

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Таможенное дело»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, начальник отдела ОВЭД
ПАО ЧМК

_____ В.В. Орлов
_____ 20__ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н.

_____ Е.А. Степанов
_____ 20__ г.

Таможенное декларирование экспорта продукции черной
металлургии на примере ПАО «ЧМК»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ФГАО ВО «ЮУрГУ» (НИУ) – 38.04.01.2019.052. ВКР

Руководитель работы
Заведующий кафедрой к.э.н.
_____ Е.А. Степанов
_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы зЭУ – 343
_____ Ю.Р. Чистякова
_____ 2019 г.

Нормоконтролер
специалист по УМР
_____ В.А. Фролова
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Чистякова Ю.Р Таможенное декларирование экспорта продукции черной металлургии (на примере продукции ПАО «ЧМК») – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ – зЭУ 343, 2018. – 101 с., 25 ил., 3 табл., библиогр. список – 34 наим., 2 приложения, 17 л. раздаточного материала ф. А4.

Объектом дипломной работы является технология таможенного оформления экспорта.

Цель исследования – разработка рекомендаций по повышению эффективности таможенного оформления при экспорте металлов на предприятии ПАО «ЧМК».

В дипломной работе выявлена сущность таможенного оформления, выявлены направления деятельности управления внешнеэкономическими связями и технология таможенного оформления металлов на Челябинском Металлургическом Комбинате (ЧМК), проанализирован механизм снижения контрактных цен на экспортную продукцию ПАО «ЧМК» путем уменьшения транспортных расходов, разработаны рекомендации по снижению транспортных издержек при экспорте продукции ПАО «ЧМК», определен экономический эффект от внедрения этих рекомендаций.

Результаты дипломной работы имеют практическую значимость и могут применяться для ПАО «ЧМК» при таможенном оформлении металла на экспорт.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 СПЕЦИФИКА ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ.....	9
1.1 Сущность и формы таможенного регулирования в ЕАЭС.....	9
1.2 Анализ состояния и развития ресурсной базы рынка металлопродукции.....	17
1.3 Механизм таможенного декларирования продукции черной металлургии.....	22
2 АНАЛИЗ ТАМОЖЕННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ ПАО «ЧМК».....	36
2.1 Организационно-экономические характеристики ПАО «ЧМК» и особенности его деятельности.....	36
2.2 Анализ подготовки документов для таможенного декларирования.....	43
2.3 Особенности таможенного декларирования экспорта металлов и изделий из них на примере ПАО ЧМК.....	54
3 МЕХАНИЗМ СНИЖЕНИЯ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН НА ЭКСПОРТНУЮ ПРОДУКЦИЮ ПАО «ЧМК».....	62
3.1 Исследование условий поставок челябинского металлургического комбината.....	62
3.2 Рекомендации по снижению затрат ПАО «ЧМК», связанных с транспортировкой и реализацией продукции на экспорт.....	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	79
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	82
СЕНИЯ.....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Контракт на поставку продукции.....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Документы необходимые при экспорте черных металлов..	93

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Для сохранения высоких объемов экспорта и более глубокой интеграции в мировое экономическое пространство требуется выработка адекватных данным условиям рекомендаций по совершенствованию механизма формирования контрактной цены реализуемой на экспорт продукции, а также реализация мер по их развитию. Указанные факторы определили актуальность темы работы.

Объект выпускной квалификационной работы – является технология таможенного декларирования экспорта черных металлов.

Предмет выпускной квалификационной работы – механизм контроля величины контрактной стоимости при таможенном декларировании реализуемой на экспорт продукции металлургического предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по снижению величины затрат в составе контрактной цены при декларировании реализуемой на экспорт продукции ПАО «ЧМК».

Задачи выпускной квалификационной работы:

- подробно рассмотреть механизм таможенного декларирования как разновидности таможенного регулирования;
- проанализировать механизм формирования контрактной цены при декларировании экспортируемой продукции на примере ПАО «ЧМК»;
- определить проблемы, с которыми может столкнуться ПАО «ЧМК» в ходе определения величины контрактной цены;
- сформировать перечень рекомендаций по снижению величины затрат в составе контрактной цены .

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут применяться в процессе таможенного оформления производимой продукции из черных металлов на экспорт металлургическими предприятиями аналогичными ПАО ЧМК и, как результат, способствовать развитию внешнеэкономической деятельности предприятия.

1 СПЕЦИФИКА ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

1.1 Сущность и формы таможенного регулирования в ЕАЭС

Сущность таможенного регулирования в России раскрывается через установленную на уровне государства таможенную политику, а также режим и условия перемещения через его границу товаров (в том числе различных видов транспортных средств), порядок взимание таможенных пошлин, способы осуществления таможенного оформления, методы реализации таможенного контроля и другие средства. Конституция РФ относит таможенное регулирование к ведению государства (п. «ж» ст. 71). Сказанное выше означает государственную монополию на разработку и установление таможенной политики, а также обеспечивает единство таможенной территории и централизации федерального таможенного аппарата. Принципы единства государственной таможенной территории и таможенного регулирования реализуемого Российской Федерацией закреплено в ч. 1 ст. 74 Конституции РФ. Согласно указанной статье «На территории Российской Федерации не допускается установление таможенных границ, пошлин, сборов и каких-либо препятствий для свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств» [8]. Таким образом, таможенное регулирование представляет собой государственное управление внешнеторговой деятельностью, основанное на применении таможенных пошлин, процедур и правил.

Основные цели таможенного регулирования перечислены на рисунок 1. Достигаются они за счет:

- принятия участия в рамках осуществления торгово-политических задач государства в целях протекции рынка, а также стимуляции роста федеральной экономики;

- достижение максимально возможного эффекта от применения инструментов таможенного контроля и регламентация товарообменных операций на территории государства, и другие задачи.

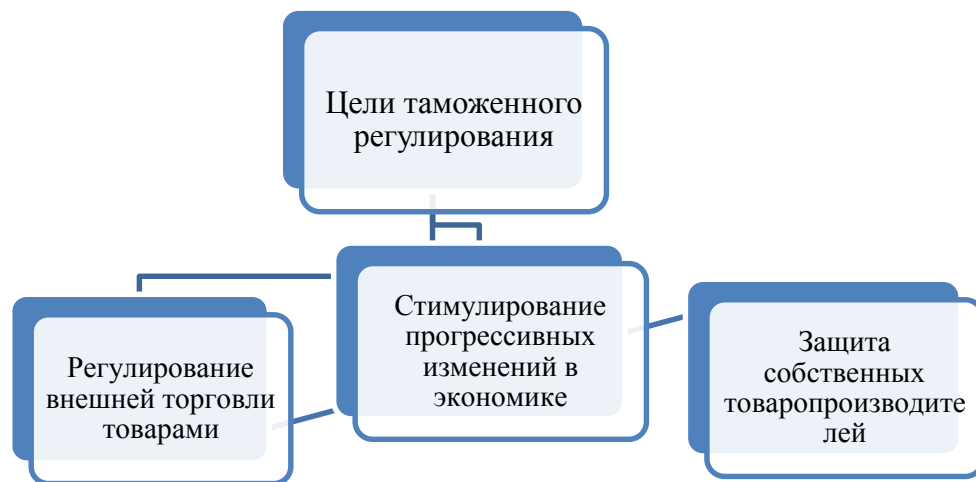


Рисунок 1 – Основные цели таможенного регулирования

На территории ЕАЭС, частью которого является Российская Федерация, действует унифицированный порядок таможенного регулирования, состоящий из установленного режима и условий перемещения товаров через таможенную границу Союза, их нахождения и использования в рамках указанной территории, а также вне ее пределов, методы осуществления таможенных операций, связанных с прибытием / убытием реализуемых товаров на территорию Союза, режимом временного хранения товаров, порядком таможенного декларирования и выпуска, реализацией иных таможенных операций, порядка оплаты таможенных, а также специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, реализации таможенного контроля, а также порядка регламентации властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории Союза или за ее пределами (рисунок 2.)



Рисунок 2 – Таможенное регулирование в ЕАЭС

Таможенное регулирование на территории ЕАЭС реализуются согласно регламентирующим таможенные правоотношения международными договорами, включая ТК ЕАЭС, и актами, закрепляющими право Союза (международные договоры и акты в сфере таможенного регулирования), а также Договором о ЕАЭС от 29 мая 2014 года (далее – Договор о Союзе).

При осуществлении различного рода товарно-денежных операций на территории ЕАЭС применяются меры таможенно-тарифного регулирования (рисунок 3), включающие в себя запреты и ограничения, меры протекции внутренних рынков стран-участниц, нормативные правовые акты стран-участниц в сфере налогообложения, действующие на день регистрации таможенной декларации или иных таможенных документов, если иное не установлено ТК ЕАЭС, Договором о Союзе или международными договорами

в рамках Союза, а в отношении реализации действия законодательных актов государств-членов в сфере налогообложения – также законодательством иных государств-членов.

Рассмотрим более подробно схему таможенно-тарифного регулирования.

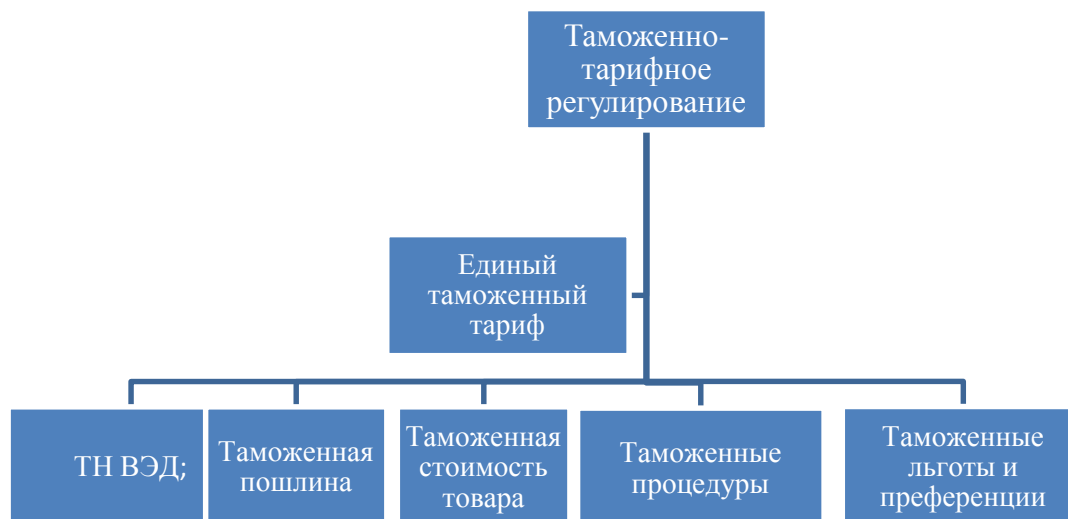


Рисунок 3 – Схема таможенно-тарифное регулирование

Как становится видно из данной схемы, система таможенно-тарифного регулирования включает в себя такие элементы, как:

- единый таможенный тариф (ЕТТ);
- товарная номенклатура ВЭД;
- таможенные пошлины;
- таможенная стоимость товара;
- таможенные процедуры;
- таможенные льготы и преференции.

Что касается принципов таможенно-тарифного регулирования, то их можно разделить на 3 группы:

- общеправовые
- конституционные
- отраслевые

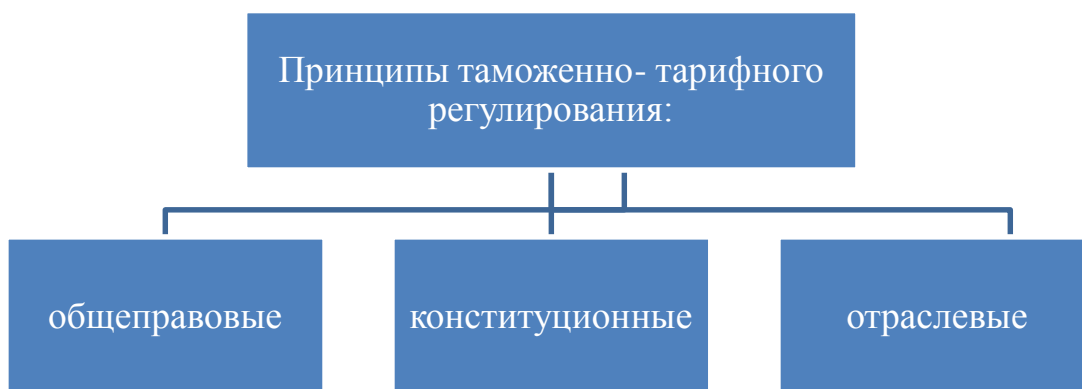


Рисунок 4 – Принципы таможенно-тарифного регулирования

К общеправовым принципам, например, относятся такие принципы, как:

- принцип законности;
- принцип справедливости;
- принцип федерализма и т.д.

Ключевая роль в рамках системы таможенного регулирования отведена таможенному контролю. В соответствии с положениями статьи 2 ТК ЕАЭС, таможенный контроль по своей сути является совокупностью реализуемых действий таможенными органами, преследующих своей целью проверку и (или) достижение соблюдения положений международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования, а также законодательства государств-членов о таможенном регулировании. Таможенный контроль осуществляется применительно к объектам таможенного контроля с использованием определенных ТК ЕАЭС форм таможенного контроля и (или) мер, обеспечивающих его проведение.

За счет использования инструментов таможенного контроля таможенные органы могут воздействовать на операции в рамках процесса перемещения товаров (включая различные виды транспортных средств) через границу ЕАЭС в достижения соблюдения таможенного законодательства Союза и законодательств государств-членов [ЕАЭС](#). Укрупненная схема проведения таможенного контроля представлена на рисунок 5.



Рисунок 5 – Укрупненная схема функционирования системы таможенного контроля

Особо отметим, что первые три этапа являются составными частями процесса таможенного контроля до выпуска продукции с таможенной территории Союза, четвертый – непосредственно после выпуска товаров с таможенной территории. Положения действующего Таможенного законодательства формирует все необходимые предпосылки с правовой точки зрения, обеспечивающие непрерывность реализации таможенного контроля вне зависимости от его этапа.

Таможенным кодексом ЕАЭС (ст. 322) установлен определенный перечень форм таможенного контроля (рисунок 6) .

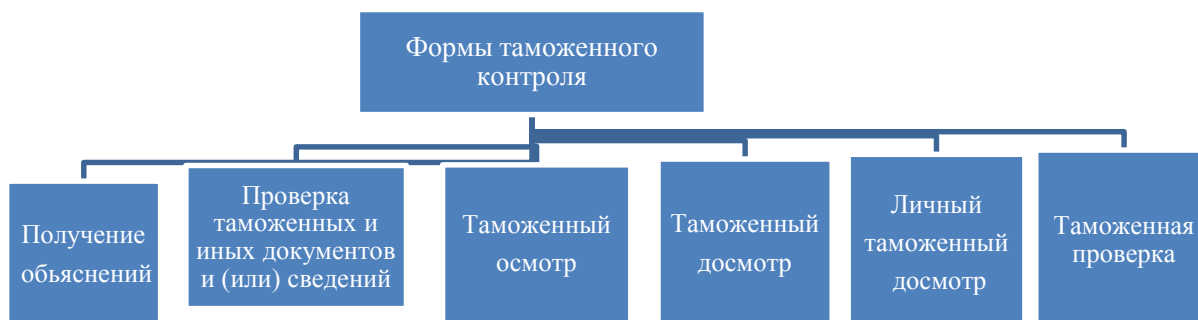


Рисунок 6 – Формы таможенного контроля

Каждой из указанных на рисунке форм таможенного контроля отводится отдельная статья, в которой раскрываются их понятия и основные характеристики. К данным формам относятся [ТК ЕАЭС]:

Получение объяснений – форма таможенного контроля, реализующаяся посредством получения уполномоченными должностными лицами таможенных органов информации, имеющей существенное значение для осуществления таможенного контроля, от перевозчиков, декларантов и иных лиц, располагающих такими сведениями (ст. 323)

Проверка таможенных, иных документов и (или) сведений – форма таможенного контроля, заключающаяся в проверке (ст. 324) [ТК ЕАЭС]:

- таможенной декларации;
- иных таможенных документов, за исключением документов, составляемых таможенными органами;
- документов, подтверждающих сведения, заявленные в таможенной декларации;
- иных документов, представленных таможенному органу в соответствии с настоящим Кодексом;
- сведений, заявленных в таможенной декларации и (или) содержащихся в представленных таможенному органу документах;
- иных сведений, представленных таможенному органу или полученных им в соответствии с настоящим Кодексом или законодательством государств-членов.

Таможенный осмотр – форма таможенного контроля, реализующаяся посредством осуществления визуального осмотра товаров, в том числе транспортных средств и багажа физических лиц, грузовых емкостей, таможенных пломб, печатей и иных средств идентификации без вскрытия грузовых помещений (отсеков) транспортных средств и упаковки товаров, разборки, демонтажа, нарушения целостности обследуемых объектов (включая багаж физических лиц) и их частей иными способами, за исключением такого

осмотра, проводимого в ходе таможенного контроля в форме таможенного осмотра помещений и территорий (ст. 327).

Таможенный досмотр – форма таможенного контроля, заключающаяся в проведении осмотра и совершении иных действий в отношении товаров, в том числе транспортных средств и багажа физических лиц, со вскрытием упаковки товаров, грузовых помещений (отсеков) транспортных средств, емкостей, контейнеров или иных мест, в которых находятся или могут находиться товары, и (или) с удалением примененных к ним таможенных пломб, печатей или иных средств идентификации, разборкой, демонтажем или нарушением целостности обследуемых объектов и их частей иными способами (ст. 328), [ТК ЕАЭС].

Личный таможенный досмотр – форма таможенного контроля, заключающаяся в проведении досмотра физических лиц (ст. 329), [ТК ЕАЭС].

Таможенная проверка – форма таможенного контроля, осуществляемая таможенным органом после выпуска товаров с использованием иных установленных ТК ЕАЭС форм таможенного контроля и мер, способствующих реализации таможенного контроля, предусмотренных ТК ЕАЭС, направленная на проверку соблюдения лицами положений международных договоров, актов в сфере таможенного регулирования, а также законодательства государств-членов о таможенном регулировании (ст. 331), [ТК ЕАЭС].

Основными направлениями таможенных проверок (одними из наиболее эффективных форм таможенного контроля после выпуска) в 2017 году являлись:

- контроль достоверности заявления таможенной стоимости (21,1%);
- контроль достоверности заявленного декларантом кода [ТН ВЭД](#) ЕАЭС (19,1%);
- соблюдение режима применения либо распоряжения условно выпущенными товарами (10,8%).

По результатам таможенных проверок [29]:

– взыскано таможенных платежей, пеней, штрафов на сумму 3,1 млрд. рублей (на 8% больше, чем в аналогичном периоде 2016 года);

– по результатам одной таможенной проверки в среднем взыскано 1,4 млн. рублей (на 24% больше, чем в аналогичном периоде 2016 года);

– возбуждено 2506 дел об административных правонарушениях (далее – АП) и 188 уголовных дел.

В I, II полугодии 2017 года 826 проверочных мероприятий было направлено на профилактику правонарушений. По их результатам взыскано таможенных платежей, пеней, штрафов на сумму 493,9 млн. рублей, возбуждено 348 дел об АП и 9 уголовных дел [29].

Во взаимодействии с налоговыми органами проведено 434 проверочных мероприятия. По результатам проверочных мероприятий [29]:

– взыскано таможенных платежей, пеней, штрафов на сумму 790 млн. рублей (более чем в 2,5 раза больше, чем за аналогичный период 2016 года);

– возбуждено 686 дел об АП и 56 уголовных дел (в аналогичном периоде 2016 года – 428 дел об АП и 37 уголовных дел);

– налоговыми органами доначислено 3,2 млрд. рублей, отказано в возмещении НДС на сумму 322 млн. рублей.

Всего во взаимодействии с правоохранительными и контролирующими органами проведено 890 проверочных мероприятий. Таможенными органами взыскано таможенных платежей, штрафов на сумму 826 млн. рублей, возбуждено 846 дел об АП и 60 уголовных дел. Правоохранительными и контролирующими органами доначислено 3,2 млрд. рублей, возбуждено 281 дело об АП и 8 уголовных дел.

1.2 Правовые основы таможенного регулирования продукции черной металлургии в России

Таможенное регулирование продукции черной металлургии в Российской Федерации реализуется посредством таможенной политики, а также порядка и условий перемещения различных видов товаров через таможенную границу государства, порядок взимания таможенных пошлин, методы таможенного

оформления, правила осуществления таможенного контроля и другие средства реализации таможенной политики в жизнь.

Следует особо отметить, что таможенно-тарифное регулирование в России развивается на экономической основе и складывается из нескольких составляющих, в том числе:

- экспортных и импортных тарифов и пошлин;
- порядка исчисления и подтверждения таможенной стоимости и страны происхождения ввозимого товара;
- режима преференций
- таможенных режимов возможного помещения товаров.

Основными документами, оказывающими влияние на таможенно-тарифное регулирование в частности черной металлургии, являются (рисунок 7):

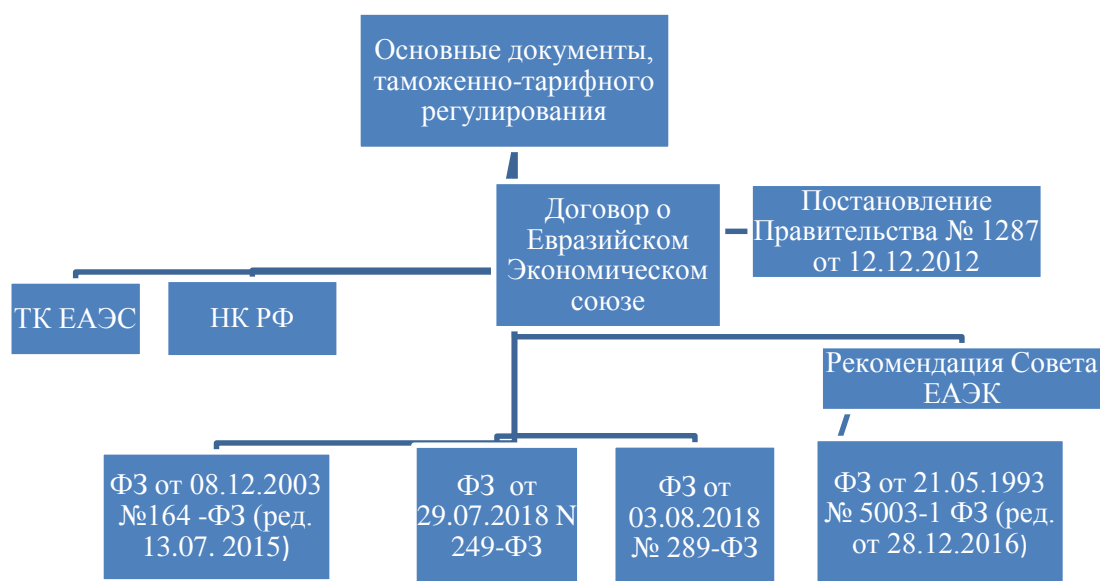


Рисунок 7 – Правовые основы таможенного регулирования продукции черной металлургии

Исходя из статьи 21 ТК ЕАЭС по заявлению физических и юридических лиц таможенные органы могут проводить классификацию перемещаемых в рамках таможенной территории товаров до момента их таможенного декларирования

посредством формирования предварительных решений о классификации товаров в соответствии с закрепленной Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (далее – предварительные решения о классификации товаров) и решений о классификации товаров, перемещаемых через таможенную границу Союза в несобранном/разобранном виде, включая товары в некомплектном или незавершенном виде. Решения о классификации товаров, в несобранном или разобранном виде, в том числе в некомплектном или незавершенном виде, формируются в порядке и сроки, устанавливаемые согласно положениям действующего законодательства о таможенном регулировании стран-участниц. Список товаров, в отношении которых таможенными органами формируются решения о классификации товаров в целях осуществления таможенного декларирования с учетом особенностей, определенных статьей 117 ТК ЕАЭС, определяется Комиссией и законодательством государств-членов в случаях, предусмотренных Комиссией (таблица 1).

Таблица 1 – Перечень товаров, в отношении которых таможенными органами принимаются решения о классификации товаров, перемещаемых через таможенную границу Евразийского экономического союза в несобранном или разобранном виде, в том числе в некомплектном или незавершенном виде

Код товара в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС	Наименование товара
7308	Металлоконструкции из черных металлов (кроме сборных строительных конструкций товарной позиции 9406) и их части (например, мосты и их секции, ворота шлюзов, башни, решетчатые мачты, перекрытия для крыш, строительные фермы, двери и окна и их рамы, пороги для дверей, жалюзи, балюстрады, опоры и колонны); листы, прутки, уголки, фасонные профили, трубы и аналогичные изделия, из черных металлов, предназначенные для использования в металлоконструкциях
7309	Резервуары, цистерны, баки и аналогичные емкости, из черных металлов, для любых веществ (кроме сжатого или сжиженного газа) вместимостью более 300 л, с облицовкой или теплоизоляцией или без них, но без механического или теплотехнического оборудования

Окончание таблицы 1.

Код товара в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС	Наименование товара
8455	Станы металлопрокатные и валки для них
8457	Центры обрабатывающие, станки агрегатные однопозиционные и многопозиционные, для обработки металла

Источник: Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза)

Договор о Евразийском экономическом союзе(ст.72 от 29.05.2014 г.),а также налоговый кодекс РФ (ст.168 п.3 и п.5) определяет что взимание налога на добавленную стоимость во взаимной торговле государств-членов ЕАЭС осуществляется по принципу страны назначения в целях применения нулевой ставки НДС при экспорте товаров и их налогообложение этим налогом при импорте товаров [2].

Согласно положениям пункта 6 статьи 72 Договора о Евразийском Экономическом союзе косвенные налоги не подлежат взиманию при осуществлении импортных операций с территории одного государства-члена на территорию другого государства-члена ЕАЭС. При этом операции должны осуществляться в отношении товаров, которые в соответствии с законодательством этого государства-члена не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения) при ввозе на его территорию.

Учитывая все вышеизложенное, при ввозе на территорию Российской Федерации с территорий стран-участниц ЕАЭС лома и отходов черных и цветных металлов НДС должен уплачиваться в порядке, установленном Договором о ЕАЭС.

Согласно положениям постановления Правительства РФ от 12.12.2012 № 1287 «О лицензировании деятельности по заготовке, хранению, переработке и реализации лома черных и цветных металлов» лицензирование деятельности

реализуется через уполномоченные органы исполнительной власти субъектов РФ в соответствии с частью 9 статьи 22 ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Данная деятельность включает в себя [28] :

- а) заготовка, хранение, переработка и реализация лома черных металлов;
- б) заготовка, хранение, переработка и реализация лома цветных металлов.

Согласно рекомендациям Совета Евразийской экономической комиссии от 30 ноября 2016 г. № 1 «О развитии сотрудничества государств-членов Евразийского экономического союза в сфере производства продукции черной металлургии» осуществить перечень мероприятий по развитию сотрудничества государств-членов ЕАЭС в сфере производства продукции черной металлургии ,а именно:

- создать условия для углубления промышленной кооперации и стимулирования промышленного сотрудничества в сфере производства продукции черной металлургии
- создание условий для развития научно-технического сотрудничества и производства инновационной продукции в сфере черной металлургии
- развитие сотрудничества государств-членов Союза по вопросам экспорта продукции черной металлургии высоких переделов.

Согласно статье 19 Федерального закона № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», ввозные и вывозные таможенные пошлины применяются для формализации процесса регулирования внешней торговли товарами, а также для реализации протекционных мер в отношении национального рынка РФ и стимулирования развития национальной экономики. Применение пошлин осуществляется в соответствии с положениями действующего законодательства России и международных договоров стран-участниц ЕАЭС.

Федеральный закон от 21.05.1993 № 5003-1 ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О таможенном тарифе» раскрывает принцип единства размеров пошлин на таможенной территории государства. Принцип основывается на положениях статьи 3 Федерального Закона «О таможенном тарифе». Исключениями являются создание свободных таможенных зон на таможенной территории или свободных таможенных складов, а также предоставление тарифных преференций и тарифных льгот.

Согласно положениям п. 26 ч. 1 ст. 47 Федерального закона от 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании» таможенные сборы за осуществление таможенных операций не взимаются в отношении любых видов товаров, помещаемых под таможенную процедуру экспорта, за исключением товаров, которые подлежат обложению вывозными таможенными пошлинами. По умолчанию сборы в этом случае не начисляются и строчка с 1010 в графе 47 декларации на товары отсутствует.

Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011 № 99-ФЗ освещает лицензионные требования к осуществлению лицензируемой деятельности, а также грубые нарушения в ходе обращения с ломом черных металлов.

1.3 Механизм таможенного декларирования продукции черной металлургии

Рассмотрим механизм таможенного оформления (декларирования) продукции черной металлургии при осуществлении экспортных операций:

Таможенное декларирование по своей сути является важным моментом, создающим условия для реализации правовых норм в рамках ВЭД при организации транспортировки продукции через государственную таможню. Сущность этого процесса состоит в предоставлении таможенным служащим информации о перемещаемом грузе, которая необходима для таможенного оформления продукции в соответствии с требованиями законодательства [18].

Таможенное декларирование (оформление) представляет собой действия, связанные с помещением продукции черной металлургии под режим таможни на основании положений ТК ЕАЭС.

Продукция черной металлургии относится к разделу 15 Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС «Недрагоценные металлы и изделия из них» и классифицируется в товарных группах [30]: 72 «Черные металлы»; 73 «Изделия из черных металлов»; 74 «Медь и изделия из нее»; 75 «Никель и изделия из него»; 76 «Алюминий и изделия из него»; 78 «Свинец и изделия из него»; 79 «Цинк и изделия из него»; 80 «Олово и изделия из него»; 81 «Прочие недрагоценные металлы, металлокерамика, изделия из них»; 82 «Инструменты, приспособления, ножевые изделия, ложки, вилки из недрагоценных металлов, их части из не драгоценных металлов»; 83 «Прочие изделия из не драгоценных металлов» [2].

Таможенное оформление экспортных операций продукции черной металлургии потребует предоставление следующей информации:

- полное и достоверное описание перемещаемого груза (товара);
- информацию о технических характеристиках груза;
- документы, которые подтверждают происхождение товара;
- требующиеся разрешительные документы (в зависимости от специфики товара);
- документ, который подтверждает необходимость осуществления операций по вывозу товаров (напр. контракт);
- оформление и подача документов, требующихся для таможенной очистки товаров (ТД, товаросопроводительные документы и проч.).

Документы необходимые при экспорте проката черных металлов (рисунок 8):

1. Копии учредительных документов продавца-экспортера.

2. Контракт (оригинал + 2 ксерокопии, заверенные печатью фирмы-продавца) оформленный в соответствии с «Требованиями к контракту», с отметкой банка.

3. Факт регистрации (постановки на учет) экспортного контракта банком, в соответствии с положениями Инструкции Банка России от 16.08.2017 № 181- И (до 01.01.2018 необходимо было оформлять паспорт сделки). При осуществлении экспортных операций резиденту необходимо отслеживать сумму обязательств по контракту, поскольку это является ключевым моментом. Так, в случае если цена экспортного контракта составляет не менее 6 млн. руб., экспортер должен зарегистрировать его в банке. На 1 марта 2018 года 6 млн. руб. по курсу ЦБ РФ примерно равнялось 106,4 тыс. долл. США или 87 тыс. евро. Следует обратить внимание, что сумма определяется на дату заключения договора или дату его последнего изменения.



Рисунок 8 – Документация при экспорте черных металлов

4. Счет-фактура (инвойс), который направляется покупателю совместно с грузом и заверяется печатью фирмы-продавца. В нем в обязательном порядке указываются реквизиты продавца, покупателя, номер контракта, ценовые

характеристики товара, условия поставки (при этом следует особо обращать внимание на то, чтобы все данные совпадали с условиями контракта) – (7 шт.).

5. Перевод счета-фактуры (инвойса). Применяется в случае, если он составлен на иностранном языке. Документ заверяется печатью фирмы-продавца.

6. При перевозках: – автомобильных: CMR (ТТН) 6 – 12 шт. по согласованию, CARNET TIR + свидетельство о допущении автомобиля (при отправке «за обеспечением» не требуется), акт загрузки;

– морских: поручение на погрузку, коносамент.

7. Сертификаты, лицензии, другие разрешительные документы (если требуются).

8. Документы, которые могут служить подтверждением права владения отправляемым грузом (копия, заверенная печатью фирмы).

9. Документы, которые могут служить подтверждением страны происхождения товара (сертификаты, удостоверения о качестве, и т. п.).

10. Документы, которые могут служить подтверждением таможенной стоимости: договор по закупке товара на территории России;

Поскольку все знания и навыки при таможенном оформлении специфичны, предприятие-экспортер, как правило, нанимает специальную компанию-таможенного брокера, которые и занимаются таможенным оформлением экспорта.

Внешнеторговый контракт представляет собой договоренность двух и более сторон с зарубежным партнером/партнерами, когда каждый из сторон сделки берет на себя ряд определенных обязательств. При этом целью как минимум одной стороны при этом является получение товара, другой стороны – денежных средств в виде выручки за товар [32].

Форма внешнеторгового контракта не является жестко регламентированной и может носить произвольный характер, однако согласно

обычаям делового оборота требуется соблюдать некоторые общепринятые нормы относительно содержания и формы контракта.

Обобщенная структура внешнеторгового контракта представлена на рисунке 9:

А) Предметом контракта может поставка любого вида товара, передача технологии и т.д. Предмет контракта должен быть указан как можно более детально: вид, марка, модель. Если же товар поставляется в ассортименте, то все поставляемые в соответствии с контрактом разновидности товара должны быть отражены в спецификации, являющейся неотъемлемой частью контракта.

В) При определении количества товара, в контракте должны быть установлены общеприменимые единицы измерения. Количество товара может быть определено как твердо фиксированной цифрой, так и установлением пределов по количеству (толеранс по количеству также отражается в спецификации).

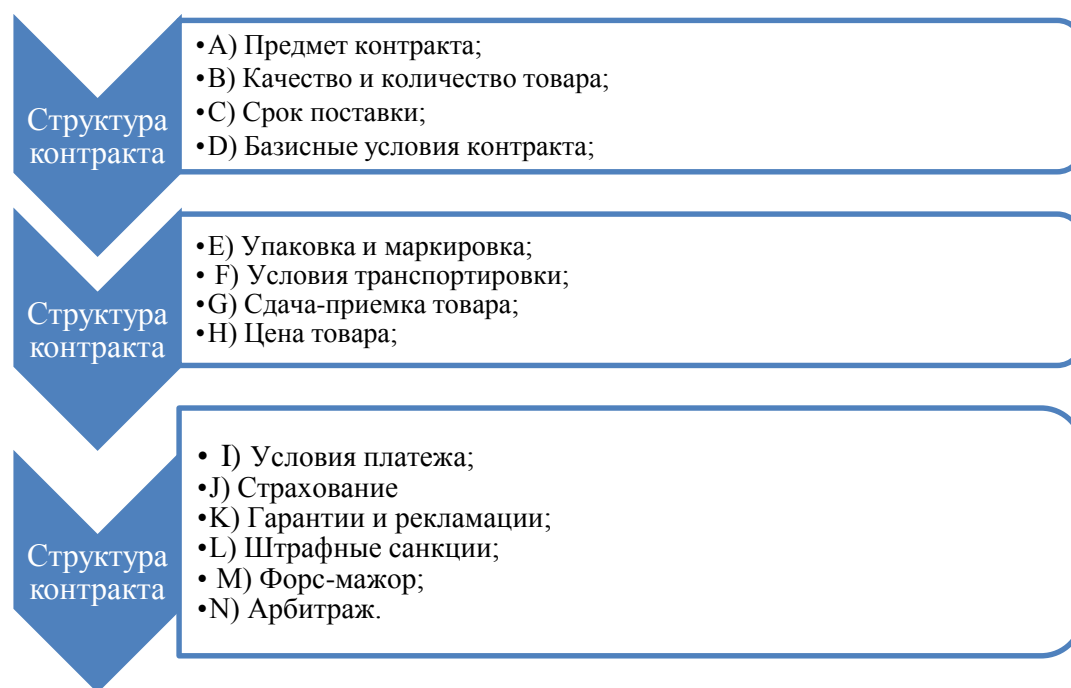


Рисунок 9 – Структура внешнеторгового контракта

Особое значение имеет указание в контракте требуемых качественных характеристик поставляемого товара, то есть свойств товара, которые определяют возможность его дальнейшего использования в соответствии с назначением

требуемым покупателю. Способы установления качественных характеристик зависят от разновидности поставляемого товара. Основным документом, служащим подтверждением требуемого качества товара, является сертификат качества. Он выдается либо фирмой-поставщиком, либо специальной уполномоченной организацией, осуществляющей проверку качества товара [9].

С) Срок поставки – временной период, в продолжение которого предприятие-продавец обязан передать товар покупателю. Срок поставки в контракте может быть установлен как: определенный календарный день; промежуток времени, в течение которого должна быть осуществлена поставка товара; количество дней, недель, месяцев, кварталов с момента реализации какого-либо события (с момента подписания контракта или через столько-то дней после поставки предыдущей партии) [9].

Д) Базисные условия контракта уточняет, кто (продавец или покупатель) несет расходы, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю-нерезидента. Подобные условия называются базисными, поскольку определяют базис цены поставляемой продукции в зависимости от того, включены или нет расходы по доставке в цену товара.

Базисные условия устанавливают основные обязанности продавца и покупателя-нерезидента.

Основными обязанностями продавца являются:

- обязанность доставить товар в установленный пункт;
- обязанность проинформировать покупателя об осуществленной отгрузке товара;
- обязанность обеспечить упаковку товара;
- обязанность осуществить оплату таможенных пошлин и налоги по экспорту;
- обязанность получить на свой страх и риск экспортную лицензию и/или разрешение на вывоз товара, если таковые необходимы;

– обязанность принимать на себя риски и нести расходы до момента предоставления товара в распоряжение покупателя в месте, определенном в соответствии с базисными условиями поставки и в срок, установленный в контракте.

Основными обязанностями покупателя являются:

– обязанность принять товар, полученный в его распоряжение в месте и в срок, установленные в соответствии с положениями контракта, а также сопроводительные документы на товар и осуществить оплату поставленного товара в соответствии с условиями контракта;

– обязанность принять на себя все расходы и риски, которые может нести с собой поставка товара с даты истечения срока поставки;

– обязанность осуществить оплату таможенных пошлин и налоговых платежей при осуществлении импортных операций;

– обязанность получить на свой страх и риск получение импортной лицензии или разрешения на ввоз товара, если таковые необходимы;

Базисные условия поставки устанавливаются в соответствии с положениями международной торговой практики. Они позволяют существенно облегчить осуществление операций, связанных с поставкой товара на импорт/экспорт. Общий подход к определению базисных условий был установлен Международной Торговой Палатой (ICC International Chamber of Commerce) в рамках справочника толкования терминов Инкотермс (Incoterms). Определение сторонами контракта базисных условий поставки в основном зависит от способа осуществления доставки товара (наземный, водный или воздушный вид транспорта).

Е) Упаковка и маркировка. Определение вида упаковки поставляемого товара зависит непосредственно от его технических характеристик. Качество упаковки товара устанавливается согласно положениям соответствующих технических стандартов, технических условий и определенными сторонами контракта требованиями. Стоимость упаковки обычно включается в цену поставляемого товара в соответствии с условиями контракта. Маркировка груза представляет

собой сопроводительную информацию, содержащую реквизиты импортера/экспортера, номер контракта, номер места, число мест в партии и прочее.

F) В условиях транспортировки поставляемого товара, как правило, оговариваются: место погрузки (выгрузки) поставляемого товара; пункт перевалки, передачи груза; порядок передачи информации о погрузке и определение готовности транспорта к отправке. Оговаривается также перечень требуемых при транспортировке документов, таких как: коносамент или накладная, счет-фактура, страховые документы [22].

G) Сдача-приемка товара предоставляет покупателю возможность осуществлять распоряжение поставленным товаром, при этом продавец считается исполнившим принятые на себя обязательства в соответствии с положениями контракта. Сдача-приемка поставляемого товара по количеству реализуется посредством проведения пересчета, либо путем взвешивания товара и формирования записей в соответствующих документах. Сдача-приемка поставляемого товара по качеству осуществляется либо на основе документа, подтверждающего соответствие качества требованиям покупателя в соответствии с условиями контракта, либо посредством качества фактически поставленного товара в месте приемки. Место приемки поставляемого товара может быть как в стране покупателя, так и в стране продавца.

В условиях сдачи-приемки поставляемого товара определяются также права и обязанности каждой из сторон контракта в случае несоответствия качества поставленного товара требованиям покупателя (скидки, замена, устранение дефекта и т.д.).

H) Цена товара является одним из ключевых и обязательных пунктов контракта. В положениях контракта определяется: единица измерения поставляемого товара, за которую устанавливается цена, базис поставки, валюта контракта.

Определение единицы измерения осуществляется в зависимости от вида товара, например, цена за штуку, за весовую единицу и др.

Стороны отдельно устанавливают то, каким образом следует понимать установленную цену поставляемого товара, то есть входят ли в ее состав расходы, связанные с отправкой товара, за поставляемую тару, упаковку, маркировку.

Цена может быть определена в валюте страны поставщика, покупателя или же в валюте третьей страны. Выбор валюты поставляемого товара имеет особое значение для каждой из сторон контракта. При заключении контракта его сторонам следует закреплять максимально надежную из валют из числа «твердых», чтобы свести к минимуму действие валютного риска. Цена на поставляемый товар может быть определена твердой, и не подразумевать изменений ни при каких обстоятельствах, либо же иметь плавающую величину на случай возможного существенного колебания рыночных цен на поставляемый товар. Также возможны случаи, когда стороны договариваются не указывать в контракте цены, а устанавливать их в подписанных с двух сторон спецификациях, оформляемых на поставку конкретной партии товара.

Ценовой коэффициент во многом определяется положениями принятой стратегии продавца, которая, в свою очередь, может преследовать достижение следующих целей:

- стратегия установления максимальной цены, если предполагается поставка качественно нового товара, с возможностью последующим понижением уровня цены по мере снижения темпов сбыта;

- стратегия покорения нового рынка за счет привлечения как максимально возможного числа покупателей с применением низкой ценой за ограниченный период времени.

Способ осуществления платежа устанавливает, в какой момент покупатель должен произвести оплату продавцу за поставляемый товар.

Форма расчетов подразумевает под собой схему и способы осуществления самого платежа за поставляемый товар. При этом в контракте оговариваются

конкретные периоды времени для проведения платежей покупателем. Уточнение указанного пункта в условиях контракта в соответствии с положениями действующего российского законодательства является обязательным. Также особо следует отметить, что условия осуществления платежа, закрепленные в контракте, могут включать в себя положения о порядке оплаты комиссий и прочих сопутствующих расходов, которые могут возникать при осуществлении расчетов через банковские структуры.

Ж) Внешнеторговый контракт может включать в себя пункт относительно страхования ответственности поставщика/покупателя. По своей сути страхование представляет собой заключаемый на добровольной основе договор, в соответствии с положениями которого страховщик при условии получения страховой премии в качестве своего вознаграждения, при реализации страхового случая, предусмотренного в соответствии с условиями договора, обязуется осуществить выплату страхователю (резиденту или нерезиденту) определенную сумму страхового возмещения за поставляемый товар. Согласно условиям внешнеторгового контракта, обязанность страхования может быть отнесена на продавца, либо на покупателя. В случае, если в соответствии с условиями контракта такая обязанность сторонами установлена не была, то сторона, на которой лежит риск случайной гибели товара при осуществлении его транспортировки в процессе доставки, сама является заинтересованным в осуществлении страхования лицом.

Когда страхование обязан осуществить продавец, ему необходимо предоставить покупателю страховой полис или сертификат, в качестве документа для осуществления последующей оплаты.

К) Гарантии и рекламации – также являются одним из важных пунктов контракта. При этом стороны контракта устанавливают так называемый гарантийный срок на поставляемый товар, определяют возможные обязанности продавца в течение всего указанного срока, порядок возможного предъявления претензий по количеству поставляемого товара и методы

удовлетворения рекламаций (письменных претензий в отношении качества товаров).

Гарантийный период может начинать течь исходя из различных (это определяется в соответствии с условиями заключенного контакта): с даты осуществления непосредственной поставки товара, с даты передачи товаров первому перевозчику, с даты запуска оборудования в эксплуатацию. В контракте должно быть определено: каким образом будет производиться устранение любого выявленного дефекта, однако следует учитывать, что осуществляться оно должно за счет продавца.

При оформлении рекламации покупателю следует указывать наименование рекламационного товара, его количество, качество и фактическое местонахождение, основание для предъявления рекламации с точным указанием характера недостатков, по которым она предъявлена, а также четкие требования покупателя по возможному ее урегулированию. Рекламация от покупателю направляется продавцу заказным письмом с приложением необходимых документов, подтверждающих правомерность предъявления претензии.

L) Посредством установления штрафных санкций покупатель или продавец пытаются повысить ответственность противоположенной стороны контракта за неисполнение взятых ее на себя обязательств и компенсировать при этом возможные потери. Как правило, стороны контракта заранее на этапе заключения контакта и ознакомления с его проектом оговаривают условия о штрафах и неустойках, указывая при этом конкретную сумму или процент от величины суммы контракта за каждый день просрочки платежа или поставки товара.

M) Под форс-мажором следует все возможные обстоятельства непреодолимой силы, которые могут возникнуть при осуществлении взятых на себя обязанностей и принятых прав каждой из сторон контракта. Здесь имеются в виду обстоятельства, которые могут происходить вне зависимости от желания сторон и делать невозможным исполнение ими или одной из них взятых на себя

обязательств. К такого рода обстоятельствам следует относить: пожар, стихийные бедствия, военные действия, запрещение экспорта или импорта.

При возникновении форс-мажора срок исполнения условий контракта сдвигается соразмерно времени, в рамках которого будут существовать обстоятельства непреодолимой силы или их последствия. Если форс-мажорные обстоятельства продолжают существовать дольше установленного сторонами контракта срока, то в этом случае контракт может быть расторгнут по решению любой из сторон при отсутствии возможных негативных последствий в виде штрафных санкций .

N) Арбитраж представляет собой порядок рассмотрения споров в суде, а также внесудебный порядок урегулирования возникающих споров сторонами. Он должен быть определен в тексте внешнеторгового контракта вместе с указанием наименования арбитражной организации, в которой будут рассматриваться возникающие между сторонами по поводу исполнения контракта спорные ситуации.

Помимо перечисленных выше базовых пунктов, контракты, заключенные с покупателями-нерезидентами, могут включать в себя пункт «Прочие условия», в состав которого входит, например, установление договоренности сторон контракта о запрещении переуступки прав или перепродажи поставляемых товаров. Там же может быть определен порядок внесения изменений в текст согласованного сторонами контракта.

В конце текста контракта формируется надпись о количестве подписываемых сторонами экземпляров, уточняются юридические адреса, проставляются подписи и печати сторон.

Исходя из сказанного выше можно сделать вывод, что при заключении внешнеторгового контракта на поставку товара необходимо соблюдать определенный перечень правил, что в результате предоставляет сторонам возможность уточнить в положениях контракта все наиболее важные вопросы отношений между сторонами в процессе осуществления поставки. То есть,

условия заключенного контракта формируют собой четкую схему взаимодействия сторон сделки при движения товара с одной стороны и движения денег – с другой. Базисом указанной схемы служит система осуществления международных расчетов, которая осуществляет регулирование процесса международной торговли. Уточнение условий и форм реализации международных расчетов делает актуальным вопрос закрепления наиболее выгодных условий с точки зрения фирмы-поставщика или покупателя в рамках заключаемого контракта.

Осуществление реализации на экспорт производимого проката черных металлов на экспорт подлежит обложению налогом на добавленную стоимость. Пунктом 1 ст. 164 НК РФ установлено, что при реализации товаров, вывезенных в таможенном режиме экспорта, применяется ставка налога в размере 0% при условии предоставления в налоговые органы документов, предусмотренных ст. 165 НК РФ. Сумма налога по операциям, связанным с реализацией товаров, облагаемых по налоговой ставке 0%, исчисляется отдельно по каждой такой операции [п. 6 ст. 166 НК РФ]. В пункте 6 ст. 164 НК РФ определена обязанность предоставления в налоговые органы отдельной налоговой декларации в случае осуществления операций по реализации товаров на экспорт.

Согласно положениям раздела II «Порядок применения косвенных налогов при экспорте товаров» Протокола при экспорте товаров с территории одного государства-члена ЕАЭС на территорию другого государства-члена ЕАЭС применяется нулевая ставка НДС при представлении в налоговый орган документов, предусмотренных п. 4 Протокола. Перечень документов для подтверждения правомерности применения нулевой ставки приведен в п. 4 Протокола, ст. 165 НК РФ [18]:

1) договоры (контракты) , на основании которых осуществляется экспорт товаров;

2) заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов , составленное по установленной форме (Приложение № 1 к Протоколу об обмене информацией в

электронном виде между налоговыми органами государств-членов Евразийского экономического союза об уплаченных суммах косвенных налогов от 11.12.2009), с отметкой налогового органа государства-члена ЕАЭС, на территорию которого импортированы товары. Такое заявление экспортер должен получить от своего покупателя;

3) транспортные (товаросопроводительные) и (или) иные документы, подтверждающие перемещение товаров с территории РФ на территорию другого государства-члена ЕАЭС. При перевозке автотранспортом – это международная товарно-транспортная накладная (CMR), товарно-транспортная накладная, при перевозке железнодорожным транспортом – накладная СМГС [19].

4) иные документы, подтверждающие обоснованность применения нулевой ставки НДС и (или) освобождения от уплаты акцизов, предусмотренные законодательством государства-члена, с территории которого экспортированы товары.

Следует особо отметить, что все указанные выше документы (исключая заявление (перечень заявлений)), могут не представляться в налоговый орган по месту нахождения продавца в целях подтверждения правомерности применения нулевой ставки НДС в случае, если это прямо следует из положений действующего законодательства государства-члена, с территории которого осуществляется реализация товаров на экспорт. Так, например, в ИФНС нет необходимости предоставлять копию выписки банка, подтверждающую фактическое получение продавцом-экспортером оплаты за поставляемый на экспорт товар от покупателя [30]. Несмотря на то что в перечне документов отсутствует счет-фактура продавца, при экспорте товаров в ЕАЭС счет-фактуру оформляют в общеустановленном порядке [18].

В счете-фактуре, выставляемом при вывозе за пределы территории РФ на территорию государства-члена ЕАЭС любого товара, как облагаемого, так и освобождаемого от обложения НДС, указывается дополнительный обязательный

реквизит – код вида товара в соответствии с единой ТН ВЭД ЕАЭС (подп. 15 п. 5 ст. 169 НК РФ). Необходимость указания в выставленном при реализации товаров, вывозимых на территорию государств-членов ЕАЭС, счете-фактуре кода вида товаров обусловлена тем, что п. 3 ст. 172 НК РФ с 1 июля 2016 г. установлены различные порядки принятия к вычету сумм НДС по товарам (работам, услугам), используемым при реализации на экспорт, в том числе в государства-члены ЕАЭС, сырьевых и несырьевых товаров, облагаемых по ставке НДС 0% [18]. С 1 октября 2017 г. данные о коде вида товаров подлежат отражению в графе 1а «Код вида товара» счета-фактуры.

При заполнении кода товара следует руководствоваться наименованиями товарных позиций и кодами ТН ВЭД ЕАЭС, утвержденными в Приложении к Решению Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 (ред. от 27.11.2017) «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза» (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 01.01.2018). Такие изменения в форму счета-фактуры, утвержденную постановлением Правительства РФ от 26.12.2011 № 1137 «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость» (далее – постановление № 1137), внесены постановлением Правительства РФ от 19.08.2017 № 981 «Об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства РФ».

Кода вида товара согласно ТН ВЭД ЕАЭС указывается в отношении товаров, вывезенных за пределы территории РФ на территорию государства-члена ЕАЭС. При отсутствии данных в графе 1а счета-фактуры ставится прочерк. Обновленную форму счета-фактуры следует применять в обязательном порядке, даже если у компании отсутствует надобность в заполнении дополнительных граф. Как отмечено в письме Минфина России от 08.09.2017 № 03-07 -09/57881,

право налогоплательщика исключать строки и графы из утвержденной формы счета-фактуры, корректировочного счета-фактуры постановлением № 1137 не предусмотрено. До вступления в силу поправок в форму счета-фактуры компания могла на основании п. 9 Правил, (утв. постановлением № 1137) указывать в дополнительных строках и графах счета-фактуры информацию о коде вида товара в соответствии с единой ТН ВЭД ЕАЭС при условии сохранения формы счета-фактуры [18]. Дополнительную информацию следует указывать в дополнительных строках и графах после предусмотренных формой счета-фактуры подписей руководителя и главного бухгалтера компании или иного уполномоченного лица [9]. Таким образом, отсутствие заполненного кода в счете-фактуре является нарушением, однако ответственность за такое правонарушение налоговым законодательством не предусмотрена. Налоговая ответственность наступает в случае отсутствия счета-фактуры или отсутствия регистрации счета-фактуры (ст. 120 НК РФ).

Выводы по главе 1. Россия входит в состав Европейско-азиатского академического союза . В рамках ЕАЭС был принят ряд нормативных правовых актов, направленных на унификацию процедур таможенного регулирования. Основными среди них являются ТК ЕАЭС, НК РФ и Договор об организации ЕАЭС. Металлургические предприятия Россия являются одними из признанных мировых лидеров по осуществлению экспортных операций по реализации производимой продукции из черных металлов. Таможенное декларирование является одной из основных форм таможенного регулирования, а таможенное оформление частью таможенного оформления. Таможенное регулирование реализации на экспорт продукции черной металлургии имеет ряд своих особенностей. В частности, это выражается в особенностях сбора пакета документов при таможенном оформлении экспортируемой продукции.

2 АНАЛИЗ ТАМОЖЕННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ ПАО «ЧМК»

2.1 Организационно-экономические характеристики ПАО «ЧМК» и особенности его деятельности

Публичное акционерное общество «Челябинский металлургический комбинат» – одно из крупнейших в России предприятий полного металлургического цикла по выпуску качественных и высококачественных сталей. ПАО «ЧМК» экспортирует металлопродукцию с 1990 года.

Основные виды деятельности комбината в соответствии с данными официального сайта компании [28]:

- производство и реализация агломерата, чугуна, стали и проката;
- производство, переработка отходов, возникающих при производстве;
- производство, заготовка, переработка, доработка, предпродажная подготовка, реализация изделий, отходов, продуктов деревообрабатывающего производства всех видов и сортов;
- научно-исследовательские, опытно-конструкторские и проектно-изыскательские работы, консультационные услуги, подготовка, переподготовка и обучение кадров, в том числе и за рубежом, внедренческая деятельность, а также реализация указанных работ (услуг) как в форме их купли-продажи, передачи прав пользования так и в других формах.

ПАО «ЧМК» имеет широкую специализацию: арсенал оборудования представлен листопрокатными и сортопрокатными станами. Производимая продукция реализуется не только в РФ и странах СНГ, но и в дальнем зарубежье. Распределение выпускаемой продукции по укрупнённым товарным группам в 2012 году (таблица 2, рисунок 10)

Отгружено более 8,5 млн. тонн металла покупателям 57 стран Юго-Восточной Азии, Западной и Восточной Европы, Ближнего Востока, Северной и Западной Африки, Северной и Южной Америки.

Таблица 2 – Распределение выпускаемой продукции по укрупнённым товарным группам в 2017 году

Товарная группа	Отгрузка, тн.
Арматурный прокат	1 517 173
Катанка	297 240
Качественный сортовой прокат	258 070
Нержавеющий прокат	53 879
Листовой прокат обыкновенного качества	486 951
Заготовка для дальнейшего передела	1 696 293
Общий итог	4 309 606

Источник: документация «ПАО ЧМК»

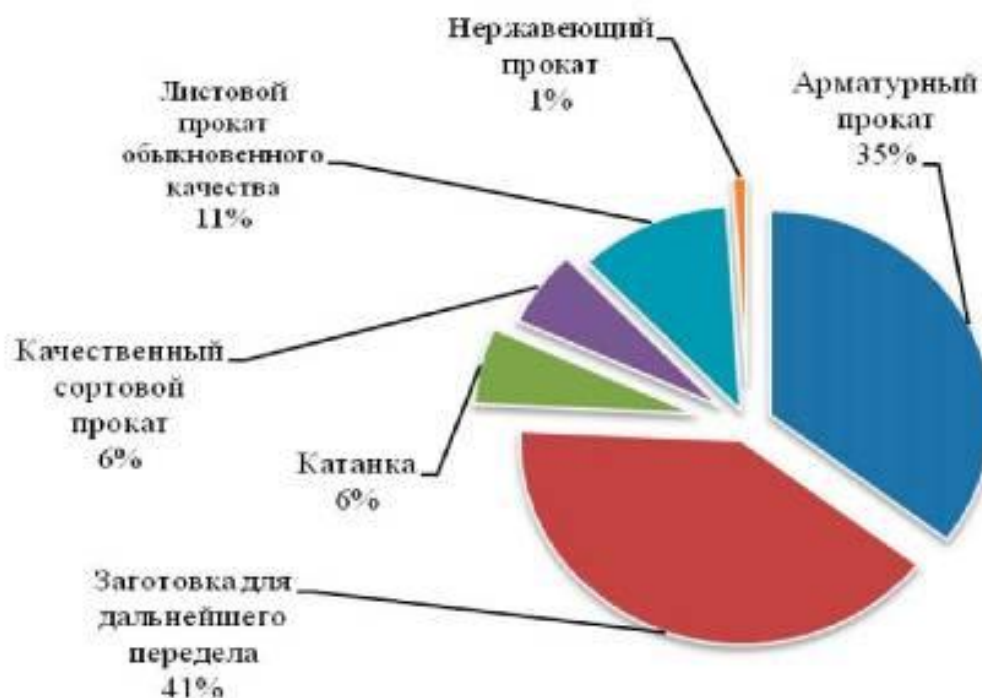


Рисунок 10 – Структура выпускаемой продукции по укрупнённым товарным группам в 2017 году

Установлены деловые долгосрочные отношения с крупными торговыми фирмами, дистрибьюторами, сервис-центрами и рядом конечных потребителей металлопроката.

В настоящее время ПАО «ЧМК» экспортирует металлопродукцию, в основном, в Китай, Румынию, Вьетнам, Иран, Бельгию, Великобританию, КНР, Италию, Германию, Канаду, США, Грецию, Словакию, Корею, Тайвань, Индию, Болгарию, Испанию.

Потребителями продукции ПАО «ЧМК» являются предприятия строительной индустрии, автомобиле-, авиа- и машиностроения, нефтехимической промышленности, трубные заводы и др.

Основными партнерами в СНГ являются Казахстан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Белоруссия, Азербайджан.

Таким образом, предприятие, осуществляет свою деятельность в широких международных масштабах, одновременно на нескольких рынках в странах с различными социально-экономическими системами.

Накопленный опыт и интенсивные маркетинговые исследования с привлечением крупнейших западных консалтинговых компаний (Hoogovens, Hatch) позволили определить потенциальную потребность иностранных рынков в продукции ПАО «ЧМК».

Программа развития ПАО «ЧМК» до конца 2019 года предусматривает увеличение доли выпуска качественных марок сталей в общем объеме производства. Такой стратегический курс призван обеспечить будущую независимость комбината от колебаний рынка рядового металлопроката, насыщенного огромным количеством конкурентов. В 2017 году доля качественны марок сталей в объеме отгрузки на внутренний рынок составила 38% (против 30% в 2016 году), также растет доля отгрузки качественных сталей в общем объеме экспорта. В 2017 году 40% экспорта отгружено качественным прокатом (против

7% в 2016 г.). В количественном выражении объем выпуска качественных сталей вырос более чем на 84 тысячи тонн в год [11, 30].

По России ожидается повышение эффективности экспорта единицы продукции металлургии на 10 – 12 % путём увеличения доли поставок продукции более глубокой степени переработки и сертификации. Ежегодная валютная выручка должна составить около 14,5 млрд. долларов США [28].

Основными потребителями качественной, легированной, автоматной, инструментальной, нержавеющей стали ПАО «ЧМК» являются рынки стран ЕС, Северной Америки, Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока.

На «ЧМК» есть все для производства нержавеющей стали мирового класса, за исключением стана горячей прокатки. Стоимость стана горячей прокатки составляет порядка 250 миллионов долларов. С его пуском «ЧМК» сможет выпускать в год нержавеющей лист на сумму 450 – 500 миллионов долларов. Если учесть, что объем реализации «ЧМК» в год сейчас составляет примерно 600 миллионов долларов, то пуск этого проекта для предприятия весьма важен.

Таким образом, сегодня можно говорить о том, что стратегические планы «ЧМК» лежат в русле интеграционных процессов, идущих в российской металлургии, и направлены, в первую очередь, на повышение эффективности бизнеса.

Однако, необходимо отметить, что на внешнем рынке обстановка осложнена антидемпинговыми процессами со стороны США, Канады, Европейского Сообщества и некоторых стран Юго-Восточной Азии (в частности, Филиппин). Эти обстоятельства, вкупе с наличием широкой номенклатуры выпускаемой комбинатом продукции, вынуждает руководство ПАО «ЧМК» предпринимать меры по совершенствованию структуры управления на основе выделения различных бизнес-процессов предприятия и отслеживания их надлежащего протекания.

Анализ динамики развития мирового производства стали в период 2016 – 2018 годов показывает, что пять регионов с 2016 года испытывали дефицит металлопродукции. Это, прежде всего: США, Африка, Ближний Восток, Китай и Азия. Дефицит составлял 96,3 миллиона тонн, т. е. около 12 процентов мирового производства. Дефицит в этих регионах сохранится до 2019 года. Этот дефицит объясняется введением в этих странах ограничения на импорт металлопродукции с целью поддержания своих производителей [11].

Существующая на предприятии организационная структура может быть охарактеризована, как линейно-функциональная. Она представлена на рисунке 11. Её целью является обеспечение оптимального при данных условиях достижение целей ПАО «Челябинский металлургический комбинат».

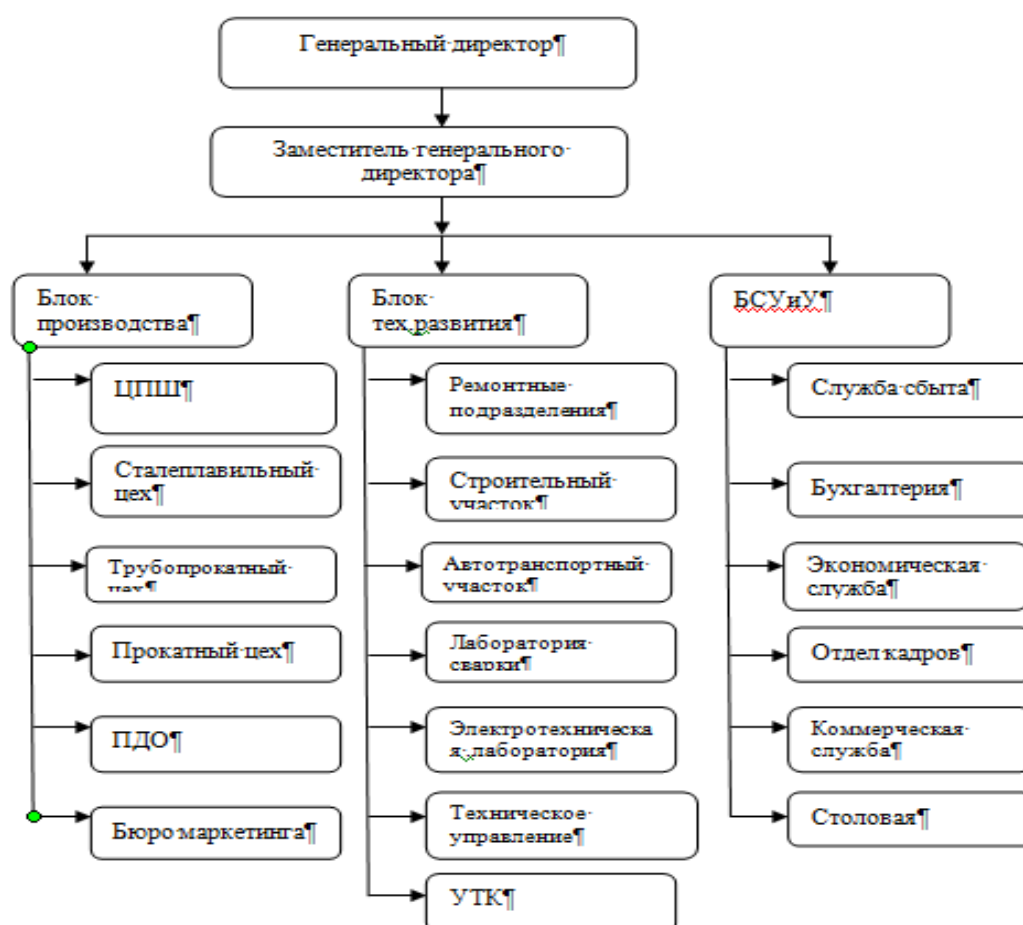


Рисунок 11 – Схема организационной структуры управления ПАО «ЧМК»

Законодательным органом общества является генеральный директор. Основная задача генерального директора – выработка стратегии развития предприятия и исполнение решений общего собрания учредителей.

Заместитель генерального директора реализует выполнение решений генерального директора и совета учредителей. Вместо универсальных менеджеров, которые должны разбираться и выполнять все функции управления, есть штат специалистов, имеющих высокую компетенцию в своей области и отвечающих за определённые направления. Данная организационная структура является рациональной в свете реализации поставленных целей и задач обществом.

Имеются три основных блока управления, которые представлены на рисунке 12.



Рисунок 12 – Основные блоки управления ПАО ЧМК

Управление внешнеэкономическими связями «ПАО ЧМК» представляет собой отдел таможенного дела (отдел ВЭД).

Структура отдела представлена на рис 13.

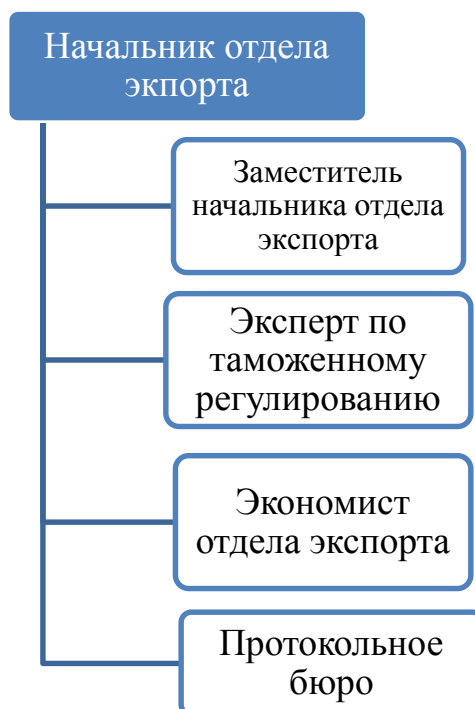


Рисунок 13 – Структура ОВЭД ПАО «ЧМК»

Отдел экспорта предназначен для выполнения комплекса работ по подготовке и заключению контрактов на поставку продукции комбината на экспорт, проверке их эффективности, а так же обеспечению выполнения со стороны ПАО «ЧМК» своих контрактных обязательств. Деятельность отдела направлена на обеспечение оптимальной загрузки металлургических агрегатов комбината, повышение эффективности внешнеэкономической деятельности и увеличение валютной выручки комбината.

Отдел экспорта выполняет следующие функции:

- реализация продукции ПАО «ЧМК» « клиентам из стран СНГ, ЕАЭС и дальнего зарубежья;
- изучение потребностей клиентов стран СНГ, ЕАЭС и Дальнего зарубежья, анализ перспектив развития рынка черной металлургии, определение конкурентных преимуществ по отношению к другим дилерам;

- участие в выставках стран СНГ, ЕАЭС и Дальнего зарубежья, анкетирование клиентов на месте;
- создание информационной базы данных основных оптовиков по регионам СНГ, ЕАЭС и Дальнего зарубежья, поддержание ее в актуальном состоянии;
- организация командировок в СНГ, ЕАЭС, страны Дальнего зарубежья;
- анализ ассортимента, маркетинговой политики компаний–конкурентов;
- обработка заявок клиентов;
- формирование пакета документов на реализацию продукции ПАО «ЧМК»;
- формирование пакета документов для таможенного оформления.

2.2 Анализ подготовки документов для таможенного декларирования

По своей сути таможенное оформление экспорта означает оформление вывозимых за границу товаров, грузов. Это процесс подразумевает не только непосредственную уплату таможенных пошлин, но и ряд прочих не менее значимых моментов.

Так каждая отдельно взятая категория грузов в обязательном порядке должна подвергаться упаковке и оформлению таким образом, чтобы находиться в соответствии с действующими требованиями безопасности и экономической политике как страны-отбытия, так и страны-назначения. Кроме того перемещаемый через границы груз должен быть в том же самом состоянии, что и в процессе осуществления его декларирования, так что товар, идущий на экспорт, должен храниться в надлежащих условиях [19, с. 53].

Порядок проведения внешнеторговой сделки, ориентированной на экспорт товара, начинается с предварительного расчета стоимости контракта по данным, полученным от заказчика, выбора, с учетом пожеланий клиента, наиболее удобного базиса поставки. Далее следует окончательное согласование условий и

подписание с клиентом договора о поставке, подписание с иностранным покупателем товара экспортного контракта.

После получения выплаты от покупателя производится оформление документов нетарифного регулирования при вывозе товара за территорию России, организация процедуры таможенного оформления, транспортировки и страхования груза в пути [15, с. 206].

В Московский офис или в Управление Внешнеэкономическими связями ПАО «ЧМК» приходит запрос от зарубежных организаций на конкретную марку продукции. Техническая служба рассматривает возможность производства данной марки с конкретными требованиями и пожеланиями заказчика.

После выяснения технических условий с фирмой заключается контракт на поставку данной продукции, где оговаривается тоннаж, цена, сроки поставки и др. Вся продажа продукции комбината на экспорт идет через Швейцарскую фирму «MECHEL TRADING AG», владеющую головным пакетом акций ПАО «Мечел» и являющейся ее официальным дилером. Поэтому у «ЧМК» существует один контракт с фирмой «MECHEL TRADING», которая осуществляет контракты со всеми заказчиками, а к нему множество других контрактов с различными странами (рисунок 14) [30].



Рисунок 14 – Схема экспортного оформления

Поставки металла на экспорт производятся без уплаты таможенных платежей, за исключением сборов за таможенное оформление. Комбинат с 2011 года полностью перешел на электронное декларирование.

Перечень документов, оформляемых при декларировании продукции, производимой ПАО ЧМК приведена на рисунке 15, также образцы документов представлены в приложении А .

Работа отдела экспорта начинается с подготовки документов для таможенного оформления. Принимая заявки от покупателей, отдел оформляет контракт и паспорт сделки. Контракт состоит из 14 пунктов (предмет контракта, количество и качество товара, порядок поставки, цена товара и общая сумма контракта, условия поставки и приёмки товара, порядок оплаты, и др.), включая так же приложения. Он составляется на русском и английском языке. Текст контракта проверяют юридическое управление, отдел договоров, бухгалтерия, вносят свои

замечания. Отдел экспорта их корректирует и отправляет обратно покупателю. Дополнительно к контракту могут оформляться приложения (дополнительные соглашения, протоколы разногласий).

После достижения соглашения между продавцом и покупателем относительно условий купли-продажи, к контракту оформляется спецификация. Форма спецификации к контракту не регламентируется нормами, каждый участник внешнеэкономической деятельности оформляет документ по своему усмотрению, в произвольной форме. Основными данными, вносимыми в бланк, таблицу или в другую удобную для использования форму (например, список) спецификации являются:

- номер товара по порядку, соответствующему нумерации в графике поставок товаров;
 - наименование, совпадающее с названием в накладной;
 - указание на нормативный документ, в соответствии с которым произведен этот товар;
 - единица исчисления товара;
 - количество продукции с указанием допустимых отклонений объема и размеров, влажности, процента естественной убыли;
 - итоговая сумма поставки (без НДС, отдельно – налог, и сумма с НДС).
- Спецификация может служить документом, подтверждающим согласование цены товара. В данном случае производится раскладка по суммам и налогу для каждой позиции.

В документе целесообразно указать реквизиты контрагентов. Если поставляется какой-то новый уникальный продукт, сведения в спецификации можно откорректировать и дополнить необходимыми сведениями. В спецификации можно также оговорить график поставки с указанием

номенклатуры и сроков, а также особые требования к способу поступления или самому товару.

В начале спецификации к контракту прописывают его номер, дату подписания. Спецификация подписывается до момента передачи товара в двустороннем порядке, подписи скрепляются печатями сторон. Наличие одной подписи свидетельствует о том, что документ не имеет юридической силы.

В самом контракте (раздел «Порядок поставки») должна быть отметка о приложении образца спецификации к международному контракту и указание о том, что спецификация является неотъемлемой частью данного договора.

У ПАО ЧМК есть как постоянные (50%), так и разовые. Постоянные покупатели в месяц могут совершить 2 – 3 заказа и для того, чтобы ускорить процесс оформления для этих покупателей заключается один контракт, и оформляются спецификации на каждый заказ, например, для разных видов продукции или когда продукция идёт для разных получателей.

После оформления спецификации оформляется заказ на комбинате. Он вводится в единую электронную систему «Мечел» R3 и попадает в необходимые цеха. Отдел экспорта регулирует срок изготовления металла в цехе, в который был направлен заказ. Отслеживает время изготовления металла, контролирует незавершенное производство, остатков в заготовке и на складах готовой продукции, прослеживает весь путь от поступления заявки до отгрузки металла. Заказ отданный в производство может разбиваться на несколько поставок – произведенных в рамках заказа объемов продукции, каждая из которых отражается в единой электронной системе «Мечел» R3.

На сформированную и готовую к отгрузке поставку оформляется пакет отгрузочных документов:

- Паспорт сделки (до 2018 г.) / факт постановки контракта на учет в банке (с 2018 г., пороговая сумма сделки – 6 млн. руб.);

- Счет-фактура, в соответствии с Приложением № 1к постановлению Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2011 г. № 1137, либо инвойс в произвольной форме;
- Упаковочный лист;
- Международная транспортная накладная, по которой товар перемещается из РФ в иностранное государство. (CMR, авиа накладная, коносамент, ЖД накладная);
- Техническая характеристика о товаре для определения кода ТН ВЭД в виде фото, либо описания товара, области применения;
- Товаро-транспортная накладная по желанию;
- Договор транспортной перевозки, если по условиям поставки обязанность по доставке товара возложена на продавца;
- Счет за транспортную перевозку, если по условиям поставки обязанность по доставке товара возложена на продавца;
- Оплата транспортной перевозки, если по условиям договора перевозки наступил срок оплаты транспортных расходов.
- С 1 января 2018 года вступила в силу обновленная Инструкция Банка России от 16.08.2017 №181-И о порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов при осуществлении валютных операций.

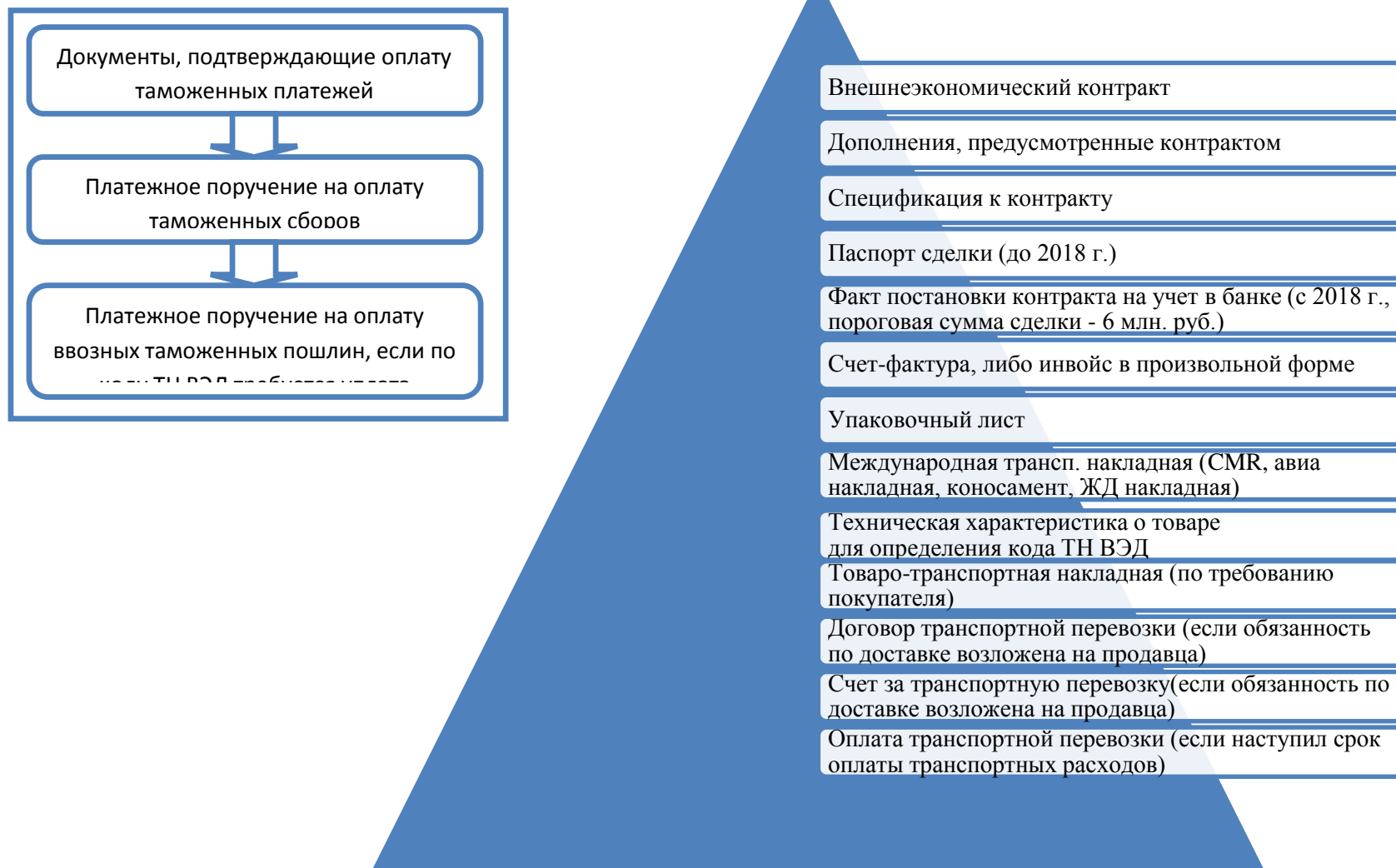


Рисунок 15 – Перечень коммерческих документов при экспорте продукции производства ПАО ЧМК

Новой Инструкцией было отменено требование об оформлении резидентами в уполномоченном банке паспорта сделки. Вместо этого вводится порядок постановки контрактов на учет в банках с присвоением им уникальных номеров. Пороговая сумма внешнеторговой сделки, при которой необходима постановка контрактов на учет, изменена и теперь составляет:

- для импортных контрактов или кредитных договоров – 3 млн. рублей;
- для экспортных контрактов – 6 млн. рублей.

Согласно действовавшей до конца 2017 года Инструкции, паспорт сделки оформлялся при заключении контрактов на сумму от 50 тыс. долларов США.

Для резидентов-экспортеров устанавливается упрощенный порядок постановки на учет контрактов – в течение одного рабочего дня.

Инструкцией отменяется требование о представлении резидентами уполномоченным банкам справок о валютных операциях, являющихся формами учета, при этом сохранено требование о представлении ими документов – оснований для проведения валютных операций.

Резидент при осуществлении операции по зачислению иностранной валюты на транзитный валютный счет должен представить в уполномоченный банк документы, подтверждающие необходимость осуществления операций, не позднее 15 рабочих дней после даты ее непосредственного зачисления, отраженной в полученном от уполномоченного банка уведомлении о зачислении валюты на транзитный валютный счет, за исключением некоторых случаев, предусмотренных Инструкцией.

В инструкции приводятся формы документов (в том числе справки о подтверждающих документах, ведомости банковского контроля) и порядок их заполнения. Паспорта сделок, которые на 1 января 2018 года не закрыты и находятся в досье валютного контроля, будут считаться закрытыми без

проставления банком отметок об их закрытии и храниться в досье валютного контроля. Номер такого паспорта сделки становится уникальным номером контракта (кредитного договора), принятого на учет банком. Дальнейшее обслуживание такого контракта (кредитного договора) осуществляется в соответствии с требованиями новой Инструкции.

Одним из основных грузо-сопроводительных документов, который предоставляет компания-поставщик на партию товара, является инвойс или счет-фактура. Наиболее употребимая форма коммерческого документа оформляется на фирменном бланке, но допускается составлять счет-фактуру и на обычной бумаге. Для удобства отправителей образец заполнения инвойса в формате PDF предоставляют вебсервисы юридических компаний (на нашем сайте есть образец инвойса в разделе Документы).

Коммерческий инвойс является подтверждением факта отгрузки экспортируемого товара продавцом, но не удостоверяет его продажу. Дополнительным назначением инвойса является установление страны происхождения товара и использование его в качестве накладной.

При оформлении счета имеются отраслевые особенности, но обязательным является заполнение общих элементов структуры счета. Правилами оформления документа предусмотрено описание шести основных частей образца инвойса на товар:

Номер и дата документа. В схеме нумерации можно предусмотреть кодирование не только хронологической последовательности операции, но и других важных моментов (сроков).

Данные о стране происхождения продукции, т. е. об отправителе – продавце товара. Сюда включаются сведения об экспортирующей компании – ее полное наименование, контактные данные, платежная и юридическая информация. Для плательщика НДС обязательным является указание регистрационного номера.

Правила ведения бизнеса. В данный раздел вносится серия, номер и дата заключения контракта, фиксируется дата окончательного расчета за поставку, наименование валюты, условия международной поставки.

Сведения о получателе. Раздел включает наименование и адрес заказчика с уточнением конкретного исполнителя расчетов (отдела крупной компании).

Информация о товарах. Детализированный перечень – спецификация – включает описание поставляемого груза с указанием:

- единицы измерения;
- количества товара (по каждому наименованию);
- сведений об упаковке;
- кода товара согласно ТН ВЭД;
- цены за единицу каждого наименования;
- скидки к цене (если оговорено условиями);
- итоговой суммы, подлежащей оплате.

Полное описание условий оплаты (чек, банковский перевод и т. д.), а также упоминание о размере возможного начисления пени в случае просрочки платежа.

Коммерческий инвойс подписывается должностным лицом компании–поставщика и ее главным бухгалтером с указанием их Ф. И. О. и заверяется печатью отправителя.

В соответствии с приказом Государственного таможенного комитета (ГТК РФ) №1467/18.12.2003 должностные лица таможни вправе потребовать перевода на русский язык коммерческого инвойса, предоставленного компанией–экспортером на языке страны происхождения. Это условие не выдвигается, если заполнен образец английского инвойса.

Сложность перевода заключается в воспроизведении на русский язык иностранных названий обилия продукции, ее артикулов, кодов и другой информации. Таможенная служба может потребовать, чтобы перевод был подтвержден подписью должностного лица и печатью организации, делавшей перевод.

Для оформления качественного коммерческого инвойса можно использовать либо шаблоны, либо полноценное программное обеспечение. Специфика такого оформления и рассылки счетов-фактур предполагает обязательное создание аккаунта, посредством использования которого можно сохранять все созданные ранее документы, высылать счета клиентам. При этом полная сумма, выставляемая к оплате, будет подсчитываться автоматически.

Обязательным документом, без которого не представляется возможным получение груза на таможне, является приложение к инвойсу (счету-фактуре) – упаковочный лист. Образец упаковочного листа не имеет обязательной формы, возможно самостоятельное и произвольное изложение всей необходимой информации о международном грузе.

Packing list (упаковочный лист) оформляет отправитель, с ним удобно работать и перевозчику, и лицам, производящим учет товара и такелажные работы. Данный документ для международных перевозок необходим для открытия экспортной декларации и является дополнением к инвойсу.

Сведения, предоставляемые в Packing list, кроме данных о продавце, получателе, наименовании товара и коде ТН ВЭД на него, в 2016 году содержат объемные, весовые и упаковочные характеристики груза. Цена и общая стоимость не указывается. Такие требования предъявляют действующие ГОСТы на упаковку для всех товаров.

Бланк упаковочного листа товара содержит:

– нумерацию занимаемого места (коробки, контейнера, паллета, поддона);

- количество единиц товара в упаковке;
- объем/вес единицы и всего груза. Значения веса указываются и нетто, и брутто;
- тип упаковки;
- место отправления/получения груза;
- габаритные размеры грузового места;
- полный перечень всех товаров, подлежащих перевозке, с их описанием;
- реквизиты заказа;
- номер и дата заполнения упаковочного листа для таможи. Дата отправления и время заполнения документа могут не совпадать.

Packing list должен содержать описание и количество мелких бесплатных вложений – буклетов, печатных каталогов и пр. В противном случае вложенная печатная продукция, не указанная в документе, может быть изъята на таможне.

Упаковочный лист заверяется подписью упаковщика и вкладывается в каждое место. Иногда для легкого обнаружения документа с наружной стороны упаковки прикрепляют специальный карман с надписью «Упаковочный лист» на русском и иностранном языке, соответствующем диалекту заполнения наряда–заказа.

Перевод упаковочного листа товара на русский язык (или с русского на английский) включает, помимо основного текста, и перевод штампов, логотипов, пометок на товаросопроводительном документе. Чтобы не допустить разночтения при переводе необходимо сверять между собой переведенный вариант счета-фактуры и упаковочного листа.

Следует особо отметить, что в случаях, когда с грузом не приходят упаковочные листы или теряются в процессе транспортировки, этот факт может

повлиять на оценку достоверности заявленной стоимости при проведении таможенной процедуры.

Кроме инвойса и упаковочного листа оформляется также международная транспортная накладная, по которой товар перемещается из РФ в иностранное государство. (CMR, авиа накладная, коносамент, ЖД накладная). Примеры форм инвойса, упаковочного листа, CMR, авиа накладной, коносамента, ЖД накладной приведены в приложении.

Кроме указанных документов оформляются также иные документы, указанные на рисунке 19. В частности, это документы, подтверждающие уплату таможенных платежей:

- Платежное поручение на оплату сборов за таможенное оформление;
- Платежное поручение на оплату ввозных таможенных пошлин, если по коду ТН ВЭД требуется такая уплата при процедуре экспорта.

Конкретный пакет оформляется в зависимости от условий сделки.

2.3 Особенности таможенного декларирования экспорта металлов и изделий из них на примере ПАО ЧМК

Отдел экспорта готовит все документы для подачи декларации, а сами декларации оформляет отдел ВЭД.

Комбинат работает по системе декларирования «Экспорт 10» и по системе «ВПД – ППД» («Временная Периодическая Декларация – Полная Периодическая Декларация»). В соответствии с требованиями действующего законодательства допускается применять процедуру периодического временного декларирования товаров на территории ЕАЭС, при вывозе которых у декларанта отсутствует возможность для предоставления точных сведений, требуемых для таможенного оформления, согласно ходу процесса обычного ведения внешней торговли. Механизм декларирования экспортируемых товаров в упрощенном порядке на

территории ЕАЭС может быть применен только в том случае, если это не создает препятствий для реализации таможенного контроля и не способствует освобождению декларанта от соблюдения требований и условий, утвержденных действующими нормами законодательства ЕАЭС, а также положениями ТК ЕАЭС и другими нормативными актами, в части достижения своевременной и полной уплаты таможенных пошлин и иных видов платежей, обеспечения установленных запретов и ограничений, а также соблюдения порядка осуществления таможенных процедур.

После фактического убытия товаров с таможенной территории ЕАЭС, декларант должен обеспечить подачу полной и корректным образом сформированной таможенной декларации на все экспортируемые с российской территории за определенный период времени товары. Предоставление таможенной декларации должно быть осуществлено декларантом срок, закрепленный в действующем таможенном законодательстве. При этом следует отметить, что возможно пролонгирование срока подачи полной таможенной декларации, при условии наличия решения таможенного органа сформированного в соответствии с направленным мотивированным запросом декларанта.

Срок подачи полной таможенной декларации в отношении экспортируемых товаров, которые подлежат обложению вывозными таможенными пошлинами или к которым не могут быть применены ограничения, ограничен 8 месяцами со дня осуществления регистрации декларации таможенным органом. Что касается экспортируемых товаров, которые облагаются вывозными таможенными пошлинами или в отношении которых действует ряд ограничений, срок ограничен 6 месяцами.

ВПД оформляется заранее, а затем под неё оформляются документы, когда металл уходит с завода и уходит за границу союза, оформляется ППД на отгруженный металл. По данной системе работают при больших объемах груза.

При декларировании по системе «Экспорт 10» уплачиваются пошлины за таможенное оформление в размере 750 рублей вне зависимости от таможенной

стоимости товара. При декларировании по системе «ВПД – ППД» при подаче временной периодической декларации сборы за таможенное оформление составляют 3750 рублей и после подачи полной периодической декларации сборы за таможенное оформление исчисляются в зависимости от фактурной стоимости товара.

Постановлением Правительства РФ 863 от 28.12.04 установлены следующие ставки таможенных сборов за таможенное оформление [15]:

500 рублей (375 рублей при электронном декларировании) – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых не превышает 200 тыс. рублей включительно

1 тыс. рублей (750 рублей при электронном декларировании) – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых составляет 200 тыс. рублей 1 копейку и более, но не превышает 450 тыс. рублей включительно;

2 тыс. рублей (1 500 рублей при электронном декларировании) – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых составляет 450 тыс. рублей 1 копейку и более, но не превышает 1200 тыс. рублей включительно;

5,5 тыс. рублей (4 125 рублей при электронном декларировании) – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых составляет 1200 тыс. рублей 1 копейку и более, но не превышает 2500 тыс. рублей включительно;

7,5 тыс. рублей (5 625 рублей при электронном декларировании) – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых составляет 2500 тыс. рублей 1 копейку и более, но не превышает 5000 тыс. рублей включительно;

20 тыс. рублей (15 000 рублей при электронном декларировании) – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых составляет 5000 тыс. рублей 1 копейку и более, но не превышает 10000 тыс. рублей включительно;

30 тыс. рублей (22 500 рублей при электронном декларировании) – за таможенное оформление товаров, таможенная стоимость которых составляет 10000 тыс. рублей 1 копейку и более, но не превышает 30000 тыс. рублей 1 копейку и более.

Далее в управлении внешнеэкономическими связями (УВЭС) частично заполняется железнодорожная накладная, затем оформляется в таможене, на неё ставится штамп и присваивается номер. После оформляется сертификат качества.

Если декларируется по системе «Экспорт 10», то сначала загружается вагон, оформляется сертификат качества, ж\д накладная, декларация и отвозится в таможеню. После проверки таможенной службы, вагон уходит с комбината.

Если декларируется по системе «ВПД – ППД» то сначала оформляется декларация, затем ж\д накладная, отвозится в таможеню, после проверки таможенной службы, товар выпускается и отвозится на станцию, начинает загружаться вагон и после этого оформляется сертификат качества. В нём перечислены номер сертификата, номера и условия плавков, марка, тех. требования заказа, химический состав и др.

В филиале товарной конторы железнодорожного транспорта вносится номер вагона, вес, количество мест. Вагон уходит и следует до границы.

Много поставок уходит в порт. Комбинат поставляет продукцию в дальнее зарубежье на условиях FCA в порты Тихого океана: Находка, Владивосток, Посьет, Ванино, Рыбный; Балтики: Санкт-Петербург, Вентспилс и др.; Черного моря: Новороссийск, Туапсе, Ростов, Таганрог и т.д. В порту выгружают металл, номинируется судно, загружают партию на корабль, готовится коносамент, погруз. поручение, что металл пересекает границу ТС. УВЭС получает уведомление от экспедиторов в порту, что груз пересёк границу и выпущен.

Отдел экспорта снова собирает пакет документов, прикладывает коносамент и погруз. поручение, и оформляют вторую декларацию «ППД». После чего все документы отправляются на границу ТС, где таможенная служба подтверждает пересечение задекларированного груза границы. После чего комбинату возвращаются НДС. Собирается пакет документов и передаётся в налоговую службу.

НДС на экспорт металлов с 1.07.2008 г. не начисляется. Он лишь снимается с комбината и через 6 месяцев возвращается после ухода металла за пределы РФ

(подтверждением служит печать поставленная на ТД таможенной, граничащей с границей РФ, о том что производимый металл был реализован на экспорт). Экспортируемые товары подлежат обложению налогом на добавленную стоимость по ставке 0 % (в соответствии с положениями ст. 164 НК РФ). При этом в соответствии с положениями действующего законодательства по реализуемым на экспорт товарам налогоплательщик не теряет право на возмещение НДС.

Однако следует особо отметить, что статья 165 НК РФ обязывает налогоплательщика надлежащим образом подтвердить свое право на возможность применения нулевой ставки по экспортируемым товарам и получение возмещения налога на добавленную стоимость по экспортной операции. В качестве обоснования правомерности применения ставки 0% по НДС, равной 0%, статья 165 НК РФ требует от налогоплательщика представления в полном объеме следующие пакета документов [22]:

- контракт (его копия) с иностранной фирмой, покупающей товары (работы, услуги), ставку по которым необходимо подтвердить;
- выписку банка, подтверждающую факт оплаты вывозимого товара (работы, услуги);
- копию таможенной декларации с отметкой таможенного органа о факте пересечения товаром границы Российской Федерации;
- копии транспортных или иных документов с отметкой таможенного органа, подтверждающих вывоз товара за территорию России.

Далее рассмотрим примеры таможенного оформления продукции ПАО ЧМК:

Пример 1. Таможенное оформления металлов ПАО «ЧМК»

ПАО «ЧМК», в лице Управляющего директора, именуемое в дальнейшем «Продавец», и компания «Мечел Трейдинг АГ», имеющая зарегистрированный офис, расположенный по адресу Oberdorfstrasse 11, CH-6340 Baar, Швейцария, в дальнейшем именуемый «Покупатель», заключили контракт №10004067.

В соответствии с контрактом Продавец в течение срока 01.01. 2017. – 30.04.2018 обязуется поставлять в поселок городского типа Ванино, Хабаровский край, Россия , а Покупатель обязуется принимать, оплачивать и вывозить за пределы таможенной территории ЕАЭС, г. Манила, Филиппины металлопродукцию «Непрерывная квадратная заготовка». Количество – 8 000 тн.

Поставка товара осуществляется на условиях FCA, станция отправления «Металлургическая», ОАО «РЖД» филиала Южно-Уральская железная дорога в соответствии с условиями Инкотермс 2000.

Сумма контракта (USD) 500 000 000. Оплата партии товара производится покупателем в течение 165 дней с даты поставки товара путём перевода денежных средств на транзитный валютный счёт продавца. Покупатель за свой счёт оплачивает таможенное оформление после его вывоза с таможенной территории ЕАЭС, включая оплату таможенных пошлин, сборов и аналогичных платежей, связанных с транзитной перевозкой товара через территорию третьих стран, а также при ввозе товаров на территорию стран назначения – Филиппины.

Контракт составлен в двух экземплярах на русском и английском языках, каждый из них имеет одинаковую юридическую силу.

Марка, цена, вид металлопродукции, размер, упаковка, количество уточняются спецификацией. Марка St3sp, размер квадрат 200*200 мм, длина 9000мм – 100\+100, упаковка стандартная экспортная упаковка производителя – в связках, количество 8000тн +\–2%.

На основе данных, указанных выше, оформлен паспорт сделки. Отправлена заявка в Прокатный цех №3 на изготовление непрерывной квадратной заготовки с техническими требованиями МС 182 – 17.

Заказан план перевозки, оформлены ж\д документы, оформлена отделом ВЭД таможенная декларация по системе «ВВП – ППД». 12.02.17 разрешён ФТС выпуск металла.

Начинает загружаться вагон и оформляется сертификат качества.

Вагон загружен и следует до порта в пгт. Ванино Хабаровском крае станция Дальневосточная, где товар будет погружен на корабль. Экспедитор в порту Ванино – Фирма ОАО «Волго-Каспийская ТЭК».

Груз экспортный следует для дальнейшей переотправки в Филиппины.

Собирается пакет документов (сертификат качества 4экз, счёт-фактура 1экз, таможенная декларация, ж\д накладная), коносамент, погруз. поручение и оформляются вторая декларация «ППД». После чего все документы отправляются на границу ЕАЭС, где таможенная служба подтверждает пересечение задекларированного груза границы.

Пример 2. Таможенного оформление металлов ПАО «ЧМК

ПАО «ЧМК» в лице Управляющего директора г-на Малышева С.Е., именуемое в дальнейшем «Продавец», и компания «Мечел Трейдинг АГ», имеющая зарегистрированный офис, расположенный по адресу Oberdorfstrasse 11, CH – 6340 Ваар, Швейцария, в дальнейшем именуемый «Покупатель», заключили контракт №1–2009\МТАГ.

В соответствии с контрактом Продавец в течение срока 02. 13. – 04.13 обязуется поставлять, а Покупатель обязуется принимать, оплачивать и вывозить за пределы таможенной территории РФ металлопродукцию «Горячекатаная квадратная заготовка для последующего переката». Количество – 8 000 тн.

Поставка товара осуществляется на условиях FCA, станция отправления «Металлургическая», ОАО «РЖД» филиала Южно-Уральская железная дорога в соответствии с условиями Инкотермс 2000. Сумма контракта, всего с учётом налога (USD) 24 766, 28. Оплата партии товара производится покупателем в течение 60 дней даты поставки товара путём перевода денежных средств на транзитный валютный счёт продавца. Покупатель за свой счёт оплачивает таможенное оформление после его вывоза с таможенной территории РФ, включая оплату таможенных пошлин, сборов и аналогичных платежей, связанных с транзитной перевозкой товара через территорию третьих стран, а так же при ввозе товаров на территорию стран назначения.

Контракт составлен в двух экземплярах на русском и английском языках, каждый из них имеет одинаковую юридическую силу.

Марка, цена, вид металлопродукции, размер, упаковка, количество уточняются спецификацией. Марка St5sp, St5ps, размер квадрат 150*150 мм, длина 11850мм – 150\+100, упаковка стандартная экспортная упаковка производителя – в связках весом до 6т, количество 4000тн +\–2%.

На основе данных, указанных выше, оформлен паспорт сделки. Отправлена заявка в Прокатный цех №3 на изготовление горячекатаной заготовки для последующего переката с техническими требованиями МС 186 – 07.

Заказан план перевозки, оформлены ж\д документы, оформлена отделом ВЭД грузовая таможенная декларация по системе «ВВП – ППД» 09.02.18 разрешён ФТС выпуск металла.

Начинает загружаться вагон и оформляется сертификат качества.

Вагон загружен и следует до порта в Астрахани, Россия, где товар будет погружен на корабль. Экспедитор в порту Астрахань – Фирма ООО «Волго-Каспийская ТЭК».

Груз транзитный, следует для дальнейшей переотправки в г.Тегеран, Иран.

Собирается пакет документов (сертификат качества 4экз, счёт-фактура 1экз, таможенная декларация, ж\д накладная), коносамент, погруз. поручение и оформляются вторая декларация «ППД». После чего все документы отправляются на границу РФ, где таможенная служба подтверждает пересечение задекларированного груза границы.

Технология проведения экспортной внешнеторговой сделки ПАО «ЧМК»:

- проведение расчёта стоимости поставляемой продукции в соответствии с положениями контракта на предварительном этапе, согласно данным, полученным от клиента.
- осуществление подписания внешнеторгового контракта с покупателем-нерезидентом, обозначенным покупателем в соответствии с условиями контракта и ознакомленным с условиями осуществления сделки.

- получение денежных средств за товар на транзитный/текущий валютный счет от покупателя-нерезидента.
- формирование пакета документов для целей нетарифного регулирования при осуществлении экспортных операций по реализации производимой комбинатом продукции.
- производство металлопродукции, в соответствии с условиями заключенного внешнеторгового контракте.
- организация процедуры таможенного оформления произведенной и реализуемой на экспорт металлопродукции.
- организация доставки реализуемой на экспорт металлопродукции до покупателя и осуществление страхования поставляемой продукции на время нахождения ее в пути.
- доставка продукции в соответствии с условиями поставки, установленными в контракте.
- оформление пакета документов для получения возврата НДС.

Выводы по главе 2. ПАО «ЧМК» – одно из крупнейших в России предприятий полного металлургического цикла по выпуску качественных и высококачественных сталей. Организационная структура предприятия отличается сложностью и комплексностью, является линейно-функциональной по своей сути. Документальное оформление реализации продукции на экспорт осуществляется через отдел экспорта, входящего в состав внешнеэкономическим связям. Реализация производимой продукции на экспорт осуществляется через иностранного резидента-предприятие Группы, «МЕСHEL TRADING». Реализация продукции на экспорт осуществляется посредством автомобильного и железнодорожного транспорта.

При оформлении документов на экспорт необходимо тщательное оформление документов для того, чтобы подтвердить правомерность применения ставки 0% по НДС. Пакет документов, подтверждающий правомерность применения ставки 0% передается в ИФНС.

3 МЕХАНИЗМ СНИЖЕНИЯ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН НА ЭКСПОРТНУЮ ПРОДУКЦИЮ ПАО «ЧМК»

3.1 Исследование условий поставок челябинского металлургического комбината

Доставка товаров от продавца к покупателю связана с целым рядом дополнительных расходов, обусловленных соответствующим перемещением грузов. К этим расходам, прежде всего, относятся плата за перевозку груза, или фрахт, и страхование. Кроме того, взимаются сборы за погрузку, выгрузку, взвешивание и хранение, за ремонт тары (упаковки). Указанные расходы могут быть оплачены либо продавцом, либо покупателем, либо продавцом и покупателем вместе. Это находит свое выражение в заключаемом между продавцом и покупателем контракте. При этом указываемые в контрактах цены обычно называются контрактными или ценами сделки [14, с. 106].

На основании контрактной цены определяется таможенная стоимость реализуемой продукции. При этом в таможенную стоимость включаются также иные виды расходов, понесенных покупателем, но не включенных в фактически уплаченную или подлежащую уплате цену сделки [22]:

- а) комиссионные и брокерские вознаграждения;
- б) стоимость контейнеров и/или другой многооборотной тары, если в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности она рассматривается как единое целое с вывозимыми товарами;
- в) стоимость упаковки, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;
- г) соответствующая часть стоимости предоставленных покупателем продавцу бесплатно или по сниженной цене для производства или продажи на экспорт вывозимых товаров следующих товаров и услуг:

– сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и другие комплектующие изделия, являющиеся составной частью вывозимых товаров;

– инструменты, штампы, формы и другие подобные предметы, использованные при производстве вывозимых товаров;

– вспомогательные материалы, израсходованные при производстве вывозимых товаров;

– инженерная проработка, опытно-конструкторские работы, дизайн, художественное оформление, эскизы и чертежи;

д) лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель прямо или косвенно должен осуществить в качестве условия покупки вывозимых товаров;

е) поступающая продавцу прямо или косвенно часть дохода от последующих перепродаж, передачи или использования покупателем товаров после их вывоза с таможенной территории Российской Федерации;

ж) налоги (за исключением таможенных платежей, уплачиваемых при заявлении таможенной стоимости), взимаемые на таможенной территории Российской Федерации, если в соответствии с налоговым законодательством или международными договорами Российской Федерации они не подлежат компенсации продавцу при вывозе товаров с таможенной территории Российской Федерации.

На рисунке 16 представлена структура таможенной стоимости с учетом всех ее составляющих.

Структура затрат в рамках таможенной стоимости зависит от того насколько эффективно организована логистика при доставке экспортируемой продукции. В настоящее время существует несколько десятков определений термина «логистика».

В некоторых источниках можно встретить следующее определение : транспортная логистика – наука о системной интеграции транспортных и логистических активностей (действий хозяйствующих субъектов) в форме транспортно-логистических услуг для оптимизации грузопотоков на основе действующего законодательства. [28].

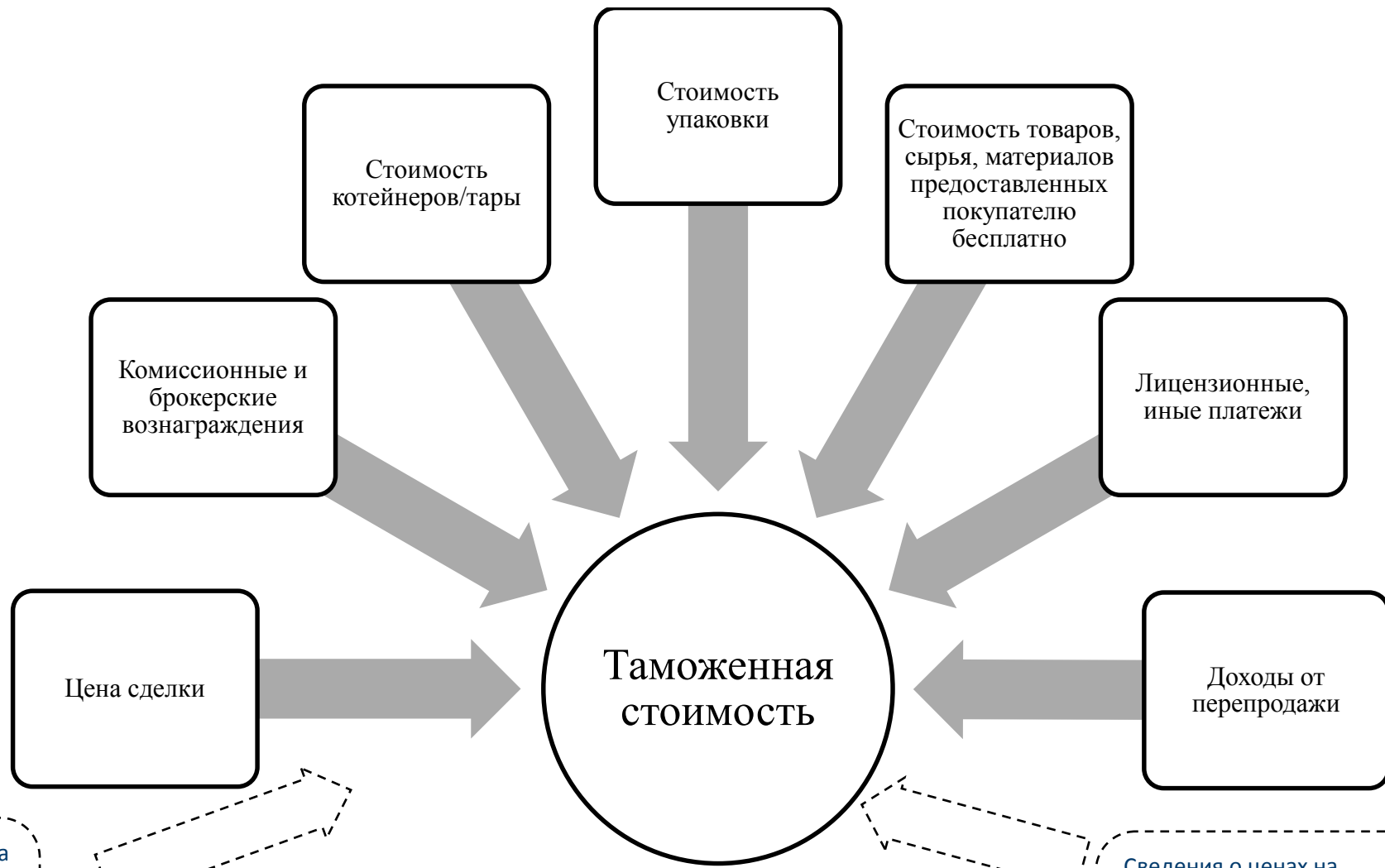


Рисунок 16 – Структура таможенной стоимости вывозимой продукции ПАО ЧМК

Данные бухгалтерского учета продавца-экспортера плюс величина прибыли, получаемой экспортером / бухгалтерские данные об оприходовании и списании с

Сведения о ценах на идентичные или однородные товары либо калькуляция стоимости (себестоимости) вывозимых идентичных

В конечную стоимость экспортной продукции, прибывшей в иностранное государство, включаются расходы по сбыту, в том числе рисунок 17. [15, с. 206]:

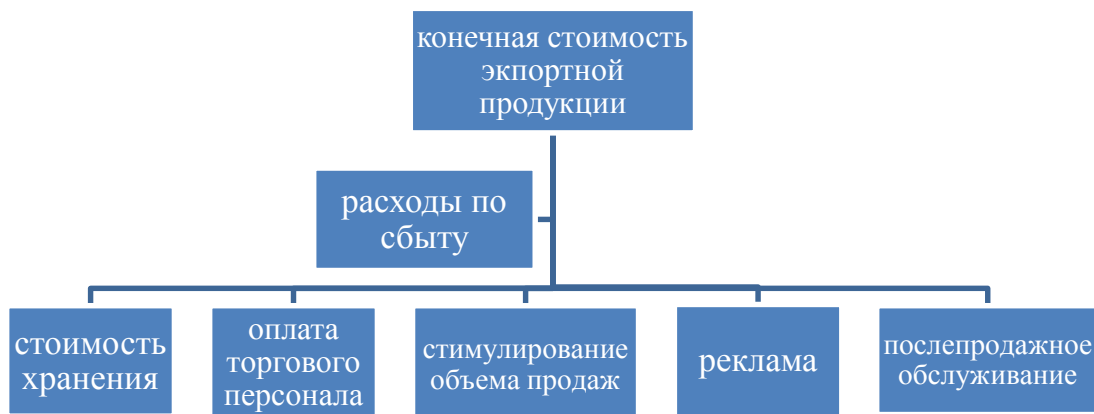


Рисунок 17 – Схема конечной стоимости экспортной продукции

Одна из крупнейших логистических компаний (Major) определяет логистику как науку, предмет которой заключается в организации рационального процесса продвижения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям. По мнению специалистов компании современный этап развития отрасли определяют два основных фактора: глобализация мировой экономики и глобальная научно-техническая революция, которые порождают новые потребности клиентов в логистических услугах [19].

Транспортировку можно определить как ключевую логистическую функцию, связанную с перемещением продукции транспортным средством или средствами по определенной технологии в цепи поставок и состоящую из логистических операций и функций, включая экспедирование, грузопереработку, упаковку, передачу прав собственности на груз, страхование рисков, таможенные процедуры и т.п. [19, с. 25].

Поставка ПАО «ЧМК» в адрес покупателей осуществляется железнодорожным и автомобильным транспортом (кроме условий поставки CIF, когда осуществляется смешанная поставка – железнодорожным и водным транспортом). При выборе перевозчика Предприятие должно учитывать присущие каждому перевозчику достоинства и недостатки [20]:

- затраты на создание и эксплуатацию собственного парка транспортных средств;
- затраты на оплату услуг транспортных, транспортно-экспедиционных фирм и других логистических посредников;
- сроки доставки;
- качество доставки (надежность доставки, сохранность и т.д.);
- финансовая стабильность.

Основным перевозчиком для ПАО «ЧМК» является «Мечел Транс». Он организует перевозки посредством применения наземного транспорта. Часто покупатели и сами нанимают экспедиторов и перевозчиков для перевозки товара в пункт назначения.

Одной из важнейших задач снижения издержек в составе таможенной стоимости в процессе сбыта, произведенной ПАО «ЧМК» основной продукцией, является снижение величины затрат, связанных с транспортировкой. Для этого следует рассмотреть выгоду транспортировки металла автотранспортом взамен железнодорожного.

Поставки металлопродукции осуществляются в соответствии с заключенными контрактами, в которых одним из основных показателей формирования цены являются условия поставки (базис цены). Основные условия поставки на ПАО ЧМК – FCA, DAF, CIF, CPT (рисунок 18).

Условия поставок ПАО ЧМК

Европа: – FCA; – DAF(DAP); – CIF; – CPT.	СНГ (ЕАЭС): – DAF(DAP); – CIF; – CPT.	Дальнее Зарубежье (Китай, Корея, Вьетнам): – FCA; – DAF(DAP); – CIF;
--	--	--

Рисунок 18 – Основные условия поставки на ПАО «ЧМК» в зависимости от направлений сбыта

Рассмотрим каждое из указанных условий поставки более подробно:

FCA – «Франко перевозчик». Отгрузки на условиях FCA осуществляются на станции Metallургическая. Продавец доставляет, прошедший таможенную очистку товар, указанному покупателем перевозчику до названного места. Выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку. В случае ПАО «ЧМК» – это станция отправления Metallургическая, т.е. продавец поставляет свой товар на своем предприятии и отвечает при этом за погрузку товара на транспортное средство перевозчика. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за отгрузку товара ответственности не несет. Данные условия могут быть использованы при перевозке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки. Перевозчик на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

DAF – «Поставка до границы». Продавец выполнил поставку, когда он предоставил неразгруженный товар, прошедший таможенную очистку для экспорта на прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя в названном пункте или месте на границе до поступления товара на таможенную

границу сопредельной страны. Под термином «граница» понимается любая граница, включая границу страны экспорта. (Инкотермс 2010 был внесен термин DAP (поставка в месте назначения) взамен исключенных терминов: DAF, DES, DDU.)

CPT – «Фрахт/перевозка оплачены до». Продавец доставляет товар названному им перевозчику, оплачивает расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику. По условиям поставки CPT на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данные условия могут применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

CIF – «Стоимость, страхование и фрахт». Продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец оплачивает расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. По условиям поставки CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки. Продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. По условиям поставки CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данные условия могут применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом [23, с. 139].

3.2 Рекомендации по снижению затрат ПАО «ЧМК», связанных с транспортировкой и реализацией продукции на экспорт

Основные перевозки на комбинате осуществляется посредством железнодорожного транспорта. В современных условиях этот транспорт

становится менее мобильным и надежным по сравнению с автомобильным, который всё чаще используют для перевозки металлопродукции.

Причины эффективности использования автотранспорта:

1. Надежность и сохранность. Автомобильная перевозка осуществляется транспортом любого вида и объема: тенты, цельнометаллический кузов, контейнерные автомобильные перевозки.

2. Скорость. Благодаря высокой маневренности автомобильный транспорт перевозит грузы непосредственно от склада отправителя до склада получателя без дорогостоящих перегрузок с одного вида транспорта на другой. Большие скорости движения на усовершенствованных дорогах позволяют более быстро доставлять металл, чем по железнодорожным путям (например, вагон до Польши идет 5 суток, а автомобиль 3 суток).

3. Меньшая себестоимость перевозок. Автотранспортом возить металл гораздо дешевле, чем вагонами. Все больше грузов, перевозимых железнодорожным транспортом на короткие расстояния, передается на автомобильный, даже при наличии подъездных железнодорожных путей у отправителя и получателя.

Далее приведу примеры снижения транспортных издержек, путем перевозки металла автотранспортом взамен железнодорожного.

1. Осуществляется перевозка литейного чугуна в Финляндию на условиях DAF – Кивиярви. Грузоподъемность одной машины в среднем 20 тн, в один железнодорожный вагон помещается 60 тн. Транспортировка одного вагона до границы стоит 170 тыс. рублей, одного автомобиля 50 тыс. рублей, чтобы отгрузить 60 тн, нужно 3 машины (т.е. потребуется 150 тыс.рублей). Таким образом, экономия от использования автомобиля для транспортировки 60 тн. литейного чугуна составляет 20 тыс.

В месяц в Финляндию отправляется около 4 000 тн металла, т.е. экономия составит:

1) $4000/20 = 200$ – машин необходимо, чтобы отгрузить 4000тн металла

$200 * 50000 = 10\,000\,000$ рублей будет стоить перевозка металла в автотранспортом в месяц

2) $4000/60 = 66,6$ – вагонов необходимо, чтобы отгрузить 4000тн металла

$66.6 * 170000 = 11\,132\,200$ рублей – стоимость перевозки металла железнодорожным транспортом в месяц

3) $11\,132\,200 - 10\,000\,000 = 1\,132\,200$ – экономия в месяц от перевозки металла на экспорт автомобильным транспортом

4) $1\,132\,200 * 12 = 15\,984\,000$ – экономия в год от перевозки металла на экспорт автомобильным транспортом.

2. Отгружается металл в Узбекистан, стоимость перевозки примерно равна 7500 долларов и автомобильным и ж/д транспортом.

Но перевозится нержавеющая сталь, это дорогостоящий металл (примерно 112 000 рублей за тонну), которая поддается частому грабежу и именно при перевозки ж/д транспортом, т.к. он перевозится практически без присмотра. Автомобильным транспортом везти гораздо надежнее, т.к. транспортируется металл в крытых прицепах, по времени вагон едет 4 суток, а автомобилем 2ое. Так же при необходимости водитель может вызвать сопровождение.

3. Так же много товара уходит в Европу. Там покупатели всё больше заказывают металл небольшими партиями (например, в Финляндию заказ горячекатаной заготовки на 4 тн), поэтому, конечно, выгоднее заказать машину подходящей грузоподъемности для перевозки, чем заказывать железнодорожный вагон вместимостью 69 тн и оплачивать его полностью.

Ниже в таблице представлены изменения величины контрактной цены (в которую входят затраты на поставку, расходы на транспортировку, погрузку, упаковку и маркировку), вследствие сокращения транспортных издержек. Экспортируется катанка, стоимостью 17 817 рублей за тонну. Представлены данные за 2018 год и расчет в предлагаемом проекте периоде (таблица 3).

Таким образом, автотранспорт в сравнение с железнодорожным, имеет неоспоримые достоинства с точки зрения повышения обслуживания и снижения затрат, основными характеристиками которого являются: гибкость, мобильность, надежность, срочность, сохранность грузов, стоимость услуг. Экономия на транспортных услугах, позволит снизить величину контрактной цены, т.к. условия поставки, расходы на транспортировку, погрузку, упаковку и маркировку включены в цену товара.

Таблица 3 – Снижение величины контрактной цены за счет уменьшения транспортных издержек

Страна назначения	Условия поставки по контракту	Стоимость перевозки до покупателя железнодорожным транспортом (руб./тн)	Стоимость перевозки до покупателя автомобильным транспортом (руб./тн)	Цена контракта на отгрузку 48 000тн за 2018 г. при перевозке ж\д транспортом (руб.)	Цена контракта на годовую отгрузку 48 000 тн при перевозке автомобильным транспортом (руб.)	Экономия (руб.)
Финляндия	DAF – Кивиярви	2833,33	2500	991 415 840	975 416 000	15 999 840
Венгрия	CPT – Дунайварош	3330	2830	1 015 456 000	991 456 000	24 000 000
Нидерланды	CIF – порт Коккола	3000	2750	999 616 000	987 616 000	12 000 000

Источник: бухгалтерская отчетность ПАО «ЧМК»

Кроме указанных выше в целях минимизации рисков / оптимизации структуры затрат могут быть применены следующие рекомендации:

1. Минимизация рисков при заключении внешнеэкономического контракта с иностранным контрагентом (рисунок 19) .

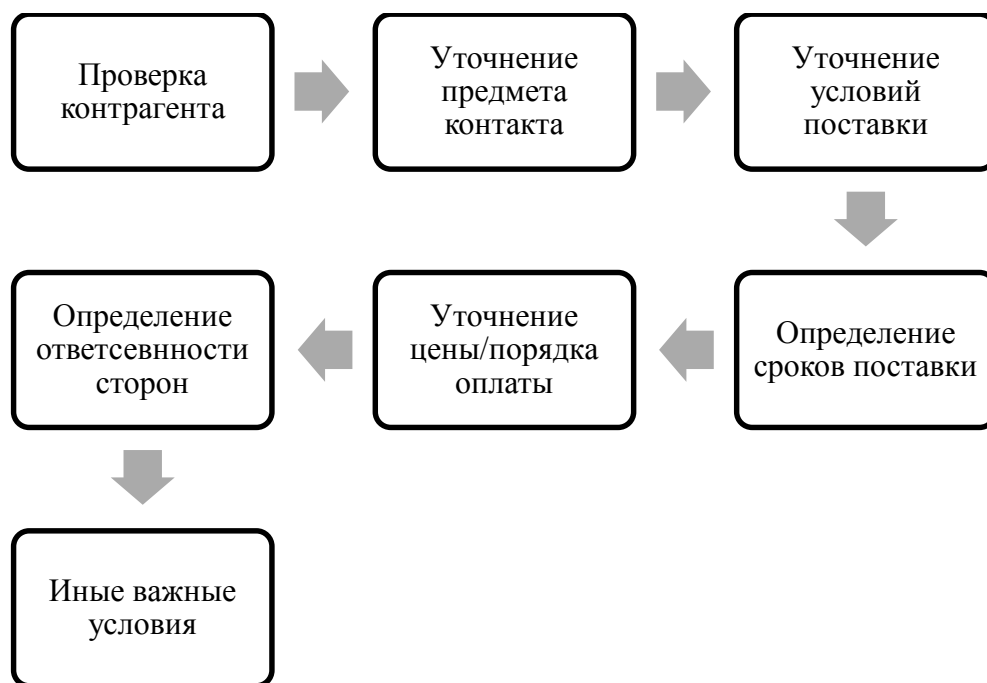


Рисунок 19 – Схема минимизации рисков при заключении внешнеэкономического контракта

Проверка контрагента

В каждом государстве существует реестр зарегистрированных на его территории компаний. Минимальные действия, которые может совершить российский экспортер – это запросить актуальную выписку из такого реестра, которая подтверждает существование иностранного контрагента, и, как правило, содержит указание на лиц, уполномоченных действовать от имени контрагента. Для исключения фальсификации такой выписки можно просить контрагента прислать данную выписку в легализованном/апостилированном виде, что будет подтверждать ее законность и юридическую силу.

Также можно запросить у иностранного контрагента рекомендации или перечень компаний, в особенности российских, с которыми он сотрудничает или сотрудничал. Это может помочь определить уровень поставщиков иностранной компании, ее серьезность, а также дает возможность экспортеру самостоятельно «навести справки».

Предмет контракта

Предмет является одним из важнейших условий любого договора, в том числе и внешнеторгового. Предмет договора следует прописать четко, не двусмысленно, чтобы однозначно было понятно, что экспортируется, в каком количестве, ассортименте, комплектности и какого качества.

Учитывая, что стандарты качества в различных государствах различны, и поставляемые товары, оказываемые услуги/работы могут не соответствовать таким стандартам, то следует конкретно определять критерии качества товара или результат услуг/работ. Можно сослаться на какие-либо международные стандарты качества, например, ISO.

Условия поставки

При экспорте товаров, безусловно, внимание следует уделить условиям поставки. Это могут быть как условия ИНКОТЕРМС, так и индивидуально оговоренные в контракте. В любом случае целесообразно придерживаться следующего:

1) право собственности на товар и риск его случайной гибели переходят к покупателю с момента передачи товара экспортером первому перевозчику покупателя либо непосредственно покупателю (если доставка осуществляется силами экспортера);

2) если по договоренности расходы на транспортировку (доставку) товара не включаются в стоимость товара, то это необходимо указать. В противном случае

транспортные расходы экспортер не сможет предъявить к оплате своему иностранному контрагенту;

3) каждая сторона контракта при выполнении всех необходимых действий по таможенной очистке товара несет самостоятельно все расходы, связанные с выполнением таких действий;

4) подробно расписать условия приемки товара покупателем: проверка им качества и количества товара; порядок фиксации выявленных недостатков; сроки для выявления и устранения выявленных недостатков; порядок и сроки направления претензий на устранение недостатков/недостачи товара и другое;

5) целесообразно подробно закрепить, указав порядок и сроки, согласования поставок товара: приемка заказа от покупателя; подтверждения заказа экспортером; сведения, указываемые в заказе; момент вступления в силу для сторон контракта заказа и т.д.;

6) следует также определить требования, предъявляемые к упаковке и маркировке товара, так как это может быть обусловлено не только сохранностью товара, но и специальными требованиями законодательств государства, куда экспортируется товар;

7) если процедура поставки предполагает или предусматривает ответственное хранение товара экспортером, то целесообразно затраты поставщика на это выделить отдельно, оговорив их размер, и отнести на покупателя;

8) при передаче вместе с товаром каких-либо прав на результат интеллектуальной собственности также следует определить объем передаваемых прав, срок, на который они передаются и их стоимость.

Чем точнее и детальнее будут обозначены вышеизложенные и иные условия поставки в контракте, тем меньше разногласий возникнет у сторон. Следует также исключать из контракта условия, которые дают возможность покупателю для

злоупотребления своими правами. Например, следует избегать условия о признании сторонами юридической силы документа, фиксирующего недостатки товара, составленного покупателем в одностороннем порядке.

Сроки

Все договоры в целом и отдельные их условия, так или иначе, привязаны к срокам. Четко определяйте сроки поставки, сроки направления документации, совершения определенных действий (например, по подтверждению заказа). Имеет смысл избегать таких формулировок, как «незамедлительно» или «в разумные сроки», которые не отвечают интересам экспортера.

Следует исключать из контракта условия о праве иностранного контрагента в одностороннем порядке изменять любые сроки контракта.

Цена /Оплата

Подавляющее большинство внешнеторговых контрактов заключаются в иностранной валюте (евро или доллар США). И здесь главной проблемой для экспортеров становится не своевременная оплата или не оплата иностранным контрагентом. Это несет не только прямые экономические убытки для экспортера, но и влечет привлечение его к административной ответственности за нарушение валютного законодательства РФ на основании положений ст. 19 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» и ст. 15.25 КоАП РФ. Экспортер обязан предпринять действия по возврату денежных сумм, подлежащих ему уплате иностранным контрагентом в рамках внешнеторгового контракта. Сумма штрафов рассчитывается от суммы «не возвращенной» экспортером в РФ валюты.

Судебные споры с иностранными компаниями могут быть очень затянуты, дорогостоящи и не гарантируют фактического возврата задолженности. Это обусловлено удаленностью должника или суда, которому подсуден спор, сложностью исполнения, например, решения российского суда на территории

иностранного государства или спецификой иностранного государства, законодательства и т.д. (например, Китай, Индия или страны Африки).

Для минимизации такого риска существуют различные варианты:

- 1) 100% предоплата (условие, на которое покупатель соглашается далеко не всегда);
- 2) залог товара до момента полной уплаты его стоимости;
- 3) независимая гарантия;
- 4) безотзывный аккредитив (наиболее эффективный способ).
- 5) страхование рисков по внешнеторговому контракту.

Конечно, каждому экспортеру с учетом его деятельности и особенностей условий контракта необходимо самостоятельно выбирать способ обеспечения исполнения обязательств иностранного покупателя.

Ответственность

Условия о договорной ответственности являются коммерческими условиями, достигаемыми соглашением сторон. При установлении ответственности сторон важно руководствоваться принципом баланса интересов сторон, то есть, чтобы ответственность была либо равной в денежном выражении, либо соразмерной рискам, которые несут стороны при исполнении контракта.

Важные условия

Существуют также договорные условия, которым, как правило, стороны не уделяют должного внимания, но они имеют важное значение при оформлении договорных отношений. К ним можно отнести:

- 1) условия, регламентирующие случаи и порядок досрочного прекращения и одностороннего отказа от контракта. В данном случае следует избегать условий,

предоставляющих покупателю право на необоснованный односторонний отказ от договора по иным основаниям, чем это предусматривает закон, так как в некоторых случаях такие условия могут приобрести юридическую силу для экспортера, при внесении их в контракт.

2) условия о подсудности спора и применяемом праве. Для российского экспортера, безусловно, выгодным является подсудность российского суда (предпочтительно государственного арбитражного суда) и рассмотрение споров по российскому праву. Если условие о подсудности и применимом праве в контракте закреплено не будет, то при определении компетенции арбитражных судов РФ следует придерживаться принципа наличия тесной связи спорного правоотношения с территорией РФ.

3) условие о языке. Как правило, все внешнеторговые контракты являются двуязычными, исходя из чего, в случае наличия разночтений между текстом на русском и на иностранном языке следует придавать приоритетную силу тексту на русском.

Выше были рассмотрены основные и наиболее распространенные условия внешнеторговых контрактов, в случае недостаточной проработки которых у экспортеров могут возникнуть сложности, влекущие убытки. Приведенные примеры формулировок условий или способов минимизации рисков могут быть полезны для экспортера на стадии ведения переговоров с иностранным контрагентом.

2. Оптимизация структуры затрат за счет применения комплекса следующих мер:

- увеличение скорости обмена первичными документами и контактами с контрагентами-нерезидентами, являющимися грузополучателями и посредниками (интернет–магазины, торговые дома, станции ТО транспорта, магазины запчастей), участвующими при осуществлении внешнеэкономической сделки;

- минимизация стоимости документооборота (достигается посредством экономии на расходах на осуществление почтовой отправки оригиналов документов, экономия на стоимости бумаги);
- перевод в электронный вид процессов отправки, получения, корректировки, контроля и возврата документов. Это будет способствовать сокращению времени для обработки входящих/исходящих документов;
- обеспечение возможности наиболее быстрого внесения корректировок в документы, сопровождающие поставку;
- сокращение потерь документов;
- обеспечение прозрачности внутреннего согласования и подписания документов;
- обмен электронными документами нестандартных форматов (Например, МХ-1, МХ-2, МХ-3 и др., если необходимо воспользоваться услугами логистического центра, оставить груз на временное хранение)
- обмен торговыми и логистическими документами с использованием EDI (транспортный документ или транспортные документы (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом, воздушная накладная, накладная железнодорожного или автомобильного сообщения или накладная смешанной перевозки).
- автоматизация работы с первичными финансовыми документами (Акт выполненных работ/оказанных услуг, Счет-фактура, договор на оказание услуг/договор на оказание разовой поставки).
- удобная подготовка налоговой отчетности и переход от бумажных архивов к электронным;
- обмен электронными документами между основными и вспомогательными логистическими посредниками (стандартный набор документов, акты, счета-фактуры, договоры, счета).

Выводы по главе 3. Реализация производимой продукции на экспорт связана с рядом дополнительных расходов для ПАО ЧМК. Основная часть расходов включается в состав таможенной стоимости. Частично порядок формирования таможенной стоимости может отражаться в спецификации, оформленной на поставку к заключенному рамочному контракту. В спецификации кроме состава затрат таможенной стоимости оговариваются также условия поставки, которую у ПАО ЧМК зависят от направления реализации. По результатам проведения исследования автором был сделан вывод о более высокой эффективности использования автотранспорта по сравнению с ж/д транспортом и приведены рекомендации по оптимизации величины транспортных затрат в составе таможенной стоимости. Также автором были сформированы рекомендации по оптимизации затрат на этапе заключения внешнеэкономического контракта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, на основе анализа научной литературы ресурсов интернета, материалов по работе ПАО «ЧМК» можно сделать следующие выводы:

Таможенное оформление – это выполнение необходимых формальностей, возникающих в связи с перемещением через таможенную границу товаров и транспортных средств, а также при помещении под таможенную процедуру. Экспорт – таможенная процедура, при которой товары таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами. Под таможенную процедуру экспорта допускается помещение товаров, ранее помещенных под таможенные процедуры временного вывоза или переработки вне таможенной территории, без их фактического предъявления таможенным органам.

Товары помещаются под таможенную процедуру экспорта при соблюдении следующих условий:

- уплаты вывозных таможенных пошлин, если не установлены льготы по уплате вывозных таможенных пошлин;
- соблюдения запретов и ограничений;
- представления сертификата о происхождении товара в отношении товаров, включенных в сводный перечень товаров, формируемый Комиссией таможенного союза в соответствии с международными договорами государств-членов таможенного союза, регулирующими вопросы применения вывозных таможенных пошлин в отношении третьих стран.

Таможенное оформление недрагоценных металлов и изделий из них осуществляется только после таможенного досмотра с составлением акта, отражающего полные характеристики товара: маркировку или ее отсутствие, форму и размеры товара, его внешний вид, с обязательным участием сотрудников оперативно – розыскного отдела и привлечением сотрудников

отделения таможенного контроля за делящимися и радиоактивными материалами с использованием возможностей прибора ПРИМ-1.

В состав управления внешнеэкономическими связями ПАО «ЧМК» входят два отдела: отдел экспорта и отдел таможенного дела (отдел ВЭД). Отдел экспорта оформляет контракт, паспорт сделки, спецификацию, сертификат качества, готовит все документы для подачи декларации, а сами декларации оформляет отдел ВЭД.

Технология проведения экспортной внешнеторговой сделки ПАО «ЧМК»: предварительный расчёт стоимости контракта, согласно данным, полученным от клиента, подписание Экспортного контракта с иностранным покупателем товара, обозначенным клиентом и знакомым с условиями сделки, получение средств за товар от иностранного покупателя, оформление документов нетарифного регулирования при ввозе товара за территорию РФ, производство металлопродукции, оговоренной в контракте, организация процедуры таможенного оформления товара, организация транспортировки и страхования товара в пути, доставка товара по условиям поставки контракта, возврат НДС.

Автотранспорт в сравнении с железнодорожным, имеет неоспоримые достоинства с точки зрения повышения обслуживания и снижения затрат, основными характеристиками которого являются: гибкость, мобильность, надежность, срочность, сохранность грузов, стоимость услуг. Экономия на транспортных услугах, позволит снизить стоимость контрактной цены, т.к. условия поставки, расходы на транспортировку, погрузку, упаковку и маркировку включены в цену товара.

Таким образом, таможенное оформление включает предъявление таможенному органу товаросопроводительных, разрешительных документов, таможенной декларации и декларируемых товаров, уплату таможенных платежей и является необходимым условием при пересечении таможенной границы. Обычно таможенное оформление может проводить либо владелец товаров

непосредственно, либо организация осуществляющая декларирование и оформление груза на основании договора.

Отличительными чертами деятельности сбытовых компаний ПАО «ЧМК» является гибкость, наличие тесных партнерских связей с клиентами и ориентированность на долгосрочные взаимовыгодные отношения. Еще одно преимущество заключается в том, что специалисты сбытовых подразделений группы напрямую взаимодействуют с крупнейшими клиентами, минуя посредников.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) – ред. от 01.01.2018 г.
2. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза». – ред. от 24.04.2018 г.
3. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации».
4. Адно, Ю. Л. Металлургия в 2017 году умеренный оптимизм. / Ю.Л. Адно // Черные металлы – 2017. – № 11. – С. 72 – 80.
5. Акимов, А. Будущее российской металлургии. / А. Акимов // Металлоснабжение и сбыт. – 2017. – № 5. – 20 с.
6. Андреева, Е. И. Идентификация товаров в таможенных целях / Е.И. Андреева, Д.Л. Александров, // Вестник российской таможенной академии. – 2018. – № 8. – 745 с.
7. Андреев, А.В. Основы региональной экономики : учеб. пособие / А. В. Андреев, Л.М. Борисова, Э. В. Плучевская. – М.: Кнорус, 2017, – 30 с.
8. Андриашин, Х.А. Таможенное право : учебник для ВУЗов / Х.А. Андриашин, В.Г. Свинухов, В.В. Балакин. – М.: Изд-во Магистр, 2014. – 367 с.
9. Бекетов, Н.В. Стратегия развития металлургического комплекса России. / Н.В. Бекетов // Стратегии развития экономики. – 2017. – № 14. – С. 15 – 20.
10. Боброва, В.В. Новый таможенный кодекс ЕАЭС как эффективный инструмент государственного регулирования внешней торговли / В.В. Боброва // Региональная экономика и управление: электрон. науч. журн. – 2017. – № 1 (49). – С. 35 – 36.

11. Бондаренко, Н.П. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД: учебное пособие / Н.П. Бондаренко. – М.: ИКЦ «МарТ», 2017 – 235 с. Буданов, И. Металлургия: состояние и перспективы. / И. Буданов // Экономист. – 2017 – № 12. – С. 27 – 28.
12. Буданов, И. Тенденции развития российской и мировой черной металлургии. / И. Буданов // МЭ и МО. – 2017. – № 7. – С. 68 – 70.
13. Виханский, О.С. Экономика: учебник / О.С. Виханский, А.Н. Наумов. – М.: Высшая школа, 2016. – 456 с.
14. Вострикова, Л.А. Анализ эффективности экспортных сделок. / Л.А. Вострикова, О.В. Нетесова. // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансового хозяйственного контроля деятельности организации – Т.1, – 2017. – С. 14 – 18.
15. Гуляев, А.П. Металловедение : учебник / А.П. Гуляев. – М.: Металлургия, 2014. – 544 с.
16. Дубыкина, И. Торговые ограничения / И. Дубыкина // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. – 2016. – № 5. – 42 с.
17. Горчак, М.О. Совершенствование механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности РФ / В.Г. Свинухов, М.О. Горчак // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012г. – № 5. – С. 68 – 74
18. Зубач, А.В. / Таможенное право: учебник для бакалавров / А.В. Зубач. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 479 с.
19. Калачёв, Б.А. / Металловедение и термическая обработка цветных металлов и сплавов: учебник / Б.А. Калачёв, В.А. Ливанов, В.И. Елагин – М.: Металлургия, 2014. – 416 с.
20. Каширкина, А.А. Евразийский экономический союз и Всемирная торговая организация: монография / А.А. Каширкина, А.Н. Морозов. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 295 с.
21. Коник, Н.В. Таможенное дело: учебное пособие / Н.В. Коник. – М.: Омега-Л, 2011. – 192 с.

22. Салганик, В.М. Черные металлы: учебник / В.М. Салганик, М.В. Чукин – М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 21 – 23.
23. Сорокин, В.Г. / Марочник сталей и сплавов: учебник / В.Г. Сорокин, А.В. Волосникова, С.А. Вяткин; / под ред. В.Г. Сорокина. – М.: Машиностроение, 2015. – С. 640 – 641.
24. Чибирев, В. Российская сталь на внешних рынках // Металлоснабжение и сбыт. – 2016. – № 1. – С. 4 – 8
25. Шевелев, Л.Н. Состояние и перспективы развития металлургии России / Л.Н. Шевелев // Сталь. – 2015. – № 12. – С. 73 – 78
26. Бухгалтерская отчетность ПАО «ЧМК» // Официальный сайт ЧМК – <http://www.mechel.ru/sector/steel/cmck>.
27. Взаимодействие подразделений дознания и административных расследований в борьбе с преступлениями, отнесенными к компетенции таможенных органов // Издательство Лань – <https://e.lanbook.com/book/category=2003.authors>
28. Итоговый доклад о результатах и основных направлениях деятельности ФТС России в 2017 году // Официальный сайт ФТС РФ – http://www.customs.ru/index.php?option=com_content
29. Исследование импортозависимости предприятий машиностроения и металлургии Челябинской области 2017 // Информационно-правовой портал Гарант.ру – <http://garant.ru>
30. Краткое описание электронного декларирования // Альта Софт – https://www.altar.ru/tNved/2017_09_chaNges
31. «О введении обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза железнодорожным транспортом»: Решение ЕЭК № 196 от 17.09.2013 г. // Официальный сайт Евразийского экономического союза – <http://www.eurasiancommission.org/ru/Lists/EECDocs/635151118000847728.pdf>

32. Проведение таможенного контроля // Экспертная юридическая система Лекспро – <https://online.lexpro.ru>.

33. Санкции // Информационный студенческий ресурс Студопедия.нет – https://studopedia.net/5_131_shtrafnie-finansovie-sanktsii-shtrafi-za-nalogovie-pravonarusheniya.html

34. Современные проблемы управления и регулирования // Международный центр научного сотрудничества Наука и просвещение – <http://naukaip.ru>