Всё об импорт-менеджменте
или
как правильно ввозить товары из других стран

Содержание

1. Введение. Об импорт менеджменте и авторе
2. Кто может быть импорт-менеджером
3. Способы импорта и когда именно нужен менеджер
4. Выбор брокера и его значимость
5. Регистрация компании на таможне и список документов
6. Расчет себестоимости и загрузки контейнера
7. Поиск поставщика
8. Основные понятия при заключении импортной сделки I: правила международной торговли Incoterms
9. Основные понятия при заключении импортной сделки II:Самые необходимые термины на английском
10. Составление предложения для поиска поставщика с примером
11. Последовательность действий после нахождения поставщика
12. Документы для заключения сделки
13. Заключение

Введение. Об импорт менеджменте и авторе

Импорт-менеджмент и профессия импорт-менеджера появились уже в современной России. Конечно, во времена СССР были люди, которые выполняли этот функционал, но это была закрытая группа людей, с огромными привилегиями. В общем, в те времена импорт-менеджером мог стать только избранный. С начала 1990-х ситуация изменилась, открылись границы, начал налаживаться товарооборот с другими странами. В это время стала зарождаться профессия импорт-менеджера.

Импорт - менеджер - это новейшая профессия

Импорт менеджер или, еще как называют профессию, ВЭД менеджер - это человек, который организует ввоз товара из другой страны, что включает в себя мониторинг внутреннего и внешнего рынков, расчет себестоимости товара, поиск поставщика, подготовка всех документов и их подписание, заключение договора с поставщиком, контроль выполнения заказа, логистика (транспортировка товара в свою страну), регистрация компании в таможне, таможенная очистка товара, работа с брокером, подготовка платежных документов.

Импорт - менеджер - это человек, который выполняет необходимый комплекс работ для доставки товара из другой страны.

В настоящее время все больше и больше компаний испытывают потребность в товарах или комплектующих из-за границы, чтобы быть конкурентоспособным на рынке. Соответственно, вырос спрос на профессию импорт-менеджера. Но такой профессии не учат в университете, даже нет курсов для импорт - менеджеров. В основном учатся уже на практике методом проб и ошибок и передают опыт следующему поколению импорт-менеджеров. Знания зачастую бывают отрывочные и неполные, так как в разных компаниях импорт-менеджеры выполняют разный функционал и часто не видят всей картины, что может приводить к дорогостоящим ошибкам. В некоторых компаниях один человек ищет поставщика, другой оформляет документы, третий работает с брокером и с таможней. Хотя один универсальный импорт-менеджер может запросто выполнять всю эту работу, главное, иметь полное знание и понимать всю картину. Качество работы будет намного выше.

Эта книга-пособие является первым целостным систематическим знанием о профессии импорт-менеджера. Она расскажет о всех деталях от проработки идеи ввоза товара до доставки этого товара покупателям.

Это первая книга об импорт-менеджменте.

Она будет полезна уже работающим импорт-менеджерам, а также компаниям, которые хотят ввозить товары из-за границы и еще не знают как это сделать

Автор

Меня зовут Алекс. Я являюсь автором уже нескольких книг, курсов по иностранным языкам, организатором языковой школы и центра развития человека. Это сейчас, но до всего этого я работал импорт-менеджером 5 лет, я был одним из первопроходцев в этой профессии и освоил эту профессию от самых мелочей.

Я один из первых первопроходцев в профессии

Расскажу как было с самого начала. Я закончил университет по специальности “Международные отношения” и умел разговаривать на нескольких языках. Когда я закончил университет, я не мог приложить ума, чем мне заниматься, так как кроме знания языков, я не имел конкретных практических знаний и навыков. Я нашел объявление в газете “Требуется переводчик”, позже выяснилось, что эта должность включает в себя поиск иностранных фабрик, преимущественно китайских и ведение переговоров с ними.

В начале я не имел понятия, чем буду заниматься

Первое время я этим и занимался, честно сказать, мне не совсем была ясна цель моей работы, но я ее выполнял добросовестно. Еще один парень, которого наняли вместе со мной, занимался обработкой документов. Контролировал всю работу и делал ключевые решения один из начальников. Потом случился кризис в конце 2008 года, больше половины сотрудников были уволены, включая меня. Через месяц мне позвонили с этой компании и предложили продолжить работу. Остались незавершенные сделки и моя задача была их завершить, о новых сделках пока не говорили до стабилизации мировой экономической обстановки. Никого из прошлого состава, кто был в курсе дел, уже не было.

Мне пришлось разбираться самому с самого начала.

Я мог консультироваться только с брокером и с директором компании. Я спрашивал, почему предыдущий человек не передал мне свои знания. Оказалось, что компания только недавно начала ввоз товаров и технология не была наработана, так что передавать мне попросту было нечего.

Я завершил предыдущие сделки и через полгода мы начали ввозить новые товары. Я проработал на этой должности пять лет и выполнял абсолютно всю цепочку импорта товара в Россию и даже его продавал. У меня не было помощников. Только за последний год работы в компании я в одиночку импортировал около 100 контейнеров, растаможил их, и подал документы в суд по поводу неправомерно взысканных таможней денег. Впоследствии эти суды были выиграны. Конечно, не всё было гладко, особенно в начале были ошибки с документами и поставщиками. Со временем они свелись практически к нулю.

Мной пройден путь с абсолютного нуля до профессионала

Позже в компании стали происходить изменения, спровоцировавшие желание ухода из нее и в последствие самого ухода. Я стал подавать резюме в другие компании занимающиеся импортом, уже после первого собеседования мне предлагали возглавлять отделы импорта. Я только тогда осознал, что я действительно знаю практически все, что нужно знать для ввоза товара в страну, и приобрел уникальные профессиональные навыки, за которые компании готовы платить большие деньги.

Я не принял ни какое из предложений и уволился из текущей на тот момент компании. Даже хорошие заработки не мотивировали меня остаться в этой сфере. Это никак не связано с импортом. Просто моя жизнь кардинально изменилась в лучшую сторону, но это уже другая история.

Ко мне постоянно обращаются за советами по поводу импорта, и я с удовольствием помогаю

И в один день я решил оформить свои ценные навыки в этой книге, где я хочу рассказать обо всех деталях профессии импорт-менеджера и как правильно ввозить товары из других стран.

Кто может быть импорт-менеджером

Как я уже говорил, что на сегодняшний момент нет ни факультетов, ни курсов, ни даже книг, кроме этой, которые могу обучить этой профессии. Существуют отдельные разрозненные знания - таможенное дело, юриспруденция, менеджмент, экономика, изучение иностранных языков. Универсальный импорт-менеджер должен объединять все эти знания.

Импорт-менеджер - это универсальный сотрудник

Но не все так страшно. Так все же каким должен быть импорт-менеджер?

- в первую очередь, импорт-менеджер должен **хорошо изъясняться на иностранном языке**. В большинстве случаев достаточно бывает английского языка;
- Импорт-менеджер должен иметь **опыт общения с иностранцами.** Жители разных стран имеют разное мышление. Русские, европейцы и азиаты думают совершенно по-разному. Мне часто доводилось видеть как русские люди составляют письма иностранным партнерам, прочитав которое, я понимал, как зарубежные партнеры ответят. Для этого требуется опыт. Если составлять деловые письма с учетом национальности, эффективность и скорость сотрудничества вырастет в разы.
- импорт менеджер должен иметь **аналитический склад ума** или попросту уметь считать и логически мыслить. Эти навыки нужны на самом первом этапе закупки товара, когда нужно оценить рынки, выбрать правильного поставщика и посчитать конечную стоимость привезенного товара;
- импорт-менеджер должен **быть внимательным, пунктуальным и аккуратным.** Это касается тех же расчетов, анализа и сбора информации, но и оформления документов. Неправильно оформленные документы могут обойтись компании большими штрафами. Неправильные предварительные расчеты - убытками;

- импорт-менеджер должен **уметь пользоваться компьютером.** Это касается пользование обычными офисными программами и приложениями. Когда у тебя есть одна или две сделки за год, то можно себе позволить печатать документы в ручную, не спеша проверять, где находится контейнер и прочую рутину. Но, когда у тебя 10 контейнеров заходит в порт, и 10 надо оплачивать и при этом не запутаться в документах и все сделать вовремя, одна голова не поможет и даже две. Нужно автоматизировать многие процессы - составлять расписание поставок, быстро делать документы. В своей практике я пришел к тому, что создал на основе Excel программу, которая позволяет за считанные минуты подготавливать весь пакет документов.
- импорт-менеджер должен **быть стрессоустойчивым.** Практически постоянно возникают непредвиденные обстоятельства, которые нужно оперативно решать.

Что не обязательно знать импорт-менеджеру:

- для импорт-менеджера не обязательно знать все тонкости таможенного дела. Все общение с таможней происходит в большинстве случаев через таможенного брокера. Импорт-менеджеру достаточно понимать общую картину.
- импорт-менеджер не должен быть юристом. Импорт, менеджер составляет договоры и другие документы и они должны быть составлены грамотно, но уже существуют определенные шаблоны и определенные правила составления документов. Импорт-менеджеру достаточно знать основные законы, а это правила международной торговли INCOTERMS и основные положения таможенного кодекса РФ. В большинстве случаев это работа таможенного брокера - предоставлять правовую базу.

В заключение хочу сказать, что главные навыки для импорт менеджера - это знание иностранного языка и умение анализировать. Умение анализировать - это, наверное, врожденное качество. Выучить, допустим, английский до достойного уровня можно за один год. В нашей языковой школе курс до уровня свободного общения длится один год. Остальные навыки приобретаются по ходу работы. Таким образом, **импорт-менеджером может стать любой человек, которому нравится эта деятельность и который умеет общаться на английском языке.**

Способы импорта и когда именно нужен менеджер

Ввозить товары из другой страны можно по-разному и в разном количестве.

Способы перевозки товара:

- **По морю.** Это основной вид транспортировки товара, так как он самый дешевый, но и самый медленный. Товар из Китая и Европейскую часть России плывет 1,5 - 2 месяца. Этим видом транспортом в основном привозят товар в контейнерах, то есть ваш минимальный заказ должен быть один контейнер с товаром. Конечно, существуют сборные контейнеры, когда ваш груз кладут вместе с другими грузами. Это ведет у значительному удорожанию и увеличению времени доставки. Плюс к этому, не все порты принимают сборные контейнеры. *Для регулярных перевозок по морю требуется импорт-менеджер.*
- **По земле поездом.** Это второй по значимости вид перевозки. Можно перевозить сборные грузы и целые вагоны. Этот вид транспортировки быстрее и дороже, чем по морю. Чтобы перевозка не была очень дорогой, нужно везти не менее одного вагона, а это почти 2,5 контейнера 40 фут. *Для регулярных перевозок вагонов с товаром поездом требуется импорт-менеджер.*
- **По земле автотранспортом.** Автотранспортом в основном перевозят большие и небольшие грузы на маленькие расстояния. Это вид транспортировки обычно дороже морского и железнодорожного вида. Чтобы перевозить автотранспортом, проще обратиться и заключить договор с экспедиционной компанией, которая все импортные операции оформляет на себя. Хотя *при большом регулярном объеме может потребоваться импорт-менеджер для самостоятельной организации транспортировки и для снижения издержек.*
- **По воздуху.** Самолетами перевозят небольшие и очень дорогие грузы. Это очень быстро и очень дорого. Обычно перевозки этим видом транспорта имеют нерегулярный характер и вопросами логистики и таможенной очистки занимаются компании - экспедиторы, то есть *нанимать специально для этих целей импорт-менеджера нецелесообразно.*

Количество перевозки товара:

- **Контейнер.** Контейнерный перевозки самые популярные. Компании обычно завозят товары на регулярной основе именно контейнерами и по морю, *используя своего импорт менеджера*.
- **Сборный груз.** Сборным грузом обычно доставляют комплектующие или оборудование. Чаще всего такие заказы являются разовыми или не частыми. *Здесь импорт-менеджер не требуется,* проще доверить все экспедитору.

- **Посылки.** Их обычно пересылают воздушным транспортом. Это чаще всего маленькие личные заказы или образцы товаров. Если посылать обычной почтой, а это на самом деле проще всего, то почта сама производит все операции и вам нужно только забрать посылку. *Импорт-менеджер не требуется.*

Частота перевозки товара:

- **Регулярно.** Если компания осуществляет регулярный товарооборот, то тогда компании *требуются услуги импорт-менеджера,* который будет осуществлять регулярные закупки.
- **Одноразовые заказы.** При разовых заказах, проще обратиться за услугами в компании, которые осуществляют этот сервис за небольшую плату. Это будет дешевле, чем обучать и содержать импорт-менеджера.

Субъект, осуществляющий перевозку:

- **Компания - импортер**. Если компания регулярно и в больших объемах закупает товар из-за границы, то *обязательно нужен импорт-менеджер,* который будет выполнять весь объем работы.
- **Посредник.** Существуют компании, которые по заказу привозят нужный товар, делают все связанные с этим формальности. Это, конечно же, удобно, когда ты получаешь все готовое. Но это дороже и существует много рисков связанных с качеством и сроками поставки товара. *Для таких поставок не нужен импорт-менеджер.*

Итак, итог. Импорт-менеджер, нужен в компании, которые закупают большое количество товара на регулярной основе. При единичных и мелких закупках лучше использовать сервис компаний, которые на этом специализируются.

Выбор брокера и его значимость

Таможенный брокер - это организация представляющая вас в таможне. Брокер - это не фирма-однодневка, а компания, с жесткими договорными обязательствами, рискующая огромными средствами, которые государство может “заморозить” в случае недобросовестных и противозаконных действий. Не стоит путать брокера с фирмами, которые “представляют ваши интересы в таможне”.

Вам нужен лицензированный брокер.

Технически это выглядит следующим образом: брокер запрашивает необходимые документы у компании импортера, передает их таможне, заполняет ГТД (грузовую таможенную декларацию), проверяет правильность предоставленных документов,

консультирует по возникающим вопросам. Брокеры бывают квалифицированные и не очень. Поэтому очень важно найти брокера с хорошей репутацией. Как только груз достигает таможни, импорт-менеджер общается не с таможней, а с брокером. Все действия совершаются через брокера.

Можно ли без брокера?

Теоретически можно обойтись без брокера. В крупных компаниях со стабильно большим оборотом есть отдел таможенного декларирования. Насколько это целесообразно, я сказать не могу. Услуги брокера относительно стоимости груза и его доставки стоят не дорого. А вот содержать отдел - будет стоить денег. Но дело даже не в финансовой стороне. Самая главная ценность брокера заключается в его договоре с таможней. Если вы сами заполните все документы и предоставите их в таможню, это не факт, что вы скоро увидите свой груз. В 99% случаев ваш контейнер будут досматривать, у вас запросят дополнительные документы, вы долго будете стоять в очередях и пройдете через много других неудобств. Если вы находитесь в другом городе, то у вас будут большие издержки на курьерскую службу по доставке оригиналов документов или вам самим нужно будет туда являться. Продолжительное таможенное оформление приведет к простою контейнера в порту и вы должны будете оплачивать его пребывание в порту до окончания таможенных процедур.

Самому расстаможивать можно, но это дорого и трудно.

В свою очередь, таможня рассмотрит документы, полученные от брокера, в первую очередь, контейнер скорее всего не досмотрят и “выпустят” очень быстро. Главную роль здесь играет договор таможни с брокером, за нарушение которого у брокера будут несоизмеримые последствия. Потому у брокера имеется кредит доверия.

Во-вторых, на таможне и у брокера работают люди, которые друг друга знают лично, брокер знает особенности таможенных постов и ситуацию на таможне в целом.

Вывод: если хотите сэкономить немного денег и не факт , что получится сэкономить, то можете попробовать без брокера. Если вы хотите, чтобы все прошло максимально гладко, то воспользуйтесь услугами брокера.

Приведу пример из практики. В один момент, директор компании, в которой я работал, решил, что мы платим слишком много брокеру. И так как мы находились в другом городе и присылать человека в таможенные органы каждый раз было также не выгодно. Мы обратились к фирме, которая “представляет наши интересы в таможне”. Да, было тысяч на пять дешевле с одного контейнера, но все вылилось в неимоверные задержки контейнеров и, как последствие, нехватка товаров не складах и упущение прибыли. В итоге, мы вернулись к первоначальному брокеру.

Если вы хотите, чтобы ваш бизнес шел без остановок - однозначно ищите хорошего брокера.

Конечно, если у вас будет брокер, это не значит, что он сделает за вас всю работу. Всю работу придется выполнять вам, брокер только подскажет как это сделать лучше и быстрее.

Регистрация компании в таможне и список документов

Любое юридическое российское лицо, в учредительных документах которого прописано ведение внешнеэкономической деятельности, имеет право на ввоз или вывоз товара в соответствии с заключенным внешнеторговым контрактом.

В соответствии с Таможенным кодексом, все товары и транспортные средства, перемещаемые через границу, подлежат таможенному оформлению. Для того чтобы в дальнейшем упростить процедуру таможенного оформления, организация может заранее зарегистрироваться на таможне.

Регистрироваться не обязательно, но крайне желательно.

Регистрация на таможне не является обязательной процедурой, то есть ее отсутствие не может быть причиной отказа в таможенном оформлении его товаров и транспортных средств. Если вы зарегистрируетесь на таможне, то таможенное оформление будет более простым, так при каждой поставке товара не надо будет предъявлять на таможне полный пакет документов, достаточно будет документов, для конкретной партии товара. Из предыдущей главы мы знаем, что продолжительное таможенное оформление может привести к дополнительным штрафам за простой контейнера в порту.

Документы, необходимые для регистрации на таможне

Чтобы пройти регистрацию на таможне в таможенный орган, в котором будет происходить таможенное оформление товаров, заранее необходимо подать заявление на регистрацию организации на таможенном посту и пакет документов. Ниже приведен примерный пакет документов, актуальный на 2012 год, он может варьироваться в зависимости от таможни, нужно уточнять детали у брокера или напрямую у таможни, если все же попытаете счастье работать без брокера. По сути, это основные документы компании, сложностей с ними обычно нет.

№	Наименование документа	Вид заверения	Кол-во экз.

1	Учредительные документы: Устав и учредительный договор	копии, нотариально заверненные	1
2	Приказы, протоколы, решения о назначении генерального директора + паспорт генерального директора	копии, заверенные печатью организации и подписью руководителя	1
3	Приказы, протоколы, решения о назначении главного бухгалтера + паспорт главного бухгалтера	копии, заверенные печатью организации и подписью руководителя	1
4	Приказы, протоколы, решения о назначении декларанта + паспорт декларанта	копии, заверенные печатью организации и подписью руководителя	1
5	Паспорта всех учредителей	копии, заверенные печатью организации и подписью руководителя	1
6	Свидетельство о постановке на учет в МНС	копия, нотариально заверенная	1
7	Свидетельство о регистрации	копия, нотариально заверенная	1
8	Свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр (выписка из ЕГРЮЛ)	копия, нотариально заверенная	1
9	Справка из ВЦ Госкомстата о кодах (не старше шести месяцев)	оригинал либо заверенная нотариально копия	1
10	Справка из банка об открытии счетов (не старше одного месяца)	оригиналы	1
11	Бухгалтерский баланс за последний отчетный период	копия, заверенная печатью и подписью руководителя организации, с оригинала	1

		баланса, имеющего отметку налогового органа о его приеме	
12	Документы, подтверждающие право владения /аренды помещения	копии, заверенные печатью организации и подписью руководителя	1
13	Доверенность на представителя фирмы (декларанта)	оригинал	1
14	Внешнеторговый контракт	копия, заверенная печатью организации и подписью руководителя	1
15	Паспорт сделки	копия, заверенная печатью банка	1
16	Информационная справка от участника ВЭД	заверенная печатью организации и подписью руководителя	1
17	Другие необходимы документы по требованию таможенного органа	по требованию таможни	

Расчет себестоимости и загрузки контейнера

Перед тем как завозить товар из другой страны, нужно проанализировать стоит ли это того. Ко мне часто обращались знакомые с вопросом “Алекс, как мне примерно посчитать, сколько будет стоить товар привезенный из Китая?” и я им давал примерную формулу, так они могли понять стоит это делать или нет.
Здесь мы разберем, как считать себестоимость ввозимого товара по морю и объемом не меньше контейнера, так как большинство импортных перевозок осуществляются именно таким образом. Если везти поездом или сборным грузом, то формула будет примерно такая же с тем учетом, что стоимость доставки будет меняться.

Слагаемые формулы расчета себестоимости одной поставки.

1. **Стоимость товара**. В зависимости от условий сделки, стоимость товара может сразу включать в себя расходы за доставку. По условиям сделки будет посвящен целый раздел. Стоимость товара - это цена за товар всей

поставки. Допустим, вы везете 1 контейнер в нем 5 бочек с товаром. Цена одной бочки товара равна 10 000$, умножаем на количество, получаем 10 000*5=50 000 долларов, это и будет стоимость товара. Чаще всего в стоимость товара уже включена упаковка, это нужно обговаривать с поставщиков. Если это обычная упаковка, то ее стоимость влияет на себестоимость очень незначительно.

2. **Стоимость доставки до порта.** Опять же стоимость доставки может быть уже включена в стоимость товара. Но если не включена, то ее нужно учитывать отдельно. Стоимость доставки до порта - это деньги потраченные на доставку груза от фабрики поставщика до вашего порта, где вы будете расстаможивать его. Допустим мы везем наши бочки в контейнере 40 футов. Стоимость контейнерной перевозки составляет 3000$. Это и есть стоимость доставки до порта.
3. **Пошлина.** Пошлина - это процент от суммы вашей сделки, который импортер должен уплатить государству за ввоз товара из другого государства. В таможенном союзе действует беспошлинная торговля. А в торговле с остальными странами пошлина существует. Она является разной для разных товаров. Чтобы определить какую пошлину вы заплатите при пересечении границы вам нужно знать код ТНВЭД (Това́рная номенклату́ра внешнеэкономи́ческой де́ятельности) для своего товара. Вот здесь нужно тесное сотрудничество с брокером. Важно не только найти код, но и не попасть под КТС (корректировка таможенной стоимости), то есть таможня может обязать вас доплатить за товар, об этом пункт ниже. Допустим, вы правильно подобрали код ТНВЭД и ваша пошлина составила 15%. Умножаем (50000товар + 3000 доставка)*0,15 = 7950$. Это и будет сумма пошлины.
4. **КТС.** Корректировка таможенной стоимости. Как это работает и как не попасть под КТС. Допустим, вы нашли 2 кода, который подходит для вашего товара - код1 и код2. В страну по коду1 был ввезен товар стоимостью 70000$, а по коду2 стоимостью 50000$. Если вы задекларируете свой товар под кодом2, то у вас не будет КТС. Но если вы выберите код1(со стоимостью 70000), а у вас стоимость товара 50000, то таможня заподозрит вас в умышленном занижении стоимости товара и обяжет вас доплатить 20 000 долларов. Конечно, КТС можно вернуть через суд, но это займет очень много времени. Практически во всех обоснованных случаях суд обязывает таможенные органы вернуть КТС. **Как не попасть под КТС.** У брокера есть специальная программа, по которой они могут отследит ввоз всех товаров. Можно самому купить лицензию на такую программу. Например, БД -

Ориентир. И через эту программу можно узнать, кто, сколько, по какой цене завозил товар. Исходя из этого анализа стоит выбирать код ТНВЭД.

5. **НДС.** Налог на добавленную стоимость. В настоящее время он составляет 18%. **НДС исчисляется из таможенной стоимости товара**, то есть 18% берется из стоимости товара + стоимость доставки + пошлина + КТС, если имеется. Возьмем наш пример, (50000(товар)+ 3000(транспорт)+7950(пошлина))*0,18 = 60965*0,18= 10971$. Это будет сумма НДС на данную поставку.
6. **Другие расходы.** Другие расходы включают в себя услуги **брокера**, **хранение** в порту или СВХ (склад временного хранения), **погрузочно-разгрузочные работы** в порту, **транспортировку** товара до вашего склада. Стоимость этих услуг может меняться, все зависит от объемов поставок, времени и расстояний. Для примера возьмем стоимость услуг брокера за 1 контейнер на 2012 год - 500$, услуги порта - 500$, транспортные расходы - 500$.

Формула расчета себестоимости поставки на вашем складе.

стоимость товара + стоимость доставки до порта + пошлина + КТС + НДС + другие расходы = себестоимость поставки

Пример:

50 000(товар)+3000(доставка)+7950(пошлина)+10971(НДС)+1500(другие расходы) = 73421 доллар за 5 бочек.

Загрузка контейнера.

Загрузка контейнера - это самый главный элемент, который влияет на себестоимость. Чем больше сумма стоимости товара и его количество, тем меньший процент расходов будут составлять расходы, связанные с его доставкой. Импортер всегда пытается заполнить контейнер максимально по весу и объему.

Существует много видов контейнеров для различных видов перевозок и различных видов товаров. Приведу **три основных вида контейнеров** для морских перевозок, чтобы примерно представлять сколько товара вы сможете загрузить в один из них.

20”(20 фут). Максимальный объем =34 м3, максимальный вес = 24 тонны

40” (40 фут). Максимальный объем = 67 м3, максимальный вес =30 тонн

40 HQ (40 фут высокий). Максимальный объем = 76 м3, максимальный вес =30

Отправляющие и принимающие порты могут выставлять ограничения на максимальный вес контейнера, и обычно он колеблется от 20 до 25 тонн.

Если ваш товар легкий, то логично выбрать 40HQ, если тяжелый, например, металлические изделия, то все поместится в 20”. Если у вас комбинированный товар, то обычно можно везти в 40”.

Поиск поставщика

В этой главе мы рассмотрим 2 вопроса: где и как искать поставщиков.

Где искать поставщиков? Самый простой способ, на первый взгляд, это поехать на выставку, но на самом деле это не так. Перед тем как организовывать поездку, а она нужна, нужно провести аналитическую работу по сбору информации и отбору поставщиков, и только после этого ехать и знакомиться лично.

В интернете уже давно существуют два портала, где фабрики, покупатели и посредники размещают информацию о себе, своей продукции, услугах и потребностях. На самом деле их гораздо больше, но эти два сайт - самые надежные и проверенные. Чтобы пользоваться этими ресурсами, нужно владеть английским языком. Хотя на этих сайтах есть опция выбрать языки, но перевод, мягко скажем, не очень качественный. Возможно со временем это исправится. Изначально на них были представлены поставщики из Китая и Индии, но сейчас там представлены поставщики со всего мира. Но учитывая, что практически вся продукция изготавливается в Китае и Индии, то можно сказать, что ничего не поменялось. Вот эти 2 ресурса:

- Мейд-ин-чайна (http://www.made-in-china.com/).
- Алибаба (http://www.alibaba.com/)

Как искать поставщика

1. **Зарегистрируйтесь** на этих двух сайтах. Вверху на панели есть кнопочка “Join free”. Заполните все поля и следуйте инструкциям.
2. **Оформите свой минисайт** (профиль на сайте) качественно. Это очень важно, так как серьезные поставщики будут воспринимать вас более серьезно.
3. Самое главное! **Найдите точное обозначение своего товара**. Возможно вы привыкли называть товар одним именем, и даже переведете это название правильно, но вы ничего не найдете на этих сайтах, так как зачастую товары имеют свое профессиональное название. Это легко узнать. Переведите название товара, который вы ищете, выпишете все синонимы, и вводите их по очередности. Обычно при правильном вводе названия, вы получите много предложений и часто в названиях фабрик имеются эти слова. Со временем вы наладите связи и заведете знакомства

с иностранными партнерами и можно спрашивать у них, как они привыкли называть тот или иной продукт.

4. **Составьте грамотное предложение.** Вам нужно написать шаблон письма, которое вы разошлете потенциальным поставщикам и опубликуете в качестве своего запроса. Можно один раз качественно написать и постоянно его использовать. Как правильно составлять коммерческие предложения мы рассмотрим в следующей главе.
5. **Отправка предложения поставщикам.** Введите правильно подобранное название товара, который вы хотите найти, и вы увидите много компаний, которые предлагают этот товар. Выберите все из них и отправьте заранее составленное коммерческое предложение.
6. **Создайте** на своем минисайте (профиле) этих порталов **позиции в разделе "Товары, которые вы ищете"**, таким образом, вы позволите поставщикам искать вас со своей стороны.

Отбор нужных поставщиков. Все теперь вы нашли поставщиков. Осталось их отобрать, то есть оставить основных, самых надежных и привлекательных. Для этих целей **создайте таблицу,** где будут отражаться основные характеристики компании и их товара. Приведу основные показатели.

1. **Название компании**
2. **Где расположена.** Это на самом деле очень важный показатель. Так как, допустим, большинство компаний находится в северных провинциях Китая, а всего лишь несколько в южных. Это может означать, что основное производство и источники сырья находятся в северных провинциях, а также, что компании, которые находятся в южных провинциях, всего лишь перекупщики, торговые компании.
3. **Порт отгрузки.** Этот пункт пересекается с предыдущим, то есть по порту отгрузки можно судить о нескольких моментах: является компания производителем или торговой компанией, принимает ли ваш порт корабли именно из этого порта.
4. **Цена.** Это для многих один из основных параметров. Важно указать на каких условиях предоставлена цена (с доставкой или без). Если вам предложили без доставки, то автоматически добавляйте цену за перевозку. Обязательно уточняйте, входит ли в стоимость упаковка.
5. **Характеристики товара**.
6. **Время изготовления товара**, то есть за сколько времени они могут изготовит партию вашего товара.
7. **Мощность фабрики.** Вам запросто могу понаобещать, что успеют в срок, а потом будут рассказывать, что у них очередь и поэтому задерживают товар.

8. **Производитель или перепродавец.** Обязательно задайте этот вопрос и попросите фотографии фабрики. Вам нужен именно производитель, так как это дешевле и всегда есть кому предъявить претензии по качеству. Торговые компании удобны только тогда, когда вы хотите купить разные товары, и везти в одном контейнере разные товарные позиции. Торговая компания может организовывать такие поставки, в отличие от фабрик. Хотя при долгосрочных отношениях фабрики иногда помогают доставить товар с другого места и дозагрузить этот товар вместе со своим товаром и даже оформить все документы. Но это уже момент личностных отношений с партнерами. Очень трудно, на самом деле, проверить является ли компания производителем, поэтому обязательно перед крупной закупкой надо навещать фабрику лично.
9. Делает ли фабрика этикетки и упаковку по вашему дизайну и образцу.
10. Может ли выслать образец товара.

На основе этой информации, вы отберете самых, на ваш взгляд, надежных поставщиков и будете знать порядок цен на рынке. Когда отберете 4-5 поставщиков, их нужно будет **обязательно посетить лично.** Обычно поездку приурочивают к **выставке**. В Китае, например, самая известная выставка в Гуанчжоу (Canton Fair). Там вы можете познакомится с уже отобранными вами поставщиками и найти интересные компании. **После выставки или перед ней нужно обязательно посетить фабрики**, чтобы на деле это не оказались сараи с красивой вывеской.
Вам остается только сделать правильный выбор. Хотя часто лучше сотрудничать сразу с несколькими, чтобы вам не поднимали цену, а если необоснованно поднимут, у вас будет всегда запасной вариант.

Основные понятия при заключении импортной сделки I: правила международной торговли Incoterms

В этой главе мы рассмотрим основные условия международной торговли, на которых заключаются договоры и сделки. Эти условия описаны в правилах международной торговли **“Инкотермс” (Incoterms).**
Официальная информация о правилах Инкотермс имеется на сайте международной торговой палаты по сылке http://iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/

Инкоте́рмс (англ. Incoterms, International commerce terms) — международные правила в формате словаря, обеспечивающие однозначные толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли, прежде всего, относительно франко — места перехода ответственности от продавца к покупателю. Международные торговые термины представляют собой стандартные условия договоров международной купли-продажи, которые определены заранее в международном признанном документе.

Правила впервые опубликованы в 1936 году Международной торговой палатой, первая редакция известна как «Инкотермс-1936». Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 годах.

Основные принципы, регулируемые в терминах Инкотермс:

- распределение между продавцом и покупателем транспортных расходов по доставке товара, то есть определение, какие расходы и до каких пор несет продавец, и какие, начиная с какого момента, — покупатель.
- момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, утраты или случайной гибели груза.
- дату поставки товара, то есть определение момента фактической передачи продавцом товара в распоряжение покупателя или его представителя — например, транспортной организации — и, следовательно, выполнения или невыполнения первым своих обязательств по срокам поставки.

В Инкотермс-2010 определены 11 терминов, 7 из них применимы к любому виду транспорта основной перевозки.

1. **EXW** (англ. ex works, франко-склад, франко-завод): товар забирается покупателем с указанного в договоре склада продавца, оплата экспортных пошлин вменяется в обязанность покупателю. Простыми словами, Поставщик изготавливает товар и готовит его к транспортировке, а доставку полностью оплачивает покупатель. **Переход рисков:** В момент передачи товара на складе продавца, **экспортные таможенные формальности:** ответственность покупателя, **импортные таможенные формальности:** Ответственность покупателя
2. **FCA** (англ. free carrier, франко-перевозчик): товар доставляется основному перевозчику заказчика к указанному в договоре терминалу отправления, экспортные пошлины уплачивает продавец. **Переход рисков:** В момент передачи перевозчику на складе продавца, **экспортные таможенные формальности:** ответственность продавца, **импортные таможенные** формальности: ответственность покупателя. **Основная перевозка не оплачена продавцом.**
3. **CPT** (англ. carriage paid to…): товар доставляется основному перевозчику заказчика, основную перевозку до указанного в договоре терминала прибытия оплачивает продавец, расходы по страховке несёт покупатель, импортную растаможку и доставку с терминала прибытия основного перевозчика осуществляет покупатель. То же самое, что и CFR, только CPT чаще всего предназначен для наземных перевозок. **Переход рисков:** в момент доставки/передачи перевозчику, **экспортные** таможенные формальности: ответственность продавца, **импортные** таможенные формальности: Ответственность покупателя. **Основная перевозка оплачена продавцом.**
4. **CIP** (англ. carriage and insurance paid to…): то же, что CPT, но основная перевозка страхуется продавцом. То же самое, что и CIR, только CIP чаще всего предназначен для наземных перевозок. **Переход рисков:** в момент доставки/передачи перевозчику, **экспортные** таможенные формальности: ответственность продавца, **импортные** таможенные формальности: Ответственность покупателя. **Основная перевозка оплачена продавцом.**
5. **DAT** (англ. delivered at terminal): поставка до указанного в договоре импортного таможенного терминала оплачена, то есть экспортные платежи и основную перевозку, включая страховку оплачивает продавец, таможенная очистка по импорту осуществляется покупателем. **Переход рисков**: в момент доставки товара на терминал покупателя, **экспортные**

таможенные формальности: ответственность продавца, **импортные** таможенные формальности: ответственность покупателя.

6. **DAP** (англ. delivered at point): поставка в место назначения, указанном в договоре, импортные пошлины и местные налоги оплачиваются покупателем. **Переход рисков**: В момент доставки товара в пункт указанный покупателем, **экспортные** таможенные формальности: ответственность продавца, **импортные** таможенные формальности: ответственность покупателя.
7. **DDP** (англ. delivered duty paid): товар доставляется заказчику в место назначения, указанном в договоре, очищенный от всех пошлин и рисков. **Переход рисков**: В момент передачи товара в распоряжение покупателя, **экспортные** таможенные формальности: ответственность продавца, **импортные** таможенные формальности: ответственность продавца.

Также в Инкотермс-2010 определены 4 термина, применимые исключительно к морскому транспорту и транспорту территориальных вод:

1. **FOB** (free on board): товар отгружается на судно покупателя, перевозку оплачивает продавец. Простыми словами, поставщик изготавливает товар и привозит его в порт, все остальные расходы оплачивает покупатель. **Переход рисков:** с момента полной погрузки на борт судна, **экспортные таможенные формальности:** ответственность продавца, **импортные таможенные** формальности: ответственность покупателя. **Основная перевозка не оплачена продавцом.**
2. **FAS** (free alongside ship): товар доставляется к судну покупателя, в договоре указывается порт погрузки, перевалку и погрузку оплачивает покупатель. **Переход рисков:** В момент размещения товара вдоль борта судна, **экспортные таможенные формальности:** ответственность продавца, **импортные таможенные** формальности: ответственность покупателя. **Основная перевозка не оплачена продавцом.**
3. **CFR** (cost and freight): товар доставляется до указанного в договоре порта назначения покупателя, страховку основной перевозки, разгрузку и перевалку оплачивает покупатель. Простыми словами, поставщик изготавливает товар и оплачивает его транспортировку до порта поставщика, но не оплачивает страховку. **Переход рисков:** С момента полной погрузки на борт судна, **экспортные** таможенные формальности: ответственность продавца, **импортные** таможенные формальности: Ответственность покупателя. **Основная перевозка оплачена продавцом.**
4. **CIF** (Cost, Insurance and Freight): то же, что CFR, но основную перевозку страхует продавец. **Переход рисков:** С момента полной погрузки на борт судна, **экспортные** таможенные формальности: ответственность

продавца, **импортные** таможенные формальности: Ответственность покупателя. **Основная перевозка оплачена продавцом.**

Каждый определяемый термин является трёх буквенной аббревиатурой, первая буква указывает на точку перехода обязательств от продавца к покупателю:

- E — у места отправки,
- F — у терминалов отправления основной перевозки, основная перевозка не оплачена,
- C — у терминалов прибытия основной перевозки, основная перевозка оплачена,
- D — у покупателя, полноценная доставка

Все из этих условий активно используются, но самые популярные из них для морских перевозок остаются EXW, FOB, CIF (или CFR, так как отличие между ними только в уплате страховки). В наземных перевозках чаще всего используют EXW, FCA, CIP (CPT).
Такие условия как DAT, DAP, DDP характерны в большей степени для наземных перевозок и определяются местом доставки (до таможенного поста, до склада или определенного пункта) и понесенными расходами.

Поэтому когда вы спрашиваете цену у продавца, вы не можете просто сказать “Сколько стоит?”, а он вам “Это стоит 1000 долларов”. Нужно всегда уточнять условия поставки. “Сколько будет стоить на условиях CIF?” - Ответ: “CIF 1000$”.

Основные понятия при заключении импортной сделки II: Самые необходимые термины на английском

При составлении коммерческого предложения зарубежным партнерам и документов вам понадобятся основные термины и формулировки. Ниже они приведены на английском языке, так как английский язык используется в большинстве переговоров и документах.
Seller - продавец
Buyer - покупатель
Supplier - поставщик
Factory - фабрика
Trading company - торговая компания
Good - товар (да, это так эе переводится как ”хороший”)

Delivery terms - условия поставки. Это как раз условия поставки согласно правилам Инкоремс.
Factory capacity - мощность фабрики
Delivery time - время изготовления и доставки товара до указанного пункта
Package - упаковка
Delivery port - порт доставки
Shipping port - порт отправки товара
Consignee - грузополучатель
Shipper - грузоотправитель
Price terms - цена с учетом условий поставки.
Advanced payment - предоплата, авансовый платеж
LC - payment thru Letter of Credit (аккредитив)
DP - payment against receipt of document (оплата после получения документа, подтверждающего отгрузку товара продавцом)
TT - Telegraphic transfer (обычный банковский перевод)
Payment against copy f BL - тоже самое, что и DP, только расписано. Основной платеж поступает поставщику только после предоставления копии основного транспортного документа Билл оф лдинг.
Shipping company - компания перевозчик
Carrier - перевозчик
Custom - таможня

Составление предложения для поиска поставщика с примером

Еще на этапе поиска поставщика необходимо составить коммерческое предложение для поставщиков и затем его успешно все разослать всем потенциальным партнерам. **Что должно быть в вашем предложении:**

1. Представьте свою компанию
2. Кого и какой товар вы ищете
3. Количество, которое вам нужно
4. Как часто вы будете делать заказ
5. Уточните информацию о поставщике: является ли он фабрикой, запросите фото
6. Уточните, сколько подобной продукции фабрика может выпустить в месяц

7. Спросите цену согласно вашего объема и частоте заказов и условия поставки
8. Уточните параметры упаковки
9. Уточните другую информацию, актуальную для вашего заказа. Например, дизайн этикеток, дополнительные документы

Как надо писать письмо:

1. Коротко. Не нужно цветастых оборотов, они никому не нужны, тем более они попросту могут запутать по причине не очень хорошего знания языка.
2. Пишите короткими предложениями, они более понятны
3. Выделяйте основные вопросы, еще лучше их делать списком, чтобы поставщик также по пунктам на них ответил.

Пример на русском языке.

Уважаемый Мистер или Миссис!

Я являюсь импорт-менеджером компании “Хпорт”. Наша компания занимается продажей спортивных товаров. Хпорт - это большая компания с хорошей репутацией на рынке. Более подробно о нашей компании вы можете узнать на нашем сайте www.xportrussia.inet. Мы ищем надежного поставщика спортивных товаров. Мы заинтересованы в такой позиции как коврики для йоги. Наш примерный объем 4 контейнера в месяц.

Если вы готовы сотрудничать с нами, ответьте, пожалуйста на следующие вопросы:

1. Являетесь ли вы фабрикой и можете прислать ее фото, принимаете ли вы участие в выставках и возможно ли посетить вашу компанию.
2. Какова производственная мощность вашей фабрики
3. Какова ваша цена и на каких условиях, если мы будем покупать 4 контейнера ковриков в месяц
4. Каковы условия оплаты
5. Какую вы предоставляете упаковку
6. Предоставляете ли вы сертификат качества на вашу продукцию

С нетерпением жду вашего ответа. Если информация о вашей компании заинтересует нас, мы с вами свяжемся.

С наилучшими пожеланиями,
импорт-менеджер, Алекс

Пример на англйском языке

Dear Mr. or Mrs. !

I am an import manager of "Xport ." Our company sells sport goods. Xport is a big company with a good reputation at the market . More information about our company you can find on our website www.xportrussia.inet. We are looking for a reliable supplier of sport goods . We are interested in such a position as yoga mats. Our approximate quantity order is 4 containers per month.
If you are willing to cooperate with us, please answer the following questions:

1. Are you a factory and can send its photos? Do you take part in exhibitions and can we visit your company?
2. What is the capacity of your factory?
3. What is your price and on what terms , if we buy 4 containers of youga mats per month?
4. What are the payment terms?
5. What packaging do you provide?
6. Do you provide a certificate of quality for your products?

I'm looking forward for your reply. If we are interested in your company, we will contact you.
Regards,
Import Manager , Alex

Последовательность действий после нахождения поставщика

Вот вы определились с поставщиком. Каковы следующие шаги?

1. **Заключается договор с поставщиком.** Из практики скажу, что договор лучше сразу заключить на несколько лет, чтобы каждый год его не продлевать. Договор определяет на каких условиях по правилам Инкотермс вы будете работать, сроки отгрузки товара и другие обязательства сторон.
2. Вы несете договор или копию договора в банк и открываете **паспорт сделки** для возможности осуществления платежей заграницу
3. Поставщик выставляет вам **счет на оплату и вы подписываете приложение к договору**, где детально описываются все детали заказа. Эти документы нужны в банке для перевода денег вашему партнеру.
4. Вы **оплачиваете авансовый платеж**, обычно он составляет от 30% до 50%. Оплата обычно производится в иностранной валюте. После того как поставщик обнаружит ваши деньги у себя на счете, обычно это занимает 2-3 дня, он приступает к изготовлению продукции.
5. **Поставщик изготавливает товар**. Сроки изготовления зависят от товара, ваших договоренностей и производственных мощностей фабрики поставщика. Но срок производства товара не должен превышать срока оговоренного в договоре, иначе таможенная служба обязательно попросит

вас провести объяснения по этому поводу, что иногда проблематично, так как нет определенной процедуры, чтобы это сделать. Во время изготовления товара вы можете инспектировать фабрику для проверки качества товара. Но проверять каждый раз очень дорого, поэтому можно использовать услуги друзей, которым вы доверяете, или использовать услуги сюрвейеров (англ. surveyor). Сюрвейер - это компания, которая посылает своих представителей для проверки хода изготовления товара. Существуют много вариаций инспекций: ход исполнения заказа, лабораторная экспертиза, загрузка товара. После инспекции вам присылают полный отчет с фото и видео, после просмотра которого, вы принимаете дальнейшие решения. Из опыта могу сказать, что лучше всего пользоваться услугами этих компаний, меньше затрат и проще организовать.

6. **Вы оплачиваете оставшуюся сумму согласно условиям поставки.** Оплата оставшейся суммы происходит согласно условиям договора. Если у вас условия EXW (самовывоз), то оплачиваете товар сразу после его производства, если у вас договор на условиях CIF, то оплачиваете после того, как поставщик пришлет вам копию коносамента (транспортной накладной). Иногда поставщик делает отсрочки платежей при долголетнем сотрудничестве, но это уже сфера межличностных отношений руководителей компаний. Отсрочка платежа вроде бы и хорошо, но опять же если эти детали не прописаны в договоре, то могут возникнуть трудности при таможенном оформлении товара. Так что лучше следовать всем пунктам заранее подписанного договора.
7. **Товар плывет или едет к вам.** Время нахождения товара в пути зависит от географического расстояния между вами и поставщиком. Иногда корабли и поезда задерживаются из-за плохих погодных условий или проблем в порту. Нахождение груза можно отслеживать при помощи различных сервисов или сайтов самих компаний перевозчиков по номеру коносамента или номеру трекинга, он также указан в коносаменте.
8. **Поставщик высылает все необходимые документы.** Сразу после того как поставщик видит на своем счету ваш основной платеж, он высылает курьерской службой оригиналы всех документов. Самый главный из них BL (коносамент). Без этого документа НЕВОЗМОЖНО получить груз. Так как основное общение и процедура таможенного оформления ложится на брокера, вы должны передать оригиналы документов брокеру. В большинстве случаев, поставщик посылает оригиналы документов напрямую брокеру.

9. **Таможенные процедуры.** Чтобы процедура таможенной очистки прошла гладко, вам нужно ЗАРАНЕЕ подготовить и проверить правильность всех документов вместе с брокером. Обычно все документы проверяются еще перед отправкой оригиналов. Тщательно проверяются копии документов, а только затем поставщику следует отсылать их оригиналы. Если в оригиналах будут ошибки, то возможны проблемы на таможне, задержка груза в порту, оплата простоя контейнера в порту, также придется пересылать документы заново. В общем, лучше сделать все заранее и хорошо.
10. **Выдача ГТД** (грузовая таможенная декларация). Это финальная часть нашей истории. Когда вы получаете ГТД, это означает, что вы полноправно можете распоряжаться товаром на территории своей страны.

Документы для заключения импортной сделки

Для прохождения таможенных формальностей и права полного владения товаром вам нужны документы подтверждающие законность его приобретения:

1. Документы компании - покупателя
2. Документы от поставщика и транспортные документы
3. Банковские документы

Список, требуемых документов нужно согласовывать с брокером, согласно новым таможенным правилам и условиями поставки. Ниже приведены основные документы, необходимые для импорта товара.

Документы компании - покупателя

Если вы уже зарегистрированы на таможне единожды, то вам не нужно предоставлять пакеты документов каждый раз, а только в редких случаях некоторые документы по требованию таможни. Если вы не зарегистрированы на таможен, то вам понадобятся документы, описанные в главе “Регистрация компании на таможне”

Документы от поставщика и транспортные документы

1. **Договор между поставщиком и покупателем.** Договор заключается единожды, лучше оформить его на длительный срок, чтобы не продлевать его каждый год. В договоре описываются основные рамки сотрудничества, условия и сроки поставки. Договор заключается на двух языках (английский и перевод). Некоторые компании заключают договор для каждой отдельной партии. Но если у вас один и тот же товар, то удобнее заключить один

контракт, а детали каждой поставки обычно прописываются в приложении к договору.

2. **Приложение к договору с описанием именно этой поставки.** Его еще называют спецификацией. В приложении описываются все характеристики товара, количество и дополнительные условия поставки. Приложение к договору или спецификация составляются к каждой отдельной поставке на двух языках (английский и перевод).
3. **Инвойс (счет на оплату).** Какой-то одной установленной формы счета не существует, каждая компания поставщик выставляет свои счета. Они примерно все похожи на друг друга и на счета, которые мы привыкли видеть, например, в России. Главное, отобразить в нем основную информацию: количество, цену, наименование товара, номер договора, номер приложения, информацию о продавце и покупателе. Инвойс должен быть составлен на двух языках (английский и перевод).
4. **Упаковочный лист.** В упаковочном листе указана упаковка, количество упаковки, вес нетто и брутто. Простыми словами, упаковочный лист должен полностью описывать как и в каком количестве у вас расположен груз в контейнере. Упаковочный лист должен быть составлен на двух языках (английский и перевод).
5. **Сертификат происхождения.** Сертификат о происхождении товара должен получить поставщик в специализированном органе в своей стране, а вы, в свою очередь, предоставить этот документ в таможенные органы. Сертификат о происхождении обычно на английском языка и к нему требуется перевод.
6. **Экспортная декларация.** Экспортная декларация относится к основным таможенным документам. В данной бумаге экспортер уведомляет таможенные власти о вывозимой продукции, предоставляет полную информацию о ней. Вам, в свою очередь, необходимо предоставить ее вашим таможенным органам. Декларация обычно составляется на официальном языке страны экспортера, поэтому вам нужно обязательно предоставить заверенный перевод этого документа.
7. **Прайс-лист.** Относится к необязательным документам, но таможенные власти иногда запрашивают этот документ с переводом. Определенной формы прайс-листа нет. В нем отображаются товарные позиции и цены. Главное, дата этого документа должна быть более ранней, чем подписанный договор. Этот документ, по основной его идее, показывает, что это предложение является публичной офертой и что вы покупаете не по заниженной цене.

8. **Страховка.** Страховка вместе с ее переводом на язык вашей страны нужна только в том случае, если вы заключаете договор на условиях, которые предусматривают страхование груза. Например, если договор заключен на условиях CIF, тогда страховка нужна. Если вы заключили договор на условиях CFR, тогда страховка не нужна.
9. **Билл оф лэдинг. Bill of lading.** Коносамент. Транспортная накладная. Это самый главный документ, без наличия оригинала которого, невозможно распоряжаться своим грузом. Коносамент - это документ стандартной формы, принятой в международной практике на перевозку груза, который удостоверяет его погрузку, перевозку и право на получение. Коносаменты разных перевозчиков могут различаться, но не значительно
10. **Другие документы.** Также для таможенного оформления груза вам могут понадобиться другие документы - декларации и сертификаты. Некоторые товары, которые классифицируются тем или иным кодом ТНВЭД, подлежат обязательной сертификации или декларированию. Эти все нюансы нужно уточнять перед фактом заказа продукции и быть готовым предоставить эти документы в таможенные органы.

Банковские документы:

1. Паспорт сделки. Дается вам банком на самом первом этапе заключения сделки, когда вы предоставляете банку договор со своим поставщиком.
2. Справки о валютных операциях. Предоставляются банком при организации платежа поставщику.
3. Поручения на покупку иностранной валюты. Предоставляются банком при организации платежа поставщику.
4. Заявления на перевод иностранной валюты. Предоставляются банком при организации платежа поставщику.
5. Валютные платежные поручения. Предоставляются банком при организации платежа поставщику.

Основное правило оформления документов.

Все документы должны быть связаны друг с другом. Это значит, что в инвойсе, страховке, и других документах должны стоять номера договора и приложения, то есть, если вы посмотрите на упаковочный лист, то на нем должна быть информация по какому договору и заказу идет сотрудничество.

Самая большая проблема на таможне - это неправильное оформление документов. Очень часто от иностранных партнеров очень трудно добиться нужного порядка в оформлении документов. Со временем я пришел к выходу: я создал шаблоны документов и просил поставщиков использовать именно такую

форму. Зачастую в работе с постоянными поставщиками, я им высылал уже заполненные моей собственной программой документы. Они только проверяли и ставили свои печати о отправляли нам.
Образцы всех названных документов для ознакомления можно найти в интернете или у своего брокера. На практике же, банковские документы вам выдаст банк, по установленной у них форме. Страховка, коносамент, ГТД, экспортная декларация имеют определенный стандарт, изменять эти документы вы не сможете, то есть какие выдадут, с теми и нужно работать. От вас и поставщика зависит правильность составления договора, приложения к нему, инвойса и упаковочного листа.

Вместо заключения

Это пособие призвано дать общую картину процесса импорта товаров из других стран. Разные компании везут разные товары, поэтому случаи сотрудничества могут различаться. Но зная основную технологию, можно избежать самых распространенных ошибок, за которыми стоят дополнительные расходы. Детали, требования к оформлению могут меняться, поэтому очень важно сотрудничество с таможенным брокером. Когда оборот и ассортимент компании возрастает, возможно, что один человек перестанет справляться с объемом работы, тогда нужно формировать отдел из нескольких людей. Но курировать работы отдела должен человек, который знает все детали и видит общую картину процесса импорта товара.

и...

Рекомендую мои книги по саморазвитию и изучению иностранных языков http://baihou.ru/alexbook