

АННОТАЦИЯ

Целью инструктивных материалов для экспортеров является развитие и повышение экспортных возможностей белорусских производителей. В памятке белорусскому экспортеру представлен расширенный алгоритм действий компаний, содержащий информацию об особенностях организации экспортной деятельности и о подготовке к выходу на внешние рынки.

Материал ориентирован на всех субъектов хозяйствования, в том числе представителей малого и среднего предпринимательства (МСП), и содержит информацию, которая позволит им адекватно оценить возможности и ресурсы предприятий, разработать бизнес-план и начать деятельность по развитию экспортного направления.

Электронный вариант памятки белорусскому экспортеру представлен на портале информационной поддержки экспорта www.export.by в разделе «Бизнес-путеводители».

СОДЕРЖАНИЕ

АННОТАЦИЯ	1
СОДЕРЖАНИЕ	2
ОЦЕНКА ВНУТРЕННИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ВЫХОДУ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК	3
ВЫБОР ЭКСПОРТНОГО РЫНКА	5
РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ВЫВОДА ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) НА ЭКСПОРТНЫЕ РЫНКИ	9
ПРОВЕРКА НАДЕЖНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ	14
ОСНОВНЫЕ НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	15
СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ РИСКОВ	33
ПОЛУЧЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО КРЕДИТА С ПОДДЕРЖКОЙ ГОСУДАРСТВА	35
КОНТАКТЫ	39

ОЦЕНКА ВНУТРЕННИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ВЫХОДУ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

Осуществляется по следующим направлениям:

Наличие у продукта конкурентного преимущества, соответствие требованиям на экспортном рынке

Экспортный потенциал товара определяется исходя из следующих конкурентных показателей:

- ассортимент; возможности расширения и обновления ассортимента товаров (разнообразные модели, размеры, цвета, различные по ценовой политике, коэффициент обновления товара);
- уникальное рыночное преимущество товара или услуги (качество, цена, инновационная технология) для иностранных потребителей; технологические характеристики товара;
- соответствие товара международным стандартам (стандартам рынка поставки) на продукцию, в том числе в области защиты окружающей среды и жизни, здоровья потребителей; условием конкурентоспособности продукции на внешних рынках является также ее соответствие экологическим стандартам (экологическая маркировка).

Кадровый потенциал для работы на внешних рынках

- специалисты, владеющие английским или другими языками для ведения деловой переписки, телефонных и личных переговоров, а также для изучения и реализации технических норм, действующих в стране поставки.

Финансовое состояние предприятия: наличие средств, необходимых для выхода на выбранный рынок. Разработка финансового плана

Начинать экспорт предприятие должно с составления финансового плана нового для него вида деятельности (экспорта). Главной целью плана должен стать расчет объема финансовых ресурсов для покрытия расходов как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Анализ финансовой состоятельности предприятия позволит оценить его возможность вкладывать средства в запуск проекта по выходу на иностранные рынки, а также научит правильно распределять финансовые ресурсы. Кроме того, необходимо рассчитать, есть ли необходимость в привлечении заемных средств.

Предприятия должны просчитать и подготовиться к следующим затратам:

- дополнительным краткосрочным затратам, таким как инвестиции в увеличение производственных мощностей;
- на адаптацию продукта к требованиям намеченного рынка, в т. ч. на упаковку;
- на поиск новых рынков сбыта и партнеров;

Памятка белорусскому экспортеру

- на изучение рынка;
- на обучение персонала;
- на поездки за рубеж;
- на проведение информационных и рекламных кампаний для продвижения продукта;
- на изучение требований намеченного рынка, в т. ч. к упаковке, и адаптацию продукта к ним;
- на финансирование распределительной системы и системы гарантийного обслуживания, а также постгарантийного сервиса;
- на оформление экспортных операций; на таможенные платежи; расходы по оформлению сертификатов соответствия (деклараций о соответствии), сертификатов происхождения; на транспортные расходы; на страхование груза (если необходимо); на разрешения и лицензии на вывоз товара (если необходимо);
- на банковские операции.
- Также предприятия должны быть готовы к коммерческим и финансовым рискам (риски обмена и неуплаты).

Определение доступности рынка и возможности организовать транспортировку продукции

Следует изучить нормативные и технические требования к продукции, действующие в стране предполагаемых поставок. Далее нужно оценить соответствие им выпускаемой продукции и при необходимости определить направления по ее доработке.

Затем следует ознакомиться с процедурами подтверждения соответствия, которые необходимо выполнить для доступа на предполагаемый рынок.

Исходя из специфики товара, необходимо подобрать одну или несколько транспортных компаний для дальнейшего сотрудничества по вопросам транспортировки продукции и оборудования. Предварительно экспортеру нужно проанализировать стоимость услуг различных транспортных компаний и выбрать наиболее оптимальный вариант.

Оценка рисков

Экспортная деятельность, как и любая предпринимательская деятельность, связана с определенными внешними рисками.

- Политические риски: внутри- и внешнеполитическая ситуация в стране, нестабильность на мировом рынке, меняющаяся международная обстановка.

- Финансовые риски: важно удостовериться в возможности предприятия решить все финансовые вопросы (такие как финансирование, трансферты, риски изменения курса валют, система международных расчетов) перед тем, как начать экспортировать продукцию.

- Юридические риски: применение требований и норм, установленных законодательством страны, включая импортные процедуры, налогообложение, вопросы привлечения рабочей силы, защиту интеллектуальной собственности, порядок заключения договоров.

- Риски, возникающие при транспортировке и логистике: порча, потеря, кража товара при экспорте. Важно внимательно исследовать наиболее подходящие сети поставок, складирования и хранения продукции, а также обратить особое внимание на вопросы страхования сопутствующих рисков.

ВЫБОР ЭКСПОРТНОГО РЫНКА

Маркетинговое исследование: межстрановой анализ, страновое исследование (анализ рисков и факторов, влияющих на возможность реализации продукции на рынке: политические, экономические, культурные и пр.), отраслевой анализ

Выбор страны для экспорта может осуществляться непосредственно самим предприятием, однако целесообразно привлечение специализированных маркетинговых и консалтинговых агентств, имеющих соответствующих специалистов.

На сегодняшний день значительное количество информации об иностранных рынках можно получить из открытых источников в сети Интернет.

Международные маркетинговые ресурсы в Сети можно сгруппировать по двум основным крупным направлениям – информация о странах и отраслевые ресурсы.

Источниками информации о странах на сегодняшний день считаются нижеперечисленные веб-сайты:

- «Книга мировых фактов CIA» (CIA World Fact Book, www.odci.gov) – содержит следующую информацию: история, география, население, механизм управления в странах, экономика (ВНП, темпы роста ВНП, в т. ч. по отдельным отраслям), уровень жизни, уровень инфляции, занятость, безработица, бюджет, экспорт, импорт и др.

- «Библиотека стран» (Country Libraries) – (www.tradeport.org/ts/countries). Наряду с общим обзором стран здесь можно заказать отчеты по исследованиям рынка, анализу отраслей, торговую информацию, сведения по инвестиционному климату и другую маркетинговую информацию.

- Сайт Международного валютного фонда (International Monetary Fund) – <http://www.imf.org/> – предлагает разноплановую справочную информацию, представленную в сериях по экономическим вопросам, государственным отчетам, анализу политической ситуации в различных странах, а также публикует статистическую отчетность, предоставляемую из различных стран.

- Сайт Всемирного банка (World Bank; полное название организации – International Bank for Reconstruction and Development) – www.worldbank.org – публикует информацию по важнейшим экономическим, социальным показателям и природным ресурсам более 200 стран и территорий. Сведения о мировом развитии, публикуемые ежегодно, включают около 600 показателей, в т. ч. численность населения, ВНП, паритеты покупательной способности, темпы роста – как для экономической статистики, включая рост производства в разрезе от-

Памятка белорусскому экспортеру

дельных секторов, потребления, торговли, инвестиций, так и для социальной и демографической статистики. Всемирный банк размещает на своем сайте также опубликованные в World Economic Indicators показатели мировой экономики (<http://www.worldbank.org>). Информация представлена на английском, немецком, французском, русском языках; World Integrated Trade Solution (WITS).

- Сайт Международного торгового центра (International Trade Center, ITC) – www.intracen.org. На сайте предлагаются бесплатные и простые в обращении информационные базы показателей и индексов за последние пять лет по импорту и экспорту товарных групп, которые можно найти в структуре сайта на соответствующих страницах Product Approach: Aggregated Trade Statistics и Country Approach: Trade Statistics (последняя в разбивке по 120 странам).

- Сайт Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (Organization of Economic Cooperation and Development, OECD) – www.oecd.org. На сайте доступна база данных по 29 странам – членам OECD.

- Сайт Всемирной торговой организации (World Trade Organization, WTO) – www.wto.org – располагает данными по международной торговой статистике; а также базой Integrated Data Base (IDB).

Участникам международной торговли и рынка также предлагаются информация и консультационные услуги на следующих нижеперечисленных сайтах, с оговоркой, что их список не является исчерпывающим и носит рекомендательный характер:

- «Всемирный торговый атлас» (Global Trade Information Services, GTIS), содержащий торговую информацию по 30 странам мира, – www.ihs.com.

- Торговые данные также можно найти на сайтах международных интеграционных объединений и организаций. Например, информацию по странам Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) следует искать на сайте www.apccsec.org организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (Asia Pacific Economic Cooperation, APEC).

- Если экспорт предприятия ориентирован на продовольственный или сельскохозяйственный рынок, следует обязательно ознакомиться с информацией на сайте www.fao.org Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (Food and Agriculture Organization of the UN, FAO), которая выпускает статистический справочник FAOSTAT. В нем представлены обзоры, анализ данных по 245 странам и 35 регионам начиная с 1961 г. и до настоящего времени (обеспечивается легкий интерактивный бесплатный доступ).

- Евростат (Eurostat) – <http://ec.europa.eu/eurostat> – статистическая служба Еврокомиссии, предоставляющая официальную информацию об экономических и торговых показателях стран еврозоны; Market Access Database.

- Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД, United Nations Conference on Trade and Development) – www.unctad.org. Сайт дает представление об экономиках развивающихся стран, публикуются данные о вовлеченности транснациональных корпораций в их экономику, о потребностях в привлечении капитала и ресурсов в эти страны; Market Access MAP и Trade Map.

- Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО, United Nations Industrial Development Organization) – www.unido.org. Предоставляется информация об экономиках и торговле в странах переходного

периода и развивающихся странах, об уровне жизни населения и возможностях их будущего развития.

Рассматривая рынок предполагаемой страны и конкретно ту отрасль, куда будут направлены силы и средства предприятия, необходимо досконально изучить отраслевые информационные ресурсы и сформировать базу необходимых данных. Оценку результатов деятельности предприятия в той отрасли, где ему предстоит соревноваться с иностранными конкурентами в тех странах, где предполагается размещать товар или услуги, полезно провести с учетом информации, полученной посредством отраслевых ресурсов в Интернете.

В результате межстранового анализа предприятие намечает, как правило, два-три рынка, представляющих наибольший интерес. Затем проводится анализ конкурентной среды выбранных рынков для определения рынка с наибольшим потенциалом.

Потенциальный рынок сбыта оценивается по таким направлениям, как:

- факторы, определяющие политическую, законодательную, деловую среду (правила ведения бизнеса в странах);
- структура рынка и сложившаяся конъюнктура, анализ зарубежных контрагентов и др.

В качестве источников информации можно использовать статистические данные международных регламентирующих организаций, информационные ресурсы торгово-промышленных организаций в различных странах мира, готовые отчеты по маркетинговым исследованиям, корпоративную информацию, зарубежную прессу, директории и торговые порталы и т. д.

Заключительным этапом является составление экспортного бизнес-плана предприятия.

Услуги **«Определение потенциальных рынков сбыта для продукции», «Страновые обзоры», «Детальное исследование зарубежных рынков»** вы можете заказать в ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» (тел. + 375 17 226-81-02).

Условия доступа товаров на рынки стран: тарифное и нетарифное регулирование, нормирование, стандартизация, сертификация, аккредитация, перечень полезных информационных ресурсов в иностранном сегменте сети Интернет

- Правовые системы стран мира (MONDAQ – <http://www.mondaq.com/>).
- Экспортные и импортные формальности стран (Trading across borders, International Finance Corporation and The World Bank). Экспортные и импортные формальности включают документы, необходимые для экспорта/импорта; время на оформление экспорта/импорта продукции; оплату экспортных формальностей.
- Анализ таможенных тарифов (World trade organization).
- Международная база данных преференциальных соглашений между странами (The World Bank).
- Протекционистские меры стран (Global trade alert).

Памятка белорусскому экспортеру

- Национальные организации по торгово-экономическому сотрудничеству.
- Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК ООН; <http://www.unepce.org>).
- Европейская комиссия (<http://www.ec.europa.eu>).
- Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (<http://www.apec.org>).
- Международная организация по стандартизации (ISO; <http://www.iso.org>).
- Международная электротехническая комиссия (IEC; <http://www.iec.ch>).
- Европейский комитет по стандартизации (CEN; <http://www.cen.eu>).
- Европейский комитет по стандартизации в электротехнике (CENELEC; <http://www.cenelec.eu>).
- Национальные органы по стандартизации.
- Международная организация по аккредитации лабораторий (ILAC).
- Международный форум по аккредитации (IAF).
- Европейская организация по аккредитации (EA; для доступа товаров на рынки европейских стран).

Условия и возможности участия в тендерах за рубежом

Определяющим при планировании внешнеэкономической деятельности может стать изучение зарубежных тендеров. Анализ подобной информации позволит субъекту хозяйствования скорректировать направления по экспорту в соответствии с планами закупок, объявленных в той или иной стране. А в итоге – начать работу над потенциальным заказом, изучив условия участия в зарубежных торгах и приняв меры по обеспечению конкурентных преимуществ своей продукции.

Координатором деятельности по поставке товаров, выполнению работ и оказанию услуг по линии ООН является ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», которое оказывает содействие белорусским предприятиям в регистрации в качестве официального поставщика товаров и услуг ООН на сайте Глобального рынка ООН. Предприятие предоставляет сведения о проводимых тендерах ООН по позициям товаров и услуг, которые производит/оказывает компания, а также обеспечивает информационное сопровождение субъекта хозяйствования при участии в тендере ООН, выполнение представительских функций.

Также предприятиям-экспортерам на постоянной основе предлагается помощь:

- по предоставлению информации о закупках, проводимых в странах ЕАЭС, СНГ или любой стране мира (свыше 110 стран), по выбору организации;
- регистрации и аккредитации на электронных торговых площадках Российской Федерации;
- изучению законодательства зарубежных стран по вопросам организации и проведения процедур закупок товаров (работ, услуг);
- подготовке, оформлению и подаче документов для участия в процедурах закупок товаров (работ, услуг) за рубежом;
- комплексному изучению вопросов организации, проведения и участия в процедурах закупок, включая закупки, проводимые за рубежом.

Консультацию вы можете получить по телефону +375 17 226-81-02.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ВЫВОДА ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) НА ЭКСПОРТНЫЕ РЫНКИ

Обеспечение соответствия продукции потребностям рынка

Существуют четыре подхода, которые можно рассматривать как опции для экспортной продукции.

- Реализовывайте стандартную продукцию, производимую вами, на максимальном количестве рынков, способных принимать данную продукцию.
- Адаптируете ваши стандартные белорусские товары с целью обеспечения наибольшей степени соответствия требованиям зарубежного рынка.
- Адаптируйте вашу продукцию так, чтобы она могла удовлетворять требованиям местного и зарубежного рынков одновременно, т. е. создайте универсальный продукт.
- Изобретите новый продукт, способный удовлетворять потребности как внешнего, так и внутреннего рынков.

Большинство компаний признают, что легче и безопаснее разработать модификации существующей продукции, чем запустить совершенно новый продукт. Адаптация продукции может включать один или несколько пунктов из нижеперечисленного: цвет, размер, вкус, дизайн, стиль, материалы, технические характеристики, спецификация. Адаптация такого рода может оказаться более выполнимой, нежели изобретение нового вида продукции. Адаптация должна базироваться на рыночных предпочтениях, определенных в процессе проведения маркетингового исследования. Очевидно, что адаптация продукции будет более экономична на тех рынках, предпочтения которых ближе к нормам внутреннего рынка. Впоследствии изменения могут быть минимальными.

Если компания имеет большой номенклатурный ряд продукции, то для начала лучше выбрать несколько товаров для подготовки к экспортным продажам, учитывая анализ конкурентов в этой области и конкурентные преимущества продукции предприятия.

Рекомендуемые шаги

- Определить линейку продукции для экспорта.
- Приборы, станки и другая техника должны будут иметь англоязычную версию панели управления.
- Подготовить и адаптировать инструкции по эксплуатации, паспорта на продукцию, техническое описание на английском языке, учитывая лингвистические особенности предполагаемых рынков сбыта.
 - Продумать правильное название товара.
 - Составить каталоги, презентационные письма, company profile – на английском языке.
 - Определить код ТН ВЭД экспортируемой продукции.
 - Продумать упаковку – как продажную, так и транспортную.

Упаковка промышленных продуктов должна быть спроектирована с учетом ее использования, способности хранить товар, выдерживать влагу, а также возможности повторного использования. Упаковка потребительских товаров может выполнять несколько функций: защитную, информирующую,

Памятка белорусскому экспортеру

сбытовую и функцию соответствия требованиям законодательства и покупательским привычкам.

Выбор канала сбыта

Существует несколько способов организации системы экспортных продаж:

- прямые продажи через свой сайт;
- продажа через дилеров и дистрибьюторов в зарубежных странах;
- прямые продажи конечным покупателям;
- работа через иностранные представительства компании.

Наиболее распространенные каналы распределения продукции

1. Торговый агент/комиссионер.

Торговый агент представляет интересы белорусской компании на зарубежном рынке. Торговый агент продает продукцию компании, обеспечивает и передает новые заказы обратно. Когда клиент оплачивает поставку товаров, агенту выплачиваются комиссионные за продажу. Комиссионные могут составлять от 2 до 15%, в зависимости от типа перевозимых товаров.

2. Импортер/дистрибьютор.

Деятельность импортера/дистрибьютора заключается в том, что он закупает у компании товары, хранит их у себя на складе и продает их третьей стороне. Уровень наценки обычно составляет 33%.

В случае с комиссионером белорусскому производителю может потребоваться получение платежа по инкассо. С другой стороны, импортер/дистрибьютор покупает товар, что значительно упрощает инкассирование долга.

Поддержка вашего торгового агента или дистрибьютора

Агенты станут работать с продукцией белорусского предприятия только в том случае, если они посчитают, что она принесет им прибыль. Они должны быть убеждены в том, что данная продукция – это достойное торговое предложение. Необходимо убедить их в том, что белорусская компания преуспевает и предана своему делу, а также в том, что она в состоянии обеспечить достаточное количество поставок и является надежным партнером.

Оказывайте поддержку агенту для того, чтобы максимально облегчить сбытовую деятельность. Поддержка может включать в себя предоставление демонстрационных и рекламных материалов, проведение семинаров по вопросам касательно продукции и внесение предложений агента в рыночную стратегию, стратегию стимулирования продаж и т. д.

Ценообразование при проведении экспортных операций

При формировании экспортной цены необходимо учитывать, что экспортеру нужно будет выполнять таможенные формальности для экспорта и, как правило, организовывать доставку.

Таким образом, в зависимости от условий поставки при формировании цены необходимо будет дополнительно учитывать следующие факторы:

- затраты на упаковку;
- затраты на оформление экспорта (обычно в этом пункте учитывается комиссия таможенного брокера (представителя) за оформление процедуры экспорта);
- расходы на оформление сертификатов происхождения;
- транспортные расходы;
- затраты на страхование груза (если необходимо);
- затраты на разрешения и лицензии на вывоз товаров (если необходимо);
- затраты на вывозные пошлины (при наличии таковых);
- затраты на банковские операции.

На практике экспортеры сталкиваются с ситуацией, когда стоимость дополнительных расходов будет зависеть от размера партии. В этой связи целесообразно включать в прайс-лист стоимость продукции для партий разного размера.

Продвижение продукции за рубежом

Рекламные коммуникации – это главные составляющие маркетинга, которые включают элементы, указанные ниже:

- СМИ;
- отраслевую прессу;
- торгово-промышленные выставки и ярмарки;
- торговые точки;
- прямую рекламу;
- личные продажи;
- Интернет.

Планы по продвижению продукции экспортера будут включать мероприятия, направленные на выявление потенциальных покупателей, а также на достижение узнаваемости вашего предприятия на рынке с указанием специфических особенностей предлагаемой вами продукции.

Большинство белорусских экспортеров не в том положении, чтобы вкладывать средства в рекламу в СМИ на зарубежных рынках. В случае с изделиями промышленного назначения маловероятно, что реклама будет рассматриваться как способ продвижения, за исключением расходов на технические публикации в данной сфере.

Одновременно в начале пути, когда предприятие не имеет никаких выходов на зарубежный рынок, нужно использовать как можно больше возможностей для рекламы продукции своей компании. Для достижения данной цели можно использовать следующие инструменты:

- привлечение клиентов через англоязычный сайт компании;
- размещение информации на всех международных B2B-площадках в качестве свободного экспортера или платного пользователя;
- поиск зарубежных торговых компаний, занимающихся реализацией подобной или смежной продукции, и направление им предложений о сотрудничестве;
- участие в международных профильных выставках;
- поиск конечных покупателей на B2B-площадках (в разделах Buyers) или в Интернете.

Памятка белорусскому экспортеру

Естественно, все рекламные материалы должны быть представлены на языке страны назначения и выполнены в соответствии с рекомендациями вашего агента, находящего там, или прочего источника.

Торговые выставки или ярмарки являются эффективным инструментом продвижения товаров потребительского и промышленного назначения.

Услуги в области выставочной деятельности оказывают: Белорусская торгово-промышленная палата (тел. +37517-290-72-49) и

ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен»
(тел. +375 17-226-81-02).

Транспортировка/логистика товаров на экспортные рынки

Доставка товара клиенту вовремя, в хорошем состоянии и по разумной цене является важнейшим условием любой экспортной сделки.

На транспортировку приходится значительная доля стоимости любого экспортного заказа, поэтому потратьте время на выбор наиболее эффективного метода отправки определенной партии ваших товаров.

Факторы, которые необходимо учитывать при выборе метода транспортировки должны включать частоту отправки товаров, общее время перевозки и, конечно, общие издержки товародвижения.

Последний пункт особенно важен. Стоимость грузовых воздушных перевозок на первый взгляд может показаться несоразмерно высокой в сравнении со стоимостью морских перевозок для той же партии грузов. Однако воздушные перевозки позволяют сэкономить на упаковке, складском хранении материалов, погрузке и т. д. Поэтому стоимость перевозки с места отправления до конечного пункта назначения необходимо определять до того, как появится возможность получить реальную картину сопутствующих издержек товародвижения.

В Беларуси для экспортеров существуют четыре основных способа осуществления товародвижения:

- грузовые воздушные перевозки;
- морские перевозки (возможны только при комбинировании с другими видами транспортировки);
- автомобильные перевозки;
- железнодорожные перевозки.

Белорусская железная дорога организует перевозки грузов во внутривнутриреспубликанском, в международном, прямом и смешанном сообщениях, в том числе контейнерные перевозки;

обеспечивает необходимым подвижным составом, в том числе рефрижераторными секциями и контейнерами;

выполняет таможенное оформление и декларирование грузов, погрузочно-разгрузочные работы, взвешивание грузов на железнодорожных станциях, длительное хранение грузов на открытых площадках и таможенных складах, разработку оптимальных маршрутов движения грузов с учетом безопасности, сроков доставки, стоимости и условий поставки грузов;

Памятка белорусскому экспортеру

гарантирует сохранность грузов, соблюдение установленных сроков доставки, оперативное информационное сопровождение, стабильные и конкурентные тарифы, высокий уровень сервисного обслуживания.

Являясь одним из звеньев транспортного конвейера, Белорусская железная дорога обеспечивает беспрепятственное перемещение грузопотоков между странами Европы и Азии и создает благоприятные условия для развития транзитных перевозок грузов.

Белорусская железная дорога открыта для сотрудничества с заинтересованными партнерами на взаимовыгодных условиях и гарантирует высокий уровень транспортного сервиса.

Прочие методы включают почтово-посылочные перевозки, которые подходят для малогабаритных грузов/образцов, а также международные курьерские службы.

В большинстве случаев география, доступность услуг и физические свойства продукции оказывают влияние на экспортера в вопросах выбора транспортной системы.

Экспедиционные агентства

Экспедиционные агентства играют важную роль в осуществлении любых перевозок. Агентства оценивают транспортные задачи и дают рекомендации относительно наилучшего метода отправки груза и его упаковки. Затем они получают расценки от перевозчиков, специализирующихся на доставке в пункт назначения, и сведения о необходимом виде транспорта.

Экспедиционное агентство может представлять особую ценность для экспортеров в вопросах оформления документов для страны назначения товара. Необходимо отметить, что данная услуга также может предоставляться самими перевозчиками при желании воспользоваться ею напрямую.

Обеспечение гарантийного и постгарантийного обслуживания

Дополнительные услуги приобретают тем большее значение в процессе выбора товара потребителем, чем сложнее его конструкция и способ функционирования. Поэтому для технически сложных изделий сервисное обслуживание может стать основным преимуществом, определяющим решение о покупке товара. Одной из основных составляющих сервиса является гарантийное и постгарантийное обслуживание.

Следует отметить, что одним из критериев выбора товаропроводящей сети (ТПС) в конкретном регионе является наличие (возможность обеспечения) соответствующих условий для осуществления сервисного обслуживания в гарантийный и послегарантийный период. Авторизованный технический центр должен выполнять все виды ремонта и сервисного обслуживания, предусмотренные гарантией.

Разработка стратегии маркетинга по выводу продукции (работ, услуг) на экспортные рынки может быть осуществлена ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен». Для консультации обращаться по тел. +37517-226-81-02.

ПРОВЕРКА НАДЕЖНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ

Ключевые факторы выбора контрагента (торгового агента, дистрибьютора, дилера или торгового дома) существенно варьируются в зависимости от вида экспортируемых товаров/услуг, отрасли и таргет-страны поставки. Ниже приведены важные вопросы, требующие детальной проработки для отбора подходящего зарубежного контрагента.

- Распространяются ли на потенциальных зарубежных контрагентов любого рода ограничения государственных органов?
- Какова история развития компании контрагента?
- Какова квалификация главных должностных лиц?
- Каковы объемы продаж?
- Сколько лет компания занимается данным видом бизнеса?
- Какова история отношений с банками?
- Как представлены активы контрагента: персонал, оборудование и другие ресурсы?
 - Каким методом контрагент выводит товары на национальный рынок (розничная торговля, оптовая или прямые продажи)?
 - Какие территории или регионы страны он покрывают?
 - Какие зарубежные и национальные компании работают в таргет-стране через данного контрагента? (Важно получить их рекомендации.) Являются ли любые из клиентов контрагента вашими конкурентами?
 - Какие сегменты рынка обслуживает контрагент?
 - Публикуется ли каталог продукции?
 - Как обстоят дела с электронной торговлей?
 - Как функционирует веб-сайт?
 - Насколько эффективно работает отдел продаж?

Для получения ответов на эти вопросы можно воспользоваться помощью посольства, торгового представительства или агентств, оказывающих содействие в продвижении экспорта за рубежом, а также местной торговой палаты и банков.

На официальном сайте Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь также содержится информация о недобросовестных поставщиках (подрядчиках, исполнителях) в Российской Федерации и Республике Казахстан, участвовавших в процедурах государственных закупок (<http://www.nalog.gov.by/>).

Можно воспользоваться предоставляемой

ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» услугой «Поиск делового партнера», обратившись к нам по телефону +37517-226-81-02.

Следует также подготовить справку о кредитоспособности и банковские рекомендации. ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» готов предложить услугу **«Предоставление информации о деловой состоятельности партнеров»**.

ОСНОВНЫЕ НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Данный раздел не имеет статуса юридической базы. Публикация нормативных правовых актов носит справочный, информационный характер. Этапная правовая информация распространяется Национальным центром правовой информации Республики Беларусь (<http://ncpi.gov.by>, <http://pravo.by>).

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь осуществляется:

- Президентом Республики Беларусь;
- Национальным собранием Республики Беларусь;
- Правительством Республики Беларусь;
- иными уполномоченными государственными органами Республики Беларусь в соответствии:

- с Законом Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г. «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»;
- иными актами законодательства Республики Беларусь;
- нормами международного права, действующими для Республики Беларусь.

В целях совершенствования внешнеторговой деятельности принят Указ Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций».

Меры по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами определены также и в Законе Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г. «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами».

Одним из основополагающих международных документов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, является Конвенция ООН от 11 апреля 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров – международный документ, устраняющий расхождения в национальных законодательствах, регулирующих международную куплю-продажу товаров.

Нормативные правовые акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность

Полный перечень нормативных документов (с изменениями и дополнениями), регулирующих внешнеэкономическую деятельность, размещен на сайте <http://www.economy.gov.by/>.

- Закон Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. № 157-З «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь».

- Закон Республики Беларусь от 14 ноября 2005 г. № 60-З «Об утверждении Основных направлений внутренней и внешней политики Республики Беларусь».

- Закон Республики Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 347-З «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».

- Закон Республики Беларусь от 23 июля 2008 г. № 421-З «О международных договорах Республики Беларусь».

Памятка белорусскому экспортеру

- Постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об утверждении положения о белорусской части межправительственной комиссии, образуемой в рамках международного договора Правительства Республики Беларусь с правительством иностранного государства» от 20 февраля 2002 г. № 229.
- Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 ноября 2006 № 1585 «Об утверждении председателей и заместителей председателей белорусских частей комиссий, комитетов, советов, созданных в рамках международных договоров Правительства Республики с правительствами иностранных государств, комиссий по развитию сотрудничества с государствами – участниками Содружества Независимых Государств».
- Договор о создании Союзного государства от 8 декабря 1999 г.
- Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г.
- Указ Президента Республики Беларусь от 5 апреля 2016 г. № 124 «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».
- Соглашение по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны.
- Стратегия экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 г., утвержденная Решением Совета глав правительств Содружества Независимых Государств 14 ноября 2008 г.
- Решение Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (на уровне глав государств) от 19 декабря 2011 г. № 590 «О Порядке разработки и реализации межгосударственных целевых программ ЕврАзЭС в новой редакции».
- Порядок разработки и реализации межгосударственных целевых программ Евразийского экономического сообщества.
- Решение Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (высшего органа Таможенного союза) от 27 ноября 2009 г. № 18 «О едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации».
- Решение Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (высшего органа Таможенного союза) от 27 ноября 2009 г. № 19 «О едином нетарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации».
- Решение Комиссии Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации».
- Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 4 февраля 2016 г. № 99 «О реализации Протокола о некоторых вопросах ввоза и обращения товаров на таможенной территории Евразийского экономического союза».

Оформление внешнеторговых сделок (контракт, регистрация)

Указ Президента Республики Беларусь 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» (<http://www.grt.customs.gov.by/>).

Внешнеторговый договор – договор между резидентом и нерезидентом, предусматривающий возмездную передачу товаров, охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выполнение работ, оказание услуг.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций»: по каждому внешнеторговому договору, предусматривающему возмездную передачу товаров, общая стоимость которых с учетом приложений и дополнений к этому договору составляет 3000 евро в эквиваленте и более, экспортер (импортер) обязан до даты отгрузки (поступления) товаров либо проведения (поступления) платежей зарегистрировать сделку в банке, обслуживающем счет экспортера (импортера), в порядке, установленном Национальным банком.

Регистрация сделки осуществляется уполномоченным работником банка, обслуживающего счет экспортера (импортера), в день представления экспортером (импортером) (его уполномоченным представителем) документа (документов), посредством которого (которых) оформлено заключение внешнеторгового договора, путем проставления на таком документе (таких документах) оттиска штампа банка с указанием регистрационного номера сделки и заверением его подписью уполномоченного работника банка (при электронном документообороте – указанием регистрационного номера сделки и заверение его электронной цифровой подписью).

Уполномоченный работник банка не осуществляет регистрацию сделки в случаях:

- непредставления в банк документов, определенных в части второй настоящего подпункта;
- представления документов в банк, не обслуживающий счет экспортера (импортера);
- несоответствие внешнеторгового договора требованиям пункта 1.6.4.1 настоящего Указа (стоимость товаров /ориентировочная стоимость в случае невозможности установить действительную стоимость товаров в силу специфики товарной номенклатуры/, условия расчета, под которыми понимается обязательство осуществления одной стороной расчета до исполнения либо по факту исполнения обязательства другой стороной с учетом норм, изложенных в подпункте 1.6.3).

Плата за регистрацию (перерегистрацию) сделки банками не взимается.

Во время деловой переписки с тем или иным зарубежным партнером оговариваются:

- информация о компании–заказчике (адрес, телефон, сайт, Ф. И. О. директора и т. д.);
- условия поставки согласно ИНКОТЕРМС;
- стоимость товара в зависимости от условий поставки ИНКОТЕРМС;
- технические характеристики;
- упаковка.

ИНКОТЕРМС является основным базовым документом, содержащим толкование базисных условий поставки товаров, применяемых в современной международной торговле, экспортно-импортных контрактах купли-продажи.

Надо иметь в виду, что ИНКОТЕРМС не регламентирует переход права собственности на товар.

При определении сроков поставки нужно учитывать не только сроки производства и транспортировки, но и оформление сертификатов, лицензий и т. д.

Практика показывает, что целесообразно также:

- оговорить в пункте «оплата контракта», какая из сторон будет оплачивать банковские проценты при переводе денежных средств;
- при первых поставках новым компаниям лучше применять 100%-ную предоплату экспортируемых товаров.
- Если контракт заключается с новым контрагентом на большую по меркам компании сумму, целесообразно проверять его благонадежность и платежеспособность в экспертных организациях.

Оформление сделок, их регистрация и порядок реализации, а также условия сделок, выбор валюты расчетов, использование финансовых инструментов, разрешение споров регулируются законодательством Республики Беларусь в сфере внешнеторговой деятельности (актуальная информация приведена на сайте Национального банка Республики Беларусь www.nbrb.by).

Оформление заключения (разрешительного документа) на ввоз и (или) вывоз отдельных видов товаров

Перечень нормативных документов: <http://minpriroda.gov.by/>

- Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 27 ноября 2009 г. № 19 «О едином нетарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации».

- Решение Комиссии Таможенного союза ЕврАзЭС от 27 ноября 2009 г. № 132 «О едином нетарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации».

- Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами – участниками Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества в торговле с третьими странами.

- Решение Евразийской экономической комиссии от 16 августа 2012 г. № 134 «О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования».

- Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 мая 2012 г. № 45 «О единой форме заключения (разрешительного документа) на ввоз, вывоз и транзит отдельных товаров, включенных в Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами – членами Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества в торговле с третьими странами и методических указаний по его заполнению».

Трансграничное перемещение отходов

При трансграничном перемещении опасных отходов необходимо руководствоваться номенклатурой, указанной в пунктах 1.2, 2.3 Единого перечня то-

варов, к которым применяются меры нетарифного регулирования в торговле с третьими странами, предусмотренного Протоколом о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран (приложение № 7 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г.), и Положением о ввозе на таможенную территорию Евразийского экономического союза и вывозе с таможенной территории Евразийского экономического союза опасных отходов (далее – Положение), утвержденного Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21 апреля 2015 г. № 30 «О мерах нетарифного регулирования».

В соответствии с пунктом 4 Положения ввоз и (или) вывоз опасных отходов осуществляются при наличии лицензии, оформленной в соответствии с Инструкцией об оформлении заявления на выдачу лицензии на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров и об оформлении такой лицензии, утвержденной Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 6 ноября 2014 г. № 199, или заключения (разрешительного документа), составленного по форме, утвержденной Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 мая 2012 г. № 45, за исключением случаев, предусмотренных пунктом 3 Положения.

Кроме того, следует использовать Положение о порядке и условиях выдачи Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь заключений (разрешительных документов) на ввоз и (или) вывоз опасных отходов, ограниченных к перемещению через Государственную границу Республики Беларусь по основаниям неэкономического характера, утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 сентября 2008 г. № 1397 «О некоторых вопросах порядка перемещения отдельных видов товаров через Государственную границу Республики Беларусь».

Перемещение диких животных и (или) дикорастущих растений

При регулировании перемещения диких животных и (или) дикорастущих растений следует руководствоваться номенклатурой, указанной в пунктах 2.6-2.8 Единого перечня товаров, к которым применяются меры нетарифного регулирования в торговле с третьими странами, предусмотренного Протоколом о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран (приложение № 7 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г.; далее – Единый перечень), а также:

Положением о вывозе с таможенной территории Евразийского экономического союза диких живых животных, отдельных дикорастущих растений и дикорастущего лекарственного сырья (приложение № 5) и Положением о вывозе с таможенной территории Евразийского экономического союза редких и находящихся под угрозой исчезновения видов диких живых животных и дикорастущих растений, включенных в красные книги государств – членов Евразийского экономического союза (приложение № 6), утвержденными Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21 апреля 2015 г. №30 «О мерах нетарифного регулирования»;

Положением о порядке и условиях выдачи Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды разрешений на перемещение через

Государственную границу Республики Беларусь видов животных и растений, их частей или производных от них (дериватов), подпадающих под действие Конвенции о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения, подписанной в г. Вашингтоне 3 марта 1973 г. (СИТЕС), ограниченных к перемещению через Государственную границу Республики Беларусь по основаниям неэкономического характера, и Положением о порядке и условиях выдачи Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды заключений (разрешительных документов) на вывоз диких животных и дикорастущих растений, относящихся к видам, включенным в Красную книгу Республики Беларусь, их частей и (или) дериватов, ограниченных к перемещению через Государственную границу Республики Беларусь по основаниям неэкономического характера, утвержденными Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 сентября 2008 г. № 1397 «О некоторых вопросах порядка перемещения отдельных видов товаров через Государственную границу Республики Беларусь».

Дикие животные и дикорастущие растения, включенные в подпункт 2.7 Единого перечня, перемещаются через таможенную границу Евразийского экономического союза без оформления лицензии и в соответствии с порядком, предусмотренным Конвенцией о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения.

Система технического нормирования и стандартизации

<http://www.gosstandart.gov.by>

Закон Республики Беларусь «О техническом нормировании и стандартизации» (далее – Закон), а также документы Системы технического нормирования и стандартизации основаны на положениях Соглашения Всемирной торговой организации по техническим барьерам в торговле, учитывают аспекты систем технического регулирования и стандартизации Российской Федерации, Украины и других стран, а также стран Европейского союза.

В соответствии с Законом к техническим нормативным правовым актам в области технического нормирования и стандартизации относятся:

- технические регламенты;
- технические кодексы установившейся практики;
- стандарты, в том числе государственные стандарты, стандарты организаций;
- технические условия.

Одним из принципов технического нормирования и стандартизации, установленных в Законе, является приоритетное использование международных и межгосударственных (региональных) стандартов.

Применение международных и региональных стандартов в качестве государственных стандартов является одним из важнейших условий, обеспечивающих устранение технических барьеров в торговле, поскольку в этих стандартах отражен передовой опыт ведущих промышленных предприятий, учтены результаты научных исследований, требования потребителей и государственных органов. Применение международных стандартов позволяет отечественным производи-

телям наращивать свой экспортный потенциал, расширяет их возможности при заключении контрактов на поставку продукции, упрощает доступ ее на внешние рынки, оптимизирует затраты, стимулирует процесс производства в целом.

Важно подчеркнуть, что организации республики имеют возможность не только применять уже установленные требования к той или иной продукции или услуге, но и участвовать в их разработке, обсуждении и принятии и тем самым оказывать влияние на их содержание, отстаивать свои интересы, выстраивать и реализовывать более предсказуемую стратегию деятельности и своего присутствия на рынке.

Для улучшения информационного обеспечения экспорта Госстандартом реализуется ряд мер, направленных на своевременное информирование предприятий и организаций Республики Беларусь о документах в области технического нормирования, стандартизации, оценки соответствия, действующих в отношении экспортно ориентированной продукции в странах-импортерах.

Национальный информационный центр по техническим барьерам в торговле, санитарным и фитосанитарным мерам (НИЦ по ТБТ и СФС) функционирующий на базе БелГИСС, обеспечивает предоставление на русском языке аннотаций уведомлений о принимаемых в странах – членах Всемирной торговой организации (ВТО) нормативных правовых актах, технических регламентах, стандартах, системах оценки соответствия, которые могут явиться для других стран препятствием в торговле (уведомления по ТБТ), и уведомлений о принимаемых странами – членами ВТО мерах, касающихся защиты здоровья людей, их наследственности, охраны здоровья животных и растений, окружающей среды, которые также могут явиться для других стран барьерами в торговле (уведомления по СФС). В «Вестнике Национального информационного центра по техническим барьерам в торговле, санитарным и фитосанитарным мерам» представляются информация о деятельности ВТО, документы и информация о работе органов ВТО, о сотрудничестве с другими международными организациями, реестры уведомлений по ТБТ и СФС и другая полезная информация.

В научно-практическом журнале «Стандартизация» ведется постоянная рубрика «Содействие экспорту», в которой представлены новости технического регулирования стран СНГ, технического законодательства Европейского союза, информация о новых международных и европейских стандартах, а также зарубежная практика технического регулирования, тематические обзоры.

На сайте БелГИСС организован раздел «Содействие экспорту», который включает следующие подразделы:

- «Информация о международных и региональных документах»;
- «Информация сайтов ISO, IEC, CEN, EC, KHP, REACH, GSO Standards Catalogue and Emirates Authority for Standardization and Metrology»;
- «Техническое регулирование в государствах – участниках СНГ»;
- «Подтверждение соответствия в ЕС»;
- «Предприятиям агропромышленного комплекса, экспортирующим продукцию в ЕС»;
- «Энергосбережение: европейский опыт»;
- «Реестр уведомлений, предоставленных странами – членами ВТО»;
- «Информационные издания».

Памятка белорусскому экспортеру

По вопросам рубрики обращаться в Национальный фонд ТНПА (сектор международной информации) БелГИСС (тел.+375 17 269-68-82, 269-68-32).

Подтверждение соответствия продукции требованиям законодательства Европейского союза

Оказание методической и информационной помощи предприятиям-экспортерам по применению технического законодательства ЕС, стран-экспортеров проводит БелГИСС.

На базе Испытательного центра БелГИСС функционирует Белорусско-Словацкий центр испытаний и сертификации, в рамках которого (в соответствии с Соглашением с нотифицированным органом Европейского союза – Техническим испытательным институтом Пиештяны (TSU, Словакия) проводятся совместные работы по оценке (подтверждению) соответствия продукции требованиям директив ЕС, европейских стандартов, осуществляется признание результатов испытаний продукции и выдача сертификатов соответствия на право нанесения SE-маркировки и протоколов испытаний продукции нотифицированным органом ЕС. В результате проведенных работ осуществляется допуск белорусской продукции на рынок Европейского союза.

Испытательный центр БелГИСС проводит испытания на соответствие требованиям ЕС:

- Директивы 2006/42/ЕС, касающейся безопасности продукции машиностроения;
- Директивы 2004/108/ЕС (2014/30/EU), касающейся электромагнитной совместимости;
- Директивы 2006/95/ЕЭС (2014/35/EU), касающейся безопасности низковольтного оборудования;
- Правила ЕЭК ООН № 10.

Контактное лицо: Мордашов Роман Анатольевич, тел. +315 17 269 68 19, e-mail: r.mordachov@belgiss.by.

Обращаем внимание, что на официальном сайте Госстандарта (www.gosstandart.gov.by) в разделе «Содействие экспорту» содержится гиперссылка на раздел «Информационное обеспечение»/ «Содействие экспорту» официального сайта БелГИСС (www.belgiss.by).

Белорусский государственный институт метрологии подписал Договор о сотрудничестве с Чешским институтом по испытаниям и сертификации (ИТС) (Чешская Республика, г. Злин). ИТС является нотифицированной сертификационной организацией, зарегистрированной под № 1023, и имеет право выдавать европейские сертификаты (ЕС-certificates), руководствуясь условиями международного Соглашения о сотрудничестве.

Расширению международного сотрудничества способствуют подписанные БелГИМ Соглашения о сотрудничестве со следующими организациями:

- Институтом строительства, механизации и электрификации сельского хозяйства (Республика Польша), который является нотифицированной сертификационной организацией под № 1459, аккредитованной для подтверждения со-

ответствия Директиве Европейского парламента и Совета 98/37/ЕС от 22 июня 1998 г., касающейся техники);

- Центром сертификации электронной аппаратуры «Сертика» (Литовская Республика), который является нотифицированной сертификационной организацией № 1609 в рамках Европейского союза, аккредитованной для подтверждения соответствия Директиве Совета 93/42/ЕЭС от 14 июня 1993 г., касающейся медицинских изделий; Директиве 89/106/ЕЭС от 21 декабря 1988 г., касающейся продукции в области строительства; Директиве Европейского парламента и Совета 2004/108/ЕС от 15 декабря 2004 г., касающейся электромагнитной совместимости; Директиве Европейского парламента и Совета 2006/95/ЕС от 12 декабря 2006 г., касающейся безопасности низковольтного оборудования;

- ООО «Центр сертификации и испытаний» (Латвийская Республика), которое является нотифицированной сертификационной организацией под № 1411, аккредитованной для подтверждения соответствия Директиве Европейского парламента и Совета 98/37/ЕС от 22 июня 1998 г., касающейся техники; Директиве Европейского парламента и Совета 2003/37 ЕС от 26 мая 2003 г., касающейся официального утверждения типа сельскохозяйственных и лесохозяйственных тракторов, трейлеров к ним и взаимозаменяемых буксируемых машин;

- Машиностроительным испытательным центром (Чешская Республика, г. Брно), который является нотифицированной сертификационной организацией под № 1015, аккредитованной для подтверждения соответствия Директиве Совета 93/42/ЕЭС от 14 июня 1993 г., касающейся медицинских изделий; Директиве 89/106/ЕЭС от 21 декабря 1988 г., касающейся продукции в области строительства; Директиве Европейского парламента и Совета 2004/108/ЕС от 15 декабря 2004 г., касающейся электромагнитной совместимости; Директиве Европейского парламента и Совета 2006/95/ЕС от 12 декабря 2006 г., касающейся безопасности низковольтного оборудования; Директиве Европейского парламента и Совета 88/378/ЕС от 03 мая 1988 г., касающейся безопасности игрушек;

- Электротехническим испытательным институтом (Чешская Республика, г. Прага), который является нотифицированной сертификационной организацией под № 1014, аккредитованной для подтверждения соответствия Директиве Совета 93/42/ЕЭС от 14 июня 1993 г., касающейся медицинских изделий; Директиве 89/106/ЕЭС от 21 декабря 1988 г., касающейся продукции в области строительства; Директиве Европейского парламента и Совета 2004/108/ЕС от 15 декабря 2004 г., касающейся электромагнитной совместимости; Директиве Европейского парламента и Совета 2006/95/ЕС от 12 декабря 2006 г. касающейся безопасности низковольтного оборудования; Директиве Европейского парламента и Совета 2006/42/ЕС, касающейся техники; Директиве Европейского парламента и Совета 90/385/ЕЕС, касающейся активных имплантируемых медицинских приборов; Директиве Европейского парламента и Совета 2000/14/ЕС, касающейся уровня шума вне помещения;

- Латвийским Национальным центром метрологии (Латвийская Республика, г. Рига), который является нотифицированной сертификационной организацией под № 1693, аккредитованной для подтверждения соответствия Директиве Ев-

Памятка белорусскому экспортеру

ропейского парламента и Совета 2004/108/ЕС от 15 декабря 2004 г., касающейся электромагнитной совместимости; Директиве Европейского парламента и Совета 2006/95/ЕС от 12 декабря 2006 г., касающейся безопасности низковольтного оборудования; Директиве Европейского парламента и Совета 2009/23/ЕС от 23 апреля 2009 г., касающейся неавтоматических весоизмерительных приборов;

- TUV NORD Baltik (Латвийская Республика, г. Рига), которая является нотифицированной сертификационной организацией под № 1409, аккредитованной для подтверждения соответствия директивам Европейского союза 2006/95/ЕС (низковольтное оборудование), 2004/108/ЕС (электромагнитная совместимость), 95/16/ЕС (лифты), 97/23/ЕС (оборудование под давлением), 2009/105/ЕС (сосуды под давлением), 2010/35/ЕС (транспортируемое оборудование под давлением), Регламенту ЕС 305/2011 (строительные материалы).

В случае заинтересованности белорусское предприятие подает в БелГИМ письмо в произвольной форме с просьбой оказать содействие в подтверждении соответствия производимой им продукции требованиям директив ЕС.

По вопросу оформления писем-заявок обращаться в БелГИМ:

+375 17 233 62 99; факс +375 17 335 43 05, e-mail: cert@belgim.by.

Вместе с письмом производитель предоставляет техническую документацию на продукцию (каталоги, руководства по эксплуатации, паспорта и др.).

Нотифицированный орган обеспечивает проведение испытаний в своих аккредитованных лабораториях или, в соответствии с подписанными соглашениями о сотрудничестве, признает результаты испытаний, проведенных в аккредитованной лаборатории БелГИМ.

Если продукция, заявленная заказчиком к сертификации, соответствует требованиям директив ЕС, то нотифицированный орган оформляет соответствующие документы и сертификаты.

С момента получения сертификатов предприятие-производитель может наносить на свои изделия CE-маркировку и экспортировать их в страны Евросоюза и ЕЕА.

Метрология

Экспорт отечественных средств измерений на территорию стран СНГ, подписавших Соглашение о проведении согласованной политики в области стандартизации, метрологии и сертификации (13 марта 1992 г., г. Москва) с изменениями 2016 г. осуществляется по процедуре ПМГ 06-2001 «Порядок признания результатов государственных испытаний и утверждения типа, поверки, метрологической аттестации средств измерений» (<http://www.belgim.by/1496/>). На 01.05.2016 иных порядков признания результатов работ, связанных с утверждением типов средств измерений, в т. ч. инициированных в рамках ЕАЭС, нет. Тем не менее в ближайшее время ожидается принятие порядков ЕЭК, которые могут внести коррективы в работу по ПМГ 06-2001. Информацию об изменении ситуации следует отслеживать на сайте Госстандарта Республики Беларусь (www.gosstandart.gov.by), ЕЭК (www.eurasiancommission.org) или БелГИМ (www.belgim.by).

Признание результатов сертификации (утверждения типа) стандартных образцов отечественного производства в рамках вышеуказанного Соглашения осуществляется согласно ПМГ 16-96 «Положение о межгосударственном стандартном образце».

Признание утверждения типа средств измерений, выполненного в Республике Беларусь, в странах дальнего зарубежья не осуществляется. Поэтому, например, для выхода на рынок ЕС необходимо руководствоваться Директивой 2004/22/ЕС «Измерительные приборы» (Measuring Instruments Directive, MID). Список нотифицированных органов по подтверждению соответствия Директиве 2014/22/ЕС представлен на сайте <http://ec.europa.eu/>. Оптимальным вариантом для международного признания утверждения типа средства измерений является Система сертификатов МОЗМ (Mutual Acceptance Arrangement on OIML Type Evaluation – МАА; <http://www.oiml.org>). Для этого утверждение типа необходимо выполнить в одном из органов по испытаниям, зарегистрированных в рамках МАА МОЗМ. МАА МОЗМ на данный момент распространяется только на счетчики воды, весоизмерительные элементы (весов), неавтоматические весы. В настоящее время Госстандарт Республики Беларусь не является подписантом МАА ОИМЛ.

Признание результатов калибровки средств измерений и иного измерительного оборудования, выполненной в Национальном метрологическом институте Республики Беларусь БелГИМ (<http://www.belgim.by/1421/#>), возможно в рамках реализации Договоренности о взаимном признании национальных эталонов, сертификатов калибровки и измерений, выдаваемых национальными метрологическими институтами (Arrangement on Mutual recognition of national measurement standards and calibration and measurement certificates issued by national metrology institutes – CIPM MRA; <http://www.bipm.org>), инициированное Международным комитетом мер и весов (CIPM/MKMВ). Тем не менее решение о признании принимает заказчик или орган государственного управления в стране-импортере, в связи с чем необходимо уточнять возможность признания до поставки средств измерений.

По возникающим вопросам следует обращаться в Национальный метрологический институт Республики Беларусь БелГИМ по телефону +375 17 233-62-63.

Сертификация происхождения товара

Законом Республики Беларусь от 10.01.2014 № 129-3 «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» установлено, что в случаях, если условиями контракта, национальными правилами страны ввоза товаров или международными договорами Республики Беларусь предусмотрено подтверждение страны происхождения товаров сертификатом о происхождении товара, страна происхождения товаров, вывозимых с территории Республики Беларусь, удостоверяется сертификатом о происхождении товара, выдаваемым Белорусской торгово-промышленной палатой.

В зависимости от государства, в которое осуществляется экспорт белорусского товара, могут быть оформлены сертификаты:

- по форме «СТ-1» при экспорте продукции в страны СНГ;

Памятка белорусскому экспортеру

- по форме «А» при экспорте продукции в страны ЕС, США, Канаду, Японию, Турцию и Швейцарию;
- по форме «Текстильная продукция» при экспорте продукции в страны ЕС;
- по форме «СТ-2» при экспорте продукции в Сербию;
- по форме, установленной Мексикой;
- по общей форме сертификатов при экспорте продукции в страны, не перечисленные выше.

Законодательная база:

- Правила определения страны происхождения товаров, являющиеся неотъемлемой частью Соглашения о Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств от 20.11.2009;
- Правила определения страны происхождения товаров, утвержденные Решением Совета глав правительств Содружества Независимых Государств от 30.11.2000;
- Правила определения страны происхождения товаров, утвержденные Решением Совета глав правительств Содружества Независимых Государств от 24.09.1993;
- Протокол об определении страны происхождения товаров и методах административного сотрудничества к Соглашению между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Сербия о свободной торговле между Республикой Беларусь и Республикой Сербия от 31.03.2009;
- Таможенный кодекс Таможенного союза;
- Закон Республики Беларусь от 10.01.2014 № 129-З «О таможенном регулировании в Республике Беларусь»;
- Правила/регламент по определению страны происхождения, установленные страной ввоза товара.

Таможенное и налоговое регулирование

<http://gtk.gov.by/>

Таможенные процедуры

В соответствии с пунктом 1 статьи 202 Таможенного кодекса Таможенного союза в целях таможенного регулирования в отношении товаров устанавливается ряд таможенных процедур.

Таможенная процедура экспорта

Экспорт – таможенная процедура, при которой товары Евразийского экономического союза вывозятся за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами.

При совершении таможенных операций в отношении товаров, помещаемых (помещенных) под таможенную процедуру экспорта, необходимо руководствоваться:

- главой 31 Таможенного кодекса Таможенного союза;

- главой 28 Закона Республики Беларусь «О таможенном регулировании в Республике Беларусь».

При совершении таможенных операций в отношении товаров, помещаемых (помещенных) под таможенную процедуру временного вывоза товаров, следует использовать выдаваемые БелТПП карнеты АТА для временного вывоза (ввоза) товаров с целью участия в выставках, для вывоза демонстрационных образцов, профессионального оборудования и т. д.

Таможенное декларирование товаров

- Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 27 мая 2014 г. № 509 «О мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О таможенном регулировании в Республике Беларусь».

- Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20 ноября 2015 г. № 971 «О внесении изменений и дополнений в постановления Совета Министров».

- Приказ Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 10 сентября 2014 г. № 447-од «О нормативах времени совершения таможенных операций должностными лицами таможен».

- Решение Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 г. № 260 «О формах таможенных документов».

- Решение Комиссии Таможенного союза 20 мая 2010 г. № 263 «О порядке использования транспортных (перевозочных), коммерческих и (или) иных документов в качестве декларации на товары».

- Решение Комиссии Таможенного союза от 18 июня 2010 г. № 289 «О форме и порядке заполнения транзитной декларации».

- Решение Комиссии Таможенного союза от 18 июня 2010 г. № 330 «О Порядке подтверждения таможенным органом, расположенным в месте убытия, фактического вывоза товаров с таможенной территории Таможенного союза».

- Инструкция о порядке совершения таможенных операций в отношении товаров для личного пользования, перемещаемых физическими лицами через таможенную границу, и отражении факта признания таких товаров не находящимися под таможенным контролем, утвержденная Решением Комиссии Таможенного союза от 18 июня 2010 г. № 311.

- Инструкция о порядке заполнения декларации на товары, утвержденная Решением Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 г. № 257 «Об Инstrukциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций».

- Решение Комиссии Таможенного союза от 14 октября 2010 г. № 422 «О форме таможенной декларации на транспортное средство и Инструкции о порядке ее заполнения».

- Постановление Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 12 февраля 2016 г. № 5 «Об определении классификаторов и особенностей таможенного декларирования».

- Приказ Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 16.12.2011 № 535-ОД «О некоторых вопросах, связанных с выпуском то-

Памятка белорусскому экспортеру

варов, перемещаемых в разобранном или несобранном виде несколькими партиями».

- Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24.02.2012 № 183 «Об утверждении Положения о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом, классификатора видов поставок товаров, подлежащих учету при осуществлении экспортных операций, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь».

Вывозные таможенные пошлины

<http://www.gtk.gov.by/>

- Указ Президента Республики Беларусь от 17 декабря 2015 г. № 490 «О ставке вывозной таможенной пошлины на калийные удобрения».

- Указ Президента Республики Беларусь от 9 октября 2010 г. № 522 «Об установлении ставок вывозных таможенных пошлин на лесоматериалы».

- Указ Президента Республики Беларусь от 1 февраля 2011 г. № 40 «Об установлении ставок вывозных таможенных пошлин на кожевенное сырье».

- Указ Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 716 «О ставках вывозных таможенных пошлин».

- Указ Президента Республики Беларусь от 21 мая 2010 г. № 272 «Об установлении ставки вывозной таможенной пошлины на семена рапса».

- Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 1932 «Об установлении ставок вывозных таможенных пошлин в отношении нефти сырой и отдельных категорий товаров, выработанных из нефти, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь».

- Соглашение о порядке уплаты и зачисления вывозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие) при вывозе с территории Республики Беларусь за пределы таможенной территории Таможенного союза нефти сырой и отдельных категорий товаров, выработанных из нефти.

- Раздел 2 Таможенного кодекса Таможенного союза.

- Раздел II Закона Республики Беларусь от 10 января 2014 г. № 129-З «О таможенном регулировании в Республике Беларусь».

Особенности налогообложения при экспортных операциях

Порядок налогообложения товаров при реализации на экспорт регулируется Особенной частью Налогового кодекса Республики Беларусь, а также Протоколом о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг (приложение № 18 к Договору о Евразийском экономическом союзе).

<http://www.nalog.gov.by>

<http://etalonline.by/>

Соглашения об избежании двойного налогообложения

<http://www.nalog.gov.by/>

Валютное регулирование и валютный контроль

<http://www.nbrb.by/legislation/FoRexRegul/>

Валютное регулирование

Закон Республики Беларусь от 22 июля 2003 г. № 226-3 «О валютном регулировании и валютном контроле».

Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 30 апреля 2004 г. № 72 «Об утверждении Правил проведения валютных операций».

Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 26 августа 2015 г. № 514 «О некоторых вопросах выдачи разрешений и представления уведомлений, необходимых для целей валютного регулирования».

Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 17 января 2007 г. № 1 «Об утверждении Инструкции о порядке проведения валютных операций с использованием наличной иностранной валюты и наличных белорусских рублей».

Валютно-обменные операции

Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 28 июля 2005 г. № 112 «Об утверждении Инструкции о порядке совершения валютно-обменных операций с участием юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Обязательная продажа иностранной валюты

Указ Президента Республики Беларусь от 17 июля 2006 г. № 452 «Об обязательной продаже иностранной валюты».

Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 13 сентября 2006 г. № 129 «О порядке осуществления обязательной продажи иностранной валюты на внутреннем валютном рынке».

Валютный контроль

Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 16 апреля 2009 г. № 46 «Об утверждении Инструкции о порядке регистрации сделки и выполнении банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями функций агентов валютного контроля».

Регулирование внешнеторговой деятельности

Указ Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций».

Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 9 июля 2009 г. № 101 «О проведении внешнеторговых операций».

Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 30 апреля 2009 г. № 548/8 «О некоторых вопросах прекращения обязательств по внешнеторговым операциям при экспорте и внешнеторговым договорам при выкупе предмета лизинга».

Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 6 июля 2009 г. № 898/10 «О дате неденежного прекращения обязательств по внешнеторговым операциям при экспорте».

Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 5 ноября 2011 г. № 1483/22 «Об установлении сроков завершения внешнеторговых операций по отдельным видам внешнеторговых договоров и условиях продления сроков завершения внешнеторговых операций».

Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 22 апреля 2009 г. № 52 «Об утверждении Инструкции о порядке выдачи разрешений на продление сроков завершения внешнеторговых операций».

Актуальные локальные правовые акты (с изменениями и дополнениями) размещаются на официальных сайтах органов государственного управления.

Сопроводительные документы, находящиеся у перевозчика, при перевозке грузов в международном сообщении в зависимости от вида перевозки и характера перевозимого груза

Перечень товаросопроводительных и транспортных документов

Инвойс (Invoice) – счет, счет-фактура. Оформляется продавцом товара покупателю за определенную партию товара. Инвойс (invoice – англ., rechnung – нем., lasku – финск., factura – исп., fattura – итал.) – грузосопроводительный документ. Счет-фактура содержит наименование и адреса продавца и покупателя; дату и номер заказа покупателя; описание проданного товара; сведения об упаковке; точные обозначения и номера, указанные на упаковке; цену товара; условия поставки и платежа. Фактурная цена указывается согласно условиям договора.

Проформа-инвойс (Proforma invoice) – счет-проформа. Содержит сведения о цене и стоимости товара, но не является расчетным документом, т. к. не содержит требования об уплате указанной в нем суммы. Поэтому, выполняя все остальные функции счета, он не выполняет главной функции счета как платежного документа. Счет-проформа может быть выписан на отгруженный, но еще не проданный товар, и наоборот. Обычно он выписывается при поставках товаров на консигнацию, на выставки, аукционы, поставках давальческого сырья по договорам на переработку, поставках товаров в качестве дара или безвозмездной помощи.

Упаковочный лист (Packing list) – список позиций груза с указанием номеров мест, в которые они упакованы, и веса каждого места. Упаковочный лист – грузосопроводительный документ. Является дополнением к счету-фактуре.

Спецификация (Specification) – перечень поставляемых товаров с указанием количества по каждому сорту, марке, артикулу и, в необходимых случаях, цен, качественных показателей. Применяется несколько видов спецификаций:

- отгрузочная – товаросопроводительный документ на партию товара, поставленного в ассортименте по определенному транспортному документу; если партия товара состоит из отдельных грузовых мест, составляется на каждое место;

Памятка белорусскому экспортеру

- приложение к договору – является обычно неотъемлемой частью договора;
- представляет собой часть расчетного документа к счету. В некоторых случаях при поставке товара в ассортименте счет предьявляется в виде счета-спецификации.

Транзитная декларация (Т-1) должна сопровождать (по территории ЕЭС) все грузы неевропейского происхождения (например, из США, Азии и т. д.) и грузы, приходящие с европейских таможенных складов (bonded/customs warehouse).

Транзитная декларация Т-1 на грузы, прибывающие по суше, делается на границе ЕС, если груз прибывает извне; либо поставщиком/ агентом поставщика или перевозчика/экспедитора, если груз пришел с таможенного склада внутри ЕС. На авиагрузы и грузы, идущие морем, из стран, не входящих в ЕС, Т-1 делается прямо в аэропорту/порту прибытия уполномоченным агентом. Если груз отправлен самолетом из страны ЕС и требует Т-1, данная декларация должна быть предоставлена отправителем/поставщиком, либо груз должен сопровождаться авианакладной со специальной пометкой. Т-1 составляется на основании инвойса и упаковочного листа. Т-1 оформляет не перевозчик, а европейский гарант на границе.

Книжка МДП (TIR) – международный документ таможенного транзита, который выдается представляющей гарантию ассоциацией, уполномоченной таможенными властями, по которому перевозятся грузы в большинстве случаев с таможенными печатями и пломбами, в автотранспортных средствах и контейнерах в соответствии с требованиями Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (конвенция МДП).

Порядок использования определен постановлением Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 31 октября 2012 г. № 33 «Об утверждении Инструкции о порядке использования, заполнения и изъятия книжки МДП при перемещении через территорию Республики Беларусь товаров в соответствии с Таможенной конвенцией Организации Объединенных Наций о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП, 1975 г.) от 14 ноября 1975 г.» и Конвенцией МДП.

Книжки МДП, используемые в настоящее время, состоят из 4, 6, 14 или 20 листов (т.е. из 2, 3, 7 или 10 пар белых и зеленых отрывных листков) и предназначены для перевозки товаров через территорию до 10 государств соответственно. Книжки МДП выдаются в Республике Беларусь Белорусской ассоциацией международных автомобильных перевозчиков (БАМАП), печатаются на французском языке, за исключением первого неотрывного желтого листа, который печатается на английском или русском языке. Книжка МДП имеет срок действия.

Международная товарно-транспортная накладная CMR. Порядок ее заполнения определен постановлением Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 20 февраля 2012 г. № 11 «Об утверждении Инструкции о порядке оформления международной товарно-транспортной накладной CMR и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь». Используется при международных автомобильных перевозках в рамках Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ). Для международных автодорож-

ных перевозок этот документ должен содержать сведения, предписываемые Конвенцией КДПГ: дату отгрузки, наименование груза, подлежащего перевозке, имя и адрес перевозчика, наименование получателя, срок доставки, стоимость перевозки. Накладная подписывается перевозчиком и грузоотправителем. Накладная не является товарораспорядительным документом, не может быть индоссирована, груз выдается указанному в ней получателю.

Железнодорожная накладная международного сообщения (SMGS) и ее дубликат являются транспортными документами при международных железнодорожных грузовых перевозках. Накладная является документарным оформлением договора перевозки между грузоотправителем и администрацией железной дороги. В практике международной торговли широко применяется форма накладной, разработанная международной Конвенцией МГК (Международная грузовая конвенция, с 1984 г. – Конвенция по международным грузовым перевозкам, КОТИФ), а также Соглашением о международном грузовом сообщении (СМГС). Основное содержание накладной: название станции назначения и пограничных станций, наименование груза, оплата перевозки, объявленная ценность груза. Текст железнодорожной накладной печатается на стандартных бланках обычно на двух языках. Она выписывается грузоотправителем или его экспедитором на имя грузополучателя, скрепляется перевозчиком, который ставит штамп на дубликате накладной. Последний дубликат остается у грузоотправителя. Накладная следует с грузом. К каждой накладной прилагается товаросопроводительная документация: отгрузочная спецификация, сертификат о качестве, упаковочный лист и т. д. Дубликат железнодорожной накладной входит в комплект документов для получения платежа по аккредитиву или в инкассовой форме.

Коносамент – морская накладная (Bill of Lading, B/L) – товарораспорядительный документ (ценная бумага), удостоверяющий заключение договора морской перевозки груза и служащий доказательством приема перевозчиком указанного в этом документе груза (Кодекс торгового мореплавания Республики Беларусь). B/L – документ, выдаваемый перевозчиком грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским транспортом с обязательством доставить груз в порт назначения и выдать его законному держателю коносамента. B/L является одним из основных документов, применяемых при таможенном оформлении и таможенном контроле товаров, перемещаемых морским транспортом. Обычно коносамент – это отпечатанный типографским способом бланк, в который на пишущей машинке или на принтере вносятся вышеуказанные сведения. На обороте коносамента приводятся условия договора морской перевозки. Крупные судоходные компании имеют свои фирменные бланки. Поскольку B/L является товарораспорядительным документом и обладание им, согласно торговому обычаю, во многих отношениях эквивалентно обладанию товарами, вручение коносамента обычно влечет те же последствия, что и вручение самих товаров. Как правило, изготавливаются три и более экземпляра B/L с тем же содержанием и датой: для грузоотправителя или его экспедитора, для грузополучателя и для грузовладельца. Все экземпляры коносамента, составляющие так называемый полный комплект, являются оригиналами, и на них ставится штамп «Оригинал». В некоторых случаях обозначается порядковый номер оригинала. Товарораспорядительным документом является обычно только один (первый)

из оригиналов коносаментов. Копии коносаментов имеют штамп «Копия» или печатаются на бланках отличного от оригинала цвета. Если по одному из экземпляров коносаментов товары выданы, то остальные теряют силу. В/Л по способу передачи права собственности бывают именными, ордерными, бланковыми.

Перевозку грузов в международном сообщении следует осуществлять с учетом положений, установленных Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.02.2016 № 99 «О реализации Протокола о некоторых вопросах ввоза и обращения товаров на таможенной территории Евразийского экономического союза».

Международные торговые соглашения

Республика Беларусь в торгово-экономических отношениях с другими странами использует три вида торговых режимов:

- режим свободной торговли / зона свободной торговли:
 - ▶ Азербайджан, Армения, Кыргызстан, Таджикистан, Казахстан, Молдова, Россия, Узбекистан, Туркменистан, Украина и Сербия;
 - ▶ ЕАЭС и Республика Вьетнам;
- режим наиболее благоприятствуемой нации (РНБ);
- преференциальный режим (система преференций).

Условия торговых режимов Республики Беларусь с другими государствами

На официальном сайте Евразийского экономического союза (www.eaeunion.org) в разделе «Официальная информация» можно ознакомиться с Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г., а также с международными договорами в рамках Евразийского экономического союза, в том числе с Соглашением о зоне свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами с одной стороны и Социалистической Республикой Вьетнам с другой стороны.

На официальном сайте Содружества Независимых Государств (www.cis.minsk.by) в Реестре международных документов о межрегиональном и приграничном сотрудничестве государств – участников СНГ можно ознакомиться с Договором о зоне свободной торговли от 18 октября 2011 г. (<http://e-cis.info>).

СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ РИСКОВ

<http://www.minfin.gov.by/>

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 534 от 25.08.2006 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» создана национальная комплексная система стимулирования экспорта – совокупность механизмов финансирования и страхования внешнеторговых операций от политических и коммерческих рисков.

Указ нормативно закрепляет за Белэксимгарантом исключительное право на проведение страхования экспортных рисков с поддержкой государства.

Правовая база стимулирования экспорта

<http://www.eximgarant.by/about/legislation/>

Порядок страхования экспортных рисков

Для того чтобы заключить договор страхования экспортных рисков, экспортеру (Банку) необходимо ознакомиться с Правилами страхования экспортных рисков с поддержкой государства, утвержденными Министерством финансов Республики Беларусь по интересующему виду страхования.

Правила страхования экспортных рисков с поддержкой государства <http://www.eximgarant.by>.

После ознакомления с порядком страхования Клиент в установленном порядке оформляет заявление и предоставляет его специалистам Белэксимгаранта с приложением пакета документов в соответствии с Правилами страхования.

Не более 1 дня

В течение одного рабочего дня специалист отдела страхования экспортных рисков проводит документарный анализ предоставленного Клиентом пакета документов и, если пакет документов удовлетворяет требованиям Белэксимгаранта по комплектности и все документы оформлены надлежащим образом, передает финансовым аналитикам Белэксимгаранта.

Не более 2 дней

На стадии андеррайтинга финансовые аналитики собирают всю возможную информацию о контрагенте Клиента из открытых источников, а также запрашивают регистрационные данные у компетентных зарубежных бюро кредитной информации. После получения всей необходимой информации андеррайтеры на протяжении двух рабочих дней оценивают финансовое состояние зарубежного контрагента, его платежеспособность, деловую репутацию; кроме того, специалисты анализируют политическую и экономическую ситуацию в стране контрагента, конъюнктуру рынка, возможную стратегию продвижения товара на зарубежный рынок. В результате такого анализа оценивается степень риска по страховому проекту и определяется стоимость страхования (страховой тариф). В случае если конкретная внешнеторговая сделка несет слишком высокий уровень риска, специалисты Белэксимгаранта осуществляют риск-менеджмент проекта: вносят предложения по снижению риска по данному проекту (прорабатывают обеспечение исполнения обязательств по сделке и др.).

Не более 2 дней

Страховой проект подвергается правовому аудиту: в течение двух рабочих дней юристы Белэксимгаранта изучают все существенные аспекты сделки на предмет ее легитимности, правоспособности юридического лица, оценивают возможность последующего взыскания проблемной задолженности, проверяют и анализируют информацию о наличии судебных исков к контрагенту Клиента и, при наличии замечаний, вносят предложения по их устранению.

Срок зависит от согласования Клиентом предложенных условий сотрудничества

Далее специалист Белэксимгаранта прорабатывает с Клиентом условия сотрудничества, которые обязательно должны удовлетворять правилам страхования и требованиям законодательства Республики Беларусь, и в результате готовит проект Генерального соглашения о страховании.

Памятка белорусскому экспортеру

Не более 4 дней

В течение четырех рабочих дней Генеральное соглашение проходит внутренние процедуры согласования в целях обеспечения высокого качества сотрудничества.

Все процедуры осуществляются в срок до 10 дней.

В рамках реализации Генерального соглашения о страховании специалисты Белэксимгаранта оперативно реагируют на обращения Клиента и занимаются сопровождением каждого договора страхования:

- в течение одного рабочего дня выставляют счет-фактуру на уплату страхового взноса;
- в течение одного рабочего дня по предоставлении Клиентом отгрузочных документов выписывают Страховой полис;
- уведомляют о приближении срока уплаты очередной части страхового взноса;
- информируют о предоставляемых Белэксимгарантом скидках;
- извещают о необходимости продления заключенных договоров страхования либо об их прекращении;
- согласовывают изменения, вносимые в экспортный контракт и/или другие документы по застрахованной сделке;
- следят за исполнением контрагентом своих обязательств по экспортному контракту;
- контролируют изменение степени риска внешнеторговой сделки.

По вопросам предоставления данного вида страхования можно обратиться в Управление страхования экспортных рисков по телефону/факсу в Минске +375 17 306-02-35 или в любой из филиалов Белэксимгаранта.

ПОЛУЧЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО КРЕДИТА С ПОДДЕРЖКОЙ ГОСУДАРСТВА

На основании Указа Президента Республики Беларусь от 21.06.2011 № 261 «О создании открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь» одной из важнейших задач Банка развития является содействие развитию экспорта через его финансовую поддержку.

Финансовая поддержка экспорта Банком развития осуществляется в рамках Указа Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» (далее – Указ № 534) посредством:

- финансирования компаний, не являющихся резидентами Республики Беларусь, для оплаты реализованных резидентами товаров (работ, услуг) согласно перечню, утвержденному Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 06.04.2016 № 279;
- финансирования банков-нерезидентов с целью последующего ими финансирования покупателей для оплаты реализованных резидентами товаров (ра-

Памятка белорусскому экспортеру

бот, услуг) согласно перечню, утвержденному Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 06.04.2016 № 279;

- финансирования экспортных поставок на условиях международного лизинга через ОАО «Промгазолизинг».

Основные условия предоставления экспортного кредита

Процентная ставка:

- в иностранной валюте (за исключением российских рублей) – коммерчески ориентированная процентная ставка (CIRR);

- в российских рублях – две третьих ставки рефинансирования, установленной Центральным банком Российской Федерации на день заключения кредитных договоров.

Минимальная сумма кредита: 1 000 000 долларов США в эквиваленте.

Максимальная сумма кредита: 85% от суммы экспортного контракта.

Валюта кредита: доллары США, евро, российские рубли.

Срок кредита: до 5 лет (в отдельных случаях до 10 лет).

Обеспечение: страховое покрытие БРУПЭИС «Белэксимгарант» (обязательно), а также дополнительное обеспечение – поручительство третьих лиц, банковские гарантии и прочее (в случае необходимости).

Последовательность действий для предоставления экспортных кредитов

1. Предварительное согласование схемы и условий финансирования всеми заинтересованными сторонами.

2. Заключение экспортного контракта между экспортером и покупателем, предусматривающего отсрочку платежа по отгруженной продукции. В случае наличия действующего экспортного контракта с требуемыми условиями, заключение нового не требуется.

3. Предоставление кредитополучателем-нерезидентом полного пакета документов, необходимого для получения экспортного кредита.

4. Рассмотрение Банком развития документов, принятие решения.

5. Заключение кредитного соглашения между Банком развития и кредитополучателем-нерезидентом.

6. Заключение Банком развития договора страхования с Белэксимгарантом и договора компенсации потерь от предоставления экспортного кредита с Министерством финансов Республики Беларусь.

7. Осуществление экспортером поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг). Допускается оплата поставленного ранее товара (выполненной работы, оказанной услуги).

8. Предоставление кредитополучателем-нерезидентом в Банк развития документов, подтверждающих факт получения товаров (выполнения работ, оказания услуг);

9. Оплата поставок на счета белорусского предприятия - экспортера, отражение кредитной задолженности заемщика.

Памятка белорусскому экспортеру

Для рассмотрения возможности предоставления экспортного финансирования кредитополучателю-нерезиденту необходимо предоставить полный пакет документов*, включающий в себя:

1. Правоустанавливающие документы.
2. Документы по кредитуемому проекту.
3. Документы по финансовому состоянию.
4. Документы по обеспечению.

** Документы, составленные на территории иностранных государств и предназначенные для действия в Республике Беларусь, предоставляются в Банк с соблюдением процедуры их легализации (проставлением апостиля), если международными соглашениями не предусмотрено иное, и нотариально удостоверенным переводом на русский язык.*

Получить полный перечень документов, необходимых для получения экспортного кредита, можно на сайте Банка развития (www.brrb.by) в разделе «Поддержка экспорта».

Дополнительную информацию о способах и механизмах экспортного финансирования можно получить из презентации банка (в разделе «Поддержка экспорта») либо связавшись с сотрудниками Отдела экспортного финансирования Банка развития (220002, г. Минск, пр-т Машерова, 35, оф. 758, тел.: 017 309-68-32, 309-68-33, 309-68-57, 309-68-78, факс: 017 292-70-16).

Финансирование экспортных поставок продукции белорусских производителей может быть организовано с использованием механизма экспортного финансового лизинга через дочернюю компанию ОАО «Банк развития Республики Беларусь» – ОАО «Промагролизинг» (www.pal.by).

Основные факторы, определяющие условия финансирования и размер годовой процентной ставки для иностранного лизингополучателя по договору международного лизинга: сумма сделки, размер авансового платежа, страновой риск, особенности выбранной сторонами схемы международного лизинга, финансовое состояние лизингополучателя и вид дополнительного обеспечения по сделке.

Порядок проведения сделки экспортного финансового лизинга

1. Ознакомительный этап.

Клиент и ОАО «Промагролизинг» обмениваются общей информацией о деятельности Клиента, о предмете лизинга, поставщике (белорусском заводе-изготовителе) и о проекте, в котором предполагается использование предмета лизинга, а также о базовых условиях сделки международного лизинга.

2. Рассмотрение заявки и определение предварительных условий сделки.

Для начала работы над лизинговым проектом Клиент предоставляет ОАО «Промагролизинг» заявку и минимальный пакет финансовых и правоустанавливающих документов для проведения экспресс-анализа.

По результатам экспресс-анализа, а также на основе информации по ценам/условиям поставки предмета лизинга от выбранного Клиентом поставщика (белорусского завода-изготовителя) ОАО «Промагролизинг» производит расчеты,

Памятка белорусскому экспортеру

направляет Клиенту соответствующий предварительный график лизинговых платежей и сообщает возможные дополнительные условия лизинга.

3. Экспертиза проекта и принятие решения о финансировании сделки.

Клиент направляет в адрес ОАО «Промагролизинг» полный пакет документов согласно существующему перечню.

ОАО «Промагролизинг» проводит полную экспертизу проекта, согласовывает возможность и условия финансирования проекта, после чего принимает решение о заключении сделки международного лизинга.

4. Заключение сделки.

На этапе заключения сделки международного лизинга осуществляются оформление, согласование и подписание всех договоров по сделке.

- Договор международного лизинга с правом выкупа, с приложением графика лизинговых платежей – между ОАО «Промагролизинг» и Клиентом;

- договор купли-продажи, предусматривающий обязательное согласование и визирование Клиентом, – между поставщиком предмета лизинга и ОАО «Промагролизинг»;

- иные договоры (договоры, заключаемые в качестве обеспечения исполнения обязательств по договору лизинга, договоры хранения, перевозки и др.)

5. Исполнение сделки.

После заключения договоров по сделке осуществляется их исполнение, в частности:

- перечисление Клиентом авансового платежа;
- оплата предмета лизинга поставщику (белорусскому заводу-изготовителю);
- передача предмета лизинга во временное владение и пользование Клиенту;
- внесение Клиентом лизинговых платежей;
- исполнение всех прочих условий и обязательств по договорам, заключенным в рамках сделки международного лизинга.

6. Завершение сделки.

При выполнении сторонами всех условий лизинговой сделки и по завершении срока лизинга осуществляется выкуп предмета лизинга с переходом к Клиенту права собственности.

Переход права собственности на предмет лизинга оформляется документально в соответствии с условиями договора международного лизинга.

Памятка белорусскому экспортеру

КОНТАКТЫ

Вопрос	Регулирующий орган
<p>Содействие развитию экспорта</p>	<p>Министерство иностранных дел Республики Беларусь 220030, г. Минск, ул. Ленина, 19 Тел.: +375 17 327 29 22 Факс: +375 17 210 42 50, 327 45 21 http://mfa.gov.by/ Департамент внешнеэкономической деятельности Тел.: +375 (17) 327-84-57 E-mail: export@mfa.gov.by</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Консалтинговые услуги по поддержке экспорта; • проведение маркетинговых исследований экспортных рынков; • разработка стратегии маркетинга по выводу продукции (работ, услуг) на экспортные рынки; • информирование о конкурсах и торгах в зарубежных странах; • целевой поиск данных об объявляемых закупках за рубежом по продукции и регионам; • консультации по особенностям работы участников закупок на электронной площадке ЗАО «Сбербанк – АСТ»; • организация участия в выставочно-конгрессных мероприятиях, организация бизнес-миссий за рубеж; • проведение обучающих семинаров по вопросам международной торговли и участия в тендерах; • размещение рекламной информации о предприятиях в издаваемом журнале «Конъюнктура рынка» и каталоге «Экспорт Беларуси»; • размещение и демонстрация продукции белорусских производителей на портале по информационной поддержке экспорта www.export.by 	<p>ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» 220004, г. Минск, пр-т Победителей, 7 Тел.: +375 17 226-81-02 Факс: +375 17 203 91 29 E-mail: market@icetrade.by http://ncmps.by http://export.by http://www.icetrade.by</p>
<p>Законодательство, регулирующее внешнюю торговлю:</p> <ul style="list-style-type: none"> • оформление внешнеторговых сделок (контракт, регистрация); 	<p>Министерство экономики Республики Беларусь 220030, г. Минск, ул. Берсона, 14 Тел.: +375 17 222-60-48 Факс: +375 17 200-37-77 E-mail: minec@economy.gov.by www.economy.gov.by</p> <p>Национальный центр правовой информации Республики Беларусь 220701, г. Минск, ул. Берсона, 1а Тел/факс. 375-17-279-99-09 E-mail: sales@ncpi.gov.by http://ncpi.gov.by</p>

Памятка белорусскому экспортеру

<ul style="list-style-type: none">• ограничение и запреты на вывоз отдельных видов товаров;• техническое нормирование и стандартизация, сертификация;• метрология;• аккредитация.	<p>Национальный банк Республики Беларусь 220008, г. Минск, пр-т Независимости, 20 +375 17 306-00-02 http://www.nbrb.by</p> <p>Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь г. Минск, ул. Коллекторная, 10 http://minpriroda.gov.by Согласно действующему законодательству, в том числе в рамках Евразийского экономического союза, органами, регулируемыми ввоз или вывоз отдельных видов товаров в зависимости от вида, являются Министерство здравоохранения, Министерство внутренних дел, Министерство сельского хозяйства и продовольствия и другие.</p> <p>Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь 220053, г. Минск, Старовиленский тракт, 93 Тел.: +375 17 233 52 13 E-mail: belst@gosstandart.gov.by http://www.gosstandart.gov.by (институты, территориальные центры стандартизации, метрологии и сертификации http://www.gosstandart.gov.by/)</p>
<p>Таможенное и налоговое регулирование:</p> <ul style="list-style-type: none">• таможенные процедуры (оформление, необходимые документы, порядок декларирования экспорта);• вывозные таможенные пошлины;• особенности налогообложения при экспортных операциях;• валютное регулирование и валютный контроль.	<p>Государственный таможенный комитет 220007, г. Минск, ул. Могилевская, 45/1 Тел.: +375 17 218-90-00 E-mail: gk@customs.gov.by</p> <p>Министерство финансов Республики Беларусь 220010, г. Минск, ул. Советская, д. 7 Тел.: +375 17 309-43-51 E-mail: minfin@minfin.gov.by http://www.minfin.gov.by</p> <p>Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь 220010, г. Минск, ул. Советская, 9 Тел.: +37517 229-79-79 http://www.nalog.gov.by</p>

Памятка белорусскому экспортеру

	<p>Национальный банк Республики Беларусь 220008, г. Минск, пр-т Независимости, 20 +375 17 306-00-02 http://www.nbrb.by</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Страхование кратко-, средне- и долгосрочных экспортных контрактов. • Страхование убытков экспортеров, связанных с выполнением экспортного контракта. • Страхование инвестиций резидентов Республики Беларусь в иностранных государствах. • Страхование экспортных рисков по операциям, осуществляемым на условиях лизинга. • Страхование риска непогашения банковского кредита для экспортера. • Страхование риска непогашения экспортного кредита иностранному покупателю. • Страхование риска непогашения экспортного кредита, предоставленного резиденту для целей инвестирования. • Страхование банковских гарантий или иных услуг. • Страхование экспортного факторинга. 	<p>«Белэксимгарант» г. Минск, ул. Мельникайте, д. 2 Тел.: +375 17 209 40 28 E-mail: info@eximgarant.by http://www.eximgarant.by</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Организация бизнес-миссий за рубеж и прием иностранных делегаций. • Организация и проведение форумов, контактно-кооперационных бирж, деловых советов, семинаров, конференций, симпозиумов в Беларуси и за рубежом. • Презентация предприятий в Беларуси и за рубежом. • Консалтинговые услуги. • Переводы (письменные, устные) с/на иностранные языки. • Таможенное и статистическое декларирование экспорта (импорта) товаров. • Подтверждение подлинности документов, используемых в международном экономическом обороте. • Свидетельствование наступления обстоятельств непреодолимой силы. • Организация выставок и экспозиций в Беларуси и за рубежом. • Независимая оценка стоимости объектов гражданских прав. • Определение ущерба, причиненного имуществу и транспортным средствам. • Экспертиза достоверности оценки. • Экспертиза количества, комплектности и качества товаров. • Судебная экспертиза. • Сертификация происхождения товаров. • Сертификация продукции (работ, услуг) собственного производства. 	<p>Белорусская торгово-промышленная палата 220029, г. Минск, ул. Коммунистическая, 11 Тел.: +375 17 290 72 49 Факс: +375 17 290 72 48 +375 17 237 79 71 E-mail: mbox@cci.by http://www.cci.by</p>

Памятка белорусскому экспортеру

<ul style="list-style-type: none"> • Оформление, удостоверение и выдача карнетов АТА. • Образовательные и консультационные услуги (профессиональные учебные программы, семинары-консультации, круглые столы в различных сферах, курсы иностранных языков). • Патентно-лицензионные услуги. • Информационно-издательская деятельность. • Услуги Международного арбитражного суда при БелТПП. 	
<p>Финансовая поддержка экспорта осуществляется посредством:</p> <ul style="list-style-type: none"> • финансирования компаний, не являющихся резидентами Республики Беларусь, для оплаты реализованных резидентами товаров (работ, услуг); • финансирования банков-нерезидентов с целью последующего ими финансирования покупателей для оплаты реализованных резидентами товаров (работ, услуг); • финансирования экспортных поставок на условиях международного лизинга через ОАО «Промагролизинг». 	<p>ОАО «Банк развития Республики Беларусь» 220002, г. Минск, пр-т Машерова, 35 Тел.: +375 17 385-96-12 Факс: +375 17 292-70-16 E-mail: office@brrb.by http://brrb.by</p>
<p>Сопроводительные документы, находящиеся у водителя, при перевозке грузов в международном сообщении в зависимости от вида перевозки и характера перевозимого груза (ветеринарный сертификат, карантинный сертификат, фитосанитарный сертификат, сертификат соответствия качества, разрешение соответствующих органов государственного управления на вывоз грузов, первый экземпляр товарной накладной, иные документы, которыми в соответствии с законодательством и международными договорами Республики Беларусь должны сопровождаться грузы при автомобильной перевозке).</p>	<p>Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь 220029, г. Минск, ул. Чичерина, 21 +375 (17) 293-41-84 E-mail: mail@mintrans.mtk.by http://www.mintrans.gov.by</p> <p>Департамент ветеринарного и продовольственного надзора 220030, г. Минск, ул. Кирова, 15 Тел.: (+375 17) 327-27-78 Факс: (+375 17) 327-10-72 E-mail: bshn@tut.by</p> <p>ГУ «Белорусское управление государственного ветеринарного надзора на государственной границе и транспорте» 220004, г. Минск, ул. Раковская, 30 Тел.: +375 017 225-13-35 Тел./факс: 203-52-56 E-mail: priem.gvn@ihp.by</p> <p>Государственное учреждение «Главная государственная инспекция по семеноводству, карантину и защите растений» 220034, г. Минск, ул. Красноезвездная, 8 Тел./факс: +375 17 288-24-57 E-mail: rasten@tut.by</p>

Памятка белорусскому экспортеру

Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом.

Белорусская железная дорога
220030, г. Минск, ул. Ленина, 17
Факс: +375 17 327 56 48;
E-mail: ns@rw.by.
www. rw.by

Представительства Белорусской железной дороги в Российской Федерации
125047, г. Москва,
пл. Тверской заставы, 5а, корп.1,
ком.219
Тел./факс +7 (499) 262-94-27
E-mail: khvalko1955@mail.ru

В Республике Польша
Республика Польша, г. Варшава,
PL 00-681, ул. Хожа, 63/67
Тел./факс: +48 (22) 47-44-080
E-mail: iharsawczuk@gmail.com

В Республике Казахстан
010000, г. Астана, р-н Есиль, ул.
Д. Кунаева, 6, каб. 310/9
Тел. +7 (7172) 60-04-99
Факс +7 (7172) 60-04-98
E-mail: nmskzh@tut.by

Проработка оптимальных схем транзитных перевозок грузов.

sgr_gubskij@upr.mnsk.rw.by
m_parshonok@upr.mnsk.rw.by
+375 17 225 05 25
+375 17 225 46 29

Проработка оптимальных схем экспортно-импортных и внутриреспубликанских перевозок грузов.

m_sanzharovsky@upr.mnsk.rw.by
m_geilash@upr.mnsk.rw.by
+375 17 225 04 80
+375 17 225 46 94

Предоставление информации об уровне тарифов на перевозки грузов.

m_kaplevskaya@upr.mnsk.
rw.byneazo@upr.mnsk.rw.by
+375 17 225 04 17
+375 17 225 05 78

Организация коммерческой работы и условий перевозок грузов.

mo@upr.mnsk.rw.by
mot@upr.mnsk.rw.by
+375 17 225 46 20
+375 17 225 05 65

Планирование и согласование перевозок грузов.

mp@upr.mnsk.rw.by
mpa@upr.mnsk.rw.by
+375 17 225 46 13
+375 17 225 04 25

Заключение договоров с экспедиторскими компаниями.

m_govorovskij@upr.mnsk.rw.by
slt@upr.mnsk.rw.by
+375 17 225 40 70
+375 17 225 04 08

Памятка белорусскому экспортеру

<p>Заключение договоров на аренду вагонов.</p> <p>Заключение договоров на текущий отцепочный ремонт вагонов.</p> <p>Организация контейнерных перевозок грузов.</p>	<p>d_mmcarevich@upr.mnsk.rw.by d_denisevich@upr.mnsk.rw.by +375 17 225 48 03 +375 17 225 44 86</p> <p>nus@upr.mnsk.rw.by +375 17 225 04 26</p> <p>d_mmcarevich@upr.mnsk.rw.by mkt@upr.mnsk.rw.by +375 17 225 48 03 +375 17 225 05 74</p>
<p>Государственное предприятие «БТЛЦ» является официальным экспедитором и логистическим оператором Белорусской железной дороги и предоставляет полный комплекс услуг по перевозке груза в экспортном, импортном, транзитном и во внутриреспубликанском сообщениях. Деятельность организации осуществляется по следующим основным направлениям:</p> <ul style="list-style-type: none"> транспортно-экспедиционное обслуживание; перевозки грузов контейнерными поездами; терминальные услуги (хранение, погрузка/разгрузка, СВХ, таможенный склад, аренда склада); предоставление в пользование подвижного состава (контейнеры, платформы, рефрижераторный сцеп, крытые вагоны, цистерны, автомобильевозы); доставка грузов «от двери до двери» (автоконтанеровозы, сайдлифтеры, бортовые грузовые автомобили); таможенное оформление (экспорт, импорт, транзит); страхование грузов. <p>Основная задача Государственного предприятия «БТЛЦ» – оказывать полный комплекс транспортно-логистических услуг на уровне мировых стандартов для своевременного и качественного удовлетворения потребностей клиентов, содействуя развитию транзитного потенциала Республики Беларусь и росту объема перевозок с использованием инфраструктуры Белорусской железной дороги.</p>	<p>Республиканское транспортно–экспедиционное унитарное предприятие «БЕЛИНТЕРТРАНС – транспортно-логистический центр» Белорусской железной дороги</p> <p>220039, г. Минск, ул. Брест-Литовская, 13 +375 17 225 30 30 +375 29 625 30 30 +375 33 625 30 30 E-mail: info@belint.by</p> <p>Прямые договорные отношения с ЦФТО ОАО «РЖД», Литовскими, Латвийской, Казахстанскими железными дорогами, тесное сотрудничество с Эстонской железной дорогой, железнодорожными администрациями Украины и Польши, наличие собственного парка подвижного состава позволяют предприятию устанавливать конкурентоспособные цены на перевозки грузов.</p>