



Новые бизнес-горизонты. Китай: стоит ли с ним работать и как?



Т.В. КОКОТ,
генеральный директор
(Российско-китайский
торговый дом CHIN-RU)

Тенденции устойчивого развития Китая подтверждают широкие возможности этой страны. В настоящее время КНР является крупнейшим поставщиком на глобальном рынке товаров и услуг, в связи с чем наблюдается повышенный интерес мирового бизнеса, в том числе и российского, к этой стране. Однако эффективное торгово-экономическое сотрудничество российских и китайских компаний предполагает использование правовых механизмов таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Снижение расходов на таможенное оформление за счёт использования «чёрных» и «серых» схем, как и Черкизовский рынок, — это тяжёлое наследие российского бизнеса, которое в настоящее время отражается на поставках различной продукции из Китая.

Применение «серых» или «белых» схем поставки, как и использование своих или многочисленных сторонних специалистов по таможене — это решение импортёра (экспортёра) и его личные риски. Преимущества есть везде. Но, однажды создав собственные таможенные отделы, руководители компаний со временем почувствовали катастрофическую зависимость всего внешнеэкономического бизнеса от 2–3 своих же наёмных менеджеров по таможене. С другой стороны, директора этих компаний потеряли возможность эффективно управлять сотрудниками таких таможенных отделов. Просто вот уже более 20 лет очень многое зависит от их личных отношений и связей с таможенной, куда их не пускают, а применяемые схемы минимизации

платежей и пошлин не позволяют так просто уволить или наказать подчинённого сотрудника компании. Недовольный сотрудник может передать конфиденциальную внутреннюю информацию в соответствующие государственные структуры или резко уволиться и тем самым разорвать существующие взаимоотношения с таможенной.

Контролировать расходы и время работы сотрудников собственного таможенного отдела часто практически невозможно, а уволить — значит потерять специалистов по ВЭД, а их не так уж много на рынке, особенно в регионах.

Сегодня российские поставщики, обеспечивающие снабжение торговых сетей готовыми товарами и производителей ингредиентов и комплектующими, как и другие импортёры, балансируют на грани между ценой и рисками. Испытывая комплекс проблем, в том числе с таможенной и транспортом, они вынуждены повышать уровень цен. А по новым ценам рынок отказывается покупать у них продукцию, предпочитая более дешёвые импортные товары.

Многие компании начинают всё чаще отказываются от традиционных поставок из развитых стран, заменяя их китайскими. Некоторые начали размещать там собственные заказы на производство и даже создавать собственное совместное производство за рубежом.

С 2008 г. у российского бизнеса наблюдается резкое усиление интересов к Китаю. Что подстегивает этот интерес? Безусловно, низкая стоимость и постоянное улучшение качества, а также способность китайцев быстро перенастраивать своё производство под требования покупателя и благоприятная атмосфера развития бизнеса.

Будущее международной торговли и ВЭД — за прямыми контрактами, соблюдением законодательно-нормативных актов и профессионалами. Бизнес это понимает, но всегда есть соблазны, и не только в увеличении прибыли. То, что в РФ с ВЭД очень трудно — это априори понимают все или начинают понимать после первой же сделки, проведённой своими силами. По-

этому требования к специалистам по ВЭД, логистам, таможене, валютной бухгалтерии и отчётности стали значительно выше. Попробовав «самостоятельности», такие компании снова возвращаются на рынок, выбирая аутсорсинг подешевле, и, как правило, попадают в руки «серых» брокеров со всеми вытекающими проблемами и последствиями.

Скрытых и явных (легализованных) «серых» брокеров знают все. Среди них есть потрясающие специалисты в своей области. Они рыщут по рынку, предлагая соблазнительные условия, их рекомендуют и сами таможенники, потому что это и их заработок. Есть «серая» схема — есть хороший доход, а если что, можно убедительно «предупредить» и никто не пойдёт в суд отстаивать свою правду. Однако постоянные корректировки таможенных пошлин и других платежей, контроль и проверки государственными органами как таможи, так и поставок и участников ВЭД свели экономию к минимуму, а риски и финансовые расходы значительно возросли.

У импортёров на первый план всё больше выходит проблема преодоления бюрократии и таможенного администрирования. «Серые» схемы получили подпитку, потому что они реализуются по обоюдному согласию, и проблем в предоставлении документов нет. Правда, риски остаются прежними.

Можно с уверенностью сказать, что в 2011 г. многие компании будут рассматривать окончательный переход на официальные схемы и работу через лицензированных таможенных представителей.

Плюсы этого решения в том, что импортёры перекалывают все таможенные риски на лицензированных таможенных представителей и это значительно облегчает им работу и ведение бизнеса, да и лицензированный брокер не растворится, ведь у него размещён залог 1 млн евро. Но остаются проблемы с ведением ВЭД, валютными проплатами, отчётностью и т.д., с которыми сталкивается импортёр при контакте с другими структурами. На аутсорсинге их легально решает пока лишь относительно небольшое число компаний.

Естественно, предложения на рынке не стоят на месте. Для действующих участников ВЭД и для тех, кто ещё только планирует выходить на Китай, появились новые решения по реализации внешнеторговых сделок от компаний в области сопровождения ВЭД и реализации международных контрактов клиентов.



Порт Шанхая

Перед началом работы в рамках ВЭД необходимо подробно ознакомиться со всеми услугами аутсорсинговой компании, а также уточнить, предоставляются они в комплексе или отдельно.

Среди услуг аутсорсинговых компаний в России:

- поиск товаров, производителей, партнёров для размещения заказа на производстве и проверка их надёжности;
- приобретение оборудования в лизинг;
- организация переговоров, помощь в составлении и заключении контрактов;
- использование собственной экспортно-импортной лицензии в Китае в интересах клиента;
- представление интересов клиента в качестве импортёра-получателя с решением всех сопутствующих задач. Вам достаточно будет заключить с ней агентский договор или прямой договор поставки и оплачивать свой же контракт просто в рублях;
- проведение через себя валютных операций, открытие паспорта сделок и оплата Вашего контракта;
- контроль качества производства товаров и загрузки при его отправлении в Россию;
- пересылка образцов продукции, оформление всех необходимых документов и справок для прохождения российской таможни;
- организация перевозок по территории Китая, затаможивание товара и отправка груза по морю, железной дороге и авиатранспортом;
- кредитование, отсрочки и аккредитивные формы расчётов;
- доставка Вашего товара в Россию, таможенная очистка Вашего груза, доставка по указанному Вами российскому адресу;
- предоставление полного отчета и всех транспортных, таможенных и финансовых документов.

Необходимо помнить, что большинство компаний, позиционирующих себя как профессионалов в области сопровождения ВЭД, на деле предлагают «серые» схемы поставок и таможни, не имеют представительств в Китае и необходимого опыта в «белых» законопослушных поставках.

К сожалению, и сама таможенная служба России только недавно начала приобретать опыт работы с легальными поставками от прямых зарубежных производителей. Поэтому при выборе партнёра нужно обратить внимание на накопленный опыт его работы на рынке, репутацию, предлагаемые способы организации работы, наличие лицензий в России, а также лицензий и представительств в Китае.

С надёжным партнёром Вам не будет страшна никакая проверка. Работать с Китаем просто, если Вы работаете с профессионалами!