



---

620075, г. Екатеринбург, ул. Восточная, 7д. Тел./факс (343) 288-77-85, sof@sofp.ru, www.sofp.ru

**МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ**  
**«Как стать участником ВЭД?»**

г. Екатеринбург

2019 г.

## **Введение.**

Пособие предназначено для субъектов малого и среднего предпринимательства (далее СМСП) которые планируют заниматься внешнеэкономической деятельностью (далее ВЭД).

Основная цель пособия – объяснить СМСП основные принципы ведения ВЭД, и помочь выбрать для себя наиболее обоснованную тактику и стратегию освоения внешнего рынка.

В качестве основного нормативного документа, при подготовке данного методического пособия. Использовался Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. N 164-ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности"

### **Что такое ВЭД?**

Прежде чем выйти на международный рынок, каждый бизнесмен должен понять для себя, чем является внешнеэкономическая деятельность и с чего ее нужно начинать. Многие ошибочно связывают ВЭД с таможенными и транспортными операциями. Однако, это не совсем верно.

ВЭД – это международная торговля товарами или услугами, которые производит предприятие и вывозит за рубеж (экспорт), либо приобретает товары и услуги за рубежом и завозит на территорию нашей страны (импорт).

В учебных пособиях **ВЭД** относится к рыночной сфере, которая **базируется на критериях предпринимательской деятельности, структурной связи с производством и отличается правовой автономностью и экономической, а также юридической независимостью от отраслевой ведомственной опеки.**

Исходным принципом ВЭД предприятий служит коммерческий расчёт на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самокупаемости с учётом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей.

Обозначим основные этапы, которые нужно пройти, чтобы стать участником ВЭД.

### **С чего начать ВЭД?**

Если это не разовая акция, тогда для начала ведения ВЭД необходимо провести маркетинговое исследование.

Не вдаваясь во все сложности и особенности такого исследования, предпринимателю, по крайней мере, нужно выяснить, в какой стране (или странах) производимый им товар востребован, оценить, сколько потенциальных покупателей заинтересованы в приобретении этого товара, много ли конкурентов на рынке этого товара, какие потребительские качества товара ценятся на каждом конкретном рынке и целый ряд других, коммерческих и правовых вопросов.

При импорте товаров, также необходимо изучить особенности завозимого товара, выяснить его потребительские качества, определиться с потребительским рынком, решить правовые вопросы, условия и места хранения, обслуживания товара и т.п.

Маркетинговые исследования для различных товаров можно найти на сайтах Международных центров поддержки малого и среднего предпринимательства, на сайте Федерального Евро-инфо-консультационного центра (ЕИКЦ) и региональных филиалов ЕИКЦ.

Имеется доступная информация о товарах и рынках в различных экономических журналах и периодической печати, на сайте Министерства экономического развития, в торговых представительствах РФ за рубежом. Можно использовать статьи в ИНТЕРНЕТЕ, обзоры рынков, бюллетени товарных бирж и любые другие доступные источники.

СМСП может заказать маркетинговые исследования по своему профилю (по индивидуальному «техническому заданию») в специализированных организациях.

Несомненно, одним из элементов изучения рынка является участие СМСП в международных тематических ярмарках-выставках. Именно на выставках можно увидеть последние достижения в конкретной области, ощутить веяние новых технологий и перспективных направлений, установить личные связи с зарубежными и отечественными партнёрами, показать свои товары и оценить интерес к ним как специалистов, так и пользователей.

Фонды поддержки предпринимательства в регионах (В Свердловской области – Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП) на базе международного центра (или аналогичных структур) проводят семинары или мастер-классы с участием успешных предпринимателей-участников ВЭД или с представителями иностранных компаний. На таких встречах можно узнать об особенностях ведения бизнеса в той или иной стране, о национальных особенностях рынка конкретной страны и уточнить многие правовые и организационные вопросы.

Информация о семинарах размещена на сайте СОФПП

Когда с рынком ситуация прояснится, необходимо определить стратегию выхода на этот рынок. При экспорте, самое простое, заключить контракт с торговой фирмой, которая имеет сеть магазинов в данной стране. Но возможны и другие варианты, например, создать своё торговое представительство, организовать совместное производство с зарубежным партнёром, и т.п.

При импорте, стратегия выхода на рынок значительно упрощается, т.к. предприятие уже знает своих потенциальных потребителей и, как правило, имеет опыт торговли подобными товарами.

Очень важно, на этом, подготовительном этапе, оценить свои возможности по материальным, техническим и экономическим возможностям **собственного** производства. Достаточно ли сырьевых и энергетических ресурсов, имеются ли квалифицированные специалисты, есть ли резервы увеличения производства, хватит ли материальных средств для решения всех задач и т.п.? **Нужно понимать, что ВЭД потребует дополнительных материальных и временных затрат (особенно ощутимых на начальной стадии) и нужно быть готовым понести эти затраты.**

### **С кем сотрудничать?**

Поиск зарубежного партнёра при экспорте - очень важный этап, поскольку от него зависит доходность вашего присутствия на рынке данной страны. Налаживая отношения необходимо по всем доступным источникам установить благонадёжность и законопослушность Вашего будущего партнёра. С соответствующими запросами можно обратиться в центры поддержки ВЭД, в торговые представительства РФ, в консульские отделы МИД за рубежом, можно использовать ресурсы Интернет и средств массовой информации. Если и этот этап пройден успешно, тогда, необходимо приступать к практической реализации ваших планов по ведению ВЭД.

При импорте, поиск зарубежного партнёра тоже ответственный момент, т.к. гарантированная поставка качественного товара в установленные сроки, также влияет на эффективность и доходность Вашего бизнеса.

После выбора партнёра СМСП должен с одной стороны, оформлять международный договор, а с другой стороны, готовить базу для экспорта или импорта товаров, работ или услуг.

### **Ведение ВЭД**

Когда предприниматель выбрал рынок, страну, товар, обосновал (по крайней мере для себя) выгоду или целесообразность предстоящей сделки, нашёл зарубежного партнёра, с которым будет проводить процедуру купли/продажи, начинается этап проведения внешнеэкономической сделки. Для этого, СМСП готовит международный контракт, встаёт на учёт как участник ВЭД, определяется с банком и валютой сделки, перевозчиком товара и, наконец, проводит таможенное оформление товара и его отправку/получение.

Международный договор – важнейший документ для внешнеэкономического сотрудничества. От того, насколько качественно и грамотно проработаны все его разделы, будет зависеть успешность Вашего предприятия. Очень важно определить момент, когда собственность на товар переходит от продавца к покупателю. Не менее важны сроки поставки, график поставки, валюта и процедуры оплаты, вопросы страхования и ответственности сторон, и прочие моменты. Венчает этот процесс подписание контракта.

Готовя международный контракт СМСП должен понимать, что для его исполнения нужно будет провести таможенное оформление товара, открыть валютные счета, доставить товар по назначению, т.е. стать полноценным участником ВЭД.

Для проведения таможенных процедур СМСП должен встать на учет в таможне и получить учетную карту участника внешнеэкономической деятельности (УК ВЭД). Эта процедура требует подготовки довольно внушительного пакета документов. В принципе, она не является обязательной, так как, согласно таможенному законодательству, все лица на равных основаниях имеют право вывозить/завозить товары из страны /в страну. Другими словами, отсутствие УК ВЭД у СМСП не может быть причиной отказа в таможенном оформлении его товаров и транспортных средств. Но, наличие ее (УК ВЭД), значительно облегчает и ускоряет процедуру таможенного оформления, так как учётная карта служит средством идентификации участника ВЭД при его правоотношениях с таможенными органами. В частности, при каждой поставке товара не надо будет предъявлять на таможне полный пакет правоустанавливающих документов. Достаточно карты УК ВЭД и документов, необходимых для таможенного оформления конкретной партии товара.

Чтобы встать на учет и получить УК ВЭД, до начала оформления товаров следует обратиться с заявлением в таможню по месту своей государственной регистрации. Кроме заявления, представляются копии всех учредительных документов, справки из Госкомстата и свидетельства из ГНИ, баланс за последний отчетный период, справки из банка об открытии счетов, справки из отделов валютного контроля, таможенных платежей и правоохранительного блока таможни об отсутствии задолженности.

При подготовке к таможенному оформлению товаров и услуг перед СМСП (практически - участником ВЭД) встаёт вопрос определения страны происхождения товара и кода ТН ВЭД (Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности) отправляемого (или получаемого) товара. Страна происхождения и код ТН ВЭД влияют на размер пошлины и на льготы (преференции). Кроме этого, по коду ТН ВЭД (а иногда и по стране происхождения товара)

устанавливают различного рода ограничения на ввоз или вывоз некоторых категорий товаров в ту или иную страну (нетарифные меры регулирования). По этим двум показателям судят о необходимости предоставлять для таможенного оформления дополнительные сведения в виде сертификатов, лицензий и прочих разрешительных документов.

Определившись с этими двумя показателями (страна и код ТН ВЭД) предприниматель должен понять, нужны ему дополнительные разрешительные документы и сможет ли он их получить (это дополнительные материальные расходы, а, иногда, специальные разрешения, заключения независимых экспертов или надзорных органов требуют и существенных затрат времени на их подготовку).

Некоторые товары совершенно безобидны на обывательский взгляд, но их экспорт или импорт сопряжены с серьёзными трудностями. Например, ввоз (и вывоз) для восстановления бывших в употреблении шин, с формальной точки зрения таможенного законодательства – опаснейший отход, ввоз/вывоз которого требует получения лицензии и массу других согласований. Кроме этого, нужна лицензия на вид деятельности по использованию отходов для самого предпринимателя.

Оформляя международный договор нужно определиться и с доставкой своего товара к покупателю. Заключить договор с фирмой, которая имеет статус международного перевозчика или организовать доставку своими силами – это каждый предприниматель решает сам.

Нужно понимать, что поставка товара по договору – это ответственный шаг, и его невыполнение влечёт за собой (как минимум) материальное наказание. СМСП обязан иметь необходимый резерв готовых товаров или необходимые производственные мощности и запасы сырья, чтобы изготовить товарную партию и отправить её по назначению в установленные сроки.

Когда все документы оформлены, контракт подписан и наступают сроки его исполнения, начинается процедура таможенного оформления и вывоз (ввоз) товаров в адрес покупателя

Таможенное оформление экспорта происходит поэтапно:

- предоставление документов, подтверждающих условия и основания вывоза (ввоза) товаров за пределы (в пределы) таможенной территории страны (договор поставки, дополнительное соглашение, поручение и др.);
  - уплата установленных налогов и сборов;
  - соблюдение законодательных правил экспортером.
- Документы, которые нужны для оформления груза и транспортного средства:
- квитанции об уплате таможенных платежей и услуг таможни;
  - документы на груз (сертификаты качества, заключение ветэксперта, фитосанитарный сертификат, заключение СЭС, служб экологического и радиологического контроля и т. д.);
  - дополнительное соглашение, договор;
  - инвойс;
  - форма СТ – 1 (страна происхождения товара – не надо путать со страной изготовления товара, это принципиально разные вещи);
  - карта учета на таможне;
  - документ о декларировании валюты и ценностей;
  - МДП книжка;
  - накладная или коносамент;
  - водительский паспорт и свидетельство, подтверждающее право на международные перевозки;
  - техпаспорт и договор на декларирование груза, если занимаются оформлением документации брокеры.

После подачи вышеперечисленных документов осуществляется таможенное оформление, составляется декларация (она называется грузовой таможенной декларацией - ГТД). Это документ, имеющий форму заявления, где указаны точные данные о грузе, перевозимом через границу, каким транспортом перевозится и непосредственно о самом транспортном средстве. ГТД подаётся совместно или после предоставления груза и транспорта таможенному органу.

Правила таможенного законодательства предусматривают 15 дней для подачи декларации. Дни считаются с момента предоставления груза.

Пока декларация не принята к таможенному оформлению, с разрешения таможенного органа в нее можно внести дополнения и исправления. Таможенная «очистка» обычно проводится экспортером.

Груз отправлен, иностранный партнёр произвёл его оплату, сделка закрыта. Для СМСП начинается этап возврата НДС, если он был включён в таможенную стоимость. Если СМСП является производителем товара, тогда он имеет право обозначить НДС величиной 0%, но все эти действия необходимо согласовать с Налоговой инспекцией.

СМСП должен осознать, что вопрос бухгалтерского сопровождения внешнеэкономических сделок довольно сложный, ведь он существенно отличается от бухучета операций, которые связаны с деятельностью организации на внутреннем рынке:

-сделка по бухучету внешнеэкономической деятельности оформляется иначе по сравнению с внутренним бухгалтерским учетом;

-НДС, взимаемый при ввозе товаров, является не только налоговым, но и таможенным платежом.

Во избежание доначислений со стороны госорганов необходимо хорошо ориентироваться в налоговом, валютном и таможенном законодательстве. Отчетность по внешнеэкономической деятельности должна быть в полном порядке. Все расчеты и платежи по ВЭД должны быть учтены.

Необходимо заметить, что импортные операции учитываются отдельно от экспортных, так как существуют значительные различия в налогообложении данных операций (в основном по особенностям оплаты и возмещения НДС).

Возврат НДС возможен в течение 180 дней после исполнения внешнеэкономической сделки. Возврат НДС – это подготовка документов, которые подтверждают, что такая сделка свершилась, и оплата по ней произведена в полном объёме. Возврат НДС (или уплата НДС в размере 0%) – одна из льгот для экспортёров, призванная повысить рентабельность и доходность бизнеса.

**Стоит обратить внимание на тот факт, что многие участники ВЭД практически не владеют информацией об административной ответственности в сфере таможенных правоотношений.**

При осуществлении ВЭД любая неточность в заполнении документов, небрежность в подсчёте количества или веса товаров, неисполнение нормативных требований или незнание Федеральных законов приводит к административному наказанию (или штрафу).

**А крупный штраф (таможня иных и не признаёт), который предусмотрен за совершение административного правонарушения в области таможенного регулирования ВЭД, может сильно «ударить по карману» и нанести фирме значительный урон.**

## Заключение

Даже краткий, поверхностный, обзор всех мероприятий, необходимых для начала и проведения ВЭД выглядит очень внушительно и требует определённых знаний и навыков, чтобы его осилить. Поэтому, в настоящее время активно развивается институт таможенных брокеров, которые помогают предприятиям, за умеренную плату, провести подавляющее количество мероприятий для организации и осуществления ВЭД.

Таможенный брокер – это не только грамотный специалист, знающий все процедурные и технические вопросы экспорта/импорта товара (за что ему предприниматель выплачивает гонорар), но и гарантия для СМСП, что при выявлении нарушений таможенного оформления (брокер ошибся или что-то не учёл), штрафные санкции будут предъявлены брокеру, а СМСП материальных затрат не понесёт.

Несомненно, каждый СМСП имеет полное право и возможность провести все мероприятия по экспорту и импорту своих товаров самостоятельно, но любые экономические и правовые издержки, которые могут возникнуть на этом пути, ложатся в полной мере на плечи самого предпринимателя.

Российское законодательство в области ВЭД доступно всем, но при этом, очень подвижно. Отслеживать все изменения в нормативных, а особенно, в ведомственных актах (например, по Федеральной таможенной службе) это постоянный и кропотливый труд квалифицированного специалиста. Компания сама решает, выгодно ей иметь такого специалиста в своём штате или нет.

Консультации по многим вопросам экспортной/импортной деятельности можно получить в Международных центрах поддержки малого и среднего предпринимательства (например, в Международном центре СОФПП). Многие этапы ведения ВЭД глубоко и подробно описаны в специализированной литературе и на сайтах таможен. По целому ряду вопросов ВЭД можно получить консультации в таможенных и налоговых органах.

Если **Вы обоснованно считаете**, что при проведении ВЭД, **действия** таможи или других **должностных лиц, относительно Вас, выходят за рамки правового поля**, наносят существенный ущерб Вашему бизнесу - **у Вас есть право обратиться в транспортную прокуратуру и обжаловать незаконные требования**. Надо сказать, это часто помогает сохранить не только свои финансовые средства, но и доброе имя, а также, избежать аналогичных попыток «давления» в дальнейшем.

Отметим, что в РФ достаточно много компаний, которые профессионально оказывают услуги в области ВЭД. Транспортировка (российские и зарубежные логистические компании), хранение (включая склады временного хранения-СВХ), страхование грузов (включая государственные компании типа «ЭКСПАР»), консультирование по всем вопросам ВЭД (например, в Международном центре СОФПП) - это малая толика тех услуг, которые у них можно заказать.

Тем не менее, самым важным элементом ВЭД является **востребованные потребителями товары или услуги**. Если такой товар (услугу) Вы производите, все прочие трудности преодолимы.

ВЭД – это новые рынки сбыта, это новые стимулы развития, это новые знакомства, впечатления и знания, это статус компании, это финансовые прибыли, это ответственность и дисциплина, это интересная и захватывающая жизнь!