

## Экспортные операции: таможенное оформление и экономический анализ (на примере Республики Коми)

*Е.В. Морозова*

### СПОСОБЫ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ

УДК 339.543:339.564  
ББК 65.428:65.428  
М-801

Республика Коми не является приграничным регионом и на фоне других субъектов РФ выглядит «скромным» экспортером. По данным таможенной статистики [5], в период с 2008 по 2010 гг. удельный вес республики в общем объеме экспорта из РФ находился в пределах 1,5 – 1,7%. Товарная структура экспорта сохраняет сырьевую направленность: пиломатериалы, нефть, газ. Однако есть и продукция глубокой переработки, например, Монди СЛПК экспортирует бумагу и картон, Сыктывкар Тисью Групп – санитарно-гигиенические изделия, Сыктывкарский ЛДК – фанеру. Экспорт пиломатериалов оформляется через Сыктывкарский и Жешартский таможенные посты.

Таможенное оформление считается одним из сложных этапов исполнения внешнеторгового контракта. Компании со стабильными зарубежными рынками сбыта имеют в своем штате специалиста или отдел по таможенному оформлению. При значимости экспортного направления продаж целесообразен вариант декларирования самим экспортером. Его плюсы: знание особенностей и сложностей таможенного оформления, контроль над этим процессом, полнота и своевременность информации по собственным экспортным поставкам. Расходы организации при этом существенны – оплата труда и выплаты по социальному пакету, страховые взносы, оплата за обучение, за программное обеспечение по таможенному оформлению и его сопровождение, канцелярские расходы и другие.

Организации, характеризующиеся продажами на экспорт «время от времени» или в небольших объемах, имеют возможность преодолеть сложности таможенных правил и самостоятельно задекларировать экспорт товаров. Специализированные сайты в Интернете (КонсультантПлюс, Гарант) дают возможность ознакомиться с нормативными документами, в частности, Инструкцией о порядке заполнения декларации на товары,

утвержденной Решением Комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 г. № 257. Также для любого заинтересованного лица доступна бесплатная консультация по таможенному оформлению в таможенном органе. Например, на сайте Северо-Западного таможенного управления размещен график информирования и консультирования по вопросам таможенного дела в Сыктывкарской таможне. Консультацию по предварительному запросу можно получить факсом и по электронной почте. Несомненно, это выход для тех, кому накладно или неудобно приезжать в таможню, но у электронной формы консультирования есть и минусы – ожидание ответа на запрос (указан максимальный срок в один месяц с даты обращения), невозможно переспросить или уточнить сложный или неясный момент.

Теоретически таможенную декларацию может заполнить работник организации-экспортера, не обладающий навыками специалиста по таможенному оформлению. Практически, по мнению специалистов таможни и таможенного представителя, сделать это невозможно ввиду сложности и специфичности таможенного оформления. Некоторые организации пользуются услугами «черных» брокеров, в том числе бывших работников таможни, считая, что за умеренную плату можно получить квалифицированную консультацию и правильно заполненную таможенную декларацию. С точки зрения «черного» брокера, сделка является выгодной – нулевая ответственность, так как декларация подана от имени организации, а услуги оплачены из «черной» кассы либо вполне законно по договору гражданско-правового характера, предмет которого не связан с таможенным оформлением. Для организации высокий риск заключенной сделки становится очевидным только после наложения административных штрафов за нарушение таможенного права.

Обращение к надежному таможенному представителю является способом преодоления «трудностей перевода» правил таможенного законодательства. Конечно, у экспортера возникают дополнительные расходы на оплату услуг таможенного представителя, но есть и много преимуществ, таких как: быстрое и правильное таможенное оформление и, значит, быстрый выпуск товара, профессиональное консультирование, снижение уровня таможенных и коммерческих рисков, солидарная с экспортером ответственность за нарушение таможенного права. С позиции покупателя участие таможенного представителя повышает надежность исполнения экспортной сделки. Вместе с тем, существует проблема теневого таможенного оформления и самими таможенными представителями. Например, на бумаге предмет договора – консультирование в области внешнеэкономической деятельности или таможенного права, фактически – составление декларации с последующим декларированием от имени экспортера. Стороны достигают баланс интересов по таможенным рискам и финансам незаконным способом.

В зоне деятельности Сыктывкарского таможенного поста работает один таможенный представитель – ЗАО «РОСТЭК-Северо-Запад» обособленное подразделение (ОП) в городе Сыктывкаре. ЗАО входит в систему предприятий ФГУП «РО-



СТЭК», учредителем которой выступает ФТС РФ, и оказывает широкий спектр транспортно-логистических услуг, терминально-складской и таможенный сервис на всех этапах организации перевозки грузов.

Около 90% экспорта, оформляемого в Сыктывкарском подразделении ЗАО «РОСТЭК-Северо-Запад», приходится на вывоз пиломатериалов. Ключевыми регионами поставок являются Азербайджан, Иран и Латвия, есть также поставки в Венгрию, Литву и другие страны. С учетом сложившейся экономической и хозяйственной практики, наиболее востребованы услуги по консультированию в области таможенного дела и услуги по таможенному оформлению. Складской сервис при экспорте не требуется, так как товары не помещаются на склад временного хранения. Экспортные контракты заключаются преимущественно на условиях поставки FCA (франко-станция отправления) и CPT (с оплатой перевозки до определенного пункта на территории РФ). Условия поставки FCA не связаны с разработкой схемы транспортной доставки, расходы по перевозке организует и оплачивает покупатель. Схемы перевозки на условиях поставки CPT не отличаются сложностью ввиду отсутствия альтернативы железнодорожному транспорту.

Основу железнодорожной сети Республики Коми составляет единственная магистраль Котлас – Воркута с ответвлениями Микунь – Сыктывкар, Микунь – Вендига, Сосногорск – Троицко-Печорск, Сыня – Усинск и Чиньяворык – Среднетиманский бокситовый рудник. Значительное количество железнодорожных тупиков, построенных еще в советские времена, находится в собственности организаций. Как правило, именно на этих ветках-тупиках экспортеры осуществляют погрузку пиломатериалов. Для их перевозки используются платформы и полувагоны; на станции Койты также выполняется погрузка в морские контейнеры.

В качестве примера рассмотрим порядок взаимоотношений между экспортером пиломатериалов и таможенным представителем.

Таможенный представитель в лице ЗАО «РОСТЭК-Северо-Запад» ОП в городе Сыктывкаре и экспортер заключают договор на оказание услуг таможенного представителя. Договором предусматривается оказание консультационных услуг и таможенное оформление. Для заполнения таможенной декларации на пиломатериалы и их последующего декларирования экспортеру необходимо представить:

- ▶ контракт (договор) на поставку товара;
- ▶ паспорт сделки;
- ▶ транспортные (перевозочные) документы (ТТН, железнодорожную накладную, CMR международного образца);
- ▶ инвойс с указанием условий поставки согласно Инкотермс-2010;
- ▶ спецификацию (с указанием толщины, ширины, длины, ГОСТа, сорта, породы, подписи и печати грузоотправителя). Унифицированной формы нет, оформляется экспортером;

► фитосанитарный сертификат. Выдается Россельхознадзором на каждую партию пиломатериалов, вывозимую за границу. Сертификат имеет срок действия: при экспорте в страны ЕС 14 дней, при экспорте в другие страны – 15 суток;

► платежные поручения на оплату таможенных платежей.

На пиломатериалы установлена нулевая ставка вывозных таможенных пошлин, поэтому уплачивается только сбор за таможенные операции. По Закону «О таможенном регулировании в РФ» таможенный сбор требуется уплатить одновременно с подачей таможенной декларации, фактически – за два-три дня до декларирования, чтобы информация об оплате была внесена в информационную систему таможни.

Перед первой отправкой специалисты таможенного представителя обязательно осматривают отправляемую партию. Если пиломатериалы уже погружены на железнодорожный транспорт, то их осмотр производится на платформе или в вагоне, если не погружены, то на отгрузочной площадке. Пиломатериалы фотографируют и тщательно обмеряют. Количество и размеры партии проверяются выборочно, выборка формируется равномерно из разных мест партии. Для измерения основных параметров пиломатериалов применяют специальные методики (в соответствии с ГОСТами на пиломатериалы). С методами определения объема, веса и качества пиломатериалов можно ознакомиться, например, в публикации WWR России «Краткий справочник по лесоматериалам: пособие для работников таможенной службы», 2010 г. ([window.edu.ru](http://window.edu.ru)).

Проверка позволяет установить соответствие (или несоответствие) фактических размеров и характеристик отправляемой продукции тем данным, которые внесены экспортером в транспортные и коммерческие документы – накладную, инвойс (счет-фактуру), спецификацию. При обнаружении несоответствия заявленных размеров и (или) других параметров таможенный представитель рекомендует внести корректировки и привести транспортные и коммерческие документы в соответствии с условиями экспортного контракта. Если экспортер не корректирует документы или не делает этого с должной тщательностью, то таможенный представитель имеет право расторгнуть договор на оказание услуг. Такие ситуации являются исключением. Обычно экспортеры заинтересованы в быстром исправлении документов, иначе арендованные платформы и полувагоны будут простаивать, а это потеря времени и денег. На исправления уходит от двух-трех часов до нескольких дней. Количество затраченного времени зависит от объема исправлений, квалификации и навыков работников экспортера. Откорректированные документы пересылаются таможенному представителю по факсу или электронной почте, что позволяет быстро выполнить таможенное оформление для клиента. Таможенная декларация заполняется только после приведения транспортных и коммерческих документов в соответствии с требованиями таможенных правил.



Частота и объем выборочной проверки при последующих экспортных поставках во многом зависят от добросовестности экспортера. Если документы для таможенного оформления передаются своевременно, их форма и содержание соответствуют условиям контракта и таможенным требованиям, отсутствуют протоколы о нарушении таможенных правил, то нет необходимости осматривать каждую отправляемую партию. В обратном случае потребуются частые проверки.

Отсутствие должного внимания и контроля над оформлением документов по внешнеторговым поставкам грозит декларанту административными штрафами за нарушение таможенного права (глава 16 КоАП РФ). В частности, в соответствии с п. 3 ст. 16.1 КоАП РФ, сообщение таможенному органу недостоверных сведений о количестве грузовых мест, их маркировке, о наименовании, весе и (или) объеме товаров ... при убытии с территории РФ ... влечет наложение административного штрафа на должностных лиц от 5 тыс. до 10 тыс.руб.; на юридических лиц – от 50 тыс. до 100 тыс.руб. Таможенным кодексом Таможенного союза и, соответственно, договором на оказание услуг таможенного представителя предусмотрена солидарная ответственность за нарушение таможенного законодательства, и выявление этих нарушений негативно сказывается на репутации и финансовом состоянии обеих сторон договора.

ЗАО «РОСТЭК-Северо-Запад» и крупные экспортеры региона, декларирующие товары, применяют технологии электронного декларирования. В 4 квартале 2010 г. доля электронных ГТД от общего количества деклараций, оформленных в Сыктывкарской таможне, составила более 50%. Немало экспортеров подают таможенные декларации на бумаге, так как считают нецелесообразным приобретение специального программного обеспечения и обучение работе с ним. Согласно данным сайта одного из информационных операторов ([ved-union.ru](http://ved-union.ru)), стоимость электронного декларирования составляет:

- ▶ необходимое программное обеспечение (стоимость одной лицензии ВЭД-Декларант (расширенной версии) и КриптоПро CSP) - 9300 руб.;
- ▶ дополнительное программное обеспечение (стоимость одной лицензии ВЭД-Контроль и Конвертер ГТД) - 9700 руб.;
- ▶ обязательные разовые услуги по подключению (подключение абонента к информационной системе оператора и ЭЦП на USB-носителе) - 3200руб.;
- ▶ разовые услуги по настройке рабочих мест, обучению сотрудников на месте заказчика (без командировочных расходов) - 12900 руб.;
- ▶ ежемесячные платежи. Зависят от количества передач основного пакета сведений. Стоимость передачи одного пакета сведений от 50 до 100 руб.

При наличии требуемого оборудования, операционной системы и антивирусной программы разовые расходы при первоначальной установке электронного декларирования составят от 12 500 руб. до 35 100 руб. Сложности обучения и привыкания к новому программному обеспечению с трудом поддаются надежной оценке.

### АНАЛИЗ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Для контроля над экспортными операциями и обоснования управленческих решений возникает необходимость в проведении хотя бы несложных аналитических расчетов. Согласно публикациям, посвященным анализу экспорта продукции, в том числе [2, 3, 4], к основным объектам анализа относят: обязательства по экспортным контрактам, экспортная выручка, коммерческие расходы по экспорту, финансовые результаты от экспортных продаж, эффективность экспортных операций и устойчивость экспорта. Приведем методики анализа отдельных показателей.

I. Оценка состояния и качества выполнения обязательств по экспортным контрактам.

Дебиторская задолженность покупателей, в том числе по экспортным контрактам, возникает из-за временного разрыва между переходом права собственности на товары и получением оплаты от покупателей. Большинство контрактов на поставку пиломатериалов из Республики Коми предусматривают полную или частичную предоплату, что, несомненно, снижает коммерческие риски экспортера. Величина дебиторской задолженности зависит от таких факторов, как общий объем продаж, условия расчетов с покупателями, способов контроля над состоянием дебиторской задолженности, политики предоставления «бонусов» покупателям.

Обобщим показатели, которые используют для оценки состояния и качества выполнения обязательств по экспортным контрактам.

1. Абсолютное изменение, темп роста и прироста дебиторской задолженности.

2. Показатели, характеризующие погашение дебиторской задолженности.

2.1. Коэффициент погашения дебиторской задолженности. Рассчитывается как соотношение суммы оплаты, поступившей от покупателей, к выручка по экспортным контрактам за аналогичный период. Если значение коэффициента больше 1, то оплата от покупателей превышает экспортную выручку, и наоборот.

2.2. Просроченная дебиторская задолженность. Для ее выявления и выработки мер по взысканию составляют аналитическую таблицу с данными по срокам и суммам образования счетов дебиторов. Если покупателей много, то процесс сравнения отгрузок и платежей по каждому клиенту в таблицах Excel становится весьма трудоемким и эту задачу стараются решить в бухгалтерской программе.

2.3. Доля просроченной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности по экспортным контрактам.

2.4. Предъявленные и удовлетворенные претензии (рекламации) за нарушение условий экспортных контрактов. Эти данные нужны для управления отношениями с покупателями. Важна как сумма рекламаций, так и данные по контрагентам, видам продукции и причинам рекламаций.

2.5. Коэффициент удовлетворения претензий. Равен отношению суммы предъявленных претензий к сумме удовлетворенных претензий.





3. Коэффициент выполнения экспортных контрактов ( $K_{\text{вып}}$ ).

$$K_{\text{вып}} = \frac{B_{\phi}}{B_{\sigma}} = \frac{\sum P_{\phi} \times Q_{\phi}}{\sum P_{\sigma} \times Q_{\sigma}}, \quad (1)$$

где  $B_{\phi}$  – фактическая выручка по экспортным контрактам за период,

$B_{\sigma}$  – выручка по заключенным экспортным контрактам за период,

$P_{\phi}$  – фактически сложившиеся цены при исполнении экспортного контракта,

$P_{\sigma}$  – базовые цены при заключении экспортного контракта,

$Q_{\phi}$  – фактический физический объем экспорта за период,

$Q_{\sigma}$  – физический объем экспорта по заключенным экспортным контрактам.

4. Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и продолжительность одного оборота в днях. Показатели оборачиваемости исследуются, с одной стороны, на базе остатков всей дебиторской задолженности, а с другой – относящихся к экспортным операциям.

II. Анализ динамики экспортных операций.

При анализе экспортной выручки устанавливают изменения в стоимости, физическом объеме и товарной структуре экспорта. Для этого рассчитывают абсолютное изменение, темп роста и темп прироста экспорта, его товарную структуру. Затем выполняют факторный анализ экспортной выручки. Если контрактная стоимость товаров выражена в иностранной валюте, то она формируется под влиянием трех факторов: физического объема экспорта, контрактных цен и официального курса ЦБ РФ к иностранной валюте. Например, при экспорте пиломатериалов в Азербайджан валютой расчетов и платежей выступают доллары и рубли, в Иран – доллары, в Венгрию и страны Прибалтики – евро.

III. Анализ коммерческих расходов по экспортным операциям.

Коммерческие расходы разнообразны по своему составу. Например, при железнодорожной перевозке у экспортера возникают следующие расходы: оплата услуг РЖД (железнодорожный тариф за груженный рейс, за подачу-уборку подвижного состава, перевод стрелок), оплата перевозки (за пользование вагоном или контейнером, промывку вагона, если она предусмотрена правилами перевозок), за погрузку-разгрузку, хранение груза. Кроме того, возможны оплата страхования груза и различных услуг экспедирования (сопровождения груза, диспетчерского контроля, организации погрузки-разгрузки, оформления товаросопроводительных документов). Все услуги, возникающие при международной перевозке, вплоть до таможенного оформления, можно получить у одной компании, но это недешевый способ доставки груза покупателю. Состав коммерческих расходов по конкретной

экспортной операции зависит от базисных условий поставки, закрепленных в экспортном контракте.

Анализ коммерческих расходов начинается с расчета их абсолютного изменения, темпов роста или прироста. Затем выполняется анализ структуры коммерческих расходов. Определяется доля каждого вида понесенных расходов в их общей величине, а также относительное и абсолютное изменение каждого вида расходов. Рекомендуется выполнить анализ расходов в потоварном разрезе, а затем обобщить данные по всем продажам на экспорт.

Далее можно установить, насколько взаимосвязаны изменение коммерческих расходов по экспорту и изменение себестоимости продукции (товаров), отгруженных на экспорт. Для этого рассчитывается относительный уровень коммерческих (накладных) расходов по экспорту и его изменение за разные отчетные периоды (2). При оценке полученных результатов принимаются во внимание базисные условия поставки. Если в предыдущем году контракты заключались преимущественно на условиях СРТ, а в текущем году на условиях СР, то есть добавилось страхование груза за счет экспортера, то при прочих равных условиях относительный уровень расходов на продажу будет выше.

$$d_{\text{ком}} = \frac{З_{\text{ком}}}{С_{\text{продаж}}}, \quad (2)$$

где  $d_{\text{ком}}$  – относительный уровень коммерческих расходов по экспорту,  
 $З_{\text{ком}}$  – коммерческие расходы по экспорту,  
 $С_{\text{продаж}}$  – производственная себестоимость проданной на экспорт продукции.

#### IV. Оценка устойчивости экспорта.

Организация считается устойчивой, если ее финансово-хозяйственная деятельность обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех обязательств благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов. Внешнеэкономическая деятельность оценивается как устойчивая при наличии аналогичных условий – своевременного и полного выполнения обязательств по внешнеэкономическим контрактам, достаточных доходов и прибыли от этой деятельности. А.А. Голиков и О.В. Веселова [1] предлагают методику оценки устойчивости ВЭД на основе анализа изменений физического объема и прибыли от внешнеэкономической деятельности организации. В частности, на основе показателей прибыли от экспорта рассчитываются: локальный показатель прибыли по основным направлениям ВЭД, интегральный показатель прибыли от ВЭД, относительный показатель (уровень) интегральной устойчивости ВЭД и средние показатели локальной и интегральной устойчивости ВЭД. В зависимости от значений средних показателей локальной и интегральной устойчивости ВЭД определяется класс устойчивости ВЭД (высший,





первый, второй, третий, четвертый) и характер динамики устойчивости ВЭД (возрастающая, стабильная, убывающая, оптимальная).

По мнению А.А. Голикова и О.В. Веселовой [1], состояние устойчивости может оказать существенное влияние на величину и использование ресурсов производственной деятельности – трудовые ресурсы, основной и оборотный капитал. Это влияние проявляется в том, что каждый класс устойчивости порождает определенный (свой) уровень использования производственных ресурсов и, соответственно, определенный уровень перерасхода или недоиспользования этих ресурсов. Чем ниже уровень устойчивости, тем большая потребность в резервах производственных ресурсов, и наоборот.

### **ВЫВОДЫ**

1. Экспорт Республики Коми на 95% ( $\pm 3\%$ ) представлен продукцией ТЭК, изделиями из древесины, бумагой и картоном. Деловая древесина на 85-90% потребляется в республике в качестве сырья для производства бумаги, картона и пиломатериалов, 10-15% вывозится в другие регионы России. Поставки лесоматериалов на экспорт незначительны и носят эпизодический характер. Товарную группу «древесина и изделия из нее» в основном составляют пиломатериалы и фанера. Такая структура экспорта продукции из древесины сохраняется последние 10 лет (с 2001 г.) и на нее не повлияло установление нулевой ставки вывозной таможенной пошлины на пиломатериалы и фанеру.

В зоне деятельности Сыктывкарского таможенного поста основной объем экспортера пиломатериалов приходится на несколько крупных организаций (Сыктывкарский ЛПК, СевЛесПил), которые сами выступают декларантами и используют электронную форму декларирования. Есть и небольшие фирмы-лесозаготовители и индивидуальные предприниматели с поставками по три-пять вагонов пиломатериалов в месяц. В большинстве случаев они представляют таможенные декларации на бумаги. Работники таможни разъясняют преимущества электронной формы декларирования, вместе с тем, всем участникам декларирования очевидно, что с такими объемами поставок электронная форма декларирования экономически нецелесообразна.

На Сыктывкарском таможенном посту через таможенного представителя декларируется не более 15% всех экспортных деклараций. По оценкам специалистов, не менее 15-25% деклараций от их общего количества составляется «черными» брокерами. Среди экспортеров пиломатериалов практически нет комиссионеров и торговых фирм, за последние годы они вытеснены с рынка. Экспорт продукции только организациями лесного комплекса оцениваем положительно – не удлиняется цепочка доставки до потребителя и большая часть добавленной стоимости остается у производителя.

2. К важным показателям, характеризующим экспортные операции, специалисты относят: расчеты с покупателями по экспортным контрактам, экспортная выручка, коммерческие расходы, финансовые результаты от экспортных операций и отдача от затрат и ресурсов, вложенных в эти операции. По нашему мнению, имеющиеся методики анализа позволяют дать комплексную оценку ходу выполнения и результатам экспортных контрактов. Достоинством методик является возможность их применения в разрезе отдельных контрактов, географических и товарных сегментов. Однако реализация этих возможностей тесно увязана со способами группировки и обобщения информации об экспортных операциях в системе бухгалтерского учета.

Методики анализа экспортных операций позволяют рассчитать влияние такого специфического фактора, как изменение курса иностранной валюты по отношению к рублю. Несмотря на значимость и выявленную оценку, возможность управления курсовыми разницеми со стороны организации весьма ограничена. И причина, на наш взгляд, не столько в официально установленных правилах оценки валютной выручки и вероятностном значении курса иностранной валюты, сколько в необходимости соблюдать условия экспортных контрактов. Например, нарушение сроков отгрузки из-за ожидания выгодного курса может иметь негативные последствия в виде штрафных санкций, а пересмотр контрактной цены для нивелирования влияния курса валюты может быть нецелесообразным с точки зрения покупателей.

### **БИБЛИОГРАФИЯ:**

1. Голиков А.А., Веселова О.В. Устойчивость внешнеэкономической деятельности предприятия и ее влияние на ресурсы производства. [www.lib.csu.ru/vch/8/2000\\_01/056.pdf](http://www.lib.csu.ru/vch/8/2000_01/056.pdf).
2. Малецкая И. П. Анализ экспортно-импортных операций коммерческих организаций: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. – СПб., ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов», 2005. - 20 с.
3. Тринка Л.И., Лехман Е.В. Теоретические подходы к анализу эффективности экспортных операций // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 27. С. 48 - 55.
4. Санникова И.Н., Стась В.Н., Эргардт О.И. Комплексный экономический анализ: учебное пособие. Барнаул: Издательство Алтайского государственного университета, 2003. -168 с.
5. Сайт Северо-Западного таможенного управления [sztu.customs.ru](http://sztu.customs.ru)

