

Весь комплекс
внешнеторговых услуг
для российского бизнеса

оптовые поставки любых товаров из Китая
под нашу ответственность



Пошаговое руководство по ведению ВЭД в Китае

С каждым годом все больше и больше российских компаний становятся участниками ВЭД, в то время как Китай продолжает считаться «фабрикой мира». Поэтому сейчас многие предприниматели и компании стремятся развивать деловые связи с Китаем и активно ищут поставщиков в этой стране.

Однако ВЭД имеет свои особенности, тем более, если речь идет о Китае. Здесь важно учитывать многие аспекты, и это не только цена, значительную роль играют законодательство КНР, особенности бизнеса, собственности, культурные черты, языковые различия и многое другое. Важной частью сделки и главным подготовительным этапом является процедура due diligence (дословный перевод с англ. – «должная осмотрительность»), которая стала неотъемлемой частью ведения бизнеса по всему миру. Тщательная проверка надежности контрагента перед заключением сделки позволяет исключить целый ряд неблагоприятных последствий. Среди наиболее распространенных из них можно выделить: признание иностранного контрагента фиктивным юридическим лицом, несоответствие реальных активов (производственных мощностей, финансов компании) заявленным в рамках переговоров и другие. Кроме того, необходимо уделить достаточно внимания и вопросам логистики, которая обладает целой системой особых терминов, также немаловажно оценить удобство и выгоду различных способов доставки. Здесь же стоит отметить особенности таможенных процедур, столкновение с которыми неизбежно при импорте товаров из Китая.

Чтобы быть предупрежденным о всех подводных камнях, которые могут ждать вас на пути установления отношений с Китаем, предлагаем вам ознакомиться с нашим Руководством, в котором мы постарались осветить все шаги самостоятельной закупки из Китая. Надеемся, данное пошаговое Руководство поможет вам в непростой задаче самостоятельной организации логистики из КНР.

С уважением,

Команда Standard Trade

Оглавление

Шаг 1. Определение условий поставки.....	2
Шаг 2. Заключение международного контракта.....	5
Шаг 3. Перевод денег на фабрику.....	11
Шаг 4. Контроль качества производства	12
Шаг 5. Выбор способа доставки груза.....	13
Шаг 6. Аренда контейнера и букирование места в самолёте.	16
Шаг 7. Локальные, сопутствующие и стивидорные расходы.	17
Шаг 8. Таможенное оформление груза.....	18
Шаг 9. Получение очищенного груза на вашем складе.	22

Шаг 1. Определение условий поставки

Итак, вы нашли поставщика в Китае и хотите привезти груз из КНР самостоятельно. На этом этапе предполагается, что вы произвели проверку поставщика и полностью уверены в его благонадежности. Для перевода средств на фабрику, а также осуществления дальнейшей логистики и прохождения таможенной очистки вам потребуется заключить внешнеторговый контракт с фабрикой, чей товар вы планируете закупать. Как правило, двусторонний международный торговый контракт с Китаем заключается на двух языках, русском и китайском (пример такого договора представлен ниже). Важно, чтобы содержание обоих вариантов договора было полностью идентичным. В противном случае, при возникновении претензий вам будет трудно защитить свои интересы в суде.

Особое внимание в договоре и приложениях уделите пункту «Условия поставки». Условия поставки стандартизированы на международном уровне и называются INCOTERMS (англ. International commerce terms). Текущие условия INCOTERMS 2010 действуют с 1 января 2011 года. В зависимости от того, какое из Условий поставки вы выберете, таким образом будет распределена ответственность между поставщиком и вами как покупателем. Наиболее часто используемые на практике условия поставок это EXW, FOB и CIF.

EXW. Ex Works (указанное место): товар со склада продавца.

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта. Он является подходящим для внутренней торговли, тогда как FCA (Франко перевозчик) обычно используется в международной торговле.

"Ex Works" ("Франко завод") означает, что продавец осуществляет поставку, когда он предоставляет товар в распоряжение покупателя в своих помещениях или в ином согласованном месте (т.е. на предприятии, складе и т.д.). Продавцу необязательно осуществлять погрузку товара на любое транспортное средство, он также не обязан выполнять формальности, необходимые для вывоза, если таковые применяются.

Сторонам настоятельно рекомендуется наиболее четко определить пункт в поименованном месте поставки, а также то, что до этого пункта расходы и риски лежат на продавце. Покупатель несет все-расходы и риски, связанные с принятием товара в согласованном пункте (если таковой указан) в поименованном месте поставки.

EXW возлагает на продавца минимальные обязанности. Данный термин следует использовать с осторожностью, так как:

а) у продавца отсутствует перед покупателем обязанность по погрузке товара, хотя фактически продавец находится в лучшей позиции по выполнению ее. Если продавец фактически осуществляет погрузку товара, он делает это за счет и на риск покупателя. В случаях, когда в отношении погрузки товара продавец находится в лучшей позиции, обычно целесообразно использовать термин FCA (Франко перевозчик), который обязывает продавца осуществлять погрузку на свой риск и за свой счет.

б) покупателю, приобретающему у продавца товар для экспорта на условиях EXW (Франко завод), необходимо учитывать, что продавец обязан лишь оказать покупателю такое содействие, которое может ему для этого потребоваться: продавец не обязан организовывать выполнение таможенных формальностей для вывоза (таможенной очистки для вывоза). Поэтому покупателю не рекомендуется использовать термин EXW (Франко завод), если он непосредственно или косвенно не может обеспечить выполнение таможенных формальностей для вывоза. И в любом случае, термин подразумевает, что покупателю в том или ином виде придется понести локальные расходы, связанные с экспортом товара. Этот факт стоит иметь в виду и на этапе сравнения цен, когда одни производители дают вам цену EXW (Франко завод), которая на пару сотен долларов ниже, чем цена FOB у других.

с) у покупателя имеются ограниченные обязанности по предоставлению продавцу любой информации, касающейся вывоза товара. Однако продавцу может понадобиться такая информация, например, для целей налогообложения или для отчетности предприятия.

По совокупности этих свойств китайские поставщики используют данный термин для маленьких заказов, когда экспортные расходы составляют значительную часть стоимости, а также если сама фабрика недостаточно крупная, чтобы иметь людей, разбирающихся в экспортном оформлении.

FOB. Free On Board (указан порт погрузки): товар погружается на корабль заказчика.

Данный термин подлежит использованию только для морского и внутреннего водного транспорта.

"Free on Board" ("Свободно на борту") означает, что продавец поставяет товар на борт судна, номинированного покупателем в поименованном порту отгрузки, или обеспечивает предоставление поставленного таким образом товара. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна, и с этого момента покупатель несет все расходы.

Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо обеспечить предоставление поставленного таким образом товара для отгрузки. Указание на обязанность по "предоставлению" учитывает многочисленные продажи по цепочке, которые применяются часто в торговле сырьевыми товарами.

FOB может быть неподходящим, когда товар передается перевозчику до его размещения на борту судна, например товар в контейнерах, что типично для

поставки на терминал. В таких ситуациях целесообразно использование термина FCA.

FOB требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

Следует отметить, что многие китайцы используют термин FOB без раздумий для всех терминов группы (FCA, FAS, FOB). За этим необходимо следить, и ещё на этапе поставки проговорить с поставщиком, что будет включено в его стоимость, и прописать в контракте корректное название, чтобы не возникло проблем и задержек при прохождении как импортного, так и экспортного таможенного контроля. Аналогичная ситуация существует и с разбираемым далее термином CIF, которым продавцы могут заменять другие менее популярные термины группы (CPT, CIP, CFR).

CIF. Cost, Insurance and Freight (указан порт назначения): товар страхуется и доставляется до порта заказчика (без выгрузки).

"Cost, Insurance and Freight" ("Стоимость, страхование и фрахт") означает, что продавец поставляет товар на борт судна или предоставляет поставленный таким образом товар. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна. Продавец обязан заключить договор и оплачивать все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара до поименованного порта назначения.

Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки. Покупателю следует учесть, что согласно CIF продавец обязан обеспечить страхование только с минимальным покрытием. При желании покупателя иметь больше защиты путем страхования, ему необходимо либо ясно согласовать это с продавцом, либо осуществить за свой счет дополнительное страхование.

При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику определенным в избранном термине способом, однако не тогда, когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. В то время как в договоре всегда определяется порт назначения, может не указываться порт отгрузки, когда риск переходит на покупателя. Если порт отгрузки представляет особый интерес для покупателя, сторонам рекомендуется наиболее четко определить его в договоре.

Сторонам также рекомендуется по возможности более точно определить пункт в согласованном порту назначения, поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном пункте в порту назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо обеспечить предоставление поставленного таким образом товара в месте назначения. Кроме того, продавец обязан либо заключить договор перевозки, либо обеспечить такой договор. Указание на обязанность по "предоставлению" учитывает многочисленные продажи по цепочке, которые применяются часто в торговле сырьевыми товарами.

CIF может быть неподходящим, когда товар передается перевозчику до его размещения на борту судна, например, товар в контейнерах что типично для поставки на терминал. В таких ситуациях целесообразно использование термина FAS.

CIF требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

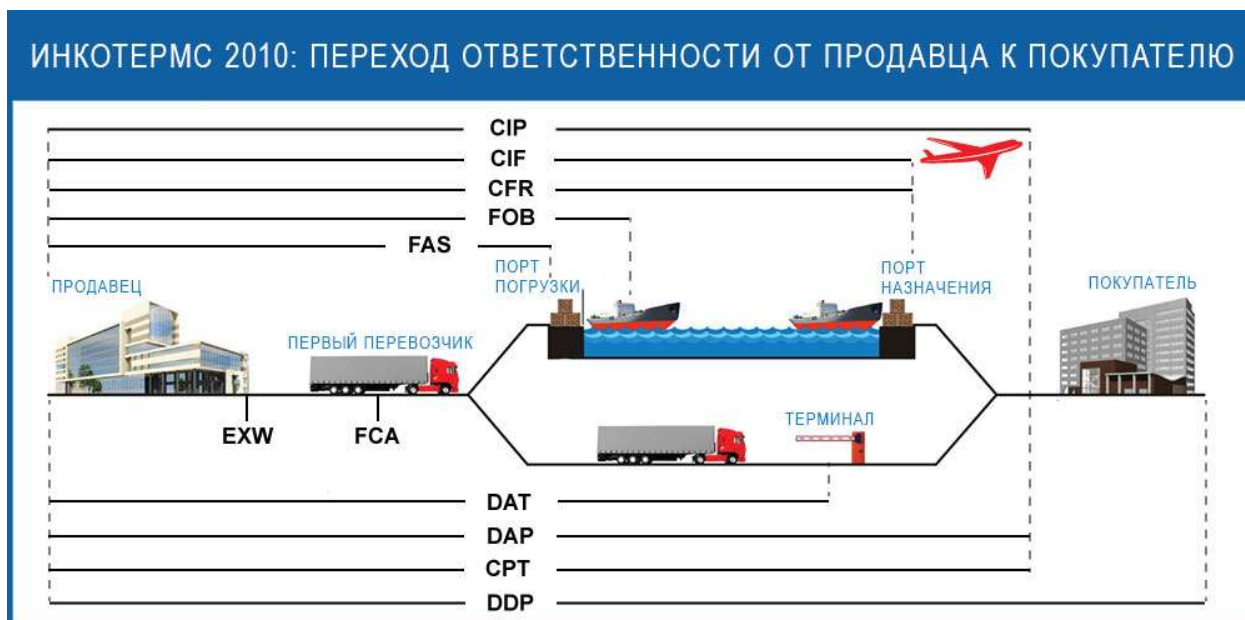


Рисунок: «Инкотермс 2010: переход ответственности от продавца к покупателю»

Важно знать: условия поставки прописываются напрямую в контракте, поэтому их изменение по ходу сделки обязательно влечёт за собой заключение дополнительных соглашений к контракту.

Шаг 2. Заключение международного контракта

Вам следует тщательно подготовить договор поставки, огорожив себя тем самым от возможных проблем и рисков, с которыми вы можете столкнуться во время работы с китайским партнёром-производителем.

Хороший договор поставки должен включать в себя комплекс требований и обязательств с каждой стороны, а также возможные права при нарушении договора одной из сторон.

Ниже список типичных ошибок при заключении контрактов с китайскими производителями:

1. Контракт составлен не на китайском языке. Единственный язык официального делопроизводства в КНР – китайский, следовательно, документы составленные на других языках не будут иметь юридической силы при обращении в суд. Однако китайские партнеры обычно не настаивают на его использовании и согласны составлять контракт на английском и русском языках. Это говорит о том, что китайская сторона не будет регистрировать контракт в государственных контролирующих органах. В результате оформлять экспортный товар на китайской таможне китайцы будут на основании собственных документов, составленных на китайском языке, и российский партнер может о них даже не знать, пока не наступит прецедент обращения в суд. Чтобы этого избежать, контракты нужно составлять только на русском и китайском языках (государственных языках России и Китая).



4 КАЧЕСТВО ТОВАРА

4.1 Качество проданного в рамках настоящего Контракта товара должно соответствовать установленным государственным стандартам, а также техническим условиям изготовителя.

5 УПАКОВКА И МАРКИРОВКА

5.1 Упаковка, в которой отгружается товар, должна соответствовать установленным стандартам и обеспечивать при условии надлежащего обращения с грузом сохранность товара во время транспортировки.

5.2 На каждую упаковку должна быть нанесена маркировка, содержащая информацию о наименовании и количестве товара.

6 УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

6.1 Покупатель обязуется оплатить полученный товар в течение 180 дней с момента выпуска товара в свободное обращение на территории РФ.

6.2 Оплата товаров производится в долларах США или евро (по курсу ЦБ РФ на день оплаты) путем перечисления средств на банковский счет Продавца.

4 QUALITY OF GOODS

4.1 Quality of the goods sold under the Contract should meet the requirements of State standards and the technical conditions of the manufacturer.

5 PACKAGING AND MARKING

5.1 The packaging, in which the goods are shipped, should meet the requirements of standards and should provide the safety of the goods during transportation under condition of the appropriate handling.

5.2 Each packaging should be marked. The label should contain names and quantity of the goods.

6 PAYMENT TERMS

6.1 The Buyer is obliged to pay for the goods within 180 days starting from the date of goods' customs clearance on the territory of Russian Federation.

6.2 The payment shall be done in U.S. dollars or euro (upon the currency rate of Central Bank of Russian Federation at the date of



Контракт № _____ КНР _____ 2011г.	销售合同 No. _____ 中国 _____ 2011
<p>_____, Китайская Народная Республика, в лице директора _____, действующего на основании Устава, именуемый в дальнейшем «Продавец», с одной стороны и _____, Россия, в лице генерального директора _____, действующего на основании Устава, именуемый в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:</p> <p>1. Предмет Контракта Продавец продает, а Покупатель покупает на условиях ДАФ Маньчжоули КНР, _____ и _____, именуемое в дальнейшем «Товар», количество, перечень которых будут уточняться в Инвойсах, отгрузочных спецификациях на каждую поставку Товара отдельно.</p> <p>2. Цены и стоимость Контракта 2.1 Цена каждой товарной позиции будет указана в Инвойсе на каждую партию поставки. 2.2 Общая сумма настоящего Контракта составляет _____ (\$) долларов США. 2.3 В рамках действия настоящего Контракта будет произведено несколько партий поставок. 2.4 Грузоотправитель оформляет таможенные и другие формальности на территории Китая, по каждой партии поставки отдельно.</p> <p>3. Дата поставки 3.1 Датой поставки считается дата отгрузки Товара из Маньчжоули КНР.</p>	<p>以_____为代表的_____公司,以下简称“售方”,作为合同一方;以总经理_____为代表的_____公司,以下简称“购方”,双方经友好协商,特制定本合同,具体内容如下:</p> <p>1. 合同内容 售方按照 DAF 满洲里价格售予购方_____,以下简称“商品”。发票内容包括商品数量,产品明细等,分别附在每批货物中。</p> <p>2. 合同价值 2.1 每个商品的价格标注在每次发货的发票中。 2.2 本合同价值总金额为_____ (____元整) 美元。 2.3 本合同中所有商品将分为若干批次交付购方。 2.4 发货人负责办理每一批次商品在中国境内的运输及海关所需文件。</p> <p>3. 供货期限 3.1 供货期限自商品运出中国满洲里口岸日期起计算。</p> <p>4. 商品质量 商品的质量必须符合俄罗斯标准。</p> <p>5. 商品交付及验收 5.1 商品应按照收货方要求,在运单中标注数量及重量等。 5.2 售方需提供以下文件: • 提单 • 发货明细单 • 发票</p> <p>6. 支付条款 商品货款需以预付款形式以美元支付。在商品发出之日起 90 日内,经双方确定支付货款。 购方根据本合同规定形式支付合同金额,或按照售方提出的其他书面要求支付合同金额。</p> <p>7. 双方责任 所有争议与分歧,应根据被告所在地之规定解决。</p> <p>8. 不可抗力情况</p>

Рисунок «Примеры международных договоров»

2. Англоязычные наименования китайских компаний не соответствуют зарегистрированным китайским названиям. Английское наименование китайской компании – это, по сути, её псевдоним, который используется банками в международных расчётах. Поэтому, если в контрактах упоминаются только английские аналоги наименований китайских компаний и русские транскрипции названий, это равноценно заключению сделки с компанией, официально не зарегистрированной. Это грозит тем, что при возникновении спора, китайские суды не будут рассматривать Ваш иск, так как в документах не указаны зарегистрированные названия компаний. Чтобы проверить регистрацию фирмы, рекомендуется потребовать от партнера свидетельство о регистрации предприятия – юридического лица.

3. Контракт подписан лицом, не имеющим права подписи. Подписывать внешнеторговый контракт без доверенности вправе только юридический (законный) представитель компании. Им не всегда может быть Генеральный Директор фирмы, и тем более им не может быть заместитель директора. Юридический представитель должен быть указан в том же свидетельстве о регистрации предприятия – юридического лица. Если же подписывать договор с китайской стороны будет другой сотрудник, то к контракту должна быть приложена доверенность.

4. Печать, поставленная на контракте, не зарегистрирована. Китайская компания имеет, как правило, одну главную печать, которая строго контролируется, и дополнительные печати, в том числе печать для контрактов. Изготовив их, китайские компании часто «забывают» внести изменения в регистрационные документы или другим способом утвердить их легальный статус. Проверить, зарегистрирована ли печать, Вы можете, потребовав справку государственного управления торгово-промышленной администрации правительства по месту регистрации китайской компании. Получить такую справку достаточно легко, а подделывать ее опасно для китайского партнера.



Рисунок «Китайская официальная печать»

5. На контракте нет номера. Китайцы используют собственную нумерацию внешнеторговых контрактов. Номер может включать код провинции, города, наименования компании, номер регистрации юридического лица. Отсутствие номера – свидетельство того, что контракт не предполагается регистрировать в таможенных органах КНР, а значит, его можно считать недействительным.

6. Нарушения при оформлении сопроводительных документов. Нередко китайцы используют документы внутреннего пользования вместо соответствующих экспортных аналогов. В частности, речь идет о сертификате страны происхождения товара и сертификатах соответствия. В КНР есть орган государственной инспекции по контролю качества экспортных товаров, выдающей экспортные сертификаты. Китайским производителям такой контроль продукции не нужен, и они под предлогом уменьшения затрат иностранного покупателя стараются о нем не вспоминать. Однако, обращаясь в экспортную инспекцию, Вы за разумные деньги получаете от китайских государственных органов гарантию качества товара. Тем же, кто хочет сэкономить, стоит помнить, что скупой платит дважды.



Ниже приведены пункты, которые обязательно должны быть включены в договор поставки с китайским производителем.

1. Перед заключением договора ещё раз убедитесь, что вы заключаете договор с надёжной компанией.

Вы должны заключить договор с компанией, которая имеет достаточно финансовых средств. Если пренебречь данным пунктом, то в ситуации поставленного дефектного товара, данный вопрос придется решать только через суд. Если компания-производитель зарегистрирована в Гонконге, Тайване или в Сингапуре, то вам следует сделать юридическую оценку, чтобы убедиться, что ваш партнёр не мошенник, который обладает малым количеством или вообще не обладает какими-либо активами.

2. Включить детализированную смету по материалам и ценообразованию.

Смета по материалам показывает какое количество и какого именно материала требуется, чтобы производить продукт, который вы покупаете у данного производителя. Эта смета является частью договора поставки, которая поможет вам в будущем решить возможные проблемы с поставкой некачественного товара.

Как только вы выбрали цену за единицу понравившегося вам товара у производителя, вам необходимо запросить подробный расчёт стоимости единицы товара, который будет приложен к вашему договору поставки. Это оградит вас от повышения цен на продукцию в связи с ростом инфляции или стоимости рабочей силы через несколько месяцев после заключения договора и просить скорректировать цены заново.

Если вы хотите иметь фиксированную цену на ближайшие два года, скидки с объема покупаемой продукции или конкретный план сокращения расходов, или вы хотите закрепить стоимость конкретной модели на основе спецификации или какой-то особенный механизм регулирования цены, то не забудьте включить данное приложение в договор.

3. Сформулировать требования к качеству продукции и гарантии

Обязательным пунктом, который необходимо включить в договор поставки является спецификация о том, что включают в себя продукт и упаковка, а также пункты для определения контроля качества.

Учитывая расстояние между Китаем и пунктом назначения доставки, контроль качества должен происходить как до отправки товара, так и после его получения. Подумайте о том, что проверка полученного товара будет происходить в сравнении каждой единицы с подтвержденным образцом. Если товар не отвечает вашим требованиям, то вам придется связываться с поставщиками для возврата или возмещения полученного ущерба. Это намного проще сделать если у вас есть письменное руководство, где все пункты контроля качества продукции уже прописаны. Гарантийный срок, как правило, измеряется с даты отгрузки, так как для поставщика сложно понять дату продажи товара у покупателя.

4. Необходимо указать в соглашении информацию о правах собственности на пресс-формы и оборудование.

Китайские компании-производители отлично понимают, что без пресс-формы и оборудования вы или другая китайская компания-производитель не сможете произвести товар. Поэтому они могут потребовать с вас денежный штраф/выкуп за них. Чтобы предостеречь себя от этого вам следует указать в договоре поставки, что у вас есть своя пресс-форма и оборудование на данном заводе у данного поставщика, на котором будут производиться изделия, и которые вы покупаете за собственные деньги. Если в связи с какой-то ситуацией вам потребуется забрать пресс-формы и оборудование, то вам следует указать поставщику на договор, где данные пункты чётко прописаны. Также в договоре следует указать о возмещении поставщиком ущерба покупателю в случае, если тот возвращает оборудование или пресс-форму не надлежащего качества или возвращает её не в оговоренный срок, т.е. с опозданием.



Рисунок «Пресс-формы»

5. Защита интеллектуальной собственности

Вам следует зарегистрировать патенты, товарные знаки и авторские права на ваших основных рынках и в Китае. Такая регистрация может предотвратить экспорт контрафактных товаров из Китая, и предотвратит ситуацию, в которой ваш конкурент регистрирует вашу продукцию как свою собственную.

Если ваш товар является ноу-хау и обладает коммерческой тайной, которая не может быть защищена формальными правами регистрации, то ваша компания-производитель должна согласиться в договоре поставки с тем, что именно вы владеете правами интеллектуальной собственности на это ноу-хау, и поставщик обязан сохранять коммерческую тайну, в том числе относительно новой продукции, которая разрабатывается на китайском заводе по вашему договору поставки. Обратите внимание на то, чтобы данный поставщик не производил продукцию также для ваших конкурентов, т.к. утечка информации может дорого вам стоить.

Поэтому, указание в договоре пункта о нанесении ущерба, вызванного утечкой информации, будет вам также очень полезным.



Шаг 3. Перевод денег на фабрику

Перед заключением договора убедитесь, что ваша компания может осуществлять международные денежные переводы. Для этого вашему юридическому лицу необходимо:

- Быть участником ВЭД,
- Иметь открытые паспорта сделки при сумме контракта от 3-м млн в рублевом эквиваленте
- Иметь валютный счет.

Будьте осторожны! Если поставщик настаивает на том, чтобы вы перевели авансовый платеж до заключения договора с помощью сторонних платежных систем (например, Western Union или PayPal), то скорее всего, вы имеете дело с мошенником. Важно помнить, что единственный законный способ оплаты товара на фабрику с последующим ввозом его на территорию РФ – это банковский перевод на основе заключенного с фабрикой договора с приложениями.

При оформлении официальной заявки на перевод денег в Китай учитывайте, что китайская сторона получит перевод только через 1-3 рабочих дня. Также стоит иметь в виду, что в связи с экономическими санкциями, некоторые китайские банки с подозрением относятся к платежам из России. В связи с этим они могут замораживать деньги на срок до 1 недели для проверки происхождения средств. При сумме сделки более 3 млн. рублей банки обязаны ставить международный контракт на учет.

Шаг 4. Контроль качества производства

Итак, вы выбрали условия поставки, заключили договор с фабрикой и оплатили депозит для производства продукции. Однако фабрика может не соблюсти сроки поставки, отказаться отгружать товар или просто произвести не соответствующий техническому заданию, обозначенному в приложении, товар. Как поступать в данном случае?

Во избежание ситуации, когда качество готовой партии товара будет отличаться в худшую сторону от того, что вы утверждали на этапе согласования образца, рекомендуем проводить Quality Checking Control – проверку качества изделий во время производства и по его окончанию. Будучи предупрежденными о проведении данного контроля, производитель не будет намеренно занижать качество продукции, и вы останетесь удовлетворены её итоговыми характеристиками. Для проведения данной процедуры вы можете отправить на фабрику представителя своей компании, снабдив его подробным техническим заданием по спецификации продукции. Плюсом будет его знание китайского языка, что облегчит взаимодействие с представителями фабрики. Либо вы можете



обратиться к представителям местных компаний, оказывающих подобные услуги. Однако, необходимо помнить об опасности того, что данные компании иногда могут быть в сговоре с руководством фабрик, из-за чего результаты проверок могут быть не вполне объективными.

Лучший способ разрешить спор по договору поставки с китайским поставщиком зависит от предмета спора. Если в процессе проверки качества выяснилось, что товар не удовлетворяет техническим характеристикам, заявленным в ТЗ, или сама фабрика срывает сроки поставки, вы можете попробовать решить этот вопрос с ним напрямую.

Если это окажется невозможным или не принесёт должного результата, то вы можете обратиться за денежной компенсацией в юрисдикцию за пределами Китая, подчиняющуюся законам России. И это может стать лучшим вариантом, поскольку Китай является страной, подписавшей Российскую конвенцию об иностранных арбитражных решениях, и они являются признаваемыми и исполняемыми в Китае.

С другой стороны, если вы находитесь в ситуации, когда денежная компенсация не решит проблему, вы можете разрешить спор через суд в китайском суде. Например, если китайский поставщик производит и продает вашу продукцию без вашего ведома напрямую потребителям или конкурентам в нарушении подписанного вами соглашения, или, если поставщик отказывается возвращать пресс-форму и оборудование, и вы хотели бы чтобы вышел судебный запрет о приостановке производства поставщика в связи с нарушением договора поставки. В этих обстоятельствах, жалоба, поданная в международный арбитражный суд может быть рассмотрена в вашу пользу. Таким образом, вы должны попытаться предвидеть наиболее вероятные причины спора по договору поставки и определить, какие способы разрешения споров станут наилучшим для вас.

Шаг 5. Выбор способа доставки груза.

Итак, ваша партия товара готова и прошла проверку качества, теперь необходимо подобрать оптимальный маршрут доставки вашего товара с учётом имеющихся условий (сроков, бюджета на доставку, объема и специфики товаров, пункта таможенного оформления).



Имеется множество путей и способов перевозки. Рассмотрим сначала сухопутные пути.



Доставка грузов из Китая по железной дороге достаточно востребованный способ грузоперевозки. Маршрут пролегает следующим образом: груз от фабрики (завода) поступает на север КНР, потом следует по Харбинской железной дороге, проходит через пограничные переходы Манчжурия-Забайкальск, Суэйфэнхэ-Уссурийск, Камышовая-Хунчунь и другие до территории России. Далее идёт по Транссибирской магистрали по российской территории до пункта назначения.

Другой маршрут железнодорожной перевозки проходит через переход Достык-Алашанькоу, и далее через Казахстан в европейскую часть России (или далее, на запад, транзитом). Весь путь, от места отправления до места назначения в европейской части РФ, занимает больше недели.

Имеются ряд недостатков и трудностей при перевозке железнодорожным транспортом по вышеуказанным маршрутам. Первое, это то, что в Китае железнодорожная инфраструктура не так повсеместна, как в России, не во всех городах имеются станции и железнодорожные пути. Таким образом, возникает необходимость в дополнительных услугах по доставке груза от пункта отправки (фабрики) до ближайшей железнодорожной станции. Соответственно, имеется риск повреждения товара при перегрузке из авто в вагоны. Другим отрицательным фактором является разница в ширине колеи железных дорог на территории КНР и РФ, что ведет к дополнительным сложностям. Таким образом, доставка жд транспортом от Китая до пункта назначения в РФ применима не для всех категорий товаров. Обычно, данный вид транспортировки используется при перевозке цемента, металлопроката, труб на строительные объекты и промышленные объекты, где важно соблюдение сроков.

Другой вид доставки из Китая, можно сказать наименее востребованный – это доставка автотранспортом. Нужно сказать, что в автотранспортную инфраструктуру Китая в последнее время вливаются крупные инвестиции и как результат, дороги и трассы в Китае очень развиты и имеют большую скорость движения. Однако, такое вряд ли можно сказать про наши дороги на дальнем Востоке. Поэтому данный вид грузоперевозки экономически не выгоден и используется только для доставки грузов в города, находящиеся недалеко от границы или труднодоступные для жд транспорта. Чаще всего, товар везётся автотранспортом из Китая через пограничные города Суйфэнхэ, Дунин, Хунчунь, далее на российские таможенные терминалы и уже после таможенной очистки перегружается в вагоны и следует железной дороге Транссиба.



Также, очень востребованный тип перевозки – грузоперевозка морем. Востребованность ее обусловлена различными факторами: большое количество фабрик и заводов в Китае находятся в портовых городах; морская перевозка в контейнерах достаточно безопасная в плане сохранности груза; морская перевозка достаточно экономична, хоть и наиболее долгая по срокам. В Китае расположено более 300 международных морских портов. Основные: Шанхай, Шеньжень, Гонконг, Сямынь, Нинбо, Циндао, Янтьянь и многие другие. Основные порты назначения при перевозке грузов в РФ это: дальневосточные порты (порт Восточный, Владивостокский морской порт Находкинский порт); Балтийские порты (ОАО «Петролеспорт», Санкт Петербург, «Первый контейнерный терминал», «Порт Приморск» и другие), Новороссийский порт. Кроме того, часто используются порты Котка (Финляндия) и порты Балтии (Рига, Таллин). Из портов контейнера вывозятся по железной дороге или автотранспортом до пунктов назначения. Таможенная очистка может происходить как в портах (Санкт-Петербурге, Новороссийске, на дальнем Востоке), так и на сухопутных терминалах в пунктах назначения. В случае оформления на складах в пунктах назначения, в порту оформляется внутри таможенный транзит (ВТТ), и далее контейнер доставляется до места назначения для дальнейшей таможенной очистки на терминале в пункте назначения.

Что касается сроков доставки морем, ориентировочный срок доставки контейнера из порта Китая до Дальневосточных портов – 7-10 дней (в зависимости от портов отгрузки и контейнерных линий), далее чаще всего таможенное оформление занимает от 2 до 7 дней, далее контейнер идет по железной дороге по РФ от недели до 25 дня. Итого, например, от Шанхая до Москвы с таможенным оформлением в порту Восточном, срок доставки от 35 до 45 дней.

Тогда как до Москвы через Санкт-Петербург срок доставки может достигать до 55 дней, то есть морем от порта Шанхай до Санкт-Петербурга контейнер плывет 35 дней, далее таможенное оформление занимает до 7 дней, и доставка на автоплатформе 3-4 дня с учетом согласований по вывозу из порта.



Наиболее дорогой, но наиболее быстрый способ доставки – авиаперевозки. Данный вид перевозки позволяет сэкономить время на доставку в разы. Если у Вас срочный груз, и вы проходите по бюджету на грузоперевозку, то можете воспользоваться авиаперевозкой из Китая в Россию. В Китае наряду с портами находится большое количество как внутренних, так и международных аэропортов. Наиболее крупные международные аэропорты, это аэропорт в Пекине (Beijing Capital International airport), аэропорт Пудон в Шанхае (Shanghai Pudong International Airport), Байюнь в Гуанчжоу (Guangzhou Baiyun International Airport), в Гонконге (Hong Kong International Airport), Фэнхуан в Санье (Sanya Fenghuang International Airport).

Авиадоставка осуществляется в различные международные аэропорты в России. В Москве - это аэропорта Шереметьево и Домодедово, где базируются таможенные грузовые терминалы, в которых товар проходит таможенную очистку. Также, часто транспортные компании предлагают воспользоваться авиадоставкой через аэропорты в Финляндии, Германии, Латвии и других странах, где находятся их консолидационные склады. В данных случаях, товар прилетает, например, в аэропорт Вантаа (Финляндия), далее забирается и везется автотранспортом до пункта назначения в РФ для таможенной очистки на автотерминалах. Данный способ применяется, в основном, при таможенном оформлении и перевозке на контракт транспортной компании, т.е. по так называемой серой схеме. Таким образом, получается дешевле, чем напрямую в Москву, именно из-за оптимизации таможенных платежей. Правда, сроки тут затягиваются на 1-2 недели.

Таким образом, любая перевозка может представлять собой комбинированные виды транспортировки (в зависимости от различных условий поставки товара и сроков). В данный момент в сфере грузоперевозок огромная конкуренция, но вместе с тем и огромный выбор транспортных компаний, которые готовы помочь вам привезти ваш груз. При выборе транспортной компании вы должны руководствоваться специализацией компании и основными направлениями деятельности.

Шаг 6. Аренда контейнера и бронирование места в самолёте.

Предположим, что вы уже выбрали наиболее оптимальный для вас способ доставки вашего груза. Что делать дальше? Следующим шагом необходимо

арендовать контейнер (в случае доставки морем или жд) или место на самолёте (в случае авиадоставки) под этот груз.

Разберём сначала ситуацию с контейнером. Количество компаний, непосредственно владеющих контейнерами (контейнерных операторов), сравнительно немного, ещё меньше тех, которые действуют на международной арене, а не внутри страны. Это такие компании как MAERSK, FESCO, COSCO, Naraag Lloyd и другие. Именно они дают другим компаниям свои контейнеры в аренду. У каждого контейнерного оператора свои условия сотрудничества, о которых нужно выяснять заранее. Так, в более крупных компаниях существует обязательный депозит, который необходимо держать на счете для возможности арендовать контейнер, другие идут на сотрудничество только при условии ежемесячной аренды определённого числа контейнеров. И естественно при таких масштабах ни один контейнерный оператор не позволяет арендовать только часть контейнера. Подобные условия безусловно затрудняют или, как минимум, делают дороже аренду контейнера для некрупных компаний, объёмы поставок которых сравнительно невелики.

В случае с авиадоставкой ситуация в некотором смысле упрощается – так как самолёт перевозит грузы без использования контейнера, в нём бронируется место под конкретный груз с заданными габаритами. В данном случае вам нужно будет просто получить доступ к системе бронирования в определённом аэропорту, подать заявку с габаритами и весом груза и ждать подтверждения. Следует иметь в виду 2 вида авиаперевозок – пассажирскими и грузовыми самолётами. Второй способ подразумевает перевозку специализированными воздушными судами с большой грузоподъёмностью, его недостаток в том, что грузовые самолёты летают сравнительно редко. Первый способ подразумевает, что обычные пассажирские лайнеры берут к себе на борт частные грузы, чтобы до конца забить грузовой отсек. Плюсом такого способа являются частые вылеты, минусом – то, что окончательное принятие груза на борт подтверждает только пилот за час до вылета, когда становится известен объём и вес пассажирского груза в багажном отсеке.

Шаг 7. Локальные, сопутствующие и стивидорные расходы.

После того как был арендован контейнер или забронировано место на самолёте нужно позаботиться о том, чтобы товар был погружен. Именно в этот момент мы и вспоминаем об условиях поставки и о том, кто должен совершать погрузку на борт – вы или продавец. Если ответственность лежит на вас, обязательно ознакомьтесь с правилами международных грузоперевозок и требованиями, предъявляемыми данным конкретным перевозчиком. Так, одним из основных правил является то, что груз должен быть запаллен, обязательно обсудите этот вопрос с поставщиком – некоторые производители не используют паллеты при перевозке своего товара внутри Китая, а при отгрузке по месту назначения оставляют вопрос паллетирования покупателю. Помните: без постановки на паллеты груз запрещён к международной перевозке! В случае необходимости, можно использовать обрешётку, для дополнительной сохранности товара. Также, на упаковку груза должна быть нанесена соответствующая маркировка, такая как «не переворачивать», «хрупкий груз» и т.д. Всё, что было перечислено выше, относится к локальным расходам. Сопутствующими являются расходы на оформление экспортной декларации – в случае, если производитель некрупный или заказ был

сделан на сравнительно небольшую сумму, китайские фирмы стремятся возложить оформление экспорта на покупателя, не включая его в стоимость товара.

Наконец, последними идут стивидорные расходы – это расходы, связанные с погрузо-разгрузочными работами. К ним относятся расходы по погрузке/выгрузке, по укладке, обмеру, счету груза и т.п. В стивидорные расходы входит также причальный сбор. Их нужно оплатить на каждом СВХ, через который будет проходить груз – в порте (ж/д станции, аэропорте) отправки, в месте таможенного оформления, в месте прибытия. Для этого с вам понадобится заключить договор с компанией, обслуживающей тот или иной СВХ и оперативно оплатить выставленный ими счёт – в противном случае они не выпустят груз.

Шаг 8. Таможенное оформление груза.



Декларирование и растаможка грузов из Китая состоит из нескольких основных формальностей:

- **Регистрация.** Любая компания, осуществляющая растаможку груза из Китая, первым делом обязана пройти таможенную регистрацию участника внешнеэкономической деятельности.
- **Предъявление таможенным органам пакета товаросопроводительных документов.** При растаможке грузов из Китая потребуются следующие документы: внешнеторговый договор купли-продажи, счет-фактура и прочие документы, подтверждающие валютную стоимость товара, спецификации на товар, товарно-транспортные документы (товарно-транспортные накладные, коносамент и т.п.), лицензии и разрешения государственных органов на ввоз определенных видов товаров, а также сертификаты качества на ввозимую продукцию.
- **Расчет и уплата таможенной пошлины на ввозимый груз и прочих таможенных сборов.** В целом растаможка грузов из Китая считается наиболее сложной процедурой в процессе импорта товаров из этой страны. Чтобы растаможка грузов из Китая прошла успешно и без задержек необходимо правильно оформить огромное количество различных документов. Даже самая незначительная ошибка может привести к отказу в таможенной очистке товара со стороны таможенных органов, а, возможно, и к крупным штрафным санкциям. Да и простая задержка, связанная с исправлением какой-либо ошибки,

фактически, превращается в финансовые потери. Ведь каждый день нахождения грузов на таможенной границе требует затрат по их содержанию и хранению.

Этапы таможенного оформления

В качестве ключевых этапов таможенного оформления можно выделить:

- **Регистрация и выпуск деклараций на товары.** Очень важно, чтобы предоставленный комплект документов и сведений для подачи декларации на товары был полным и достоверным. Предоставление ложных сведений влечет за собой административную ответственность и наложение штрафов, а иногда – изъятие товара.
- **Проверка кода ТН ВЭД и соблюдение правил нетарифного регулирования.** Классификация товаров применяется для осуществления мер таможенно-тарифного (исчисление таможенных пошлин, налогов и сборов) и нетарифного регулирования внешнеторговой и иных видов внешнеэкономической деятельности, а также соблюдения налогового законодательства (в случаях сокращения ставки НДС). При выявлении неверной классификации товаров таможенный орган самостоятельно осуществляет их классификацию.
- **Проверка правильности заявленной таможенной стоимости.** Часто владельцами товаров движет желание снизить таможенные платежи, и они заявляют заниженную стоимость товара в таможенной декларации. Таможенные органы вправе потребовать документы, подтверждающие таможенную стоимость и ценообразование товара, а также проверить их достоверность путем запроса в контролирующие органы страны-экспортера. Поэтому эта уловка может быть раскрыта, что повлечет за собой серьезные неприятности.
- **Таможенные платежи.** Обязанность по уплате ввозных таможенных пошлин и налогов возникает у владельца в момент пересечения товарами таможенной границы Таможенного союза. Основанием выпуска товаров является соблюдение всех мер нетарифного регулирования и уплата таможенных пошлин и налогов.
- **Валютный контроль** заключается в соблюдении сроков перечисления валютной выручки на счета уполномоченных банков, подписавших паспорта сделки по соответствующим внешнеторговым контрактам. Проводится с целью: проверки перечисления денежных средств за рубеж, возврата в РФ денежных средств, уплаченных нерезидентами за неввезенный товар.

Список необходимых документов

Для таможенного оформления товара необходимо предъявить следующие документы:

- Внешнеторговый договор, соглашение на поставку и др.
- Товарно-транспортные документы (накладные, коносамент, книжка МДП).
- Документы, на основании которых был заявлен классификационный код товара.
- Документы, подтверждающие уплату таможенных платежей.
- Рублевые или валютные платежные поручения.

- Для валютного контроля и определения таможенной стоимости товара – паспорт сделки, а также документы, подтверждающие заявленную таможенную стоимость товаров.
- Документы, подтверждающие соблюдение запретов, ограничений и мер нетарифного регулирования (лицензии на импорт-экспорт товаров, сертификаты безопасности, гигиенические сертификаты, ветеринарные или фитосанитарные свидетельства, сертификаты соответствия и т.д.). (см. рис. «Пример сертификата соответствия»)

- Доверенность на лицо, которое представляет организацию в таможенных органах.

- Данные о компании (пакет уставных документов, свидетельство из налоговой инспекции о постановке на учет, свидетельство о внесении в Единый государственный реестр, выписка (коды статистики), банковская справка о наличии расчетного счета).

В случае импорта также необходимы:

- Экспортная декларация. (см. Рис. «Пример таможенной декларации 1, 2»)
- При наличии – сертификат формы «А», «СТ-1».
- Прайс-лист, предоставляемый отправителем.

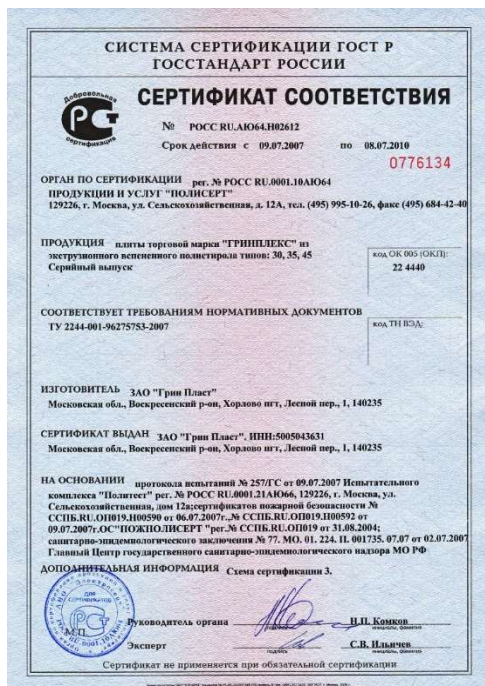


Рисунок «Пример сертификата соответствия»

Сроки таможенного оформления

Согласно действующим нормам законодательства, таможенное оформление товаров должно быть завершено таможенным органом не позднее одного рабочего дня, следующего за днем регистрации таможенной декларации при соблюдении

условий выпуска. Однако этот срок может быть продлен – например, если требуется экспертиза товара – что может быть крайне критичным для продуктов питания и другой продукции, имеющей срок годности.

Также необходимо принимать в расчёт, что сроки таможенного оформления могут сильно растянуться, если подготовкой и оформлением документов занимается неопытный декларант, на исправление ошибок которого потребуется дополнительное время. На практике это может увеличивать общие временные затраты на данную процедуру до 3-4 и более недель.

(Почтовая администрация) (Administration des postes)		ТАМОЖЕННАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ DÉCLARATION EN DOUANE		CN 23	
Из De	Фамилия/Имя Nom Vasya Ivanov	Таможенная ссылка отправителя (если имеется) Référéncé en douane de l'expéditeur (si elle existe)		№ отправления (штриховой код, если имеется) N° de l'envoi (code à barres, s'il existe)	
	Компания/Фирма Société/Firme			Может быть открыто в служебном порядке Peut être ouvert d'office	
	Улица Rue Lenina Str., house 1, flat 1			Внимание! Инструкции на обратной стороне Important! Voir instructions au verso.	
	Почтовый индекс Code postal 123456	Город Ville Lujkva			
Страна Pays Russian Federation					
В A	Фамилия/Имя Nom Barak Obama	Референция импортера (если имеется) (ФИН/№ НДС/Стандарт импортера) (факультативно) Référéncé de l'importateur (si elle existe) (code fiscal/no de TVA/code de l'importateur) (facultatif)			
	Компания/Фирма Société/Firme				
	Улица Rue White house 1			№ телефона/факса/e-mail импортера (если известен) N° de téléphone/fax/e-mail de l'importateur (si connu)	
	Почтовый индекс Code postal 12345	Город Ville Washington DC			
Страна Pays USA					
Подробное описание вложения (1) Description détaillée du contenu (1)		Количество (2) Quantité (2)	Вес нетто (в кг) (3) Poids net (en kg) (3)	Стоимость (5) Valeur (5)	Только для коммерческих отправлений Pour les envois commerciaux seulement
Jeans (cotton) джинсы (хлопок)		1	1 kg	1000 rub	Код ТНВЭД (7) N° tarifaire du SH (7)
					Страна происхождения товаров (8) Pays d'origine des marchandises (8)
			Общий вес брутто (4) Poids brut total (4)	Общая стоимость (6) Valeur totale (6)	Почтовые сборы/Расходы (9) Frais de port/Frais (9)
				1000 rub	
Категория отправления (10) Catégorie de l'envoi (10)	Коммерческий образец Echantillon commercial	Пояснение: Explication:		Учреждение подачи/Дата подачи Bureau d'origine/Date de dépôt	
<input checked="" type="checkbox"/> Подарок Cadeau	<input type="checkbox"/> Возврат товара Retour de marchandise				
<input type="checkbox"/> Документ Document	<input type="checkbox"/> Прочее Autre				
Примечания (11): (напр., товар, подлежащий карантину/санитарному, фитосанитарному контролю или подпадающий под другие ограничения) Observations (11): (p. ex. marchandise soumise à la quarantaine/à des contrôles sanitaires, phytosanitaires ou à d'autres restrictions)				Я подтверждаю, что указанные в настоящей таможенной декларации сведения являются достоверными, и что в этом отправлении не содержится никаких опасных или запрещенных законодательством или почтовой или таможенной регламентацией предметов. Je certifie que les renseignements donnés dans la présente déclaration en douane sont exacts et que cet envoi ne contient aucun objet dangereux ou interdit par la législation ou la réglementation postale ou douanière.	
Лицензия (12) Licence (12) №№ лицензий N° des licences	Сертификат (13) Certificat (13) №№ сертификатов N° des certificats	Счет (14) Facture (14) № счета N° de la facture		Дата и подпись отправителя (15) Date et signature de l'expéditeur (15)	

Рисунок «Пример таможенной декларации 1»

(Почтовая администрация) (Administration des postes)		ТАМОЖЕННАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ DECLARATION EN DOUANE				CN23
Из De	Фамилия Nom	IVANOV, Ivan	Таможенный код отправления (если имеется) Reference en douane de l'expéditeur (s'il existe)	№ отправления (штриховый код, если имеется) No de l'envoi (code à barres, s'il existe)		Внимание! Инструкции на обратной стороне Important! Voir instructions au verso
	Компания/Фирма Societe/Firme	-		Может быть горю в служебном порядке Peut être ouvert d'office		
	Улица Rue	12 Streetname street, apart. 147				
	Почтовый индекс Code postal	123456	Город Ville	Cityname		
Страна Pays	Russian Federation					
В A	Фамилия Nom	SMITH, John	Реквизиты импортера (если имеются) (ИНН/ННД/С/индекс импортера) (факультативно) Reference de l'importateur (s'elle existe) (code fiscal/no de TVA/code de l'importateur) (facultatif)	№ телефона/факса/e-mail импортера (если известен) No de telephone/fax/e-mail de l'importateur (si connus)		
	Компания/Фирма Societe/Firme	-				
	Улица Rue	21 Griffin street, apart 7				
	Почтовый индекс Code postal	123456 ABCDEF	Город Ville	DestinationCityname, Region		
Страна Pays	CountryOfFarFarAway					
Подробное описание вложения (1) Description détaillée du contenu (1)		Количество (2) Quantité (2)	Вес нетто (в кг) (3) Poids net (en kg) (3)	Стоимость (5) Valeur (5)	Только для коммерческих отправлений Pour les envois commerciaux seulement	
Lightsaber		1	0,750	100500 RCR	Код ТН ВЭД (7) No tarifaire du SH (7)	Страна происхождения товаров (8) Pays d'origine des marchandises (8)
Imperial trooper blaster		1	4,891	100 RCR		
			Общий вес брутто (4) Poids brut total (4)	Общая стоимость (6) Valeur totale (6)	Почтовые сборы/Расходы (9) Frais de port/Frais (9)	
				100500 RCR		
Категория отправления (10) Categorie de l'envoi (10)	Подарок Cadeau	Коммерческий образец Echantillon commercial	Пояснение : Explication:		Учреждение подачи/Дата подачи Bureau d'origine/Date de depot	
<input checked="" type="checkbox"/>	Документ	Возврат товара Retour de marchandise				
		Прочее				

Рисунок «Пример таможенной декларации 2»

Таможенные платежи

В основном размер таможенных платежей зависит от кода ТН ВЭД товара, но в некоторых случаях на ставку также влияют размер пошлины, страна происхождения товара, его вес (например, если товаром является обувь или одежда), процентное содержание основного компонента в товаре (алкоголь) и некоторые другие факторы.

Шаг 9. Получение очищенного груза на вашем складе.

Поздравляем, если все предыдущие шаги были осуществлены верно, то груз в целостности и сохранности поступает к вам на склад. Таким образом, следуя данному руководству вы сможете самостоятельно организовать поставку нужного вам товара из Китая.

Если же у вас возникли какие-то вопросы, вы можете обратиться к нам по указанным ниже контактам. Мы будем рады вам помочь и дать подробную консультацию.



*С уважением,
Команда Standard Trade
Тел.: +7 (495) 108-49-20
8 (800) 777-30-17
info@tradest.ru
115035, Россия, Москва,
Раушская набережная, 4/5, блок 3-15
www.tradest.ru*