



Европейский Союз



Информационная брошюра по доступу на рынки Таможенного Союза (Россия, Казахстан, Беларусь)



Таджикистан / Кыргызстан
декабрь 2011 г.



Данная брошюра разработана в помощь переработчикам и экспортерам орехов, сухофруктов и меда, а также другим лицам, заинтересованным в вопросах доступа на рынки Таможенного Союза (Россия, Беларусь и Казахстан) в Таджикистане и Кыргызстане.

Брошюра разработана и размножена при финансовой поддержке **Европейского Союза** в рамках второй фазы программы “**Центральная Азия Инвест**”. Исключительная ответственность за содержание данной публикации лежит на организации **Hilfswerk Austria International** и может не отражать точку зрения **Европейского Союза**.

Проект: Интегрированный подход к продвижению Центрально Азиатских малых и средних предприятий по переработке орехов, сухофруктов и мёда.

Проект выполняется в тесном сотрудничестве, с местными и международными партнерами, которые в ходе исполнения проекта внесли значительный вклад в развитие сектора производства и переработки плодоовощной продукции в регионе.



АНТИ – Ассоциация Научно-Технической Интеллигенции Таджикистана
www.anti.tj



НАМСБ – Национальная Ассоциация Малого и Среднего Бизнеса Республики Таджикистан
www.namsb.tj



АППК
Ассоциация Плодоовощных Предприятий Кыргызстана
www.afve.org



Training & Extension System

TES – Центр Кыргызстан
www.tes-centre.org



WIFI – Институт по Экономическому Содействию при Торговой Палате Австрии
www.wifi.at

СЛОВА БЛАГОДАРНОСТИ

Представительство **Hilfswerk Austria International** в Таджикистане выражает благодарность за разработку данной брошюры эксперту по вопросам логистики и международной торговли Олегу Самухину, а также переработчикам и экспортерам в РТ и КР принявшим участие в выявлении списка вопросов для внесения в данную публикацию.

Особую благодарность выражаем национальной Ассоциации Малого и среднего Бизнеса Республики Таджикистан, а также администрации **Свободной Экономической Зоны “Сугд”** за вклад в разработку данного пособия.



Об авторе:

Олег Самухин является экспертом по логистике и международной торговле. Он имеет степени Магистра Делового Администрирования (MBA) и Магистра Наук (MSc) в Логистике и Управлении Цепями Поставок Крэнфилдского Университета (Великобритания). С 1998 года Олег является членом профессионального института логистики Chartered Institute of Logistics and Transport (Великобритания). Олег работал в международной транспортно-логистической компании в России, выполнял транспортно-логистические проекты, финансируемые Европейским Союзом, ЕЭК ООН, ЮСАИД, АБР. Он так же имеет опыт преподавания Логистики, Управления Проектами, Производственного Менеджмента в бизнес школах и на корпоративных тренингах.

Содержание

1. Источники информации о рынке и потенциальных клиентах в России и Казахстане	6
1.1. Ассоциации	6
1.2. Отраслевые выставки	6
1.3. Вебсайты, печатные издания, аналитические отчеты	7
2. Финансирование внешнеторговых операций	11
2.1. Документарные аккредитивы	11
2.2. Документарное инкассо	13
2.3. Банковские гарантии	15
3. Транспортные операции	14
3.1. Поиск поставщиков транспортно-экспедиторских услуг	15
3.2. Изменения в жд парках и контейнерные перевозки	20
3.3. СВХ и склады ответственного хранения	21
4. Нетарифное, таможенное и налоговое регулирование в Едином Экономическом Пространстве (Таможенном Союзе) России, Казахстана и Беларуси	24
Приложение 1. ТПП, ассоциации и союзы предпринимателей	26
Приложение 2. Российские оптовые компании	28
Приложение 3. Выставочные центры Таможенного Союза (ТС)	29
Приложение 4. Тематические выставки в 2012 году	30
Приложение 5. Источники информации о продуктовых рынках	32
Приложение 6. База данных законодательства ТС	33
Приложение 7. Форма фитосанитарного сертификата	35
Приложение 8. Форма ветеринарного сертификата	36

Аббревиатура

ВЭД	Внешняя Экономическая Деятельность
ГТД	Грузовая Таможенная Декларация
ЕТТ	Единый Таможенный Тариф Таможенного Союза
ЕТН	Единая Товарная Номенклатура Таможенного Союза
ЕЭК ООН	Европейская Экономическая Комиссия Организации Объединенных Наций
ЕЭП	Единое Экономическое Пространство
КПП	Контрольно-Пропускной Пункт (на границе)
КТЖ	Казахстан Темир Жолы (Казахстанские Железные Дороги)
МАПП	Международный Автомобильный Пункт Пропуска
МДП	Международные Дорожные Перевозки (система TIR)
НДС	Налог на Добавленную Стоимость
СВХ	Склад Временного Хранения
ТПП	Торгово Промышленная Палата
ТС	Таможенный Союз
УПДА	Универсальные Правила и обычаи для Документарных Аккредитивов
ФИАТА	Федерация Ассоциаций Международных Экспедиторов
ФТС	Федеральная Таможенная Служба Российской Федерации
CMR	Автодорожная накладная международной перевозки
USAID	Американское Агентство по Международному Развитию

Данная публикация предназначена для экспортеров сухофруктов, орехов и меда из Таджикистана и Кыргызстана в Таможенный Союз (Российская Федерация, Казахстан и Беларусь). При подготовке публикации были использованы различные материалы и статьи, подготовленные международными организациями и местными консалтинговыми компаниями. Было выявлено, что многие аспекты экспорта сухофруктов, орехов и меда уже рассматривались в рамках проектов международных организаций, в частности, были рассмотрены вопросы производства продукции, удовлетворяющих требованиям по качеству стран-импортеров, проводился анализ рынков потребления в Российской Федерации и Казахстане, подготовлены детальные руководства для экспортеров, в которых описаны все основные шаги, необходимые для экспорта продукции, включая разрешительные процедуры, процедуры таможенного оформления и транспортировки. Соответственно, задачей данного документа было дать полезную информацию, не дублируя ту работу, которая уже была проведена в рамках других подобных проектов. С учетом небольшого размера документа, который не позволяет включить детальную информацию по каждому из рассматриваемых вопросов, документ состоит из кратких пояснений по каждому из рассматриваемых вопросов с ссылками на более детальные источники информации, имеющиеся в открытом доступе в интернете.

В середине октября 2011 года, автор данного документа встретился с рядом переработчиков и экспортеров продукции в гор. Худжанде для выявления списка вопросов, которые было бы полезно включить в данный документ. В результате диалога с бенефициарами и заказчиками было принято решение включить в данный документ и в информационную сессию 4 темы:

1. Источники информации о потенциальных клиентах в странах Таможенного Союза
2. Рекомендации по финансированию торговых операций через применение инструментов торгового финансирования
3. Рекомендации по выбору поставщиков транспортных услуг, выбору транспортных маршрутов и методов транспортировки товара, в особенности, транспортировки малых партий товара.
4. Информацию о происходящих изменениях в регулировании внешне-торговой деятельности, налоговом регулировании в Таможенном Союзе а, с 1 января 2012 года, в Едином Экономическом Пространстве.



1. Поиск клиентов в России и Казахстане

Поиск клиентов в России и Казахстане на сухофрукты, орехи и мед может производиться через различные каналы информации.

1.1. Ассоциации

Большинство кондитерских предприятий России и Казахстана, которые могут быть заинтересованы в поставках сухофруктов, орехов и меда объединены в отраслевые Ассоциации. Данные ассоциации имеют контакты всех своих членов и могут выступать надежными посредниками между производителями сухофруктов, орехов и меда и индустриальными клиентами. Ассоциации имеют достаточно хорошее представление о проблемах своих предприятий и так же имеют представление о деловой репутации каждого предприятия. Помимо ассоциаций производителей существуют и другие ассоциации, включая ассоциации торговых предприятий и рынков. Во время подготовки документа, автор провел рабочую встречу с руководством Союза Товаропроизводителей Пищевой и Перерабатывающей Промышленности Республики Казахстан (СТПППК) и руководством крупнейшего кондитерского предприятия Казахстана АО Рахат. СТПППК пригласили таджикских переработчиков принять участие в отраслевой выставке Kazakhstan Food Market – 2012 (11-13 апреля 2012 года). Представитель компании Рахат отметил, что им очень тяжело пробиваться на рынки с высокой конкуренцией, в частности Российский. Долю на рынке и место на полках торговых сетей приходится завоевывать в тяжелой конкурентной борьбе с российскими и украинскими производителями. Любой промах может существенно сократить долю компании на рынке и отбросить ее на годы назад. Поэтому высокое качество сырья, его упаковка, которая обеспечивает транспортировку сырья без ухудшения его качеств и непрерывность поставок являются обязательными условиями. При этом компания будет с интересом наблюдать за развитием таджикских поставщиков, и в дальнейшем, не исключает возможность использования таджикского сырья.

Отличными источниками информации о производственных и торговых предприятий своих стран и регионов так-же могут выступать Торгово-Промышленные Палаты (ТПП). Многие из ниже приведенных источников информации имеют собственные вебстраницы, на которых даны списки компаний-партнеров. Данная информация легко доступна для отдельных предприятий-переработчиков сухофруктов, орехов и меда. В случае, если придется делать запрос через Российские и Казахстанские Ассоциации, возможно более эффективно будет его сделать от имени нескольких компаний или ассоциации.

В приложении 1 приведен список основных отраслевых ассоциаций стран Таможенного Союза и координаты торгово-промышленных палат.

В приложении 2 даны координаты некоторых Российских оптовых компаний, работающих в сегменте сухофруктов, орехов и меда.

1.2. Отраслевые выставки



Отраслевые выставки позволяют наладить контакты как с потенциальными покупателями продукции, так и с поставщиками упаковки, оборудования, поставщиками транспортно-логистических услуг и т.д.

В Российской Федерации большое количество выставок проводится в Москве и крупных региональных центрах. В Казахстане, практически все выставки проводятся в Алма-Ате и Астане. Информацию о предстоящих выставках можно получить у экспоцентров, у отраслевых организаций, на специализированных вебсайтах, посвященных производству продуктов питания и переработке сельскохозяйственной продукции.

В приложении 3 дана контактная информация основных выставочных центров России, Казахстана и Беларуси, а в приложении 4 сроки проведения продуктовых и сельскохозяйственных выставок в странах Таможенного Союза.

1.3. Вебсайты, печатные издания, аналитические отчеты, посвященные переработке пищевой продукции

В приложении 5 дан список некоторых торговых порталов, которые содержат информацию о рынках продуктов питания, в том числе о сухофруктах, орехах и меде. Торговые порталы позволяют производителю разместить информацию о собственном продукте, а потенциальным клиентам найти поставщиков. Детальная информация о рынке потребления сухофруктов, орехов и меда в Российской Федерации приведена в ряде исследований рынка. Часть исследований доступна в интернете, так же есть более детальные исследования рынка, которые можно приобрести у их авторов.

Помимо маркетинговых исследований, которые как правило доступны только за достаточно приличные деньги, определенную информацию об объемах рынках можно получить из первичных источников, таких как таможенная статистика. Например, на сайте Комитета Таможенного Контроля Республики Казахстан есть статистика экспорта и импорта всех видов продукции в разрезе стран. *Источник данных находится на ссылке e.customs.kz/wps/portal/customs в разделе Статистическая информация.* Сайт позволяет получать информацию напрямую из таможенной базы данных. Например, можно получить информацию в разрезе стран и товаров (10 знаков) по экспорту и импорту. В том числе, в разрезе областей Республики Казахстан. В частности,

из таможенной статистики Казахстана за первое полугодие 2011 года можно получить информацию об импорте и о доле Таджикской продукции в следующем виде (Таблица 1):

Код	Наименование товара и страны	тонн	тыс. долл. США
0802310000	ОРЕХИ ГРЕЦКИЕ В СКОРЛУПЕ СВЕЖИЕ, НЕОЧИЩЕННЫЕ ИЛИ СУШЕНЫЕ	131.8	138.5
	Страны СНГ	122.0	126.3
	ТАДЖИКИСТАН	58.6	38.7
	УЗБЕКИСТАН	63.4	87.5
	Остальные страны мира	9.8	12.3
	КИТАЙ	9.8	12.3
0802320000	ОРЕХИ ГРЕЦКИЕ БЕЗ СКОРЛУПЫ СВЕЖИЕ ИЛИ СУШЕНЫЕ	944.8	1,439.9
	Страны СНГ	940.7	1,419.9
	ТАДЖИКИСТАН	497.0	512.4
	УЗБЕКИСТАН	443.7	907.6
	Остальные страны мира	4.1	20.0
	ГЕРМАНИЯ	0.9	17.8
	КИТАЙ	3.2	2.2
0802500000	ФИСТАШКИ СВЕЖИЕ ИЛИ СУШЕНЫЕ, ОЧИЩЕННЫЕ ИЛИ НЕОЧИЩЕННЫЕ, ЛУЩЕНЫЕ ИЛИ НЕЛУЩЕНЫЕ	428.7	797.5
	Страны СНГ	66.9	79.5
	ТАДЖИКИСТАН	66.9	79.5
	Остальные страны мира	361.7	718.0
	БЕЛЬГИЯ	0.2	9.8
	ИРАН	269.0	524.9
	КИТАЙ	92.4	181.5
	ОАЭ	0.1	1.0
	ТУРЦИЯ	0.0	0.8
0813100000	АБРИКОСЫ СУШЕНЫЕ	7,739.5	5,090.2
	Страны СНГ	7,720.8	4,941.1
	КИРГИЗИЯ	25.1	16.1
	ТАДЖИКИСТАН	4,834.8	2,896.1
	УЗБЕКИСТАН	2,861.0	2,028.8
	Остальные страны мира	18.7	149.1
	ГЕРМАНИЯ	2.7	25.0
	ДАНИЯ	0.0	0.0
	ТУРЦИЯ	16.0	124.1
0813300000	ЯБЛОКИ СУШЕНЫЕ	511.9	207.0
	Страны СНГ	511.8	206.4
	КИРГИЗИЯ	20.8	15.9
	ТАДЖИКИСТАН	434.9	150.9
	УЗБЕКИСТАН	56.1	39.5
	Остальные страны мира	0.0	0.6
	ГЕРМАНИЯ	0.0	0.6
0813501500	ПРОЧИЕ СМЕСИ ИЗ СУШЕНЫХ ПЛОДОВ, КРОМЕ ПЛОДОВ ТОВАРНЫХ ПОЗИЦИЙ 0801-0806, БЕЗ ЧЕРНОСЛИВА	7,375.7	3,333.2

	Страны СНГ	6,326.0	3,008.6
	КИРГИЗИЯ	160.3	53.9
	ТАДЖИКИСТАН	1,560.3	606.3
	УЗБЕКИСТАН	4,605.5	2,348.4
	Остальные страны мира	1,049.7	324.6
	ГЕРМАНИЯ	1.0	7.9
	КИТАЙ	1,048.7	316.7
0813509100	СМЕСИ, НЕ СОДЕРЖАЩИЕ ЧЕРНОСЛИВА ИЛИ ИНЖИРА	6,008.9	1,990.6
	Страны СНГ	6,008.3	1,984.3
	ТАДЖИКИСТАН	5,897.2	1,927.7
	УЗБЕКИСТАН	111.0	56.6
	Остальные страны мира	0.7	6.3
	ГЕРМАНИЯ	0.7	6.3
0813509900	ПРОЧИЕ СМЕСИ СУХИХ ПЛОДОВ И ОРЕХОВ	1,255.3	424.9
	Страны СНГ	1,008.9	309.4
	ТАДЖИКИСТАН	671.9	137.5
	УЗБЕКИСТАН	337.0	171.9
	Остальные страны мира	246.4	115.5
	ДАНИЯ	0.0	0.0
	КИТАЙ	246.2	113.6
	ТУРЦИЯ	0.2	1.9
0409000000	МЕД НАТУРАЛЬНЫЙ	43.9	173.3
	Страны СНГ	29.0	139.4
	КИРГИЗИЯ	4.9	13.3
	МОЛДОВА, РЕСПУБЛИКА	24.1	126.0
	Остальные страны мира	14.9	33.9
	АВСТРИЯ	1.0	1.7
	ГЕРМАНИЯ	1.2	14.5
	ДАНИЯ	0.0	0.0
	ЕГИПЕТ	0.3	1.8
	ИНДИЯ	12.1	13.2
	ИРЛАНДИЯ	0.3	2.0
	КОРЕЯ, РЕСПУБЛИКА	-	-
	СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ	0.0	0.0
	ФРАНЦИЯ	0.0	0.7

В данном отчете фрагмент таблицы по товарной номенклатуре сухофрукты, орехи и мед приведен полностью, так как старый вебсайт, откуда взяты эти данные прекратил свою работу, а новый таможенный е-портал в момент написания отчета еще работал нестабильно. Интересно, что на основе данной таблицы можно легко сравнивать средние цены продукции, импортируемой из разных стран, так как данные даны в натуральном и денежном измерении. Правда необходимо учитывать, что под одним кодом ЕТНВЭД идет товар разного качества и в разных упаковках. Огромная разница цены товара из Европы по сравнению с Таджикским, Китайским и Узбекским товаром, вероятно объясняется тем, что европейский товар продается как уже полностью готовые к употреблению снеки, в прекрасной потребительской упаковке под надежным брендом. Так же, не стоит забывать с осторожностью

относиться к таможенной статистике, особенно когда она относится к товару, ввозимому из стран Центральной Азии.

К сожалению, ФТС детальную таможенную статистику на своем сайте не публикует. Ее можно приобрести у различных аналитических компаний.

2. Финансирование внешнеторговых операций

Пожалуй самым рискованным шагом внешнеторговой сделки является оплата покупателя за услуги поставщика. Обе стороны сделки пытаются минимизировать свои риски: поставщик старается получить предоплату за поставленный товар и получить оборотные средства для ведения своей хозяйственной деятельности, покупатель, в свою очередь, старается как можно позже заплатить за поставленный товар – для того чтобы, с одной стороны, минимизировать свои коммерческие риски, а с другой – минимизировать потребность в дополнительных оборотных средствах для финансирования своей хозяйственной деятельности.

Инструменты торгового финансирования позволяют снизить риски каждой из сторон и обеспечить финансирование международной торговой сделки. Существуют несколько основных инструментов, которые наиболее часто используются во внешнеторговых сделках:

- Документарные аккредитивы
- Инкассо
- Банковская гарантия

2.1. Торговое финансирование - Документарные аккредитивы

Наиболее распространенным инструментом торгового финансирования является использование **аккредитива (L/C – Letter of Credit)**. Основным принцип аккредитива – использование гарантирующих банков-посредников для проведения оплаты за поставленные товары.

Пошаговая процедура открытия и использования аккредитива показана на рисунке 1, общее описание процедуры и дополнительная информация доступна на многих интернет источниках, в частности – на сайте Банка Эсхата:

1. Две стороны подписывают договор купли-продажи с формой оплаты через безотзывной документарный аккредитив (аккредитивная форма расчетов).
2. Импортер (покупатель) подает заявку в банк-эмитент (банк открывающий аккредитив), для открытия аккредитива на сумму согласованного к поставке количества товара.
3. Банк-эмитент открывает аккредитив в пользу продавца (экспортера), который поступает в банк бенефициара (банк экспортера) в форме СВИФТ сообщения.
4. Банк экспортера (банк бенефициара) информирует экспортера о том, что в его пользу выпущен аккредитив.
5. Экспортер отгружает товар, готовит необходимые документы и направляет их в свой банк для предоставления в исполняющий банк.
6. Исполняющий банк проверяет документы и в случае соответствия документов условиям и срокам аккредитива, осуществляет платеж экспортеру на сумму предоставленных документов (по фактической отгрузке).
7. Исполняющий банк направляет документы в банк импортера для дальнейшей передачи импортеру

Различают покрытые и непокрытые аккредитивы. Открытие непокрытого аккредитива сопровождается выдачей кредита под залог. Если сравнивать непокрытый аккредитив с кредитной линией, то он несколько дешевле вследствие меньшего срока использования клиентом денежных ресурсов. Однако, в России, в основном используют покрытые (депонированные) аккредитивы, при открытии которых банк эмитент обязан перечислить сумму аккредитива (покрытие) за счет плательщика либо предоставленного ему кредита в распоряжение исполняющего банка на весь срок действия обязательства банка эмитента.

Рисунок 2. Механизм платежа по документарному аккредитиву

Источник: Банк Эсхата

http://www.eskhata.com/index.php?option=com_content&view=article&id=119&Itemid=223



Таблица 2 показывает примерные расходы на открытие импортного аккредитива для резидента Республики Казахстан в Казкоммерцбанке. Данный вид аккредитива должен открываться покупателем. Для экспортера открытие такого аккредитива является гарантией финансовой стабильности покупателя. Стоимость экспортного аккредитива (его открывает не импортер, а экспортер) немного отличается и она несколько ниже, при этом по такому аккредитиву экспортер получает деньги быстрее. В Таджикистане такие аккредитивы открывают как местные банки, так и дочерний банк Казкоммерцбанка.

Источник данных: <http://ru.kkb.kz/corporates/page/TariffsDocOperations>

№	Операция	Стоимость*
1	Открытие импортного аккредитива	0,2%, мин. 15 600т. (105\$), макс. 156 000т. (1050\$)
2	Предавизование импортного аккредитива	0 тенге
3	Исполнение запросов	5 200 тенге (35\$)
4	Изменение условий аккредитива (за одну услугу независимо от количества вносимых изменений)	13 000 тенге (88\$)

5	Проверка документов	0,15% мин. 15600т. (105\$), макс. 130000т. (880\$)
6	Комиссия за несоответствие в документах (за каждый документ)	6500 тенге (44\$)
7	Перевод денег с целью осуществления платежей по аккредитиву	0,25%, мин. 3900т. (26\$), макс. 39000т. (260\$) USD, EUR - 0,30%, мин. \$40, макс. \$500; RUR-0,25%, мин.\$15, макс.\$300
8	Аннулирование аккредитива до истечения срока его действия	13000 тенге (88\$)
9	Комиссия за риски по аккредитивам	по соглашению
10	Возмещение расходов, связанных с предоставлением услуг по документарным операциям другими банками	по фактической стоимости
11	Подготовка предварительного текста аккредитива на основе контракта для согласования с партнером по контракту	15 600 тенге (105\$)
12	Почтово/Курьерские расходы*	по фактической стоимости
13	Принятие и подготовка документов к отправке почтовой, курьерской службой	3 250 тенге (22\$)

* 1\$ = 148 тенге

При работе с документарными аккредитивами, банки не имеют дело с товарами, а работают только с документами. Подтверждением для произведения расчетов по аккредитиву являются транспортные документы, такие как железнодорожная накладная или накладная международной автомобильной перевозки CMR. Требования и правила использования транспортных документов в документарных аккредитивах изложены в Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов (УПДА 600), <http://rosatrans-tilt.ru/pravovye-dokumenty/unifitsirovannye-pravila-i-obychai-dlya-dokumentarnyh-akkreditivov.html>. В соответствии с данными правилами, транспортные документы должны полностью соответствовать условиям аккредитива, банки имеют дело только с оригиналами транспортных документов.

В правилах УПДА 600 так же предусматривается широкое применение документов, выдаваемых экспедиторами на смешанные перевозки более чем одним видом транспорта. В частности, эти правила предусматривают принятие банками оборотного мультимодального транспортного коносамента ФИАТА и необоротной мультимодальной транспортной накладной. В России и Казахстане национальные ассоциации экспедиторов в последнее время начали активно пропагандировать использование документов ФИАТА и они применяются в качестве подтверждения доставки Российскими и Казахстанскими банками.

2.2. Торговое финансирование – документарное инкассо

Более простым и дешевым способом торгового финансирования сделок является **документарное инкассо**. В этих международных сделках купли-продажи банк берет на себя функцию агента продавца, получая деньги от покупателя в стране его проживания.

Документарное инкассо - это сумма, инкассированная банком со счета покупателя в определенное время против финансовых, торговых или только торговых документов. Экспортер передает в банк отгрузочные документы, например: инвойс, коносамент, упаковочный лист, сертификаты происхождения и качества и дает банку поручение выслать документы в банк покупателя, уполномочив этот банк выдать документы покупателю только после осуществления платежа в пользу экспортера или после акцепта векселя.

Операция проводится по поручению экспортера, определяющего условия инкассирования и предоставляющего своему банку документы, на основании которых должен быть произведен платеж. Оба банка, выполняющие инкассо, выступают в роли посредников и не несут ответственности за неоплату или неакцепт документов. Их обязанности ограничиваются выполнением указаний клиента - выдавать документы против оплаты, акцепта векселя.

Инкассовая форма расчетов выгодна экспортеру тем, что банки защищают его право на товар до момента оплаты документов. Право на товар импортеру дают товарораспорядительные документы, во владение которыми он вступает после их оплаты или выполнения других условий инкассо. Импортеру инкассовая форма расчетов выгодна тем, что она подразумевает оплату действительно поставленного товара.

Существующие формы инкассо регламентируются "Объединенными правилами инкассо", разработанными Международной торговой палатой (редакция 1995 года).

Продавец должен знать, что эта форма расчетов не гарантирует оплату на основании документов, если покупатель не может или не хочет платить, поэтому она целесообразна, если покупатель и продавец пользуются взаимным доверием (источник: Rietumu Bank <http://www.rietumu.ru/loans-trade-collection>)

Стоимость услуг по документарному инкассо в Казкоммерцбанке, который имеет свой дочерний банк в Республике Таджикистан показана в *Таблице 3*.

№	Операция	Стоимость*
1	Авизование импортного инкассо	0,15%, мин. 3 900 т., макс. 32 500т.
2	Оформление документов по экспортному инкассо (против акцепта или платежа)	0,15%, мин. 3 900т., макс. 32 500т.
3	Изменений инструкций по инкассо	3 250 тенге
4	Возврат неоплаченных документов "без опротестования"	3 900 тенге
5	Исполнение запросов	5 200 тенге
6	Перевод денег с целью осуществления платежей по инкассо	0,25%, мин. 3 900т., макс. 39 000т USD, EUR - 0,30%, мин. \$40, макс. \$500; RUB-0,25%, мин. \$15, макс. \$300
7	Принятие и подготовка документов к отправке почтовой, курьерской службой	3250 тенге

* 1\$ = 148 тенге

2.3. Торговое финансирование – Банковская гарантия платежа

Еще одним способом обеспечения оплаты по внешнеторговому контракту является банковская гарантия. Банковская гарантия - это безотзывное обязательство Банка-гаранта выплатить бенефициару сумму, ограниченную суммой гарантии, по предъявлении требования на оплату в строгом соответствии с условиями гарантии. Существуют различные виды банковских гарантий для разных целей. Для внешне-экономических поставок применяется гарантия платежа, которую открывает покупатель, бенефициаром является поставщик. Гарантия вступает в силу, если покупатель не произвел оплату поставленных товаров согласно условиям контракта. Расценки Казкоммерцбанка на предоставление таких услуг приведены в *Таблице 4*.

№	Операция	Стоимость
1	Выпуск гарантии	0,2% мин.15 600 т., макс.156 000 т.
2	Исполнение запросов	5 200 тенге
3	Изменение условий гарантии (за одну услугу независимо от количества вносимых изменений)	7 800 тенге
4	Аннулирование гарантии до истечения срока ее действия:	
	- аннулирование путем запроса согласия бенефициара	13000 тенге
	- аннулирование по получении от бенефициара официального освобождения от обязательств без предварительного запроса или возврат оригинала гарантии	0 тенге
	- аннулирование тендерной гарантии до истечения срока ее действия	0 тенге
5	При получении требования на оплату от бенефициара:	
	- исполнение требования от бенефициара на оплату	0,25%, мин. 3900т., макс. 39000т. USD,EUR-0,30%,мин. 40\$, макс. 500\$, RUR- 0,25%, мин. 15\$, макс. 300\$
	- проверка документов, сопровождающих требование бенефициара	0,15%, мин. 15 600, макс. 65 000 т.
6	Авизование:	
	- гарантии, выставленной в пользу клиента ККБ, без финансовых обязательств ККБ	0,1% мин. 11 700 т., макс. 78 000 т.
	- изменений условий по гарантии, выпущенной иностранным банком в пользу местных компаний, без финансовых обязательств ККБ	6 500 тенге
	- сообщений по гарантии, выпущенной в пользу клиента ККБ, без финансовых обязательств ККБ	3 250 тенге
7	Комиссия за риски по гарантиям	в соответствии с действующими процентными ставками
8	Подготовка предварительного текста гарантии на основе контракта для согласования с бенефициаром	15600 тенге
9	Принятие и подготовка документов к отправке почтовой, курьерской службой	3 250 тенге

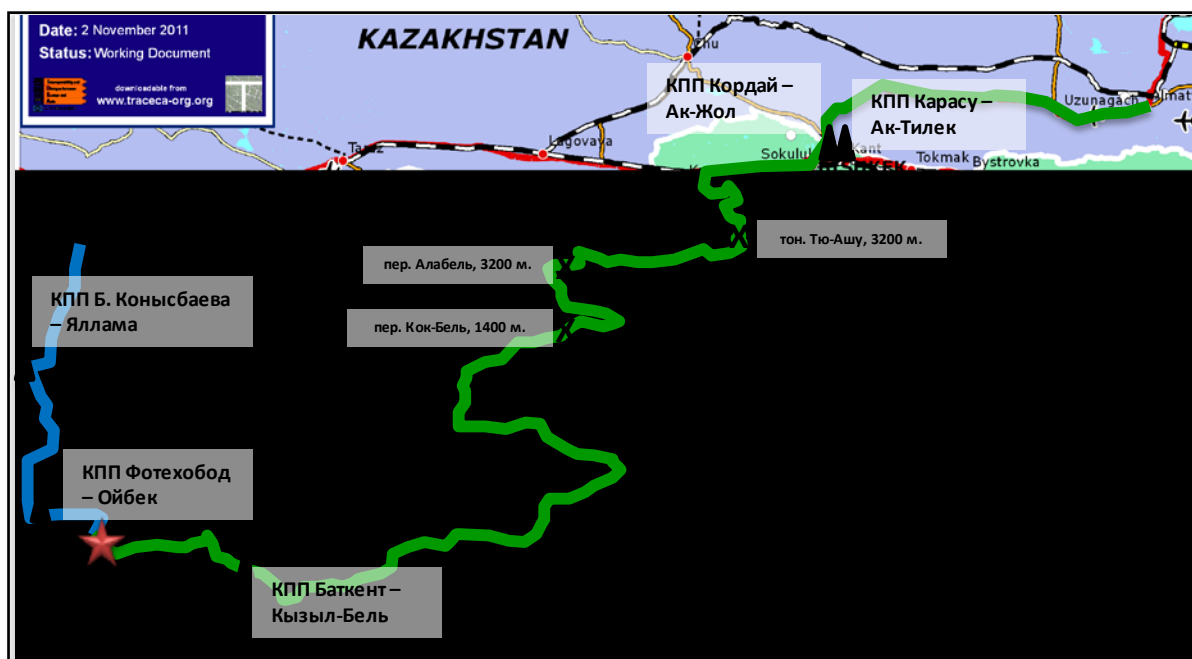
3. Транспортные операции

Транспортировка продукции из Таджикистана является одним из наиболее сложных компонентов процесса экспорта продукции. Есть два основных сухопутных пути перевозки к Российским и Казахстанским потребителям – через Узбекистан и через Кыргызстан. Через Кыргызстан возможна только автомобильная перевозка, маршрут которой проходит через кпп Баткент (Гульча), города Баткен, Ош, Джалалабад, высокогорную Суу-Самырскую долину и два перевала высотой более 3000 м – Алабель и Тю-Ашу (с туннелем). Из Суу-Самырской долины есть два пути в Казахстан – через туннель Тю-Ашу, Бишкек, в Алма-Ату либо через перевал Отмек (3330 м. высотой), города Талас и Тараз. Дорога по Кыргызстану горная, но достаточно новая. Таковой она остается и до Алма-Аты. Перевозка через Кыргызстан может быть целесообразна, в-основном, только для перевозок в Алма-Ату. Для более дальних перевозок целесообразнее везти груз железной дорогой через Узбекистан.

Горная дорога по Кыргызстану хороша для летних перевозок. Начиная с сентября, горные участки между перевалами Алабель и Тю-Ашу (Суу-Самырская долина) начинает засыпать снегом. Дорогу чистят, но в ветренные дни образуется поземка, которая может быстро замести дорогу. Соответственно, периодически дорогу закрывают на несколько дней. Состояние дороги, углы поворотов и крутизна уклонов позволяют производить перевозку тягачами с полуприцепами. Автор сам видел и сфотографировал немало таких машин, в том числе и с узбекскими номерами. В настоящее время, на некоторых участках дороги между КПП Кызыл-Бель и Ошем ведется строительство новой дороги и ремонт старых участков. Дорога от Оша до Алма-Аты, в основном, находится в очень хорошем (для нашего региона) состоянии.

Рисунок 3. Автомобильные маршруты перевозок грузов из Согдийской области через Кыргызстан (зеленый маршрут) и Узбекистан (голубой маршрут).

Источник: Автор, на основе карты коридоров TRACECA (www.traceca-org.org)



Перевозка через Кыргызстан осуществляется через Международный Автомобильный Пункт Пропуска (МАПП) Баткент (Гульча) – Кызыл-Бель и МАПП Карасу – Ак-Тилек на границе Кыргызстана и Таможенного Союза (Казахстан). Альтернативным переходом является МАПП Кордай – Ак-Жол, расстояние от которого до Алма-Аты составляет 200 км. От МАПП Кордай или МАПП Карасу возможна доставка через Чу в Астану и далее, в города Сибири.

Автомобильная перевозка через Узбекистан проходит по ровному ландшафту через МАПП Фотехобод – Ойбек и МАПП Яллама – Б. Конысбаева. Оба КПП являются сложными для прохождения грузов.

Рисунок 4. Перевозка груза через перевал Тю-Ашу (22 апреля 2011 г., снято на высоте 3000 м.)

Источник: Автор



Рисунок 5. Перевозка груза через перевал Алабель (сентябрь 2009 г., снято на высоте 2600 м.)

Источник: Автор



3.1. Поиск поставщиков транспортно-экспедиторских услуг

Существует большое количество транспортно-экспедиторских компаний, которые способны организовать перевозку автомобильным, железнодорожным или комбинированным транспортом. Хорошими источниками информации о таких компаниях являются ассоциации экспедиторов и международных автомобильных перевозчиков. Ассоциации имеют собственные сайты, на которых можно найти списки их членов.

Списки международных автомобильных перевозчиков можно найти через следующие ассоциации (Таблица 5), а экспедиторов через соответствующие ассоциации экспедиторов (Таблица 6).

Таблица 5. Ассоциации Международных Автомобильных Перевозчиков

Источник: Автор

Ассоциация Международных Перевозчиков	Контакты
АВБАТ – Ассоциация Международных Автомобильных Перевозчиков Республики Таджикистан	www.telecom.tj/abbat +992 47 441 30 07 abbat@tojikiston.com abbat@khujandi.com
АСМАП – Ассоциация Международных Автомобильных Перевозчиков Российской Федерации	www.asmap.ru
КазАТО – Ассоциация Международных Автомобильных Перевозчиков Республики Казахстан	http://www.kazato.kz/ru/list-of-carriers
БАМАП - Ассоциация Международных Автомобильных Перевозчиков Беларуси	www.bairc.org/activities/about/chlen_b/
КыргызАСМАП – Ассоциация Международных Автомобильных Перевозчиков Кыргызской Республики	Бишкек, ул. Исанова 4б knrb@mail.ru +996 312 31 55 65
AIRCUZ – Ассоциация Международных Автомобильных Перевозчиков Республики Узбекистан	www.aircuz.uz

Все международные перевозчики совершают перевозки с книжками МДП (TIR Carnet). Система МДП является системой таможенной гарантии и позволяет перевозчикам совершать перевозки через транзитные страны без уплаты таможенных пошлин или депозитов на транзитный груз. Согласно международному соглашению (конвенции) о системе МДП, таможенные органы должны только осматривать транспортное средство, и если таможенные пломбы грузового отделения не нарушены, сделать отметки в книжке МДП и пропустить транспортное средство транзитом через страну. На практике, контролирующие органы стран СНГ часто применяют положения статьи 5.2: «Однако с целью предупреждения злоупотреблений таможенные органы могут в исключительных случаях и, в частности, при наличии подозрения в нарушениях производить в этих таможнях досмотр грузов».

Наиболее тщательные проверки происходят на Таджикско-Узбекской границе, где как показало исследование проекта USAID по либерализации торговли и таможенной реформе, досмотры проводятся не в исключительных случаях, а регулярно. На остальных границах региона такие проверки тоже проводятся, но в гораздо меньших количествах. Данное исследование было передано ассоциациям международных автомобильных перевозчиков стран Центральной Азии, в ЕЭК ООН и Международный Союз Автомобильного Транспорта, но ни одна из сторон не гарантирует скорое улучшение процесса прохождения узбекской границы.

В целом, автомобильные перевозки являются более быстрым и гибким способом доставки, но при этом и существенно более дорогими, чем перевозки по железной дороге. При перевозках больших объемов грузов, необходимо учитывать то, что в одном вагоне можно перевезти в 3 раза больше груза, чем в одной машине, примерно 60 тонн в вагоне и 20 тонн в машине. Однако, если необходимо перевезти небольшой объем продукции на сравнительно небольшое расстояние, разница в стоимости перевозки окажется менее существенной и перевозка автотранспортом может оказаться оправданной.

Запрос на перевозку может быть подготовлен в произвольной форме, при этом потенциальному перевозчику необходимо предоставить максимальную информацию о перевозке и товаре. Ниже представлен пример такого запроса.

Уважаемые господа,

Просим вас предоставить ставки на перевозку следующих грузов:

Груз:	абрикос сушеный (код ТН ВЭД 08183100000)
Упаковка:	картонные коробки, размеры (?? X ?? X ?? см), по 5 кг
Количество мест:	не менее 4000
Общий вес:	не менее 20 000 кг (по факту загрузки одной фуры)
Специальные условия перевозки:	отсутствуют
Дополнительные условия:	погрузка и разгрузка осуществляется клиентом

Пункт отправления: Ашт, Согдийская обл., Таджикистан

Пункт назначения:

1. Алма-Ата, Республика Казахстан
2. Челябинск, Российская Федерация

Просим предоставить два варианта ставок:

1. Перевозка осуществляется транзитом через Узбекистан
2. Перевозка осуществляется транзитом через Кыргызстан

С уважением,

Имя, Должность

Название организации

Контактные телефоны, электронная почта

При выборе перевозчика необходимо учитывать несколько факторов помимо цены. Надежный перевозчик как правило не является самым дешевым. При приобретении транспортных услуг необходимо найти как можно больше

информации о перевозчике и его качестве услуг. Если перевозка проходит более чем через одну границу, то перевозчик скорее всего будет иметь допуск к перевозкам по книжкам МДП. Поэтому можно получить информацию о таком перевозчике у соответствующей ассоциации. Некоторые перевозчики или экспедиторы, действительно, иногда могут дать ставки ниже рынка. Это происходит в том случае, если перевозчик завершил поездку в Таджикистан и может взять обратный груз. Дело в том, что при перевозке грузов в направлении Таджикистан, Узбекистан, Кыргызстан, Казахстан все автотранспортные компании заявляют цену, которая включает доставку и порожний пробег машины назад. Это связано с отсутствием гарантии обратного груза из-за дисбаланса экспорта и импорта в страны региона (импортные перевозки во много раз превосходят экспорт). У водителя в таком случае есть вариант – вернуться домой пустым, либо задержаться для оформления документов и прохождения границ и заработать дополнительные деньги. Некоторые экспедиторы перепродают такую услугу и ее стоимость во многом зависит от искусства покупателя провести переговоры и получить хороший тариф. При перевозке в Россию, российским перевозчикам и в Казахстан казахстанским перевозчикам не требуется получение двусторонних разрешений (дозволов). Во всех остальных случаях, перевозчик должен получить разрешение на перевозку из третьих стран.

3.2. Изменения ж/д парков (частные парки) и контейнерные перевозки

Для производителей сельскохозяйственной нескоропортящейся продукции, при перевозке на большие расстояния наиболее предпочтительным видом транспорта является железнодорожный вид транспорта. Однако, в последнее время возникли ограничения на поставки вагонов. Некоторые клиенты вынуждены ждать вагоны под загрузку в течение длительного времени. В частности, с такими проблемами в течение прошедшей осени столкнулись экспортеры Республики Казахстан. Первоначальное предположение о том, что это - временная трудность, связанная с уборкой большого урожая зерновых, не оправдалась. Зерно собрали либо бросили на полях, а вагоны не появились.

Более реалистичной причиной недостатка вагонного парка, по мнению экспертов в железнодорожном транспорте, является приватизация вагонных парков Российских Железных Дорог (РЖД) и Казахских Железных Дорог (КТЖ). При этом, в Казахстане приватизация вагонных парков началась раньше, чем в России и частный парк составляет около половины всего инвентарного парка вагонов. В России же процесс начался позже и, вероятно, проходящая приватизация вагонного парка будет достаточно долго влиять на наличие вагонов.

На это будут влиять два фактора – нежелание клиентов (грузоперевозчиков и экспедиторов) платить больше за частные вагоны, и желание новых владельцев вагонов заработать на своих парках больше. Для грузоотправителей важно понять, как новая ситуация будет влиять на их бизнес и иметь запасные варианты. Вполне вероятно, что прежде чем станет лучше и реформы на железной дороге начнут приносить результаты, сначала станет гораздо хуже. Есть информация о том, что, например КТЖ, уже не подает свои инвентарные вагоны на экспортные перевозки, и значит, экспортеру или его экспедитору необходимо найти и заключить договор с частным владельцем вагонов.

Учитывая, что экспортерам сухофруктов и меда из Таджикистана необходимо небольшое количество вагонов и скорость отгрузки не сильно сказывается на цене сделки и коммерческой выгоде, то есть надежда, что проблемы с вагонами не скажутся на их экспортных отгрузках. Тем не менее, необходимо иметь и рассчитать запасные варианты, такие как использование контейнерных перевозок с использованием возвратных контейнеров. Объем перевозок в контейнерах в Таджикистан несравним с объемами таких перевозок в Казахстане и России. Контейнеры и фиттинговые платформы для их перевозок попадают в Таджикистан при перевозке импортируемого груза в контейнере. При имеющихся проблемах с вагонами на экспортных направлениях, экспортеры из России и Казахстана вполне могут начать перевозить больше груза в контейнерах и меньше в вагонах, что может сказаться на балансе предложения вагонов и контейнеров в Таджикистане.

Для получения более полной и своевременной информации о железнодорожных и перевозках можно использовать следующую информацию и контакты (Таблица 6)

Таблица 6. Источники информации по железнодорожной тематике
Источник: Автор

Источники (ассоциации и компании)	
Российские Железные Дороги	http://press.rzd.ru
Казахские Железные Дороги (КТЖ)	www.railways.kz/ru/
Ассоциация Российских Экспедиторов	www.far-aerf.ru
Ассоциация Национальных Экспедиторов Казахстана (АНЭК), Ассоциация владельцев вагонов (КазАПО)	www.kffanek.kz
Белорусская Ассоциация Экспедиторов и Логистики	http://www.baifby.com/
Ассоциация Международных Экспедиторов Узбекистана	www.uifa.uz/welcome-rus.html
Журнал Эксперт	http://expert.ru/expert/2011/44/nikto-voprosyi-ne-reshaet/
Transportall (интернет ресурс)	http://transportall.ru/
Железнодорожный транспорт (интернет ресурс)	http://railwaytransport.ru

3.3. СВХ и склады ответственного хранения

Перевозка – это только одна часть процесса доставки. После завершения перевозки товары проходят таможенное оформление в стране получения. Таможенное законодательство Таможенного Союза построено так, что оформление импорта должен делать получатель груза – резидент Таможенного Союза, либо его таможенный представитель (брокер). Международные компании, которые продают свой товар в России и Казахстане часто регистрируют собственные юридические лица в стране импорта или находят местного партнера (это может быть диллер или дистрибьютор), для того чтобы через них оформлять импортируемые грузы и, затем, реализовывать их в странах таможенного союза. Оформлению груза должна предшествовать сделка купли-продажи.

Перед таможенным оформлением импорта груз помещают в специальные места временного хранения. Склады Временного Хранения (СВХ) открывают компании, которые соответствуют определенным требованиям таможенных

органов по отсутствию таможенных нарушений и наличию складских территорий, оборудованных для деятельности СВХ.

Список складов временного хранения Республики Казахстан есть на сайте Комитета Таможенного Контроля Министерства Финансов

<http://e.customs.kz/wps/portal/customs/> раздел Участнику ВЭД/ Информация для участников ВЭД. База данных СВХ Российской Федерации находится на сайтах <http://www.tks.ru/db/svx>, <http://www.tamognia.ru/customs/depot/>

Используемая в настоящее время процедура поставки сухофруктов, меда и орехов на рынки России и Казахстана предпринимателями Согдийской области предполагает, что клиент сам отвечает за таможенное оформление, и после выпуска товара в свободное обращение, размещает его у себя на складе. Если производители примут решение завезти товар сами и продавать со склада в России или Казахстане, то возникает вопрос хранения товара, прошедшего таможенное оформление (через партнера-резидента ТС). Хранение растаможенного товара на СВХ является очень дорогим. Растаможенный товар перевозится на свободные склады, с которых и идет поставка товара местным клиентам.

Рисунок 6. Индустриально-логистический центр ДАМУ (Алма-Ата) предоставляет полный спектр складских услуг на таможенных и свободных складах

Источник: Автор



Продавец товара может арендовать склад и производить движение товара. В таком случае, расходы продавца включают аренду и стоимость персонала склада. Другой, более гибкой формой хранения товара является ответственное хранение. В таком случае продавец оплачивает только хранение, движение и отпуск товара со склада. Нет жестких условий по срокам хранения и нет необходимости найма складского персонала.

При ответственном хранении клиент и склад заключают договор складского хранения. При передаче товара на хранение, товарный склад выдает складскую квитанцию (например, акт о приеме товарно-материальных ценностей на хранение) либо складское свидетельство (оно требуется, если владелец товара берет кредит в банке и товар находится в залоге).

Дополнительную информацию о складах и складской тематике можно посмотреть на следующих сайтах:

<http://sklad.idainet.ru> , <http://skladno.ru> ,

<http://www.skladportal.ru>

<http://www.lobanov-logist.ru/index.php?newsid=2836>

<http://logist.ru/forum/YaBB.cgi?board=sklad>

4. Таможенный Союз и Единое Экономическое Пространство

Россия, Казахстан и Белоруссия за последние несколько лет провели существенную гармонизацию таможенного законодательства, что в результате, позволило им придти к единому таможенному пространству. Единое таможенное пространство позволила трем странам снять таможенный контроль со своих внутренних границ. В настоящее время (конец 2011-го года), товары, произведенные в странах таможенного союза, перемещаются через границы без грузовых таможенных деклараций. При этом, на товар должны иметься фитосанитарные и ветеринарные сертификаты, но на границе их никто не проверяет.

Товары, завезенные в страны таможенного союза из третьих государств и прошедшие таможенное оформление в одной из стран Таможенного Союза, в дальнейшем перемещаются между странами таможенного союз без открытия таможенной декларации. При этом для подтверждения статуса товара таможенного союза, такой груз должен сопровождаться копией ГТД, на основе которой был произведен его выпуск в свободное обращение на территории Таможенного Союза.

Россия, Казахстан и Беларусь имеют разный НДС. В России он равен 18%, в Казахстане – 12%, в Беларуси – 20%. Для товара, который поставляется в страны ТС из Китая и Центральной Азии через Казахстан существует возможность таможенного оформления с более низким НДС. Однако, в таком случае должен существовать контракт на поставку Казахстанскому резиденту (юридическому или физическому лицу), транспортный процесс должен прерваться, и произведено таможенное оформление импорта. И только после этого товар можно продать и поставить в Россию и Беларусь. То есть, в таком случае в цепочке поставок необходимо появление еще одного участника, который будет оформлять и перепродавать товары, растаможенные в Казахстане. С 2012 по 2015 Россия, Казахстан и Беларусь входят в фазу так называемого Единого Экономического Пространства. Уже практически завершена унификация законодательства о техническом регулировании, а так же ряда других законов. Унификации НДС в ближайшее время не предполагается, а учитывая, что НДС является второй по значимости, после таможенных пошлин, статьей госдоходов стран ТС/ЕЭП, его унификация, вероятно, будет длительным и болезненным процессом.

В настоящий момент, таможенное законодательство всех трех стран Таможенного Союза основано на Едином Таможенном Кодексе Таможенного Союза. Для классификации продукции используется Единая Товарная Номенклатура Внешней Экономической Деятельности Таможенного Союза (ЕТН ВЭД ТС). Таможенный кодекс Таможенного Союз и Товарная Номенклатура размещены на вебсайте Таможенного Союза www.tsouz.ru:

- Таможенный кодекс - <http://www.tsouz.ru/Docs/kodeks/Pages/default.aspx>
- ЕТН и ЕТТ ВЭД - <http://www.tsouz.ru/db/ettr/tnved/Pages/default.aspx>

Импорт продукции сельского хозяйства на рынки Таможенного Союза регулируется рядом нетарифных ограничений, таких как ветеринарные и фитосанитарные требования, требования к соответствию продукции. Соответственно, любая продукция из стран, не входящих в Таможенный Союз должна иметь требуемые сертификаты.

Согласно законодательству Российской Федерации, Казахстана и Беларуси для сухофруктов, орехов и меда экспортеров в данные страны должны быть получены следующие разрешительные документы

Разрешительные документы	Сухофрукты	Мед	Орехи
Разрешение на ввоз	Нет	Да (приказом Минсельхоза России от 09.01.2008 г. № 1)	Нет
Фитосанитарный сертификат	Да	Нет	Да
Ветеринарный сертификат	Нет	Да	Нет
Подтверждение соответствия (обязательное)	Да	Да	Да

При экспорте в страны Таможенного Союза экспортер должен учитывать, что гарантии безопасности и качества продукции экспортера дает его правительство, т.е. применяется система гарантии правительства-экспортера перед правительством импортера. Наличие у компании-экспортера сертификатов HASSP или ISO не дает гарантии, что ее продукция получит доступ на рынок Таможенного Союза, в том случае если страны Таможенного Союза примут решение не признавать те или иные сертификаты, выпущенные в стране-экспортере. Примером такого ограничения был запрет на ввоз в Россию сухофруктов из Таджикистана в мае-июне 2010 года. Соответственно, очень важно, чтобы государственные органы и ассоциации предпринимателей очень внимательно относились к качеству проверки и сертификации экспортноориентированной продукции. Сбой в системе проверки безопасности продукции может привести к тому, что даже самые лучшие компании с самым лучшим продуктом потеряют доступ к рынку Таможенного Союза, так как Согласно статье 3.2. положения о порядке осуществления карантинного фитосанитарного контроля (надзора) на таможенной границе Таможенного Союза (утверждено Решением Комиссии Таможенного Союза от 18 июня 2010 г. № 318), фитосанитарный сертификат выдается страной отправления. Импортное Карантинное Разрешение (ИКР) на ввоз продукции подлежащей фитосанитарному контролю с середины 2011 года больше не требуется.

Для серьезных торговых сетей и промышленных предприятий наличие высокого риска ввода запретов на поставку продукции из Таджикистана является серьезным сдерживающим фактором. Действительно, любое временное прерывание поставки товара или сырья для промышленного предприятия может означать задержку производств или даже срыв поставок продукции.

Самые последние источники информация о фитосанитарном и ветеринарном контроле, о техническом регулировании стран Таможенного Союза приведена в приложении 6. Основными источниками информации являются сайт Комиссии Таможенного Союза www.tsouz.ru и независимый информационный источник www.customsunion.ru.

А в приложениях 7 и 8 приведены образцы фитосанитарного и ветеринарного сертификатов, применяемых и признаваемых в странах Таможенного Союза.

Приложение 1. Контактная информация ТПП, ассоциаций и союзов предпринимателей ТС, занятых в сфере производства и упаковки пищевой продукции, которая может использовать сырье из сухофруктов, орехов и меда

Название Ассоциации	Контактная информация
Торгово Промышленная Палата РФ	г. Москва, ул. Ильинка, 6 +7 (495) 620-00-09 tpprf@tpprf.ru http://www.tpprf.ru/ru/members/communities/
Ассоциация предприятий кондитерской промышленности «АСКОНД»	Исполнительный Директор Тарасов Виталий Васильевич Москва, 1-й Тверской-Ямской пер., дом 18 +7 (495) 250-19-39 ascond@ascond.ru , support@ascond.ru , http://www.ascond.ru/index.php
Ассоциация Компаний Розничной Торговли (АКОРТ)	Москва, ул. Средняя Калитниковская, д. 28, стр. 4 +7 (495) 662-84-82 http://www.acort.ru/contacts/sup - горячая линия для поставщиков http://www.acort.ru/about/members/
Ассоциация оптовых и розничных рынков	119048, Москва, ул. Усачева, д. 26 +7(495) 912-19-18, +7(495) 912-79-39 mfo@aorr.ru http://www.aorr.ru/ru/aorr-membership.html
Национальный союз производителей молока	Хайруллин Айрат Назипович - Президент 127051, Москва, Лихов переулок, д. 10. +7 (495) 650-45-26, 650-35-40 info@souzmoloko.ru http://www.souzmoloko.ru/uchastniki/
Союз Производителей Пищевых Ингредиентов	115093, Москва, 1-й Щипковский пер., д. 20, офис 209 +7 (499) 787-72-06, +7 (985) 411-20-49 sppi@sppiunion.ru , sppiunion@mtu-net.ru , dvoenosova_p@mail.ru http://www.sppiunion.ru
Ассоциация российских универмагов	644099, г. Омск, ул. Интернациональная, д. 43 Тел.: +7 (3812) 25 1535, факс: +7 (3812) 25 6272
Ассоциация упаковочного и перерабатывающего оборудования "ПАКМАШ"	г. Москва, Волоколамское шоссе, д. 11, МГУПП +7 (499) 158-72-37, +7-916-332-93-92; packmash@bk.ru http://www.pakmash.ru/member.html

ТПП Республики Казахстан	г. Алма-Ата, 050059, пр. Аль-Фараби, 5 БЦ "Нурлы Тау", корпус 1А, офис 503 +7 (727) 277-78-45, 277-78-30 info@cci.kz http://www.cci.kz/index.php/ru/partnership/list-partners
Союз Атамекен (Ассоциация Ассоциаций)	г. Астана, пр. Сыганак 29, 8 этаж. Бизнес Центр "Евро Центр" +7 (7172) 51 70 01, +7 (7172) 51-70-20 chamber_atameken@mail.ru http://www.atameken-kz.com/?lng=rus&m=article&cid=80
КАЗНЕХ (Госкорпорация по поддержке экспорт)	г. Астана, ул. Сыганак, 25, Бизнес-центр «Ансар», 2 этаж +7 7172 79 93 93, info@kaznexusinvest.kz г. Алма-Ата, ул. Гоголя, 111, 5-й этаж, каб. 502, 505. Тел.: +7 727 259 06 90, http://www.kaznex.kz/contacts/
Союз Товаропроизводителей Пищевой и Перерабатывающей Промышленности Республики Казахстан (СТППК)	Президент Попелюшко Анатолий Висханович Вице-Президент Нина Семеновна Безрукова Казахстан, Алма-Ата, ул. Нусупбекова 10 +7 727 397 64 94, +7 727 386 24 72; info@spppk.kz , spppk@spppk.kz www.spppk.kz
Молочный союз Казахстана	Алма-Ата, ул. Сатпаева, 30 Б +7 (727) 333-44-93 soyuz_msk@mail.ru
Ассоциация торговых предприятий Казахстана	Алма-Ата, пр. Желтоксан (бывш. Мира), 37, оф. 321 +7 (727) 279-29-78 zhibeka@bk.ru Астана, ул. Боталы 26, блок А, 9 эт., офис 97 +7 (7172) 94-00-97, +7 705 842 18 86 kzmarket08@rambler.ru www.opensauda.kz
Торгово-промышленная палата Республики Беларусь	Минск, ул. Коммунистическая, 11 +375 17 290-72-49 mbox@cci.by www.cci.by/ru/BusinessInfo/Partners/CCIPartners.aspx www.cci.by/ru/DataBase/Inquiry.asp?Filter=1
Минский столичный союз предпринимателей и работодателей	Карягие Владимир Николаевич, Председатель +375 17 298-24-38 г. Минск, ул. Серафимовича, 11, к.104 souz@allminsk.biz http://allminsk.biz/

Приложение 2. Контактная информация российских оптовых компаний в сегменте сухофруктов, орехов и меда

Компания	Контактная информация
NaturFoods Розница и опт	http://www.naturfoods.ru/ info@naturfoods.ru +7 (495) 780-75-88 117546, Москва, Ступинский проезд, д.1 Таджибаев Илхомджон Иномджонович – Генеральный Директор
Гуд Фуд Розница и опт	http://www.good-food.ru nuts@good-food.ru +7 (495) 981-56-56 115191 г. Москва, Гамсоновский пер., 5/15, стр. 3. Игорь Баранов – Президент Булат Парухович Оразбеков – Генеральный директор
Россо-М Розница и опт	http://www.rosso-m.ru companyrosso-m@mtu-net.ru +7 495 660-53-85 142030 МО, Домодедовский р-он, д. Павловское, ул. Колхозная, д. 16, к. 13 Моделевский Владимир Иосифович – Генеральный директор
Караван-Продукт Переработка Розница и опт	http://www.caravannuts.com + 7 (495) 972-12-93 - фабрика 142500, Московская область, Павлово-Посадский район, с. Рахманово, д. 91 А Крылов Игорь Владимирович – коммерческий директор
Sabrina Foods Queen (ООО Линк-Вэст) Опт	http://www.sabrina-fq.ru sabrina@sabrina-fq.ru +7 495 632-02-46 117546, г. Москва, Ступинский проезд, д.1, офис 217 Набиев Тимур Мухамедович – Генеральный Директор
Андеша Трейдинг (представитель <i>Shokoh Bonab Co.</i>)	http://www.andesha.ru andesha@mail.ru +7 (495) 508-67-51; 508-67-52. 115551, г. Москва, Шипиловский пр-д, (рядом метро "Орехово") Гоя Шах Мохаммад – Генеральный директор
Евроопекс Оптовик	http://www.euroorex.ru 1365424@mail.ru +7 (495) 326-13-61, +7 (499) 550-02-30, +7 (903) 723-03-79 Саидова Алие Абдурахмановна – Генеральный Директор
Зард Оптовик	http://www.zard-group.ru zard.s@mail.ru +7 (812) 329-35-61 195067, г. Санкт-Петербург, пр-т Непокоренных, 63, корп. 7 Сармусоков Сухроб Рустамбекович – Генеральный Директор

Приложение 3. Адреса выставок и выставочных интернет ресурсов

Название Экспоцентра	Контактная информация
Экспоцентр	123100, Москва, Краснопресненская наб., 14 Тел.: +7 (499) 795-37-99, 795-39-46 (автоответчики) Факс: +7 (495) 605-72-10 centr@expocentr.ru http://www.expocentr.ru/ru/contacts
Крокус-Экспо	65-66 км МКАД, Торгово-выставочный комплекс, корпус 2 (МВЦ «Крокус Экспо») Метро Мякинино + 7 (495) 727-2626 service@crocusnet.ru http://www.crocus-expo.ru/exhibition/?year=2012
Всероссийский Выставочный Центр (ВВЦ)	Москва, проспект Мира, домовладение 119, «ГАО ВВЦ» тел.+7 (495) 544-34-00 info@vvcentre.ru http://www.vvcentre.ru/contacts/
Российский Союз выставок и ярмарок	АЛЕКСЕЕВ Сергей Павлович — президент 199106, Санкт-Петербург , Большой проспект, 103, Васильевский остров lenexpo@mail.lenexpo.ru (812)321-2605, 321-2630, 321-2652 f СМОРОДОВА Людмила Сергеевна — директор 603950 ГСП-1080, Нижний Новгород , ул. Совнаркомовская д.13, оф.225 (831-2) 77-5680, 77-5695 f uef@kis.ru , uefinfo@kis.ru www.uefexpo.ru/
Екатеринбург Экспо	+7 (343) 215 79 98 info@ekaterinburgexpo.ru http://www.ekaterinburgexpo.ru
Атакент – Экспо	Казахстан, Алма-Ата www.atakentexpo.kz +7 727 258 2535 – офис в Алма-Ате +7 7172 50 73 30 – офис в Астане power@atakentexpo.kz
Expolife (Выставочная Жизнь)	www.expolife.ru
МинскЭкспо	Минск, ул. Тимирязева, 65 +375 (17) 226-90-84, 226-91-35, 226-98-30 minskexpo@telecom.by , minskexpo@solo.by http://minskexpo.com
Продовольственные выставки	www.contract.ru/expo/prod.shtml
Портал предприятий пищевой промышленности Foodmag.ru	www.foodmag.ru/exhibition

Приложение 4. Календарь продуктовых и сельскохозяйственных выставок

Название выставок	Сроки и место	Контактная информация
Интерфуд Новосибирск Упаковка Сибири Логистика Сибири	29 ноября – 2 декабря 2011 Новосибирск Ежегодная выставка	ITE Сибирская ярмарка 630049, Новосибирск, Красный проспект 220/10 тел.: +7 (383) 363-00-63; факс: +7 (383) 220-97-47 makarova@sibfair.ru zabelinskaya@sibfair.ru
Всероссийская Ярмарка Мед	21 января – 5 февраля 2012 Москва, Крокус-Экспо Метро Мякинино	Николай Абакумов +7 (918) 557-6243 yarmarka-meda.com
Продэкспо 19-я международная выставка	13- 17 февраля 2012 Москва, Экспоцентр, Краснопресненская наб. 14	ЗАО Экспоцентр + 7 (495) 255-28-86, 255-29-71 www.prod-expo.ru
Пищевые ингредиенты, добавки и пряности 15-я Московская международная выставка	13-16 марта 2012 Москва, ВВЦ, Павильон 75	ITE Moscow +7 (495) 935 7350 +7 (495) 788 5585 ingredients@ite-expo.ru www.ingred.ru
Продукты питания. Напитки	13-16 марта 2012 Тюмень	ОАО Тюменская Ярмарка +7 (3452) 48-53-53 http://expo72.ru/vistavki/press/2012/ 03/13/97/
АГРО-2012	21-23 марта 2012 Оренбург	Оренбург, ул. Восточная, 31 +7 (3532) 99-69-39, 99-69-40 uralexpo@yandex.ru , uralexpo@esoo.ru www.uralexpo.ru
Пищевая индустрия. Современное хлебопечение	21-24 марта 2012 Красноярск, ул. Авиаторов, 19, МВДЦ «Сибирь»	ЗАО ВК Красноярская Ярмарка +7 (391) 22-88-407, 22-88-586, 22- 88-605, 22-88-610, (391) 22-88-611 product@krasfair.ru www.krasfair.ru/rus/info- 2012/index.shtml?food/info
Интерфуд 16-я международная выставка	3-5 апреля 2012 Санкт-Петербург Ленэкспо	ВО РЕСТЕК Елена Алексеевна Лунина foodind@restec.ru +7 (812) 320-8093, 303-8869 www.restec.ru/exhibitions/featured/in terfood/index.ru.html
Пищевая Индустрия-2012	3-6 апреля 2012 Минск Минскэкспо	Дружинина Алла Сергеевна +375 17 226-95-04, 226-91-33 belproduct@telecom.by http://minskexpo.com/r_calendar201 2_35
Kazakhstan Food Market – 2012 AgroTech – 2012	11-13 апреля 2012 Алма-Ата. Тимирязева 42 ВЦ Атакент, павильон №9	Жанна Ерденова СТПППК spppk@mail.ru , spppk@spppk.kz ,

Тара. Упаковка. Оборудование – 2012		expo@spppk.kz , info@spppk.kz
Золотая Пчела Международная выставка-ярмарка Мякининская ярмарка	12-15 апреля 2012 Москва, Крокус-Экспо Метро Мякинино	Мир-Экспо 8 (499) 618-0565, 8 (499) 618-3683, 8 (499) 618-3688 info@mirexpo.ru http://www.mirexpo.ru/exhibitions/plan.shtml
ПЕКАРНЯ – МАКАРОНЫ – ИНТЕРСЛАДОСТИ-2012	24-27 апреля 2012 Москва, ВВЦ (ВДНХ)	ООО МСЕ «Экспохлеб» Тел.: (495) 755-5035, 755-5038 Факс: (495) 755-6769, 974-0061
Продуктовый мир - 2012	25-28 апреля 2012 Нижний Новгород	ВК ВЗАО Нижегородская ярмарка Софронова Татьяна Васильевна (8312) 277-56-67 , sofronova@yarmarka.ru +7 (8312) 77-55-85, 77-55-95, 77-54-89, 77-55-93 http://www.yarmarka.ru/exhibitions/index.phtml?3736
KAZANHALAL	19-21 мая 2012 Казань	Наиль Хамитов kazanhalal@linova.ru IBFD Foundation) www.kazanhalal.ru
БелАгро	5-10 июня 2012	Крупенко Анна Владимировна +375 17 226 91 33 belagro@telecom.by http://belagro.minskexpo.com
Современное Хлебопечение – 2012 18-я международная выставка Будут секции снеков и шоколада	13-15 июня 2012 Москва ЦВК Экспоцентр	ОВК-ПУС Тел: +7-495-9670 461 Факс: +7-495-9670 462 Email: mb@owc-rus.ru http://www.modernbakery-moscow.com/1-1-Home.html
Весь мир питания 21-я международная выставка	17 - 20 сентября 2012 Москва ЦВК Экспоцентр	ITE LLC Moscow Тел.: +7 (495) 935 7350 worldfood@ite-expo.ru http://www.world-food.ru/
Волгапродэкспо	24-26 октября 2012 Казань	Казань, Оренбургский тракт, 8 тел. +7 (843) 570-51-11 d4@expokazan.ru http://www.volgaprodexpo.ru
Прозэкспо	13-16 ноября 2012 Белэкспо	(+375 17) 334 00 42 prodexpo@belexpo.by
ПродУрал. Упаковка.	13-16 ноября 2012 Уфа, Башэкспо	Уфа, ул. Менделеева, 146/2 +7 (347) 256-51-80, 256-58-21, 256-58-23, 256-51-86, 256-23-25 info@bashexpo.ru http://www.bashexpo.ru/articles_detail.php?ID=125

Приложение 5. Некоторые торговые-аналитические порталы и маркетинговые исследования по тематике сухофруктов, орехов и меда

Название интернет ресурса, печатного издания, маркетингового исследования	Адрес ресурса
Продуктовый интернет портал	www.foodsmarket.info
Журнал Пищевая промышленность	www.foodprom.ru/rus/main.php?page=first
Журнал Тара и Упаковка	www.magpack.ru/win/soderj.html
Вебсайт для импортеров продуктов	foodimport.ru
Портал о сушеных фруктах	www.suxofrukti.ru
Новости рынка овощей и фруктов	www.fruitnews.ru/tags/upakovka
Кондитерские Изделия. Технологии	www.candytech.ru
Московская фасовочная компания	www.fasovka.ru/
Портал менеджеров и представителей оптово-продуктовых фирм	foodmarkets.ru
Foodmag.ru	www.foodmag.ru/catalog/18/
Торговая система RusFoods	www.rusfoods.ru
Продуктовый информационно-справочный портал	www.foodbaza.ru
Маркетинговое исследование. Рынок сухофруктов (сушеных фруктов, ягод и орехов). Сентябрь 2011	2011 год www.indexbox.ru - авторы www.indexbox.ru/sale_reports/?research_id=398 – содержание и демоверсия 39 900 руб.
Анализ импортных поставок в Россию сухофруктов, фундука, миндаля и кешью, 2009-2010	2011 год http://www.asmarketing.ru/novosti/analiz-importnyih-postavok-v-rossiyu-suhofrukto-funduka-mindalya-i-keshyu-2009-2010-gg.html ссылка на материал и контакты исследовательской компании
Краткий обзор московского рынка сухофруктов	2010 год http://lis-mag.ru/moscow_market_dried_fruits в свободном доступе только статья без таблиц
Российский рынок начинок из орехов и сухофруктов	http://www.candytech.ru/articles.php?c=19&n=16&a=259&l=0
Анализ рынка меда в России в 2006-2010 гг, прогноз на 2011-2015 гг	2011 год www.businesstat.ru 30 000 руб

Приложение 6. База данных законодательства области нетарифного регулирования стран Таможенного Союза

Ресурсы, законы, положения	Ссылки
ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	www.customsunion.ru/view/161/1.html www.tsouz.ru/db/techregulation/techbars/Pages/default.aspx
Положение о порядке ввоза продукции (товаров), подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия, на таможенную территорию Таможенного союза	www.customsunion.ru/info/3294.html
Единый перечень продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия	www.customsunion.ru/info/3289.html www.customsunion.ru/info/3290.html
Единые формы сертификатов соответствия и деклараций о соответствии	www.customsunion.ru/info/3291.html
КАРАНТИН РАСТЕНИЙ	www.customsunion.ru/view/164/1.html www.tsouz.ru/db/techregulation/fitosan/Pages/default.aspx
Перечень подкарантинной продукции (подкарантинных грузов, подкарантинных материалов, подкарантинных товаров)	www.customsunion.ru/info/3350.html
Положение о порядке осуществления карантинного фитосанитарного контроля (надзора) на таможенной границе Таможенного Союза (Перемещение внутри границ Таможенного Союза)	www.customsunion.ru/info/3352.html
Положение о порядке осуществления карантинного фитосанитарного контроля (надзора) на таможенной границе Таможенного Союза (Ввоз и вывоз)	www.customsunion.ru/info/3351.html
Уполномоченные органы государств-членов Таможенного союза	www.customsunion.ru/info/3349.html
Информация о фитосанитарных требованиях, предъявляемых к подкарантинной продукции ввозимой на территорию Российской Федерации	www.customsunion.ru/info/3359.html
Фитосанитарные требования, предъявляемые к подкарантинной продукции ввозимой на территорию Республики Казахстан	www.customsunion.ru/info/3354.html www.customsunion.ru/info/3355.html www.customsunion.ru/info/3356.html www.customsunion.ru/info/3357.html www.customsunion.ru/info/3358.html
Фитосанитарные требования, предъявляемые к подкарантинной продукции ввозимой на территорию Республики Беларусь	www.customsunion.ru/info/3353.html

ВЕТЕРИНАРНЫЕ МЕРЫ	www.customsunion.ru/view/163/1.html www.tsouz.ru/db/techregulation/vetmeri/Pages/default.aspx
Единые ветеринарные (ветеринарно - санитарные) требования, предъявляемые к товарам, подлежащим ветеринарному контролю (надзору)	www.customsunion.ru/info/3303.html www.customsunion.ru/info/3304.html www.customsunion.ru/info/3305.html
Уполномоченные органы государств-членов Таможенного союза в сфере ветеринарно-санитарного контроля (надзора)	www.customsunion.ru/info/3302.html
Единый перечень товаров, подлежащих ветеринарному контролю (надзору)	www.customsunion.ru/info/3306.html
Положение о Едином порядке осуществления ветеринарного контроля на таможенной границе Таможенного Союза и на таможенной территории Таможенного Союза	www.customsunion.ru/info/3308.html
Единые формы ветеринарных сертификатов	www.customsunion.ru/info/3311.html
САНИТАРНЫЕ МЕРЫ	www.customsunion.ru/view/162/1.html www.tsouz.ru/db/techregulation/sanmeri/Pages/default.aspx
Единый перечень товаров, подлежащих санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю) на таможенной границе и таможенной территории Таможенного Союза	www.customsunion.ru/info/3297.html
Уполномоченные органы государств-членов Таможенного Союза в сфере применения санитарных мер	www.customsunion.ru/info/3296.html
Единые санитарно-эпидемиологические и гигиенические требования к товарам, подлежащим санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю)	www.customsunion.ru/info/3298.html
Единая форма документа, подтверждающая безопасность продукции (товаров)	www.customsunion.ru/info/3299.html

Приложение 7. Форма международного фитосанитарного сертификата

Герб России Министерство сельского хозяйства и продовольствия России Ministry of agriculture of Russian Federation Государственная инспекция по карантину растений State Plant Quarantine Inspection	ФИТОСАНИТАРНЫЙ СЕРТИФИКАТ PHYTOSANITARY CERTIFICATE № 68 _____ Организации по защите и карантину растений (страна) _____ To Plant Protection Organizations of (country) _____
ОПИСАНИЕ ГРУЗА THE DESCRIPTION OF CONSIGNMENT	
Экспортер и его адрес Name and address of exporter _____	
Получатель и его адрес Declared name and address of consignee _____	
Количество мест и описание грузов Number and description of packages _____	
Маркировка (отличительные знаки) Distinguishing marks _____	
Место происхождения Place of an origin _____	
Способ транспортировки Declared means of conveyance _____	
Пункт ввоза Declared point of entry _____	
Наименование продукции и ее количество Name of produce and quantity declared _____	
Ботаническое название растений Botanical name of plants _____	
Настоящим удостоверяется, что растения и растительная продукция, описанные выше, были обследованы в соответствии с существующими методиками и правилами и признаны свободными от карантинных и других причиняющих вред вредителей и что они отвечают фитосанитарным требованиям страны-импортера. This is to certify that the plants or plants products described above, have been inspected to appropriate procedures and are considered to be free from other injurious pests, and that they considered to conform with the current phytosanitary regulations of the importing country.	
ОБЕЗВРАЖИВАНИЕ Desinfestation and/or disinfection treatment	
Дата Date _____	Способ обработки Treatment _____
Химикат и его концентрация Chemical (active ingredient) _____	
Экспозиция и температура Duration and temperature _____	
Дополнительная информация Additional information _____	
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ THE ADDITIONAL DECLARATION	
Штамп организации Stamp of organization _____	Место выдачи Place of issue _____
Фамилия государственного инспектора Name of authorized inspector _____	
Дата Date _____	Подпись Signature _____

Приложение 8. Форма ветеринарного сертификата стран Таможенного Союза (форма 2, для продуктов и пищевого сырья животного происхождения)

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ

(наименование уполномоченного органа)		
в области ветеринарии государства - члена Таможенного Союза		
КОРЕШОК ВЕТЕРИНАРНОГО СЕРТИФИКАТА <*>		
Серия XX N XX - XXXXXXXX	от " __ " _____ 20__ г.	
Я, нижеподписавшийся, выдал настоящий ветеринарный сертификат ____		
(кому - наименование юридического лица или ф.и.о.		
физического лица)		
в том, что ____		
(наименование продукции)		
в количестве _____	_____	_____
(мест, штук, кг)	(упаковка)	(маркировка)
выработанная _____		
(наименование предприятия, адрес)		
(дата выработки)		
подвергнута ветеринарно-санитарной экспертизе в полном объеме/изготовлена из сырья, прошедшего ветеринарно-санитарную экспертизу (ненужное зачеркнуть)		
и признана годной для: _____		
(реализации без ограничений, с ограничением		
- указать причины)		
(или переработки согласно правилам ветсанэкспертизы)		
выходит из _____		
(адрес и местонахождение продукции)		
и направляется _____		
(вид транспорта, маршрут следования, условия перевозки)		
в _____	по _____	
(наименование и адрес получателя)	(наименование, N и дата выдачи товаротранспортного документа)	
Продукция подвергнута дополнительным лабораторным исследованиям ____		
(наименование лаборатории, N экспертизы и результаты исследования)		
ОСОБЫЕ ОТМЕТКИ _____		
(указываются эпизоотическое благополучие местности, и др.)		
Соответствуют Единым ветеринарным требованиям		
Транспортное средство очищено и продезинфицировано.		
Сертификат предъявляется для контроля и передается грузополучателю.		
Отметки об осмотре при погрузке.		
Ветеринарный сертификат получил _____	Ветеринарный сертификат выдал _____	
(подпись и полное наименование должности)	(подпись и полное наименование должности)	
(фамилия, инициалы)	(фамилия, инициалы)	

Отметки о ветеринарно-санитарном осмотре при погрузке.

Дата и наименование пункта погрузки, где проводился ветеринарный осмотр	Осмотрено продуктов, сырья		Подпись должностного лица, производившего осмотр и печать
	мест (штук)	вес (кг)	