



Внешнеторговое консультирование как неотъемлемая часть услуг в сфере трансграничных перевозок

М.С. Захаров

(Всероссийская академия внешней торговли)

В период централизованного планирования экономики оказание услуг в сфере внешнеторгового консультирования осуществлялось государственными научно-исследовательскими организациями. Потребителями предоставляемой информации являлись государственные предприятия и внешнеторговые объединения. В настоящее время многие государственные предприятия стали частными, начали конкурировать в условиях рынка. В условиях современной конкуренции, развития глобального информационного общества, главной ценностью для деятельности предприятий стала информация. С формированием в России внешнеторговой инфраструктуры стали появляться частные организации, которые начали предлагать участникам рынка консультационную поддержку по внешнеторговым вопросам.

Среди таких частных организаций можно выделить два основных источника внешнеторгового консультирования: транспортно-экспедиторские компании и консультанты-посредники по продвижению товаров и услуг на международных рынках. Под транспортно-экспедиторскими компаниями мы понимаем не только перевозчиков грузов, а всю инфраструктуру, которая связывает участников внешнеторговых сделок с перевозчиками, портами, терминалами, складами, таможенными органами и т.д. Традиционная перевозка в современных условиях наполнена разными элементами внешнеторгового консультирования, которые позволяют транспортно-экспедиторским компаниям предложить внешнеторговое сопровождение грузов по принципу одного окна. Такие элемен-

ты консультирования “предшествуют не только договорным отношениям по перевозке грузов, но и договорным отношениям между участниками международного договора купли-продажи”¹. В целом консультационную составляющую в системе логистических услуг уже выделял ряд отечественных авторов, в частности о ней писал Сергеев В.И.² и Холопов К.В., который говорил о “пассивной логистике”. Таким образом, информационно-консультационные услуги традиционно рассматривались как часть экспедиционного обслуживания, которое в свою очередь является частью транспортного обслуживания³.

На наш взгляд, существует несколько причин такого явления. Во-первых, транспортно-экспедиторские предприятия уже сами по себе являются органичной частью внешнеторговой инфраструктуры: “Внешняя торговля и международный транспорт являются не только взаимосвязанными, но и взаимозависимыми звеньями международных экономических отношений”⁴. К ним часто обращаются еще до того, как контракты купли-продажи подписаны, так как участники рынка всегда хотят знать транспортную составляющую в цене поставляемых товаров. А стоимость расходов на транспорт в процессе производства и реализации продукции может доходить до одной трети стоимости конечного продукта.⁵ Таким образом, транспортно-экспедиторские компании часто являются первыми, с кем приходится общаться поставщикам или покупателям товаров на международном рынке. Соответственно, они были первыми, кто поняли потребности клиентов и



стали реализовывать их в своих предложениях. Являясь своеобразным магнитом для привлечения потенциальных клиентов на перевозки, они могут предоставлять часть дополнительных услуг сами или через механизм аутсорсинга. Позднее мы вернемся к набору таких услуг, пока ограничимся данным замечанием.

Вторая причина превращения транспортно-экспедиторских компаний в источник внешне-торгового консультирования характерна именно для постсоветских стран. Она заключается в неразвитости и непрозрачности всей транспортной системы, а также чрезмерной бюрократичности таможенных процедур: уровень затрат на транспортно-экспедиционное обеспечение распределения товаров в России в 2-3 раза превышает аналогичные показатели индустриальных стран Запада⁶. Многие поставщики или конечные получатели внешне-торговых грузов не хотят по этой причине становится формальными участниками внешнеэкономической деятельности. Для этого им необходимо определить правильный код ТНВЭД на поставляемый товар, зарегистрироваться на таможенном посту, открыть паспорт сделки, получить разрешительные документы, нести дополнительные расходы на налоговое администрирование, нанять квалифицированные кадры и т.д.

Все вышеперечисленные операции требуют специальных знаний и навыков. Участникам рынка проще и часто дешевле делегировать их транспортно-экспедиторским компаниям через заключение внутреннего договора купли-продажи.

Для конечных получателей внешне-торговых грузов схема может представлять следующие действия. Они подписывают внутренний договор купли-продажи на необходимый им товар с транспортно-экспедиторскими компаниями по цене, которая включает стоимость самого товара и услуг транспортно-экспедиторской компании. С полученной суммой одно из юридических лиц, входящее в группу транспортно-экспедиторской компании, "по наводке" конечного получателя закупает товар за рубежом.

После ввоза и таможенного оформления на свое имя, оно "продает" его конечному получателю по той цене, которая была зафиксирована в упомянутом выше договоре. Такой договор попадает под регулирование внутренне-

го законодательства, поэтому формально конечный получатель не является участником внешнеэкономической деятельности и не несет связанные с ней расходы. В свою очередь, транспортно-экспедиторская компания может применять разные схемы оптимизации выполняемых операций через оффшорные компании, что делает их предложения по перевозке и всему срезу внешне-торгового консультирования приемлемым для малых и средних предприятий. Последние получают то, что им необходимо, - товар. Внешне-торговые знания и навыки не являются для них самоцелью, а лишь средством получения товара, поэтому если есть возможность выгодно перенести их на транспортно-экспедиторские компании, они делают это.

Наконец, конкуренция среди транспортно-экспедиторских компаний стимулирует их к предоставлению дополнительных услуг. Как правило, участникам рынка не свойственно часто менять своих агентов, так как это связано с дополнительными реорганизационными издержками. Постоянные клиенты являются стабильным источником доходов транспортно-экспедиторских компаний, поэтому одной из их главных задач является привлечение новых клиентов. Некоторые из них имеют специальные службы, которые только специализируются на привлечении новых заказчиков. То есть предложение дополнительных услуг стало для транспортно-экспедиторских компаний элементом роста бизнеса, что является для них самым большим стимулом.

Таким образом, большинство известных транспортно-экспедиторских предприятий готовы оказать консультационную поддержку по следующим направлениям:

Подбор соответствующего кода ТНВЭД

От правильного выбора кода ТНВЭД зависит ставка пошлин и особенности процедур таможенного оформления. Как правило, у транспортно-экспедиторских компаний есть свои таможенные брокеры, которые постоянно работают на постах и, в свою очередь, могут проконсультироваться с инспекторами. Те же инспектора в последствии работают с декларацией, то есть риск недостоверного декларирования по неверно подобранному коду минимален.



Подбор наиболее оптимального кода ТНВЭД перешел из формальной в неформальную плоскость, когда необходимо предварительное согласие таможенных органов принять декларацию в дальнейшем. У участников сделок мало реальных возможностей проконсультироваться с инспектором на посту. К тому же, на рынке постоянно появляется новая продукция, точное описание которой не предусмотрено ТНВЭД. Л.Б. Миротин и В.В. Боков в учебнике “Современный инструментарий логистического управления” констатировали “неудержимый рост ассортимента товаров”⁷ в конце 20 века, увязав его с достижениями научно-технической революции и практическими результатами применения системы маркетинга предприятиями.

Рост ассортимента товаров только продолжает наращиваться в наши дни, и ни один справочник не может предусмотреть все возможные товарные позиции в среднесрочной перспективе. В таком случае необходимо ссылаться на опыт импорта или экспорта новой продукции, который есть только у организаций, постоянно занимающихся ввозом или вывозом разного рода товаров из страны. По этой причине “в ряде стран мира транспортно-экспедиторские фирмы осуществляют операции по таможенной очистке товаров для экспорта и импорта и производят оплату таможенных пошлин, налогов и сборов”⁸.

Определение необходимых разрешительных документов

Получение необходимых разрешительных документов непосредственно повлияет на себестоимость перемещаемых товаров. Если товары подлежат обязательной сертификации, то нужно получать сертификат соответствия, по необходимости ряд иных документов: экспортные и импортные лицензии, сертификаты качества и происхождения товаров, санитарные, ветеринарные и карантинные свидетельства.

Если даже товары не подлежат обязательной сертификации, то таможенным органам потребуются отказное письмо. Чтобы получить всё вышеперечисленное, необходимо предоставить ряд данных о товаре, самом экспортере или импортере, а потом подать заявки на получение документов в уполномоченные органы. Также внешнеторговая практика показывает, что таможенные органы предпочитают

разрешительные документы от определенных органов, в противном случае процесс оформления затягивается. Всё это формирует пласт информации, который необходимо знать для сокращения временных и финансовых издержек при пересечении товаров через границы.

Как правило, транспортники сотрудничают с организациями, специализирующимися на получении разрешительных документов, которым они предлагают постоянные заказы в обмен на оперативную информацию и хорошие цены. Такой вид сотрудничества является следствием развития технологий аутсорсинга в современной логистике: “Аутсорсинг в логистике является сегодня одной из основных тенденций на мировом рынке логистических услуг и всё чаще применяется не только западными, но и российскими предпринимателями”⁹. В большинстве транспортно-экспедиторских предприятий получение, например, сертификата соответствия занимает всего один день. Если представить, что участники внешнеторговой сделки сами захотят пройти весь процесс, то у них он займет недели.

Подбор наиболее оптимального маршрута и транспортного средства

Эта деятельность называется транспортным экспедированием, она направлена на “создание эффективных схем доставки и организации перевозок грузов в рамках предложенных маршрутов”¹⁰. Транспортно-экспедиторские компании ориентируются на поставленные сроки заказчиков и вырабатывают наиболее оптимальные решения, в зависимости от того, как скоро и по какой цене необходимо доставить товары. В международной транспортной системе существует, например, несколько судходных линий с заходами в разные порты, так называемые базисные порты.

На линиях, обслуживающих большой географический регион (Западная Африка, Индия, Европа) базисные порты группируются в секции, для которых устанавливается особый тариф.¹¹ Также существуют аутпорты, заход в которые осуществляется при наличии определенного количества грузов. Таким образом, в зависимости от маршрута устанавливаются разные тарифы на фрахт и портовые операции. Они часто меняются и, как правило, публикуются в специальных бюллетенях¹², которые



необходимо постоянно отслеживать. Также некоторые юрисдикции ставят искусственные ограничения при осуществлении внешнеторговых операций друг с другом. Например, импортеры и банки арабских стран выдвигают требования, чтобы компания, занимающаяся морской перевозкой, не имела государственной регистрации главного офиса в США, Великобритании, Индии, Израиле и Шри-Ланке, а судно, доставляющее контейнер в Карачи, не несло государственный флаг ни одной из вышеупомянутых стран.¹³ Таким образом, один и тот же товар можно доставить совершенно по разным ставкам и срокам, а чтобы рассчитать их, необходимо информационно-консультационное сопровождение.

Заключение внешнеторгового контракта

Как было отмечено выше, иногда поставщики или конечные получатели продукции формально не являются участниками внешнеторговой сделки. Они принимают предложение транспортно-экспедиторских компаний воспользоваться одним из их юридических лиц для операций купли-продажи товаров и услуг. Многие организации не готовы пойти на такой шаг и предпочитают сами формально участвовать во внешнеэкономической деятельности. В данном случае, им приходится заключать внешнеторговый контракт, в котором содержится ряд положений, напрямую связанных с транспортно-экспедиционным обслуживанием и влияющих на стоимость контракта: базисные условия поставки, наличие и вид страховки, а также маркировка и упаковка товара. Чтобы вычленить их стоимость в цене контракта, участникам сделки приходится опять проконсультироваться с транспортно-экспедиторскими компаниями. Это позволяет избежать ошибки при заключении контракта, которые могут привести к тяжелым финансовым последствиям для участника сделки. «Ошибки, допущенные при составлении контракта по внешнеторговой сделке, приносят, как правило, несравненно большие убытки, нежели ошибки в контракте по сделке внутри одной и той же страны».¹⁴

Кроме самого внешнеторгового контракта существуют также документы по сопровождению груза, например, инвойс и упаковочный лист. Как правило, транспортно-экспедиционные предприятия дают инструкции по их фор-

ме и заполнению, чтобы не возникло сложностей при прохождении таможенных процедур. В данном случае транспортно-экспедиторские компании становятся заочными участниками внешнеторговых переговоров по стоимости товара, и стороны по сделке не могут обойтись без их консультаций по технике составления отдельных положений и расчету тарифов. Особенно их консультации необходимы, когда участники сделки заключают первый контракт и технология поставок не отработана. Даже стандартные, на первый взгляд, положения могут вызывать разночтения на практике без наличия необходимых знаний.

Например, при поставке на условиях FOB продавец должен погрузить товар с пересечением поручней судна (если в контракте не оговорена необходимость укладки и закрепления груза), а представитель покупателя занимается операциями с ним на борту. Но такие операции входят в единый технологический процесс, оцениваемый аккордными тарифными ставками. Стивидорная компания, как правило, не захочет выставлять два отдельных счета продавцу и покупателю, поэтому условия FOB в чистом виде, практически, не встречаются.

В комментариях к условиям поставки необходимо писать «с погрузкой и укладкой», чтобы продавец взял на себя выполнение операций на борту судна. Даже максимально стандартизированные условия поставки по Incoterms во всех редакциях предусматривают возможность тех или иных оговорок на усмотрения участников сделки¹⁵. Это сделано для того, чтобы они смогли выработать наиболее гибкий и экономически оправданный способ доставки товаров, зафиксировав его во внешнеторговом контракте.

Кроме того, если не сделана ссылка на Incoterms, существует разная трактовка отдельных положений, например, FOB в Северной Америке и Европе, что также может нести определенные финансовые последствия. Что касается условия страхования, то участникам сделки также сложно разобраться в прогнозируемых рисках, условиях у разных страховщиков, реализации процесса страхования применительно к их поставке.

Вся сложность вышеперечисленных вопросов достаточно полно представлена Громовой С.В. и Миляевой М.Б. в одной из глав учебника



“Технологии внешнеторговых сделок”.¹⁶ Мы лишь ограничимся замечанием, что транспортно-экспедиторской компании, вырабатывающей маршрут доставки тем или иным видом транспорта, легче оценить потенциальные риски и предоставить наиболее подходящие условия страхования в сотрудничестве со страховой организацией. То же самое относится к упаковке и маркировке груза¹⁷. Всё это есть информация, которую необходимо учитывать во внешнеторговом контракте. И такая информация совершенно естественным образом предоставляется транспортно-экспедиторскими компаниями, которые перевозят конкретный груз по поставке, в виде консультационных услуг, даже если их стоимость не выделена отдельной строкой в их коммерческом предложении.

Необходимо признать, что транспортно-экспедиторские компании в России превратились в одних из наиболее активных агентов по оказанию внешнеторгового консультирования. Из вышеприведенных примеров видно, что они очень близки к участникам внешнеэкономической деятельности и расширяют набор услуг, чтобы иметь возможность обслужить своих клиентов по принципу одного окна и обеспечить рост своего бизнеса.

С развитием Интернет-технологий делать это становится проще, поэтому мы прогнозируем рост консультационного сегмента на транспортно-экспедиторском рынке. Здесь, как и в любой другой деятельности, “электронная коммерция позволяет повысить эффективность во внутренних операциях компании, взаимодействовать с клиентами и поставщиками”¹⁸. Несмотря на такие возможности, часть консультационных услуг транспортно-экспедиторские компании предложить не могут, например, поиск наиболее подходящих экспортеров или импортеров заявленной продукции.

Цель транспортно-экспедиторских предприятий продать услуги по организации перемещения грузов через границы. Они не заинтересованы в контрагентации перевозимых товаров. Соответственно, перед ними не стоит задача провести исследования рынков, отобрать наиболее подходящих экспортеров или импортеров, сделать сравнительный анализ их цен и определить их положение на рынке.

Транспортно-экспедиторские предприятия не влияют на выбор экспортеров или импортеров, они не занимаются стратегическим пла-

нированием по выходу на новые рынки. Их деятельность сосредоточена в области тактического планирования, трансграничного перемещения товаров, с которым так или иначе связаны все предоставляемые ими внешнеторговые консультации. В то же время в условиях современной экономики “остро необходим поиск новых путей реализации товаров и услуг, оптимизации механизма закупок и размещения заказов на необходимые товары”, что является отдельным сегментом на рынке внешнеторгового консультирования”.¹⁹

Совершенно естественно, что транспортно-экспедиторские компании не консультируют также по положениям контракта, которые не относятся к вопросам логистики, например, по правовому регулированию сделки или порядку урегулирования споров. Также отметим, что, несмотря на возрастающие возможности транспортников по внешнеторговому консультированию, они одновременно ограничены в нем.

Прием аутсорсинга, к которому они прибегают для получения разрешительных документов, таможенной очистке, страхованию грузов и т.д. привязывает их к определенным организациям, специализирующимся на таких услугах и выступающих в данном случае как подрядчики. Транспортно-экспедиторские компании дают им определенный объем заказов и получают оперативные консультации от них для дальнейшей перепродажи клиенту. Они зависят от таких источников информации и в случае сбоя в работе последних, также испытывают трудности.

Получить консультации от альтернативных источников им сложнее с организационной точки зрения. А если они решатся собрать ее, то рискуют упустить тот короткий промежуток времени, за который могли бы продать непосредственно транспортные услуги клиентам. Все вышеперечисленные недостатки в той или иной степени компенсируют консультанты-посредники, формирующие собой еще один сегмент на рынке внешнеторгового консультирования. Транспортно-экспедиторские предприятия в широком смысле и консультанты-посредники работают на одном рынке, но в разных сегментах. Между ними вероятнее всего сотрудничество по принципу того же аутсорсинга, чем конкуренция, так как у них разные клиенты с разными задачами на международных рынках.



Примечания:

¹ Холопов К.В. Экспедирование и логистика грузов. Транспортно-экспедиторское обслуживание внешней торговли. // Технологии внешнеторговых сделок. Отв. ред. К.В. Холопов, Ю.А. Савинов. - М.: ВАВТ, 2007, с. 558

² См. Сергеев В.И. Организация взаимодействия логистических посредников. // Основы логистики. Под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. Московский государственный автомобильно-дорожный институт (технический университет). - М.: Инфра-М, 2002, с. 102

³ См. Ташбаев И.Э., Миротин Л.Б. Транспортно-экспедиционное обеспечение логистики. // Основы логистики. Под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. Московский государственный автомобильно-дорожный институт (технический университет). - М.: Инфра-М, 2002, с. 106

⁴ Холопов К.В. Указ. соч., с. 555

⁵ Холопов К.В. Указ. соч., с. 572

⁶ См. Ташбаев И.Э., Миротин Л.Б. Транспортно-экспедиционное обеспечение логистики. // Основы логистики. Под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. Московский государственный автомобильно-дорожный институт (технический университет). - М.: Инфра-М, 2002, с. 105

⁷ Л.Б. Миротин, В.В. Боков. Введение. // Современный инструментарий логистического управления - М.: Московский автомобильно-дорожный институт, 2005, с. 23

⁸ Холопов К.В. Указ. соч., с. 559

⁹ Артёмкина Е.В., Кархова И.Ю. Экспедирование и логистика грузов. Логистика во внешнеэкономической деятельности. // Технологии внешнеторговых сделок. Отв. ред. К.В. Холопов, Ю.А. Савинов. - М.: ВАВТ, 2007, с. 583

¹⁰ Холопов К.В. Указ. соч., с. 557

¹¹ Холопов К.В., Артёмкина Е.В., Кархова И.Ю. Ценообразование на международные перевозки. // Технологии внешнеторговых сделок. Отв. ред. К.В. Холопов, Ю.А. Савинов. - М.: ВАВТ, 2007, с. 532

¹² Электронная бюллетень компании "Maersk"

¹³ Голубчик А.М., Холопов К.В. Контракт международной купли-продажи товара. Влияние транспортных условий контракта на расчёты по аккредитивам. // Технологии внешнеторговых сделок. Отв. ред. К.В. Холопов, Ю.А. Савинов. - М.: ВАВТ, 2007, с. 361

¹⁴ Савинов Ю.А. Контракт международной купли-продажи товара. Понятие контракта международной купли-продажи товара. // Технологии внешнеторговых сделок. Отв. ред. К.В. Холопов, Ю.А. Савинов. - М.: ВАВТ, 2007, с. 286

¹⁵ См. Инкотермс. Последняя редакция. Официальный перевод. - С-Пб.: Издательство "Закон и бизнес", 2004

¹⁶ Громова С.В., Миляева М.Б. Страхование внешнеэкономической деятельности. // Технологии внешнеторговых сделок. Отв. ред. К.В. Холопов, Ю.А. Савинов. - М.: ВАВТ, 2007, с. 457-525

¹⁷ См. Савинов Ю.А. Указ. соч., с. 375-387

¹⁸ Л.Б. Миротин, В.В. Боков. Интернет-технологии и логистика геоэкономических рисков. // Современный инструментарий логистического управления. - М.: Московский автомобильно-дорожный институт, 2005, с. 318

¹⁹ Л.Б. Миротин, В.В. Боков. Логистические технологии и модели региональной экономики. // Современный инструментарий логистического управления. - М.: Московский автомобильно-дорожный институт, 2005, с. 240

