

Россия – Китай. Параметры и технологии сотрудничества.



Методические рекомендации.

Самара 2014

Содержание.

1. Китай XXI века – партнер или соперник?
 - ✓ Развитие Китая
 - ✓ Импорт-экспорт с Россией
 - ✓ Основные точки взаимодействия бизнеса Китая и России
 - ✓ Сдерживающие факторы развития
2. Поиск партнеров в Китае.
 - ✓ Производство в Китае может быть разным.
 - ✓ Где искать: источники информации о китайских производителях, как войти в контакт.
 - ✓ Основные правила выбора поставщика в Китае. Как проверить надежность потенциального партнера?
 - ✓ Взаимодействие с китайской компанией: как правильно провести первичные переговоры
 - ✓ Образцы продукции, испытания.
 - ✓ Риски при работе с китайскими производителями и пути их решения
3. Документооборот
 - ✓ Разрешительная документация при оформлении экспорта продукции.
 - ✓ Документы, необходимые для таможенного оформления груза в России.
 - ✓ Шаблоны контракта – внимание на ключевые разделы.
 - ✓ Прямой / не прямой контракт. Производитель – Экспортёр.
4. Инкотермс — Международные правила перевозки груза: варианты предлагаемых условий поставки товаров, их трактовка
5. Специфика таможенного оформления грузов из Китая.
 - ✓ Особенности работы с документами, сопровождающими груз.
 - ✓ Генеральные и сборные грузы.
 - ✓ Примеры расчета таможенных платежей
 - ✓ Виды таможенных рисков.
6. Логистика перевозок.
 - ✓ Возможные маршруты доставки товаров из Китая
 - ✓ Основные правила выбора оптимальной транспортной схемы.

1. Китай - партнер или соперник?

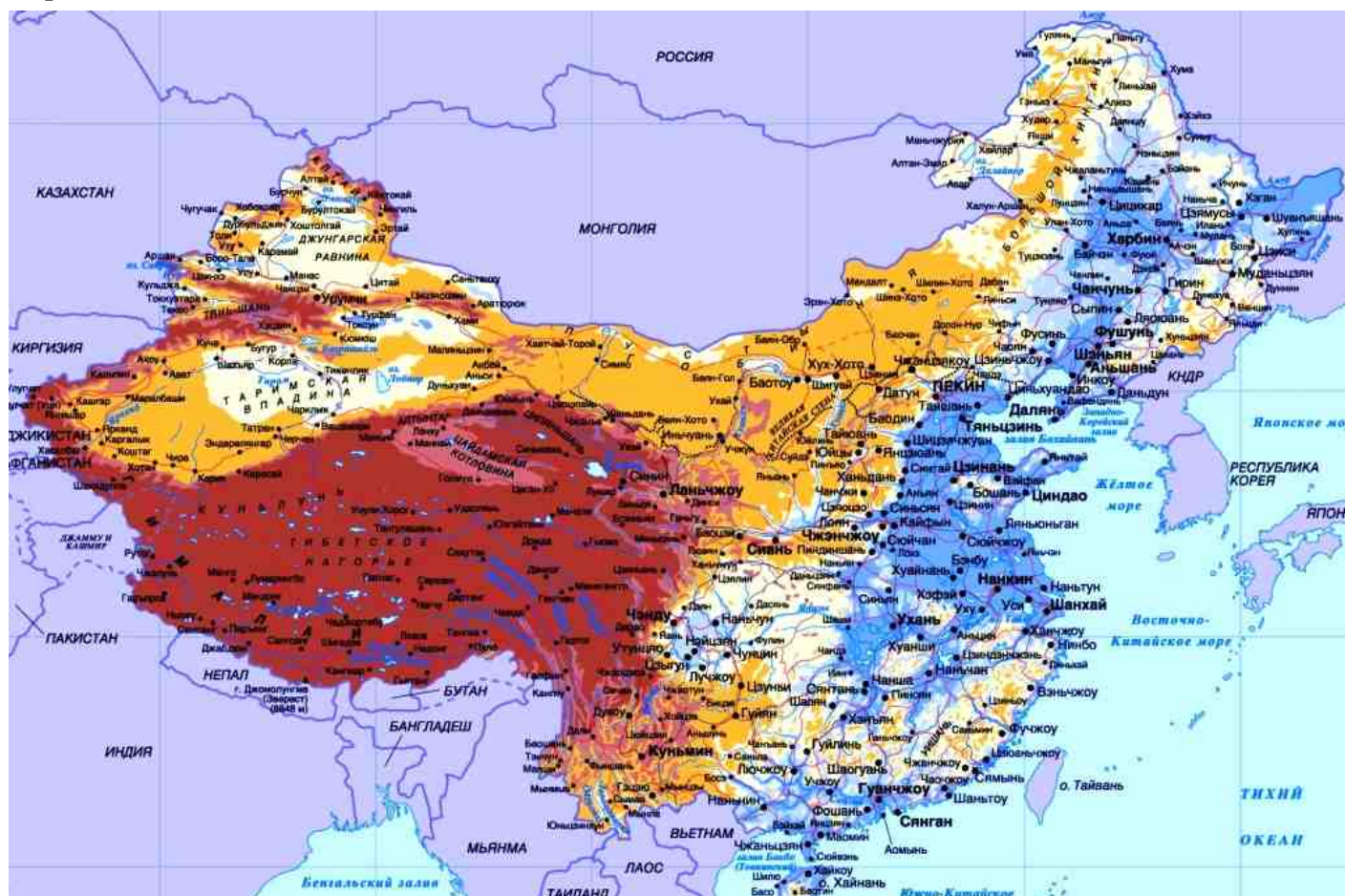
❖ Особенности развития Китая в XX-XXI веке.

Рассматривая положение Китая в мировой экономике в конце XX и начале XXI веков можно заметить стремительное движение этого государства по пути развития собственной экономики с использованием инвестиций всего мира.

При анализе поведения многих крупных стран на международной арене видны разные подходы с изменению собственного «веса» в геополитическом устройстве мира. Одни страны, используя собственные финансовые рычаги, подчиняют себе экономику других стран, создавая не взаимовыгодные экономические блоки. Другие – используют силовые методы. Те, кто не могут противостоять ни первым ни вторым – выбирают наиболее оптимальный вариант (если им позволяют это сделать). С точки зрения экономистов все, что происходит в мировой экономике подчинено определенным законам.

При прогнозировании развития того или иного изменения следует учитывать не только материальные ресурсы стран, но и множество других факторов. Иначе чем объяснить стремительный рост Китая в XX-XXI веках? Страны, пережившей две опиумных войны в конце 19 века, революционные перемены 20-го, но сохранившей в себе силы к объединению и постепенному доминированию на мировом рынке.

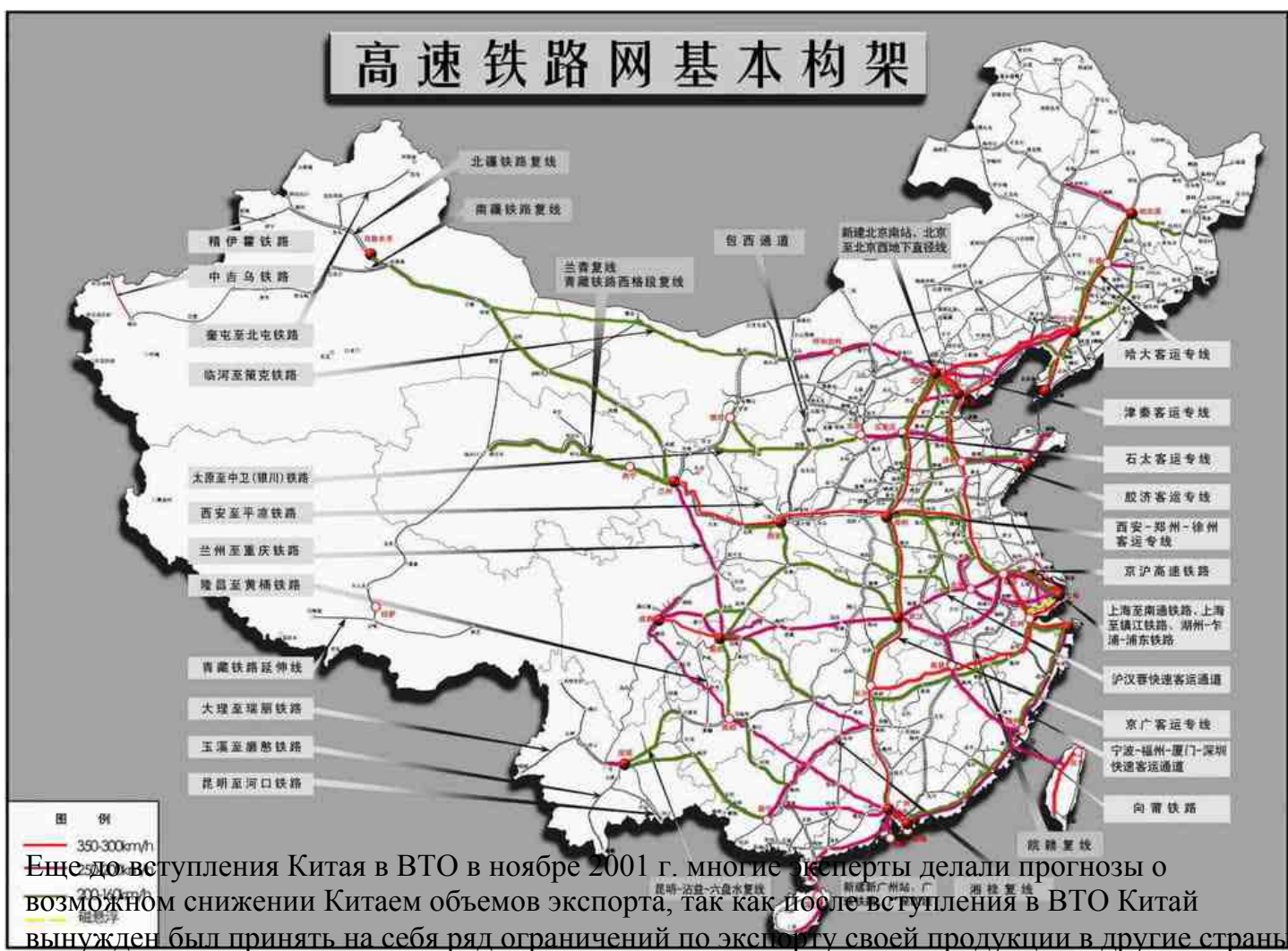
Карта Китая.



На 2010 год экономика КНР занимает 2 место в мире по величине номинального ВВП, обогнав Японию, и 2 место по ВВП, рассчитанному по паритету покупательной способности. Согласно Конституции КНР является социалистическим государством, однако около 70 % ВВП обеспечивается частными предприятиями. В соответствии с поправками к Конституции, принятыми в 2004 году, частная собственность является «неприкосновенной». Официально КНР называет свой нынешний экономический строй «социализмом с китайской спецификой». Оценки отдельных экономистов о формах экономики в Китае сильно разнятся. Начиная с 1980 китайская экономика растёт в среднем на 15 % в год. К концу 1990-х годов темпы экономического роста замедлились до 8 % годовых, но с вступлением КНР в ВТО в 2001 году приток прямых иностранных инвестиций и расширение экспорта привели к новому ускорению.

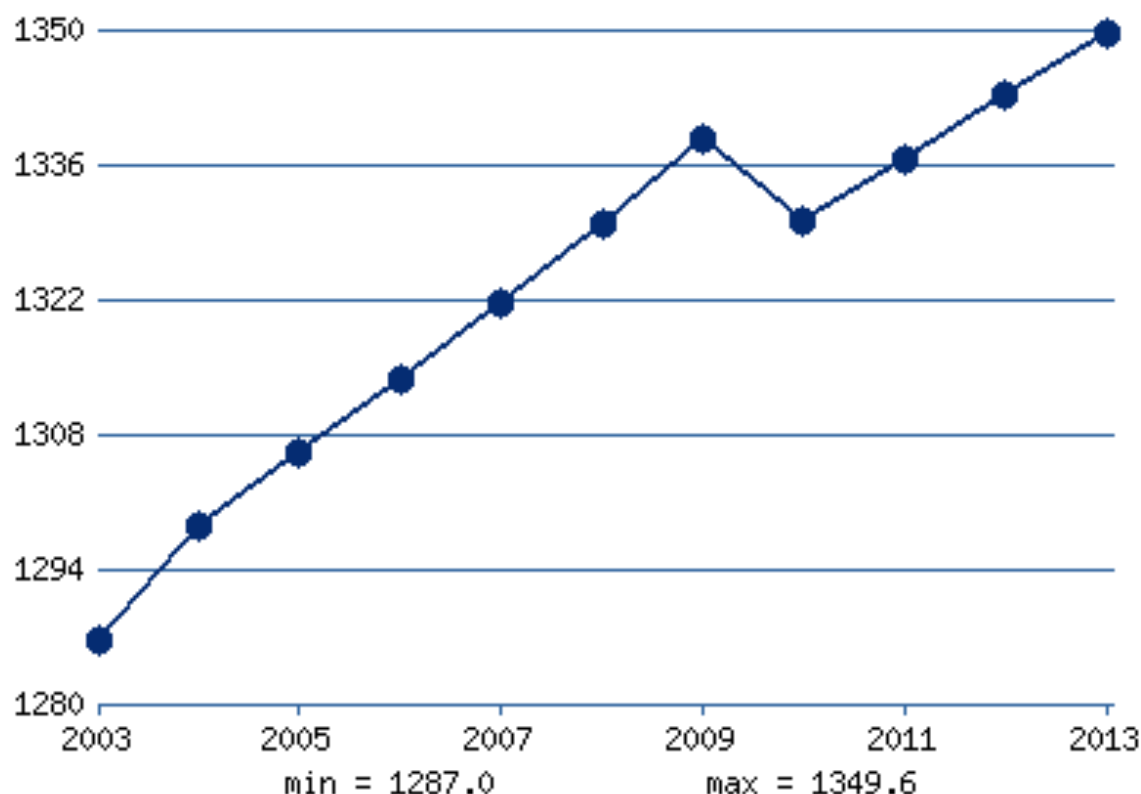
К концу XX века роль Китая в мировой торговле заметно изменилась. Если в 1990 г. Китай занимал 10-е место в мире по объёму экспорта и 11-е место по объёму импорта, то в начале XXI века Китай переместился на 5-е место по экспорту и 6-е место по импорту. При этом происходило особенно быстрое увеличение экспорта, что является одной из главных направляющих сил развития китайской экономики. В начале XXI века доля экспорта КНР уже составляла более 5,0% мирового объёма. Как свидетельствуют данные статистики, по итогам 11 месяцев 2009 года КНР заняла первое место в мире по объёмам экспорта, сместив с него Германию. С ноября 2008 года Китай стал объектом в общей сложности более 100 торговых протекционистских мер, по этому показателю Китай лидирует в мире.

Карта железных дорог Китая.



участницы ВТО на весь период перехода своей торгово-экономической системы в соответствии с правилами ВТО и отказаться от дотирования производства экспортной продукции. До вступления КНР в ВТО предполагалось, что это, безусловно, будет оказывать негативное влияние на экспорт и сдерживать его объемы, также как и объемы производства, особенно в первые годы после вступления в ВТО. Однако, по истечении трех лет после вступления КНР в ВТО выяснилось, что, наоборот, за это время произошел стремительный рост как почти всех макроэкономических показателей, так и внешней торговли страны. Столь же быстрыми темпами продолжается рост внешней торговли между КНР и странами ЕС. На этом фоне сохранялась высокая инвестиционная привлекательность страны, определяемая значительным притоком иностранных инвестиций.

Рост населения Китая.



К главному внутреннему фактору развития следует отнести взвешенную социально-экономическую политику, направленную не на ускоренную приватизацию государственных предприятий и тотальную либерализацию цен по всей стране, а на расширение внутреннего спроса и переходу к активной финансовой и умеренной монетаристской политике. При выработке экономической политики в последние годы в КНР основное внимание было уделено изменениям совокупного спроса, который был основным фактором формирования тенденций социально-экономического развития страны.

Характерная черта современной китайской экономики — зависимость её от внешнего рынка. Экспорт дает 80 % валютных доходов государства. На внешний рынок вывозится 20 % валовой продукции промышленности и сельского хозяйства. Номенклатура экспорта насчитывает 50 тыс. наименований. КНР поддерживает торгово-экономические отношения со 182 странами и районами мира, с 80 из них подписаны межправительственные торговые соглашения и протоколы. Основными торговыми партнерами Китая являются развитые капиталистические страны, прежде всего Япония, США, западноевропейские государства, на которые приходится 55 % внешнеторгового оборота. Самой конкурентоспособной продукцией пока остаются обувь,

одежда и игрушки, но все активнее развивается экспорт электроники, вело-, мото- и автотехники, транспортного и строительного машиностроения. Текстильная индустрия КНР — первая в мире, поэтому экспортная продукция Китая представлена в большинстве стран.

В начале 2010 года Китай обозначил свою ориентацию во внешней торговле на страны АСЕАН, где было объявлено о создании зоны свободной торговли АСЕАН + Китай. На наш взгляд, при определенных условиях Китай получает возможность избавиться от зависимости китайского юаня от американского доллара и после перехода к полной конвертируемости юаня и расширения экспорта в страны ЮВА со временем сможет превратить юань в резервную валюту в азиатской части мира – в странах Юго-Восточной и Восточной Азии.

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) (англ. *Association of SouthEast Asian Nations*) — политическая, экономическая и культурная региональная межправительственная организация стран, расположенных в Юго-Восточной Азии. АСЕАН была образована 8 августа 1967 г.

Из 500 ведущих ТНК мира более 400 инвестировали капитал в экономику КНР.

Таким образом, экономический рывок Китая в начале XXI века не случаен. Он был хорошо продуман теоретически и прекрасно реализован на практике. В Китае реализована на практике такая модель реформ, которая позволила обеспечить стабильный и постоянный рост экономических показателей, повышение жизненного уровня основной массы населения и рост спроса на производимую внутри страны продукцию. При этом были использованы не только внутренние факторы, связанные с наличием природных ресурсов и большого количества избыточной рабочей силы, но и внешние факторы, связанные с формированием льготного режима для экспорта производимой китайской продукции и конкурентоспособной на мировом рынке после вступления страны в ВТО в 2001 г. В этих условиях перед Европой встает вопрос – каким образом отвечать на вызовы со стороны набирающей силу китайской экономики: огораживаться от Китая или развивать с ним сотрудничество в различных формах.

С середины 1980-х гг было достигнуто обеспечение населения продовольствием. Сегодня фрукты, рыба, морепродукты экспортируются (основной рынок сбыта продовольствия — страны СНГ, особенно Дальневосточный регион России, обеспеченный китайским продовольствием на 44 %).

Кроме того, ведущим сельскохозяйственным продуктом экспорта является хлопок. Начиная с конца 80-х годов 20-го века в КНР происходит бум в текстильной промышленности, которая становится ключевым аспектом китайской экономики. Низкая себестоимость продукта позволила Китаю завоевать текстильные рынки большинства стран мира. На сегодняшний день Китай представляет собой самого крупного в мире производителя ткани и одежды и занимает первое место по объему экспорта рассматриваемого сегмента товаров (доля КНР в мировом экспорте текстиля и одежды составляет около 30%).

Первоначально, продвижение китайских тканей и товаров легкой промышленности на международные рынки обеспечивали «хуацзяо» (этнические китайцы, проживающие в других странах мира). В дальнейшем, низкие цены китайских товаров, и тканей в том числе, стали их визитной карточкой во всем мире.

В результате политических и экономических реформ, провинции Чжецзян, Цзянсу, Шаньдун, Гуандун, Фуцзянь и г.Шанхай закрепили за собой статус основных регионов по производству текстильных изделий и ткани в Китае. Суммарная доля экспорта вышеуказанных регионов составляет 80% общегосударственного объема экспорта соответствующих видов продукции. Провинция Чжецзян (Ханчжоу и Шанхай) производит хлопковую и шелковую ткань,

особенностью которой, помимо достаточно высокого качества, является сравнительно низкая стоимость. Провинции Цзянсу и Шаньдун занимают лидирующие позиции в Китае по объему производства хлопковых изделий.

Провинция Фудзянь представляет собой лидера по производству трикотажных изделий. Вследствие снижения роста объема производства в самом Шанхае, образовавшиеся пустоты незамедлительно были заняты, производящими соответствующую продукцию, предприятиями из провинции Цзянсу и Чжецзян. В краткосрочной перспективе объем производства провинции Фудзянь даже может превысить соответствующие показатели г.Шанхая и реализация модернизации данного сектора промышленности в Западном и Центральном Китае, одновременно с развитием транспортной системы этих регионов, может привести к увеличению показателей экспорта региона.

Провинция Гуандун (Дунгуан, Наньхай, Гуанчжоу) специализируются на поставке трикотажных (химических и натуральных) и джинсовых тканей. Основной экспортный поток этого региона направлен через Гонконг во множество стран. Натуральная льняная ткань из Китая поставляется на местные и мировые рынки Синьцзян-Уйгурским автономным районом (Урумчи)

Было бы удивительно, если бы рост Китая не вызывал в мире никакого беспокойства. В 2005 году в отчете Национального разведывательного совета Америки возрождение КНР в начале XXI века было сравнено, вместе с Индией, с возрождением Германии в XIX и Америки в XX веке. Такое заявление уже кажется заниженным. Ведь эти две страны – самые густонаселенные в мире. Выход рабочей силы Китая на международный рынок в пределах одного поколения перевернул мировую экономику вверх дном. Постоянно растущий в стране спрос на мировые ресурсы станет одним из ключевых факторов развития будущего всей планеты.

Не последнюю роль в развитии Китая сыграло наличие свободных экономических зон. В настоящее время в КНР действуют 4 специальные экономические зоны (регионы) — Шэньчжэнь, Чжухай, Шантоу, Сямэнь, 14 зон свободной (беспошлинной) торговли, 53 зоны высоких и новых технологий, более 70 научно-технических зон для специалистов, получивших образование за границей, 38 зон переработки продукции, ориентированной на экспорт.

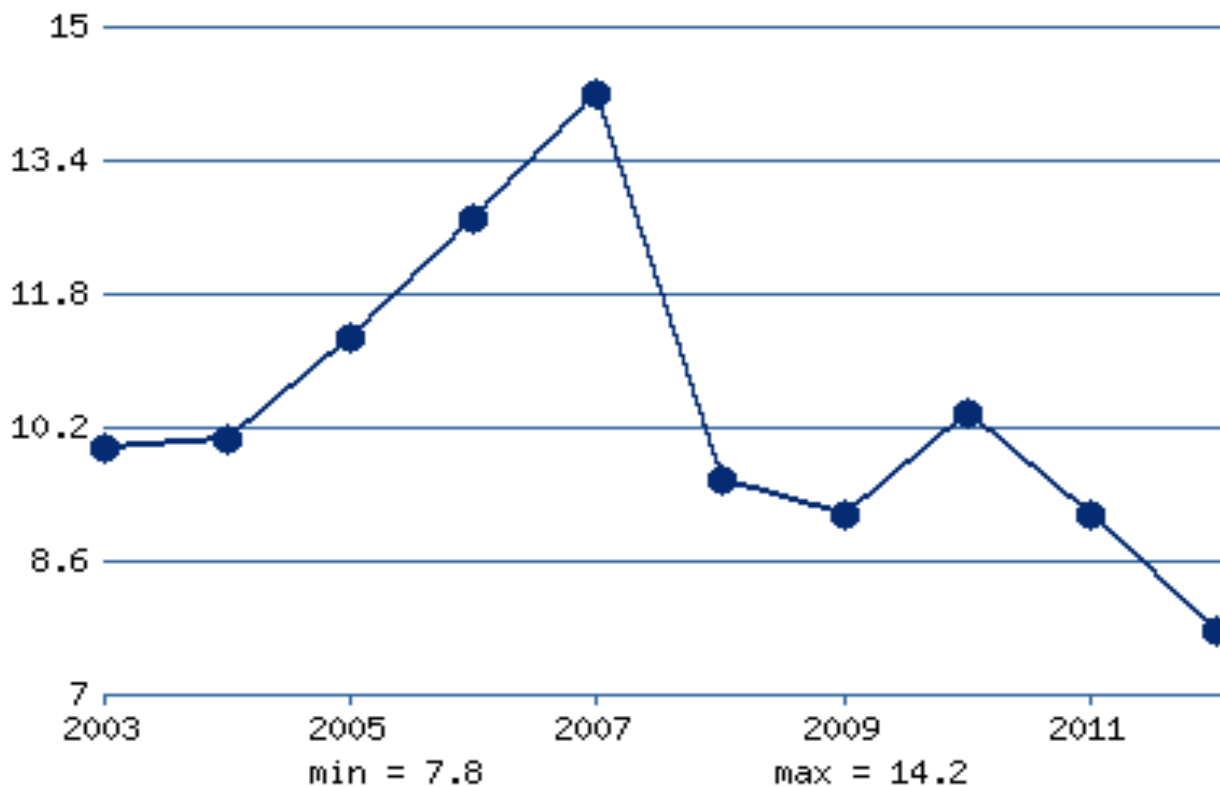
Китай имеет четкую внешнеэкономическую стратегию. В ее разработке приняли участие многие академические и ведомственные исследовательские центры, целая армия специалистов. На XV съезде КПК (1997 года) был сделан вывод о необходимости перехода к экспортной ориентации экономики страны. При этом исходили из того, что за 1979-1997 годы рост экспорта позволил обеспечить 21% прироста ВВП. В условиях глубокой дефляции, определяющей внутреннюю экономическую ситуацию последних лет, значение экспортной ориентации для народного хозяйства КНР еще более возросло. Выработан целый комплекс стратегических установок: "идти во вне", использовать "два вида сырья, два рынка" (сырье страны и других государств, внутренний и мировой рынки), "два импорта, один экспорт" (импорт сырья и капиталов, экспорт капитала). Решено "превратить слабость в силу", то есть полностью использовать в интересах внешнеэкономической экспансии гигантские ресурсы дешевой рабочей силы страны. В XXI веке, как объявлено в Пекине, Китай приступает к реализации стратегии "транснационального хозяйствования". Внешнеэкономическая экспансия намечается по нескольким направлениям: внешняя торговля, зарубежные капиталовложения, создание транснациональных компаний. Реализация этой стратегии предусматривает четыре этапа. Первый - "выращивание групп предприятий". Запланировано отобрать 100 лучших групп предприятий, которые получают поддержку государства, права на зарубежные инвестиции и экспортное предпринимательство.

Второй этап - развитие экспорториентированных групп предприятий. Одновременно он станет начальным этапом "интернационализации", включающей: активное развертывание прямых экспортно-импортных операций и создание за рубежом инфраструктуры сбыта; постепенное расширение прямой инвестиционной деятельности за рубежом (с использованием разных форм объединений, приобретений, контроля); сбыт продукции зарубежной переработки и сборки в третьих странах.

Третий этап - транснациональное предпринимательство экспорториентированных групп предприятий. На этом этапе их зарубежная деятельность станет основной. Они будут создавать в других странах свои "дочки" и филиалы, тесно связанные с материнскими компаниями.

Четвертый этап - формирование ТНК. Это этап, когда международная деятельность групп предприятий достигнет определенной степени зрелости, а материнская компания холдинга развернет свою деятельность во всех уголках планеты, ее деятельность в НИОКР, производстве, сбыте, снабжении сырьем охватит "все наиболее выгодные районы мира", и внутри групп предприятий сложится всестороннее международное разделение труда.

2000-2010 годы названы "ключевым периодом" реализации задач первых двух этапов. В эти годы Китай намерен "всеми силами" выращивать группу экспорториентированных групп предприятий, использующих потенциал транснационального бизнеса и "постепенно теснящих" 500 сильнейших ТНК мира. Реализация задач третьего и четвертого этапов начнется после 2010 года. К этому же времени намечено добиться вхождения в состав 500 крупнейших ТНК мира "трех крупных армий". "Армия Центра". Ее формируют группа центральных банков (Промышленно-торговый, Строительный и др.) и отраслевых монополий (например, Китайская продовольственная экспортно-импортная компания, Китайская химическая экспортно-импортная компания). Многие из них, как убеждены китайские эксперты, уже достигли показателей 500 крупнейших ТНК мира, однако не включаются в их число потому, что западные рейтинговые агентства не признают их "рыночными образованиями". "Армия основных предприятий, поддерживаемых государством". Выделено шесть крупнейших промышленных групп, в которые вкладываются многомиллионные средства с тем, чтобы к 2010 году они вошли в "список 500". Некоторые китайские экономисты убеждены, что этим холдингам для выполнения поставленной цели не потребуется много времени. К примеру, у "Электронной компании Сычуань" сумма продаж на внутреннем и внешнем рынках еще в 1998 году составила 1,7 млрд долларов, а у компании "Бэйда" (программное обеспечение) - 890 млн долларов. Если учесть высокие темпы роста, поставленная задача выглядит вполне осуществимой. "Армия предприятий-семян". Их круг четко не очерчен. Имеются в виду предприятия, получившие статус "достигших международной конкурентной марки". Он уже присвоен 68 известным предприятиям страны, среди них, например, корпорация "Ляньсян" (компьютеры, телекоммуникации) с объемом продаж 2,7 млрд долларов.

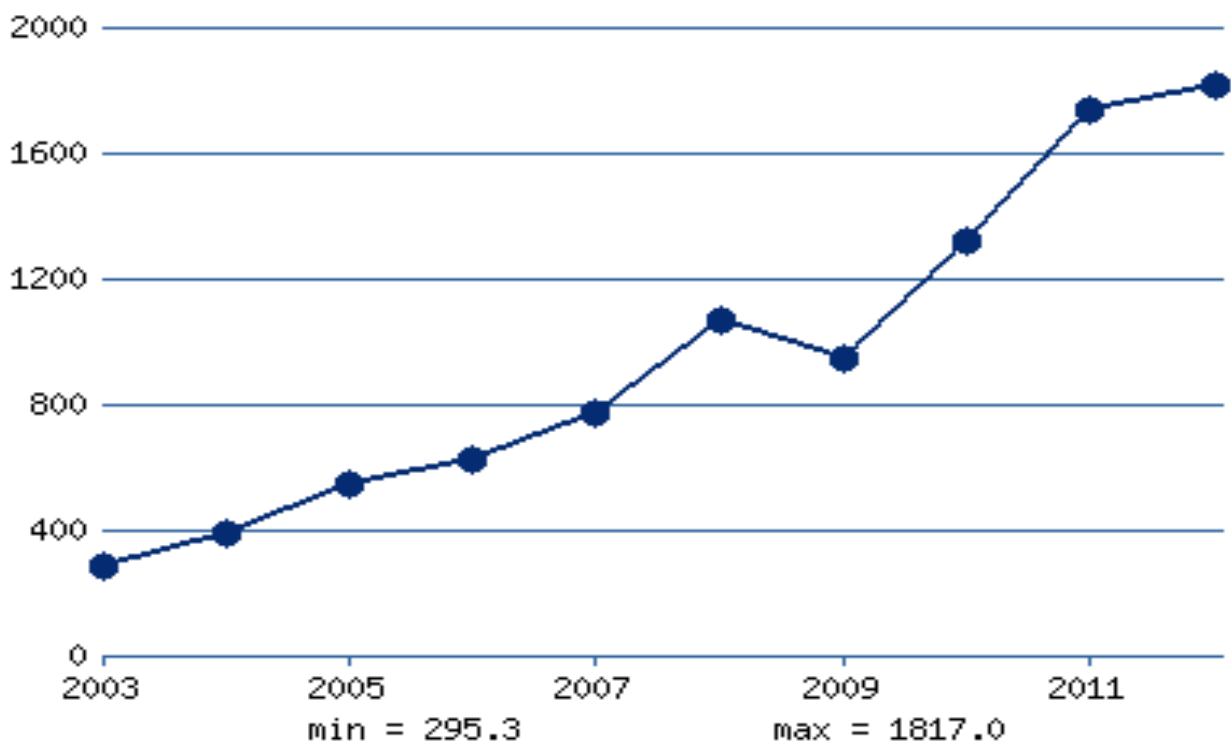


❖ **Импорт – экспорт с Россией. Партнер или соперник?**

Экономические отношения между РФ и КНР, на наш взгляд, следует отнести к сложным, неоднозначным, до конца нерешенным проблемам российско-китайских отношений на современном этапе. Их развитие за последние годы было теснейшим образом связано с качественными сдвигами как в развитии наших двух стран, так и с изменениями международной ситуации и вызовами времени. Преодолев многие проблемы, долгие годы мешающие налаживанию нормальных связей наших двух стран, лидеры РФ и КНР в конечном счете пришли к выводу о необходимости развивать отношения равноправного доверительного партнерства, направленного на стратегическое взаимодействие в XXI веке. Эта фундаментальная парадигма о стратегическом взаимодействии и соразвитии была зафиксирована в Договоре о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Россией и Китаем, подписанном в июле 2001 г. на 20 лет.

В основе партнерства РФ и КНР на современном этапе лежат их глобально-стратегические интересы. В настоящее время бурно развивающийся Китай (3-е место в мире по объемам ВВП и внешней торговли, 1-е – по масштабам золотовалютных резервов) позиционирует себя как сила, набирающая глобальную значимость. Он ищет равноправного сотрудничества с мировым сообществом в поддержании глобальной и региональной стабильности. В этом плане стратегическое партнерство с Россией помогает Китаю обеспечивать свое развитие в региональном и глобальном масштабах и противодействовать вызовам Запада при позиционировании Китая в мире.

Объем импорта Китая.



В свою очередь Россия после распада СССР свою экономическую и финансовую слабость пытается компенсировать за счет активного выхода на мировые и региональные рынки энергоресурсов и за счет поддержания своего имеджа как второй в мире ракетно-ядерной державы. Она позиционирует себя как глобальная держава, заявляющая о своем праве иметь собственное слово в вопросах построения новой мировой архитектуры и собственную зону интересов. В этом плане одним из самых слабых звеньев российской геополитики был Азиатско-Тихоокеанский регион, ставший одной из важнейших составляющих мирового сообщества, в котором Россия, к сожалению, пока занимает маргинальные позиции (крайне низкий уровень экономического, а наряду с этим и политического присутствия).

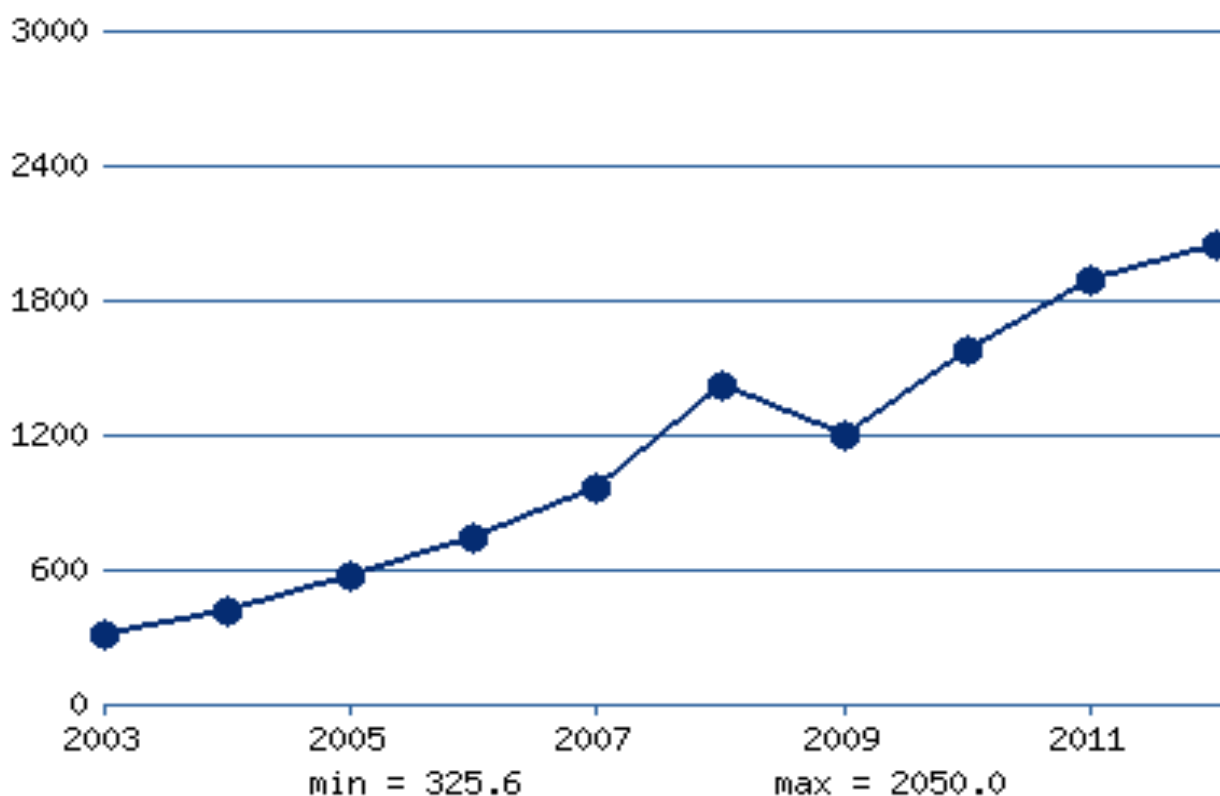
В то же время изменения, вызванные крушением биполярного мира и возросшей значимостью отношений на региональном уровне, обусловили необходимость для России найти новое место в АТР, и в особенности в Северо-Восточной Азии, представляющих сферу жизненно важных интересов для России. Национальным интересам России, подчеркивалось в Концепции национальной безопасности РФ от 17 декабря 1997 г., отвечает развитие диалога и всестороннего сотрудничества со странами АТР.

В настоящее время восточное направление внешней политики и внешнеэкономической деятельности приобрело для России важное самостоятельное значение. Прорыв в азиатско-тихоокеанском направлении связан для России прежде всего с перспективами ее долгосрочного сотрудничества с КНР. Выход России на стратегическое партнерство с Китаем – одно из немногих серьезных внешнеполитических успехов РФ за последние годы. Этому направлению нашей внешней политики не должно и не может быть альтернативы, хотя вполне естественна адаптация к меняющимся внешнеполитическим и внешнеэкономическим условиям.

Совпадение, сходство и резонансность коренных национальных интересов наших двух стран может стать одним из главных факторов экономического развития России, особенно ее восточных регионов, и укрепления ее международных позиций. В такой же мере это относится и к КНР. Китай является оптимальным партнером для российского Дальнего Востока по многим показателям: наличие взаимодополняемости экономик – энергоресурсы, тяжелая промышленность, наукоемкие отрасли и добывающая промышленность – у России, легкая

промышленность, наличие избыточной рабочей силы, значительный объем валютных резервов – у КНР.

Объем экспорта Китая.



В поисках своего нового места в АТР Россия стремится усилить свое экономическое присутствие в регионе. Это связано, в частности, с огромным ресурсным потенциалом его российской части, который (потенциал) может стать генератором экономического продвижения России в этот регион.

Прорывом в этом направлении стало заключение энергетического союза между Россией и Китаем в марте 2006 г. (речь идет о строительстве грандиозных веток газо- и нефтепроводов из Восточной и Западной Сибири в Китай). Китай получает возможность решать свои энергетические проблемы. Россия, в свою очередь, выстраивая своего рода энергетический мост через Китай в Азиатско-Тихоокеанский регион, получает реальный шанс равномерно распределять свои транзитные и потребительские риски и продвинуть развитие своих сибирских и дальневосточных регионов. (Пока же до 85% нашей экспортной нефти идет в Европу.)

В настоящее время для Китая особое значение имеет обеспечение энергетической безопасности, диверсификация источников поступления в страну энергоресурсов за счет активизации северного (российского) направления. С учетом возможных трудностей в области раздела потоков мировых энергоресурсов эта задача особенно важна для КНР. Ослабляющим энергетическую безопасность страны китайские аналитики считают тот факт, что 70% поставок в Китай сырой нефти идет из нестабильных регионов Ближнего Востока и Африки. В этой связи на Россию возлагаются самые большие надежды – довести российский нефтяной поток в Китай до 20% всей импортируемой в КНР сырой нефти с перспективой возрастания этого объема. Важно, что китайская сторона считает характер этого направления стабильным и надежным.

В 2006 г. Россия поставила Китаю почти 16 млн т сырой нефти. Пока эти поставки идут по железной дороге (между нашими странами пока нет трубопровода). Когда заработает нефтепровод от Сковордино до Дацина, объем поставок сырой нефти из России в Китай может удвоиться и возрасти до 30 млн т в год. Кроме того китайцы выражают желание вкладывать деньги в разработку нефтяных месторождений в Россию, сотрудничать и в деле переработки у себя нефти, и в области распределения нефтепродуктов. Не исключено, что именно с этим

направлением будет связан возможный рост китайских инвестиций в экономику РФ. Правда, Ковыктинское месторождение, которое могло бы стать основой для формирования канала экспорта природного газа в Китай, пока заморожено в связи с разногласиями по цене поставок.

Разумеется, нельзя закрывать глаза на то, что за последние 15 лет соотношение экономических потенциалов наших двух стран существенно изменилось в пользу Китая. Если исключить из сравнительного анализа производство углеводородного топлива, где наше преимущество огромно (скажем, нефти мы добываем в 2,5 раза больше, чем КНР; газа – в 11 раз больше), если также не касаться нашего преимущества в производстве вооружения, в области атомной энергетики, ракетной и авиационной техники, сравнение многих других областей экономики окажется не в нашу пользу. Например, в Китае угля добывают в 7 раз больше, чем в России, электроэнергии производят в 3 раза больше, стали выплавляют в 6 раз больше, а станков производят в 100 раз больше, чем в РФ!

Естественно, разрыв в экономической мощи и смена ролей в российско-китайском обмене продукцией новых и высоких технологий больно бьет по нашему самолюбию и является определенным вызовом России, по крайней мере ее производителям. Естественным российским ответом на этот серьезный вызов может и должно стать только наше развитие – и экономическое, и научно-техническое.

❖ Основные точки взаимодействия бизнеса.

Конечно, Китай не простой, а порой трудный партнер. И проблем в наших российско-китайских взаимоотношениях вполне достаточно. Хотелось бы обозначить некоторые из них.

Одна из серьезнейших проблем нашего партнерства - определенный, если не сказать более - серьезный дисбаланс между политическими и торгово-экономическими связями наших двух стран. Например, у Китая в отношениях с Японией, по их выражению, - «холодная политика, но горячая экономика». У нас же в отношениях с КНР - «горячая политика, но холодная экономика». Торговля между Китаем и Россией к 2008 г. приблизилась к 50 млрд долл., к 2010 г. она может подняться до 60-80 млрд. Но пока это – в три с лишним раза меньше сегодняшнего товарооборота Китая с Республикой Корея! К тому же во второй половине 2007 г. наше положительное сальдо в торговле с Китаем свелось к нулю* - экспорт КНР в РФ вырос на 80%, а российский в Китай только на 12%. По итогам года импорт товаров из КНР впервые превысил наш экспорт в Китай. В области внешней торговли Китай для нас второй партнер (после Германии), а Россия для Китая - девятый по объему товарооборота (всего 2% во внешней торговле КНР). К тому же существует очень острая проблема криминализации наших экономических связей (особенно на Дальнем Востоке). Часть китайского экспорта в Россию фактически оказывается контрабандой (так называемая «серая растаможка» по некоторым оценкам достигает 2 млрд долл. США ежегодно). Китайцы по своей природе довольно законопослушные, но при одном условии - если чиновники не продажны. В противном случае и рыбу можно ловить на чужой стороне, и лес незаконно вывозить через границу. Не кому иному, а нам в первую очередь нужны таможенники типа Верещагина - героя кинофильма «Белое солнце пустыни».

Конечно, России следовало бы увеличить поставки в Китай товаров с высокой добавленной стоимостью. Об этом недвусмысленно говорил В.В.Путину китайский лидер Ху Цзиньтао, намекая, чтобы мы начали, наконец, производить товары с высокой конкурентной способностью. А пока главными статьями нашего экспорта в КНР остаются нефть, химические удобрения, лес-кругляк (в Китае он превращается в палочки для еды, высококачественную мебель и пр. - в результате леса в Читинской области практически исчезли (осталось 10%), в том числе с «помощью» китайцев).

Понятно, что такая структура торговли не отвечает стратегическим интересам России. Нам необходимо переходить к экономической кооперации, высокотехнологичному научному обмену, активизировать инвестиционное сотрудничество, развивать банковскую инфраструктуру. Сегодня объем китайских инвестиций в России - порядка 1 млрд долл. Их доля в приграничных районах РФ - всего 3% от всех иностранных инвестиций в этом регионе России. Но ведь известно, что только в 2001 – 2005 гг. китайские инвестиции за рубежом составили 18,5 млрд долл. США. Возникает вопрос – в Китае иссякает инвестиционный интерес к России? Можно надеяться, что состоявшийся в мае 2008 г. визит нового Президента РФ Д.Медведева в Китай – первый после его избрания визит в дальнее зарубежье - снимет этот вопрос и стимулирует дальнейший прогресс в развитии наших отношений. Стороны договорились о сотрудничестве в области космоса, атомной энергетики, авиатехнологии, о помощи КНР в обогащении урана. К 2020 г. китайская сторона обещает увеличить размер инвестиций в РФ до 12 млрд долл.

Серьезным пробелом в российско-китайском сотрудничестве является научно-техническая сфера. Ныне, к сожалению, экономическая и научно-техническая составляющая российско-китайского сотрудничества составляет, при всей ее важности, лишь 1/7 объемов китайско-американского сотрудничества. Создание совместных технопарков, совместных НИОКР продвигается крайне медленно. В России в сознании определенных кругов сохраняется предвзятость в отношении Китая, недооценка значения сотрудничества с КНР; в Китае, в свою очередь, недооценка интеллектуального потенциала России, ориентация на взаимодействие с нами прежде всего в тех областях, где США и Запад в целом не желает сотрудничать с Китаем. Пока экономики России и Китая практически не соприкасаются на мировом рынке - мы не конкурируем друг с другом (кроме металла). Правда, некоторые политологи уже сегодня начали задумываться над перспективой, когда политический задел российско-китайского партнерства будет насыщаться экономической парадигмой (т.е. как повлияет на наши политические отношения с КНР возможная конкуренция с китайцами на мировых рынках).

В экспорте России в Китай доминирует товарная группа «минеральные продукты» (в основном нефть сырая и нефтепродукты) с долей 56,4%. Значительный объем в российских экспортных поставках также принадлежит товарным группам «древесина и целлюлозно-бумажные изделия» - удельный вес 15,5%, «продукция химической промышленности» - 13,9% и «металлы и изделия из них» - 5,3%. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в российском экспорте уменьшается шестой год подряд и составляет 4,4%.

На остальные группы приходится 4,5 % объема экспортных поставок России в Китай.

Основными товарами российского экспорта в Китай являются:

- нефть сырая, ее доля в объеме экспорта в 2008 г. составила 39,7 %, что на 5,5 процентных пункта больше, чем в 2007 году;
- нефтепродукты – 12,5%
- лесоматериалы необработанные – 9,9%
- удобрения калийные – 5,7%
- целлюлоза древесная – 2,6%
- руды и концентраты железные – 2,4%
- прокат плоский из легированных сталей – 1,7%;
- пиломатериалы – 1,7%
- никель необработанный – 1,6%

Импорт товаров из Китая формируют, главным образом, четыре товарные группы:

машины, оборудование и транспортные средства;

текстиль и изделия из него, обувь;

металлы и изделия из них;

продукция химической промышленности.

На остальные товарные группы приходится 15,8% от всего объема российского импорта из Китая.

❖ **Сдерживающие факторы развития сотрудничества Россия – Китай.**

- Незнание китайскими и российскими предпринимателями законодательства и условий деловой деятельности в наших странах, что проявляется в чрезмерной осторожности китайских предпринимателей.
- Сложный инвестиционный климат в Китае для реализации проектов с российским капиталом.
- Негибкость российского законодательства, которое ущемляет интересы иностранного капитала, не гарантирует его сохранность и безопасность.
- Высокие ставки налогообложения в РФ по сравнению с более низкими ставками в КНР не стимулируют иностранное предпринимательство в России.
- Несовершенство, сложность решения административных проблем, чрезмерная бюрократизированность процедур создания совместных предприятий.
- Недостаточная защищенность китайского бизнеса в России.
- Социально-психологические моменты, связанные с давлением в прессе на население по поводу так называемой китайской угрозы.
- Для нас важно осознать, что главный урок, который извлекли китайцы из XX века – необходимость мирного стабильного развития. Несмотря (а может быть и вопреки) нашему российскому проевропейски настроенному, отлаженному вековой историей менталитету, который упорно тянет нас к Европе, нам нужно понять место и роль Китая в стратегической перспективе нашего исторического развития. Одним словом, российско-китайское партнерство требует новых горизонтов. Процесс этот, однако, вряд ли будет быстрым.

2. Поиск партнеров в Китае.

✚ Производство может быть разным.

Производство может быть таким:







Или таким:







✓ **Где искать источники информации о китайских производителях, как войти в контакт.**

Поиск контактов начинается с формирования цели – что нужно, откуда именно, по какой цене, на каких условиях и так далее.

Если вы решили вести свой бизнес на территории КНР, вам потребуются надежные партнеры в Китае. На сегодняшний день экономика этой страны занимает четвертое место в мире и привлекает немало потребителей из России, Европы и США. Демократичная цена и высокое качество – главные преимущества товаров из Китая. Но, чтобы «снять сливки» от выгодного сотрудничества, необходимо грамотно организовать поиск партнеров в Китае.

Как найти партнера в Китае? Чтобы оценить возможности китайских компаний, посетите профильные выставки. Именно здесь, торговые партнеры Китая смогут продемонстрировать вам весь спектр своих возможностей. Вы ознакомитесь с предложениями разных производителей и увидите образцы их товаров. Вы должны быть уверены в том, что будущие бизнес партнеры в Китае полностью соответствуют вашим требованиям.

Однако самостоятельный поиск партнеров в Китае скрывает много подводных камней. Хорошо

ли вы ориентируетесь в стране, чтобы составить оптимальный план поездки? Владеете ли вы свободно китайским языком, чтобы провести переговоры? Знакомы ли вы с тонкостями восточного делового этикета? Кроме того, информацию, которую вам предоставят торговые партнеры Китая необходимо тщательно проверить.

Если вы хотите, чтобы поездка в Поднебесную принесла максимальную пользу, а ваши партнеры в Китае стали надежными союзниками, воспользуйтесь помощью профессионалов.

Если вы все же решили самостоятельно развить бизнес с Китаем – вперед, дальнейшая информация вам поможет. Или обратит вас снова к профессионалам....

И так, вы решили сами поискать то, что вам нужно.

Можно обратиться к интернету, например:

Интернет-ресурсы

global  sources


Alibaba.com

Ali  xpress
by Alibaba.com

 中国经济信息网
CHINA ECONOMIC INFORMATION NETWORK

百联 轴承网
www.bearing.cn

 Machine.com.cn
中国机械设备网

 Mc
macrochina.com.cn 中宏网

 JIEJU100.COM
China Sanitary Trade Web

CHEM.CN™

Интернет – ресурсы очень объемны и работа с ними подразумевает не столько знание иностранных языков (английский или, что наиболее предпочтительно – китайский), сколько знание правил общения с представителями страниц, на которые вы заходите.

Запрос по определенной тематике может привести вас к совершенно разным, диаметрально противоположным результатам, а именно:

- Вам ответило много контактов, но предлагаемые цены настолько разные, что невозможно ориентироваться.
- Вам ответили единицы и, следовательно, вы не имеете возможности правильного в ценовом и качественном сегменте продукта.
- Как вариант, ответили правильные предприятия и предложили неплохие цены, но....

Допускаем вариант, что вы нашли правильного поставщика и правильное предприятие.

Это очень хорошо, так как вы как потенциальный участник ВЭД можете и дальше самостоятельно развивать свое дело, минуя посредников и тем самым (возможно) снижать себестоимость завозимой продукции. Что, конечно же, скажется на вашей прибыли.

Вы можете поехать по выставкам, которых великое множество, сайты выставок открыто представлены в интернете. Существует множество выставочных порталов, на которых представлено все – участники, тематика и прочее, как пример:

Выставочные порталы



Выставки в Китае (Павильон, каталоги, буклеты, листовки, образцы).

Полученная информация в большинстве случаев оказывается не настолько ценной, чтобы оправдать время и деньги, затраченные на посещение выставок. Дело в том, что на выставках работают представители, которые аккредитуются в основном из местных жителей, и которые досконально до тонкостей не понимают производство и тем более не могут объяснить его специфику по-русски, а то и по-китайски (в китайском более 5 видов языка и более 56 основных наречий). При этом на выставке все экспоненты представляются производителями. Но даже среди реальных производителей можно ошибиться. Различить уровень производства и качество продукции по стенду, имиджу, приему и прочим внешним признакам - невозможно. Есть действительно серьезные заводы, есть фабрики, есть нечто схожее с нашей потребкооперацией, есть просто производство на дому, так сказать «самиздат». Проверить уровень производства, можно лишь лично посетив его. Но они действительно разбросаны по всему Китаю и часто могут быть значительно удалены от управляющего офиса, где ведутся переговоры и принимаются решения. Китайцы будут вас «гнуть» и убеждать до конца, даже когда вы собственными глазами увидите «чудо-завод» в деревенском дворе. Поэтому процесс инспекции может затянуться, стать дорогостоящим и даже привести Вас к началу поиска нового производителя.

Запрос в российское консульство в Китае.

В лучшем случае Вам ответят через 3-4 месяца в виде отписки, из которой ничего не будет понятно или отошлют в другую организацию.

Запрос в китайское консульство в России.

Очень важна четкость и профессионализм запроса (максимально указать все параметры и требования к характеристикам товара). Ответ будет в течение 1-3 месяцев. Но это будут те компании, которые вы можете увидеть на тематических выставках, а их продукция дороже, чем есть на самом деле.

✓ **Основные правила выбора поставщика в Китае. Как проверить надежность потенциального партнера?**

Для понимания процесса. Обман покупателя в КНР вовсе не считается нарушением норм этики ведения бизнеса. Поэтому всегда надо быть готовым к попыткам не вполне чистой игры, что на просторах Поднебесной считается не преступлением, а просто умелым ведением торговли. Это желание слегка «передернуть» в процессе заключения сделки – одна из черт китайского делового менталитета. Не надо забывать о том, что для китайцев вы – очередной покупатель, каких много. Удастся обмануть – хорошо. Нет – тоже неплохо. Потенциальным клиентом Вы становитесь после 3-4 закупок. Важным клиентом - после десятой, «партнером» - после 20-30 заказа. И не важно, покупаете ли Вы сразу партию в 1-2 контейнера или в 5-10. В условиях, когда к китайцам уже много лет стоит очередь из покупателей со всего мира, проблема обмана перестала быть для китайцев проблемой. Конечно это не означает, что бизнес с Китаем непредсказуем и рискован. Просто надо всегда помнить, что Китай – это другая цивилизация, и с этим надо считаться.

Идея создания для россиян службы поиска производителей/покупателей товаров или бизнес-партнеров в Китае достаточно давно реализована и успешно действует в России. Основная причина востребованности такой услуги на российском рынке заключается, прежде всего, в устойчивом росте интереса к китайским товарам. Второй, немаловажной причиной актуальности посреднических услуг является тот факт, что процесс налаживания бизнес-контактов между китайскими производителями и российскими бизнесменами достаточно специфичен. Даже опытные участники ВЭД, пытающиеся самостоятельно наладить бизнес с Китаем, достаточно быстро начинают осознавать необходимость практической помощи и рекомендаций в установлении контактов и ведении переговоров с компаниями КНР. Неоднократно обкатанная российским бизнесом система заключения контракта на поставку импортных товаров выглядит традиционно просто: сначала маркетинг (интернет, выставки), затем контакт (телефон, письма или поездка), затем поставка и вот товар уже у вас на складе. Но такая схема работы, давно принятая российскими участниками ВЭД с производителями большинства стран мира, с Китаем почему-то не работает. Наша уверенность, что нас там ждут, наталкивается на различные препятствия и, порой, непонятное игнорирование запросов. Тут следует сказать, что Россия для Китая – это одна из громадного количества стран, «пасущихся» на их промышленно-товарной платформе предложений и потребностей. Причем Россия, как покупатель и поставщик, для Китая очень маленький партнер с кучей проблем и головных болей. Она продает в КНР всего-то 1,5% от всех закупок, сделанных Китаем в мире, а покупает всего лишь 2,2% от всех проданных Китаем товаров. У России скромное аутсайдерское место в экономике КНР. Поэтому китайцы, при всех великоросских амбициях наших бизнесменов, не обращают особого внимания на Россию. А если учесть, что от наших предпринимателей к ним поступает более 70% бессмысленных запросов и процент реальных сделок, дошедших до конца, стремится

к нулю, то понятно, почему китайцы, мягко говоря, очень редко или не сразу реагируют на «суперпредложения» россиян.

Помощь фирм-посредников.

Компании, которые помогают российским предприятиям выйти на потенциальных поставщиков в Китае можно найти в Интернете. Часть из них работают в России, часть в Китае, часть работают на двух рынках.

К выбору посредника надо подходить серьезно. Очень многие работают за 1000руб., ну и информация соответствующая. Недостаток китайских компаний заключается в том, что они дают информацию только по своему региону в радиусе 100-150км, что не охватывает даже провинцию. Недостатком русских является халатность и использование непроверенных или устаревших данных. Поэтому дадим несколько практических советов.

Выбирая посредника, обязательно ознакомьтесь с документами, подтверждающими его опыт работы, или с рекомендациями клиентов. Не доверяйте голословным заявлениям: поверьте, в Китае умеют обманывать еще лучше, чем в России. Будьте готовы к тому, что ответственный посредник буквально вытрясет из вас душу, выясняя различные нюансы вашего запроса. Китайцам поступает масса запросов со всего мира, и на рассуждения времени у них нет, а потому свою заявку излагайте предельно четко. Формулируя запрос, не стоит ориентироваться на выдержки из российских ГОСТов. Китайские производители давно уже работают по современным международным стандартам и не поймут морально устаревшего нормативного языка и параметров наших госстандартов.

Общаясь с посредником, оговорите санкции за недостоверность предоставленной информации. В принципе, посреднику можно поставить вопрос и о проверке надежности отобранных вами производителей. Если Вы имеете дело с серьезной и ответственной за свою работу компанией, то она справится с этой задачей.

Через таких посредников можно оформить получение от производителя образцов продукции, что вам потребуется для определения и сравнения качества и для прохождения сертификации, а также сэкономит время и деньги на поездках.

Если посредник начнет рассказывать вам о том, как непросто все это сделать с китайскими компаниями, рекомендую отказаться от его услуг. Новичку – да, но для тех, кто давно работает с Китаем, уже все давно прозрачно и понятно. Профессиональный посредник всегда сумеет доступно объяснить любые сложные для Вас нюансы.

✓ **Взаимодействие с китайской компанией: как правильно провести первичные переговоры**

Если Вы во время поездки в Китай планируете уделить некоторое время визиту на китайскую фабрику, то стоит не просто фиксировать ту информацию, которую Вы услышите от китайцев. Подготовьте свои собственные вопросы поставщику!

Обычно задавать личные или деликатные вопросы в Китае считается достаточно грубым. Но есть также и такое мнение, что если поставщик слишком легко обижается на такого рода вопросы, значит, у него мало опыта работы с иностранными клиентами. И в будущем из-за его чисто китайского менталитета вполне могут возникнуть проблемы в коммуникации.

Вопросы о топ-менеджменте и его приоритетах

- Когда был основан завод? Какое было предыдущее место работы владельца/ опыт руководства

каким предприятием?

- Насколько завод прибыльный? Каковы продажи в прошлом году? И какие они были 3 года назад?
- Какая последняя инвестиция была сделана в завод, и во сколько она обошлась?
- Какую следующую инвестицию они планируют?

Вопросы о менеджерах среднего звена

- Кто стоит за вашим заказом кроме менеджера отдела продаж? Как долго они проработали на этом заводе?
- Как много других заказов они выполняют?
- Откуда пришли начальники производственных линий и персонал по контролю качества? Были ли они выращены внутри компании или их наняли со стороны?

Вопросы о рабочей силе

- Какая часть работников не вернулась после последнего китайского Нового года?
- Каков уровень текучки кадров в среднем за месяц (за исключением нового года)?
- Что происходит, когда работник делает ошибку? Штрафуется ли он и на сколько?
- Оплата работников начисляется по количеству выполненных изделий или почасово?
- Основывается ли часть оплаты работников на командных результатах, или начисляется индивидуально?

Вопросы о возможностях

- Осмотрите одну производственную линию, на которой изготавливается примерно такой же продукт, как и то, что Вы намерены приобрести. Узнайте, какая выработка этой линии за один день. Затем, основываясь на том, что вы увидели в течение нескольких минут, рассчитайте насколько правдоподобны заявленные ранее показатели?
- Какой срок от момента получения всех материалов/компонентов для полной упаковки товаров? (lead-time)
- Какие материалы/компоненты они закупают? Фабрика осуществляет только окончательную сборку и упаковку, или они также самостоятельно изготавливают некоторые компоненты?

Вопросы о системе менеджмента качества

- Как они контролируют входящие компоненты? Можете ли Вы взглянуть на это?
- Как они это осуществляют процесс текущего контроля качества? Можете ли Вы взглянуть на это?
- Как фабрика осуществляет окончательный контроль качества? Можете ли Вы взглянуть на это?
- Отправляют ли они образцы для проведения испытаний в лабораторию? Можете ли Вы взглянуть на результаты тестов серийного производства, того, на которое Вы укажете?

Вопросы о сертификатах и других клиентах

- С кем они работают? Могут ли они дать вам контактные данные (телефон, скайп и т.п.), чтобы Вы могли связаться с ними? Фабрика работает непосредственно с этими клиентами, или через посредника?

- Могут ли они показать вам два последних заказа от крупного заказчика, про которого они с гордостью упоминали?
- Можете ли посмотреть их бизнес-лицензии, а также их лицензии на экспорт? Можете ли Вы их сфотографировать, чтобы «показать вашим инвесторам»?
- Документы на собственность фабрики – а именно, имя собственника. Иногда торговые компании привозят вас на якобы свою фабрику. Если есть сомнения, то есть смысл проверить информацию о том, кто реальный собственник.

(Хотя в некоторых случаях сотрудничать с посредником бывает даже выгоднее, чем с производителем напрямую, приличная торговая компания все же не станет выдавать себя за производителя.)

- Какие международные сертификаты качества есть на их продукцию?
- Когда в последний раз они совершили большую ошибку в отношении качества продукции и их клиент обнаружил ее уже после отгрузки? Что они предлагали в качестве компенсации?

Задавая эти, на первый взгляд, простые вопросы, причем именно в этой формулировке, можно еще до заключения сделки обнаружить многие «подводные камни», которые могут проявить себя при начале работы с этой фабрикой. Именно эти важные сведения помогут не обжечься с выбором китайского поставщика.

✓ Образцы продукции, испытания.

Заказ образцов продукции из Китая является важным этапом процесса оптовых поставок товара. Только лично увидев интересующий товар и убедившись в его качестве, можно принимать решение о размещении заказа на заводе в Китае. Поэтому доставка из Китая образцов является насущным вопросом для многих компаний-экспортеров.

Если Вы заказываете образцы у нескольких производителей, то целесообразно объединить их в одну посылку. Услуги консолидации лучше заказать у агентской компании, которая не только соберет все образцы, но и проверит, чтобы полученные модели товара соответствовали заказанным Вами артикулам.

- Оплата доставки образцов

Если клиент только начинает сотрудничество с заводом и заказывает образцы впервые, то и расходы по доставке зачастую оплачивает сам. Хотя если Вам удастся убедить менеджера завода, что после получения образцов Вы действительно готовы будете разместить заказ, производитель может согласиться оплатить доставку сам. Также довольно часто распространен такой вариант, когда стоимость образца и его доставки фабрика вычитает из суммы последующего заказа, возвращая таким образом Вам деньги.

При отправке менеджер завода может запросить Ваш клиентский номер в выбранной службе доставки, чтобы у Вас была возможность оплатить пересылку на месте. Если Вы работаете с китайскими заводами на постоянной основе и часто заказываете образцы, то целесообразно заключить контракт с одной из почтовых служб и пользоваться только ее услугами. Это значительно упростит процесс согласования вопросов пересылки с китайской стороной.

- Выбор почтовой службы

Посылка с образцами, как правило, не громоздкая, ее вес не превышает 30 кг. Поэтому для отправки образцов обычно пользуются услугами государственной почты или служб экспресс-доставки.

Почта Китая - China Post

Использовать эту почтовую службу целесообразно, если Вы хотели бы максимально сократить расходы на доставку и при этом не ограничены временными рамками. Почта Китая принимает к отправке широкий перечень товаров (хотя есть и исключения).

Плюсы: низкие тарифы (в 1,5-2 раза ниже, чем при отправке службами экспресс-доставки).

Минусы: длительное время доставки (в среднем около 30 дней); товар иногда теряется, но чаще не по вине китайской стороны, а из-за ошибок в стране получения.

Международная служба экспресс-доставки DHL

Услугами данной службы доставки целесообразно воспользоваться, если получить образец необходимо в очень сжатые сроки, а финансовая сторона вопроса интересует Вас в меньшей степени.

Плюсы: один из самых быстрых способов доставки (3-7 дней).

Минусы: дорого; иногда даже за единичный товар приходится уплачивать дополнительные таможенные сборы.

Международная служба экспресс-доставки EMS

Почтовый оператор, предлагающий средний уровень тарифов на пересылку грузов, обеспечивая при этом срок доставки несколько быстрее, чем обычная почта.

Плюсы: средний уровень тарифов; возможность отправки практически в любую точку России, поскольку обслуживание данного оператора экспресс-доставки осуществляет Почта России.

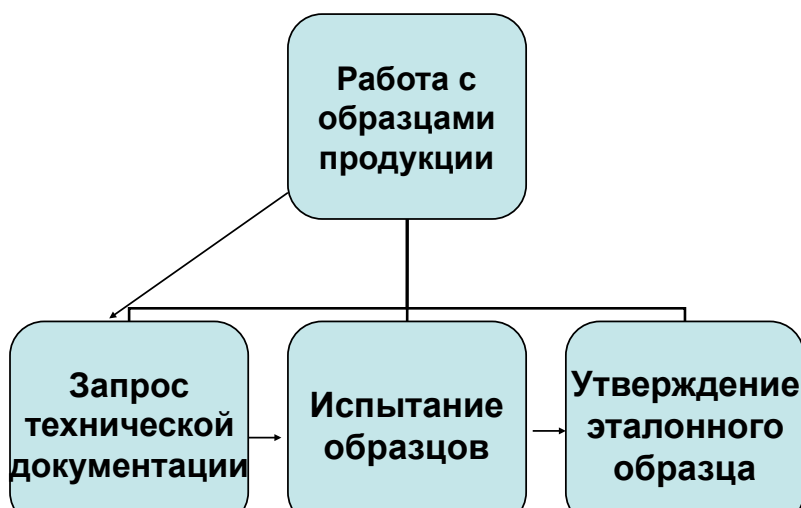
Минусы: возможность задержки по срокам доставки из-за скопления грузов на сортировочных пунктах и длительной процедуры таможенного оформления.

Кроме указанных почтовых служб, существуют также еще несколько операторов, предлагающих услуги по экспресс-доставке грузов из Китая в Россию (например, UPS и TNT). Однако они не обладают столь обширной сетью почтовых и курьерских отделений, а также могут уступать по стоимости или срокам доставки. Хотя при необходимости можно воспользоваться и их услугами.

При заказе образцов следует учитывать, что недобросовестный поставщик может прислать вам хорошие образцы, которые не имеют ничего общего с тем, что он производит.

Поэтому, если вы планируете долгосрочное сотрудничество, посетите само предприятие и утвердите на месте **контрольный образец**, по которому вы будете сверять получаемую продукцию.

В зависимости от задач, которые стоят перед вами, зависит и сложность испытаний получаемой продукции.



- **Организация контроля качества продукции и профилактики брака**

Особое место в управлении качеством продукции занимает контроль качества. Именно контроль как одно из эффективных средств достижения намеченных целей и важнейшая функция управления способствует правильному использованию объективно существующих, а также созданных человеком предпосылок и условий выпуска продукции высокого качества. От степени совершенства контроля качества, его технического оснащения и организации во многом зависит эффективность производства в целом.

Именно в процессе контроля осуществляется сопоставление фактически достигнутых результатов функционирования системы с запланированными. Современные методы контроля качества продукции, позволяющие при минимальных затратах достичь высокой стабильности показателей качества, приобретают все большее значение.

Контроль – это процесс определения и оценки информации об отклонениях действительных значений от заданных или их совпадении и результатах анализа. Контролировать можно цели (цель/цель), ход выполнения плана (цель/будет), прогнозы (будет/будет), развитие процесса (будет/есть).

Предметом контроля может быть не только исполнительская деятельность, но и работа менеджера. Контрольная информация используется в процессе регулирования. Так говорят о целесообразности объединения планирования и контроля в единую систему управления (Controlling): планирование, контроль, отчетность, менеджмент.

Контроль осуществляется лицами, прямо или косвенно зависящими от процесса. Проверка (ревизия) – это контроль лицами, не зависящими от процесса.

Процесс контроля должен пройти следующие стадии:

1. Определение концепции контроля (всеобъемлющая система контроля «Controlling» или частные проверки);
2. Определение цели контроля (решение о целесообразности, правильности, регулярности, эффективности процесса управления);
3. Планирование проверки:
 - а) объекты контроля (потенциалы, методы, результаты, показатели и т.д.);
 - б) проверяемые нормы (этические, правовые, производственные);
 - в) субъекты контроля (внутренние или внешние органы контроля);
 - г) методы контроля;
 - д) объем и средства контроля (полный, сплошной, выборочный, ручной, автоматический, компьютеризированный);
 - е) сроки и продолжительность проверок;
 - ж) последовательность, методики и допуски проверок.
4. Определение значений действительных и предписанных.
5. Установление идентичности расхождений (обнаружение, количественная оценка).
6. Выработка решения, определение его веса.
7. Документирование решения.
8. Метапроверка (проверка проверки).
9. Сообщение решения (устное, письменный отчет).
10. Оценка решения (анализ отклонений, локализация причин, установление ответственности,

исследование возможностей исправления, меры по устранению недостатков).

Виды контроля различают по следующим признакам:

1. По принадлежности субъекта контроля к предприятию:

внутренний;

внешний;

2. По основанию для проведения контроля:

добровольный;

по закону;

по Уставу.

3. По объекту контроля:

контроль за процессами;

контроль за решениями;

контроль за объектами;

контроль за результатами.

4. По регулярности:

системный;

нерегулярный;

специальный.

Контроль качества должен подтверждать выполнение заданных требований к продукции, включая в себя:

- входной контроль (материалы не должны использоваться в процессе без контроля; проверка входящего продукта должна соответствовать плану качества, закрепленным процедурам и может иметь различные формы);

- промежуточный контроль (организация должна иметь специальные документы, фиксирующие процедуру контроля и испытаний внутри процесса, и осуществлять этот контроль систематически);

- окончательный контроль (предназначен для выявления соответствия между фактическим конечным продуктом и тем, который предусмотрен планом по качеству; включает в себя результаты всех предыдущих проверок и отражает соответствие продукта необходимым требованиям);

- регистрация результатов контроля и испытаний (документы о результатах контроля и испытаний предоставляются заинтересованным организациям и лицам).

Особым видом контроля являются испытания готовой продукции. *Испытание* – это определение или исследование одной или нескольких характеристик изделия под воздействием совокупности физических, химических, природных или эксплуатационных факторов и условий. Испытания проводятся по соответствующим программам. В зависимости от целей существуют следующие основные виды испытаний:

- предварительные испытания – испытания опытных образцов для определения возможности приемочных испытаний;

- приемочные испытания – испытания опытных образцов для определения возможности их постановки на производство;

- приемо-сдаточные испытания – испытания каждого изделия для определения возможности его поставки заказчику;

- периодические испытания – испытания, которые проводят 1 раз в 3-5 лет для проверки стабильности технологии производства;

- типовые испытания – испытания серийных изделий после внесения существенных изменений в конструкцию или технологию.

Точность измерительного и испытательного оборудования влияет на достоверность оценки качества, поэтому обеспечение его качества особенно важно.

Из нормативных документов, регламентирующих метрологическую деятельность, выделяют:

Закон РФ о единстве измерений и международный стандарт ИСО 10012-1:1992 о

подтверждении метрологической пригодности измерительного оборудования.

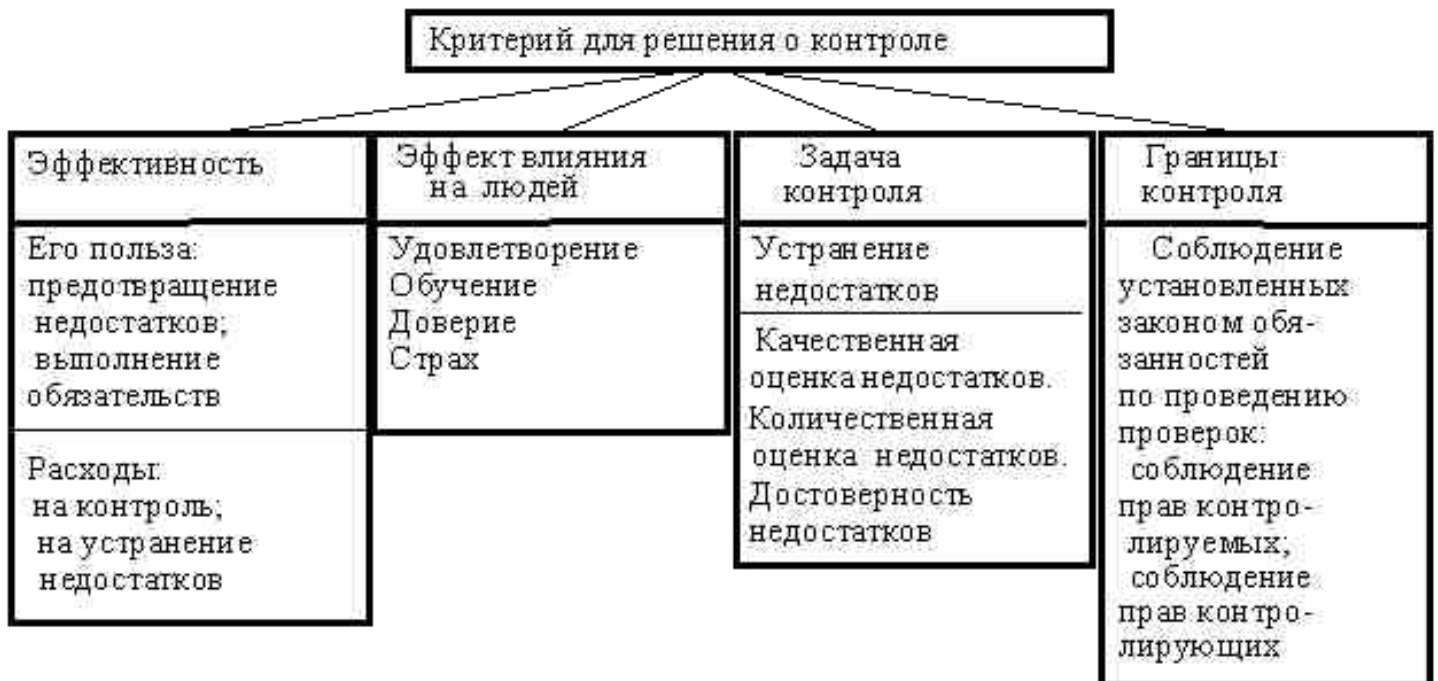
При управлении контрольным, измерительным и испытательным оборудованием организация должна:

- определить, какие измерения должны быть сделаны, какими средствами и с какой точностью;
- оформить документально соответствие оборудования необходимым требованиям;
- регулярно проводить калибровку (проверку делений прибора);
- определить методику и периодичность калибровки;
- документально оформлять результаты калибровки;
- обеспечить условия применения измерительной техники с учетом параметров окружающей среды;
- устранять неисправные или непригодные контрольно-измерительные средства;
- производить регулировку оборудования и программного обеспечения с помощью только специально обученного персонала.

Прохождение контроля и испытаний продукции должно подтверждаться наглядно (например, с помощью этикеток, бирок, пломб и т.д.). Те продукты, которые не соответствуют критериям проверки, отделяются от остальных.

Также необходимо определить специалистов, ответственных за проведение такого контроля и установить их полномочия.

Для принятия решения о контроле и организации процессов контроля могут иметь значение ряд критериев: его эффективность, эффект влияния на людей, задачи контроля и его границы.



✓ **Риски при работе с китайскими производителями и пути их решения.**

Избежать многих рисков можно следуя вышеперечисленным методам проверок контроля качества, утверждения эталонных образцов и т.д.

Но существуют и другие – финансовые риски.

Риски при поставках

- 1. Потеря денег;**
- 2. Непоставка товара;**
- 3. Поставка некачественного товара, заведомого брака;**
- 4. Снижение качества поставляемой продукции;**
- 5. Ошибки в оформлении сопровождающих документов;**
- 6. Недопоставка товара в партии и т.д.**

И так – по пунктам.

1. Потеря денег – риск любого делового человека. Если проверили все вдоль и поперек, но остаются сомнения, воспользуйтесь страхованием рисков с помощью серьезных банковских и юридических компаний. Лучше заплатить им какой то процент, чем потерять все.
2. Непоставка товара – смотри п.1, меры примерно такие же, дополнительный совет – контроль отправки заказа самостоятельно на заводе или с помощью представителя в Китае.
3. Поставка заведомого брака. Контролируйте процент брака в каждой партии теми методами, которые приемлемы, реагируйте немедленно. Реэкспорт брака провести сложнее, чем проверять каждую партию (выборочно).
4. Снижение качества поставляемой продукции. Вытекает из отсутствия контроля качества (см.п.3).
5. Китайский поставщик как таможенные структуры Китая достаточно просто относятся к оформлению документов при экспорте. Они оформляют все правильно, но с их точки зрения и исполнения законов своей страны. Но любая ошибка, допустим в написании

названия вашей компании на латинице, создает вам проблему при таможенном оформлении на территории РФ. И таких ошибок может быть масса.

6. Недопоставка товара. Это знакомо любому деловому человеку и по поставкам внутри страны. Но недопоставка при импорте – проблема, требующая больших усилий при ее решении. Китайцы с легкостью согласятся, что недоложили и добавят недогруз к следующей поставке. Но они могут (могут!) догруз незадокументировать.... И это значит, что при досмотре таможенными органами у вас обнаружится контрабанда. Поэтому – постоянно держите связь с поставщиком, чтобы избежать неприятностей.

3. Документооборот.

✓ Разрешительная документация при оформлении экспорта продукции.

При экспортном оформлении груза поставщик в Китае оформляет ряд документов, которые необходимы для прохождения всех процедур. Некоторые предприятия не имеют лицензии на право экспорта продукции и для продажи за границу пользуются услугами так называемых внешнеторговых компаний (ВТК).

Независимо от того, производитель это или ВТК, оформляются:

Документы экспорта на поставку

1. Контракт;
2. Инвойс;
3. Упаковочный лист;
4. Спецификация к партии (если согласована);
5. Сертификат страны происхождения;
6. Экспортная декларация.

(примеры документов)

Пример инвойса

Marks & Number	Description of Goods	Quantity	Unit Price	Amount
CONTRACT №WM01 Dated JUN,01, 2011				
Sold To: _____		_____		
CO., LTD		P ON OV,		
, RUSSIA,S		_____		
, OFFICE 29.		_____		
From: _____	TIANJIN CHINA	To: _____	SAMARA RUSSIA	
By _____	SEA	_____		
FOB TIANJIN				
N/M	AUTO PARTS(PISTON PIN)			
	21213(green mark)	14320PCS	\$0.43/PC	US\$6157.60
	21213(blue mark)	8000PCS	\$0.44/PC	US\$3520.00
	21213(red mark)	10000PCS	\$0.44/PC	US\$4400.00
	HYPODERMIC NEEDLE			
	0.4X12MM	1334000PCS	\$0.0046/PC	US\$6136.40
	1.2X40MM	500000PCS	\$0.00545/PC	US\$2725.00
	1.6X40MM	100000PCS	\$0.0065/PC	US\$650.00
	INFUSION SET	100000PCS	\$0.0786/PC	US\$7860.00
TOTAL FOB TIANJIN VALUE				US\$31,449.00

Пример упаковочного листа.

Invoice No.:BP12EYB02039

Date:OCT.09,2012

CONTRACT №W

Dated JUN,01, 2011

Sold To: " CO., LTD

, RUSSIA,SAMARA, H PIONEROV ST,

150, OFFICE 29.

Marks	Description of Goods	Number and kind of packages
N/M	AUTO PARTS(PISTON PIN)	32320PCS(7PKGS)
	HYPODERMIC NEEDLE	1934000PCS(70PKGS)
	INFUSION SET	100000PCS(200PKGS)

2066320(277PACKAGES)

Pkg No.	Specification Details	N.W.(KG)	G.W.(KG)	Pkg Size
NO.1	21213(green mark) 5184PCS 1PKG	537.00KGS	595.00KGS	0.553M3
NO.2	21213(green mark) 5184PCS 1PKG	537.00KGS	595.00KGS	0.553M3
NO.3	21213(green mark) 3952PCS 1PKG	529.00KGS	587.00KGS	0.553M3
	21213(blue mark) 1152PCS			
NO.4	21213(blue mark) 5184PCS 1PKG	537.00KGS	595.00KGS	0.553M3
NO.5	21213(blue mark) 1664PCS 1PKG	530.00KGS	588.00KGS	0.553M3
	21213(red mark) 3456PCS			
NO.6	21213(red mark) 4416PCS 1PKG	458.00KGS	516.00KGS	0.553M3
NO.7	21213(red mark) 2128PCS 1PKG	220.00KGS	252.00KGS	0.275M3
NO.1-40	0.4X12MM 1334000PCS 40PKGS	744.00KGS	800.00KGS	3.68M3
NO.1-25	1.2X40MM 500000PCS 25PKGS	468.75KGS	501.25KGS	2.30M3
NO.1-5	1.6X40MM 100000PCS 5PKGS	97.75KGS	104.25KGS	0.46M3
NO.1-200	100000PCS 200PKGS	2000.00KGS	2200.00KGS	16.800M3

=====
277PACKAGES 6658.50KSG 7333.50KGS 26.833M3

Инвойс и упаковочный лист могут быть и другого формата, но главное требование – наличие в документах всей полноты информации о грузе. Ведь эти документы будет изучать таможенная служба России, на их основании (в том числе) груз пройдет таможенное оформление импорта и чем меньше у нее будет к вам вопросов, тем лучше для вас.

Экспортная декларация оформляется экспортером, на российскую таможенную предоставляется по требованию инспектора, если у него возникнет такой вопрос.

Пример экспортной декларации.

JG02

341181762796850
市农行泰栏所 035801040003592

中华人民共和国海关出口货物报关单

预录入编号:

海关编号:

出口口岸		备案号		出口日期		申报日期	
经营单位 SHANGHAI 3412960078		运输方式		运输工具名称		提运单号	
发货单位 安徽省爱瑞国际贸易有限公司		贸易方式 AIR GENERAL		征免性质		结汇方式 T/T	
许可证号		运抵国(地区)		指运港 SAMARA		境内货源地 滁州	
批准文号		成交方式 FCA		运费		杂费	
合同协议号 AN001		件数 22		包装种类 CTNS		毛重(公斤) 545 净重(公斤) 506	
集装箱号		随附单据		生产厂家			

标记唛码及备注

项号	商品编号	商品名称、规格型号	数量及单位	最终目的国(地区)	单价	总价	币制	征免
1	8541100000	整流二极管	660 个		\$0.28	\$18,5		

税费征收情况

录入员	录入单位	兹声明以上申报无讹并承担法律责任	海关审单批注及放行日期(签章)
报关员			审单 审价
单位地址			征税 统计
邮编	电话		查验 放行

Пример сертификата страны происхождения.

ORIGINAL

1. Exporter [Redacted]		Certificate No. CCPIT 103175524 100339246198700012#		
2. Consignee [Redacted]		CERTIFICATE OF ORIGIN OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA		
3. Means of transport and route FROM WEIJIAOZUI, CHINA TO RUSSIA BY TRUCK		5. For certifying authority use only		
4. Country / region of destination RUSSIA				
6. Marks and numbers	7. Number and kind of packages; description of goods	8. H.S.Code	9. Quantity G. WEIGHT	10. Number and date of invoices
GROSS WEIGHT NET WEIGHT DIMENSION OF CASE HANDLE WITH CARE KEEP IN DRY PLACE BOX NO. CONTRACT NO.: 00003 COUNTRY OF DESTINATION: RUSSIA CONSIGNEE ADDRESS OF CONSIGNEE	EIGHT (8) PALLETS OF ALTERNATOR COMPONENTS ***** 	85119090	8464860	YZ10110013 -B MAY 17, 2010
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in China and that they comply with the Rules of Origin of the People's Republic of China.		12. Certification It is hereby certified that the declaration by the exporter is correct.		
宁波远州汽车电器有限公司 NINGBO YUNZHOU [Redacted] 谢晓群 NINGBO, CHINA [Redacted]		[Redacted] NINGBO, CHINA [Redacted]		
Place and date, signature and stamp of authorized signatory		Place and date, signature and stamp of certifying authority		

✓ **Документы, необходимые для таможенного оформления груза в России.**

Для таможенного оформления груза, поступившего на территорию России, требуется все те же документы, что и при экспорте. Но прибавляются следующие:

На продукцию, которая требует специального разрешения для реализации ее на территории России – соответствующие документы, например, для продукции медицинского назначения – регистрационное удостоверение (см. пример).

Пример РУ



Некоторые группы товаров требуют наличия сертификата соответствия.
Пример сертификата.

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	
СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ	
(обязательная сертификация)	
№	C-CN.AG97.B.17248 <small>(номер сертификата соответствия)</small>
ТР	1599730 <small>(учетный номер бланка)</small>
ЗАЯВИТЕЛЬ <small>(наименование и местонахождение заявителя)</small>	"Zhejiang Jiayi Automobile Component Manufacturing Co., Ltd.", Адрес: NO.7,BENYUE ROAD,YITING INDUSTRIAL DISTRICT,YIWU CITY,ZHEJIANG, Китай, Телефон: +008657985368000,, Факс: +008657985368881
ИЗГОТОВИТЕЛЬ <small>(наименование и местонахождение изготовителя продукции)</small>	"Zhejiang Jiayi Automobile Component Manufacturing Co.,Ltd.", Адрес: NO.7,BENYUE ROAD,YITING INDUSTRIAL DISTRICT,YIWU CITY,ZHEJIANG, Китай, Телефон: +008657985368000,, Факс: +008657985368881
ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ <small>(наименование и местонахождение органа по сертификации, выдавшего сертификат соответствия)</small>	Орган по сертификации продукции ООО "СПЕКТР". Адрес: 121351,Российская Федерация, г.Москва, Ивана Франко улица, д. 18, корп. 1, ОГРН: 1107746517031, Телефон: 8 (495) 796-53-46, Факс: 8 (495) 796-53-46; E-mail: info@spektr.pro Аттестат рег. № РОСС RU.0001.11AG97, выдан 21.10.2011
ПОДТВЕРЖДАЕТ, ЧТО ПРОДУКЦИЯ <small>(информация об объекте сертификации, позволяющая идентифицировать объект)</small>	Накладки тормозные для дисковых тормозных систем автомобилей (в комплекте с винтами крепления и без них), т.м. "Zhejiang Jiayi Automobile Component Manufacturing Co., Ltd.", мод.: BA3 2101-2107, 2121, 21213, 2110, 2112, 2108-099. Серийный выпуск.
СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГЛАМЕНТА (ТЕХНИЧЕСКИХ РЕГЛАМЕНТОВ) <small>(наименование технического регламента (технических регламентов), на соответствие требованиям которого (которых) проводилась сертификация)</small>	Технический регламент о безопасности колесных транспортных средств (Утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 10 сентября 2009 г. N 720)
	код ОК 005 (ОКП) 45 9135
	код ЕКПС
	код ТН ВЭД России 8708 30 910 9
ПРОВЕДЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ (ИСПЫТАНИЯ) И ИЗМЕРЕНИЯ	протокол № ТС6/5-ав/0841, ТС6/5-ав/0842 от 15.08.2013 г. Испытательная лаборатория ООО "Спектр", аттестат рег. № РОСС RU.0001.21AB92 от 21.10.2011 г., адрес: 121351, г. Москва, ул. Ивана Франко, д.18, корп.1
ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ ДОКУМЕНТЫ <small>(документы, представленные заявителем в орган по сертификации в качестве доказательств соответствия продукции требованиям технического регламента (технических регламентов))</small>	
СРОК ДЕЙСТВИЯ СЕРТИФИКАТА СООТВЕТСТВИЯ	с 16.08.2013 по 15.08.2014
Руководитель (заместитель руководителя) органа по сертификации <small>подпись, инициалы, фамилия</small>	 М.О. Жидких
Эксперт (эксперты) <small>подпись, инициалы, фамилия</small>	 Д.С. Блинов
	

Выше указана лишь часть документов, необходимых для оформления груза на таможне при выпуске. Весь перечень можно увидеть на соответствующих сайтах государственных органов.

✓ **Шаблоны контракта – внимание на ключевые разделы.**

Вариант №1

КОНТРАКТ №	Contract No.	合同号: NO
Yuhuang 7 мая 201	Yuhuang 7 may 201	Yuhuang 201 年5月7日
лице директора _____ именуемая в дальнейшем «Покупатель», с одной стороны и компания _____ в лице менеджера по продажам Li Zhimin, именуемая в дальнейшем «Продавец», с другой стороны заключили настоящий контракт о нижеследующем:	Company with limited liability _____ hereinafter referred to as the "Buyer" in the person of the MR. _____ on one hand and _____ hereinafter referred to as the "Seller" in the Sales Manager Li Zhimin on the other hand have concluded the present Contract for the following:	买方 _____ Co., LTD 有限责任公司 与卖方台州振鹏单向器有限公司李志敏 签定如下合同。
1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА 1.1 Продавец продал, а Покупатель купил товар на условиях, указанных в настоящем контракте, в количестве и по цене, которые определяются в Спецификациях в Дополнительных Соглашениях сторон, являющихся неотъемлемой частью настоящего Контракта.	1. SUBJECT OF THE CONTRACT 1.1 Seller has sold and Buyer has bought goods on terms, specified in the present contract, by quantity and at price, determined in Specifications in the Parties' Additional Agreements, which are an integral part of the present Contract.	1. 合同主要内容 1.1 买卖双方根据现在的合同规定买卖货物, 质量和价格都规定在附录里, 是合同组成的一部分。
2. ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ КОНТРАКТА 2.1 Цена товара устанавливается в долларах США и определяется отдельными приложениями к Контракту, являющимися его неотъемлемыми частями. Общая стоимость контракта составляет 500000,00 (ПЯТЬСОТ ТЫСЯЧ) долларов США и является твердой и остается неизменной на протяжении всего периода действия Контракта. 2.2 Условия поставки товара: a) Поставка товара осуществляется на условиях FOB Ningbo, как указано в Приложениях к данному контракту.	2. TOTAL VALUE OF THE CONTRACT 2.1 Price of goods is denominated in US Dollars and is indicated in separate Appendixes, which are integral part of this Contract. Total value of the Contract amounts to 500000.00USD (U.S.A. DOLLAR FIVE HUNDRED THOUSAND ONLY) and remains firm and subjects to no alteration for the duration of the Contract. 2.2 The terms of delivery: a) The terms of delivery of the goods are the FOB Ningbo terms as per Appendixes for the	2. 合同价款 2.1 价格以美元计价并体现在各附录中, 合同的总价款为500,000.00美元, 在规定时间内确定不更改。 2.2 合同价款包括以下组成: a) 根据附录.1 发运的货物是以宁波离岸价为条件。
		台州振鹏单向器有限公司 TAIHO ZHENPENG CHUANGPENNING CLUTCH CO., LTD.

Вариант №2

КОНТРАКТ №	CONTRACT No. 1
Нингбо 5 мая 201 г.	Ningbo 5 May 201
_____, в дальнейшем именуемое «Покупатель», с одной стороны, в лице директора _____ и _____ и _____ именуемая в дальнейшем «Продавец», в лице директора MR. _____, с другой стороны, заключили настоящий Контракт о следующем:	hereinafter referred to as the "Buyer" in the person of the director MR. _____ on one hand and _____ hereinafter referred to as the "Seller" in the person of the director MR. BAINIAN XIE on the other hand have concluded the present Contract for the following:
1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА Настоящий Контракт предусматривает, что Продавец: 1.1. Поставит Покупателю товары полностью, в соответствии с Приложениями данного Контракта. 1.2. Поставит технологические данные на поставляемый товар (чертежи со спецификациями).	1. SUBJECT OF THE CONTRACT The Contract stipulates that the Seller will: 1.1 Supply complete amount of goods to the Buyer as detailed in Appendixes of this Contract. 1.2 Provide the Buyer with technology data documents for the provided goods (drawings and specifications).
2. ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ КОНТРАКТА 2.1. Общая стоимость Контракта составляет 5000000 долларов США (ПЯТЬ МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ США) на условиях FOB Ningbo. Общая стоимость контракта является твердой и остается	2. TOTAL VALUE OF THE CONTRACT 2.1 Total value of the Contract amounts 5000000 USD (U.S.A. DOLLARS five millions) on conditions FOB Ningbo. The value remains firm and subjects to no alteration for the duration of the Contract.

Вариант №3

IMPORT AND EXPORT TRADING CO., LTD

ADD: ROOM 1408, NO.3 BUILDING, HAIYIGUOJI, NO.2 RONGYUAN ROAD, HUAYUAN INDUSTRIAL AREA, NANKAI DISTRICT, TIANJIN, CHINA

TEL: FAX: +

SALES CONTRACT

TO:

CONTRACT NO.: 12RLZ12
INVOICE NO.:

TEL. 927 607 54 99

FROM: TIANJIN, CHINA

TO: VOSTOCHNY

DATE: 2012-12-11

SIZE	QUANTITY (CTNS)	QUANTITY (MPCS)	WEIGHT/MPCS	PCS/CTN	UNIT PRICE (USD/MPCS)	AMOUNT (USD)
Drywall Screws C1022 Bugle Head Coarse Thread Black Phosphated Sharp Point						
3,5*25	72	936	1.20	13000	1.82	1699.58
3,5*32	72	576	1.54	8000	2.33	1340.05
3,5*41	72	468	1.83	6500	2.77	1296.47
3,5*51	108	432	2.78	4000	4.20	1813.97
4,2*64	108	270	3.32	2500	5.02	1356.39
4,2*70	108	216	4.40	2000	6.66	1438.11
4,2*76	108	194.4	4.72	1800	7.15	1389.08

Варианты №1 и №2 отличаются количеством языков в тексте, а вариант №3 – является одновременно и контрактом и инвойсом и упаковочным. Подобные №3-му контракты используют при одноразовых и незначительных по сумме операциях, обычно условия поставки представлены дополнительным листом и очень сжато.

Основными разделами контракта являются:

- Предмет контракта,
- Цена и общая стоимость,
- Условия поставки и транспортные документы,
- Упаковка и маркировка,
- Условия оплаты,
- Гарантии качества и количества,
- Форс – мажор,
- Сроки действия,
- Реквизиты.

В случае нестандартных условий поставки в контракт могут быть внесены дополнительные разделы и пункты, после согласования сторон.

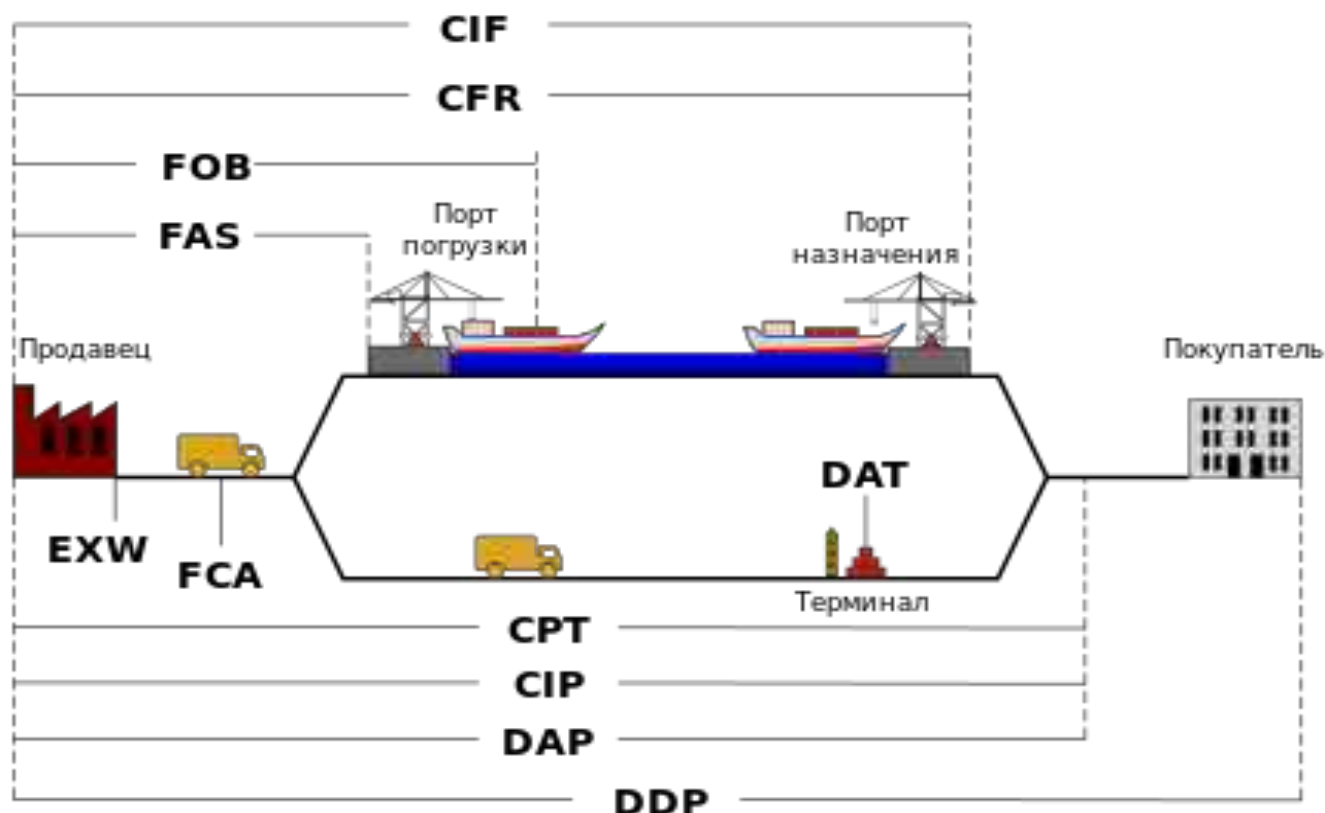
✓ Прямой / не прямой контракт. Производитель – Экспортёр.

Контракт считается **прямым** в том случае, когда экспортером является производитель продукции.

В Китае не все предприятия имеют возможность или желание оформить лицензию на право экспорта, и, в связи с этим, многие пользуются услугами внешнеторговых компаний (ВТК). ВТК занимаются консолидацией грузов для заказчика и таможенным оформлением груза от своего лица. ВТК имеют порой скидки на продукцию предприятия выше, чем прямой покупатель. Это связано с объемами продукции, ведь ВТК получает продукцию для многих. Контракт с ВТК считается **непрямым**.

4. Инкотермс — Международные правила перевозки груза: варианты предлагаемых условий поставки товаров, их трактовка

Инкотермс-2010



В любой торговой операции существует масса нюансов. Кто, когда и где будет передавать товар, кто обязан финансировать страхование перевозку груза, в чьи обязанности входит получение лицензий и таможенная очистка импорта или экспорта, как будет производиться инспекция товара, кто ответственен за его маркировку: все эти вопросы продавец и покупатель могут обсуждать бесконечно долго. Для того чтоб не тратить время на лишние разговоры были разработаны кодифицированные правила Инкотермс (дословно – международные коммерческие термины). Весь список обязанностей и условий был тщательно проанализирован и сгруппирован на 13 разделов. Таким образом, в коммерческом обиходе появились «Базисные условия поставки», в каждом из которых детально расписаны обязанности продавца и покупателя и определен момент перехода риска случайной утраты товаров.

Разработкой единых правил занимается Международная торговая палата. Это – независимая некоммерческая организация, которая была образована в 1919 году. В настоящее время в нее входят тысячи компаний, ассоциаций и предприятий из более чем 140 государств. Кроме правил «Инкотермс» Международная торговая палата выпускает такие документы, как правила и обычаи для документарных аккредитивов, сборники типовых международных контрактов, арбитражные регламенты и т.д. Первая редакция правил Инкотермс была издана в 1936 году. В

дальнейшем международные правила выдержали 6 правок и редакций и их последняя на сегодняшний момент версия – Инкотермс 2010 была введена в действие с 1 января 2011 года. Единые для всего мира правила Инкотермс имеют особое значение при таможенном оформлении, так как именно исходя из заложенных в них условий, таможенные органы определяют таможенную стоимость товаров, исходя из которой, уплачиваются таможенные пошлины и налоги. При международном перемещении товаров расходы на их доставку могут достигать внушительной величины и составлять до половины цены товара в стране прибытия, а в случае доставки воздушным транспортом и превышать начальную стоимость закупки. Именно поэтому грамотное определение базиса поставки по условиям Инкотермс 2010 очень важно при оформлении внешнеэкономической сделки.

Стоит отметить, что в последней редакции правил Инкотермс 2010 сделана явная оговорка о том, что эти правила могут использоваться и во внутринациональной торговле.

Кроме того в новых правилах окончательно уравнены в правах бумажный и электронный документооборот. Они признаются равнозначными. Исключению подлежит лишь явное упоминание в договоре предпочтения тому или иному виду документооборота.

Правила Инкотермс 2010 стали более унифицированными применительно к транспорту. **Если в предыдущей редакции – Инкотермс-2000** имелось четыре класса перевозок, то в **Инкотермс-2010 их всего два**: для всех видов транспорта и для морского и внутреннего водного транспорта.

В связи с тем, что после введения предыдущей редакции Институтом лондонских страховщиков были приняты новые правила страхования, в правилах Инкотермс изменен порядок страхового покрытия.

Также в Инкотермс-2010 впервые определена ответственность за несение расходов по оплате хранения товаров на терминале.

Примечательно, что разработка правил Инкотермс 2010 не происходило под руководством чиновников. Эти правила придуманы предпринимателями для предпринимателей и, поэтому чрезвычайно актуальны и адекватны.

Несмотря на то, что правила Инкотермс 2010 не являются результатом межправительственного соглашения, они признаются как коммерческими, там и государственными организациями. При их использовании договаривающиеся стороны могут быть полностью уверены, что в будущем у них не возникнет разночтений по особенностям проведения поставки.

Каждое из правил Инкотермс 2010 прежде всего регулирует три наиболее важных вопроса:

1. Разделение транспортных расходов между продавцом и покупателем. Определяется конкретное место и даже положение товара (например, при морских поставках: вдоль борта судна или уже на борту судна), когда происходит смена финансирования.
2. Момент, когда покупатель заменяет продавца в несении ответственности за риск утраты, повреждения или случайной гибели перемещаемых товаров.
3. Определяется дата поставки товаров, то есть определяется конкретный момент, когда продавец фактически должен исполнить свои обязанности по передаче товара или продавцу или представителю транспортной компании.

Термины Инкотермс 2010 обозначаются каждый тремя латинскими буквами и делятся на четыре группы:

Первая группа терминов Инкотермс 2010 – группа «Е» состоит всего из одного условия поставки «EXW» - франко-завод и заключается в предоставлении продавцом покупателю товара непосредственно на своем предприятии. Все остальные обязанности, такие как транспортировка, или таможенная очистка полностью ложатся на покупателя. В коммерческих документах такая поставка обозначается «EXW-название места». Эти условия поставок могут использоваться на любых видах транспорта, так как в принципе безразлично каким образом покупатель будет транспортировать товар.

Вторая, группа «С» подразумевает оплату основного фрахта продавцом. Таким образом, после заключения договора купли-продажи товаров продавец обязан передать товар перевозчику, который и будет осуществлять транспортировку товаров. Данная группа терминов может использоваться при перевозках любыми видами транспорта и включает себя четыре базисных условия поставки:

«CFR» - «стоимость и фрахт» - в этом случае продавец обязан оплатить цену транспортировки товара до места назначения.

«CIF» - «стоимость, страхование и фрахт», в отличие от предыдущих условий поставки в данном случае на продавца также возлагается обязанность оплаты расходов по страхованию транспортируемых грузов.

«CIP» - «фрахт\перевозка и страхование оплачены до» этот термин может использоваться в случае введения в процесс транспортировки промежуточного пункта назначения, до достижения которого финансовые расходы по перевозке и страхованию груза будет нести продавец.

«CPT» - «фрахт\перевозка оплачены до». Как нетрудно заметить от предыдущего термина этот отличается обязанностью продавца оплачивать страховые услуги.

Третья группа терминов – «F» не предусматривает оплату основного фрахта продавцом. При принятии этих условий поставки продавец передает товар первому перевозчику, а все вопросы оплаты и взаимоотношений с перевозчиком ложатся уже на покупателя. Эта категория терминов кроме термина «FCA» применяется исключительно при перевозках морским или внутренним водным транспортом. В свою очередь эта группа включает в себя три термина: «FCA» - «франко-перевозчик» - применяется при перевозках любыми видами транспорта. При этом продавец несет ответственность по наземной доставке груза до порта отправки. «FAS» - «франко вдоль борта судна». В этом случае продавец оплачивает и внутрипортовые экспедиторские и сопутствующие услуги, за исключение погрузки товаров на борт судна. «FOB» «Франко (свободно) на борту». При использовании этого базиса поставки момент смены ответственности между продавцом и покупателем наступает после загрузки товаров на борт судна, осуществляющего перевозку.

5. Специфика таможенного оформления грузов из Китая.

Россия и Китай давно и плодотворно сотрудничают. Это касается не только политической жизни, но и экономической.

За последние годы поставки разнообразных товаров из Китая значительно увеличились. Но для того, чтобы партия товара попала из одной страны в другую, необходима законодательная процедура - таможенное оформление грузов. Дело это довольно сложное и требует специальных знаний. Это целый ряд необходимых таможенных операций по перемещению транспорта и грузов через государственную границу.

Таможенное оформление товаров из Китая имеет свои особенности:

- Оперативность в проведении оформления пакета документов, в связи большими объемами товарооборота Китая
- Владение специалистами, которые ведут оформление грузов, китайским и английским языками
- Знание особенностей транспортных путей Китая (наличие опытного логиста)
- Знание основных законов КНР

Оформление товаров на таможне из КНР

Приходится осуществлять дважды:

- Оформление товара при вывозе из КНР – затоможка(оформление экспортной декларации и уплата таможенной пошлины)

- Оформление товара при въезде в Россию - растаможка, обратная процедура. В результате заказчик получает грузовую таможенную декларацию и выполняет следующие необходимые платежи:
 - ввозная таможенная пошлина
 - НДС
 - Акцизные сборы (на определенные виды товаров)
 - таможенные сборы

Растаможка груза из Китая

Она может стать непреодолимым барьером для неопытного логиста или брокера. А это чревато для заказчика длительной задержкой груза на границе, финансовыми потерями, что сказывается в целом на бизнесе.

Бывают ситуации, когда заказчик решает заняться таможенным оформлением самостоятельно. В таком случае он должен знать, что неспециалисту невозможно провести такую сложную процедуру безошибочно. А ошибки или задержки на любом из этапов могут привести к серьезным штрафам и даже к невозможности выполнения растаможки.

Услуги таможенного брокера

Выбирать такого помощника следует с большой тщательностью, имея представление о его квалификации и опыте работы в сфере таможенных услуг. Наилучшим вариантом для компании, которая занимается грузоперевозками из Китая, будет наличие штатного опытного логиста. Еще один вариант - сотрудничество с крупной логистической компанией, которая имеет штатных специалистов по таможенному оформлению.

Если заказчик обращается к услугам таможенного брокера, то заключается договор на предоставление необходимых услуг. Этот договор является страховкой для заказчика от возможных убытков и проблем, связанных с растаможкой груза. Брокер, по договору несет ответственность за совершаемые процедуры. Поэтому при возникновении форс-мажорных ситуаций, проблемы можно решить в рамках закона.

Таможенное оформление товаров из Китая, настолько серьезная процедура, что имеет даже большее значение, чем их доставка. Чтобы она прошла гладко и без потерь времени, заказчику следует заблаговременно грамотно составить документацию и собрать все необходимые разрешения. Ведь таможенное оформление грузов - это самый сложный, но не единственный, участок в длинной цепи организаций, которые участвуют в этой процедуре. Это: нотариальные конторы, банки, сертификационные центры, логистические компании, санитарные и ветеринарные службы, склады временного хранения грузов, таможенные брокеры и т.д.

Особенности работы с документами, сопровождающими груз.

Таможенное оформление состоит из ряда этапов:

- Ключевые этапы:
- Регистрация и оформление бумаг.
- Документальный контроль;
- Валютный контроль;
- Внесение необходимых платежей.
- Прохождение линии таможенного контроля. (досмотр и прочее).

Генеральные и сборные грузы.

Генеральный груз – это груз для одного получателя и (возможно) от одного поставщика. Плюсы в транспортировке генеральных грузов заключаются в отсутствии необходимости выгрузки по нескольким адресам. Минусы – возможна неполная загрузка контейнера (автомобиля, вагона).

При формировании и доставке сборных грузов консолидацией их на территории Китая может заняться Внешне – торговая компания, что облегчит задачу импортера.

Но выгрузка осуществляется в нескольких местах, количество получателей больше одного, пакет документов при таможенном оформлении увеличен кратно.

Но существуют варианты, когда и поставщик (изготовитель) всего один, но получателей несколько или поставщиков несколько и получателей тоже.

Примеры расчета таможенных платежей.

Общая формула расчета таможенных платежей выглядит следующим образом:

Совокупный таможенный платеж = Таможенный сбор + ТП или сезонная пошлина (если есть) + Акциз (если есть) + НДС + особые пошлины.

НДС, уплачиваемый авансом при таможенном оформлении, исчисляется всегда с общей суммы таможенной стоимости (ТС) плюс таможенная пошлина (ТП) и, если присутствует, плюс акцизный сбор (Акциз).

К Таможенной стоимости может прибавляется то, что не входит в коммерческий счет за товар, но оплачено при доставке товара:

- стоимость транспортировки до таможни экспорта или иного места прибытия товара на единую таможенную территорию ТС;
- стоимость погрузочно-разгрузочных работ и иные расходы, связанные с перевозкой – оплата комиссии экспедитора, охрана, хранение, уплата вывозных пошлин, оплата оформления товаросопроводительных документов и процедуры экспорта на при базисе поставки EXW;
- расходы на добровольную страховку до места прибытия таможенного груза;
- услуги покупателя по агентам и брокерам, то есть все, что связано с продажей товара - волей Продавца (услуги по покупке товара в Таможенном союзе не включаются);
- затраты по экспортной упаковке и таре – единое целое товара (классифицируется кодом товара);
- стоимость услуг, предоставленных (прямо или косвенно) бесплатно или по сниженной статье для производства экспортируемых товаров:
 - а) сырье, материалы, детали – из которых состоят произведенные товары;
 - б) инструменты, штампы, материалы, смазочные масла;
 - г) проектирование, инженерные, конструкторские работы, художественное оформление и дизайн, эскизы и чертежи, выполненные вне территории Таможенного союза;
 - д) часть дохода полученного в результате последующей продажи или использования

ввозимых товаров, которая причитается Продавцу.

- лицензионные обязательства (или периодические вознаграждения – Роялти или разовое вознаграждение %, Лицензия), вознаграждение за использование объектов интеллектуальной собственности – патенты (вознаграждение изобретателю), вознаграждение за использование товарных знаков (торговых марок) и авторских прав (вознаграждение тем, кто имеет право собственности на авторские права), которые содержатся во возимых товарах для уплаты Покупателю или Третьему лицу, кроме платежей за право воспроизводства и тиражирования.

Виды таможенных рисков.

Риск выражает вероятность наступления какого-либо неблагоприятного события или его последствий, приводящих к прямым потерям или косвенному ущербу.

Главная задача управления риском (риск-менеджмента) состоит в выявлении и предотвращении возможных неблагоприятных событий, нахождении путей минимизации их последствий, создании методологий управления. Риск-менеджмент требует достаточно сложных процедур и инфраструктуры контроля. Особенно остро проблемы управления рисками проявляются при различных кризисных ситуациях.

Виды рисков

Классификация рисков обширна. Принято выделять следующие виды рисков:

страновой риск представляет собой вероятность того, что основная масса партнеров фирмы из данной страны будет не способна выполнить свои иностранные обязательства по причинам, связанным с состоянием экономики или из-за каких либо иных специфических обстоятельств;

кредитный риск – риск непогашения обязательства: должник (партнер, клиент) может отказаться выполнять свои обязательства по выплате основных сумм долга или процентов;

процентный риск. Известно, что рост процентных ставок снижает цену ранее выпущенных ценных бумаг. Держатели бумаг пытаются продать бумаги, чтобы вложить ресурсы с большей выгодой. В то же время продажи в условиях падения цены приводят к фиксации курсовых убытков;

валютный риск – связан с вероятностью падения курса валюты, в которой номинирована ценная бумага, контракт или иные активы. Например, в случае резкого падения рубля, фирмы стремятся продать часть рублевых активов с надеждой вложиться в валютные активы;

риск ликвидности имущества определяется способностью продавать активы на различных сегментах рынка с целью получения наличности. Риск связан со скоростью проведения операции и ее издержками – определяется емкостью и ликвидностью соответствующего сегмента рынка.

Излишне ликвидные виды имущества, как правило, менее доходны.

портфельный риск связан с вероятностью потерь по отдельным инструментам или эмитентам. Риск диверсификации по портфелю ценных бумаг связан с портфельным риском, обусловлен узкой специализацией по фондовым активам, т.е. работой с определенным, узким спектром эмитентов или фондовых инструментов. В случае падения цен или ликвидности данного сегмента фондового рынка оператор подвергается дополнительному риску. Например, основную долю вексельного рынка в настоящий момент занимают векселя холдинга «Газпром» и Сбербанк РФ. В случае появления проблем у данных эмитентов, портфель, сформированный в основном из данных бумаг, подвержен большому риску. С другой стороны, именно бумаги этих эмитентов в силу их системообразующего характера считаются наиболее надежными.

операционный риск связан с нарушениями в системе внутреннего контроля, превышениями полномочий, мошенничеством при заключении сделок, нарушением

лимитов, ошибками, неправильной интерпретаций полученных указаний. Операционный риск контролируется на основе внедрения надлежащих управленческих процедур внутреннего контроля, разделения функций бизнеса и финансового обслуживания;

технологический риск связан с возможностью финансовых потерь в результате сбоя в компьютерных системах, программном обеспечении, несанкционированного доступа, раскрытия коммерческой информации;

юридический риск включает в себя риск потерь от неправильного оформления договоров

на покупку-продажу ценных бумаг, их подделки, хищения, недостаточного уровня полномочий при заключении сделок и пр.

инвестиционный,
риск концентрации, возникающий в тех случаях, когда предприятие все свои ресурсы направляет на одну операцию или одного партнера, чей провал может повлечь за собой крах фирмы;

правовой риск связан с потенциальными изменениями законодательства и правового регулирования операций, имущества или деятельности экономических субъектов;

рыночный риск связан с изменениями конъюнктуры (соотношения спроса и предложения), риск репутации отражает возможность потери или значительного падения имиджа фирмы в результате каких-либо внешних или внутренних событий (например, падение имиджа атомных электростанций в связи с аварией на одной из них);

риск злоупотреблений, связанный с тем, что поведение персонала предприятия в ходе выполнения работы будет определяться не целями фирмы, а личными интересами; и др.

Кроме того, выделяют виды рисков по следующим признакам:

по видам **ресурсов**, задействованных в рискованных операциях:

информационные, связанные с управлением информацией;

финансовые, связанные с управлением кредитно-финансовым ресурсом, капиталом, инвестициями;

технологические, связанные с потенциальными сбоями в технологии;

человеческие, связанные с человеческим фактором, ошибками, психологическими сбоями, осознанным вредительством, работой на конкурента (противоборствующую сторону) и т.п.;

сырьевые - риски в отношении сырья, материалов, комплектующих; и др.

6. Логистика перевозок.

Доставить груз из Китая можно разными способами:

- Авиаперевозка,
- Морская перевозка,
- Железнодорожная перевозка,
- Автомобильная перевозка.

Автомобильные перевозки:

Пункты пересечения границы:

1. Манчжурия, (Manzhou, северо-запад Китая) – Забайкальск (Россия);
2. Суйфэньхэ (Suifenhe, восток Китая) – Уссурийск (Россия);
3. Алашанькоу (КПП Алатау, северо-запад Китая) - Достык (Казахстан) .

Морские перевозки:

Пункты пересечения границы:

- - п. Владивосток;
- - п. Восточный;
- - п. Санкт-Петербург;
- - п. Балтики и Финляндии;
- - п. Калининград;
- - п. Таганрог. и пр.

Железнодорожные перевозки:

Пункты пересечения границы:

1. Манчжурия, (Manzhou, северо-запад Китая) – Забайкальск (Россия);
2. Алашанькоу (КПП Алатау, северо-запад Китая) - Достык (Казахстан)

Основные правила выбора оптимальной транспортной схемы.

Доставка грузов из Китая очень популярный на сегодня вид логистической деятельности и может осуществляться любыми видами транспорта: автомобильным, железнодорожным, путем авиаперевозок и даже водным. Какую именно компанию-перевозчика выбрать, решает сам заказчик. Здесь действуют законы рыночной экономики: опытная транспортно-логистическая компания устанавливает расценки за свои услуги подороже, новички на рынке перевозок, как всегда, демпингуют (искусственно снижают цены для привлечения клиентов). Демпинг – вещь интересная, это может быть способом раскрутиться на рынке перевозок и привлечь клиентов. Вторая сторона демпинга – заведомое мошенничество с целью набрать заказов с предоплатами и исчезнуть. Солидные транспортные компании с наработанными связями и большим стажем никогда не работают за маленький гонорар, но, обратившись в такую компанию можно быть уверенным, что ваш груз дойдет до места назначения в срок, целости и сохранности.

Если сроки заказчика не поджимают, можно воспользоваться для доставки грузов автотранспортом (фурой), или воспользоваться услугами железной дороги. И то, и другое по стоимости является доступным. Эти варианты приемлемы для доставки товаров народного потребления, и грузов, не являющихся крупногабаритными. Если требуется транспортировка крупногабаритного груза или дорогостоящего оборудования или автотранспорта, лучше всего воспользоваться услугами водного транспорта.

Водный транспорт хорош тем, что на судне можно разместить товары нескольких перевозчиков абсолютно разного ассортимента. Кроме этого, перевозка водным транспортом обеспечивает больший процент сохранности грузов, так как осуществление хищения из портовой зоны и с водных судов для мошенников является затруднительным. Стоимость доставки грузов из Китая водным транспортом сильно отличается от железнодорожных и автоперевозок. Но следует помнить, что морские перевозки не являются срочными, занимают более продолжительное время, нежели более дорогостоящие авиаперевозки.

Заключение.

Все, вышеизложенное не является абсолютной истиной и, тем более научной работой или списком точных указаний к действию.

Данные рекомендации написаны с целью получения читателем обзорного понимания задач, возможностей и проблем, которые могут встретиться при работе с китайскими компаниями.

Многое взято из открытых источников, что то сформулировано на основе собственного опыта работы.

С вопросами и пожеланиями можете обращаться к составителям по указанным ниже контактам.

ООО “Восток Импорт Самара”, 443035, г. Самара, ул. Кромская, д.4, тел. (846)225-39-94

Директор Давыдов Сергей Александрович, e-mail: dako.samara@gmail.com

Коммерческий директор, специалист по связям в Китае

Конохов Алексей Евгеньевич, e-mail: deliverydk@gmail.com