



# ПОСОБИЕ ПО ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*(для начинающих экспортеров Узбекистана)*

Ташкент 2007

Распространяется бесплатно.



тираж 1000 экземпляров.

Документ подготовлен на основе материалов группы экспертов в составе:

А.Абдуразаков,  
Э.Аббосов,  
Ш.Ерназаров,  
Ю.Агаджанов,  
Р.Атаханов, Н.Зуфарова,  
Н.Касимов, В.Ли,  
Ш.Мирзаджанов,  
К.Мукимов,  
Н.Талибджанов,  
Х.Усманова, Г.Хачиев,  
Д.Хамраев, В.Шарипов,  
М.Цой.

Под руководством:

А.Шайхова,  
Председателя Торгово-промышленной палаты Узбекистана.

В пособии также использованы материалы Программы Развития Организации Объединенных Наций, Центра экономических исследований, Азиатского банка развития и Международной финансовой корпорации группы Всемирного банка.

Составитель и редактор:  
А.Баранник

## АННОТАЦИЯ

Пособие содержит базовые сведения об экспортной деятельности субъектов предпринимательства в Республике Узбекистан, системе государственного регулирования и стимулирования данной деятельности, ее ключевых процедурах и, необходимых для их прохождения документах. Также предоставлена информация о нормативно-правовых актах по основным этапам осуществления экспорта, об организациях и учреждениях, призванных оказывать поддержку и услуги субъектам предпринимательства, выходящим со своей продукцией на внешний рынок, и общесправочные данные по внешнеэкономической деятельности.

Публикация предназначена для малых, частных предприятий, микрофирм, индивидуальных предпринимателей, других категорий хозяйствующих субъектов, желающих начать экспортную деятельность, а также всех интересующихся вопросами внешней торговли.

## БЛАГОДАРНОСТЬ

Пособие издано благодаря спонсорской поддержке Программы Развития Организации Объединенных Наций в рамках реализации проекта «Бизнес Форум Узбекистана» и распространяется бесплатно через Торгово-промышленную палату Республики Узбекистана и ее структурные подразделения. Материалы, изложенные в пособии, в расширенном виде размещены на интернет-портале экспортеров Узбекистана:

[www.exim.uz](http://www.exim.uz)

Мы благодарны нашим коллегам, членам Проблемного совета Центра экономических исследований, чьи замечания были весьма полезны в ходе исследования. Также благодарны Б. Эшонову за руководство и консультации на протяжении всей работы, за оказанную поддержку, ценные комментарии и предложения по концепции и тексту публикации.

**Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан  
Программа Развития ООН  
Проект "Бизнес Форум Узбекистана"**

Республика Узбекистан, г. Ташкент, ул. Бухоро, 6

Телефон: + (998-71) 133-77-49

Веб-сайт: [www.exim.uz](http://www.exim.uz), [www.bfu.uz](http://www.bfu.uz)  
[www.chamber.uz](http://www.chamber.uz).

Факс: (998-71) 132-09-03

E-mail: [exim@bfu.uz](mailto:exim@bfu.uz)



## **СЛОВО К ЧИТАТЕЛЯМ**

Одной из самых заметных тенденций экономического развития Узбекистана является рост малого бизнеса - малых предприятий, микрофирм и индивидуальных предпринимателей. За 2001-2005 годы доля этого сектора в валовом внутреннем продукте республики повысилась с 33,6% до 38,2%, в общей численности занятых в экономике страны - с 53% до 66%.

Среди многих видов товаров и услуг с маркой "Сделано в Узбекистане", востребованных не только на внутреннем, но и на внешнем рынке, есть немало того, что произведено субъектами малого бизнеса. Часть этой продукции они экспортируют самостоятельно по прямым договорам с импортерами, остальное - при содействии и посредничестве внешнеторговых компаний, через предприятия Узбекистана за рубежом, торгово-инвестиционные дома Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан в зарубежных странах, товарные биржи.

В 2005 году доля малых предприятий, микрофирм и индивидуальных предпринимателей в общей стоимости проданной из республики за границу продукции составила 6%. Этот скромный показатель является следствием того, что большинство субъектов малого бизнеса не занимаются экспортной деятельностью. Причем, среди них есть немало производителей добротной, качественной продукции, которая при небольших изменениях в ее дизайне и упаковке успешно могла бы продаваться за рубежом.

К числу главных причин слабой вовлеченности субъектов малого бизнеса в экспортную деятельность относится то, что далеко не все их руководители и специалисты знакомы с основами этой деятельности. С учетом данного обстоятельства Торгово-промышленная палата Республики Узбекистана решила выпустить пособие, содержащее важнейшие сведения об экспортной деятельности, в частности, о системе ее государственного регулирования и стимулирования, о ключевых процедурах, пошаговых действиях и документах, которые необходимы для их прохождения, об организациях и учреждениях, призванных оказывать поддержку субъектам предпринимательства, выходящим со своими товарами и услугами на внешний рынок.

Конечно, небольшая публикация не в состоянии отразить все вопросы экспортной деятельности. Более полную информацию о ней уважаемый Читатель сможет найти на электронных страницах Интернет сайта [www.exim.uz](http://www.exim.uz), который, как и пособие, разработаны при техническом содействии Представительства Программы Развития ООН в Республике Узбекистан.

Председатель  
Торгово-промышленной палаты  
Республики Узбекистана

**Алишер Шайхов**

## **СЛОВО К ЧИТАТЕЛЯМ**

Среди Ваших родственников, друзей или знакомых наверняка есть предприниматели, которые руководят малыми предприятиями, микрофирмами, имеют свой частный, семейный бизнес и занимаются экспортом. Конечно, под экспортом понимается продажа товаров (услуг) иностранным юридическим или физическим лицам на основе контракта с импортером, через таможенную и на других законных основаниях, а не полулегальный челночный бизнес, контрабанда.

Если Вы тоже предприниматель (а тем более товаропроизводитель), то, возможно, задумывались над вопросом: "Может и мне заняться экспортом, продавать свою продукцию за границу и зарабатывать валюту?".

Публикация, которую Вы держите в своих руках, естественно, не может дать ответ на этот вопрос. Она, однако, поможет Вам определиться с ответом.

Каким образом? Прежде всего тем, что предоставит информацию об основах экспортной деятельности, о ее этапах, процедурах, документации, порекомендует что необходимо делать и к кому обратиться за содействием, где найти нужные сведения для принятия решения.

Поддерживая усиление потенциала субъектов частного бизнеса Узбекистана, в том числе в сфере экспортной деятельности, Программа Развития ООН исходит из того, что устойчивое развитие малых предприятий, микрофирм, индивидуальных предпринимателей, традиционного семейного бизнеса, укрепление их позиций на внутреннем и внешнем рынках способствуют решению многих социально-экономических задач. Важнейшей среди них, с точки зрения международного сообщества, является рост доходов малообеспеченных слоев населения, борьба с бедностью. Именно эта задача доминирует в Декларации Тысячелетия ООН, которая принята в 2000 г. и поддержана лидерами 189 стран мира, в том числе Узбекистана.

Действительно, успешный выход на внешний рынок товаров и услуг дает малому бизнесу новые импульсы развития. Он обеспечивает рост доходов, численности персонала, уровня профессиональной квалификации, медицинского обслуживания работников, занятых в этом секторе экономики. Таких результатов можно достичь ценой упорного труда, серьезной работы, которая требует немалых знаний в самых различных сферах экспортной деятельности. Хотелось бы верить, что публикация, которую уважаемый Читатель держит в своих руках, внесет определенный вклад в формирование этих знаний.

Постоянный представитель ПРООН  
в Республике Узбекистан

**Фикрет Акчура**

# ОГЛАВЛЕНИЕ

## ЧАСТЬ 1. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА В УЗБЕКИСТАНЕ

### ПРЕДИСЛОВИЕ

#### ГЛАВА I.

#### **ЛЬГОТЫ И ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПИСАНИЯ**

- Цели экспортного регулирования
- Государственная поддержка и льготы для экспортеров
- Предписания в сфере экспорта
- Регулирование и развитие экспорта услуг

#### ГЛАВА II.

#### **ПРОЦЕДУРЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА**

- Экспортные контракты
- Регистрация и учет экспортных контрактов
- Экспортные процедуры
- Роль и виды экспортной сертификации и лицензирования
- Роль таможенных органов и таможенные процедуры
- Грузовая таможенная декларация
- Таможенные брокеры

#### ГЛАВА III.

#### **ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ЭКСПОРТ**

- Локализация и её потенциал
- Льготы участникам Программы локализации

#### **ВОПРОСНИК ПО САМООЦЕНКЕ ГОТОВНОСТИ К ЭКСПОРТУ**

## ЧАСТЬ 2. ЭКСПОРТ: ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ

#### ГЛАВА I

#### **СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА, СВЯЗАННОГО С ЭКСПОРТОМ**

- Начальный капитал
- Разрешение на осуществление предпринимательской деятельности
- Экспортный план
- Бухгалтерская отчетность
- Офис и служащие

#### ГЛАВА II

#### **РАЗРАБОТКА ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ**

- Определение экспортного потенциала продукции
- Поэтапное изучение информации о международных рынках и её источники
- Стратегическое ценообразование

#### ГЛАВА III.

#### **ПОДГОТОВКА ПРОДУКТА К ЭКСПОРТУ**

- Адаптация продукта
- Инжиниринг и дизайн
- Брэндинг, маркировка и упаковка
- Гарантии и услуги по обслуживанию

#### ГЛАВА IV

#### **ВНЕДРЕНИЕ НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК**

- Подходы к экспорту
- Прямой экспорт
- Экспорт через посредников и зарубежные предприятия
- Экспорт товаров через товарно-сырьевые биржи
- Как завязать контакты и найти нужного зарубежного партнера
- Представитель по продажам и дистрибьютор
- Переговоры по заключению соглашения с зарубежным представителем
- Экспорт через альянс/совместное предприятие (СП)
- Экспортный маркетинг
- Продвижение продукта за рубежом
- Использование ресурсов Интернет-сети

#### ГЛАВА V

#### **ПЛАНИРОВАНИЕ ВЫИГРЫШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ**

- Подготовка к переговорам
- Переговорный процесс
- Как отвечать на запросы
- От предложения к контракту

<b>ГЛАВА VI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Как построить рабочие отношения</li> </ul> <b>ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Финансирование экспорта</li> <li>• Банки</li> <li>• Страхование экспортного контракта</li> </ul>
<b>ГЛАВА VII</b>	<b>МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Международное регулирование экспорта</li> <li>• Юридическая помощь экспортерам</li> <li>• Качество продукции и экологические требования</li> <li>• Регулирование импорта в зарубежных странах</li> <li>• Вопросы интеллектуальной собственности</li> </ul>
<b>ГЛАВА VIII</b>	<b>ЭКСПОРТ УСЛУГ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• «Невидимый» экспорт</li> <li>• Виды экспортируемых услуг</li> </ul>
<b>ГЛАВА IX</b>	<b>ПЛАТЕЖНЫЕ МЕТОДЫ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Методы платежа по экспортным контрактам</li> <li>• Документарный аккредитив</li> <li>• Банковская гарантия</li> <li>• Проблемы с оплатой</li> </ul>
<b>ГЛАВА X</b>	<b>ТРАНСПОРТИРОВКА И ЭКСПЕДИТОРЫ ГРУЗОВ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Оценка и выбор экспедитора</li> <li>• Важность «ИНКОТЕРМС» для экспортера</li> <li>• Ответственность продавца и покупателя</li> <li>• Основные международные транспортно-экспедиторские документы</li> <li>• Планирование транспортных операций</li> <li>• Страхование экспортных грузов</li> </ul>
<b>ГЛАВА XI</b>	<b>ПОСЛЕПРОДАЖНЫЕ УСЛУГИ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Услуги после продажи</li> <li>• Юридические вопросы</li> </ul>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b>	
<b>ДВАДЦАТЬ ШАГОВ К УСПЕХУ В ЭКСПОРТЕ</b>	

## **ГЛОССАРИЙ**

### **ПЕРЕЧЕНЬ УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ**

<b>ПРИЛОЖЕНИЕ А.</b>	<b>ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Профильные министерства, агентства и ведомства</li> <li>• Торговые советники в посольствах Узбекистана за рубежом и торговые представительства</li> </ul>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ Б.</b>	<b>ЧАСТНЫЙ СЕКТОР</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ТПП в Узбекистане и представительства за рубежом</li> <li>• Внешнеторговые предприятия Узбекистана</li> <li>• Сертификация</li> <li>• Банки</li> <li>• Биржи</li> <li>• Страховые компании</li> <li>• Консалтинговые компании</li> <li>• Транспортно-экспедиторские службы</li> <li>• Юридические консультанты</li> <li>• Бухгалтерские и аудиторские фирмы</li> </ul>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ В.</b>	<b>ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Кодексы и Законы</li> <li>• Указы</li> <li>• Постановления</li> <li>• Распоряжения, положения и прочие</li> </ul>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ Г.</b>	<b>ОБРАЗЕЦ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ Д.</b>	<b>ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ Е.</b>	<b>БИБЛИОГРАФИЯ</b>

## **ЧАСТЬ 3. ПРИЛОЖЕНИЯ**

# ПРЕДИСЛОВИЕ

## Изучение пособия также позволит Вам:

- оценить готовность Вашего бизнеса к выходу на международный рынок
- подготовить экспортный и маркетинговые планы
- правильно изучить и выбрать зарубежный рынок для Вашей продукции и услуг
- найти потенциальных покупателей товара в избранной для экспорта стране
- понять юридические аспекты международных сделок
- определить наиболее выгодные условия и пути поставки Вашей продукции покупателю
- правильно использовать доступные финансовые возможности

Слово «экспорт» происходит от латинского «exporto», что в переводе означает «вывозу». Обычно под этим словом понимается вывоз из одной страны в другую страну каких-либо материальных ценностей, капитала, знаний, рабочей силы и т.д. Согласно Закону Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности» экспорт является одной из двух составных частей внешнеторговой деятельности (вторая часть – «импорт»). Причем, в Законе содержится два определения этого понятия. Первое касается экспорта товаров, второе – экспорта работ (услуг):

- «Экспортом товаров является вывоз товаров с таможенной территории Республики Узбекистан без обязательства об их обратном ввозе, если иное не предусмотрено законодательством».
- «Экспортом работ (услуг) является выполнение (оказание) работ (услуг) юридическим или физическим лицом Республики Узбекистан юридическому или физическому лицу иностранного государства независимо от места их выполнения (оказания)».

Под товарами понимаются самые различные материальные ценности, в частности, сырье, полуфабрикаты, энергоносители, продукты питания, машины, оборудование, транспортные средства, другие готовые изделия и т.д. Почти все виды товаров (кроме, пожалуй, электрической энергии, природного и некоторых химических газов) можно увидеть, и все без исключения – измерить, сосчитать, учесть при пересечении таможенной границы.

Сложнее обстоит с экспортом работ (услуг). В определении, данном Законом этому виду экспорта, нет упоминания таможенной территории. Понятно почему – ведь, например, услуги по размещению, питанию, проведению экскурсий для иностранных туристов, прибывших в Узбекистан, оказываются на нашей таможенной территории. Однако все остальные признаки экспорта (как и у экспорта товаров) тут налицо – услуги оказываются в соответствии с контрактом, за них отечественная туристическая фирма получает из-за рубежа валюту. Услуги, в отличие от товаров, не имеют вещественной формы, их невозможно увидеть, поэтому экспорт услуг часто называют «невидимым экспортом». По этой же причине экспорт услуг не всегда оформляется таможенными органами.

Если Вы предприниматель, а тем более товаропроизводитель, то, возможно, задумывались над вопросом: «Может мне заняться экспортом, продавать свою продукцию или услуги зарубеж и зарабатывать валюту?». Пособие, которое Вы держите в своих руках, естественно, не даст однозначный ответ на этот вопрос, однако поможет принять решение. Каким образом? Прежде всего, предоставив информацию об основах экспортной деятельности, ее этапах, процедурах, документации, а также рекомендации о том, где найти нужные сведения для ее начала что необходимо делать и к кому обратиться за содействием.

Авторы приложили все усилия для проверки подлинности содержащейся в пособии информации, и тем не менее, не исключено, что к моменту издания пособия какие либо из представленных материалов или предписаний могут измениться или устареть. При ведении внешнеторговой деятельности мы рекомендуем вам обращаться за содействием к профильными специалистами государственных и негосударственных организаций, специализированных коммерческих компаний, филиалам Торгово-промышленной палаты Узбекистана, чья контактная информация представлена в «Приложении».

Успехов Вам и процветания Вашей экспортной деятельности!

*Авторский коллектив.*

«Пятый приоритет - всемерное стимулирование экспорта и обеспечение экономики валютных ресурсов, их рациональное и эффективное использование. Реализация этого приоритета предусматривает дальнейшую либерализацию внешней торговли и валютного рынка, формирование экспорто-ориентированной структуры экономики, возрастание доли участия частного сектора в повышении экспортного потенциала».

Из доклада Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития в 2005 году и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2006 году (11/02/2006).

В условиях обретенной Узбекистаном независимости и активной интеграции страны в мировую экономику внешнеэкономическая деятельность строится на современной основе и активно поддерживается государством. Развитие малого предпринимательства происходит в условиях последовательного преобразования экономики, расширения процессов её либерализации. Реализация мер по формированию благоприятного делового климата способствует увеличению вклада малого бизнеса в экономический рост, созданию новых рабочих мест, повышению численности занятых и другим качественным изменениям в этом приоритетном секторе экономики.

На заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан по итогам социально-экономического развития страны в 2005 году в числе приоритетов на 2006 и последующие годы были названы всемерное стимулирование экспорта, развитие инфраструктуры, обеспечивающей интеграцию и продвижение отечественной продукции на внешние рынки, и особенно возрастание роли частного сектора в усилении экспортного потенциала.

## ГЛАВА I. ЛЬГОТЫ И ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПИСАНИЯ

### Цели экспортного регулирования

Государственная политика регулирования экспорта в Узбекистане преследует несколько ключевых целей. Главными из них являются содействие устойчивому росту объемов, номенклатуры и эффективности поставок конкурентоспособных товаров и услуг за границу, а также обеспечение безопасности национальной экономики. Достижению этих целей служат принятые в стране нормативно-правовые акты и практическая деятельность целого ряда структур.

Государство всемерно поощряет инвестиционную активность, особенно приток в Узбекистан прямых иностранных инвестиций, которые направляются в экспортоориентированные отрасли экономики. С помощью законодательно установленных мер государство стимулирует повышение доли производимых субъектами хозяйственной деятельности товаров и услуг, предназначенных для реализации на внешнем рынке. Многие делается для их соответствия установленным за рубежом стандартам и, тем самым, обеспечения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на внешнем рынке.

### Государственная поддержка и льготы для экспортеров

В Узбекистане отсутствуют количественные ограничения и квоты на экспорт, а лицензирование и прямые запреты применяются в отношении немногочисленной группы товаров. Далее приводим краткую информацию о льготах в области экспорта.

- Экспорт товаров и услуг не облагается таможенными пошлинами, кроме сбора за таможенное оформление.
- Для предприятий-экспортеров установлен порядок уплаты налога на доходы (прибыль) и налога на имущество в зависимости от доли экспорта товаров (работ и услуг) собственного производства за СКВ в общем объеме реализации (при доле экспорта от 15% до 30% ставки указанных налогов снижаются на 30%, а при доле экспорта от 30 и более процентов ставки налогов снижаются в 2 раза). Этот порядок распространен и на микрофирмы, и малые предприятия при исчислении единого налогового

## **НЕКОТОРЫЕ ЛЬГОТЫ РЯДА ОТРАСЛЕЙ:**

**В плодоовощном секторе освобождены с момента регистрации от уплаты:**

1) единого земельного налога сроком на 5 лет садоводческие и виноградарские фермерские хозяйства, создаваемые на базе реорганизуемых ширкатов;

2) налога на доходы (прибыль), земельного налога, налога на имущество, налога на добавленную стоимость (кроме НДС на импорт), единого налогового платежа сроком на 3 года вновь организуемые агропромышленные фирмы.

**В интересах ускорения процедур и удешевления экспорта свежей плодоовощной продукции:**

1) максимальный срок таможенного оформления этой продукции не должен превышать 1 сутки;

2) оформление сертификатов происхождения и соответствия, а также фитосанитарного заключения допускается с выездом представителей оформляющих структур на поле до сбора или загрузки продукции в транспорт;

3) транспортную тару и потребительскую упаковку для экспортируемой продукции можно завезти в Республику Узбекистан в режиме "Временный ввоз" без уплаты импортной

платежа (порядок действует и в случае реализации предприятиями своей экспортной продукции не напрямую, а через торгово-посреднические дома Торгово-промышленной палаты, специализированные внешнеторговые объединения и фирмы, являющиеся подразделениями министерств, ведомств и корпоративных объединений).

- Услуги по транспортировке, погрузке, разгрузке, перегрузке экспортируемых товаров и экспорт за свободно конвертируемую валюту товаров, работ и услуг вне территории Узбекистана не облагается налогом на добавленную стоимость.
- С экспортируемых товаров не взимается акцизный налог.

Льготы, перечисленные в трех следующих пунктах, создают благоприятные условия для ввоза товаров, и в то же время позитивно сказываются и на выпуске экспортоориентированной продукции:

- Плательщику может быть предоставлена отсрочка или рассрочка уплаты таможенных платежей при условии обеспечения их уплаты (по решению таможенного органа). Уплата таможенных платежей может обеспечиваться залогом товаров и транспортных средств, гарантией третьего лица, либо внесением на депозитный счет таможенного органа причитающихся сумм (отсрочка или рассрочка уплаты таможенных платежей не может превышать двух месяцев со дня принятия таможенной декларации; при предоставлении отсрочки и рассрочки взимаются проценты в порядке, предусмотренном законодательством).
- Предприятиям-производителям предоставляется отсрочка по уплате налога на добавленную стоимость на импортируемые материально-технические ресурсы, используемые для производства экспортной продукции, сроком на 90 дней без взимания процентов.
- Микрофирмам и малым предприятиям сферы материального производства и услуг, фермерским хозяйствам, а также дехканским хозяйствам со статусом юридического лица предоставляется отсрочка по уплате таможенных платежей (за исключением сборов за таможенное оформление) на импортируемые для собственных нужд оборудование, сырьевые и материальные ресурсы сроком на 90 дней без взимания процентов.

Особое содействие государство оказывает экспортной деятельности субъектов малого бизнеса, которые пользуются не только всеми общими, но и некоторыми специально установленными преференциями. К примеру, микрофирмы и малые предприятия освобождены от обязательства продажи валютной выручки, поступающей от экспорта товаров (работ, услуг) собственного производства; предприятиям малого бизнеса разрешено осуществлять экспорт за наличную иностранную валюту, проводимую через кассы уполномоченных банков.

## **Предписания в сфере экспорта**

Хозяйствующие субъекты в сфере малого бизнеса имеют право экспортировать любые товары и услуги в любых объемах, за исключением следующих видов запрещенных к вывозу и некоторых специфических товаров, на экспорт которых необходимо получить разрешение или соблюсти определённые условия<sup>1</sup>:

- **Запрещенные к экспорту товары<sup>2</sup>:**  
Зерно (пшеница, рожь, ячмень, овес, рис, кукуруза, гречиха); хлебобулочные

<sup>1</sup> Из-за ограниченности формата пособия в перечнях не указаны исключения и уточнения по кодам ТН ВЭД; такая информация содержится на Интернет сайте [www.exim.uz](http://www.exim.uz).

<sup>2</sup> Правом экспорта отдельных товаров этой группы наделены некоторые крупные государственные предприятия (Узтрансгаз, Узбекэнерго, Узметкомбинат и т.д.) и внешнеторговые компании.

таможенной пошлины.

**Некоторые льготы в текстильной отрасли:**

1) технологическое оборудование, завозимое в Узбекистан для создания новых, модернизации и технического перевооружения действующих производств и как вклад иностранных инвесторов в уставный фонд предприятия, освобождается от налога на добавленную стоимость;

2) предприятия, производящие потребительские товары, уплачивают налог на прибыль по ставке, сниженной на 20% от действующей;

3) предприятия, выпускающие товары детского ассортимента, уплачивают налог на прибыль по ставке 7%;

4) микрофирмы и малые предприятия уплачивают единый налоговый платеж от выручки по ставке, сниженной на 25% от действующей;

5) доходы, полученные за счет прироста физических объемов производства потребительских товаров, освобождаются от уплаты налога на прибыль и единого налогового платежа;

6) предприятиям, производящим потребительские товары, разрешено отпускать производимые ими товары по договорам консигнации, комиссии и поручениям на срок не более 90 дней;

7) предприятия с иностранными инвестициями, специализирующиеся на

изделия (кроме мучных кондитерских изделий, пирожных, печенья собственного производства); мука и крупа; скот, птица; мясо и пищевые мясные субпродукты; сахар; предметы старины, представляющие значительную художественную, историческую, научную или иную культурную ценность (по заключению Министерства по делам культуры и спорта); растительные масла (кроме технических); кожевенное сырье (включая нестандартное), пушно-меховое сырье, в том числе каракулевое (включая нестандартное); лом и отходы цветных металлов; коконы тутового шелкопряда, шелк-сырец, шелковые отходы.

➤ *Товары, работы и услуги, экспортируемые по разрешениям, выдаваемым уполномоченными органами Республики Узбекистан:*

Дикорастущие растения, занесенные в Красную книгу, их части и продукты (разрешение выдает Кабинет Министров Республики Узбекистан); озоноразрушающие вещества и содержащая их продукция (Государственный комитет Республики Узбекистан по охране природы); результаты научно-исследовательских работ, ноу-хау, изобретения (Комитет по координации развития науки и технологии при КМ); профессиональная деятельность за рубежом граждан Республики Узбекистан (Министерство труда и социальной защиты Республики Узбекистан).

➤ *Товары, экспортируемые после регистрации контрактов в МВЭСИТ:*

Вооружение и военная техника, специальные комплектующие изделия для их производства; драгоценные металлы, сплавы, изделия из них, руды, концентраты, лом и отходы драгоценных металлов, драгоценные камни и изделия из них, отходы, порошки и рекуператор драгоценных природных камней, жемчуг и изделия из него, янтарь и изделия из него; уран и другие радиоактивные вещества, изделия из них, отходы радиоактивных веществ, приборы и оборудование с использованием радиоактивных веществ; цветные металлы, прокат цветных металлов, лом и отходы цветных металлов; черные металлы, прокат черных металлов, лом и отходы черных металлов; нефть сырая, газ природный; волокно хлопковое, линт хлопковый.

➤ *Товары, экспортируемые по лицензиям МВЭСИТ:*

Вооружение и военная техника, специальные комплектующие изделия для их производства; драгоценные металлы, сплавы, изделия из них; руды, концентраты, лом и отходы драгоценных металлов; драгоценные камни и изделия из них; отходы, порошки и рекуператор драгоценных природных камней, жемчуг и изделия из него; янтарь и изделия из него; уран и другие радиоактивные вещества, изделия из них; отходы радиоактивных веществ; приборы и оборудование с использованием радиоактивных веществ.

➤ *Высоколиквидные товары, экспортируемые только за СКВ:*

Цветные металлы, изделия и прокат цветных металлов, лом и отходы цветных металлов; уран и другие радиоактивные вещества, изделия из них; нефть сырая, газовый конденсат; волокно хлопковое, линт хлопковый; драгоценные металлы, сплавы, изделия, руды, концентраты, лом и отходы драгоценных металлов, драгоценные природные камни и изделия из них, отходы, порошки и рекуператор драгоценных природных камней; вооружение и военная техника, специальные комплектующие изделия для их производства.

➤ *Товары, экспортируемые посредническими и производственными предприятиями за СКВ только при условии предоплаты или открытия аккредитива*

Хлопковое волокно; хлопчатобумажная пряжа; линт хлопковый; нефть сырая, газовый конденсат, нефтепродукты; электроэнергия; драгоценные металлы, прокат, лом и отходы драгоценных металлов; черные металлы, прокат, лом и отходы черных металлов.

➤ *Другие важные предписания<sup>3</sup>:*

производстве готовой одежды (швейных, трикотажных и кожаных изделий), чулочно-носочных изделий и обуви, до 1 января 2009 г. освобождены от уплаты в бюджет всех видов налогов и сборов, кроме налога на добавленную стоимость;

8) ставка импортной таможенной пошлины на завозимые юридическими лицами для собственных нужд машины, станки и технологическое оборудование установлена в размере 0%;

9) предприятиям с иностранными инвестициями предоставлена дополнительная скидка в размере 5% на закупаемое за СКВ хлопковое волокно при условии полной переработки ими всего объема хлопкового волокна до готовых товаров (швейные, трикотажные, чулочно-носочные изделия).

- по постановка на учет и снятие с него контрактов в уполномоченных банках и таможенных органах;
- сертификация ряда экспортируемых товаров, подлежащих обязательной сертификации согласно действующему законодательству;
- экспорт товаров (работ, услуг) за СКВ без предварительной оплаты или открытия аккредитива может осуществляться при наличии гарантии банков получателей и/или наличия полиса страхования экспортных контрактов от политических или коммерческих рисков;
- обязательное таможенное оформление экспортируемых товаров;
- обязательная продажа государству 50% валютной выручки от реализации экспортных контрактов (за исключением микрофирм и малых предприятий и их товаров (работ, услуг) собственного производства).

## Регулирование и развитие экспорта услуг

Согласно действующим законодательным актам для признания предоставляемых услуг оказываемыми на экспорт, обязательны следующие условия: исполнителем услуг должен быть резидент Узбекистана; получателем (заказчиком) должен выступать нерезидент Узбекистана; результаты оказанных услуг должны быть вывезены за пределы таможенной территории Узбекистана без обязательств их обратного ввоза. При отсутствии хотя бы одного из вышеперечисленных условий операция не признается «экспортом услуг».

Многие нормативно-правовые положения, регулирующие экспорт товаров из Узбекистана, распространяются и на экспорт услуг. Это, в частности, касается льгот для экспортеров, предписаний в сфере экспорта. В целом система государственного регулирования экспорта услуг в республике либеральнее регулирования экспорта товаров.

Вместе с тем, экспортеры услуг обязаны соблюдать установленные законодательством предписания и процедуры. Лицензируются международные пассажирские и грузовые перевозки, туристическая и некоторые другие виды предпринимательской деятельности, связанные с экспортом услуг. К примеру, профессиональная деятельность за рубежом наших граждан экспортируется по разрешениям Министерства труда и социальной защиты.

## ГЛАВА II. ПРОЦЕДУРЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА

### Экспортные контракты

Реализация экспортных сделок должна основываться на заключении письменного экспортного контракта. Это документ, в котором в рамках закона воплощаются предпринимательский замысел и расчеты, стремление к получению максимальной прибыли. Составить экспортный контракт предприниматель может и сам, но участие опытного юриста или консалтинговой фирмы обезопасит экспортера от нарушения законодательства, сведёт к минимуму риск потерь при исполнении контракта. Если же экспортер сам намерен составить контракт, он должен заранее предусмотреть в нем максимум своих интересов, обезопасить себя от угрозы неисполнения или ненадлежащего исполнения импортером взятых на себя обязательств.

Хотя конкретное содержание экспортных контрактов различно, они должны соответствовать порядку оформления и требованиям, предусмотренным законодательством Республики Узбекистан.

Таблица № 1. Содержание типового экспортного контракта

Раздел контракта	Основное содержание раздела контракта
Преамбула	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Номер контракта, дата и место его заключения.</li> <li>• Полное наименование юридических лиц.</li> <li>• Должность, фамилии, имена лиц, заключающих контракт, с указанием документов, на основании которых эти лица действуют.</li> </ul>
Предмет контракта	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Наименование товара и его характеристики, количество и качество.</li> <li>• Вид сделки.</li> </ul>
Базис поставки («ИНКОТЕРМС-2000»)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Выполнение формальностей по вывозу-ввозу товара.</li> <li>• Страхование, переход риска случайной утраты/повреждения товара.</li> </ul>
Цена и общая сумма контракта	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Единица измерения товара (работ, услуг).</li> <li>• Базис и способ фиксации цены.</li> <li>• Цена за единицу товара согласно коду ТН ВЭД.</li> <li>• Полная стоимость продаваемого товара (оказываемой услуги).</li> </ul>
Условия платежа	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Валюта.</li> <li>• Срок и форма платежа.</li> </ul>
Упаковка и маркировка товара	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Вид, качество, размеры упаковки, тары.</li> <li>• № контракта, отправитель, получатель, вес, габариты и т.д.</li> </ul>
Порядок отгрузки товара	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обязательства продавца по комплектности, срокам и способам передачи информации о готовности товара к отгрузке или отгрузкам.</li> <li>• Сроки поставки товара.</li> </ul>
Порядок сдачи-приемки товара	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Передача товара в собственность покупателя, согласно условиям контракта, по количеству, весу, качеству.</li> <li>• Порядок осуществления сдачи-приемки товара.</li> </ul>
Рекламация	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Претензии покупателя к продавцу в связи с несоответствием поставленного товара (работ, услуг) условиям контракта.</li> <li>• Порядок, сроки предъявления, рассмотрения и урегулирования рекламации.</li> </ul>
Гарантии	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Гарантии по сертифицированным товарам (работам, услугам).</li> </ul>
Происхождение товара	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Страна происхождения поставляемого товара (исполнителя услуг).</li> </ul>
Санкции	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Пеня и/или штраф, неустойка пострадавшей стороне.</li> </ul>
Условия «форс-мажор»	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Возможность освобождения сторон от исполнения контрактных обязательств в связи с наступлением непреодолимых обстоятельств.</li> </ul>
Арбитраж	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Порядок разрешения споров, орган и местонахождение арбитража.</li> </ul>
Вступление контракта в силу и срок его действия	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ключевые условия, при которых контракт вступает в силу.</li> <li>• Период времени, в течение которого контракт сохраняет свою силу.</li> </ul>
Реквизиты сторон	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Почтовые реквизиты, адрес, банковские, отгрузочные реквизиты.</li> <li>• Заверенные печатью подписи должностных (доверенных) лиц.</li> </ul>
Язык контракта	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Узбекский или русский (для экспертизы или регистрации, в иных случаях – заверенный перевод с другого языка).</li> </ul>
Визирование контракта	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Проставление подписей на каждом листе контракта.</li> </ul>

Наряду с вопросами, которые обязательно должны быть отражены в контрактах, в них целесообразно также включить ряд дополнительных условий, в частности: срок действия и условия досрочного расторжения контракта, ответственность сторон за неразглашение содержащейся в контракте конфиденциальной информации, юрисдикция контракта и многое другое.

## Регистрация и учет экспортных контрактов

В Узбекистане установлены обязательная регистрация отдельных категорий экспортных контрактов и дополнительных соглашений к ним в МВЭСИТ<sup>4</sup> и постановка на учет всех экспортных контрактов в уполномоченных банках и таможенных органах, а после их надлежащего исполнения – снятия с учета в двух последних органах. Цель этих процедур заключается не только в проверке соответствия контрактов действующему законодательству, мониторинге их исполнения, но и в выявлении в контрактах положений, которые могут представлять риск неоправданных финансовых потерь для

отечественных экспортеров.

<sup>4</sup> См раздел «Предписания в сфере экспорта» Главы №1

Ниже приводятся некоторые ключевые сведения об упомянутых процедурах (более подробная информация, включая список документов, прилагаемых к заявлению экспортера, изложены в таблице № 3 “Экспортные процедуры”).

Таблица № 2. Органы регистрации и срок рассмотрения экспортных контрактов

<b>ОРГАН РЕГИСТРАЦИИ</b>	<b>СРОК РАССМОТРЕНИЯ ЭКСПОРТНЫХ КОНТРАКТОВ</b>
Регистрация контракта в МВЭСИТ (если требуется <sup>5</sup> )	от 5 до 10 рабочих дней.
Регистрация товара на товарно-сырьевой бирже (только в случаях, когда товар реализуется через товарно-сырьевую биржу)	в течении 1 рабочего дня с момента заключения сделки
Постановка контракта на учет в уполномоченной банке	от 1 рабочего дня (контракты дехканских и фермерских хозяйств) до 2 рабочих дней (другие экспортные контракты).
Постановка контракта на учет в таможенном органе	от 1 рабочего дня (контракты на экспорт плодоовощной продукции), до 2-х рабочих дней (контракты, заключённые на товарно-сырьевой бирже), до 3 дней (другие экспортные контракты).
Снятие контракта с учета в уполномоченном банке	1 рабочий день.
Снятие контракта с учета в таможенном органе	от 1 до 7 рабочих дней.

Снятие с учета экспортных контрактов, согласно законодательно установленным правилам постановки на учет и осуществления контроля за исполнением экспортных и бартерных контрактов, производится не только при исполнении партнерами обязательств по этим контрактам в полном объеме и осуществления обязательной продажи валюты в установленном порядке, но и в других случаях, в частности:

- по истечении 1 года с даты постановки на учет контрактов, если в этот срок по ним не произведены никакие операции;
- при передаче дел по контрактам в другие банки – на основании акта приема-передачи дела;
- по решениям хозяйственных судов о полном списании задолженности по контрактам.

Экспортные контракты на переработку (толлинг) снимаются с учета после поступления выручки в иностранной валюте в полном объеме (по контрактам с условиями оплаты данной услуги), осуществления обязательной продажи, а также вывоза в соответствующих объемах продуктов переработки на основании подтверждающих документов.

<sup>5</sup> См раздел «Предписания в сфере экспорта» Главы №1

### Таблица № 3. Экспортные процедуры (типичная экспортная операция)

Для обеспечения последовательной подготовки, юридической правильности заключения и исполнения экспортного контракта, а также защиты прав предпринимателей при заключении международных сделок, существует ряд процедур, обязательных для соблюдения при проведении экспортной операции.

<b>НАИМЕНОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ:</b>	<b>ПРЕДСТАВЛЯЕМЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ:</b>
Постановка контракта на учет в уполномоченном банке	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Заявление о постановке контракта на учет.</li> <li>✓ Оригинал и копия контракта.</li> <li>✓ Другие документы (только в случае нетипичной экспортной операции, см. ниже таблицу №4 “Дополнительные экспортные процедуры”).</li> </ul>
Постановка контракта на учет в Управлении валютного контроля Государственного таможенного комитета или в территориальных таможенных органах	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Заявление о постановке контракта на учет.</li> <li>✓ Оригинал и копия контракта с отметкой банка о постановке на учет.</li> <li>✓ Устав компании (фирмы)-заявителя и копия карточки ОКПО.</li> <li>✓ Идентификационный номер уполномоченного банка.</li> <li>✓ Другие документы (только в случае нетипичной экспортной операции, см. ниже таблицу №4 “Дополнительные экспортные процедуры”).</li> </ul>
Заключение договора с транспортно-экспедиторской компанией и получение кода вагона (в случае отгрузки товара ж/д транспортом)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Письмо с просьбой о заключении договора.</li> <li>✓ Письмо с просьбой выдачи кода вагона.</li> <li>✓ Нотариально заверенная копия контракта.</li> </ul>
Получение схемы вагона (в случае отгрузки товара ж/д транспортом) в ГЖК «Узбекистон темир йуллари»	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Заявление с подробной информацией о товаре.</li> <li>✓ Нотариально заверенная копия контракта.</li> <li>✓ Справка о коде вагона.</li> <li>✓ Подтверждение оплаты за железнодорожную перевозку.</li> </ul>
Получение сертификата происхождения товара в ОАО «Узбекэкспертиза»	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Заявление на получение сертификата происхождения товара.</li> <li>✓ Нотариально заверенная копия контракта.</li> <li>✓ Подтверждение об оплате за сертификацию.</li> <li>✓ Другие документы (подтверждающие сведения об изготовителе, сырье и компонентах, используемых в производстве экспортируемого товара; документы, согласно которым выполняется технологический процесс изготовления товара; ветеринарное свидетельство (только на продукцию животного происхождения в случаях необходимости согласования вывоза с Министерством сельского и водного хозяйства РУз); расчет себестоимости товара с учетом стоимости использованных материалов).</li> </ul>
Заключение договора с декларантом и заполнение грузовой таможенной декларации	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Письмо с запросом о заключении договора.</li> <li>✓ Оригинал и копия контракта.</li> <li>✓ Подтверждение об оплате услуг декларанта.</li> </ul>
Заполнение грузовой таможенной декларации и инспекция товара таможенным органом	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Грузовая таможенная декларация.</li> <li>✓ Оригинал и копия контракта с отметками банка и таможенного органа о постановке на учет.</li> <li>✓ Транспортные и товаросопроводительные документы.</li> <li>✓ Справка о расчете за товар (только при экспорте за СКВ).</li> <li>✓ Сертификаты (соответствия, происхождения товара и другие, в случаях установленных законодательством).</li> </ul>
<b>Таможенный досмотр товара, пломбировка и вывоз товара с таможенной территории</b>	
Снятие контракта с учета в уполномоченном банке	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Заявление о снятии контракта с учета.</li> <li>✓ Справка о регистрации контракта в таможенном органе.</li> <li>✓ Подтверждение полной оплаты по контракту.</li> <li>✓ Отгрузочные документы.</li> </ul>

Снятие контракта с учета в отделе валютного контроля ГТК или в территориальных таможенных органах	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Заявление о снятии контракта с учета.</li> <li>✓ Оригинал и нотариально заверенная копия контракта с отметками банка и таможенного органа о постановке на учет.</li> <li>✓ Справка банка о полной оплате по контракту.</li> </ul>
---	--

#### Таблица № 4. Дополнительные экспортные процедуры

<b>НАИМЕНОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ:</b>	<b>ПРЕДСТАВЛЯЕМЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ:</b>
<u>ЭКСПОРТНЫЕ ТОВАРЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ СООТВЕТСТВИЯ</u>	
Получение сертификата соответствия в Агентстве «Узстандарт», аккредитованных или признанных агентством «Узстандарт» органах по сертификации <sup>6</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Заявления на проведение экспертизы и выдачу сертификата.</li> <li>✓ Оригинал и нотариально заверенная копия контракта.</li> <li>✓ Гигиенический сертификат (гигиеническое заключение выдается территориальным органом санитарного надзора на основании нормативных документов, регламентирующих сертифицируемый товар и по результатам лабораторных испытаний).</li> <li>✓ Фитосанитарное или ветеринарное заключение (фитосанитарное заключение выдается органом государственной службы карантина растений по итогам лабораторных испытаний товаров растительного происхождения; ветеринарное заключение – органом ветеринарной службы по итогам лабораторных исследований товаров животного происхождения).</li> <li>✓ Подтверждение оплаты услуг сертификации.</li> </ul>
<u>СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЭКСПОРТНЫЕ ТОВАРЫ</u>	
Получение лицензии МВЭСИТ Республики Узбекистан на экспорт товара	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Заявка на выдачу лицензии на экспорт.</li> <li>✓ Распоряжение Кабинета Министров Республики Узбекистан о разрешении экспорта.</li> <li>✓ Оригинал и нотариально заверенная копия контракта.</li> <li>✓ Сертификат происхождения товара.</li> <li>✓ Подтверждение оплаты за оформление и выдачу лицензии.</li> </ul>
<u>ЭКСПОРТНЫЕ КОНТРАКТЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ РЕГИСТРАЦИИ В МВЭСИТ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН</u>	
Регистрация экспортного контракта в МВЭСИТ Республики Узбекистан	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Заявление на регистрацию.</li> <li>✓ Оригинал и нотариально заверенная копия контракта.</li> <li>✓ Копия лицензии на экспорт (по специфическим товарам).</li> <li>✓ Разрешения уполномоченных министерств и ведомств (к их числу относятся: Государственный комитет по охране природы, Министерство по делам культуры и спорта, и т.д.) на экспорт товаров.</li> <li>✓ Юридическое заключение по контракту (на предмет соответствия законодательству если сумма контракта более 200 минимальных зарплат).</li> <li>✓ Конкурентный лист или обоснование контрактной цены (с предоставлением подтверждающих документов).</li> </ul>
<u>ТОВАРЫ, ЭКСПОРТИРУЕМЫЕ ПО РАЗРЕШЕНИЮ УПОЛНОМОЧЕННЫХ МИНИСТЕРСТВ И ВЕДОМСТВ</u>	
Получение разрешения уполномоченных министерств и ведомств на экспорт <sup>7</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Заявление в адрес уполномоченного министерства, ведомства с просьбой о выдаче разрешения на экспорт товара (разрешение этих органов следует получить до заключения контракта).</li> <li>✓ Подтверждение оплаты за оформление и выдачу разрешения.</li> </ul>

<sup>6,7</sup> Перечень документов, требуемых для получения сертификата соответствия, а также перечень видов продукции, подлежащих обязательной сертификации утверждён Постановлением Кабинета Министров от 6 июля 2004 г. № 318 “О дополнительных мерах по упрощению процедуры сертификации продукции”

## Роль и виды экспортной сертификации и лицензирования

В Узбекистане действует ряд компаний, оказывающих услуги по сертификации.

К примеру, ОАО "Узбекэкспертиза" оказывает широкий спектр услуг по проведению экспертизы и сертификации происхождения товаров, лицензированию экспортируемых в страны ЕС текстильных изделий, сертификации соответствия товаров народного потребления и пищевой продукции, а также по экспертизе количества и качества товаров.

Иностранное предприятие "SGS Tashkent Ltd." оказывает услуги в области независимой инспекции, тестирования, сертификации систем и услуг. Предприятия, обладающие сертификатами SGS или других международных компаний имеют гораздо больше шансов выйти со своей продукцией на рынки стран с высокими требованиями к качеству, экологической чистоте и безопасности товаров.

В соответствии с Законом РУз «О Торгово-промышленной палате РУз», ТПП имеет право подтверждать сертификаты о происхождении товаров.

Важным инструментом содействия экспорту товаров (работ, услуг) является их сертификация. Малым предприятиям, микрофирмам, индивидуальным предпринимателям и другим хозяйствующим субъектам-экспортерам выдаются различные сертификаты.

Сертификат происхождения товара в Республике Узбекистан удостоверяет, что товар полностью произведен в нашей стране или произведен с использованием импортного сырья и материалов, подвергшихся в нашей стране достаточной переработке. Сертификат выдает подведомственное МВЭСИТ Республики Узбекистан ОАО «Узбекэкспертиза». Этот документ облегчает доступ отечественных товаров на рынки стран, с которыми Узбекистан имеет соглашение о режиме наибольшего благоприятствования и о режиме свободной торговли, так как в этих странах товары из Узбекистана облагаются пониженными таможенными пошлинами.

Сертификат соответствия свидетельствует, что экспортируемая продукция в полной мере соответствует нормам и требованиям Межгосударственного стандарта (ГОСТ), Государственного стандарта Республики Узбекистан (O'zDSt), Технического условия (TSh) или технологической инструкции и рецептуре, которые согласованы с Министерством здравоохранения Республики Узбекистан. Сертификат выдается органом, аккредитованным Узбекским агентством стандартизации, метрологии и сертификации «Узстандарт», предъявляется таможенным органам и служит основанием для вывоза товара за границу. Для определенной части товаров сертификат соответствия является обязательным<sup>8</sup>, на остальные товары экспортер может получить данный сертификат по собственной инициативе.

В ряде стран мира либо для некоторых импортеров выдаваемый в Узбекистане сертификат соответствия может быть недостаточным, так как подтверждаемые в нём нормы не всегда соответствуют нормам, принятым в данных странах, либо неприемлемы (не понятны) для конкретного покупателя. Поэтому для успешного выхода на рынок этих стран целесообразно получить сертификаты независимых международных инспекционных компаний, подтверждающих количество, качество, упаковку, маркировку, местонахождение, процедуры погрузки и другие параметры согласно экспортного контракта или документарного аккредитива. Такие сертификаты повышают степень доверия потенциального покупателя и уменьшают риски экспортера получить претензии. Компании, занимающиеся такого рода инспекциями, имеют компетентных специалистов, большой опыт и международное признание.

## Роль таможенных органов и таможенные процедуры

Для того, чтобы внешняя торговля осуществлялась упорядоченно и приносила стране, предпринимателям и рядовым гражданам пользу, она должна находиться под разумным контролем государства. С учетом данного обстоятельства в Узбекистане, как и в большинстве других стран мира, создана национальная таможенная система. Государственный таможенный комитет Республики Узбекистан и его территориальные органы препятствуют проникновению на внутренний рынок контрабандных, некачественных, запрещенных к ввозу товаров, предотвращают нелегальный вывоз товаров из республики, собирают налоги и выполняют другие необходимые функции, в том числе связанные с поставкой отечественных товаров и услуг за границу.

При вывозе товаров за границу экспортер обращается в таможенные органы не менее трех раз: для постановки экспортного контракта на учет; для представления на таможенные посты заполненной грузовой таможенной декларации; при вывозе товаров через приграничные таможенные посты.

<sup>8</sup> Перечень документов, требуемых для получения сертификата соответствия, а также перечень видов продукции, подлежащих обязательной сертификации утвержден Постановлением Кабинета Министров от 6 июля 2004 г. №318 «О дополнительных мерах по упрощению процедуры сертификации продукции»

Кроме того, экспортер имеет право обращаться в соответствующие таможенные органы по следующим вопросам:

- для вызова инспектора, который будет контролировать процесс загрузки экспортируемого товара;
- при помещении вывозимых товаров на таможенный склад (например, для формирования отгрузочной партии);
- при транзите товаров (при перевозке товара между двумя таможенными постами);
- в случаях, когда нужно оказать содействие в определении кода товара по ТН ВЭД;
- в других случаях, когда с товарами совершаются действия, контроль за которыми возложен на таможенные органы.

## Грузовая таможенная декларация

Грузовая таможенная декларация (ГТД) – ключевой документ, разрешающий физический вывоз товара за границу. Порядок его заполнения регламентируется специальной инструкцией. Ниже приводятся необходимые для экспортера основные сведения по этому важному документу.

Таблица № 5. Основные сведения по ГТД

Комплектность ГТД	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Шесть сброшюрованных самокопирующихся пронумерованных листов формы ТД1 (основной лист) и, в необходимых случаях – формы ТД2 (добавочные листы).</li> </ul>
Распределение листов ГТД после таможенного оформления	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Первый лист остается в делах таможенных органов.</li> <li>● Второй лист предназначен для статистического учета Государственного таможенного комитета Республики Узбекистан.</li> <li>● Третий лист возвращается декларанту.</li> <li>● Четвертый лист предназначен для таможенного органа, ведущего учет таможенных платежей.</li> <li>● Пятый лист при вывозе товара направляется с товаротранспортными документами в страну, в которую экспортируется товар.</li> <li>● <b>Шестой лист</b> предназначен <b>для экспортера</b> товара.</li> </ul>
Заполнение ГТД	<ul style="list-style-type: none"> <li>● На узбекском (русском) языке.</li> <li>● На печатающем устройстве компьютера или на пишущей машинке или (с разрешения таможенного органа) от руки.</li> </ul>
Основание для заполнения ГТД	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Основные сведения и документы предоставленные экспортером.</li> </ul>
В ГТД недопустимы	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Подчистки и поправки.</li> <li>● Надпечатанные или надписанные от руки сведения, которые не заверены подписью уполномоченного лица и печатью декларанта.</li> </ul>
Лицо, правомочное оформить ГТД	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Специалист по таможенному оформлению, имеющий выданный таможенным органом квалификационный аттестат специалиста по таможенному оформлению, заключивший трудовой договор с декларантом и совершающий от его имени действия по таможенному оформлению.</li> </ul>
Возможность самостоятельного заполнения экспортером ГТД	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Только при наличии в штате субъекта-экспортера специалиста по таможенному оформлению.</li> </ul>
Участие экспортера в оформлении ГТД	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Предоставление основных сведений и документов.</li> <li>● Собственноручная запись об ответственности за предоставленные сведения, заверенная личной подписью.</li> </ul>
Принятие и оформление ГТД таможенным органом	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Путем регистрации согласно инструкции (заполнение некоторых граф в ГТД, проставление регистрационного номера и даты).</li> </ul>

## Таможенные брокеры (декларанты)

Для заполнения грузовой таможенной декларации и оформления ее в таможенном органе Вам необходимо обратиться к декларанту (таможенному брокеру). Таможенные брокеры проводят товары через таможню, подготавливают таможенную документацию и удерживают сборы,

установленные на экспортно-импортные товары. В силу специфики профессии они также служат надежным источником информации по изменениям тарифов и таможенных процедур. Чтобы воспользоваться услугами таможенного брокера, Вам следует:

- заключить с ним договор и оплатить услугу по заполнению ГТД;
- оплатить сбор за таможенное оформление (цена договорная, до 0,2% указанной в контракте стоимости);
- предоставить следующие виды документов:
  - транспортные и товаросопроводительные документы;
  - справку о расчетах за экспортируемый товар.
  - оригинал и копии контрактов с отметками об их регистрации в уполномоченном банке и в таможенном органе (и в МВЭСИТ – при необходимости);
  - сертификаты соответствия и происхождения (при необходимости – также гигиеническое, фитосанитарное или ветеринарное заключения);
  - лицензии и разрешения на экспорт товара – при необходимости.

Среди видов продукции, которая будет произведена в республике в 2006-2008 годах и предназначена как для потенциальных потребителей внутри Узбекистана, так и для экспорта, значатся:

- транспортные средства;
- изделия бытовой электроники (телевизоры, DVD-плееры и сплит-системы кондиционирования воздуха «зима-лето»);
- запасные части к дизельным двигателям для тракторов и металлорежущий инструмент;
- некоторые пластмассовые изделия;
- продукция стройиндустрии (изделия из мрамора и гранита, алюминиевые и композитные материалы);
- кабели связи с гидрофобным наполнением;
- стеклянная посуда, ампулы

## ГЛАВА III. ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ЭКСПОРТ

### Локализация и её потенциал

Правительство Узбекистана уделяет большое внимание обеспечению потребностей республики в различных промышленных товарах за счет их отечественного производства. Речь идет, конечно, не о всех необходимых республике товарах, а прежде всего тех, для выпуска которых имеется местное сырье. В этом направлении достигнут значительный прогресс: обеспечена нефтяная и зерновая независимость; введены в действие мощности по производству целого ряда необходимых компонентов для предприятий горно-металлургической, химической, машиностроительной, легкой и других отраслей индустрии; налажен выпуск автомобилей, телевизоров, кондиционеров, стиральных машин, полиэтилена, хлопковой целлюлозы и многих иных, новых для промышленности страны, изделий, которые прежде импортировались.

Программа локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на базе местного сырья на период 2006-2008 годы, одобренная Постановлением Президента Республики Узбекистан, нацелена на решение следующих актуальных задач:

- обеспечение динамичного, устойчивого роста экономики, снижение ее зависимости от импорта;
- ускорение внедрения новых, эффективных технологий в процессы производства;
- широкое использование местных сырьевых, производственных ресурсов и увеличение на этой основе выпуска современной конкурентоспособной продукции;
- экономное и рациональное использование валютных ресурсов;
- создание новых рабочих мест.

Может возникнуть вопрос – "Как локализация производства связана с экспортом?" Ведь она направлена на замещение импорта, на замену ввозимых из-за рубежа товаров их отечественными аналогами. Тем не менее, связь между локализацией производства и экспортом имеется.

- Во-первых, выпуск некоторых товаров в рамках Программы локализации изначально прогнозируется в расчете не только на внутренний, но и на внешний рынок.
- Во-вторых, предприятия, привлекаемые к реализации проектов локализации производства, получают таможенные и налоговые льготы, а высвобождаемые благодаря этому средства могут использовать для модернизации оборудования и снижения затрат на производство, что, в

свою очередь, создает условия для налаживания и расширения выпуска конкурентоспособной экспортоориентированной продукции.

- В-третьих, предприятиям, привлекаемым к реализации проектов локализации производства, Агентство "Узстандарт" и заинтересованные министерства, ведомства оказывают содействие в разработке и внедрении систем управления качеством в соответствии с международными стандартами, а также в соответствующем обучении персонала, что существенно усиливает экспортный потенциал предприятий.

### Льготы участникам Программы локализации

Программа локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на базе местного сырья на период 2006-2008 годы включает в себя целевые параметры объема производства и уровня локализации основных видов промышленной продукции на указанный период, а также следующие перечни проектов локализации производства: комплектующих узлов и деталей; готовых видов продукции, материалов и сырья; спортивного инвентаря и учебного оборудования.

Предприятия, включенные в перечень проектов локализации производства комплектующих узлов и деталей, готовых видов продукции, материалов и сырья освобождаются от уплаты:

- таможенных платежей (за исключением сборов за таможенное оформление) за ввозимое технологическое оборудование и запасные части к нему, а также компоненты, не производимые в республике, используемые в технологическом процессе при производстве локализуемой продукции;
- налога на доход (прибыль), единого налогового платежа (для субъектов, применяющих упрощенную систему налогообложения) на продукцию, произведенную по проектам локализации;
- налога на имущество в части основных производственных фондов, используемых для производства локализуемой продукции.

Перечисленные выше льготы распространяются на предприятия, включенные в перечень проектов локализации производства оборудования при определении их победителями тендерных (конкурсных) торгов по проектам, финансируемым за счет средств государственного бюджета, государственных целевых фондов, иностранных грантов и кредитов, предоставляемых под гарантию Республики Узбекистан международными и зарубежными финансовыми институтами.

Программа локализации производства является открытой – Кабинету Министров предоставлено право включать в нее новые проекты. Это дает дополнительный шанс малым, частным предприятиям и микрофирмам, которые могут разработать проекты в инициативном порядке. Естественно, что весомым аргументом для включения новых проектов в Программу локализации производства (и предоставления предусмотренных законодательством льгот) является ориентация этих проектов не только на внутренний, но и на внешний рынок.

Для участия в Программе необходимо заполнить «Паспорт проекта Программы локализации» и направить его в Департамент по внешним экономическим связям и иностранным инвестициям Кабинета Министров РУз, который в свою очередь, оценив актуальность и целесообразность проекта, направляет его для экспертизы в МВЭСИТ, Министерство экономики, Министерство финансов (если при реализации проекта предусмотрено использование государственных гарантий) и уполномоченный банк (если при реализации проекта предполагается использовать банковский кредит). Принимает решение о включении проекта в Программу локализации специальная комиссия при Кабинете Министров.

**Заметное место среди предприятий, включенных в перечень проектов локализации производства, занимают субъекты малого, частного бизнеса. Например:**

- частные фирмы "КЭЦ", "Меридиан", "Спектр" из Андижанской области и "МАШШОТА-ИМ" из Ферганской области участвуют в проектах локализации производства комплектующих и узлов для автомобилей;
- частная фирма "Латофат" из Ташкентской области вовлечена в проект локализации выпуска безопасного многослойного стекла для железнодорожных локомотивов и вагонов;
- частная фирма "Ал Сайд" из Кашкадарьинской области участвует в реализации проектов локализации производства полиэтиленовых труб и ПЭТ крышек для ПЭТ бутылок.

# ВОПРОСНИК ПО САМООЦЕНКЕ ГОТОВНОСТИ К ЭКСПОРТУ

Если Вы набрали 12-16 вопросов - поздравляем Вас! Вы хорошо осознаете необходимость наличия стратегии и ресурсов для успешного выхода на мировой рынок и развития экспорта. По крайней мере, у Вас есть все основания для работы на международном рынке торговли и для достижения успеха.

Если Вы набрали 7-11 баллов, тоже неплохо, но Вам необходимо улучшить экспортную стратегию. Вам было бы полезно воспользоваться услугами и советами экспертов по внешнеторговой деятельности.

Если Вы набрали меньше 7 баллов, значит, Вы ещё не совсем готовы к международным торговым операциям и Вам следует провести большую работу, прежде чем приступить к экспортной деятельности. Причем Вам необходима значительная помощь специалистов в подготовке к экспорту, а также глубокое изучение данного пособия.

Вот Вы и изучили ряд основных положений государственного регулирования экспорта в Узбекистане. Если Вы считаете, что теперь готовы к экспортной деятельности, ответьте на вопросы, приведенные в таблице №6, подсчитайте набранные баллы и узнайте, действительно ли Вы готовы участвовать в международной торговле? Ответ «А» или «Да» приравнивается к одному баллу.

Таблица № 6. Вопросник по самооценке готовности к экспортной деятельности

1	Имеется ли у Вас в наличии товар или услуга?	А. Находится в производстве или разрабатывается Б. На стадии разработки прототипа В. Только на стадии идеи
2	Продается ли Ваш товар или предоставляется услуга в Узбекистане?	А. Продается, причём и объём продаж растёт и увеличивается доля рынка Б. Продается, но рост продаж идет медленно В. Продается только в одном городе
3	Имеются ли у Вас избыточные производственные мощности или специалисты, чтобы удовлетворить растущий спрос?	Да/Нет
4	Имеется ли у Вас источник финансирования для адаптации продукта или услуги на том рынке, где Вы планируете их продвигать?	А. Финансирование имеется и подтверждено Б. Финансирование на стадии согласования В. Отсутствует
5	Выражает ли желание руководство Вашей организации заниматься экспортной деятельностью?	Да/Нет
6	Всегда ли Ваша компания поставляла товары и услуги по согласованному графику или выполняла условия контрактов в Узбекистане?	Да/нет
7	Имеет ли руководство Вашей компании опыт работы на международном рынке?	Да/нет
8	Имеет ли Ваш товар или услуга явное конкурентное преимущество (качество, цена, уникальность, новизна) перед Вашими конкурентами?	Да/Нет
9	Адаптировали ли Вы упаковку (маркировку и/или рекламные материалы) для предполагаемого рынка?	Да/Нет
10	Имеются ли у Вас возможности и ресурсы послепродажного обслуживания и предоставления услуг на выбранном рынке?	Да/Нет
11	Имеется ли у Вас F.O.B. или C.I.F. прайс-лист на Ваш товар?	Да/нет
12	Предпринимали ли Вы какое-либо изучение предполагаемого рынка сбыта?	А. Завершили первичное и вторичное изучение рынка, включая деловую поездку в предполагаемую страну сбыта Б. Завершили некоторое первичное и вторичное изучение рынка В. Нет
13	Имеются ли у Вас рекламные материалы на языке страны предполагаемого экспорта (визитные карточки, брошюры, веб-сайт)?	Да/Нет
14	Начали ли Вы маркетинг своего товара или услуг на выбранном рынке?	Да/Нет
15	Наняли ли Вы представителя по продажам, распространению или вступили в партнерство с местной фирмой на предполагаемом рынке сбыта?	Да/Нет
16	Наняли ли Вы экспедитора, таможенного брокера, биржевого трейдера?	Да/Нет

Но, не зависимо от того, сколько Вы набрали баллов – рекомендуем Вам ознакомиться с последующими главами данного пособия, где Вы найдете для себя много полезной информации и советов по организации и ведению экспортной деятельности.

## ЧАСТЬ 2. ЭКСПОРТ: ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ

Изучение последующих глав окажет содействие в повышении уровня Ваших знаний в области внешнеэкономической деятельности. Итак, давайте составим перечень вопросов, которые могут возникнуть в процессе экспортной деятельности и попытаемся дать на них полноценные ответы.

Формат публикации не позволяет дать подробный перечень таких вопросов, поэтому мы ограничимся некоторыми наиболее важными, сгруппированными по ключевым темам.

Таблица № 7. Важные вопросы экспортной деятельности

<i>Готовность к экспорту</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Какие риски и трудности могут возникнуть на различных этапах экспортной деятельности и что следовало бы предпринять для минимизации их негативных последствий?</li><li>• Есть ли в наличии производственные мощности, сырьевые ресурсы, квалифицированный персонал для выпуска достаточного объема конкурентоспособной, востребованной за рубежом продукции?</li></ul>
<i>Экспортный товар</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Насколько предназначенный для экспорта товар соответствует требованиям целевого зарубежного рынка к исходному материалу, дизайну, размеру, цвету, упаковке, маркировке, другим параметрам и в какой доработке этот товар нуждается?</li><li>• Каким будет код экспортируемого товара по ТН ВЭД и кто присвоит этот код данному товару?</li><li>• Под какие правила экспорта подпадает товар с учетом присвоенного ему кода по ТН ВЭД и как в связи с этим экспортер должен планировать свою деятельность?</li></ul>
<i>Способ осуществления экспорта</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Какой вид продажи товара за границу наиболее приемлем для экспортера товара: по прямому контракту с импортером, при посредничестве внешнеторговой организации, через товарно-сырьевую биржу, торговое предприятие за рубежом (к примеру, торгово-инвестиционный дом Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан) или совместное предприятие?</li><li>• Согласуется ли избранный Вами вид продажи товара или предоставления услуг за границу с отечественным законодательством и если «да», то как это повлияет на экспортные процедуры, документацию и общую стоимость выхода на внешний рынок?</li></ul>
<i>Экспортные предписания и процедуры</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Имеются ли особые предписания в отношении продукции или услуг, которые намечены к экспорту, и если «да», то каковы они?</li><li>• Что и в какой последовательности следует предпринять для выполнения законодательных требований и процедур?</li><li>• Насколько это усложнит и сделает более дорогой экспортную деятельность?</li><li>• Установлены ли льготы в отношении продукции, которая намечена к экспорту, и если «да», то каковы они?</li><li>• Как подтвердить свое право на эти льготы и насколько их практическое использование повысит эффективность экспортной деятельности?</li></ul>
<i>Документация по экспорту товаров и услуг</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Какими сертификатами качества, соответствия, гигиеническими, экологическими и другими свидетельствами нужно снабдить товар или услуги, поставляемый в избранную для экспорта страну, и кто правомочен оформить эти документы в Узбекистане и за рубежом?</li><li>• Какие исходные документы необходимы для получения разрешений на экспорт товара, регистрацию, постановку экспортного контракта на учет и для прохождения других установленных законодательством процедур?</li><li>• Каковы затраты времени и денежных средств на оформление конкретных экспортных документов в соответствующих учреждениях?</li><li>• В скольких экземплярах необходимо готовить копии контракта, других экспортных документов? Нужно ли их нотариально заверять и если «да», то в каком количестве?</li><li>• В какие учреждения, для прохождения каких процедур, когда, в каком виде (оригинал, копия, нотариальное заверение) и какие именно документы следует предоставлять?</li><li>• Как должен выглядеть и быть оформлен каждый документ для того, чтобы иметь юридическую силу?</li><li>• Оформление каких экспортных документов мог бы взять на себя импортер?</li></ul>
<i>Отечественные партнеры</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Какие государственные и негосударственные организации на территории Узбекистана могут поддержать и защитить интересы экспортера на разных этапах его деятельности?</li><li>• Какое содействие экспортеру и на каких условиях способны оказать ТПП, МВЭСИТ Республики Узбекистан и их уполномоченные органы в столице и регионах, а также посольства Республики Узбекистан в зарубежных странах, внешнеторговые, маркетинговые, консалтинговые и другие отечественные компании?</li><li>• Каковы контактные данные отечественных партнеров по экспортной деятельности?</li></ul>
<i>Зарубежные партнеры</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• По каким критериям, с учетом каких обстоятельств выбрать страну для планируемого экспорта?</li><li>• Как найти потенциальных импортеров товара в избранной для экспорта стране?</li><li>• Где найти сведения об иностранных компаниях, способных оказать посреднические, информационно-консалтинговые и другие услуги за рубежом?</li><li>• Как установить и эффективно развивать деловые контакты с зарубежными партнерами?</li></ul>

<i>Маркетинг экспорта</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Насколько конкурентен и насыщен товарами-аналогами рынок страны, в которую планируется экспорт?</li> <li>• В чем сила и слабость конкурентов, производящих и продающих товары-аналоги?</li> <li>• С учетом каких факторов и по какой оптимальной цене товар может быть предложен на целевом рынке?</li> <li>• Как эффективно использовать участие в выставках, рекламу и другие средства продвижения товара за рубежом с учетом ограниченности денежных средств?</li> </ul>
<i>Финансовые аспекты</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Какую сумму составят расходы на прохождение установленных законодательством экспортных процедур?</li> <li>• Какими будут затраты на банковское, транспортно-экспедиторское обслуживание, таможенное и юридическое оформление, и в целом на экспортную деятельность?</li> <li>• Какие виды и какую часть указанных выше затрат мог бы взять на себя импортер или компаньон?</li> <li>• Какими, помимо официальных, могут быть неофициальные затраты?</li> <li>• Какую форму оплаты по экспортному контракту целесообразно избрать с учетом требований валютного законодательства и обоюдных (с импортером) интересов?</li> <li>• В какой СКВ (с учетом динамики ее обменного курса) выгодна оплата по экспортному контракту?</li> <li>• Какое базисное условие поставки по ИНКОТЕРМС является самым приемлемым?</li> <li>• Целесообразно ли страхование экспортного контракта и если «да», то в какую страховую компанию для этого лучше обратиться?</li> </ul>
<i>Упаковка и маркировка</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Каковы специальные требования к расфасовке, упаковке и маркировке товара в стране экспорта, где найти информацию об этом?</li> <li>• Какой способ расфасовки, упаковки и маркировки (при отсутствии упомянутых выше требований) наиболее целесообразен для доставки товара с точки зрения экспортера?</li> <li>• Что целесообразнее – получение средств упаковки (в режиме временного ввоза) от импортера или ее самостоятельное изготовление либо приобретение у отечественного производителя упаковочных средств?</li> <li>• Каким образом затраты на упаковку и маркировку товара отразятся на цене товара?</li> </ul>
<i>Транспортно-экспедиторское обеспечение</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Какой вид транспорта и маршрут наиболее экономически приемлемы для доставки импортеру экспортного груза с учетом его характеристик, стоимости перевозки и других ключевых факторов?</li> <li>• С кем заключить договор для обеспечения доставки экспортного груза импортеру – с транспортной или с транспортно-экспедиторской компанией?</li> <li>• Какие компании могут обеспечить доставку груза и какие критерии наиболее важны для их выбора?</li> <li>• Как обеспечить страхование экспортного груза, к каким страховым компаниям для этого лучше обратиться и какими критериями следует руководствоваться при их выборе?</li> <li>• Какие документы необходимо предоставить транспортно-экспедиторской (транспортной) и страховой компаниям и какие – получить от них?</li> <li>• Каким образом затраты на транспортно-экспедиторское обслуживание экспортера и страхование его груза повлияют на общие затраты на экспортную деятельность?</li> </ul>

Далее Вы сможете найти ответы на многие из этих вопросов. Надеемся, что они помогут Вам в планировании и успешной реализации операций, связанных с экспортной деятельностью.

**Советы, которые помогут Вам начать бизнес в экспортной сфере:**

*Чётко определите кому, что и почему Вы будете экспортировать.*

*Постарайтесь получить максимально достоверную информацию о потенциальных рынках сбыта.*

*Напишите свой экспортный бизнес-план и приступите к его внедрению.*

*Ограничьте число сотрудников Вашей компании только теми людьми, которые реально помогут развитию Вашего бизнеса и у которых есть некоторые навыки в осуществлении экспортной деятельности.*

*Сконцентрируйте все Ваши ресурсы на одном или нескольких продуктах или целях на определенный период времени.*

*Подберите себе хорошего экспедитора и таможенного брокера.*

*Подготовьте и переведите брошюры, прайс-листы и прочие раздаточные материалы о Ваших продуктах на языки тех стран, куда Вы решили экспортировать свои товары.*

*Используйте услуги Торгово-промышленной палаты, других государственных и частных структур, работающих во внешне-экономической сфере.*

*Начинайте экспортную деятельность продуманно, чтобы избежать возможных ошибок и потерь.*

## **ГЛАВА I. СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА, СВЯЗАННОГО С ЭКСПОРТОМ**

### **Начальный капитал**

Для осуществления экспортного бизнеса, как и любого другого, необходим начальный финансовый капитал и, конечно же, умение управлять им, включая планирование расходов, связанных с внешнеэкономической деятельностью.

На начальных этапах создания экспортного бизнеса предприниматели обычно используют на необходимые расходы свои собственные финансовые средства, но если их недостаточно, то можно обратиться за финансовой поддержкой в существующие финансовые институты и кредитные организации, проще говоря – банки. (Более подробную информацию об услугах банков, осуществляющих свою деятельность на территории Республики Узбекистан, Вы можете получить в своем банке либо в одном из отделений (филиалов) банков, указанных в «Приложении»). Вам наверняка известно, что для выдачи кредита банки требуют предоставления бизнес-плана. Но даже если Вам не подобится помощь банка, лучше всего с самого начала разработать письменный “план экспортной деятельности”, который должен максимально достоверно отражать предстоящие расходы и сроки получения прибыли.

### **Разрешение на осуществление предпринимательской деятельности**

Наличие государственной регистрации в качестве субъекта предпринимательской деятельности (а также лицензии или разрешения на производство и/или экспорт товаров или услуг, если это требуется действующим законодательством) является одним из основополагающих этапов организации бизнеса. Следовательно, Вам необходимо иметь регистрацию в качестве хозяйствующего субъекта, а также, если выбранная Вами внешнеэкономическая деятельность регулируется законодательными актами, получить все требуемые разрешения на занятие экспортной деятельностью в выбранной сфере.

Подробно требования для осуществления предпринимательской деятельности описаны рядом законодательных актов Республики Узбекистан, в том числе постановлением Президента Республики Узбекистан от 21 сентября 2005 года N ПП-186 "О сокращении видов и упрощении разрешительных процедур для осуществления предпринимательской деятельности" и др. (см. "Приложение").

### **Экспортный план**

Зачем планировать? Самый простой ответ: если Вы тщательно и осознанно планируете экспортную операцию, то больше вероятность успешной реализации предлагаемой продукции или услуги на выбранном Вами рынке. Провал экспортной операции может повлечь за собой банкротство основного производства и компании в целом.

Экспортный бизнес-план – это ключевой документ для целенаправленного и планомерного ведения бизнеса, который также даёт доступ к получению кредитов и формированию начального капитала. Экспортный план следует рассматривать как инструмент управления, который может изменяться в зависимости от полученного опыта, достигнутых результатов, выбора стратегии и достижения поставленных целей.

Банки и другие финансовые структуры знают об этом, и потому отказываются финансировать экспортные операции компаний, не имеющих хорошо

Поддерживайте постоянную корреспонденцию со своими международными партнерами и клиентами и не забудьте о деловых поездках в эти страны.

Общепринятые азы международной деловой этики:

Выполняйте свои обещания, как личные, так и деловые и контрактные.

Будьте вежливы и дружелюбны, но без лишней фамильярности.

Лично подписывайте все письма и не пользуйтесь подписанными и скопированными заготовками.

разработанного экспортного плана. Партнеры или инвесторы могут согласиться поддержать Ваши инициативы только при существовании плана с четко определенными целями, механизмом реализации, а также при наличии соответствующего технического и человеческого потенциала.

Примерный экспортный план должен содержать и вкратце освещать следующие элементы:

Таблица № 8. Структура типового экспортного бизнес-плана

<p><b>1) Введение</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>История бизнеса</li> <li>Цели и задачи бизнеса</li> <li>Цель экспортного плана</li> <li>Опыт в экспортной сфере</li> <li>Местонахождение и имеющиеся мощности</li> </ul>	<p><b>2) Организационные вопросы</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Форма собственности</li> <li>Управление</li> <li>Сотрудники</li> <li>Степень позитивного отношения к экспорту руководства компании</li> <li>Партнеры</li> </ul>	<p><b>3) Товары и услуги</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Описание и основные характеристики продукции, товаров и услуг</li> <li>Необходимые для экспорта адаптация и изменение дизайна продукции</li> <li>Процессы производства и предоставления услуг и их преимущества</li> <li>Потенциальные продукты и услуги</li> </ul>
<p><b>4) Оценки рынков сбыта</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Исследование потенциального рынка</li> <li>Политическая среда в стране сбыта</li> <li>Экономическая среда</li> <li>Размер или объем рынка</li> <li>Описание основных конкурентов в отрасли</li> <li>Какова доля импорта подобных Вашим товаров и услуг на рынке</li> <li>Тарифные и прочие барьеры для торговли</li> <li>Тенденции рынка и другие факторы, определяющие поведение рынка</li> <li>Прогноз развития рынка</li> </ul>	<p><b>5) Стратегия внедрения на предполагаемый рынок</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Анализ своей конкурентоспособности</li> <li>Позиционирование продукта, товара или услуги</li> <li>Стратегия ценообразования</li> <li>Условия продаж</li> <li>Стратегия дистрибуции и продвижения на рынок</li> <li>Описание посредников, дистрибьюторов и партнеров</li> </ul>	<p><b>6) Законодательные аспекты в логистике</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Транспортировка и страхование</li> <li>Торговая документация</li> <li>Использование местной инфраструктуры</li> </ul>
<p><b>7) Анализ рисков</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Рыночные риски</li> <li>Кредитный и валютный риски</li> <li>Политические и другие риски</li> </ul>	<p><b>8) План реализации</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Основные этапы и последовательность</li> <li>Оценка и адаптация работы</li> </ul>	<p><b>9) Финансовый план</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Доходы и источники финансирования</li> <li>Стоимость продаж</li> <li>Стоимость маркетинга и продвижения товаров и услуг</li> <li>Операционный бюджет</li> <li>Другие расходы</li> </ul>

Подготовкой экспортного планы Вы можете заняться сами или обратиться к специалистам – бизнес-консультантам (см. Контакты в «Приложении»).

## Бухгалтерская отчетность

Чрезвычайно важно не только четко регистрировать свои расходы и доходы в рамках ведения обязательной бухгалтерской отчетности и заполнения налоговых деклараций, но и планировать использование и движение финансовых средств для устойчивого роста Вашего бизнеса. Учитывая сложности, связанные с ведением бухгалтерской и прочей финансовой отчетности, отсутствием специализированных знаний в этой области у предпринимателей, целесообразно иметь в штате собственного бухгалтера или обратиться в бухгалтерские фирмы, предоставляющие такие услуги.

## Офис и служащие

Для ведения бизнеса Вам потребуется офис, который может быть расположен в Вашем доме, бизнес-центре или другом собственном или арендованном помещении, в зависимости от объемов и сложности экспорта и числа сотрудников. Найм и работа сотрудников должны выполняться в соответствии с существующим трудовым законодательством. Современные условия ведения бизнеса предусматривают наличие хорошей инфраструктуры в офисе; например, такого телекоммуникационного оборудования, как телефон с доступом к международной связи, факс, доступ к сети Интернет.

## ГЛАВА II РАЗРАБОТКА ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ

### Определение экспортного потенциала продукции

Может ли Ваша продукция или услуга быть востребована за пределами Узбекистана, как найти эти рынки, имеется ли на них соответствующий спрос на предлагаемые Вами товары? Какие товары и какого качества могут быть проданы на рынке выбранной для экспорта страны? Как обеспечить их послепродажный сервис? Получить ответы на эти вопросы исключительно важно – ведь если нет спроса на то, что Вы хотите экспортировать, то логично предположить, что не стоит заниматься экспортом.

Для того, чтобы узнать правильные ответы, субъект малого бизнеса или, по его поручению, маркетинговая компания должны изучить технический уровень, качество и другие параметры товаров (а при необходимости – и послепродажный сервис) у конкурентов, специфические требования к данной продукции в стране, в которую планируется экспорт. Особое внимание следует уделить принятым в этой стране нормам, стандартам, правилам техники безопасности, экологическим и другим предписаниям, изучить возможность и стоимость получения необходимых сертификатов. Все это позволит ответить на вопрос о том, насколько конкурентоспособным будет планируемый к поставке на данный рынок товар.

Если после проведенного обследования экспорт Вашего товара в определенную страну будет признан нерентабельным или невозможным, то целесообразно применить следующие решения:

- провести работу по повышению уровня качества и конкурентоспособности товара (лучшее решение);
- найти рынок страны, предъявляющий менее высокие требования к товару;
- попытаться продать товар в том виде как есть по более низкой цене (решение, которое возможно не позволит экспортеру занять достойное и стабильное место на внешнем рынке).

### Поэтапное изучение информации о международных рынках и её источники

Изучение рынков сбыта является одним из важнейших элементов Вашего успеха в международной торговле. Поскольку в мире существует около 200 государств, Вам необходимо выбрать наиболее ёмкий и динамичный рынок для Ваших товаров и услуг.

Для того, чтобы достичь этого, Вам потребуется информация, представляющая ясную картину политических, экономических и культурных факторов, которые могут повлиять на Ваш экспорт на данный рынок. Такой подход позволит оценить возможности, существующие на конкретном рынке и понять его характеристики.

Существует много форм изучения рынка, но все они имеют три основных этапа.

1. *Поверхностное изучение основных рынков* – соберите статистику по

Существует несколько простых способов оценки экспортного потенциала Вашей продукции и услуг для продвижения на зарубежных рынках:

1) Оцените популярность производимых Вами товаров или услуг на внутреннем рынке. Если они успешно продаются на местном рынке, то существует возможность, что они будут востребованы и за рубежом, по крайней мере, на рынках стран со сходными социально-экономическими условиями и потребностями.

2) Оцените уникальные или важнейшие черты Ваших товаров и услуг. Если их трудно воспроизвести за границей, то возможно Вам будет способствовать успех, поскольку уникальные товары не встречают жесткой конкуренции и потребность в них высока.

Важными источниками информации о ценах на продукцию на иностранных рынках являются:

каталоги цен зарубежных предприятий-производителей и торговых компаний;

котировки цен на биржах стран мира;

коммерческие предложения других товаропроизводителей и экспортеров;

сведения, полученные от работников торговых представительств за рубежом;

данные мировой и иностранной внешнеторговой и таможенной статистики;

сведения, полученные в ходе переговоров с зарубежными партнерами, на выставках, ярмарках, из специализированных журналов, бюллетеней и интернет-сайтов.

Вашей отрасли, показывающую экспорт сходных товаров и услуг в различные страны; выберите 5-10 крупных и быстро растущих рынков; посмотрите каков был их рост и продолжался ли импорт на эти рынки в период экономического спада? Выберите несколько многообещающих рынков и подвергните их более детальному сравнительному анализу.

2. *Углубленная оценка выбранного регионального рынка* (ближнее зарубежье и СНГ, Европейское Сообщество, Ближний Восток, Азиатские рынки, Северная и Латинская Америки) – Вам следует изучить тенденции, которые могут повлиять на спрос на предлагаемые Вами товары и услуги; рассчитать Вашу возможную долю в общем импорте сходных товаров и услуг; изучить местную и внешнюю конкуренцию, а также факторы, которые влияют на маркетинг и потребление предлагаемых товаров и услуг; выявить все возможные барьеры к успешной торговле, такие как тарифы и импортное регулирование; определить, имеется ли в этих странах режим наибольшего благоприятствования для товаров из Узбекистана.
3. *Детальное изучение и выбор конкретного рынка или страны для экспорта* – включает в себя изучение первоисточников (страновые, корпоративные и отраслевые ежегодные и квартальные публикации, статистические данные) по выбранному рынку о конкретном товаре или услуге и потенциальном потребителе и т.д.; изучение вторичных источников, таких как журнальные публикации, доклады, аналитические материалы министерств, ведомств и посольств Узбекистана по данной стране.

### Стратегическое ценообразование

Стратегическое ценообразование является важнейшим фактором финансового успеха Вашей экспортной деятельности. Одним из элементов установления реальной и адекватной цены на Ваши товары и услуги является анализ расходов производства и поставки, конкуренции и требований покупателей, потребностей и насыщенности рынка. Вам следует иметь в виду такие характеристики расходов, связанных с экспортом, как:

- обменные курсы валют;
- стоимость исследования рынка и проверка торговых партнеров;
- стоимость страхования от рисков;
- стоимость деловых поездок;
- стоимость международных сообщений и телекоммуникаций;
- стоимость переводческих и печатных услуг;
- комиссионные и другие выплаты, связанные с зарубежным представительством и/или торговлей через посредников;
- стоимость услуг юридических, финансовых и прочих консультантов;
- стоимость транспортно-экспедиторских услуг и страхования;
- стоимость выполнения необходимых изменений в продукции и услугах, специальная упаковка и прочее.

В зависимости от рынка сбыта будет меняться и цена на Ваши товары и услуги. Вы должны учитывать цену, которую предлагают Ваши конкуренты. При ценообразовании Вам также следует учитывать следующие аспекты:

- Выходите ли Вы на новый рынок?
- Используете ли Вы данный рынок только для сбыта излишков продукции?
- Хотите ли Вы завоевать этот рынок на длительную перспективу?

Методика установления цены на экспортируемый товар отличается от той, которой руководствуются при определении цены на внутреннем рынке. Еще на стадии разработки коммерческого предложения необходимо собрать и проанализировать информацию об уровне и динамике цен, по которым продаются аналогичные товары за рубежом. Однако такие аналоги встречаются не всегда. Часто одни и те же по названию товары различаются

**Вот некоторые апробированные на практике рекомендации, которыми может воспользоваться экспортер в процессе обсуждения цены:**

Если покупатель говорит Вам, что предложенная цена слишком высока и настаивает на ее существенном снижении, то попросите его объяснить, на чем основывается это мнение, что именно не устраивает покупателя в товаре (недостаточно высокое качество, еще что-то?).

Если покупатель утверждает, что получил лучшее предложение от другого продавца, то попросите его сообщить о деталях этого предложения и постарайтесь с помощью заранее подобранных аргументов убедить покупателя в том, что предложение Вашей фирмы лучше.

Если покупатель настаивает на снижении предложенной Вами цены, то выдвиньте встречное предложение. Сообщите, например, что можете пойти на 5%-ное снижение цены на товар, если покупатель выразит готовность оплатить транспортные расходы.

Если покупатель дает понять, что товар по своим качественным параметрам его устраивает, но цена высока, то акцентируйте внимание на том, что товар действительно хорош, что Вы надежный поставщик и отгрузите товар точно в срок, который будет оговорен в контракте.

по качеству, упаковке, комплектации, условиям поставки, что отражается и на их ценах. Поэтому экспортеру следует найти ответ на непростой вопрос: "Какой могла бы быть цена товара, который я планирую продать за рубежом, у конкурента?".

Цены в коммерческом предложении на продаваемый товар экспортер может установить

- твердые, фиксированные;
- твердые на определенный период времени;
- гибкие, которые будут изменяться в зависимости от динамики цен на аналогичный товар на бирже, от стоимости сырья или других факторов.

Во многих зарубежных странах экспортер может пойти на определенные скидки к базовым ценам при следующих условиях:

- если импортер произведет оплату за товар раньше оговоренного в контракте срока;
- если импортер закупит гораздо больший, чем обсуждалось ранее, объем товара;
- если к экспортеру обращается импортер, с которым он ранее уже заключал контракт.

## **ГЛАВА III. ПОДГОТОВКА ПРОДУКТА К ЭКСПОРТУ**

### **Адаптация продукта**

Выбор и подготовка Вашего продукта на экспорт требует не только знания самого товара, но и знания и понимания специфики каждого отдельного зарубежного рынка. Исследование рынка, а также Ваши торговые посредники должны помочь Вам в адаптации выбранного товара. Степень адаптации продукта, которую Ваша компания решит предпринять – это серьезное решение. Некоторые экспортеры считают, что товары, продающиеся на внутреннем рынке, можно легко продать за рубежом без каких-либо серьезных изменений. Другие экспортеры пытаются разрабатывать такие продукты, которые будут продаваться на любом рынке. К сожалению, оба подхода не совсем верны.

Для внедрения на зарубежный рынок, большинство товаров должны быть модифицированы в соответствии с местными законами, географическими и климатическими особенностями, предпочтениями покупателей, законодательными требованиями, существующим образом и качеством жизни. Размер потенциального рынка позволит Вам принять решение о размере инвестиций в модификацию и адаптацию товара.

### **Брэндинг, маркировка и упаковка**

Любой товар при появлении на рынке создает о себе некоторое впечатление. Положительное или отрицательное, оно появляется неизбежно, как только потребитель узнает о новом товаре. Управляемый имидж или бренд выявляет, выставляет напоказ все достоинства товара, выделяет его из общей массы похожих предлагаемых товаров или услуг в выгодном свете.

Процесс создания бренда и управления им называется брэндингом. Он может включать в себя создание, усиление, репозиционирование, обновление и изменение стадии развития бренда, его расширение и углубление. Брэндинг – это приемы создания особого впечатления, которые вносят свой вклад в общий имидж и в отношении целевого сегмента рынка к бренду.

Вы наверняка знаете, что покупатель заинтересован не только в самом товаре, но и в его качестве, упаковке, гарантии и обслуживании. Раскрытие бренда, его товарного знака и этикетки – дорогостоящее мероприятие. Вы

должны учитывать целый ряд факторов: как сделать Ваш товар отличным от местных продуктов (а может Вы решите продавать свой продукт под местным брэндом, чтобы сделать его более привлекательным), какие цвета использовать на этикетке и упаковке, на каком языке печатать этикетку, как указывать вес и свойства продукта и т.п. В этом Вам могут помочь маркетологи и дизайнеры упаковки Вашего продукта.

### **Гарантии и услуги по обслуживанию**

Предоставление гарантии и послепродажного обслуживания есть неотъемлемая часть цивилизованного бизнеса. Вам нужно быть готовым предоставлять гарантии на свою продукцию, поскольку покупатели за рубежом ожидают определенного качества продукции и гарантий того, что продаваемый товар соответствует заявленному качеству. Компании могут одновременно использовать гарантии качества в рекламных целях, для того чтобы выделить свой продукт среди конкурирующих товаров. Предоставление гарантий на продукцию особенно важно при проникновении на новые рынки сбыта.

Особое внимание следует уделить послепродажному обслуживанию. Как правило, чем сложнее товар, тем больше пред- и послепродажного обслуживания он требует. Увеличение этих расходов может привести к значительному снижению нормы Вашей прибыли.

## **ГЛАВА IV ВНЕДРЕНИЕ НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК**

### **Подходы к экспорту**

Внедрение на зарубежный рынок есть ни что иное, как поиск лучшего метода доставки Вашего товара на выбранный рынок и его распространение на этом рынке. Основываясь на анализе рынков, на данном этапе Вы уже выбрали наиболее многообещающий рынок для Ваших товаров и услуг. Используя полученные знания, Вам теперь надо решить, какой из нижеприведенных методов проникновения на данный рынок следует использовать в зависимости от Ваших потребностей и выбранной экспортной стратегии.

#### **Прямой экспорт**

При использовании этого метода Вы рекламируете и продаете свой товар непосредственно покупателю. Этот метод имеет свои преимущества: он обеспечивает большую прибыль, в отличие от экспорта товаров через посредников; позволяет снизить цену, чтобы быть более конкурентоспособным; позволяет тесно работать с покупателями и клиентами.

Однако этот метод также имеет свои недостатки по причине отсутствия зарубежного посредника, который уже имеет определенный круг клиентов. Соответственно, Вам потребуется больше времени для того, чтобы создать свою клиентуру и войти на иностранный рынок; а потенциальным покупателям и клиентам также требуется больше времени, чтобы узнать о Вас, Ваших товарах и услугах.

#### **Экспорт через посредников и зарубежные предприятия**

Большинство узбекских предпринимателей или компаний не располагают работниками с практическим опытом и профессиональной подготовкой в области

Традиционно основными методами внедрения на новый рынок являются:

1) прямой экспорт

2) экспорт через посредников

3) создание альянсов или совместных предприятий.

Государственно-акционерная внешнеторговая компания "Узпромашимпекс" оказывает содействие субъектам малого и частного бизнеса в экспорте их продукции, в том числе трикотажных изделий, тюфячной ваты, суровой ткани, овечьей шерсти, свежей плодоовощной продукции и различных продуктов переработки сельхозпродукции: соков, пюре, концентратов, сушеных овощей и фруктов. Предприятия "Узпромашимпекса" в Узбекистане и за рубежом обеспечивают продвижение отечественных товаров на рынки России, Украины, Индии и сопредельных стран, предоставляют услуги по предотгрузочной инспекции внешнеторговых грузов, ценовой экспертизе контрактов. Основной формой содействия субъектам малого бизнеса являются: проведение переговоров и маркетинговых исследований, заключение на основе договоров комиссии экспортных контрактов на поставку продукции инофирмам.

Только за последнее время "Узпромашимпекс" помог увеличить экспорт вязаных трикотажных перчаток ООО "Апитекс" на 40 тыс. долларов США, гигроскопической ваты предприятия "Ле Уатт Де Бухара" на 75 тыс. долларов США и многих других узбекских товаров.

внешней торговли. В связи с этим рекомендуется обращаться за содействием к отечественным внешнеторговым организациям в системе МВЭСИТ, отраслевым ведомствам (см. контактную информацию в «Приложении»), которые специализируются на экспортно-импортных операциях, обладают высококлассным персоналом, большим опытом в области международной торговли, обширной, постоянно пополняемой информацией о запросах потенциальных импортеров, конъюнктуре цен на мировом рынке, тесно сотрудничают со многими компаниями, фирмами и банками зарубежных стран, имеют там торговые дома и представительства. Все это делает отечественные внешнеторговые организации надежным партнером субъектов малого бизнеса в налаживании деловых контактов с иностранными предприятиями, заинтересованными в импорте узбекской продукции.

Географическая удаленность Узбекистана от основных рынков сбыта его товаров – также одно из объективных препятствий для успешного развития экспорта. Дело не только в значительных расходах на транспортировку, но и в её длительности. Нередко возникает ситуация, когда импортера устраивают качество и цена узбекского товара, но он не может ждать, пока этот товар поступит к нему, и вынужден отказаться от заключения контракта. Другое препятствие – нежелание или неготовность многих импортеров открывать аккредитив, предоставлять банковскую гарантию или осуществлять предоплату за товар, который после отгрузки из Узбекистана будет несколько недель находиться в пути. Конечно, эти формы оплаты снижают риски для отечественных экспортеров, однако они же нередко лишают их выгодных контрактов, особенно со стороны уже испытанных импортеров.

Преодолеть указанные выше препятствия позволяет возможность экспорта товаров местных фирм с отсрочкой платежа за эти товары: (а) сроком до 60 дней со дня таможенного оформления при наличии полиса страхования экспортного контракта от политических и коммерческих рисков или гарантии банка; (б) сроком до 180 дней со дня таможенного оформления через посредничество узбекских предприятий за рубежом.

Таблица № 9. Основные сведения об экспорте товаров через предприятия за рубежом.

Что считается предприятием за рубежом	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Торговые дома, представительства (в том числе без образования юридического лица), предприятия, учрежденные хозяйствующими субъектами Республики Узбекистан в зарубежных странах.</li> <li>• Торгово-инвестиционные дома ТПП Республики Узбекистан.</li> </ul>
Что вывозится на предприятия за рубежом	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Товары на основе договора (контракта) консигнации и иных форм договоров.</li> <li>• Образцы товаров, имущество для собственных нужд предприятий за рубежом.</li> </ul>
Основание для вывоза	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обращение в таможенный орган с письменным заявлением.</li> </ul>
Документы в таможенный орган	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Те же, что и при обычном режиме экспорта, за исключением справки о расчетах плюс справка организации, учредившей предприятие за рубежом.</li> </ul>
Категории экспортеров, имеющих право вывоза товаров на предприятия за рубежом	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Члены ТПП Республики Узбекистан (при условии вывоза продукции собственного производства).</li> <li>• Экспортеры, чья доля в уставном фонде предприятия за рубежом составляет не менее 51% (при условии вывоза продукции собственного производства).</li> <li>• Предприятия, являющиеся структурными подразделениями министерств, ведомств, ассоциаций и компаний, чья доля (а также их специализированных внешнеторговых фирм и компаний) в уставном фонде соответствующих предприятий за рубежом составляет не менее 51%.</li> <li>• Ряд внешнеэкономических компаний, чья доля в уставном фонде предприятия за рубежом составляет не менее 51%.</li> </ul>
Последствия неоплаты за экспортированный товар	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Возврат экспортированного товара на территорию Республики Узбекистан.</li> <li>• При невозврате товара и дальнейшей задержке (после истечения установленного 180-дневного срока) более чем на 30 банковских дней поступления валютной выручки – финансовая санкция в эквиваленте 100% от суммы не поступивших валютных средств.</li> <li>• Право таможенного органа отказать в вывозе товаров по последующим экспортным контрактам.</li> </ul>

Источники, содержащие информацию о потенциальных зарубежных импортерах:

справочники по фирмам, издаваемые зарубежными или международными информационными агентствами, ассоциациями, торговыми палатами;

подборки и рейтинги крупнейших фирм, публикуемые во многих странах мира. Они позволяют определить позиции той или иной иностранной фирмы на фоне ее конкурентов по ключевым показателям и также представляют интерес для экспортеров;

годовые отчеты иностранных фирм, публикуемые ими самими; по ним экспортер может составить представление о фирме, как потенциальном импортере;

общеекономические и отраслевые газеты и журналы, публикующие различные сведения о фирмах и деятельности в области импорта

каталоги выставок, ярмарок с участием иностранных импортеров;

справки об иносфирмах, предоставляемые консалтинговыми компаниями, банками и другими учреждениями по запросу предприятий, заинтересованных в экспорте.

## Экспорт товаров через товарно-сырьевые биржи

Одной из возможных форм продажи отечественных товаров за границу является экспорт через товарные биржи – специализированные учреждения, на которых организуются торги участников биржевой торговли (брокеров) по купле-продаже товаров. Эта специфическая форма экспорта удобна тем, что не требует от субъектов малого бизнеса времени и средств на поиск потенциальных импортеров.

Экспортёр может выставлять свой товар либо на биржевые торги, если этот товар определённого рода и качества, либо на выставочно-ярмарочные торги, если товар требует предварительного осмотра покупателем. На таких торгах могут быть реализованы на экспорт в установленном порядке все виды товаров, обеспеченные гарантийными письмами и включённые в заранее публикуемые биржевой и выставочно-ярмарочный бюллетени.

Таблица № 10. Пошаговые действия, которые целесообразно предпринять для экспорта товаров через Товарно-сырьевую биржу РУз

1. Предварительно выяснить, на каких условиях товар может быть продан через биржу. Следует установить:	<ul style="list-style-type: none"><li>• входит ли данный товар в категорию разрешенных к экспорту</li><li>• за какую валюту законодательством разрешен экспорт через биржу – за узбекские суммы или только за СКВ</li></ul>
2. Принять решение о форме участия в биржевых торгах. Необходимо иметь в виду, что:	<ul style="list-style-type: none"><li>• участвуют в торгах только члены биржи, имеющие на ней брокерские места</li><li>• экспортер обязан заключить договор, по которому он или поручает брокеру продажу или получает от брокера право продажи через принадлежащее брокеру место</li><li>• за экспорт через биржу экспортер по тарифу оплачивает услуги брокера и биржи</li></ul>
3. Предоставить для публикации в биржевом бюллетене информацию о товаре. Одновременно с этим экспортер предоставляет бирже:	<ul style="list-style-type: none"><li>• договор с брокером</li><li>• документ, подтверждающий принадлежность товара экспортеру</li><li>• складскую справку о наличии товара</li><li>• гарантию не продавать товар вне биржи в период его нахождения в бюллетене</li></ul>
4. После продажи товара в ходе торгов заключить контракт с купившим его импортером. Экспортный контракт, заключенный на бирже:	<ul style="list-style-type: none"><li>• регистрируется на бирже, после чего направляется для постановки на учет в уполномоченный банк (кроме суммовых контрактов) и таможенный орган</li><li>• служит основанием для ГТД, предоставляемой в таможенную по месту отгрузки вместе с копиями сертификата соответствия, качества, происхождения товара; копиями реестра оплаченных сделок и поручения на поставку, выданных расчетно-клиринговой палатой биржи; документами о принадлежности экспортёру товара, о его наличии на складе</li><li>• после отгрузки товара и выполнения других предписаний снимается с учёта</li><li>• осуществить обязательную продажу части выручки (при экспорте за СКВ), за исключением микрофирм и малых предприятий и их товаров (работ, услуг) собственного производства</li></ul>

## Как завязать контакты и найти нужного зарубежного партнера

Иностранный импортер или посредник, с которым отечественный предприниматель заключает экспортный контракт, может быть найден различными способами. Иногда это происходит случайно, через знакомых и существующих партнеров по бизнесу, во время участия в торговых выставках и ярмарках, но чаще является результатом целенаправленного поиска.

Искать потенциального импортера можно либо самостоятельно, что, скорее всего, займет много времени, либо провести поиск при содействии других организаций и учреждений, в частности ТПП, внешнеторговых компаний республики, а также с помощью посольств и торговых представителей Узбекистана за рубежом или через коммерческие отделы иностранных

По состоянию на 1 января 2007 г. хозяйствующими субъектами Узбекистана открыто за рубежом около **520 торговых домов**. Расширяется сеть торгово-инвестиционных домов ТПП Узбекистана: в ближайшее время они будут открыты в Германии, в ряде городов России и других странах.

посольств и торговые миссии, аккредитованные в Узбекистане.

В любом случае поиску потенциального импортера следует уделять самое серьезное внимание, так как в условиях неустойчивой мировой конъюнктуры, острой конкуренции на внешнем рынке желательно, чтобы компании совершали не разовые сделки, а устанавливали долгосрочные партнерские отношения, предусматривающие, в частности, сотрудничество в инвестиционной сфере.

### Представитель по продажам и дистрибьютор

Существует несколько типов международных экспортных посредников, например, *агенты* и *представители*. Различие заключается в том, что агент обеспечивает Вам портфель заказов и за это получает комиссионные, а представитель – это специализированный агент, который работает на определенной географической территории и продает определенный набор товаров и услуг. Оба обычно уполномочены вступать в контрактные соглашения с покупателями и клиентами по реализации Ваших товаров и услуг от Вашего имени. Вы, как правило, платите им комиссионные только после осуществления продаж.

В отличие от экспортных агентов и представителей, *экспортный дистрибьютор* покупает у Вас товары и услуги и перепродает их местным потребителям. Часто дистрибьюторы сами устанавливают цену на товары и услуги, организуют финансирование для оптовых покупателей, обеспечивают гарантийное и послепродажное обслуживание. В этом заключается главное преимущество зарубежного дистрибьютора – он отвечает за послепродажный сервис. Недостатков здесь два – Вы теряете контроль за Вашими товарами и услугами, и Ваша прибыль заметно снижается.

Таблица № 11. Как правильно выбрать посредника или дистрибьютора

<i>Количество работников</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Сколько сотрудников имеет данный представитель или дистрибьютор?</li> <li>Каковы его планы расширения бизнеса, если таковые имеются?</li> <li>Потребуется ли ему расширить свой бизнес, чтобы работать с Вами?</li> </ul>
<i>Успехи по продажам</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Имел ли выбранный представитель или дистрибьютор постоянный рост продаж?</li> <li>Каков объем его продаж за последние 5 лет?</li> <li>Каковы его цели по продажам на следующий год?</li> </ul>
<i>Анализ территории</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>На какой территории работает выбранный представитель или дистрибьютор?</li> <li>Подходит ли существующий территориальный охват Вашим целям и планам? Если нет, то готов ли он к расширению?</li> </ul>
<i>Набор продаваемых товаров и предоставляемых услуг</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Как много различных товаров и услуг представляет данный агент или дистрибьютор?</li> <li>Представляет ли он другие узбекские фирмы? Если да, то какие?</li> </ul>
<i>Места хранения и оборудование</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Имеются ли у выбранного Вами представителя или дистрибьютора необходимые площади для хранения товаров?</li> <li>Как он контролирует наличие и качество товаров?</li> <li>Если требуется послепродажное обслуживание, имеет ли он необходимое оборудование? Если нет, то готов ли приобрести необходимое?</li> </ul>
<i>Помощь в продвижении Вашей продукции или услуг</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Готов ли предполагаемый дистрибьютор помочь Вам с маркетингом?</li> <li>Есть ли у него собственный веб-сайт?</li> </ul>

### Переговоры по заключению соглашения с зарубежным представителем

Следующим шагом, после того как Вы выбрали зарубежного представителя, который отвечает Вашим требованиям, являются переговоры по заключению соглашения о его обязанностях по зарубежным продажам. Одними из условий соглашения являются обязательства представителя:

Торгово-промышленная палата оказывает разнообразное содействие в поиске потенциальных импортеров, используя следующие формы и методы:

проведение кооперационных бирж представителей отечественных и иностранных деловых кругов для установления взаимовыгодных контактов. Такие биржи регулярно проводятся с бизнесменами Китая, Польши, России, Германии, Кореи и ряда других стран;

размещение на постоянной основе на известных европейских, российских, японских и других торговых площадках информации об отечественных предприятиях-экспортерах;

поддержка функционирования интернет-площадки для экспортеров [www.exim.uz](http://www.exim.uz), издание каталога экспортеров Узбекистана и их распространение среди иностранных деловых кругов;

обеспечение доступа к тендерной площадке [www.dgmarket.uz](http://www.dgmarket.uz), на которой отечественные экспортеры могут найти информацию о тендерах, проводимых в республике и в 165 зарубежных странах;

организация участия отечественных предпринимателей на международных выставках;

создание торгово-инвестиционных домов в странах с крупными объемами импорта узбекских товаров.

- не иметь деловых отношений с Вашими конкурентами;
- не разглашать коммерческую конфиденциальную информацию;
- передавать все заявки и вопросы по продажам на рассмотрение головному офису Вашей компании в Узбекистане.

Для обеспечения сознательного и ответственного подхода представителя к своим обязанностям рекомендуется согласовать требования к его работе, включая минимальный объем и уровень роста продаж. Важно четко определить механизм прекращения соглашения, в случае невыполнения представителем возложенных на него обязанностей, включая минимальный срок уведомления о прекращении соглашения.

Довольно часто зарубежные представители настаивают на получении эксклюзивных прав на маркетинг Вашей продукции или услуг на конкретной территории – этого не рекомендуется делать до тех пор, пока представитель не доказал своих способностей по продажам, или такое право может быть предоставлено на ограниченный период времени с последующим переподтверждением. В соглашении обязательно должно быть указано согласно законодательству какой страны должны выполняться указанные в нём условия.

### Экспорт через альянс/совместное предприятие

Этот метод включает создание СП как на территории Узбекистана, так и за его пределами. Хорошо структурированное СП выгодно обеим сторонам.

- Ваш партнер может дополнять Ваши возможности, а также обладать опытом и контактами, наличие которых может привести к успеху в экспорте.
- Каждый партнер нацелен и делает то, что он знает и умеет лучше других.
- Экспортный риск поделен между партнерами.
- Вы можете собрать воедино различные идеи и ресурсы для того, чтобы идти к поставленной цели.
- Вы можете выйти одновременно более чем на 1-2 рынка.
- Ваш партнер может предоставить технологии, финансовые ресурсы и доступ к рынкам, которые Вы не сможете себе позволить освоить, действуя в одиночку.

Еще один способ начать экспортировать – это создать альянс с компанией, которая имеет продукт или услугу, дополняющую Ваши. Опять же, используя маркетинговый опыт и дистрибьюторскую сеть Вашего партнера, Вы можете сэкономить значительные финансовые средства.

### Экспортный маркетинг

Под экспортным маркетингом понимается изучение и оценка возможностей и условий для продажи за рубежом товара, с которым отечественный предприниматель планирует выход на мировой рынок. Главный принцип экспортного маркетинга состоит в том, чтобы вся деятельность экспортеров изначально ориентировалась на спрос внешнего рынка и прогноз его изменений в перспективе. Если экспортерами являются товаропроизводитель или торговая фирма, то им важно прилагать усилия к продаже за границу не просто имеющегося у них товара, а товара, востребованного в конкретной стране, конкретным импортером и в конкретном исполнении.

В процессе экспортного маркетинга используются различные методы и средства, которые требуют определенных профессиональных знаний, затрат времени и средств. Малые предприятия, микрофирмы и особенно индивидуальные предприниматели не всегда располагают таковыми, поэтому часть исходной маркетинговой информации и услуг, содействующих выходу на внешний рынок, могут предоставить те организации и учреждения, для которых экспортный маркетинг является профильной деятельностью.

Департамент международных экономических связей "Узинкомцентра" оказывает комплекс услуг по осуществлению маркетинговых исследований, изучению конъюнктуры товарных рынков, поиску потенциальных импортеров, изданию и распространению каталогов, проведению пресс-конференций, семинаров, презентаций, способствующих развитию экспортной деятельности.

Маркетинговое агентство "Узбекивест эксиминформ" Национальной компании экспортно-импортного страхования "Узбекивест" осуществляет целевые маркетинговые исследования по заказам предприятий республики, в частности, по поиску импортеров их продукции, расчету рекомендуемой экспортной цены при подготовке контракта, оценке конкурентоспособности отечественных товаров.

Маркетинговые услуги и практическое содействие в экспорте продукции субъектов малого бизнеса Узбекистана за рубежом оказывают внешнеторговые компании "Узинтеримпекс", "Марказсаноатэкспорт", "Узпромашимпекс", "Узмарказимпекс" и территориальные управления МВЭСИТ, внешнеторговые фирмы отраслевых ведомств, и ряд других самостоятельных консалтинговых организаций внешнеэкономического профиля.

## Продвижение продукта за рубежом

Результаты Ваших усилий по продвижению товаров или услуг на внешних рынках могут обеспечить успех Вашей экспортной деятельности или, наоборот, привести к её краху. Чтобы этого не случилось, работа по продвижению товаров и услуг должна включать использование всех доступных механизмов коммуникации и рекламы, чтобы убедить людей покупать Вашу продукцию и пользоваться Вашими услугами. Эти механизмы включают: рекламу и публикации в различных средствах массовой информации, рассылку рекламных материалов покупателям и потенциальным клиентам, личное посещение клиентов и покупателей в центрах потенциальной продажи Ваших товаров, участие в торговых ярмарках, выставках и деловых поездках предпринимателей Узбекистана за рубеж, использование неограниченных возможностей Интернета.

Таблица № 12. Инструменты рекламы и формирования общественного мнения о Вашей компании

<i>Визитные карточки</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Должны быть качественно и профессионально выполнены</li> <li>• Должны давать исчерпывающую контактную информацию о Вашей компании как на родном, так и на английском или другом иностранном языке</li> <li>• Все сотрудники должны иметь их, стиль визиток должен быть единым</li> </ul>
<i>Брошюры и каталоги</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Должны быть качественно выполнены</li> <li>• Должны быть краткими, информативными и визуально привлекательными</li> </ul>
<i>Свидетельства покупателей и клиентов</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Должны настоятельно рекомендовать Ваши товары и услуги</li> <li>• Должны исходить от Ваших лучших и преданных покупателей и клиентов, желательно из высшего звена руководства</li> <li>• Эти свидетельства должны быть включены в Ваши рекламные брошюры</li> </ul>
<i>Статьи в журналах и газетах</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Должны ясно говорить о Вашей компании как о лидере на рынке</li> <li>• Должны цитироваться в Ваших брошюрах</li> <li>• Должны быть вывешены в Вашем офисе</li> <li>• Должны рассылаться потенциальным покупателям и клиентам</li> </ul>
<i>Видео материалы</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Должны быть профессионально сняты</li> <li>• Должны быть увлекательны, информативны и легко доступны</li> <li>• Должны показывать лучшие качества Ваших товаров и услуг</li> <li>• Должны быть краткими, иметь четкую и адресную рекламную идею</li> </ul>
<i>Веб-сайт</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Должен быть глубоким и информативным по содержанию, и визуально привлекательным</li> <li>• Должен быть профессионально выполнен и регулярно обновляться</li> <li>• Должен позволять обмен электронными вопросами и ответами</li> <li>• Должен, если необходимо, позволять производить заказы и покупки в режиме он-лайн.</li> </ul>

## Использования ресурсов сети Интернет

Первый вопрос, который обычно возникает у предпринимателей, сталкивающихся с различной информацией о сети Интернет примерно таков: "Как конкретно я могу использовать Интернет в своем бизнесе?".

Сфера применения и использования Интернета чрезвычайно широка и все прогнозы указывают на рост этой тенденции. Использование электронного бизнеса Вашей компании дает значительные преимущества.

- Сокращается время и стоимость, необходимое для передачи и обновления информации о Ваших товарах и услугах.
- Гибкость и приспособляемость для целей поиска и проверки партнеров, маркетинга и рекламы.
- Доступ потенциального клиента к Вашим товарам и услугам 24 часа в день, 365 дней в году.
- Быстрое реагирование на запросы.
- Более эффективный процесс подачи заказа и его выполнения, а также его оплаты и обслуживания.
- Электронная, нежели, физическая доставка некоторых товаров и многих услуг.

Ведение электронного бизнеса, скажем, открытия интернет-магазина, не отменяет традиционных процедур экспортной деятельности, таких как доставка, выполнение таможенных процедур, получение необходимых разрешений. Электронный бизнес значительно облегчает процесс информационного и коммуникационного обеспечения экспортной деятельности, позволяя, например, заполнять многие формы прямо в Интернете. Использование Интернета потребует от Вашей компании более четкого ведения бизнеса, информационной защиты коммерческой информации.

Сайт [www.exim.uz](http://www.exim.uz) предлагает широкий спектр услуг для экспортёров, включая Каталог экспортёров Узбекистана, содержащий полезные информационные данные о компаниях-экспортёрах Узбекистана, и Каталог продуктов и услуг, где экспортёры могут разместить информацию о своей продукции бесплатно, заполнив «Анкету продукта».

Также на сайте можно поместить срочное предложение о реализации определенного количества товаров или услуг на заданных условиях в разделе «Торговая площадка», воспользоваться электронной версией настоящей публикации с более расширенной базой приложений и ссылок.

- Более легкий доступ к информации на мировых рынках означает увеличение экспортных возможностей для Ваших товаров и услуг, в том числе связанных с использованием возможностей Интернета.

Инструментом для использования Интернета в бизнесе в настоящее время является а) корпоративный web-сайт Вашей компании, и б) сайты сторонних посреднических организаций, такие как международные поисковые системы, каталоги товаров и услуг, открытые и закрытые торговые площадки и др., (см. «Приложение»). Создание вашего корпоративного сайта является важной задачей, от правильного решения которой зависит успешное развитие и продвижение Вашей торговли. Такой сайт позволяет, прежде всего, значительно сократить расходы на осуществление коммуникационной политики, так как реклама в Интернете часто дешевле и выгоднее, чем в газетах или журналах.

Одним из примеров развития электронной торговли в Узбекистане является создание сайтов, где экспортёры имеют возможность рекламировать свои продукты или услуги. Так, например, посетите Национальную экспортную площадку [www.exim.uz](http://www.exim.uz).

Основная задача сайта – содействие эффективному развитию и использованию экспортных возможностей Узбекистана путем предоставления отечественным предпринимателям необходимой информационной поддержки как инструмента для продвижения собственных товаров и услуг на зарубежные рынки, а также облегчению прохождения процедур, связанных с осуществлением экспортной деятельности. Помимо этого сайт содействует информированию иностранных партнеров об отечественных поставщиках товаров и услуг на мировой рынок в режиме он-лайн, а международного экономического сообщества – о богатстве и разнообразии внешнеторгового потенциала республики.

## ГЛАВА V ПЛАНИРОВАНИЕ ВЫИГРЫШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

### Подготовка к переговорам

Стадия подготовки переговоров включает определение целей Вашей команды, выбор и подготовку основной и альтернативных стратегий, подготовку плана ведения переговоров, определение членов команды и распределение их ролевого участия. В процессе подготовки к переговорам необходимо досконально узнать все или почти все о Ваших партнерах.

Кто Ваш партнер? Какое место на рынке он занимает, в каком состоянии дела компании на момент переговоров (успех/застой, выпуск новых продуктов/сокращение ассортимента, расширение/сокращение влияния на рынке, узнать каком – местном или международном; почему возникли трудности со сбытом, производством, поставщиками, финансовые успехи/трудности и пр.)? Возможности альянса партнера с другими компаниями, вероятность его покупки (поглощения) другой компанией? Есть ли у компании-партнера своя страница в Интернете (если есть, обязательно посетите ее и внимательно проанализируйте информацию, которую она несет)?

### Переговорный процесс

Процесс переговоров с указанием ролевого участия членов Вашей команды предписывает строго определенные функции каждому ее члену. Не допускайте ссор и споров внутри команды в процессе переговоров! Отложите решение всех возникших проблем на перерыв, во время которого в закрытом от посторонних глаз помещении Вы сможете внести ясность во все вопросы без риска потерять лицо Вашей команды и, как результат, лицо Вашей

**Переговоры - это такой процесс, при котором партнеры с разными начальными точками зрения, требованиями и ожиданиями приходят к заключению договора.**

Чтобы достигнуть успеха в переговорах, к ним надо заблаговременно готовиться. Любые переговоры состоят из трех стадий:

- 1) Подготовка переговоров.
- 2) Процесс переговоров.
- 3) Анализ подготовки, процесса и результатов переговоров.

**Как правило, успешные продавцы товаров и услуг на мировом рынке:**

вовремя и точно отвечают на запросы, проводят самостоятельную оценку зарубежных клиентов, четко разграничивают внутренние и внешние продажи и предоставление услуг, устанавливают позитивные отношения с клиентами и покупателями.

**Коммуникации в рабочих отношениях**

Поддерживайте постоянный контакт с людьми, с которыми Вам постоянно приходится работать.

Не забывайте поздравлять своих самых важных клиентов, партнеров с праздниками, днями рождения.

Найдите предлог, чтобы иногда позвонить, т.е. поддерживайте контакты.

Неформальные отношения рождают симпатию.

компании.

Переговоры, как ничто другое, выявляют и подчеркивают Ваши достоинства и недостатки. Вспомните, с каким чувством Вы шли на переговоры? Если у Вас пока нет такого опыта, постарайтесь представить, что Вам завтра предстоит участвовать в важной встрече. Каковы будут Ваши чувства? Волнение, некоторая нервозность, готовность к бою, зарождающаяся агрессивность. Сразу надо сказать, что это вполне нормальная человеческая реакция на поставленную задачу выиграть. Теперь вообразите, что и Ваши партнеры приходят с такими же чувствами, что тоже нормально.

Что делать в такой ситуации? *Во-первых*, подготовиться к встрече; *во-вторых*, проникнуться уважением к партнерам; *в-третьих*, выглядите и ведите себя достойно. Вспомните, каких успехов Вы уже достигли, за что Вас можно уважать, поддержите себя морально. Человек, держащийся с достоинством, не станет вести себя агрессивно или надменно-вызывающе по отношению к партнерам.

### **Как отвечать на запросы**

Многие успешные экспортеры совершили свою первую экспортную сделку не по собственной инициативе, а отвечая на запрос из зарубежья. Огромное количество фирм в мире получают экспортные запросы, но не все становятся успешными экспортерами.

Большинство экспортных запросов поступает на иностранных языках и Вам следует обращаться за профессиональными переводческими услугами или самому изучить иностранные языки. Обычно, потенциальные клиенты просят предоставить информацию по характеристикам товаров или услуг и их цену. Запросы могут поступать как непосредственно от покупателей, так и от посредников и дистрибьюторов, которые заинтересованы в продаже Ваших продуктов и услуг. Независимо от формы запросов, у Вас должны быть разработаны процедуры ответов на них в оперативном режиме.

### **От предложения к контракту**

Очень важна инициатива самого экспортера, причем на всех этапах предконтрактной работы – от направления предварительных предложений на запросы до уточнения и согласования отдельных позиций будущего контракта. Большинство этих этапов представляют собой взаимный обмен информацией: переписку по электронной почте, факсимильной связи или другим средствам связи, деловые переговоры по телефону, а также в ходе личных встреч.

Далее излагается рекомендуемый перечень последовательных действий экспортера на пути к заключению контракта.

*1. Пригласите потенциального импортера вступить в деловой контакт.*

*2. Направьте партнеру оферту – коммерческое предложение, которое*

- должно быть четко сформулированным, определенным в отношении условий будущего контракта (наименования, характеристики товара, его цены, способа поставки, платежа и т.д.);
- может быть оформлено в виде: делового письма в адрес импортера, документа с описанием основных технических характеристик товара и ключевых коммерческих условий его реализации, первоначального проекта контракта;
- должно содержать объективные данные о выгодности предложения (с использованием цифровых данных, продуманных аргументов);

Страховые компании Узбекистана предлагают отечественным экспортерам следующие страховые продукты, соответствующие международным стандартам

1) *Страхование от расторжения контракта*, покрывающее риски в период до отгрузки товара. Оно покрывает убытки экспортера до отгрузки товара, когда импортер расторгает экспортный контракт по причине политических рисков в своей стране. Страховка возмещает затраты, эквивалентные себестоимости произведенного товара.

2) *Комплексное страхование экспортного контракта*, покрывающее ущерб экспортера вследствие невыполнения импортером обязательств по своевременной оплате экспортного контракта после отгрузки товара из-за политических и коммерческих рисков.

3) *Страхование от конфискации, экспроприации, национализации*, возмещающее ущерб, понесенный от конфискации, экспроприации и национализации имущества узбекского инвестора за рубежом или его неспособности вывезти вложенный им капитал из страны

➤ должно содержать указание на срок действия предложения и на то, является оно твердым (окончательным) или же может быть скорректировано, отозвано экспортером.

3. При подтверждении заинтересованности в оффере продолжайте переговоры или уполномочьте для этого доверенное лицо.

4. Приступайте к более обстоятельному обсуждению различных аспектов будущего контракта:

➤ экспортеру не всегда обязательно проводить личную встречу с партнером, поскольку потраченные на это время и средства могут оказаться напрасными при несогласии импортера с хотя бы одним из принципиальных вопросов;

➤ возможно направление уточненного экспортером проекта контракта для дальнейшего ознакомления с ним импортера.

5. При совпадении позиций по принципиальным вопросам проведите личные переговоры и в случае их успеха подписывайте контракт.

➤ Приступая к этой финальной стадии, выясните, не произошли ли в хозяйственном законодательстве изменения, способные затруднить или сделать невозможным заключение и исполнение контракта;

➤ в случае проведения переговоров в Узбекистане, проявите к партнеру не только формальное внимание, но и традиционное гостеприимство;

➤ тщательно продумайте сценарий, состав участников, а также время и место проведения переговоров.

## Как построить рабочие отношения

После того, как Вы установили деловые отношения с зарубежным партнером, представителем или дистрибьютором, Вам следует их постоянно поддерживать и развивать. Деловая учтивость должна одинаково распространяться как на местных, так и на зарубежных покупателей и партнеров. Вследствие удаленности деловые контакты могут ослабевать и их необходимо постоянно поддерживать своевременной и регулярной информацией об изменениях в номенклатуре товаров, ценах и т.п. Ваша приверженность к поддержанию качественных деловых отношений с клиентами и партнерами гарантирует, что они будут стараться обеспечить Вашим товарам и услугам необходимый успех на зарубежном рынке.

## ГЛАВА VI ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

### Финансирование экспорта

Экспортное финансирование часто является решающим фактором в успешной экспортной операции. Переговоры по подписанию экспортного контракта важны сами по себе, но в итоге Вам должны заплатить и Вы должны рассчитаться с долгами.

Экспортеры, естественно, хотят получить оплату поставки товаров как можно быстрее, тогда как импортеры предпочитают не платить до тех пор, пока не получат и не продадут Ваш товар. Поскольку на мировом рынке существует очень жесткая конкуренция за экспортные рынки, привлекательные условия оплаты экспорта, которые Вы в состоянии предложить, часто оказываются критическими для совершения экспортной сделки.

Экспортеры должны четко представлять существующие источники и варианты финансирования своей внешнеэкономической деятельности. Соответственно,

инвестирования.

**Национальная компания экспортно-импортного страхования «Узбекинвест»** представляет собой много-профильную компанию, выполняющую одновременно функции государственного агентства по страхованию экспортных контрактов и кредитов коммерческих банков.

**Заинтересованному в получении страховой защиты экспортеру необходимо:**

- 1) подать заявку на страхование в филиал "Узбекинвеста" в своём регионе или в головной офис в Ташкенте;
- 2) предоставить заполненные и подписанные стандартные формуляры заявления-анкеты на страхование, содержащей вопросы по страховому контракту, а также дополнительные документы и информацию относительно экспортного контракта;
- 3) дождаться решения компании о предоставлении страховой защиты (оно принимается в кратчайшие сроки);
- 4) в случае принятия положительного решения заключить с компанией договор страхования;
- 5) оплатить соответствующую страховую премию;
- 6) получить полис страхования (сертификат).

экспортеры могут выбрать наиболее приемлемый источник и вариант экспортного финансирования как для себя, так и для своего партнера-импортера. Необходимо учитывать следующие факторы, когда принимается решение о поиске и размере экспортного финансирования:

- *Потребность в финансировании для производства товара* – в некоторых случаях благоприятные условия оплаты по контракту делают продукт более конкурентоспособным. Если Ваш конкурент имеет сходный товар, но лучшие условия оплаты, Вы можете проиграть сделку. В случаях предоставления более привлекательных условий кредитования сделки, Вы можете оказаться в выигрышном положении по сравнению с Вашим конкурентом, и покупатель может купить товар у Вас.
- *Продолжительность кредитования товара* – этот фактор определяет как долго экспортер вынужден ждать получения оплаты, а также выбор того, как финансировать сделку.
- *Стоимость различных видов финансирования* – процентные ставки и размер комиссионных сильно различаются, что в свою очередь влияет на цену и прибыль.
- *Риски, связанные с финансированием сделки* – чем рискованнее сделка, тем сложнее и дороже её профинансировать. Политическая и экономическая нестабильность в стране покупателя часто осложняет получение финансирования или делает его непомерно дорогим. И в таких случаях финансист может настаивать на страховании кредита.
- *Потребность в предоправочном финансировании и финансировании рабочего капитала после отправки товаров* – выполнение неожиданно больших заказов или неожиданное появление новых заказов на продукцию может оказать серьёзную нагрузку на оборотный капитал экспортера. Даже в нормальный период работы экспортер может испытывать нехватку оборотного капитала для финансирования своего роста.

## Банки

В мировой практике банки, которые финансируют внутреннюю торговлю, часто имеют механизмы экспортных оборотных кредитов для предпринимателей-экспортеров, но предпочитают не выдавать единовременные кредиты, а работать с экспортерами на долгосрочной основе.

Самофинансирование экспорта может быть очень рискованным, особенно для малых фирм, поскольку экспортные расходы оказывают заметное давление на бюджет Вашей внутренней торговли. Вследствие чего экспорт нуждается в финансовой стабильности, которая исходит из надежного источника поступления наличности или кредита. Чтобы его обрести, Вам потребуется детальный план финансирования, без которого невозможно получить финансирование для экспортной деятельности. Основной целью этого плана является обеспечение Вашей деятельности достаточной наличностью или действующей кредитной линией.

Флагманом отечественного финансирования внешнеэкономической деятельности является Национальный банк ВЭД Республики Узбекистан. В настоящее время Национальный банк и все его отделения и филиалы предлагают своим клиентам комплексное обслуживание их внешнеэкономической деятельности, в том числе проведение международных расчетов любой степени сложности во всех формах, принятых в международной практике, а также предоставляют клиентам квалифицированные консультации, в том числе по платежным условиям внешнеторговых контрактов с учетом действующей системы валютного контроля, разработку индивидуальных схем расчетов.

Наряду с Национальным банком Узбекистана в республике функционируют множество других коммерческих банков, предоставляющие кредиты и

оказывающие услуги в сфере экспортной деятельности. С более подробным перечнем этих банков Вы можете ознакомиться в «Приложении».

## Страхование экспортного контракта

Страхование экспортного контракта представляет собой покрытие убытков в случае возникновения политических и коммерческих событий, препятствующих выполнению контрактных обязательств со стороны иностранного партнера – импортера или его банка – в период до или после экспортной отгрузки.

- Политический риск – изменение политической ситуации в стране импортера, в результате которого он не может произвести оплату по экспортному контракту. К таким рискам относятся война, гражданские волнения, введение эмбарго на экспорт/импорт, неконвертируемость валюты, экспроприация и национализация собственности страхователя и одностороннее расторжение контракта со стороны импортера.
- Коммерческий риск непосредственно связан с финансово-экономическим состоянием иностранного партнера. Он включает в себя длительную неплатежеспособность и банкротство покупателя.

## ГЛАВА VII МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

### Международное регулирование экспорта

Экспортная деятельность на международном уровне регулируется в рамках широкого спектра международных договоров, существующих норм национального, торгового и банковского права, включая правила толкования международных торговых терминов ИНКОТЕРМС, разработанные Международной торговой палатой, унифицированными правилами для документарных аккредитивов и инкассо. Существуют также другие международные требования, охватывающие морской, воздушный и региональные транспортные договора, имеющие непосредственное отношение к выполнению требований международных норм.

Законодательство в международной торговле, в отличие от внутренней, намного более подвержено осложнениям и разночтениям, поскольку покупатель и продавец или партнер живут в разных странах. Языковые, культурные и географические различия усложняют взаимопонимание и приводят к спорам, которые не так-то просто разрешить с обоюдным удовлетворением.

Поэтому для избежания недоразумений и споров, связанных с различной трактовкой принятых нормативно-правовых документов, мы рекомендуем при осуществлении экспортной деятельности пользоваться услугами юристов по международному праву, в том числе и при составлении экспортного контракта. Экспортный (внешнеторговый) контракт выражает свободную волю как экспортера, так и иностранного партнера, их ответственность друг перед другом. Подписанию экспортного контракта предшествует работа, в ходе которой экспортер и импортер составляют и рассматривают проект контракта, вносят в него коррективы, консультируются со своими партнерами, юристами и т.д. (подробнее о структуре экспортного контракта можно узнать в части I главе 2-ой этого пособия, образец типового контракта см. в Приложении).

### Юридическая помощь экспортерам

Заключение экспортного контракта, его последующая постановка на учет в уполномоченном банке и таможенном органе еще не гарантируют

Следующие аспекты международного экспортного законодательства могут вызывать проблемы в международных торговых сделках

Споры с представителем или дистрибьютором.

Своевременное получение оплаты товара или услуги.

Нарушение взятых контрактных обязательств.

Права интеллектуальной собственности.

Нарушение прав кредиторов.

Обеспечение выполнения решений судов других стран.

Разрешение торговых споров в судебном порядке обычно является долгим и дорогостоящим процессом с непредсказуемым результатом. Поэтому, во многих случаях стороны пытаются разрешить свои разногласия без судебного разбирательства.

Члены Торгово-промышленной палаты РУз могут использовать услуги юристов ТПП для решения разногласий как в Узбекистане, так и за рубежом.

По состоянию на середину 2006 г. в одном только Ташкенте лицензию на адвокатскую деятельность имели более 2000 адвокатов, работали свыше 240 адвокатских формирований и 3 иностранные адвокатские компании. Стоимость услуг варьируется, но в целом приблизительно следующая:

от 5 долл. и выше за разработку, составление контракта или участие при его заключении, оформлении, организации контроля за исполнением;

от 30 долл. и выше за изучение материалов и предоставление рекомендаций по спорам, вытекающим из правоотношений.

В целом по Узбекистану каждое второе адвокатское формирование закрепило оказание юридической помощи участникам внешнеэкономической деятельности в составе видов своей уставной деятельности.

отечественному предпринимателю успех экспортной сделки. В процессе ее реализации могут возникнуть различного рода трудности, осложнения. Для того, чтобы избежать их, а также других проблем, связанных с экспортом, предпринимателю необходима квалифицированная и системная юридическая помощь.

В наибольшей юридической помощи нуждаются начинающие экспортеры. В отличие от участников внешнеэкономической деятельности, уже имеющих некоторый опыт в поставках товаров за границу, они часто недооценивают риски в этой сфере бизнеса. Субъекты малого бизнеса, в отличие от индустриальных гигантов, государственных концернов, промышленных объединений и внешнеторговых фирм, как правило, не имеют в своем штате юридической службы, специалистов по правовым вопросам. Во-первых потому, что многие из них совершают разовые и/или однотипные экспортные сделки, а во-вторых, потому что содержание таких служб и специалистов накладно. Поэтому малые предприятия, микрофирмы и индивидуальные предприниматели обычно пользуются услугами внешних консультантов.

Услуги этих консультантов нужны прежде всего на этапе составления экспортного контракта. Начинаящий экспортер не всегда с должным вниманием относится к его ключевым положениям и особенно к арбитражным оговоркам, касающимся возникновения спора сторон по контракту и его разбирательства. Грамотно сформулированные адвокатом оговорки сводят к минимуму вероятность возникновения спора и, тем самым, избавляют отечественного экспортера от затрат на его разбирательство в хозяйственных, арбитражных судах или в третейских арбитражных органах за рубежом.

Юридическая помощь предпринимателю особенно необходима для обеспечения его прав и интересов в отношениях не только с зарубежным партнером, но и с государственными структурами, в частности, с налоговыми службами, с органами, участвующими в прохождении экспортером установленных законодательством процедур, в получении различного рода разрешений, сертификатов и т.д.

Узнать об адвокатах, способных предоставить юридическую помощь экспортерам, можно у знакомых, через рекламу или другие источники информации. Основными критериями выбора адвоката являются его репутация, опыт работы и профессиональные знания.

### **Качество продукции и экологические требования**

Импортеры во всем мире становятся все более разборчивыми в отношении качества, безопасности продукции и требуют от экспортеров соответствия самым высоким требованиям международных стандартов. Это важное обстоятельство следует учитывать отечественным производителям товаров и услуг, особенно тем, кто стремится выйти на рынки Европы, Северной Америки, Японии и других экономически развитых стран. Большинство видов продукции на указанных рынках конкурируют между собой не столько по цене, сколько по качеству, экологичности и безопасности для потребителей и окружающей среде.

Для того, чтобы пробиться на эти рынки, экспортерам Узбекистана важно решить вопрос с получением сертификатов по стандартам Международной организации стандартизации (ISO). В каждом конкретном случае этот вопрос решается с учетом:

- стоимости услуг на получении сертификации по стандартам ISO (она довольно высока);
- требований импортера (по отдельным видам продукции такое требование может и не выдвигаться);
- того, в какой мере наличие стандартов ISO поможет экспорту, а затраты на оплату услуг их получения окупятся экономически.

ООО "Гауч" - одно из немногих пока малых предприятий Узбекистана, имеющих сертификат системы менеджмента качества. Во многом благодаря этому его продукция - полиуретановые уплотнительные кольца для запорных устройств трубопроводной арматуры и оболочка для прессования в них огнеупорных изделий - поставляется в Россию, Украину, Казахстан, причем, доля экспорта в объеме реализации продукции на протяжении последних лет составляет от 30 до 40 процентов.

Приведенный пример лишний раз свидетельствует о способности малого бизнеса Узбекистана выходить на внешний рынок не только с плодоовощной, швейной продукцией и другими традиционными экспортными товарами, но и с высокотехнологичными изделиями машиностроительной, металлообрабатывающей химической промышленности.

Особенностью стандартов ISO является то, что они предъявляют требования не к продукции напрямую, а к системе управления производством – менеджменту. К самым важным для экспортеров международным стандартам относятся стандарты серий ISO 9001:2000, а для экспортеров пищевой продукции – ISO 22000.

*ISO 9001:2000 - международный стандарт по системе менеджмента качества* - этот стандарт представляет собой набор требований по обеспечению управления качеством товаров и услуг. Такие требования предъявляются к самым различным сторонам деятельности предприятия – маркетингу, финансам, снабжению, сбыту и, конечно же, к самому процессу производства товаров или предоставления услуг. Сертифицируя систему менеджмента качества по международному стандарту ISO 9001:2000, предприятия Узбекистана получают преимущества в конкурентной борьбе: у них выше шансы на победу в тендерах, конкурсах, при заключении контрактов на поставку продукции для внутреннего и зарубежного рынка, на привлечение иностранного предпринимательского капитала, на доверие со стороны банков, инвестиционных, страховых и юридических компаний.

*ISO 22000:2005 - международный стандарт по системе менеджмента безопасности пищевых продуктов.* Дехканские, фермерские хозяйства Узбекистана, отечественные производители пищевого сырья, ингредиентов, готовых к употреблению продовольственных товаров, предприятия общественного питания и организации, связанные с транспортировкой, хранением, распределением, оптовой и розничной продажей, получив международный стандарт ISO 22000, имеют значительно больше шансов завоевать доверие к себе со стороны партнеров за рубежом. Это позволит им успешнее экспортировать свою продукцию, открывать за рубежом рестораны, торговые дома и фирменные продовольственные магазины.

## **Регулирование импорта в зарубежных странах**

Требования к импортируемой продукции устанавливаемые зарубежными правительствами различаются по странам и регионам мира. Важно, чтобы экспортеры ясно понимали и знали, какие требования предъявляются к их товару в данной стране и какая документация должна сопровождать конкретный продукт для получения разрешения на его ввоз и продажу на данной территории. Информация о подобных требованиях может быть получена в зарубежных торговых представительствах Узбекистана, а также в торговых представительствах зарубежных стран в Узбекистане.

## **Вопросы интеллектуальной собственности**

Интеллектуальная собственность – это собирательный термин, описывающий авторские права, изобретения и/или открытия, которые были зарегистрированы в государстве их автором для последующего использования или продажи. Поскольку регистрация интеллектуальной собственности и прав в Узбекистане не обязательно защищает Вашу продукцию за рубежом, необходимо зарегистрировать ее в каждой стране, где Вы намереваетесь заняться бизнесом или куда Вы хотите экспортировать продукцию.

Так как регистрация интеллектуальной собственности представляет собой дорогостоящую процедуру, были созданы несколько международных организаций, для того чтобы снизить расходы и облегчить процедуры регистрации. Они позволяют осуществлять многостороннюю и одновременную регистрацию патентов, авторских прав торговых марок, промышленного дизайна и электронных топографических схем и чипов. Более подробную информацию по вопросам об интеллектуальной собственности, ее регистрации, патентах и торговых марках Вы можете получить в Государственном патентном ведомстве и Агентстве по авторским правам.

## ГЛАВА VIII ЭКСПОРТ УСЛУГ

### «Невидимый» экспорт

Во многих странах мира сектор услуг и их экспорт давно перегнали другие отрасли экономики по их доли в валовом национальном продукте. Экспорт услуг стремительно растет, и этот рост в основном стимулируется за счет развития малого и частного бизнеса. Экспорт услуг связан с техническими инновациями, ростом образованности и числа квалифицированных работников.

Таблица № 13. Некоторые ключевые сведения об услугах и их экспорте

Отличие услуг от товаров	<ul style="list-style-type: none"><li>• Неосвязаемость (услуги невозможно продемонстрировать, попробовать, транспортировать или упаковывать).</li><li>• Неотделимость от исполнителя и пользователя (туристическая фирма, чей гид проводит экскурсию для иностранцев в Узбекистане, отечественная авиакомпания, перевозящая граждан зарубежных стран и т.д.).</li><li>• Непостоянство (качество услуги во многом зависит от квалификации ее исполнителя и от того, где и как она оказывается).</li><li>• Несохранимость (неспособность услуг к складированию, хранению).</li></ul>
Законодательное определение экспорта услуг	<ul style="list-style-type: none"><li>• Экспортом услуг (работ) является оказание (выполнение) услуг (работ) юридическим или физическим лицом Узбекистана юридическому или физическому лицу иностранного государства независимо от места их оказания.</li></ul>
Выгоды экспорта услуг	<ul style="list-style-type: none"><li>• По сравнению с производством товаров оказание большинства видов услуг требует меньших начальных инвестиций и текущих затрат, что в конечном счете отражается на рентабельности их экспорта.</li></ul>
Сложности при экспорте услуг	<ul style="list-style-type: none"><li>• Протекционизм правительства страны импортёра по отношению к национальным производителям услуг.</li><li>• Ограничения, накладываемые местным трудовым законодательством и правилами лицензирования профессий.</li><li>• Лицензирование отдельных видов услуг на национальном рынке и сопутствующие ему процедуры.</li></ul>

Оказание многих видов услуг часто требует гораздо меньших затрат, в связи с чем их экспорт представляет собой выгодную сферу деятельности для субъектов малого бизнеса. Главное здесь – как и при продаже товаров за рубеж – оценить свою готовность к экспорту, найти импортёра, заключить с ним выгодный контракт, пройти необходимые процедуры и выполнить обязательства по контракту.

Есть немало видов услуг, в которых частный сектор Узбекистана либо уже сейчас осуществляет довольно успешную экспортную деятельность, либо имеет хорошие шансы на успех. К их числу относятся прежде всего прием и обслуживание в республике иностранных туристов, продажа за границу научных разработок, патентов, ноу-хау, программных продуктов из области информационных технологий, деловое консультирование иностранных бизнесменов по вопросам инвестиционного и внешнеторгового сотрудничества с узбекскими партнерами и т.д.

### Виды экспортируемых услуг

Согласно "Классификатору услуг по внешней экономической деятельности" услуги, являющиеся объектом экспорта, подразделяются на следующие виды:

*Транспортные услуги* включают грузовые и пассажирские перевозки всеми видами транспорта и другие распределительные и вспомогательные услуги, включая аренду транспортного оборудования на ограниченные сроки до 1 года.

Услуги - это нематериальная, а потому неосвязаемая и невидимая экономическая продукция и статья экспорта. В силу своей специфики некоторые виды услуг, в отличие от товаров, могут физически НЕ пересекать границу, НЕ оформляться грузовой таможенной декларацией и НЕ контролироваться таможенным органом.

Сегодня многие отрасли и предприятия вовлечены во внешнеэкономическую деятельность и активно осваивают внешние рынки. Только за истекший 2006 год доля готовой продукции и услуг в объеме экспорта превысила 53 процента, объем экспорта товарной продукции возрос на 31,5 процента, а по сравнению с 2000 годом более чем в 2 раза.

Узбекистан обладает крупным потенциалом для развития экспорта услуг, в том числе в области иностранного туризма

Туристическая фирма «Express Tour» (г. Самарканд) после проведенного анализа рынка туристических услуг разработала новый туристический продукт «Тур по Центральной Азии», охватывающий Туркменистан, Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан.

Фирма наладила стратегическое партнерство с рядом туристических компаний из Франции, Ирландии и Ирана, которые способствовали популяризации и продвижению нового продукта. «Тур по Центральной Азии» оказался рентабельным, так как включал в себя неповторимые архитектурные шедевры Узбекистана, объекты экологического и горного туризма в соседних странах. Стратегия дальнейшего развития экспорта услуг фирмы «Express Tour» направлена на их диверсификацию, в частности, открытие в Самарканде музея-ресторана и дома-музея «Ходжа Насреддин».

*Коммуникационные услуги* включают две основные категории операций: телекоммуникации, охватывающие передачу звука, изображений и другой информации и по телефону, телексу, телеграмме, кабелю, трансляции по спутнику, электронной почте и др., включая поддерживающие службы; почтовые и курьерские услуги.

*Строительные услуги* охватывают работу за границей отечественных строительных предприятий на временной основе, а также строительно-монтажные услуги, предоставляемые предприятиями страны иностранным посольствам. Строительные услуги включают такие работы как новое строительство и ремонт, работы по переделке, восстановлению и эксплуатации жилых и нежилых зданий или объектов гражданского строительства за рубежом.

*Услуги по страхованию* включают услуги по страхованию жизни, грузов (товары на экспорт-импорт) и другим страховым операциям. Экспортом услуг по страхованию считается деятельность страховых компаний, вовлеченных в страховые операции с нерезидентами.

*Финансовые услуги* включают комиссионные и сборы, относящиеся к аккредитивам, лимитам, кредитованию, финансовой аренде, операциям по обмену иностранной валюты и операциям с дорожными чеками, услугами по потребителскому, коммерческому кредитам, брокерским операциям, выпуску облигаций и др.

*Компьютерные и информационные услуги* охватывают услуги по компьютерным данным и данным по средствам информации и включают следующее: данные для разработки и хранения диалоговых динамических рядов; обработка данных, включая табулирование; консультации по оборудованию; внедрение компьютерных программ, включая проектирование, разработку и программирование систем по заказу; техническое обслуживание и ремонт компьютеров и периферийного оборудования.

*Торговля и относящиеся к торговле услуги* включают продажу товаров и услуги, связанные с торговлей, посредничество на товарном рынке, аукционные распродажи, продажи воздушных судов и т.п. Торговля определяется как покупка товара в другой стране и перепродажа его в третьей стране.

*Юридические, бухгалтерские и управленческие консультативные услуги* включают юридические консультации, представительство, учет, ревизию и услуги, связанные с налоговым консультированием, консультирование по управлению, относящиеся к планированию и организации, управлению человеческими ресурсами и связи с общественностью.

*Реклама и услуги по изучению конъюнктуры* включают проектирование, создание и сбыт на рынке рекламы, помещение рекламы в средствах массовой информации, покупку и продажу рекламного места, выставочные услуги, содействие продвижению товаров за границей, изучение конъюнктуры и общественные опросы за границей по различным вопросам.

*Архитектурные, инженерные и другие технические услуги* включают архитектурное планирование городских и других проектов развития, планирование, проектирование и контроль за плотинами, мостами, аэропортами, проектами под "ключ" и т.д., инспектирование, испытания, сертификацию и услуги по технической инспекции.

*Переработка на месте, сельскохозяйственные и горные услуги* включают услуги, связанные с сельскохозяйственными культурами, например, защиту от насекомых и болезней, увеличение урожаев и т.д.; услуги по лесоводству, горному делу и т.д.; анализ руд и др., переработку на месте только тех товаров, которые были импортированы, но не реэкспортированы (или наоборот), например обработку ядерных отходов (переработка на месте, включающая импорт, за которым не следует экспорт, считается операцией по

услугам).

## ГЛАВА IX ПЛАТЕЖНЫЕ МЕТОДЫ

### Методы платежа по экспортным контрактам

Как уже отмечалось, заключение экспортного контракта приводит к появлению ряда самостоятельных договоров, в каждом из которых так или иначе фигурирует транспортный документ перевозчика. Ему отводится центральное место при расчетах за товар и в транспортном страховании товара. Расчет ведется по той форме, которую продавец и покупатель выбрали и зафиксировали в своем договоре. В международной торговле товарами используются различные формы платежа: *аванс, инкассо* (чистое и документарное), *документарный аккредитив, открытый счет*.

### Документарный аккредитив

Банки предоставляют важные услуги экспортеру, импортеру, осуществляют необходимые операции по обеспечению выполнения договорных обязательств в части своевременной оплаты поставок по экспортным контрактам. Чаще всего с этой целью используются документарный аккредитив и банковские гарантии, которые являются обязательствами банка выплатить экспортеру товаров или услуг определенную денежную сумму при условии доставки товара импортеру. Естественно, что за свои услуги банки получают определенную плату – комиссионное вознаграждение, размер которого заранее оговаривается между банками и их клиентами.

Для отечественных экспортеров одной из самых выгодных форм расчета по экспортным контрактам является, конечно же, предварительная оплата. В этом случае импортер перечисляет на расчетный счет экспортера денежную сумму в уплату полной стоимости товара до его поставки.

Вопрос когда, а главное, при каких условиях этот платеж будет произведен – специально оговаривается в контракте. Такими условиями может быть, например, получение импортером или его банком официального извещения о готовности товара к отгрузке или получение ими документов о загрузке товара в транспортное средство. Вместе с тем, условие предоплаты бывает не всегда приемлемо для импортера. Не только потому, что он, оплатив сполна за товар, ждет его прибытия столько, сколько длится транспортировка товара из Узбекистана в страну импортера. Импортер, как и отечественный экспортер, тоже нуждается в гарантии. Он должен быть уверен в том, что за свои деньги получит товар. Ту или иную степень гарантии на сей счет дает упомянутый уже аккредитив.

Таблица № 14. Формы аккредитива

Отзывной аккредитив	<i>Характеристика:</i>	• может быть изменен банком импортера без уведомления экспортера.
	<i>Преимущество:</i>	• минимальные расходы на оплату услуг банков.
	<i>Недостаток:</i>	• не дает экспортеру надежную гарантию оплаты.
Безотзывный неподтвержденный аккредитив	<i>Характеристика:</i>	• может быть изменен банком импортера после уведомления и письменного согласия экспортера; • гарантию оплаты экспортеру дает банк импортера.
	<i>Преимущество:</i>	• более высокая, чем при отзывном аккредитиве, гарантия оплаты; • экономия на комиссионных банку-корреспонденту.
	<i>Недостаток:</i>	• менее высокая, чем при безотзывном подтвержденном аккредитиве, гарантия оплаты.
	<i>Вывод:</i>	• принимать решение об использовании этой формы с учетом баланса гарантий платежа и стоимости расходов на банковское обслуживание.

Учитывая фактор риска (политического, экономического, коммерческого, производственного, кредитного, валютного, конвертируемости, юридические, подписи и т.д.), импортер и экспортер стараются страховать от проблем с получением платежа и своевременной доставкой всевозможными способами. Один из вариантов страхования - использование различных форм платежей. Приводим перечень, который начинается с наиболее выгодной для экспортера формы и заканчивается самой выгодной для импортера.

**Аванс** - покупатель предоставляет свои денежные средства в распоряжение продавца до отгрузки товара; продавец отгружает товар лишь после получения платежа, который ни чем не обусловлен - условия платежа оторваны от условия поставки; преимущества для продавца - немедленной использование денежных средств.

**Документарный аккредитив** - представляет собой независимое одностороннее обязательство банка уплатить продавцу стоимость товарных документов при соблюдении всех условий аккредитива; преимущества для продавца - дает двойную гарантию платежа.

**Открытый счет** - непосредственно в адрес покупателя, минуя банки, направляются товар и товарные документы; оплату покупатель осуществляет в оговоренные экспортным контрактом сроки; расчеты удешевляются путем экономии на банковских комиссиях; применяется при длительных отношениях между фирмами или филиалами одной и той же фирмы, находящимися в разных странах; важную роль здесь играет коносамент.

**Инкассо** - продавец после отгрузки товара передает банку оформленные в соответствии с экспортным контрактом товарные документы вместе с инкассовым поручением, затем пересылает их банку покупателя, который в свою очередь передает их покупателю против обусловленной суммы валют или переводного векселя. Право собственности на товар не переходит к покупателю до тех пор, пока не оплачен вексель, после чего деньги зачисляются на счет продавца и банк покупателя производит расчет с продавцом. Преимущество для продавца - товарные документы не будут переданы покупателю, пока он не осуществит платеж или не акцептирует вексель. Минусы для продавца - продолжительный срок между временем отгрузки и получением платежа.

Безотзывный подтвержденный аккредитив	<i>Характеристика:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• может быть изменён банком импортера после уведомления и письменного согласия экспортера;</li> <li>• обязательство оплаты экспортеру дает не только банк импортера, но и банк-корреспондент – как правило, первоклассный иностранный банк.</li> </ul>
	<i>Преимущество:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• более высокая, чем при безотзывном аккредитиве, гарантия оплаты.</li> </ul>
	<i>Недостаток:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• дополнительные расходы на комиссионные, выплачиваемые банку-корреспонденту.</li> </ul>
	<i>Вывод:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• принимать решение об использовании этой формы с учетом баланса гарантий платежа и стоимости расходов на банковское обслуживание.</li> </ul>

Таблица № 15. Виды аккредитива

Аккредитив с платежом по предъявлении	<i>Характеристика:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• расчет с экспортером производится сразу после предоставления предписанных отгрузочных документов при соблюдении условий аккредитива.</li> </ul>
	<i>Примечание:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• самый распространенный вид аккредитива.</li> </ul>
Аккредитив с рассрочкой платежа	<i>Характеристика:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• расчет с экспортером производится в более поздний срок, предусмотренный в аккредитиве.</li> </ul>
	<i>Примечание:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• в Узбекистане отсрочка платежа по децентрализованному экспорту не может превышать 60 дней, по товарам, вывозимым учредителями в адрес предприятий за рубежом и членами ТПП Узбекистана в адрес торгово-инвестиционных домов – 180 дней.</li> </ul>
Аккредитив «с красной оговоркой»	<i>Характеристика:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• экспортер получает аванс на оговоренную сумму.</li> </ul>
	<i>Примечание:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• эта форма удобна тем, что позволяет экспортеру профинансировать выпуск, приобретение товара.</li> </ul>
Револьверный аккредитив	<i>Характеристика:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• в названии нет ничего общего с оружием!</li> <li>• платежи осуществляются частями, покрывающими стоимость оговоренных в контракте партий поставок.</li> </ul>
	<i>Примечание:</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• применяется при согласии экспортера поставлять товар через определенные промежутки времени.</li> </ul>

## Банковская гарантия

Кроме документарных аккредитивов во внешнеторговых сделках применяется банковская гарантия платежа, которая:

- представляет собой подтвержденное безотзывное обязательство банка;
- обеспечивает надежную защиту имущественных интересов экспортера;
- гарантирует выплату экспортеру денежной суммы при неоплате за поставленный товар после наступления установленного срока и при условии выполнения экспортером своих договорных обязательств по поставке товара;
- предполагает достаточность письменного заявления (претензии) экспортера для того, чтобы гарантирующий банк выполнил свои платежные обязательства;
- в Узбекистане является одной из обязательных форм оплаты по контрактам на экспорт товаров определенной номенклатуры;
- сопряжена с определенными расходами импортера, который оплачивает своему банку расходы и комиссионные за выдачу банковской гарантии.

Экспортер должен иметь в виду, что банковскую гарантию могут потребовать и от него. Речь идет о предоставлении банком экспортера по требованию импортера:

- гарантии на возврат авансового платежа (предусматривает возврат суммы авансового платежа в случае невыполнения экспортером своих обязательств);
- гарантии исполнения контракта (на случай, если экспортер не выполняет свои обязательства по поставке товара надлежащего качества в установленный контрактом срок).

## Проблемы с оплатой

Проблему неплатежей в международной торговле намного легче избежать при подготовке к заключению контракта, нежели после совершения сделки. Изучение кредитной и платежной истории, и другие методы оценки потенциального покупателя и клиента, позволяют снизить подобный риск. Когда такие проблемы возникают, их решение требует времени и денег, даже при условии наличия страхования коммерческих рисков. Получение страховки в свою очередь также требует времени, усилий и расходов со стороны экспортера.

Если задержка платежа связана с простым недопониманием или технической проблемой, то экспортеру лучше добиться оплаты путем переговоров, показывая своё терпение, гибкость и понимание проблемы, чтобы не потерять клиента.

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

## ГЛАВА XI ТРАНСПОРТИРОВКА И ЭКСПЕДИТОРЫ ГРУЗОВ

### Оценка и выбор экспедитора

Стоимость транспортных операций заметно влияет на контрактную цену товара. Усилия экспортера с прибылью продать товар за границей, даже при высоком его качестве могут потерпеть неудачу при наличии просчетов в планировании и организации транспортных операций. Это особенно важно учитывать отечественным экспортерам, поскольку многие их партнеры (в странах Европы, Азии, Азиатско-Тихоокеанского региона, в европейской части СНГ) находятся за несколько тысяч километров от границ Узбекистана.

Доставка внешнеторговых грузов может осуществляться экспортером либо импортером, либо транспортно-экспедиторскими компаниями. Услуги этих компаний, помимо собственно транспортных операций, включают многие другие операции: перегрузку с одного вида транспорта на другой, временное хранение на складе в ожидании погрузки для дальнейшей транспортировки, сортировку и рассортировку, переупаковку груза, услуги по таможенным процедурам, страхованию, осуществлению расчетов по фрахтовым платежам, тарифам и сборам, прослеживанию груза, информационному обеспечению и т.д. Весь комплекс этих операций входит в понятие «логистика экспорта».

Для того, чтобы обеспечить минимум расходов на выполнение транспортировки экспортер должен многое просчитать. Если по условиям контракта экспортер берет на себя обязательство по доставке товара, то ему важно установить контакт и наладить партнерские отношения с транспортно-экспедиторскими компаниями, проконсультироваться с ними для проработки деталей экспортной логистики. При этом следует выявить и сравнить несколько возможных вариантов транспортировки экспортного товара с учетом их стоимости, срока доставки и других факторов.

В мире существует значительное число транспортно-экспедиторских компаний, которые объединены в ассоциации и все они лицензированы уполномоченными организациями. Найти их достаточно просто: спросите других экспортеров или ТПП, обратитесь к консультантам по торговле или посмотрите в адресных справочниках Узбекистана, исследуйте Интернет или загляните в «Приложение» к данному пособию.

Выбор транспортно-экспедиторской компании зависит от типа и размеров груза, метода и дальности транспортировки, его упаковки (например, в контейнере), срочности доставки, а также стоимости требуемого объема или пакета услуг, включая страхование груза. Вы можете попросить несколько транспортно-экспедиторских компаний предоставить Вам расценки на необходимые услуги и выбрать ту компанию, которая качественно выполнит Ваши требования за оптимальную цену.

Таблица № 16. Сведения о транспортных, транспортно-экспедиторских компаниях и деловом партнерстве с ними.

<i>Крупнейшие объединения транспортно-экспедиторских и транспортных компаний</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ассоциация международных экспедиторов Узбекистана.</li> <li>• Ассоциация международных автомобильных перевозчиков Узбекистана.</li> </ul>
<i>Ключевые транспортные компании</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Национальная авиационная компания «Узбекистон хаво йуллари».</li> <li>• Государственная акционерная железнодорожная компания «Узбекистон темир йуллари».</li> <li>• Компании, осуществляющие международные автоперевозки.</li> </ul>
<i>Услуги, оказываемые экспортерам транспортно-экспедиторскими компаниями</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Консультирование по вопросам выбора вида транспортных средств, маршрута и конкурентоспособной транспортной компании.</li> <li>• Оформление транспортно-экспедиторских документов.</li> <li>• Организация обработки и обслуживания грузов в складах, терминалах, логистических центрах, в портах, перевалочных пунктах.</li> <li>• Мониторинг по всему маршруту следования экспортного груза.</li> <li>• Осуществление расчетов по платежам, тарифам, другим операциям.</li> <li>• Подача экспортеру контейнеров под загрузку.</li> <li>• Возврат транспортной тары экспортера.</li> <li>• Сортировка, упаковка, маркировка грузов, подготовка товаросопроводительных документов, другие транспортно-технологические услуги.</li> </ul>
<i>Основание для оказания транспортно-экспедиторских услуг</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Договор транспортно-экспедиторского обслуживания.</li> <li>• Основанная на договоре заявка экспортера с письменным поручением транспортно-экспедиторской компании.</li> </ul>
<i>Основные документы, выдаваемые экспортеру транспортно-экспедиторской компанией</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• От имени транспортной компании-оператора: железнодорожная накладная СМГС или международная автотранспортная накладная CMR или авианакладная «Air Waybill» или морской коносамент «Liner Bill of Lading».</li> <li>• Самой транспортно-экспедиторской компанией: экспедиторская расписка, оборотный мультимодальный транспортный коносамент FBL (при смешанных перевозках), экспедиторский сертификат на транспортировку груза.</li> </ul>
<i>Основные документы, выдаваемые экспортером при передаче груза</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Транспортной компании – инвойс (счет-фактура).</li> <li>• Транспортно-экспедиторской компании – экспедиторская инструкция (с поручениями экспедитора), интермодальное весовое свидетельство, декларация о перевозке опасных грузов.</li> </ul>
<i>Плата за услуги</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Транспортной компании – на основе тарифов на международные перевозки, а также с учетом предполагаемых затрат и конъюнктуры на рынках соответствующих видов услуг.</li> <li>• Транспортно-экспедиторской компании – на основании договора транспортно-экспедиторского обслуживания, исходя из конкретного перечня поручений экспортера и предполагаемых затрат.</li> </ul>

С учетом изменений время от времени вносимых в Инкотермс, важно обеспечить, чтобы в каждом случае, когда стороны намереваются включить Инкотермс в свой договор купли - продажи, всегда была сделана четкая ссылка на действующий в настоящее время вариант Инкотермс. Этому можно с легкостью не придать значения, когда, например, делается ссылка на более ранний вариант в стандартных формах договора или в бланках заказа. Отсутствие ссылки на текущий вариант может затем привести к разногласиям относительно того, были ли намерены стороны включить данный вариант или более ранний вариант в качестве составляющей их договора. Компании, которые желают использовать Инкотермс-2000 должны четко указать, что они в договоре купли - продажи руководствуются "Инкотермс-2000".

### Важность «ИНКОТЕРМС» для экспортера

В целях унификации толкования условий поставок, Международная торговая палата разработала трехбуквенные обозначения международных базисных условий поставки «ИНКОТЕРМС-2000» (международные правила толкования торговых терминов). В зависимости от степени исполнения обязательств различают четыре группы терминов, что позволяет уже из их названия судить об основных правах и обязанностях продавцов и покупателей.

В ИНКОТЕРМС условия для облегчения понимания сгруппированы в четыре категории, отличающиеся между собой по существу: начиная с термина, согласно которому продавец только предоставляет товар покупателю на собственной территории продавца ("E" - термин - EX WORKS); далее идет вторая группа, в соответствии с которой продавец обязан поставить товар перевозчику, назначенному покупателем ("F" - термины - FCA, FAS и FOB); далее "C" - термины, в соответствии с которыми продавец должен заключить

Движение товаров при экспорте-импорте должно документально оформляться и это положение обязательно рекомендуется предусмотреть в контракте. В отдельных случаях наличие документов дает возможность предпринятиям применять льготы. Например, от налога на добавленную стоимость освобождаются услуги по транспортировке, погрузке, разгрузке, перегрузке экспортируемых товаров.

#### Сертификат качества

- свидетельство, удостоверяющее качество фактически поставленного товара и его соответствие условиям договора. В сертификате качества дается характеристика товара либо подтверждается соответствие товара определенным стандартам или техническим условиям заказа.

#### Упаковочный лист

- коммерческий документ, который содержит перечень предметов, входящих в одно грузовое место (ящик, коробку, контейнер). Упаковочный лист подписывается упаковщиком и вкладывается в каждое грузовое место, имеющее смешанный ассортимент. Упаковочный лист используется при установлении и оплате убытков.

#### Комплектовочная ведомость

содержит перечень деталей, узлов, агрегатов целой машины, упакованных в нескольких товарных

контракт на перевозку, но не принимая на себя риск потери или повреждения товара или дополнительные затраты вследствие событий, имеющих место после отгрузки и отправки (CFR, CIF, CPT и CIP); и, наконец, "D" - термины, при которых продавец должен нести все расходы и риски, необходимые для доставки товара в страну назначения (DAF, DES, DEQ, DDU и DDP).

Таблица № 17. Классификация ИНКОТЕРМС

<i>EXW</i>	Экспортер не несет никаких обязательств, рисков и расходов, только извещает импортера о том, «когда» и «где» упакованный и маркированный товар будет готов к отгрузке. Этим «где» являются территория, помещение экспортера (его заводской цех, склад, поле и т.д.).
<i>FCA</i>	Экспортер платит за экспортную очистку, экспортную лицензию, доставку товара и несет риск за его сохранность до пункта на территории своей страны, указанного импортером. Если этим пунктом является: (а) склад экспортера, то он за свой счет еще и грузит товар на транспортное средство импортера или перевозчика; (б) станция железной дороги, автомобильного транспорта, аэропорт или терминалы вблизи них, то экспортер не платит за погрузку товара на транспортное средство.
<i>FAS</i>	Экспортер платит за экспортную очистку, экспортную лицензию, доставку товара и несет риск за его сохранность до причала вдоль зафрахтованного импортером судна в указанном морском (речном) порту отгрузки.
<i>FOB</i>	Экспортер платит за экспортную очистку, экспортную лицензию, доставку товара и его погрузку на борт зафрахтованного импортером судна в морском (речном) порту отгрузки, после чего риск за сохранность товара он не несет.
<i>CFR</i>	Экспортер платит за экспортную очистку, экспортную лицензию, доставку товара, его погрузку на борт зафрахтованного им самим судна в названном морском (речном) порту отгрузки, а также за доставку товара на этом судне до порта назначения. Риск за сохранность товара после его погрузки на судно в порту отгрузки экспортер не несет.
<i>CIF</i>	Экспортер платит за экспортную очистку, экспортную лицензию, доставку товара, его погрузку на борт зафрахтованного им самим судна в названном морском (речном) порту отгрузки, за доставку и страхование товара на этом судне в пользу импортера до указанного порта назначения.
<i>CPT</i>	Экспортер платит за экспортную очистку, экспортную лицензию, доставку товара, его погрузку на борт зафрахтованного им самим судна в указанном морском (речном) порту отгрузки, за доставку и страхование товара на этом судне в пользу импортера до порта назначения, а также за разгрузку товара с судна, его погрузку на другой вид транспорта и за доставку на нем товара до указанного импортером пункта в стране назначения. После погрузки товара на другой вид транспорта риск за его сохранность несет перевозчик.
<i>CIP</i>	Экспортер платит за экспортную очистку, экспортную лицензию, доставку товара и его страховку в пользу импортера до указанного импортером пункта в стране назначения.
<i>DAF</i>	Экспортер платит за экспортную очистку, лицензию, доставку и страховку товара до переходного пограничного пункта на границе своей страны, указанного в контракте.
<i>DES</i>	Экспортер платит за экспортную очистку, лицензию, доставку и страховку товара на борту зафрахтованного им судна до названного порта назначения.
<i>DEQ</i>	Экспортер платит за экспортную очистку, лицензию, доставку товара на борту зафрахтованного им судна до названного порта назначения, выгрузку товара на причал и его страховку за весь этот период.
<i>DDU</i>	Экспортер платит за экспортную очистку, лицензию, доставку и страховку товара до указанного импортером пункта в стране назначения.
<i>DDP</i>	Экспортер платит за экспортную очистку, лицензию, доставку и страховку товара до указанного импортером пункта в стране назначения, а также за его таможенную очистку.

## Основные международные транспортно-экспедиторские документы

В грузоторговом обороте исторически сложились и используются два вида транспортных документов: а) не имеющие свойства ценных бумаг и б) обладающие свойствами ценных бумаг. К числу первых относятся накладные (авиа, морские, авто и железнодорожные перевозки), к числу вторых – коносамент (морские и внутренневодные перевозки), транспортный документ на смешанную перевозку.

Международные транспортные контракты преследуют две основные цели:

1. установить ответственность перевозчика перед отправителем товара в случае утери (гибели) или причинения ущерба товару;

местах, с описанием содержания каждого места. Комплекточную ведомость составляет предприятие - изготовитель до отгрузки всей партии товара.

**Отгрузочная спецификация** включает перечень всех видов и сортов товаров, входящих в партию, с указанием для каждого места, количества и рода товаров. По ней принимается комплектность и качество поставленного товара.

**Счет-фактура** - документ, выписываемый продавцом на имя покупателя и удостоверяющий фактическую поставку товара и его стоимость.

**Счет-спецификация** - коммерческий счет, который объединяет реквизиты счета и спецификации. Обычно в счете-спецификации указывается цена за единицу товара по видам и сортам, а также общая стоимость всей партии товара. Счет-спецификация выписывается в тех случаях, когда партия содержит товары, различные по ассортименту.

**Предварительный счет** - коммерческий счет, выписываемый при частичных поставках товара или в тех случаях, когда приемка товара производится по прибытию к покупателю. После приемки товара или поставки всей партии продавцом выписывается счет-фактура, по которому производится окончательный расчет.

**Проформа-счет** - документ, содержащий сведения о цене и стоимости партии товара.

2. установить требования к транспортному документу, который оформляется в связи с перевозкой товара.

В состав документов, используемых во внешнеторговых операциях, включаются следующие основные группы:

- товаросопроводительные документы;
- коммерческие документы;
- таможенные документы;
- прочие документы.

*К товаросопроводительным документам относятся:*

1. **Транспортные документы** - железнодорожная накладная (railroad bill lading); международная накладная автомобильного транспорта (international consignment note); международная накладная воздушного транспорта (negotiable airway bill/air consignment note); океанский коносамент; коносамент, покрывающий перевозку морем; коносамент на смешанные перевозки; багажная квитанция и др.

2. **Технические документы** - технические паспорта машин и оборудования; формуляры и описания изделий; чертежи, инструкции по установке, монтажу, наладке, управлению и ремонту и др.

3. **Складская документация** - генеральный акт разгрузки парохода; доковая расписка о принятии груза на хранение; вarrant, накладные, акты приемки и др.

4. **Прочая товаросопроводительная документация** - сертификат о качестве товара (Certificate of quality, Quality certificate, Accordance certificate); упаковочный лист (Packing list; Packing note); комплекточная ведомость; отгрузочная спецификация; страховой полис и др.

*К коммерческой документации* относятся коммерческий счет (bill, commercial account, invoice), расчетная спецификация, вексель и др. Коммерческий счет - основной расчетный документ, выписываемый продавцом на имя покупателя и удостоверяющий поставку товара, выполнение работ или оказание услуг и их стоимость. Коммерческий счет содержит требование продавца к покупателю об уплате указанной в нем суммы причитающегося платежа за поставленный товар. В коммерческом счете указываются: цена за единицу товара и общая сумма счета или причитающегося платежа; базисные условия поставки товара; способ платежа и форма расчета; наименование банка, где должен быть произведен платеж; сведения об оплате стоимости перевозки (когда оплачивается и кем); сведения о страховании (кем оплачивается) и размер страховой премии. По выполняемым функциям коммерческие счета подразделяются на: счет-фактура, счет-спецификация, предварительный счет, проформа-счет.

*К таможенным документам* относятся грузовая таможенная декларация (ГТД), декларация таможенной стоимости (ДТС), корректировка таможенной стоимости (КТС), сертификат о происхождении товара, акт передачи на хранение.

*К прочим документам* можно отнести коммерческий акт, который составляется перевозчиком в подтверждение факта недостачи, порчи или повреждения груза при передаче его грузополучателю в пункте назначения. В коммерческом акте фиксируются причины несохранности груза, размер и характер ущерба. Коммерческий акт служит основанием для предъявления претензий перевозчику в части его ответственности за причинение ущерба.

## Планирование транспортных операций<sup>9</sup>

Условия страхования экспортных грузов и оплата страховки зависят не только от ценности груза, но и от общих транспортных расходов, которые, в свою очередь, определяются многими факторами: продолжительностью перевозки, видом и емкостью грузового места на транспортном средстве, страны, по территории которой проходит маршрут, числа перевалочных пунктов и т.д.

Почти 90% экспортных грузов Узбекистана перевозится железнодорожным транспортом, 10% - автомобильным и 0,2% - авиационным транспортом. В настоящее время для нашей республики наиболее значимы 6 транспортных коридоров выхода на ключевые транзитные пункты и порты:

Северный (Ташкент - Рига) протяженностью 4,0 тыс.км

Северо-западный (Ташкент - Брест) протяженностью 4,25 тыс.км,

Западный или Транскавказский (Ташкент - Актау - Потти) протяженностью 2,31 тыс.км,

Южный (Ташкент - Бендер-Аббас) протяженностью 3,62 тыс.км,

Юго-восточный (Ташкент - Лян-юн-ганг) протяженностью 4,55 тыс.км,

Восточный (Ташкент - Находка) протяженностью 8,7

Экспортерам следует уделять внимание вопросам связанным с транспортными операциями при подготовке, в процессе осуществления и после завершения экспортной сделки, в зависимости от зафиксированного в контракте распределения обязанностей по доставке груза.

Таблица № 18. Перечень последовательных действий, предпринимаемых по транспортно-экспедиторскому обеспечению экспорта

<p>1) До заключения экспортного контракта:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• выявить наиболее приемлемый вид транспорта и маршрут грузовой перевозки;</li> <li>• определить и согласовать с иностранным партнером транспортные и базисные условия поставки для их последующего отражения в контракте;</li> <li>• выбрать самую конкурентоспособную экспедиторскую компанию с учетом стоимости, скорости и других условий доставки груза;</li> <li>• рассчитать расходы на транспортировку и отразить их в контрактной цене экспортируемого товара.</li> </ul>
<p>2) В процессе выполнения экспортного контракта:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• заключить договор на организацию доставки товара с транспортно-экспедиторской компанией; при перевозке по железной дороге необходимо:               <ul style="list-style-type: none"> <li>(а) вначале получить коды для вагонов, предоставив для этого заявление и контракт</li> <li>(б) - в последствии обратиться в Центр по обработке перевозочных документов Государственной акционерной железнодорожной компании «Узбекистон темир йуллари» для получения плана вагонов (при этом предоставляются: заявление, копия экспортного контракта, счет-фактура об оплате железнодорожной перевозки и письмо, содержащее данные о перевозимом грузе).</li> </ul> </li> <li>• упаковать, промаркировать груз и выполнить другие операции по подготовке экспортируемого товара к перевозке;</li> <li>• оформить договор транспортного страхования груза и получить страховой полис;</li> <li>• подготовить и правильно оформить техническую и товаросопроводительную документацию;</li> <li>• выполнить необходимые таможенные, санитарные, ветеринарные формальности, оформить грузовую таможенную декларацию, сертификаты для обеспечения беспрепятственного вывоза транспортно-экспедиционной компанией экспортного груза с таможенной территории Узбекистана;</li> <li>• организовать мониторинг продвижения груза по намеченному маршруту транспортировки.</li> </ul>
<p>3) После завершения внешнеторгового контракта:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• произвести окончательный расчет (при наличии оснований - взаиморасчет) с транспортно-экспедиторской компанией, урегулировать спорные вопросы (в случае их возникновения) между участниками транспортного процесса;</li> <li>• предъявить (при необходимости) в установленном порядке претензии и иски, оформив надлежащим образом соответствующую документацию;</li> <li>• произвести анализ транспортной составляющей</li> </ul>

9 См. рисунок №1 на задней обложке

Ограниченный формат пособия не позволяет привести данные о стоимости перевозки экспортных грузов Узбекистана по всем указанным выше коридорам, поэтому ограничимся выборочными данными.

В августе 2006 г. примерные расходы на доставку 20-футового контейнера из Узбекистана по железной дороге до Риги составляли - около 2 тыс. долларов США, до Поти - 1,5 тыс. долларов, до Бендер-Аббаса - 1,7 тыс. долларов, до Бишкека - 400 долларов. Тариф на автомобильные перевозки значительно выше: доставка контейнера той же вместимости до Бендер-Аббаса стоила 2,5-3 тыс. долларов, до Бремена (через Клайпеду) - 3,5-4 тыс. долларов, до Бишкека - 800 долларов.

## Страхование экспортных грузов

Страхование внешнеторговых грузов предназначено для покрытия ущерба, который может возникнуть вследствие их частичной утраты, повреждения или полного исчезновения при доставке от экспортера до импортера, в том числе в процессе транспортировки, хранения, погрузочно-разгрузочных работ.

В международной практике общепринятыми страховыми документами являются: страховой полис, страховой сертификат, страховая квитанция и декларация по открытому полису. Ниже приводятся необходимые для экспортера сведения о страховании отправляемых им грузов в адрес импортера.

Таблица № 19. Сведения о страховании отправляемых грузов

<i>Сторона, ответственная за страхование груза</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>По договоренности между экспортером и импортером определяется в контракте.</li> </ul>
<i>Сторона, ответственная перед экспортером за гибель, утрату, повреждение груза</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Транспортная организация (за исключением случаев, когда доказано, что утрата и повреждение произошли из-за обстоятельств, которые транспортная организация не могла предотвратить и устранение которых от нее не зависело).</li> <li>Транспортно-экспедиторская компания, принявшая на себя по договору с экспортером ответственность за сохранность груза (с приведенным выше аналогичным исключением).</li> </ul>
<i>Документ, де-факто свидетельствующий о страховании груза</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Страховой полис, выдаваемый страховой организацией экспортеру или иному страхователю на основе экспортного контракта.</li> </ul>
<i>Данные, указываемые в заявлении страхователя о заключении договора страхования</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Наименование товара, вес, число мест, вид упаковки груза.</li> <li>Вид транспорта и способ перевозки (поштучно, в пакетах и т.д.).</li> <li>Время отправки груза.</li> <li>Перевозочные документы.</li> <li>Страховая сумма груза.</li> <li>Условия страхования (ответственность за все риски, за часть их).</li> </ul>
<i>Документы, прилагаемые к претензии страхователя</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Оригинал страхового полиса.</li> <li>Оригинал накладной или другого отгрузочного документа.</li> <li>Инвойс (счет-фактура).</li> <li>Аварийный сертификат, акт экспертизы или другой документ, подтверждающий наличие страхового случая.</li> </ul>

## ГЛАВА XII ПОСЛЕПРОДАЖНЫЕ УСЛУГИ

### Услуги после продажи

Качество, цена и обслуживание – это три ключевых фактора для успеха при реализации успешной экспортной деятельности. Мы коснулись вопросов качества и цены в предыдущих главах. Вопросы обслуживания должны быть неотъемлемой частью Вашей экспортной стратегии. Если вы правильно

**Обслуживание зависит от типа товара, его качества и цены, и от того, по каким каналам Вы его продаете.**

Некоторые товары, как например сельскохозяйственные продукты или продукты питания, не требуют обслуживания, поскольку Вы договоритесь об их качественных характеристиках и правилах их возврата в случае порчи.

**Иностранцы покупают Ваши товары редко** имеют возможность встретиться с Вами напрямую. Ваша репутация зависит от качества Ваших товаров, обслуживания и услуг, которые могут предоставить отличную возможность для дальнейшего развития экспорта и заключения новых сделок, когда Ваш обслуживающий персонал подготовлен выявлять такие возможности.

**Каждый рынок** предоставляет Вам уникальную возможность для увеличения экспорта, но для этого необходимо особое внимание и оценка Ваших продаж и возможностей распространения Вашей продукции и услуг на более обширную территорию.

**Вам рекомендуется совершать регулярные деловые поездки** для встреч с Вашими дистрибьюторами, клиентами и другими представителями той или иной страны, поддержка которых важна для устойчивого роста торговли.

организуете обслуживание после продажи товаров, оно может стать основой дальнейшего роста Вашего экспорта. Если Вы оставите обслуживание на волю случая, Ваш экспорт может пострадать.

Обслуживание – это быстрое устранение проблем, это Ваши приветливые сотрудники, это руководство по использованию товара, который Вы адаптировали для покупателей в данной стране, это и помощь покупателям, которую оказывает Ваш представитель или дилер в данной стране.

Обслуживание – это то, что ожидает каждый покупатель. И поскольку мировые рынки становятся все более конкурентными, Вам следует обеспечить Ваше обслуживание так, чтобы оно было не хуже, а лучше чем у конкурентов.

## **Юридические вопросы**

Обслуживание и послепродажные услуги являются важной составляющей частью соглашения или контракта с Вашим представителем или дистрибьютором, от качества работы которых зависит Ваша репутация на рынке.

Качество обслуживания также влияет на Вашу торговую марку и затрагивает вопросы интеллектуальной собственности. Если контроль качества находится не на должной высоте, производитель может потерять право на свой продукт. Это может аргументироваться тем, что экспортер бросил свою торговую марку на зарубежном рынке и она перешла к дистрибьютору.

Также, охват понятия гарантии качества различается по странам и неудовлетворительное качество товара может вызывать значительные нарекания, которые в свою очередь часто могут привести к серьезным юридическим последствиям.

При поставках товаров и услуг экспортер должен помнить, что потребитель имеет право на ремонт и техническое обслуживание проданного Вами товара в течение его срока службы. Согласно общепринятым нормам Вы, как изготовитель или поставщик товара, обязаны обеспечить в течение срока службы товара:

- ремонт и техническое обслуживание товара;
- выпуск и поставку в торговые и ремонтные организации запасных частей, в объеме и ассортименте необходимых для ремонта и технического обслуживания.

Вы будете обязаны делать это как в течение срока производства товара, так и после снятия товара с производства. Если товар снят с производства, то Вы, как производитель, обязаны обеспечить ремонт и техническое обслуживание товара в течение срока службы товара. Если Вы ненадлежащим образом выполняете свои обязанности по обеспечению ремонта и технического обслуживания товара и/или выпуска запасных частей, то потребитель вправе потребовать возмещения причиненных убытков.



**Успех** на международном рынке товаров и услуг измеряется доходами и размером сегмента того рынка, на котором работает та или иная компания.

**Успех** также измеряется степенью удовлетворения, которое Вы получили достигнув поставленных перед собой экспортных целей и от разнообразия новых культур и людей, которых Вы узнали в Ваших зарубежных деловых поездках.

**Вам и Вашей компании будет сопутствовать успех**, если Вы будете следовать перечисленным 20 советам!

1. Ваша целеустремленность участвовать в мировой торговле - главный ключ к успеху.
2. Внимательно относитесь к существующим в разных странах культурным различиям.
3. Планируйте и учитывайте динамику мировой торговли и ценообразования на товары и услуги.
4. Постоянно исследуйте рынки.
5. Информация – залог успеха.
6. Четко определите свои цели.
7. Где конкуренция, там и рынок.
8. Будьте настойчивы – не сдавайтесь.
9. Адаптируйте свои товары и услуги к требованиям рынка.
10. Планируйте свои финансы.
11. Не оставляйте управление экспортным процессом.
12. Будьте терпеливы – достижение успеха в мировой торговле приходит не быстро.
13. Хорошо спланированная зарубежная деловая поездка – хорошая инвестиция.
14. Тщательно выбирайте свой банк, экспедиторов и таможенных брокеров.
15. Четкая и ясная корреспонденция приводит к продажам.
16. Профессиональный совет эксперта экономит Вам деньги.
17. Внимательно выбирайте своих представителей и дистрибьюторов.
18. Придерживайтесь выбранной экспортной стратегии.
19. Относитесь к зарубежным партнерам и клиентам так же как Вы относитесь к самым важным местным партнерам и клиентам.
20. Не особенно беспокойтесь по поводу изменений мировых тенденций – они представляют дополнительные возможности.

**Авансовый платеж** (предоплата) – выгодный для экспортера способ оплаты за товар, предназначенный для импортера. Один из трех, наряду с открытием аккредитива и предоставлением банковской гарантии, рекомендуемых для экспортеров в Узбекистане способов оплаты по внешнеторговым контрактам и ее гарантирования.

**Аварийный сертификат** – документ, фиксирующий размер и причины убытка по застрахованным экспортным грузам.

**Авиагрузовая накладная** – транспортный документ, удостоверяющий заключение договора перевозки экспортного груза между его отправителем и авиакомпанией.

**Агент** – юридическое, физическое лицо, представляющее на постоянной основе экспортера и выполняющее в его интересах и по его поручению необходимые действия.

**Аккредитив** – способ платежа, используемый преимущественно во внешнеторговых сделках. Представляет собой обязательство банка произвести по указанию и за счет импортера платеж экспортеру. Дает возможность экспортеру получить оплату за его товар или услугу сразу же по выполнении обязательств, предусмотренных в аккредитивном поручении. Выбор экспортером формы и вида аккредитива зависит от степени его доверия к импортеру, особенностей контракта и ряда других факторов.

**Банк-корреспондент** – банк, осуществляющий деловые контакты с другими банками и выполняющий по их поручению различные финансово-кредитные операции, в т.ч. по подтверждению аккредитивов по внешнеторговым контрактам. В Узбекистане и других странах с переходной экономикой таковыми обычно признаются первоклассные иностранные банки.

**Бартер** – прямая товарообменная операция, проводимая на сбалансированной по цене основе с взаимной передачей товаров между экспортером и импортером без платежа деньгами. В Узбекистане, как и в большинстве других стран мира, считается неэффективной формой торговли и носит ограниченный характер.

**Биржевой брокер** – зарегистрированный посредник, ведущий биржевые торги в залах товарной биржи по поручению и за счет клиентов.

**Биржевой трейдер** – член биржи, участник биржевой торговли, осуществляющий биржевые сделки за собственный счет или по поручению клиентов.

**Валютный курс** – пропорция обмена валют разных стран.

**Внешнеторговая деятельность** – предпринимательская деятельность в области международной торговли товарами, работами, услугами.

**Внешнеторговый контракт** – письменное соглашение, в котором одна из сторон является иностранным юридическим или физическим лицом и которое устанавливает определенные права и обязанности в области экспортно-импортных операций.

**Грузовая таможенная декларация** – документ, содержащий сведения о грузе, перемещаемом через таможенную границу (в частности, в режиме экспорта).

**Деловая переписка** – общепринятые формы написания и оформления писем на различных этапах экспортной деятельности. Предпринимателям рекомендуется придерживаться ее правил и условностей (использовать определенные словосочетания, формулировки и т.д.), так как от этого во многом зависит действенность переписки и результативность всей экспортной деятельности.

**Демпинг** – вывоз товаров из одной страны в другую страну по ценам гораздо более низким, чем затраты на их производство или чем цены, сложившиеся на мировом рынке.

**Дистрибьютор** – зарубежный партнер экспортера, осуществляющий оптовую и/или розничную продажу импортированного товара и оказывающий экспортеру консалтинговые и другие услуги.

**Емкость зарубежного рынка** – объем реализуемого в отдельной стране (или в группе стран) конкретного товара за определенный период времени. Рассчитывается с учетом национального производства, товарных запасов у производителей, продавцов и потребителей данного товара в стране, импорта и экспорта (в том числе косвенного).

**Заказ на поставку** – официальный запрос потенциального импортера, содержащий требования к свойствам, количеству необходимого товара и условиям его поставки.

**Импорт товаров** – ввоз товаров на таможенную территорию страны без обязательства об их обратном вывозе.

**ИНКОТЕРМС** – базисные условия поставки во внешнеторговых контрактах.

**Иностранные инвестиции** – долгосрочные вложения капитала иностранных юридических и физических лиц. В Узбекистане значительная часть этих инвестиций содействует созданию экспортоориентированных производств.

**Каналы распределения (товародвижения)** – совокупность отечественных и иностранных юридических и физических лиц (внешнеторговых компаний, дилеров, дистрибьюторов и т.д.), включенных в процесс доставки экспортируемого товара от его изготовителя до конечного потребителя.

**Качество экспортируемой продукции** – совокупность свойств и характеристик товара (услуги), определяющая его соответствие требованиям зарубежных потребителей.

**Комитент** – участник договора комиссии, поручающий заключить экспортный контракт другой стороне договора – комиссионеру (которым обычно является внешнеторговая компания).

**Конкурентный лист** – сравнительная информация о ценах, технико-экономических показателях и коммерческих условиях реализации за рубежом товаров экспортеров Узбекистана и их конкурентов.

**Конкурентоспособность продукции** – совокупность качественных и стоимостных характеристик товара (услуги), отличающих его от других аналогичных товаров (услуг).

**Консалтинг** – деятельность по консультированию товаропроизводителей и других предпринимательских структур, в том числе по вопросам, связанным с экспортом.

**Консигнация** – разновидность комиссионного соглашения, по которому экспортируемый товар после поступления в страну импорта помещается на консигнационный (временного хранения) склад и постепенно реализуется на рынке этой страны.

**Конъюнктура внешнего рынка** – ситуация в экономике и на товарном рынке конкретной страны (группы стран) в определенный период, которую следует учитывать предпринимателям при оценке перспектив экспорта товаров в эту страну.

**Косвенный экспорт** – товар, вывезенный за границу не в "чистом виде", а в качестве части другого экспортированного изделия (например, вата в одеялах).

**Либерализация внешней торговли** – осуществляемое правительством страны постепенное снятие и/или ослабление ограничений, отмена и/или упрощение процедур в экспортно-импортных связях.

**Лицензия на экспорт** – разрешение, выдаваемое государственным органом на право осуществления вывоза той или иной продукции. В Узбекистане лицензии на экспорт охватывают сравнительно небольшой перечень товаров и услуг.

**Маркетинг экспортный** – система мероприятий и действий, предпринимаемых хозяйствующим субъектом в сфере

организации производства и экспорта товаров (услуг) в целях более полного удовлетворения спроса на них иностранных партнеров и получения прибыли.

**Маркировка** – текст, условное обозначение и рисунок на упаковке и/или продукции.

**Марочный товар** – товар, носящий марку (имя, термин, знак, рисунок или их сочетание), которая позволяет отличить его от товаров конкурентов.

**Менеджмент** – система мер и действий, предпринимаемых хозяйствующим субъектом с целью повышения эффективности управления производством в интересах повышения эффективности и качества работы, в т.ч. в области экспортной деятельности.

**Налоги на экспорт** – таможенные пошлины и внутренние налоги, которыми облагаются экспортируемые товары. В Узбекистане пошлины на экспортируемые товары не взимаются и установлены существенные налоговые льготы для экспортеров.

**"Ноу-хау"** – передовые знания, оформленные в виде технической документации, навыков и производственного опыта. Зачастую являются предметом экспорта.

**Оферта** – формальное предложение на экспорт товара его производителем или внешнеторговой компанией иностранному юридическому или физическому лицу.

**Партия поставки** – регламентируемый внешнеторговым контрактом объем и ассортимент одноразовой поставки продукции.

**Посредники внешнеторговые** – торговые компании, фирмы, выполняющие на основании соглашения с экспортерами и по указанию последних определенные действия, в частности, с целью поиска зарубежного партнера, подготовки контракта, осуществления транспортно-экспедиторских операций, продвижения товаров и т.д.

**Предпринимательство** – активная, инициативная и легальная форма деятельности физических и юридических лиц по производству и реализации внутри страны и за рубежом товаров и услуг с целью получения прибыли.

**Предприятия за рубежом** – торговые дома, представительства, консигнационные склады, фирменные магазины и другие предприятия, учрежденные хозяйствующими субъектами страны за границей. В Узбекистане к ним относятся также торгово-инвестиционные дома ТПП Республики Узбекистан в зарубежных странах.

**Преференции** – льготы, предоставляемые товарам, происходящим из определенных стран, при их ввозе в данное государство. Основной вид преференций – пониженные, по сравнению с обычными (вплоть до нуля) ввозные пошлины.

**Расчетная (клиринговая) палата** – учреждение при товарной (товарно-сырьевой) бирже, которое осуществляет регистрацию контрактов, гарантирует их исполнение и выполняет расчетные функции по биржевым сделкам, в том числе экспортным.

**Режим наибольшего благоприятствования** – предоставление договаривающимися государствами друг другу прав, преимуществ и льгот во взаимной торговле. Узбекистан подписал соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве с предоставлением режима наибольшего благоприятствования со многими странами мира.

**Рекламация** – документ, содержащий претензии импортера к экспортеру по поводу нарушений условий контракта и требование возместить возникший из-за этого убыток.

**Реклама экспортного товара** – часть рекламной деятельности, составной компонент экспортного маркетинга. Ее основная задача – способствовать появлению и росту спроса на экспортируемый товар путем целенаправленного формирования у потребителя позитивных представлений об этом товаре, желания приобрести его.

**Резэкспорт** – вывоз товара ранее ввезенного в страну из-за рубежа.

**Сертификат** – удостоверение, документ, письменное свидетельство компетентного органа, подтверждающие происхождение, качество, безопасность или еще какие-то свойства товара на основе его экспертизы.

**Сертификация продукции** – действия, проводимые с целью подтверждения соответствия продукции конкретным стандартам, техническим условиям.

**СКВ (свободно конвертируемая валюта)** – национальная или наднациональная валюта, которая может беспрепятственно и в любом количестве обмениваться на любую другую валюту.

**Стандарты ISO** – международные стандарты, отражающие мировые достижения в области системной концепции качества и активно содействующие экспорту продукции.

**Страна-экспортер** – страна, в которой зарегистрирован субъект предпринимательства, осуществляющий отгрузку товара на экспорт.

**Страхование экспортного контракта** – практикуемое в Узбекистане и в других странах мира возмещение страховой компанией убытков экспортера в случае возникновения политических и коммерческих событий, которые препятствуют выполнению импортером или его банком своих обязательств.

**Страхование экспортного груза** – возмещение страховой компанией ущерба и потерь, возникающих в процессе транспортировки груза от экспортера до импортера.

**Страховой случай** – событие, при наступлении которого страховая компания обязана выплатить страховое возмещение (страховую сумму).

**Счет-фактура (инвойс)** – финансовый документ, который свидетельствует о поставке товара (оказании услуг) и направляется экспортером импортеру для осуществления оплаты на основании данных, содержащихся в этом документе.

**Таможенная пошлина** – специальный налог, которым облагаются товары, пересекающие таможенную границу. В Узбекистане, в отличие от ряда стран мира, экспорт продукции таможенными пошлинами не облагается.

**Таможенный брокер** – юридическое, физическое лицо, имеющее право от своего имени, за счет и по поручению экспортера или другого представляемого лица декларировать для таможенного оформления товары, пересекающие таможенную границу.

**Таможенный орган** – государственное учреждение, через которое обязаны вывозиться (ввозиться) все экспортируемые (импортируемые) товары с целью их таможенного контроля и взимания таможенных платежей.

**Таможенный режим** – совокупность положений, определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу страны. Характеризуется порядком взимания таможенных платежей, применением мер нетарифного регулирования, осуществлением таможенного контроля.

**Тариф** – система ставок, по которым взимается плата за транспортные, транспортно-экспедиторские, таможенные и другие услуги.

**Товарная биржа** – корпоративная, некоммерческая ассоциация, ограниченная определенным числом частных лиц и корпораций, обеспечивающая материальные условия для купли-продажи товаров на рынке путем публичных торгов согласно правилам и процедурам, защищающим и обеспечивающим справедливость и равенство для клиентов и членов биржи.

**Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД)** – таможенно-тарифная номенклатура, используемая для тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли, а также для целей внешнеторговой статистики

**Товарный знак** – марка или часть ее, обеспеченная правовой защитой и защищающая исключительные права экспортера на пользование марочным названием и/или марочным знаком (эмблемой).

**Торгово-промышленная (торговая) палата** – действующая во многих странах общественная организация, содействующая национальным производственным, коммерческим, иным предприятиям, организациям, предпринимателям в установлении и развитии деловых связей с зарубежными партнерами, особенно в экспорте их товаров и услуг.

**Транспортные грузовые тарифы** – плата и сборы, взимываемые за перевозку экспортных и других грузов, а также

правила их исчисления.

**Упаковка экспортного товара** – тара, материал, в который помещается товар, отгружаемый на экспорт, с целью предохранения его от порчи, повреждения, удобства осуществления транспортных, погрузочно-разгрузочных операций и продажи. Должна соответствовать нормам и требованиям, принятым в той стране, куда товар экспортируется.

**Франко** – обозначение порядка возмещения и учета в цене транспортных расходов по доставке товара импортеру. Указывает, до какого звена продвижения товара транспортные расходы несет экспортер.

**Экспорт товаров** – вывоз товаров с таможенной территории страны без обязательства об их обратном ввозе (если иное не предусмотрено законодательством).

**Экспортный товар** – товар, который создан с учетом требований рынка той страны или группы стран, куда планируется осуществить его поставку.

**Экспорт работ (услуг)** – выполнение (оказание) работ (услуг) юридическим или физическим лицом одной страны юридическому или физическому лицу другой страны независимо от места их выполнения (оказания).

## ПЕРЕЧЕНЬ УСЛОВНЫХ СОКРАЩЕНИЙ

ВЭД.....	внешнеэкономическая деятельность.
Г.....	город.
ГНК.....	Государственный налоговый комитет.
ГТД.....	грузовая таможенная декларация.
ГТК.....	Государственный таможенный комитет.
кг.....	килограмм.
КМ.....	Кабинет Министров.
МВЭСИТ.....	Министерство внешних экономических связей, инвестиций и торговли.
МТП.....	Международная торговая палата.
ОАО.....	открытое акционерное общество.
ООО.....	общество с ограниченной ответственностью.
ПРООН.....	Программа Развития Организации Объединенных Наций.
РУз.....	Республика Узбекистан.
СКВ.....	свободно конвертируемая валюта.
СП.....	совместное предприятие.
Т.....	тонна.
ТН ВЭД.....	Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.
ТПП.....	Торгово-промышленная палата.
ТСБ.....	товарно-сырьевая биржа.

Профильные министерства, агентства и ведомства

Кабинет Министров	100008 г. Ташкент, пл. Мустакиллик, 5 Тел.: +998 (71) 139-86-50, 139-82-95	Web: <a href="http://www.gov.uz">www.gov.uz</a>
Министерство внешних экономических связей, инвестиций и торговли	100029 г. Ташкент, ул. Шевченко, 1 Тел. : +998 (71) 138-50-00 Факс: +998 (71) 139-17-51 138-52-00	Web: <a href="http://www.mfer.uz">www.mfer.uz</a> E-mail: <a href="mailto:secretary@mfer.uz">secretary@mfer.uz</a>
Министерство иностранных дел	100029 г. Ташкент, ул. Узбекистанская, 9 Тел. : +998 (71) 133-64-75 Факс: +998 (71) 139-15-17	Web: <a href="http://www.mfa.uz">www.mfa.uz</a> E-mail: <a href="mailto:rnews@mfa.uz">rnews@mfa.uz</a>
Министерство юстиции	100047 г. Ташкент, ул. Сайилгох, 5 Тел.: +998 (71) 133-13-05 133-50-39 Факс: +998 (71) 133-51-76	Web: <a href="http://www.minjust.uz">www.minjust.uz</a> E-mail: <a href="mailto:info@minjust.gov.uz">info@minjust.gov.uz</a>
Министерство по делам культуры и спорта	100027 г. Ташкент, ул. Фурката, 1 Тел.: +998 (71) 139-83-31 139-41-87 Факс: +998 (71) 114-67-30	Web: <a href="http://www.madaniyat.sport.uz">www.madaniyat.sport.uz</a> E-mail: <a href="mailto:madaniyat@sport.uz">madaniyat@sport.uz</a>
Государственный комитет по статистике	100077 г. Ташкент, ул. Буюк Ипак Йули, 63 Тел. : +998 (71) 150-50-01 Факс: +998 (71) 150-50-08	Web: <a href="http://www.stat.uz">www.stat.uz</a> E-mail: <a href="mailto:gks@stat.uz">gks@stat.uz</a>
Государственный комитет по демонополизации и развитию конкуренции	100011 г. Ташкент, ул. Навои, 18-А Тел. : +998 (71) 139-83-45 139-15-42 Факс: +998 (71) 139-46-70	Web: <a href="http://www.antimon.uz">www.antimon.uz</a> E-mail: <a href="mailto:devonhona@antimon.uz">devonhona@antimon.uz</a>
Государственный налоговый комитет	100011 г. Ташкент, ул. А. Кодирий, 12-А Тел.: +998 (71) 144-98-98 Факс: +998 (71) 144-89-12	Web: <a href="http://www.soliq.uz">www.soliq.uz</a> E-mail: <a href="mailto:solik@mail.st.uz">solik@mail.st.uz</a>
Государственный таможенный комитет	100003 г. Ташкент, пр-т Узбекистанский, 3 Тел.: +998 (71) 120-76-31	Web: <a href="http://www.customs.uz">www.customs.uz</a>
Государственный комитет по охране природы	100084 г. Ташкент, ул. Амира Темура, 99 Тел.: (+998 71) 135 16 65 Факс: +998 (71) 135 07 61	Web: <a href="http://www.uznature.uz">www.uznature.uz</a> E-mail: <a href="mailto:info@uznature.uz">info@uznature.uz</a>
Комитет по координации развития науки и технологии при КМ РУз	100084 г.Ташкент, ул. Амир Темур 62 Тел.: +998 (71) 1376178 Факс: +998 (71) 1376158	
Узбекское агентство автомобильного и речного транспорта	100128 г. Ташкент, ул. У. Юсупова, 3 Тел.: +998 (71) 144-72-85 144-72-86 Факс: +998 (71) 144-59-55	Web: <a href="http://www.uzaart.uz">www.uzaart.uz</a> E-mail: <a href="mailto:aart@ttt.uz">aart@ttt.uz</a>
Узбекское республиканское агентство по авторским правам Национальное Агентство «Узбеккино»	100129 г. Ташкент, ул. Навойи, 30 Тел.: +998 (71) 144-60-55 Факс: +998 (71) 144-51-70 100027 г. Ташкент, пр-т Узбекистанский, 98 Тел.: +998 (71) 144-67-53, 139-49-56 Факс: +998 (71) 120-63-98	Web: <a href="http://www.uzraap.uz">www.uzraap.uz</a> E-mail: <a href="mailto:uzraap@yahoo.com">uzraap@yahoo.com</a> Web: <a href="http://www.uzbekkino.uz">www.uzbekkino.uz</a> E-mail: <a href="mailto:uzkinotech@yandex.ru">uzkinotech@yandex.ru</a>
Государственное	100047 г. Ташкент, ул. Туйтепа, 2-а	

патентное ведомство Республики Узбекистан	тел.: +998 (71) 132-00-13 факс: +998 (71) 133-45-56	Web: <a href="http://www.patent.uz">www.patent.uz</a> E-mail: <a href="mailto:info@patent.uz">info@patent.uz</a>
ГАК «Узбекенгилсаноат»	100100 г. Ташкуент, ул. Бабура, 45 Тел.: +998 (71) 115 22 95, 534632	Web: <a href="http://www.legprom.uz">www.legprom.uz</a> E-mail: <a href="mailto:legimpex@bcc.com.uz">legimpex@bcc.com.uz</a>
НК «Узбектуризм»	100047 г. Ташкент, ул. Хорезмская, 47 Тел.: +998 (71) 133 54 14, 133 11 68 Факс: +998 (71) 136 79 48, 139 41 43	Web: <a href="http://www.uzbektourism.uz">www.uzbektourism.uz</a> E-mail: <a href="mailto:uzbektourism@gmail.com">uzbektourism@gmail.com</a>
<b>Торговые советники в посольствах Узбекистана за рубежом и торговые представительства</b>		
Афганистан	14 house, 13 Street Wazir Akbar Khan, Kabul (109320) 2300124, 2301520	
Бельгия	Av. F. Roosevelt 99, B-1050 Brussels, Belgium Факс (8 10 322) 6723946, 6612059	E-mail: <a href="mailto:consulate@uzbekistan.be">consulate@uzbekistan.be</a> <a href="mailto:embassy@uzbekistan.be">embassy@uzbekistan.be</a>
Великобритания	41, Holland Park, W11 3RP, London Факс (8 10 44 0207) 2297029	E-mail: <a href="mailto:info@uzbekistanembassy.uk.net">info@uzbekistanembassy.uk.net</a>
ФРГ	Perleberger Strasse 62, 10559 Berlin, Germany Факс (8 10 4930) 39409862, 39409821	E-mail: <a href="mailto:botshaft@uzbekistan.de">botshaft@uzbekistan.de</a>
Индия	EP 40, Dr. S. Radhakrishan Marg, Chanakyapuri, New Delhu, 1110021 Факс (8 10 9111) 24670773, 24670899	
КНР (Китай)	Beijing, 100600 st. Sanlitun, Beixiao gie h 11 Факс (8 10 8610) 65326304	E-mail: <a href="mailto:embassy@public.fhnet.cn.net">embassy@public.fhnet.cn.net</a>
Южная Корея	1376-1, Seocho 2 dong, Seocho-Ku, Diplomatic Center, Room 701, Seoul, Korea. Факс (8 10 082 02) 5780576	
Латвия	11 Elisabetas street, room 11, LV-1010 Riga, Latvia Факс (8 10 371) 7322306	E-mail: <a href="mailto:posoluz@apollo.lv">posoluz@apollo.lv</a>
Российская Федерация	109017 Москва, Погорельский переулок, дом 12. Факс (8 095) 2388318	E-mail: <a href="mailto:embuz@rinet.ru">embuz@rinet.ru</a>
США и Канада	1746 Massachusetts Avenue, NW, Washington, D.C. 20036, USA Факс (8 10 1 202) 2936804	E-mail: <a href="mailto:embassy@uzbekistan.org">embassy@uzbekistan.org</a>
Турция	Willy Brant sok., No 13, chankaya/Ankara Факс (8 10 90312) 4427058	E-mail: <a href="mailto:uzbekembassy@yahoo.com">uzbekembassy@yahoo.com</a>
Украина	01901 г. Киев, ул. Владимировская, 16	E-mail: <a href="mailto:rukiem@ukrpac.net">rukiem@ukrpac.net</a>
Франция	22, Rue de Aguesseau 75008, Paris, France Факс (8 10 331) 53300354	E-mail: <a href="mailto:Ambassade.ouzbekistan@wanadoo.fr">Ambassade.ouzbekistan@wanadoo.fr</a>
Япония	5-11-8 Shimomeguro, Meguro-Ku, Tokiy 153-0064 Факс (8 10 813) 37605950	E-mail: <a href="mailto:uzembas@gw2.gateway.ne.jp">uzembas@gw2.gateway.ne.jp</a>

ТПП в Узбекистане и представительства за рубежом

Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан

Ташкент, ул.Бухоро, 6  
Тел.: +998 (71) 132-09-01  
Факс: +998 (71) 132-09-03

Web: [www.chamber.uz](http://www.chamber.uz)  
E-mail: [info@chamber.uz](mailto:info@chamber.uz)

Территориальные управления ТПП Республики Узбекистан

Регионы Узбекистана	Адреса (почтовый и E-mail)	Контактные телефоны		
		Код	Телефон	Факс
Каракалпакстан	г.Нукус, ул. А. Темур, 112 а <a href="mailto:qr@chamber.uz">qr@chamber.uz</a>	612	7707102	7707106
<i>Области:</i>				
Андижанская	г.Андижан, ул. Навои, 122 <a href="mailto:an@chamber.uz">an@chamber.uz</a>	742	2981102	2981106
Бухарская	г.Бухара, ул. Мустакиллик, 1а <a href="mailto:bx@chamber.uz">bx@chamber.uz</a>	652	7701102	7701106
Джизакская	г.Джизак, ул. Ш.Рашидова, 63 <a href="mailto:jz@chamber.uz">jz@chamber.uz</a>	722	7717102	7717106
Кашкадарьинская	г.Карши, ул. Мустакиллик, 3 <a href="mailto:gd@chamber.uz">gd@chamber.uz</a>	752	7711102	7711106
Навоийская	г.Навои, ул. Меморлар, 33 <a href="mailto:nv@chamber.uz">nv@chamber.uz</a>	4362	7703102	7703106
Наманганская	г.Наманган, ул. У.Носир, 7 <a href="mailto:na@chamber.uz">na@chamber.uz</a>	692	2231102	2231106
Самаркандская	г.Самарканд, ул.М.Улугбек,148 <a href="mailto:sn@chamber.uz">sn@chamber.uz</a>	662	2101102	2101106
Сурхандарьинская	г.Термез, ул. Ф.Ходжаева,14 <a href="mailto:sd@chamber.uz">sd@chamber.uz</a>	762	7708102	7708106
Сырдарьинская	г.Гулистан, ул. Мустакиллик, 35 <a href="mailto:sr@chamber.uz">sr@chamber.uz</a>	672	2211102	2211106
Ташкентская	г.Ташкент, ул. Лисунова, 68 <a href="mailto:tv@chamber.uz">tv@chamber.uz</a>	371	1509102	1509106
Ферганская	г.Фергана, ул. М.Косимова, 58 <a href="mailto:fa@chamber.uz">fa@chamber.uz</a>	732	2297102	2297106
Хорезмская	г.Ургенч, ул. Ал-Хоразмий, 30 <a href="mailto:xz@chamber.uz">xz@chamber.uz</a>	362	7705102	7705106
Город Ташкент	г.Ташкент, ул.Моварауннахр,14 <a href="mailto:tn@chamber.uz">tn@chamber.uz</a>	371	1503102	1503106

Зарубежные представительства ТПП

<b>Европейский Союз</b>	г. Брюссель, Бельгия	<a href="mailto:info@chamberuz.eu">info@chamberuz.eu</a>
<b>Республика Корея</b>	г. Сеул	<a href="mailto:krcgroup_korea@hotmail.com">krcgroup_korea@hotmail.com</a>
<b>Китай</b>	г.Гуанчжоу	<a href="mailto:uz.palata.china@gmail.com">uz.palata.china@gmail.com</a>
<b>Япония</b>	г.Осака	<a href="mailto:umid@k-saray.com">umid@k-saray.com</a>
<b>Российская Федерация</b>	г. Москва	<a href="mailto:b_urdashev@mail.ru">b_urdashev@mail.ru</a>
Торговый дом «Бухара»	г.Москва	<a href="mailto:golib@bukhara-moscow.ru">golib@bukhara-moscow.ru</a>
Торговый дом «Сырдарья»	г.Москва	<a href="mailto:haydarov_is@mail.ru">haydarov_is@mail.ru</a>
Торговый дом «Джизак»	г.Пермь	<a href="mailto:jz@chamber.uz">jz@chamber.uz</a>

Включая торговые дома

## Внешнеторговые предприятия Узбекистана

ГАВК «Марказсаноатэкспорт»	Ташкент, ул. Буюк Ипак Йули, 75 Тел.: +998 (71) 138-54-00 Факс: +998 (71) 138-54-04	Web: <a href="http://www.mse.uz">www.mse.uz</a> E-mail: <a href="mailto:mse@mseuz.com">mse@mseuz.com</a>
ГАВК «Узинтеримпэкс»	Ташкент, ул. Буюк Ипак Йули, 75 Тел.: +998 (712) 68-77-42 Факс: +998 (712) 68-77-33	Web: <a href="http://www.uzinterimpeks.uz">www.uzinterimpeks.uz</a> E-mail: <a href="mailto:info@uzintreimpeks.uz">info@uzintreimpeks.uz</a>
ГАК "Узпроммашимпэкс"	Ташкент, ул. Буюк Ипак Йули, 75 Тел.: +998 (71) 138-54-57 Факс: +998 (71) 138-57-58	Web: <a href="http://www.upm.uz">www.upm.uz</a> E-mail: <a href="mailto:marketing@upm.uz">marketing@upm.uz</a>
ГАВК «Узмарказимпэкс»	Ташкент, ул. Буюк Ипак Йули, 75 Тел.: +998 (71) 138-53-00 Факс: +998 (712) 68-75-55, 138-53-33	Web: <a href="http://www.uzmarkazimpex.com">www.uzmarkazimpex.com</a> E-mail: <a href="mailto:info@uzmarkazimpex.com">info@uzmarkazimpex.com</a> , <a href="mailto:cotton@uzmarkazimpex.com">cotton@uzmarkazimpex.com</a>
ОАО «Узинкомцентр»	Ташкент, ул. А. Темура, 107-А Тел.: +998 (71) 138-58-00 Факс: +998 (71) 138-08-71	Web: <a href="http://www.uik.uz">www.uik.uz</a> E-mail: <a href="mailto:info@uik.uz">info@uik.uz</a>

### Сертификация

Республиканское агентство стандартизации, метрологии сертификации «Узстандарт»	по и	Ташкент, ул. Фаробий, 333 Тел.: +998 (71) 144-96-01 396-85-07 396-19-61 Тел. доверия: 333-16-13 Факс: +998 (71) 144-80-31	Web: <a href="http://www.uzstandart.uz">www.uzstandart.uz</a> E-mail: <a href="mailto:uzst@standart.uz">uzst@standart.uz</a>
Республиканский центр испытаний сертификации	и	Ташкент, ул. Фаробий, 333 Тел.: +998 (71) 150-63-53 Факс: +998 (71) 150-63-54	E-mail: <a href="mailto:sertcenter@standart.uz">sertcenter@standart.uz</a>
ОАО «Узбекэкспертиза»		Ташкент, ул. Паркентская, 51 Тел.: +998 (71) 138-53-57 Факс: +998 (71) 138-53-71	Web: <a href="http://www.uzexpertiza.uz">www.uzexpertiza.uz</a> E-mail: <a href="mailto:rxoexpert@rambler.ru">rxoexpert@rambler.ru</a>
SGS Tashkent Ltd		Ташкент, 1-й проезд Юсуф Хос Хожиб, 25 Тел.: +998 (71) 120-68-31, 362-91-04, 362-90-66 Факс: +998 (71) 120-63-93	Web: <a href="http://www.sgs.com">www.sgs.com</a>
TQM-Konsalt		Ташкент, ул. Буюк Ипак Йули, 42, ком.1 Тел.: +998 (71) 140-03-38 Факс: +998 (71) 140-03-88	E-mail: <a href="mailto:natali_alieva@mail.ru">natali_alieva@mail.ru</a>
GS1 Uzbekistan		Ташкент, ул. Бухоро, 6 Тел.: +998 (71) 136-71-31 Факс: +998 (71) 136-79-46	Web: <a href="http://www.gs1uz.org">www.gs1uz.org</a> E-mail: <a href="mailto:info@gs1uz.org">info@gs1uz.org</a>

### Банки

Ассоциация банков Узбекистана	Ташкент, ул. Асадуллы Ходжаева, 1. Тел: +998 (71) 132-14-00, 138-69-60 Факс: +998 (71) 138-69-62	Web: <a href="http://www.abu.uz">www.abu.uz</a>
----------------------------------	---	---

Национальный банк внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан	Ташкент, ул. Амира Темура, 101 Тел.: +998 (71) 137-59-67 Факс: +998 (71) 133-32-00	Web: <a href="http://www.nbu.com">www.nbu.com</a>
"Асака Банк" государственный акционерный специализированный коммерческий банк	Ташкент, ул. Нукусская, 67 Тел.: +998 (71) 120-81-11 Факс: +998 (71) 120-86-91	Web: <a href="http://www.asakabank.com">www.asakabank.com</a>
"Алп Жамол Банк" частный открытый акционерный коммерческий банк	Ташкент, ул. Ота Турка, 21 Тел.: +998 (71) 132-16-01 132-16-02 132-16-10 Факс: +998 (71) 132-10-57 132-10-59	Web: <a href="http://www.alpjamolbank.com">www.alpjamolbank.com</a>
"Ипак Йули" акционерный инновационный коммерческий банк	Ташкент, ул. Фархадская, 12А Тел.: +998 (71) 120-85-52 116-19-91 Факс: +998 (71) 116-58-44 116-58-74	Web: <a href="http://www.ipakyulibank.com">www.ipakyulibank.com</a>
"Капиталбанк" акционерно-коммерческий банк	Ташкент, ул. Матбуотчилар, 32 Тел.: +998 (71) 132-07-03 133-69-19 Факс: +998 (71) 132-07-04	Web: <a href="http://www.kapitalbank.uz">www.kapitalbank.uz</a>
"Credit-Standard" частный открытый акционерный коммерческий банк	Ташкент, ул. Кунаева, дом 25, 12 Тел.: +998 (71) 132-24-32	Web: <a href="http://www.credit-standard.uz">www.credit-standard.uz</a>
"Узпромстройбанк" акционерный коммерческий банк	Ташкент, ул. Шахрисабз, 3 Тел.: +998 (71) 120-45-05 Факс: +998 (71) 120-45-01	Web: <a href="http://www.pakhtabank.com">www.pakhtabank.com</a>
"Равнак-банк" частный открытый акционерный коммерческий банк	Ташкент, ул. Фурката, 2 Тел.: +998 (71) 144-96-65 144-90-10 Факс: +998 (71) 144-10-91	Web: <a href="http://www.ravnaqbank.com">www.ravnaqbank.com</a>
"Хамкорбанк" акционерно-коммерческий банк	Андижан, ул. Бобура, 85 Тел.: +998 (712) 45-53-10 45-33-69 53-69-22	Web: <a href="http://www.hamkorbank.uz">www.hamkorbank.uz</a>

### Биржи

АК «Узбекская Республиканская товарно-сырьевая биржа»	Ташкент, ул. Бобура, 77 Тел.: +998 (71) 139- 83-77 Факс: +998 (71) 120-31-63	Web: <a href="http://www.uzex.com">www.uzex.com</a>
АО «Республиканская универсальная агропромышленная биржа»	Ташкент, ул. Алмазар, 67 Тел.: +998 (71) 144- 40-33 144-61-17 Факс: +998 (71) 139-15-51	Web: <a href="http://www.exchange.uz">www.exchange.uz</a> E-mail: <a href="mailto:info@exchange.uz">info@exchange.uz</a>

### Страховые компании

"Узбекинвест" национальная	Ташкент, ул. Х.Сулеймановой, 49 Тел.: +998 (71) 133-21-74 133-49-39	Web: <a href="http://www.uzbekinvest.uz">www.uzbekinvest.uz</a>
----------------------------	---	---

компания экспортно-импортного страхования	Факс: +998 (71) 133-07-04 120-65-38	E-mail: <a href="mailto:export@uzbekinvest.uz">export@uzbekinvest.uz</a>
"Узагросгурта" государственной акционерная страховая компания	Ташкент, ул.Мавороуннахр, 13 Тел.: +998 (71) 139-10-65 Факс: +998 (71) 139-10-66	Web: <a href="http://www.agros.uz">www.agros.uz</a> E-mail: <a href="mailto:info@agros.uz">info@agros.uz</a>
"Кафолат" государственной акционерная страховая компания	Ташкент, ул.Мовароуннахр, 13-А Тел.: +998 (71) 133-26-98 133-27-49 Факс: +998 (71) 133-38-49 133-29-36	Web: <a href="http://www.kafolatdask.uz">www.kafolatdask.uz</a>
"Ишонч" межбанковская страховая компания	Ташкент, ул. А. Ходжаева, 1-А Тел.: +998 (71) 138-69-55 138-69-65 Факс: +998 (71) 138-69-75 138-69-85	Web: <a href="http://www.Ishonch-iic.uz">www.Ishonch-iic.uz</a>
"Темир Йуллари Сугурта" ООО СА	Ташкент, ул. Т.Шевченко, 7 Тел. +998 (71) 138-86-27 Факс: +998 (71) 138-85-97	Web: <a href="http://www.tysugurta.sk.uz">www.tysugurta.sk.uz</a>
"TRANSINSURANCE PLUS" СК ООО	Ташкент, ул. Чаткал, 2 Тел: +998 (71) 120-51-19 120-51-09	E-mail: <a href="mailto:transinsurance_plus@trans.com.uz">transinsurance_plus@trans.com.uz</a>
"Transinsurance" перестраховочная компания	Ташкент, 100077, ул. Буз-бозор, 21 Тел.: +998 (71) 120 51 38 120 51 09	Web: <a href="mailto:transinsurance@trans.com.uz">transinsurance@trans.com.uz</a>
"Universal Sug'urta" совместная узбекско-швейцарская компания	Ташкент, ул.Тимур Малика, 3-А Тел.: +998 (712) 63-92-66 333-28-36 Факс: +998 (712) 63-92-70	Web: <a href="http://www.universalsugurta.com">www.universalsugurta.com</a> E-mail: <a href="mailto:universal.sugurta@gmail.com">universal.sugurta@gmail.com</a>

#### **Консалтинговые компании**

Ассоциация бизнес консультантов	Ташкент, ул. Боровского, 5 Тел.: +998 (71) 133-59-39 Факс: +998 (71) 133-59-39	E-mail: <a href="mailto:apbc@bcc.com.uz">apbc@bcc.com.uz</a>
ООО "Sert Management"	Ташкент, ул.Афросиаб, 12-Б Тел.: +998 (71) 152-78-71 Факс: +998 (71) 152-18-93	Web: <a href="http://www.sert-management.uz">www.sert-management.uz</a> E-mail: <a href="mailto:rwtuw-uz@bcc.com.uz">rwtuw-uz@bcc.com.uz</a>
SERTIKO-Konsalt	Самарканд, ул.Фитрат, 1-й проезд, 13 Тел.: +998 (66) 224-11-09	E-mail: <a href="mailto:tuniev2003@mail.ru">tuniev2003@mail.ru</a>
"STAFAR KONSALTING"	Ташкент, ул. Амира Темура, 107-Б Тел.:138-58-68, 138-59-10	
"BG KONSALTING SERVIS"	Ташкент, ул. Карасарайская , 80 Тел.: +998 (71) 110-25-01, 160-29-33	
"INTELLECT-BIZNES" ООО, УЧЕБНО-КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР	Ташкент, ул. Буюк Турон, 41 Тел.: +998 (71) 136-54-54	
"MENEJMENT BIZNES"	Ташкент, ул. Махмуда Таробий, 11	

### Транспортно-экспедиторские службы

Ассоциация  
международных  
экспедиторов  
Узбекистана

Ташкент, ул.Чоткол, 2  
Тел.: +998 (71) 120-51-07, 152-24-62 Web: [www.uifa.uz](http://www.uifa.uz)  
Факс: +998 (71) 120-51-06, 153-57-50 E-mail: [uifa@trans.com.uz](mailto:uifa@trans.com.uz)

Ассоциация  
транспорта  
и  
транспортных  
коммуникаций

Ташкент, пр-т Узбекистанский, 16-А  
Тел.: +998 (71) 139-85-09 Web: [www.uztranscom.uz](http://www.uztranscom.uz)  
Факс: +998 (71) 139-48-57 E-mail: [info@uztranscom.uz](mailto:info@uztranscom.uz)

«Узбекистон  
йуллари» темир

Ташкент, ул.Тараса Шевченко, 7  
Тел.: +998 (71) 138-80-28 Web: [www.uzrailway.uz](http://www.uzrailway.uz)  
Факс: +998 (71) 133-45-49 E-mail: [marketing@uzrailway.uz](mailto:marketing@uzrailway.uz)  
132-01-49

«Узбекистон хаво  
йуллари»

Ташкент, ул.Мовароуннахр, 41  
Тел.: +998 (71) 133-70-36 Web: [www.uzairways.com](http://www.uzairways.com)  
Факс: +998 (71) 136-75-00 E-mail: [info@uzairways.com](mailto:info@uzairways.com)

ГАК МАП «Урта Осиё  
Транс»

Ташкент, ул. Хабиба Абдуллаева, 54, А  
Тел.: +998 (712) 65-93-32 Web: [www.catrans.uz](http://www.catrans.uz)  
Факс: +998 (712) 66-23-31 E-mail: [catrans4@mail.eanelways.com](mailto:catrans4@mail.eanelways.com)

ГАК «Узвнештранс»

Ташкент, ул.Буюк Ипак Йули, 75  
Тел.: +998 (71) 138-53-46 Web: [www.uzvt.uz](http://www.uzvt.uz)  
68-74-76  
Факс: +998 (712) 68-73-37 E-mail: [info@uzvt.unitech.uz](mailto:info@uzvt.unitech.uz)  
68-72-53

“STL LOGISTICS”

Ташкент, ул. Усмана Насыра 45  
Тел.: +998 (712) 55-16-75  
Факс: +998 (71) 151-21-34

“TRANSASIA”

Ташкент, ул. Пушкина 75  
Тел.: +998 (71) 120-78-12  
Факс: +998 (71) 120-78-12

“UPS”

Ташкент, пр-т Дружбы народов, 52-А  
Тел.: +998 (71) 120-38-38 Web: [www.ups.com](http://www.ups.com)  
Факс: +998 (71) 120-38-48

### Юридические консультанты

“ASTREYA”  
АДВОКАТСКОЕ БЮРО

Ташкент, ул. Аккурган, 4-2-3  
Тел.: +998 (71) 133-87-08

“BI-BI-EM”  
АДВОКАТСКАЯ ФИРМА

Ташкент, ул. Усмана Насыра, 45  
Тел.: +998 (712) 55-62-80, 54-15-49

“ХИМОЯ”  
АДВОКАТСКАЯ  
ФИРМА, ПРАВОВОЙ  
ЦЕНТР

Ташкент, ул. А. Икрамова, 13  
Тел.: +998 (71) 137-13-43, 133-11-13, 175-63-72

### Бухгалтерские и аудиторские фирмы

НАЦИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ

Ташкент, ул. Мавлянова, 1-А  
Тел.: +998 (71) 134-18-90, 134-19-01

**БУХГАЛТЕРОВ И  
АУДИТОРОВ  
УЗБЕКИСТАНА**

"AUDIT-GLOBAL  
MA'LUMOT" OOO

Ташкент, ул. Аэродромная, 118  
Тел.: +998 (71) 134-26-81, 174-00-84

"AUDIT INKAM"  
АУДИТОРСКАЯ  
КОМПАНИЯ

Ташкент, ул. Сарабустон, 3, а  
Тел.: +998 (71) 112-29-89

"AUDITOR. ADVISER.  
ASSISTANT." OOO

Ташкент, пл. Хамида Алимджана, 10-А  
Тел.: +998 (71) 137-03-51, 103-93-37

"AUDIT REAL SERVIS"  
OOO

Ташкент, ул. Турк-Арик, 210-А  
Тел.: +998 (712) 65-02-22, 161-15-38

"AUDIT-RUMANS" OOO

Ташкент, ул. Малясова, 3  
Тел.: +998 (71) 403-37-59

"FINEKS" OOO,  
АУДИТОРСКАЯ  
КОМПАНИЯ

Ташкент, ул. Акад. С. Азимова, 79  
Тел.: +998 (712) 54-34-08

"GLOBAL-AUDIT"  
АУДИТОРСКАЯ ФИРМА

Ташкент, ул. Муками, 190  
Тел.: +998 (712) 78-56-12, +998 (71) 173-64-39

"GRAND AUDIT" OOO

Ташкент, ул. Хабиба Абдуллаева, 32-А  
Тел.: +998 (71) 360-04-26

"INTER-AUDIT"  
АУДИТОРСКАЯ  
КОМПАНИЯ, ЗАО

Ташкент, ул. Узбекистанская, 49  
Тел.: +998 (71) 132-09-36, 133-86-41, 185-30-45

"KORIFEY-AUDIT"  
АУДИТОРСКАЯ  
ФИРМА, OOO

Ташкент, пр-т Дружбы Народов, 44  
Тел.: +998 (71) 276-75-57, 276-97-76, 108-30-16

"MARIKON AUDIT" OOO

Ташкент, ул. Абдуллаева, 32-А  
Тел.: +998 (71) 137-12-64, +998 (712) 68-49-60

## ПРИЛОЖЕНИЕ В.

## ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

### Кодексы и Законы

Гражданский кодекс Республики Узбекистан. Введен в действие с 01.03. 1997 г. постановлением Олий Мажлиса Республики Узбекистан № 257-I от 29.08.1996 г.  
Закон Республики Узбекистан от 25.05.2000 г. № 69-II «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности».  
Закон Республики Узбекистан от 03.12.2004 г. № 712-II "О Торгово-промышленной палате Республики Узбекистан".  
Закон Республики Узбекистан от 14.06.1991 г. № 285-XII «О внешнеэкономической деятельности» (Новая редакция).  
Закон Республики Узбекистан от 30.04.2004 г. № 621-II «О внешнеэкономической деятельности» (Новая редакция).  
Закон Республики Узбекистан от 14.06.2000 г. № 77-II «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан».  
Закон Республики Узбекистан от 26.08.2004 г. № 658-II «Об экспортном контроле».  
Закон Республики Узбекистан от 02.07.1992 г. № 625-XII «О биржах и биржевой деятельности».  
Закон Республики Узбекистан от 20.06.2006 г. № ЗРУ-34 "О внесении дополнения в статью 9 Закона Республики Узбекистан "Об экспортном контроле".  
Закон Республики Узбекистан «О договорно-правовой базе деятельности хозяйствующих субъектов».  
Закон Республики Узбекистан от 28.12.1993 г. № 1006-XII «О сертификации продукции и услуг».  
Закон Республики Узбекистан от 04.06.2006 г. № ЗРУ-31 «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Узбекистан в связи с упрощением процедуры сертификации продукции и услуг».  
Закон Республики Узбекистан от 28.12.2003 г. № 1002-XII «О стандартизации».  
Закон Республики Узбекистан «О валютном регулировании» (Новая редакция). Утверждена Законом Республики Узбекистан от 11.12.2003 г. N 556-II.  
Закон Республики Узбекистан от 29.08.1997 г. «О таможенном тарифе».  
Закон Республики Узбекистан от 26.04.1996 г. «О защите прав потребителей».

### Указы

Указ Президента Республики Узбекистан от 07.07.2004 г. № УП-3453 "О создании Торгово-промышленной палаты Узбекистана".  
Указ Президента Республики Узбекистан от 23.12.2003 г. № УП-3367 "О совершенствовании механизма финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства".  
Указ Президента Республики Узбекистан от 05.06.2000 г. № УП-2613 «О дополнительных мерах по стимулированию

производителей экспортной продукции».

Указ Президента Республики Узбекистан от 10.10.1997 г. № УП-1871 «О дополнительных мерах по стимулированию экспорта товаров (работ, услуг)».

Указ Президента Республики Узбекистан от 21.07.2005 г. № УП-3631 «О совершенствовании системы управления в сфере внешних экономических и торговых связей, привлечения иностранных инвестиций».

Указ Президента Республики Узбекистан от 26.09.2003 г. № УП-3321 «О мерах по дальнейшей либерализации внешнеторговой деятельности в Республике Узбекистан».

Указ Президента Республики Узбекистан от 20.03.1996 г. № УП-1411. «О дополнительных мерах по стимулированию предприятий-производителей экспортной продукции».

Указ Президента Республики Узбекистан от 20.04.1994 г. № УП-837 «О мерах по обеспечению валютного контроля по экспортно-импортным операциям»

### **Постановления**

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 22.09.2004 г. № 441 «О мерах по обеспечению организации деятельности Торгово-промышленной палаты Узбекистана»

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 11.08.2005 г. № 193 «О внесении изменений и дополнений в Постановление Кабинета Министров от 27 мая 1998 года № 232 «О совершенствовании механизма стимулирования развития малого предпринимательства».

Постановление Президента Республики Узбекистан от 11.03.2005 г. № ПП-26 «О мерах по упорядочению экспортно-импортных операций».

Постановление Президента Республики Узбекистан от 24.02.2006 г. № ПП-288 «О внесении изменения в Постановление Президента Республики Узбекистан от 19.09.2005 г. № ПП-183 «О дополнительных мерах по упорядочению экспортно-импортных операций».

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 30.09.2003 г. № 416 "О мерах по дальнейшему совершенствованию мониторинга экспортно-импортных операций».

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 02.02.2001 г. № 66 "О мерах по совершенствованию регулирования внешнеторговой деятельности».

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 31.03.1998 г. № 137 «О дополнительных мерах по либерализации внешнеторговой деятельности в Республике Узбекистан».

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 28.08.1995 г. № 343 «О дополнительных мерах по упорядочению экспортно-импортных операций».

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 15.02.2005 г. № 63 «О введении в действие механизма подтверждения обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор)».

Постановление МВЭСИТ Республики Узбекистан № НН-01/01-3771, ГТК Республики Узбекистан № 03-02/19-10, Минфина Республики Узбекистан № 62 «Об утверждении Положения о порядке регистрации экспортных и экспертизы импортных контрактов (договоров, соглашений), заключаемых хозяйствующими субъектами Республики Узбекистан, в МВЭСИТ Республики Узбекистан» (рег. МЮ 03.07.2006 г. N 1588).

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 22.07.2004 г. № 206 "О мерах по внедрению на предприятиях систем управления качеством, соответствующих международным стандартам".

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 03.10. 2002 г. № 342 "О мерах по совершенствованию системы стандартизации, метрологии и сертификации продукции и услуг".

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 06.07.2004 г. № 318 «О дополнительных мерах по упрощению процедуры сертификации продукции».

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 12.08.1994 г. № 409 "Об утверждении перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, порядка проведения сертификации, ввоза на территорию Республики Узбекистан и вывоза с ее территории товаров, для которых требуется подтверждение их безопасности».

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 21.04.1999 г. № 188 "О мерах по подготовке к сертификации товаров и введению штрихового кодирования продукции (товаров), производимых в Республике Узбекистан».

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 22.06.2001 г. № 263 «О мерах по дальнейшей либерализации валютного рынка».

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 29.05.2006 г. № 96 "О внесении изменений и дополнений в некоторые решения Правительства Республики Узбекистан, связанных с совершенствованием порядка заключения и оформления экспортно-импортных контрактов, заключаемых на биржевых торгах"

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 11.03.2005 г. № ПП-26 "О мерах по упорядочению экспортно-импортных операций".

Постановление Президента Республики Узбекистан от 22.06.2006 г. № ПП-386 «О программе локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на базе местного сырья»

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 13.11. 2002 г № 391. " О мерах по совершенствованию организации ярмарочной торговли"

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 27.01. 2005 г. № 38 «О мерах по привлечению инвестиций в текстильную отрасль республики».

Постановление от 12.05.2006 г. МФ № 43 и ГНК № 2006-27 «Об утверждении Положения о порядке применения льготы по налогу на имущество предприятиями, экспортирующими готовую текстильную продукцию» (рег. МЮ 31.05.2006 г. № 1576).

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 07.01 2004 г. № 4 «О мерах по дальнейшему совершенствованию таможенно-тарифного регулирования».

Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан № 204 от 30 апреля 1999 г. «О ставках таможенных сборов».

Постановление Государственного таможенного комитета от 03.04.2006 г. № 01-02/20-4 «О внесении изменений и дополнений в Положение о таможенном брокере» (рег. МЮ 24.05.2006 г. № 1271-1)

Постановление Президента Республики Узбекистан от 21.09 2005 г. № ПП-186 "О сокращении видов и упрощении разрешительных процедур для осуществления предпринимательской деятельности"

### **Распоряжения, положения и прочие**

Положение о порядке регистрации экспортно-импортных контрактов, заключаемых хозяйствующими субъектами в Республике Узбекистан (рег. МЮ 02.12.2000 № 988).

Положение о порядке постановки на учет и осуществления контроля за исполнением экспортных и бартерных контрактов в уполномоченных банках» (рег. МЮ 09.08.2000 г. № 954).

Порядок постановки на учет контрактов (договоров) и соглашений в таможенных органах Республики Узбекистан (рег.МЮ № 832 от 15.10.1999 г.)

Положение о порядке присвоения идентификационных номеров внешнеторговым контрактам (утв. Постановлением от 03.05.2004 г. ГТК № 01-02/19-23 и правления ЦБ № 250-И, рег. МЮ 21.05.2004 г. № 1365).

Положение о порядке проведения сертификации происхождения товаров в Республике Узбекистан (в новой редакции) (рег.

МЮ 13.07.2000 г. № 945).

Правила определения страны происхождения товара (рег. МЮ 06.08.2005 г. № 945-1).

Порядок проведения сертификации, ввоза на территорию Республики Узбекистан и вывоза с ее территории товаров, для которых требуется подтверждение их безопасности (приложение № 2 к Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан от 12.08.1994 г. № 409).

Инструкция о порядке выдачи гигиенического сертификата на пищевую продукцию, технологическое оборудование для ее изготовления и товары народного потребления (утв. Постановлением Минздрава от 30.09.2005 г. № 01-1/54 и УзАСМС № 1, рег. МЮ от 28.11.2005 г. № 1525).

Положение о порядке отражения операций, выраженных в иностранной валюте, в бухгалтерском учете, статистической и иной отчетности (Новая редакция) (рег. МЮ 17.09.2004 № 1411).

Перечень товаров, реализация которых на экспорт через товарно-сырьевые биржи осуществляется юридическими и физическими лицами только за свободно конвертируемую валюту. Приложение к Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан от 15.04.1999 г. № 174 "О мерах по повышению эффективности биржевой и ярмарочной торговли".

Положение о порядке согласования юридическими лицами государственной формы собственности создания, участия в уставном фонде, реорганизации и ликвидации предприятий за рубежом, приобретения и отчуждения государственного имущества за рубежом, а также ведения мониторинга за сохранностью и эффективным управлением ими (утв. Постановлением от 02.06.2005 г. ГКИ № 01/06-18/02 и АВЭС № НН-01/10-2454, рег. МЮ 06.07.2005 г. № 1488).

Положение о порядке регистрации экспортных контрактов, заключенных на Узбекской республиканской товарно-сырьевой бирже в иностранной валюте, осуществления расчетов и контроля за их исполнением (утв. Постановлением от 21.06.2005 г. МЭ № 55, МФ N 59, Правления ЦБ N 263-В, ГТК № 01-02/19-16, рег. МЮ 23.06.2005 г. № 1482).

Положение о порядке уведомления о создании юридическими лицами Республики Узбекистан предприятий за рубежом и о долевом участии в их уставных фондах (капиталах) (утв. Постановлением АВЭС от 06.09.2000 г. № ЭГ-8-01/20-4488, МЭ от 13.09.2000 г. № 2-6-6/41, МИД от 13.09.2000 г. № 01/10984, МФ от 13.09.2000 г. № 101, ГНК от 07.09.2000 г. № 2000-114, ГТК от 07.09.2000 г. № 02/20-56, рег. МЮ 27.02.2001 г. № 1012).

Положение о порядке таможенного оформления товаров, вывозимых хозяйствующими субъектами Республики Узбекистан через торговые дома, представительства, предприятия, созданные ими в зарубежных странах, а также через торгово-инвестиционные дома Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан в зарубежных странах (Приложение № 1 к Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан от 09.08.2005 г. № 189).

Положение о порядке применения льготы по налогу на имущество предприятиями, экспортирующими готовую текстильную продукцию (утв. Постановлением от 12.05.2006 г. МФ N 43 и ГНК № 2006-27, рег. МЮ 31.05.2006 г. № 1576)

Перечень документов, представляемых таможенным органам при оформлении экспортно-импортных грузов (рег. МЮ РУз 08.04.1998 г. № 428).

Инструкция о порядке заполнения грузовой таможенной декларации (рег. МЮ РУз. 03.11.1999 г. № 834).

Положение о таможенном брокере (рег. МЮ РУз 15.09 2003 г. № 1271).

Положение о специалисте по таможенному оформлению (рег. МЮ 15.09 2003 г. ).

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г. ОБРАЗЕЦ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА

### Образец прямого экспортного контракта

i) КОНТРАКТ № \_\_\_\_\_

г.Ташкент

«\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_\_ г.

Компания «AAA» (Республика Узбекистан), именуемая в дальнейшем «Продавец», в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании Устава, с одной стороны, и Компания «BBB» (Российская Федерация), именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице директора \_\_\_\_\_, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

#### 1. Предмет контракта.

1.1. Продавец продал, а Покупатель купил \_\_\_\_\_, в дальнейшем именуемую «товар» в объеме \_\_\_\_\_ тонн. Код товара по ТН ВЭД Республики Узбекистан \_\_\_\_\_. Страна происхождения товара - Республика Узбекистан. Товар по данному контракту поставляется в Российскую Федерацию.

#### 2. Цена и общая сумма контракта.

2.1. Цена на товар является договорной и составляет \_\_\_\_\_ долл.США за 1 тонну. Данная цена действительна только для данного контракта и не может служить прецедентом при заключении других контрактов, включает в себя стоимость товара, упаковки, маркировки, погрузки, транспортировки.

2.2. В случае изменения цен на энергоносители или сырье, контрактная цена может быть изменена по взаимному согласованию сторон в соответствии с пунктом 11.2. настоящего контракта.

2.3. Общая сумма контракта составляет \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) долл.США.

#### 3 Условия поставки.

3.1. Продавец поставляет товар на условиях DAF-граница Республики Узбекистан, согласно ИНКОТЕРМС - 2000. Распределение обязанностей и расходов сторон по доставке товара, передача товара Покупателю, выполнение формальностей по вывозу товара и переход риска случайной утраты или повреждения товара от Продавца Покупателю, осуществляется в соответствии с указанными условиями поставки, описанными в ИНКОТЕРМС - 2000.

3.2. Товар поставляется железнодорожным транспортом. При этом Покупатель предоставляет Продавцу отгрузочные реквизиты (наименование и адрес получателя товара), коды и подкоды для заполнения ж/д накладных.

3.3. Продавец осуществляет отгрузку партии товара в течение 5 (пяти) рабочих дней, а поставку в течение 30

(тридцати) рабочих дней, после осуществления Покупателем предоплаты в соответствии с п.4.1. контракта, и предоставления Покупателем транспортных отгрузочных реквизитов, кодов и подкодов, указанных в п. 3.2. данного контракта.

3.4. Датой поставки соответствующей партии товара считается дата штампа на железнодорожной накладной, поставленной в стране Продавца.

Все риски утраты или повреждения товара переходят на Покупателя с даты поставки товара.

3.5. Грузоотправителем товара по настоящему контракту является транспортная Компания «ДДД» (адрес).

#### **4. Условия платежа.**

4.1. Платежи за поставляемый товар будут производиться в долларах США путем осуществления Покупателем 100 % предоплаты за каждую партию товара на счет Продавца.

4.2. Платежи должны быть осуществлены на следующий счет Продавца: \_\_\_\_\_.

4.3. Все банковские, почтовые, телеграфные расходы за пределами Республики Узбекистан оплачиваются Покупателем, на территории Республики Узбекистан - Продавцом.

4.4. Предварительная оплата должна быть произведена Покупателем на расчетный счет Продавца в течение 5 (пяти) банковских дней с даты уведомления Покупателя Продавцом о готовности партии товара к отгрузке.

4.5. В случае, если стоимость отгруженного товара будет меньше суммы предоплаты, Продавец обязуется в течение 5 (пяти) банковских дней с даты обращения Покупателя возратить сумму разницы на счет Покупателя, либо по согласованию с Покупателем данная сумма может быть засчитана в счет предоплаты за следующую партию товара.

4.6. В случае не осуществления отгрузки в течение 10 рабочих дней со дня поступления предоплаты за соответствующую партию товара, Продавец гарантирует возврат полной суммы предоплаты на счет Покупателя по его первому требованию в течение 3-х банковских дней со дня получения такого требования.

#### **5. Сроки поставки.**

5.1. Срок поставки для всего контрактного объема товара: март 2007г.

5.2. Допускается уменьшение или увеличение контрактного объема на  $\pm 5\%$ .

5.3. Досрочная отгрузка разрешена по согласованию сторон.

5.4. Сроки поставки могут быть изменены по взаимному согласованию сторон, оформленному в письменном виде.

#### **6. Качество и приемка товара.**

6.1. Качество товара, поставляемого по настоящему контракту, должно соответствовать техническим условиям производителя и стандартам страны Продавца и подтверждаться удостоверением качества производителя и соответствовать следующим техническим характеристикам: \_\_\_\_\_.

6.2. Не позднее 3 дней до отгрузки товара Покупатель направляет своего представителя для инспектирования и приемки товара по количеству в пункты инспектирования (склады Компании «ДДД»). Об этом Продавец уведомляет Покупателя за 5 дней до предполагаемой даты отгрузки. Результаты инспекции должны подтверждаться соответствующим Актом, подписанным представителями грузоотправителя (Компании «ДДД») и Покупателя, и данный товар рекламации по количеству, упаковке и маркировке не подлежит.

6.3. В случае неприбытия или несвоевременного прибытия представителей Покупателя для инспекции, товар отгружается Покупателю и принимается им согласно товаросопроводительным документам, оформленным грузоотправителем, при этом товар рекламации по качеству, количеству, упаковке и маркировке не подлежит.

6.4. Покупатель имеет право предъявлять Продавцу претензии по дефектам в течение 30 дней со дня выгрузки соответствующей партии товара на склад Покупателя. При этом Продавец обязан направлять своего представителя в течение 15 дней со дня получения претензии Покупателя на место нахождения партии товара для рассмотрения претензии. Покупатель обязан хранить претензионную партию товара до приезда представителя Продавца. В противном случае претензия распространяется на фактически имеющийся остаток партии товара на складе. При подтверждении претензии Продавец обязан снизить цену соответствующий партии товара или ее части, и/или возместить Покупателю расходы, связанные с устранением внутриупаковочных дефектов партии товара.

6.5. В случае неприбытия представителя Продавца для рассмотрения претензии Покупатель имеет право привлечь нейтральную контрольную организацию для составления соответствующего акта о внутрикипных дефектах. Оригинал данного акта должен быть отправлен Продавцу в течение 5 дней со дня его составления. Акт нейтральной контрольной организации является основанием для возмещения Продавцом Покупателю ущерба, подтвержденного соответствующими документами.

#### **7. Отгрузочные инструкции и извещения об отгрузке.**

7.1. Продавец в течение 3 рабочих дней с момента отгрузки товара сообщает Покупателю по факсу, телексу следующую информацию по каждой отгрузке: № контракта, дата отгрузки, вес нетто, № вагона, № ж/д накладной.

7.2. Продавец обеспечивает отправку Покупателю вместе с каждым вагоном следующего комплекта документов:

- оригинал ж/д накладной;
- счет-фактура;
- сертификат о происхождении товара СТ-1;
- копия фитосанитарного сертификата;
- оригинал ГТД;
- оригинал упаковочного листа.

- копия сертификата соответствия
- оригинал удостоверения качества

### **8. Форс-мажор.**

8.1.Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему контракту, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы (пожара, наводнения, землетрясения, войны, блокады, решений правительства и прочих), если эти обстоятельства повлияли напрямую на исполнение настоящего контракта.

8.2.Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по настоящему Контракту, обязана в 3 дневный срок известить другую сторону о наступлении и прекращении вышеуказанных обстоятельств. Доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые Торговой Палатой или уполномоченной организацией страны Покупателя и соответственно страны Продавца

### **9. Штрафные санкции.**

9.1.В случае просрочки в поставке товара, при условии выполнения Покупателем п.п. 3.2.,4.4. контракта Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,1% стоимости просроченного в поставке товара за каждый день просрочки, однако сумма штрафа не должна превышать 1% стоимости просроченного в поставке товара.

9.2.В случае просрочки осуществления предоплаты, Покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере 0,1 % суммы просроченного платежа за каждый день просрочки, но не более 1% всей суммы просроченных платежей.

### **10. Арбитраж.**

10.1.Стороны примут все меры к разрешению всех споров и разногласий, возникающих из настоящего контракта или в связи с ним путем переговоров.

10.2.В случае, если стороны не смогут прийти к соглашению, то все споры и разногласия, за исключением подсудности общим судам, подлежат разрешению в Хозяйственном суде г.Ташкента. Решение хозяйственного суда г. Ташкента будет являться окончательным и обязательным для сторон.

### **11. Прочие условия.**

11.1.Все приложения к настоящему контракту являются неотъемлемыми его частями.

11.2.Все изменения и дополнения к этому контракту действительны лишь в случае, если они совершены в письменной форме, подписаны сторонами и поставлены на учет в уполномоченных органах Республики Узбекистан.

11.3.Ни одна из сторон не вправе передавать свои права и обязательства по настоящему контракту другой стороне без письменного согласия на это другой стороны.

11.4.Все соглашения, переговоры и переписка между сторонами по вопросам, изложенным в настоящем контракте, имевшие место до подписания контракта, теряют силу с даты подписания контракта.

11.5.Настоящий контракт вступает в силу после его постановки на учет в уполномоченных органах Республики Узбекистан, о чем Покупатель будет проинформирован по телексу или факсу, и действует до 31 марта 2007 года.

11.6.Настоящий контракт составлен на русском языке в 2-х экземплярах, по одному экземпляру для каждой из сторон, и содержит 5 страниц. Документы, переданные факсимильной связью, имеют юридическую силу для сторон с последующим предоставлением оригиналов.

### **12. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон.**

**«ПРОДАВЕЦ»**

**«ПОКУПАТЕЛЬ»**

**Банк** \_\_\_\_\_

**Банк** \_\_\_\_\_

**Адрес банка** \_\_\_\_\_

**Адрес банка** \_\_\_\_\_

**№ счета** \_\_\_\_\_

**№ счета** \_\_\_\_\_

**SWIFT** \_\_\_\_\_

**SWIFT** \_\_\_\_\_

### **ПОДПИСИ И ПЕЧАТИ СТОРОН:**

от «Продавца»

от «Покупателя»

Конъюнктурные  
обзоры мировых  
товарных и  
зарубежных рынков

Поисковый портал Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации [www.exportsupport.ru/pdoc.market](http://www.exportsupport.ru/pdoc.market)

Обзор мировых котировок на товары, услуги, ценные бумаги и прочие от Bloomberg [www.bloomberg.com/markets](http://www.bloomberg.com/markets)

Новости о тенденциях развития мировых рынков [www.forbes.com](http://www.forbes.com)

Торгово-промышленная палата Российской Федерации [www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru)

Торгово-промышленная палата Республики Беларусь [www.cci.by](http://www.cci.by)

Торгово-промышленная палата Республики Казахстан [www.cci.kz](http://www.cci.kz)

Торгово-промышленная палата Украины [www.ucci.org.ua](http://www.ucci.org.ua)

Японская организация по развитию внешней торговли (JETRO):  
[www.jetro.go.jp](http://www.jetro.go.jp)

Агентство по развитию торговли и инвестициям Кореи (KOTRA):  
[www.kotra.org](http://www.kotra.org)

Официальный портал торговых палат мира для развития международной торговли [www.worldchambers.com/](http://www.worldchambers.com/)

Известные торговые  
площадки ближнего  
и дальнего  
зарубежья

Национальная экспортная площадка Узбекистана [www.exim.uz](http://www.exim.uz)

Национальная тендерная площадка Узбекистана [www.dgmarket.uz](http://www.dgmarket.uz)

Торговый центр Центральной Азии [www.smetradecenter.net](http://www.smetradecenter.net)

Одна из крупнейших мировых торговых площадок [www.etrade.com](http://www.etrade.com)

Всемирная торговая площадка на [www.amazon.com](http://www.amazon.com)

Одна из самых часто посещаемых он-лайновых торговых площадок мира  
[www.ebay.com](http://www.ebay.com)

Европейский бизнес справочник [www.europages.com](http://www.europages.com)

Азиатская торговая площадка [www.commerce.com.tw](http://www.commerce.com.tw)

Покупка и продажа зерна, семян, овощей, фруктов, цены на рынках Херсонской области и Украины (доска объявлений, каталог предприятий, торговые площадки и многое другое) [www.agrorynok.com.ua](http://www.agrorynok.com.ua)

Торговая площадка Турции [www.e-turkey.org](http://www.e-turkey.org)

Раздел 1.02

Раздел 1.03 *Всемирная торговая площадка Кореи EC21, соединяющий покупателей и поставщиков* [www.ec21.com](http://www.ec21.com)

Торговая площадка для покупателей и поставщиков, производителей товаров из Китая [www.made-in-china.com](http://www.made-in-china.com)

Торговая площадка Индии [www.indiamart.com](http://www.indiamart.com)

<p><b>Законодательство по внешней торговле за рубежом</b></p>	<p>Поисковый портал Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации <a href="http://www.exportsupport.ru/pdoc.foreign">www.exportsupport.ru/pdoc.foreign</a></p> <p>Сайт по мировому обзору законодательств от Hieros Gamos <a href="http://www.hg.org/1table.html">www.hg.org/1table.html</a></p> <p>Федерация международной торговой ассоциации <a href="http://www.fita.org/marketplace/index.html">www.fita.org/marketplace/index.html</a></p>
<p><b>Международные стандарты, сертификаты и торговые знаки</b></p>	<p>Сайт Международной ассоциации по торговым маркам <a href="http://www.inta.org">www.inta.org</a></p> <p>Сайт Всемирной Федерации торговых палат <a href="http://www.iccwbo.org/home/wcfnew/Certificates_of_origin.htm">www.iccwbo.org/home/wcfnew/Certificates_of_origin.htm</a></p> <p>Международная организация по стандартам (ISO) <a href="http://www.iso.com">www.iso.com</a></p> <p>Центр чистых производств <a href="http://www.ncpc.uz">www.ncpc.uz</a> (разработка, внедрение и сертификация Систем управления по стандартам ISO, экспертиза товаров и услуг, оптимизация производственных и технологических процессов).</p>
<p><b>Выставки и ярмарки за рубежом</b></p>	<p>Выставки, ярмарки и прочее на официальном сайте ТПП РУз <a href="http://www.chamber.uz">www.chamber.uz</a></p> <p>Выставки и ярмарки на сайте Торгово-промышленных палат Европейского Союза и Узбекистана <a href="http://www.chamber-uz.eu">www.chamber-uz.eu</a></p> <p>Выставки на портале Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации <a href="http://www.exportsupport.ru/pro.exhib">www.exportsupport.ru/pro.exhib</a></p> <p>Международная выставочная компания <a href="http://www.ite-exhibitions.com">www.ite-exhibitions.com</a></p> <p>Международная выставочная компания <a href="http://www.iteca.kz/ru/">www.iteca.kz/ru/</a></p> <p>Торговые и промышленные выставки в Польше <a href="http://www.polbiz.ru/branch/26">www.polbiz.ru/branch/26</a></p> <p>Торговые выставки и конференции в Индии <a href="http://www.india-world.ru/article_23_54.html">www.india-world.ru/article_23_54.html</a></p> <p>Выставки на официальном портале торговых палат мира для развития международной торговли <a href="http://www.worldchambers.com/exhibitions">www.worldchambers.com/exhibitions</a></p>

1. Внешнеэкономическое законодательство Республики Узбекистан.
2. Богуславский М.М., **Международное частное право. Современные проблемы.** Москва, 1994.
3. Васильев Е.А., **Гражданское и торговое право капиталистических государств,** Москва, МО, 1992.
4. Вилкова Н.Г., **Договорное право в международном обороте,** Москва, Статут, 2002.
5. Габричидзе Б.Н., **Таможенное право: Учебник.** Москва, 1995.
6. Герчигова И.Н., **Международное коммерческое дело: Учебник для вузов.** Москва, 1996.
7. Герчигова И.Н., **Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности,** Москва, Изд-во АО «Консалтбанкир», 2000.
8. Дмитриева Г.К., **Международное частное право.** Москва, 1993.
9. Жданова И.Ф., Браслова И.Н., **Русско-английский внешнеторговый и внешнеэкономический словарь,** 3-е издание, Москва, 1998.
10. Ерпылеева Н.Ю., **Международное частное право.** Москва, 1994.
11. **Как делать бизнес в Азии. Япония, Южная Корея, Китай, Вьетнам.**  
[http://www.goldbook.ru/books/business\\_asia.html](http://www.goldbook.ru/books/business_asia.html)
12. Кокин А.С., Левиков Г.А., **Экспорт товара: купля-продажа, перевозка, страхование, банковские сделки,** Москва, Спарк, 2005.
13. Комаров А.С., **Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности,** Москва, ООО ИКК «ДеКа», 2001
14. Кулешова В.И., **Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий.** Москва, 1994.
15. Марышева Н.И., **Международное частное право,** Москва, Инфра-М, 2000.
16. Михайлов Д.М., **Международные контракты и расчеты,** Москва, 2-е издание, 2006.
17. Панов В.П., **Международное частное право: Схемы. Документы.** Москва, 1996.
18. Покровская В.В., **Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум.** Москва, 1996.
19. Рамберг Я., **Комментарий МТП к Инкотермс-2000. Толкование и практическое применение,** Москва, Изд-во АО «Консалтбанкир», 2001.
20. Розенберг М.Г., **Международная купля-продажа товаров.** Москва, 1995.
21. Стровский Л.Е., **Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов.** Москва, 1996.
22. Томсинов В.А., **Внешнеторговые сделки: практические рекомендации по составлению контрактов.** Москва, 1994.
23. Феонова Л.А., **Внешнеэкономические контракты. Сборник договоров. Комментарии.** Москва, 1994.
24. Фомичев В.И., **Международная торговля.** Учебник для ВУЗов. Москва, 1998.
25. Чернышев С.В., **Генеральное соглашение по тарифам и торговле. Закон и бизнес.** Серия: международные документы. Санкт-Петербург, 1994.
26. Шмиттгофф К.М., **Экспорт, право и практика международной торговли.** Москва, 1993.
27. **Развитие экспорта Узбекистана: создание благоприятной среды и эффективных институтов,** Центр экономических исследований и ПРООН, Ташкент 2006.
28. Тохтабаев Т.Р., Гребенюк Т.В., Слепков Е.К., Хохлянцев И.М., **Биржевая торговля на Узбекской республиканской товарно-сырьевой бирже: Сборник комментариев с приложением нормативно-правовых документов.** Ташкент 2006.
29. **Деловая среда в Узбекистане глазами представителей малого и частного предпринимательства (2001-2005 г.)** МФК, Вашингтон, 2002-2006.
30. **Центральная Азия. Как Увеличить Выгоды от Торговли Посредством Регионального Сотрудничества в Сферах Торговой Политики, Транспорта и Таможенного Транзита,** АБР, Манила, 2006.
31. **Reforming the Inspections System in Uzbekistan,** IFC and ECO. Switzerland, November 2005.
32. Clemens G., **Beyond Borders: Reconsidering Regional Trade in Central Asia.** Working Paper No 95, EBRD, December 2005.
33. Matthias L., Jacek R., **Comparative Advantage in International Trade for Central Asia.** Kiel Institute of World Economy, Germany, January 2006.
34. **Uzbekistan Trade Statistics with EU,** EU DG Trade, 15 September 2006.
35. **Doing Business in Uzbekistan,** Baker & McKenzie, Tashkent, January 2005.
36. Peterson D., Wang T., **Should Uzbekistan Diversify Exports? The pro-arguments.** May 26, 2004.
37. **Trade and transport facilitation in Central Asia. Reducing the economic distance to markets,** Infrastructure and Energy Services Department, Central Asia Country Unit, ECA Region, World Bank, Washington, June 2005.
38. Gael R., Kunth A., Auty R., **Central Asia's Transport Cost Burden and Its Impact on Trade,** Economic Systems, Vol. 29, March 2005, pp. 6-31
39. Jagoe J., **Export Sales & Marketing Manual,** 19th Edition, 2006, Export Institute, Minneapolis, Minnesota.

Рисунок № 1. Основные транспортные маршруты для поставки товаров из Узбекистана на внешний рынок и ключевые порты

