя риска случайной гибели
(повреждения) товара и др.

ИНКОТЕРМС-2010 определены 11 терминов:

7 терминов применимы к любому виду транспорта
основной перевозки - **EXW, FCA, CPT, CIP, DAT,**
DAP, DDP;

4 термина применимы исключительно к морскому
транспорту - **FAS, FOB, CFR, CIF.**

ИНКОТЕРМС фиксируют такие важные коммерческие и юридические вопросы по фактическому исполнению внешнеэкономического договора купли-продажи, как:

место и момент исполнения обязанностей продавца по передаче товара;

переход рисков с продавца на покупателя;

распределение обязанностей по оплате необходимых расходов и сборов, включая уплату таможенных платежей;

получение экспортных и импортных лицензий;

обязанность заключения договора перевозки;

распределение обязанностей сторон по перевозке и выполнению погрузочно-разгрузочных работ;

распределение обязанностей сторон по представлению отгрузочных, платежных и иных документов, а также необходимых извещений;

обязанность страхования; распределение обязанностей сторон по обеспечению надлежащей упаковки;

EXW (EX Works (... named place) Франко завод (...название места))

Термин "Франко завод" означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике, складе и т.п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта.

FCA (Free Carrier (...named place) Франко перевозчик (...название места))

Термин "Франко перевозчик" означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Следует отметить, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку.

FAS (Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)

Термин "Франко вдоль борта судна" означает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. ЭТИМ ДАННОЕ ИЗДАНИЕ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ПРЕДЫДУЩИХ ИЗДАНИЙ "ИНКОТЕРМС", В КОТОРЫХ ОБЯЗАННОСТЬ ПО ТАМОЖЕННОЙ ОЧИСТКЕ ДЛЯ ЭКСПОРТА ВОЗЛАГАЛАСЬ НА ПОКУПАТЕЛЯ. Однако, если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя обязанности по таможенной очистке товара для экспорта, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.

FOB (Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (... название порта отгрузки)

Термин "Франко борт" означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Термин "Стоимость и фрахт" означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. По условиям термина CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Термин "Стоимость, страхование и фрахт" означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, НО риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. По условиям термина CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CIP.

CIP (Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)

Термин "Фрахт/перевозка и страхование оплачены до" означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы после доставки таким образом товара. Однако, по условиям CIP на продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя. Следовательно, продавец заключает договор страхования и оплачивает страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIP от продавца требуется обеспечение страхования с минимальным покрытием. По условиям термина CIP на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешенные перевозки.

CPT (Carriage Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)

Термин "Фрахт/перевозка оплачены до" означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику. По условиям термина CPT на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта.



Экспортные документы

К коммерческим документам во внешнеэкономической деятельности относят документы, которые определяют стоимостную, качественную и количественную характеристику товара- **счета-фактуры к коммерческим документам также принадлежат: предварительный счет (счет-проформа), счет-спецификация и другие.**

Товаросопроводительные документы – как следует из названия это документы, направляемые поставщиком (грузоотправителем) с отгруженным товаром и сопровождающие груз на всем пути его следования от отправителя к получателю- **сертификат качества, сертификат происхождения, отгрузочная спецификация, упаковочный лист, грузовая таможенная декларация, документы контроля доставки грузов и др.**

Товаро-транспортная документация – комплект юридических документов на основании которых осуществляется учет, прием, передача, перевозка, сдача груза и взаимные расчеты между участниками транспортного

основным видам товаротранспортной документации относятся: накладная международной автомобильной перевозки (CMR), коносамент, авиационная накладная, железнодорожная накладная.

1 Отправитель (наименование, адрес, страна) Absender (Name, Anschrift, Land)		Международная товарно-транспортная маклайдная Frachtbriet Данная перевозка, несмотря ни на какие прочие договоры, осуществляется в соответствии с условиями Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)				Diese Beförderung unterliegt trotz einer gegenteiligen Abmachung den Bestimmungen des Übereinkommens über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR)															
2 Получатель (наименование, адрес, страна) Empfänger (Name, Anschrift, Land)		16 Перевозчик (наименование, адрес, страна) Frachtführer (Name, Anschrift, Land)																			
3 Место разгрузки груза Auslieferungsort des Gutes Место / Ort Страна/Land		17 Последующий перевозчик (наименование, адрес, страна) Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land)																			
4 Место и дата погрузки груза Ort und Tag der Übernahme des Gutes Место / Ort Страна/Land Дата/Datum		18 Оговорки и замечания перевозчика Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer																			
5 Прилагаемые документы Beigefügte Dokumente																					
6 Знаки и номера Kennzeichen und Nummern		7 Количество мест Anzahl der Packstücke		8 Вид упаковки Art der Verpackung		9 Наименование груза Bezeichnung des Gutes		10 Статист. № Statistik-Nr.		11 Вес брутто, кг Bruttogew., kg		12 Объем, м³ Umfang in m³									
																					
13 Указание отправителя (таможенная и прочая обработка) Anweisungen des Absenders (Zoll- und sonstige amtliche Behandlung)		19 Подлежит оплате: Zu zahlen vom:		Отправитель Absender		Валюта Währung		Получатель Empfänger													
Класс Klasse		Цифра Ziffer		Буква Buchstabe		Допуск Ausschlag		Ставка Satz Гривна Groschen Скидки Ermäßigungen Разность Zwischensumme Надбавки Zuschläge Дополнительные сборы Nebengebühren Прочие Sonstiges итого к оплате Zu zahlende Ges.-Summe													
Объявленная стоимость груза Anzeige des Wertes des Gutes (при превышении предела ответственности предусмотренного п. IV, ст. 23, п. 3 указывается только после согласования дополнительной платы с фрахтом) (Wenn der Wert des Gutes dem in Kap. IV, Art. 23, Abs. 3 bestimmten Höchstbetrag übersteigt, so sind er erst nach Vereinbarung des Zuschlages zur Fracht anzugeben)		14 Возврат Rücksendung		15 Условия оплаты Frachtzahlungsansettungen		20 Особые согласованные условия Besondere Vereinbarungen															
21 Составлена в Ausgegeben am		Дата am		22 Прибытие под погрузку Ankunft für Einladung		23 Путевой лист № _____ от _____ 20____		24 Груз получен Gut empfangen		Дата Datum											
Формат Format		Убытие Abfahrt		Фамилия Nachname водителя des Führers		Прибытие под разгрузку Ankunft für Ausladung		Убытие Abfahrt		Код Code											
Подпись и штамп отправителя Unterschrift und Stempel des Absenders		Подпись и штамп перевозчика Unterschrift und Stempel des Frachtführers		Подпись и штамп получателя Unterschrift und Stempel des Empfängers		25 Регистрац. номер/Авт. Kennzeichen Тяга/Клз Politurzeichen/Anhängler		26 Тяга/Клз Marka/Typ Politurzeichen/Anhängler		27 Тариф I за 1 км. Tarif I pro km.		Тарифное расстояние Tarifliche Distanz		% за испол. тарача / n / pr. % für Ausf. des Wagens / n / pr.		Пониной коэфф. Senkungskoeff.		Прочие доплаты Sonstige Zuschläge		Сумма Summe	
28 Тарифное расстояние, км Tarifliche Distanz, km		Схема Schema		Тарифный вес, т Tarifliches Gewicht, t		Тариф за 1 т Tarif pro t		Надбавки Zuschläge		Скидки Ermäßigungen		Прочие доплаты Sonstige Zuschläge		К оплате Zu zahlen		Отчисленная Оплачено экзакционным К оплате					
29 Тариф III														Валюта Währung		Код платежной Karte					

Показаны характерные линии. Заполняются персонально.
 Die mit fest druckbaren Linien eingetragenen Angaben müssen vom Frachtführer ausgefüllt werden.
 Заполняются отправителем.
 Ausgegeben unter der Verantwortung des Absenders.
 1-10 вкл. в сумму
 21 + 22
 1-10 вкл. в сумму
 21 + 22

Die internationalen Übereinkommen über den Straßengüterverkehr (CMR) und die Übereinkommen über den Straßengüterverkehr sind die einzigen gültigen internationalen Übereinkommen über den Straßengüterverkehr. Die Bestimmungen dieser Übereinkommen sind in der Anlage 1 des CMR-Vertrages enthalten.

СЕРТИФИКАТ ПРОИСХОЖДЕНИЯ — это документ подтверждающий страну происхождения и освобождающий от ввозной таможенной пошлины в стране импорта



СТРАНЫ ЕС (28)

Австрия	Люксембург
Бельгия	Мальта
Болгария	Нидерланды
Великобритания	Польша
Венгрия	Словакия
Германия	Словения
Греция	Португалия
Дания	Румыния
Ирландия	Финляндия
Испания	Франция
Италия	Хорватия
Кипр	Чехия
Латвия	Швеция
Литва	Эстония



Form A
EUR.1
General form



СТРАНЫ СНГ

Азербайджан	2009
Армения	2009
Беларусь	2009
Казахстан	2009
Кыргызстан	2009
Молдова	2009
Россия	2009
Таджикистан	2009
Туркменистан	1993
Узбекистан	1993
Украина	2009
<hr/>	
Грузия	2000



СТ-1
Общая форма (рус.)

Экспорт - таможенный режим, при котором товары вывозятся за пределы таможенной территории без обязательства об их ввозе на эту территорию. При выпуске товаров в таможенном режиме экспорт товары должны быть вывезены за пределы таможенной территории в том же состоянии, в котором они были на день принятия таможенной декларации, кроме изменений состояния товаров вследствие естественного износа или убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения. **При экспорте- товары освобождаются от налогов (кроме экспортных пошлин и акцизов) либо уплаченные суммы налогов подлежат возврату в соответствии с налоговым законодательством.**

Грузовая таможенная декларация - основной документ, на базе которого совершается декларирование грузов, оформление которой есть обязательным условием допуска грузов к процессу таможенного оформления.