

Об авторе



Анна Сергеевна Фомичёва — руководитель международного консалтингового центра «Бизнес Логистика», эксперт-практик в области ВЭД. В 2008 году Анна Сергеевна окончила

Морской Государственный Университет им. Г. И. Невельского по специальности «организация управления на морском транспорте».

С 2009 по 2013 училась в аспирантуре.

Будучи студенткой, окончила курсы повышения квалификации во Владивостокском Филиале Российской Таможенной Академии по специальности «специалист по таможенному оформлению».

После их завершения в 2008 году, создала учебный центр, который дает слушателям возможность приобщиться к практическим навыкам ведения внешнеторговых операций и декларированию, который по сей день функционирует во Владивостоке. Теперь учебный центр открыт и в Москве.

До сентября 2013 года Анна являлась старшим преподавателем каф. Логистики в МГУ им. Г.И. Невельского. В настоящее время она практикующий преподаватель в области ВЭД в АНО «Бизнес Логистика».

За 6 лет преподавательской деятельности Анна Сергеевна обучила более 2000 человек. Она разработала собственную методику обучения — «stepinworking». Является автором семи научных работ в области Логистики и ВЭД.

Анна Фомичева

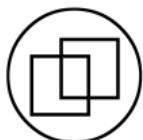
101 СОВЕТ участнику ВЭД



**Москва
2020**

101 совет участнику ВЭД от Анны Фомичевой

**Эксклюзивно для участников
«Best Practice»**



Твой Выбор
Центр Поддержки Бизнеса



Вступление

Внешне экономическая деятельность - дело тонкое. Здесь недостаточно знать теоретические аспекты и основы законодательства, хотя они в этой сфере очень важны. Главный учитель — это опыт и практические знания, которыми может поделиться только специалист. И оттого, насколько правильно они применяются, и будет зависеть дальнейшее развитие бизнеса в России.

Эта мини-книга основана на моем личном опыте. По долгу службы, мне приходится часто сталкиваться с тем, что начинающим участникам ВЭД сложно адаптироваться к современным российским реалиям, они просто не могут заранее предвидеть, что ждет их на таможенном посту, какие риски нужно учитывать. Я собрала в ней самые важные, на мой взгляд, советы. Надеюсь, они помогут сделать Вашу деятельность эффективнее.

Удачи, лояльного отношения таможенных органов и надежных партнеров!

*Руководитель международного консалтингового центра
«Бизнес Логистика»*

Анна Фомичева

Оглавление

10 советов, с чего начать поиск товара	4
10 советов по поиску товаров в Интернете	7
10 советов по поиску поставщика на выставках	10
10 советов: услуги аутсорсинговых компаний	12
10 советов по ведению переговоров	14
10 советов, как стать участником ВЭД	17
10 советов по составлению и заключению международного контракта	20
10 советов тому, кто будет отвечать за таможенное оформление	22
советов по взаимодействию с таможней	25
советов по организации доставки груза	27
7 советов, как грамотно выйти из непростой ситуации при разрешении споров	29
Последний и главный совет	31
Об авторе	

10 советов, с чего начать поиск товара

1. В первую очередь вы должны проанализировать структуру спроса, а также предложения конкурентов, чтобы оперировать конкретными цифрами.
2. Любой оптовый товар приобретается с какой-то конкретной целью, будь то продажа непосредственному потребителю, либо сбыт оптом. Поэтому прежде чем разработать собственную стратегию закупок, важно понимать, как вы сможете обеспечить конкурентоспособные цены на том или ином рынке.
3. Не всегда самым надежным способом закупки является тот, который используют ваши конкуренты, или тот, который исторически принят на данном рынке. Если все закупают в ООО «Рога и копыта», это не значит, что вам не стоит рассматривать альтернативные варианты.
4. Вопрос выбора поставщика — это всегда вопрос экономической целесообразности. Но чтобы резко изменить структуру поставок, потребуется время и некоторые вложения. Однако при условии системности и организованности действий такие вложения окупят себя достаточно быстро.
5. Существует 4 основных канала поиска товаров: Интернет, внутренний рынок, аутсорсинг (поиск через посредника) и участие в выставках. Перепробовать

все — не всегда удачное решение, ведь для вас может оказаться целесообразной комбинация нескольких вариантов.

6. Закупка товара внутри страны, как правило, синонимична понятию «закупка у посредника». Договориться о поставках товара напрямую с российского завода возможно только в случае, если речь идет о крупной партии. К тому же такая сделка не всегда может перекрыть ожидания вашего покупателя (несоответствие цены/качества/ ассортимента).
7. Решение о покупке товара, произведенного за границей, оптом у посредника целесообразно только в ряде случаев: 1) вас устраивают условия посредника; 2) речь идет о разовой сделке; 3) вы формируете ассортимент и хотите отобрать те товары, которые будут пользоваться спросом.
8. Если пробная партия товара, купленная через посредника, полностью соответствует вашим ожиданиям, можно начать поиск производителя. Однако перед этим не будет лишним просчет экономической целесообразности такого шага. Подумайте: получится ли снизить себестоимость товара при таком шаге?
9. Будьте осторожны при закупке скоропортящегося товара. Не стоит начинать с больших партий, лучше провести пробную закупку или возить порциями. Помните: такие традиционные моменты, как человеческий фактор

и досадные недоразумения, могут сыграть свою роль в самый неподходящий момент.

10. При работе с Китаем не стремитесь приобрести товар по максимально низкой цене. Конечно, вы можете торговаться, снизив цену до приемлемой. Однако если торг дойдет до значений «на грани фола», приготовьтесь терять в качестве товара.

10 советов по поиску товаров в Интернете

1. Даже если вам удалось найти нужный товар на сайтах вроде alibaba.com, не бросайтесь в омут с головой. Проверьте удаленного контрагента. Не соблазняйтесь низкими ценами.
2. На просторах интернета вам могут встретиться импортно-экспортные компании, которые вывозят китайские товары по экспортной лицензии, выдавая себя за производителя.
3. Работа с посредником — не самый надежный вариант. Минусы такого сотрудничества: вы получите товар, но заплатите дополнительную комиссию вашему визави, а также возможны проблемы с документами или ненадлежащее качество товара. Как правило, претензии предъявлять будет уже некому.
4. Определить, что перед вами посредник, несложно: изучите сайт компании. Если он только на английском или на русском, скорее всего, вы имеете дело не с производителем.
5. Чтобы проверить, имеете ли вы дело с реальным производителем, в первую очередь проверьте сайт компании. Если сайта нет, это уже весомый повод для того, чтобы отказаться от сотрудничества.
6. Сайт на китайском или китайском и английском языках, его владелец — та же фирма, с которой вы ведете

переговоры, или гендиректор, а каталог товаров уже перед вами? Тогда причин для беспокойства уже на порядок меньше.

7. Запросите у компании лицензию на право ведения бизнеса (*business license*) и экспортную лицензию (*export license*). Кроме того, важно и наличие международного сертификата качества именно на приобретаемый вами товар. Переведите эти документы на русский язык (для этого лучше нанять переводчика, а не пользоваться подручными средствами). Все данные должны совпадать с заявленными в момент первого контакта.
8. Чтобы убедиться, что данные не подтасованы, важно провести детальную проверку в местном управлении промышленности и торговли, а лучше обратиться в специализированные компании, которые профессионально занимаются проверкой поставщика.
9. Кроме лицензий вам помогут и данные банковского счета потенциального поставщика. Если вам предлагают перевести деньги на личный счет, можно утверждать, что перед вами мошенник или посредник. Немаловажной является и проверка банка, в котором открыт счет, поскольку возможно использование оффшорных структур.
10. Участие в сделке третьей стороны — это не всегда негативный вариант. Так, если у компании нет экспортной

лицензии, она может предложить вам сотрудничество с экспортной организацией. В этом случае все отношения между сторонами должны быть надлежащим образом оформлены. Кроме того, вы можете сами нанять экспортно-импортную компанию, если вы ввозите товары в большом ассортименте, но небольшими партиями.

10 советов по поиску поставщика на выставках

1. В крупнейших китайских выставках, таких как CHIC (Китайская международная выставка одежды, обуви и аксессуаров), CIFF (Международная выставка офисной мебели), AGMET (Международная выставка сельскохозяйственной механизации и технологий) и, конечно, многопрофильная Кантонская ярмарка, участвуют крупные и стабильные производители. Вероятность их недобросовестности сводится к нулю.
2. Участие в любой из выставок — это дополнительные затраты, поэтому важна грамотная подготовка и разработка стратегии, а не бессистемная прогулка по залам.
3. Не посещайте выставку без опытного, хорошо зарекомендовавшего себя переводчика. Это значит, что поиск специалиста непосредственно на месте полностью исключается, так как чаще всего именно мошенники ищут клиентов в отелях, на вокзалах и в других общественных местах. Лучше обратиться в специализированную компанию в России.
4. В первый день мероприятия обойдите все стенды, соберите брошюры и визитки.
5. В свободное время изучите собранные материалы, выделите наиболее привлекательные предложения.
6. Во второй день сосредоточьте усилия на выяснении условий сотрудничества. Посетите стенды интересующих вас компаний, соберите прайсы.

7. Изучите ценовую политику. На основании данных предварительного мониторинга внутреннего рынка страны импорта, а также подсчета издержек на таможенное оформление и транспортировку (как правило, в выставках также участвуют компании, готовые оказать услуги растаможки и доставки) можно сделать выводы о выгодности сделки.
8. Третий день. Проведите предварительные переговоры с поставщиками, условия которых выгодны для вас. Не стоит концентрироваться на одной компании. Сделайте разумный выбор между несколькими претендентами.
9. Не забывайте о возможности закупки сопутствующих товаров. Не сосредотачивайтесь только на привычном ассортименте. Рассматривайте участие в выставке как источник новых идей и возможность для расширения сферы деятельности.
10. Посещайте мероприятия внутри страны. Это могут быть не только тематические выставки, в которых вы можете выступить со своим предложением, но и мероприятия, посвященные логистике, ведению бизнеса с Китаем. Последние помогут вам обрести новые знания и получить больше информации о компаниях, специализирующихся на аутсорсинге ВЭД и доставке грузов.

10 советов: услуги аутсорсинговых компаний

1. Поиск товаров через консалтинговые компании — хорошее решение, если вы никогда не осуществляли внешнеэкономических сделок или впервые собираетесь ввезти товар из какой-либо страны.
2. Избегайте сотрудничества с фирмами вида «1 человек и 1 компьютер» - это посредники, которые собирают заказы и нанимают другие фирмы. Поэтому важно обратить внимание на то, как происходит взаимодействие с менеджером.
3. Наличие сайта и многоканального телефона еще не показатель надежности организации. Лучше подъехать в офис компании, в услугах которой вы заинтересованы. По ряду косвенных признаков вы сами все поймете.
4. Многих беспокоит отсутствие четкой стоимости услуг таких компаний. Однако это обусловлено не желанием обмануть или отсутствием опыта, а невозможностью заранее просчитать стоимость всей сделки. Ведь обычно в качестве вознаграждения выступает именно некий процент от контракта.
5. Предоставление консультаций и открытость — хорошие признаки. Компания, заинтересованная в том, чтобы у вас сформировалось четкое представление о ходе работы, нацелена на долгосрочное сотрудничество.
6. Узнайте, как компания осуществляет поиск товаров. Как правило, у хорошей фирмы есть офис в Китае или

другой стране, где возможен поиск. Наличие такого офиса позволяет взаимодействовать с производителем напрямую и проводить инспекции производств, оперативно запрашивая документы.

7. Не исключено, что вам будет предложена не закупка готового товара, а размещение заказа. В случае если производитель не может предоставить нужного вам товара в достаточном объеме, это наилучший вариант.
8. Обратите внимание на наличие дополнительных услуг: таможенное оформление, доставка «от двери до двери», разрешение споров, страхование груза. Они наверняка понадобятся вам, когда товар уже будет закуплен.
9. При первом взаимодействии с подобными компаниями бывает сложно сразу определиться с перечнем необходимых услуг. Поэтому наличие заранее подготовленного предложения комплексного обслуживания позволит не упустить важные детали. Однако следует убедиться, что оно включает как подготовку таможенных документов, так и консультации, а также бухгалтерское сопровождение.
10. Не переводите стопроцентную предоплату за услуги. На первом этапе обычно перечисляется 30% от суммы сделки, затем еще 30% после того, как товар будет найден, а после получения товара либо контактов поставщика и всех данных о нем можно перечислить оставшуюся сумму.

10 советов по ведению переговоров

1. Выбор места переговоров — очень важная деталь процесса. Если эта обязанность лежит на стороне иностранного партнера, убедитесь, что вас уведомили о регламенте. Вас должны предупредить о формате переговоров, особенно если предполагается прием пищи. Если вы не знали заранее о том, что программой предусмотрен ужин или обед, вы имеете право отказаться от угощения.
2. Если вы выбираете место ведения переговоров, не скройтесь. Арендуйте специальную комнату в отеле, офис в бизнес-центре либо воспользуйтесь услугами посольства. Это продемонстрирует серьезность ваших намерений.
3. Если переговоры проходят в России, не позволяйте своему партнеру самостоятельно выбирать место их проведения. Лучше, если процесс будет проходить на вашей территории. Причем первую встречу можно провести в арендованной переговорной, если в вашем офисе таковой не предусмотрено. На второй день лучше запланировать визит непосредственно в ваш офис.
4. Китайцы часто ведут «пустые переговоры» ради практики либо пытаются склонить вас на невыгодные условия путем шантажа. Застраховаться от таких проблем поможет использование их же тактики. Если вы видите, что предпринимаются подобные шаги, не забывайте сообщить, что рассматриваете еще ряд предложений, гораздо более выгодных, и склоняетесь к согласию.

5. Если вы чувствуете, что партнеры демонстрируют недовольство без видимых на то причин, постарайтесь сохранить хладнокровие, поскольку так называемая демонстрация гнева — это лишь попытка сбить вас с толку, заставить идти на уступки.
6. Не сообщайте китайцам точную дату своего отъезда, иначе они могут прибегнуть к тактике затягивания переговорного процесса, дабы вынудить вас пойти на уступки. Проще всего перенести отлет, если вы видите, что подписание контракта — лишь вопрос времени. А если ваш визави будет тянуть с подписанием контракта, вы сможете сообщить ему, что улетаете не послезавтра, а завтра.
7. Китайцы часто конспектируют слова партнеров, поэтому старайтесь все время придерживаться одних и тех же цифр, данных, фактов.
8. Будьте готовы к торгу. Искусственное завышение цен — обычная практика, поэтому не пугайтесь больших цифр, будьте готовы к тому, что к концу процесса они достигнут нужных вам показателей.
9. Тщательно изучите все детали контракта. Убедитесь, что между вами и вашим партнером не возникло недопонимания.
10. Пытайтесь постичь культуру и менталитет иностранного партнера. Вам будет проще взаимодействовать, если вы осознаете, как видит мир и воспринимает ситуацию человек, с которым вы планируете вести бизнес.

10 советов, как стать участником ВЭД

1. Участие во внешнеторговой деятельности потребует от вас не только знаний обо всех тонкостях таможенного оформления, но и расширения штата компании. Будьте к этому готовы.
2. Ведение документооборота и бухгалтерии — одна из самых важных составляющих. Для полноценной работы в штате компании должен быть бухгалтер ВЭД. Дополнить список должностных обязанностей обычного бухгалтера вряд ли получится, так как специалисту нужно хорошо разбираться в таких сферах деятельности, как исчисление таможенных платежей, импортный НДС, налоговый учет импорта и экспорта и т.д. Опыт специалиста в проведении этих операций играет здесь не последнюю роль.
3. Еще один важный специалист, которого следует нанять, если вы планируете вести внешнеторговую деятельность своими силами — декларант (или специалист по таможенным операциям). Качество его подготовки очень важно, поскольку именно ошибки в заполнении деклараций и подборе кодов ТНВЭД ведут к административным нарушениям.
4. Если речь идет о регулярных грузопотоках, большом количестве контрагентов и ассортименте закупаемого товара, наймите менеджера ВЭД, который возьмет на себя весь процесс управления внешнеторговой

деятельностью. Лучше, если специалист также владеет логистическим менеджментом.

5. Если вы ориентируетесь на работу с крупными компаниями, наиболее удобная организационно-правовая форма — ООО с общей системой налогообложения.
6. Открытие валютных счетов для взаиморасчетов с инопартнерами — следующий важнейший шаг.
7. Для электронного декларирования необходимо обзавестись электронно-цифровой подписью (для этого можно обратиться в «Альта Софт», УЦ СКБ «Контур»).
8. Чтобы официально стать полноправным участником ВЭД, при растаможке в портах Владивостока достаточно подать первую декларацию в рабочий день с 9 до 17 часов, и вы автоматически попадете в таможенную базу данных.
9. Если вы планируете везти грузы через Санкт-Петербург, порт Восточный-Находка или хотите заранее зарегистрироваться в качестве участника ВЭД (при открытии), понадобится нанести визит в территориальное таможенное управление. При этом понадобится подготовить внушительный пакет уставных документов, справку из банка об открытых счетах, справку из федеральной службы государственной статистики и т.д. Все это должно быть заверено нотариально.
10. И последний, пожалуй, самый важный совет: прежде чем начинать внешнеторговую деятельность своими силами,

продумайте все до мелочей, просчитайте экономическую эффективность и целесообразность всего предприятия. Получите как можно больше сведений о ВЭД.

10 советов по составлению и заключению международного контракта

1. Международный контракт— это документ, на основании которого заключается внешнеторговая сделка. Без контракта невозможно таможенное оформление, однако это не главное его предназначение. Уделяйте внимание содержанию договора. Все его положения должны быть детально прописаны.
2. Проанализируйте цены на внутреннем рынке РФ (опт/розница), внутреннем рынке страны-поставщика и только потом соглашайтесь. При этом ваша наценка при продаже должна безболезненно достигать 50-70%, так как в процессе перевозки и растаможки возможны непредвиденные расходы. Не стоит их недооценивать.
3. Не рекомендуется брать «рыбу» контракта и на ее основе составлять свой.
4. Лучше не пренебрегать услугами юриста-профессионала с соответствующей специализацией и опытом. Когда речь идет о взаимодействии со множеством контрагентов, разумнее держать специалиста в штате.
5. При осуществлении первой сделки лучше обратиться в специализированную фирму, заказав экспертизу контракта, если инопартнер первым выслал вам документ.

6. Текст правильного договора должен содержать такие пункты, как условия поставки согласно Инкотермс 2020, стоимость контракта, сроки поставок, форма и сроки оплаты товара, положения о страховании, форс- мажоре, гарантиях, методах определения качества, характеристиках товара, срок окончания договора.
7. Международные контракты ссылаются на Инкотермс 2020 в части условий поставки. Наиболее удобные условия маркируются так: CFR — товар будет доставлен в ваш порт, CIF — страховка и доставка товара до вашего порта, CPT — доставка перевозчику до границы, CIP — груз страхуется и доставляется перевозчику до границы. При этом вы не платите за доставку, а стоимость транспортировки до порта не берется в расчет при вычислении таможенной стоимости (размер таможенных платежей не увеличивается за счет перевозки).
8. Продавец обязан надлежащим образом упаковать товар, чтобы обеспечить его сохранность в процессе транспортировки.
9. Контракт также должен предусматривать способ оплаты упаковочного материала, стандарты его качества.
10. Формально заключение международного контракта происходит при оплате суммы сделки заказчиком. Однако с точки зрения российского законодательства наличие подписей обеих сторон обязательно. Первоначально можно обменяться подписанными копиями посредством

электронной почты или факса. Но впоследствии важно получить на руки оригинал, подписанный обеими сторонами.

10 советов тому, кто будет отвечать за таможенное оформление

1. При таможенной очистке товара у вас есть два пути: взять весь процесс на себя (некоторые тонкости были освещены в предыдущих главах) или поручить его выполнение таможенному представителю (может быть официальным и неофициальным). При выборе рекомендуется оценивать собственные мощности, а также уровень знаний о работе с таможней и возможные риски.
2. Если вы ввозите товар самостоятельно (заключая контракт с инопартнером и используя свою ЭЦП), внимательно следите за правильностью оформления всех документов.
3. Заранее позаботьтесь об оформлении разрешительных документов для таможенной очистки товара, таких как сертификат о соответствии, декларация о соответствии и другие бумаги на ввозимый вами товар. Посетите сайт Росаккредитации. Проверьте имеющиеся разрешительные документы на предмет их действительности
4. Будьте особенно аккуратны при ввозе бытовой техники и электроники. Убедитесь, что вы не нарушаете прав интеллектуальной собственности (имеете право на ввоз техники известных торговых марок, продукция не является контрафактной).
5. При самостоятельном оформлении будьте готовы к тому, что размер пошлин, налогов и сборов может достигнуть 50 и более процентов от стоимости товара.

6. Заранее просчитывайте себестоимость сделки (здесь-то и пригодятся знания вашего бухгалтера в сфере ВЭД), чтобы в конечном итоге сделка по-прежнему оставалась для вас выгодной.
7. Высокая себестоимость — еще не повод отказываться от таможенной очистки. Вы можете воспользоваться услугами одного из множества таможенных представителей, которые имеют возможность оптимизировать таможенные платежи.
8. Оптимизация таможенных платежей (снижение облагаемой платежами базы) возможна только в том случае, если вы выступаете в качестве покупателя товара на территории Российской Федерации, а неофициальный таможенный представитель (серый брокер) сам заключает контракт с поставщиком и производит таможенную очистку товара на территории таможенного союза.
9. Обращение к официальному таможенному представителю — это возможность провести таможенное оформление без вашего участия, однако полностью официально. При этом контракт с поставщиком заключается от вашего имени, а ответственность по сделке (в том числе уголовную и административную) в случае нарушений несет таможенный представитель и несет риск исключения из реестра таможенных представителей
10. Важно! После завершения таможенной очистки товара в течение 3 лет таможенные органы имеют право

запросить у вас всю документацию по любой таможенной декларации. Рекомендуется содержать документацию в идеальном порядке в течение всего этого времени.

6 советов по взаимодействию с таможней

1. При самостоятельной подаче декларации важно помнить, что каждый таможенный орган, ЦЭД имеет свои особенности. Сотрудники могут по-разному интерпретировать и применять таможенное законодательство

2. Не стоит «ходить со своим уставом в чужой монастырь» или пытаться идти на конфронтацию с представителями таможни. Выполнения своих требований вы вряд ли добьетесь, однако с успехом обретете врага в лице работников таможенных органов.

3. Вместо тактики давления и попыток выяснить причины расхождения действий сотрудников с законодательно установленными правилами используйте тактику дружеского общения.

4. В двух соседствующих таможенных органах минимальная таможенная стоимость может быть различной. Даже если они находятся друг напротив друга. Конечно, заранее вы об этом не узнаете. Поэтому рекомендуется одну растаможку провести в одном таможенном органе, а вторую — в другом. И в конце концов выбрать оптимальный вариант.

5. Если с таможенными органами взаимодействует ваш декларант, будьте готовы к тому, что первые таможенные очистки будут идти «со скрипом», так как неопытный в общении с конкретной таможней специалист сначала должен понять, какие условия действуют на данном таможенном органе.

6. В целях подтверждения таможенной стоимости в таможенный орган необходимо представить следующие документы: прямой контракт с заводом-производителем, экспортную декларацию, подтверждение оплаты продукции (сумма должна быть одинаковой во всех документах), инвойс, прайс-лист завода, транспортные и разрешительные документы, цены на внутреннем рынке Китая на вашу продукцию. Об этом лучше позаботиться заранее. Также таможенный орган оставляет за собой право потребовать дополнительные документы, если таможенная стоимость должным образом не подтверждена.

7 советов по организации доставки груза

1. Одной из главных целей при организации доставки груза от порта до вашего склада всегда служит минимизация издержек. Цена и качество всегда должны находиться в оптимальном соотношении. Поэтому необходимо подбирать максимально выгодные и надежные варианты транспортировки.
2. Если ваш товаропоток достаточно объемен и регулярен, разумнее либо обзавестись собственным отделом логистики, а также заключить контракты с судовладельцами и транспортными компаниями, либо арендовать/приобрести в лизинг собственный автотранспорт.

3. При нерегулярных поставках небольшими партиями лучше всего пользоваться услугами компании-экспедитора, которая на основании договоренностей с судовладельцами, транспортными компаниями и «РЖД» может предложить различные варианты транспортировки товара «от двери до двери».
4. При выборе компании-экспедитора стоит обратить внимание на наличие офисов в портовых городах РФ и зарубежных странах, где ведется закупка товара.
5. Обратите внимание на взаимодействие с менеджером компании-экспедитора. Оно должно быть результативным и оперативным.

6. Не бросайте все на самотек. Отслеживайте свой товар по номеру контейнера или коносаментной партии. Так вы сможете обеспечить себе уверенность в соблюдении сроков и условий поставки.
7. Если выбранная вами компания-экспедитор не предоставляет возможность отслеживания груза в процессе перевозки, лучше подумать о ее замене.

7 советов, как грамотно выйти из непростой ситуации при разрешении споров

1. При закупках товара в Китае нередки случаи, когда несколько поставок проходят гладко (здесь не затрагивается тема откровенного мошенничества, которое можно предотвратить, используя рекомендации из предыдущих глав), а третья-четвертая поставка, мягко говоря, не радует качеством и соответствием содержимого контейнера заявленному в договоре. При этом все штрафы, наложенные за несоответствие заявленному коду товара при прохождении таможенной очистки на территории ТС, придется выплатить вам.
2. Если контрагент открыто нарушает условия договора, необходимо незамедлительно обратиться в суд.
3. Чтобы рассмотрение вопроса происходило на вашей территории, необходимо прописать это условие в договоре. Но встает вопрос: явится ли ваш визави на судебное разбирательство?
4. Одним из самых надежных способов разрешения споров с китайцами является обращение в местные судебные органы — мировой или арбитражный коллегиальный суд.
5. Решение проблемы через обращение в мировой суд хоть и дешевле, но менее эффективно, поскольку это государственный орган, а вы воспринимаетесь как чужак, в то время как арбитраж — это почти коммерческая структура, которая существует на

выплаты истцов. Посему, несмотря на немалый размер «пошлины», выгода от обращения в местный арбитраж будет большей.

6. При разрешении споров в суде КНР рекомендуется обратиться в специализированные компании, которые будут представлять ваши интересы. При этом вам не придется разбираться в тонкостях законодательства и самостоятельно искать адвоката на чужой территории.
7. Целесообразность обращения в судебные органы лучше просчитать заранее. Так, если сумма сделки незначительная (до 100 тысяч долларов), расходы на решение споров могут превысить возможную выгоду от выигрыша разбирательства.

Последний и главный совет

В условиях постоянно меняющегося законодательства важно предусматривать все риски, учитывать возможные изменения. Заручитесь поддержкой профессионалов или самостоятельно изучите все тонкости, и все у вас получится!

ЗАЯВКА НА ЛИЧНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ АННЫ ФОМИЧЕВОЙ

+7 800-505-39-08

+7 926-326-21-21

+7 499-228-25-25

ANNAFOMICHEVA.RU



fomicheva_as



Бизнес ракета