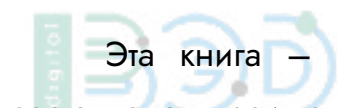


БЕЛАЯ СТОРОНА ВЭД



Москва 2022



Эта книга — незаменимый инструмент для любого участника ВЭД. Она составлена предпринимателем для предпринимателя, именно поэтому здесь собрана и систематизирована та информация, которая пригодится как начинающему, так и опытному игроку рынка. «Белая сторона ВЭД» — это сборник базовых и практических знаний по международной логистике, таможенному делу, юриспруденции, подходит для импортеров и экспортеров.

Читатель узнает о внешнеэкономической деятельности все, что нужно для правильного ведения бизнеса. Структура книги позволяет начать изучение мира внешнеэкономической деятельности с азов, постепенно переходя к более сложному, последовательность глав повторяет основные шаги на старте организации ВЭД. «Белая сторона ВЭД» поможет читателю правильно выбрать поставщика, научит аналитике на маркетплейсах, расскажет о том, как использовать финансовые инструменты при организации ВЭД, чтобы оптимизировать сделку, как произвести таможенную очистку. Теория подкреплена практическими кейсами о том, как мы помогли нашим клиентам, применив те знания, о которых рассказываем в книге.

Мир внешнеэкономической деятельности связывает в себе разные специальности — это и таможенное дело, и логистика, и экономика, и юриспруденция, и даже психология. Для того, чтобы правильно и максимально выгодно организовать ВЭД, нужно быть специалистом во всех областях: правильно составить договор — не менее важно, чем произвести таможенную очистку, проверка поставщика — необходимость, а торговое финансирование — прямой путь к повышению выгоды и минимизации многих не зависящих от участника ВЭД рисков. Также международное сотрудничество — это еще и политика. Очень многое в мире ВЭД зависит от текущего курса страны контрагента. «Белая сторона ВЭД» учит подстраиваться под изменчивый мир и продолжать работать там, где другие останавливаются. В книге рассказывается, как открыть зарубежный торговый дом, как получить финансирование по максимально выгодным условиям, какие программы гос. поддержки существуют на текущий момент.

Итак, вся вышеперечисленная информация крайне необходима для правильной организации бизнеса, его оптимизации и обеления, что и послужило главной целью для написания этой книги. Ее читатель получит возможность быть на голову выше конкурентов и, что главное, поймет, что обеление ВЭД может быть выгодным.

21 ШАГ ИМПОРТА

«Много лет работая в сфере ВЭД, заметила, что не все знают, какие шаги должен сделать импортер, чтобы его товар был ввезен на территорию России, соответствовал всем нормам закона и в течение 3 лет у контролирующих органов не возникло вопросов. Я постаралась не упустить ничего из виду и дать вам исчерпывающую информацию.»



Если вы планируете стать участником ВЭД, достаточно открыть общество с ограниченной ответственностью на общей системе налогообложения, оформить ЭЦП для таможенных целей и зарегистрироваться в «Личном кабинете участников ВЭД» на официальном сайте Федеральной таможенной службы. Регистрация участника ВЭД в таможенных органах происходит с первой подачей декларации в электронном формате.

ШАГ 1. СОСТАВЛЯЕМ ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Этот шаг забывают сделать многие участники ВЭД, но он настолько важен, что его никак пропустить нельзя. Именно от него зависит, какой товар и по какой цене вы получите на выходе, будет ли он отвечать вашим требованиям и соответствовать ожиданиям. Здесь также неплохо определить такие параметры, как объемы закупок и скорость поставки.

ШАГ 2. ПОИСК ПОСТАВЩИКА, ЕГО ПРОВЕРКА

Поиск можно осуществлять как в онлайн-пространстве через бизнес-агрегаторы, так и офлайн — на отраслевых и тематических выставках, в бизнес-турах, через компании-посредники (нужно быть осторожным), по знакомству. На что нужно обратить внимание: минимально возможная партия закупки, наличие полного пакета документов на товар.

Что касается проверки, то здесь нужно приложить максимум усилий. Для этого воспользуйтесь сервисами, информационными системами, сделайте запрос в ТПП иностранного государства. Также поиск и проверку поставщиков можно произвести в режиме одного окна с помощью платформы Digital Ved. Для этого необходимо в главном меню выбрать сервисы, отмеченные на картинке.

Юридические сервисы→

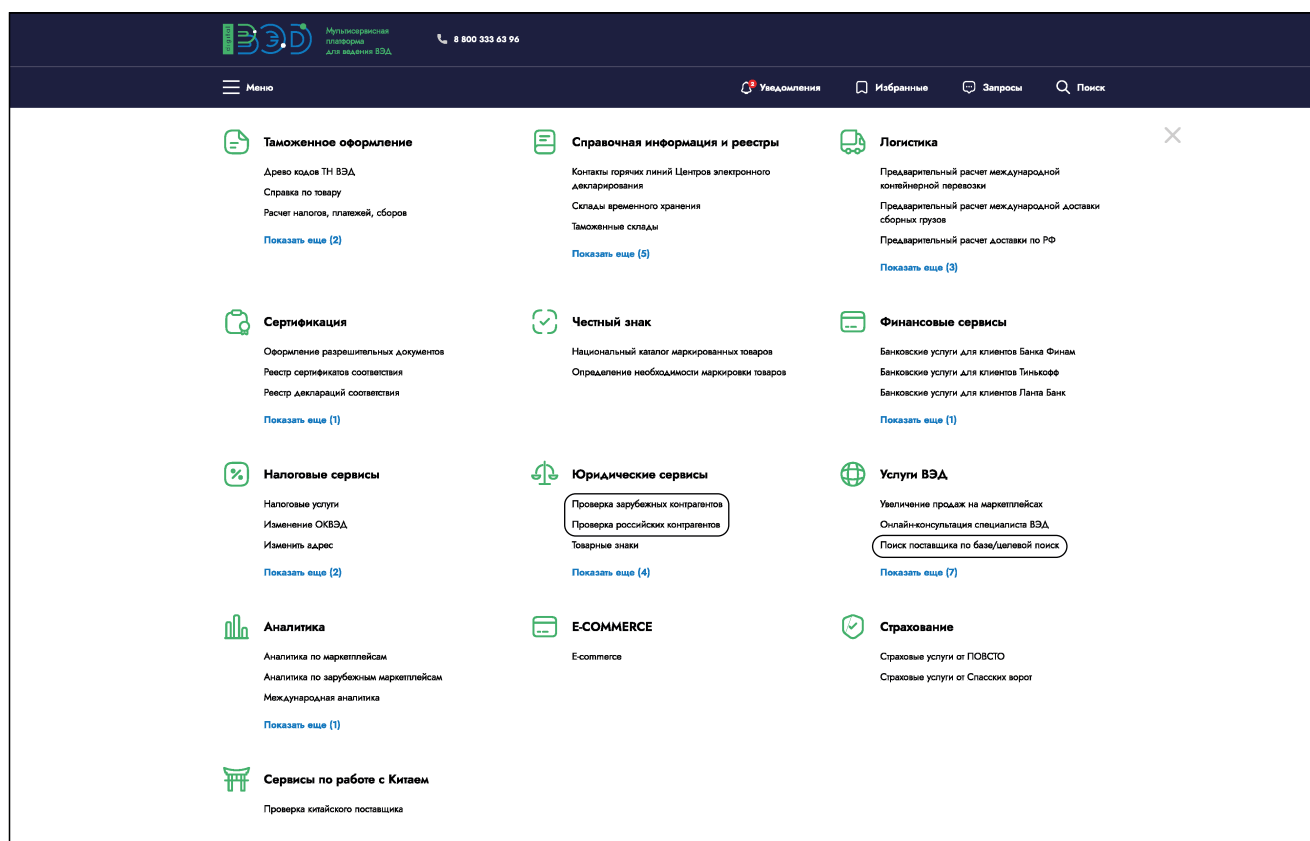
Проверка зарубежных поставщиков;

Проверка российских контрагентов.

Услуги ВЭД→

Поиск поставщика

по базе/целевой поиск.



ШАГ 3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАИБОЛЕЕ ПОДХОДЯЩЕГО КОДА ТН ВЭД

Правильное определение кода ТН ВЭД способствует верному исчислению таможенных платежей, применению мер нетарифного регулирования, а также помогает разобраться, например, в том, какие могут потребоваться лицензии, сертификаты, разрешительные документы. Не стоит забывать, что нельзя выбрать понравившийся код, где указаны наименьшие ставки и пошлины, код должен соответствовать документам на товар.

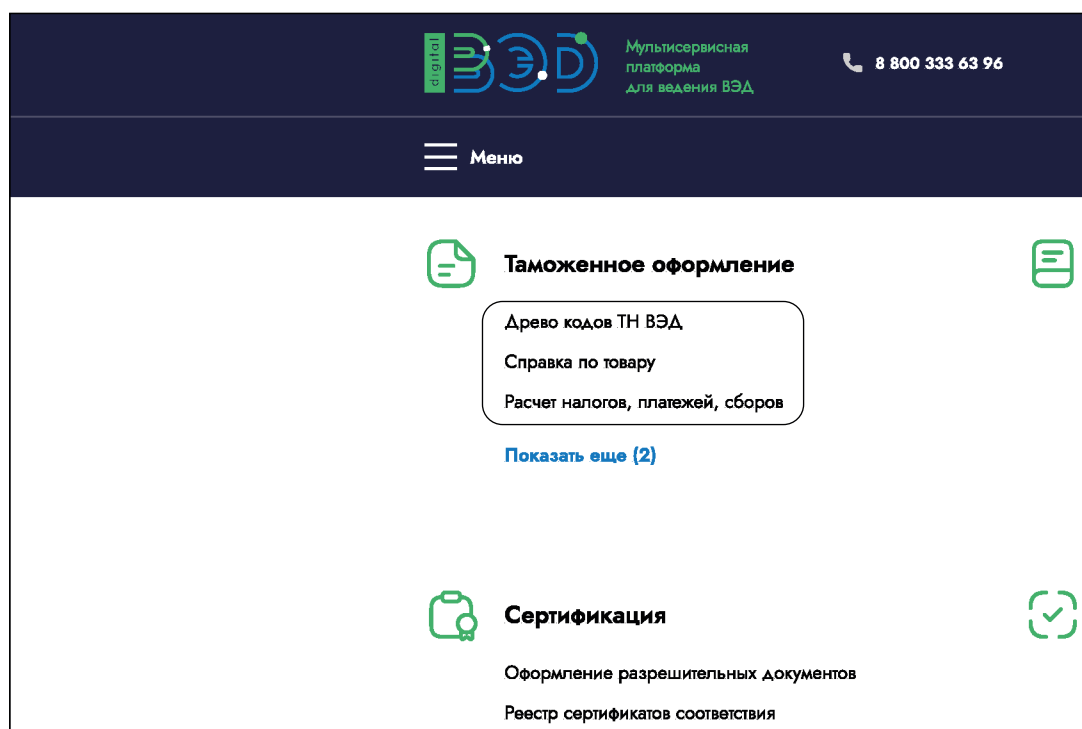
В подборе кода ТН ВЭД есть замечательные помощники. Это информационно-аналитические справочники. Наиболее известны «ВЭД-Инфо», «ВЭД-Алфавит» — ими просто пользоваться, и они позволяют определиться с классификацией кода товара, узнать перечень необходимых разрешительных документов для ввоза товара на территорию Российской Федерации, получить информацию о запретах и ограничениях. Также функция подбора кода ТН ВЭД доступна на платформе Digital Ved. Она реализована в виде следующих сервисов:

Таможенное оформление→

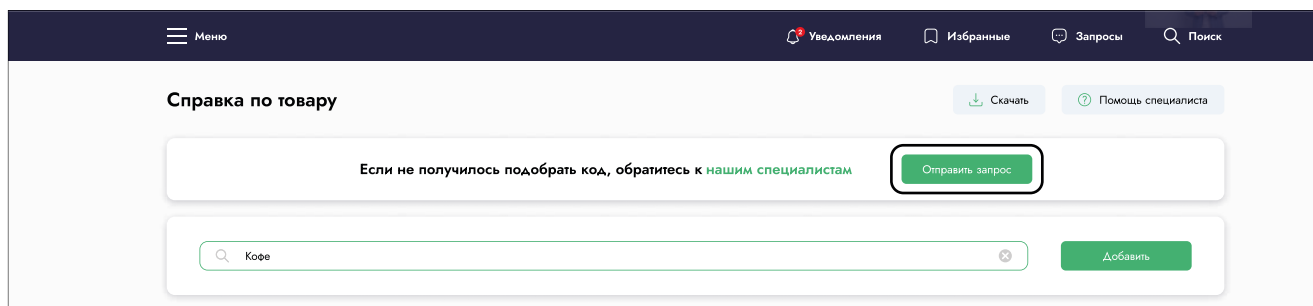
Древо кодов ТН ВЭД;

Справка по товару;

Расчет налогов, платежей, сборов;



В случае возникновения сомнений в подборе кода ТН ВЭД на платформе представлена возможность в онлайн-режиме обратиться за помощью к экспертам, для этого в одном из вышеперечисленных разделов нужно перейти по вкладке «Отправить запрос» и заполнить информацию о товаре: описание, фото, технические характеристики и т.д.



Еще один нюанс: подобрав подходящий код ТН ВЭД, можно оптимизировать свои расходы.

ШАГ 4. ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ, ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ДОГОВОРЕННОСТЬ О СТОИМОСТИ ТОВАРА

Переговоры делятся на несколько видов, в зависимости от их целей:

- **Переговоры-знакомство** (так называемые представительские) — не преследуют цели заключения конкретных соглашений;
- **Переговоры по техническим условиям** — здесь оговаривается номенклатура, характеристики, комплектность, вопросы монтажа и т.п.;
- **Переговоры по коммерческим вопросам** — с целью обсуждения основных условий сделки и подписания контракта.

ШАГ 5. ЗАПРОС ОБРАЗЦОВ ТОВАРА И ИХ ВВОЗ ДЛЯ СЕРТИФИКАЦИИ ПРОДУКЦИИ

В соответствии с пп. а), п. 6 Решения Совета Евразийской экономической комиссии от 12 ноября 2021 г. N 130 "О Порядке ввоза на таможенную территорию Евразийского экономического союза продукции, подлежащей обязательной оценке соответствия на таможенной территории Евразийского экономического союза",

допускается ввоз образцов товаров для проведения испытаний без предоставления в таможенный орган сертификатов/деклараций соответствия при условии наличия договора с лабораторией или сертификационным центром.

Рекомендация:

Не пропускайте этот шаг, так как в будущем вам не придется отбирать образцы от товарной партии и искать площади для ее хранения до получения сертификата. А в случае, если в течение 45 дней в таможенный орган не будут предоставлены необходимые документы, товар арестуют и на вас возбудят административное дело.

ШАГ 6. ПОЛУЧЕНИЕ СЕРТИФИКАТА СООТВЕТСТВИЯ ИЛИ ДЕКЛАРАЦИИ О СООТВЕТСТВИИ, ПОДТВЕРЖДАЮЩИХ СООТВЕТСТВИЕ ТОВАРА ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ТРЕБОВАНИЯМ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ

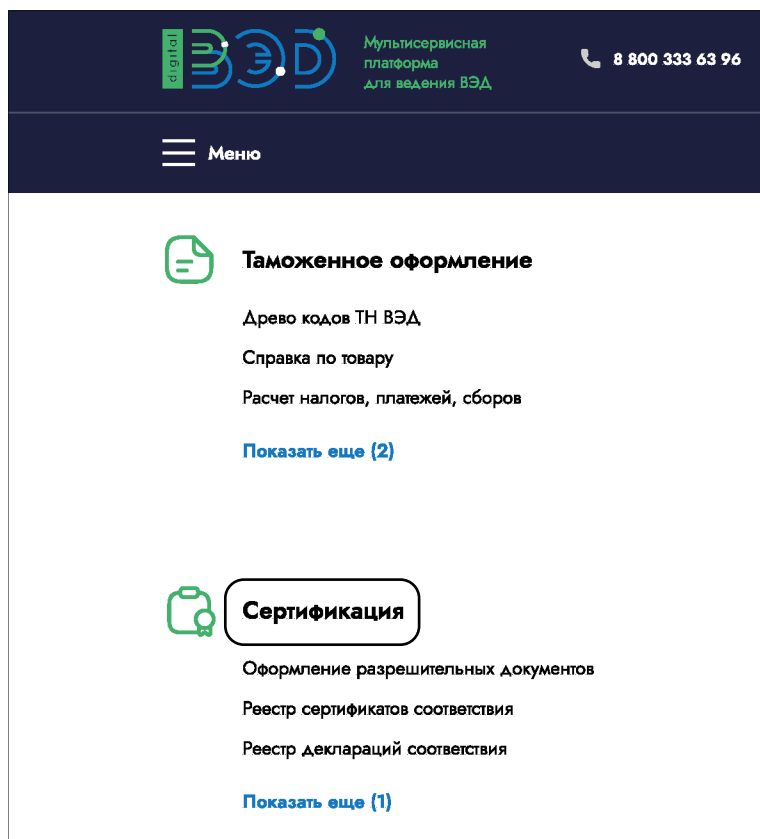
Есть совершенно четкий порядок действия для получения сертификата соответствия или декларации о соответствии, который включает заключение договора с сертификационным центром, ввоз образцов, предоставление документов, передачу товара в испытательную лабораторию, получение сертификатов соответствия или декларации о соответствии.

Необходимость получения сертификата или декларации соответствия определяется техническими регламентами и национальными стандартами. Отличия декларации от сертификата соответствия в ответственном лице: при декларировании соответствия за правильность и полноту заявленных сведений отвечает непосредственно заявитель, а при получении сертификата — орган, его выдавший.

Сертификат соответствия заполняется исключительно уполномоченным органом на специальном бланке, а декларация соответствия — на пустом бланке, заявителем и за его подписью. Заполнить декларацию соответствия на основе проведенных испытаний можно на платформе Digital Ved с помощью сервиса:

Сертификация →

Создать декларацию.



ШАГ 7. УТВЕРЖДЕНИЕ МАРКИРОВКИ ТОВАРОВ ЕАС, НАПРАВЛЕНИЕ ЭТИКЕТКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЮ ДЛЯ НАНЕСЕНИЯ НА ТОВАР

Логотип ЕАС, нанесенный на товар, сообщает потребителю, что на продукцию оформлен сертификат или декларация соответствия. Товары могут быть промаркированы до прибытия товара на территорию ЕАЭС, либо с применением таможенной процедуры Таможенного склада перед передачей продукции во внутренний оборот, что достаточно затратно, так как потребуется покрывать дополнительные расходы на хранение и совершение операций с товарами, а также обеспечивать доставку до таможенного склада. Значит, вы должны позаботиться, чтобы импортный поставщик нанес знак ЕАС на каждую единицу продукции и упаковку. Будет жаль, если товар будет конфискован или отправлен обратно на реекспорт в страну отправления.

Рекомендация:

Также необходимо помнить, что не весь товар подлежит маркировке знаком ЕАС, а нанесение данной маркировки на продукцию, не подлежащую обязательной оценке соответствия, тоже грозит административным штрафом.

ШАГ 8. ВЫБОР СХЕМЫ РАБОТЫ

На этом этапе вы можете выбрать схему работы — под контракт клиента, под ЭЦП таможенного представителя, по агентским схемам с Уполномоченным экономическим оператором.

Рекомендация:

Ни в коем случае не рассматривайте схемы работы с «карго», с серыми брокерами, с контрактом брокера.


ШАГ 9. ЗАБЛАГОВРЕМЕННОЕ СОГЛАСОВАНИЕ КОНТРАКТА С БАНКОМ

Чтобы снизить риски нарушения требований валютного законодательства, покажите контракт своему менеджеру в банке.

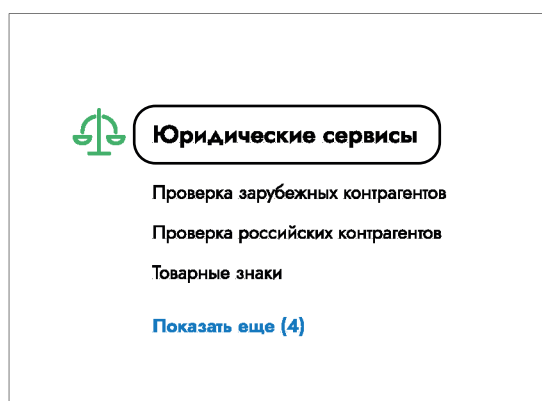
Необходимость поставить контракт на учет в банке и получить уникальный номер возникает, если его стоимость равна или превышает 3 млн рублей.

ШАГ 10. ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА И ЗАКАЗ ТОВАРА

Один из ответственных шагов. Благодаря ему вы станете собственником товара, будете совершать платежи, доставку и таможенное оформление. Контракт составляется на двух языках — на русском и на языке страны-контрагента. Например, если договор заключается с китайским экспортером, то договор должен быть на русском и китайском языках.

 Контракт имеет множество вариантов, в зависимости от предмета и особенностей. Так, например различают стандартный договор купли-продажи, договор услуг, договор страхования и т.д. Каждый из них отличается наличием специальных формулировок, применимых к конкретному виду деятельности. При составлении внешнеторгового договора очень важно выдержать правильную логическую последовательность, избежать противоречий и включить все юридически значимые пункты, отвечающие за исполнение обязательств по сделке, а именно: качество товара, своевременность расчетов, поставка в установленный срок, упаковка, маркировка и так далее. При отсутствии опыта в международной торговле очень сложно самостоятельно составить юридически грамотный внешнеторговый контракт.

Чтобы избежать рисков, вы можете обратиться за юридической помощью, либо использовать «Конструктор договоров» на платформе Digital Ved, где представлены все возможные типы контрактов и уже имеются готовые шаблоны. Вам нужно будет только вставить реквизиты организации и другие индивидуальные особенности сделки, например, цену, условия поставки, условия оплаты и т.д.



Рекомендация:

При составлении контракта на двух языках обязательно укажите, какой из них имеет преимущественную силу при возникновении разночтений.

ШАГ 11. ВЫБОР МАРШРУТА ПЕРЕВОЗКИ (Ж/Д, СКОРЫЙ ПОЕЗД, АВИА, МОРСКОЙ, АВТО) И ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА С ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИЕЙ

Чтобы запустить процесс доставки своего груза, вам потребуется: сделать предварительный расчет; рассмотреть несколько коммерческих предложений от компаний-грузоперевозчиков; выбрать наиболее выгодный тип транспорта и маршрут; изучить документы перевозчика на предмет соответствия требованиям законодательства; обратить внимание на критерии предоставления информационной поддержки, сроков доставки, гарантии безопасности. Сервис «Логистика» на платформе Digital Ved позволяет произвести полный цикл грузоперевозки от поиска оптимального маршрута и расчета стоимости до отслеживания грузов в пути следования в режиме одного окна.

ШАГ 12. ОПЛАТА ПО ДОГОВОРАМ НА ТОВАР И ТРАНСПОРТИРОВКУ ТОВАРА

Самым выгодным вариантом является оплата по факту получения товара (постоплата), однако не каждый торговый партнер и перевозчик согласится с этими условиями. Оптимальным для вас будет внесение платежей 30/70%.

Рекомендация:

Любой контрагент ориентируется на объем заказываемой у него услуги и перспективу дальнейшего сотрудничества, и если ваш заказ больше, чем у других клиентов этого партнера, и предполагается долгосрочное сотрудничество (заключен соответствующий договор, устные договоренности и т.д.), то у вас есть хороший шанс выдвигать собственные условия по сделке. Например, вы можете запросить скидку или возможность постоплаты. Однако ни при каких обстоятельствах не совершайте обратное: не платите всю стоимость сразу, пока не получите товар в оговоренном месте, не оплачивайте экспедитору неподтвержденные услуги, возникающие в процессе следования. Если вам говорят, что был досмотр на границе, то просите акт или требование о предъявлении товара, все суммы сопутствующих услуг проверяйте на соответствие рынку и просите у экспедитора подтверждения, что именно эта сумма была им понесена как дополнительный расход.

ШАГ 13. ИНСПЕКЦИЯ ГРУЗА

На этом шаге необходимо приложить все усилия и проинспектировать груз до момента отправки и до перечисления оставшейся суммы (70%) по договору. Инспектируется груз по следующим критериям: внешний вид, комплектность, свойства, функционал самого товара, правильность упаковки и маркировки. Инспекция — это гарантия того, что товар вы получите в полном соответствии с заказанной спецификацией и в надлежащем виде.

ШАГ 14. ОБЕСПЕЧИТЬ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ТОВАРА

С введением сервисов ФТС у участников ВЭД появилась возможность вносить денежные средства на свой лицевой счет, совершать платежи, оперативно получать информацию об остатках.

Из практики видно, что таможенные платежи могут составлять 30-100% от стоимости товара.

ШАГ 15. ОСУЩЕСТВИТЬ ЭЛЕКТРОННОЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ НЕ ПОЗДНЕЕ, ЧЕМ ЗА 2 ЧАСА ДО ПЕРЕСЕЧЕНИЯ ГРАНИЦЫ

Предварительное информирование можно осуществить через «Личный кабинет участника ВЭД», с целью ускорения совершения таможенных операций на товары, перевозимые морскими (речными) судами и воздушными судами, автомобильным и железнодорожным транспортом.

ШАГ 16. ПОДАЧА ТРАНЗИТНОЙ ДЕКЛАРАЦИИ, ЛИБО ПОМЕЩЕНИЕ ПОД ТАМОЖЕННУЮ ПРОЦЕДУРУ ВЫПУСКА ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ПОТРЕБЛЕНИЯ, ЛИБО ПЕРЕМЕЩЕНИЕ ДО СКЛАДА ВРЕМЕННОГО ХРАНЕНИЯ В ПРЕДЕЛАХ ПРИГРАНИЧНОЙ ЗОНЫ

После прибытия товара на таможенную территорию ЕАЭС его можно задекларировать непосредственно в месте прибытия, либо поместить на временное хранение. В случае, когда такое хранение осуществляется в зоне деятельности приграничного таможенного поста, где совершалось пересечение границы, перемещение на склад происходит с разрешения таможенного органа, без подачи транзитной декларации. Если для временного хранения товар перемещается в другую часть таможенной территории ЕАЭС, в таком случае открывается процедура таможенного транзита.

ШАГ 17. ПОДГОТОВКА И ПОДАЧА ДЕКЛАРАЦИИ НА ТОВАРЫ

Участники ВЭД обязаны заявить в таможенные органы детальные сведения о ввозимых грузах, т.е. подготовить декларацию на товары. Она содержит подробную информацию о компаниях, участвующих во внешнеторговых операциях и оформлении грузов, об особенностях сделки и характеристиках товаров. В основном информация для заполнения берется из коммерческих, транспортных и иных документов, но ряд граф заполняется с помощью расчетов, например, графа таможенной стоимости и таможенных платежей.

Заполнение таможенной декларации осуществляется в соответствии с Решением Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 N 257 "О форме декларации на товары и порядке ее заполнения".

ШАГ 18. ОСУЩЕСТВИТЬ ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ ФТС НА ЭТАПЕ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ (ПРОВЕРКИ ДЕКЛАРАЦИИ НА ТОВАРЫ ТАМОЖЕННЫМ ИНСПЕКТОРОМ)

Списание таможенных платежей происходит автоматически с ЕЛС, дополнительных манипуляций со стороны участника ВЭД не требуется.

Первыми списываются таможенные сборы, это происходит после регистрации ДТ. Важно помнить, что в случае отзыва ДТ или отказа в выпуске таможенные сборы не возвращаются. Пошлина и НДС уплачиваются после прохождения всех этапов контроля на моменте выпуска ДТ.

ШАГ 19. ВЫПУСК ТОВАРА

После завершения таможенным инспектором проверки груза и декларации на товары и в случае отсутствия нарушений, товар приобретает статус «выпущен для свободного обращения».

ШАГ 20. ДОСТАВКА ТОВАРА ДО СКЛАДА

Принятый на хранение в зону таможенного контроля или на склады временного хранения груз выпускается при наличии статуса «выпущен для свободного обращения». Вы становитесь полноправным собственником груза и имеете возможность транспортировать его на любой склад.

ШАГ 21. ОРГАНИЗОВАТЬ ХРАНЕНИЕ ВСЕЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ПО ИМПОРТИРУЕМОМУ ТОВАРУ НА СРОК НЕ МЕНЕЕ 5 ЛЕТ

Этот шаг так же важен, как и первый. Таможенный орган вправе осуществлять контроль после выпуска товаров до истечения 5 лет. Контроль проводится в целях проверки сведений, подтверждающих факт выпуска товаров — в отношении товаров, находящихся на таможенной территории Союза, при наличии у таможенных органов информации о том, что товары были ввезены на таможенную территорию Союза и (или) находятся на таможенной территории Союза с нарушением международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования.

В случае, если будут выявлены нарушения, то импортеру могут быть доначислены и (или) с него могут быть довызысканы таможенные и иные платежи, изъяты товары. В отношении него могут быть возбуждены уголовные дела и дела об административных правонарушениях.

ПОЧЕМУ НЕОБХОДИМО ОБЕЛЯТЬ ВЭД?

- Государственный контроль все более совершенствуется, происходит цифровизация процессов, что позволяет более эффективно выявлять нарушения;
- Экономия при сером/черном импорте может быть только в краткосрочной перспективе, в том случае, если нарушение выявится, придется заплатить в разы больше, чем при ввозе товаров в белую;
- Не нужны лишние посредники, съедающие маржу; несмотря на обещания все решить, они пропадают после первых намеков на проведение государственного контроля, и это может произойти на любом этапе цепи поставок, то есть, помимо малых шансов сэкономить, есть еще риск потери товара;
- ВЭД в белую – это возможность оптимизировать расходы за счет налоговых послаблений и получить торговое финансирование;
- ВЭД в белую проще; многие сейчас живут еще старыми представлениями о таможене, логистике, когда практически любой этап движения груза требовал физического участия и длинных кабинетных очередей. Сейчас же механизм давно усовершенствовался, как в государственных органах, так и в коммерции, что позволяет вести все процессы ВЭД в режиме одного окна, через цифровую платформу, например, с помощью Digital Ved можно решить весь спектр задач – от поиска и проверки поставщика до составления логистических маршрутов, поиска перевозчиков, таможенного оформления, сертификации, а также сопутствующих инструментов: налогов, юриспруденции, торгового финансирования.

КАК СТАТЬ УЧАСТНИКОМ ВЭД

Для того, чтобы начать вести внешнеэкономическую деятельность, необходимо стать субъектом международной торговли. Таким образом, базисом является наличие сделки с иностранным поставщиком, на этой основе строится цепь поставки, которая включает в себя различные структуры:

- **субъекты внешнеторгового договора**
 - отправитель



- получатель

➤ **посредники**

- транспортная компания
- таможенный представитель
- агент
- транспортно-логистический терминал
- склад временного хранения
- сертификационный центр
- испытательная лаборатория

➤ **контролирующие органы**

- таможенные органы
- валютный контроль
- транспортный контроль

➤ **финансовые организации**

- банк
- страховая компания

Таким образом, этапы формирования внешнеэкономической деятельности в части прохождения государственного контроля начинаются с заключения внешнеторгового договора, его последующей регистрации в уполномоченном банке. Затем необходимо зарегистрироваться в таможенных системах в связи с предстоящим ввозом иностранных товаров.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ДОГОВОР

Внешнеторговый договор — это один из самых важных пунктов в формировании правильной и безопасной внешнеэкономической сделки. От того, насколько правильно он составлен, напрямую зависит сохранность денежных средств покупателя. Законодательством не определена специальная форма контракта, однако сложившаяся деловая практика предусматривает обязательное наличие в договоре следующих пунктов:

- ✓ Предмет договора;
- ✓ Условия;
- ✓ Условия поставки;
- ✓ Условия оплаты;
- ✓ Форс-мажор;
- ✓ Прочие условия, например, переписка и телефонные переговоры (которые являются юридически значимыми при наличии разногласий), срок действия договора, условия его автоматического продления и т.д.;
- ✓ Адреса и реквизиты сторон.

Внешнеторговый контракт составляется на двух языках, как правило, на русском и английском.

КАК СОСТАВИТЬ ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ДОГОВОР?

Digital Ved разработал сервис «Конструктор договоров», который содержит типовые формы любого договора, что значительно упрощает жизнь участнику ВЭД, так как в данном случае не нужно использовать дорогие услуги юристов, можно воспользоваться готовым бланком и только дополнить «скелет» согласно условиям конкретной сделки. При этом типовые формы уже содержат необходимые пункты контракта, что послужит участнику ВЭД хорошей «шпаргалкой» при подготовке переговорного процесса и формировании общего пакета условий сотрудничества для поставщика.

<p>КОНТРАКТ N _____</p> <p>Москва " _____ " _____ г.</p> <p>_____, именуемое в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и _____, именуемое в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:</p>	<p>CONTRACT N _____</p> <p>Moscow " _____ " _____</p> <p>_____, hereinafter referred to as the Seller, on the one hand, and _____, hereinafter referred to as the Buyer, on the other hand, have concluded the present Contract as follows:</p>
<p>1. Предмет контракта</p> <p>Продавец продал, а Покупатель купил на условиях _____ товаров на сумму _____, в количестве, ассортименте, по ценам и в соответствии с техническими условиями, указанными в приложениях, являющихся неотъемлемой частью настоящего контракта.</p>	<p>1. Subject of the Contract</p> <p>The Seller has sold and the Buyer has bought on _____ basis the goods to the amount of _____, in the quantity, assortment, at prices and according to technical conditions, as stated in Supplements which are the integral parts of the present Contract.</p>
<p>2. Цена и общая сумма контракта</p> <p>Цены на товары устанавливаются в Долларах США (валюта контракта) и понимаются _____ (ФОБ, СИФ...), включая стоимость тары, упаковки и маркировки. Общая сумма настоящего контракта составляет _____.</p>	<p>2. Price and Total Amount of the Contract</p> <p>The prices for the goods are fixed in USD (currency of the Contract) and are understood _____ (FOB, CIF...), packing and marking included. The Total Amount of the present Contract is _____.</p>
<p>3. Сроки поставки</p> <p>Поставка товаров по настоящему контракту должна быть произведена в сроки, указанные в Приложении к данному</p>	<p>3. Dates of delivery</p> <p>Delivery of the goods under the present Contract should be affected within the dates stipulated in the Supplement to the present</p>

<p>контракту.</p> <p>Датой поставки считается дата коносамента и/или дата штампа на товарораспорядительном документе.</p>	<p>Contract.</p> <p>The date of the Bill of Lading and/or the date of frontier station stamp of the Sellers' country stated in waybill to be considered as the date of delivery.</p>
<p>4. Качество товара</p> <p>Качество поставляемых изделий должно соответствовать техническим условиям, указанным в Приложении.</p>	<p>4. Quality of the goods</p> <p>The quality of the goods should conform to the technical conditions stated in the Supplement.</p>
<p>5. Упаковка и маркировка</p> <p>Тара и внутренняя упаковка должны обеспечивать полную сохранность и предохранять товар от повреждений при транспортировке всеми видами транспорта с учетом перевалок.</p> <p>На каждом месте должна быть нанесена несмывающейся краской маркировка, содержащая следующие данные:</p> <p>Место N _____</p> <p>Контракт N _____</p> <p>Грузоотправитель _____</p> <p>Грузополучатель _____</p> <p>Вес брутто _____</p> <p>Вес нетто _____</p>	<p>5. Packing and Marking</p> <p>Tare and inner packing should secure full safety of the goods and protect the goods from any damages during transportation by all kinds of transportation means taking into consideration transshipments.</p> <p>Each case is to be marked with indelible paint as following:</p> <p>Case N _____</p> <p>Contract N _____</p> <p>Consignor _____</p> <p>Consignee _____</p> <p>Gross weight _____</p> <p>Net weight _____</p>
<p>6. Сдача и приемка товаров</p> <p>Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем по качеству согласно качеству, указанному в сертификате о качестве, выданном Продавцом.</p> <p>По количеству - согласно количеству мест и весу, указанным в товарораспорядительном</p>	<p>6. Delivery and Acceptance of Goods</p> <p>The goods shall be considered as delivered by the Sellers and accepted by the Buyers: in respect of quality – according to the Certificate of Quality issued by the Seller; in respect of quantity - according to the number of cases and weight as shown in way-bill or Bill of Lading.</p>

<p>документе.</p> <p>7. Платеж</p> <p>Расчеты за поставленный товар производятся в долларах США (валюта контракта) по безотзывному, подтвержденному, делимому аккредитиву, открытому Покупателем в соответствующем и определенном Сторонами Банке.</p> <p>В аккредитиве должны быть обусловлены перегрузки и частичные отгрузки, а также должно быть обусловлено, что все расходы, связанные с открытием и продлением аккредитива, и все другие банковские расходы должны быть за счет Покупателя. Аккредитив действителен в течение девяноста дней.</p> <p>Условия аккредитива должны соответствовать условиям контракта; условия, которые не были включены в контракт, не должны быть включены в аккредитив.</p> <p>Платеж с аккредитива производится против документов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Полного комплекта чистых коносаментов, выписанных на имя Покупателя на отгрузку товара в месте назначения. 2. Счета в 3-х экземплярах. 3. Спецификации в 3-х экземплярах с указанием номера контракта, номеров отгруженных ящиков. 4. Сертификата о качестве товара, выданного Продавцом в 2-х экземплярах, подтверждающего, что качество товара соответствует условиям настоящего контракта. 	<p>7. Payment</p> <p>Payment for the goods delivered is affected in USD under an irrevocable, confirmed divisible Letter of Credit established by the Buyer in the relevant Bank and determined by the Parties.</p> <p>The Letter of Credit is to allow overloading and partial shipment and to stipulate that all the expenses connected with the establishment and the extension of the Letter of Credit and any other bank charges to be for the Buyers' account. The Letter of Credit is to be valid for ninety days.</p> <p>The terms and conditions of the Letter of Credit should correspond to the terms and conditions of the Contract; the terms which are not included in the Contract to be not inserted in the Letter of Credit.</p> <p>The Letter of Credit is to be available against presentation of the following documents:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Full set of clean Bills of Lading issued in the name of Buyer for shipment of the goods to destination. 2. Invoice in triplicate. 3. Specification in triplicate stating Contract N, Numbers of shipped cases. 4. Quality Certificate issued by the Seller in duplicate confirming that the quality of the goods corresponds to the terms of the present Contract.
--	--

<p>5. Расписки в получении для сдачи с грузом в месте назначения 4-х копий коносамента и 4-х копий спецификаций.</p> <p>Продавец обязан вышеперечисленные документы предъявить в Банк для оплаты в течение пяти дней после погрузки товара.</p> <p>В случае нарушения данного условия Продавец несет расходы по пролонгации аккредитива.</p>	<p>5. Master Receipt confirming the receiving of 4 copies of non-negotiable Bill of Lading and 4 Copies of specification for delivery together with the goods.</p> <p>The Seller should submit the above-stated documents to the Bank for payment within five days after loading of the goods.</p> <p>Should the Seller fail to do this he is to bear the expenses for prolongation of the Letter of Credit.</p>
<p>8. Рекламации</p> <p>Рекламации в отношении количества в случае внутритарной недостачи могут быть заявлены Покупателем Продавцу в течение десяти дней с момента поступления товара в место назначения, а в отношении качества товаров в случае несоответствия установленному Договором - не позже пяти дней со дня с момента поступления товара в место назначения.</p> <p>Содержание и обоснование рекламации должно быть подтверждено либо актом экспертизы, либо актом, составленным с участием представителя незаинтересованной организации.</p> <p>Продавец обязан рассмотреть полученную рекламацию в течение четырнадцати дней, считая с даты получения. Если по истечении указанного срока от Продавца не последует ответа, рекламация считается признанной Продавцом.</p> <p>Покупатель имеет право потребовать от Продавца заменить забракованный товар</p>	<p>8. Claims</p> <p>Claims in respect of the quantity in case of shortage inside the case may be submitted by the Buyer to the Seller within ten days and in respect of the quality of the goods in case of non-conformity of same to that stipulated by the Contract - not later than five days after the arrival of the goods at the destination.</p> <p>Contents and ground of the claim should be certified either by Expert's Report or by a Report made up with the participation of a representative of an independent competent organization.</p> <p>The Sellers should consider the received claim within fourteen days after the date of its receipt. Should the Seller fail to reply to the claim after the expiration of the said date the claim will be considered as admitted by the Seller.</p> <p>The Buyer has the right to require from the Seller to replace the rejected goods by the goods of</p>

<p>товаром хорошего качества.</p> <p>Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, оплачиваются Продавцом.</p>	<p>proper quality.</p> <p>All the transport and other expenses connected with delivery and return of defective goods are to be paid by the Seller.</p>
<p>9. Арбитраж</p> <p>Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат рассмотрению, с исключением обращения сторон в общие суды, в арбитражном суде при Торгово-Промышленной Палате в г. Москве в соответствии с Правилами производства дел в этом суде, решения которого являются окончательными и обязательными для обеих сторон.</p>	<p>9. Arbitration</p> <p>All disputes and differences which may arise out of the present Contract or in connection with the same are to be settled without application to State courts by Arbitration Court at Chamber of Commerce and Industry, Moscow, in accordance with the Rules of procedure of the said Court the awards of which are final and binding upon both Parties.</p>
<p>10. Форс-мажор</p> <p>При наступлении обстоятельств невозможности или частичного исполнения любой из сторон обязательств по настоящему контракту, а именно: пожара, стихийных бедствий, войны, военных операций любого характера, блокады, запрещений экспорта или импорта или других не зависящих от сторон обстоятельств, срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.</p> <p>Если эти обстоятельства будут продолжаться более двух месяцев, каждая из сторон будет иметь право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по контракту, и в</p>	<p>10. Force-majeure</p> <p>Should any circumstances arise which prevent complete or partial fulfilment by any of the Parties of their respective obligations under the present Contract, namely: fire, acts of God, war, military operations of any kind, blockade, prohibition of export or import or any other circumstances beyond the control of the Parties, the time stipulated for the fulfilment of such obligations shall be extended for the period equal to that during which such circumstances will remain in force.</p> <p>Should the above circumstances continue to be in force for more than two months, each Party shall have the right to refuse any further fulfilment of the obligations under the Contract and in</p>

<p>этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.</p> <p>Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательств по контракту, должна о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, немедленно извещать другую сторону.</p> <p>Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые соответственно Торговой Палатой страны Продавца или Покупателя.</p>	<p>such case neither of the Parties shall have the right to make a demand upon the other Party for the compensation of any possible damages. Shall it become impossible for the Party to meet the obligations under the present Contract, shall immediately advise the other Party as regards the beginning and the cessation of the circumstances preventing the fulfilment of their obligations.</p> <p>The certificates issued by the respective Chamber of Commerce of the Seller's or of the Buyer's country shall be sufficient proof of such circumstances and their durability.</p>
<p>11. Другие условия</p> <p>Все сборы, налоги и таможенные расходы на территории страны Продавца, связанные с выполнением настоящего контракта, оплачиваются Продавцом и за его счет.</p> <p>Получение экспортных лицензий, если таковые потребуются, лежит на обязанности Продавца.</p> <p>С момента подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка по ним теряют силу.</p> <p>Ни одна из сторон не вправе передать свои права и обязательства по контракту без письменного на то согласия другой стороны.</p> <p>Всякие изменения и дополнения к настоящему контракту будут действительны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон.</p> <p>Настоящий контракт составлен в двух</p>	<p>11. Other Conditions</p> <p>All dues, taxes and customs duties levied in the territory of the Seller's country connected with execution of the present Contract are to be paid by the Seller and for his account.</p> <p>The Seller is bound to obtain Export Licenses if such are required.</p> <p>From the moment of signing the present Contract all the previous negotiations and correspondence connected with same are null and void.</p> <p>None of the Parties has the right to assign their right and obligations under the present Contract without written consent of the other Party.</p> <p>Any amendments and supplements to the present Contract are valid only if made in writing and signed by duly authorized representatives of both Parties.</p> <p>The present Contract is made up in two copies</p>

экземплярах, причем оба экземпляра имеют одинаковую силу.	both having the same value.
12. Юридические адреса сторон	12. Legal Addresses of the Parties
«_____» Адрес: _____ ИНН/КПП _____/_____ ОГРН _____ р/сч _____ в ____ «_____» БИК _____ к/сч _____ e-mail: _____@_____.____ тел.: +7 (____) ____-____-____	«_____» Address: _____ Payment details: Bank name: SWIFT: Bank address: IBAN: Acc _____ e-mail: _____@_____.____ tel.: ____ (____) ____-____-____

СОВЕТЫ ПО СОСТАВЛЕНИЮ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

Условия поставки с детальным распределением момента перехода рисков и дополнительных условий

Очень важно детально прописать обстоятельства сделки: в каком пункте будет происходить передача товара, на каком этапе заканчиваются обязательства продавца, так как сами по себе Incoterms не имеют юридической силы, и в случае, если возникают спорные обстоятельства, без соответствующего пункта в контракте сложно доказать свою правоту в суде.

В деловой практике нередки случаи, когда из-за отсутствия четкого распределения обязанностей между продавцом и покупателем в процессе организации цепи поставок у импортера возникают дополнительные расходы.

Один из многочисленных случаев:

Стороны заключили договор на поставку машинного масла из Китая, на условиях поставки DAT Москва, при этом поставщик не уведомил покупателя о доставке товаров, что помешало импортеру должным образом подготовиться к таможенной очистке и своевременно забрать товар со СВХ. Это привело к издержкам за хранение, при этом в контракте не было оговорено условий выполнения поставщиком своих обязательств. В случае, если бы в пункт про условия поставки была

бы включена фраза о том, что поставщик выполнил обязательства после доставки и **надлежащего информирования** покупателя, то терминальные расходы были бы на стороне продавца.

Условия оплаты

Очень важно точно описать механизм передачи денежных средств контрагенту. Это нужно не только для органов валютного контроля, но и для того, чтобы максимально обезопасить себя от риска обмана. Рекомендуем заключать контракты на постоплате, а в случае, если такой вариант не подходит поставщику — детально описать, после выполнения каких обязательств со стороны поставщика должна происходить оплата и какие подтверждающие документы он должен предоставить.

Стандартный вариант — это оплата после отгрузки партии перевозчику заказчика, при этом покупателю предоставляются коммерческие и отгрузочные документы в качестве подтверждения выполнения обязательств.

Форс-мажор

Действия непреодолимой силы желательно детально расписать, а также, во избежание трактования как форс-мажора любой оплошности, следует прописать пункт, что такие обстоятельства признаются непреодолимыми и независящими от сторон совместно в рамках переговоров.

Преимущественная сила языка договора

Когда контракт будет составлен на двух языках, укажите, какой из них будет иметь преимущественную силу в случае разночтений.

Валютный контроль

Валютный контроль — это форма государственного контроля, направленная на соблюдение валютного законодательства при осуществлении валютных операций.

Объекты валютного контроля:

- сделки с валютой и ценными бумагами;
- валютные и кредитные операции банков, экспортеров, импортеров, инвесторов, кредиторов и других резидентов и нерезидентов.

Субъекты валютного контроля:

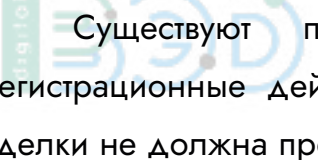
- контролирующие;
 - органы валютного контроля;
 - Центральный банк РФ;
 - Федеральная таможенная служба РФ;
 - Федеральная налоговая служба РФ;
 - агенты валютного контроля;
 - уполномоченные банки;
 - Внешэкономбанк;
 - контролируемые;
 - резиденты;
 - нерезиденты;

Нормативная база:

- Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 01.05.2022) "О валютном регулировании и валютном контроле";
- Инструкция Банка России от 16.08.2017 N 181-И "О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления".

Регистрация контракта

Контракт между резидентом и нерезидентом подлежит регистрации в банке, вследствие которой ему присваивается УНК (Уникальный номер контракта). Таким образом, перед началом исполнения обязательств по внешнеторговому договору, необходимо осуществить вышеуказанные действия.



Существуют пороговые значения суммы контракта, при которых регистрационные действия не осуществляются, для импортных контрактов сумма сделки не должна превышать 3 млн рублей, для экспортных — 6 млн рублей.

Подписанный внешнеторговый договор предоставляется в банк, обслуживающий импортера, затем кредитная организация проверяет документы и ставит контракт на учет в течение 1 рабочего дня. Еще 1 день требуется, чтобы присвоить соглашению уникальный номер.

За одним контрактом могут закрепить несколько УНК, если он содержит условия разных валютных сделок — например, если есть признаки кредитного договора и договора поставки.

Финучреждение также открывает на контракт ведомость банковского контроля и хранит ее в электронном виде.

Банк уведомит о присвоении УНК — обычно сообщением в личном кабинете. С этого момента можно начинать работу по договору.

Когда сделка завершается, участник ВЭД отчитывается перед банком закрывающими документами, составляет заявление о снятии с учета.

Рекомендация:

Перед тем, как предоставить договор в банк, проверьте его самостоятельно. На этапе составления также нужно быть предельно внимательным, не допускать противоречий, ошибок, иначе банк не примет документ, и в этом случае его придется переделывать и подписывать снова.

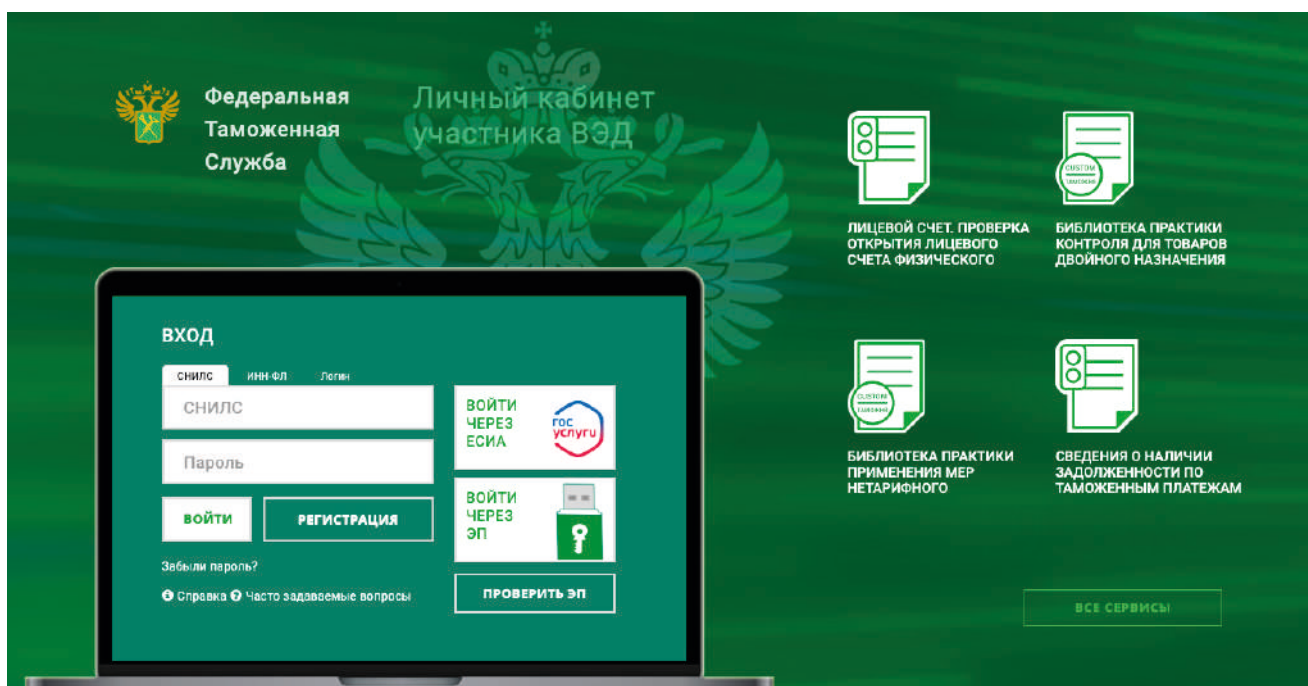
ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ УЧАСТНИКА ВЭД

Личный кабинет участника ВЭД — это цифровая платформа для информационного обмена между таможенными органами и организациями/гражданами, осуществляющими таможенные процедуры и операции. Зарегистрироваться необходимо для открытия Единого лицевого счета и последующего перечисления на него денежных средств в счет уплаты таможенных сборов, пошлин и налогов при осуществлении декларирования товаров. Также через него организация получает информацию о непогашенных задолженностях и штрафах.

Регистрация

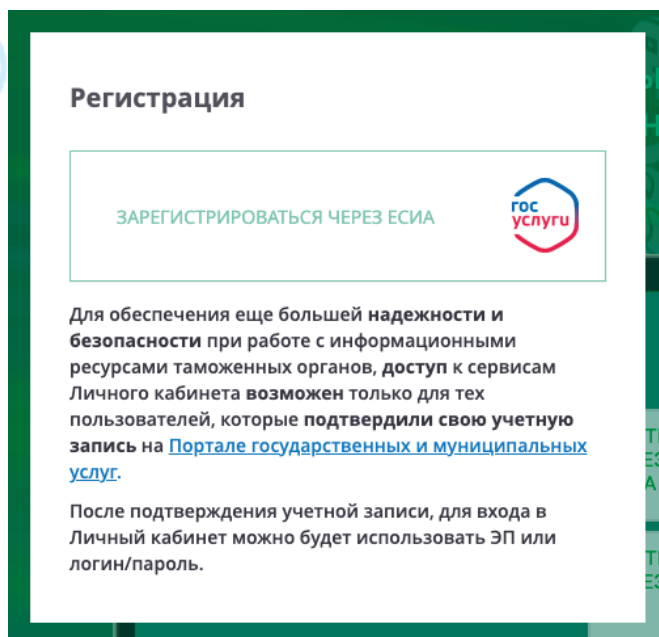
Ссылка на сайт: <https://edata.customs.ru/>

Создать ЛК можно несколькими способами:



1. Посредством Логина и Пароля.

Для этого необходимо перейти по указанной выше ссылке и нажать кнопку «Регистрация», далее необходимо заполнить специальную форму:



После заполнения формы необходимо подтвердить электронную почту.

Аккаунт становится доступен сразу с активированием кнопки «Войти».

Внимание: для большинства сервисов необходима Электронная цифровая подпись (ЭП), данные сервисы помечены признаком ЭП.

2. С помощью ЭП

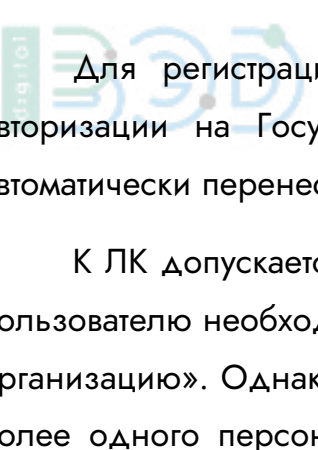
При использовании электронной подписи для регистрации необходимо сначала установить специальный плагин. Для этого необходимо перейти по ссылке в раздел справки «Установка/переустановка плагина для работы с ЭП».

Далее необходимо нажать кнопку «Войти через ЭП»

Программа автоматически открывает форму для подбора файла подписи. Затем — также автоматически — будет предоставлена полученная при регистрации учетная запись.

3. С помощью портала Госуслуги.

Необходимо иметь подтвержденную учетную запись на Госуслугах.



Для регистрации нажмите кнопку «Войти через ЕСИА», откроется окно авторизации на Госуслугах, после ввода данных информация о пользователе автоматически перенесется в базу ФТС.

К ЛК допускается привязка лишь одной организации. Чтобы это осуществить, пользователю необходимо зайти в раздел «Профиль», после чего нажать «Добавить организацию». Однако, для любой организации предусмотрена возможность иметь более одного персонального кабинета, с условием, что они созданы на разных сотрудников. Главное, чтобы у каждого из них была собственная электронная подпись.

Функционал личного кабинета

Личный кабинет участника ВЭД позволяет взаимодействовать с таможенными органами дистанционно по всем вопросам, связанным с внешнеэкономической деятельностью.

Основной функционал онлайн-сервиса:

- самостоятельное формирование различных электронных документов по действующим шаблонам;
- отправка созданных электронных документов в таможенные органы РФ;
- хранение созданных и полученных документов за весь период осуществления внешнеэкономической деятельности, быстрый поиск нужных документов с помощью удобных фильтров;
- запрос и получение информации из таможенных органов, возможность отслеживания статуса запроса;
- получение информации об актуальном состоянии расчетов с таможенными органами по вопросам уплаты таможенных пошлин и других необходимых платежей;
- электронное декларирование товаров;
- работа со службой технической поддержки сайта.

Личный Кабинет для юридических лиц

Для юридических лиц в личном кабинете доступен следующий функционал:

- Предварительное информирование таможенных органов для ускорения морских, воздушных перевозок;
- Запрос статусов и уведомления о прибытии, убытии, погрузке товаров;
- Электронное декларирование;
- Отчетность;
- Управление лицевым счетом;
- Электронный архив;
- Решения о классификации товаров;
- Остатки, платёжные документы на ЕЛС;
- Представители магазинов беспошлинной торговли;
- Состояние неоплаченных штрафов;
- Сведения о классификационных решениях и преференциях;
- Уровень риска участника ВЭД.

Личный Кабинет для физических лиц

Через личный кабинет физическим лицам доступно:

- Формирование и направление в таможенный орган электронных документов;
- Информация о штрафах, платежах, экспертизах в таможне в отношении декларируемых товаров;
- Поиск и оплата таможенных квитанций;
- Проверка факта вывоза, отслеживание перемещения товаров на воздушном или водном транспорте;
- Статус таможенного контроля международных посылок.

Пополнение Единого лицевого счета

Пополнение Единого лицевого счета производится по специальным реквизитам на Единый казначейский счет. Уплаченная сумма зачисляется в виде авансовых платежей в счет списания будущих сборов, пошлин и налогов.

Для пополнения Единого лицевого счета необходимо обратиться в банк для осуществления операции. Ниже приведены реквизиты счета и сведения, подлежащие обязательному заполнению в платежном поручении.

Реквизиты счета:

Получатель – Межрегиональное операционное УФК (ФТС России);

ИНН 7730176610;

КПП 773001001;

Наименование банка получателя – Операционный департамент Банка России//Межрегиональное операционное УФК г. Москва;

БИК 024501901;

ОКТМО – 45328000;

Номер счета банка получателя средств – 40102810045370000002;

Номер счета получателя средств – 03100643000000019502.

При заполнении расчетных документов в обязательном порядке должны быть заполнены следующие поля:

(13) «Наименование банка получателя средств» – Операционный департамент Банка России//Межрегиональное операционное УФК г. Москва;

(14) «БИК банка получателя средств» – 024501901;

(15) «Номер счета банка получателя средств (номер банковского счета, входящего в состав единого казначейского счета)» – 40102810045370000002;

(17) «Номер счета получателя средств (номер казначейского счета)» – 03100643000000019502;

(21) «Очередность платежа» – 5;

(22) «Код» – указывается уникальный идентификатор платежа, состоящий из 20 или 25 знаков, при этом все знаки уникального идентификатора платежа одновременно

не могут принимать значение ноль («0»). В случае отсутствия уникального идентификатора платежа указывается значение ноль («0»);

(16) «Получатель» – Межрегиональное операционное УФК (ФТС России);

(61) «ИНН» получателя» – 7730176610;

(103) «КПП» получателя – 773001001;

(105) «ОКТМО» – 45328000;

(101) – двузначный показатель статуса плательщика:

«06» – участник внешнеэкономической деятельности – юридическое лицо, за исключением получателя международного почтового отправления;

«07» – таможенный орган;

«16» – участник внешнеэкономической деятельности – физическое лицо;

«17» – участник внешнеэкономической деятельности – индивидуальный предприниматель;

«28» – участник внешнеэкономической деятельности – получатель международного почтового отправления.

(104) – код бюджетной классификации в соответствии с бюджетной классификацией Российской Федерации;

(107) – восьмизначный код таможенного органа;

(24) «Назначение платежа» – дополнительная информация, необходимая для идентификации назначения платежа.

КАТЕГОРИРОВАНИЕ УЧАСТНИКОВ ВЭД

Категорирование участников внешнеэкономической деятельности осуществляется посредством использования Системы управления рисками. Применяется она в целях оптимизации и сокращения времени таможенного декларирования. Категория участника ВЭД определяется его добросовестностью и прозрачностью ведения бизнеса. Нахождение в той или иной категории определяет количество профилей риска, которые будут отрабатывать таможенные органы при реализации форм таможенного контроля. В целях категорирования участников ВЭД разделяют на три уровня риска: низкий, средний и высокий. Низкий уровень риска предполагает применение минимума форм таможенного контроля, что предусматривает наименьшее количество времени, необходимое на таможенную очистку. Также существует вероятность автоматического выпуска деклараций без участия должностных лиц таможенных органов.

Категорирование участников ВЭД производится автоматически, с учетом деятельности, производимой организацией. Некоторыми из критериев отнесения к категории низкого уровня рисков являются отсутствие в отчетном периоде случаев нарушения таможенного законодательства и неисполненных обязательств по делам об административном правонарушении, количество поданных деклараций за отчетный период, отсутствие компании в статусе высокого риска в налоговых органах.

Повлиять на процесс отнесения участника ВЭД к определенной категории невозможно в процессуальном порядке, ведь, как уже было сказано выше, распределение происходит автоматически. Компания может проверить текущий уровень риска в личном кабинете участника ВЭД, подписав Хартию добросовестных участников ВЭД.

Логистика — это один из важнейших элементов внешнеэкономической деятельности, она составляет солидный процент от себестоимости товаров.

Составляющие логистического процесса:

- выбор оптимального маршрута доставки;
- поиск исполнителя;
- консолидация груза;
- выбор видов транспортировки;
- упаковка, маркировка товаров;
- загрузка товаров в транспортное средство;
- хранение на консолидационных складах, а также на складах временного хранения и терминалах.

Каждый из перечисленных элементов очень важен, если говорить об оптимизации затрат на перевозку. От маршрута и используемого вида транспорта зависит время товара в пути и стоимость его доставки. Консолидация сборных грузов поможет уменьшить стоимость фрахта, также очень многое зависит от правильной загрузки в транспортное средство.

Выбор оптимального маршрута и способа доставки, поиск исполнителя

Грузовая перевозка осуществляется различными видами транспорта: по железной дороге, морем, авиа, авто. Совсем недавно доставка по морю считалась самой дешевой, но с наступлением Covid-19 ситуация поменялась, и в связи с дефицитом порожних контейнеров и другими факторами морской фрахт стал стоить значительно дороже. В настоящий момент рейтинг самого дорого вида транспорта выглядит следующим образом:

1. Авиа;
2. Авто;
3. Море;
4. ЖД.



Также транспортировка может осуществляться с использованием нескольких видов транспорта, например, чаще всего распространена комбинация ЖД + Море, такой вид доставки называется мультимодальная перевозка.

Рекомендация:

Мультимодальная перевозка не облагается НДС! Зная эту тонкость, вы можете договориться с перевозчиком о снижении стоимости доставки.

Выбор маршрута доставки осуществляется исходя из географических особенностей, характеристик груза, срока и стоимости, транспортной инфраструктуры.

Правильно рассчитать и выбрать оптимальный маршрут может только профессионал, хорошо знающий рынок и особенности логистики в конкретном регионе, поэтому выполнить эти действия без помощи не получится, однако стоимость услуг посредников достаточно высокая. Хорошая альтернатива — это сервис Логистика на платформе Digital Ved, где можно самостоятельно в автоматическом режиме рассчитать стоимость и разработать схему транспортной логистики с учетом уже проработанных и действующих маршрутов, а также зафрахтовать груз напрямую, без участия экспедитора и прочих агентов, съедающих маржинальность продукта.



INCOTERMS 2020 ПО СЛОГАМ

Incoterms — это общепринятые международные правила по переходу рисков и ответственности между продавцом и покупателем. Данные правила не имеют юридической силы, не обязательны к исполнению, служат лишь базисами и в качестве справочной информации, поэтому все важные условия должны быть дополнительно прописаны в договоре.

EXW - «Ex Works / Франко завод»

Продавец выполнил свои обязательства, когда предоставил товар на заводе/складе консолидации, без погрузки в транспортное средство, без экспортного таможенного оформления.

FCA - «Free Carrier / Франко перевозчик»

Продавец доставляет товар, прошедший процедуру экспортного таможенного оформления, перевозчику, указанному покупателем, на своей территории, либо за ее пределами. При этом продавец не обязан осуществлять погрузку товара в транспортное средство покупателя.

CPT - «Carriage Paid to / Перевозка оплачена до»

Продавец оплачивает перевозку до указанного места назначения, но организацией перевозки занимается покупатель. Продавец считается выполнившим свои обязательства в момент передачи товара перевозчику покупателя. Риски за порчу или утрату товара несет покупатель.

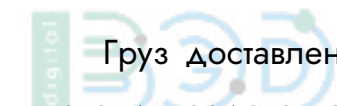
CIP - «Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до»

То же самое, что и CPT, только продавец оплачивает еще и страховку.

DAP - «Delivered at Place / Поставка в месте назначения»

То же самое, что и DPU, только без выгрузки товаров в месте назначения. За выгрузку и риски с ней связанные отвечает покупатель.

DPU - «Delivered Named Place Unloaded / Поставка на место выгрузки»



Груз доставлен и выгружен в указанном месте, риски продавца до момента выгрузки, продавец оплачивает стоимость доставки до пункта выгрузки и производит экспортное таможенное оформление.

DDP - «Delivered Duty Paid / Поставка с оплатой пошлин»

То же самое, что и DAP, только с оплатой пошлин. В России практически не используется из-за сложности применения, так как нерезидент не может быть декларантом в соответствии с действующим законодательством, а следовательно, не имеет возможности оплатить пошлины.

FAS - «Free Alongside Ship / Свободно вдоль борта судна»

Используется для морского или речного транспорта. Продавец выполнил свои обязательства, когда разместил товар вдоль борта судна.

FOB - «Free on Board / Свободно на борту»

Продавец осуществил погрузку товара на борт судна, оплаченного покупателем.

CFR - «Cost and Freight / Стоимость и фрахт»

Продавец погрузил товар на судно и оплатил стоимость перевозки.

CIF - «Cost Insurance and Freight / Стоимость, страхование и фрахт»

То же самое, что и CFR, только продавец также оплачивает страховку.



КОНСТРУКЦИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ КОНТЕЙНЕРОВ

Грузовой контейнер (определение ISO) — стандартизированная многооборотная тара, предназначенная для перевозки грузов автомобильным, железнодорожным, морским и воздушным транспортом и приспособленная для механизированной перегрузки с одного транспортного средства на другое. Может быть выполнен из различных материалов и иметь разнообразные формы.

Назначение контейнеров и их типы:

- **Контейнеры-рефрижераторы** — имеют в своей конструкции рефрижераторы, что позволяет поддерживать температуру внутри модуля. Холодный или горячий воздух циркулирует по контейнеру за счет Т-образных профилей пола, куда и направляются воздушные потоки от агрегата с последующим распределением по всему объему;



- **Универсальные модули** — транспортные единицы для штучных (укрупненных или мелкоштучных) грузов массой брутто 3—5 тонн и длиной 10 английских футов. Полностью герметичные контейнеры имеют жесткие боковины, торцы и крышу. Оборудованы распашной дверью в торце для возможности загрузки-выгрузки;



- **Вентилируемые контейнеры** — имеется естественная и принудительная вентиляция. Предназначены для транспортировки товаров, нуждающихся в создании для них специальных условий перевозки (пряностей, какао-бобов, кофе в зернах и пр.);



- **Танки-контейнеры** — используются для транспортировки сжиженных газов и веществ в жидком состоянии, в том числе и для опасных, ядовитых или пищевых жидкостей. Представляют собой цилиндрические цистерны на ISO-раме, которые можно транспортировать как сухопутным, так и морским транспортом;

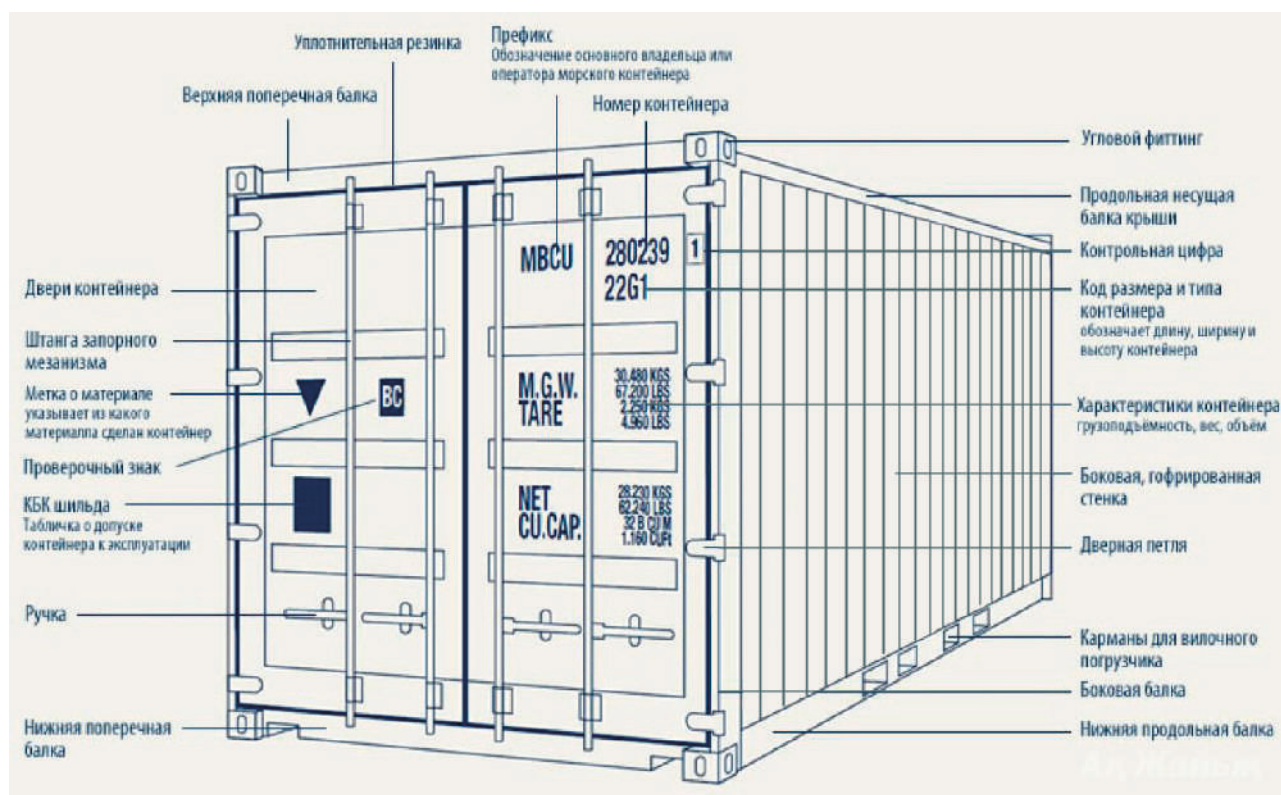


- **Контейнеры-платформы** — тара для перевозки насыпных грузов: оборудования, стройматериалов, металлопроката, леса и других негабаритных товаров. Имеют основание, оборудованное угловыми фитингами.



Маркировка стандартного контейнера

Буквенно-цифровая маркировка		Основная маркировка	
DC (Dry Container) и GP (General Purpose)	стандартный/универсальный контейнер	Код владельца (owner code)	три прописные латинские буквы
HC (High Cube)	увеличенный по высоте контейнер	Идентификатор категории оборудования (equipment category identifier)	U - для всех грузовых контейнеров; J - для съемного оборудования, относящегося к грузовым контейнерам; Z - для трейлеров и шасси; R - для рефрижераторных контейнеров.
PW (Pallet Wide)	увеличенный по ширине контейнер		
RE, RT, RS (Reefer)	имеет в составе рефрижератор		
HI, HR (Insulated)	термоизолированный		
VH (Ventilated)	контейнер с принудительной системой вентиляции	Серийный номер (serial number) контейнера	шесть арабских цифр
UT (OT - Open Top)	открытый верх		
PF, PS, PC, PL (Flat / Platform)	контейнер-платформа (без верхней рамы)	Контрольное число (check digit)	Контроль достоверности кода владельца
TG, TD, TN (Tank)	танк (наливной контейнер)		
BK, BU (Bulk)	для насыпных грузов	Код страны	RU, EN, GE
SN (Named Cargo Container)	специальный, для доставки свежей рыбы, автомобилей, крупного рогатого скота	Максимальная масса брутто (вес контейнера)	kg, lb
AS (Air/Surface Container)	для авиаперевозок		



ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ

Все иностранные товары, прибывающие на территорию ЕАЭС, подлежат таможенному декларированию, которое производится посредством помещения под одну из существующих таможенных процедур. Обязанность совершить таможенную очистку наступает у декларанта с момента прибытия товаров на таможенную территорию, однако он также имеет право доставить груз для последующего оформления в место назначения внутри Союза, либо поместить его на временное хранение.

Термины и определения, используемые в таможенном деле:

Временное хранение — один из видов таможенных операций, когда иностранные товары хранятся на специализированном складе (СВХ), такими товарами нельзя пользоваться и распоряжаться до момента их таможенной очистки. Максимальный срок хранения — 4 месяца.

СВХ — склад временного хранения. Склады бывают закрытого и открытого типов. Закрытый тип предназначен для использования исключительно владельцем склада, в отношении грузов, собственником которых является владелец склада. Открытый тип может использоваться всеми участниками ВЭД.

Декларант — участник внешнеэкономической сделки, резидент одной из стран-участниц Евразийского экономического союза, являющийся собственником товара, либо в некоторых случаях лицо, уполномоченное собственником, например, декларантом также может выступать перевозчик. Декларант несет ответственность за соблюдение таможенного, валютного законодательства, а также за уплату таможенных платежей.

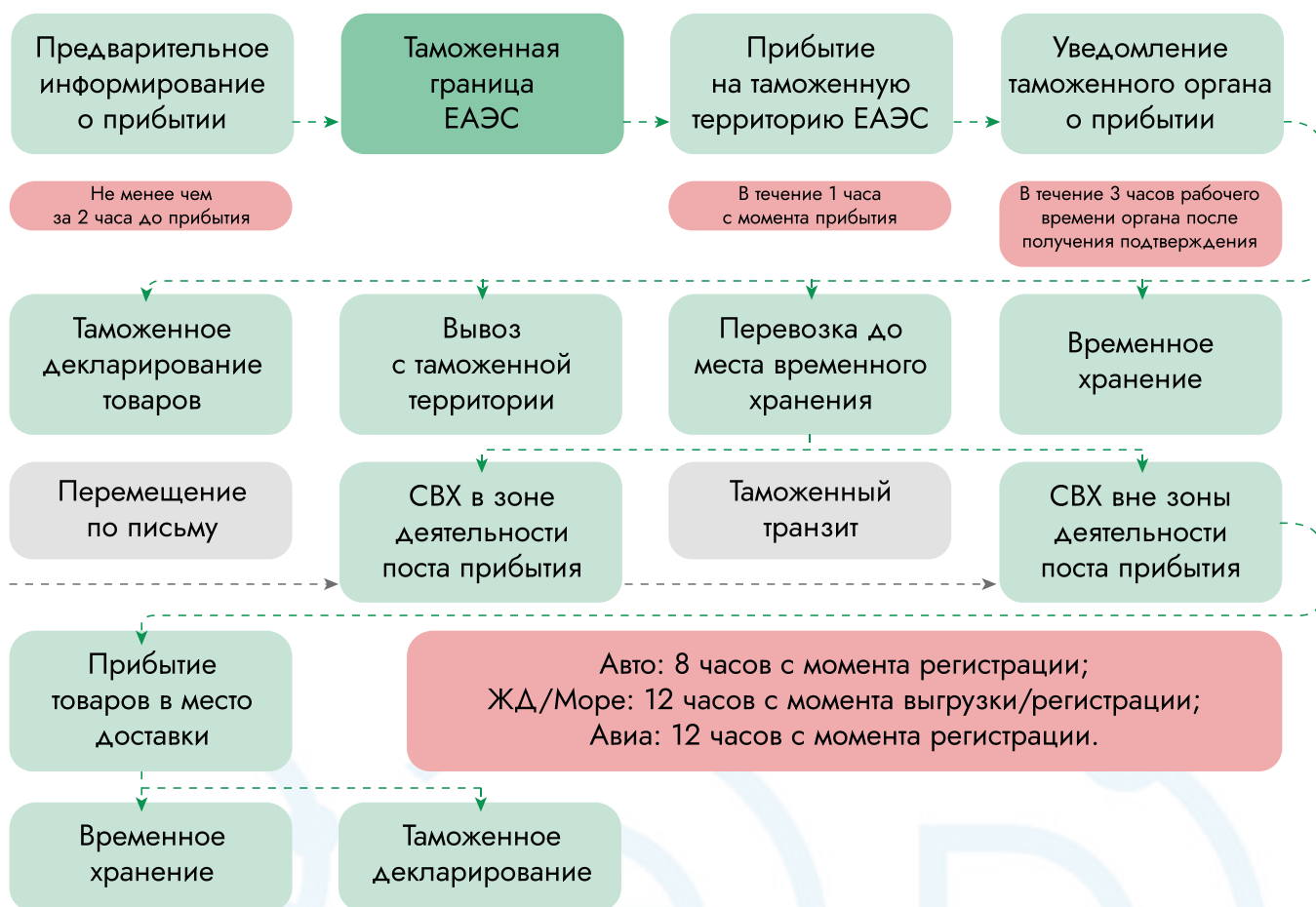
Таможенная территория ЕАЭС — это территории Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики и Российской Федерации, а также находящиеся за пределами территорий государств-членов таможенного союза искусственные острова, установки, сооружения и иные объекты, в отношении которых государства-члены таможенного союза обладают исключительной юрисдикцией.

Зона таможенного контроля (ЗТК) – специально выделенная и обозначенная часть таможенной территории ЕАЭС, создаваемая в целях осуществления таможенного контроля и обеспечения соблюдения таможенного законодательства.

Процесс таможенной очистки, объясняем доступно

Обязанность на совершение некоторых таможенных операций наступает у участников ВЭД еще до пересечения таможенной границы, однако сам процесс поделен на зоны ответственности перевозчика и владельца груза.

Законодательством предусмотрено несколько вариантов совершаемых операций с прибывшими товарами, каждый из которых используется в зависимости от специфики деятельности и географического месторасположения декларанта.



Таможенная декларация — это документ, который содержит информацию о перемещаемых товарах, необходимую для осуществления таможенными органами контрольно-надзорной функции.

Различают следующие виды таможенных деклараций:

ДТ (Декларация на товары) — стандартная форма, используемая при помещении товаров под таможенные процедуры, кроме процедуры таможенного транзита.

ТД (Транзитная декларация) — используется при помещении товаров под процедуру таможенного транзита.

Также существует несколько особенностей таможенного декларирования, например:

- **Предварительное таможенное декларирование;**

Применяется при подаче ДТ до прибытия товаров на таможенную территорию ЕАЭС, либо в место прибытия на таможенной территории. Основным преимуществом является то, что у таможенных органов есть возможность заранее проверить поданную декларацию, тем самым сократив продолжительность оформления после прибытия груза.

- **Временное периодическое таможенное декларирование;**

Применяется при вывозе товаров, когда декларант не обладает точными сведениями о количестве, таможенной стоимости и т.д.

Таможенная декларация состоит из 54 граф, в которых содержится информация об отправителе, получателе, характере и особенностях сделки, виде транспорта, пункте пропуска на границе, сведения о товаре, его описание, технические и качественные характеристики, код ТН ВЭД, таможенная стоимость, документы, подтверждающие заявленные сведения и т.д.

Законодательная база:

- **При заполнении ДТ:**

Решение Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 N 257 (ред. от 15.02.2022) "О форме декларации на товары и порядке ее заполнения" (вместе с "Порядком заполнения декларации на товары")

- При заполнении ТД:

Решение Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 N 289 (ред. от 21.05.2019) "О форме и порядке заполнения транзитной декларации" (вместе с "Инструкцией о порядке заполнения транзитной декларации")

Таможенная стоимость

Таможенная стоимость — это значение стоимости товара, определяемое в целях исчисления таможенных платежей.

Что включается в таможенную стоимость:

- ✓ стоимость транспортировки до границы ЕАЭС;
- ✓ вознаграждение агенту за совершение экспортных операций в стране отправления;
- ✓ экспедиторское вознаграждение за оказанный сервис до границы ЕАЭС;
- ✓ лицензионные и иные платежи, предусмотренные договором;
- ✓ цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товар;
- ✓ иные расходы по перегрузке, перевалке, перецепке, понесенные декларантом до границы ЕАЭС.

Зависимость применяемых условий поставки при определении таможенной стоимости

Условия поставки	Состав цены, уплаченной за товар	Доначисления	Вычеты
EXW	✓ Цена товара	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Экспортное оформление; ✓ Транспортировка до границы; ✓ Страхование (если присутствует); 	

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Погрузочные/разгрузочные операции, хранение за пределами ЕАЭС; ✓ Лицензионные платежи (если предусмотрены) 	
FSA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Цена товара; ✓ Экспортное таможенное оформление; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Транспортировка до границы; ✓ Страхование (если присутствует); ✓ Погрузочные/разгрузочные операции, хранение за пределами ЕАЭС; ✓ Лицензионные платежи (если предусмотрены) 	
CPT	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Цена товара; ✓ Экспортное таможенное оформление; ✓ Транспортировка до пункта; ✓ Погрузочные/разгрузочные операции, хранение за пределами ЕАЭС; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Страхование; ✓ Лицензионные платежи (если предусмотрены) 	✓ Транспортировка по территории ЕАЭС
CIP	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Цена товара; ✓ Экспортное таможенное оформление; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Лицензионные платежи (если предусмотрены) 	✓ Транспортировка по территории ЕАЭС

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Транспортировка до пункта; ✓ Погрузочные/разгрузочные операции, хранение за пределами ЕАЭС; ✓ Страхование 		
<ul style="list-style-type: none"> • DAP • DPU 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Цена товара; ✓ Экспортное таможенное оформление; ✓ Транспортировка до пункта; ✓ Погрузочные/разгрузочные операции, хранение за пределами ЕАЭС; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Страхование ✓ Лицензионные платежи (если предусмотрены) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Транспортировка по территории ЕАЭС

Условия заявления вычетов из таможенной стоимости:

- ✓ Транспортировка по территории ЕАЭС выделена из цены сделки;
- ✓ Стоимость понесенных издержек можно документально подтвердить;

Методы определения таможенной стоимости:

1. Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1);
2. Метод по стоимости сделки с идентичными товарами (метод 2);
3. Метод по стоимости сделки с однородными товарами (метод 3);
4. Метод вычитания (метод 4);
5. Метод сложения (метод 5);
6. Резервный метод определения таможенной стоимости (метод 6);

Применение вышеуказанных методов происходит последовательно: при невозможности определить стоимость по первому методу, необходимо переходить ко второму, и далее по списку. Согласно международному праву, а также действующему таможенному законодательству ЕАЭС, при определении таможенной стоимости в приоритетном порядке используется первый метод, однако для его применения необходимо, чтобы выполнялись следующие условия:

- Наличие достоверной, количественно определяемой и документально подтвержденной информации;
- Отсутствуют ограничения в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами;
- Продажа ввозимых товаров или их цена не зависят от каких-либо условий или обязательств, влияние которых на цену товаров не может быть количественно определено;
- Никакая часть дохода или выручки от последующей продажи, распоряжения иным способом либо использования товаров покупателем не причитается прямо или косвенно продавцу;
- Покупатель и продавец не являются взаимосвязанными лицами, либо данная взаимосвязь не оказывает влияния на цену.

Первый метод определения таможенной стоимости **не применим** в случае, если товары не являются предметом купли-продажи, например:

- Безвозмездные поставки;
- Поставки по договорам аренды;
- Посреднические договора;
- Поставки в кредит или заём;
- Поставки для экспертизы, подтверждения соответствия;
- Вклад в уставной капитал.

Что еще нужно знать о таможенной стоимости:

- Программное обеспечение инструкции по эксплуатации, перемещаемое вместе с изделиями, не включается в таможенную стоимость, при условии, что оно выделено из цены сделки;
- Монтаж и настройка оборудования не включаются в таможенную стоимость при условии, что они выделены из цены сделки;

- При заявлении вычетов из стоимости цены транспортировки к вычету принимается только цена непосредственно за оказанную услугу, комиссия посредников включается в таможенную стоимость.

Таможенные процедуры

1. Выпуск для внутреннего потребления;
2. Экспорт;
3. Таможенный транзит;
4. Таможенный склад;
5. Переработка на таможенной территории;
6. Переработка вне таможенной территории;
7. Переработка для внутреннего потребления;
8. Временный ввоз (допуск);
9. Временный вывоз;
10. Реимпорт;
11. Резэкспорт;
12. Беспшлинная торговля;
13. Уничтожение;
14. Отказ в пользу государства;
15. Свободная таможенная зона;
16. Свободный склад;
17. Специальная таможенная процедура.

Таможенные процедуры в бизнесе

Пример 1.

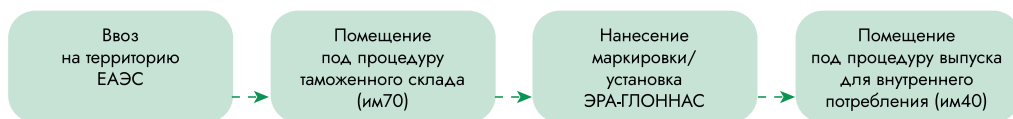
Ввоз на территорию ЕАЭС продукции, не промаркированной единым знаком обращения ЕАС.

Пример 2.

Ввоз легковых автомобилей без предустановленной системы ЭРА-ГЛОНАСС.

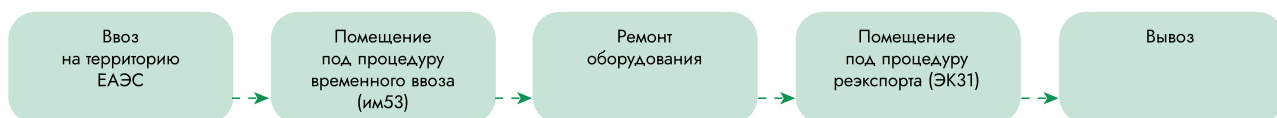


Решение:

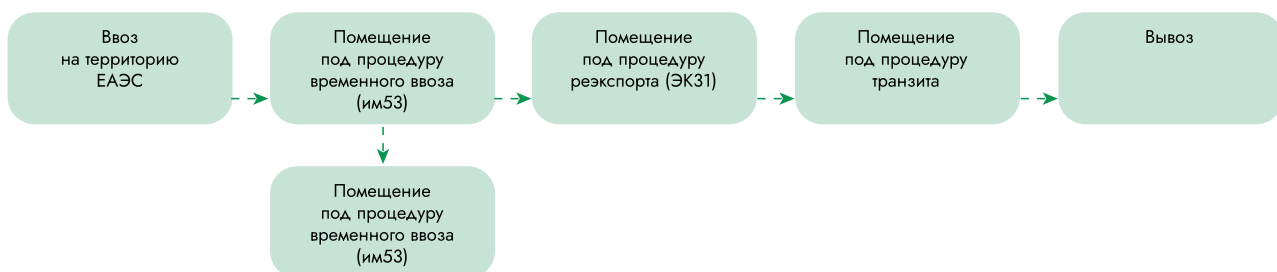


Пример 3. Ввоз инструментов для ремонта оборудования

Решение:



Пример 4. Ввоз многооборотной тары



ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОДА ТН ВЭД ЕАЭС

Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД ЕАЭС) — это составная часть Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза, содержащая перечень товаров, представленных в деловом обороте, с учетом их качественных характеристик, функциональных особенностей и экономической ценности.

Классификация товаров — это важнейший этап во внешнеэкономической деятельности: от правильно определенного кода ТН ВЭД зависит размер подлежащих уплате таможенных платежей, а также применение мер нетарифного регулирования.

Структура Товарной номенклатуры ВЭД

ТН ВЭД состоит из разделов, групп и подгрупп, товарных позиций, субпозиций и подсубпозиций.

Код: 8708299009 — 10 знаков.

87 — товарная группа;

8708 — товарная позиция;

870829 — субпозиция;

87082990 — подсубпозиция;

8708299009 — подсубпозиция, полный код товара.

Принцип построения Номенклатуры основан на Гармонизированной системе, ее создание обусловлено необходимостью упростить и унифицировать процессы международной торговли. Так, в рамках Гармонизированной системы кодов созданы примечания к разделам и группам и основные правила интерпретации (ОПИ).

Примечания к разделам и группам, а также ОПИ являются субъектами международного права, на их основе строится процесс определения кода ТН ВЭД.

В процессе классификации важно не только выбрать правильный код ТН ВЭД, но и точно знать, что представленный перед вами товар действительно соответствует этому коду. Так, например, главный цилиндр сцепления, на первый взгляд, должен быть отнесен к субпозиции 870893 — «сцепления в сборе и их части», но при анализе

качественных характеристик классифицируемого товара, его технических свойств и состояния, становится ясно, что товар представляет собой гидравлический привод, состоящий из цилиндрической емкости и поршня, а основное назначение — это передача механического усилия на диски сцепления для разъединения трансмиссии от работающего двигателя.

Таким образом, после правильной идентификации, построенной на анализе основных потребительских свойств товара, становится ясно, что перед нами двигатель линейного действия 841221 — «силовые установки и двигатели гидравлические линейного действия(цилиндры)».

В целях идентификации необходимо установить индивидуальные признаки товара: назначение, материал изготовления, природу происхождения и т.д. для того, чтобы определить его принадлежность к определенной однородной группировке товаров в ТН ВЭД.

Правило 1.

Названия разделов, групп и подгрупп приводятся только для удобства использования ТН ВЭД ЕАЭС; для юридических целей классификация товаров в ТН ВЭД ЕАЭС осуществляется исходя из текстов товарных позиций и соответствующих примечаний к разделам или группам и, если такими текстами не предусмотрено иное, в соответствии со следующими положениями.

Товары в ТН ВЭД ЕАЭС группируются в разделы, группы и подгруппы. Наименования не имеют законной силы при классификации. Классификацию следует проводить исходя из текстов товарных позиций и соответствующих примечаний к разделам или группам.

Пример: Свежие арбузы должны быть классифицированы по товарной позиции 0807 «Дыни (включая арбузы) и папайя, свежие».

Правило 2 (а).

Любая ссылка в наименовании товарной позиции на какой-либо товар должна рассматриваться и как ссылка на такой товар в некомплектном или незавершенном виде при условии, что будучи представленным в некомплектном или незавершенном виде, этот товар обладает основным свойством комплектного или завершеного товара, а также должна рассматриваться как ссылка на комплектный или завершённый товар (или классифицируемый в рассматриваемой товарной позиции как комплектный или завершённый в силу данного Правила), представленный в несобранном или разобранном виде.

Положение Правила 2 (а) расширяет содержание любой товарной позиции, к которой относится конкретный товар, для включения в нее не только комплектного изделия, но и этого изделия в некомплектном или незавершенном виде при условии, что в представленном виде это изделие обладает основным свойством комплектного или готового изделия.

Положения этого Правила распространяются на заготовки, если они не выделены в конкретную товарную позицию.

Данным правилом предусмотрено, что комплектные или готовые изделия, представленные в несобранном или разобранном виде, классифицируются в тех же товарных позициях, что и собранные изделия.

Данное Правило также применяется к некомплектным или незавершенным изделиям, представленным в разобранном или несобранном виде, при условии, что они рассматриваются как комплектные или завершенные производством изделия в силу действия первой части данного Правила. **Пример:** Деревянная статуэтка, изготовленная и ввозимая для последующей раскраски, покрытия лаком, после этих операций в целом сохранит «основные свойства» деревянной статуэтки, относящиеся к изделиям товарной позиции 4421 «изделия деревянные прочие» (то есть после раскраски и покрытия лаком все еще можно идентифицировать данное изделие как деревянную статуэтку), поэтому этот товар в соответствии с Правилom 2 (а) следует классифицировать по товарной позиции 4421 как завершенное изделие.

Несобранный или разобранный велосипед, все компоненты которого представляются вместе, будет классифицироваться под кодом велосипеда 8712, как если бы он был представлен в собранном виде.

Правило 2 (б).

Любая ссылка в наименовании товарной позиции на какой-либо материал или вещество должна рассматриваться и как ссылка на смеси или соединения этого материала или вещества с другими материалами или веществами. Любая ссылка на товар из определенного материала или вещества должна рассматриваться и как ссылка на товары, полностью или частично состоящие из этого материала или вещества. Классификация товаров, состоящих более чем из одного материала или вещества, осуществляется в соответствии с положениями Правила 3.

Суть данного Правила заключается в том, чтобы расширить любую товарную позицию, имеющую отсылку к материалу или веществу, включив в нее смеси или сочетания данного материала или вещества с другими материалами или веществами, а также чтобы расширить любую товарную позицию, относящуюся к товарам, изготовленным из данного материала или вещества, включив в нее товары, изготовленные частично из этого материала или вещества.

Пример: Брюки из натуральной кожи, как правило, имеют материалы, отличные от кожи, например, металлические и пластмассовые пуговицы или застежки-молнии,

текстильные подкладки. Правило 2 (б) позволяет классифицировать данный товар так, как будто он целиком изготовлен из кожи в товарную позицию 4203.

Правило 3 (а).

Предпочтение отдается той товарной позиции, которая содержит наиболее конкретное описание товара, по сравнению с товарными позициями с более общим описанием. Однако, когда каждая из двух или более товарных позиций имеет отношение лишь к части материалов или веществ, входящих в состав смеси или многокомпонентного изделия, или только к части товаров, представленных в наборе для розничной продажи, то данные товарные позиции должны рассматриваться равнозначными по отношению к данному товару, даже если одна из них дает более полное или точное описание товара.

Данное Правило может вступать в силу только при условии, что в текстах товарных позиций или в примечаниях к разделам или группам не оговорено иное. Если в двух или более товарных позициях упоминается только часть материалов или веществ, входящих в состав смесей или многокомпонентных изделий, или только часть изделий в наборе для розничной продажи, то данные товарные позиции следует рассматривать как одинаково конкретные описания этих товаров, даже если одна из них дает более полное и конкретное описание, чем другие. В таких случаях классификация товаров должна осуществляться по Правилу 3 (б) или (в).

Пример: Закаленное стекло для применения в самолетах классифицируется в товарную позицию 7007 «стекло безопасное, включая стекло упрочненное (закаленное) или многослойное», а не в товарную позицию 8803 «части летательных аппаратов товарной позиции 8801 или 8802», так как товарная позиция 7007 содержит наиболее конкретное описание товара.

Правило 3 (б).

Смеси, многокомпонентные изделия, состоящие из различных материалов или изготовленные из различных компонентов, и товары, представленные в наборах для розничной продажи, классификация которых не может быть осуществлена в соответствии с положениями Правила 3 (а), должны классифицироваться по тому

материалу или составной части, которые придают данным товарам основное свойство, при условии, что этот критерий применим.

Относится к:

- смесям;
- многокомпонентным товарам, состоящим из разных материалов;
- многокомпонентным товарам, состоящим из разных компонентов;
- товарам, входящим в набор для розничной продажи.

Во всех этих случаях товары должны классифицироваться так, как будто они состоят только из материала или компонента, который придает им основное свойство в той степени, в которой применим этот критерий.

При применении данного Правила многокомпонентными товарами, изготовленными из различных компонентов, следует считать не только те товары, в которых эти компоненты присоединены друг к другу, образуя практически неразрывное целое, но и товары с разделяемыми компонентами, при условии, что эти компоненты приспособлены друг к другу, дополняют друг друга и взятые вместе образуют единое целое, что обычно не позволяет выставлять их на продажу в виде отдельных частей.

Пример: Наборы, компоненты которых предназначены для совместного использования при приготовлении спагетти, состоящие из пакета не подвергнутых тепловой обработке спагетти (товарная позиция 1902), саше тертого сыра (товарная позиция 0406) и маленькой консервной баночки томатного соуса (товарная позиция 2103), упакованные в картонную коробку: классифицируются в товарной позиции 1902.

Наборы, состоящие из сэндвича из говядины, с сыром, в сдобной булочке (товарная позиция 1602), упакованного с картофельными чипсами (жареными во фритюре) (товарная позиция 2004) классифицируются в товарную позицию 1602.

Правило 3 (в).

Товары, классификация которых не может быть осуществлена в соответствии с положениями Правила 3 (а) или 3 (б), должны классифицироваться в товарной

позиции, последней в порядке возрастания кодов среди товарных позиций, в равной степени приемлемых для рассмотрения при классификации данных товаров.

В случае, когда товары невозможно классифицировать согласно Правилу 3 (а) или 3 (б), их следует классифицировать в товарной позиции, последней в порядке возрастания кодов среди тех, которые в равной степени приемлемы для рассмотрения при классификации данных товаров.

Пример: Мужские брюки, состоящий из 50% шерсти (субпозиция 610341) и 50% хлопка (субпозиция 610342) не могут быть классифицированы с помощью Правила 2 (б) с помощью расширения границ применения этих товарных позиций. Применение Правила 3 (а) исключается ввиду того, что каждая из товарных позиций включает лишь часть материалов товара. Классификация на основании Правила 3 (б) невозможна, так как ни один из двух материалов не доминирует ни по массе, ни по объему. В данном случае следует применять Правило 3 (в) и отнести товар в последнюю по порядковому номеру из двух субпозиций — в субпозицию 610342.

Правило 4.

Товары, классификация которых не может быть осуществлена в соответствии с положениями вышеизложенных Правил, классифицируются в товарной позиции, соответствующей товарам, наиболее сходным (близким) с рассматриваемыми товарами.

Данное Правило предусматривает классификацию товаров в товарной позиции, к которой относятся наиболее близкие к ним товары. При классификации по Правилу 4 представленные товары необходимо сопоставить с аналогичными товарами для того, чтобы определить те товары, к которым первые наиболее близки. Представленные товары классифицируются в той же товарной позиции, что и товары, к которым они наиболее близки. Сходство товаров может, конечно, зависеть от многих факторов, таких как вид, свойство, назначение.

Пример: Напиток с содержанием алкоголя 1%, состоящий на 80% из лимонада и на 20% из пива.

Товарная позиция 2202 «воды, включая минеральные и газированные, содержащие добавки сахара или других подслащивающих, или вкусо-ароматических

веществ, и прочие безалкогольные напитки, за исключением фруктовых или овощных соков товарной позиции 2009» — включает только безалкогольные напитки с содержанием алкоголя не более 0,5 объемных %;

Товарная позиция 2203 «пиво солодовое» — включает только пиво, изготовленное из солода;

Товарная позиция 2206 «напитки прочие сброженные (например, сидр, сидр грушевый, напиток медовый, сакэ); смеси из сброженных напитков и смеси сброженных напитков и безалкогольных напитков, в другом месте не поименованные или не включенные» — включает перебродившие напитки прочие, в нашем случае доля перебродившего компонента составляет лишь 20%;

Товарная позиция 2208 «спирт этиловый неденатурированный с концентрацией спирта менее 80 об.%; спиртовые настойки, ликеры и прочие спиртные напитки» — включает алкогольные напитки прочие.

Группе 22 не имеется позиции «прочие», и, кажется, что данный товар не может быть классифицирован ни в одну из товарных позиций.

В этом случае правило 4 позволяет классифицировать рассматриваемый товар в позицию, содержащую подобные ему товары, то есть в товарную позицию 2206 — прочие напитки сброженные.

Правило 5 (а).

Чехлы и футляры для фотоаппаратов, музыкальных инструментов, ружей, чертежных принадлежностей, ожерелий, а также аналогичная тара, имеющая специальную форму или приспособленная для размещения соответствующего изделия или набора изделий, пригодная для длительного использования и представленная вместе с изделиями, для которых она предназначена, должны классифицироваться совместно с упакованными в них изделиями, если такого вида тара обычно поступает в продажу вместе с данными изделиями. Однако данное Правило не применяется к таре, которая, образуя с упакованным изделием единое целое, придает последнему основное свойство.

Данное Правило распространяется только на такую тару, которая:

- имеет особую форму или подогнана таким образом, чтобы вмещать конкретное изделие или набор изделий, то есть она сконструирована специально под конкретный вид изделия;
- пригодна для длительного использования, то есть она имеет такую же долговечность, как и сами изделия, для которых она предназначена. Эта тара служит также для обеспечения сохранности изделий, когда они не используются (например, при перевозке или хранении). Эти критерии отличают ее от обычной упаковки;
- представлена вместе с изделиями, для которых она предназначена, независимо от того, что сами изделия могут быть упакованы отдельно для удобства транспортировки;
- представляет собой тару такого вида, которая обычно продается вместе с соответствующим изделием;
- не придает целому основного свойства.

Пример: Футляры для биноклей классифицируются вместе с биноклями в товарную позицию 9005 «Бинокли, монокуляры, прочие зрительные трубы и их арматура; прочие астрономические приборы и их арматура, кроме радиоастрономических приборов».

Правило 5 (6).

При условии соблюдения положений вышеприведенного Правила 5 (а) упаковочные материалы и тара, поставляемые вместе с находящимися в них товарами, должны классифицироваться совместно, если они такого вида, который обычно используется для упаковки данных товаров. Однако данное положение не является обязательным, если такие упаковочные материалы или тара со всей очевидностью пригодны для повторного использования.

Данное Правило регулирует классификацию упаковочных материалов и тары, обычно используемых для упаковки товаров, к которым они относятся. Однако это положение не действует в тех случаях, когда эти упаковочные материалы или тара со всей очевидностью могут быть использованы повторно, например, некоторые баллоны или цистерны из черных металлов для сжатого или сжиженного газа.

Пример: Коробки для фруктовых соков включаются совместно с соком в товарную позицию 2009 «Соки фруктовые (включая виноградное сусло) и соки овощные, несброженные и не содержащие добавок спирта, с добавлением или без добавления сахара или других подслащивающих веществ».

Правило 6.

Для юридических целей классификация товаров в субпозициях товарной позиции должна осуществляться в соответствии с наименованиями субпозиций и примечаниями, имеющими отношение к субпозициям, а также положениями вышеупомянутых Правил при условии, что лишь субпозиции на одном уровне являются сравнимыми. Для целей настоящего Правила также могут применяться соответствующие примечания к разделам и группам, если в контексте не оговорено иное.

Нижеприведенные выражения имеют следующие закреплённые здесь за ними значения:

(а) **"субпозиции одного уровня"** — субпозиции с одним дефисом (уровень 1) или субпозиции с двумя дефисами (уровень 2). При анализе двух или более субпозиций с одним дефисом в пределах одной товарной позиции по Правилу 3 (а) возможность отнесения товара к одной из них должна определяться только по описанию товара в этих субпозициях с одним дефисом. После того, как субпозиция с одним дефисом, дающая наиболее конкретное описание товара, выбрана, и если сама субпозиция делится, тогда принимается во внимание описание на уровне субпозиций с двумя дефисами и выбирается одна из них;

(б) **"если в контексте не оговорено иное"** — за исключением случаев, когда примечания к разделу или группе не совместимы с текстом субпозиций или примечаниями к субпозициям.

Сфера действия субпозиции с двумя дефисами не должна выходить за пределы той субпозиции с одним дефисом, к которой принадлежит данная субпозиция с двумя дефисами, а сфера действия субпозиции с одним дефисом не должна выходить за пределы той товарной позиции, к которой принадлежит данная субпозиция с одним дефисом.

Пример: В группе 71 значение термина "платина" в примечании 4Б к группе отличается от значения термина "платина" в примечании 2 к субпозициям, поэтому в случае интерпретации субпозиций 7110 11 и 7110 19 применяется примечание 2 к субпозициям, а не примечание 4Б к группе.

Товар "охлажденные креветки", относится к товарной позиции 0306. Если сразу обратиться непосредственно к товарной субпозиции с двумя дефисами, то появляются вопросы, потому что креветки фигурируют сразу в двух субпозициях 030613 и 030623. Обратившись к соответствующим субпозициям с одним дефисом и сравнив их, можно обнаружить, что в них проводится различие между замороженными и незамороженными ракообразными. Поскольку охлажденные креветки не являются замороженными, то классификация должна быть осуществлена в субпозицию 030623.

Порядок применения основных правил интерпретации:

1. ОПИ 1;
2. ОПИ 2;
 1. ОПИ 2а;
 2. ОПИ 2б;
3. ОПИ 3;
 1. ОПИ 3а;
 2. ОПИ 3б;
 3. ОПИ 3в;
4. ОПИ 4;
5. ОПИ 5;
6. ОПИ 6.

Предварительное классификационное решение:

Предварительное классификационное решение — это вид государственной услуги, предоставляемой таможенными органами участникам ВЭД, которая заключается в осуществлении классификации товаров, исходя из данных, представленных декларантом и вынесения соответствующего решения.

В каких случаях целесообразно:



Если существуют сомнения в правильности выбранного кода ТН ВЭД;

Решение о классификации:

При поставке сложных технических товаров, поставляемых в несобранном/разобранном виде, в таможенные органы возможно подать заявление с необходимым пакетом документов и получить классификационное решение в целях осуществления последующих поставок в рамках одного кода ТН ВЭД.

В каких случаях целесообразно:

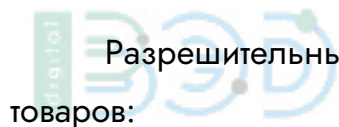
Если поставка товара происходит в длительный период времени и нет возможности представить таможенным органам товар целиком в одно время.

Запреты и ограничения

К товарам, ввозимым на таможенную территорию ЕАЭС, а также вывозимым с таможенной территории ЕАЭС, применяются меры запретов и ограничений в соответствии с Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21.04.2015 N 30 (ред. от 25.01.2022) "О мерах нетарифного регулирования".

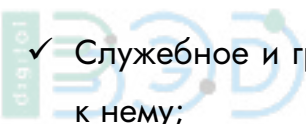
Согласно данному решению, к ввозу/вывозу запрещены следующие категории товаров:

- ⊗ Озоноразрушающие вещества и продукция, содержащая озоноразрушающие вещества, запрещенные к ввозу и вывозу;
- ⊗ Опасные отходы, запрещенные к ввозу;
- ⊗ Информация на печатных, аудиовизуальных и иных носителях информации, запрещенная к ввозу и вывозу;
- ⊗ Средства защиты растений и другие стойкие органические загрязнители, запрещенные к ввозу
- ⊗ Служебное и гражданское оружие, его основные части и патроны к нему, запрещенные к ввозу и (или) вывозу;
- ⊗ Орудия добычи (вылова) водных биологических ресурсов, запрещенные к ввозу;
- ⊗ Изделия из гренландского тюленя и детенышей гренландского тюленя, запрещенные к ввозу;
- ⊗ Соболи живые, запрещенные к вывозу;



Разрешительный порядок установлен в отношении следующих категорий товаров:

- ✓ Озоноразрушающие вещества;
- ✓ Средства защиты растений (пестициды);
- ✓ Опасные отходы;
- ✓ Коллекции и предметы коллекционирования по минералогии и палеонтологии, кости ископаемых животных;
- ✓ Дикие живые животные, отдельные дикорастущие растения и дикорастущее лекарственное сырье
- ✓ Виды дикой фауны и флоры, подпадающие под действие Конвенции о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения, от 3 марта 1973 года (СИТЕС);
- ✓ Редкие и находящиеся под угрозой исчезновения виды диких живых животных и дикорастущих растений, включенные в красные книги государств - членов Евразийского экономического союза;
- ✓ Драгоценные камни;
- ✓ Драгоценные металлы и сырьевые товары, содержащие драгоценные металлы;
- ✓ Виды минерального сырья;
- ✓ Наркотические средства, психотропные вещества и их прекурсоры;
- ✓ Ядовитые вещества, не являющиеся прекурсорами наркотических средств и психотропных веществ;
- ✓ Лекарственные средства;
- ✓ Радиоэлектронные средства и (или) высокочастотные устройства гражданского назначения, в том числе встроенные либо входящие в состав других товаров;
- ✓ Специальные технические средства, предназначенные для негласного получения информации;
- ✓ Шифровальные (криптографические) средства;
- ✓ Культурные ценности, документы национальных архивных фондов, оригиналы архивных документов;
- ✓ Органы и ткани человека, кровь и ее компоненты, образцы биологических материалов человека;



- ✓ Служебное и гражданское оружие, его основные (составные) части и патроны к нему;
- ✓ Информация о недрах по районам и месторождениям топливно-энергетического и минерального сырья;
- ✓ Средства защиты растений и другие стойкие органические загрязнители, подлежащие использованию в исследованиях лабораторного масштаба, а также в качестве эталонного стандарта.
- ✓ Ввоз/вывоз товаров, в отношении которых установлен разрешительный порядок, осуществляется в случае внесения в специальный реестр, в случае отсутствия данных в реестре – посредством предоставления заключения контролирующего органа. Помещение под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления осуществляется посредством предоставления в таможенные органы лицензии, выданной Министерством промышленности и торговли.

ЧЕК-ЛИСТ ПО ВВОЗУ/ВЫВОЗУ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Ввоз/вывоз драгоценных металлов осуществляется при условии предоставления в таможенный орган акта государственного контроля или лицензии. В таблице N 1 приведены случаи применения разрешительного порядка ввоза при экспорте и выпуске для внутреннего потребления.

Таблица 1.

Товары, включенные в раздел 2.10 Реш. Колл. ЕЭК № 30	Разрешительный документ при экспорте	Разрешительный документ при выпуске для внутреннего потребления
Таблица 1 единого перечня	Акт государственного контроля	Лицензия; Акт государственного контроля;
Таблица 2 единого перечня	-	Лицензия
Таблица 3 Единого перечня	Акт государственного контроля	Акт государственного контроля

Лицензия — выдается Министерством промышленности и торговли на основании заключения Министерства финансов.

Акт государственного контроля — документ выдается Пробирной палатой при Министерстве финансов при осуществлении таможенного контроля, срок выдачи — не более 5 рабочих дней.

Также осуществлять оборот, в том числе вывоз и ввоз драгоценных металлов и изделий из них могут только участники ВЭД, зарегистрированные в Пробирной палате и включенные в реестр лиц, имеющих право на осуществление данной деятельности. Регистрацию обязан осуществить любой участник рынка, не позднее 30 рабочих дней с момента получения/внесения изменений в учредительные документы о виде деятельности. Невключение/несвоевременное включение в реестр —

* Информация о порядке получения лицензии/акта государственного контроля, необходимых документов, а также бланка заявления представлена в нормативно правовой базе по данной теме отдельным файлом.

основание для привлечения к административной ответственности в соответствии со ст. 15.43 КоАП РФ.

Более подробно о порядке включения в реестр можно узнать на сайте Пробирной Палаты по ссылке: <https://probpalata.ru/specialAccounting>

Таможенные операции с драгоценными металлами могут осуществляться только на специализированных акцизных постах:

- Специализированный таможенный пост Центральной акцизной таможни (код 10009130);
- таможенный пост Малахит (специализированный) Екатеринбургской таможни (код 10502050);
- Северо-Западный акцизный таможенный пост (специализированный) Центральной акцизной таможни (код 10009190);
- Смоленский акцизный таможенный пост Центральной акцизной таможни (код 10009230);
- Калининградский акцизный таможенный пост (со статусом юридического лица) Центральной акцизной таможни (код 10009200).


Помещение под процедуру таможенного транзита возможно в месте прибытия товаров на таможенную территорию РФ.

Итак, примерная модель **ввоза** драгоценных металлов выглядит следующим образом:

1. Регистрация участника ВЭД в реестре Пробирной палаты;
2. Прибытие товара на таможенную территорию РФ;
3. Оформление таможенного транзита и последующая доставка до СВХ в зоне деятельности специализированного таможенного поста.
4. Помещение товара на временное хранение;
5. Проведение государственного контроля (контролером Пробирной палаты);
6. Получение Акта государственного контроля
7. Подача ДТ с указанием номера акта в 44-й графе.

Примерная модель **вывоза** выглядит следующим образом:

1. Регистрация участника ВЭД в реестре Пробирной палаты;

- 
2. Прибытие товара в зону деятельности специализированного таможенного поста;
 3. Проведение государственного контроля (контролером Пробирной палаты);
 4. Получение Акта государственного контроля;
 5. Подача ДТ с указанием номера акта в 44-й графе;
 6. Отправка товара в страну назначения.

* Примечание: товары включены в перечень стратегически важных, что отягощает наступление уголовной ответственности за незаконный ввоз

СЕРТИФИКАЦИЯ, ОТЛИЧИЕ СЕРТИФИКАТА СООТВЕТСТВИЯ ОТ ДЕКЛАРАЦИИ СООТВЕТСТВИЯ

Сертификат соответствия — это документ на официальном бланке сертификационного органа, ответственность за заявленные в нем сведения о товаре лежит на организации, выдавшей сертификат.

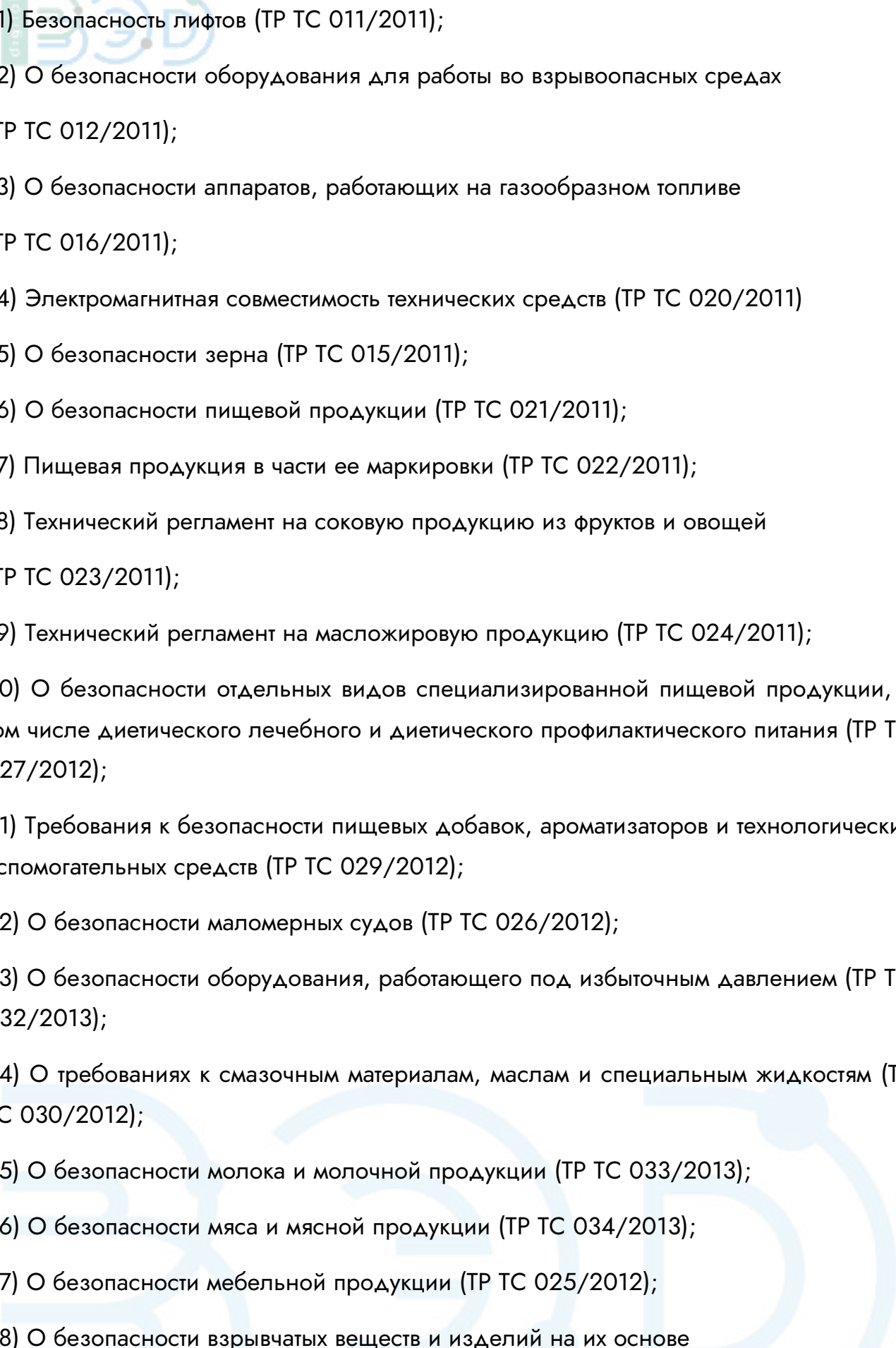
Декларация соответствия — это документ на бланке заявителя, ответственность за правильность и полноту сведений несет лично заявитель.

Необходимость получения того или иного документа определена техническими регламентами ЕАЭС.

Как определить, подлежит ли товар обязательному подтверждению соответствия:

Необходимость получения сертификата или декларации о соответствии определяется согласно техническим регламентам ЕАЭС, в настоящий момент действует 45 технических регламента:

- 1) О безопасности пиротехнических изделий (ТР ТС 006/2011);
- 2) О безопасности средств индивидуальной защиты (ТР ТС 019/2011);
- 3) О безопасности упаковки (ТР ТС 005/2011);
- 4) О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков (ТР ТС 007/2011);
- 5) О безопасности игрушек (ТР ТС 008/2011);
- 6) О безопасности парфюмерно-косметической продукции (ТР ТС 009/2011);
- 7) О безопасности продукции легкой промышленности (ТР ТС 017/2011);
- 8) О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и мазуту (ТР ТС 013/2011);
- 9) О безопасности низковольтного оборудования (ТР ТС 004/2011);
- 10) О безопасности машин и оборудования (ТР ТС 010/2011);

- 
- 11) Безопасность лифтов (ТР ТС 011/2011);
 - 12) О безопасности оборудования для работы во взрывоопасных средах (ТР ТС 012/2011);
 - 13) О безопасности аппаратов, работающих на газообразном топливе (ТР ТС 016/2011);
 - 14) Электромагнитная совместимость технических средств (ТР ТС 020/2011)
 - 15) О безопасности зерна (ТР ТС 015/2011);
 - 16) О безопасности пищевой продукции (ТР ТС 021/2011);
 - 17) Пищевая продукция в части ее маркировки (ТР ТС 022/2011);
 - 18) Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей (ТР ТС 023/2011);
 - 19) Технический регламент на масложировую продукцию (ТР ТС 024/2011);
 - 20) О безопасности отдельных видов специализированной пищевой продукции, в том числе диетического лечебного и диетического профилактического питания (ТР ТС 027/2012);
 - 21) Требования к безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств (ТР ТС 029/2012);
 - 22) О безопасности маломерных судов (ТР ТС 026/2012);
 - 23) О безопасности оборудования, работающего под избыточным давлением (ТР ТС 032/2013);
 - 24) О требованиях к смазочным материалам, маслам и специальным жидкостям (ТР ТС 030/2012);
 - 25) О безопасности молока и молочной продукции (ТР ТС 033/2013);
 - 26) О безопасности мяса и мясной продукции (ТР ТС 034/2013);
 - 27) О безопасности мебельной продукции (ТР ТС 025/2012);
 - 28) О безопасности взрывчатых веществ и изделий на их основе

(ТР ТС 028/2012);

29) О безопасности железнодорожного подвижного состава

(ТР ТС 001/2011);

30) О безопасности высокоскоростного железнодорожного транспорта

(ТР ТС 002/2011);

31) О безопасности инфраструктуры железнодорожного транспорта

(ТР ТС 003/2011);

32) О безопасности колесных транспортных средств

(ТР ТС 018/2011);

33) Безопасность автомобильных дорог (ТР ТС 014/2011);

34) О безопасности сельскохозяйственных и лесохозяйственных тракторов и прицепов

к ним (ТР ТС 031/2012);

35) Технический регламент на табачную продукцию (ТР ТС 035/2014);

36) О безопасности рыбы и рыбной продукции (ТР ЕАЭС 040/2016);

37) Требования к сжиженным углеводородным газам для использования их в качестве топлива (ТР ЕАЭС 036/2016);

38) Об ограничении применения опасных веществ в изделиях электротехники и радиоэлектроники (ТР ЕАЭС 037/2016);

39) О безопасности аттракционов (ТР ЕАЭС 038/2016);

40) О безопасности оборудования для детских игровых площадок

(ТР ЕАЭС 042/2017);

41) О безопасности упакованной питьевой воды, включая природную минеральную воду (ТР ЕАЭС 044/2017);

42) О безопасности нефти, подготовленной к транспортировке и (или) использованию (ТР ЕАЭС 045/2017);

43) О требованиях к средствам обеспечения пожарной безопасности и пожаротушения (ТР ЕАЭС 043/2017);

44) О требованиях к магистральным трубопроводам для транспортирования жидких и газообразных углеводородов (ТР ЕАЭС 049/2020);

45) О безопасности газа горючего природного, подготовленного к транспортированию и (или) использованию (ТР ЕАЭС 046/2018).

Способы определения необходимости подтверждения соответствия техническим регламентам:

1) Самостоятельно, путем анализа технических регламентов;

2) При помощи автоматизированных сервисов:

Digital Ved → Справка о товаре

Мультиязычная платформа для ведения ВЭД 8 800 333 63 96

Меню Уведомления Избранные Запросы Поиск

Справка по товару Скачать Помощь специалиста

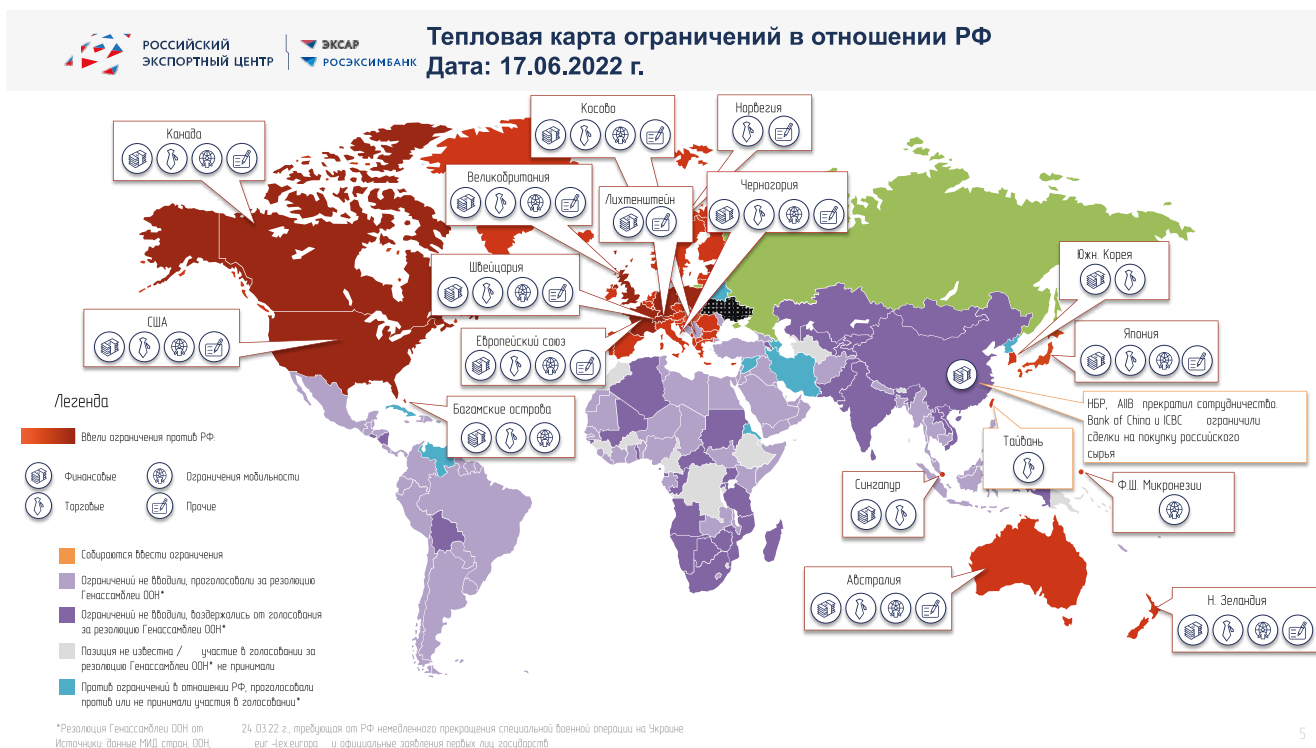
Если не получилось подобрать код, обратитесь к нашим специалистам Отправить запрос

Добавить

КАК БИЗНЕСУ ВЫЖИТЬ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ? ИНСТРУКЦИЯ

Обзор основных ограничений, влияющих на внешнеэкономическую деятельность

- запрет на экспорт топлива для реактивных двигателей, квантовых компьютеров и передовых полупроводников, высокотехнологичной электроники, программного обеспечения, а также древесины, цемента, удобрений, морепродуктов и спиртных напитков;
- заморозка активов и запрет на операции с ключевыми российскими банками, на долю которых приходится 23% рынка российского банковского сектора;
- запрет на заход российских судов в порты ЕС;
- запрет на передвижение по территории ЕС российских и белорусских перевозчиков.
- уход с российского рынка Maersk и других крупных транспортных линий, отказ принимать российские грузы.





Сложности, с которыми столкнулся российский бизнес в связи с введением санкций:

- Отключение от SWIFT отдельной категории банков, невозможность производить через них международные расчеты в долларах и евро;
- Остановка работы порта в Санкт-Петербурге, уплотнение грузопотоков в портах Дальнего Востока;
- Нестабильные колебания курсов;
- Срыв поставок товаров из недружественных стран;
- Дефицит запчастей для обслуживания производственного оборудования;
- Колебания курсов.

Решения:

1. Открытие торгового дома

Торговый дом — это тип торговой организации, осуществляющей экспортно-импортные операции по широкой номенклатуре товаров и услуг, организующий международную кооперацию производства, научно-техническое сотрудничество, участвующей в кредитно-финансовых операциях и других формах внешнеэкономических связей.

Отдельной организационно-правовой формы «торговый дом» как в России, так и в других странах не существует. Зачастую для деятельности торгового дома достаточным будет организация общества с ограниченной ответственностью, как торговой компании, направленной на экспортно-импортные отношения. По сложившейся практике и весовому критерию в обществе, торговые дома учреждаются в организационно-правовой форме - акционерное общество, однако в некоторых странах более предпочтительна организация ООО.

Зачем нужно открывать торговый дом?

- Возможность осуществлять экспортно-импортные операции в стране с наиболее благоприятным налоговым климатом;
- Размещение производственных компаний в районах с наиболее развитой инфраструктурой и дешевой рабочей силой;
- Возможность выхода на иностранные рынки;

- Возможность обхода западных санкций посредством ввоза продукции в адрес иностранных представительств в тех государствах, на которые не распространяются ограничения.
- Открытие торгового дома в Китае позволяет возмещать китайский НДС;
- Вы формируете репутацию перед банками, что в будущем позволит получать финансирование от зарубежных финансовых организаций;
- Возможность скрыть от конкурентов своих торговых партнеров;

Открытие торгового дома в Китае

Открытие торгового дома в Китае занимает до 5 недель с момента подачи всех документов в регистрационный орган. Для его нормального функционирования вам понадобится:

- 1) Виртуальный (юридический адрес);
- 2) Услуги бухгалтера (после регистрации компании)
- 3) Услуги номинального директора и номинального ревизора (после регистрации компании)
- 4) Легализация паспорта учредителя (производится в консульстве КНР, для этого рекомендуем предоставлять оригинал документа, так как по копии процедура не осуществляется)

Какие документы необходимы:

Если инвестор юридическое лицо:

- 1) Копии регистрационных документов и Устава компании-инвестора, заверенные у нотариуса и легализованные в консульстве КНР;
- 2) Краткое описание головной компании-инвестора, включая название, адрес, телефон, факс, веб-сайт;
- 3) Копия паспорта или удостоверения личности законного представителя компании-инвестора (2 экземпляра с резюме, адресом прописки, контактной информацией);
- 4) Годовой аудиторский отчет компании-инвестора за последний год (подготовленный аудиторской компанией, 1 оригинал + 1 копия с печатью компании).

Если инвестор физическое лицо:

- 1) Копия паспорта инвестора, заверенная у нотариуса и легализованная в консульстве КНР (для граждан РФ желательно предоставление оригинала паспорта, ввиду невозможности легализовать копию);
- 2) Копия паспорта законного представителя новой компании (3 экземпляра), фото 2,5 * 3,5 см (3 шт.), подробное резюме и контактная информация;
- 3) Выписка с банковского счета, подтверждающая платежеспособность инвестора (оригинал в 2х экземплярах);
- 4) Информация о каждом члене Совета директоров новой компании: копия паспорта, краткая биография и резюме, адрес места жительства, контактный телефон, 8 цветных фотографий 3*4 председателя Совета директоров или генерального представителя (в состав совета директоров входят не менее 3х директоров);
- 5) Формулировка сферы деятельности новой компании (из списка, утвержденного Внешнеэкономическим Бюро и Бюро коммерции) и планируемый срок ее функционирования;
- 6) Не менее 5 вариантов названий компании на английском и китайском языках на случай, если какие-либо названия уже зарегистрированы;

Сколько стоит:

Стоимость открытия организационно-правовой формы собственности в Китае складывается из стоимости услуг агентов, которые предоставляются по запросу клиента и варьируются в зависимости от объема предполагаемых инвестиций, деловой репутации инвестора, поэтому предсказать даже приблизительное значение не представляется возможным. Также необходимо внести уставной капитал, и здесь очень важно понимать, что есть большая разница между организацией компании резидентом и нерезидентом. Мы привыкли видеть различные ООО в России, где компании с многомиллиардной выручкой имеют уставной капитал в размере 10000 рублей, то есть его наличие носит чисто условный характер. В вопросе с иностранными контрагентами это не так. В данном случае уставной капитал рассматривается государством как средства, на которые нерезидент будет вести предпринимательскую деятельность и покрывать издержки до тех пор, пока бизнес не станет безубыточным. Также размер уставного капитала влияет на отношение

государственных органов и местных компаний к организации при разрешении различных вопросов. Таким образом, оптимальным будет размер вложенных средств в районе 140 тысяч долларов США и более.

Открытие торгового дома в Казахстане

Срок открытия ООО – 10 дней, для этого необходимо:

- 1) Отправить фото паспортов (нотариально заверенные копии) зарубежного и внутреннего и учредителя, и директора для получения ИИН;
- 2) Получить ИИН (индивидуальный идентификационный номер);
- 3) Сделать доверенность на компанию, которая занимается регистрацией;
- 4) Получить ЭЦП ключ на директора (гражданин РФ может быть и директором, и учредителем).
- 5) Открыть расчетный счет.

Возможные затраты:

- 1) Гос. пошлины при регистрации документов;
- 2) Вознаграждения нотариусу и другим агентам;
- 3) Уставной капитал.

При организации ООО в Казахстане для российских граждан не обязательно иметь огромный уставной капитал, принцип открытия компании схож с российским и в этом состоит главный плюс, что не обязательно при открытии юр. лица действительно заниматься какой-то активной деятельностью, торговый дом в Казахстане может служить страховочным механизмом для обхода европейских санкций без особых потерь для основного бюджета компании.

Открытие торгового дома в Сингапуре

Примерные сроки – около 3-х недель, сразу отметим, что для открытия компании в Сингапуре обязательно потребуются услуги резидента государства, так как большинство регистрационных действий доступны только ему, итак, для регистрации потребуется:

- 1) Учредительные документы с указанием фактического месторасположения компании;

2) Номинальный кадровый состав: совет директоров, акционеры, бухгалтер, секретарь.

3) Подача данных в ACRA (Accounting and Corporate Regulatory Authority, Управление корпоративного регулирования и бухгалтерского учёта), стоимость регистрации — 330 сингапурских долларов, при этом может потребоваться получение дополнительных лицензий на ведение определенного вида деятельности, важно, что осуществить регистрацию в ACRA может только резидент Сингапура — ваш адвокат или номинальный директор;

Также перед началом регистрационных действий потребуется придумать и зарезервировать название будущей компании, при этом следует избегать любых аллюзий с известными торговыми марками, так как в Сингапуре за этим проводится очень тщательный контроль. Также следует принимать во внимание, что осуществить регистрацию торговой марки может только резидент Сингапура.

Далее необходимо открыть расчетный счет компании, основанием будет являться ваше заявление с резолюцией совета директоров, условия открытия счета отличаются в зависимости от банка, но, как правило, включают ряд основных моментов: минимальный остаток по депозиту, комиссия за обслуживание и выпуск корпоративных карт. Также банку нужно будет предоставить информацию о планируемых оборотах, от этого будет зависеть тариф, но в случае, если в реальности показатели будут существенно ниже — есть риск наложения штрафа в размере 50 сингапурских долларов в месяц. Также при перечислении депозита будьте готовы, что банк запросит подтверждение законности происхождения средств.

Открытие торгового дома в ОАЭ

При открытии компании в Объединенных Арабских Эмиратах необходимо очень тщательно подойти к изучению местного законодательства, так как ведение бизнеса в исламских государствах имеет свои особенности. Основные документы, с которых следует начать — это Конституция ОАЭ и Закон Шариата. Законодательный акт, наиболее узко охватывающий сферу предпринимательской деятельности — это Закон о Коммерческих Агентствах ОАЭ (Федеральный закон № 18 от 1981 года), а также Коммерческий кодекс (Федеральный закон № 18 от 1993 года).

Важный момент, что согласно последним поправкам в законодательстве, при открытии ООО нет требования минимального уставного капитала, однако на практике

некоторые эмираты продолжают применять старое правило, так что может потребоваться внесение 150 000 или 300 000 дирхам, в зависимости от эмирата, также есть обязательное требование по остатку на счете не менее 25 000 – 50 000 дирхам в зависимости от эмирата.

Другое важное ограничение, что для иностранной компании в ОАЭ обязательно наличие сервисного агента, которым может быть либо гражданин страны, либо компания, принадлежащая резиденту. В целом схема такая же, как при открытии организации в Сингапуре: все организационные действия в стране могут осуществлять только граждане Эмиратов.

Список необходимых документов:

- 1) Учредительные документы компании;
- 2) Паспорта и визы учредителей;
- 3) Свидетельства и разрешения на ведение определенного вида деятельности.

Важно заметить, что все документы должны быть надлежащим образом заверены в стране выдачи.

Рекомендация:

Для того, чтобы обойти санкции и перевести денежные средства европейскому или американскому поставщику и получить товар через торговый дом, очень важно, чтобы компания не имела никаких связей с Россией согласно учредительным документам. На бумагах это должна быть полностью иностранная компания.

2. Импортозамещение

Как и из чего производить в условиях санкций?

Производство в России, преимущества:

- Дешевый рубль;
- Относительно недорогая рабочая сила;

- 
- Невысокие налоги.

Недостатки:

- Слабая логистическая инфраструктура;
- Потребность в высокотехнологичном оборудовании;
- Острая потребность в сырье.

Контрактное производство за рубежом — это вид делового сотрудничества, когда товар производится на производственных мощностях иностранного партнера, но по стандартам и технологиям заказчика, под его торговой маркой.

Что важно при контрактном производстве в Китае:

1. Инспекция производства на всех участках;
2. Четко сформулированное, закреплённое в договоре техническое задание;
3. Регистрация торговой марки;
4. Проверка поставщика на добросовестность.

Рекомендация:

Если вы хотите производить уникальный товар, который является результатом вашей научной деятельности и еще не представлен на рынке, лучше не рассматривать Китай как площадку, так как основная отрицательная черта местного производства в их свободном отношении к интеллектуальной собственности. В итоге ваш продукт очень быстро будет скопирован и потеряет свою исключительность.

Как найти партнера в Китае:

- 1) Посещение тематических выставок: в выбранной вами товарной категории производится поиск производителя, далее происходит знакомство, обсуждение условий и инспекция производства.
- 2) Поиск через мультисервисную платформу Digital Ved.



Плюсы:

- 1) Быстро – нет необходимости в просмотре выставок;
- 2) Недорого – нет представительских расходов: перелет, гостиница, участие в выставке;
- 3) Надежно – база только проверенных и эффективных поставщиков, с которыми уже имеется положительный опыт работы.

Как запустить производство в России – дорожная карта:

- 1) Определиться с фокусным товаром;
- 2) Подготовить финансовую модель бизнеса;
- 3) Провести маркетинговое исследование;
- 4) Закупить необходимое оборудование;
- 5) Оценить доступность и качество сырья;
- 6) При необходимости поиск поставщиков сырья за рубежом;
- 7) Произвести проверку поставщика;
- 8) Импорт образцов для оценки качества;
- 9) Заключение контракта;
- 10) Сертификация готового изделия;
- 11) Продажа готового изделия (с помощью маркетплейсов, стационарных торговых точек и т.д.)

Что выгоднее всего производить в рамках импортозамещения:

- Лекарства;
- Медицинские изделия;
- Вычислительная техника, электроника, оборудование для связи;
- Системы защиты информации;
- Программное обеспечение;
- Железные комплектующие;

- Синтетическая пленка и клеевая основа для самоклеящихся этикеток;
- Картон;
- Кварцевые трубки;
- Тетрапак;
- Чипы для транспортных карт;
- Лифты и комплектующие;
- Кашемир;
- Сыр;
- Оборудование для спорткомплексов;
- Комплектующие для автомобилей;
- Ювелирные украшения;
- Мембранная ткань;
- Мебель;
- Бумага;
- Печатные платы;
- Бытовая химия;
- Резинотехнические изделия.

3. Поиск новых поставщиков, переориентация на страны БРИКС, ШОС, ЕАЭС

Помимо недружественных стран есть и те, кто заинтересован в развитии торговых отношений с Россией. Так, Китай выразил готовность заменить некоторую часть высокотехнологичных товаров, которые Запад отказывается поставлять, Индия может компенсировать ушедшие с рынка лекарственные средства, а некоторые виды тканей и иных продуктов текстильной промышленности можно найти в Узбекистане. В целом же, потенциал ЕАЭС еще не раскрыт до конца, и санкционная политика как раз должна поспособствовать развитию этого экономического кластера. Поиск поставщика и аналитику цен можно сделать с помощью платформы Digital Ved, там же можно осуществить и его проверку — что является обязательным при начале сотрудничества с новым контрагентом.

Как найти поставщика

Поиск поставщика можно осуществлять несколькими способами:

- Посещение международных выставок в формате онлайн/офлайн, самостоятельное ведение переговоров, установление деловых взаимоотношений и т.д;
- При помощи платформы Digital Ved.

Механизм работы через платформу заключается в том, чтобы предоставить экспертам сервиса максимально подробное техническое задание о том товаре, который необходимо найти, далее специалисты проверяют по базе уже проверенных контрагентов и предоставляют несколько лучших предложений на выбор.

Список популярных международных выставок в странах БРИКС, ШОС, ЕАЭС

Китай:

1. CISILE

Место проведения: Пекин

Медицина, лабораторное оборудование

Тема: международная выставка научных инструментов и лабораторного оборудования

2. TCT Asia

Место проведения: Шанхай

Упаковка и тара

Тема: международная выставка прототипирования и технологий 3D печати

3. Lamps, Lanterns & Led Illumination Exhibition

Место проведения: Нинбо

Электрика и электроника, освещение

Тема: международная выставка контрактного производства осветительной техники, ламп, фонарей, LED

4. PaperWorld

Место проведения: Шанхай



Канцелярия

Тема: международная выставка канцелярских товаров

5. China (Wenzhou) International Industry Expo

Место проведения: Вэньчжоу

Легкая промышленность

Тема: международная выставка легкой промышленности

6. NEPCON

Место проведения: Шанхай

Электроника

Тема: международная выставка электроники, микроэлектроники, оборудования и материалов для производства

7. CITRE

Место проведения: Гуанчжоу

Обувь

Тема: международная выставка Canton SF Shoe Fair

8. BLSE

Место проведения: Шанхай

Кожа

Тема: международная выставка кожаных сумок

Индия:

1. Paperworld India

Место проведения: Мумбай

Потребительские товары

Тема: международная выставка письменных принадлежностей и канцелярских товаров

2. North East Foodtech

Место проведения: Гувахати

Продукты питания и напитки

Тема: международная выставка продуктов питания и индустрии гостеприимства

3. Global Spice Summit & Excellence Awards

Место проведения: Нью-Дели

Сельское хозяйство, агро

Тема: международная выставка индустрии специй

4. HBLF Show

Место проведения: Гандинагар

Строительство

Тема: международная выставка индустрии специй

5. IndoMach Hyderabad

Место проведения: Хайдерабад

Машиностроение

Тема: международная выставка промышленного машиностроения

6. Fashionista Summer Special Exhibition Aurangabad

Место проведения: Аурангабад

Детская одежда

Тема: международная выставка новых брендов моды



1. Vietbuild DaNang

Место проведения: Дананг

Строительство

Тема: международная строительная выставка

2. Saigon Autotech & Asseccories Show

Место проведения: Хошимин

Автозапчасти

Тема: международная выставка средств транспорта, автомобилей и горюче-смазочных материалов

3. LEDTEC ASIA

Место проведения: Хошимин

Освещение

Тема: международная выставка светодиодов и светодиодной продукции

4. Saigon Beauty Show

Место проведения: Хошимин

Косметика и косметология, здоровье, СПА

Тема: международная выставка индустрии красоты

5. Plastech Vietnam

Место проведения: Хошимин

Полимеры и композиты, пластмасса

Тема: международная выставка технологий, материалов и оборудования пластиковой промышленности

1. KazInterPower

Место проведения: Павлодар

Электротехника

Тема: международная выставка оборудования и технологий по энергетике и электротехнике

2. InterFood Astana

Место проведения: Нур-Султан

Продукты питания и напитки, снеки и закуски, молоко, мороженое, сыры, мясо, птица, морепродукты, пищевое оборудование, пищевые добавки, специи, масло, фрукты и овощи, хлебобулочные и кондитерские изделия

Тема: международная выставка продуктов питания, напитков, упаковки и оборудования для пищевой промышленности

3. Central Asia HomeTextile

Место проведения: Алматы

Текстиль

Тема: международная выставка домашнего текстиля

4. Детская мода

Место проведения: Алматы

Детская одежда

Тема: международная выставка детских товаров и детской моды

5. Central Asia Houseware

Место проведения: Алматы

Электроника и электротехника, дом и офис, потребительские товары, электроника, ландшафтный дизайн, сад, цветы, подарки и сувениры, посуда, бытовая химия

Тема: международная выставка посуды, бытовой электроники и товаров для дома



Узбекистан:

1. САITME

Место проведения: Ташкент

Легкая промышленность

Тема: международная выставка текстильного оборудования

2. UzTextile Expo

Место проведения: Ташкент

Текстиль, кожа, меховые изделия

Тема: международная выставка текстильной и модной индустрии

3. Plastex Uzbekistan

Место проведения: Ташкент

Пластмасса

Тема: международная выставка индустрии пластмасс

4. UzStroyExpo

Место проведения: Ташкент

Строительство, ремонт, стройматериалы, стекольная промышленность, кондиционирование, вентиляция, отопление, водоснабжение, сантехника

Тема: международная выставка строительных и отделочных материалов, систем отопления и вентиляции, водоснабжения, водоочистки, сантехники

5. AgroWorld Uzbekistan

Место проведения: Ташкент

Животноводство, зерновые культуры, корма, удобрения, растениеводство, сельхозтехника, теплицы, семена

Тема: международная выставка сельского хозяйства

Всегда проверяйте поставщиков, это очень важно и напрямую влияет на сохранность ваших денежных средств.

#КЕЙС* 1

Компания X — лидер рынка электрического освещения из Германии. Когда начали вводиться санкции, то график поставок нарушился, стало невозможным использовать прежние логистические маршруты и производить расчеты с европейским партнером.

Риски компании:

1. Прекращение деятельности;
2. Потеря лидирующих позиций рынка.

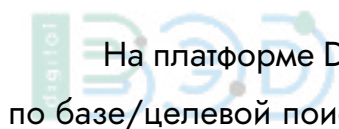
Предложенные пути решения:

1. Открытие не аффилированного с российской компанией торгового дома в Казахстане;
2. Использование услуг посредников в Сербии, Турции, Грузии;
3. Поиск альтернативных поставщиков через платформу Digital Ved.

Решение проблемы:

Для того, чтобы удержать рынок и сохранить поставки, было принято решение на начальном этапе использовать вариант с открытием торгового дома в Казахстане и постепенно перестраиваться на поиск альтернативных поставщиков. Основная проблема заключалась в том, что немецкое освещение — исключительного качества и не имело аналогов на российском рынке, поэтому было принято решение составить техническое задание и включить в него соответствие продукта немецким стандартам качества.

* В целях соблюдения коммерческой тайны сведения о компании скрыты, а цифры приведены пропорционально схожие с фактическими



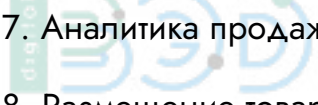
На платформе Digital Ved клиент заполнил заявку в разделе «Поиск поставщика по базе/целевой поиск» и приложил подготовленное ТЗ.

После анализа базы иностранных поставщиков подписчик Digital Ved получил несколько вариантов:

1. Покупка готового продукта китайской торговой марки, которая, по заверениям продавца и техническим паспортам отвечала предъявляемым требованиям;
2. Контрактное производство товаров под своей торговой маркой на китайском заводе.

Клиент выбрал второй вариант, после чего был реализован следующий комплекс мер:

1. Проверка поставщика;
2. Инспекция производства;
3. Согласование условий сотрудничества;
4. Подбор кода ТН ВЭД;
5. Аналитика товара на применение нетарифного регулирования;
6. Составление финансовой модели;
7. Регистрация торговой марки;
8. Составление внешнеторгового контракта;
9. Регистрация контракта в банке-партнере Digital Ved;
10. Ввоз образцов;
11. Получение сертификата соответствия;
12. Производство первой товарной партии;
13. Инспекция на производстве;
14. Инспекция при отгрузке;
15. Отправка первой партии;
16. Таможенное оформление;

- 
17. Аналитика продаж на маркетплейсе;
 18. Размещение товара на маркетплейсе.

Шаги, произведенные клиентом самостоятельно, с помощью ресурсов Digital Ved:

1. Подбор кода ТН ВЭД; [Сервис: «Древо кодов ТН ВЭД»]
2. Аналитика товара на применение нетарифного регулирования;
[Сервис: «Справка по товару»]
3. Составление финансовой модели;
[Сервис: «Составление финансовой модели сделки»]
4. Составление внешнеторгового контракта;
[Сервис: «Конструктор договоров»]
5. Регистрация контракта в банке-партнере Digital Ved;
[Сервис: «Банковские услуги»]
6. Таможенное оформление; [Сервис: «Подача ДТ»]
7. Аналитика продаж на маркетплейсе; [Сервис: «Аналитика по маркетплейсам»]

В первые месяцы удалось избежать провала пика продаж из-за срыва поставок, и, несмотря на увеличение стоимости доставки в связи с открытием торгового дома, прибыль компании увеличилась за счет того, что конкуренты были вынуждены уйти с рынка, и часть клиентов перешла к компании X.

Результаты:

- ✓ Рост чистой прибыли в первые 5 месяца на 15 %;
- ✓ Рост чистой прибыли по истечении 5 месяцев на 30 %;
- ✓ Увеличение клиентской базы на 20 %;

Сколько времени понадобилось на решение:

Открытие торгового дома — 11 дней;

Поиск и проверка поставщика, аналитика зарубежной базы – 2 недели;
Сертификация, ввоз образцов – 35 дней.

4. Лизинг – способ сохранить оборотные средства

Лизинг – это покупка имущества, не живые деньги, как при кредите, но эта покупка будет выгоднее кредита. При использовании лизингового механизма имеющиеся у предприятия денежные средства, которые были бы направлены на покупку необходимого производственного оборудования при заключении договора купли-продажи, можно использовать, например, на закупку необходимого сырья, а лизинговые выплаты осуществлять за счет дохода, полученного от реализации продукции, произведенной на взятом в лизинг оборудовании. Мы привыкли к тому, что лизинг ассоциируется только с автомобилями, как с наиболее простым продуктом для лизинговых компаний, однако в лизинг можно брать и недвижимость, и оборудование для бизнеса.

В каких сферах наиболее применим?

Там, где можно при минимальных затратах организовать стабильный доход. Например, сферы обслуживания и сервиса, такие как клининг – при минимальных вложениях в профессиональное оборудование около 3 тыс. долларов можно уже зарабатывать деньги, также это может быть что-то, связанное с автосервисом и ремонтом авто, где можно купить передвижное оборудование, в том числе шиномонтажное, поставить его вместе с генератором в багажник и приехать делать легкий ремонт, такой себе «автосервис-гараж на час».

Но самое бурное развитие ждет сферу вендингового оборудования, холодильников и кофейных уголков. Вендинг пытался активно стартовать несколько лет назад и, как оказалось, преждевременно. Сейчас же потребитель готов к быстрой самостоятельной покупке, без участия продавца. Более того, развитие еды навынос и доставки готовой еды позволяет открыть новую нишу в вендинговом бизнесе. А далее – микромаркеты, которые позволяют торговать любым видом товаров, начиная с гречки и заканчивая продуктами бытовой химии «в налив» через торговые аппараты.

Программы субсидирования:

- **Программа Минпромторга распространяется в отношении колесной техники**, произведенной в РФ (дата выдачи ПТС/ПСМ не ранее 01.01.2021). В перечень транспортных средств, субсидируемых по программе льготного лизинга, входят легкие коммерческие и грузовые транспортные средства (далее ТС), произведенные ООО «УАЗ», АО «АВТОВАЗ», АО «АЗ «УРАЛ», ООО «Автозавод «ГАЗ», ПАО «КАМАЗ». Размер предоставляемой скидки (субсидии) составляет 10% от стоимости автомобиля, но не более 500 000 р. Лизингополучателю предоставляется скидка по уплате авансового платежа по договорам лизинга новой колесной техники российского производства, заключенным в 2022 году. В цену предмета лизинга не включается стоимость доставки.
- **Также программа Минпромторга распространяется** в отношении новой (без пробега/наработки моточасов) специализированной техники и оборудования, произведенных не ранее 2018 года. Лизингополучателю предоставляется скидка по уплате авансового платежа. Размер предоставляемой скидки (субсидии) составляет:
 - До 15% от стоимости предмета лизинга с НДС, если его передача по договору лизинга осуществляется на территории субъектов РФ, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, Сибирского федерального округа, в Республике Карелия, Республике Коми, Республике Крым, Архангельской области, Калининградской области, Мурманской области, городе федерального значения Севастополе, Ненецком автономном округе и Ямало-Ненецком автономном округе;
 - До 10% от стоимости предмета лизинга с НДС, если его передача по договору лизинга осуществляется в других субъектах РФ.
- **Программа Фонда развития МСП Челябинской области** по предоставлению поручительств по договорам лизинга для субъектов МСП Челябинской области. Предмет лизинга- оборудование. Сумма поручительства до 70% от стоимости предмета лизинга. Процентная ставка: 1,25% от суммы поручительства.
- **Программа Фонда поддержки предпринимательства Югры** по предоставлению поручительств по договорам лизинга для субъектов малого и

среднего предпринимательства без залога их собственных средств для субъектов МСП Ханты-Мансийского АО. Предмет лизинга - легковые и грузовые автомобили, коммерческий транспорт, спецтехника, оборудование. Сумма поручительства: до 70% от стоимости предмета лизинга. Процентная ставка: от 0,5% годовых от суммы предоставленного поручительства. Максимальная сумма предоставляемого поручительства: 100 млн. рублей

- **Субсидия на возмещение части затрат по лизинговым платежам** в рамках постановления Правительства Москвы от 20.04.2012 № 152-ПП. Субсидии предоставляются организациям промышленности в целях возмещения фактически понесенных и документально подтвержденных затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях, займам, полученным в институтах развития Российской Федерации, а также части затрат по оплате комиссии за проведение платежей по соглашениям об открытии аккредитива на приобретение оборудования четвертой-десятой амортизационных групп для его эксплуатации в составе имущественного комплекса организации, расположенного на территории города Москвы: - не бывшего ранее в эксплуатации производственного оборудования; - бывшего в употреблении производственного оборудования, включенного в утвержденный Правительством Российской Федерации перечень технологического оборудования (в том числе комплектующих и запасных частей к нему), аналоги которого не производятся в Российской Федерации, ввоз которого на территорию Российской Федерации не подлежит обложению налогом на добавленную стоимость; - не бывшего ранее в эксплуатации энергетического и иного оборудования, предназначенного для обеспечения функционирования инженерных сетей и систем, обеспечивающих производственную деятельность организации, в том числе приобретенного в рамках выполнения плана мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности.

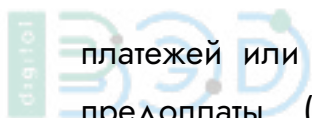
На возмещение части затрат на уплату лизинговых платежей по договорам финансовой аренды (лизинга) Размер субсидии — до 100 млн рублей, если среднегодовая заработная плата на одного работника организации составляет менее 600 тыс. рублей в году, предшествующему году подачи заявки, - до 200 млн рублей, если среднегодовая заработная плата на одного работника

организации составляет 600 тыс. рублей и более в году, предшествующему году подачи заявки.

- **Субсидии на такси в Москве.** Возмещаются затраты компаниям и ИП, зарегистрированным в Москве, на уплату лизинговых платежей и/или на уплату процентов по кредитам, взятым для приобретения легкового автомобиля на осуществление таксомоторной деятельности в Москве. Условия для перевозчиков: наличие разрешения на перевозку пассажиров и багажа в столице; заключенный договор лизинга и (или) кредитный договор; предоставление в государственную информационную систему «Единая региональная навигационно-информационная система города Москвы» данных о местоположении легковых такси с указанием статуса «свободен/занят», а также номер разрешения и государственный регистрационный знак легкового такси.
- **Предоставление машин в краткосрочную аренду** (до 24 ч) на основе поминутной тарификации для использования их гражданами в личных целях (не для бизнеса). Стоимость одной машины — до 1,5 млн руб. с учетом НДС. Критерии, предъявляемые к автомобилю: экологический класс — не ниже третьего для перевозчиков и не ниже четвертого для операторов каршеринга; максимальные габариты для каршеринга: длина до 470 см, ширина — до 185 см включительно; возраст автомобиля на момент заключения договора лизинга или кредитного договора для перевозчика — не более 5 лет, для оператора каршеринга — не более 3 лет; авто должно быть российской сборки; Размер субсидии определяется индивидуально и зависит от класса автомобиля и понесенных затрат на покупку машины.
- **Четыре программы поддержки субъектов МСП в МО:** субсидии на приобретение и лизинг оборудования, субсидия на продвижение товаров через маркетплейсы.
- **Мининвест Подмосковья** открыл приём заявок для участия в конкурсном отборе на предоставление субсидий из бюджета региона на компенсацию части затрат на приобретение оборудования: подмосковные предприниматели могут возместить до 10 млн рублей не более 50% затрат.
- **Возмещение части затрат субъектов МСП Ленинградской области,** связанных с уплатой соискателем лизинговых платежей (включая затраты на монтаж предмета лизинга), за исключением первого взноса (аванса) по

договорам финансовой аренды (лизинга), заключенным с российскими лизинговыми организациями, в целях создания и (или) развития либо модернизации производства товаров (работ, услуг). До 95% от затрат 2020 и 2022 года, но не более 1 млн рублей по следующим видам деятельности:

- Сельское хозяйство;
 - Лесное хозяйство;
 - Обрабатывающие производства;
 - Строительство;
 - Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг;
 - Образование;
 - Транспортировка и хранение;
 - Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания;
 - Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений;
 - Торговля оптовая и розничная автотранспортными средствами и мотоциклами и их ремонт;
 - Деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа;
 - Ветеринарная деятельность;
 - Деятельность туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма.
- **Курган – субсидия на уплату первого взноса (аванса)** предоставляется субъектам МСП, реализующим инвестиционные проекты, включенные в раздел «сопровождаемые» реестра инвестиционных проектов Курганской области, формируемого в порядке, утвержденном Правительством Курганской области. Субсидия на уплату первого взноса (аванса) предоставляется в целях возмещения затрат субъектов МСП по уплате первого взноса (аванса) при заключении договоров лизинга оборудования, включая затраты на монтаж оборудования, но не более 15 млн. рублей на одного субъекта МСП. Размер субсидии на уплату первого взноса (аванса) по договору лизинга оборудования не может превышать 30 % стоимости предмета лизинга по договору. Стоимость предмета лизинга и сумма первого взноса (аванса) принимается к возмещению без НДС. Под первым взносом (авансом) понимается денежная сумма, являющаяся первым лизинговым платежом согласно графику лизинговых



платежей или первым платежом по договору лизинга, оплаченным в счет предоплаты (аванса). Субсидия на уплату первого взноса (аванса) предоставляется по договорам лизинга оборудования, по которым год изготовления предмета лизинга не ранее года, предшествующего году подачи заявления. предмет лизинга может быть приобретен у поставщика - резидента РФ.

5. Актуальные логистические маршруты доставки

Автодоставка:

- Китай → Монголия → Россия;
 - Китай → Россия;
 - Европа → Сербия → Россия;
 - Европа → Турция → Россия;
 - Европа → Грузия → Россия.
-

ЖД-доставка:

Скорые поезда:

- | | |
|-------------------------------|--|
| • Китай → Россия; | • Инкоу — Шеньян —
Ховрино/Москва (около 24
дней в пути); |
| • Китай → Монголия → Россия; | • Тяньцзинь — Уланчаб —
Наушки — ст.
Ворсино/Москва (около 28
дней в пути); |
| • Китай → Казахстан → Россия; | • Чангша — Монголия —
Минск —ст. Купавна/Москва
(около 16 дней в пути); |
| • Китай → Киргизия → Россия; | • Гуанчжоу — ст.
Ворсино/Москва (около 18
дней в пути) |



Авиадоставка:

Китай → Россия

Море:

Китай → Владивосток;

Китай → Находка;

Китай → Хабаровск;

Китай → Новороссийск.

6. Финансовые инструменты ВЭД для оптимизации курсовой разницы

Что такое финансовые инструменты ВЭД

Финансовые инструменты ВЭД — это вид торгового финансирования, направленный на оптимизацию международных расчетов. Речь идет не о платежных средствах вроде ценных бумаг, акций или облигаций, а о предоставлении услуги по проведению валютных операций в краткосрочной или долгосрочной перспективе.

Банк — это посредник

Когда мы говорим о каких-либо финансовых инструментах, то сразу представляем себе поход в банк, но всегда ли это единственный вариант? Итак, положим, что нам нужно приобрести деньги в валюте. Каждый из нас мог заметить, что курсы на обмен, скажем, доллара в любой кассе всегда менее выгодный, чем согласно информации Центрального банка, почему так? Дело все в том, что эти организации — всего лишь посредники, их принцип работы — купить деньги на валютном рынке и продать их по более выгодному курсу, получается, что когда человек приходит в банк за какой-либо услугой, то он уже приходит к посреднику между ним и биржей.

Работать через посредника или напрямую?

Основное преимущество работы без посредников — это отсутствие комиссии и иных плат за предоставленные услуги, но присутствуют и риски. Придя на биржу самостоятельно, без нужного опыта, компания может стать объектом сомнительных сделок и даже обмана со стороны других игроков, поэтому очень важно иметь команду профессионалов в штате, что не всегда дешевле, чем комиссия банка. При этом, выступая посредником, банк гарантирует безопасность проводимых операций и в случае ошибки даже готов нести ответственность перед клиентом. Однако стоит помнить, что любой посредник всегда заинтересован получить большую выгоду, и в случае выбора между сделкой с высокой доходностью для клиента и большей комиссией банк не упустит именно своей выгоды.

Вывод: работать с посредником нужно начинающим игрокам рынка, опытные участники внешнеэкономической деятельности, крупные компании с большим штатом высококвалифицированных специалистов могут самостоятельно торговать на валютном рынке.

Хеджирование валютных рисков

Хеджирование — это фиксация сделки на определенных условиях — продажа валюты, скажем, через месяц по курсу, который устанавливается участником ВЭД в настоящий момент. Например, на этапе заключения контракта курс доллара составлял 70 рублей, воспользовавшись данным финансовым инструментом, участник ВЭД продаст валюту по текущему курсу, даже если он будет меньше или больше.

Минусы:

- При росте курса теряется прибыль, то есть в случае, если на момент продажи иностранной валюты курс будет не 70, а 100 рублей, это не повлияет на сделку, таким образом, компания потеряет возможную прибыль, но тем не менее останется при ожидаемых финансовых результатах, при учете которых был рассчитан данный контракт и осуществлена внешнеэкономическая сделка;



Плюсы:

- В случае снижения курса продавец не потеряет запланированную выручку, валюта будет продана по той цене, которая была установлена на этапе хеджирования.

Рекомендация:

Экспортер получает с размещенной на хедж суммы доход в размере текущей ставки рефинансирования. В условиях того, что рубль постоянно теряет позиции и рост курса доллара/евро более вероятен, чем падение, биржа заинтересована, чтобы экспортер продал валюту по максимально низкой цене, и даже готова платить за это определенный процент.

Обратное хеджирование

Давайте представим, что экспортер, получив валютную выручку, не спешит ее продавать, так как уверен в том, что через месяц курс будет выше, но затраты на производство/покупку нового товара нужно произвести уже сейчас. В таком случае можно получить кредит в рублях под залог имеющейся валюты. При этом она будет оценена по актуальному курсу.

Минусы:

- Оплата за услугу;
- Риск, если прогнозы на рост курса не оправдаются.

Плюсы:

- Возможность заработать на курсовой разнице;
- Возможность получить денежные средства, физически не продавая валюту.

Страхование процентных ставок

При использовании кредитных продуктов можно зафиксировать процентную ставку, это защитит участника ВЭД от неожиданного роста процентов. Например,

известно, что ставка рефинансирования постоянно меняется и ее колебания зачастую существенны, от чего напрямую зависят условия предоставления кредита.

Минусы:

- Плата за страховку;

Плюсы:

- Защита от непредвиденного роста процентной ставки.

Размещение денежных средств

Имея свободные денежные средства, участник ВЭД может заработать на них, тем самым компенсировав иные понесенные издержки в процессе внешнеэкономической деятельности. Суть инструмента в том, что деньги размещаются на бирже, например, на покупку иностранной валюты, но фактически в рамках одной сделки происходят две операции: клиент сначала покупает актив, а потом сразу же продает его по курсу более выгодному, чем курс покупки. Данная операция происходит автоматически.

Минусы:

- Низкая доходность.

Плюсы:

- Возможность получать прибыль;
- Отсутствие рисков.

Банковская гарантия

Осуществляя внешнеэкономическую деятельность, экспортер несет риск того, что покупатель не оплатит поставленный товар, а импортер — что оплаченный товар не будет отправлен, при этом последний рискует помимо финансовых издержек получить уголовную ответственность за несоблюдение валютного законодательства. Чтобы избежать такого течения событий, на этапе регистрации сделки привлекается третье

лицо — гарант. Таким лицом выступает банк, который берет на себя все финансовые обязательства перед продавцом в случае несостоятельности покупателя.

Плюсы:

- Отсутствие риска наступления уголовной ответственности;
- Отсутствие вероятности неполучения платы за поставляемый товар;
- Отсутствие вероятности не получить оплаченный товар.

Минусы:

- Стоимость гарантии, как правило не менее 10% от суммы контракта.

Аккредитив

Основное отличие от банковской гарантии в целевой аудитории: данный продукт больше подойдет импортеру, тогда как первый вариант гораздо целесообразнее использовать при экспорте. Итак, в чем же суть аккредитива. Предположим, что человек покупает новую квартиру у застройщика, на этапе формирования сделки банк всегда предложит воспользоваться сервисом безопасных расчетов. Это значит, что деньги за квартиру будут переведены на специальный счет, но продавец не увидит их до тех пор, пока не произведет все необходимые операции, чтобы покупатель стал полноправным собственником. Фактически, на этом этапе держателем суммы является банк. Аккредитив — то же самое. Покупатель оплачивает сумму контракта, но продавец не получит ее до тех пор, пока не отгрузит товар в адрес получателя и не предоставит подтверждающие документы в банк. Такая схема страхует импортера от рисков наступления уголовной ответственности за нарушение валютного законодательства, а также от нежелательных убытков.

Плюсы:

- Отсутствие риска не поставки оплаченного товара;

Минусы:

- Стоимость оформления аккредитива достаточно высока;

- Для продавца слишком тяжелый порядок предоставления документов в целях получения застрахованной суммы, определенные требования банка к их оформлению;
- Существование риска предоставления продавцом поддельных документов без фактической отправки товара.

#КЕЙС* 2

Компания Y — пользователь платформы Digital Ved — производила валютный платеж, но на момент осуществления платежа курс доллара составлял 80 рублей, тогда как через неделю прогнозировалось падение курса до 70 рублей.

Риски компании:

1. Потеря прибыли при осуществлении платежа по менее выгодному курсу.

Предложенные пути решения:

1. Открытие депозитного счета в рублях в одном из банков-партнеров;
2. Предоставление под залог внесенных рублей валюты по курсу на день размещения;
3. Проведение срочного платежа;
4. Покупка валюты по более выгодному курсу, возврат залога.

Сервисы Digital Ved, используемые клиентом:

Финансовые сервисы → Банковские услуги

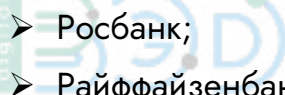
Результаты:

- ✓ Рублевая выручка 2 000 000 за счет понижения курса;
- ✓ Выручка 30 000 рублей за счет процентов с депозита.

7. Банки, не попавшие под санкции, для проведения международных операций в долларах и евро*

* В целях соблюдения коммерческой тайны сведения о компании скрыты, а цифры приведены пропорционально схожие с фактическими

* Информация может меняться, актуальна на 12.05.2022

- 
- Росбанк;
 - Райффайзенбанк;
 - ЮниКредит;
 - Тинькофф банк;
 - Финам.

Попавшие под санкции банки:

- ВТБ;
 - Совкомбанк;
 - Новикомбанк;
 - «Открытие»;
 - Промсвязьбанк;
 - Альфа-Банк;
 - Сбербанк
 - Россельхозбанк
 - Газпромбанк
- (частичные санкции)

Ограничения:

- Отключение от VISA и Mastercard;
- Заккрытие корреспондентских счетов;
- Отключение от SWIFT;
- Блокировка активов.

Маркетплейс — это онлайн-платформа для продажи товаров и услуг, на которой поставщики размещают свою продукцию, а покупатели выбирают из представленного лучшие варианты (как рынок, только в сети). Сам маркетплейс не занимается продажей, а лишь обеспечивает условия: саму платформу, склады для хранения, логистику, платежные сервисы, аналитику, рекламу.

Рейтинг самых посещаемых маркетплейсов*

В мире:

1. Amazon — 2.5 млрд. посещений*;
2. eBay — 850 млн. посещений;
3. Rakuten — 550 млн. посещений;
4. Walmart — 450 млн. посещений;
5. AliExpress — 450 млн. посещений;
6. Taobao — 450 млн. посещений;
7. Etsy — 450 млн. посещений;
8. Allegro — 214 млн посещений;
9. Tmall — 151 млн. посещений;
10. Target — 114 млн. посещений.

В России:

1. Wildberries — 180 млн. посещений;
2. OZON — 7 млн. посещений;
3. ЯНДЕКС.МАРКЕТ — 6 млн. посещений;
4. LAMODA — 6 млн. посещений;
5. СБЕРМЕГАМАРКЕТ — 6 млн. посещений;

Выход на российские маркетплейсы по шагам

Для того, чтобы разместить свой товар на торговых площадках необходимо выполнить ряд несложных действий, расскажем о них на примере Wildberries:

1. Зарегистрироваться в качестве ООО или ИП, также сейчас появилась возможность работать в статусе самозанятого;

* Статистика посещений за 1 месяц

2. Войти на сайт маркетплейса и зарегистрироваться — процедура занимает несколько секунд: достаточно забить номер телефона и подтвердить его при помощи кода из СМС;

3. Заполнить данные о продавце: название компании, ИНН, форма собственности и другую необходимую информацию, в том числе номер расчетного счета, в чем надо быть очень внимательным, допустите ошибку — подарите выручку кому-то другому;

4. Получить ключ API — с его помощью впоследствии можно будет собирать аналитику с продаж, и даже если этого нет в ваших планах сейчас — все равно подключайте, чем раньше сгенерировать ключ, тем больше данных для анализа будет доступно в будущем;

5. Заполнить карточку товара — самая важная часть работы на маркетплейсе, ведь от того, как вы заведете свой товар будут зависеть, его продажи. Для начала нужно загрузить фото, при этом на WB существует возможность импортировать готовый список товаров из Excel, либо забивать по одному через сайт. Итак, сделали фото, после чего необходимо выбрать категорию. Обратите внимание, что от выбранной категории зависят сборы Маркетплейса (комиссия, логистика, хранение и т.д.), не спешите выбирать самую дешевую — чем дороже сборы Вайлдберис, тем больше людей будут видеть товар. Важно помнить, что после того, как будет осуществлена первая поставка, изменить категорию товара уже будет невозможно. Далее нужно указать бренд, технические характеристики, размеры и иную информацию о потребительских свойствах продукта;

6. Сгенерировать штрих-код — присваивается собственный уникальный номер для каждого размера, их следует сразу записать, так как эта информация пригодится при поставке товара;

7. Установить цену — здесь необходимо определить максимально возможную цену за товар, с учетом скидок и расходов на комиссию маркетплейса, сделать расчеты поможет специальный калькулятор, интегрированный в сайт, впрочем, установка цены никак не регулируется WildBerries, если продавец хочет занижить стоимость и работать в минус — это его выбор. Загружать цены также можно отдельно для каждого продукта, либо целым списком, для этого на сайте существует специальная Excel-форма;

8. Описание товара — пожалуй, один из самых важных этапов, так как от того, как вы опишете особенности и преимущества своего продукта, будут зависеть дальнейшие продажи, советуем уделить данному разделу максимум времени;

9. Ключевые слова — необходимо определить, по каким словам в поисковой строке покупатель будет искать ваш продукт, для этого также существуют вспомогательные сервисы на сайте WB;

10. Установить скидки на товары — тоже очень важный момент, необходимо следить за тенденцией спроса и успевать вовремя их настраивать;

11. Доставка и хранение — далее существует несколько вариантов работы с WildBerries:

1) Доставка до ближайшего склада крупной партии (FBW), после чего упаковку и отправку товара осуществляет сам маркетплейс, плюсы такой схемы в том, что нет нужды самостоятельно обрабатывать заявки, при этом существует риск порчи, утраты товаров, срыва доставки, проконтролировать весь процесс невозможно;

2) Доставка до пункта выдачи под каждый отдельный заказ (FBS) при этой модели продавец самостоятельно хранит товары и использует доставку маркетплейса для передачи товара в пункт выдачи. Подходит тем, кому необходимо тщательно следить за упаковкой и доставкой, например если изделие очень хрупкое и риск утраты высокий, из минусов то, что каждый заказ нужно отправлять отдельно.


3) Продавец передает товар напрямую покупателю по заказам с WildBerries (DBS) — в данный момент этот способ опробован только в Москве и Санкт-Петербурге, подходит тем, кто продает скоропортящийся товар.

12. Упаковка и маркировка товара — под каждую категорию товара у маркетплейса есть отдельная инструкция по маркировке согласно действующим нормам законодательства, перед передачей товара на склад необходимо промаркировать и упаковать каждое изделие.

Аналитика на маркетплейсе

На платформе Digital Ved можно осуществлять аналитику по маркетплейсам. В разделе представлены отчеты по следующим блокам: Товары, Категории, Продавцы, Бренды, Тренды, а также Ценовая сегментация. Каждый из представленных блоков

несет полезную информацию для составления финансовой модели по каждому вводимому на торговую площадку новому продукту. Анализ следует начинать с оценки наличия конкурентов в категории и их средний уровень цен, так можно понять, вписывается ваш товар в данный ценовой сегмент и какую стратегию выбрать на старте продаж.

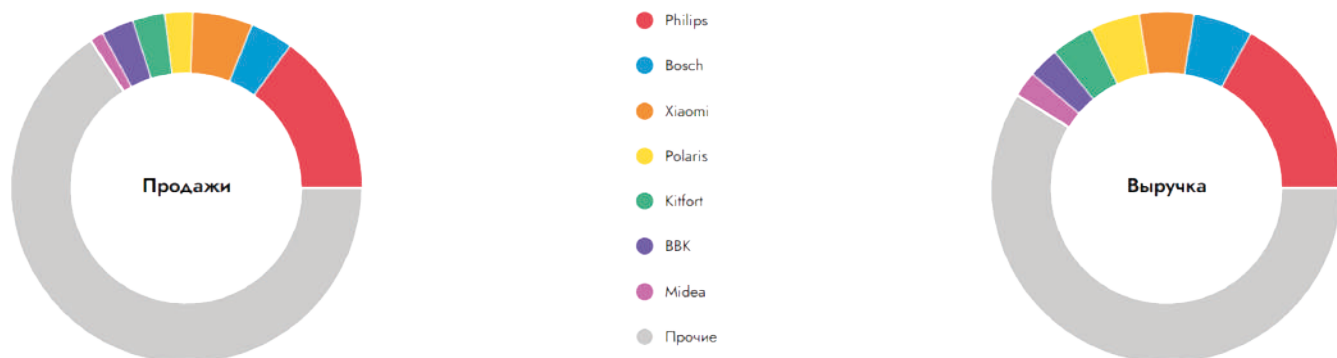
Фото	SKU	Название	Категория	Бренд	Продавец	Наличие FBS	Цена	Минимальная цена	Максимальная цена
	69563714	Кофемолка электрическая	Бытовая техника/Техника для кухни/Приготовление напитков/Кофемолка электрическая	Червяков В.В	ИП Червяков В.В	11 000	3 874 Р	3 874 Р	11 070 Р

Так, например, на представленном выше рисунке можно увидеть, что Кофемолка электрическая 69563714 представлена только у одного продавца, в количестве 11000 шт., за период с 1 января цена продукта варьировалась от 3874 до 11070 рублей. Данные показатели дают возможность оценить, на сколько эффективными могут быть продажи идентичного товара и какую среднюю прибыль можно закладывать в финансовую модель. Представленная аналитика осуществляется в разделе Бытовая техника, такие отчеты также можно сформировать по другим товарным категориям.

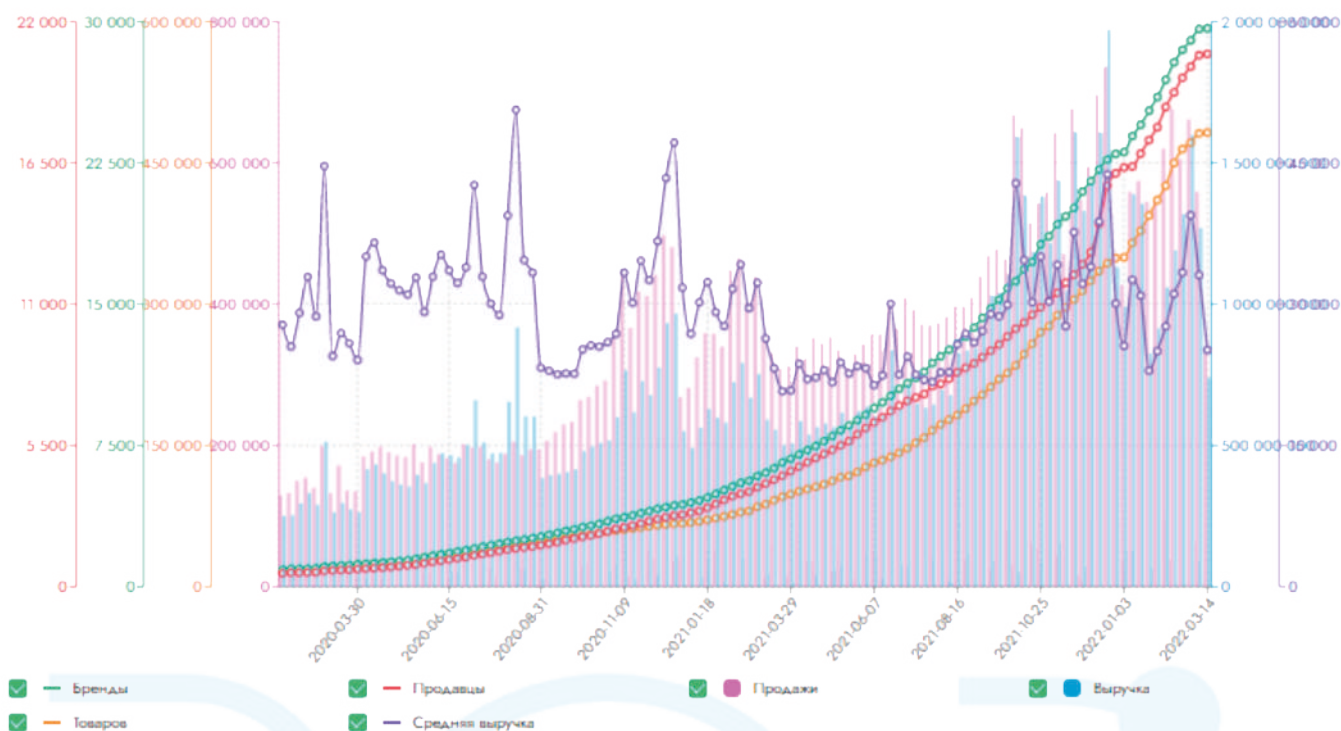
На рисунке ниже представлена аналитика по имеющимся продавцам в сегменте Бытовая техника и их показателей продаж, выручки за отчетный период.



Также представленные в категории товары можно рассмотреть в разрезе брендов.




Для того, чтобы правильно выбрать момент максимальной отгрузки товаров и выйти на пик продаж, на платформе существует аналитика трендов. На рисунке ниже показан график, где отображено изменение средней выручки, объемов продаж и других показателей за выбранный период.



Что нужно помнить при работе с маркетплейсами:

- Необходимо тщательно изучить всевозможные риски, работа на маркетплейсах подходит не всем;
- Оформить организационно-правовую собственность;

- 
- Помнить о том, что необходимо сразу правильно указывать информацию в карточке товара, после первой поставки большинство данных невозможно будет поменять;
 - Делайте качественное фото/видео своего продукта;
 - При указании торговой марки в карточке товара убедитесь, что она отсутствует на сайте, иначе товар попадет к конкуренту;
 - При использовании собственной ТМ – зарегистрируйте ее, если не хотите бороться с подделками;
 - Уделите внимание описанию продукта и ключевым словам, от этого зависит эффективность продаж.
 - Правильно упаковывайте и маркируйте товар, у WildBerries есть подробные инструкции как это сделать;
 - Выберите наиболее эффективную для себя модель сотрудничества с WildBerries.
 - Пользуйтесь аналитикой товаров на маркетплейсах, чтобы выбрать максимально выгодную ценовую политику для вас и покупателей.

Выход на иностранные маркетплейсы по шагам

1. Выбор маркетплейса — выбор нужной площадки зависит от таких факторов, как количество активных покупателей, стоимость размещения, а также условия хранения и доставки.

2. Анализ популярности фокусного товара — применив внутренние фильтры и воспользовавшись строкой поиска, можно оценить, какая выдача у вашего товара на определенном маркетплейсе, как много конкурентов уже продают его на маркетплейсе. Также существуют удобные сервисы для аналитики: Tegarpeak для eBay, eRank для Etsy, Helium10 для Амазон, Digital Ved — для любого маркетплейса.

3. Анализ цен конкурентов — на что следует обратить внимание:

- Количество продавцов на МП, которые продают товары вашей категории;
- Как заполнены карточки товаров;
- Ценовую политику;
- Условия доставки и другие специальные предложения для покупателей (скидки, акции);



- Оценки и отзывы.

4. Подготовка сертификатов и необходимых документов — в разных странах внутренний оборот товаров регулируется различными стандартами, так, выводя товар на маркетплейс в США и Германии, понадобится получать разрешительную документацию отдельно для каждой страны.

Оценку необходимости сертификатов и помощь в их оформлении можно получить в рамках подписки на Digital Ved.

5. Таможенное оформление и доставка товара в страну назначения — оно может быть осуществлено самостоятельно отправителем или перевозчиком, путем подачи экспортной декларации.

6. Размещение товаров на складе в стране-получателе — это необязательное условие, товар может находиться на складе отправителя до его фактического приобретения, но, в таком случае существенно увеличивается время доставки, чем теряется одно из ключевых преимуществ при продаже на маркетплейсах.

7. Размещение на маркетплейсе, заполнение листинга, старт продаж.

#КЕЙС 3



Торговая марка экспортного продукта: Muffik

Продукт: детские ортопедические напольные маты

Клиент (экспортер): Завод «ПластФактор» (Ростовская область)

Российский производитель модульных напольных покрытий из первичного ПВХ

Американский сайт, созданный под проект: <http://usa.muffik.com/>

Листинг на AMAZON, сделанный в процессе реализации проекта:
https://www.amazon.com/stores/MUFFIK/page/C5DD8291-C97E-4DED-A462-9F96C942FB99?ref=ast_bln



На подготовительной стадии произведен детальный расчет доставки продукции в США на условиях DDP с целью составления полного перечня потенциальных издержек.

E20	A	B	C	D	E
1	Purchase cost		\$ 24,090		Направляю вам ставку: Подана обратного контейнера на загрузку до 20г - 470 USD Сдача контейнера на сторонний терминал в случае: ШП, отсутствия визита, места в порту 147 USD (если необходимо)
2	Shipment		\$ 6,930		
	Custom duties	5.3%	\$ 1,644	In Russia we pay duties from purchase cost + freight. I am not sure now about USA.	
3					Экспедирование ТЗО + ВГМ со взвешиванием – 123 USD
4	ISF filing		\$ 50		
5	ISF bond		\$ 75		Новороссийск- Newark LIFO 5560 USD/20 Новороссийск- Newark LIFO 6710 USD/40
6	Entry fee		\$ 125		
7	Custom bonds		\$ 66.78		
8	MPF charges	0.346%	\$ 107		
9	HMF fee	0.125%	\$ 39		
	Trucking from port to warehouse		\$ 500		
11	Unloading		\$ 500		
12	Risk of delay and penalties		\$ 1,000	I prefer to insure the risks from outside. When we have some experience we exclude these estimations.	
13	Storage cost		\$ 0	It is the cost for storage full container for one month	
14	Total cost for purchase		\$ 35,127		
15	Estimation of additional costs from COGS		46%		

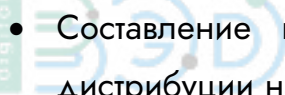
Произведены расчеты по составлению оптового B2B прайс-листа с рекомендованной ритейл ценой. Скидки для крупных оптовых клиентов при увеличении суммы заказа, стоимости продукции на Amazon.

[illegible]

Разрешения на импорт и торговлю

Изучение состава и свойств продукции, приведение ее в соответствие с регуляторными требованиями рынка, сертификация товаров:

- Анализ ингредиентов продукции;
- Составление списка требований таможни США к импорту;

- 
- Составление перечня требований регуляторных органов к легальной дистрибуции на федеральном уровне и уровне штата;
 - Определение стоимости добровольного аудита качества продукции в тестовых лабораториях США;
 - Получение сертификатов и разрешений на ввоз продукции:

По данному продукту организация сертификации в тестовой лаборатории США: соответствие продукта стандартам ASTM F963-16 / 17 и CPSIA. (Children's Product Certificate (CPC), подготовлен лейбеллинг (маркировка) в соответствии с федеральными требованиями США и Калифорнийского закона Prop.65

Логистика и хранение, импорт в США

- Поиск оптимального логистического решения
- Проверка наличия таможенных маркировок, необходимых для экспорта/импорта
- Взаимодействие с таможенным брокером страны-отправителя (при необходимости — предоставление контактов партнерских таможенных брокеров) и логистической компанией по экспортным процедурам (терминальная обработка на СВХ, услуги брокера в РФ)
- Организация (от лица Клиента) импортного таможенного оформления в США через лицензированного таможенного брокера (импортные таможенные пошлины, терминальная обработка)

Таможенная очистка, хранение и логистика товаров на территории США:

- Прием и инвентаризация товара
- Хранение продукции
- Доставка товаров по территории США

Результат: оптовая партия товара на складе в США, часть отгружена на склад Amazon.



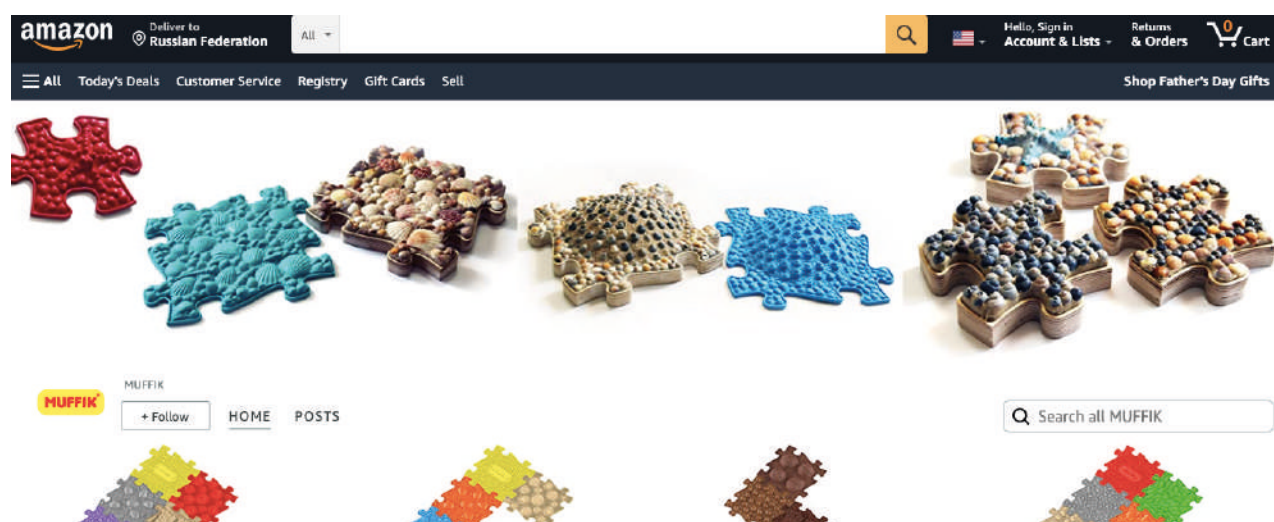
Онлайн-продажи товаров

Подготовка, запуск и комплексное сопровождение продаж товаров на Amazon USA и других площадках:

- Профессиональное исследование рынка
- Адаптация товара под целевую аудиторию
- Составление бизнес-стратегии
- Регистрационные действия на Amazon
- Сопровождение товарных поставок
- Управление продажами на платформе Amazon и другие E-commerce каналы

По факту организации импорта в США оптовой партии в объёме контейнера и выгрузки на нашем складе в New Jersey, командой специалистов был создан листинг на AMAZON:

https://www.amazon.com/stores/MUFFIK/page/C5DD8291-C97E-4DED-A462-9F96C942FB99?ref=ast_bln



Регистрация юридических лиц для нерезидентов, открытие счетов, адвокатские и бухгалтерские услуги, прием платежей:

- Регистрация юридического адреса с обработкой корреспонденции Регистрация юридических лиц в США
- Разработка учредительной документации
- Открытие банковских счетов
- Подключение платежных систем
- Составление договоров и прочих документов
- Регистрация торговой марки
- Бухгалтерское сопровождение

Открытие представительства

- Полный комплекс услуг по организации представительства компании в США:
- Разработка стратегии открытия представительства с учетом юридических, финансовых, налоговых и других аспектов
- Регистрация юридического лица
- Разработка учредительной документации
- Выбор банка и открытие счета
- Поиск складских помещений

Услуги по бизнес-девелопменту

Организация оптового сбыта продукции на территории США, вход в торговые сети:

- Изучение продуктовой линейки
- Анализ предложений конкурентов
- Составление прайс-листов
- Формирование клиентской базы
- Проведение переговоров
- Сопровождение контрактов и поставок
- Прием платежей и вывод средств на счета заказчика

Организация продаж

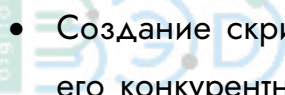
Оптовые продажи:

- Определение перечня потенциальных оптовых покупателей, сетей/дистрибьюторов по каждому штату
- Создание скрипта коммерческого предложения с информацией о товаре, его конкурентном преимуществе, оптовых ценах до порта США в регионе клиента
- Проведение переговоров с отделами по работе с поставщиками компаний из сформированного списка (звонки, письма, личные встречи) с целью поставки продукции
- Выход на байеров и лиц, принимающих решение

В2В продажи:

Выделенный сейлз-менеджер осуществлял холодные звонки по списку потенциальных оптовых клиентов.

- Взаимодействие с сотрудниками офиса заказчика по корректировке структуры предложения, ценовой политике на основании обратной связи, полученной от клиентов
- Отправка демонстрационных образцов со склада оптовым клиентам
- Организация импортного таможенного оформления в порту Клиента таможенным брокером (продажа на условиях DDP, таможенные расходы оплачиваются дополнительно)
- 3.2.2. Мелкооптовые продажи (со складов в Нью-Джерси и Южной Калифорнии)
- Проведение переговоров с подрядчиками, проектировщиками, продавцами для изучения рынка, pre-sale продукции до момента поступления товара на склад в США
- Заключение договора аренды склада, подготовка к приемке груза, администрирование склада и ведение товаросопроводительных документов на отгрузку (услуги склада оплачиваются дополнительно)
- Управление складскими операциями
- Составление списка конечных покупателей, сетей и дистрибьюторов в регионе склада

- 
- Создание скрипта коммерческого предложения с информацией о товаре, его конкурентном преимуществе, оптовых ценах до порта США в регионе клиента
 - Проведение переговоров с компаниями из сформированного списка (звонки, письма, личные встречи) с целью поставки продукции
 - Взаимодействие с сотрудниками офиса заказчика по корректировке структуры предложения, ценовой политике на основании обратной связи, полученной от клиентов
 - Отправка демонстрационных образцов транспортом со склада в Калифорнии
 - Организация импортного таможенного оформления в порту, доставка порт-склад (таможенные расходы оплачиваются дополнительно)

Результат:

- Первые оптовые отгрузки B2B клиентам со склада в США.
- Вход в 2 крупнейшие федеральные сети по результату месячных переговоров. Условия 60% от рекомендованной ритейл цены (аналогична цене на Амазон) с поставкой на склады клиентов на Восточном и Западном побережье США: Kaplan Early Learning Company: <https://www.kaplanco.com/> Lakeshore Learning Materials: <https://www.lakeshorelearning.com/> Lakeshore - один из лидеров по поставкам учебных материалов преподавателям в США. У компании 62 офлайн-магазина в 30 штатах.

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ВЭД В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

1. Льготы на ввоз продуктов и сырья

Совет Евразийской экономической комиссии принял решение обнулить ставки ввозных таможенных пошлин на товары из категории живой и молочной продукции, овощей, семян, фармацевтики, электроники, оборудования и т.д. на 6 месяцев.

2. Продление лицензий и разрешений

Срок действия лицензий и других видов разрешительных документов автоматически продлевается на 12 месяцев, а их получение или переоформление будет проходить по упрощённой схеме.

3. Льготные тарифы на перевозку сельхозпродукции

Правительство увеличило объёмы субсидирования железнодорожных перевозок сельскохозяйственной продукции по льготным тарифам.

4. Гранты на создание комплектующих

Увеличена доля государственного финансирования в грантах на создание отечественных комплектующих для различных отраслей промышленности.

5. Льготные кредиты для системообразующих IT-организаций

Системообразующие организации, ведущие деятельность в сфере информационных технологий, смогут получить кредиты на пополнение оборотных средств по льготной ставке 11% годовых.

6. Льготные кредиты строительным предприятиям

Запущена специальная кредитная программа поддержки системообразующих организаций, работающих в сфере строительства. На нее направлено более 7,1 млрд рублей. В рамках этой программы строительные организации могут получить займы по льготной ставке до 11% годовых на реализацию инвестиционных проектов.

7. Ограничение на вывоз товаров и оборудования

Правительство определило перечень ранее ввезённых в Россию из-за рубежа товаров и оборудования, которые временно запрещается вывозить из страны. Решение будет действовать до конца 2022 года.

8. Ограничение на вывоз иностранных медизделий

Правительством введён временный запрет на вывоз из страны иностранных медицинских изделий.

9. Льготные кредиты транспортным предприятиям

Запущена специальная кредитная программа поддержки системообразующих организаций транспортного комплекса. Они смогут получить займы на поддержание текущей деятельности.

10. Отмена весогабаритного контроля для грузового транспорта

На автомобильных пунктах пропуска через государственную границу России временно отменён весогабаритный контроль для грузового транспорта, который ввозит лекарства, продукты питания и предметы первой необходимости.

11. Отсрочка уплаты страховых взносов

Отсрочку платежей по страховым взносам за II квартал 2022 года смогут получить предприятия, осуществляющие около 80 видов деятельности, в том числе в сфере здравоохранения, науки, культуры, туризма, спорта и развлечений, производства пищевых продуктов, одежды, мебели, текстиля, издательской деятельности.

12. Сокращены сроки заключения специальных инвестиционных контрактов

Российские компании, внедряющие новые технологии в промышленное производство, смогут в два раза быстрее заключать с государством специальные инвестиционные контракты (СПИК 2.0). Минимально возможный срок этой процедуры сокращён до 1,5 месяцев.

13. Льготные кредиты компаниям АПК, промышленности и торговли

Специальные кредитные программы поддержки системообразующих организаций, оказавшихся в сложной ситуации из-за санкций. Они смогут получить займы по льготной ставке на поддержание текущей деятельности. Первыми такими кредитами

смогут воспользоваться представители отечественного агропромышленного сектора, а также промышленности и торговли.

14. Смягчение ограничений на вывоз удобрений

Действующие экспортные квоты для российских производителей минеральных удобрений временно увеличены почти на 1,2 млн т.

15. Банковские гарантии фармпредприятиям

Системообразующие предприятия фармацевтической и медицинской промышленности, а также дистрибьюторы такой продукции и аптечные сети смогут получить дополнительную поддержку от государства. Речь идёт о предоставлении таким организациям банковских гарантий с льготной ставкой комиссии. Для предприятий она составит 1%, а банкам будет компенсироваться до 2% за счёт государства.

16. Выкуп земельных участков без торгов

Предприниматели, налаживающие производство импортозамещающей продукции, смогут получить государственные или муниципальные земельные участки в аренду в упрощённом порядке — без проведения торгов.

17. Продление срока уплаты авансового платежа по налогу на прибыль

Срок уплаты авансового платежа по налогу на прибыль продлён с 28 марта до 28 апреля.

18. Субсидии на грузоперевозки по Севморпути

На перевозку грузов по Северному морскому пути (СМП) будут установлены льготные тарифы, которые будут субсидироваться из федерального бюджета.

19. Упрощение подтверждения страны происхождения товаров

На временной основе будет обеспечена возможность использования копий сертификатов о происхождении товаров для получения тарифных преференций. А также временно упразднена необходимость закупки по прямому контракту между страной ЕАЭС и преференциальной страной.

20. Субсидии бизнесу на трудоустройство молодёжи

Работодатель может получить господдержку в рамках программы субсидирования найма при трудоустройстве молодых людей, испытывающих сложности при трудоустройстве.

21. Сокращение срока оплаты по договорам с госкомпаниями и госкорпорациями

Срок оплаты исполненных обязательств по договорам, заключенным по 223-ФЗ с субъектами малого и среднего предпринимательства (МСП), сократился с 15 до 7 рабочих дней.

22. Смягчение требований к маркировке молока и воды

Правительство отложило до 1 декабря 2023 года введение обязательной маркировки молочной продукции для фермерских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов.

23. Смягчение правил для участников закупок

Исполнители по контрактам по 44-ФЗ, не исполнившие свои обязательства в результате введенных санкций, не будут включены в реестр недобросовестных поставщиков (РНП).

24. Продление срока уплаты налога по УСН

Срок уплаты налога по упрощенной системе за 2021 год и I квартал 2022 года для индивидуальных предпринимателей и организаций из отдельных отраслей экономики продлевается на шесть месяцев с последующей рассрочкой в течение полугода.

25. Поддержка системообразующих компаний

Правительство возобновляет действие адресных мер поддержки для системообразующих организаций, действовавших в 2020 году в качестве антикризисной меры.

26. Отсрочка уплаты утилизационного сбора производителями сельхозтехники

Срок уплаты утилизационного сбора за I–III кварталы 2022 года для отечественных производителей сельхозтехники, строительно-дорожной и коммунальной техники, а также прицепов к ней перенесён на декабрь.

27. Отсрочка уплаты утилизационного сбора для автопроизводителей

Срок уплаты утилизационного сбора за I–III кварталы 2022 года для отечественных автопроизводителей перенесён на декабрь. При этом предприятия отрасли, оказавшиеся под санкциями, могут уплатить сбор и за IV квартал 2021 года также в декабре 2022 года.

28. Отсрочка по выплате льготных кредитов по программе «ФОТ 3.0»

Заёмщики могут на срок до шести месяцев отложить оплату процентов и основного долга по кредиту. При этом, льготная ставка 3% сохраняется на весь период действия кредитного договора.

29. Отмена штрафов по госконтрактам

Правительство делает бессрочным порядок списания штрафов и пеней с подрядчиков, нарушивших обязательства по государственному или муниципальному контракту из-за внешних санкций.

30. Отмена акциза на жидкую сталь для отдельных предприятий

Промышленные предприятия будут освобождены от уплаты акциза на жидкую сталь, если они производят её для собственных нужд.

31. Освобождение IT-компаний от налога на прибыль

IT-компании, которые ранее платили налог на прибыль по ставке 3%, полностью освободят от уплаты налога на прибыль в 2022-2024 годах.

32. Мораторий на плановые проверки бизнеса

До конца 2022 года будет действовать мораторий на проведение плановых проверок предприятий и предпринимателей.

33. Ускорение вывода стройматериалов на внутренний рынок

Решение позволит снизить риск дефицита стройматериалов

34. Упрощение госэкспертизы в строительстве

Упрощение порядка проведения государственной экспертизы проектной документации государственных и муниципальных контрактов

35. Субсидирование ставки для инвестпроектов на Дальнем Востоке

Позволит как продолжить реализуемые проекты, так и запустить новые

36. Создание быстровозводимых гостиниц

На возведение модульных гостиниц в этом году выделено 4 млрд рублей

37. Снижение административной нагрузки на застройщиков

Продление разрешений на строительство, действия ГПЗУ и другие меры

38. Смягчены требования к IT-компаниям, получающим господдержку

Срок реализации проектов увеличен на два года

39. Продление сроков реализации инвестпроектов в леспроме

Срок выполнения обязательств инвесторов продлён на 12 мес.

40. Послабление по фингарантиям для туроператоров в сфере выездного туризма

Освобождение от уплаты взносов в фонды туроператоров

41. Поддержка автозавода ГАЗ

Размер субсидируемого кредита увеличен до 20 млрд рублей.

42. Поддержка рыболовецких предприятий

Финансовая помощь предприятиям, ведущим промысел в Азовском море

43. Отсрочка обязательств по субсидиям для промышленников

Срок исполнения обязательств продлевается до 12 мес.

44. Отсрочка возврата субсидий экспортёрами

Обязательства по возврату субсидий продлеваются на 2 года

45. Отсрочка внедрения поэкземплярного учета молочной продукции

Сроки такого перехода перенесены на полтора года

46. Обнуление ставки НДС для гостиничного бизнеса

Льгота будет действовать в течение 5 лет

47. Легализация параллельного импорта

Ввоз в страну востребованных иностранных товаров без согласия правообладателей

48. Расширение пунктов пропуска через границу

Позволит ускорить ввоз товаров в страну

49. Создание селекционно-племенного птицеводческого комплекса

5 млрд рублей на строительство предприятия в Подмосковье

50. Субсидии авиакомпаниям на возврат денег пассажирам

Возврат денег пассажирам авиакомпаний, отменивших рейсы из-за внешних ограничений и закрытия аэропортов

51. Субсидии авиаперевозчикам на полёты внутри страны

Компенсация части расходов на полеты с апреля по октябрь

52. Увеличение резервного фонда Правительства

На обеспечение стабильности экономики направят более 790 млрд рублей

53. Докапитализация «РЖД»

Средства будут направлены в том числе на развитие ж/д инфраструктуры и подвижного состава

54. Докапитализация региональных фондов развития промышленности

Позволит поддержать промышленные предприятия в 77 регионах страны

55. Закупки медизделий больницами

Упрощение процедуры, увеличение лимитов до 1 млн рублей

56. Защита внутреннего рынка продовольствия

Ограничение экспорта значимой сельхозпродукции

57. Ограничение на экспорт сахара и зерновых

Временный запрет на вывоз зерновых, белого сахара и тростникового сахара-сырца

58. Стабилизация цен на сельхозпродукцию

Продажа продукции из госфонда в случае роста цен

59. Упрощение правил регистрации медизделий

Сокращение срока государственной регистрации медицинских изделий

60. Упрощённая госрегистрация лекарств

До конца 2023 года

61. Упрощённая процедура закупки медизделий

Упрощённая процедура закупки медизделий и средств реабилитации

62. Беспшлинный ввоз технологического оборудования и сырья

Таможенные льготы касаются ввоза товаров и сырья для инвестпроектов

63. Закупки коммунальной техники по контрактам жизненного цикла

Поддержка коммунальщиков на фоне сокращения поставок импортной техники

64. Льготные кредиты для импортёров

Программа поддержки закупок важной для экономики и граждан импортной продукции

65. Льготные кредиты предприятиям ЖКХ

Займы системообразующим компаниям на поддержание текущей работы

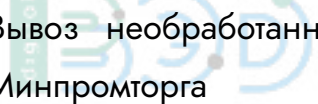
66. Льготные кредиты для инвесторов в сфере обращения с отходами

Льготная ставка до 12,5% по кредитам

67. Льготные кредиты медиаорганизациям

Программа поддержки системообразующих медиа — электронных, печатных СМИ и полиграфистов

68. Разрешительный порядок экспорта свинца



Вывоз необработанного свинца, его лома и отходов по разовым лицензиям
Минпромторга

69. Упрощение ввоза электронных устройств

Решение позволит не допустить дефицита таких товаров на внутреннем рынке

10 ШАГОВ ЭКСПОРТА

ШАГ 1. НАЧАЛО РАБОТЫ: ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВАШЕЙ КОМПАНИИ

Ваша компания готова к экспортной деятельности?

У вас есть:

1. Ожидания

- четкие и достижимые цели экспорта?
- реалистичное представление о том, что влечет за собой экспорт и сроки достижения, желаемых результатов?
- открытость к новым способам ведения бизнеса?
- понимание того, что требуется для успеха на международном рынке?

2. Потребности в людских ресурсах

- способности управлять и справляться с дополнительным спросом на ваши товары и услуги, в результате экспортной деятельности?
- высшее руководство компании преданы идеи расширения компании за счёт экспорта?
- эффективные способы быстрого реагирования на запросы клиентов?
- персонал, одновременно понимающий культуру и обладающий навыками маркетинга, подходящими для страны экспорта?
- способы борьбы с языковыми барьерами?
- местный персонал или консультанты из страны экспорта?

3. Финансовые и юридические ресурсы

- получить достаточный капитал или финансирование, необходимое, для производства новых объёмов товаров или услуг, соответствующих новому объёму заказов?
- найти способы снизить финансовые риски при международной торговле?
- найти людей, которые смогут вас проконсультировать, по юридическим и налоговым аспектам вашей деятельности в стране экспорта?
- эффективно управлять изменениями валютных курсов и обеспечить защиту своей интеллектуальной собственности?

4. Конкурентоспособность

- продукт или услуга, которая потенциально жизнеспособна на вашем целевом рынке?
- ресурсы для исследования экспортного рынка, для вашего продукта или услуги?
- проверенная опытным путём точная методология выхода на рынок?

МИФ ОБ ЭКСПОРТЕ: МОЯ КОМПАНИЯ СЛИШКОМ МАЛЕНЬКАЯ, ЧТОБЫ УСПЕШНО ЗАНИМАТЬСЯ ЭКСПОРТНЫМ БИЗНЕСОМ

Чтобы добиться успеха на международных рынках, вам не нужно быть большой компанией. По международной статистике — сотни тысяч малых и средних предприятий, в настоящее время экспортируют свою продукцию и довольно успешно. Их объём продаж за рубеж составляет от 30 000 до 5 миллионов долларов США в год.

Вы оценили экспортный потенциал компании?

1. Портрет целевой аудитории

- Кто уже пользуется вашим продуктом или услугой?
- Является ли ваш продукт или услуга, для уже определённой группы, товаром повседневного спроса или редко используется?
- У какой возрастной группы ваш продукт или услуга пользуются популярностью?
- Существуют ли другие важные демографические аспекты, использования вашего продукта или услуги?
- Какие климатические или географические факторы влияют на использование вашего продукта или услуги?

2. Модификации продукта

- Требуется ли создавать специальную модификацию вашего продукта, чтобы он был привлекательным для клиентов вашей страны экспорта?

- Каков срок годности вашего продукта? Сильно ли повлияет время доставки вашего продукта на рынок на уменьшение срока его годности?
- Можно ли легко модифицировать упаковку, чтобы удовлетворить требования иностранных покупателей?
- Требуется ли специальная документация на ваш продукт? Например, должен ли ваш продукт соответствовать каким-либо техническим или нормативным требованиям, регламентирующим оборот продукта в стране экспорта?

3. Доставка продукта

- Насколько легко можно транспортировать ваш продукт?
- Сильно ли транспортные расходы влияют на конечную стоимость вашего продукта в стране экспорта и будет ли он конкурентно способным после доставки его на рынок?
- Насколько эффективно целевой рынок обрабатывает входящие грузы?
- Требуются ли специализированные контейнеры или упаковочные материалы?

4. Местное представительство

- Вам требуется представительство в стране экспорта?
- Ваши продукты требуют профессиональной сборки или других технических навыков персонала?
- Нужно ли послепродажное обслуживание? Если да, доступно ли оно на месте или вам нужно его предоставить? Есть ли у вас ресурсы для этого?

5. Экспортные услуги

- Если вы экспортируете услуги, что в них уникального или особенного?
- Ваши услуги соответствуют мировому уровню качества?
- Вам нужно изменить свои услуги, чтобы учесть различия в языке, культуре и деловой среде страны экспорта?
- Как вы планируете предоставлять свои услуги: лично, с местным партнером или с помощью электронных средств, таких как Интернет?

6. Мощности

- Сможете ли вы обслуживать одновременно, как своих существующих внутренних клиентов, так и новых иностранных клиентов?

- Если ваш внутренний спрос возрастет, сможете ли вы по-прежнему заботиться о своих клиентах на экспорт и о новых клиентах на внутреннем рынке?

СОВЕТ ЭКСПЕРТА:

Специальные мероприятия, такие как конференции, семинары или деловые встречи, дают бизнесу отличные возможности для изучения рыночного потенциала и извлечения прибыли из практического опыта других экспортёров.

ШАГ 2. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Ключевые параметры, по которым проводится исследование:

- Выбор рынка сбыта: емкость, доходность, затраты на выход;
- Адаптация продукта: упаковка, вкусовые пристрастия, цветовая гамма;
- Ценовая политика: работа с конкурентами;
- Анализ сбытовых каналов;
- Определение целевой аудитории;
- Продвижение: сайт, рекламные материалы — на разных языках. Выставки. Онлайн — агрегаторы, социальные сети и т.д.

Способы проведения исследования:

- Самостоятельный анализ;
 - + снижение издержек;
 - шанс провести неправильное исследование;
 - увеличиваются сроки исследования, потеря времени.

Подходит:

Предпринимателям, которые уже имеют опыт экспортной деятельности

- Привлечение аудиторских компаний.
 - + более точное исследование;
 - + короткие сроки;
 - высокая стоимость.

Подходит:

Начинающим предпринимателям, располагающим большими финансовыми ресурсами



Альтернатива:

Подписка Digital Ved

Преимущества:

+ множество действий автоматизировано и доступно по подписке, предприниматель может самостоятельно воспользоваться различными сервисами, без дополнительной платы за оказанные услуги.

ШАГ 3. СОСТАВЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СХЕМЫ ДОСТАВКИ И ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ, РАЗРАБОТКА ПЛАНА ЭКСПОРТА ВАШЕЙ ПРОДУКЦИИ

Цель планирования:

- Обезопасить бизнес от видимых рисков;
- Больше шансов получить заемные средства;
- Представление пути следования к цели для потенциальных партнеров и инвесторов.

МИФ ОБ ЭКСПОРТЕ: ЭКСПОРТНЫЙ БИЗНЕС СЛИШКОМ СЛОЖЕН ДЛЯ МОЕЙ КОМПАНИИ

Помните, вам не нужно делать все самостоятельно. Внешние эксперты могут представлять вас, находить зарубежных клиентов, управлять заказами на продажу, оформлять документы и доставлять товары.

СОВЕТ ЭКСПЕРТА: Обратитесь в свою отраслевую ассоциацию и попросите дать вам контакты компании, которая уже успешно осуществляет экспорт.

Возможности для экспорта на платформе Digital Ved

Сервисы:

Таможенное оформление

Древо кодов ТН ВЭД
Справка по товару
Расчет налогов, платежей, сборов
Нормативная база
Подача ДТ

Налоговые сервисы

Изменение ОКВЭД
Изменить адрес
Формирование налоговой отчетности
Подтверждение нулевой ставки при экспорте
Налоговые услуги

Аналитика

Аналитика по маркетплейсам
Аналитика по зарубежным маркетплейсам
Международная аналитика
Аналитика по иностранной базе

Финансовые сервисы

Банковские услуги для клиентов Банка Финам
Банковские услуги для клиентов Тинькофф
Банковские услуги для клиентов Ланта Банк
Лизинг от ПауэрФинанс
Оформление кредита Тендер Консалт

Юридические сервисы

Проверка зарубежных контрагентов
Проверка российских контрагентов
Товарные знаки
База экспертных заключений
Конструктор договоров
Типовые форма документов
Товары, попадающие под санкции

Логистика

Предварительный расчет международной контейнерной перевозки
Предварительный расчет международной доставки сборных грузов
Предварительный расчет доставки по РФ
Перевозка сборных грузов
Разработка схемы транспортной логистики
Отслеживание грузов

Услуги ВЭД

Онлайн-консультация специалиста ВЭД
Поиск поставщика по базе/целевой поиск
Составление технической документации
Разработка финансовой модели сделки
Разработка международного контракта
Аудит внешнеэкономической деятельности
Регистрация и сопровождение зарубежных юридических лиц
Комплексное сопровождение ВЭД
Все запросы

Бизнес-план — это основа экспортного бизнеса

Экспорт — это всего лишь одна из частей вашего бизнеса и стоит им заниматься только тогда, когда он экономически обоснован. Без чёткого планирования и аналитики вы не сможете понять этого. Но прежде, чем сделать хороший и рабочий экспортный план, необходимо иметь общий бизнес-план вашей компании. Бизнес-план — это фундамент, на котором всё строится.

Создание рабочего экспортного плана

После того, как вы откорректировали свой бизнес-план, вы можете приступить к созданию плана экспорта.

Данный процесс динамичный, поэтому не получится составить его за 1-2 недели, возможно такое, что в момент старта вы будете работать в среде, отличной от той, что была описана в плане.

Экспортный план — это ваш рабочий документ, который вы будете постоянно просматривать и при любых реальных изменениях вносить в него корректировки и дополнения.

План экспорта — это бизнес-план, ориентированный на международные рынки. Он определяет ваш целевой рынок, цели экспорта, необходимые ресурсы и ожидаемые результаты.

План экспорта должен содержать следующее 9 основных разделов:

1. Введение

- история бизнеса
- видение и заявления о миссии
- цель плана экспорта
- организационные цели и задачи
- цели международного рынка
- краткосрочные и среднесрочные цели для экспорта
- расположение и мощности

2. Компания

- владение
- управление
- штатное расписание
- уровень приверженности со стороны высшего руководства
- связь между экспортом и внутренними операциями
- корпоративный опыт и экспертиза в экспорте
- Стратегические альянсы
- проблемы рынка труда за рубежом

3. Продукты и услуги

- описание товаров и услуг
- ключевые и / или уникальные функции, которые отличают ваш продукт / услуги от целевого рынка адаптации и редизайн, необходимых для экспорта
- производство товаров и услуг
- масштабирование производства будущих продуктов / услуг



- сравнительное преимущество в производстве

4. Обзор рынка

- политическая среда
- экономическое окружение
- размер рынка
- ключевые сегменты рынка
- процесс покупки и критерии покупки
- описание участников отрасли
- доля рынка, занимаемая импортом
- тарифные и нетарифные барьеры
- отраслевые тенденции и другие рыночные факторы
- перспективы рынка

5. Стратегия выхода на рынок

- целевые рынки
- описание основных конкурентов
- анализ конкурентной позиции
- позиционирование продукта
- стратегия ценообразования
- условия продажи
- стратегия дистрибуции
- стратегия продвижения / развитие продаж
- описание посредников и партнеров

6. Нормативные и логистические вопросы

- защита интеллектуальной собственности
- другие вопросы регулирования
- виды транспорта и страхование грузов
- торговая документация
- использование поставщиков торговых услуг

7. Факторы риска

- рыночные риски
- кредитные и валютные риски
- политические и другие риски

8. План реализации

- ключевые виды деятельности
- критерии оценки и процесс

9. Финансовый план


- доходы или источники финансирования
- операционный бюджет
- стоимость продаж
- расходы на маркетинг и продвижение
- сопутствующие и прочие расходы

ШАГ 4. ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНКА: ИССЛЕДОВАНИЕ И ВЫБОР ВАШЕГО ЦЕЛЕВОГО РЫНКА

Как проводить исследования международных рынков?

Этап 1. Сканирование потенциальных рынков

- ✓ **Соберите** статистику, которая показывает экспорт продукции или услуг вашего сектора в разные страны.
- ✓ **Определите** от 5 до 10 крупных и быстрорастущих рынков для вашего продукта или услуги. Посмотрите на динамику роста за последние три-пять лет. Был ли рост рынка стабильным из года в год? Произошел ли рост импорта даже в периоды экономического спада? Если нет, возобновился ли рост с восстановлением экономики?

- 
- ✓ **Примените** те же вопросы исследования, чтобы выбрать небольшие развивающиеся рынки, у которых может быть не так много конкурентов, как на устоявшемся рынке.
 - ✓ **Выберите** три-пять наиболее перспективных рынков для дальнейшего изучения.

Этап 2. Оценка целевых рынков

- ✓ **Изучите** тенденции, которые могут повлиять на спрос на ваш продукт или услугу. Рассчитайте общее потребление продуктов или услуг, подобных вашему, и определите объем импорта.
- ✓ **Изучите** конкуренцию, как внутреннюю, так и международную.
- ✓ **Посмотрите** на долю каждого конкурента на российском рынке и на зарубежном рынке.
- ✓ **Ознакомьтесь** с каналами дистрибуции, культурными различиями и особенностями деловой практики.
- ✓ **Определите** любые иностранные барьеры (тарифные или нетарифные) для товара или услуги, импортируемых, в страну, а также любые российские барьеры (например, экспортный контроль), влияющие на экспорт в страну.
- ✓ **Исследуйте** потенциальные стимулы федерального, провинциального или иностранного правительства, чтобы помочь вам продвигать экспорт вашего продукта или услуги.

Этап 3. Делаем выводы

СОВЕТ ЭКСПЕРТА: Будьте готовы к дополнительным расходам на исследования рынка, запуск продукта и личные командировки в страну экспорта, чтобы не упустить потенциальные возможности.

1. Вторичное исследование

Вторичные исследования могут быть проведены в России с использованием источников данных, включая периодические издания, исследования, рыночные отчеты, книги, опросы и статистический анализ.

2. Первичное исследование

После завершения вторичного исследования собирайте рыночную информацию путем прямого контакта с потенциальными клиентами или другими источниками. Первичное исследование почти всегда требует непосредственного личного участия посредством интервью на местах и консультаций.

С самого начала обозначьте цели своей компании и четко изложите свои вопросы.

Например:

Описание компании: дайте краткое описание вашей компании, ее истории, отраслей и рынков обслуживания, профессиональных связей (если есть) и вашего продукта или услуги.

Цели: кратко перечислите или опишите одну или несколько целей для планируемого экспортного продукта или услуги, основываясь на ваших исследованиях вторичного рынка.

Продукт или услуга: четко опишите продукт или услугу, которую вы хотите экспортировать.

Вопросы: основывайте свои вопросы на вторичном исследовании и будьте как можно более конкретны. Вы получите лучший ответ, если станет ясно, что вы тщательно изучили свой предмет.

3. Интернет-ресурсы

- **АО «Российский экспортный центр»** – <https://www.exportcenter.ru/>
- **Московский экспортный центр** – <https://moscow-export.com/>
- **Российско-Китайский молодежный бизнес-инкубатор** –

<http://www.rcybi.ru/>

- **Статистика внешней торговли. По данным ФТС России –**

<https://customs.gov.ru/statistic>

- **База данных экспорта и импорта России по товарам и странам Ru-Stat –**

<https://ru-stat.com/>

Профилирование потенциальных рынков

Цель: обобщить то, что можно узнать о возможном рынке; сравнить полученные результаты, чтобы увидеть, какие рынки представляют наилучшие общие возможности.

1. Тип рынка:

- a) полностью развитый рынок (например, Германия, США)?
- b) развивающийся рынок с быстрым ростом (например, Китай, Индия)?
- c) развивающийся рынок с незначительным ростом (например, во многих африканских странах)?

2. Политические моменты. Опишите:

- a) Правительство
- b) основные политические темы
- c) отношения с Россией, включая торговые соглашения

3. Основные экономические показатели. Опишите:

- a) отечественная экономика;
- b) экономические тенденции;
- c) общий импорт и экспорт;
- d) импорт и экспорт в/из России;

4. Деловая информация. Уточнить:

- a) валюта;
- b) языки;
- c) деловая практика и правила;
- d) различия в правовой базе;

- e) практика государственных закупок;
- f) рабочие отношения;
- g) рабочие часы;

5. Варианты партнерства. Список:

- a) российские компании, ведущие бизнес на целевом рынке;
- b) крупные компании целевого рынка, ведущие бизнес в России;
- c) варианты для местных партнеров;

6. Поддержка стратегий выхода на рынок. Определение:

- a) отраслевые ассоциации;
- b) торговые события на целевом рынке;
- c) другие варианты нетворкинга;
- d) торговые СМИ;
- e) научно-исследовательские учреждения;
- f) источники исследования рынка;

7. Культурные соображения. Уточнить:

- a) приветствия и формы обращения;
- b) что можно делать и что нельзя делать;
- c) культурные различия;
- d) отношение к русским;
- e) общие советы;

8. Советы для въезда и пребывания в стране. Опишите:

- a) виза, разрешения на работу или другие требования для въезда;
- b) услуги поддержки бизнеса;
- c) подходящие отели;
- d) телекоммуникационные стандарты;
- e) расходы на таможне;
- f) электрическое напряжение;
- g) религиозные или официальные праздники;



МИФ ОБ ЭКСПОРТЕ: Я НЕ СМОГУ КОНКУРИРОВАТЬ ЗА РУБЕЖОМ

Это не обязательно правда. Если ваш бизнес продается внутри страны, почему бы ему не найти клиентов за рубежом? Помните, что цена не единственное конкурентное преимущество для продажи ваших товаров или услуг за рубежом. Есть и другие факторы, такие как потребность, полезность, качество, сервис и потребительский вкус, могут сделать вас конкурентоспособными.

ШАГ 5. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ПРОЕКТА. БЮДЖЕТ

Финансовая модель — схематичное представление о состоянии экономического объекта или его элементах (компании целиком или ее отделов, отдельного проекта, направления), включающее финансовые и нефинансовые показатели аналитики. Модель позволяет спрогнозировать будущее состояние бизнеса, его изменение и оценить текущее, в пределах заданного временного промежутка.

Финансовое моделирование дает возможность получить максимально точную аналитику по сложным и неоднозначным ситуациям, связанным с принятием управленческих решений.

ШАГ 6. ТЕСТОВЫЕ ПРОДАЖИ

- ✓ На полке магазинов;
- ✓ С помощью интернет-площадок;
- ✓ Участие в выставках.

ШАГ 7. СОСТАВЛЕНИЕ АНАЛИЗА ПО ОШИБКАМ, НЕДОЧЕТАМ И КОРРЕКТИРОВКА СОДЕРЖАНИЯ ДЕЙСТВИЙ ИЛИ ПРОДУКТА

ШАГ 8. ПОИСК ЗАРУБЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ

- Заказ профессионального поиска*;
- Открытые источники, интернет — самостоятельный поиск;
- Готовые покупатели (статистика по экспортным покупателям)*;
- Запрос в ТПП;
- Запрос в торговое представительство;
- Российский экспортный центр;
- Русско-азиатский союз промышленников и предпринимателей;
- Российско-китайский бизнес-инкубатор;
- Другие специализированные источники*.

ШАГ 9. ПРОВЕРКА ПАРТНЕРОВ

Почему важно проверять контрагентов:

- а) Сохранность денежных средств;
- б) Полезное использование времени;
- в) Отсутствие риска нарушения валютного законодательства.
- д)

Способы проверки будущего партнера:

1. Заказать услугу у специалистов*;
2. Изучить сайт поставщика, проверить контакты и работоспособность сайта;
3. Изучить отзывы в интернете;
4. Запрос в ТПП;
5. Запрос в торговое представительство;
6. Запрос в налоговый орган;

ШАГ 10. ИЗУЧИТЬ ИМЕЮЩИЕСЯ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ОТ ГОСУДАРСТВА

* Доступно по подписке Digital VED

- ✓ Мультисервисная онлайн-платформа для бизнеса Digital Ved

<https://digitalved.ru/>

- ✓ Приложение для предпринимателей Best Club

Android:

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.vedsocial&hl=ru&gl=US>

IOS:

<https://apps.apple.com/ru/app/best-club/id1569602805>

- ✓ YouTube канал «БизнесРакета»

https://www.youtube.com/channel/UCq_rdRFCAqgRjxaRFqc2skA

- ✓ ЯндексДзен

https://zen.yandex.ru/id/60125d9b716d6c4da01079c4?lang=ru&from_parent_type=subscriptions_heads_item&from_parent_id=0&parent_rid=1010349119.467.1652277834063.91214

- ✓ Vk.com

<https://vk.com/vladlogistik>

ПРЕДИСЛОВИЕ	2
21 ШАГ ИМПОРТА	3
ПОЧЕМУ НЕОБХОДИМО ОБЕЛЯТЬ ВЭД?	15
КАК СТАТЬ УЧАСТНИКОМ ВЭД?	15
ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ДОГОВОР	17
КАК СОСТАВИТЬ ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ДОГОВОР?	17
СОВЕТЫ ПО СОСТАВЛЕНИЮ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА	24
ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ УЧАСТНИКА ВЭД	28
КАТЕГОРИРОВАНИЕ УЧАСТНИКОВ ВЭД	34
ЛОГИСТИКА	35
INCOTERMS 2020 ПО СЛОГАМ	37
КОНСТРУКЦИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ КОНТЕЙНЕРОВ	39
ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ	44
ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОДА ТН ВЭД ЕАЭС	53
ПРАВИЛА ОПИ, ОБЪЯСНЯЕМ ДОСТУПНО	55
ЧЕК-ЛИСТ ПО ВВОЗУ/ВЫВОЗУ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ	67
СЕРТИФИКАЦИЯ, ОТЛИЧИЯ СЕРТИФИКАТА СООТВЕТСТВИЯ ОТ ДЕКЛАРАЦИИ СООТВЕТСТВИЯ	70
КАК БИЗНЕСУ ВЫЖИТЬ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ? ИНСТРУКЦИЯ	74
КЕЙС 1	90
КЕЙС 2	104
МАРКЕТПЛЕЙСЫ	106
КЕЙС 3	112
МЕРЫ ГОС. ПОДДЕРЖКИ ВЭД В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	119
10 ШАГОВ ЭКСПОРТА	128
ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ	143

ОБ АВТОРЕ



Анна Сергеевна Фомичева, предприниматель. Профессионально ведет внешнеэкономическую деятельность с 2008 года. Сооснователь уникальной цифровой платформы «DIGITAL VED».

«DIGITAL VED» - первая мультисервисная платформа для ведения ВЭД, которая работает в режиме «одного окна» и позволяет без сторонних сервисов осуществить полный цикл импорта товара.

Анна Сергеевна известный спикер, организатор и модератор масштабных конференций и форумов посвященных ведению внешнеэкономической деятельности - China Business Forum-2021/2022, Реальный бизнес 2020: инструкция по выживанию, Реальный Китай и др.

Член общественных организаций и бизнес-объединений:

- Вице-президент Русско-Азиатского Союза промышленников и предпринимателей (РАСПП)
- Председатель комитета ВЭД и цифровизации в Деловой России
- Куратор координационной рабочей группы по внешнеэкономической деятельности большой четверки бизнес-объединений страны (Опора России, ТПП, Деловая Россия и РСПП)
- Вице-президент по внешним коммуникациям бизнес-клуба "Эквиум"
- Партнер и член аттестационной комиссии Российской Таможенной Академии.

Преподаватель МШУ «СКОЛКОВО», бизнес-акселератор «Экспортеры 2.0» и собственной онлайн-школы «Высшая школа ВЭД Анны Фомичевой». Ведет YouTube-канал «Бизнес Ракета», обладает глубокой экспертизой в вопросах организации и ведения внешнеэкономической деятельности.

Имеет высшее профессиональное и специальное образование в области логистики и внешнеэкономической деятельности. Автор 3 книг, 12 научных работ о ВЭД и более 80+ публикаций в интернет-изданиях и печатных СМИ.

**Более
подробно
на сайте:**

