

Схема построения работы российского экспортёра в Евросоюзе.

Если принимается положительное решение по использованию комплексной логистической услугой с применением специальных таможенных процедур в ЕС (см. Предложение к экспортёрам, пояснение к предложению), то необходимо следовать следующим рекомендациям.

1. Участники схемы

- экспортёр (Ваша российская компания-экспортёр)
- покупатели Вашего товара, юридические лица Евросоюза
- импортёр по экспортной сделке с Вашим предприятием-экспортёром – учреждённая Вами европейская компания (юридическое лицо Эстонии)

2. Общее описание схемы.

2.1. Предконтрактная стадия.

2.1.1. Учредить свою эстонскую фирму

2.1.2. Определить покупателей в Евросоюзе для сделок с Вашей эстонской фирмой; цены, по которым Ваша эстонская фирма будет осуществлять продажи; объемы поставок, порядок расчётов между эстонской фирмой и европейскими покупателями.

2.1.3. Установить в своих контрактах между европейскими покупателями и Вашей эстонской фирмой условия поставки DDP (Incoterms 2010).

2.1.4. Проложить маршрут доставки товара таким образом, чтобы он проходит через Эстонию

2.2. Контрактная стадия.

2.2.1. Ваше предприятие-экспортёр заключает договор купли-продажи с учрежденной Вами эстонской фирмой и осуществляет экспортные поставки товара из России на неё.

2.2.2. Ваша эстонская фирма заключает договоры продажи с конечными европейскими покупателями и от своего имени эстонская фирма производит продажу товара конечным покупателям в странах Евросоюза.

2.2.3. Составляются договора:

а) Договор купли продажи (экспортный контракт) между Вашей эстонской фирмой и российским предприятием-экспортёром.

б) Договора об услугах комплексного экспедиционного обслуживания, по которым Ваша эстонская фирма заказывает все услуги логистики, транспорта, склада и т.п. с соответствующими логистическими операторами Евросоюза.

в) Договора купли продажи (внутриевропейские поставки) между Вашей эстонской фирмой и клиентами в ЕС

3. Описание логистики поставок.

3.1. Товар от Вашего предприятия (РФ) отгружается в Вашу эстонскую фирму.

3.2. Поступившая товарная партия выгружается на таможенный склад (ТС) в Эстонии.

3.3. По получению заявки от Вашего предприятия на продажу конкретному юридическому лицу в Евросоюзе конкретной партии товара с ТС, уточнения цены, объема и порядка расчётов, Ваша эстонская фирма производит продажу и отгрузку товара.

3.4. Отгрузка заказанной товарной партии производится в адрес юр.лица ЕС с таможенного склада в Эстонии по специальной таможенной процедуре, при которой товар

является выпущенным в свободное обращение в Евросоюзе, а НСО (НДС) при этом не оплачивается.

3.5. По прибытию товарной партии в адрес заказчика юр.лица ЕС, последний должен подтвердить прибытие товара на транспортных документах и соответствующие экземпляры с отметками представить в Вашу эстонскую фирму.

РЕЗЮМЕ.

1. Для реализации схемы поставок экспортной продукции Вашего российского предприятия в Европейский Союз используется учреждённая Вами европейская (эстонская) фирма, на которую производятся продажи и отгрузки продукции Вашего предприятия с дальнейшей её поставкой фирмам-покупателям в ЕС по Вашему поручению и под Вашим контролем
2. Вы самостоятельно проводите переговоры с конечным импортёром в Европе и согласовываете контрактную цену.
3. Если же предполагается прибытие одной партии, которая будет в последствии расходиться мелким оптом по различным импортёрам в странах ЕС, то очевидно завершить перевозку от экспортёра на таможенном складе Вашей эстонской фирмы, а потом доставлять партии товара конечному покупателю.
4. Для решения вопроса об использовании или отказе от предлагаемой схемы, российскому экспортеру следует рассчитать экономику поставок с учётом затрат на все процедуры оформления в ЕС и содержания своей эстонской фирмы; а также дополнительные расходы, вытекающие из реализации предлагаемой схемы и принять взвешенное решение.

С уважением,
Сергей Кудрявцев
+372 53442965, +7(911)3551039
E-mail: sergei@erpp.ee