



IBC 2

Improvement of Banat Connectivity 2

MANUAL DE AFACERI PENTRU AFACERILE COMERCIALE EXTERNE PENTRU ÎNTREPRINDERI MICRO, MICI ȘI MEDIU ȘI ÎNTREPRINDERI ÎN SERBIA ȘI ROMÂNIA



**MANUAL PENTRU AFACERILE COMERȚULUI
EXTERNE PENTRU ÎNTREPRINDERI MICRO,
MICI ȘI MEDII ȘI ANTREPRENORI DIN
SERBIA ȘI ROMÂNIA**

Conținut

Prefață.....	4
INTRODUCERE.....	5
PARTEA I.....	6
COOPERARE ECONOMICĂ ÎNTRE SERBIA ȘI ROMÂNIA	6
Relațiile economice dintre Serbia și România	8
PARTEA II.....	12
EXPORTUL DE MARFURI.....	12
Pregătirile premergătoare exportului de mărfuri	13
OPERAȚII VAMALE ȘI PROCEDURI	17
DOCUMENTARE NECESARĂ PENTRU EXPORTUL DE MARFURI ȘI SERVICII	25
DOCUMENTARE DE BAZĂ ȘI TERMENI / TERMENI ÎN PROCEDURA VAMALĂ.....	30
PARTEA III.....	33
STUDIU DE CAZ - EXEMPLU	33
BIBLIOGRAFIE ȘI WEBOGRAFIE FOLOSITĂ:	36

Prefață

Proiectul „Îmbunătățirea conectivității Banatului 2” (*eng. “Improvement of Banat Connectivity 2 – IBC2”*) implementat de un consorțiu condus de Compania Publică „Putevi Srbije (Drumurile Serbiei)”, în calitate de partener principal, Orașul Kikinda, Municipality Jimbolia și Centrul Regional pentru Dezvoltare Socio-Economic - Banat, și finanțat prin programul de cooperare transfrontalieră Interreg IPA România-Serbia.

Proiectul „IBC2” este o continuare a proiectului implementat cu succes „Îmbunătățirea conectivității Banatului” (*eng. “Improvement of Banat Connectivity – IBC”*), în cadrul căruia trecerea frontierei Nakovo a fost modernizată, a fost construită o pistă de biciclete cu două sensuri, dinspre orașul Kikinda până la trecerea frontierei, dar a început și reconstrucția drumurilor de stat de pe ambele părți ale frontierei care ducea la trecerea frontierei Nakovo-Lunga. Proiectul „IBC2” continuă activitățile inițiate, toate cu scopul unei mai bune convergențe a oamenilor, comunităților și actorilor economici din zona de frontieră, pentru a crea o bază sănătoasă pentru o dezvoltare economică și socială echilibrată, asigurând oportunități de dezvoltare optime pentru ambele țări prin construirea și îmbunătățirea drumurilor, infrastructurii în zona de frontieră.

Manualul din fața dvs. ar trebui să vă ajute să vă familiarizați cu activitatea pieței, documentația necesară, instituțiile relevante, precum și reglementările legale ale piețelor din România și Serbia. Manualul este destinat antreprenorilor, microîntreprinderilor mici și mijlocii din România și Serbia, care nu au suficientă capacitate și timp pentru a explora toate condițiile afacerilor transfrontaliere, adică pentru a-i ajuta să se pregătească, să stabilească cooperarea cu partenerii de pe cealaltă parte a frontierei și să profite de ocazie pentru a ieși afară. către o piață nouă. Toate entitățile economice care decid să-și extindă afacerea și să stabilească parteneriate cu parteneri de cealaltă parte a frontierei, prin intermediul acestei broșuri, vor primi informații despre ceea ce este necesar pentru afaceri în țara vecină, cum ar fi import-export și procedurile vamale, ce documentație este necesară și ce Legislația este în curs de implementare în România și Serbia.

Credem sincer că Manualul din fața dvs. va fi un adevărat ghid pentru stabilirea cooperării între actorii economici și intrarea pe piața unei țări vecine și că va contribui la dezvoltarea cooperării economice în regiunea transfrontalieră..

Echipa proiectului

„Îmbunătățirea conectivității Banatului 2”

INTRODUCERE

În majoritatea țărilor, comerțul exterior (exporturi + importuri) are o pondere semnificativă în produsul intern brut (BPD). Cu cât această pondere este mai mare, cu atât țara este mai dependentă de așa-numitul factor extern, adică așa-numitul gradul de deschidere a economiei.

Procesul de globalizare, adică liberalizarea în domeniul comerțului exterior, a contribuit la faptul că multe companii își bazează creșterea pe expansiunea piețelor din alte țări, adică pe activitățile de export..

Manualul pentru export din fața dvs. este conceput pentru a fi un fel de manual practic pentru companiile sârbești și românești pentru a crește exportul companiilor sârbești către piața românească și companiile românești către piața sârbă. La începutul acestui manual, a fost stabilit un obiectiv foarte specific - să fie util și să ajute și să afirme potențialul de export al Serbiei și României, în primul rând în sectorul microîntreprinderilor și al întreprinderilor mici și mijlocii și al antreprenorilor (IMM).

Acest manual nu pretinde a fi un manual complet pentru companii cu privire la modul în care își exportă produsele, dar oferă îndrumări de bază și oferă explicații cu privire la documentația necesară în activitatea de export. În plus, acest manual enumeră și clarifică termenii cheie din comerțul exterior.

Manualul este conceput astfel încât, în prima parte, să ofere o perspectivă asupra indicatorilor macroeconomici de bază ai economiei Serbiei și României, apoi volumul, dinamica și structura comerțului exterior dintre aceste două țări vecine. A doua parte a manualului oferă îndrumări unui potențial exportator cu privire la pașii care trebuie luați pentru a intra pe piața unei țări vecine și oferă informații de bază cu privire la documentația și reglementările care reglementează comerțul exterior (import și export). A treia parte a manualului oferă un exemplu (studiu de caz) al unei tranzacții de import / export între companii din Serbia și România..

PARTEA I

COOPERARE ECONOMICĂ ÎNTRE SERBIA ȘI ROMÂNIA

România, ca cea mai mare țară vecină a noastră, este un important partener comercial exterior al Republicii Serbia. Comerțul bilateral are loc în conformitate cu Acordul tranzitoriu privind comerțul și chestiuni comerciale semnat între Uniunea Europeană și Republica Serbia.

Tabelul 1 prezintă indicatorii economici (macro) de bază selectați pentru Serbia și România. Scopul acestei revizuirii este ca utilizatorii Manualului să obțină informații și informații de bază despre dimensiunea economică, nivelul de dezvoltare economică, precum și importanța comerțului exterior pentru aceste două țări observate..

Tabelul 1: Indicatori macroeconomici de bază selectați pentru Serbia și România, între 2007-2019.

Tabelul 1: Indicatori macroeconomici de bază selectați pentru Serbia și România, între 2007-2019.

		2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
PIBmil. EUR	Serbia	31,557.9	35,712.5	32,486.2	31,545.8	35,431.7	33,679.3	36,426.7	35,467.5	35,715.6	36,723.1	39,183.3	42,855.5	45,911.6
	Rumunija	127,632.0	146,590.6	125,213.9	125,408.8	131,925.4	133,147.1	143,801.6	150,458.0	160,297.8	170,393.6	187,772.7	204,640.5	223,337.4
realPIB po st., EUR,	Serbia	4,130.0	4,380.0	4,280.0	4,330.0	4,450.0	4,440.0	4,590.0	4,540.0	4,640.0	4,820.0	4,950.0	5,190.0	5,430.0
	România	6,050	6,730	6,410	6,190	6,350	6,510	6,760	7,020	7,320	7,720	8,320	8,740	9,130
PIB, creștere reală, în% (rata anuală)	Serbia	6.4	5.7	-2.7	0.7	2	-0.7	2.9	-1.6	1.8	3.3	2	4.4	4.2
	România		9.3	-5.5	-3.9	2	2.1	3.5	3.4	3.9	4.8	7.1	4.4	4.1
rată de șomaj	Serbia	18.1	13.6	16.1	19.2	23	23.9	22.1	19.2	17.7	15.3	13.5	12.7	10.4
	România						7.2				6.7	4.9	4.2	3.9
inflație, %, anual	Serbia	10.1	6.8	6.6	10.3	7	12.2	2.2	1.7	1.5	1.6	3	2	1.9
	România	4.8	7.9	5.6	6.1	5.8	3.3	4	1.1	-0.6	-1.5	1.3	4.6	3.8
deficit de cont curent, mil EUR	Serbia					-3,657.0	-3,672.0	-2,099.0	-1,905.0	-1,529.0	-1,317.0	-2,049.0	-2,092.0	-3,339.0
	România				-6,428.9	-6,594.4	-6,393.8	-1,104.1	-233.6	-948.7	-2,348.1	-5,239.0	-8,961.4	-10,187.2
deficit de cont curent, % PIB	Serbia					10.32	10.90	5.76	5.37	4.28	3.59	5.23	4.88	7.27
	România				5.13	5.00	4.80	0.77	0.16	0.59	1.38	2.79	4.38	4.56
ponderea exporturilor de bunuri și servicii în PIB, %	Serbia		28.4	26.3	32.30	33.00	35.80	39.90	42.10	45.30	48.60	50.50	50.80	51.90
	România		26.2	26	32.40	37.00	37.40	39.90	41.20	41.00	41.20	41.50	41.60	40.40
ponderea importurilor de bunuri și servicii în PIB, %	Serbia		50.2	39.7	44.50	45.80	49.60	48.10	50.20	52.30	53.40	57.10	59.30	60.70
	România		39	32.4	38.80	42.80	42.50	40.70	41.60	41.60	42.10	43.60	44.60	44.20
sgradul de deschidere a economiei (import + export de bunuri și servicii în PIB)	Serbia		78.6	66.0	76.8	78.8	85.4	88.0	92.3	97.6	102.0	107.6	110.1	112.6
	România		65.2	58.4	71.2	79.8	79.9	80.6	82.8	82.6	83.3	85.1	86.2	84.6

Sursă: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>, <https://www.mfin.gov.rs/aktivnosti/bilten-javnih-finansija/>

Pe baza analizei datelor anterioare, se poate concluziona că economia României este de peste 4 ori mai mare decât economia Serbiei. Și anume, comparând valorile PIB-ului Serbiei și României, se realizează că acest agregat macroeconomic (care, de altfel, măsoară dimensiunea economică a unei țări) în 2007 a fost de 4,04 ori mai mare în România decât în Serbia și că până în 2019 această diferență a crescut, deoarece PIB-ul României a fost de 4,86 ori mai mare decât cel al Serbiei. În medie, în această perioadă (2007-2019), economia României a fost de aproximativ 4,3 ori mai mare decât a Serbiei. Diferența de valoare a PIB-ului a crescut cu până la 20% în favoarea României în perioada observată.

În ceea ce privește nivelul de dezvoltare economică, datele indică faptul că, în perioada observată (2007-2019), România a fost în medie de aproximativ 1,5 ori mai dezvoltată decât Serbia (măsurată prin PIB pe cap de locuitor): de 1,46 ori în 2007. sau de 1,68 ori în 2019. Diferența de dezvoltare a crescut cu 15%.

Tendențele anterioare sunt rezultatul unei creșteri economice mai rapide în România (media pentru perioada 2008-2019 este de 2,93%) decât în Serbia (media pentru perioada 2008-2019 este de 1,83%).

Când priviți datele privind rata șomajului, puteți vedea clar că șomajul este mai mare în Serbia decât în România și că în 2019 rata a fost de 2,7 ori mai mare în țara noastră (10,4%) decât în România. 3,9%).

Ponderea deficitului de cont curent în PIB este mai mare în Serbia decât în România, ceea ce înseamnă că România se află într-o poziție mai bună în această privință..

Dependența economică de țările străine sau gradul de deschidere a economiei este mai mare în cazul Serbiei. Anume, suma valorilor importurilor și exporturilor de bunuri și servicii în PIB este în perioada anilor 2008-2019. Mediu a fost de 91,3% în cazul Serbiei și 78,3% în cazul României. În anul 2019, gradul de deschidere al economiei sârbe a ajuns la nivelul de 112,6%, comparativ cu România, unde a constituit 84,6%.

Acesta este rezultatul dinamicii valorii exporturilor și importurilor către aceste două țări observate în perioada analizată. Anume, exporturile către Serbia au crescut dinamic, astfel încât ponderea exporturilor de bunuri și servicii în PIB a crescut de la 28,4% în anul 2008 la 51,9% în anul 2019. Ponderea importurilor de bunuri și servicii în PIB în Serbia a crescut, de asemenea, dar mai lent, de la 50,2% în 2008 la 60,7% în 2019. După cum se poate vedea din Tabelul 1, cotele exporturilor și importurilor de bunuri și servicii în PIB-ul României sunt mai mici și se poate susține că nivelul de deschidere economică al României este mai mic.

Relațiile economice dintre Serbia și România

Dintre peste 160 de țări către care Serbia și-a exportat produsele în 2018, România ocupă locul 4 pe lista celor mai importanți parteneri comerciali externi ai Serbiei. În același timp, pe lista de peste 180 de țări din care Serbia a importat produse, România s-a situat pe locul 9, în funcție de valoarea importurilor realizate. În 2019, comerțul total s-a ridicat la 1.755 milioane de euro, în timp ce exporturile Serbiei în România s-au ridicat la 1.026 milioane de

euro, iar importurile din România în Serbia au atins valoarea de 729 milioane de euro. Prin urmare, în 2019, Serbia a înregistrat un excedent în comerțul cu România în valoare de aproximativ 297 milioane de euro. Tendințe similare au continuat în 2020 (ianuarie-iunie, a se vedea ultimul rând din tabelul 2).

În domeniul comerțului exterior cu România, Serbia în perioada 2007-2020. anul în continuitate (cu excepția a doi ani - 2008 și 2011) înregistrează o acoperire crescândă a importurilor pe exporturi, astfel încât din 2012, Serbia are un surplus în comerțul cu România. În medie, din 2012 până în 2019, excedentul comercial al Serbiei cu România este de aproximativ 216 milioane de euro pe an..

În intervalul anilor 2007-2019. volumul schimburilor comerciale dintre Serbia și România a crescut la o rată medie anuală de până la 10,42%, exporturile crescând aproape de două ori mai repede (13,9% în medie pe an) decât importurile (7,15% în medie pe an).

Tabelul 2: Importuri și exporturi de bunuri între Serbia și România, din 2007- până în 2020.

Anul	Exportul	Importul	Total	Balanță	% acoperirea importurilor prin exporturi
2007.	193.68	309.14	502.83	-115.46	62.65
2008.	272.83	487.76	760.58	-214.93	55.93
2009.	343.03	375.83	718.86	-32.79	91.27
2010.	494.58	447.58	942.17	47.00	110.50
2011.	583.01	634.83	1217.84	-51.82	91.84
2012.	728.38	640.91	1369.29	87.47	113.65
2013.	591.47	438.40	1029.87	153.07	134.91
2014.	629.26	443.51	1072.77	185.76	141.88
2015.	670.79	464.58	1135.38	206.21	144.39
2016.	769.65	492.39	1262.04	277.26	156.31
2017.	727.56	568.89	1296.45	158.67	127.89
2018.	969.52	602.16	1571.67	367.36	161.01
2019.	1026.40	729.10	1755.50	297.30	140.78
2020. (ianuarie-iunie)	483.20	327.10	810.30	156.10	147.72

Sursa: Anuarul statistic al Republicii Serbia, ani diferiți.

Tabelul următor (Tabelul 3) oferă date care mărturisesc importanța României ca partener comercial exterior pentru Serbia. Această semnificație este reprezentată de: a) ponderea exporturilor de bunuri către România în totalul exporturilor de bunuri din Serbia în străinătate, apoi b) ponderea importurilor de bunuri din România în totalul importurilor de bunuri către Serbia din străinătate și c) ponderea comerțului exterior total cu România în totalul comerțului exterior Comerțul exterior al Serbiei. Pe baza datelor din Tabelul 3, se poate concluziona că România este un partener comercial din ce în ce mai important al Serbiei de la an la an. Și anume, din 2007 până în 2019, ponderea exporturilor către

România în totalul exporturilor din Serbia a fost mai mult decât dublată (de la 3,01% la 6,2%), ponderea importurilor din România în totalul importurilor de bunuri în Serbia a crescut de la 2,22% până la 3,05%, care împreună au contribuit la participarea României la începutul anului 2020 cu 4,37% în totalul comerțului exterior al Serbiei cu restul lumii.

Tabelul 3: Participarea comerțului exterior al Serbiei cu România în totalul comerțului exterior al Serbiei.

Anul	Export	Import	Total
2007.	3.01	2.22	2.47
2008.	3.68	2.96	3.19
2009.	5.76	3.27	4.12
2010.	6.68	3.60	4.75
2011.	6.91	4.46	5.37
2012.	8.22	4.34	5.79
2013.	5.38	2.83	3.89
2014.	5.64	2.86	4.03
2015.	5.57	2.83	3.99
2016.	5.73	2.88	4.14
2017.	4.83	2.93	3.76
2018.	5.95	2.75	4.11
2019.	5.85	3.05	4.20
2020. (ianuarie-iunie)	6.20	3.05	4.37

Sursa: calculul autorului pe baza datelor din Anuarul statistic al Republicii Serbia, diferiți ani.

Toate cele de mai sus susțin faptul că România este un partener economic foarte important al Serbiei, precum și că există spațiu semnificativ pentru îmbunătățirea în continuare a acestei forme de cooperare între cele două țări.

În acest sens, este util să vedem ce articole (produse) exportă Serbia în România și pe care le importă din România. Aceste date sunt conținute în următoarele tabele (Tabelul 4 și Tabelul 5).

Tabelul 4: Ce exportă Serbia în România (date pentru anul 2018.)

Produsul	Rangul României (după valoarea exporturilor realizate)	Cantitate, tone	Participarea României în volumul total al exporturilor, în%	valoare, în 000 euro	Participarea României în valoarea totală a exporturilor, în%
Grâu în cereale	1	580731	52.44	91876	51.51
Porumb, în cereale	1	686402	52.19	108734	48.08
Uleiuri petroliere și minerale	3	47050	10.56	28819	10.66
Medicamente, cu amănuntul	6	4975	26.66	7471	4.03
Hârtie și carton	3	23545	8.73	17800	6.27
Produse laminate din fier sau oțel, în bobine	6	43268	5.48	23316	5.46
Echipamente electrice și neelectrice de uz casnic	3	2666	4.83	21418	7.88
Produse din plastic	5	9405	7.23	18714	6.33

Sursa: revizuirea autorilor pe baza datelor din Anuarul statistic al Republicii Serbia

Tabelul 5: Ce importă Serbia din România (date pentru anul 2018.)

Produsul	Rangul României (după valoarea importurilor realizate)	Cantitate, tone	Participarea României în volumul total al importurilor, în%	valoare, în 000 euro	Participarea României în valoarea totală a importurilor, în%
Minerale de fier și concentrate	5	1295	0.06	59	0.03
Motorine	2	63707	14.83	36551	14.72
Electricitate	6	54	3.87	3724	5.58
Piele de vita, prelucrare ulterioară după bronzare	8	48	1.40	527	0.52
Bare, profile, oțel profilat	8	13821	3.67	9161	3.88
Sârmă de cupru rafinată	8	19	0.06	120	0.06
Echipamente de distribuție a energiei electrice	1	12107	24.67	85173	18.36
Piese, accesorii pentru autovehicule	4	6528	5.68	43625	6.52

Sursa: revizuirea autorilor pe baza datelor din Anuarul statistic al Republicii Serbia

PARTEA II

EXPORTUL DE MARFURI

Multe companii din întreaga lume supraviețuiesc și își extind afacerea, datorită cuceririi de noi piețe, adică a clienților. Una dintre cele mai eficiente modalități de creștere a vânzărilor / vânzărilor pe piață este exportul. Iată doar câteva dintre cele mai semnificative beneficii pe care le poate obține o companie dacă este orientată spre export:

- Creșterea vânzărilor și a profitabilității;
- Mai puțină dependență de piața internă din cauza diversificării;
- Noi oportunități de creștere;
- Folosirea efectelor economiilor de scară (producția mai mare contribuie la costuri unitare mai mici și, prin urmare, prețul poate fi mai competitiv);
- Ocuparea capacității de producție excedentare (datorită creșterii vânzărilor);
- Vulnerabilitate mai mică a companiilor în timpul fluctuațiilor sezoniere ale cererii pe piața internă;
- Reputație sporită și imagine îmbunătățită a companiei.

Exportul de bunuri este o afacere regulată de comerț exterior în care rezidenții interni vând bunuri (servicii) unui cumpărător străin. În timpul realizării activității de export, mărfurile se deplasează din zona vamală internă în zona vamală a cumpărătorului. Exportatorii (rezidenți interni) percep taxe pentru efectuarea acestei activități prin intermediul lichidității internaționale (în valută străină) pe care o aduc în țară în conformitate cu reglementările legale interne..

Dacă ne uităm la economia țării în ansamblu, scopul exporturilor este de a realiza (vinde) bunuri și servicii produse în țară pe piețele externe..

Astfel, contribuie la dezvoltarea economică a țării și la creșterea producției și comerțului intern, utilizarea optimă a capacităților de producție, creșterea nivelurilor de venituri și realizarea intrării valutare necesare pentru plata bunurilor și serviciilor achiziționate din alte țări (din importuri). și producția în țară.

Afacerea la export acoperă o gamă întreagă de activități diferite, de la inițiativă la execuția postului, cum ar fi:

- Stabilirea unei conexiuni cu rezidenții străini (potențiali cumpărători);
- Depunerea ofertei de vânzare (export);
- Încheierea unui contract de vânzare;
- Realizarea contractului de vânzare;
- Colectarea mărfurilor exportate;
- Analiza rezultatelor afacerilor de export;
- Reglementarea relațiilor cu băncile autorizate cu privire la dreptul de a dispune de valută străină.
- Și alte locuri de muncă similare.

În principiu, există două forme de export și aceea:

- 1) export în nume propriu și pentru contul altcuiva (export indirect) și
- 2) export în nume și cont propriu (export direct).

În cazul exportului direct, exportatorul este obligat să efectueze procedura completă a comerțului exterior și să asigure implementarea cu succes a acestuia, iar în cazul exportului indirect, producătorul angajează un comisar care să efectueze implementarea comerțului exterior..

Pregătirile premergătoare exportului de mărfuri

Este obișnuit ca încheierea unei tranzacții de export să fie precedată de o serie de activități pe care compania ar trebui să le desfășoare, cum ar fi (printre altele) și:

- Cercetare de piață țintă în străinătate;
- Prezentarea produselor către potențiali cumpărători din străinătate;
- Introducerea și monitorizarea reglementărilor interne și externe legate de comerțul exterior și sunt importante pentru implementarea cu succes a afacerilor de export;
- Colectarea de informații relevante despre potențialii cumpărători de pe piețele externe.

Examinarea caracteristicilor generale ale pieței externe

Toate acestea sunt condiții care oferă o imagine completă a pieței externe potențiale / țintă în care compania ar dori să își plaseze produsele..

Prin examinarea **trăsăturilor geografice** cu caracteristici **climatice și de relief predominante**, infrastructura de transport, resursele naturale și flora și fauna, se obțin informații pe baza cărora pot fi determinate resursele și caracteristicile infrastructurale care determină structura comerțului exterior..

Datele demografice, cum ar fi numărul de locuitori, vârsta și structura educațională a acestora, salariul mediu, rata ocupării, religia dominantă, tradițiile țării, informează despre structura potențială a cererii și sfera nevoilor pentru anumite grupuri de mărfuri..

Stabilitatea politică a țării și regimul politic de conducere sunt cei mai importanți factori determinanți pentru evaluarea securității juridice și economice pentru realizarea afacerilor de export. O atenție specială trebuie acordată analizei comerțului exterior al țării unui potențial importator, deoarece volumul comerțului exterior este important pentru exportator, precum și structura de export și import a pieței externe potențiale. Balanța de plăți, nivelul de îndatorare al țării, starea rezervelor valutare etc. sunt foarte importante.

Cunoașterea tranzacțiilor comerciale externe, în special a celor specifice țării în cauză, este un factor important în accesarea noilor piețe în condiții moderne. Acest lucru se referă în special la cunoașterea politicii comerciale externe a țării, care se manifestă prin instrumente vamale, regimuri de mărfuri, aparținând instituțiilor internaționale, a căror influență asupra desfășurării comerțului internațional este mare..

Examinarea influențelor importante pentru realizarea unei anumite afaceri de export pe piața externă

În această etapă, ar trebui determinat gradul de certitudine al vânzării produsului de export pe piața externă, iar atenția și analiza ar trebui să se concentreze asupra unui produs specific. Analizii analizează cel mai adesea valoarea și volumul producției totale, consumului, exporturilor și importurilor unui anumit produs în țara unui potențial partener străin..

Sugestia este de a monitoriza datele relevante (valoarea producției totale, consumului, exporturilor și importurilor) de înlocuitori și produse complementare, precum și produse similare, pe piața externă țintă. Acest lucru se datorează faptului că consumul acestor produse poate afecta modificarea structurii și volumului cererii de import pentru produsul observat (care face obiectul interesului companiei care intenționează să exporte).

Există o serie de factori care determină rezultatul în ceea ce privește penetrarea și apariția pe noile piețe din străinătate, precum și menținerea pozițiilor dobândite anterior în acestea: puterea de cumpărare a pieței, nivelul de sofisticare a cererii și capacitatea de a îndeplini factori specifici non-preț ai competitivității..

Prin apariția pe piața externă, compania se confruntă de obicei cu o concurență internațională puternică - cu producători de aceeași / produse similare din țara în care este planificat și / sau efectuat exportul, precum și cu producători din propria sa țară și din alte țări care apar pe acea piață externă..

Relațiile concurențial/rivali dintre exportatorii interni de produse similare pot fi ignorate prin participarea comună pe piețe noi (externe).

Pe unele piețe, acestea au cerințe speciale în ceea ce privește canalele de distribuție și metodele de vânzare, la care exportatorii trebuie să se adapteze. În unele țări, intermediarii reprezintă o verigă inevitabilă în lanțul de export, iar alegerea lor este cheia exporturilor de succes către unele piețe externe. Implicarea unui intermediar crește costul exportului datorită comisionului agent-agent, iar exportatorul trebuie să țină cont de acest lucru atunci când calculează afacerea de export.

Introducerea și monitorizarea reglementărilor interne și externe relevante pentru implementarea cu succes a afacerilor de export

Înainte de a începe o afacere contractuală de export, este necesar să se studieze reglementările specifice din țara exportatoare, precum și situația de pe piața internă în ceea ce privește oferta și cererea unui potențial produs de export..

Surse de date în cercetarea pieței externe

Companiile exportatoare ar trebui să își folosească propriile surse de date privind situația de pe anumite piețe, mai ales dacă au propriile departamente de cercetare și marketing de piață sau baze de date și pot folosi o serie de surse de date externe, precum diverse rapoarte statistice, buletine informative, publicații statistici oficiale, rapoarte ale companiilor de consultanță, companiilor de audit, instituțiilor internaționale etc..

Exportatorul poate obține, de asemenea, informațiile necesare prin sucursale și reprezentanțe ale companiilor interne și camerelor de comerț din străinătate, precum și de la departamentele economice ale ambasadelor noastre.

Pe lângă propriile cercetări, exportatorul poate angaja agenții de marketing specializate pentru a se familiariza în detaliu cu o anumită piață și cu oportunitățile de a apărea în ea.

Alegerea pieței țintă - pe ce piață să introduceți sau să exportați produsele dvs.?

Pe baza datelor colectate, exportatorul va decide cu privire la acele piețe în care taxele de import, precum și barierele tehnice și alte bariere netarifare, sunt minime pentru bunurile sale și este cel mai simplu și cel mai rentabil pentru el să plaseze bunuri. Acest lucru va asigura parțial competitivitatea prețurilor. Apoi va exporta acolo unde nu este competitiv la preț, unde există o cerere pronunțată pentru produsul său și unde producția internă nu corespunde pieței interne cu bunuri identice sau înlocuitori de succes. O țară potențială exportatoare ar trebui să fie o țară cu o piață internă stabilă și o tradiție de securitate juridică, instituțională și economică pentru întreprinderi. Prioritatea în selectarea piețelor ar trebui acordată țărilor care au încheiat acorduri interstatale și acorduri comerciale cu țara exportatoare și astfel facilitează schimburile reciproce și reduce riscul politic. De asemenea, ar trebui să se acorde preferință piețelor extrem de sofisticate, adică piețelor care sunt foarte solvabile și ai căror consumatori au un nivel de trai ridicat și, prin urmare, cerințe ridicate în ceea ce privește satisfacerea nevoilor lor. În cele din urmă, exporturile către piețele țărilor care sunt membre ale unor integrări economice majore (regionale) deschid posibilitatea introducerii produsului de export pe piețele altor state membre ale acelei integrări (ceea ce este cazul României și altor state membre ale UE)..

Mod de stabilire a contactului de afaceri cu partenerii comerciali externi

Contactele de afaceri pot fi stabilite direct și indirect cu companii (clienți) din străinătate. Contactul indirect de afaceri este faza care precede contactul direct. În acest fel, compania (potențial exportator) se străduiește să își prezinte produsul în cea mai bună lumină prin diferite elemente ale mixului de marketing, participarea la târguri și expoziții, precum și prezentarea pe internet etc. Contactul indirect de afaceri se caracterizează prin neselectivitate, în timp ce contactul direct este rezultatul unei abordări selective și a selecției partenerilor de afaceri interesați.

Contactul de afaceri direct poate fi inițiat atât de vânzător, cât și de cumpărător. Ca primă fază a negocierilor, contactul direct al afacerii este o negociere informală între cumpărător și vânzător, în care partenerii străini își cunosc nevoile, dorințele și cerințele reciproce și își construiesc viitoarea strategie de negociere pe baza acestora. Pentru locuri de muncă cu valoare mai mică și pentru locuri de muncă al căror subiect este produse standardizate cu conținut tehnologic mai redus etc. activitatea de comerț exterior poate fi încheiată după încheierea fazei de negociere informală. Atunci când subiectul cumpărării și vânzării internaționale este de o mare valoare și conform diferitelor criterii, este necesar să se treacă la a doua fază - faza negocierilor formale. Contactul comercial poate fi inițiat de exportator, care se adresează direct cumpărătorului. Din punct de vedere tehnic, el poate

apela clientul, personal, sau prin reprezentantul său, prin telefon, îl poate contacta prin e-mail sau poate veni la o întâlnire de afaceri preliminară. Inițiativa contactului direct poate veni de la cumpărător, care depune o cerere de ofertă la adresa exportatorului.

Forma ofertei produsului de export

Exportatorul trebuie să respecte anumite reguli și principii atunci când pregătește oferta produsului de export:

- Forma grafică a ofertei și designul acesteia, inclusiv memorandumul, ar trebui să fie vizuale astfel încât să intereseze cumpărătorii potențiali și să dea impresia că ofertantul este o companie stabilă.;
- Dacă oferta este un răspuns la o anchetă care a fost trimisă mai devreme, atunci ar fi necesar în acea ofertă / răspuns ca persoana care o compilează să se refere la ancheta primită anterior, de la o anumită dată până la referința indicată în anchetă;
- Informațiile de bază despre companie (adresa, numărul de telefon, indicarea numărului ordinal al ofertei, indicarea inițialelor persoanei responsabile etc.) trebuie să fie clar indicate;
- Oferta va fi trimisă direct persoanei care a semnat solicitarea trimisă anterior, în caz contrar numele persoanei căreia i se trimite oferta nu va fi indicat în ofertă, dar oferta va fi adresată doar companiei căreia i-a fost trimisă oferta.;
- Oferta poate fi în formă tipărită și livrată prin poștă, apoi trimisă electronic prin e-mail sau orice altă formă de forme moderne de comunicare (Facebook, Twitter etc.);
- Cel mai bine ar fi să depuneți oferta în limba cumpărătorului sau, în cazul în care acest lucru nu este posibil, într-una dintre limbile mondiale utilizate în țara cumpărătorului.;
- Datele, care sunt menționate în ofertă și care descriu și definesc calitatea și caracteristicile produsului, trebuie să corespundă stării reale a produsului oferit (astfel încât clientul să nu fie indus în eroare);
- Nivelul de profesionalism și abordarea pregătirii ofertei trebuie să fie aceleași indiferent de valoarea postului de export (fiecare post este abordat cu dedicare maximă și atenție deplină);
- Oferta este semnată de o persoană autorizată, deși, în practică, oferta este semnată de două persoane - grefierul și superiorul și apoi certificată prin sigiliul exportatorului. Oferta este depusă în mai multe exemplare, dintre care unul este originalul, iar celelalte sunt marcate ca exemplare;
- Oferta trebuie să sublinieze perioada de valabilitate și, dacă cumpărătorul întârzie să răspundă la ofertă, vânzătorul poate prelungi perioada de valabilitate a ofertei..

OPERAȚII VAMALE ȘI PROCEDURI

Operațiuni și proceduri vamale în Serbia

Această zonă din Serbia este reglementată de LEGEA VAMALĂ („Monitorul Oficial al RS”, nr. 95/2018 și 91/2019 - dr. Legea). Această lege reglementează regulile și procedurile generale aplicabile mărfurilor importate (importul) și exportate (exportul) de pe teritoriul vamal al Republicii Serbia..

Toate mărfurile care sunt importate (intrate) sau exportate (ieșite) de pe teritoriul vamal al Republicii Serbia trebuie să traverseze trecerea vamală, ca locuri desemnate pentru import, export și tranzit de mărfuri, trecerea persoanelor și a mijloacelor de transport peste linia vamală. Persoana care importă mărfurile este obligată să declare mărfurile și să le transporte fără întârziere la biroul vamal sau într-un alt loc desemnat de autoritatea vamală. Înainte de livrare și înainte de declarare, cu aprobarea biroului vamal, mărfurile pot fi supuse inspecției, prelevării de probe, totul pentru a determina tratamentul sau utilizarea aprobată de vamă a mărfurilor. Mărfurile livrate autorității vamale trebuie să fie acoperite de o declarație sumară.

A patra parte a legii vamale reglementează problemele aducerii mărfurilor în zona vamală. Anume, articolul 112 din lege prevede că mărfurile aduse pe teritoriul vamal al Republicii Serbia trebuie să fie acoperite de o declarație sumară de intrare. Declarația sumară de intrare se depune la biroul vamal de primă intrare într-o anumită perioadă, înainte ca mărfurile să fie aduse pe teritoriul vamal al Republicii Serbia.

Declarația sumară de intrare este depusă de transportator și poate fi depusă de una dintre următoarele persoane:

1. importatorul sau destinatarul mărfurilor sau o altă persoană în numele căreia sau în numele căruia acționează transportatorul;
2. o persoană care poate livra mărfurile sau aranja ca acestea să fie livrate la biroul vamal de intrare.

Declarația sumară de intrare conține datele necesare pentru analiza riscurilor pentru necesitățile securitate și siguranță.

Înainte de plasarea mărfurilor sub un anumit regim vamal, autoritatea vamală poate autoriza, de asemenea, utilizarea documentelor comerciale și de transport, cum ar fi declarațiile sumare, cu condiția să conțină informațiile necesare pentru identificarea mărfurilor..

În scopul efectuării mai rapide a procedurilor vamale, o persoană care importă sau exportă mărfuri poate, pe baza unei cereri scrise din partea Administrației Vamale, să primească o notificare obligatorie privind clasificarea mărfurilor conform tarifului vamal, adică o notificare obligatorie privind originea mărfurilor. Aceste notificări obligatorii au ca efect o decizie luată într-o procedură administrativă.

Mărfurile supuse regimului vamal trebuie mai întâi să fie acoperite de o declarație, ceea ce înseamnă că declarantul (persoana care depune declarația în nume propriu sau persoana

în numele căreia se depune declarația) trebuie, pe lângă plasarea mărfurilor în liberă circulație, depune o cerere la biroul vamal pentru obținerea aprobării pentru punerea sa în aplicare.

Tipurile de proceduri vamale sunt următoarele:

1. Punerea în liberă circulație a mărfurilor (reglementată în partea a șasea a legii vamale), precum și

2. Proceduri speciale, reglementate în partea a șaptea a legii vamale:

- a) Tranzitul (extern și intern), articolul 195 - articolul 201 din Legea vamală
- b) Depozitarea mărfurilor - Depozitarea vamală (Art. 205 - Art. 207 din Legea vamală) și zonele libere (Art. 208 - Art. 214 din Legea vamală).
- c) Import temporar (articolul 215 - articolul 217 din legea vamală)
- d) Reproducție activă (articolul 220 - articolul 222 din legea vamală)
- e) Reproducție pasivă (articolul 223 - articolul 226 din legea vamală)
- f) Prelucrare sub control vamal
- g) Exportul de mărfuri de pe teritoriul vamal al Republicii Serbia (export), reglementat în partea a opta a legii vamale

Punerea mărfurilor în liberă circulație implică finalizarea procedurilor vamale legate de importul de mărfuri, precum și colectarea tuturor taxelor, taxelor, accizelor și a altor taxe de import prescrise, prin care mărfurile străine dobândesc statutul de mărfuri interne. În această procedură, cel mai important lucru este că se depune o declarație, iar autoritatea vamală decide dacă va inspecta documentația depusă sau o inspecție fizică a mărfurilor sau dacă va efectua ambele proceduri de control. În aceste cazuri, se aplică principiul revizuirii selective. Cu toate acestea, autoritatea vamală are dreptul legal să efectueze un control ulterior după eliberarea mărfurilor, pentru a verifica acuratețea datelor din declarație, în termen de cinci ani de la data acceptării declarației.

Procedura de tranzit începe cu declararea mărfurilor la biroul vamal de intrare sau la biroul vamal unde mărfurile au fost declarate anterior și se încheie cu livrarea mărfurilor și a documentelor prescrise la biroul vamal de destinație. Declarantul care a depus declarația de tranzit este responsabil pentru predarea mărfurilor la biroul vamal de destinație din statul nealterat și este obligat, de asemenea, să ofere garanție pentru plata datoriei vamale. Această garanție nu este necesară în cazul transportului de mărfuri prin poștă, aerian sau feroviar și transportului prin conductă sau linie de transport. În cazul mărfurilor interne pentru export, după vămuirea exportului sub supraveghere vamală și control vamal, împreună cu documentele prescrise, acestea sunt trimise la biroul vamal de export pentru export în străinătate. tranzitul este, de asemenea, responsabil pentru livrarea mărfurilor în stare nealterată la biroul vamal de destinație în termenul stabilit și în conformitate cu măsurile luate de autoritatea vamală pentru a asigura identificarea acesteia.

Depozitul vamal este un loc unde mărfurile pot fi depozitate în conformitate cu condițiile prescrise, aprobat de autoritatea vamală și sub supraveghere vamală. Pe baza declarației

depusă, procedura de antrepoziție vamală poate fi aprobată pentru cazarea mărfurilor străine, care, în acest caz, nu sunt supuse plății taxelor de import și a măsurilor de politică comercială, precum și a mărfurilor interne destinate exportului. În regimul de antrepoziție vamală, mărfurile străine pot fi plasate în camere vamale sau în alte locuri aprobate de autoritatea vamală pentru regimul respectiv și care se află sub supraveghere vamală (depozite vamale). Un depozit vamal poate fi un depozit public, care poate fi utilizat de orice persoană pentru depozitare a mărfurilor sau un depozit vamal privat, destinat stocării mărfurilor de către titularul autorizației de depozit vamal. Mărfurile plasate sub regimul de depozit vamal pot fi scoase temporar din depozitul vamal, iar această mutare, cu excepția cazurilor de forță majoră, trebuie aprobată în prealabil de către autoritatea vamală.

Guvernul poate determina părți ale teritoriului vamal al Republicii Serbia ca **zone libere**. Pentru fiecare zonă liberă, se determină o zonă care include punctele de intrare și ieșire. Zonele libere trebuie să fie împrejmuite. Zona și locurile de intrare și ieșire din zonele libere sunt supuse supravegherii vamale. Persoanele, mărfurile și mijloacele de transport pot intra sau ieși din zona liberă numai prin punctul de intrare și ieșire și pot fi supuse controlului vamal. Mărfurile interne pot fi aduse, depozitate, mutate, utilizate, procesate sau consumate în zona liberă. În aceste cazuri, mărfurile nu sunt considerate a fi în procedura zonei libere. Mărfurile străine, în timp ce se află în zona liberă, pot fi puse în liberă circulație, procedura de perfecționare activă, admiterea temporară sau utilizarea în scopuri speciale, în condițiile stabilite pentru aceste proceduri..

În procedura de **import temporar**, mărfurile străine destinate reexportului pot face obiectul unei utilizări speciale pe teritoriul vamal al Republicii Serbia, cu excluderea totală sau parțială de taxe de import și nu sunt supuse altor taxe plătibile la import, măsuri de politică comercială. Procedura de import temporar poate fi utilizată în cazul în care mărfurile nu sunt destinate să sufere alte modificări decât afectarea normală din cauza utilizării lor, dacă este posibil să se asigure că mărfurile plasate sub procedura de import temporar pot fi identificate dacă titularul este stabilit în afara teritoriului vamal al Republicii Serbia etc. Autoritatea vamală stabilește un termen în care mărfurile plasate sub regimul de admitere temporară trebuie să fie reexportate sau plasate sub un nou regim vamal. Această perioadă trebuie să fie suficient de lungă pentru a putea fi atins scopul utilizării aprobate.

Perfecționarea activă este un tip de regim vamal care ar trebui luat în considerare separat de alte cazuri de import temporar. Principala caracteristică a perfecționării active este un proces de efectuare a lucrărilor la mărfurile importate, care își schimbă aspectul și calitatea inițială. Legea vamală definește aceste acțiuni ca prelucrare, inclusiv asamblarea, asamblarea și instalarea în alte bunuri, repararea mărfurilor, restaurarea și punerea lor în stare corespunzătoare, precum și utilizarea anumitor bunuri care nu sunt conținute în produsele obținute, dar permit sau facilitează producția produs. Cea mai importantă în toate procedurile este competența autorității vamale de a aproba și monitoriza punerea în aplicare a fiecărei proceduri declarate. În această procedură, autoritatea vamală poate aproba procesul de prelucrare, prin care nu se plătesc taxe vamale pentru mărfurile importate, acestea fiind destinate reexportului sub forma produselor obținute (sistem de

eliminare). Aceasta înseamnă că mărfurile importate sunt supuse plății taxelor vamale, cu condiția ca taxele vamale să nu fie colectate dacă se îndeplinește condiția obținută din aprobarea obținută a autorității vamale ca produsele obținute să fie exportate în străinătate. Autoritatea vamală poate autoriza, de asemenea, punerea în liberă circulație a mărfurilor cu plata taxelor vamale, cu condiția ca, după obținerea produsului, să se poată acorda rambursarea datoriei vamale (sistemul de rambursare) dacă mărfurile sunt exportate de pe teritoriul vamal sub forma produselor obținute.

În cadrul procedurii de **perfecționare pasivă**, mărfurile interne pot fi exportate temporar de pe teritoriul vamal al Republicii în scopul prelucrării. Produsele rezultate din perfecționarea pasivă pot fi puse în liberă circulație, cu scutire totală sau parțială de taxe la import, la cererea titularului autorizației sau a unei alte persoane rezidente pe teritoriul vamal al Republicii Serbia, cu condiția ca persoana respectivă să fi obținut consimțământul titularului autorizației și condițiile aprobării sunt îndeplinite.

Legea vamală prevede acordarea aprobării de către autoritatea vamală pentru exportmărfuri de pe teritoriul vamal. Aceasta înseamnă că mărfurile interne sunt plasate în procedura de export după eliberarea autorizației, cu condiția ca această procedură să nu se refere la procedura de perfecționare pasivă și tranzitul mărfurilor interne dintr-un loc din zona internă către un alt loc din zona internă printr-un teritoriu străin. Plasarea mărfurilor sub regimul de export obligă exportatorul să exporte mărfurile de pe teritoriul vamal în starea în care se aflau în momentul acceptării declarației de export. Declarația de export se depune la autoritatea vamală competentă în funcție de sediul sau reședința exportatorului sau de locul în care mărfurile sunt ambalate sau încărcate pentru export. La efectuarea exportului de mărfuri, trebuie acordată o atenție specială regulilor generale pentru eliberarea certificatelor de origine. Certificatul de origine internă EUR1 este eliberat de biroul vamal competent atunci când este vorba de utilizarea unui tratament preferențial pentru exportul de mărfuri către UE sau către țările cu care am încheiat acorduri de liber schimb.

A doua parte a legii vamale reglementează mai detaliat elementele pe baza cărora se aplică taxe de import sau de export și alte măsuri legate de comerțul cu mărfuri.

Tarifal vamal și clasificarea tarifară a mărfurilor sunt deosebit de importante. Taxele de import și export sunt stabilite pe baza tarifului vamal.

Pentru aplicarea tarifului vamal, clasificarea tarifară a mărfurilor înseamnă determinarea uneia dintre subpoziții sau a altor diviziuni ale nomenclurii, în conformitate cu care sunt clasificate aceste mărfuri. Pentru aplicarea măsurilor netarifare, clasificarea tarifară a mărfurilor înseamnă determinarea uneia dintre subpoziții sau a altor diviziuni ale nomenclurii sau a oricărei alte nomenclaturi stabilite prin reglementările Republicii Serbia și care se bazează integral sau parțial pe nomenclatura tarifului vamal.

Tarifal vamal este o diviziune sistematică a mărfurilor care poate fi regăsită în procedura vamală. Clasificarea în conformitate cu tarifal vamal implică determinarea poziției în care sunt clasificate mărfurile specifice. Determinarea poziției numite tarif tarifar determină

vama, regimul de import sau export și alte taxe vamale. Sistemul armonizat este un sistem universal de clasificare utilizat la crearea tarifelor vamale. Tarifal vamal sârb și sistemul armonizat - la sfârșitul fiecărui an, Guvernul emite un decret privind armonizarea nomenclurii tarifelor vamale pentru anul următor. Nomenclatura tarifului vamal al Serbiei este armonizată în fiecare an cu Nomenclatura combinată a UE, care este utilizată pentru clasificarea produselor în tarifal vamal și sunt, de asemenea modificate. Tarifele aplicate în conformitate cu acordurile de liber schimb încheiate aplicate nomenclurii armonizate¹.

Decizii de clasificare, avize de clasificare sau modificări ale comentariilor din nomenclură, sistemul armonizat de denumire și codificare a mărfurilor, adoptat de organizația instituită prin Convenția de instituire a Consiliului de cooperare vamală, încheiat la Bruxelles la 15 decembrie 1950, este obligatoriu. Regulamentele Comisiei privind clasificarea anumitor mărfuri în Nomenclatura Combinată a UE, publicate în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, sunt obligatorii.

Valoarea în vamă a mărfurilor, în scopul aplicării tarifului vamal și măsurile netarifare stabilite reglementările speciale care reglementează comerțul cu mărfuri se stabilesc prin cerere

metodele de evaluare vamală bazate pe valoarea tranzacției (a se vedea articolul 52 din Legea vamală) precum și metodele secundare de evaluare vamală (a se vedea articolul 56 din Legea vamală).

În plus față de declarația sumară națională standard, în procedura vamală se utilizează următorul tip de documente:

- Documente prescrise de Convenția TIR (Transport International by Road) - un document internațional de control vamal pentru transportul rutier internațional, atât în țara de plecare, cât și în țara de tranzit și de destinație;
- Documente prescrise de Convenția ATA (Agreement Temporary Admission) - un document vamal internațional utilizat pentru simplificarea importului temporar de mărfuri într-o țară străină cu o perioadă de valabilitate de până la un an;
- Documente internaționale standard JCI (document vamal unic) un document utilizat pentru procedura de vămuire de import și export, precum și pentru controlul vamal asupra mărfurilor livrate sau expediate de pe teritoriul vamal sau trimise ulterior către un alt birou vamal pe cale rutieră;
- O declarație sumară este o declarație sau o acțiune prin care o persoană, înainte sau în momentul intrării mărfurilor sau exportului de mărfuri de pe teritoriul vamal al Republicii Serbia, în forma prescrisă și în modul prescris, notifică autoritățile vamale că mărfurile vor fi aduse sau scoase de pe teritoriul vamal al Serbiei..

¹ Vedeți mai multe pe site-ul Agenției pentru Dezvoltare din Serbia - RAS - <http://ras.gov.rs/en/aktuelno/preduzetnicki-servis/poslovanje-sa-inostranstvom> (accesat: 15.08.2020).

Afaceri comerciale externe în România

Când vine vorba de acest domeniu, trebuie avut în vedere faptul că România, ca membru al Uniunii Europene, a armonizat pe deplin reglementările cu cele aplicabile în UE..

Informațiile furnizate aici vizează furnizarea de asistență acelor companii din afara UE care doresc să-și exporte produsele pe piața românească sau a UE..

Uniunea Europeană este cel mai mare exportator din lume. Piața internă a UE este alcătuită din peste 500 de milioane de consumatori, ceea ce o face o piață de export foarte atractivă pentru țările din afara UE. UE are dreptul exclusiv, în numele celor 27 de state membre, de a adopta reglementări referitoare la probleme comerciale și de a încheia acorduri comerciale internaționale în conformitate cu regulile Organizației Mondiale a Comerțului (OMC)..

Cele mai de bază reguli privind activitatea de comerț exterior a UE pot fi împărțite în două segmente :

- Export din UE
- Import în UE

Export din UE – Acesta este reglementat de normele comune UE privind exporturile². Acest document subliniază și stabilește principiul de bază conform căruia exporturile de produse din țările UE către alte țări nu sunt supuse restricțiilor cantitative. De asemenea, sunt stabilite reguli cu privire la procedura de luare a măsurilor de protecție. Regulamentul menționat se aplică tuturor tipurilor de produse, indiferent dacă acestea sunt agricole sau industriale.

DOCUMENTUL PRINCIPAL care reglementează acest domeniu este Regulamentul UE 2015/479 menționat mai sus al Parlamentului European și al Consiliului Europei din 11 martie 2015 privind normele comune pentru exporturi (codificare) (SL L 83, 27.3.2015., pagina. 34-40).

Documentele conexe care se referă la acest domeniu al exporturilor din UE sunt:

- Regulamentul Comisiei Europene 2020/4023 Regulamentul Comisiei Europene 2020/402. De la 14. Martie 2020, sub rezerva autorizației de export a anumitor produse (SL L 77I, 15.3.2020, p. 1-7))
- Modificările succesive la Regulamentul (UE) 2020/402 sunt incluse în textul original. Această versiune consolidată are doar valoare documentară.
- Regulamentul (UE) 2015/4784 Al Parlamentului European și al Consiliului din 11 martie 2015 privind normele comune pentru importuri (SL L 83, 27.3.2015 pagina. 16-33)

² Consultați următorul document în detaliu: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32015R0479> (accesat: 24.08.2020.).

³ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020R0402&from=EN> (accesat: 24.08.2020.).

Multe dintre problemele comerciale cu care se confruntă exportatorii din UE nu sunt doar tarifele sau cotele de import tradiționale, ci și reglementările sau standardele discriminatorii sau disproporționate. Eliminarea acestor bariere face parte din strategia UE de a stimula exporturile și de a promova creșterea economică și crearea de locuri de muncă..

Strategia de acces pe alte piețe din afara UE abordează aceste probleme, iar cele două instrumente principale ale acesteia sunt:

- Parteneriat de acces pe piață⁵
- Baza de date cu acces la piață⁶

Exporturile UE - ce trebuie să știți?

Baza de date privind accesul la piață oferă informații companiilor care exportă din UE cu privire la condițiile de import pe piețele țărilor terțe (țări din afara UE). Această bază de date oferă informații:

- Taxe vamale și impozite la importurile de produse în anumite țări
- Proceduri și documente necesare pentru vămuirea în țara parteneră
- Statistici privind fluxurile comerciale de mărfuri între UE și țările terțe
- Bariere comerciale care afectează exporturile dvs.
- Măsuri de siguranță alimentară / sănătatea animalelor / sănătatea plantelor
- Acorduri preferențiale și reguli de origine
- Servicii pentru întreprinderi mici și mijlocii
- Informații despre comerțul din țara către care este exportat

Import în UE –este reglementat de reguli comune UE de import⁷.

UE consideră că produsele ar trebui importate în mod liber, fără restricții cantitative (de exemplu, cote), cu excepția cazului în care există măsuri de salvagardare. Din motive de transparență, în 2015, UE a publicat o versiune codificată a normelor sale comune de import, bazată pe:

- norme comune pentru importurile de produse în UE din alte țări;
- procedura de anchetă a UE înainte de aplicarea măsurilor de salvagardare și supravegherea produselor care pot produce daune producătorilor din UE.

⁴ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0478&from=EN> (accesat: 24.08.2020.).

⁵ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52007DC0183&from=EN> (accesat: 24.08.2020.).

⁶<https://madb.europa.eu/madb/> (accesat: 24.08.2020.).

⁷ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0478&from=EN> (accesat: 24.08.2020.).
<https://ec.europa.eu/trade/import-and-export-rules/import-into-eu/>

PRINCIPALUL DOCUMENT care reglementează importurile în UE (și România) este Regulamentul (UE) 2015/478 al Parlamentului European și al Consiliului din 11 martie 2015 privind normele comune pentru importuri (SL L 83, 27.3.2015, p. 16. -33)8.

Documentele conexe sunt:

- Regulamentul (UE) 2015/936 al Parlamentului European și al Consiliului din 9 iunie 2015 privind normele comune pentru importurile de produse textile din anumite țări terțe care nu sunt acoperite de acorduri bilaterale, protocoale sau alte aranjamente sau alte norme specifice de import ale Uniunii(SL L 160, 25.6.2015., paginile. 1-54)9
- Regulamentul (UE) 2015/755 al Parlamentului European și al Consiliului din 29 aprilie 2015 privind normele comune pentru importurile din anumite țări terțe (SL L 123, 19.5.2015., pagina. 33-49)10.

Toate companiile care doresc să-și extindă afacerea pe piața UE, adică România, pot utiliza următoarele așa-numite platforma auxiliară pentru comerț¹¹, precum și secțiunea privind tarifele UE care oferă informații despre tarife și alte măsuri aplicabile tuturor produselor importate în UE¹².

Când vine vorba de **sistemul vamal din UE și chiar din România**, este important să rețineți următoarele fapte.

Uniunea vamală este una dintre bazele de bază ale Uniunii Europene (UE) și există din 1968. Aceasta înseamnă abolirea frontierelor dintre statele membre ale UE în legătură cu comerțul cu toate mărfurile (articolul 28 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene (TFUE)). Între statele membre, taxele vamale sau taxele cu efect similar sunt interzise.

La frontierele externe ale UE, Tariful Vamal Comun, împreună cu Tariful Integrat (TARIC), se aplică mărfurilor din țări terțe. Mărfurile care circulă liber în interiorul UE trebuie să respecte normele pieței interne și anumite dispoziții ale politicii comerciale comune. În plus, legislația vamală comunitară și a Uniunii se asigură că autoritățile vamale ale statelor membre aplică normele în mod uniform.

Este deosebit de important să cunoaștem următoarele reglementări:

- Cooperarea vamală
- Scheme specifice
- Acord cu țări terțe și convenții internaționale
- Vama - reguli generale
- Tarife, controale și scutiri
- Regimuri și reguli vamale
- Acorduri cu țări din afara UE și convenții internaționale¹³.

⁸ La fel.

⁹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0936&from=EN>

¹⁰ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0755&from=EN>

¹¹ Vezi mai multe detalii : <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>

¹² <https://madb.europa.eu/madb/euTariffs.htm> (acces: 24.08.2020.).

¹³

https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/customs.html?root_default=SUM_1_CODED%3D12&locale=en

DOCUMENTARE NECESARĂ PENTRU EXPORTUL DE MARFURI ȘI SERVICII

La exportul mărfurilor, este necesar să se obțină documentația adecvată. Există mai multe documente care sunt necesare pentru fiecare tranzacție de export sau de comerț exterior:

1. CONTRACT DE CUMPĂRARE, certificat la Tribunalul Comercial, pe baza căruia se vinde sau exportă marfa sau FACTURĂ
2. Documente comerciale
3. DOCUMENTE DE TRANSPORT
4. DOCUMENTE DE ASIGURARE A MĂRFURILOR
5. Documente vamale

1. CONTRACT PRIVIND ACHIZIȚIA ȘI VÂNZAREA MĂRFURILOR / FACTURĂ

Contractul de vânzare a bunurilor este cel mai important contract din comerțul internațional. Prin acest contract, vânzătorul se angajează să livreze bunurile și să transfere proprietatea către cumpărător, în timp ce cumpărătorul se obligă să plătească prețul convenit și să primească bunurile. Achiziția internațională de bunuri este guvernată de regulile Convenției Națiunilor Unite din 1980 privind vânzarea internațională de bunuri, mai cunoscută sub numele de Convenția de la Viena. Prezenta convenție se aplică numai dacă sediul părților contractante se află pe teritoriul țărilor care au ratificat-o, cu condiția ca cererea să poată exclude sau limita aplicarea acesteia. Țara noastră a ratificat Convenția de la Viena, deci Convenția se aplică vânzării internaționale de bunuri și nu Legii privind obligațiile.

Componentele unui contract de export sunt:

- ✓ Numele și adresa furnizorului, numele și adresa cumpărătorului;
- ✓ Descrierea detaliată a produselor exportate, aspectul și descrierea ambalajului, dimensiunile și greutatea, denumirea tarifului vamal;
- ✓ Preț, inclusiv reduceri, metode și termene de plată;
- ✓ Moneda în care se efectuează vânzarea și plata;
- ✓ Livrare, inclusiv livrarea estimată sau timpul de livrare;
- ✓ Proprietate legală, inclusiv momentul în care proprietatea trece de la cumpărător;
- ✓ Mijloc de transport;
- ✓ Incoterms, răspundere pentru asigurări și transport;
- ✓ Garanții și costuri bancare;
- ✓ Documente solicitate de cumpărător;
- ✓ Legile aplicabile în caz de proces judiciar;
- ✓ Arbitrajul ca alternativă la procesul judiciar.

2. DOCUMENTE COMERCIALE

Documentele comerciale însoțesc mărfurile de la locul de expediere până la destinația finală și se referă cel mai adesea la descrierea mărfurilor. Următoarele documente sunt incluse în grupul de documente comerciale:

a) Factură comercială

Reprezintă o factură emisă de vânzător pe memorandumul companiei. Fiecare factură comercială trebuie să conțină următoarele elemente:

- Data emiterii și numărul contractului la care se referă factura
- Cantitatea de bunuri
- Descrierea și caracteristicile mărfurilor
- Prețul unitar exprimat în moneda și unitatea de măsură convenite
- Valoarea totală a mărfurilor în moneda convenită
- Numărul facturii Proforma aprobat anterior de client
- Denumirea locului de expediere și desemnarea mijlocului de transport prin care vor fi expediate mărfurile
- Paritate în conformitate cu dispozițiile convenite Incoterms
- Instrucțiuni pentru plata bunurilor
- Alte elemente ale facturii depind de tipul de bunuri și sunt prevăzute de contract.

b) Specificația produsului și certificatul de calitate

Documentul este emis de vânzător și conține o descriere a produsului care face obiectul vânzării: lungimea, lățimea, grosimea, numărul de piese, volumul individual și total de mărfuri și numărul de pachete / paleti / containere. Acest document este deosebit de important pentru cumpărător, deoarece determină dacă a fost respectat contractul. De asemenea, pe baza acestui document, părțile contractante contractează transportul de mărfuri (deoarece conține elemente esențiale pentru determinarea modului de transport). Uneori, cumpărătorii din străinătate sau autoritățile vamale solicită certificate de calitate a mărfurilor exportate. Aceste certificate sunt emise de organismele de certificare competente. Numărul de certificate care însoțesc mărfurile în comerțul exterior depinde de caracteristicile mărfurilor în sine, de legislația din țările importatorilor și exportatorilor și de cerințele clienților. Lipsa unei singure convingeri poate încetini și chiar împiedica exporturile sau importurile.

Certificatele care sunt cel mai des necesare sunt: certificat fitosanitar sau certificat de siguranță a sănătății atunci când vine vorba de produse alimentare. Aceste documente sunt destinate cumpărătorului și confirmă faptul că bunurile au fost inspectate de o instituție autorizată. Documentul ar trebui să confirme că bunurile inspectate sunt sănătoase, adică nu sunt infectate.

c) Certificat de proveniență

Este un document de importanță deosebită pentru importatori, deoarece indică posibila origine preferențială a mărfurilor în țara lor și, astfel, reduce costul vămuirii mărfurilor. Numele certificatului este EUR1 și este eliberat și certificat de Camera de Comerț din Serbia.

Există două tipuri de origine a produsului:

1. nepreferențial - determină în primul rând originea geografică a mărfurilor (fabricate în), adică. dă statutul de produs național mărfurilor, indică țara în care au fost produse mărfurile și nu acordă mărfurilor un statut privilegiat;
2. preferențial - este utilizat în aplicarea privilegiilor acordate unei țări, adică. În comerț sau schimb fără taxe vamale cu taxe vamale reduse și se dovedește numai în cazul aplicării acestui privilegiu.

Produsul de origine din Serbia este considerat:

- mărfuri produse în întregime în Serbia;
- mărfuri care au fost suficient prelucrate sau prelucrate în Serbia;
- mărfurile în producția cărora sunt implicate mai multe țări sunt considerate ca fiind origine din țara în care au suferit ultimul tratament sau prelucrare substanțial, justificat economic;
- bunuri produse folosind materii prime de ex. din Turcia, deoarece toate țările din regiunea CEFTA au semnat un acord cu Turcia - în practică, acest lucru înseamnă că materiile prime pot fi importate din Turcia, prelucrate în Serbia, iar produsul final va proveni din Serbia. Aceasta se numește cumul de origine și se aplică comerțului cu CEFTA, UE și AELS.

d) Certificat de inspecție a mărfurilor

Certificatul este emis de cumpărător, care afirmă că bunurile au fost primite în starea, calitatea și cantitatea specificate în contract. Inspecția poate fi efectuată la sediul vânzătorului, atunci când prezența vânzătorului este obligatorie. Dacă inspecția se efectuează într-un port sau în alt loc, este necesară prezența reprezentantului vânzătorului.

e) Lista greutatei

Este un document emis de vânzător numai dacă cumpărătorul îl solicită în mod explicit. Conține date despre greutatea minimă pe 1m³.

f) Lista de impachetat

Este un document de bază care specifică caracteristicile de bază ale mărfurilor expediate. Documentul este emis pentru fiecare container / palet / colet separat, unde pe fiecare document sunt introduse: date despre vânzător și cumpărător, numărul facturii și numărul containerului / paletului la care se referă lista. Suma cantităților individuale din fiecare container trebuie să fie egală cu cantitatea totală a mărfurilor expediate. Este important

atât pentru vânzător (pentru a evita abuzul din partea transportatorului), cât și pentru autoritățile vamale.

g) Aviz de expeditie

Acest document este emis în momentul în care mărfurile părăsesc depozitul. Este semnat de antrepozitar / șofer / cumpărător și confirmă astfel că mărfurile sunt pregătite pentru transport. Elementele de bază pe care le conține avizul de livrare sunt: date despre cumpărător, numărul de înmatriculare al vehiculului în care a fost încărcată marfa, numele șoferului și datele despre marfă. În cadrul unor aranjamente comerciale, cum ar fi situația în care este importat pentru export (prelucrarea activă sau pasivă a mărfurilor importate), este necesar să se atașeze un certificatla import pentru export în cadrul comerțului exterior

3. DOCUMENTELE DE TRANSPORT

Documentele de transport reglementează transportul și transportul de mărfuri și sunt dovada pentru exportatorul vânzării de mărfuri. Un alt rol important al acestor documente se referă la transferul riscului în acele tranzacții în care contractul sau clauza Incoterms relevantă o prevede. În timpul vămuirii mărfurilor, documentele de transport trebuie prezentate autorităților vamale. Cele mai importante documente legate de transport sunt:

- a) Foaie de parcurs pentru camioane (CMR)
- b) Conosament de cale ferată (CIM)
- c) Conosamentul navei – conosamentul
- d) Certificat de expediere
- e) Dispoziție pentru expedierea mărfurilor

a) Foaie de parcurs pentru camioane (CMR)

Acest document este emis de transportator și este un document care servește drept dovadă că bunurile au fost primite pentru transport. În acest document, transportatorul se obligă să transporte mărfurile și să le predea destinatarului. CMR se eliberează în trei exemplare identice, dintre care unul merge către expeditor, celălalt însoțește mărfurile către destinatar, iar al treilea este păstrat de transportator. Scrisoarea de trăsură conține informații despre: compania de trimitere, firma de primire, o descriere detaliată a mărfurilor, marcajul vehiculului, costurile de transport și vamale și o listă a documentelor care însoțesc scrisoarea de trăsură. Dacă mărfurile sunt încărcate în mai multe vehicule sau dacă există mai multe tipuri diferite de mărfuri, expeditorul și transportatorul pot solicita emiterea unei scrisori de trăsură separate pentru fiecare vehicul sau pentru fiecare grup de produse..

b) Conosament de cale ferată (CIM)

Servește ca dovadă că mărfurile au fost primite pentru transport cu obligația de a transporta mărfurile și de a le preda destinatarului. Sunt utilizate pentru transportul de mărfuri pe calea ferată internațională:

- Note de trăsură prevăzute de reguli internaționale uniforme
- transportul de mărfuri pe calea ferată (CIM);
- Note de trăsură prevăzute în contract.

c) Conosamentul navei – conosamentul

Este un document emis de armator expeditorului pe baza unui contract de transport maritim de mărfuri. Cu acest document, armatorul confirmă că a primit mărfurile marcate în acesta pentru transport și că le va livra în portul de destinație titularului autorizat al conosamentului. Un conosament este o garanție care poate fi emisă în nume, prin comandă și către purtător. Nu constituie un contract de transport, ci doar dovada existenței acestui contract. Expeditorul livrează originalul conosamentului primit exportatorului, care îl livrează băncii comerciale în scopul plății lucrării. La efectuarea plății, banca exportatoare va preda toate documentele băncii corespondente a cumpărătorului și va livra conosamentul original către expeditorul său, pentru a prelua mărfurile de la expeditor și a le elibera. Conosamentul conține următoarele informații: numele și adresa expeditorului și destinatarului mărfurilor, numele portului de plecare și destinație, numele navei care transportă mărfurile, volumul mărfurilor și condițiile generale de transport.

d) Certificat de expediere

Certificatul este emis de către expeditorul de mărfuri numai dacă este solicitat de exportator. Cu certificatul de expediere, acesta confirmă exportatorului că a primit conținutul mărfurilor, greutatea acestora și alte caracteristici în stare bună, cu obligația de a pune marfa la dispoziția destinatarului (importatorului).

e) Dispoziție pentru expedierea mărfurilor

Este un document care conține instrucțiuni scrise de la importator cu privire la expedierea mărfurilor, dacă acestea nu sunt cuprinse în detaliu în contractul de vânzare încheiat. Cu acea ocazie, exportatorul solicită importatorului să prepună un expeditor de mărfuri în țara sa cu care expeditorul de mărfuri al importatorului stabilește o conexiune pentru a desfășura activități legate de expedierea și primirea mărfurilor. Exportatorul emite o dispoziție de transport către expeditorul său care, la primire, se angajează să livreze mărfurile către expeditorul cumpărătorului. Dispoziția către expeditorul de mărfuri intern, pe lângă prevederile privind tipul de transport contractat, locul de încărcare și determinarea mărfurilor, conține și o comandă pentru asigurarea mărfurilor. După primirea comenzii, expeditorul în nume propriu și în numele exportatorului, încheie un contract de asigurare cu compania de asigurări, pentru mărfuri pe drum pe o anumită rută.

4. DOCUMENT DE ASIGURARE A MARFURILOR

Asigurarea bunurilor este o obligație a vânzătorului sau a cumpărătorului, depinde de termenii contractului. Cele mai frecvent utilizate documente în asigurări sunt:

- a) Polita de asigurare

b) Certificat de asigurare a bunurilor

a) Polita de asigurare

Este un document scris pe baza căruia contractul de asigurare a bunurilor este încheiat în modul și în condițiile specificate în poliță. O poliță de asigurare este o garanție care poate fi emisă în nume, prin comandă și către purtător. Conține următoarele informații: părțile contractante, desemnarea mărfurilor - subiectul asigurării, desemnarea mijloacelor de transport (nava, numărul camioanelor etc.), condițiile de asigurare, durata asigurării și perioada de acoperire, prima, data emiterii poliței și semnăturile părților contractante.

b) Certificat de asigurare a bunurilor

Este un document emis de o companie de asigurări în condițiile în care există un contract de asigurare general încheiat între companie și asigurat și partenerul acesteia. În astfel de cazuri, polița de asigurare nu este emisă pentru fiecare tip de bunuri care sunt asigurate și expediate, dar pe baza unui contract general, se eliberează un certificat de asigurare a bunurilor care conține aceleași informații ca și polița de asigurare..

5. DOCUMENTE VAMALE

Înainte ca mărfurile să părăsească țara exportatoare, acestea trebuie să fie autorizate prin vamă. Dreptul vamal de export se efectuează de obicei la una dintre punctele de trecere a frontierei sau în fabrica vânzătorului, dacă există un depozit vamal determinat prin decizia autorității vamale corespunzătoare. Dacă mărfurile sunt vămuite în depozitul producătorului-exportator, acestea sunt transportate la graniță sub escortă vamală. Locul vămuirii mărfurilor este determinat de partea care face comanda în textul dispoziției către expeditorul de mărfuri. Vamarea este efectuată de vama oficială, autoritățile pe baza documentelor de marfă care însoțesc mărfurile pentru a determina consimțământul acestora. Pe baza inspecției vamale efectuate, autoritatea vamală certifică documentele relevante, ceea ce confirmă faptul că mărfurile au părăsit în mod corespunzător teritoriul țării exportatoare și au trecut linia vamală..

Când vine vorba de documentația pentru vămuirea din România, adică atunci când exporturile se fac din Serbia în România, este aproape identic¹⁴.

DOCUMENTARE DE BAZĂ ȘI TERMENI / TERMENI ÎN PROCEDURA VAMALĂ

În conformitate cu legea vamală, a existat o schimbare în aplicarea documentelor vamale pentru a facilita și a accelera traficul la punctele de trecere a frontierei și pentru a simplifica și a accelera vama procedură în birourile vamale. În practică, se întâmplă de obicei ca persoana căreia i se eliberează documentul de transport să autorizeze companiile expeditoare de mărfuri să depună o declarație în numele lor și să efectueze toate celelalte acțiuni în procedura de vămuire a mărfurilor. La completarea declarației, obligația

¹⁴ Puteți vedea mai multe despre documentele vamale atunci când exporturile din Serbia în România pot fi găsite la următorul link: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/documents-customs-clearance> (acces: 24.08.2020.).

solicitantului este de a indica cu exactitate originea și greutatea, tipul și calitatea mărfurilor, precum și de a clasifica mărfurile în conformitate cu Tariful Vamal și de a marca datele valorice. Aceasta este una dintre cele mai importante probleme din întreaga procedură de vămuire a mărfurilor.

Documentele și datele vamale sunt armonizate cu standardele UNCTAD (Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare) și WCO (Organizația Mondială a Vămirilor), precum și cu documentele și datele necesare pentru instrumente naționale specifice. Documentele comerciale și de transport standardizate sunt utilizate pentru anumite faze ale regimului vamal.

Următoarele grupuri de documente sunt utilizate în procedura vamală: 1. Documente prevăzute de Convenția TIR și 2. Convenția ATA;

TIR convenția, ale cărei avantaje sunt folosite de peste 32.000 de companii de transport din 50 de țări din întreaga lume, permite efectuarea transportului rutier fără proceduri vamale semnificative la trecerea frontierelor internaționale și a traficului de tranzit. Sistemul TIR poate fi utilizat în prezent pentru transportul din Norvegia către Iran (direcția nord-sud) și din Kazahstan până în Portugalia (direcția est-vest). Mii de camioane din Europa poartă marca TIR albastră și albă distinctivă. Carnetul TIR, ca unul dintre pilonii principali ai sistemului TIR, este un document de control vamal acceptat internațional pentru transportul rutier internațional (MDP) de mărfuri de către autoritățile vamale, atât în țara de plecare, cât și în țara de tranzit și destinație..

Ideea carnetului **ATA** s-a născut acum patruzeci de ani. Carnetul ATA este un document vamal internațional utilizat la nivel mondial pentru scurtarea, accelerarea și facilitarea procedurilor vamale aplicabile admiterii temporare..

Documente internaționale standardizate: JCI (Document vamal unic), DVC (Declarație de valoare în vamă), lista de nume, documente de transport și comerciale, precum și înregistrări contabile care pot înlocui documentele vamale de bază);

Document național standardizat: o declarație sumară, utilizată în cazuri speciale în care documentele de transport nu pot fi acceptate.

Concepte și termeni de bază în domeniul comerțului exterior¹⁵

Permise pentru import și export de mărfuri - Un permis este un document care, la cererea solicitantului, este eliberat pentru importul, exportul sau tranzitul anumitor mărfuri. Ministerul, adică alt organism competent, în conformitate cu reglementările, decide asupra cererii de eliberare a autorizației.

Certificate care însoțesc mărfurile la export și import - La exportul mărfurilor este necesar să se obțină documentația adecvată. Este necesar să angajați un expeditor care va vămuie mărfurile pentru export în numele dvs. și vă va informa care sunt documentele

¹⁵La fel.

necesare pentru exportul anumitor mărfuri. Unele documente sunt necesare pentru fiecare tranzacție de export: documente comerciale, documente de transport, documente de asigurare a mărfurilor și documente vamale.

Incotermele - Incotermele sunt regulile Camerei Internaționale de Comerț (ICC, Paris) pentru utilizarea termenilor în comerțul intern și internațional. Trimiterea la regula Incoterms din contractul de vânzare definește în mod clar obligațiile respective ale părților contractante și reduce riscul de complicații legale. Cea mai recentă versiune a Incoterms 2010 a intrat în vigoare la 1 ianuarie 2011.

Declarația de mărfuri - O declarație este un document vamal care parcurge mai multe etape și își modifică proprietățile și semnificația. În momentul depunerii, este doar o cerere. După inspecție și verificare de către vamă, declarația devine un document public.

Valoarea în vamă a mărfurilor este determinată în scopul aplicării tarifului vamal, adică colectarea taxelor de import, precum și a măsurilor netarifare determinate de reglementări speciale care reglementează comerțul cu mărfuri..

Originea mărfurilor - Există două tipuri de origine a produselor: nepreferențială și preferențială. Originea nepreferențială este determinată în primul rând de originea geografică a mărfurilor (fabricate în), adică. acordă mărfurilor statutul de produs național - indică țara în care au fost produse mărfurile și nu acordă mărfurilor un statut privilegiat. Originea preferențială este utilizată în aplicarea beneficiilor acordate unei țări, adică. în comerț sau schimb fără taxe vamale cu taxe vamale reduse și se dovedește numai în cazul aplicării acestui privilegiu.

Returnarea mărfurilor - Cererea depusă la biroul vamal pentru returnarea mărfurilor importate în străinătate nu trebuie să se justifice. Cererea se depune în scris la biroul vamal sub controlul căruia se află mărfurile. Dacă pentru mărfuri au fost plătite taxe vamale și alte taxe de import, biroul vamal este obligat să restituie solicitantului taxele vamale plătite la returnarea mărfurilor în străinătate..

Transportul mărfurilor periculoase - Acordul european privind transportul internațional al mărfurilor periculoase (abrevierea ADR, din Accord européen relatif au transport international des marchandises Dangereuses par Route) reglementează transportul mărfurilor periculoase. Mărfurile ADR sunt definite în nouă clase: Clasa 1. Substanțe explozive, Clasa 2. Gazele sub presiune, în stare lichidă sau dizolvate sub presiune, Clasa 3. Lichide inflamabile, Clasa 4. Solide inflamabile, Clasa 5. Substanțe oxidante, Clasa 6 Substanțe toxice (toxice) și infecțioase, Clasa 7. Substanțe radioactive, Clasa 8. Substanțe corozive, Clasa 9. Substanțe periculoase mixte.

PARTEA III

STUDIU DE CAZ - EXEMPLU

Următoarea este o descriere mai specifică a „pașilor” care trebuie implementați, adică activitățile necesare și documentația necesară pentru o tranzacție de comerț exterior (vămuirea importului și exportului). Exemplul se referă în mod specific la importul de mărfuri din străinătate (România) în Serbia. Procedura este similară (aproape identică) în activitatea de export (vămuire), cu excepția faptului că, în acest caz, compania din Serbia apare ca vânzător, astfel încât compania internă (sârbă) apare ca vânzător pe documentele relevante..

Afaceri de import - un exemplu / instrucțiune practică

Această activitate începe cu definirea condițiilor de cumpărare și vânzare a anumitor bunuri între firma vânzătorului din România și firma cumpărătorului din Serbia. Condițiile convenite de partenerii de afaceri pot fi formalizate printr-un contract de vânzare, deși în practică factura de ieșire emisă de vânzător este tratată ca un contract, adică are aceeași semnificație în operațiunile de comerț exterior. Pe baza facturii de vânzare, se poate începe o afacere de comerț exterior.

Elementele obligatorii pe care ar trebui să le conțină factura emisă de vânzător (în acest caz o companie din România) sunt:

- Date de bază despre vânzătorul de bunuri (numele companiei, adresa, țara etc.)
- Date de bază privind cumpărătorul de bunuri (numele companiei, adresa, țara etc.)
- La ce paritate (Incoterms) sunt bunurile cumpărate
- Moneta în care sa plătește.
- Specificații detaliate ale bunurilor vândute:
 - tipul de marfă
 - numărul tarifului
 - cantitatea
 - preț pe unitate
- Valoarea totală a bunurilor vândute (valoarea totală a facturii)
- Greutatea brută și netă a mărfurilor
- Numărul de paleți / colete

Ceea ce trebuie să aveți în vedere, adică să știți este că, în timpul activității de import / export, rata taxei pe valoarea adăugată (TVA) nu este afișată, deoarece această taxă nu este calculată în aceste activități..

Activitatea specifică de import (import din România în Serbia) funcționează în practică în felul următor:

- companie din Serbia (cumpărător) care dorește să cumpere bunuri de la o companie din România (de la vânzător) verifică disponibilitatea bunurilor solicitate. După posibile negocieri cu privire la condițiile de vânzare și acordul privind

cantitatea și prețul, vânzătorul formează specificația finală a mărfii, iar ulterior vânzătorul trimite cumpărătorului o factură pro forma pentru bunurile solicitate.;

- Cumpărătorul verifică oferta / specificațiile bunurilor trimise de vânzător și, după verificare, confirmă că este de acord cu oferta specifică;
- După aceea, compania din Serbia (cumpărător; importator) va începe activități legate de organizarea transportului / transportului de mărfuri din România în Serbia. Și anume, în practica comerțului exterior de astăzi, cel mai frecvent caz (deși nu trebuie neapărat să fie așa) este că transportul este organizat și plătit de importator, adică de cumpărător.;
- După ce importatorul găsește vehiculul care va transporta mărfurile din România în Serbia, acesta trimite informațiile necesare despre vehicul (mărci de înmatriculare, tip) și șofer (nume și prenume) vânzătorului / furnizorului, care apoi trimite informații detaliate cumpărătorului pe baza acestor informații. despre data și ora când vehiculul ar trebui să apară la încărcare în locația definită de vânzător (de exemplu, depozit);
- După încărcarea mărfii, vânzătorul emite o factură cu elementele de mai sus.

Dacă vânzătorul din România are statutul de exportator autorizat (ceea ce este cel mai frecvent caz în prezent), atunci indiferent de valoarea mărfurilor de pe factură nu este necesar să se emită EUR1 (document internațional de origine), dar este suficient să se indice originea mărfurilor în conformitate cu formularul prescris la nivel internațional.

După ce factura și documentația însoțitoare sunt pregătite, acestea sunt predate expeditorului care trebuie să elibereze mărfurile în țara exportatoare, iar mijlocul de transport (de obicei un camion) este trimis la terminalul vamal..

În această etapă, este necesar ca firma care efectuează transportul (transportatorul) să completeze și să certifice documentul internațional privind transportul mărfurilor (CMR), ca dovadă că vânzătorul a predat marfa transportatorului, iar transportatorul confirmă că a primit marfa. Cu acea ocazie, următoarele date ar trebui introduse / completate în CMR:

- Informații de bază despre vânzătorul de mărfuri - exportator (numele companiei, adresa, țara etc.)
- Date de bază privind cumpărătorul de bunuri - importator (numele companiei, adresa, țara etc.)
- locul și data încărcării mărfurilor în mijlocul de transport
- Locul (locația) în care ar trebui livrate bunurile
- Date privind greutatea mărfurilor
- Date privind numărul de paleți / colete
- Termen de livrare (Incoterms)
- Data

După vămuirea la export, transportatorul primește documentația necesară în original și se mută la destinația descărcării mărfurilor.

La intrarea în Serbia, la punctul de trecere a frontierei, este necesar ca transportatorul să contacteze unul dintre expeditorii de mărfuri, pentru a efectua o escortă, un document care direcționează vehiculul de la punctul de frontieră către destinația de descărcare specificată în CMR..

Când vehiculul ajunge în orașul în care urmează să fie descărcate mărfurile, acesta ajunge la terminalul vamal (dacă importatorul nu are așa-numita „vămuire la domiciliu”, adică un angajat care este competent și autorizat să elibereze mărfurile), anunță importatorul / cumpărătorul. Importatorul / cumpărătorul își notifică apoi expeditorul, pentru a pregăti documentația adecvată necesară efectuării vămuirii de import..

După vămuirea importului, CMR ar trebui să certifice și compania importatoare (cumpărătorul) atunci când mărfurile ajung la locația definită / determinată anterior (de exemplu, în depozitul importatorului / cumpărătorului), ceea ce dovedește că transportatorul a descărcat mărfurile și le-a livrat la locul convenit. Apoi sunt create condițiile pentru ca firma transportatoare să factureze serviciile de transport al mărfurilor.

Este necesar ca firma care a efectuat transportul (transportatorul) să furnizeze o factură pentru transport.

Expeditorul de mărfuri completează JCI (document vamal unic), care ar trebui să conțină informații despre:

- Expeditorului
- Destinatarului bunurilor
- Deputatului
- Număr de înregistrare al vehiculului
- Vama de intrare
- Țara de expediție
- Valute și valori ale facturilor
- Rata de schimb
- Și date similare.

După finalizarea vămuirii de import, camionul este trimis la depozitul importatorului (cumpărătorului) pentru descărcarea mărfii.

BIBLIOGRAFIE ȘI WEBOGRAFIE FOLOSITĂ:

LEGEA VAMALĂ („Monitorul Oficial al RS”, nr. 95/2018 și 91/2019 - altă lege)

European Commission (2020), COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT
Country Report Romania 2020

Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00110/default/table?lang=en>
<http://www.mfa.gov.rs/sr/index.php/spoljna-politika/bilateralni-odnosi/117-bilateralni-odnosi/11518-rumunija?lang=lat>

<https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>

<https://ec.europa.eu/trade/import-and-export-rules/import-into-eu/>

<https://eur>

lex.europa.eu/summary/chapter/customs.html?root_default=SUM_1_CODED%3D12&locale=en

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32015R0479>

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020R0402&from=EN>

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0478&from=EN>

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0936&from=EN>

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0755&from=EN>

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52007DC0183&from=EN>

<https://madb.europa.eu/madb/>

<https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>

<https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/documents-customs-clearance>

Ministerul Finanțelor, Buletinul finanțelor publice (mai 2020), nr. 189, <https://www.mfin.gov.rs/aktivnosti/bilten-javnih-finansija/>

Agencia pentru Dezvoltare din Serbia (RAS), <http://ras.gov.rs/en/aktuelno/preduzetnicki-servis/poslovanje-sa-inostranstvom>

Biroul Statistic al Republicii, Anuarul Statistic al Republicii Serbia, ani diferiți, www.nbs.rs

Parteneri de proiect

Beneficiarul principal:
RP “Drumuri din Serbia”,
Serbia



Parteneri:
Orașul Jimbolia, România



Orașul Kikinda, Serbia



Agenția Regională
pentru Dezvoltarea
Socio-economică Banat



www.romania-serbia.net

Titlul proiectului: Îmbunătățirea conectării Banatelor 2 – IBC 2 - eMS: RORS 481
Editorul materialului: Agenția Regională pentru Dezvoltarea Socio-economică Banat
Data publicării: Septembrie 2020

**Conținutul acestui material nu reprezintă în mod necesar poziția oficială
a Uniunii Europene.**

Pentru eventuale sesizări, contactați: romania-serbia@mdrap.ro



UNIUNEA EUROPEANĂ

Cooperare dincolo de frontiere.

Programul Interreg -IPA de Cooperare Transfrontalieră România-Serbia este finanțat de Uniunea Europeană prin Instrumentul de Asistență pentru Preaderare (IPA II) și cofinanțat de statele partenere în program.