



ТОРГОВОЕ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО
РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
В КОРОЛЕВСТВЕ
НИДЕРЛАНДОВ

АЗБУКА ЭКСПОРТЕРА

ИЮНЬ 2021



Оглавление

1. Приветственное слово	3
2. Основные факты о Нидерландах.....	4
3. Текущая экономическая ситуация в Нидерландах.....	5
4. Взаимная торговля с Российской Федерацией	6
5. Перспективные направления для экспорта.....	7
6. Как сертифицировать свой товар	9
7. Как открыть юридическое лицо или представительство в Нидерландах	10
8. Таможенный режим	12
9. Налогообложение	13
10. Деловой этикет, обычаи делового общения в Нидерландах	14
11. Приложения	15
<i>А. Как найти импортера: перечень основных дистрибьюторов и торговых сетей</i>	<i>15</i>
<i>В. Как представить свою продукцию: перечень основных выставок</i>	<i>17</i>
12. Контактная информация Торгпредства	19

1. Приветственное слово

Представляем Вашему вниманию «Азбуку экспортера». Брошюра создана с целью описать и структурировать процесс выхода компании на рынок Королевства Нидерландов.

Ключевым элементом экономики страны является сильная внешнеэкономическая направленность и глубокая интеграция в глобальные производственные цепочки. По данным Центрального бюро статистики Нидерландов (далее – CBS) порядка 55% импортируемых товаров реэкспортируется, 31% подвергается переработке и дальнейшему экспорту и только 14% остается в стране для внутреннего потребления.

Основными отраслями специализации Нидерландов являются сфера услуг (логистика, финансовые услуги, туризм, шельфовые проекты), оптовая и розничная торговля, инновационный АПК, химическая, фармацевтическая, медицинская и радиоэлектронная промышленность, машино- и судостроение. Активно развиваются инновационные технопарки в области био- и информационных технологий, химии и мехатроники.

Нидерланды играют важную роль в мировой экономике благодаря высокому уровню развития портовой и аэропортовой инфраструктуры и высоким компетенциям в области обработки сложных логистических операций. Крупнейший в Европе по грузопотоку порт г. Роттердам является одним из ключевых «торговых хабов» для множества стран, в том числе и для российского экспорта. Аэропорт «Схипхол» – является третьим в мире по качеству инфраструктуры воздушного транспорта и третьим в Европе по пассажиропотоку.

Все это делает Нидерланды одной из ведущих экономик Европейского союза, главным дистрибьюторским центром Западной Европы, ключевым центром химической промышленности, вторым в мире экспортером сельскохозяйственной продукции (после США), местом концентрации входящих и исходящих потоков прямых иностранных инвестиций, инновационных

разработок, а также ведущей в Европе юрисдикцией для размещения штаб-квартир крупнейших транснациональных корпораций.

Таким образом, несмотря на численность населения и территорию сравнимую по масштабам с Московской агломерацией, по итогам 2020 г. страна является 5-м крупнейшим экспортером и 8-м импортером товаров в мире. По данным UNCTAD Нидерланды занимают 5-е место по притоку прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ) и 6-е место по вывозу ПИИ. Кроме того, экономика страны в 2020 г. была признана самой конкурентоспособной в Европе, а также заняла 5-ю строчку в мире в рейтинге инновационности.

Глубокая степень интеграции экономики Нидерландов в глобальные производственные цепочки обуславливает высокую чувствительность к влиянию внешней экономической конъюнктуры.

По данным ФТС России по итогам 2020 г. на Нидерланды пришлось 5% от общего объема внешней торговли Российской Федерации (7,3% в 2019 году). Страна является 3-м по величине торговым партнером России, 2-м по значимости направлением экспорта и 13-м по импорту.

Ежегодно в Торгпредство поступает большое количество запросов от российских компаний, планирующих начать экспортную деятельность или расширить географию своих поставок.

Несомненно, продукция, произведенная в России, обладает значительным потенциалом и перспективами для выхода на внешние рынки, в том числе и Нидерландов. Вместе с тем экспортеру необходимо четко представлять себе объем вопросов, которые необходимо будет решить до начала и в процессе работы по открытию новых рынков сбыта. В нашем пособии мы постарались отразить все основные моменты, связанные с этими вопросами.

Желаем Вам удачи в развитии внешнеэкономической деятельности и выражаем надежду, что в скором времени увидим именно Вашу продукцию в Нидерландах!

2. Основные факты о Нидерландах

Королевство Нидерландов (Het Koninkrijk der Nederlanden)

Столица

г. Амстердам

Географическая информация

Площадь – 41,543 тыс. кв. км.
На востоке граничит с Германией, на юге – с Бельгией.

Административное деление

В административно-территориальном отношении Нидерланды делятся на 12 провинций и 22 особые административные единицы – «ватерсхапы» («водные хозяйства»).

Двенадцать провинций Нидерландов и их столицы:
Гронинген (г. Гронинген), Фрисланд (г. Леуварден), Дренте (г. Ассен), Оверэйссел (г. Зволле), Гелдерланд (г. Арнем), Утрехт (г. Утрехт), Северная Голландия (г. Хаарлем), Южная Голландия (г. Гаага), Зееланд (г. Мидделбюх), Северный Брабант (г. Хертохенбос), Лимбург (г. Маастрихт), Флеволанд (г. Лелистад).

Крупнейшие города

Амстердам, Роттердам, Гаага, Утрехт

Государственное устройство

Нидерланды – конституционная монархия.

Глава государства – король.
Законодательная власть – двухпалатный парламент, состоящий из Первой (верхней) и Второй (нижней) палат, избираемых сроком на четыре года.
Исполнительная власть – правительство. Возглавляет премьер-министр.

Основные экономические показатели

№ 5 экономика ЕС (ВВП 2020: 912 млрд долл.)
№ 5 экспортер товаров в мире (2020: 675 млрд долл.)
№ 8 импортер товаров в мире (2020: 596,1 млрд долл.)
№ 5 по притоку ПИИ (The World Bank 2019)
№ 6 по вывозу ПИИ (The World Bank 2019)
№ 4 в мире для ведения бизнеса (Forbes 2019)
Самая конкурентоспособная экономика Европы (WEF 2020)
№ 5 по уровню развития инноваций (Global innovation index 2020)
№ 2 экспортер с/х продукции в мире (2020)

Торговля с Российской Федерацией

Третий торговый партнер РФ в мире
Товарооборот в 2020 г.: 28,6 млрд долл.

Второе направление российского экспорта в мире и первое в Европе в 2020 г.: 24,8 млрд долл.

Пятое место по несырьевому неэнергетическому экспорту – 2020: 6,2 млрд долл.

3. Текущая экономическая ситуация в Нидерландах

В целом глобальная пандемия COVID-19 сильно повлияла на экономику Нидерландов, как и практически на все страны мира. Так, по данным Центрального бюро статистики Нидерландов (CBS) темп роста ВВП Королевства Нидерландов по итогам 2020 года снизился на 3,7%, при этом снижение ВВП в IV квартале 2020 г. ограничилось 0,1%. В свою очередь внешняя торговля страны снизилась на 7,7%, объем экспорта сократился на 6,2%, объем импорта на 6,2%.

Вместе с тем экспертами отмечается, что экономика страны в 2020 г. продемонстрировала устойчивость и в целом «чувствует себя неплохо», несмотря на продолжающуюся пандемию и

затянувшуюся изоляцию, которая сильно ударила по отдельным секторам. Благодаря широкой поддержке бизнеса со стороны государства удалось избежать серьезной волны банкротств, уровень безработицы вырос не столь значительно и по итогам 2020 г. составил 3,8% (+0,4%).

Базовый прогноз Центрального бюро планирования Нидерландов предполагает, что темпы роста ВВП составят 2,2% в 2021 году и 3,5% в 2022 году. Эксперты Международного валютного фонда ожидают, что в 2021 г. темп роста ВВП Нидерландов составит 3,5% в 2021 г. и замедлится до 3% в 2022 г.

Товарооборот Нидерландов с ключевыми странами и Россией в 2020 г.

Страна (место обороту)	по	2019			2020			+/- %		
		Экспорт	Импорт	Оборот	Экспорт	Импорт	Оборот	Экспорт	Импорт	Оборот
Все страны		515,3	459,9	975,2	482,6	424,2	906,8	-6,3%	-7,8%	-7,0%
ЕС		359,6	242,6	602,2	305,2	208,4	513,6	-15,1%	-14,1%	-14,7%
Кроме ЕС		155,7	217,3	373,0	177,5	215,8	393,3	14,0%	-0,7%	5,4%
Германия (1)		114,3	78,5	192,9	106,5	74,6	181,1	-6,9%	-4,9%	-6,1%
Бельгия (2)		52,1	45,3	97,4	49,5	41,7	91,2	-4,9%	-8,1%	-6,4%
США (3)		26,6	37,3	63,9	24,3	34,4	58,7	-8,8%	-7,8%	-8,2%
Китай (4)		12,8	43,0	55,8	14,1	44,4	58,5	10,4%	3,2%	4,9%
Великобритания (5)		39,8	24,7	64,5	35,0	20,0	54,9	-12,3%	-19,1%	-14,9%
Россия (11)		6,4	15,6	22,1	6,0	9,5	15,6	-6,3%	-39,0%	-29,4%

Источник: CBS, млрд евро

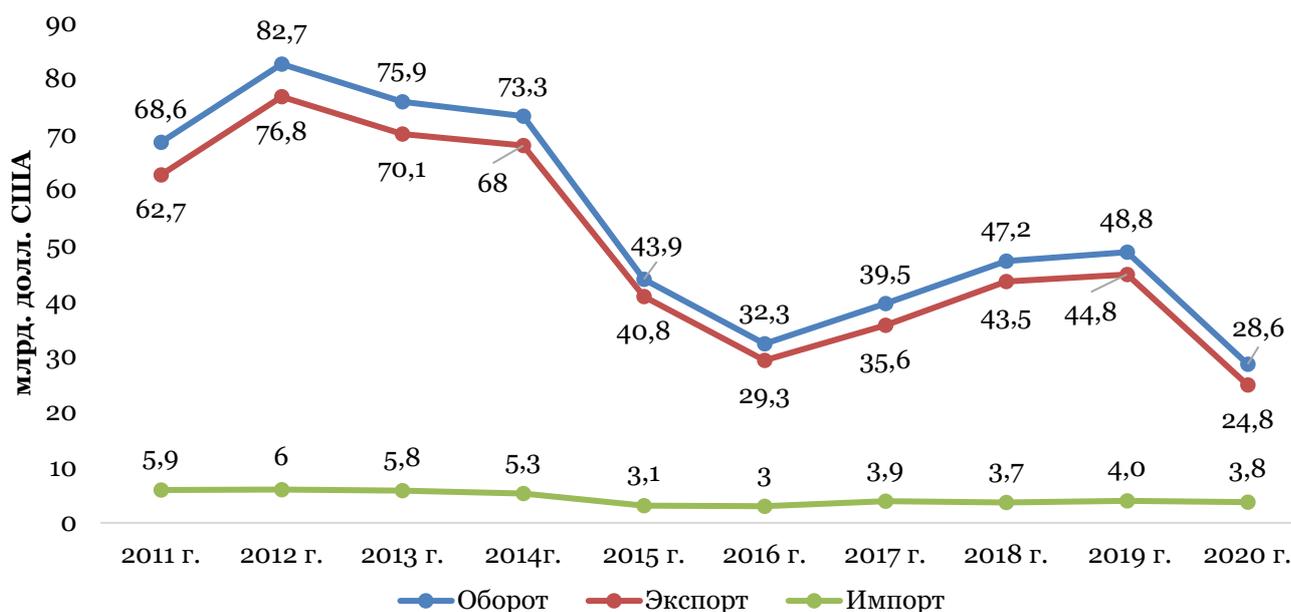
4. Взаимная торговля с Российской Федерацией

По данным Центрального бюро статистики Нидерландов в 2020 г. Россия является 11-м по величине торговым партнером страны, 15-м по значимости направлением экспорта и 8-м направлением импорта. Доля России в общем объеме внешней торговли Нидерландов сократилась до 1,7%.

Товарооборот Нидерландов с Россией сократился на 29,4% и составил 15,6 млрд евро,

экспорт в Россию уменьшился на 6,3% до 6,0 млрд евро, импорт из России сократился на 39,0% до 9,5 млрд евро.

По данным ФТС России по итогам 2020 г. на Нидерланды пришлось 5% от общего объема внешней торговли Российской Федерации (7,3% в 2019 году). Страна является 3-м по величине торговым партнером России, 2-м по значимости направлением экспорта и 13-м по импорту.



По итогам 2020 г. стоимостной объем российско-нидерландского товарооборота сократился на 41,4% и составил 28,6 млрд долл. США. При этом российский экспорт сократился на 44,6% до 24,8 млрд долл. США, импорт сократился на 5,7% до 3,7 млрд долл. США. Положительное сальдо Российской Федерации в торговле с Королевством Нидерландов составило 21,1 млрд долл. США.

Снижение экспортных поставок произошло (-44,6%, -19,9 млрд долл. США) в основном за счет сокращения экспорта минерального топлива (группа 25–27) на 50,1% (-18,9 млрд долл. США) до уровня 18,8 млрд долл. США, а также поставок металлов и изделий из них (группа 72–83) на 12,9% (-610,6 млн долл. США) до уровня 4,1 млрд долл. США.

Сокращение импорта (-5,7%, -225,3 млн долл. США) произошло в основном за счет снижения импорта продукции химической промышленности (группа 28–40) на 9,6% (-110,0 млн долл. США) до 1033,6 млн долл. США, а также продовольственных товаров и с/х сырья (группа 01–24) на 14,4% (-100,3 млн долл. США) до уровня 596,5 млн долл. США.

В 2020 г. несырьевой неэнергетический экспорт России в Нидерланды сократился на 18,7% (-1,4 млрд долл. США) и составил 6,2 млрд долл. США. При этом на нижние переделы пришлось 85,3%, на средние 9,4%, на верхние 5,3%. Нидерланды являются 6-м по значимости направлением российского ННЭ.

5. Перспективные направления для экспорта

В целях продвижения экспорта российских товаров на рынок Нидерландов предпринимателям необходимо сосредоточить свое внимание на следующих направлениях деятельности соответствующим перспективным секторам экономики Нидерландов:

1. Металлургическая промышленность

На металлургический сектор Нидерландов приходится 3% от промышленного производства страны. Значительная часть отрасли представлена малыми и средними предприятиями, которые являются частями крупных транснациональных горно-металлургических корпораций и обладают высокой степенью интеграции в производственные цепочки Европейского союза. В связи с отсутствием собственной добычи сырья, большая часть первичных и промежуточных материалов импортируется из третьих стран.

Несмотря на планы Правительства Нидерландов по трансформации в полностью круговую экономику к 2050 г., в ближайшие годы необходимость в импорте базовых и, в особенности редкоземельных, металлов сохранится и даже увеличится, в том числе в связи с планами масштабного строительства ветропарков на голландском шельфе северного моря, планами по модернизации автомобильной и ж/д инфраструктуры, широким распространением электромобилей и инфраструктуры по их эксплуатации и сервисному обслуживанию.

2. Химическая промышленность, включая нефтехимию

На территории Нидерландов находятся 6 основных кластеров химической промышленности (расположены в общине Ээмсделта (г. Гронинген), городе Ситтард-Гелен, общине Тернёзен, в городе Роттердам и Амстердам, а также в общине Эммен) в которые входят более 2000 профильных компаний. При этом 19 из 25 ведущих химических компаний мира, в том числе всемирно известные BASF, AkzoNobel, Dow Chemical, SABIC и Shell, осуществляют производственную деятельность и имеют офисы в Нидерландах. Города Роттердам и Ситтард-Гелен, а также община Тернёзен входят в крупнейший мировой химический кластер – Антверпен-Роттердам-Рейн-Рурский район

(ARRRA), на который приходится 30–40% оборота продукции химической промышленности в Европе.

3. Агропромышленный комплекс

Нидерланды являются вторым в мире (после США) экспортером сельскохозяйственной продукции. Ежегодно страна экспортирует товаров сектора АПК на сумму порядка 90 млрд евро, что составляет до 20% от совокупного экспорта.

При этом экспортноориентированное сельское хозяйство Нидерландов имеет четкую специализацию, поставляя на мировой рынок преимущественно продукцию тепличного сектора, мясную и молочную продукцию. Собственное зерновое хозяйство и производство масличных культур, несмотря на высокую урожайность, имеет недостаточный охват для обеспечения продовольственных и фуражных потребностей страны.

4. Лесопромышленный комплекс

В Нидерландах в связи с экологическими нормами, практически не ведется коммерческая заготовка древесины. Согласно оценке Ассоциации нидерландских компаний деревообработки порядка 95% пиломатериалов Нидерланды ежегодно завозят из других стран. Обработанная древесина является традиционной статьей российского экспорта.

При этом импорт Нидерландов последние годы заметно растет. Около 10% российских поставок идет транзитом преимущественно в европейские страны. В перспективе возможно расширение поставок за счет повышения степени обработки древесины вплоть до поставок готовых изделий деревообрабатывающей и целлюлозной промышленности, а также комплектов готовых деревянных жилых домов.

5. Продукция промышленного производства, судостроение

Нидерланды обладают развитой экспортноориентированной машиностроительной отраслью. Нидерландские компании обладают сильными позициями в специализированном машиностроении, ориентированном на клиента. Конечные рынки потребления в основном связаны с высокотехнологичной продукцией, пищевой промышленностью, медициной и нефтегазовой

добычей. По данным Центрального бюро статистики Нидерландов в секторе машиностроения задействовано около 3000 компаний, еще более 8700 предприятий оказывают услуги по ремонту, обслуживанию и установке машин и оборудования.

6. Медицинская, фармацевтическая и косметическая промышленность

Нидерланды ежегодно производят фармацевтической продукции на 6,2 млрд евро. В соответствии с докладом Нидерландского агентства иностранных инвестиций на само производство фармацевтической продукции приходится только 16% от оборота фармацевтического сектора Нидерландов. При этом оставшиеся 84% оборота обеспечиваются за счет дистрибуции медицинской продукции. Значительная часть собственного производства лекарственных средств исчезла, переживают серьезные затруднения компании, которые производят недорогие «дженерики».

В конце 2019 г. завершился переезд из Лондона в Амстердам штаб-квартиры Европейского агентства лекарственных средств (EMA). Это событие означает, что весь надзор за фармацевтической деятельностью, производством

и оборотом лекарств в Европе будет теперь осуществляться в Нидерландах. Также открываются новые перспективы для российских экспортеров, готовых выйти на европейский рынок так как EMA осуществляет деятельность по одобрению новых лекарственных препаратов, отслеживает безопасность уже существующих, а также предоставляет ряд программ поддержки для иностранного бизнеса на рынке Европейского союза.

7. Инновации и инвестиции

Инновационная составляющая развита в таких секторах как сельское хозяйство, химия, высокотехнологичные системы и материалы, наука о жизни и здоровье, водная индустрия, логистика и энергетика, где нидерландские компании являются мировыми лидерами.

С точки зрения решения государственных задач продвижения международной промышленной кооперации, повышения производительности труда и эффективности производства, а также развития системы здравоохранения, важным направлением является трансфер технологий и локализация производства, в том числе с перспективой дальнейшего экспорта локализованной продукции в третьи страны.

6. Как сертифицировать свой товар

Любой товар, перемещаемый из одной страны в другую, должен соответствовать требованиям страны ввоза. Все требования разделяют на обязательные и добровольные. Обязательные требования устанавливаются в соответствии с законодательством страны-импортера.

Требования к продукции описываются в документах, которые содержат общие обязательства по группам товаров: в технических регламентах, кодексах, директивах.

Требования к конкретному изделию указаны в гармонизированных стандартах (стандарты, согласованные с техническими регламентами, кодексами и директивами).

Производителю следует поддерживать актуализированную базу стандартов страны-импортера. Для этого необходимо:

1) Составить перечень применимых зарубежных стандартов.

2) Приобрести необходимые стандарты у лицензированных распространителей нормативно-технической документации зарубежных органов по стандартизации. Обращаем внимание, что скачивание и неавторизованное использование бесплатных версий стандартов из сети Интернет возможно может привести к получению недостоверных данных, так как зачастую такие стандарты не содержат актуальной информации.

В большинстве иностранных государств стандарт является объектом авторского права и его незаконное копирование, распространение и применение преследуется по закону.

В России за все вопросы, связанные со стандартизацией, отвечает Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии «Росстандарт». Также существуют различные компании, занимающиеся распространением стандартов. **В любом случае необходимо проверить наличие соответствующих лицензионных соглашений между российским распространителем стандартов и зарубежным органом по стандартизации.** Для лучшего понимания требований стандартов инженерно-техническим составом предприятия рекомендуется сделать их перевод на русский язык, либо заказать готовый технический перевод у распространителя;

3) Отслеживать обновления или версию стандартов. Например, в ЕС принято следующее обозначение версий европейских стандартов: EN 1010-1:2004+A1:2010 Машины и оборудование полиграфические. Требования безопасности для конструирования и изготовления.

Часть 1: Общие требования:

- EN 1010 – номер европейского стандарта;
- -1 – обозначение части стандарта (серии стандартов);
- 2004 – год выпуска;
- A1:2010 – номер и год выпуска обязательного дополнения к стандарту.

Необходимо отметить, что на территории ЕС действует информационная система NANDO, и все гармонизированные стандарты, являющиеся обязательным приложением Директив или Регламентов ЕС на продукцию, можно найти по ссылке в открытом доступе в Интернете: <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando/>

В целом процесс сертификации продукции можно разделить на следующие стадии:

1) Классификация и категоризация продукции;

2) Определение применимого законодательства, стандартов страны-импортера, а также технических требований к продукции;

3) Определение необходимости независимой оценки соответствия и выбора органа по сертификации, испытательной лаборатории;

4) Сопоставление комплекта технической документации – технического файла на продукцию;

5) Проведение испытаний продукции и сертификации с получением протокола испытаний/сертификата соответствия;

6) Маркировка и этикирование продукции;

7) Назначение уполномоченного представителя;

8) Оформление декларации соответствия, выпуск продукции в оборот.

Также есть возможность получить консультацию по вопросам оценки соответствия продукции на внешних рынках в АО «Российский экспортный центр» [по следующей ссылке](#).

7. Как открыть юридическое лицо или представительство в Нидерландах

Законодательством Нидерландов индивидуальных предпринимателей, доступные определены следующие организационно-правовые формы юридических лиц и для иностранцев:

Организационно–правовая форма	Участники	Минимальный размер уставного капитала	Ответственность
Индивидуальный торговец (Sole trader)	физическое лицо	не установлен	ответственность всем личным имуществом и активами
Частная акционерная компания с ограниченной ответственностью (B.V.)	физическое лицо	1 евро	ответственность всем имуществом и активами, за исключением личного имущества
Публичная акционерная компания с ограниченной ответственностью (N.V.)	физическое или юридическое лицо	45 000 евро	ответственность в пределах своих вкладов в уставной капитал
Полное товарищество (Vennootschap onder Firma - VOF)	не менее 2 (физическое или юридическое лицо)	не установлен	солидарная ответственность в пределах своих вкладов в складочный капитал
Коммандитное товарищество (Commanditaire Vennootschap - CV)	не менее 2 (физическое или юридическое лицо)	не установлен	полные товарищи , отвечают всем имуществом по долгам компании коммандитисты несут ответственность соразмерно своим личным вкладам в товарищество

Порядок регистрации юридического лица

Для регистрации юридического лица в Нидерландах, **необходимо:**

1. Заполнить регистрационную форму (на английском языке) на сайте Торговой палаты (KVK);
2. Заполненную и подписанную регистрационную форму направить по почте в отделение Торговой палаты (KVK);
3. К регистрационной форме необходимо приложить копию удостоверения личности лица, подписавшего форму.

Вам не обязательно лично посещать офис Торговой палаты для регистрации. В среднем срок регистрации составляет 5–7 рабочих дней.

Дополнительную информацию можно найти на английском языке на сайте Торговой палаты (KVK).

Иностранная компания может открыть филиал или представительство на территории Нидерландов.

**Наименование
представительства**

**Орган по
регистрации**

Полномочия

Филиал
(filiaal)

Торговая палата (KVK)

вправе заниматься коммерческой
деятельностью

Представительство
(representative office)

Торговая палата (KVK)

не вправе заниматься коммерческой
деятельностью (имеет право представлять и
защищать интересы юридического лица)

Особенности:

- филиал и представительство **не являются** юридическими лицами;
- иностранное юридическое лицо, открывшее филиал или представительство, несет в полном объеме ответственность по их долгам и обязательствам;
- **преимуществом** филиала является простота его открытия и относительная конфиденциальность его финансовых операций;
- **сотрудники представительства** зарубежной компании должны быть зарегистрированы в налоговых органах и осуществлять своевременное декларирование и выплату подоходного налога;

- представительство **не**

выплачивает налог на корпоративный доход.

Для регистрации филиала и представительства иностранного юридического лица в Нидерландах, **необходимо:**

1. Заполнить электронные регистрационные формы в зависимости от вида представительства на сайте Торговой палаты (KVK);

2. Назначить встречу в отделении Торговой палаты (KVK) и подать заполненную и подписанную регистрационную форму вместе с подтверждающими документами.

Дополнительную информацию можно найти **на английском языке** на сайте Торговой палаты (KVK).

8. Таможенный режим

Таможенно-тарифное регулирование в Нидерландах осуществляется на основе законодательства Европейского Союза. При установлении размера ввозных пошлин в Нидерландах, как и в остальных странах ЕС, применяется Единый таможенный тариф, который включает ставки, как правило, адвалорных пошлин.

Адвалорные пошлины фиксируются в виде процента с цены облагаемого товара. С размером адвалорных ставок можно ознакомиться на сайте: <http://gebruikstarief.douane.nl/>. Подобный способ установления размеров импортных и экспортных пошлин связан с повышением роли регулятивной (защитной) функции таможенной пошлины: он позволяет более справедливо регулировать внешний товарооборот в условиях формирования общего рынка. Переход на адвалорный способ взимания пошлин поддерживается международными торговыми организациями и соглашениями (в частности, правилами ВТО).

Таможенный тариф состоит из двух основных частей:

1. Товарная номенклатура – систематизированный и классифицированный перечень товаров; товары разбиты на крупные видовые группы (например, продукты животного происхождения), которые в свою очередь подразделяются на более специфичные группы и подгруппы с присвоением им цифровых кодов

(например, “04” – молочные продукты, “0406” – сыр и творог, “0406 40 10” – рокфор);

2. Ставки таможенных пошлин, а также освобождения от пошлин, соответствующие наиболее специфичным товарным группам (подгруппам) в товарной номенклатуре.

Товарная номенклатура используется не только в целях взимания таможенных пошлин, но также и для обозначения товаров, подлежащих обложению акцизами, пониженными ставками НДС, импортным и экспортным ограничениям и другим мерам торговой политики, а также для ведения внешнеторговой статистики.

Таможенный кодекс ЕС устанавливает, что взимание таможенных пошлин в ЕС производится на основании Общего таможенного тарифа. В ЕС используются следующие номенклатуры:

- комбинированная номенклатура (КН) – основа Общего таможенного тарифа, содержит 8-значные товарные коды;

- номенклатура ТАРИК (TARIC – Tarifintegrederes Communautaire europeennes) – содержит 10-значные коды, указываемые при импорте товаров, а также в статистических целях; иногда содержит дополнительные коды для обозначения особых мер торговой политики (сельскохозяйственные пошлины, антидемпинговые пошлины, меры по контролю за товарами двойного назначения, экспортные возмещения и т. п.).

9. Налогообложение

Налоговая система Нидерландов функционирует на центральном и местном уровнях.

Органом, регулирующим систему налогообложения и осуществляющим сбор налогов, является Налоговая служба Нидерландов (Belastingdienst).

Компании с иностранным участием, зарегистрированные в Нидерландах, платят

налоги и сборы в соответствии с Налоговым кодексом Нидерландов. Компаниям с иностранными инвестициями предоставляется национальный режим, что означает, что налоговые ставки для таких компаний не отличаются от ставок для компаний с голландскими инвестициями (налог на прибыль 20–25%, налог на прирост капитала – 25%).

Вид налога	Ставка	Комментарии
НДС (BTW-belasting over de toegevoegde waarde)	9 – 21%	21% – базовая ставка 9% – продукты питания, напитки, медицинские товары, журналы
Налог на прибыль (Vennootschapsbelasting)	16,5 – 25%	16,5% – до 200 тыс. евро 25% – свыше 200 тыс. евро
Налог на дивиденды (Dividendbelasting)	15%	применяется только к резидентам (физическим и юридическим лицам)
Налог на недвижимость (OZB-onroerendezaakbelasting)	0,1 – 0,3%	применяется ко всем нидерландским и иностраным юридическим лицам, которые являются собственниками недвижимости или используют ее в коммерческих целях исчисляется исходя из кадастровой стоимости недвижимости
Подоходный налог физических лиц (Inkomstenbelasting)	9,7 – 49,5%	9,7% – до 34,7 тыс. евро 37,35% – до 68,5 тыс. евро 49,5% – свыше 68,5 тыс. евро
Налог с продажи недвижимости (Overdrachtsbelasting)	2 – 8%	оплачивает покупатель после перехода права собственности: 2% – в личное пользование 8% – в коммерческих целях
Местные налоги		
Местные органы власти могут дополнительно вводить на своей территории местные налоги и сборы	ставка варьируется в зависимости от региона и муниципалитета	<ul style="list-style-type: none"> • налог на уборку территорий; • налог на водоотведение; • налог на пользование водными ресурсами; • налог на вывоз мусора. <p><i>Более подробную информацию можно запросить в Торгпредстве России в Нидерландах</i></p>

10. Деловой этикет, обычаи делового общения в Нидерландах

Нидерландский бизнес динамичен, интернационально ориентирован, имеет хорошо отлаженный механизм и четкую структуру всех процессов. Страна располагает всеми необходимыми условиями для успешного ведения бизнеса, здесь полностью отсутствует коррупция, государство обеспечивает социальную защиту и безопасность своих граждан.

Большим плюсом является **отсутствие языкового барьера для иностранцев:** английский язык в Нидерландах неофициально является основным языком делового общения и около 95 процентов населения свободно изъясняется на нем.

Нидерланды стоят на седьмом месте по уровню прозрачности сделок (Global Real Estate Transparency Index) и тем самым входят в категорию наиболее благоприятных стран для размещения инвестиций.

В силу экономических и географических факторов Королевство Нидерландов очень привлекательно для иностранных инвесторов и бизнесменов. В свою очередь, страна приветствует иностранные капиталовложения в экономику, привлекает зарубежный бизнес и высококвалифицированных специалистов.

Основные черты нидерландского бизнесмена это – пунктуальность, предприимчивость, прагматичность и внимание к деталям.

К **пунктуальности** нидерландские предприниматели относятся крайне серьезно, опоздание на встречу может быть воспринято как несерьезное отношение к бизнес-партнеру или к совместному делу.

Во время ведения переговоров будьте готовы к **открытому и честному диалогу**. Нидерландцы очень **прямолинейные переговорщики**, стоит помнить, что основная задача для них – это устранение двусмысленности и безукоризненное выполнение работы.

Одеваются голландцы, как правило, достаточно консервативно, но при этом элегантно.

Строгий дресс-код применяется для работников банковской сферы, в то время как IT-компании допускают более свободный стиль в одежде для своих сотрудников. Отличительная черта представителей Нидерландов – это внимание к деталям. В этой связи советуем **выбрать на переговоры сдержанный и консервативный стиль одежды**, при этом все вещи должны быть обязательно отглажены.

В рамках деловых встреч и переговоров приветствуются протокольные подарки, однако подарок должен быть не дорогим, желательно нейтральным. Если на мероприятии Вам подарили подарок, следует сразу же открыть его и выразить свою признательность.

Ниже Вы найдете несколько практических советов как вести себя во время бизнес-встреч в Нидерландах:

- Быть пунктуальным. Опоздания, пропуск встреч или перенос по времени могут вызвать сомнения в отношении надежности бизнес-партнёра;
- Рукопожатие является важным ритуалом, пожмите руку всем представителям делегации, когда встречаетесь с клиентами и/или коллегами в Нидерландах. Ваше рукопожатие должно быть коротким и твердым, а также следует повторять свое имя каждому человеку;
- Уважайте личное пространство;
- Переговоры проходят в быстром темпе, в большинстве случаев нидерландцы стараются придерживаться заранее намеченной повестки;
- Не смешивайте бизнес с личным. Старайтесь не задавать личные вопросы, иногда это может быть воспринято как грубость;
- Во многих компаниях процесс принятия решений идет медленно. Консенсус среди участников коллектива чрезвычайно важен. Переговоры будут вестись до тех пор, пока все стороны не сойдутся во мнении. При этом после принятия решения реализация проекта будет выполнена эффективно и достаточно быстро.

11. Приложения

А. Как найти импортера: перечень основных дистрибьюторов и торговых сетей

Гипермаркеты здоровья и красоты

Brocacef

Phone: +31 30 2452911
Email: info@brocacef.nl
Website: <http://www.brocacef.nl>
Straatweg 2
3604 BB Maarssen

ETOS (Royal Ahold)

Phone: +31 886 599111
Website: <http://www.etos.nl>
Email: info@etos.nl
Provincialeweg 11
1506 MA Zaandam

Фармацевтические сети

Zorg+Zeker (Unipharma)

Phone: +31 118 434400
Email: unipharma@unipharma.nl
Website: <http://www.unipharma.nl>
Heerlijkheidsweg 20,
4332 SN Middelburg

Pluripharm

Phone: +31 72 5760300
Email: info@pluripharm.nl
Website: <http://www.pluripharm.nl>
Phoenixstraat 21
1812 PP Alkmaar

Mediq (OPG)

Phone: +31 30 282 19 11
Email: info@mediq.nl
Hertogswetering 159
352 AS Utrecht

Продовольственные сети

Albert Heijn

Phone: +31 886 599111
Website: <http://www.ah.nl>
Email: info@ah.nl

Dirk van der Broek (Detailresult Groep N.V.)

Phone: +31 0251-278700 (в рабочее время)
Phone : +31 088-1186666 (во вне рабочее время)
Email: receptiedrg@detailresult.nl,
vragen@detailresult.nl
Website: <https://www.dirk.nl/>
Olieweg 6
1951 NH Velsen-Noord

Jan Linders

Phone: +31 485 349911
Email: info@janlinders.nl, jan@linders.nl

Website: <http://www.janlinders.nl>
De Flammert 1211
5854 NC Bergen

Сети эко-продукции

EKOPLAZA

Phone: +31 413 313502
Email: klantenservice@ekoplaza.nl
Website: <https://www.ekoplaza.nl/>
Kempkens 1000
5465 PR Veghel

Ekodis

Phone: +31 20 694 6327
Email: eko@ekodis.nl
Website: <https://www.ekodis.nl/>
Beukenplein 73,
1092 BB Amsterdam

Химическая продукция

AAKO

Phone: +31(0)33 494 84 94
Email: info@aako.nl
Website: <https://www.aako.nl/>
Arnhemseweg 87
3832 GK Leusden

Brenntag Nederland B.V.

Phone: +31 78 6544 944
Email: info@brenntag.nl
Website: <https://www.brenntag.com/nl-nl/>
Donker Duyvisweg 44,
NL-3316 BM Dordrecht

RodaChem BV

Phone: +31 (0)165 581 888
Email: info@rodachem.nl
Website: <https://www.rodachem.nl/>
Hogerwerf 1
4704 RV Roosendaal

Продукция металлургической отрасли

Anamet Europe B.V.

Phone: +31 (0)20 - 586 35 86
Email: sales@anamet.nl
Website: <https://www.anameteurope.com/nl/>
Galwin 5
1046 AW Amsterdam

AVT

Phone: +31 165 85 20 60 (общие вопросы)
Phone: +31 165 85 20 20 (гидравлика)
Phone: +31 165 85 20 00 (зап. части)
Phone: +31 165 85 20 85 (грузовики и прицепы)

Email: info@avt.nl
Website: www.avt.nl
Steenovenstraat 1
4706 RA Roosendaal

HOEKMAN ROESTVASTSTAAL B.V.

Phone: +31 (0)529 – 48 80 20
Email: info@hoekman-rvs.nl
Website: <https://www.hoekman-rvs.nl/>
Rollecate 31
7711 GG Nieuwleusen

Продукция деревообработки

Labee Group Moerdijk

Phone: +31(0)168 382 110
Email: info@labeegroup.com

Website: [https://www.labeegroup.com/en/Apolloweg 4, Havennymer M189A](https://www.labeegroup.com/en/Apolloweg%204,%20Havennymer%20M189A)
4782 SB Moerdijk

Houtimport v.d. Hoogenhoff

Phone: +31 (0)485 45 15 32
Email: info@hoogenhoff.com
Website: <https://www.hoogenhoff.com/>
Karstraat 32,
5451 AV Mill

Hout Import Reuver b.v.

Phone: +31 077 474 22 43
Email: verkoop@hireuver.nl
Website: <https://www.houtimportreuver.nl/>
Heytstraat 10
5953 KL Reuver

В. Как представить свою продукцию: перечень основных выставок

В Нидерландах ежегодно проводится большое количество выставок различной направленности. Мы подготовили для Вас перечень самых масштабных и интересных выставочных мероприятий.

Хотим обратить Ваше внимание на то, что даты проведения мероприятий могут быть изменены в зависимости от ситуации с пандемией COVID-19, так же как и формат мероприятия (выставка может пройти онлайн).

Название	Периодичность проведения, место, ближайшая дата проведения	Формат мероприятия	Тема
Offshore Day	Ежегодно г. Роттердам 15 июня 2021 года	конференция	Энергетика
De Nederlandse Metaal Dagen 2021	Ежегодно г. Хертогенбос 15–17 сентября 2021 года	выставка	Обрабатывающая промышленность
GreenTech 2021	Ежегодно г. Амстердам 28–30 сентября 2021 года	выставка	Технологии растениеводства закрытого грунта
METAVAK	Ежегодно г. Гронинген 5–7 октября 2021 года	выставка	Обрабатывающая промышленность
Vakbeurs Energie	Ежегодно г. Хертогенбос 12–14 октября 2021 года	выставка	Возобновляемая энергетика
Building Holland	Ежегодно г. Амстердам 2–4 ноября 2021 года	выставка	Строительство и недвижимость
FLAME 2021	Ежегодно г. Амстердам 2–4 ноября 2021 года	конференция	Энергетика
Aquatech Amsterdam 2021	Ежегодно г. Амстердам 2–5 ноября 2021 года	выставка	Окружающая среда, очистка воды/фильтрация, промышленное оборудование
ICT & Logistiek	Ежегодно г. Утрехт 9–11 ноября 2021 года	выставка	Инновационные технологии в логистике

Free From Functional & Health Ingredients	Ежегодно г. Амстердам 23–24 ноября 2021 года	выставка	Выставка специальных, диетических, органических продуктов питания
International Broadcasting Convention (IBC)	Ежегодно г. Амстердам 3–6 декабря 2021 года	выставка/форум	Технологии и услуги в сфере телекоммуникаций, теле/Интернет/радиовещания
De Landbouwebeurs	Ежегодно г. Леуварден 8–10 декабря 2021 года	выставка	Агротехника и технологии в сельском хозяйстве
PLMA	Ежегодно г. Амстердам 14–15 декабря 2021 года	выставка	Пищевая и непищевая продукция
Gezondheids Beurs	Ежегодно г. Утрехт 3–6 февраля 2022 года	выставка	Здравоохранение и товары для здорового образа жизни
Intertraffic Amsterdam	Ежегодно г. Амстердам 29 марта – 1 апреля 2022 года	выставка	Дорожное строительство, сухопутный транспорт
Maritime Industry	Ежегодно г. Гронинген 17–19 мая 2022 года	выставка	Судостроение и судоходство

12. Контактная информация Торгпредства

Торговое представительство Российской Федерации в Королевстве Нидерландов



Museumplein 13/15, 1071 DJ Amsterdam



info@rustrade.nl
amsterdam@minprom.gov.ru



+31 20 644 6666



netherlands.minpromtorg.gov.ru



instagram.com/rustradenl



facebook.com/rustradenl