



«Процедура осуществления экспортной операции»

**АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта «QazIndustry»
г. Нур-Султан.**

Уважаемые читатели!

Целью данного пособия, подготовленного АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта «QazIndustry», является развитие и повышение экспортной способности казахстанских производителей несырьевых товаров.

Оглавление

Введение.....	4
I. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЭКСПОРТНОЙ ОПЕРАЦИИ.....	5
II. ПРОЦЕДУРЫ ПРЕДЭКСПОРТНОЙ ПОДГОТОВКИ.....	5
2.1 Проведение экспортной диагностики.....	5
2.2 Проведение маркетингового исследования.....	6
2.3 Определение экспортной стратегии и разработка экспортного бизнес-плана.....	8
2.4 Поиск потребителей продукции или услуг, подключение к международным производственным цепям	9
2.5 Подготовка и подписание внешнеторгового контракта. Внешнеторговый контракт.....	10
III. ПРОЦЕДУРЫ ПОДГОТОВКИ К ЭКСПОРТНОЙ ОПЕРАЦИИ.....	15
3.1 Определение кода товара по ТН ВЭД.....	16
3.2 Подготовка документов для таможенного оформления товара	17
IV. ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ И ОТГРУЗКА ТОВАРА.....	19
4.1 Документы, требуемые для таможенного оформления	20
4.2 Порядок оформления экспорта товаров из Казахстана	20
4.3 Процедура подачи, погрузки товаров в транспортное средство. Прохождение пограничных процедур в пункте пропуска.	20
V. ЗАВЕРШЕНИЕ КОНТРАКТА.....	20
VI. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАЗАХСТАНСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ.....	21
Список литературы.....	24

Введение.

Понятие «экспорт» происходит от лат. «exporto», что в буквальном смысле означает «вывозить из порта».

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О валютном регулировании и валютном контроле» экспорт – реализация товаров, выполнение работ, оказание услуг резидентом нерезиденту. В соответствии с таможенным законодательством Республики Казахстан «экспортом является таможенная процедура, при которой товары Таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории Таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами».

Казахстан, как и все другие страны, стремится развивать свой экспортный потенциал и активно реализует меры государственной поддержки экспорта. Это обеспечивает устойчивый рост внешнеторгового оборота Казахстана, который в 2018 году составил 93,5 млрд долларов США, при этом экспорт – 61 млрд долларов США, что составляет 65% товарооборота. По сравнению с 2017 годом объем экспорта вырос на 26,1%¹.

Учебное пособие «Процедура осуществления экспортной операции» разработан с целью предоставления разъяснений по вопросам осуществления экспортных операций, а также практических рекомендаций для успешного поэтапного прохождения процедур экспорта.

Экспортная операция – это деятельность по продаже и вывозу за границу товаров для передачи их в собственность иностранному покупателю (контрагенту). Необходимое условие экспортной операции – наличие продукта, пользующегося спросом на внешнем рынке. Результат экспортной операции – заключение контракта с иностранным контрагентом и пересечение продуктом границы страны экспортера.

Основные преимущества экспортных операций:

- увеличение объема продаж – если внутренние продажи уверенно растут, экспорт может стать одним из способов расширения рынка сбыта.

- увеличение прибыли – экспортная выручка может увеличиваться довольно быстро, если компания в состоянии покрыть фиксированные расходы посредством оперирования на внутреннем рынке или посредством различных типов финансирования.

- экономия на масштабе – при получении доступа к большему рынку сбыта продукции происходит экономия на масштабе. Иными словами, полная загрузка производственных мощностей позволяет эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

- снижение уязвимости – диверсификация рынков сбыта позволяет избежать тотальной зависимости от единичного места реализации продукции или услуг. Снижение экономической активности на национальном рынке, например, окажет на предприятие меньшее влияние, если предприятие имеет другие рынки сбыта с высоким спросом.

- новые знания и опыт – глобальный рынок изобилует новыми идеями, подходами и техниками сбыта продукции.

- глобальная конкуренция – современные компании осваивают все новые и новые иностранные рынки. Опыт, который получает компания от подключения к международным производственным цепочкам, уникален. Именно он позволяет предприятиям оставаться конкурентоспособными на мировом рынке.

Настоящее пособие дает разъяснения и рекомендации по выполнению этапов экспортной операции, содержит базовые сведения об экспортной деятельности, системе государственного регулирования, ключевых процедурах, информации о нормативно-правовых актах, регулирующих выполнение экспортной операции.

¹ Stat.gov.kz

I. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЭКСПОРТНОЙ ОПЕРАЦИИ

Основные этапы экспортной операции представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Основные этапы экспортной операции

ЭТАП 1 ПРЕДЭКСПОРТНАЯ ПОДГОТОВКА, ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА	ЭТАП 2 ПОДГОТОВКА ЭКСПОРТНОЙ ОПЕРАЦИИ	ЭТАП 3 ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ И ОТГРУЗКА ТОВАРА	ЭТАП 4 ЗАВЕРШЕНИЕ КОНТРАКТА
Экспортная диагностика	Определение кода товара по ТН ВЭД	Получение заказа	Получение оплаты товара
Маркетинговые исследования	Определение возможностей по вывозу товара из Казахстана и ввозу в страну экспорта	Подготовка товара к отгрузке	Валютный контроль
Определение экспортной стратегии и разработка экспортного бизнес-плана	Подготовка документов для таможенного оформления товара	Таможенное оформление товара	Подготовка и передача документов для возмещения НДС
Поиск торгового партнера		Вывоз товара с территории Казахстана	
Проверка деловой репутации и платежеспособности партнера			
Подготовка и подписание контракта			

II. ПРОЦЕДУРЫ ПРЕДЭКСПОРТНОЙ ПОДГОТОВКИ

2.1 Проведение экспортной диагностики

Первым шагом экспортной операции является оценка готовности предприятия к выходу на внешние рынки. Предприятие готово к экспорту, когда:

- предприятие стабильно и прибыльно работает на местном рынке;
- руководство компании заинтересовано в осуществлении экспорта, готово посвятить время, усилия и ресурсы, необходимые для достижения успеха в экспорте;
- компания производит или создала продукт, качество которого отвечает требованиям зарубежных рынков и имеет конкурентоспособную цену;
- имеется возможность изменить дизайн и упаковку продукта, внедрить новые технологии в соответствии с требованиями целевого рынка и т.д.;
- поставщики продолжают поставку сырья, необходимого для производства товаров на экспорт;
- имеются производственные мощности для выполнения больших экспортных заказов;
- внедрена система управления качеством, которая останется эффективной при расширении производства для удовлетворения спроса на экспорт (например, ISO 9000, ISO 14000)²;
- на предприятии действует система управления расходами и доходами, имеется достаточно ресурсов для финансирования производства и маркетинговых усилий на протяжении одного или двух лет;
- имеется обученный персонал с опытом работы по изучению внешнего рынка и логистики, со знанием иностранных языков и хорошими навыками обслуживания клиентов;
- ведется работа по установлению экспортных контактов;
- проведен анализ внешнего рынка, разработан план экспорта (экспортная стратегия);
- продуманы меры по снижению различных экспортных рисков.

² Например: стандарт ISO 9001:2008 (обеспечение качества); система управления пищевой безопасности HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point); стандарт ISO 22000 (система менеджмента безопасности пищевых продуктов); стандарт ISO 13485 (обеспечение качества продукции медицинского назначения) и др.

Если Ваша компания может ответить на вышеперечисленные вопросы положительно, то для более детальной оценки готовности предприятия к экспорту рекомендуется заполнить вопросник в Приложении 1.

Ответив на вопросы анкеты, компания сможет:

- принять решение о готовности предприятия к экспорту;
- выявить слабые стороны компании, препятствующие ее выходу на внешние рынки;
- определить меры для повышения экспортного потенциала.

Провести оценку готовности к экспорту, а также определить меры повышения ее экспортного потенциала можно собственными силами компании или при помощи консалтинговых компаний.

2.2 Проведение маркетингового исследования

Маркетинг (от англ. marketing «рыночная деятельность») – организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними с выгодой для организации.

В отличие от сбора и анализа внутренней и внешней информации, маркетинговые исследования направлены на решение стоящей перед фирмой проблемы – в данном случае вывода продукции предприятия на внешние рынки. Исследования включают: процесс постановки задач, планирование и организацию получения маркетинговой информации, её сбора, анализа и представление отчета о результатах.

Маркетинговую информацию подразделяют на:

Первичные данные – получают в результате «полевых» исследований, непосредственно от участников рынка. Первичные данные могут собираться для проведения:

- качественных исследований, которые предназначены для выявления проблемы, получения ответа на конкретный вопрос, при этом не требуется строгих количественных оценок. Данные собираются в небольших группах людей, например, индивидуальное интервью или фокус-группы.
- количественных исследований, которые должны являться статистически достоверными, могут использоваться для составления прогнозов. Такой вид исследования основан на результатах большого количества интервью.

Вторичные данные – получают в результате так называемых «кабинетных» исследований, путем обработки данных, собранных ранее для иных целей. Вторичные данные могут быть получены из:

- внутренних источников – информация компании (финансовые отчеты, статистика и др.)
- внешних источников – информация официальной статистики, коммерческие базы данных, отчеты государственных и международных организаций, сайты (список сайтов, рекомендованных для исследований зарубежных рынков, в Приложении 2) и другие СМИ, выставки, конференции, презентации и др.³

Источники получения информации для сбора первичных и вторичных данных представлены в Таблице 2.

Таблица 2. Источники получения информации

ПЕРВИЧНЫЕ ДАННЫЕ	ВТОРИЧНЫЕ ДАННЫЕ
<ul style="list-style-type: none"> • Личные интервью, опросы по телефону, электронной почте • Голосование или заполнение анкет на сайте • Участие в выставках • Интервью потенциальных потребителей, партнеров • Экспертное интервью, фокус-группы • Опросы, тесты, расчеты, эксперименты и др. 	<ul style="list-style-type: none"> • Внутренняя информация компании • Торговая статистика • Сайты посольств и торговых представительств • Отчеты и публикации международных и региональных организаций • Газеты, журналы • Торговые ассоциации • Маркетинговые агентства

Рекомендуется начать исследования с анализа вторичных данных. Это позволит исключить сбор излишней первичной информации, что является более сложным и дорогостоящим.

Перечень и содержание основных видов маркетинговых исследований, необходимых для вывода товара на зарубежные рынки, представлены в Таблице 3.

Результаты маркетинговых исследований станут основой для разработки экспортной стратегии, экспортного бизнес-плана и других документов, полученные выводы позволят определить, занять и удержать конкурентные позиции на внешних рынках.

Таблица 3. Основные виды исследования при экспорте товаров на зарубежные рынки

³см. аналитические и страновые обзоры www.export.gov.kz

Анализ деятельности компании	Цель: оценить сильные и слабые стороны компании, возможности и угрозы внешних факторов (с применением SWOT анализа) Задачи: <ul style="list-style-type: none"> • дать честную оценку технической, управленческой и финансовой деятельности компании • рассмотреть факторы, не зависящие от бизнеса компании, которые могут повлиять на способность успешно экспортировать • сформулировать основные мотивы для экспорта 	Применяются в основном «кабинетные исследования»
Исследование рынка	Цель: понять рыночные условия, в которых компания будет конкурировать на зарубежном рынке Задачи: <ul style="list-style-type: none"> • Оценить зарубежные страны • Обосновать выбор 1-2 наиболее перспективных для экспорта стран • Оценить емкость, перспективы, уровень конкуренции, культурные, политические и правовые вопросы, а также существующие ограничения на выбранных рынках 	Применяются в основном «кабинетные исследования»
Маркетинговые исследования рынка стран (потребительских предпочтений, конкурентов и др. – вид и глубина исследований определяются исходя из выбранной экспортной стратегии)	Цель: разработка маркетингового комплекса (товар, цена, способ его реализации и продвижения) на выбранном зарубежном рынке. Задачи: <ul style="list-style-type: none"> • Выявить потребность в экспортируемом товаре и поведение потребителей • Провести анализ конкурентной среды • Определить ассортимент товара, выявить требуемые изменения (стоимость, качество, упаковка и т.д.) для соответствия целевому внешнему рынку 	Применяются как «кабинетные исследования», так и «полевые исследования» (качественные и количественные)

Как правило, все исследования обобщаются в SWOT-анализ. SWOT-анализ – система структурирования и последующего анализа информации о событии, ситуации и т.п., базируется на следующих критериях: Strengths (достоинства, преимущества), Weaknesses (слабости, недостатки), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы, риски).

Данные об объекте исследования вносятся в таблицу (см. Рисунок 1), из которой наглядно видно количественное преимущество положительных и отрицательных качеств и их источника.

Рисунок 1. Матрица для проведения SWOT-анализа

Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Угрозы

Если в штате имеются сотрудники соответствующей квалификации, компания может провести маркетинговые исследования собственными силами, в противном случае можно привлечь для этого стороннюю профессиональную организацию.

2.3 Определение экспортной стратегии и разработка экспортного бизнес-плана

Компания, начинающая экспорт продукции, будет иметь больше шансов на успех, если у нее имеется стратегия выхода на внешние рынки.

Стратегия выхода на рынок – самостоятельный документ, разрабатываемый на основе исследований и анализа, где определяются стратегический подход и ключевые моменты, связанные с выходом на новые рынки.

Существует несколько стратегий ведения бизнеса за рубежом:

Прямые стратегии – когда продукция продается:

- напрямую покупателям целевых рынков;
- через местных торговых представителей, продвигающих продукцию компании, которую представляют, но не имеющих прав собственности на товар;
- через дистрибуторов, которые получают право собственности на товар (и сопутствующий риск) и обычно продают его конечным потребителям через оптовых и розничных торговцев.

Косвенная стратегия – когда продукция продается через посредников (агентов, торговые компании, биржи), которые могут представлять интересы одного или нескольких экспортеров в обмен на комиссию за продажу.

Договорные стратегии (часто используется в сфере услуг) – когда реализация осуществляется на основе специальных договорных отношений, таких как:

- лицензирование, когда компания за вознаграждение дает зарубежной компании разрешение использовать свою интеллектуальную собственность (патенты, авторские права, технологии, товарные знаки и фирменные наименования) в течение определенного времени;
- франчайзинг, когда одна компания предоставляет зарубежной компании право использовать ее интеллектуальную собственность (например, товарные знаки и фирменные наименования, технологии производства), а также содействие в продвижении на рынке в течение заданного времени, а получатель платит взносы или авторские гонорары.

Стратегии с участием капитала – когда продукция продается посредством создания:

- стратегических альянсов, когда компания-экспортер объединяется с одной или более компаниями (с поставщиком, покупателями или даже с конкурентами) для достижения стратегических целей на краткосрочный или долгосрочный период.
- совместных предприятий, когда партнеры (например, компания экспортер и торговая компания) формируют отдельную компанию, находящуюся в совместной собственности, для достижения конкретных коммерческих целей.
- дочерних компаний, которые создаются за счет инвестиций компании-экспортера, и контролируются ею.

На основе выбранной стратегии и проведенных исследований разрабатывается экспортный бизнес - план.

Экспортный бизнес-план – это ключевой документ для целенаправленного и планомерного ведения бизнеса, который также даёт доступ к получению кредитов и формированию начального капитала.

Экспортный бизнес – план следует рассматривать как инструмент управления, который может изменяться в

зависимости от полученного опыта, достигнутых результатов, выбора стратегии и достижения поставленных целей.

Банки и инвесторы знают об этом и поэтому отказываются финансировать экспортные операции компаний, не имеющих хорошо разработанного экспортного бизнес - плана.

Экспортный бизнес-план, как правило, содержит разделы, представленные в Таблице 4.

Таблица 4. Основные разделы экспортного бизнес-плана

Наименование раздела	Краткое содержание	
Анализ деятельности компании	<ul style="list-style-type: none"> История бизнеса Цели и задачи бизнеса Цель экспортного плана Опыт в экспортной сфере Местонахождение и имеющиеся мощности 	<ul style="list-style-type: none"> Форма собственности Управление Сотрудники Поддержка экспорта со стороны руководства Партнеры
Товары и услуги компании	<ul style="list-style-type: none"> Описание и основные характеристики продукции, товаров и услуг Процессы производства и предоставления услуг и их преимущества 	<ul style="list-style-type: none"> Необходимые для экспорта адаптация и изменение дизайна продукции Потенциальные продукты
Анализ рынков сбыта	<ul style="list-style-type: none"> Политическая среда в стране сбыта Экономическая среда Емкость рынка, платежеспособность Анализ потребительских предпочтений Какова доля импорта аналогичных товаров на рынке 	<ul style="list-style-type: none"> Основные конкуренты в отрасли Тарифные и прочие барьеры для торговли Тенденции рынка и другие факторы, определяющие развитие рынка Обоснование привлекательности Прогноз развития рынка
Логистика	<ul style="list-style-type: none"> Анализ логистических возможностей 	<ul style="list-style-type: none"> Оценка транспортных расходов
Стратегия внедрения на определенный рынок	<ul style="list-style-type: none"> Анализ своей конкурентоспособности Позиционирование продукта, товара Стратегия ценообразования 	<ul style="list-style-type: none"> Условия продаж Стратегия дистрибуции и продвижения на рынок Описание посредников, дистрибьюторов и партнеров
Анализ рисков	<ul style="list-style-type: none"> Рыночные риски Кредитный и валютный риски 	<ul style="list-style-type: none"> Политические и другие риски Механизмы снижения рисков
План действий по выходу на зарубежные рынки	<ul style="list-style-type: none"> Основные этапы Последовательность и сроки выполнения действий Оценка требуемых ресурсов 	<ul style="list-style-type: none"> Оценка и адаптация работы Методы оценки достигнутых результатов и контроля
Финансовый план	<ul style="list-style-type: none"> Стратегия ценообразования Прогноз доходов от эксперта Анализ требуемых расходов по доведению продуктов до потребительских предпочтений, маркетинг и др. 	<ul style="list-style-type: none"> Источники финансирования расходов по выводу и продвижению товаров на зарубежный рынок Операционный бюджет

2.4 Поиск потребителей продукции или услуг, подключение к международным производственным цепям

Одной из основных задач при осуществлении экспортной деятельности является поиск импортера или покупателей.

Экспортер для поиска клиентов может использовать традиционные способы, например:

- направлять предложения (оферты) нескольким потенциальным иностранным покупателям;
- принимать и подтверждать заказы покупателей;
- принимать участие в торгах, тендерах, выставках и ярмарках;

- направлять потенциальным покупателям коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретного соглашения;
- размещать рекламные объявления в СМИ, направлять в адрес потенциальных покупателей каталоги, проспекты с товарами;
- проводить рекламные кампании на рынке страны импортера;
- продвигать продукцию с помощью Интернет (web-сайт, участие в форумах и т.д.).

Одним из новых направлений в международной торговле стало подключение малых и средних предприятий к международным производственным цепочкам транснациональных корпораций. Оно возникло в результате глобализации мирового хозяйства. Сегодня по всему миру насчитывается примерно 60 тысяч основных (материнских) компаний и более 500 тысяч их зарубежных филиалов и аффилированных фирм. Транснациональные компании контролируют до половины мирового промышленного производства и более 60% внешней торговли. Для подключения к международным производственным цепочкам транснациональных корпораций необходимо, чтобы казахстанская компания экспортер стала одним из звеньев их бизнес сети.

Примером подключения казахстанских компаний к транснациональным корпорациям является создание в 2007 году ТОО «Daewoo Bus Kazakhstan» на базе казахстанского завода в г. Семей. Учредителями этой компании на равных правах являются: ТОО «Семипалатинский автосборочный завод» и корейская транснациональная компания Daewoo Bus Global Corporation.

Экспорт может осуществляться в рамках проектов по гуманитарным закупкам таких организаций, как: ООН, FAO, UNIDO, ICRC и др. (ссылки на сайты этих организаций можно найти в Приложении 2).

2.5 Подготовка и подписание внешнеторгового контракта. Внешнеторговый контракт

После того, как потенциальные потребители найдены, начинается наиболее ответственный этап экспортной поставки – «Подготовка и подписание внешнеторгового контракта».

Внешнеторговый контракт (экспортный контракт) определяет порядок установления, изменения или прекращения взаимных прав и обязательств между двумя или более субъектами внешнеэкономической деятельности и их иностранными контрагентами.

Экспортный контракт может быть составлен самостоятельно, но участие опытного юриста или консалтинговой фирмы обезопасит экспортера от нарушения законодательства сведёт к минимуму риск потерь при исполнении контракта. Как правило, экспортный контракт содержит следующие разделы:

- преамбула (определение сторон)
- предмет контракта
- количество (или цена и количество)
- цена и общая сумма контракта
- качество товара
- условия платежа
- гарантии, претензии
- базисные условия поставки (см. раздел «базисное условие поставки»)
- отгрузка товара
- срок и условия поставки
- упаковка и маркировка товара
- страхование
- условия передачи-приема товара
- санкции
- форс-мажорные обстоятельства
- арбитраж
- другие условия
- юридические адреса, почтовые и платежные реквизиты сторон

В международной практике широко применяются типовые формы внешнеторговых контрактов или формуляры, проформы и бланки (документы или таблицы), которые приобретают силу контракта после заполнения статей и граф (например: наименование сторон, количество, качество, цена товара, срок и место поставки и прочие) и подписания их сторонами.

К основным источникам правового регулирования внешнеэкономических контрактов относятся:

- национальное законодательство (в Республике Казахстан – Закон «О регулировании торговой деятельности» и Закон «О валютном регулировании и валютном контроле»);
- международные нормы (международные конвенции и соглашения, правила – наиболее широко в практике международной торговли используется Венская конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров», (1980 г.);

- международные обычаи – правила, которые сложились давно, систематически применяются, носят «неписаный», но юридически обязательный характер (например, ИНКОТЕРМС, см. раздел «Базисное условие поставки»)⁴.

Проверка деловой репутации и платежеспособности покупателя.

Проблем неплатежей в международной торговле намного легче избежать при подготовке к заключению контракта, нежели после совершения сделки. Поэтому до заключения контракта настоятельно рекомендуется проверить деловую репутацию и платежеспособность покупателя.

Для этого можно обратиться:

- к покупателю с просьбой дать имена и адреса его финансовых гарантов и поручителей, предоставить рекомендации или сослаться на своих партнеров, которые работают в той же области (коммерческая отсылка), или на обслуживающий банк (отсылка банковская);

- напрямую к фирмам, которые рекомендует покупатель, с письменным запросом о финансовом состоянии и платежеспособности покупателя;

- в свой банк, который может запросить у банка покупателя информацию о его финансовом состоянии – эта информация предоставляется только по запросу уполномоченного банка экспортера или импортера;

- к специализированным компаниям, которые за вознаграждение предоставляют накопленную ими информацию о финансовом состоянии потенциального клиента (например: юридическая фирма «GRATA»⁵);

- в АО «Экспортную страховую компанию «Kazakh Export»⁶, которая оказывает услуги финансово-страховой и нефинансовой поддержки.

Можно также найти информацию в реестрах должников в сети интернет.

Если проблема неплатежа все же возникла и ее не удастся решить путем переговоров или сумма задолженности значительна, экспортеру рекомендуется обратиться за помощью в свой банк, к своему юристу и другим квалифицированным экспертам. Поскольку арбитраж намного быстрее и дешевле, чем судебное разбирательство, его рекомендуется использовать в первую очередь. Международная торговая палата (МТП) занимается большинством арбитражных случаев, и её решения обычно принимаются обеими сторонами, поскольку МТП не ассоциируется ни с каким конкретным правительством.

Выбор валютно-финансовых условий контракта

На мировом рынке существует очень жесткая конкуренция за экспортные рынки, поэтому валютно-финансовые условия контракта (цена товара, валюта, курс перерасчета валюты, формы расчетов, гарантии платежа, банки, через которые будут осуществляться расчеты и др.) являются ключевым фактором его заключения.

При заключении экспортных контрактов экспортеру необходимо обеспечить надежность расчетов, избежать потерь или свести их к минимуму, так как всегда существует риск неплатежа или несвоевременной оплаты со стороны иностранного контрагента. От этих рисков они могут застраховать себя, выбрав оптимальные формы расчетов и грамотно сформулировав их в контракте.

Интересы сторон экспортного контракта противоположны: экспортер хочет получить максимальную сумму денег в кратчайший срок, а импортер заинтересован в кратчайшем сроке поставки товара, проверке его качества, отсрочке оплаты товара к моменту его окончательной реализации.

Выбор валютно-финансовых условий зависит от:

- характера экономических и политических отношений между странами покупателя и продавца;
- соотношения сил контрагентов;
- конъюнктуры товарного рынка;
- характера товара;
- торговых нюансов (обычаев);
- действующих межправительственных и международных соглашений, которые регламентируют валютно-финансовые условия;

- банковских традиций в этой сфере.

Решением в этом может стать использование различных форм платежей.

В международной практике наиболее распространены такие формы расчетов, как документарный аккредитив, документарное инкассо и банковский перевод. Причем банковские переводы могут осуществляться в порядке как предварительной (авансовой), так и последующей оплаты.

Для экспортера самой надежной формой расчетов является авансовый платеж, однако эта форма невыгодна покупателю, поэтому не всегда удастся договориться с покупателем об ее использовании без предоставления банковской гарантии. Следующей по степени надежности формой расчетов является документарный аккредитив. Эта форма расчетов почти всегда гарантирует получение суммы платежа с импортера, поскольку аккредитив открывается импортером до отгрузки товара и условием выплаты

⁴ ИНКОТЕРМС (International Commercial Terms) – Международные правила толкования торговых терминов

⁵ www.gratanet.com

⁶ www.keg.kz

денежных средств с открытого в пользу экспортера аккредитива является представление им соответствующих документов.

Другая форма расчетов – документарное инкассо – с точки зрения надежности платежа уступает аккредитиву. Ее недостатками являются большой временной разрыв между отгрузкой экспортного товара и получением платежа, а также то, что импортер может оказаться неплатежеспособным. Поэтому экспортеру следует соглашаться на эту форму расчетов только в том случае, если не удалось договориться об открытии аккредитива, и при этом целесообразно требовать банковскую гарантию (см. Рисунок 3).

Самая ненадежная форма расчетов – банковский перевод, который осуществляется путем поручения на перевод одного банка другому. В поручении на перевод могут быть оговорены условия зачисления средств на счет экспортера (одним из таких условий может быть получение от экспортера документов). Поскольку перевод денежных средств плательщиком по контракту не гарантирован, экспортеру рекомендуется добиваться банковской гарантии.

Однако риск неплатежа или несвоевременной оплаты зависит не только от добросовестности покупателя, существуют так называемые страновые (политические) риски и другие виды рисков.

Для защиты деятельности по экспорту продукции рекомендуется использовать страхование. Страхование и перестрахование, а также нефинансовую поддержку экспорта несырьевых товаров и услуг в Казахстане осуществляет АО «Kazakh Export» (www.keg.kz) и предоставляет следующие виды услуг:

- Предэкспортное финансирование
- Страхование авансового платежа
- Страхование займов
- Страхование финансового лизинга
- Страхование гражданско-правовой ответственности экспортера по облигациям
- Страхование банковских платежных гарантий
- Страхование международного факторинга
- Страхование кредита экспортера
- Страхование документарных аккредитивов
- Страхование банковских гарантий
- Страхование гражданско-правовой ответственности экспортера по срочным валютным сделкам
- Экспортное торговое финансирование

Базисное условие поставки.

Транспортные расходы продавца могут составлять до 40-50% цены товара (транспортная составляющая), поэтому еще одним из ключевых моментов экспортной операции и, соответственно, внешнеторгового контракта является «базисное условие поставки», которое определяет:

- распределение между экспортером (продавцом) и импортером (покупателем) транспортных расходов – какие расходы и с какого географического пункта несет каждый из них, дату поставки товара;
- обязательства продавца и покупателя по упаковке, страхованию и таможенному оформлению товаров;
- момент перехода от продавца к покупателю рисков повреждения, потери или гибели груза, права собственности на товар.

Для упрощения заключения международных договоров купли-продажи товаров Международная торговая палата издает «Международные правила толкования торговых терминов» – ИНКОТЕРМС. Каждый термин ИНКОТЕРМС представляет собой аббревиатуру из трех букв, обычно с указанием пункта отправления или назначения. Классификация терминов ИНКОТЕРМС 2010 и краткое их разъяснение представлено на Рисунке 4. На Рисунке 5 схематически продемонстрирована зависимость расходов продавца и покупателя от выбранного условия поставки по ИНКОТЕРМС.

Впервые ИНКОТЕРМС были опубликованы в 1936 г., затем неоднократно дополнялись (в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 и в 2010 гг.), при этом все ранее действующие термины могут использоваться с указанием года издания ИНКОТЕРМС.

Помимо договоров купли-продажи, условия поставки по ИНКОТЕРМС указываются в транспортной накладной и счет-фактуре (инвойс).

Базисные условия «ИНКОТЕРМС» имеют рекомендательный характер и становятся требованием только после отсылки на них во внешнеторговом контракте. Будучи общепризнанными в мировой практике, они находят одинаковое понимание у контрагентов разных стран. Использование терминов «ИНКОТЕРМС» во внешнеторговом контракте не только упрощают его составление, но и повышает надежность выполнения его условий.

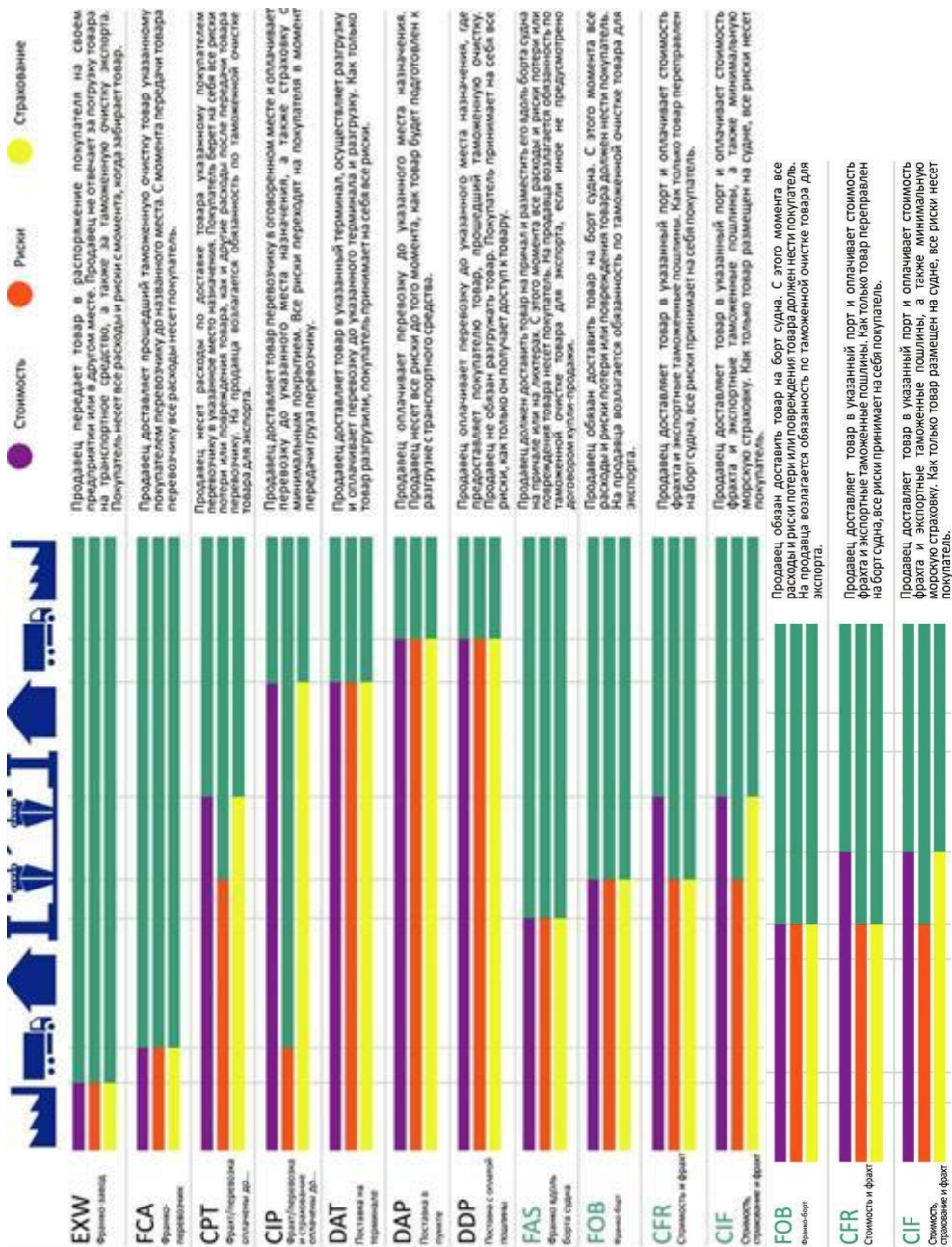
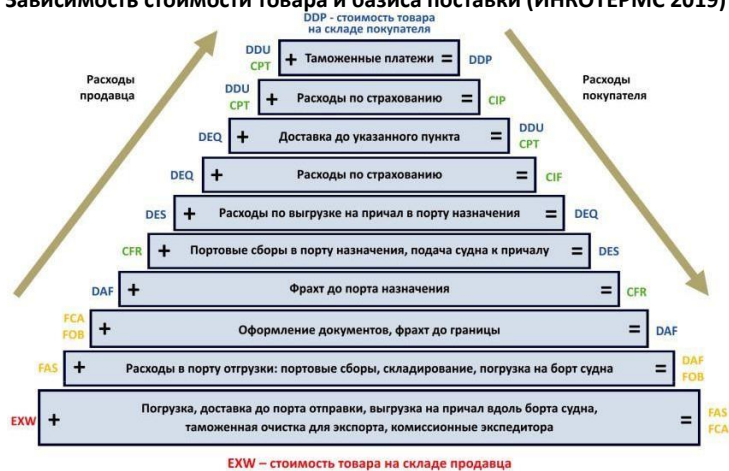


Рисунок 5. Зависимость стоимости товара и базиса поставки (ИНКОТЕРМС 2019)



Выбор транспорта отгрузки и заключение договора о перевозке.

Стоимость транспортных операций заметно влияет на контрактную цену товара. В связи с тем, что Казахстан находится в центре Евразии, не имеет международных морских путей (по маршрутам Каспийского моря доставка груза осуществляется только в страны прилегающих регионов), расстояние, сроки перевозки казахстанских экспортных товаров в другие страны большие, а стоимость высокая.

Если по «базисному условию поставки» экспортер должен организовать доставку груза на всем пути следования или его части собственными силами или с помощью экспедитора, необходимо будет выбрать наиболее экономичный вид транспорта. При этом следует выявить и сравнить несколько возможных вариантов транспортировки экспортного товара с учетом их стоимости, срока доставки и других факторов.

Выбор вида транспорта зависит от:

- наличия моря, порта, железнодорожной линии и станции, автодороги;
- веса или объема груза;
- требований к срокам доставки по условиям контракта или от физических свойств груза и других параметров.

Как правило, приоритетом при выборе вида транспорта является стоимость доставки.

Железнодорожный транспорт - основной вид транспорта для экспорта казахстанского груза, используется для перевозки крупных партий груза на большие расстояния. Его преимуществом является сравнительно невысокая стоимость, но сложная организация. Обычно выгодно использовать, если объем груза более 20 т и нет ограничений в сроках поставки.

При перевозках в страны Западной Европы и Китая из-за разной колеи железнодорожных линий требуется перегруз груза в соответствующие вагоны (или замена на вагоне тележек колесных пар).

Договором перевозки грузов на железнодорожном транспорте является железнодорожная накладная СМГС⁷ (см. образец накладной в Приложении 12.5 к СМГС). При отправке в Европу может быть оформлена накладная ЦИМ/ СМГС¹⁷, что позволяет сократить расходы и время для переоформления.

Автомобильный транспорт предпочтителен, если:

- вес груза до 20 тонн;
- имеются ограничения в сроках поставки из-за требований контракта или в связи с характеристиками груза (для скоропортящихся грузов);
- груз доставляется в приграничные регионы соседних стран.

Международная перевозка грузов автомобильным транспортом оформляется Международной товарно-транспортной накладной (СМР). Такие перевозки рекомендуется осуществлять с использованием книжки МДП (TIR), что исключает таможенный досмотр в промежуточных таможах, а также оплату или депозит ввозных и вывозных пошлин и сборов. По системе МДП обязательство по их оплате берет на себя гарантийное объединение (в Казахстане – это Союз международных автомобильных перевозчиков – КазАТО).

Стоимость перевозок автотранспортом, как правило, более высокая, чем железнодорожным и морским транспортом. Среднерыночная стоимость перевозки автотранспортом составляет от \$1,4 до \$2,2 за километр пробега. На перевозки негабаритных, тяжеловесных грузов и иные перевозки с особыми требованиями стоимость может быть выше среднерыночной.

Определить стоимость перевозки можно расчетным способом по расстоянию перевозки или разместив заказ на сайтах для поиска автотранспорта⁸.

Морской транспорт используется при перевозке казахстанских грузов только в некоторые страны (по маршрутам Каспия и Балтии).

Преимущества: низкие грузовые тарифы и высокая провозная способность.

Недостатки: низкая скорость движения, жесткие требования к упаковке и креплению грузов, зависимость от погодных и навигационных условий, нечастые отправки, потребность в наличии портовой инфраструктуры.

Перевозки морским транспортом оформляются договором перевозки и коносаментом.

На регулярных рейсах устанавливается тариф в зависимости от веса груза, как правило, без учета его типа (Freight All Kinds (FAK) – грузы всех видов), или для 7-10 групп, включающих несколько видов груза. Для перевозок контейнеров, скоропортящихся и опасных грузов вводится специальный тариф. При перевозках в вагонах и контейнерах ставки могут рассчитываться по площади занимаемого подвижным составом места, а не по весу перевозимой машины.

Стоимость перевозок на трапных (нерегулярных) рейсах не постоянная и определяется перевозчиком, исходя из экономической целесообразности.

⁷ СМГС – Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении, которым объединены все страны СНГ, Балтии, ряд европейских и восточноазиатских стран (всего 27 стран, в том числе все страны, граничащие с Казахстаном).

⁸ см. www.della.kz/distance, www.kazato.kz/distance-calculator

Кроме фрахта, в стоимость перевозки груза морским транспортом включаются расходы по размещению груза на борт: закат-выкат вагона, погрузка-выгрузка контейнера, перегруз с наземных транспортных средств или со склада на судно (см. www.portaktau.kz, www.portofbaltiysk.narod.ru). Если погрузка осуществляется через склад, в стоимость также могут включаться расходы по перегрузу грузов на склад.

Воздушный транспорт используется в тех случаях, когда перевозится ценный груз, необходимо обеспечить наивысшую скорость доставки или нет возможности использовать другие виды транспорта. Недостатки: высокая стоимость, зависимость от метеоусловий.

Перевозки грузов авиацией оформляются авианакладной (AWB), которая подтверждает наличие договора между авиаперевозчиком и грузоотправителем.

Таможенная процедура экспорта товаров может быть описана кратко: подготовить и оформить документы, оплатить пошлину. Несмотря на кажущуюся простоту, прохождение таможни строго регламентировано, а несоблюдение таможенных норм может повлечь незапланированные расходы на штрафы. Законодательством Республики Казахстан предусмотрены следующие упрощения процедур, в том числе при экспорте:

- сокращение и установление исчерпывающего перечня документов, представляемых экспортерами для помещения под таможенную процедуру экспорта товаров: экспортная таможенная декларация, транспортная накладная, коммерческий инвойс;

- сроки выпуска установлены следующие: в течение 4-х часов с момента регистрации таможенной декларации; в случае электронного декларирования в системе ИС АСТАНА-1 и не срабатывания селективного контроля управления рисками (СКУР) – в течение 1 минуты;

- уплата фиксированного сбора за таможенное декларирование товара в национальной валюте в размере 20 000 тг и вывозной таможенной пошлины, в случае если товар подпадает под нее.

Немаловажен вопрос выбора таможни. Обычно таможенное оформление осуществляется той таможней, в регионе деятельности которой зарегистрирован экспортер. Но в отношении отдельных категорий товаров установлены специализированные места оформления, товары, перевозимые воздушным транспортом, продукты нефтепереработки и др.). Также в настоящее время активно используется система удаленного выпуска экспортируемых товаров в ИС АСТАНА-1.

Электронное декларирование — прекрасный пример преобразования таможенной сферы на основе информационных технологий. В этом случае декларант имеет возможность подать таможенную декларацию в электронном виде в любой таможенный орган вне зависимости от местонахождения товаров. Например, таможенные посты в городе Алматы могут принимать таможенные декларации на товары, находящиеся в регионе деятельности таможенных постов города Нур-Султан, и производить их таможенное декларирование удаленно. Удаленный выпуск позволит бизнесу оптимизировать логистику поставок и снизить непроизводительные затраты. Особая тема: самостоятельно или через посредников взаимодействовать с таможней. Профессионалы рекомендуют начинающим экспортерам пользоваться услугами таможенного представителя. На сайте КГД МФ РК www.kgd.gov.kz в разделе Деятельность – Таможенное администрирование – Таможенный контроль - Реестры есть список таможенных представителей.

Представитель поможет собрать и заполнить все необходимые документы, а в случае привлечения экспортера к ответственности за административное правонарушение в области таможенного дела за недекларирование и/или недостоверное декларирование таможенный представитель также несет ответственность. Экспортеру важно учесть, что на сроки прохождения таможни влияют такие факторы:

- вид, в котором осуществляется таможенное оформление вывозимых товаров (при использовании системы электронного декларирования или нет, правильности и полноты оформляемых и предоставляемых таможенному органу документов, проведении либо отсутствии таможенного досмотра при выпуске экспортируемых товаров, загруженности работы того или иного таможенного поста и т.д.);

- правильность оформления документов, необходимых для экспорта товаров, сроки их предоставления таможенному органу, правильность и оперативность действий таможенного представителя;

- применение современных технологий выпуска экспортируемых товаров (например, с использованием системы электронного декларирования товаров) является существенным условием соблюдения экспортером условий внешнеторгового контракта. Если изучить систему таможенных процедур и опереться на помощь профессионалов, можно качественно выполнить все условия своего контракта с зарубежным партнером.

III. ПРОЦЕДУРЫ ПОДГОТОВКИ К ЭКСПОРТНОЙ ОПЕРАЦИИ

Казахстан входит в ЕАЭС, в рамках которого применяется интегрированное таможенное законодательство. Таможенное оформление экспорта товаров из Казахстана осуществляется в соответствии с требованиями законодательства союза и таможенным законодательством Республики Казахстан. Основные нормативные правовые документы, регламентирующие экспорт товаров:

- Таможенный кодекс ЕАЭС;

- Кодекс Республики Казахстан «О таможенном регулировании в Республике Казахстан»;
- Единый таможенный тариф;
- Инструкция о порядке заполнения декларации на товары. Перечисленные в настоящем пособии необходимые для оформления экспорта товаров документы можно найти на сайтах⁹ (перечень рекомендуемых сайтов см. в Приложении 2).

Для беспрепятственного выполнения всех таможенных формальностей при экспорте и вывозе товаров необходимо заблаговременно выяснить:

- код товара по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (код ТН ВЭД);
- возможность вывоза товара из Казахстана и ввоза в импортируемую страну;
- требования по лицензированию, получению фитосанитарного, ветеринарного, санитарного, экологического и других сертификатов и разрешений;
- обложение товара таможенной пошлиной, акцизом, НДС;
- необходимость получения учетного номера контракта (если экспортная сделка превышает 50 тыс. \$);
- наличие льгот при ввозе товара (освобождение от таможенных пошлин, налогов) в стране ввоза.

3.1 Определение кода товара по ТН ВЭД

В соответствии с действующим таможенным законодательством товары при их таможенном декларировании подлежат классификации по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). На основании кода ТН ВЭД при экспорте (и импорте) товаров определяются таможенные платежи и налоги, перечень документов, необходимых для таможенного оформления.

Проверку правильности классификации товаров осуществляют таможенные органы. Очень часто мнение таможенных органов о коде ТН ВЭД не совпадает с тем, что выбрал декларант (экспортер), при этом размер установленных таможенных платежей может оказаться существенно выше того, на который рассчитывал экспортер.

Для определения кода ТН ВЭД необходимо на сайте Евразийской экономической комиссии ознакомиться с документом «Единый таможенный тариф Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации». Там содержатся «Основные правила интерпретации ТН ВЭД», а также классификатор ТН ВЭД. С классификацией товаров ТН ВЭД можно ознакомиться на сайте www.tnved.bi.kz. Либо обратиться за консультационными услугами к таможенным представителям (таможенные брокеры).

Определение возможностей по вывозу товара из Казахстана и ввозу в страну импорта (запреты и ограничения по вывозу/ввозу товаров).

На экспорт некоторых товаров с территории Таможенного союза или с территории Казахстана введены запреты. Товары, экспорт которых запрещен, ограничен или для этого требуются специальные разрешения, публикуется на сайте Евразийской экономической комиссии. Например, в соответствии с Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии №33 от 5.03.2013г. был снят запрет на вывоз отдельных видов лесоматериалов с территории Республики Казахстан в третьи страны.

Запреты и ограничения на ввоз товара в страну назначения необходимо найти в официальных источниках этих стран (например, на сайтах таможенных органов, примеры ссылок см. в Приложении 2). Таможенное оформление в стране назначения. Льготы и преференции.

В зависимости от условий экспортного контракта (базисное условие поставки) таможенное оформление в стране назначения может выполняться продавцом или покупателем.

В странах Таможенного союза (Российская Федерация, Республика Беларусь, Армения и Кыргызстан) таможенное оформление не требуется.

Если поставка осуществляется в страны Европейского союза, рекомендуется ознакомиться с информацией, размещенной на сайте Европейской комиссии.

Требование по таможенному оформлению в других странах можно найти на официальных сайтах таможенных органов этой страны (см. Приложение 2). Информацию о требованиях по оформлению в стране назначения и ставках импортных сборов см. на сайте www.alta.ru.

При ввозе товара в страну назначения необходимо изучить вопрос о наличии пошлин на импортные товары по коду ТН ВЭД. Так, например, в соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан от 26.09.2019 г. N УП-5837 «О мерах по дальнейшему совершенствованию налоговой политики Республики Узбекистан» и приложения к нему, повышаются акцизы на ввоз различных товаров, таких как: нефтепродукты, газ, полиэтиленовые гранулы, табачная продукция и другие.

Если таможенное оформление в стране назначения выполнить для экспортера затруднительно, рекомендуется возложить эти функции на покупателя, указав в контракте базисное условие поставки EXW или FCA.

⁹ www.eurasiancommission.org, www.e.gov.kz, и др.

В пакет документов, следующих с товаром, прикладываются документы, требуемые для таможенного оформления в стране назначения.

Каждая страна в зависимости от ее торговой политики формирует свою систему тарифных льгот и преференций при ввозе товара. Тарифные льготы и преференции применяются в зависимости от страны происхождения и наименования ввозимых товаров.

Товары, ввозимые и вывозимые из стран СНГ – участниц многостороннего Соглашения о зоне свободной торговли и стран-членов ЕврАзЭС, также освобождены от уплаты таможенных пошлин, налогов и сборов.

3.2 Подготовка документов для таможенного оформления товара

Перечень документов, необходимых при таможенном оформлении экспорта товаров, определяется по коду ТН ВЭД. Для удобства подготовки документов для таможенного оформления, расчета сборов и платежей можно воспользоваться специализированным программным обеспечением¹⁰, либо обратиться за консультационными услугами к таможенным представителям (таможенные брокеры).

Документы, подтверждающие происхождение товара.

Практически во всех случаях при таможенном оформлении требуются документы, подтверждающие страну происхождения товара. Документы о происхождении товара (декларация или сертификат) определяют страну происхождения товара, необходимые для применения мер тарифного и нетарифного регулирования, в т.ч. антидемпинговых, компенсационных и защитных мер по ввозу и вывозу товара:

– декларация о происхождении товара – заявление о стране происхождения товаров, заполняет изготовитель или продавец самостоятельно (бесплатно) в коммерческих или любых других документах, имеющих отношение к товарам, где содержатся сведения, по которым можно определить страну происхождения;

– процедура выдачи сертификата о происхождении экспортируемого товара:

- Обращение в Региональную палату предпринимателей в 14 областях, городах республиканского значения и столице.
- Основание – электронная форма заявки и электронные копии документов согласно Перечню, утвержденному приказом МИР РК от 8 июля 2014 года № 257.
- Срок выдачи – не позднее 1 (одного) рабочего дня следующего за днем регистрации заявки с полным пакетом документов.

Сертификат о происхождении товара бывает следующих форм:

– «СТ-1» – на товары, вывозимые из Республики Казахстан в страны Содружества Независимых Государств (в страны Таможенного союза не требуется);

– «СТ-2» – на товары, вывозимые из Республики Казахстан в страны, с которыми совершены и действуют соглашения о свободной торговле, за исключением стран Содружества Независимых Государств;

– «EAV» – на товары, вывозимые из Республики Казахстан в страны ЕАЭС и в Социалистическую Республику Вьетнам;

– «А» – на товары, экспортируемые в страны - члены Европейского сообщества, а также США, Канаду, Японию, Турцию, Австралию, Новую Зеландию, Швейцарию и Лихтенштейн, Норвегию в рамках Генеральной системы преференций;

– «Оригинал» – на английском или русском языке (определяет заявитель) на товары, вывозимые в страны, которые не перечислены в других формах.

Срок действия сертификатов о происхождении товара формы СТ-1, СТ-2, EAV, Оригинал - 12 месяцев со дня выдачи, формы «А» - 10 месяцев со дня выдачи.

Документы, удостоверяющие соответствие продукции.

В целях обеспечения безопасности продукции для жизни и здоровья людей, окружающей среды, национальной безопасности и другим причинам при экспорте ряда товаров требуется подтверждение соответствия продукции или услуг требованиям технических регламентов, государственным стандартам или иным документам. Перечень таких товаров утвержден Постановлением Правительства Республики Казахстан от 20 апреля 2005 года №367 «Об обязательном подтверждении соответствия продукции в Республике Казахстан» (с последними изменениями, внесенными Постановлением Правительства Республики Казахстан № 357 от 27.04.15 г.). Данный документ определяет перечень продукции и услуг, подлежащих обязательной сертификации и соответствие которых допускается подтверждать декларацией о соответствии.

Сертификат соответствия – документ единой для Таможенного союза формы, удостоверяющий соответствие продукции, услуги требованиям, установленным техническими регламентами, положениям стандартов или иных документов.

¹⁰ см. www.alta.ru, <https://customs.ctm.ru>

Проверку соответствия установленным стандартам и выдачу сертификата соответствия осуществляет АО «Национальный центр Экспертизы и Сертификации»¹¹.

Срок проведения сертификации обычно не превышает 30 календарных дней. Сертификат соответствия может выдаваться на всю производимую предприятием продукцию или на отдельные ее партии. Стоимость проведения сертификации определяется исходя из объема работ по сертификационным испытаниям продукции.

Декларация о соответствии¹² – документ единой для Таможенного союза формы, которым изготовитель удостоверяет соответствие выпускаемой в обращение продукции, услуги установленным требованиям. Необходимо оформлять на товары и услуги, перечень которых установлен Постановлением Правительства Республики Казахстан № 367 «Об обязательном подтверждении соответствия продукции в Республике Казахстан» (с последними изменениями, внесенными Постановлением Правительства Республики Казахстан № 357 от 27.04.15 г.).

Порядок принятия поставщиком (изготовителем, продавцом) декларации о соответствии, ее регистрации в реестре государственной системы сертификации Республики Казахстан установлен Правилами принятия и регистрации декларации о соответствии.

Подтверждение соответствия может осуществляться по инициативе производителя добровольно. Подтверждение соответствия продукции может потребоваться и в стране назначения. Некоторые виды сертификатов, получаемые на территории Казахстана, признаются в других странах. Информацию о требованиях по подтверждению соответствия продукции из Казахстана необходимо искать на официальных сайтах страны назначения (см. рекомендуемые ссылки в Приложении 2).

Фитосанитарный, ветеринарный, санитарный и другие сертификаты.

При таможенном оформлении экспорта ряда товаров (определяется по коду товара ТН ВЭД) могут потребоваться:

- свидетельство о государственной регистрации – документ, подтверждающий безопасность продукции (товаров), выдается Комитетом Государственного санитарно-эпидемиологического надзора Министерства здравоохранения Республики Казахстан, на основании Положения Таможенного союза «О порядке оформления Единой формы документа, подтверждающего безопасность продукции (товаров)». Срок выдачи не может превышать 30 дней. Стоимость – по прейскуранту в зависимости от объема проводимых работ;

- ветеринарный сертификат на экспорт продукции¹³ – документ установленного образца, требуемый (по Закону Республики Казахстан «О ветеринарии») на конкретные партии живых животных и поднадзорных ветслужб грузов, выдается Комитетом ветеринарного контроля и надзора, следует с грузом до страны назначения. Срок выдачи не более 10 дней, стоимость по прейскуранту в зависимости от объема проводимых работ;

- фитосанитарный сертификат¹⁴ – документ международного образца, который удостоверяет карантинное состояние экспортной продукции, в которой могут распространяться вредители, возбудители болезней растений. Фитосанитарный сертификат сопровождает подкарантинную продукцию до места назначения. Сертификат выдается в соответствии с Законом Республики Казахстан «О карантине растений» государственными инспекторами по карантину растений территориальных управлений Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан. Срок выдачи - не более 5 дней, стоимость по прейскуранту в зависимости от объема проводимых работ.

- санитарно-эпидемиологическое заключение на проекты, продукцию¹⁵, работы и услуги», документ СЭЗ или гигиенический сертификат – документ, подтверждающий, что продукция (деятельность или услуга) соответствуют установленным санитарным и гигиеническим правилам и нормам. Заключение предоставляет Комитет государственного санитарно-эпидемиологического надзора Министерства здравоохранения Республики Казахстан и его территориальные подразделения¹⁶, через web-портал «электронного правительства»: www.e.gov.kz или через web-портал «e-лицензирование».

¹¹ См. www.naceks.kz

¹² См. «Единая форма сертификата соответствия требованиям технического Регламента Таможенного союза и правила его оформления» по ссылке <http://www.eurasiancommission.org/ru/Lists/EECDocs/P-293.2.pdf>

¹³ См. «Единые ветеринарные (ветеринарно-санитарные) требования, предъявляемые к товарам, подлежащим ветеринарному контролю (надзору)» на сайте www.eurasiancommission.org

¹⁴ См. «Положение о порядке осуществления карантинного фитосанитарного контроля (надзора) на таможенной границе Таможенного союза» на сайте www.eurasiancommission.org

¹⁵ См. «Единый перечень товаров, подлежащих санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю) на таможенной границе и таможенной территории» www.eurasiancommission.org

¹⁶ См. адреса подразделений по ссылке http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31275761#sub_id=1

Информацию о требованиях к перечисленным документам можно найти на сайте «Информационного центра по техническим барьерам в торговле и санитарным, фитосанитарным мерам»¹⁷.

Необходимость получения лицензий на экспорт товара.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О лицензировании», на экспорт некоторых товаров требуется лицензия (см. перечень в Постановлении Правительства Республики Казахстан от 05.02.2008 № 104 «Об утверждении номенклатуры (списка) продукции, подлежащей экспортному контролю» с изменениями, внесенными Постановлением Правительства Республики Казахстан от 17.10.2012)

Основной целью лицензирования при экспорте товаров является ограничение вывоза товаров, продажа (реализация) или использование которых на внутреннем рынке осуществляется на основании лицензии, также если производство и реализация данного товара отнесены законами Республики Казахстан к государственной монополии.

Порядок получения лицензии на экспорт товара установлен «Приказом Министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан от 30 апреля 2015 года № 563 «Об утверждении стандартов государственных услуг в области промышленности и экспортного контроля». Товары могут вывозиться только в государства, указанные в лицензии. Лицензия на вывоз выдается Комитетом индустриального развития и промышленной безопасности Министерства индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан не позднее 30-ти дней (для субъектов малого предпринимательства – 10-ти дней) со дня подачи заявления и действует в течение календарного года. Лицензионный сбор – 10 МРП, за переоформление лицензии – 1 МРП.

Лицензия на экспорт товара выдается в электронном формате через сайт egov.kz. Необходимые документы для получения лицензии:

- 1) заявление в форме электронного документа, удостоверенного ЭЦП;
- 2) электронная копия внешнеторгового договора (контракта), приложения и (или) дополнения к нему (для разовой лицензии), а в случае отсутствия внешнеторгового договора (контракта) – копия иного документа, подтверждающего намерения сторон;
- 3) сведения о наличии лицензии на осуществление лицензируемого вида деятельности, если такой вид деятельности связан с оборотом товара, в отношении которого введено лицензирование на территории Республики Казахстан;
- 4) сведения, подтверждающие оплату в бюджет лицензионного сбора за право занятия отдельными видами деятельности за исключением случаев оплаты через ПШЭП;
- 5) электронная копия документов о соответствии квалификационным требованиям.

Учетный номер контракта.

В соответствии с постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан № 42 от 24 февраля 2012 года «Об утверждении Правил осуществления экспортно-импортного валютного контроля в Республике Казахстан и получения резидентами учетных номеров контрактов по экспорту и импорту», если контракт превышает сумму пятьдесят тысяч долларов США, экспортер, после его подписания, должен получить в банке учетный номер контракта (регистрационный номер).

После завершения сделки предоставляются все необходимые документы в сроки репатриации валюты, которые рассчитываются экспортером, исходя из условий исполнения обязательств сторонами по контракту в порядке, предусмотренном Правилами.

Регистрация участников внешнеэкономической деятельности:

При первом обращении в таможенные органы данные об участнике ВЭД вносятся в их базу данных. Для этого в таможенные органы в электронном виде представляются нотариально заверенные:

- копия свидетельства о государственной регистрации (для физ. лиц – удостоверение личности);
- копию статистической карточки, выдаваемой статистическим управлением
- справка из банка об открытии банковского счета;
- идентификационный номер.

IV. ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ И ОТГРУЗКА ТОВАРА

Основным документом таможенного оформления при экспорте товара является Декларация на товар. Декларация составляется по установленной форме, содержит сведения о товарах, об избранной таможенной процедуре и иные необходимые сведения.

Декларация на товар может быть представлена в электронном или письменном виде (с приложением электронной копии), заполняется в соответствии с «Инструкцией о порядке заполнения декларации на товар» (см. решение 39 на 8 заседание Коллегии Евразийской экономической комиссии от 26.04.2012г.).

Заполнить бланк декларации можно самостоятельно посредством ИС «АСТАНА-1» или обратиться к таможенному представителю.

¹⁷ См. www.wto.memst.kz

При подаче декларации на товар в таможенные органы, в связи с последними новшествами в таможенном законодательстве, не обязательно прикладывать товаросопроводительные документы на бумажном носителе.

4.1 Документы, требуемые для таможенного оформления

- экспортная таможенная декларация;
- транспортная накладная;
- коммерческий инвойс.

Могут быть затребованы дополнительные документы в зависимости от вида товара (по коду ТН ВЭД).

4.2 Порядок оформления экспорта товаров из Казахстана

Таможенное оформление экспорта товаров из Казахстана осуществляется в соответствии с требованиями законодательства Таможенного союза и таможенного законодательства Республики Казахстан. При вывозе товара в страны Таможенного союза таможенное оформление не осуществляется.

4.3 Процедура подачи, погрузки товаров в транспортное средство. Прохождение пограничных процедур в пункте пропуска.

Погрузка товаров на транспортное средство осуществляется в местах, согласованных с таможенными органами (таможенный склад, склад временного хранения, в т.ч. для отправки железнодорожным транспортом с подъездными путями, оборудованием для погрузки), при необходимости в присутствии должностного лица таможенного органа с составлением акта таможенного досмотра.

Последовательность действий при таможенном оформлении может отличаться для того или иного вида транспорта и вида груза, поэтому это необходимо выяснить заблаговременно.

В пакет товаросопроводительных документов прикладываются документы, требуемые для пересечения границы, а также и для таможенного оформления в стране назначения (оговариваются с покупателем устно или в договоре купли-продажи, может потребоваться их перевод и нотариальное заверение). При отправке:

- железнодорожным транспортом – все документы указываются в железнодорожной накладной, при пересечении таможенной границы на них проставляется штамп о пересечении границы;
- автотранспортом – для исключения подлога или несанкционированного изъятия в пути следования документы могут упаковываться в «сейф-пакеты».

В пунктах пропуска, кроме таможенного контроля, осуществляются другие виды контроля:

- пограничный контроль – подразделениями Пограничной службы Комитета Национальной безопасности Республики Казахстан и является составной частью общей системы обеспечения национальной безопасности Республики Казахстан;
- ветеринарный и фитосанитарный контроль – уполномоченным органом Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан;
- санитарно-карантинный контроль – подразделениями государственного органа в области санитарно-эпидемиологического благополучия населения;
- транспортный контроль автотранспортных средств (в автомобильных пунктах) – органами транспортного контроля Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан.

Исключения составляют приграничные автомобильные пункты пропуска, где применяется интегрированный контроль: транспортный, ветеринарный, фитосанитарный и карантинный, кроме пограничного контроля, входят в компетенцию таможенных органов.

V. ЗАВЕРШЕНИЕ КОНТРАКТА

Завершающими шагами экспортной операции являются: получение оплаты товара, выполнение требований валютного контроля, подготовка и передача документов для возмещения НДС.

В соответствии с пунктом 3 статьи 273 Налогового Кодекса Республики Казахстан возврат превышения налога на добавленную стоимость производится на основании результатов налоговой проверки в течение ста восьмидесяти календарных дней с даты представления декларации по налогу за налоговый период, в котором указано требование о возврате.

Согласно пункту 4 статьи 273 Налогового Кодекса Республики Казахстан обороты, облагаемые по нулевой ставке, должны составлять не менее 70 процентов в общем облагаемом обороте налогоплательщика. Возврат производится в течение шестидесяти рабочих дней с момента представления декларации по НДС.

Возврат осуществляется в соответствии с Регламентом оказания государственной услуги «Возврат НДС по оборотам, облагаемым по нулевой ставке», в котором содержится информация о требуемых документах и последовательности действий для получения возврата НДС.

Для подтверждения фактического вывоза товара за пределы Республики Казахстан и права обложения оборота по нулевой ставке, экспортеру необходимо представить в налоговое управление по месту регистрации:

- договор (контракт) на поставку экспортируемых товаров;
- копию декларации на товары с отметками таможенного органа, осуществляющего выпуск товаров в таможенной процедуре экспорта, а также с отметкой таможенного органа, расположенного в пункте пропуска на таможенной границе Таможенного союза;
- копии товаросопроводительных документов и иные документы.

Проконсультироваться по вопросам возврата НДС по оборотам, облагаемым по нулевой ставке, можно в Комитете государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан.

VI. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАЗАХСТАНСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ

Вопросы конкурентоспособности сложная и долгосрочная задача общенационального значения, формируемая на разных (макро, мезо, микро) уровнях экономики, а также разными группами заинтересованных сторон – самими предприятиями, центральными и местными исполнительными органами, формирующими политику и условия ведения бизнеса и торговли, частными и государственными организациями, предпринимательскими объединениями и союзами.

Государство в свою очередь, в целях стимулирования международной конкурентоспособности отечественного бизнеса оказывает комплексную поддержку по развитию и продвижению несырьевого экспорта, включающую финансовые, нефинансовые меры поддержки и возмещение затрат экспортеров.

Ключевые организации, осуществляющие поддержку казахстанского экспорта:

1. АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта «QazIndustry»¹⁸ принимает участие в разработке, сопровождению, мониторингу и оценке реализации программ индустриального развития, проводит анализ внешних рынков, проводит системный анализ мирового опыта промышленных политик, оказывает услуги по возмещению затрат экспортеров.

2. АО «Центр развития торговой политики «QazTrade»¹⁹ выступает агентом между экспортером и государственными органами с концентрацией мер поддержки экспортеров.

3. РГП «Казахстанский институт стандартизации и сертификации»²⁰ осуществляет деятельность по развитию и совершенствованию законодательных основ и нормативной базы для технического регулирования качества и безопасности продукции, работ и услуг в республике и гармонизации их с международными требованиями.

4. РГП «Национальный институт интеллектуальной собственности»²¹ осуществляет экспертные функции патентного ведомства (осуществляет экспертизу заявок на объекты промышленной собственности: изобретения, полезные модели, товарные знаки, наименования мест происхождения товаров, промышленные образцы, а также селекционные достижения).

5. Национальная палата предпринимателей «Атамекен»²² представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства, включая внутреннюю и внешнюю торговлю. Также занимается подготовкой, переподготовкой, повышением квалификации, сертификацией и аттестацией кадров, развитием технического и профессионального образования.

6. Внешнеторговая палата Казахстана²³ является 100% дочерней организацией Национальной палаты предпринимателей «Атамекен», предоставляет сервисную поддержку экспортерам: организация и проведение торговых миссий, выставок, форумов, ярмарок, в том числе за рубежом.

7. Экспортная страховая компания «KazakhExport»²⁴ – государственное экспортное страховое агентство, основная деятельность которого заключается в поддержке экспорта и реализации страхового инструментария защиты экспортных операций.

Государственная поддержка экспортеров на различных этапах осуществления экспортной деятельности

На различных этапах осуществления экспортной деятельности экспортеры могут воспользоваться необходимыми услугами государственной поддержки. Основное содействие заключается в предоставлении полного спектра услуг от анализа внешних рынков до поиска покупателей за рубежом, параллельно государство содействует разрешению проблем и преград, стоящих на пути экспортеров, а также стимулирует их путем возмещения затрат.

Основные направления, по которым оказывается государственная поддержка:

- 1) аналитическое сопровождение;
- 2) продвижение экспорта;
- 3) возмещение затрат;
- 4) развитие экспортной способности.

¹⁸ См. www.kidi.gov.kz

¹⁹ См. www.trade.gov.kz

²⁰ См. www.kazins.kz

²¹ См. www.kazpatent.kz

²² См. www.atameken.kz

²³ См. www.kazcic.kz

²⁴ См. www.keg.kz

Все меры поддержки предоставляются через специализированный интернет портал для экспортеров [export.gov.kz.](http://export.gov.kz), где экспортер может подавать заявки на мероприятия, получать своевременную консультацию и помощь, а также актуальные сведения по интересующим его тематикам.

Аналитическое сопровождение

При выходе на внешние рынки, первым шагом для многих компаний является определение потенциального рынка: куда и с чем идти. Для решения этих вопросов, в рамках государственной поддержки предоставляется полный пакет аналитического сопровождения – государство помогает понять бизнесу что, куда и как экспортировать.

Отвечая на вопрос «что?», АО «QazIndustry» проводится обзор по основным отраслям экономики, по которым формируется своего рода экспортная корзина востребованных товаров. Кроме того, анализируется экспортный потенциал регионов Казахстана – с учетом их специфики каждому региону подготовлены стратегические шаги по выходу на экспорт, включая расчеты логистики.

Чтобы ответить, на вопрос «куда?», АО «QazIndustry» проводится анализ мирового спроса и целевых рынков сбыта с учетом прогнозируемых трендов и изменений, где предоставляется вся необходимая информация по условиям доступа в эти страны (логистика, таможенное оформление, налоговый режим, торговые барьеры и другое).

Продвижение экспорта

Имея на руках анализ рынка, экспортер задается главным интересующим его вопросом «как найти покупателей?», в чем ему поможет Внешнеторговая палата Казахстана. Инструментом вывода на зарубежные рынки является организация торговых миссий.

Для освоения новых рынков организуется участие компаний на крупных зарубежных профильных выставках. Благодаря таким мероприятиям повышается узнаваемость казахстанской продукции и заключаются экспортные контракты.

Возмещение затрат

Кроме того, в целях стимулирования компаний активней выходить на экспорт, АО «QazIndustry» возмещает затраты, которые несут отечественные производители при выводе своей продукции:

- 1) реклама товаров за рубежом;
- 2) участие в зарубежных выставках, ярмарках, фестивалях;
- 3) издание каталога для распространения за рубежом (разработка, перевод);
- 4) содержание представительства, торговой площади и склада за рубежом;
- 5) регистрация товарных знаков (бренда) за рубежом;
- 6) сертификация товаров за рубежом;
- 7) доставка товаров (железнодорожным, автомобильным, воздушным, морским транспортом и по организации перевозок).

Развитие экспортной способности предприятий

Вопрос квалификации кадров является важным не только в области передовых производств, но и в области современных методов управления внешнеэкономической деятельностью.

В этой связи в рамках государственной поддержки отечественных производителей Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» реализуется образовательный проект, по которому регулярно проводятся обучающие тренинги и вебинары для специалистов отечественных предприятий, а также издается специализированная литература.

Воспользоваться вышеперечисленными услугами можно на безвозмездной основе, направив соответствующий запрос!

Меры государственной поддержки экспорта



Заключение

Учебное пособие «Процедура осуществления экспортной операции» предоставляет базовую информацию об экспортной деятельности и этапам осуществления экспортной операции.

В то же время экспорт каждого товара в ту или иную страну специфичен. Для выполнения реальной экспортной операции экспортеру необходимо провести значительную комплексную работу, изучить большое количество нормативных документов, провести объемные исследования, пройти обучение по маркетингу, логистике, вопросам таможенного оформления. Это сложный и достаточно трудоемкий процесс.

Список литературы

1. При подготовке материалов использовались материалы официальных сайтов следующих организаций:

- Правительство Республики Казахстан
- Евразийская экономическая комиссия
- Электронное правительство Республики Казахстан
- Министерство экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан
- Комитет по статистике Республики Казахстан
- Комитет государственных доходов министерства финансов Республики Казахстан
- Министерство индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан
- Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»
- АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта «QazIndustry»
- АО «Экспортная страховая компания «Kazakh Export»

2. Нормативные правовые акты по регулированию деятельности в таможенной сфере, на транспорте и торговле (на сайте www.zakon.kz):

- Налоговый кодекс Республики Казахстан
- Таможенный кодекс Таможенного союза
- Кодекс Республики Казахстан «О таможенном деле в Республике Казахстан»
- Единый таможенный тариф Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации
- Закон Республики Казахстан «О регулировании торговой деятельности»
- Закон Республики Казахстан «О валютном регулировании и валютном контроле»
- Закон Республики Казахстан «О техническом регулировании»
- Соглашения о зоне свободной торговли и стран-членов ЕврАзЭС
- Соглашение Таможенного Союза по санитарным мерам
- Соглашение Таможенного союза о карантине растений
- Соглашение Таможенного союза по ветеринарно-санитарным мерам
- Закон Республики Казахстан «О лицензировании»
- Закон Республики Казахстан «О транспорте»
- Закон Республики Казахстан «О железнодорожном транспорте»
- Постановление Президента Республики Узбекистан от 29.01.2013 г. N ПП-1913 «О мерах по дальнейшему повышению конкурентоспособности отечественной продукции и усилению борьбы с незаконным ввозом товаров»
- Постановления Правительства Республики Казахстан
- Международные конвенции и соглашения
- Правила перевозок грузов железнодорожным транспортом
- Правила по определению страны происхождения, составлению и выдаче акта экспертизы о происхождении товара и оформлению, удостоверению и выдаче сертификата о происхождении товара
- Правила осуществления экспортно-импортного валютного контроля в Республике Казахстан и получения резидентами учетных номеров контрактов по экспорту и импорту
- Правила лицензирования экспорта и импорта товаров, в том числе продукции, подлежащей экспортному контролю, а также деятельности при автоматическом лицензировании импорта отдельных товаров
- Правила принятия и регистрации декларации о соответствии

Приложение 1. Анкета для оценки готовности предприятия к экспорту

Раздел	Вопросы	Да	Нет
Готовность бизнеса	Руководство компании знает почему нужно экспортировать		
	Компания занимается бизнесом более 5 лет		
	Компания является финансово устойчивой		
	Ведется реклама на местном рынке		
	Установлено, что продукция востребована на международных рынках		
	Имеется инфраструктура для поставок на международные рынки		
	В настоящее время продукция экспортируется в некоторые соседние страны		
	Достаточно финансовых средств для финансирования экспортной деятельности		
	Внедрена система управления качества, адекватная требованиям и процедурам международной торговли		
	Сотрудники компании обучены для выполнения процедур международной торговли		
	Достаточно ресурсов (персонал, производство, капитал и потенциал), чтобы обеспечить и поддерживать экспортные заказы		
	Компания и продукция соответствует международным стандартам		
	Разработан бизнес-план		
Продукция и производство	Продукция компании выгодно отличается от продукции конкурентов страны ввоза		
	Производственные мощности, достаточные для выполнения экспортных заказов		
	Есть возможность сохранить стабильность и качественные характеристики экспортной продукции		
	Имеется система непрерывных поставок сырья по выгодной цене, соответствующего качества и в установленные сроки		
	Действует система, обеспечивающая своевременное производство продукции по экспортным заказам		
	Издержки производства конкурентоспособны		
	Продукция является новой и уникальной для целевых экспортных рынков		
	Известно, что продукция должна соответствовать конкретным техническим и нетехническим требованиям		
	Известно, что продукцию необходимо адаптировать или улучшить до уровня (или выше) конкурентного		
Внешние рынки	Определены приоритетные страны экспорта		
	Известно, в каких двусторонних или многосторонних торговых соглашениях, благоприятных для экспорта продукции, участвует Казахстан		
	Известно о нормативных требованиях, предъявляемых к экспорту (и импорту) продукции, а также об ограничениях и льготах		
	Проанализированы сильные и слабые стороны компании (продукции), возможности и угрозы		
Рынок и маркетинг	Изучены целевые рынки, имеется информация о потребностях потребителей и возможностях конкурентов		
	Специалисты обладают знаниями в области:		
	Маркетинга Управления производством		

	Финансов и платежей		
	Логистики		
	Администрирования		
	Определено, что нужно донести до потребителей о продукции и какие целевые средства массовой информации использовать		
	Разработана реклама на целевом рынке (телереклама, буклеты, билборды, другие виды рекламы, web-сайт)		
	Определено на каких международных и местных выставках целесообразно участвовать		
	Решено нужно ли зарегистрировать компанию, ее бренд или торговую марку на целевом рынке		
	Продуманы варианты выхода на внешний рынок: через дистрибьюторов, агентов, конечных потребителей и др.		

Приложение 2. Источники информации для подготовки экспортной операции и проведения маркетинговых исследований

КАЗАХСТАН И ЕАЭС	
Правительство Республики Казахстан	www.primeminister.kz
Евразийская экономическая комиссия	www.eurasiancommission.org
Электронное правительство Республики Казахстан	www.egov.kz
Министерство национальной экономики Республики Казахстан	www.economy.gov.kz
Комитет по статистике Республики Казахстан	www.stat.gov.kz
Комитет технического регулирования и метрологии Республики Казахстан	www.memst.miid.gov.kz
Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»	www.atameken.kz
АО «Национальная компания «Kazakh Invest»	www.invest.gov.kz
АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport»	www.keg.kz
Министерство торговли и интеграции Республики Казахстан	www.trade.gov.kz
Информационный центр по техническим барьерам в торговле и санитарным, фитосанитарным мерам	www.wto.memst.kz
Ассоциация национальных экспедиторов Республики Казахстан	www.kffanek.kz
Союз международных автомобильных перевозчиков (КазАТО)	www.kazato.kz
Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан	www.adilet.zan.kz
БАЗЫ ДАННЫХ ПО ТАРИФАМ И ОБЪЕМАМ ТОРГОВЛИ	
TRADEMAP (Международный торговый центр)	www.trademap.org
UNCTAD (Статистическая комиссия ООН)	www.unstats.un.org
Система регистрации и идентификации	www.eori.eu
Общая сравнительная информация о странах	www.nationmaster.com
Статистика Всемирного Банка	www.data.worldbank.org
Международный валютный фонд (анализ цен)	www.imf.org
Economic Time Series Page	www.economagic.com
МЕЖДУНАРОДНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ	
World custom organization - Всемирная таможенная организация	www.wcoomd.org
European Trade Commission (Европейская Торговая Комиссия)	www.ec.europa.eu/trade
UNECE (Европейская Экономическая Комиссия ООН)	www.unece.org
CISSTAT (Статистический комитет СНГ)	www.cisstat.com

COMESA (Экономическое Сообщество восточноафриканских государств)	www.comesa.int
ADB (Азиатский Банк Развития)	www.adb.org
ESCWA (Экономическая и Социальная Комиссия по Западной Азии)	www.escwa.un.org
WTO (Всемирная Торговая Организация)	www.wto.org
OECD (Организация стран Экономического Сотрудничества)	www.oecd.org
АПЕС (Азиатско-Тихоокеанское Экономическое Сообщество)	www.apec.org
ESCAP (Экономическая и социальная Комиссия ООН для Азии и Тихого океана)	www.unescap.org
UNIDO (Организация ООН по Промышленному развитию)	www.unido.org
FAO (Организация по продовольствию и сельскому хозяйству)	www.fao.org
Международная торгово-промышленная Организация	www.iccwbo.org
ДРУГИЕ ИСТОЧНИКИ	
Международная организация красного креста и красного полумесяца (ICRC)	www.icrc.org/rus
Практическое руководство по упрощению процедур торговли	www.tfig.unece.org
Программное обеспечение для расчета железнодорожного тарифа	www.logsoft.kz
Программное обеспечение для расчета железнодорожного тарифа, подготовки документов для таможенного оформления, запрос на расчет стоимости железнодорожного Тарифа	www.ctm.ru
Программное обеспечение для расчета железнодорожного тарифа, подготовки документов для таможенного оформления, расчет железнодорожного тарифа в on-line режиме (платно), справочники о требованиях и сборах в стране назначения по коду ТН ВЭД	www.alta.ru
ИНФОРМАЦИЯ О СТРАНАХ	
Общая сравнительная информация о странах	www.nationmaster.com
Агентство независимого статистического анализа	www.eia.doe.gov
Страны мира	www.iformatsiya.ru
САЙТЫ СТРАН (основные партнеры Казахстана)	
Российская Федерация	
Официальный сайт Правительства Российской Федерации	www.gov.ru
Торгово-промышленная палата Российской Федерации	www.tpprf.ru
Федеральная таможенная служба России	www.customs.ru
Российская ассоциация международных Экспедиторов	www.transport.ru
Ассоциация российских экспедиторов	www.far-aerf.ru
Ассоциация международных автомобильных Перевозчиков	www.asmap.ru
Ассоциация перевозчиков и операторов подвижного состава железнодорожного Транспорта	www.ascop.ru
Ассоциация морских торговых портов	www.morport.com
Международный союз автомобильного транспорта (IRU)	www.iru-eapd.org
Национальная ассоциация таможенных представителей	www.natb.ru
Республика Беларусь	

Официальный сайт Правительства Республики Беларусь	www.government.by
Государственный таможенный комитет Республики Беларусь	www.gtk.gov.by
Белорусская торгово-промышленная палата	www.cci.by
Ассоциация Международных Экспедиторов (БАМЭ)	www.baifby.com
Ассоциация международных автомобильных перевозчиков «БАМАП»	www.bamap.org
Кыргызская Республика	
Официальный сайт Правительства Кыргызской Республики	www.gov.kg
Государственная таможенная служба при Правительстве Кыргызской Республики	www.customs.gov.kg
Торгово-промышленная палата Кыргызской Республики	www.cci.kg
Ассоциация международных автомобильных перевозчиков Кыргызской Республики	www.airto-kr.com
Ассоциация экспедиторов Кыргызской Республики	www.krffa.kg
Азербайджанская Республика	
Официальный сайт Правительства Азербайджанской Республики	www.president.az
Государственный Таможенный Комитет Азербайджанской Республики	www.customs.gov.az
Торгово-промышленная палата Азербайджанской Республики	www.chamber.az
Бакинский Международный Морской Торговый Порт	www.portofbaku.com
Республика Армения	
Официальный сайт Правительства Республики Армения	www.gov.am
Таможенная служба Республики Армения	www.customs.am
Торгово-промышленная палата Республики Армения	www.armcci.am
Ассоциация автоперевозчиков (AIRCA)	www.airca.am
Латвийская Республика	
Официальный сайт Правительства Латвийской Республики	www.li.lv
Торгово-промышленная палата Латвийской Республики	www.chamber.lv
Ассоциация автоперевозчиков Road Carriers Association "LATVIJAS AUTO"	www.lauto.lv
Порт Рига	www.rop.lv
Литовская Республика Официальный сайт Правительства Литвы	www.lrv.lt
Таможенная служба Литвы	www.cust.lt
Торгово-промышленная палата Литовской Республики	www.chamber.lt
Ассоциация экспедиторов	www.lineka.lt
Ассоциация автоперевозчиков	www.linava.lt
Порт Клайпеда	www.portofklaipeda.lt
Республика Молдова	
Официальный сайт Правительства Республики Молдова	www.moldova.md
Таможенная служба Республики Молдова	www.customs.md
Ассоциация Экспедиторов Республики Молдова	www.moldova.cc/aemtrans/
Ассоциация автоперевозчиков (АИТА)	www.aita.md
Торгово-промышленная палата Молдовской Республики	www.chamber.md

Республика Таджикистан	
Официальный сайт Правительства Республики Таджикистан	www.president.tj/rus
Таможенная служба Республики Таджикистан	www.customs.tj
Ассоциация автоперевозчиков (АВВАТ)	www.abbat.tj
Республика Украина	
Официальный сайт Правительства Республики Украины	www.kmu.gov.ua
Торгово-промышленная палата Украины	www.chamber.ua
Ассоциация автоперевозчиков (AsMap UA)	www.asmap.org.ua
Судоходная компания "Укрферри"	www.ukrferry.com
ГП "МОРСКОЙ ТОРГОВЫЙ ПОРТ ЧЕРНОМОРСК"	www.ilport.com.ua/
Ассоциация таможенных брокеров Украины	www.ambu.org.ua
Китайская Народная Республика	
Официальный сайт Правительства Китая	www.gov.cn
Таможенная служба Китая	http://english.customs.gov.cn/
Китайская Ассоциация международных экспедиторов	www.cifa.org.cn/
Гонконгская Ассоциация Экспедиторов (HAFFA)	www.haffa.com.hk