

УДК 339.7

DOI: 10.26456/2219-1453/2022.1.065–075

ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

А.А. Сладкова

ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет», г. Тверь

Предпринимательская деятельность всегда являлась рискованным видом деятельности, а внешнеторговые операции подвергнуты еще большему риску, так как компании выходят за пределы своего государства и сталкиваются с определенными запретами и ограничениями. Кроме трудоемкого процесса по поиску контрагента и исполнению внешнеторгового контракта значительные трудности могут возникнуть при перемещении товарной партии через таможенную границу, поэтому важно оценить риски и предусмотреть их решение заблаговременно. Целью научного исследования является рассмотрение некоторых рисков, возникающих при осуществлении внешнеторговой сделки. По результатам анализа судебной практики был определен перечень документов и сведений, которые запрашивают таможенные органы в целях контроля классификационного кода товара и таможенной стоимости. Научная новизна полученных результатов заключается в подготовке краткого алгоритма действий по подготовке необходимой документации, которую следует сформировать в ходе реализации внешнеторговой сделки в целях исключения или минимизации рисков.

***Ключевые слова:** внешнеторговый контракт, поддержка экспорта, таможенная декларация, таможенная стоимость, таможенные органы, таможенная проверка.*

Наибольшая сумма таможенных платежей в бюджет России поступает от взимания таможенных платежей при ввозе импортных товаров. Так, «доходы от импорта товаров составляют 54,5 % от общей суммы администрируемых Федеральной таможенной службой России платежей. Сумма платежей, взимаемых при ввозе товаров, в январе 2022 г. составила 327,7 млрд рублей, что больше аналогичного показателя 2021 г. на 107,2 млрд рублей. Основной причиной роста доходов от импорта товаров явился рост объемов налогооблагаемого импорта из стран дальнего зарубежья на 22 %. Рост демонстрируют и платежи, взимаемые при экспорте товаров. Их сумма составила 262 млрд рублей, что на 142 млрд рублей превышает аналогичный показатель прошлого года. Такая динамика экспортных платежей обусловлена увеличением сумм доходов от экспорта газа и прочих несырьевых, продовольственных товаров» [3].

Данные показатели выросли не только по указанным причинам, но и, возможно, за счет роста числа добросовестных участников

внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД), которые в условиях цифровизации и автоматизации таможенных процессов переходят на белую и прозрачную систему ведения внешнеторговой деятельности. Как отмечает эксперт в сфере ВЭД А. Фомичева: «Реалии современной ВЭД – это уход от серых схем и работа «в белую», по прямым контрактам» [4].

Многие предприятия осуществляют движение товаров сразу в двух направлениях: экспорт и импорт. Например, АО «Каменская бумажно-картонная фабрика» Тверской области (далее – Каменская БКФ) импортирует сырье – макулатуру из Финляндии, а экспортирует уже готовую продукцию – немелованную бумагу для гофрирования в Литву. Каменская БКФ имеет статус уполномоченного экономического оператора (далее – УЭО), поэтому может пользоваться специальными упрощениями и беспрепятственно осуществлять свою деятельность, не отвлекаясь на таможенные проверки, так как зарекомендовала себя как добросовестный участник ВЭД.

При современной поддержке экспорта со стороны государства реальным стал выход на внешний рынок отечественной продукции. Например, Российский экспортный центр (далее – РЭЦ) реализует значительный объем тех мер поддержки, которые закреплены в Федеральном законе Российской Федерации от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (далее – ФЗ № 164) [2]. Востребованными являются формы нефинансовой либо частично финансируемой помощи, например, мероприятия по продвижению на внешние рынки (поиск покупателей, выставки, обучение, консультации, предоставление аналитической информации и др.) [5].

В региональных отделениях РЭЦ, например, в Тверской области, проводится отбор компаний, которые уже вышли на внешний рынок, но зачастую, ими освоены только рынки ЕАЭС и СНГ, поэтому перспективным предприятиям государство может оказать помощь в продвижении продукции на рынки европейских стран посредством организации выставочных компаний.

Центр поддержки экспорта Тверской области – Центр «Мой бизнес» – оказывает консультационные, информационные и организационные услуги.

На взгляд автора, особой практической значимостью обладают следующие организационные услуги:

- организация бизнес-миссий для представителей экспортно-ориентированных предприятий Тверской области в зарубежные страны;
- организация участия в международных конгрессно-выставочных мероприятиях за рубежом и на территории России в формате коллективных и индивидуальных стендов;

- содействие в приведении продукции в соответствие с требованиями, необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг) (стандартизация, сертификация, необходимые разрешения).
- содействие в размещении предприятий на международных электронных торговых площадках [6].

Бизнес-миссия – это мероприятие, связанное с проведением переговоров представителей малого и среднего бизнеса Тверской области с потенциальными зарубежными партнерами в целях заключения внешнеэкономических контрактов и развития двусторонних экономических отношений. Конгрессно-выставочные мероприятия – это организация коллективных диспозиций на международных выставках в составе единой делегации от Тверской области, это коллективная презентация продукции/услуг Тверских производителей определенной отрасли.

Таким образом, первые шаги по ведению внешнеэкономической деятельности состоят в поиске контрагента и проведении маркетингового исследования выбранного рынка сбыта продукции. Далее более сложными этапами являются: переговоры и заключение внешнеторгового контракта; подготовка товаросопроводительных документов и организация перевозки; совершение таможенных операций при перемещении товара через границу.

Осуществление внешнеторговой сделки в силу ее трансграничного характера и длительности реализации сопровождается реальными или потенциальными опасностями, которые создают финансовые и временные издержки. Задержка товара в пути ввиду логистических проблем или досмотр груза на таможенном посту могут привести к нарушению сроков поставки и начислению штрафных санкций согласно условиям внешнеторгового контракта, также по этой причине возникнет дефицит на складе получателя. Таким образом, риски во внешнеэкономической деятельности – это ситуации, которые создают опасность в исполнении условий внешнеторгового контракта и приводят к финансовым потерям (уменьшение прибыли, упущенная выгода, штрафные санкции, доначисление таможенных платежей и пеней).

На современном этапе риски при осуществлении внешнеэкономической деятельности – это трудности и препятствия, которые могут возникнуть:

- при исполнении внешнеторгового контракта (нарушение сроков поставки, валютные риски и неоплата товара, ненадлежащее качество товара и др.);
- в процессе транспортировки груза;
- в силу запретов и ограничений как методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

- при совершении таможенных операций с перемещаемым грузом через таможенную границу.

Если мы говорим об экспорте товара, то, в первую очередь, нужно правильно оформить разрешительные документы (сертификаты, лицензии) для вывоза с территории РФ, например, особенно внимательно отнестись к товарам двойного назначения и природным ресурсам. Во-вторых, необходимо знать, какие запреты и ограничения сейчас действуют при вывозе продукции, и какие требования установлены в стране, в которую экспортируется продукция.

Например, в России с 1 февраля 2022 года вводится запрет на вывоз лома и отходов драгоценных металлов сроком на шесть месяцев. Мера, разработанная Министерством финансов РФ, направлена на обеспечение сырьем отечественных предприятий [7].

Заключение и исполнение внешнеэкономической сделки обычно занимает очень длительный период времени: от поиска контрагента до ввоза в страну назначения. Поэтому, может произойти множество событий, которые негативно повлияют на весь ход реализации сделки. Это могут быть политические и экономические события как в мире, так и в отдельных странах, которые окажут влияние:

- на цену продукции или стоимость комплектующих и материала, из которого изготавливается конечный продукт;
- на транспортное обслуживание;
- на условия ввоза в страну или вывоза из страны (новые технические регламенты, запрет на ввоз/вывоз).

Ярким примером долгое время будет служить пандемия COVID-19 и ее последствия, когда из-за локдаунов в установленные контрактами сроки не была произведена продукция или нарушались сроки транспортировки. В настоящее время возросла фрахтовая стоимость международных поставок.

Также следует учитывать сложности, которые могут возникнуть во взаимоотношениях между контрагентами в ходе исполнения сделки:

1) Проверка контрагента на добросовестность. На первоначальных этапах, в крайнем случае, перед подписанием контракта необходимо проверить добросовестность контрагента и логистической компании.

2) Письменная фиксация изменений внешнеэкономической сделки. Все изменения и распоряжения в рамках исполнения контракта необходимо фиксировать письменно.

Внешнеэкономический контракт обычно составляется на двух языках (в случае с российским экспортом – на английском и на русском), если контрагент является китайской фирмой, можно также предусмотреть третий язык – китайский. Когда контракт заключен, стороны могут изменять некоторые условия, пока изготавливается товар и еще не начался процесс его доставки получателю. Однако нужно все

изменения, оговорки фиксировать документально, например, в дополнениях к исходному (настоящему) контракту. Если контракт рассчитан на несколько поставок в течение определенных периодов времени, то обязательно составлять спецификации на каждую поставку.

3) Тщательно обговорить все условия и документы, которые должны следовать вместе с товаром.

Правильным и разумным является фиксация перечня документов, которые должны следовать вместе с товаром, например: описание товара, инвойс, упаковочный лист, международная товаротранспортная накладная (CMR), акт приемки товара, сертификат происхождения товара, копия экспортной декларации на отгруженный товар, сертификат качества товара (или, например, химический анализ для макулатуры, для химической продукции могут запросить нет ли в составе спирта, так товар может попасть под акциз).

Данное условие необходимо предусмотреть, во-первых, для того, чтобы избежать проблем с качеством и количеством товара, а также предугадать возможный запрос документов со стороны таможенного органа в России. Например, в процессе проверки таможенной декларации выпускающий инспектор может запросить у декларанта предоставить дополнительные документы и сведения, среди которых часто указаны экспортные декларации. Партнеры-продавцы из Китая после завершения поставки товара уже не отвечают на запросы контрагента по сделке, а необходимо предоставить экспортную декларацию из страны отправления – Китай. Такая ситуация продемонстрирована в судебном решении, когда разрешался вопрос о правильности и обоснованности заявления декларантом таможенной стоимости – «документы, подтверждающие страну происхождения и производителя товаров, не могут быть предоставлены, поскольку продавец товара (китайская фирма) не ответил на запросы покупателя» [8].

4) Обеспечение исполнения необходимых операций с товаром. Необходимо предусмотреть возможные операции, которые могут повлиять на весь исход сделки. Например, если не была покупателем произведена отгрузочная инспекция перед отправкой груза, и при ввозе в партии был обнаружен брак, то возможны следующие варианты:

- бракованный товар оказался в партии проб и образцов, поэтому продукция не прошла процедуру сертификации;
- сертификация пройдена и получен сертификат соответствия, или же сертификация необязательна для этой категории товара, но брак в партии был обнаружен уже после выпуска товара, например, на складе покупателя. В таком случае необходимо вернуть товар продавцу, если иное не предусмотрено контрактом, например, оплата брака без возврата. В случае возврата при перемещении товара через таможенную границу согласно п. 6 ст. 238 ТК ЕАЭС [1] необходимо заявить

таможенную процедуру «реэкспорт». Обнаружение брака при процедуре отгрузочной инспекции не повлекло бы столько трудностей для покупателя.

5) Проработка условий транспортировки. Следует четко прописать в техническом задании на транспортировку все условия перевозки с учетом специфики товара, вида транспорта и страны назначения, также проработать несколько маршрутов с учетом событий в странах транзита. Если сроки поставки затянутся, то может образоваться дефицит на складе покупателя и тогда наступит коллапс всей его производственной деятельности.

В процессе перевозки даже качественный товар может быть утрачен или прийти в непригодное состояние. Поэтому определение базиса поставки по ИНКОТЕРМС является ключевым моментом, как в регулировании правовых вопросов транспортировки, так и в определении таможенной стоимости. Расходы по транспортировке, разгрузке/перегрузке, а также простой транспортного средства на территории иностранного государства могут быть включены в таможенную стоимость с учетом базиса поставки, который указан во внешнеторговом контракте или инвойсе.

Кроме внешнеторговых рисков, связанных с отношениями между контрагентами и транспортно-логистическими издержками, проблемы могут возникнуть при ввозе товаров в страну назначения в результате совершения таможенных операций по выпуску товаров.

При перемещении груза через таможенную границу декларант (чаще всего владелец груза) обязан подать электронную таможенную декларацию (далее – ДТ).

Грамотное заполнение ДТ подразумевает:

- соответствие сведений, заявленных в ДТ и сведений, содержащихся в коммерческих и товаросопроводительных документах;
- владение навыками по заполнению ДТ в специальной программе, и умение правильно заполнить сложные или проблемные графы ДТ. Например, 24 графа ДТ «Характер сделки», в первом подразделе указываем «010», если сделка на основании договора купли-продажи. Второй подраздел графы 24 ДТ касается информации о валютном контроле, а именно: поставлен ли внешнеторговый контракт на учет в уполномоченном банке и присвоен ли банком уникальный номер [9]. Если присвоен уникальный номер контракта (далее – УНК), то во втором подразделе графы 24 ставится «00», если нет УНК, то ставим – 06. При этом обязательно в графе 44 «Дополнительная информация /Предоставленные документы» также должна быть отображена информация об УНК, если он присвоен (указан номер и дата присвоения). Если не указали информацию об УНК в одной из граф, то информация не погрузится по этой декларации в банке, и у импортера могут быть проблемы по прохождению валютного контроля.

Также вес брутто и вес нетто могут быть указаны с ошибками, что может отразиться на сумме таможенных платежей, если ставка таможенной пошлины полностью или частично установлена в зависимости от веса товара (например, комбинированная ставка пошлины в отношении кофе в зернах - 8% , но не менее 0.16 евро/кг; специфическая ставка в отношении свежих яблок – 0.06 евро/кг). Занижение веса товара и расхождение данных по весу в ДТ и товаросопроводительных документов повлечет досмотр груза, доначисление платежей, даже, возможно, и привлечение к административной ответственности за недостоверное декларирование. Поэтому вес также можно проконтролировать заранее – в ходе отгрузочной инспекции.

В большинстве случаев при проверке ДТ у должностного лица таможенного органа возникают вопросы по поводу классификационного кода и таможенной стоимости товара.

Классификационный код определяется в соответствии с Единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (далее – ТН ВЭД ЕАЭС) [10] и от него зависит ставка таможенной пошлины, поэтому всегда есть соблазн, присвоить товару такой код, которому будет соответствовать наименьшая ставка таможенной пошлины.

Таможенная стоимость является основой для исчисления таможенных платежей, поэтому играет решающее значение в вопросе исчисления всех таможенных платежей.

Декларант определяет код и таможенную стоимость самостоятельно, но таможенный орган в ходе проверки ДТ для выпуска в соответствии с заявленной таможенной процедурой может запросить дополнительные документы и сведения. По результатам анализа таможенный инспектор принимает заявленные сведения и разрешает выпуск товара, или вносит изменения в ДТ, что практически всегда приводит к доначислению таможенных платежей.

В целях установления верного классификационного кода предоставляется техническая документация, которая содержит описание и характеристики перемещаемого товара, например, паспорт изделия, описание с каталога от завода-изготовителя, монтажная и сборочная документация, чертежи, фото и др.

При определении таможенной стоимости могут быть ошибки, связанные с:

- включением / невключением дополнительных платежей (транспортные расходы до/после границы; вознаграждения торговому посреднику, расходы на тару и упаковку, лицензионные платежи за товарный знак / бренд);

- выбором метода определения таможенной стоимости;

- возможным занижением контрактной цены, цены за единицу, например, за счет взаимозависимости продавца и покупателя.

Основным доказательством и обоснованием правильности заявленных сведений являются документы, составленные в рамках реализации внешнеторговой операции:

- внешнеторговый контракт (международный договор купли-продажи товара);
- инвойс, спецификации и дополнения к внешнеторговому контракту, упаковочный лист;
- транспортные документы: дорожно-транспортные накладные (CMR, коносамент, авианакладная и др.), договор об оказании транспортных услуг.

Анализируя судебную практику, можно отметить, что в рамках таможенных проверок таможенной стоимости могут быть запрошены документы и сведения, указанные в п. 8 Решения Коллегии ЕЭК № 42 «Об особенностях проведения таможенного контроля таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза» [11].

Например, таможенный орган запросил у декларанта «прайс-лист производителя; прайс-лист продавца (является открытой офертой); бухгалтерские документы по принятию товаров к учету по рассматриваемой поставке; все расходы, связанные с закупкой товара; экспортные декларации страны отправления и происхождения товара с отметками таможенного органа; банковские платежные документы по оплате транспортных услуг; пояснения продавца и покупателя по поводу того, каким образом осуществлялось согласование стоимости товаров» [12]. Некоторые из указанных документов, например, экспортная декларация с отметками иностранного таможенного органа и сведения по согласованию цены товара, получить от контрагента после исполнения сделки весьма затруднительно, поэтому стоит об этом позаботиться в ходе исполнения сделки.

В силу выборочности таможенного контроля выпуск товаров может быть осуществлен без запроса документов и сведений, но в течение трех лет после выпуска таможенные органы вправе провести камеральную или выездную проверку, в рамках которых также, в первую очередь, запрашивают документы. Возможно, некоторые участники ВЭД испытывают надежду, что их может обойти таможенный контроль, но в эпоху развития цифровых технологий, таможенные органы тщательно и почти безошибочно осуществляют отбор компаний для проведения проверок. В базах данных таможенных органов накоплен значительный объем информации по сделкам с идентичными и однородными товарами, поэтому участникам ВЭД необходимо быть готовыми обосновать документально, почему они выбрали именно такой код ТН ВЭДЕАЭС и согласовали с продавцом

именно такую цену товара. Поэтому, изучив положения нормативно-правовых актов и судебную практику, при реализации каждой внешнеторговой операции у участника ВЭД должен быть подготовлен полный пакет документов, подтверждающий и выбранный код ТН ВЭДЕАЭС, и таможенную стоимость.

Если мировые события сложно предсказать, то в отношениях с контрагентом и в совершении таможенных операций есть определенная закономерность, что позволяет составить алгоритм действий по подготовке документов в зависимости от категории товара:

1. какие разрешительные документы необходимо получить на ввоз/вывоз данной категории продукции;

2. какие операции произвести с продукцией до/после отправки из страны отправления (отгрузочная инспекция; отбор образцов для проведения сертификации);

3. как правильно зафиксировать изменения в ходе исполнения сделки (в дополнительном соглашении к внешнеторговому контракту закрепить факт изменения валюты платежа, базис поставки и др.);

4. какие документы сформировать при реализации внешнеторговой сделки и заранее запросить их у контрагента;

5. какие документы необходимо предоставить таможенному органу при возможной проверке обоснованности заявленного кода ТН ВЭДЕАЭС или таможенной стоимости.

Если для страхования традиционного валютного риска давно используется такой метод как хеджирование, то для других рисков не всегда есть страховка, особенно при изменении внешних условий.

На взгляд автора, особенно сложными являются таможенные риски. Так, возможность проведения таможенной проверки в течение трех лет после выпуска товара иногда ставит под угрозу экономическую целесообразность осуществления предпринимательской деятельности в будущем. Поэтому основной рекомендацией по минимизации подобных рисков остается подготовка документального подтверждения правильности своей позиции.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (вступил в силу 01.01.2018 г.) // Информационный портал «Альта Софт». URL: <https://www.altar.ru/codex-2018/contents/>
2. Федеральный закон Российской Федерации от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ (ред. от 22.12.2020 г.) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // СЗ РФ. 2003. № 50. Ст. 4850. СПС «КонсультантПлюс».
3. О перечислении средств в федеральный бюджет за январь 2022 года // Официальный сайт Федеральной таможенной службы России. URL: <https://customs.gov.ru/activity/results/summy-tamozhennyx->

platezhej,-postupayushhix-v-byudzheth/document/325305 (дата обращения: 07.02.2022 г.).

4. Фомичева А. Белая сторона ВЭД // <https://www.finam.ru/landings/fomicheva-ved/>
5. Популярные услуги // Официальный сайт Российского экспортного центра. URL: <https://www.exportcenter.ru/services/>
6. Услуги ЦПЭ // Официальный сайт «Мой бизнес». URL: <https://export-69.ru/services/>
7. Россия с 1 февраля вводит полугодовой запрет на экспорт лома драгметаллов // Информационный портал «Альта Софт». URL: https://www.alt.ru/external_news/86758/ (дата обращения: 01.02.2022 г.).
8. Постановление Арбитражный суд Волго-Вятского округа от 28 июля 2021 г. по делу № А82-9652/2020 // СПС «КонсультантПлюс».
9. Инструкция Банка России от 16.08.2017 № 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" // Информационный портал «Альта Софт». URL: <https://www.alt.ru/tamdoc/17a00181/>
10. Решение Совета ЕЭК от 14.09.2021 № 80 "Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза, а также об изменении и признании утратившими силу некоторых решений Совета Евразийской экономической комиссии" // Информационный портал «Альта Софт». URL: <https://www.alt.ru/tamdoc/21sr0080/>
11. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 27 марта 2018 г. № 42 "Об особенностях проведения таможенного контроля таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза" // Информационный портал «Альта Софт». URL: <https://www.alt.ru/tamdoc/18kr0042/>
12. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 05.03.2029 г. № Ф05-1709/2019 // СПС «КонсультантПлюс».

Об авторе:

СЛАДКОВА Алена Александровна – доцент кафедры экологического права и правового обеспечения профессиональной деятельности юридического факультета, ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет», 170000, e-mail: sladkova.alen@yandex.ru, ORCID: 0000-0002-7890-8487, SPIN-код: 4410-8106.

OPPORTUNITIES AND RISKS IN THE IMPLEMENTATION OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES AT THE PRESENT STAGE

A.A. Sladkova

FGBOU "Tver State University", Tver

Entrepreneurial activity has always been a risky activity, and foreign trade operations are even more at risk, as companies go outside their state and face certain prohibitions and restrictions. In addition to the labor-intensive process of finding counterparty and executing a foreign trade contract, significant difficulties may arise when moving a consignment across the customs border, so it is important to assess the risks and provide for their solution in advance. The purpose of the scientific study is to consider some risks arising from the implementation of a foreign trade transaction. Based on the results of the analysis of judicial practice, a list of documents and information requested by the customs authorities in order to control the classification code of the goods and the customs value was determined. The scientific novelty of the results obtained consists in the preparation of a short algorithm of actions to prepare the necessary documentation, which should be formed during the implementation of the foreign trade transaction in order to eliminate or minimize risks

Keywords: *foreign trade contract, export support, customs declaration, customs value, customs authorities, customs inspection.*

About the author:

SLADKOVA Alena Aleksandrovna – PhD, associate professor of subdepartment of environmental law and legal support of professional activity of the Law Department, FGBOU VO “Tver State University”, Tver, e-mail: sladkova.alen@yandex.ru