



Modul 7 Cadrul legal privind procedurile de export a IMM, implementarea acordului de asociere și DCFTA

APA

asociația pentru
promovarea antreprenoriatului

Comerț exterior

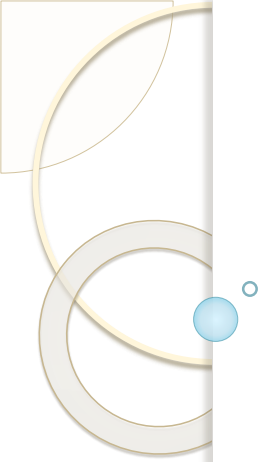
- Comerțul exterior este o tranzacție în care cel puțin una dintre părți este o persoană străină (fizică sau juridică)



Concept operațiuni export - import

Totalitatea operațiunilor de import și export de mărfuri și de servicii pe care le desfășoară părțile persoanele fizice și/sau juridice aparținând unui stat cu parteneri străini sau pe piețe străine.





IMPORT
EXPORT

Obiectul comerțului exterior

- produse;
- bani;
- valori mobiliare;
- lucrări și servicii;
- rezultatele activității intelectuale;
- informații.



Tipuri de operațiuni import - export

- directe (fără intermediari);
- indirecte (prin intermediari – broker, comisionar (în dreptul continental), agent (în dreptul anglo-saxon))



Participarea unei firme la comerțul internațional presupune următoarele avantaje:

- extinderea pieței
- sporirea profitului
- utilizarea mai bună a capacității de producție
- Îmbunătățirea potențialului de marketing (concurența internațională)
- consolidarea credibilității, activitatea comerțului internațional inspirând încredere.

Principiile tranzacțiilor de comerț exterior

- ***Principiul libertății comerțului***
- ***Principiul concurenței loiale***
- ***Principiul egalității juridice a părților***
- ***Principiul libertății convențiilor***
- ***Contractele de comerț internațional au putere de lege între părțile contractante***
- ***Principiul bunei-credințe***

Actele normative care reglementează activitatea comerțului exterior:

- Tariful Vamal
- Legea Nr. 1466 din 29.01.1998 cu privire la repatrierea mijloacelor banesti
- Legea Nr.1031-XIV din 08.06.2000 reglementarii de Stat a activitatii comerciale externe
- Legea Nr. 1163 din 26.07.2000 cu privire la controlul exportului, reexportului, importului
- Legea Nr. 440 din 27.06.2001 cu privire la zonele economice libere
- Legea Nr.186 din 24.04.2003 cu privire la evaluarea conformitatii produselor
- Legea Nr. 451 din 30.07.2001 privind reglementarea prin licențiere a activității de întreprinzător
- LEGE Nr. 1540 din 25.02.1998 privind plata pentru poluarea mediului
- Codul Vamal
- Codul Fiscal

Actele normative care reglementează activitatea comerțului exterior:

- Hotarirea Nr.1140 din 02.11.2005 pentru aprobarea Regulamentului de aplicare a destinațiilor vamale prevăzute de Codul vamal
- Hotarirea Nr. 1525 din 29.12.2007 cu privire la aprobarea Nomenclatorului marfurilor RM
- Hotarirea nr.478 din 22.04.2003 privind excluderea barierelor la exportul marfurilor
- Hotarirea Nr.600 din 14.05.2002 cu privire la aprobarea Regulamentului privind modul de declarare a valorii în vamă a mărfurilor
- Hotarirea Nr.1123 din 28.06.2006 cu privire la restituirea accizelor
- Hotarirea nr.287 din 11.03.2008 cu privire la restituirea taxei pe valoarea adaugata
- Hotarirea Nr.1073 din 19.09.2008 modul de trecere a mijloacelor de transport cu marfuri si pasageri peste frontiera
- Hotarirea Nr. 1599 din 13.12.2002 cu privire la regulile de origine a mărfurilor
- Hotarirea Nr.792 din 08.07.2004 despre aprobarea Regulamentului privind transportarea mărfurilor prin posturile vamale interne

Tratate internaționale:

- Codul Vamal Comunitar
- Convenția CMR
- Convenția TIR
- Norme de completare a Carnetului TIR
- Incoterms
- Convenția internațională privind armonizarea controalelor mărfurilor la frontieră
- Convenția privind admiterea temporară

Sursa: <http://vama.md/menu/acte-internationale.html>

Exportul

- **Exportul** exprimă ieșirea de pe teritoriul vamal al unei țări a mărfurilor și serviciilor.
Exportul implică încasări valutare.



Factori care determină decizia de a exporta

- **Avantaje**

- creșterea competitivității pe piața internă
- creșterea volumului vânzărilor
- reducerea dependenței de portofoliul inițial de clienți
- reducerea fluctuațiilor sezoniere
- creșterea productivității

Factori care limitează decizia de a exporta

- **Dezavantaje**

- costuri suplimentare: de personal, administrative, financiare, ambalare, promovare
- termene de plată mai lungi și risc de neplată mai mare
- subordonarea profiturilor pe termen scurt obținerii de câștiguri pe termen lung

Bariere în comerțul extern

Obstacole tehnice:

- Sub forma normelor sanitare si fitosanitare si se aplica bunurilor destinate consumului uman
- Normelor de securitate aplicate bunurilor cu destinatia consumului productiv
- Norme privind ambalare, marcare, etichetare.
- Limitarile valutare la export
- **Bariere ce intervin in procesul comunicarii**
- Personalitatea partenerului
- Lipsa de cunoastere in domeniul respectiv
- Emotivitatea

Exportul direct

Definiție - Există două părți: producătorul și clientul extern. Între compartimentul export și clientul extern se face un contract de vânzare internațională în numele și pe contul producătorului.

Avantaje:

- Se pot obține profituri mai mari deoarece nu există nimeni între cele două părți care să reducă marja profitului;
- Producătorul este în contact direct cu piața, putând modifica la timp produsele sale în funcție de schimbările la nivelul cererii externe;
- Își poate promova propria marfă.

Dezavantaje:

- Cheltuieli ridicare;
- Riscuri mari;
- Contruirea unor servicii profitabile pe activități internaționale.

Exportul indirect

Definiție - Presupune existența unui intermediar între producător și clientul extern.

Avantaje:

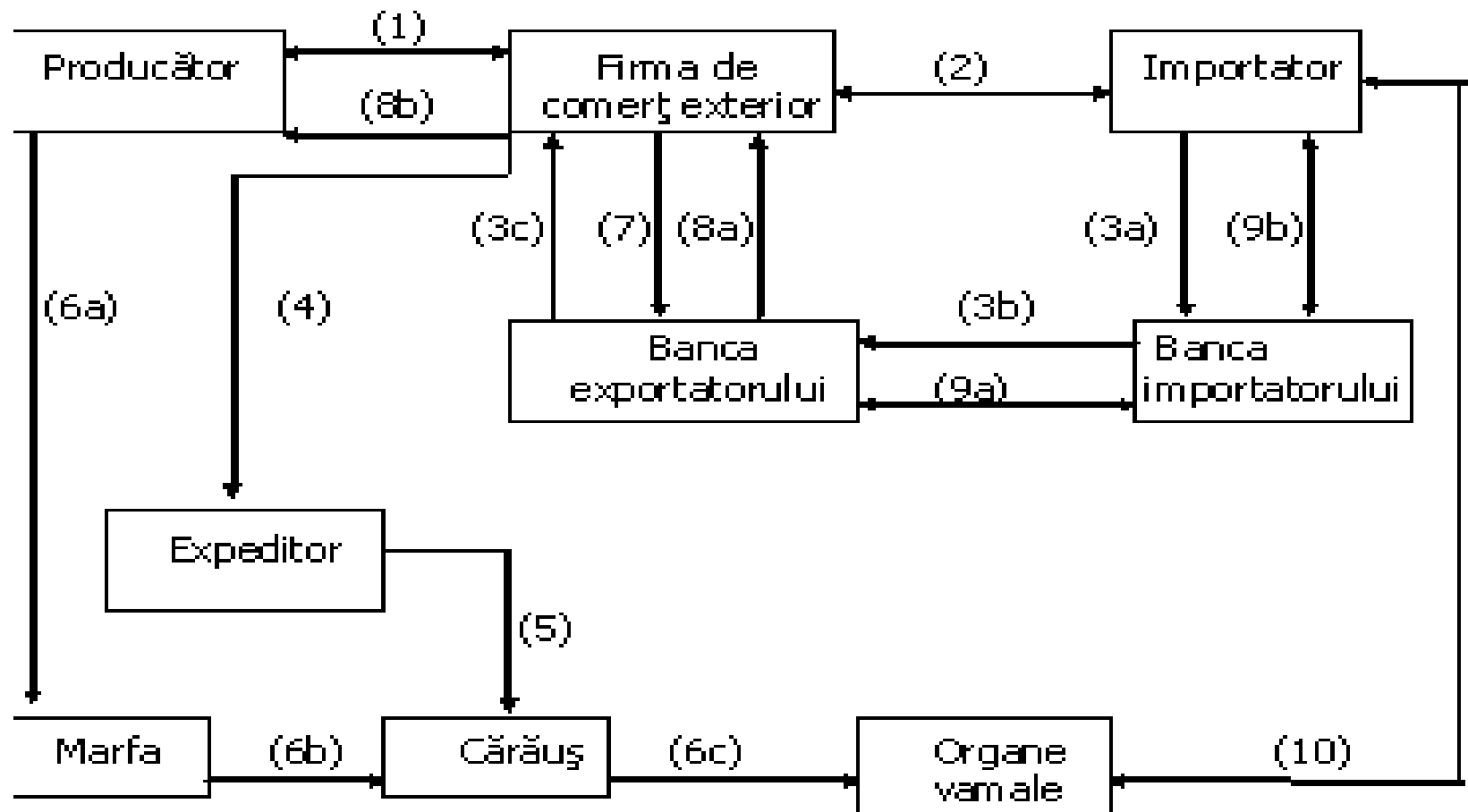
- Intermediarii cunosc bine piețele externe.
- Intermediarii au contracte gata stabilite pe piețele externe așa că pot să ofere debusee imediate pentru anumite produse,
- Reducerea riscurilor.

Dezavantaje:

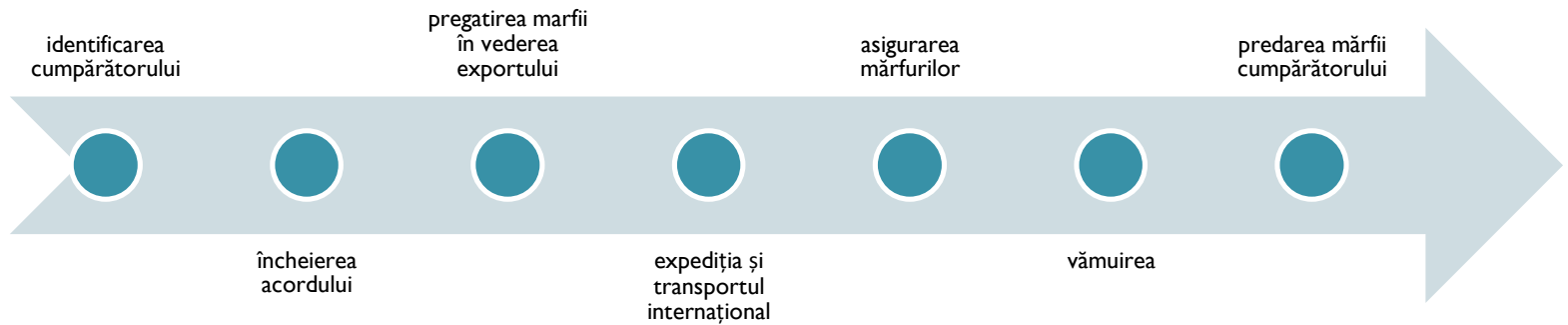
- Lipsa legăturii directe dintre producător și cumpărătorul real;
- Lipsa informației de pe piața cumpărătorului;
- Dependența de intermediar;
- Pierderea unei sume de bani în favoarea sa.

Mecanismul tranzacției de import/export-participant, raporturi, documente

Derularea operațiunii de export-import



Etapele procesului de livrare internațională a mărfii



Pregătirea mărfii pentru export

- Căutarea clientului pentru oferta Dvs.,
- Negocierea,
- Încheierea contractului,
- Pregătirea mărfii conform cerințelor,
- Pregătirea documentelor de însoțire,
- Căutarea mijlocului de transportare...



Tipuri de ofertă

- *Oferta ferma* presupune un angajament unilateral din partea vânzătorului sau a cumparatorului (comanda).
- *Oferta facultativa* poate avea si functia de promotie, de informare a clientilor potentiali despre avantaje si functie de prospectare (când importatorul printr-o cere de oferta urmareste cunoasterea conditiilor în care partenerii potential ofera marfa vizata)

Oferta acceptata

- Oferta acceptata constituie un contract încheiat.
- Pentru a putea fi considerată ofertă, propunerea de contractare trebuie să îndeplinească următoarele condiții cumulative:
 - ***Oferta trebuie să fie fermă;***
 - ***Să fie precisă și completă;***
 - ***Să fie adresată uneia sau mai multor persoane determinate.***

Acceptarea ofertei:

- poate fi expresă (scrisă, verbală sau printr-un gest – în cazul licitațiilor publice)
- tacită.



Documente necesare operatiunii de export:

- Contractul de export;
- Invoice, factura;
- CMR (scrisoare de transport);
- Polita de asigurare;
- Certificatul de origine;
- Certificatul de calitate;
- Declaratia de conformitate;
- Avizele sanitare;
- Alte documente derulatorii: cerere de deschidere a unui acreditiv, declaratie vamala.



Metodologia elaborării contractelor internaționale de vânzare cumpărare

Contractul de vânzare-cumpărare



✓ Codul civil al R. Moldova menționează la art.208 că „actul juridic poate fi: încheiat verbal și în scris”

✓ art. 210 Cod civil care impune forma scrisă pentru actele încheiate între părți, atunci când valoarea obiectului actului juridic depășește 1000 de lei, rezultă că contractele comerciale internaționale trebuie să fie încheiate în formă scrisă.



Cine elaborează proiectul de contract?

În practica arbitrală de comerț internațională s-a arătat că, în cazul în care, pe parcursul negocierilor, se întocmește un proiect de contract, această operațiune cade, conform uzanțelor, în sarcina furnizorului mărfurilor (vânzătorului).

Principiile de bază de întocmire a contractelor de vânzare-cumpărare

КОНТРАКТ - это окончательный документ, регламентирующий будущую сделку, все аспекты которой уже на преддоговорной стадии полностью и в деталях согласованы сторонами.

ПРИНЦИП 1: Условия контракта не должны противоречить императивным нормам применимого права; права стран контрагентов; права места исполнения судебного или арбитражного решения.

ПРИНЦИП 2: Условия контракта должны детально регламентировать права и обязанности сторон.

ПРИНЦИП 3: Формулировки и содержание статей контракта должны в точности соответствовать своей сути.



Не допускайте возможности двойного толкования тех или иных условий контракта

ПРИНЦИП 4: Готовьте проект контракта самостоятельно, “под себя”, интересы партнера лишь учитываете

Conținutul contractelor comerciale internaționale

Conținutul clauzelor necesare:

- *Clauza privind părțile contractante.*
- *Clauze referitoare la obiectul contractului.*
- *Clauze referitoare la cantitatea mărfii.*
- *Clauze referitoare la calitate.*
- *Clauze referitoare la reclamațiile de cantitate și calitate.*
- *Clauze ce vizează ambalarea și marcarea.*
- *Clauze prin care se stabilesc obligația de livrare a mărfii și termenele de livrare.*
- *Alte clauze prin care se reglementează diverse aspecte privind livrarea mărfii.*
- *Clauze cu privire la expediția, transportul și asigurarea mărfii în timpul transportului.(INCOTERMS)*
- *Clauze referitoare la obligația de preluare a mărfii.*
- *Clauze referitoare la preț.*

Principalele elemente ale contractului sunt:

- **Obiectul contractului:** denumirea partilor, descrierea marfurilor, cantitatea, calitatea și ambalajul;
- **Pretul:** fix sau determinabil, riscul valutar precum și clauzele valutare, riscurile de pret și eventualele reduceri de preț;
- **Condițiile de livrare:** Incoterms. Sunt 4 clase de livrare: E, F, C, D.
- **Modalitatea de plată:** prin ordine de plată, prin incasso documentar, acreditiv documentar;
- e. **Alte clauze.**



Clauze asiguratorii

- ***Clauzele valutare***
- ***Clauze de recalculare sau de revizuire a prețului***
- ***Clauze de postcalculare a prețului.***
- ***Clauza de hardship*** (sau de impreviziune)
- ***Clauza de forță majoră***

Principiile efectelor contractelor comerciale internaționale

- ***principiul forței obligatorii (pacta sunt servanda)*** reglementat de art. 668 alin. 1 și 3, Cod Civil al R.M.
- ***principiul irevocabilității*** (art.668 alin. 3, Cod Civil al R.M)
- ***principiul relativității efectelor*** art. 668 alin. 2, Cod Civil al R.M.



Riscurile în contractele comerciale internaționale

- Economice (valutare și nevalutare)
- politico-administrative (de ex., blocada economica, conflictele militare, embargoul, insurecția, adoptarea de măsuri restrictive antidumping sau alte masuri de protecție a concurenței etc.)
- evenimente naturale (cutremure, inundații sau alte calamități)

Executarea contractelor comerciale internaționale

- ***Executarea voluntară în natură a obligațiilor contractuale***
- ***Executarea silită în natură a obligațiilor contractuale***



Răspunderea contractuală în comerțul internațional

În contractele comerciale internaționale fapta ilicită constă în:

- neexecutarea de către debitor a obligațiilor contractuale;
- executarea acestor obligații într-un mod necoresunzător;
- executarea lor cu întârziere



Modalități de transportare

| Mod de transport | Avantaje | Dezavantaje |
|-------------------------|---|--|
| Rutier | + livrare din "poartă în poartă"; + accesibilitate mare + rapiditate | - capacitate de transport limitată; - cost ridicat - sensibilitate la condițiile meteo |
| Feroviar | + distanțe mari + cost scăzut + capacitate mare de transport | - probleme privind deteriorarea mărfii pe parcursul transportului; - livrare incompletă; - rapiditate scăzută. |
| Aerian | + rapiditate foarte mare + frecvență scăzută a problemelor legate de deteriorarea mărfurilor | - cost ridicat - capacitate de transport mică - varietate mică a produselor acceptate |
| Naval | + cost scăzut + distanțe foarte mari + capacitate de transport mare | - rute și orare limitate - viteză mică - sensibilitate la cond. meteo |

Adițional la documentele menționate mai sus

- se vor prezenta și unele acte furnizate de către **transportator**. Acestea sunt: copia pașaportului tehnic al mijlocului /mijloacelor de transport, copia permisului de conducere a șoferului și după caz – carnetul TIR (un document specific de tranzit care garantează achitarea taxelor și accizelor pentru mărfurile transportate în limitele și condițiile stabilite de convenția TIR).

Structura contractelor comerciale internaționale

1. Denumirea contractului

2. Preambul

3. Obiectul contractului

**4. Prețul mărfii și suma
contractului**

5. Condițiile și termenii de livrare

6. Calitatea mărfii

7. Condiții de plată

8. Transmiterea mărfii

9. Garanții și reclamații

**10. Ambalajul și
marcarea mărfii**

**11. Responsabilitățile
părților**

**12. Condiții de forță
majoră**

13. Asigurarea

14. Arbitrajul

15. Alte condiții

16. Rechizitele părților

Denumirea contractului

Denumirea contractului trebuie întocmai să coincidă cu caracterul juridic al afacerii (de vânzare-cumpărare, asigurare, transport,



Preambul

include:

- **data încheierii contractului;**
- **locul încheierii (orașul, țara);**
- **părțile contractante.**

Obiectul contractului

Se indică:

- Tipul mărfii
- Calitatea
- Caracteristicile
- Greutatea
- Volumul
- Dimensiunea
- Modul de conditionare
- Ambalajul de expeditie



Полусапожки

Код 852.702.034

Полусапожки из гладкой кожи от Jempu – с восхитительным эффектом «пэтчворк» и ручной прострочкой. С застежкой на молнию с внутренней стороны и пряжкой с внешней стороны. Резинки с обеих сторон гарантируют вам еще больше комфорта. Внутренняя отделка из текстиля, мягкая стелька. Нескользящая полиуретановая подошва. Высота голенища ок. 10 см. Широкий каблук высотой ок. 25 мм. Полнота Н.

Размеры 4,5, 5, 5,5, 6, 6,5, 7, 7,5, 8

Цвета коричневый, черно-бордовый

Материал 100% гладкая кожа

Увеличительное стекло ►

Prețul mărfii și suma contractului

Valuta

Este necesar de specificat valuta care va servi la achitarea pentru obligațiunile contractuale

Suma totala a contractului

În contract se indică nu doar suma concretă, dar și tipul cheltuielilor care alcătuiesc această Sumă: (de exemplu; cheltuieli de marcare, cheltuieli de transport....)

Prețul de bază

Prețul și componentele acestuia trebuie să corespundă cu tipul de condiție de livrare, de ex. pentru condiția de livrare “CIF”, suma totală a contractului trebuie să fie constituită din prețul mărfii, cheltuielile de navlu și asigurare.

Condițiile și termenii de livrare

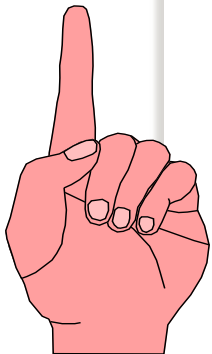
**Condiții
obligatorii**



*Această clauză trebuie să prevadă
mecanismul de transmitere a mărfii
de la vânzător la cumpărător*

Calitatea mărfii

- ✓ Nivelul tehnic și calitatea mărfii livrate
- ✓ Entitatea care efectuează expertiza calității
- ✓ Denumirea și caracteristica succintă a documentului ce confirmă calitatea mărfii



Condițiile contractului privind calitatea mărfii poartă un caracter individual în dependență de specificul mărfii livrate

Condiții de plată

Este una din componentele cele mai importante ale contractului. Stabilirea lor corectă reduce riscul unor eventuale pierderi financiare din cauza unor parteneri fără scrupule.

În acest compartiment se include:

- ✓ tipul de decontări;
- ✓ modalitatea achitării;
- ✓ termenul de achitare.

Garanții și reclamații

În acest compartiment se include:

1. Volumul garanției;
2. Termenul garanției;
3. Termenul prezentării reclamațiilor;
4. Modalitatea de soluționare a reclamațiilor etc.;

Răspunderea pentru împachetarea neconformă

Condițiile contractului în privința marcării mărfii conține:

1. Conținutul marcajului;
2. Ordinea marcării;
3. Răspunderea în privința marcării în conformitate cu necesitatea



Regimul vamal






Controlul vamal se efectuează prin următoarele forme:

- verificarea documentelor și informațiilor prezentate în scopuri vamale;
- controlul fizic al mărfurilor și mijloacelor de transport;
- controlul corporal ca o formă excepțională de control vamal;



Controlul vamal se efectuează prin următoarele forme:

- supravegherea vamală;
- controlul teritoriilor și spațiilor unde se pot afla mărfuri și mijloace de transport supuse controlului vamal sau unde se pot desfășura activități supuse supravegherii vamale;
- controlul ulterior prin reverificarea declarațiilor vamale și prin audit postvămire”.



Pentru confirmarea valorii în vamă a mărfurilor importate, declarantul este obligat să prezinte organului vamal următoarele acte:

- contractul aferent tranzacției de import și acordurile adiționale la el (în cazul în care acestea au fost încheiate);
- factura (invoce) sau, în cazul tranzacțiilor condițional valorice, proforma factura (proforma invoce);
- documentele bancare de plată sau alte documente de plată, în cazul achitării prealabile;
-



Pentru confirmarea valorii în vamă a mărfurilor importate, declarantul este obligat să prezinte organului vamal următoarele acte:

- documentele de transport care au însoțit marfa: CMR (scrisoarea de trăsură internațională), Carnetul TIR, Declarația de tranzit (T_1), Air bill (fraht), bill of lading (conosament maritim), Scrisoarea de trăsură pentru transportul internațional de mărfuri pe cale ferată;
- contractul (comanda) de acordare a serviciilor de transportare sau factura de expediție în cazul în care se impun, potrivit condițiilor de livrare;
- polița sau contractul de asigurare a mărfurilor, în cazul în care acestea au fost asigurate fie potrivit condițiilor de livrare, fie la inițiativa declarantului

1. PROCEDURI PREVAMALE

1.1. Pregătirea documentelor și înregistrarea Exportatorului la SV

1.1.1. Cerere de înregistrare
1.1.2. Certificatul de înregistrare a întreprinderii
1.1.3. Codul teritorial (eliberat de Biroul Național de statistică
.1.4. Extrasul de la Camera de Înregistrare

1.2. Pregătirea documentelor referitoare la marfă

1.2.1. Contractul de export-import
1.2.2. Factura comercială (Invoice)
1.2.3. Copia licenței

1.3. Colectarea informației privind transportul

1.3.1. Controlul documentelor și a stării tehnice bună a automobilului și a remorcii
1.3.2. Perfectarea și controlul Scrisorii de trăsură (CMR).
1.3.3. Prezența carnetului TIR
1.3.4. Controlul documentelor șoferului (ilor)

1.4. Perfectarea certificatelor

1.4.1. Certificatul de origine
1.4.2. Certificatul de conformitate
1.4.3. Certificatul fitosanitar
1.4.4. Certificatul igienic

1.5. Perfectarea declarației vamale

1.5.1. Contractarea declarantului (brokerului vamal)
1.5.2. Depozitarea provizorie a mărfurilor și mijloacelor de transport
1.5.3. Completarea declarației vamale
1.5.4. Calcularea drepturilor de export pentru mărfurile și mijloacele de transport declarate

Schema 2: Algoritm (succesiunea) efectuării procedurilor prevamale

Procedura 1.1. Pregătirea documentelor și înregistrarea Exportatorului la Serviciul Vamal.

- Pentru o întreprindere care intenționează să exporte este necesar să se înregistreze în calitate de agent economic care efectuează tranzacții externe. Pentru aceasta potențialul Exportator va prezenta la unul din birourile vamale:
 1. Cerere de înregistrare
 2. Certificatul de înregistrare a întreprinderii
 3. Codul teritorial (eliberat de Biroul Național de statistică)
 4. Extrasul de la Camera de Înregistrare.

Procedura 1.2. Pregătirea documentelor referitoare la marfă

- Această procedură include pregătirea de către Exportator a următoarelor documente:
 1. Contractul de export-import
 2. Factura comercială (Commercial Invoice)
 3. Copia licenței (pentru exportul de mărfuri licențiate).

Procedura 1.3 Colectarea informației privind transportul.

Pregătirea documentelor privind transportul, de regulă, se face de întreprinderea de transport (sau de expeditor). Însă în practică, în special la transportul auto, documentele necesare prezentate de transportator sunt controlate și completate de Exportator în prezența reprezentantului transportatorului (șoferului).

- **Procedura 1. Controlul documentelor și a stării tehnice bună a automobilului și a remorcii** (posibilitatea de sigilare, funcționarea utilajului frigorific etc.).

Atenție!

- Această procedură, la prima vedere, destul de simplă poate crea probleme destul de complicate, mai ales când exportul se face cu propriul transport sau cu autocamioane administrate și însoțite de reprezentantul Exportatorului. De exemplu, omiterea introducerii numărului de înmatriculare al remorcii în unul sau câteva documente privind marfa sau transportul va face imposibilă trecerea legală a frontierei de stat.

Procedura 1.3 Colectarea informației privind transportul.

- **Procedura 2. Perfectarea și controlul Scrisorii de trăsură (CMR).** Scrisoarea de trăsură (CMR) este prevăzută de Convenția cu privire la contractul transport al încărcăturilor pe calea auto (Geneva, 12.05.56) și prezintă dovezi (i) privind încheierea contractului de transport în traficul rutier internațional de mărfuri și de primire a mărfii de către transportator.
- **Procedura 3. Prezența carnetului TIR.** Carnetul TIR (prevăzut de Convenția cu privire la transportul internațional de încărcături sub acoperirea carnetului TIR (Geneva, 14.11.75) este document cu valoare care garantează plata taxelor vamale a mărfurilor transportate în regim TIR până la suma de 50 mii USD.
- **Procedura 4. Controlul documentelor șoferului (ilor).**

Atenție!

- Transportul anumitor mărfuri (de exemplu, alcool și tutun, precum și derivatelor acestora) este complet interzisă sub acoperirea carnetului TIR.
- Este necesar de avut în vedere, că în unele cazuri, mai ales când se va trecere frontierele statelor situate la est de Moldova (Ucraina, Rusia, Belarusi), organele vamale și alte organe de frontieră pot să ignore parțial sau total prevederile Convenției nominalizate.
- Deoarece carnetul TIR poate fi costisitor pentru transportare unor mărfuri relativ ieftine și în cantități mari, statele vecine interesate încheie acorduri speciale privind tranzitul și destinația. Astfel, Moldova face schimb de autorizații de tranzit și destinație cu Ucraina.

Procedura 1.4. Perfectarea certificatelor.

- Procedura în cauză include pregătirea și prezentarea mostrelor, precum și a documentelor necesare pentru obținerea următoarelor certificate:
 - **cu caracter obligatoriu** de prezentare la vămuirea mărfii destinate exportului -, Certificatul de conformitate, Certificatul fitosanitar sau Certificatul veterinar
 - **cu caracter opțional (neobligatoriu)** - Certificatul de origine, Certificatul igienic, Certificatul de calitate al producătorului (exportatorului).

Perfectarea declarației vamale

- **Contractarea declarantului (brokerului vamal)**
- ❖ **Brokerul vamal** este persoana juridică, înregistrată în conformitate cu legislația, care deține autorizație pentru activitate de broker vamal, eliberată de Serviciul Vamal, și care, în numele și pentru terțe persoane, declară mărfurile, le prezintă pentru vămuire, efectuează și alte operațiuni vamale (Codul Vamal, art.162(1). Brokerul vamal este în drept să efectueze, în numele și pentru terțe persoane (Exportatori), orice operațiuni de mediere în domeniul vamal (Codul Vamal, art. 164(1). Brokerul vamal activează în baza Autorizației de broker vamal eliberată de Serviciul Vamal.

Perfectarea declarației vamale

- Depozitarea provizorie a mărfurilor și mijloacelor de transport
- Completarea declarației vamale
- Calcularea drepturilor de export pentru mărfurile și mijloacele de transport declarate.

II. Procedurile vamale

- **Plasarea mărfii și a mijloacelor de transport sub supraveghere vamală**
 - **Prezentarea pachetului de documente necesar**
 - **Plasarea mărfii și a mijloacelor de transport sub regim vamal de export**
 - **Achitarea drepturilor de export**

Controlul vamal

- **Controlul corespunderii mărfii și a mijloacelor de transport**
- **Efectuarea expertizelor și a altor operațiuni de vămuire**
- **Lichidarea obiecțiilor și introducerea modificărilor**

Definitivarea vămii

- Însemnări vamale în documente
- Sigilarea transportului
- Punerea în circulație a transportului încărcat

Recomandare

- Pentru mai multe produse agricole termenul de vămuire de până la trei zile poate fi considerat prea mare. În această situație Exportatorul poate solicita perfectarea documentelor concomitent cu încărcarea transportului, cu prezentarea ulterioară a acestuia din urmă. Astfel, termenul de vămuire poate fi micșorat până la o zi lucrătoare.

Particularități la exportul de produse horticoale în stare proaspătă pe piața Rusiei

- Fiecare unitate de transport încărcată cu marfă la export va fi însoțită de următoarele documente cu caracter obligatoriu:
 1. Copia Contractului de export-import
 2. Invoice (Factura comercială)
 3. CMR
 4. Carnet Tir
 5. Certificatul fitosanitar
 6. Certificatul de origine CT-1

Particularități la exportul de produse horticole în stare proaspătă pe piața Rusiei

- Copia Declarației vamale cu ștampila originală a organului vamal
 1. Certificatul Inspectoratului de Stat pentru Semințe (originalul)
 2. Certificat privind respectarea regulilor de utilizare a produselor de uz fitosanitar și a fertilizanților (originalul)
 3. Actul de inspecție a încărcăturii (Акт досмотра груза фитосанитарным инспектором) în original.
- Fiecare unitate de transport încărcată cu marfă la export va fi însoțită, de asemenea, de următoarele documente cu caracter opțional (neobligatoriu):
 - Certificatul de conformitate (copia cu ștampilă originală)
 - Certificatul igienic
 - Adeverința de calitate (pentru transport pe cale ferată).

III. Procedurile postvamale

includ întreg spectrul de operațiuni efectuate de către Exportator de la finisarea vămuirii și până la finisarea tranzacției de export.

- **Procedura 3.1. Monitorizarea transportării mărfii către Importator Procedura 3.1.1. Informarea Importatorului referitor la expedierea mărfii**

Exportatorul va informa Importatorul despre (i) expedierea mărfii și termenul orientativ de sosire a transportului, (ii) sursele de comunicare cu transportatorul și expeditorul, (iii) graficul real de deplasare a transportului (iv) alte informații importante specifice acestei tranzacții.

III. Procedurile postvamale

- **Procedura 3.1.2. Confirmarea de către Importator a sosirii mărfii**

Confirmarea Importatorului referitor la sosirea mărfii și vămuirea acesteea în vama Importatorului este o procedură pur formală, care însă semnalizează începerea procedurii de transmitere-recepționare reală a mărfii.

- **Procedura 3.1.3. Transmiterea mărfii Importatorului**



Monitorizarea încasărilor

- Monitorizarea încasărilor va include:
 1. monitorizare încasărilor pentru marfa livrată
 2. recuperarea taxei pe valoare adăugată (TVA) aferente exportului

Incoterms[®] – set de norme

- Prin utilizarea Incoterms[®] -lui în cadrul unui contract cu privire la vânzarea și livrarea mărfii vor fi întreprinse următoarele stipulări fundamentale:

- când figurează marfa ca livrată?
- cine aranjează și achită transportarea și prestațiile secundare?
- cine suportă riscul, dacă vre-un pas în parte nu a putut fi întreprins?
- cine suportă riscul transportării (pierderii sau pagubei)?

- Consecințele ce reiesă din violările unui contract vor fi reglementate exclusiv prin contractul de cumpărare, prin urmare, prin intermediul dreptului ce urmează a fi aplicat în contract. Incoterms[®] nu conțin careva stipulări referitoare la consecințele ce reiesă dintr-un comportament neregulat (anormal). Incoterms[®], de asemenea, nu definește sancțiuni pentru careva cazuri în parte.

Incoterms® – funcțiile de bază și funcțiile secundare

- Funcțiile de bază ale Incoterms® -lui se referă la
 - Determinarea trecerii cheltuielilor
 - Determinarea trecerii riscurilor

Incoterms® – funcțiile de bază și funcțiile secundare

- Prin funcțiile secundare ale Incoterms® -lui se va ține cont de următoarele aspecte:
 - Obligația pentru împachetare și inspecție
 - Obligația pentru achiziționarea încăperii pentru bagaje
 - Obligațiile de informare (spre exemplu, despre încăperea rezervată pentru bagaje)
 - În cazul dat acoperirea unei asigurări de transportare
 - Obligația formalităților de expediere la export și la import și prin aceasta, de asemenea riscul posibilității de realizare și suportul cheltuielilor în legătură cu de acesta
 - Obligația pentru achiziționarea documentelor
 - În cazul dat deblocarea necesară a siguranței

Incoterms® 2020

• Odată cu versiunea nouă, Incoterms® -ul se ajustează evoluțiilor din practică comerțului internațional. Factorii de influență sunt în special:

- creșterea pronunțată și dezvoltările avansate în domeniul mijloacelor de transport cu containere și în general a tehnicilor de transportare
- Necesitatea, în creștere continuă, pentru documentația în format electronic
- Cerințele de securitate în creștere continuă
- Necesitatea în creștere, de a folosi Incoterms® -ul, de asemenea, și la livrările naționale

Schimbări cheie în Incoterms 2020

- Prevederile Incoterms au fost deja modificate de mai multe ori pentru a se adapta standardelor actuale și practicilor comerciale. S-a acceptat ca regulile comerciale să fie revizuite la fiecare 10 ani. Până recent am folosit standardul Incoterms 2010, iar din ianuarie noul standard Incoterms 2020 a intrat în vigoare.



Schimbări cheie în Incoterms 2020

- – ordinea regulilor propuse de ICC a fost modificată astfel încât în Incoterms 2020 regula DAP a fost plasată mai devreme, înaintea regulii DAT anterioare,
-
- – înlocuirea condițiilor DAT (livrare la terminal) existente prin DPU (livrare la locul descărcării). Regulile rămân aceleași, doar denumirile s-au schimbat. Acest lucru este pentru a evidenția faptul că terminalul nu este singurul loc potrivit pentru livrarea mărfurilor / expedierilor,
-

Schimbări cheie în Incoterms 2020

- – modificarea regulii CIF prin introducerea unui nou mod de determinare a nivelului aplicabil de acoperire a asigurării;
-
- – modificarea regulii FCA – Incoterms 2010, cu condiția ca vânzătorul să fie obligat să furnizeze cumpărătorului dovada de livrare a mărfurilor (document de transport). Incoterms 2020 completează acest lucru prin faptul că, atunci când cumpărătorul a solicitat transportatorului să emită un document de transport în care să precizeze că mărfurile au fost încărcate către vânzător, vânzătorul este obligat să furnizeze cumpărătorului un astfel de document.

Unele sugestii privind acțiunile Exportatorului

- Informați-vă complet în privința cerințelor de calitate și ambalaj ale Importatorului.
- Exportați produse agricole numai sortate sub supravegherea proprie.
- Lichidați sau comercializați pe piața internă (inclusiv și pentru producția animalieră) produsele sortate ce nu corespund calității solicitate de Importator.

Unele sugestii privind acțiunile Exportatorului

- Asigurați-vă cu certificat de calitate ce corespunde calității reale a produsului.
- Informați-vă în privința barierelor tarifare și netarifare existente în țara Importatorului pentru produsele exportate și încercați să le evitați.
- Informați-vă în privința preferințelor existente pentru produsele agricole din Moldova în țara Importatorului și luați-le în calcul.
-

Unele sugestii privind acțiunile Exportatorului

- Studiați prețurile pe piața Importatorului și calculați costurile tranzacției de import. Mențineți o ofertă de preț rezonabilă pentru Importator.
- Calculați eficiența tranzacției de export reieșind din costurile și cheltuielile proprii.
- Informați-vă și asigurați-vă în privința riscurilor de țară.

| <i>Riscurile Exportatorului</i> | <i>Oportunități de combatere a riscurilor</i> |
|--|--|
| 1. Riscul scăderii naturale | 1. Clauză în contractul de export-import privind modul, locul, timpul și mărimea scăderii naturale |
| 2. Riscul de cântărire (diferențe de cântare la Exportator și Importator) | 2. Clauză fermă în contractul de export-import privind locul și timpul determinării cantității produsului exportat |
| 3. Riscul de pierdere totală sau parțială a produsului agricol (în cazul exportului din cont propriu a produselor ușor alterabile) | 3. Elaborarea modului de acoperire a pierderilor și introducerea în calculul costurilor tranzacției de export a unor cheltuieli de rezervă (5-20%) |

| <i>Concurenții</i> | <i>Punctele puternice</i> | <i>Punctele slabe</i> | <i>Acțiuni</i> |
|---|--|--|--|
| <p>Concurentul X (poate fi atât companii concrete, cât și Exportatori din anumite țări)</p> | <p>1. Costuri mai mici pentru produsele destinate exportului</p> <p>2. Capacități manageriale mai puternice</p> <p>3. Plata pentru Export poate fi încasată în valuta națională a Importatorului</p> | <p>1.Importul nu este scutit de taxe vamale</p> <p>2.Cheltuieli de transport mai mari</p> <p>3.Taxe vamale de import mai înalte</p> <p>4.Certificatele autohtone nu sunt confirmate în țara Importatorului</p> | <p>1. Acțiuni de folosire eficientă a slăbiciunilor concurenților</p> <p>2. Măsuri de îmbunătățire a ambalajului</p> <p>3. Instruirea persoanelor responsabile de export</p> |

Autoevaluarea Exportatorului

va include următoarele probleme majore:

- experiența companiei și a personalului ei
- fezabilitatea prețului de export comparativ cu prețul de cost
- volumul potențialului total al exportului, inclusiv pentru o tranșă separată
-

Autoevaluarea Exportatorului


va include următoarele probleme majore:

- posibilitatea de export în credit, inclusiv prin așa instrumente ca acreditivul sau scrisoare de garanție bancară
- posibilitățile de acordare a serviciilor suplimentare Importatorului (transport, asigurare, consultații etc.)



Informații utile:

- <http://www.customs.gov.md>
- <http://miepo.md>
- <https://chamber.md>
- <https://www.transport.md/>



“Succesul în afaceri presupune
pregătire, disciplină și multă muncă.
Dacă nu ești speriat de aceste lucruri,
oportunitățile sunt mereu foarte mari”

-

David Rockefeller



Succese în afaceri !