Готова ли е вашата компания за износ?

Планирате да изнесете продукт за първи път?

Преди да го направите, проверете дали вашата компания е готова:

- Вашата компания има ли капацитета да продава продукта на чуждестранни пазари извън ЕС? Разполага ли с достатъчно персонал, време, финансови и юридически ресурси?
- Ръководството на вашата компания ангажирано ли е с разширяване на експортните пазари извън ЕС?
- Вашата компания има ли цялостен финансов/маркетингов/бизнес план с ясно дефинирани цели в подкрепа на износа на пазари извън ЕС?
- Вашата компания има ли конкретна стратегия за това как да изнесе продукта за вашия експортен пазар? Директно до вашия купувач или непряко, като наемете трета страна, като агент или дистрибутор.
- Вашата компания има ли капацитета и експертизата да адаптира своя продукт към националните предпочитания или различни технически стандарти на страните извън ЕС?

Преди да продължите, обмислете внимателно въпросите по-горе и ги обсъдете във вашата компания, за да решите дали сте готови да търгувате със страни извън ЕС и какви стъпки трябва да предприемете, за да се подготвите да го направите.

1. Намиране на пазар и купувач

За да изнасяте стоки извън ЕС, първо трябва да идентифицирате пазар и да намерите купувач за вашия продукт. Информацията, предлагана в My Trade Assistant, ще ви помогне да идентифицирате подходящи пазари за вашия продукт. Тъй като обикновено вашият купувач ще бъде вносителя и ще поеме отговорност за въвеждането на вашия продукт в страната на местоназначение и нейния пазар, неговата квалификация за тази роля е от решаващо значение. Следните институции или оператори могат да бъдат от помощ при идентифицирането на възможности за експортни пазари и намирането на квалифицирани купувачи.

- Търговските камари могат да ви дадат информация за различни пазари и бизнес партньори и да ви насочат към подходящи доклади.
- **Агенции за насърчаване на търговията** във вашата страна или на избрания от вас експортен пазар, които извършват анализ на пазара и оценка на бизнес възможностите, могат да бъдат от помощ. Тези органи често предоставят проучвания за ключови експортни сектори.
- **Консултантите по износа** също могат да дадат съвет.

Как да изберете вашите целеви пазари?

Прегледайте потенциалните експортни пазари, за да прецените дали има търсене на вашия продукт и преценете дали вашият продукт би бил конкурентен на експортния пазар.

Проверете търговската статистика за вашия потенциален целеви пазар.

Статистиката за вноса може да покаже дали вашата целева страна вече внася вашия тип продукт, откъде идва вносът и дали вече има голямо предлагане на пазара. Слабото засищане на пазара би могло да е индикация за възможност, но също така и да насочва вниманието към различни пречки за достъп до пазара или дори бариери, които можете да проверите в My Trade Assistant.

Как да бъдат намерени потенциални купувачи?

След като вече сте избрали един или повече целеви пазари, следващата стъпка е да определите потенциални търговски партньори и бизнес контакти.

Партньори и контакти можете да намерите на:

- **търговски изложения**, специално организирани за срещи на купувачи и продавачи. Например Enterprise Europe Network организира редовни събития за намиране на партньори в конкретни сектори, в които участват и компании от държави извън ЕС.
- **събития** или **помощ**, предоставени от търговските камари за установяване на контакти между потенциални бизнес партньори.

Такива събития все повече се предлагат онлайн и може би е целесъобразно да се проучат съответните възможности.

Можете също така да проверите дали имате право да продавате на правителството на вашия потенциален експортен пазар.

Какво представляват обществените поръчки?

2. Проверка на условията в ЕС за износ и изискванията за внос на целевия пазар

За да изнесете продукта си извън ЕС, трябва да изпълните определени основни изисквания.

Как бихте могли да изнасяте?

Има различни пътища, по които бихте могли да изнесете един продукт.

- Например, можете да изнесете директно към купувача във вашия експортен пазар. Това може да е друга компания или потребител.
- Алтернативно, особено много малките компании често изнасят индиректно чрез платформи за електронна търговия. Какво е е-търговия?

Кой би могъл да изнася?

- Обикновено трябва да сте **установени в ЕС като компания или постоянен стопански обект.**
- По принцип трябва да се регистрирате и в националния търговски регистър. За повече информация се консултирайте с местната търговска камара.

- Трябва също да сте регистрирани от съответния компетентен орган във вашата страна.

Ограничен ли е износът на вашия продукт от ЕС?

Износът на специфични стоки или износът на продукт за определена държава по местоназначение може да бъде **забранен или ограничен.** Може да ви бъде необходим лиценз или разрешение.

- Проверете в TARIC дали имате нужда от лиценз за износ за вашия продукт;
- Проверете ограниченията за износ в Електронната карта на ограничителните мерки на ЕС.
- За определени продукти по изключение може да има национални ограничения за вашата държава-членка, които трябва да проверите в съответните компетентни органи.

Основните видове продукти, които биват ограничени или забранени са:

- някои живи животни, месо и растения
- застрашени видове
- някои хранителни продукти
- опасни химикали
- лекарства и медикаменти
- стоки с двойно предназначение
- отпадъци
- културни ценности (ценни антикварни предмети и произведения на изкуството)
- фалшиви или пиратски стоки

Проверете кои правила се прилагат за такива продукти.

Има ли някакви ограничения за вашия експортен пазар?

Трябва също така да се уверите, че държавата, в която искате да изнасяте, не прилага никакви забрани или ограничения по отношение на вашия продукт, които да забраняват влизането му в страната или пускането му на нейния пазар. Въпреки че вашият купувач обикновено ще поеме отговорност за вноса, за успешна и устойчива търговия трябва да сте наясно със **забраните за внос, както и ограниченията за внос** в приемащата страна.

За изчерпателно описание на ограниченията в различните държави на местоназначение посетете My Trade Assistant.

Освен това можете да намерите общи обяснения за различните видове ограничения в раздел Стоки.

Какви тарифи се прилагат за вашия продукт?

Може да се наложи да заплатите определени тарифи за вашия продукт. Ще намерите приложимите тарифи на различните държави на местоназначение в My Trade Assistant

Зависи от вашето споразумение и договор с купувача, но в повечето случаи е препоръчително да оставите освобождаването при внос на купувача, който след това

плаща митата, както и данъците и допълнителните задължения, които стават дължими при вноса. Имайте предвид, че това ще увеличи цената на вашия продукт във вашия експортен пазар и тази така наречена базова цена трябва да е все още конкурентна.

Прилагат ли се защитни търговски мерки за вашия продукт?

Защитните търговски мерки могат да бъдат приложени към вашия продукт от страната вносител. Такива мерки може да доведат до значителни разходи, които трябва да се вземат предвид при планирането на вашия износ. Най-често срещани са **анти дъмпинговите мерки**, но може да има и компенсаторни или защитни мерки. Въпреки че вашият купувач съгласно договорното споразумение обикновено ще действа като вносител и ще поеме такива допълнителни разходи, те могат да бъдат пречка за успешна и устойчива търговия.

Съотносимите мерки според случая прилагани от конкретна страна на внос са отразени в My Trade Assistant.

Какви са здравните изисквания, изискванията за безопасност и техническите изисквания за вашия продукт?

Изискванията ще зависят от вашия експортен пазар. Съответствието с тях обикновено е отговорност на вашия купувач като вносител, който обаче ще се нуждае от вашата помощ, за да гарантира това съответствие. Съгласуването с вносителя е не само препоръчително, но и необходимо. Например, може да се наложи да представите сертификати, доказващи, че вашият продукт отговаря на здравните изисквания и изискванията за безопасност на страната. Те може да са различни от тези в ЕС.

Повечето продукти трябва да отговарят на **техническите или здравни и хигиенни** изисквания (често наричани санитарни и фитосанитарни изисквания) на вашия експортен пазар. Биха могли да се изискват различни видове изследвания и сертифициране.

Такъв често е случаят с **техническите изисквания** за индустриалните продукти, както и със **здравните и хигиенните изисквания** за хранителните и земеделските продукти.

Повечето държави изискват здравни сертификати за:

- растения
- живи животни
- продукти от животински произход
- генетични материали

Медицинските изделия, например също обикновено трябва да бъдат придружени от сертификат.

Как да сертифицирате вашия продукт?

Трябва да проверите в раздел Процедури и формалности на My Trade Assistant и, в зависимост от случая, впоследствие да изясните с клиента си следното:

- Какви са **изискванията за сертифициране** на вашия експортен пазар.
- Кои **сертификати** се приемат от компетентните органи.
- Дали **изследването** може да се извърши от акредитирана лаборатория или институция в ЕС
- или дали сертифицирането трябва да се извърши в страната по местоназначение.

Какви са изискванията за опаковане и етикетиране на вашия продукт?

Държавите често имат подробни **изисквания за опаковането и етикетирането** на продуктите. Тези изисквания могат да бъдат **задължителни или доброволни**.

- Задължителните маркировки и етикети върху потребителските продукти и техните опаковки обикновено са свързани с **обществената, здравната безопасност, и/или околната среда**. Те могат да предоставят информация за съставките или датата „използвай преди“.

Обикновено има различни агенции, отговорни за различните производства, например медицинската, електрическата, хранителната и химическата промишленост имат много различни изисквания.

За общ преглед на свързаните изисквания, прилагани от конкретна страна на внос, бихте могли да се запознаете с раздел Процедури и формалности на My Trade Assistant.

3. Подготовка на продажбата и организиране на транспорта

Кой би могъл да ви помогне в процеса на износ и транспорт?

Спедитор може да помогне с

- организиране на събирането и доставката на вашите стоки
- договаряне на тарифите и цени с превозвачите
- резервиране на товарно пространство
- опаковане
- застраховка
- изготвяне на митнически документи от ваше име

4. Подготовка на документите за експортно освобождаване в ЕС

Документите, които трябва да подготвите, включват:

- **Фактура и транспортни документи** и **опаковъчен лист**: Трябва да съхранявате всички документи най-малко три години в случай на каквито и да било проверки след освобождаване при износ (националното търговско и фискално законодателство често предвижда по-дълги периоди).
- **ДДС и записи за износ:** Когато изнасяте извън ЕС, вашият продукт е освободен от данък върху добавената стойност (ДДС) в ЕС, независимо дали продавате на

търговец или на отделен потребител, при условие че пазите записите за износа и доказателството за износа, издадено от митническия орган.
- **Сертификати или лицензи:** като например санитарни или фитосанитарни сертификати, или лицензи за износ за целите на износа също биха могли да бъдат необходими.

5. Подготовка на документите за митническо освобождаване при внос в страната по местоназначение.

Когато вашите стоки достигнат страната по местоназначение, местните изисквания и процеси за внос ще се прилагат за вашия износ. Използвайте My Trade Assistant, за да установите тези изисквания, за да може да ги съгласувате с вашия купувач.

Препоръка:

- Понякога е възможна обработка преди пристигането, което означава, че можете да подадете съответните документи преди пристигането на стоките в страната, за която изнасяте.
- Трябва да се договорите с купувача кои документи трябва да бъдат подготвени от износителя и кои от купувача, който като вносител обикновено отговаря за митническото освобождаване и митата, както и данъците, и допълнителните мита.

Документи, които компетентните органи в страната по местоназначение биха могли да изискат

- **Търговска фактура** (със специфични изисквания към нейната форма и съдържание).
- **Опаковъчен лист**
- **Лицензи за внос** (автоматични или неавтоматични) за определени стоки.
- **Сертификати**, показващи, че вашият продукт отговаря на задължителните продуктови разпоредби, като здравни изисквания и изисквания за безопасност, етикетиране и опаковане.
- **Доказателство за преференциален произход** (т.е. EUR.1, EUR-MED, декларация за произход или удостоверение за произход), при условие че има преференциално търговско споразумение, което се прилага между ЕС и страната по местоназначение и вашите продукти отговарят на съответните правила за произход.
- **Сертификат за произход**, доказващ непреференциалния произход на вашия продукт:
    - Сертификат за (непреференциален) произход може да се изисква в случай на ограничения върху вноса на (определени) продукти от определени държави, прилагане на защитни търговски мерки или мониторинг на определен внос. Въпреки това, вносителят също може да поиска такъв сертификат за свои цели.
    - Сертификатите за произход обикновено се издават от местната търговска камара. В някои държави тази отговорност може да бъде възложена и на министерства или митнически органи.

Къде бихте могли да намерите допълнителна информация?

- Access2Markets и по-специално в My Trade Assistant
- Търговски камари
- Enterprise Europe Network
- **Експортни консултанти и банки**
- **Министерства или регулаторни органи** във вашата целева държава
- Изчерпателно ръководство за избрани търговски споразумения
- Основна информация за **икономическите отношения за вашата целева държава**

Източник на информацията: Guide for export of goods | Access2Markets (europa.eu)