

Содержание

1. Внешнеэкономическая стратегия компании	2
1.1. Сущность и методические основы планирования ВЭД предприятия	2
1.2. Целевая функция ВЭД предприятия	6
2. Организация ВЭД компании.	9
2.1. Типы организационных структур управления предприятием	9
2.2. Задачи и функции отдела ВЭД и логистики	12
2.3. Структура и функции отдела ВЭД и логистики	14
2.4. Документооборот отдела ВЭД и логистики	15
2.5. Примеры должностных инструкций	20
3. Риски во внешнеэкономической деятельности	25
3.1. Преимущества и риски внешнеэкономического сотрудничества	25
3.2. Таможенная система управления рисками	28
3.4. Ответственность за нарушение таможенных правил	40
4. Поиск иностранного партнёра	48
4.1. Иностранные фирмы и их классификация	48
4.2. Источники изучения фирм-партнеров	54
4.3. Изучение финансовой отчетности компании.	58
4.4. Советы по работе с китайскими поставщиками	64

1. Внешнеэкономическая стратегия компании

1.1. Сущность и методические основы планирования ВЭД предприятия

Внешнеэкономическая деятельность, как и любая другая деятельность предприятия, начинается с планирования.

Принципы планирования ВЭД:

1) *принцип единства (холизма)*, предполагающий, что планирование ВЭД должно иметь системный характер, т.е. быть представлено совокупностью взаимосвязанных элементов, взаимодействие между которыми подчинено общей цели;

2) *принцип участия*, означающий, что в процесс планирования ВЭД должны вовлекаться все службы и специалисты предприятия, кого он непосредственно затрагивает.

В результате каждый из участников организации получает более глубокое понимание деятельности компании, усиливает свою мотивацию, развивает себя как личность;

3) *принцип непрерывности и гибкости планирования*, находящий отражение в осуществлении постоянного мониторинга происходящих в результате реализации планов изменений и маневрировании и корректировки планов в случае возникновения непредвиденных обстоятельств;

4) *принцип точности*, предусматривающий конкретизацию и детализацию в той степени, в какой позволяют внешние и внутренние условия деятельности фирмы.

Процесс планирования ВЭД заключается в решении задач, связанных с выбором альтернативных действий:

- ▶ по разработке стратегических целей компании: общих и непосредственно внешнеэкономических;
- ▶ по оценке ее возможностей и ресурсов (производственных, кадровых, финансовых, управленческих и т.п.);
- ▶ по анализу тенденций в области маркетинговой деятельности на зарубежных и внутреннем рынках;
- ▶ по определению стратегии на перспективу и разработке программ.

Планирование ВЭД — это набор действий и решений, предпринятых руководством фирмы (предприятия, организации), которые обеспечивают достижение целей компании средствами ВЭД на длительную перспективу.

Стратегия компании — это рассчитанная на перспективу система мер, обеспечивающая достижение намеченных компанией целей.

На основе решения перечисленных задач осуществляется выработка стратегии.

Выработка стратегии ВЭД предполагает реализацию шести этапов (рис. 1).

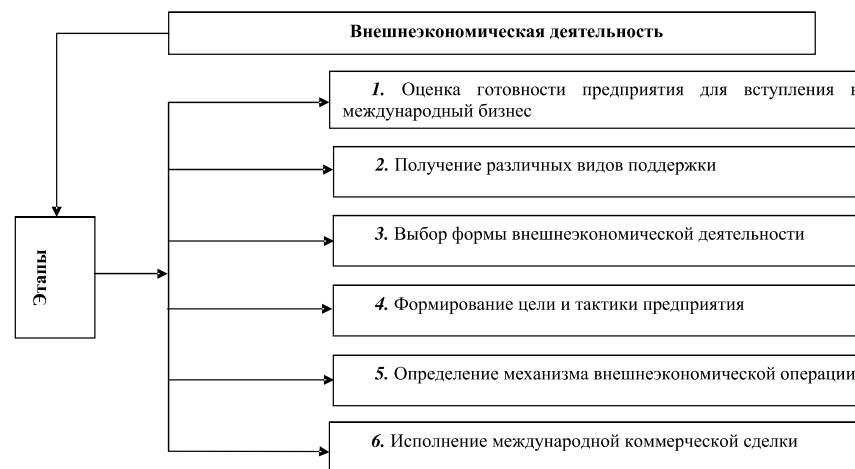


Рис. 1. Схема этапов разработки стратегии ВЭД предприятия.

Важнейшая составляющая процесса планирования ВЭД — разработка программ и бизнес-планов.

Программы обычно определяют развитие одного из важных аспектов жизнедеятельности компании. Это могут быть программы по модернизации оборудования, совершенствованию технологий, организации контроля качества, учета движения продукции, запасов, ресурсов и другие, связанные с использованием ресурсов мировых рынков и реализацией внешнеэкономических операций.

В основе разработки программ ВЭД — оценка внешнеэкономического потенциала предприятия, включающего:

- ▶ производство конкурентоспособной на мировом рынке продукции, характеризующейся высоким качеством, относительно низкими производственными затратами, широким ассортиментом, способным удовлетворить самые взыскательные потребности, быстрыми темпами обновления;
- ▶ использование современного высокотехнологического оборудования, обеспечивающего сочетание высокой производительности труда и качества работы, непрерывность технологического процесса, использование преи-

муществ серийного производства с возможностями его гибкой перестройки;

- ▶ наличие высококвалифицированных, в том числе в сфере ВЭД, специалистов, способных в комплексе решать всю совокупность вопросов начиная с разработки отвечающей требованиям мирового рынка продукции и заканчивая ее реализацией за рубежом и послепродажным обслуживанием зарубежных клиентов;
- ▶ привлечение минимального количества надежных поставщиков комплектующих и полуфабрикатов, деталей, обеспечивающих гарантированные бесперебойные поставки;
- ▶ выгодное с точки зрения международного сотрудничества месторасположение самого предприятия (минимальные расходы на транспортировку, погрузочно-разгрузочные работы и транзит).

В целом взаимосвязь действий по разработке стратегии и программы развития ВЭД отражены на рис. 2.

В международной практике наиболее распространенной формой внутрифирменного планирования является составление *бизнес-планов*, имеющих в отличие от программ высокий уровень конкретной проработки.

Структура бизнес-плана:

- 1) резюме — краткий обзор бизнес-плана;
- 2) описание предприятия — характеристика самого предприятия. *SWOT-ана-*

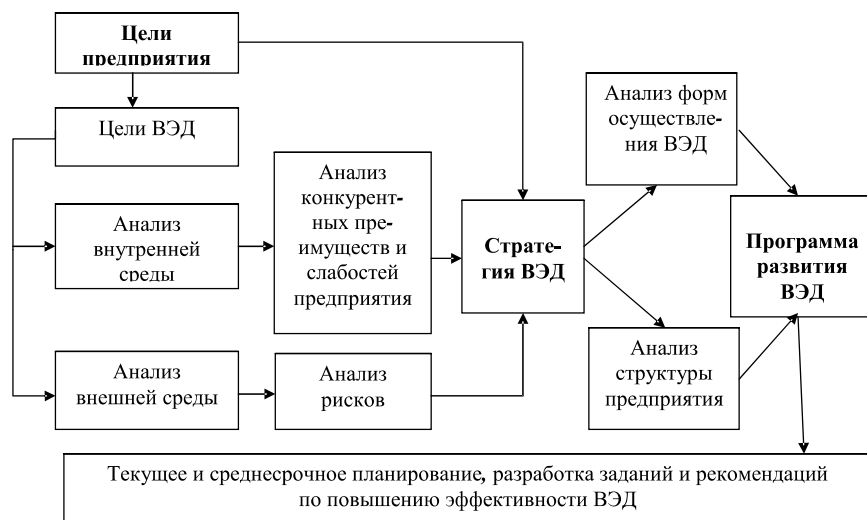


Рис. 2. Схема взаимосвязи стратегии и программы развития ВЭД на предприятии.

лиз (сила, слабости, возможности, угрозы), его отличия от других компаний, присутствующих на рынке;

3) описание продукции (услуг) — подробная характеристика производимой предприятием продукции или услуг в сравнении с продукцией конкурентов, анализ планов развития производства;

4) анализ рынка, где продукция или услуги имеют сбыт, возможность предприятия добиться успеха на этом рынке; затраты в связи с выходом на рынок и возможные риски;

5) производственный план — подробное описание этапов и способов обеспечения эффективного производства продукции или услуг и поставки их потребителю, отраженные в календарном плане (сетевом графике), включающем прогноз сроков действий (мероприятий) и потребности в финансовых ресурсах для его реализации;

6) план сбыта — стратегия продаж компании в различные временные периоды, включая динамику и методы ценообразования;

7) финансовый план — оценка способности проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для обслуживания долга (или выплаты дивидендов, когда речь идет об инвестициях);

8) анализ чувствительности проекта — анализ его устойчивости к возможным изменениям как экономической ситуации в целом (изменение структуры и темпов инфляции, увеличение сроков задержки платежей), так и внутренних показателей проекта (изменение объемов сбыта, цены продукции);

9) нормативная информация — оценка нормативной базы реализации предлагаемого проекта;

10) приложения — документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане (например, биографии руководителей предприятия или проекта, подтверждающие их компетенцию и опыт работы; результаты маркетинговых исследований; заключения аудиторов (включая аналитическую часть); подробные технические характеристики продукции и др.).

Различные аспекты ВЭД предприятия содержатся в разных разделах бизнес-плана, но обязательное отражение в нем должны найти следующие аспекты:

- ▶ экономическое обеспечение ВЭД, которое включает обоснование всех издержек производства, а также дополнительно возникающих в связи с требованиями иностранного партнера, связанных с налогообложением, выплатой таможенных пошлин, расходами по разработке и внедрению международных стандартов качества, сертификации продукции и т.д.;
- ▶ способы и формы выхода на внешний рынок: обоснование реализуемого этапа интернационализации деятельности компании, способа экспортно-го продвижения товара (услуги), возможности использования таких но-

вых форм производственного сотрудничества, как международная кооперация, франчайзинг, купля-продажа лицензий, финансовый лизинг и др.;

- ▶ нормативное обеспечение ВЭД, вытекающее из необходимости соблюдения международного права и торговых обычаев, законодательства России и страны зарубежного партнера в процессе проведения внешнеэкономических операций, в том числе таможенные процедуры, правила по квотированию и лицензированию, специальные требования к качеству и упаковке продукции, международные правила торговли, законодательные основы зарубежного инвестирования и т.п.;
- ▶ организационное обеспечение ВЭД, в том числе наличие служб и специалистов, способных эффективно реализовать выбранные формы ВЭД, технические процедуры по подготовке, заключению и исполнению внешнеэкономических операций; обеспеченность транспортом, складскими помещениями, производственными мощностями; наличие стратегических поставщиков сырья, материалов, комплектующих для обеспечения бесперебойной работы предприятия и т.д.

Указанные аспекты изначально ориентированы на достижение плановых показателей развития ВЭД, среди которых:

- 1) объем производства экспортной продукции (в физическом и стоимостном выражении);
- 2) объем реализации продукции на экспорт (в физическом и стоимостном выражении);
- 3) ассортимент экспортируемых и импортируемых товаров, услуг, научно-технических достижений;
- 4) объем и структура затрат на производство и ВЭД;
- 5) оборачиваемость средств предприятия и его запасов;
- 6) прибыль (валовая и маржинальная);
- 7) рентабельность внешнеэкономических операций.

1.2. Целевая функция ВЭД предприятия

Принятие решения о выходе на внешний рынок и выбор определенных форм международного предпринимательства должны быть основаны на выработке целевой функции ВЭД предприятия исходя из анализа внутренних возможностей и влияния внешних факторов (рис. 3).

Глобальная цель ВЭД предприятия — максимизация массы и нормы прибыли на основе использования преимуществ международного разделения труда — реализуется за счет ряда подцелей:

- ▶ расширения сбыта выпускаемой продукции путем освоения новых рын-

ков за рубежом, расширения круга покупателей товара по причине его новизны или предпочтительности по ценам или качеству;

- ▶ минимизации издержек производства и удельных затрат на единицу продукции при оптимизации размеров
- ▶ производства, превышающих емкость внутреннего рынка;
- ▶ снижения издержек реализации товаров путем выбора правильной стратегии сбыта (создания собственной инфраструктуры зарубежных продаж или использования специализированного посредника с его торговой сетью, применения комбинированных схем);
- ▶ обеспечения потребностей в закупках сырья, комплектующих изделий, новейших технологий, оборудования и ноу-хау, привлечения инженеринговых услуг для производственных нужд исходя из их уникальности, более высокого качества и низких цен относительно внутреннего рынка;
- ▶ продления жизненного цикла продукции путем ее реализации на новых рынках, характеризующихся более низким уровнем потребностей и платежеспособного спроса;
- ▶ обеспечения более полной загрузки производственных мощностей и стабилизации сбыта продукции в результате кооперации;
- ▶ минимизации затрат на обновление основного капитала путем использования возможностей международного лизинга;
- ▶ повышения качества продукции посредством применения новых технологий, материалов, дизайнерских решений и других средств;
- ▶ повышения эффективности вложения капитала прежде всего в предпринимательской форме для экономии издержек производства, оптимизации производственно-сбытовой сети (приближения к источникам сырья, дешевой рабочей силы и рынкам сбыта), диверсификации деятельности как средства обеспечения финансовой устойчивости, а также повышения прибыли на фоне снижения налоговых отчислений;
- ▶ переноса предпринимательской деятельности в страны с более стабильной политической ситуацией, более благоприятным инвестиционным климатом;
- ▶ выноса «вредного производства» в страны, в которых действует более либеральное экологическое законодательство.

При этом экономические интересы предприятия формируются в соответствии с законодательно закрепленными принципами осуществления ВЭД: с одной стороны, предприятия самостоятельны в принятии своих решений по выходу на внешние рынки, выбору организационно-правовой формы, партнеров, определении цен и объемов поставок, а с другой — их ВЭД должна учитывать требования национальной экономической безопасности страны.

2. Организация ВЭД компании

2.1. Типы организационных структур управления предприятием

Внешнеэкономическая деятельность компании это комплекс правовых и экономических отношений в сфере внешнеэкономической деятельности, складывающейся между российскими компаниями (резидентами) и иностранными организациями и фирмами (нерезидентами). Основой внешнеэкономической деятельности компании являются соответствующие связи, возникающие при заключении различных внешнеторговых сделок или разных видах внешнеэкономического сотрудничества.

Эффективность внешнеэкономической деятельности во много зависит от правильно выбранной стратегии ВЭД, рациональной структуры компании и её документооборота, подбора грамотных специалистов и распределение их должностных обязанностей.

Организационная структура предприятия включает:

- ▶ Формальную схему распределения полномочий, которая отражает иерархию подчиненности и описывает номинальные сферы ответственности работников.
- ▶ Систему управления, определяющую:
 - принципы и механизмы принятия решений,
 - прохождения информации,
 - планирования,
 - систему мотивации и материального стимулирования.

Основной принцип построения – определение необходимых предприятию функций и стимулирование их качественного выполнения.

Структура	Характеристика	Преимущества	Недостатки
1. Линейная	Включает в себя два организационных элемента: производство и реализацию продукции	Простота и четкость системы создают условия для оперативного принятия решений	Значительная функциональная нагрузка на персонал
2. Линейно-штабная	Образуется путем создания специализированных служб при каждом линейном руководителе	Возможность концентрации внимания на текущей деятельности	Увеличение числа деловых связей, рост управленческих расходов, снижение оперативности управления

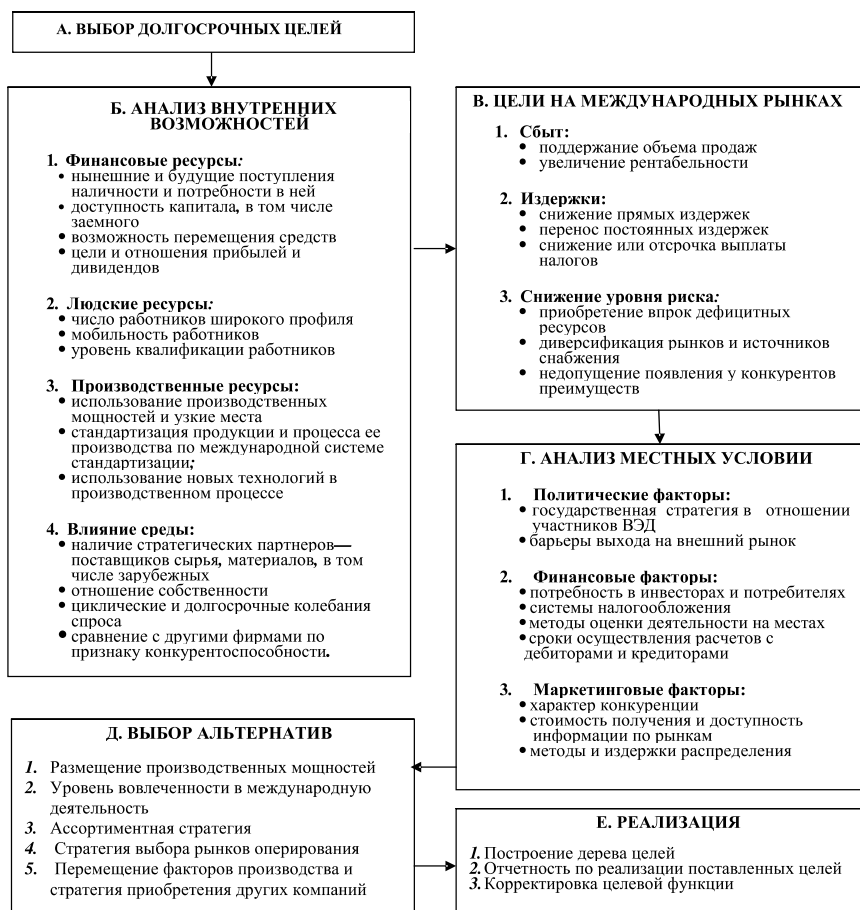


Рис. 3. Схема процесса целеполагания во внешнеэкономической деятельности предприятия.

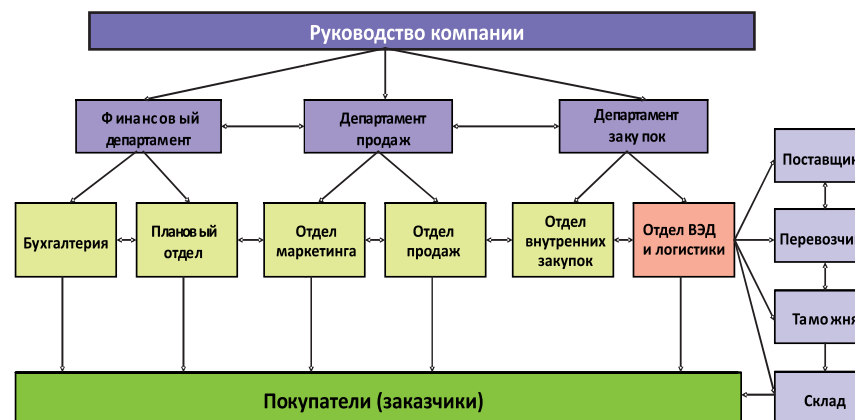
Структура	Характеристика	Преимущества	Недостатки
3. Функциональная	Персонал служб наделен правом руководства и подчиняется главной штаб-квартире	Эффективна для фирм, выпускающих однородную продукцию	В условиях быстрого роста фирмы обостряется внутрифирменная конкуренция
4. Дивизиональная	Управление строится по продуктам, по рынкам или по группам обслуживаемых потребителей. Каждое отделение имеет свои подразделения производства, сбыта, планирования и т.д.	Децентрализованная система управления обеспечивает более высокую гибкость в вопросах стратегии в рамках отделений. Снижается нагрузка на управляющих высшего звена	Рост расходов на содержание управленческого аппарата
5. Ориентированная на поиск нового	Текущее производство и сбыт освоенных прибыльных продуктов объединяют в группу текущего производства, а разработку новых продуктов и технологий — в поисковую группу	Производственная маневренность, гибкость стратегии и эффект от увеличения масштабов текущего производства	Дублирование ресурсов снижает экономический эффект
6. Матричная	Постоянными органами структуры являются центральная служба компании, службы функциональных управляющих. После выполнения задачи управляющие возвращаются в функциональные подразделения,	Гибкость и динамичность системы способствуют внедрению нововведений. Возможность перемещения персонала от проекта к проекту повышает эффективность использования специалистов	Эффективна, если продукция фирмы имеет короткий жизненный цикл

Структура	Характеристика	Преимущества	Недостатки
	а ресурсы переходят в другие специализированные группы		

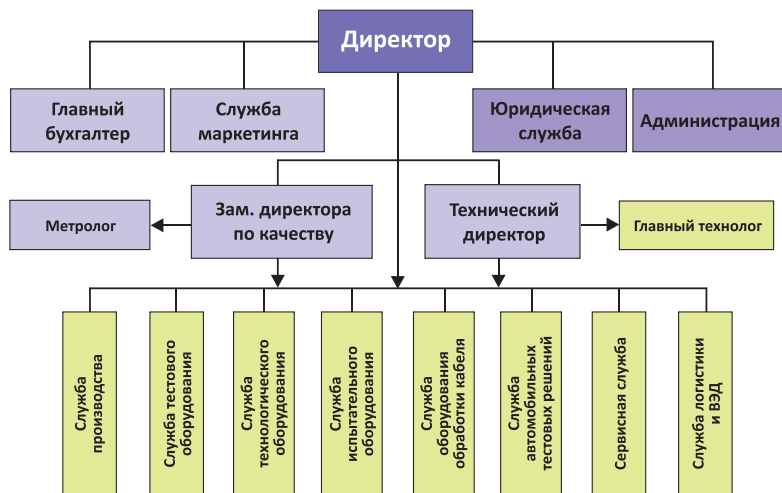
В малых и средних компаниях представляется целесообразным объединение в рамках одного отдела, под одним руководством функций ВЭД и логистики. Это позволяет сосредоточить в одних руках контроль за всей цепочкой прохождения товара от изготовителя (поставщика) до потребителя. Что в свою очередь способствует оперативному решению проблемы, возникающие с товарами в звеньях этой цепочки.

Ниже приводится один из вариантов организационной структуры торговой компании, сочетающей закупки на внутреннем рынке с закупками на зарубежных рынках, а также вариант организационной структуры предприятия, снабжение которого осуществляется зарубежными поставщиками.

Схема организационной структуры торговой компании



Структура управления функционального типа производственного предприятия



2.2. Задачи и функции отдела ВЭД и логистики

Задачи.

Перед отделом ВЭД и логистики стоят следующие основные задачи:

1. Своевременно и в полном объеме выполнять заявки отдела продаж на поставку необходимого оборудования, инструментов и расходных материалов.
2. Разрабатывать оптимальные схемы доставки грузов.
3. Оптимизировать расходы по доставке и таможенному оформлению грузов.
4. Обеспечивать оптимальные складские запасы продукции.
5. Разрабатывать предложения по совершенствованию работы отдела и компании в целом.

Функции.

Для выполнения возложенных задач отдел обеспечивает осуществление следующих функций:

1. Мониторинг зарубежных рынков, поиска нужных товаров, оценка поставщиков.
2. Подготовка, контроль исполнения, анализ внешнеэкономических контрактов.
3. Подготовка, учет, размещение и отслеживание заявок на закупку товара, как за рубежом, так и на внутреннем рынке.

4. Подготовка и согласование товаросопроводительных документов на заказанный товар.
5. Заказ перевозок и страхование грузов.
6. Подготовка документов для таможенной очистки грузов.
7. Согласование с таможенными органами необходимых разрешительных документов.
8. Подготовка заявок на классификационные решения ФТС.
9. Таможенная очистка грузов.
10. Организация доставки грузов на склад.
11. Прием и оформление поступающих грузов на складе.
12. Предпродажная подготовка товаров.
13. Выдача товаров со склада, выписка накладных, счетов.
14. Учет движения и остатков товаров на складе.
15. Планирование, учет и контроль выполнения заявок по доставке грузов до получателей.
16. Оптимизация расходов по доставке грузов.
17. Страхование перевозок.
18. Планирование, учет и контроль работы курьеров.

2.3. Структура и функции отдела ВЭД и логистики

СТРУКТУРА	ФУНКЦИИ
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">НАЧАЛЬНИК</p> <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">ОТДЕЛА</p>	<p>Изучение конъюнктуры рынков; Поиск деловых партнеров; Подготовка, контроль исполнения, анализ контрактов; Размещение и отслеживание заявок на поставку товара; Подготовка и согласование товаросопроводительных документов; Ведение лицевых счетов поставщиков;</p>
	<p>Подготовка документов для таможенной очистки; Согласование с таможенными органами необходимых документов; Получение классификационных решений ФТС; Таможенное оформление грузов; Организация доставки грузов на склад;</p>
	<p>Прием и оформление поступающих товаров; Предпродажная подготовка товаров; Выдача товаров со склада, выписка накладных; Учет движения и остатков товаров на складе; Проведение инвентаризации.</p>
	<p>Планирование, учет и контроль выполнения заявок на доставку грузов; Оптимизация доставки грузов; Выписка счетов, накладных, актов и других сопроводительных документов; Страхование перевозок; Планирование, учет и контроль работы курьеров;</p>

2.4. Документооборот отдела ВЭД и логистики

ОТДЕЛЫ	ДОКУМЕНТЫ, ИСХОДЯЩИЕ ИЗ ОТДЕЛА	ДОКУМЕНТЫ, ВХОДЯЩИЕ В ОТДЕЛ
РУКОВОДСТВО ФИРМЫ	1. Предложения по закупкам.	1. Стратегия развития фирмы.
	2. Анализ складских остатков.	2. План продаж.
	3. Отчеты о ходе выполнения плана.	3. План закупок.
	4. Предложения по улучшению работы.	4. Приказы, Распоряжения, Указания.
	5. Служебные записки;	
БУХГАЛТЕРИЯ	1. Счета на оплату от поставщиков, перевозчиков, склада и др.	1. Копии платежных поручений.
	2. Счета-фактуры.	2. Паспорта сделок.
	3. Служебные записки на оплату таможенных пошлин, НДС и др. платежей.	3. Контракты.
		4. Выписки о состоянии счетов (по требованию).
	4. Таможенные декларации;	5. Оформленные доверенности.
	5. Инвойсы;	6. Копии хозяйственных договоров (по требованию).
	6. Товарно-транспортные и иные накладные.	
	7. Акты приемки работ и услуг.	
8. Договоры, контракты		

ОТДЕЛЫ	ДОКУМЕНТЫ, ИСХОДЯЩИЕ ИЗ ОТДЕЛА	ДОКУМЕНТЫ, ВХОДЯЩИЕ В ОТДЕЛ
ПЛАНОВЫЙ ОТДЕЛ	1. План закупок.	1. План платежей фирмы в части касающейся платежей поставщикам и таможене.
	2. План платежей отдела.	
	3. Бюджет отдела.	2. Результаты деятельности организации (по запросу)
	4. Отчеты по накладным расходам.	
ОТДЕЛ ПРОДАЖ	1. План закупок.	1. План продаж.
	2. Информация о поступлении и движении закупаемой продукции и складских остатках.	2. Заявки на закупку. 3. Претензии и пожелания заказчиков.
ОТДЕЛ МАРКЕТИНГА	1. План закупок. 2. Анализ складских остатков.	1. Маркетинговые исследования.
		2. Анализ рынка и анализ продаж компании.
		3. Предложения по закупкам.
		4. Сертификаты соответствия.
		5. Санитарно-эпидемиологические заключения (СЭЗ).
		6. Прайс-листы.
ПОСТАВЩИКИ	1. Контракты.	1. Инвойсы.
	2. Спецификации.	2. Сертификаты.
	3. Копии платежных поручений.	3. Инструкции.
	4. Заказы на поставку.	4. Упаковочные листы.
		5. Экспортные декларации.
		6. Страховые полисы.

ОТДЕЛЫ	ДОКУМЕНТЫ, ИСХОДЯЩИЕ ИЗ ОТДЕЛА	ДОКУМЕНТЫ, ВХОДЯЩИЕ В ОТДЕЛ
ПЕРЕВОЗЧИКИ	1. Инвойсы, счета.	1. Товарно-транспортные накладные.
	2. Сертификаты.	2. Инвойсы, счета.
	3. Инструкции.	3. Сертификаты.
	4. Упаковочные листы.	4. Инструкции.
5. Упаковочные листы.		
ТАМОЖНЯ	1. Контракты.	1. ГТД.
	2. Паспорта сделок.	2. Товарно-транспортные накладные.
	3. Копии платежных поручений.	3. Инвойсы.
	4. Письма о целевом использовании товаров.	4. Упаковочные листы.
	6. Товарно-транспортные накладные.	
	7. Инвойсы.	
	8. Сертификаты, СЭЗ.	
	9. Упаковочные листы.	
	10. Экспортные декларации.	
	11. Страховые полисы.	
ЗАКАЗЧИКИ	1. Товарно-транспортные накладные.	1. Договора на поставку.
	2. Счета, Счета-фактуры.	2. Спецификации.
	3. Сертификаты, СЭЗ.	3. Копии платежных поручений.
	4. Инструкции.	4. Подтверждение о получении груза.
	5. Спецификации.	
	6. Упаковочные листы.	

ОТДЕЛЫ	ДОКУМЕНТЫ, ИСХОДЯЩИЕ ИЗ ОТДЕЛА	ДОКУМЕНТЫ, ВХОДЯЩИЕ В ОТДЕЛ
ЮРИДИЧЕСКИЙ ОТДЕЛ	1. Договора и контракты для согласования.	1. Договора и контракты согласованные.
	2. Рекламации от клиентов.	2. Нормативные документы.
	3. Претензии к поставщикам.	
ОТДЕЛ ПЕРСОНАЛА	1. Заявка на подбор персонала.	1. Штатное расписание
	2. Заполненные документы по управлению персоналом (см. Входящие документы).	2. Структура компании
		3. Штатная расстановка
		4. Документы по управлению персоналом отдела:
		Оценка, отчет по испытательному сроку,
		Описание позиции, должностная инструкция,
		Положение об отделе, Договора, заявка на обучение.
		5. Проекты приказов и иной распорядительной документации по управлению персоналом.
6. График проводимых обучений.		
7. Консультации в рамках компетенции.		
ИНСПЕКТОР ПО КАДРАМ	1. График отпусков сотрудников с учетом взаимозаменяемости.	1. Приказы и распоряжения по кадровой работе и трудовому распорядку.
	2. Больничные листы.	

ОТДЕЛЫ	ДОКУМЕНТЫ, ИСХОДЯЩИЕ ИЗ ОТДЕЛА	ДОКУМЕНТЫ, ВХОДЯЩИЕ В ОТДЕЛ
	3. Заявления на очередной отпуск, предоставление дней без сохранения заработной платы (с визой руководителя).	
	4. Служебные записки на имя генерального директора (командировки, изменение графика рабочего времени, выходные и нерабочие дни и т.д.) с визой руководителя отдела.	
ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СЛУЖБА	1. Заявки на проведение ремонтных работ, обеспечение канцелярскими и расходными материалами.	1. Отчеты, статистические справки по затратам на хозяйственные нужды

2.5. Примеры должностных инструкций

«УТВЕРЖДАЮ»
генеральный директор
ООО « _____ »
_____ Ф.И.О.
« ____ » _____ 200_ г.

ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ начальника отдела ВЭД и логистики

1. Общие положения.

- 1.1. Начальник отдела назначается на должность и освобождается от должности приказом генерального директора.
- 1.2. Наименование структурного подразделения: отдел ВЭД и логистики.
- 1.3. Подчиняется: генеральному директору.
- 1.4. Замещает: ведущего менеджера.
- 1.5. Заместитель: ведущий менеджер.

2. Должностные обязанности.

- 2.1. Организация работы отдела, постановка задач сотрудникам, контроль их исполнения.
- 2.2. Взаимодействие с руководителями отделов продаж по формированию портфеля заказов на закупку необходимого оборудования и расходных материалов.
- 2.3. Организация процесса закупки, доставки и таможенного оформления грузов.
- 2.4. Организация процесса складирования, учета и отгрузки товаров покупателям.
- 2.5. Оптимизация логистических издержек.
- 2.6. Организация и проведение инвентаризации складских остатков.
- 2.7. Заключение договоров на обслуживание с транспортно-экспедиторскими и страховыми компаниями.
- 2.8. Взаимодействие с госструктурами (ФТС, Министерства, Органы сертификации) по вопросам подготовки документов для таможенной очистки грузов.

3. Требования к квалификации.

- 3.1. Образование: высшее экономическое, логистическое, транспортное. Курсы повышения квалификации по программам «Логистика», «Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности», «ВЭД».

3.2. Навыки: ПК- уверенный пользователь, умение работать с 1С, WORD, EXCEL, FINEREADER, PHOTOSHOP, INTERNET.

3.3. Опыт работы: не менее 3 лет.

3.4. Профессиональные знания: международные конвенции и соглашения, особенности импортно-экспортных операций, правила международных грузовых перевозок (авиа-, авто-, морских-, ж/д-), технология таможенного оформления грузов, правила страхования грузов, таможенное, налоговое, валютное законодательство, основы бухучета, английский язык.

4. Ответственность.

Начальник отдела несет ответственность за:

- А) выполнение плана закупок;
- Б) соблюдение бюджета отдела;
- В) обеспечение оптимальных складских остатков;
- Г) оптимизацию логистических издержек.

«УТВЕРЖДАЮ»
генеральный директор
ООО « _____ »
_____ Ф.И.О.
« ____ » _____ 200_ г.

ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ менеджера по ВЭД

1. Общие положения.

- 1.1. Менеджер по ВЭД назначается на должность и освобождается от должности приказом генерального директора.
- 1.2. Наименование структурного подразделения: отдел ВЭД и логистики.
- 1.3. Подчиняется: начальнику отдела.
- 1.4. Замещает: менеджера по закупкам.
- 1.5. Заместитель: менеджер по закупкам.

2. Должностные обязанности.

- 2.1. Ведение переговоров с иностранными поставщиками по условиям поставок, оплаты, скидок и сроков поставки товаров.
- 2.2. Подготовка внешнеэкономических контрактов и контроль за их исполнением.

2.3. Размещение и отслеживание заказов на закупку товаров у иностранных поставщиков.

2.4. Подготовка и согласование с поставщиками отгрузочных документов (инвойс, транспортная накладная, упаковочный лист, экспортная декларация, страховой полис, прайс-лист).

2.5. Обеспечение доставки и страхования грузов.

2.6. Подготовка необходимых документов для таможенной очистки грузов.

2.7. Ведение системы взаиморасчетов с иностранными поставщиками.

2.8. Подготовка и участие в проведении тренингов, семинаров и других мероприятий с участием иностранных партнеров.

2.9. Обеспечение визовой, транспортной и отельной поддержки иностранных партнеров.

3. Требования к квалификации.

4.1. Образование: высшее экономическое, финансовое, логистическое.

4.2. Навыки: ПК- уверенный пользователь, умение работать с 1С, WORD, EXCEL, INTERNET.

4.3. Опыт работы: не менее 1 года.

4.4. Профессиональные знания: порядок составления внешнеторговых контрактов, основы таможенного, валютного, налогового законодательства, правила международных перевозок, правила страхования грузов, основы бухучета, английский – свободный.

4. Ответственность.

4.1. Менеджер по ВЭД несет ответственность за:

А) своевременную подготовку и согласование внешнеторговых контрактов;

Б) своевременное размещение заказов и контроль за их исполнением;

В) согласование с поставщиками отгрузочных документов и сроков поставки;

Г) своевременную доставку грузов в таможенные органы.

«УТВЕРЖДАЮ»

Генеральный директор

ООО «_____»

_____ Ф.И.О.

«___» _____ 200_ г.

ДОЛЖНОСТНАЯ ИНСТРУКЦИЯ специалиста по таможенному оформлению грузов

1. Общие положения.

1.1. Специалист по таможенному оформлению назначается на должность и освобождается от должности приказом генерального директора.

1.2. Наименование структурного подразделения: отдела ВЭД и логистики.

1.3. Подчиняется: начальнику отдела.

1.4. Замещает: менеджера по логистике.

1.5. Заместитель: менеджер по логистике.

2. Должностные обязанности.

2.1. Подготовка полного пакета документов для таможенной очистки груза (контракты, инвойсы, сертификаты соответствия, регистрационные удостоверения, разрешения и классификационные решения ФТС и т.п.)

2.2. Расчет таможенных платежей, контроль остатков денежных средств на счетах таможни.

2.3. Оптимизация таможенных и транспортных платежей.

2.4. Декларирование грузов и прохождение процедуры таможенной очистки грузов.

2.5. Получение грузов на складе временного хранения (СВХ) и организация их доставки на склады компании.

2.6. Взаимодействие с коммерческими и госструктурами (ФТС, Министерства и ведомства, Органы сертификации) по вопросам таможенной очистки грузов компании.

3. Требования к квалификации.

4.1. Образование: высшее экономическое, логистика, курсы по таможенному оформлению.

4.2. Навыки: ПК- уверенный пользователь, умение работать с WORD, EXCEL, INTERNET. Знание программ по заполнению ГТД.

4.3. Опыт работы: не менее 1 года.

4.4. Профессиональные знания: основы таможенного, валютного, налогового законодательства, правила международных перевозок, правила страхования грузов, основы бухучета, английский язык.

4. Ответственность.

4.1. Специалист по таможенному оформлению несет ответственность за:

- а) своевременную подготовку и подачу в таможенные органы документов для таможенной очистки поступающих грузов;
- б) сжатые сроки таможенной очистки;
- в) оптимальные таможенные платежи.
- Г) своевременную доставку растаможенных грузов на склад компании;
- д) недопущение нарушения таможенных правил.

3. Риски во внешнеэкономической деятельности

3.1. Преимущества и риски внешнеэкономического сотрудничества

При формировании целей и задач интернационализации деятельности предпринимателю необходимо взвесить все «за» и «против» выхода на международный рынок.

Преимущества интернационализации предпринимательской деятельности связаны с возможностью:

- ▲ сохранить и увеличить объемы продаж в случае снижения спроса на внутреннем рынке;
- ▲ сгладить резкие колебания спроса и продлить жизненный цикл товара;
- ▲ получить признание за рубежом и завоевать международный престиж для фирмы и ее товаров;
- ▲ окупить издержки на рыночные исследования и инновации быстрее и эффективнее, чем это может быть сделано на внутреннем рынке;
- ▲ освоить передовой опыт ведения международного бизнеса, обучить и повысить компетентность персонала фирмы;
- ▲ улучшить ликвидность активов предприятия за счет использования зарубежных источников получения наличной валюты.

К трудностям, связанным с выходом на внешние рынки, относятся:

- ▲ дополнительные затраты на изучение географических, демографических, политико-правовых, экономических, научно-технических, культурных, социальных и других особенностей предпринимательской среды зарубежных стран;
- ▲ усложнение управления фирмой, что предусматривает необходимость подготовки квалифицированных кадров, владеющих иностранными языками, знакомых с особенностями рынков соответствующих стран, с запросами и предпочтениями зарубежных потребителей, со спецификой ведения переговоров;
- ▲ необходимость модификации и адаптации товаров к требованиям зарубежных рынков;
- ▲ сложности поиска зарубежных партнеров.

В то же время осуществление деятельности в новой непривычной предпринимательской среде сопровождается повышенными рисками.

Риски во внешнеэкономической деятельности — возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб для участника ВЭД.

При этом риски имеют различную природу, сферу действия, пути предотвращения и снижения (см. рис. 4).



Рис. 4. Схема классификации рисков в ВЭД предприятия

Таким образом, для участников ВЭД актуальной является разработка политики управления рисками, которая должна быть ориентирована:

- ▶ во-первых, на анализ ситуации и определение возможных рисков (предвидение);
- ▶ во-вторых, на оценку вероятного ущерба и принятие решения, направленного на его снижение;
- ▶ в-третьих, на реализацию принятых решений и контроль за их выполнением (рис. 5).

Важнейшими видами риска являются:

- а) рыночные (сбытовые), связанные со снижением спроса или цен на мировых рынках;
- б) риски политического характера, связанные с изменением социально-политической обстановки в принимающей стране, переориентацией ее экономической политики, осложнением межгосударственных отношений и т.д.;
- в) коммерческие, проявляющиеся в недобросовестности или неплатежеспособности покупателя;

г) производственные, связанные с трудностями организации производства, его отладки, подготовки кадров и т.п.;

д) научно-технические, вытекающие из непреодолимости трудностей достижения заданного результата при освоении новых технологий, лицензионном обмене, совместных НИОКР и т.д.;

е) риски финансового характера (инфляционные, валютные), связанные не только с изменением режима перевода капиталов и прибылей, но и с колебаниями курсов валют, повышением уровня процентных ставок по займам и кредитам, различиями в темпах инфляции по странам и т.д.

Следовательно, многогранность и сложность оценки и управления рисками в ВЭД предприятия ведет к необходимости предварительного анализа и оценки как особенностей принимающей страны в целом, так и деятельности отдельных иностранных предпринимателей — потенциальных партнеров, а также собственных производственно-сбытовых возможностей.



Рис. 5. Схема способов управления рисками в ВЭД предприятия

3.2 Таможенная система управления рисками

Для борьбы с правонарушениями в таможенных органах широко применяется система управления рисками (СУР)

Большинство таможенных служб мира в настоящее время при осуществлении таможенного контроля используют систему управления рисками (далее по тексту – СУР).

Появление СУР было обусловлено необходимостью систематизации оснований, порядка и форм проведения таможенного контроля, что в свою очередь должно привести к предсказуемости таможенной службы при осуществлении таможенного оформления и таможенного контроля.

Целью ведения СУР является:

- ▶ оптимальное распределение ресурсов таможенной службы;
- ▶ снижение административного воздействия на законопослушных участников внешнеэкономической деятельности с одновременным усилением таможенного контроля в отношении отдельных товаров и лиц, в отношении которых существует наибольшая вероятность нарушения действующего законодательства.

Основополагающим документом функционирования данной системы является Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур, принятая Всемирной таможенной организацией в новой редакции 26 июня 1999 года. Указанная конвенция, имея целью упрощение и гармонизацию таможенных процедур, провозгласила одним из основных принципов таможенного контроля применение современных методов работы, таких как:

- ▶ контроль на основе управления рисками;
- ▶ применения методов аудита;
- ▶ максимальное практическое использование информационных технологий.

Система управления рисками – это система таможенного администрирования, обеспечивающая осуществление эффективного таможенного контроля, исходя из принципа выборочности контроля и основанного на оптимальном распределении ресурсов таможенной службы Российской Федерации на наиболее важных и приоритетных направлениях работы таможенных органов для предотвращения нарушений:

- имеющих устойчивый характер;
- связанных с уклонением от уплаты таможенных пошлин, налогов в значительных размерах;
- подрывающих конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей;
- затрагивающих другие важные интересы государства, обеспечение соблюдения которых возложено на таможенные органы.

В главе 6 Генерального приложения к указанной Конвенции, установлены следующие стандартные правила, относящиеся к таможенному контролю:

- ▶ таможенный контроль ограничивается минимумом, необходимым для обеспечения соблюдения таможенного законодательства;
- ▶ при выборе форм таможенного контроля используется система управления рисками;
- ▶ таможенная служба применяет метод анализа рисков для определения лиц и товаров, включая транспортные средства, подлежащих проверке, и степени такой проверки;
- ▶ таможенная служба принимает стратегию, базирующуюся на системе мер оценки вероятности несоблюдения законодательства, в целях поддержки системы управления рисками.

В большинстве европейских стран в настоящее время таможенный контроль осуществляется на основе системы управления рисками.

В свете предстоящего вступления России в ВТО, присоединение к данной конвенции является неизбежным.

Подготовительным этапом к этому может рассматриваться законодательное закрепление осуществления таможенного контроля на основе СУР (статья 358 Таможенного кодекса РФ) и утверждение в сентябре 2003 года Концепции системы управления рисками в таможенной службе Российской Федерации.

Риск – вероятность несоблюдения таможенного законодательства РФ.

Управление риском – систематическая работа по разработке и практической реализации мер по предотвращению и минимизации рисков, оценке эффективности их применения, а также контролю за применением таможенных процедур и таможенных операций.

Профиль риска – совокупность сведений об области риска, индикаторах риска, а также указания о применении необходимых мер по

В вышеуказанных правовых актах даются дефиниции основных понятий, используемых в СУР.

Таким образом, очевидно, что в случае выявления потенциальных рисков в результате анализа документов, сведений и иной информации, имеющейся в распоряжении таможенных органов различных уровней, ФТС России издает правовой акт, которым утверждается профиль риска, являющийся основанием для применения определенных форм таможенного контроля в отношении тех или иных товаров или лиц (см. Образец профиля риска).

Далее профиль риска доводится до сведения должностных лиц, осуществляющих таможенное оформление и таможенный контроль, и служит для них непосредственным указанием для применения тех или иных форм таможенного контроля.

В настоящее время действует более 300 профилей риска. Они формируются по груп-

пам товаров, по стране происхождения, по стране-производителю. По такому показателю, как таможенная стоимость, профили риска разработаны в отношении почти трети товаров от всех поименованных в товарной номенклатуре ВЭД. Для этого «профиль риска» содержит, в том числе информацию об отпускных ценах производителя товара.

Содержание «профилей риска» держится втайне от импортеров. Как правило, это информация для служебного пользования, и доводится до таможенных органов специальными «ДСП» - приказами и письмами.

Система управления рисками в таможенных органах России вводится поэтапно. Первый этап внедрения СУР с 2004 г. по 2006 г. был экспериментальным. В это время СУР внедрялась на отдельных таможнях, в отдельных региональных таможенных управлениях.

С начала 2006 года СУР стала применяться в автоматическом режиме на всех таможенных постах. Первый год «промышленной» эксплуатации этой системы показал её эффективность. По данным ФТС общая сумма доначисленных таможенных платежей в результате таможенных досмотров в 2006 году составила около 8 млрд. рублей. Меры по минимизации рисков привели к тому, что среднее число таможенных досмотров при ввозе товаров с применением системы управления рисками снизилось с 21% до 14,8% в конце 2006 года, а эффективность таможенных досмотров товаров возросла с 8,3% до 16,3%.

В 2006 году таможенными органами было возбуждено около 9529 дел об административных правонарушениях и 158 уголовных дела, начислено более 115,5 млн. рублей штрафов.

В 2010 году таможенными органами возбуждено 72701 дело об административных пра-

предотвращению или минимизации риска.

Под профилем риска следует понимать не только абстрактную совокупность сведений. Единственной формой закрепления профиля риска являются правовые акты ФТС России (Письмо ГТК России от 2 апреля 2004 г. № 05-39/12151 «О профилях рисков»).

Область риска – отдельные сгруппированные объекты анализа, в отношении которых требуется применение отдельных форм таможенного контроля либо их совокупности, а также повышение эффективности качества таможенного администрирования.

Индикаторы риска – определенные критерии с заданными заранее параметрами, отклонение от которых позволяет осуществлять выбор объекта контроля.

Оценка риска – систематическое определение вероятности возникновения риска и последствий нарушений таможенного законодательства в случае его возникновения.

Анализ риска – систематическое использование имеющейся у таможенных орга-

нов информации для определения причин и условий возникновения рисков, их идентификации и оценки возможных последствий несоблюдения таможенного законодательства.

Товары риска – товары, перемещаемые через таможенную границу и в отношении которых выявлены риски либо существуют потенциальные риски.

Товары прикрытия – товары, которые с достаточной степенью вероятности могут заявляться (декларироваться) вместо товаров риска.

вонарушениях (далее – АП) (в 2009 году – 89081 дело). В том числе:

Из общего количества дел, возбужденных в 2010 году, 48% приходится на физических лиц; 45% — на юридических лиц; 5% — на должностных лиц, 2% — неустановленных лиц.

В структуре дел об АП преобладали правонарушения, ответственность за которые предусмотрена статьями 16.2, 15.25, 16.4, 16.1, 16.5, 16.3, 16.16 и 16.18 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее – КоАП России).

Предметами правонарушений чаще всего являлись валюта, текстильные материалы и изделия, автотранспортные средства, электрические машины и оборудование, древесина и изделия из нее, продукты растительного происхождения.

Назначено наказаний по 68208 делам об АП на сумму 150,7 млрд. рублей (в 2009 году – по 78421 делу на сумму 131,8 млрд. рублей), из которых:

В 2010 году таможенными органами Российской Федерации принято 1240 решений по жалобам лиц и протестам прокуроров на постановления по делам об АП, что на 6% больше по сравнению с показателями 2009 года.

В 2010 году таможенными органами Российской Федерации возбуждено 4116 уголовных дел (в 2009 году – 5757).

В структуре таможенных преступлений более 90% в общем количестве возбужденных уголовных дел составила доля «Контрабанды» (в 2009 году – 87%).

По статье 188 УК России возбуждено 3719 уголовных дел (в 2009 году – 5032).

В связи с уклонением от уплаты таможенных платежей (статья 194 УК России) возбуждено 137 уголовных дел (в 2009 году – 257), удельный вес которых от общего числа возбужденных таможенными органами уголовных дел составил 3,3%.

По статье 193 УК России «Невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте» возбуждено 260 уголовных дел (в 2009 году – 420).

Общая стоимость товаров и транспортных средств, незаконно перемещенных через таможенную границу Российской Федерации, составила 11 млрд. рублей, сумма неуплаченных таможенных платежей – 672,5 млн. рублей. Не возвра-

щено из-за границы средств в иностранной валюте на общую сумму 84,8 млрд. рублей.

Предметами преступлений, квалифицируемых по ст. 188 УК России, чаще всего являлись:

- ▶ наркотические средства, психотропные и сильнодействующие вещества – 950 уголовных дел;
- ▶ средства наземного транспорта – 495 уголовных дел;
- ▶ товары народного потребления – 485 уголовных дел;
- ▶ лес и лесоматериалы – 437 уголовных дел;
- ▶ продукты питания – 173 уголовных дел.

По подозрению в совершении преступления в отчетном периоде задержано 380 лиц. К 100 лицам применялась мера пресечения в виде заключения под стражу.

В суды с обвинительными актами направлено 451 уголовное дело.

По 252 уголовным делам постановлены обвинительные приговоры.

В то же время прошедшие годы эксплуатации СУР выявили и ряд существенных недостатков и проблем, связанных с её применением. Это признает и сама ФТС. Так совсем недавно прозвучало заявление ФТС о том, что действующие профили риска недостаточно эффективно решают проблему контроля таможенной стоимости, да и вся система управления рисками требует серьёзного улучшения. Она не может быстро адаптироваться к меняющемуся рынку, например увеличению товарного потока, расширению ассортимента и его быстрому обновлению.

На практике это выражается в том, что СУР не обладает достаточной гибкостью и под профили риска попадают почти все участники ВЭД и почти все товары. А это приводит неоправданному применению мер по минимизации этих рисков, таких как предоставления дополнительных документов и сведений, проведение досмотра товара, выпуск под обеспечение уплаты таможенных платежей, корректировку таможенной стоимости и т.п. Так по некоторым товарам, например из Китая срабатывает сразу по 4-5 профилей рисков, что требует, в том числе и 100% досмотра – очень затратной операции как по времени и трудоемкости, так и с финансовой точки зрения.

В этой связи, как шаг в направлении совершенствования СУР можно рассматривать письмо ФТС о неприменении мер по минимизации риска для внешнеэкономических сделок, соответствующих определённым критериям.

Перечень критериев декларируемых товаров, при выполнении которых прямые меры по минимизации рисков не применяются.

1. Страной происхождения товара, является страна, входящая в Европейское сообщество;

2. Страной отправления одновременно является страна происхождения товара;

3. Внешнеторговый контракт (договор) заключен с производителем товара, который одновременно является отправителем товара;

4. В международных товаротранспортных документах отсутствуют сведения, указывающие на то, что товар следовал различными видами транспорта, подвергался перегрузке или другим операциям в пути следования, при этом номер транспортного средства (прицеп, полуприцеп), контейнера (в случае его наличия) прибывшего на таможенную территорию Российской Федерации соответствует номеру, указанному в товаротранспортных документах при отправке;

5. Условиями внешнеторгового контракта (договора) оговорена цена единицы товара, количество и перечень поставляемой продукции на ассортиментном уровне с указанием общей суммы контракта;

6. В соответствии с условиями внешнеторгового контракта (договора) платежи за поставляемый товар поступают на расчетный счет продавца, открытый в банке на территории страны происхождения товара;

7. Отсутствует отсрочка платежа по внешнеторговому контракту (договору);

8. Осуществление деятельности российским контрактодержателем на внешнеторговом рынке более 6 месяцев (рассчитывается с даты первой внешнеторговой поставки в соответствии с датой подачи таможенной декларации любому таможенному органу);

9. Получателем, декларантом в течение года не совершались административные правонарушения, предусмотренные главой 16 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях и/или преступления, предусмотренные статьями 188, 194 Уголовного кодекса Российской Федерации.

Критерии отнесения участников ВЭД к организациям, обладающим признаками «фирмы-однодневки»

Для предотвращения возможных правонарушений и выявления потенциальных фирм-однодневок в таможенных органах применяется соответствующая система критериев.

При организации ВЭД в компании для предотвращения необоснованных претензий со стороны таможенных органов и всевозможных проверок необходимо учитывать эти критерии и стараться избегать наличия подобных признаков в деятельности компании.

№ п/п	Индикаторы риска
1	Внешнеторговый контракт заключен с резидентами, зарегистрированными в оффшорных зонах, имеет «рамочный» характер, т.е. не определен предмет контракта, ассортимент товаров определяется отдельно на каждую поставку
2	Учредитель или генеральный директор организации является учредителем или руководителем иных организаций согласно базе ЦРСВЭД
3	Значительная часть товаров (более 25%), поступающих в адрес организации, относится к группе товаров «риска»
4	Руководитель (один из руководителей) организации является одновременно главным бухгалтером организации
5	Уставный капитал участника ВЭД заявлен на минимально допустимом уровне, при этом внешнеторговый контракт заключен на сумму, превышающую уставный капитал в 1000 раз и более
6	Контрактодержатель и отправитель являются разными юридическими лицами
7	Фактический и юридический адрес не совпадают.
8	Количество фирм, зарегистрированных по юридическому адресу более 5
9	Срок со дня государственной регистрации менее 6 месяцев
10	Фирма не является лицом, ответственным за финансовое урегулирование поставок товаров в свой адрес
11	Отсутствие у организации идентификационного таможенного номера (ИТН)
12	Невозможность оперативного подтверждения данных, указанных в графе 54 ГТД
13	Осуществление деятельности на иных таможенных постах

Образец профиля риска

Приложение
к письму ФТС России
от 14.07.2006 № 01/06/24969/021

ПРОФИЛЬ РИСКА (ПР) № 11 140706 00112

Вид ПР	Общероссийский	Подразделение:	ГУФТД	0301
Срок действия ПР	Постоянный	Устанавливается дата прекращения действия ПР (на исключительный ассортимент ПР)		

Область риска

0302	Ид критерии риска в соответствии с классификатором товаров, критерии группировки товаров, внешнеэкономических операций и правил торговли	Выявление: автоматизированное
Характеристика риска (описание риска)		
Возможное заявление в ГТД и ДТС недостоверных сведений о таможенной стоимости ввозимых товаров, влияющее на размер причитающихся к уплате таможенных платежей, путем представления недействительных документов либо коммерческих документов по внешнеэкономической сделке не в полном объеме		
Индикаторы риска <small>(если индикатор риска не указан, то ПР применяется при любых показателях риска)</small>		Показатель индикатора риска
Код товара в соответствии с ТН ВЭД		85 2812 20 01, 8528 12 810 0, 8528 12 890 0
Стоимость за единицу товара		Приложение к профилю риска
ПР применяется при следующих таможенных процедурах:		
№ п/п	Наименование таможенной процедуры	
1.	Декларирование товаров	
ПР применяется в отношении всех субъектов ВЭД		
ПР применяется во всех таможенных органах		
ПР применяется при заявлении следующих таможенных режимов:		
№ п/п	Наименование таможенного режима	Код
1.	Выпуск для внутреннего потребления	40
ПР применяется в отношении товаров, перевозимых всеми видами транспортных средств		

Исключения из действия ПР есть нет

ПР не применяется к следующим категориям товаров:
Таблица исключений, если ПР не исключит поименованные товары, товары подлежат таможенному контролю

№ п/п	Наименование категорий товаров	Код
1.	Товары, ввозимые в качестве гуманитарной помощи	02
2.	Товары, ввозимые в качестве технической помощи	03
3.	Товары для предупреждения и ликвидации стихийных бедствий и иных чрезвычайных ситуаций и товары, необходимые для проведения аварийно-спасательных и других неотложных работ	05
4.	Товары, перевозимые дипломатическими, консульскими и иными официальными представительскими иностранными государствами, международными организациями, персоналом этих представительств и организаций, а также в отношении товаров, предназначенных для личного и семейного пользования отдельных категорий иностранных лиц, пользующихся преимуществами, привилегиями и (или) иммунитетом на таможенной территории Российской Федерации в соответствии с международными договорами Российской Федерации	12
5.	Товары, перевозимые физическими лицами для личных, семейных, домашних и иных, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, нужд	28
6.	Товары, поставляемые по межправительственным соглашениям в рамках производственной кооперации	45
7.	Товары, перевозимые в рамках межправительственных соглашений о производственной и научно-технической кооперации по оборонным отраслям промышленности	37
8.	Товары, произведенные в особых экономических зонах	35
9.	Товары, поставляемые по соглашениям о разделе продукции, за исключением временно ввозимых/временного вывозимых	47

Однако, после завершения таможенного оформления и выпуска товара в свободное обращение, проблемы и риски не заканчиваются. Таможенное законодательство предоставляет таможенным органам широкие полномочия по контролю за оборотом иностранных товаров в оптовой и розничной сети в течение 3-х лет после выпуска товара.

Эта ситуация особенно опасна для компаний, которые не являясь импортерами, приобретают импортные товары на внутреннем рынке, так как при приобретении такого товара у них нет никакой возможности проверить законность его ввоза на территорию РФ. Зачастую такой товар может оказаться «серым» импортом, ввезённым без уплаты таможенных платежей. При выявлении такого товара таможенные органы в соответствии со ст. 168 Закона «О таможенном регулировании в РФ» имеют право потребовать от собственника такого товара уплаты таможенных платежей. В случае отказа, такой товар изымается и помещается на таможенный склад, где он храниться в течение 30 дней. Если в течение этого периода времени собственник товара не докажет, что он является добросовестным приобретателем, товар реализуется, и из вырученной суммы уплачиваются таможенные платежи, услуги по хранению и реализации товара, а оставшаяся часть суммы подлежит возвращению владельцу такого товара (ст. 190 Закона).

Поэтому прежде чем приобретать на внутреннем рынке импортные товары необходимо убедиться в легальности их ввоза. Это можно сделать, направив соответствующий запрос в таможенные органы. Как это сделать и какой ответ в результате можно получить, об этом подробно прописано в Приказе ФТС РФ №1347 от 31.10.07, который приводится ниже.

Приказ ФТС РФ №1347 от 31.10.07

О порядке получения лицами сведений о выпуске товаров, ввезенных на таможенную территорию Российской Федерации

В соответствии со статьями 10, 15, пунктом 4 статьи 320 и пунктом 5 статьи 425 Таможенного кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 2003, № 22, ст.2066, № 52 (ч.Г), ст.5038; 2004, № 27, ст.2711, № 34, ст.3533, № 46 (ч.1), ст.4494; 2005, № 30 (ч.1), ст.3101; 2006, № 1, ст.15, № 3, ст.280, № 8, ст.854, № 52 (ч.П), ст.5504; 2007, № 1 (ч.1), ст.29, № 24; ст.2831, № 27, ст.3213, № 31, ст.4011, № 45, ст. 5417) и с учетом пункта 3 и подпункта 14 пункта 5 статьи 169 Налогового кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, № 1 (ч. II) ст. 18; 2002, № 22, ст. 2026; 2005, № 30 (ч II) ст. 3130), в целях организации представления таможенными органами сведений о выпуске товаров, ввезенных на таможенную территорию Российской Федерации, приказываю:

1. Таможням представлять по письменным запросам лиц, осуществляющих оптовую и розничную реализацию товаров иностранного производства (приложе-

ние № 1), сведения о выпуске товаров, ввезенных на таможенную территорию Российской Федерации, по установленной форме (приложения № 2).

2. Установить срок представления указанных сведений:

1) **не позднее 5 рабочих дней** со дня поступления запроса в таможню в случае использования информационных ресурсов таможни, в которую поступил запрос заинтересованного лица;

2) **не позднее 10 рабочих дней** со дня поступления запроса заинтересованного лица в таможню в случае необходимости использования информационных ресурсов иных таможенных органов.

При необходимости таможня может запросить у инициатора запроса дополнительные сведения для уточнения указанной в запросе информации. В этом случае срок представления сведений лицу исчисляется со дня получения таможенным органом дополнительных сведений.

Срок предоставления лицом дополнительных сведений не должен превышать 10 дней.

3. Начальникам таможен в течение 10 дней после дня официального опубликования **приказа назначить должностных лиц**, ответственных за подготовку передачи сведений о выпуске товаров, ввезенных на таможенную территорию Российской Федерации.

4. Управлению по связям с общественностью (А.В. Смеляков) обеспечить опубликование настоящего приказа в средствах массовой информации.

5. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на заместителя руководителя ФТС России И.А. Завражнова.

Руководитель
действительный государственный советник
таможенной службы Российской Федерации
А.Ю.Бельянинов

Приложение № 1
к приказу ФТС России
от 31 октября 2007 г. № 1347

Начальнику _____ таможни
От _____

(наименование заинтересованного лица)

(юридический адрес, адрес, по которому следует направить заключение, код
ОКПО, код ИНН)

от _____ № _____

Запрос

Просим подтвердить информацию о выпуске следующих товаров (табл.)

№ п/п	Номер таможенной декларации	Наименование товара с указанием модели, марки и т.п. признаков	Страна происхождения товара	Дата изготовления товара	Код товара по ОКП	Код товара по ТН ВЭД России в соответствии с графой 33 таможенной декларации	Единица измерения товара	Количество товара	Номер и дата сертификата соответствия (свидетельства о его признании)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1									
2									

Указанная информация не является коммерческой тайной и не подпадает под действие Федерального закона «О коммерческой тайне» от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ *

_____ (должность руководителя)..... (подпись) (инициалы, фамилия, руководителя)

М.П.

Примечания. 1. Графы 5, 6, 7 заполняются по возможности.

3. В графе 10 сведения о сертификате соответствия (свидетельстве о его признании) указываются, если товар подлежит обязательной сертификации в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Приложение № 2
к приказу ФТС России
от 31 октября 2007 г. № 1347

Бланк таможни.....
(наименование лица,

почтовый адрес}

от _____ № _____
на №.....от

Сведения о товарах, указанные в Вашем запросе от _____ № _____, по порядковым номерам _____ соответствуют (и (или) по порядковым номерам _____ не соответствуют) сведениям, содержащимся в информационных ресурсах таможенных органов Российской Федерации.

п/п	Номер таможенной декларации	Сведения о таможенном оформлении товаров
1	2	3
1		Варианты заполнения 1. Таможенное оформление завершено, товар выпущен для свободного обращения 2. Товар выпущен условно с ограничениями по пользованию и/или распоряжению в соответствии с условиями отдельных таможенных режимов. 3. Таможенное оформление товара согласно установленному порядку не произведено.
2		
3		

Примечание. Порядковый номер товара указывают из запроса.

Начальник _____ (название таможни) _____ (подпись) _____ (инициалы, фамилия)

М.П.

3.4. Ответственность за нарушение таможенных правил

Административная ответственность.

Исчерпывающий перечень составов нарушений таможенных правил, за совершение которых может наступить административная ответственность, а также виды и размеры соответствующих санкций содержатся в главе 16 КоАП РФ. Данная глава содержит 23 статьи, большинство из которых содержит несколько самостоятельных составов правонарушений. С 01.10.2004 глава 16 КоАП РФ по сути изложена в новой редакции в целях приведения ее положений в соответствие нормам вступившего в силу Таможенного кодекса РФ, используемым в нем понятиям и установленным правилам. Появился ряд новых норм об ответственности (статьи 16.7, 16.17, 16.23), а некоторые нарушения таможенных правил, содержащиеся в прежней редакции, исключены.

Кроме того в Уголовном кодексе РФ также есть целый ряд статей, по которым предусмотрена уголовная ответственность за нарушения в сфере ВЭД.

Ниже приводятся некоторые из статей, в которых прописаны наиболее часто встречающиеся правонарушения.

Статья 16.1. Незаконное перемещение товаров и (или) транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации

1. Нарушение порядка прибытия товаров и (или) транспортных средств на таможенную территорию Российской Федерации путем их ввоза помимо пунктов пропуска через Государственную границу Российской Федерации либо иных установленных мест прибытия или вне времени работы таможенных органов, а равно совершение действий, непосредственно направленных на фактическое пересечение таможенной границы Российской Федерации товарами и (или) транспортными средствами при их убытии с таможенной территории Российской Федерации помимо пунктов пропуска через Государственную границу Российской Федерации либо иных мест, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о Государственной границе Российской Федерации, или вне времени работы таможенных органов либо без разрешения таможенного органа, —

влечет наложение административного штрафа на граждан и юридических лиц в размере от одной второй до трехкратного размера стоимости товаров и (или) транспортных средств, явившихся предметами административного правонарушения, с их конфискацией или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения; на должностных лиц — от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей.

2. Скрытие товаров от таможенного контроля путем использования тайников или иных способов, затрудняющих обнаружение товаров, либо путем приа-

ния одним товарам вида других при перемещении их через таможенную границу Российской Федерации —

влечет наложение административного штрафа на граждан и юридических лиц в размере от одной второй до трехкратного размера стоимости товаров, явившихся предметами административного правонарушения, с их конфискацией или без таковой и конфискацию товаров и (или) транспортных средств, явившихся орудиями совершения административного правонарушения, либо конфискацию предметов административного правонарушения; на должностных лиц — от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей.

4. Сообщение таможенному органу недостоверных сведений о количестве грузовых мест, об их маркировке, о наименовании, весе и (или) об объеме товаров при прибытии на таможенную территорию Российской Федерации или при убытии с таможенной территории Российской Федерации товаров и (или) транспортных средств, либо для получения разрешения на внутренний таможенный транзит или для его завершения, либо при помещении товаров на склад временного хранения путем представления недействительных документов, а равно использование для этих целей поддельного средства идентификации или подлинного средства идентификации, относящегося к другим товарам и (или) транспортным средствам, —

влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи до двух тысяч пятисот рублей с конфискацией товаров, явившихся предметами административного правонарушения, или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения; на должностных лиц — от пяти тысяч до десяти тысяч рублей; на юридических лиц — от пятидесяти тысяч до ста тысяч рублей с конфискацией товаров, явившихся предметами административного правонарушения, или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения.

Примечания. 1. За административные правонарушения, предусмотренные настоящей главой, лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, несут административную ответственность как юридические лица.

5. Для целей применения настоящей главы под недействительными документами понимаются поддельные документы, документы, полученные незаконным путем, документы, содержащие недостоверные сведения, документы, относящиеся к другим товарам и (или) транспортным средствам, и иные документы, не имеющие юридической силы.

Статья 16.2. Недекларирование либо недостоверное декларирование товаров и (или) транспортных средств

6. Недекларирование по установленной форме (устной, письменной или электронной) товаров и (или) транспортных средств, подлежащих декларирова-

нию, за исключением случаев, предусмотренных статьей 16.4 настоящего Кодекса, —

влечет наложение административного штрафа на граждан и юридических лиц в размере от одной второй до двукратного размера стоимости товаров и (или) транспортных средств, явившихся предметами административного правонарушения, с их конфискацией или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения; на должностных лиц — от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей.

7. Заявление декларантом либо таможенным брокером (представителем) при декларировании товаров и (или) транспортных средств недостоверных сведений о товарах и (или) транспортных средствах, если такие сведения послужили основанием для освобождения от уплаты таможенных пошлин, налогов или для занижения их размера, —

влечет наложение административного штрафа на граждан и юридических лиц в размере от одной второй до двукратной суммы неуплаченных таможенных пошлин, налогов с конфискацией товаров и (или) транспортных средств, явившихся предметами административного правонарушения, или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения; на должностных лиц — от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей.

8. Заявление декларантом либо таможенным брокером (представителем) при декларировании товаров и (или) транспортных средств недостоверных сведений о товарах и (или) транспортных средствах, а равно представление недействительных документов, если такие сведения и документы могли послужить основанием для неприменения запретов и (или) ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, —

влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи пятисот до двух тысяч пятисот рублей с конфискацией товаров и (или) транспортных средств, явившихся предметами административного правонарушения, или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения; на должностных лиц — от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей; на юридических лиц — от ста тысяч до трехсот тысяч рублей с конфискацией товаров и (или) транспортных средств, явившихся предметами административного правонарушения, или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения.

Статья 16.3. Несоблюдение запретов и (или) ограничений на ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации и (или) вывоз товаров с таможенной территории Российской Федерации

9. Несоблюдение установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятель-

ности и не носящих экономического характера запретов и (или) ограничений на ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации и (или) вывоз товаров с таможенной территории Российской Федерации, за исключением случаев, предусмотренных частью 3 статьи 16.2 настоящего Кодекса, —

влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи пятисот до двух тысяч пятисот рублей; на должностных лиц — от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей; на юридических лиц — от ста тысяч до трехсот тысяч рублей.

10. Несоблюдение установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности запретов и (или) ограничений экономического характера на ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации и (или) вывоз товаров с таможенной территории Российской Федерации, за исключением случаев, предусмотренных частью 3 статьи 16.2 настоящего Кодекса, —

влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи до двух тысяч рублей с конфискацией товаров и (или) транспортных средств, явившихся предметами административного правонарушения, или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения; на должностных лиц — от пяти тысяч до десяти тысяч рублей; на юридических лиц — от пятидесяти тысяч до ста тысяч рублей с конфискацией товаров и (или) транспортных средств, явившихся предметами административного правонарушения, или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения.

Статья 16.12. Несоблюдение сроков подачи таможенной декларации или представления документов и сведений

11. Несоблюдение установленных сроков подачи полной таможенной декларации при периодическом временном декларировании либо таможенной декларации и (или) необходимых документов и сведений при выпуске товаров до подачи таможенной декларации —

влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от трех тысяч до пяти тысяч рублей; на юридических лиц — от десяти тысяч до пятидесяти тысяч рублей.

12. Подача таможенной декларации с нарушением установленных сроков в случаях, если декларирование осуществляется после фактического вывоза товаров, —

влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от пяти тысяч до десяти тысяч рублей; на юридических лиц — от пятидесяти тысяч до ста тысяч рублей.

13. Непредставление в установленный срок документов, подтверждающих заявленные в таможенной декларации сведения, если такие документы не были

представлены одновременно с таможенной декларацией, либо недостающих сведений в случае подачи неполной таможенной декларации, либо документов, запрошенных таможенным органом при проведении таможенного контроля в целях проверки достоверности сведений, заявленных в таможенной декларации и иных таможенных документах, -

влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от двух тысяч до пяти тысяч рублей; на юридических лиц – от пятидесяти тысяч до ста тысяч рублей.

Статья 16.16. Нарушение сроков временного хранения товаров

Нарушение сроков временного хранения товаров –

влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи пятисот до двух тысяч пятисот рублей; на должностных лиц – от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей; на юридических лиц – от пятидесяти тысяч до ста тысяч рублей с конфискацией товаров, явившихся предметами административного правонарушения, или без таковой.

Статья 16.21. Незаконные приобретение, пользование, хранение либо транспортировка товаров и (или) транспортных средств

Приобретение, пользование, хранение либо транспортировка товаров и (или) транспортных средств, которые незаконно перемещены через таможенную границу Российской Федерации и в отношении которых не уплачены таможенные пошлины, налоги или не соблюдены запреты и (или) ограничения, установленные в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, либо условно выпущенных товаров и (или) транспортных средств, пользование, передача в пользование или во владение либо распоряжение иными способами которыми допущены в нарушение установленных запретов и (или) ограничений, -

влекут наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей; на юридических лиц – от одной второй до двукратного размера стоимости товаров и (или) транспортных средств, явившихся предметом административного правонарушения, с их конфискацией или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения.

Статья 16.23. Незаконное осуществление деятельности в области таможенного дела

1. Совершение таможенных операций от имени декларанта или других заинтересованных лиц лицом, не включенным в Реестр таможенных брокеров (представителей), либо включенным в указанный Реестр на основании недействитель-

ных документов, либо исключенным из него, за исключением случаев, если обязанность брокера (представителя) из указанного Реестра либо если таможенным законодательством Российской Федерации предоставлено право на совершение таможенных операций без требования о включении лица в Реестр таможенных брокеров (представителей), –

влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи пятисот до двух тысяч пятисот рублей; на должностных лиц – от двух тысяч до пяти тысяч рублей; на юридических лиц – от десяти тысяч до пятидесяти тысяч рублей.

14. Осуществление деятельности в качестве таможенных перевозчиков, владельцев складов временного хранения или владельцев таможенных складов лицами, включенными в соответствующий реестр на основании недействительных документов либо исключенными из реестров лиц, осуществляющих деятельность в области таможенного дела, за исключением случаев, если осуществление такой деятельности связано с завершением таможенных операций, обязанность по совершению которых возникла до исключения лица из соответствующего реестра, –

влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от двух тысяч до пяти тысяч рублей; на юридических лиц – от десяти тысяч до пятидесяти тысяч рублей.

15. Несообщение либо нарушение срока сообщения таможенному органу об изменении сведений, указанных в заявлении о включении в реестры лиц, осуществляющих деятельность в области таможенного дела, –

влечет предупреждение или наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от ста до пятисот рублей; на юридических лиц – от двух тысяч до десяти тысяч рублей.

Уголовная ответственность.

Статья 188. Контрабанда

16. Контрабанда, то есть перемещение в крупном размере через таможенную границу Российской Федерации товаров или иных предметов, за исключением указанных в части второй настоящей статьи, совершенное помимо или с сокрытием от таможенного контроля либо с обманным использованием документов или средств таможенной идентификации либо сопряженное с недекларированием или недостоверным декларированием, –

наказывается штрафом в размере от ста тысяч до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет либо лишением свободы на срок до пяти лет.

17. Перемещение через таможенную границу Российской Федерации нарко-

тических средств, психотропных веществ, их аналогов, инструментов и оборудования, находящихся под специальным контролем и используемых для производства и изготовления наркотических средств и психотропных веществ, сильнодействующих, ядовитых, отравляющих, взрывчатых, радиоактивных веществ, радиационных источников, ядерных материалов, огнестрельного оружия, взрывных устройств, боеприпасов, оружия массового поражения, средств его доставки, иного вооружения, иной военной техники, а также материалов и оборудования, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иного вооружения, иной военной техники, в отношении которых установлены специальные правила перемещения через таможенную границу Российской Федерации, стратегически важных сырьевых товаров или культурных ценностей, в отношении которых установлены специальные правила перемещения через таможенную границу Российской Федерации, если это деяние совершено помимо или с сокрытием от таможенного контроля либо с обманом использованием документов или средств таможенной идентификации либо сопряжено с недекларированием или недостоверным декларированием, —

наказывается лишением свободы на срок от трех до семи лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до пяти лет либо без такового.

3. Деяния, предусмотренные частями первой или второй настоящей статьи, совершенные:

- б) должностным лицом с использованием своего служебного положения;
- в) с применением насилия к лицу, осуществляющему таможенный контроль,

— наказываются лишением свободы на срок от пяти до десяти лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до пяти лет либо без такового.

18. Деяния, предусмотренные частями первой, второй или третьей настоящей статьи, совершенные организованной группой, —

наказываются лишением свободы на срок от семи до двенадцати лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до пяти лет либо без такового.

Примечание. Деяние, предусмотренное настоящей статьей, признается совершенным в крупном размере, если стоимость товара превышает **один миллион пятьсот тысяч рублей**, особо крупным — **шесть миллионов рублей**.

Статья 193. Невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте

Невозвращение в крупном размере из-за границы руководителем организации средств в иностранной валюте, подлежащих в соответствии с законодат-

ельством Российской Федерации обязательному перечислению на счета в полномоченный банк Российской Федерации, —

наказывается лишением свободы на срок до трех лет.

Примечание. Деяние, предусмотренное настоящей статьей, признается совершенным в крупном размере, если сумма невозвращенных средств в иностранной валюте превышает **пять миллионов рублей**.

Статья 194. Уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица

19. Уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица, совершенное в крупном размере, —

наказывается штрафом в размере от ста тысяч до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет, либо обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот сорока часов, либо лишением свободы на срок до двух лет.

2. То же деяние, совершенное:

а) группой лиц по предварительному сговору;

г) в особо крупном размере, —

наказывается штрафом в размере от ста тысяч до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет либо лишением свободы на срок до пяти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового.

Примечание. Уклонение от уплаты таможенных платежей признается совершенным в крупном размере, если сумма неуплаченных таможенных платежей превышает **пятьсот тысяч рублей**, а в особо крупном размере — **один миллион пятьсот тысяч рублей**.

4. Поиск иностранного партнёра

4.1. Иностранные фирмы и их классификация

В современных условиях все больше российских компаний пытаются самостоятельно освоить внешние рынки. Они стремятся расширить экспорт собственной продукции или найти более дешевый и выгодный импорт. При этом российские компании нередко выходят на фирмы тех стран, с которыми они, да и большинство других российских экспортеров и импортеров, до этого экономических связей не имели. Как же в таких условиях обеспечить себе успех в новом деле и минимизировать возможные риски?

Одним из основных условий для успешного осуществления внешнеторговых операций является выбор подходящего партнера (контрагента)

Иностранцами контрагентами российских организаций выступают фирмы и организации, представляющие противоположную сторону коммерческой сделки. Контрагентом продавца (экспортера) является покупатель (импортер), подрядчика — заказчик, арендодателя — арендатор, дебитора — кредитор и т.п.

Среди контрагентов можно выделить в зависимости от целей и характера деятельности фирмы и государственные органы, и организации.

При осуществлении конкретных внешне-торговых операций контрагентами выступают чаще всего фирмы.

По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций фирмы-контрагенты могут быть промышленными, торговыми, транспортными, страховыми, инжиниринговыми, туристическими. Так, фирма считается промышленной, если 50% и более ее продаж составляет продукция ее собственных предприятий.

По правовому положению большая часть фирм является акционерными компаниями или обществами с ограниченной ответственностью либо близкими к этим специфическим для законодательства отдельных стран формам.

Контрагентами в международной торговле называются стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию различного рода услуг.

Под фирмой понимается предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность с целью извлечения прибыли. Фирмы, выступа на мировом рынке, различаются по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций, по правовому положению, по характеру собственности, по принадлежности капитала и контролю, по объему операций.

По характеру собственности различают частные, государственные и кооперативные фирмы, а *по принадлежности капитала и контролю* — национальные, иностранные и смешанные.

По объему операций выделяют крупные, средние и мелкие компании, причем в различных странах эти понятия не являются одинаковыми.

Группа *государственных предприятий и организаций* также не является однородной. Государственные предприятия чаще всего создаются в отраслях, имеющих особо важное значение для экономики страны, либо в отраслях, требующих больших капиталовложений, в которых частные компании не могут обеспечить для себя достаточную норму прибыли.

Статус государственных предприятий в различных странах отличается большим разнообразием. При этом даже в одной стране, как правило, не существует единого законодательного акта, регулирующего положение всех государственных предприятий. Практически каждое предприятие образуется и действует на основании специального постановления государственных органов, регламентирующего методы контроля и руководства со стороны государства, а также регулирующего финансовые и имущественные отношения с государством и денежным рынком.

На основании этого государственные предприятия можно условно подразделить на три группы:

- бюджетные (казенные) предприятия;
- государственные корпорации («паблик корпорейшнз»);
- смешанные акционерные общества.

В группу *бюджетных, или казенных, предприятий* входят предприятия, не имеющие ни юридической, ни хозяйственной самостоятельности. По своему положению они входят в систему государственного административного или местного управления и непосредственно подчиняются или структурно входят в какое-либо министерство, ведомство или органы местного самоуправления. Они не платят налоги на получаемую прибыль, все их доходы и расходы проходят через госбюджет.

Балансы этих предприятий включаются отдельными строками в центральный или местный бюджеты. Такие предприятия полностью лишены самостоятельности, все управленческие решения принимают сами ведомства в административном порядке.

Внешними источниками финансирования они обычно не пользуются, а субсидируются за счет государственной казны. Руководители предприятий назначаются соответствующими государственными органами и, наряду с остальным персоналом, считаются государственными служащими. К числу бюджетных предприятий обычно относятся службы связи, предприятия коммунального хозяйства.

Государственные корпорации являются наиболее распространенной формой

государственных предприятий. Это юридические лица, наделенные имуществом, на 100% принадлежащим государству. Они имеют определенную правосубъектность и собственное имущество. За итоги своей деятельности они отвечают перед государством в лице того или иного ведомства, а нередко и перед законодательной властью. Наряду с хозяйственной деятельностью они обычно выполняют определенные регулирующие и управленческие функции в установленных пределах от имени государства. Они могут быть образованы в форме акционерного общества, все акции которого принадлежат государству. Как правило, акционерные корпорации не входят в систему органов государственного управления, но согласовывают с ними планы своей деятельности и контролируются ими. Руководство государственной корпорации назначается соответствующими министерствами и ведомствами, однако ни управляющие, ни остальной персонал корпораций не считаются государственными служащими.

Государственные корпорации имеют собственный капитал, образуемый за счет государственных фондов или акционерного капитала и прибыли, а также пользуются заемным капиталом. Однако им запрещено финансироваться на рынках ценных бумаг и вкладывать капитал в частные фирмы. Хозяйственная деятельность таких предприятий осуществляется на коммерческой основе в рамках планов, устанавливаемых соответствующими министерствами или ведомствами.

Государственные корпорации, как правило, публикуют отчеты о своей деятельности, в которые включается консолидированный баланс и счет прибылей и убытков, финансовая и оперативная отчетность дочерних компаний.

Предприятия такого типа широко распространены в отраслях «естественной монополии» (например, «Электриситэ де Франс», «Газ де Франс», японская корпорация железных дорог «Кокутэцу»).

Выбирая таких партнеров, следует иметь в виду, что основным источником их средств являются государственные фонды, дотации и субсидии, что ставит их в привилегированное положение по сравнению с частными фирмами. Вместе с тем государственные корпорации обычно ограничиваются в размерах использования заемных средств, что снижает их возможности маневрирования финансовыми средствами.

Смешанные акционерные общества образуются совместно государством и частными вкладчиками. Они считаются государственными, если государству принадлежит более половины капитала. Они действуют в соответствии с законом об акционерных обществах и являются юридически самостоятельными фирмами, участвующими в хозяйственном обороте на коммерческой основе наравне с частными фирмами. Государство контролирует их деятельность и управленческие решения лишь как акционер, заинтересованный в прибыли. Ограничения в их деятельности касаются только выхода на фондовые биржи (они продают свои акции только по подписке).

Тем не менее, они обычно пользуются определенными привилегиями по срав-

нению с частными фирмами, которые могут выражаться в предоставлении государственных субсидий и дотаций, льгот в режиме получения импортных лицензий, гарантированных поставках сырья и полуфабрикатов с других государственных предприятий по твердым фиксированным ценам, гарантированном рынке сбыта производимой продукции, экспортных дотациях и т.д.

Руководящие органы смешанных компаний такие же, как и в частных акционерных обществах. Различие заключается в том, что высшие должностные лица могут не избираться акционерами, а назначаться соответствующими министерствами и ведомствами.

Доход смешанных обществ распределяется в виде дивидендов государству и частным акционерам. Кроме того, смешанные компании имеют более широкие возможности, чем государственные корпорации, пользоваться заемными средствами.

Хозяйственная деятельность смешанных компаний осуществляется на коммерческой основе. Однако для наиболее важных для экономики страны компаний могут устанавливаться планы, разрабатываемые их администрацией совместно с соответствующими министерствами и ведомствами. По сравнению с государственными корпорациями они пользуются большей хозяйственной самостоятельностью.

Деятельность смешанных компаний подлежит публичной отчетности. Обычно они издают ежегодные годовые отчеты, в которых публикуются такие же сведения, что и в отчетах частных компаний. Финансовые отчеты составляются по единой форме для всех акционерных обществ данной страны.

Смешанные корпорации широко распространены. К ним относятся такие компании, как “Эр Франс”, “Джапан эйрлайнз”, “Люфтганза” и многие другие.

Прежде всего необходимо принять во внимание возможное наличие *нетарифных ограничений*. Это может относиться к рынку как экспортера, так и импортера. Различного рода запреты на экспорт или импорт (как временных так и долгосрочные) создают непреодолимые препятствия для выхода на определенные рынки.

Весьма важным фактором выбора рынка являются различные *нетарифные ограничения*, применяющиеся на зарубежной рынках. Хотя такого рода ограничения не имеют запретительного характера, они могут серьезно затруднить выход на рынок и потребовать дополнительных затрат времени и средств. К таким мерам можно отнести лицензирование каждой операции (такая мера применяется некоторыми странами при неблагоприятном состоянии торгового баланса), квотирование ввоза продукции.

При выборе рынка следует учитывать *объемы внешней торговли* стран по выбранному товару. Так, высокий объем импорта свидетельствует о существенной потребности рынка в продукции и является благоприятным фактором для потенциальных экспортеров. Большой объем как экспорта, так и импорта продук-

ции говорит о вовлеченности страны в международную торговлю, возможно, о наличии кооперационных связей, что также является положительным моментом.

Наличие валютных и платежных ограничений, напротив, снижает привлекательность рынка.

Второй круг изучаемой по рынкам информации касается *социально-экономической и политической ситуации* в выбранных рынках сбыта. Стабильная политическая ситуация будет дополнительным положительным моментом при прочих равных условиях при сравнении двух конкретных рынков.

Важнейшим из экономических параметров при выборе рынка является оценка *емкости рынка* по выбранному товару. Чем более емкий рынок, тем он более привлекателен для потенциальных экспортеров.

К экономическим характеристикам рынка относятся также данные о размерах налогов в торговле, акцизов и других сборов и платежей.

Третий круг информации, необходимой для выбора рынка, — это информация об *уровне конкуренции на рынке*, уровне цен на аналогичную продукцию и затратах на продвижение товара. В этом случае следует учитывать возможные расходы на сертификацию продукции и технические модификации в соответствии с зарубежным стандартом и специфику восприятия того или иного продукта, сложившуюся на конкретном рынке. Высокая степень конкуренции, большие усилия по внедрению товара на рынок снижают привлекательность конкретного рынка.

При выборе фирмы на первое место выходит работа по изучению различных аспектов деятельности потенциальных партнеров. Такими аспектами могут быть:

- а) технологический — изучение технического уровня продукции фирмы, ее технологической базы и производственных возможностей;
- б) научно-технический — сведения об организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и о затратах на них;
- в) организационный — изучение организации управления фирмой;
- г) экономический — оценка финансового положения и возможностей фирмы;
- д) правовой — изучение норм и правил, действующих в стране потенциально-го партнера и имеющих прямое или косвенное отношение к сотрудничеству.

Суммируя практический опыт и общепринятые методики оценки потенциальных партнеров, их надежности и выгоды, можно выделить **ряд принципов**, которые позволяют эффективно вести работу по выбору контрагента.

Первый принцип — необходимо оценить **степень солидности** потенциально-го партнера. Под ней подразумеваются количественные показатели деятельности, масштаб операций, степень платеже- и кредитоспособности, а также степень доверия, которую ей оказывают банки.

Наиболее важным компонентом солидности фирмы является степень ее *пла-*

теже- и кредитоспособности. Это важно знать прежде всего экспортерам, поскольку иностранный покупатель будет для них выступать в роли плательщика, однако покупателям товаров также весьма полезно быть информированными о финансовом положении их зарубежных поставщиков.

В целом уровень кредитоспособности фирм определяется следующими данными:

- точностью исполнения платежей и сроками оплаты счетов;
- составом банков и других финансовых учреждений, которые ведут дела с компанией;
- общим объемом финансовых средств компании;
- отсутствием юридических проблем или неоплаченных долгов.

Для оценки солидности фирмы можно привлечь и ряд других показателей, таких, как число занятых (в том числе сотрудников, участвующих в НИОКР), число предприятий и размеры производственных площадей, степень диверсификации фирмы (т.е. сфера деятельности и номенклатура выпускаемой продукции), доля интересующей нас продукции в объеме производства фирмы и отрасли.

Вторым важным принципом в выборе фирмы является ее непосредственная **деловая репутация, деловое реноме**. Репутация фирмы определяется тщательностью и добросовестностью выполнения обязательств, наличием опыта в определенной сфере бизнеса, стремлением учитывать предложения и пожелания контрагента и решать все возникающие сложные ситуации путем переговоров.

Деловая репутация фирмы не связана напрямую с показателями солидности и в основном определяется опытом, которым располагает та или иная фирма, ведущая коммерческую деятельность в течение длительного периода.

В числе принципов выбора фирмы-контрагента можно назвать и **учет опыта прошлых сделок**. При наличии прочих равных условий коммерсанты отдают предпочтение тем фирмам, которые хорошо зарекомендовали себя в прошлом.

Определенное значение при выборе партнера может иметь и его **положение на данном рынке**: является ли он посредником или самостоятельным производителем (потребителем) продукции. Коммерсанты, как правило, стремятся к устранению лишних посреднических звеньев в торговых операциях, с тем чтобы не уступать им часть прибыли. В то же время посреднические услуги широко используются, если являются объективной необходимостью. В этих случаях фирма столь же тщательным образом подходит к выбору посредника, с которым ей предстоит работать.

Торговые фирмы многих стран иногда связывают закупки с одновременной продажей своих товаров. Подобная увязка импортных операций с экспортными имеет значение не только для расширения сбыта, но и для более приемлемого способа оплаты импортных товаров, тем более если для этого требуется конвертируемая валюта. Поэтому иностранному поставщику, являющемуся одновре-

менно покупателем экспортных товаров, оказывается определенное предпочтение.

4.2. Источники изучения фирм-партнеров

В процессе подготовки и осуществления внешнеторговых операций участники прибегают к детальному изучению как потенциального круга возможных контрагентов, так и конкретных фирм и организаций, с которыми возможно заключение контрактов. Изучение деятельности контрагента является общепринятым элементом проведения внешнеторговой операции, ему уделяют внимание все участники международной торговли. В условиях неустойчивой мировой конъюнктуры и налит резких, неожиданных ее изменений к выбору иностранной фирмы-партнера, в особенности при операциях, рассчитанных на длительный срок подходят очень осторожно.

Наличие у предпринимателя надежной деловой информации о потенциальном партнере, клиенте позволяет быстрее принять коммерческие решение, влияет на правильность такого решения, что, естественно, ведет к увеличению прибыли. Надлежащее использование информации при заключении сделок сводит к минимуму вероятность финансовых потерь.

Для нашей страны самая большая проблема заключается в том, что российские предприятия еще не понимают целесообразности предоставления информационным компаниям финансовых сведений о себе самих. На Западе же отказ от предоставления подобной информации является важным показателем, характеризующим данную компанию с отрицательной стороны. Это соображение необходимо уже сегодня учитывать российским компаниям, рассчитывающим на установление серьезных международных контактов.

На зарубежных рынках имеется целый ряд *источников, содержащих информацию о фирмах*. Среди них наибольший интерес и практическую ценность представляют справочники по фирмам, публикации фирм (годовые отчеты, каталоги, проспекты, рекламные издания), материалы специализированных информационных компаний и организаций, периодической прессы, справки банков. Комплексное использование различных источников информации дает возможность составить достаточно полное представление о фирмах.

Особое место среди источников информации занимают *справочники по фирмам*. Они издаются информационно-справочными агентствами, различными ассоциациями, торговыми палатами. Имеются справочники, охватывающие фирмы одной страны, т.е. национальные справочники, и содержащие сведения о фирмах разных стран — международные справочники. Из одних справочников можно узнать только координаты фирмы (почтовый адрес, факс, телефон), из

других — сведения о характере деятельности фирмы, об экономических и финансовых показателях ее деятельности, о производственной базе, руководящем составе и т.д.

Основным достоинством справочников по фирмам по сравнению с большинством других источников информации является охват большого числа фирм. Справочники — практически единственный вид источников информации о фирмах, в которых сведения публикуются регулярно и в систематизированном виде.

Они дают возможность получить следующий набор реквизитов по фирмам: полное и сокращенное наименование; почтовый и телеграфный адрес, факс, телефон; год основания и этапы развития фирмы; сфера деятельности; основные товары производства или торговли; виды услуг; банки, через которые фирма осуществляет свои операции; владельцы Фирмы или материнская компания; состав руководящих органов; число; местонахождение предприятий; дочерние и ассоциированные фирмы; число занятых в фирме; основные показатели деятельности (годовой объем продаж, прибыль, активы, собственный капитал и т.д.); связи с другими фирмами через участие в капитале; персональные связи с другими фирмами и организациями; краткие биографические сведения о руководителях.

Кроме того, по фирмам отдельных отраслей можно определить объем производства, производственные мощности, некоторые технические характеристики выпускаемой продукции. Естественно, что не по всем фирмам можно получить весь перечисленный выше набор информации. Наиболее полные сведения легче собрать по крупным компаниям, организованным по правовой форме акционерного общества.

В зависимости от содержащейся информации фирменные справочники обычно подразделяются на адресные, товарно-фирменные, общекорпоративные, отраслевые, по акционерным обществам, по финансовым связям, директорские, биографические, тематические.

Среди наиболее часто используемых справочников можно отметить: “ABC Europe Production” (общеевропейский справочник экспортеров, издается в ФРГ); “Kompass” (общеевропейский справочник, издается в ФРГ); “Kelly’s Business Directory” (Великобритания); “Austria Export Data” (Австрия); “Melbourne Big” (Австралия); “Wer Liefert Was”, “Wer Baut Maschinen und Anlagen” (ФРГ); “Trade Directory for Denmark” (Дания); “Italia Federexport” (Италия).

Важным источником информации о фирмах являются *подборки (перечни) крупнейших фирм*, публикуемые во многих странах. Такие подборки позволяют определить место той или иной фирмы среди компаний страны или отрасли по тому или иному показателю.

Из изданий самих фирм наибольший интерес представляют их *годовые отчеты*. Они ежегодно публикуются компаниями, действующими в правовых формах акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью. Годовые отчеты подводят итог и анализируют деятельность фирмы за год, дают возмож-

ность получить сведения об объеме и направлениях капиталовложений и планах рационализации производства, об используемой и внедряемой технологии, о научно-техническом потенциале, в том числе об объеме расходов, о структуре и основных направлениях НИОКР, а также о сотрудничестве в этой области с другими фирмами, о портфеле заказов и динамике их поступлений, об имеющихся и строящихся производственных предприятиях. Из отчетов можно получить сведения о происшедших и предполагаемых изменениях номенклатуры производимой продукции. В них приводятся краткие обзоры положения дел в соответствующих отраслях или на товарных рынках, отмечаются различные факторы, оказавшие влияние на результаты деятельности фирмы.

Неотъемлемую часть годовых отчетов составляют документы финансовой отчетности: баланс, счета прибылей и убытков, счет поступления и расходования средств. Их анализ позволяет определить эффективность деятельности фирмы, ее финансовое положение, платежеспособность.

Еще один источник информации о зарубежных фирмах — общеэкономические и отраслевые газеты и журналы. Помимо общей информации о фирмах там публикуются сведения самого разнообразного характера.

Современные компьютерные технологии позволяют получать информацию о зарубежных рынках и партнерах с помощью специализированных баз данных, которые обычно создаются информационными компаниями, предоставляющими своим клиентам возможность быстрого доступа к необходимой им информации.

Одной из ведущих в этой области является маркетинговая служба крупнейшей американской информационной компании “Dun @ Breadstreet” (<http://www.dnb.com>).

Глобальная сеть Dun & Bradstreet (D&B) дает возможность получить информацию о любой компании в любой стране мира и быстро оценить, насколько безопасно с ней вести бизнес.

База данных D&B, ведя свою историю с 1841 года, не имеет аналогов по объему (200 млн компаний), основана на уникальной технологии стандартизации и проверки данных (DUNSRight®), а также на собственной глобальной системе идентификации бизнесов (DUNS номер).

Interfax-D&B, совместное предприятие, созданное в 2008 году Группой “Интерфакс” и Dun & Bradstreet для работы в России и СНГ (<http://www.dnb.ru>), обеспечивает доступ к общемировой базе данных о компаниях, предоставляет аналитические услуги для оценки кредитных рисков, соответствующие самым высоким международным стандартам.

Крупной системой деловой информации, объединяющей несколько банков данных, является “Dow Jones News, Retrieval” (DJN/R), которая принадлежит компании “Dow Jones @ Co”.

Своя база данных имеется и у другой американской информационной компании — “Moody’s”, в том числе:

- ▶ Moody’s Corporate News International;
- ▶ Moody’s Corporate News US;
- ▶ Moody’s Corporate Profiles.

Крупные и хорошо известные специалистам базы данных имеются также у компаний “Kompas” (<http://www.kompas.com>) и “Standard @ Poor’s Corporate”. Доступ к ним осуществляется через систему “Knowledge Index”.

В Интернете также имеются несколько поставщиков электронной информации о компаниях различных стран. Некоторые адреса, полезные для указанных целей, приведены в приложении к этой главе.

Для работы по изучению иностранных контрагентов используются не только собственные каналы информации, но и услуги специализированных организаций и ведомств. Так, в нашей стране большой объем информации сосредоточен в Кабинете фирм Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института (ВНИКИ). Кабинет фирм ведет досье на фирмы, представляющие интерес для российских участников внешнеэкономической деятельности в качестве контрагентов и конкурентов, систематизирует материалы о наиболее крупных фирмах и монополиях, ведет библиотеку фирменных справочников, предоставляет участникам внешнеэкономической деятельности, формацию, способствующую правильному выбору фирмы-контрагента.

Подобные же услуги оказывает и ряд других организаций, в частности, Торгово-промышленная палата России.

Определенное содействие в получении информации о потенциальных партнерах могут оказать работники заграничного аппарата России. Торговые представительства и аппараты торговых советников постоянно следят за изменениями в деятельности и финансовом положении крупнейших фирм-партнеров российских организаций в стране пребывания и могут предоставить имеющуюся у них информацию.

В целях развития и повышения эффективности внешнеторговой деятельности Российской Федерации в начале 2011 года была запущена информационно-поисковая система «Портал внешнеэкономической информации Российской Федерации» разработана Минэкономразвития России (<http://www.ved.gov.ru>).

Информационное наполнение Системы производят структурные подразделения Министерства, представительства Российской Федерации по торгово-экономическим вопросам в иностранных государствах. Также, информацию для наполнения предоставляют Администрации регионов России, предпринимательские и отраслевые союзы и объединения, а также непосредственно российские предприятия-экспортеры.

Обеспечение функционирования информационного ресурса возложено на Департамент развития и регулирования внешнеэкономической деятельности.

Основные задачи системы – информационно-консультационное обеспечение

российских и зарубежных участников внешнеторговой деятельности, а также поддержка продвижения российских товаров и услуг на внешние рынки.

4.3. Изучение финансовой отчетности компании

Существует большое количество показателей оперативной и финансовой отчетности фирмы, с помощью которых дается оценка результатов ее деятельности. Основными формами отчетности фирмы, используемыми для анализа, являются баланс, счет прибылей и убытков, счет поступлений и расходования средств.

Используемые в процессе анализа показатели можно подразделить на абсолютные и относительные. К абсолютным относятся различные данные, характеризующие масштаб операций фирмы, ее производственные мощности, результаты производственной и сбытовой деятельности и т.д. В большинстве своем эти данные берутся из ее финансовой и оперативной отчетности.

Относительные показатели представляют собой различные коэффициенты или отношения, рассчитываемые путем соотнесения абсолютных показателей друг с другом. Анализ относительных показателей основывается на том, что в практике коммерческих фирм складываются определенные соотношения показателей (например, отдельных статей баланса) в зависимости от сферы деятельности фирм или отрасли производства, что очень удобно для проведения различных сопоставлений.

Всю совокупность абсолютных и относительных показателей можно объединить в группы, характеризующие экономический потенциал фирмы, эффективность ее деятельности, конкурентоспособность и финансовое положение.

Показатели экономического потенциала фирмы. К числу показателей, характеризующих экономический потенциал фирмы, относятся: сведения об активах, объемах продаж, о чистой или валовой прибыли, об основном капитале, оборотном капитале, о капиталовложениях, собственном и заемном капитале,

Баланс — это документ, отражающий в стоимостном выражении активы фирмы и источники их формирования по состоянию на определенную дату, обычно на конец квартала или года.

Счет прибылей и убытков отражает результаты хозяйственной деятельности фирмы за отчетный период и наряду с балансом является важнейшей и обязательной формой финансовой отчетности акционерных обществ.

Счет поступлений и расходования средств позволяет определить объем самофинансирования и финансирования за счет заемных средств, текущих капиталовложений и других затрат.

капитализированной прибыли, производственных мощностях, научно-исследовательской базе и расходах на НИОКР, информация об общем числе занятых и др.

Для характеристики масштаба операций фирмы используются такие показатели, как объем продаж, величина активов, собственного капитала, число занятых. Все эти показатели сами по себе мало о чем говорят, по сравнению с аналогичными показателями других фирм данной отрасли или страны они позволяют составить представление о ее солидности или масштабах операций.

Показатели эффективности деятельности фирмы. К их числу относится целый ряд абсолютных и относительных показателей, важнейшим из которых считается размер прибыли. Именно прибыль является конечной целью и основным критерием деятельности любой коммерческой фирмы. Размер прибыли в абсолютном выражении кладется в основу исчисления целого ряда относительных показателей рентабельности.

Рентабельность продаж определяется по формуле:

$$P_{\text{прод}} = \frac{\text{Прб}}{\text{Прд}} \times 100\%,$$

где $P_{\text{прод}}$ — рентабельность продаж;

Прб — прибыль за отчетный период (год);

Прд — объем продаж за отчетный период (год).

В числителе может быть взята как валовая прибыль, так и чистая. Если полученное отношение будет равно, например, 10%, то это означает, что на каждый доллар реализованной продукции приходится 10 центов прибыли. Рост отношения может означать либо повышение цен при неизменных издержках производства, либо снижение последних при сохранении прежних цен. Уменьшение может быть вызвано как снижением которое не сопровождается сокращением издержек, так и повышением себестоимости, не сопровождаемым повышением цен. В любом случае уменьшение этого показателя означает падение спроса на продукцию фирмы и, как следствие, снижение рентабельности ее операций.

Рентабельность активов определяется по формуле:

$$P_{\text{акт}} = \frac{\text{Прб}}{\text{Акт}} \times 100\%,$$

где $P_{\text{акт}}$ — рентабельность активов;

Прб — прибыль (чистая) за отчетный период;

Акт — активы (итог баланса) за конец отчетного периода.

Уровень рентабельности показывает обычно уровень дивидендов, выплачиваемых на акции. Он служит основным критерием при оценке котировки акций фирмы на фондовой бирже.

Данный показатель отражает эффективность использования всего имущества фирмы (основного и оборотного капитала) или всего инвестированного капитала. Низкий уровень его по сравнению с аналогичным показателем у других

фирм свидетельствует о переложении капитала в активы или о низком спросе на продукцию фирмы.

Рентабельность основного капитала определяется по формуле:

$$P_{\text{окл}} = \frac{\text{Прб}}{\text{Окл}} \times 100\%,$$

где $P_{\text{окл}}$ — рентабельность основного капитала;
 Прб — прибыль (чистая) за отчетный период;
 Окл — основной капитал за вычетом амортизации на конец отчетного периода.

Чем выше значение этого показателя, тем эффективнее используются основные средства фирмы. Его рост при снижении рентабельности активов в целом будет означать чрезмерное увеличение оборотных средств (либо происходит затоваренность готовой продукцией, либо образовались излишние материально-производственные запасы, либо возросла дебиторская задолженность или наличность). Выяснение причин такого положения требует дополнительного анализа динамики структуры оборотных средств.

Рентабельность собственного капитала. Этот показатель широко используется в зарубежных экономических публикациях. Он отражает эффективность использования капитала, инвестированного в фирму за счет собственных источников финансирования. Его изменение обычно оказывает влияние на уровень котировки акций на фондовых биржах.

$$P_{\text{ск}} = \frac{\text{Прб}}{\text{Скл}} \times 100\%$$

где $P_{\text{ск}}$ — рентабельность собственного капитала;
 Прб — прибыль (чистая) за отчетный период;
 Скл — собственный капитал (балансовая стоимость на конец отчетного периода).

В зарубежной практике часто используется показатель средней нормы рентабельности фирмы за определенный период. Расчет осуществляется следующим образом:

$$P_{\text{ср}} = \frac{(\text{Прб}_1 + \text{Прб}_2 + \text{Прб}_3 \dots) \cdot n}{(\text{Акт}_1 + \text{Акт}_2 + \text{Акт}_3 \dots) \cdot 100\%}$$

где $P_{\text{ср}}$ — средняя норма рентабельности;
 Прб — прибыль (чистая) за соответствующий год рассчитываемого периода;
 Акт — балансовая стоимость активов за вычетом амортизации на конец каждого года рассматриваемого периода;
 n — число лет.
 К группе важных показателей относится и *объем продаж*. Он свидетельству-

ет не только о масштабах деятельности фирмы, но и о темпах ее роста, а также является базовым для вычисления ряда относительных показателей эффективности. Среди них можно выделить следующие.

Коэффициент капиталотдачи - отношение объема продаж к активам и отношение объема продаж к основному капиталу характеризуют эффективность использования всех средств, имеющихся в распоряжении фирмы, в первом случае и средств, вложенных в основной капитал, — во втором. Рост этих показателей отражает либо повышение эффективности ее операций, либо инфляционный рост цен, что может сочетаться со снижением рентабельности использования основного капитала и активов в целом.

Коэффициент капиталотдачи дает представление о деятельности фирмы как товаропроизводителя, отражает экономическую эффективность ее деятельности с точки зрения производителя.

Отношение объема продаж к оборотным активам дополняет эти два показателя. Иногда этот показатель называют коэффициентом оборачиваемости оборотных активов. Он показывает, сколько оборотов сделал оборотный капитал в течение года. Чем выше число оборотов, тем активнее коммерческая деятельность фирмы, тем меньше средств требуется ей для ведения текущих операций.

Отношение объема продаж к материально-производственным запасам, называемое коэффициентом оборачиваемости материально-производственных запасов, отражает число оборотов последних в течение года. Снижение этого показателя свидетельствует о затоваренности готовой продукцией, следовательно, о том, что фирма начинает испытывать трудности со сбытом. Это может также свидетельствовать об увеличении запасов сырья и материалов в связи с ожидаемым ростом цен на них.

Показатель уровня организации производства, его автоматизации и производительности — *отношение объема продаж к общему числу занятых, или выработка в расчете на одного занятого*. С помощью этого показателя можно сравнить уровень организации и автоматизации производства отдельных подразделений компании с уровнем других фирм данной отрасли в различных странах.

Показатели конкурентоспособности фирмы. Здесь имеются в виду возможности фирмы предложить товар, отвечающий требованиям покупателя, т.е. определенного качества, в нужном количестве, в необходимые сроки и на более выгодных условиях поставки, чем конкуренты.

О конкурентоспособности можно судить и по таким экономическим показателям, содержащимся в финансовой отчетности фирм:

- как динамика продаж в стоимостном и количественном выражении. Если стоимость реализованной продукции растет быстрее, чем ее физический объем, значит, спрос на нее повышается (при этом необходимо учитывать фактор инфляционного роста цен). Если картина обратная, следовательно,

но, продукция перестает пользоваться спросом и фирма вынуждена снижать цены на нее;

- ▶ отношение объема продаж к стоимости материально-производственных запасов. Этот показатель называется *коэффициентом спроса*, так как характеризует спрос на изделия фирмы. Уменьшение этого показателя свидетельствует о замедлении оборачиваемости запасов: это либо снижение спроса на готовую продукцию, либо увеличение запасов сырья. Для уточнения рассчитывают долю стоимости нереализованной продукции в материально-производственных запасах. Если она увеличивается, следовательно, происходит затоваренность готовой продукцией в связи со снижением спроса;
- ▶ отношение объема продаж к стоимости нереализованной продукции. Данный показатель дополняет два предыдущих и в случае уменьшения означает снижение спроса или перепроизводство продукции;
- ▶ отношение объема продаж к сумме дебиторской задолженности отражает объем коммерческого кредита, предоставляемого фирмой клиентам. Обычно чем выше спрос, тем меньше объем кредита. Уменьшение этого показателя говорит о сокращении продаж в кредит. Снижение темпа роста объема кредита свидетельствует, что фирма вынуждена предоставлять более льготные условия продажи своей продукции;
- ▶ загрузка производственных мощностей. Как только фирма начинает испытывать трудности со сбытом готовой продукции, сразу же снижается загрузка производственных мощностей;
- ▶ портфель заказов, если он значителен, характеризует высокий уровень спроса на продукцию фирмы;
- ▶ объем и направление капиталовложений. Обычно фирма вкладывает капиталы в производство наиболее перспективных с ее точки зрения товаров. Если она прекращает вложение капиталов в данное производство значит, не видит для себя перспектив получения в будущем достаточно высокой нормы прибыли, что может свидетельствовать о снижении конкурентоспособности данной продукции.

Показатели финансового положения фирмы. Финансовое положение фирмы определяется степенью финансовой независимости от внешних источников финансирования своей деятельности, способностью в необходимые сроки погашать свои финансовые обязательства, т.е. платежеспособностью, и возможностью предоставления кредитов клиентам, т.е. кредитоспособностью.

Коэффициент финансовой независимости фирмы — отношение собственного капитала к итогу баланса — отражает финансовую независимость фирмы от внешних источников финансирования. Чем выше это отношение, тем лучше ее финансовое положение. Считается, что общая сумма задолженности не должна превышать сумму собственного капитала. Следовательно, если это отношение

составляет более 50%, можно полагать, что финансирование деятельности фирмы за счет заемного капитала осуществляется в допустимых пределах.

Отношение всей задолженности к собственному капиталу, как и предыдущий показатель, отражает соотношение внешних и собственных источников финансирования, при этом задолженность не должна превышать собственный капитал. Однако поскольку некоторые виды краткосрочной задолженности представляют собой своего рода бесплатного кредит (задолженность по заработной плате, по налогам и некоторым другим), то для уточнения положения необходимо проанализировать структуру.

Отношение собственного капитала к реальному основному капиталу показывает, в какой степени инвестирование капитала в основные фонды осуществляется за счет внутренних источников финансирования. Если это отношение меньше 1, то часть основных фондов финансируется за счет заемного капитала, что влечет за собой увеличение расходов в форме уплаты процентов. Если размер выплачиваемого процента выше средней нормы прибыли, получаемой фирмой на вложенный капитал, значит, она работает в убыток.

Отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу. Финансирование деятельности компании за счет долгосрочных кредитов, особенно в форме облигационных займов, выгодно для нее, если ее норма прибыли выше размера выплачиваемых процентов. Долгосрочный кредит позволяет значительно расширить масштабы операций фирмы и получить большую массу прибыли. Однако положение считается ненормальным, если долгосрочная задолженность превышает собственный капитал. Кроме того, считается, что ее размер не должен быть выше величины собственного оборотного капитала (разницы между оборотными активами и краткосрочной задолженностью). Если имеет место обратная картина, это значит, что фирма использует часть долгосрочных кредитов на финансирование текущих операций, следовательно, увеличиваются и ее расходы, поскольку выплачиваемый процент по долгосрочным кредитам, как правило, выше, чем по краткосрочным. Поступление собственных средств от операций (амортизационных отчисления и чистой прибыли) в отчетном периоде показывает объем самофинансирования текущей деятельности фирмы.

Коэффициент самофинансирования текущих капиталовложений показывает, в какой мере вложения в основной капитал в отчетном году осуществлялись за счет средств, поступивших от операций.

Коэффициент покрытия, или отношение оборотных активов к краткосрочной задолженности, — один из основных показателей платежеспособности фирмы. Он говорит о том, в какой мере краткосрочная задолженность фирмы покрывается ее оборотными активами. Считается, что он не должен быть меньше 1. Однако поскольку ликвидность отдельных категорий оборотных активов неодинакова, т.е. не все элементы оборотного капитала могут быть немедленно использованы в качестве платежных средств для погашения задолженности,

рассчитывают дополнительные показатели, характеризующие платежеспособности фирмы.

Коэффициент ликвидности оборотных активов показывает долю наличности и быстро реализуемых ценных бумаг в оборотных активах. Чем выше этот коэффициент, тем выше ликвидность оборотного капитала и платежеспособность фирмы.

При расчете *коэффициента покрытия краткосрочной задолженности ликвидными средствами* в категорию ликвидных средств, наряду с наличностью и быстро реализуемыми ценными бумагами, включается и дебиторская задолженность. Уменьшение этого показателя означает понижение платежеспособности фирмы. Уровень платежеспособности фирмы считается высоким, если вся ее задолженность покрывается более или менее ликвидными активами, т.е. оборотными активами.

Выбор тех или иных показателей, характеризующих фирму, зависит от целей, которые ставит перед собой организация при выборе иностранного партнера. В любом случае наиболее важными факторами, которыми необходимо руководствоваться, являются репутация фирма и ее продукции, надежное финансовое положение и платежеспособность, достаточный производственный и научно-технический потенциал.

4.4. Советы по работе с китайскими поставщиками

Очень многие фирмы имеют дело с поставками из Китая. Они не понаслышке знают о том, сколько проблем возникает при работе с китайскими коллегами, особенно в части документации и контроля качества товара. Если не решить эти вопросы на первоначальном этапе, может существенно пострадать уровень сервиса, а количество возвратов неминуемо увеличится. Какие меры можно предпринять, чтобы обезопасить свои вложения в построение цепей поставок и обеспечить стабильно высокое качество закупаемой продукции?

Опыт показывает, что недобросовестных участников международной торговли можно определить как по ряду внешних признаков, так и по их образу работы. Если говорить о китайских поставщиках, то в подавляющем большинстве случаев мошенник не является официально зарегистрированным лицом, а если и имеет учредительные документы, то поддельные. Осторожность должны вызывать фирмы, требующие слишком большую (50% и более) предоплату. Очень характерный признак – ваш собеседник излишне торопит вас с оплатой или же требует оплаты через такие платежные системы, как Western Union.

Также мошенников может выдать слишком разнородный ассортимент товаров, невероятно низкая цена, излишняя скрытность или, наоборот, чрезмерная открытость в части предоставления информации о фирме. Часто мошенники на-

ходятся не в Китае, а в США или Великобритании, и стараются скрыть свое местоположение, представляя фальшивые реквизиты и нередко IP-номера.

Бывают более запутанные схемы: в качестве ширмы для мошенничества используется легальная фирма. Известны случаи мошенничества даже с такой, казалось бы, безопасной для покупателя формой расчетов, как аккредитив. Однако если следовать определенным правилам по обеспечению точного выполнения поставщиком условий контракта, можно практически гарантировать свою безопасность. Об этих правилах, а также о контроле качества закупаемых товаров и пойдет речь.

Отбор и предварительные переговоры

Уже на этапе подготовки к переговорам можно сделать очень многое, чтобы сразу отсеять потенциально неблагонадежных поставщиков. Конкретные меры зависят от специфики закупаемого товара и отрасли, но общие принципы везде одинаковы.

Составьте простой список критериев, которым должен соответствовать потенциальный поставщик. Список должен включать как минимум следующие пункты.

1. Приемлемые формы оплаты. Все поставщики, которые принципиально не согласны по каким-либо причинам с аккредитивной формой оплаты либо с оплатой по факту погрузки товара на судно, должны быть отсеяны из-за чрезмерного риска, связанного с такими транзакциями.

2. Закупочная цена. Перед переговорами разумно изучить сложившиеся в регионе отпускные цены на номенклатуру интересующих вас товаров. К предложениям о продаже товаров по неправдоподобно низкой цене нужно относиться очень осторожно.

3. Ассортимент. Безусловно, в мире существует множество очень уважаемых корпораций, которые предлагают продукцию во множестве разных товарных категорий: Bosh, GE, Mitsubishi, Samsung и т. д. Но если малоизвестный производитель, появившийся 2–3 года назад, предлагает ассортимент от одежды и обуви до строительного инструмента, не стоит воспринимать его всерьез.

4. Референс-лист. Четко сформулируйте свои требования к списку партнеров вашего поставщика, у которых вы будете потом выяснять информацию о нем. В качестве типовых критериев можно назвать требования наличия клиентов в России, Западной Европе или США, наличие среди них корпораций, открыто публикующих годовые отчеты и пр. Если поставщик реализует продукцию извес-

тных мировых брендов, в обязательном порядке нужна информация о его поставщиках – возможность получить партию дешевых подделок высока вне зависимости от региона.

5. Список документов. Список запрашиваемых у компании документов обязательно должен включать перечень необходимых для таможенной очистки и продажи на территории РФ сертификатов. Не обязательно, но очень желательно также получить копию сертификата системы контроля качества ISO 9000 или аналогичной (если есть, конечно) и проверить его подлинность у выдавшей компании.

В Китае фирма, ведущая легальный бизнес, должна иметь обязательный документ о регистрации с уникальным номером. Официальный регистрирующий орган – Бюро Промышленности и Коммерции. Для проверки аутентичности этого номера необходимо связаться с региональными отделениями этой организации. Также компании, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, должны иметь специальный сертификат Certificate of Import & Export от Министерства Коммерции КНР (Ministry of Commerce of PRC). При этом компания должна быть зарегистрирована в Таможенном Управлении Китая (Chinese Customs House). В переговорах с официальными органами Китая практически всегда необходим переводчик, владеющий китайским языком, поскольку подавляющее большинство чиновников не владеют английским в должной степени.

Конкретный список всех критериев должен составляться с учетом специфики сделки и может включать множество дополнительных пунктов. Например, требование наличия торгового или сервисного представительства в России или географическое размещение вблизи консолидационного склада.

Надежность различных форм расчетов

Наибольшее распространение в торговле с Китаем получили две формы оплаты – банковский перевод (Т/Т – Telegraphic Transfer) и аккредитив (L/C – Letter of Credit). Принято считать, что при использовании банковского перевода 100% риска лежит на покупателе, подавляющее большинство случаев мошенничества в отношениях между юридическими лицами связано с этим методом оплаты. Риск в данном случае напрямую зависит от условий платежа. Наиболее распространенные варианты в порядке уменьшения риска покупателя: оплата после отгрузки, оплата после погрузки на судно, оплата по проведению предотгрузочной инспекции. Практически во всех случаях нужно быть готовым к тому, что частичная предоплата (обычно 30%) является обязательным условием платежа.

Наибольшее распространение получила форма расчетов, при которой оплата производится по факту загрузки товара на судно. Подтверждением факта погрузки является коносамент (B/L – Bill of Lading). Недостаток этого способа заклю-

чается в том, что коносамент подтверждает только факт погрузки (перехода через поручни судна) некоего груза, но не подтверждает его качество, внешний вид и пр. Наиболее безопасна форма расчетов, при которой платеж производится по предъявлению протокола (сертификата, отчета) предотгрузочной инспекции груза. Это, с одной стороны, позволит гарантировать соответствие качества отгружаемой продукции оговоренным заранее параметрам и стандартам, с другой – практически обезопасит вас от возможного мошенничества.

Убедить поставщика использовать оплату по факту инспекции нетрудно, поскольку она является для него как правило более предпочтительной, чем оплата против коносамента. Действительно, если заказчик по каким-то причинам откажется платить после погрузки товара на судно, поставщик столкнется с целым рядом трудноразрешимых финансовых и юридических проблем, поскольку имущественные права на неоплаченный груз, находящийся уже в пути, сначала нужно доказать, после чего придется искать способ реализовать этот товар в порту назначения.

Аккредитив

Аккредитивная форма оплаты практически исключает возможность мошенничества с обеих сторон и в плане безопасности обладает рядом преимуществ перед банковским переводом. С одной стороны, поставщик будет жестко ограничен в сроках выполнения договорных обязательств, с другой – многократно повышаются требования к качеству документации, сопровождающей транзакцию. Фактически вероятность возникновения даже случайных ошибок и неточностей в заполнении всех сопроводительных документов сводится к нулю. Кроме того, это позволит избежать издержек, которые могут возникнуть при таможенной очистке груза из-за проблем с документами.

Риск при использовании аккредитивной формы оплаты делится поровну между поставщиком и покупателем. Основное преимущество для поставщика заключается в том, что существенно снижается риск неполучения платежа в силу отсутствия у плательщика средств, поскольку плательщиком выступает не сам покупатель, а его банк.

Однако, как показывает практика, убедить поставщика из Китая использовать аккредитивную форму оплаты непросто. Сумма сделки должна быть достаточно большой (как правило, не менее \$50 тыс.), а условия, указанные в аккредитиве, особенно в части сроков, не очень жесткими.

Современные китайские предприятия в 95% случаев не имеют склада готовой продукции, работают под конкретные заказы, а готовая продукция сразу с конвейера загружается в 20- и 40-футовые контейнеры для транспортировки или хранения. Закупки сырья и комплектующих обычно также осуществляются под конкретные заказы. Эта схема работы широко используется во всем мире, но наиболее распространена в государствах азиатского региона.

Для расчетов с собственными поставщиками производителю вероятнее всего придется на основании полученного от банка покупателя аккредитива открывать свой собственный аккредитив (или даже несколько), что потребует существенных затрат времени. В условиях жестких временных рамок это очень сильно повышает риск поставщика.

Банковская гарантия и прочее

Банковская гарантия, к которой привыкли российские предприниматели, не получила в мире такого распространения, как аккредитив. Этому способствовали две причины. Во-первых, риск поставщика в этом случае несколько выше, чем при аккредитивной форме. Во-вторых, в некоторых странах (например в США) банковская гарантия запрещена законодательно. А это означает, что значительно сложнее убедить поставщиков применять эту форму расчетов, чем использовать аккредитив.

Следует упомянуть такие формы оплаты, как переводы Western Union, платежные системы PayPal, Webmoney и др. Изначально разработанные для любых целей, кроме оплаты крупных внешнеторговых контрактов, они являются крайне неудобными и небезопасными. На практике это означает, что даже очень хорошо аргументированная просьба поставщика перевести деньги таким образом должна быть для менеджера прямым указанием к тому, чтобы прекратить всякие переговоры с этим поставщиком и обратиться к другим.

Инспекция товара

Основные виды проверки товара на территории страны изготовления можно свести к следующим.

1. Инспекция готовой продукции (FRI – Final random inspection);
2. Инспекция в ходе производства (DPI – During production inspection);
3. Инспекция исходного сырья (RMI – Raw material inspection).

Проверка случайной выборки готовой продукции на соответствие таким параметрам, как внешний вид, упаковка, рабочие характеристики и пр. непосредственно перед отгрузкой – наиболее распространенный в Китае вариант инспекции товара. Принципиально такой подход основан на статистическом методе определения размеров выборки на основе приемлемого уровня качества (AQL – Acceptable Quality Level) – процента дефектов, которые вы готовы принять в отгружаемой партии. Например, выражение 0,7 AQL level означает, что с 95-процентной вероятностью можно говорить о том, что процент брака в партии не превысит 0,7%. Сам подход AQL позволяет уменьшить размер выборки до 5–10% от размера генеральной совокупности, что позволит существенно сократить связанные с ним издержки.

Проверка товара в ходе производства, как правило, проводится при совершении финальных производственных операций непосредственно на территории за-

вода-изготовителя и дает возможность в ряде случаев добиться сплошного контроля готовой продукции. Такой подход в случае обнаружения несоответствий позволяет наиболее оперативно их устранять. Метод оптимален для крупных поставок в условиях дефицита времени.

Инспекция исходного сырья и полуфабрикатов является вспомогательным инструментом обеспечения качества. Она часто связана с лабораторными испытаниями и обычно не может служить необходимым условием платежа. В качестве дополнительного этапа можно привести инспекцию при погрузке товара в контейнер. Она предполагает наблюдение за погрузочными операциями, использовать ее целесообразно при транспортировке хрупких товаров.

Конкретные меры

Как конкретно организовать процесс контроля качества продукции? Первый шаг – разработка инспекционного плана. Нужно определить, какие именно параметры должны контролироваться. При этом следует принимать во внимание следующие факторы:

- ▲ ценность продукта;
- ▲ характеристики, наиболее критичные для рыночного успеха продукта;
- ▲ специфические проблемы, выявленные при более ранних поставках либо присущие данному продукту.

В общем случае план проведения инспекции должен включать как параметры, относящиеся к внешнему виду товара, так и к его функциональным характеристикам. Обычно каждому параметру соответствует требуемое состояние, которое в ходе инспекции фиксируется по принципу «соответствует/не соответствует». Например «Упаковка; без деформации и видимых потеростей и других повреждений – да/нет».

Если есть необходимость в применении измерительных инструментов, следует ограничиться наиболее простыми – рулеткой, штангенциркулем, весами и т. п. При выборочной проверке план также должен включать размер выборки. В практике очень редко встречаются случаи, когда 100-процентный (сплошной) контроль готовой продукции экономически оправдан. Обычно размер выборки определяется исходя из выбранного приемлемого уровня качества расчетным методом или на основании специальных таблиц. Большую часть этих вопросов рекомендуется решать при содействии инспекционной организации.

Инспекционные компании это коммерческие предприятия, работающие в сфере инспекционной деятельности и имеющие возможность проводить инспекции различных категории товаров. Они объединены в Международную Федерацию Инспекционных Агентств (International Federation of Inspection Agencies – IFIA). Их деятельность регламентируется Директивами IFIA.

Стандартными мероприятиями, которые осуществляет компания – член IFIA, являются:

- ▶ инспекции количества;
- ▶ инспекции качества;
- ▶ инспекции состояния товаров, упаковки, контейнеров и транспортных средств;
- ▶ инспекции погрузки или разгрузки;
- ▶ отбор образцов;
- ▶ лабораторный анализ или иные проверочные мероприятия.

Осуществление иных мероприятий может быть особо оговорено между заказчиком и компанией – членом IFIA.

Инспекция товаров

При взаимодействии с инспекционной организацией в Китае следует обязательно удостовериться, что компания, с которой планируется сотрудничество, имеет представительство в провинции, определенной ранее как место инспекции.

Принятая в международной торговле практика инспекции товаров основана на таблицах американского стандарта MIL STD 105E и аналогов (ANSI/ASQC Z1.4, ISO 2859, NF06-022, BS 6001, DIN 40080). Корректный термин для всей процедуры определения размера выборки – Acceptance Sampling. В первую очередь следует определиться с так называемым уровнем инспекции, который определяется доверительным интервалом полученных статистических результатов. Выделяют семь таких уровней: I, II, III и S1, S2, S3, S4. Последние четыре используют, когда есть необходимость проверять эксплуатационные параметры товаров. Обычно принятым по умолчанию является уровень II, и его скорее всего порекомендует вам компания, которая будет осуществлять инспекцию.

Также следует помнить, что для разных по важности дефектов (параметров) можно устанавливать разный пороговый уровень качества (например, для дефектной упаковки – 4%, повреждений лакокрасочного покрытия – 2% и т. д.).

В общем случае предварительные процедуры упомянутого стандарта могут быть сведены к двум таблицам (см. рис. 1 и 2). Как пользоваться таблицами? Возьмем, к примеру, партию в 4000 ед. и приемлемый уровень качества 2,5%. Согласно таблице 2, размер выборки должен быть равен 200 ед., а пороговое количество дефектных изделий – 10. Другими словами, если количество дефектных изделий не больше 10 из 200 случайно выбранных, можно утверждать, что во всей партии брак не превысит 2,5% с вероятностью ошибки 5%.

После разработки плана инспекции следует определиться с местом ее проведения. В большинстве случаев товары инспектируют на территории фабрики после их производства и непосредственно перед тем, как они покинут территорию. При этом достигается наилучшее соотношение издержек по организации инспекции и времени реакции. Когда требуется максимально сократить затраты времени, может быть проведена проверка в ходе производства. Другие, более специфичные виды инспекции, например, в порту отправки перед загрузкой на судно

или даже в порту прибытия, могут быть продиктованы особыми условиями, такими как чувствительность к транспортировке, необходимость в консолидации нескольких грузов, недоступность специального лабораторного оборудования или невозможность провести проверку на территории завода-изготовителя.

Таблица 1 для определения выборки

Размер партии	Буквенный код размера выборки							
	Общие уровни инспекции			Особые уровни инспекции				
	I	II	III	S1	S2	S3	S4	
От 2 до 8	A	A	B	A	A	A	A	A
От 9 до 15	B	B	C	A	A	A	A	A
От 16 до 25	B	B	D	A	A	A	A	B
От 26 до 50	C	D	E	A	B	B	C	C
От 51 до 90	C	D	F	B	B	B	C	C
От 91 до 150	D	E	F	B	B	B	C	D
От 151 до 280	E	G	H	B	C	C	D	E
От 281 до 500	E	H	I	B	C	C	D	E
От 501 до 1200	F	I	J	C	C	C	D	E
От 1201 до 3200	H	K	L	C	D	D	E	F
От 3201 до 10 000	J	L	M	C	D	D	E	F
От 10 001 до 35 000	K	M	N	C	D	D	E	F
От 35 001 до 150 000	L	N	P	D	E	E	G	H
От 150 001 до 500 000	M	P	Q	D	E	E	G	H
От 500 000 и т.д.	N	Q	R	D	E	E	H	K

Таблица 2 для определения выборки*

Буквенный код размера выборки	Размер выборки	Отдельные размеры выборки для обычной инспекции																						
		Принятые уровни качества																						
		0,065		0,1		0,15		0,25		0,4		0,65		1,0		1,5		2,5		4		6,5		
Ac	Re	Ac	Re	Ac	Re	Ac	Re	Ac	Re	Ac	Re	Ac	Re	Ac	Re	Ac	Re	Ac	Re	Ac	Re	Ac	Re	
A	2																							
B	3																							
C	5																							
D	8																							
E	13																							
F	20																							
G	32																							
H	50																							
I	80																							
K	125																							
L	200																							
M	315																							
N	500																							
P	800																							
Q	1250																							
R	2000																							

Ac – приемлемое количество
Re – неприемлемое количество

* Примечание: ↓ Следует использовать первый план выборки под стрелкой. Если размер выборки равен размеру партии или больше, следует прибегнуть к сплошной инспекции.
↑ Следует использовать первый план выборки над стрелкой.

Следует принять во внимание следующий факт: компании, которая будет осуществлять инспекцию, нужно время для того, чтобы утвердить ваш план инспекции и командировать сотрудников на место ее проведения. Окончательное утверждение всех параметров должно произойти не позже чем за 2–3 дня до момента проверки.

Для получения информации по цене вопроса инспектирующей компании следует предоставить окончательный вариант инспекционного плана, а также указать дату и место проведения проверки. Если план утверждался совместно, для расчета цены, как правило, требуется несколько часов, реже – чуть больше одного рабочего дня (когда требуется подтверждение от третьих фирм, например лабораторий). Сама проверка в большинстве случаев требует менее одного рабочего дня.

Желательно иметь возможность отложить отгрузку до получения инспекционного сертификата, чтобы обеспечить возможность принятия решения о необходимости каких-либо корректирующих мер. Для этого в графике поставок должны быть заранее учтены 1–2 дня.

Отдельно следует сказать о выборе компании, осуществляющей проверку. В зависимости от ваших требований и финансовых возможностей в каждом конкретном случае можно подобрать наиболее удобную схему работы. Фирм, которые оказывают подобные услуги, много: от совсем маленьких, базирующихся непосредственно в Китае, до транснациональных корпораций, основа бизнеса которых – консультационные услуги, управление цепями поставок или услуги по сертификации. Минимальные ставки первых начинаются от \$80 за день работы. К проверке их благонадежности следует применять все вышеизложенные принципы.

Существенную помощь в выборе такой фирмы, а также в выработке порядка работы с ней и разрешении возможных вопросов может оказать Международная федерация инспекционных организаций – IFIA (International Federation of Inspection Agencies). На web-сайте федерации можно найти массу информации о ее членах, а также о положениях и постановлениях, применяемых к ним и их работе (<http://www.ifia-federation.org/content/ifia-membership/members-directory/>).

При взаимодействии с инспекционной организацией в Китае следует обязательно удостовериться, что компания, с которой планируется сотрудничество, имеет представительство в той провинции (а в идеале и в городе), которая была определена ранее как место инспекции. Дело в том, что инспектирующая компания в случае очень высоких командировочных расходов может решить отдать вопрос инспекции на субподряд. В такой ситуации под сомнением оказывается качество проведения проверки и существенно затрудняется и замедляется процесс решения спорных вопросов.

Договор

Важность закрепления всех вышеупомянутых условий и процедур в договоре невозможно переоценить. При этом нужно, чтобы в составлении договора участвовали юристы со знаниями в областях международного права и местного законодательства. Например, статья 115 Закона о договорах КНР (Contract law of PRC) гласит, что в случае невыполнения одной из сторон условий договора сумма предоплаты, выплаченная другой стороной в качестве залога, подлежит возвращению в двукратном размере. Отсутствие прямой ссылки на эту статью в пункте «платежи» в ряде случаев будет означать ее неприменимость к конкретному договору, поскольку в китайском законодательстве различают несколько видов предварительных платежей. Наличие же ее будет для поставщика очень серьезным стимулом выполнить указанные в этом договоре требования к срокам изготовления и качеству готовой продукции.

Статья 115 применима только к 20% от общей суммы договора и только в том случае, если предоплата была произведена в целях обеспечения финансовой безопасности поставщика. Это значит, что если, например, в договоре на общую сумму в \$10 тыс. был произведен предварительный платеж в размере 30% (то есть \$3000), то в случае невыполнения обязательств поставщик обязан выплатить второй стороне \$5000, то есть 50% от суммы договора. Таким образом, пункт договора, определяющий порядок платежей, должен выглядеть примерно следующим образом:

«30% security deposit in accord with Article 115 of Chinese Contract Law. Full contract price to be paid against satisfactory pre-shipment inspection with security deposit applied as part payment.

30-процентный залоговый платеж в соответствии со статьей 115 Закона о договорах КНР. Полная сумма контракта должна быть выплачена по факту проведения удовлетворительной предотгрузочной инспекции, с учетом залогового платежа в качестве частичной предоплаты».

Хорошо составленный договор служит двум целям. Во-первых, вы получите инструменты воздействия на поставщика в случае нежелания им выполнять какие-либо из договоренностей (например, о гарантийных обязательствах) после оплаты полной суммы договора. Во-вторых, этот документ с самого начала покажет серьезность вашего подхода к вопросу взаимоотношений с поставщиком и позволит избежать множества проблем в ходе производства и отгрузки.

Оценка зарубежных поставщиков

Методику предварительной оценки зарубежных, и в особенности китайских, поставщиков нужно разрабатывать исходя из специфики конкретного предприятия – отрасли, продукта, региона, бюджета закупок и пр.

Представим алгоритм шагов, который может послужить отправной точкой

для разработки такой методики. Следует также помнить, что ни один из указанных ниже пунктов не позволяет прийти к однозначным выводам о предприятии – оценка должна производиться по совокупности данных.

1. Проверка web-сайта поставщика с помощью сервисов www.whois.org или www.dnsstuff.com с целью определения подробной регистрационной информации о сайте. Как правило, дает такую информацию, как адрес и телефоны зарегистрировавшего сайт лица.

2. С помощью программы Alexa Toolbar (www.alexa.com) проводится поиск других сайтов, зарегистрированных этим же поставщиком. Характер полученной информации позволяет судить о масштабах и особенностях деятельности предприятия.

3. Поиск на мировых поисковых серверах по названию компании, имени менеджера, телефонам и адресам компании на предмет выявления в новостях и на специализированных сайтах и форумах случаев мошенничества, проблем самого предприятия и другой полезной информации. Повторный поиск проводится совместно с ключевыми словами «scam» и «fraud». Отдельно собирается информация о предложениях товаров и услуг компании, размещенных на разных ресурсах. Проверяется, совпадают или нет реквизиты менеджеров и офисов компании, указанные в разных местах. Это позволяет не только определить неблагонадежного поставщика, но также исключить лишних агентов и торговых представителей.

4. Проверка телефонных номеров компании и ее менеджеров (как указанных явно, так и выявленных при реализации трех предыдущих пунктов) при помощи сервиса www.numberingplans.com или подобных на предмет определения географического местоположения линий и оператора связи. Населенный пункт должен совпадать с указанными адресами. Особое подозрение должны вызывать номера, начинающиеся на +4470 или +4487 – это так называемый IP-forwarding. Такие телефоны редко используются серьезными компаниями и практически никогда азиатскими; по ним нельзя определить, где географически находится абонент.

5. Контрольные звонки по телефонам, представленным компанией. Номера должны обслуживаться и действительно принадлежать рассматриваемой фирме.

6. Проверка реквизитов регистрационных документов компании в официальных органах страны регистрации. В ряде стран, например, в Малайзии или некоторых штатах США, существует открытая для общего доступа база данных по зарегистрированным предприятиям. В некоторых странах такая услуга предоставляется на платной основе, и обязанности сотрудника, ответственного за получение информации, должны быть четко регламентированы в этой части.

7. Общение (в ряде случаев – поиск на соответствующих ресурсах) с представителями организаций, объединений, торговых и промышленных палат и других структур, к которым может принадлежать поставщик. Список соответствующих организаций следует готовить исходя из специфики региона и отрасли. Так, в

США и Канаде содействие может оказать организация Better Business Bureau. В некоторых случаях, например, при использовании аккредитивной формы оплаты, существенную информацию могут предоставить задействованные в транзакции банки.

8. Поиск по специализированным ресурсам, содержащим информацию об известных случаях мошенничества, таких как www.badsuppliers.com, www.419eaters.com, www.ukdata.com, www.companieshouse.gov.uk (два последних специализируются на мошенничестве в Великобритании) и многих других.

9. Анализ возможности проведения аудита предприятия или системы контроля качества предприятия. Требования к получаемой таким образом информации, а также фирмам, предоставляющим подобные услуги, должны быть четко регламентированы. Примерно за \$50 в течение 1–2 рабочих дней можно получить двухстраничный отчет аудитора по фирме в Китае, содержащий подтверждение того, что у предприятия есть офис или производственная площадка, что ее оснащенность совпадает с заявленной, реквизиты действительно принадлежат этой фирме, а также результаты краткого опроса руководителей предприятия и его контрагентов.

10. Анализ возможности и целесообразности командировки сотрудника фирмы непосредственно к потенциальному поставщику

Образец Сертификата на экспортно/импортную деятельность



Образец экспортной декларации Китая

收汇核销联

中华人民共和国海关出口货物报关单

预录入编号: 608364841 海关编号: 322920080798057625

出口口岸 外港海关	2225	备案号		出口日期 2009-02-22	申报日期 2008-02-2			
经营单位 3215960192	张家港世茂进出口有限公司	运输方式 江海运输	运输工具名称 CSCL CHIWAN/0096W	提运单号 YNSHMB10000558				
发货单位 3215960192	张家港世茂进出口有限公司	贸易方式 一般贸易	0110	征免性质 一般征税 (101)	结汇方式 电汇			
许可证号	运往国(地区) 乌克兰 (347)	起运港 乌克兰 (347)	境内货源地 张家港其他 (32159)					
批准文号 090814239	成交方式 FOB	运费	保费	杂费				
合同协议号	件数 22	包装种类 其它	毛重(公斤) 27700	净重(公斤) 26600				
集装箱号 5	随附单据			生产厂家				
标记唛码及备注 ILYICHEYSK								
集装箱号: PCIU5088850 URSU4348570 YMCU5008570								
项号	商品编号	商品名称、规格型号	数量及单位	原产国(地区)	单价	总价	币制	征免
1.	84743900	配混生产线 CONVEYING-MIXING	2,000台	乌克兰 (347)	45200.0000	90400.00	USD	照章征税
(0)			0.000					美元
			2,000台					用途:
2.	84772090	挤出生产线 EXTRUSION LINE	1,000台	乌克兰 (347)	58700.0000	58700.00	USD	照章征税
(0)			0.000					美元
			1,000台					用途:
税费缴纳情况								
录入员	录入单位	声明以上申报无讹并承担法律责任			海关审单批注及放行日期(签章)			
报关员		申报单位(签章) 中新国际运输服务有限公司			审单	审价		
单位地址		中新国际运输服务有限公司上海分公司			征税	统计		
邮编	电话	值税日期			查验	放行		

