



ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО СОТРУДНИЧЕСТВУ

Дамы и Господа, добрый день!

В основу настоящего предложения положен обзор изменений в текущем законодательстве, которые в настоящий момент времени вступили или вступают в силу. Представленная ниже информация, возможно именно эти данные и примеры, позволят вам сохранить от **3 до 50 миллионов рублей**, которые ваш бизнес заработал за последние **3 года**.

Настоящее предложение состоит из трёх частей:

- в 1-ой части тезисно определяются текущие риски для любой компании, которая занимается внешне-экономической деятельностью или просто продает импортную продукцию со своего склада;
- во 2-ой части детально расписаны примеры из текущей действительности российского бизнеса;
- в 3-ей части представлены варианты решения для вашего бизнеса.

Может показаться, что мелкий текст и ссылки на статьи законов, не достойны вашего внимания, но помните: незнание закона не освобождает от ответственности, а **миллионные штрафы и пени** (это не преувеличение) за уже реализованную вами продукцию заставит любого собственника бизнеса или топ-менеджера внимательно проанализировать текущую ситуацию и принять управленческое решение.

Информация, изложенная в настоящем предложении, носит ознакомительный характер и не может рассматриваться как руководство к действию по конкретному вопросу.

При необходимости конкретизации для вашей компании и разработке плана действий обратитесь за консультацией по указанным контактными данным.



ЧАСТЬ 1. ТЕКУЩИЕ РИСКИ

У вас успешный бизнес, Вы продаете импортную продукцию различных компаний, возможно даже сами импортируете из Китая, стран ЕС.

Кажется, что все отлично - вы понимаете рынок и управляете рисками, в том числе таможенными, но когда все хорошо, то что-то обязательно пойдет не так.

- 19 миллионов рублей, плюс пени за несвоевременную уплату таможенных платежей заплатила компания через 3 года после успешной реализации продукции на рынке!
- Более 7 миллионов рублей, сумма взысканий которую платит компания-продавец за неправильное таможенное оформление, которое сделал импортёр продукции и вы несёте за это финансовую ответственность! Почему?

Обращаю ваше внимание, что ключевой акцент при осуществлении ВЭД (внешне-экономической деятельности) и продажи импортных товаров необходимо делать не сколько на таможенную и правильность оформления текущих документов, а сколько на дальнейший «постконтроль», который осуществляет "Служба таможенного контроля после выпуска товаров", а следовательно для тех кто уверен, что у них всё хорошо, вот ключевые вопросы для оценки ваших партнёров по таможне и потенциальных рисков, проработайте ответы на данные вопросы:

- Вы знаете о переносе акцента контроля "с границы" на этап после выпуска товара с таможни?
- Понимаете что такое риск-ориентированный подход при выборе компании для проверки? (ФЗ 246, 277) и то, что даже если вы просто продаёте импортный товар, то вы несёте за него полную ответственность?
- Знаете как работает Национальная система прослеживаемости товаров по РФ путём обязательной маркировки и тресингования?!



Вот типовая ситуация, с которой вы столкнетесь:

- Ваш товар очень быстро пройдет таможенное оформление, (Статья 119 ТКЕАЭС) в течении 4 часов, а что дальше? – дальше постконтроль в течении 3 лет.
- Как у вас дела обстоят с маркировкой товара (ФЗ 487, от 31.12.2017), с тресингованием?
- **Ваш таможенный брокер берет на себя ответственность за постконтроль в течении 3 лет?** или при возникновении проблем он вас и не узнает?! – с вероятностью 99% в ваших договорах постконтроль даже и не указан, а сейчас это выходит на первое место при внешне-экономической деятельности (ФЗ289, статья 107, 111; ТК ЕЭАС статья 126) – постконтроль - инструмент, гарантирующий результативность выполнения фискальной функции государства и способствующий пополнению государственной казны.

Что необходимо сделать в первую очередь, чтобы не получить штрафы и пени?

- Пошагово проверить все элементы внешнеторговых сделок, поставки товара и таможенного декларирования(внутренний внешнеэкономический аудит), учитывая возможный постконтроль в течении 3 лет.
- Выбирать только надежных партнеров и поставщиков услуг, в том числе – таможенных представителей, обязательно уточняйте про гарантии в течении 3 лет, учитывая постконтроль и работу Службы таможенного контроля после выпуска товаров.
- Обеспечить архивацию и должное хранение документов по ВЭД и таможенному оформлению в течении сроков: минимальные 3 года, рекомендованные 5 лет.

и очень важно:

Осознать, что конечной целью работы с таможней не является лишь выпуск таможенной декларации, а следовательно необходимо организовать процесс ВЭД и таможенного оформления в вашей компании так, чтобы он был проверяемым и после завершения таможенного оформления.



Вы обязательно должны знать, но скорее всего не знаете:

- Про сквозной контроль движения товара во всех странах-участниках ЕАЭС.
- Про субсидиарную ответственность всех участников ВЭД, в том числе, даже если вы просто продаёте импортный товар, который сами не завозили!
- Про то, что таможенный контроль, в том числе в форме выездных и камеральных проверок, длится, в соответствии с положениями закона, три года после завершения таможенного оформления и выпуска товара. И велика вероятность, что этот срок будет законодательно увеличен до 5 лет.
- Про то, что ФТС и ФНС это, практически, единый фискальный блок под руководством Министерства финансов, что обе эти службы за последние годы повысили эффективность своей работы по наполнению бюджета, в том числе и за счет умелой работы с **Big Data**.

А также отдаете себе отчет, что чем успешнее ваш бизнес, тем больше вероятность, того что вы в зоне налоговых и таможенных рисков.

ЧАСТЬ 2. ЦИФРЫ, ФАКТЫ, ПРИМЕРЫ

Текущая ситуация, или «Как Есть»:

Ощутимый дефицит средств в федеральном бюджете побуждает правительство усилить давление на потенциальные источники бюджетных поступлений.

Одним из основных источников такого рода является таможня, располагающая изрядными возможностями для получения дополнительных платежей с участников ВЭД (внешнеэкономическая деятельность) и **не только!** Посмотрите новый Федеральный закон №289-ФЗ «О таможенном регулировании в РФ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» от 3 августа 2018 года, объемом: 983 страницы, который вступил в силу 3 сентября 2018 года.

В настоящий момент очень эффективен механизм доначисления таможенных платежей и штрафов предпринимателей за неправильное оформление импорта, определение кода товара, исчисления таможенных пошлин.



Если таможенному органу при проведении процедур таможенного контроля после выпуска товаров не представлены документы, подтверждающие сведения, заявленные в таможенной декларации или данные документы оказались недостоверными (статья 315 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза", приложение N 1), то последствия для бизнесменов могут быть весьма серьезными.

Система управления таможенными рисками основывается на эффективном использовании ресурсов таможенных органов для предотвращения нарушений таможенного законодательства Российской Федерации:

- Имеющих устойчивый характер;
- Связанных с уклонением от уплаты таможенных пошлин, налогов в значительных размерах;
- Подрывающих конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей;
- Затрагивающих другие важные интересы государства, обеспечение соблюдения которых возложено на таможенные органы.

К 2020 году две трети таможенных деклараций будут выпускаться в автоматическом режиме, а следовательно полноценная проверка правильности оформления импорта будет происходить не на границе, а после выпуска.

Как показывает практика, эти «полноценные проверки» в последнее время заметно интенсифицировались.

Объединение таможни и ФНС в один блок под эгидой и координирующей ролью Минфина с точки зрения государства оправданно и даёт вполне конкретные результаты. Причём взаимодействие происходит не только на уровне центральных ведомств, но и на уровне окружных управлений, и, что самое главное, на уровне субъектов России.

И если раньше многие, что греха таить, делали ставку на возможность «договориться с таможней», на нахождение «решалы» проблемных вопросов, то сейчас это не работает. Со всей электронной системой и **big data** не договоришься, кроме этого у таможенников отсутствует обязанность проверять декларации в момент таможенного оформления.



Руководитель ФТС В.И. Булавин заявил: «Мы поставили перед собой достаточно амбициозные цели и задачи, в частности, довести уровень автоматически зарегистрированных деклараций до **99%**, то есть без участия таможенного инспектора. У нас в стране было **672** места таможенного оформления. Сейчас мы свели количество Центров электронного декларирования до **16**. При этом мы разорвали личный контакт нашего выпускающего инспектора и участника внешнеэкономической деятельности и существенным образом снизили коррупционные риски»

ФТС России еще в **2014** году утверждена Концепция развития таможенного контроля после выпуска товаров и транспортных средств до **2020** года с целью усиления такого контроля и создания его эффективного механизма, предполагающая перемещение акцентов таможенного контроля на этап «после выпуска товаров».

Концепция предусматривает формирования условий, при которых исключается использование лицами, перемещающими товары, различных схем уклонения от уплаты таможенных пошлин, налогов и иных платежей, взимание которых возложено на таможенные органы, и способствующих проведению эффективного таможенного контроля.

Цели осуществления таможенного контроля после выпуска товаров:

- Создание системы таможенного контроля от подачи предварительной информации и декларации на товары до проведения таможенного контроля после выпуска, то есть системы непрерывного контроля.
- Формирование таких условий, когда незаконное перемещение товаров через таможенную границу ТС, их реализация и обращение на территории России станет экономически неоправданной.

Делаем выводы:

- Расширяющаяся практика автоматического декларирования и расширяющаяся практика выпуска импортного товара без физического досмотра смещает акцент таможенного администрирования на контроль после выпуска..ю
- А плановое задания по доначислениям — неизбежное следствие нехватки средств в бюджете.



Что может случиться в вашем бизнесе:

Пример №1	Пример №2	Пример №3
Убытки для компании, скрытые риски, которые вы не учли		
19 млн руб., плюс пени за несвоевременную уплату таможенных платежей	Сумма взысканных платежей только за 2016 год составила более 5 млн руб	И последнее: субсидиарная ответственность участников ВЭД: вы просто продаете импортный товар
ООО «Ингредиенты. Развитие» ввезло соевую клетчатку (используется в качестве пищевого наполнителя), произведенную из измельченного в порошок жмыха (твердые отходы, полученные при извлечении соевого масла). Руководствуясь здравым смыслом, оформляющая таможенно согласилась с заявленным импортером кодом, соответствующим товарной позиции «Остатки и отходы пищевой промышленности» (ставка ввозной таможенной пошлины — 0%). Однако впоследствии проверяющие таможенники сочли, что этот товар больше подходит под товарную позицию «Пищевые продукты, в другом месте не поименованные» (ставка ввозной таможенной пошлины — 11,7%). Компания была объявлена нарушителем и за все три года недоплаченных, по мнению таможенников, платежей, с нее довызыскали 19 млн руб., плюс пени за несвоевременную уплату таможенных платежей.	В течение 2016-2017 годов компанией ООО «Шарп Электроникс Раша» на таможенную территорию ЕАЭС ввозились для внутреннего потребления «Очистители воздуха, бытовые, с функцией увлажнения...». Опять же по здравому смыслу, товар был оформлен как «Оборудование для фильтрации или очистки жидкостей или газов» (ставка ввозной таможенной пошлины — 0%). Однако, весной 2017 года таможенная проверка решила причислить эти очистители к категории «Машины бытовые со встроенным электродвигателем» (ставка ввозной таможенной пошлины — 5%). В результате, только за 2017 год приблизительный ущерб для импортера составил более 3 млн руб. (без учета пеней). Аналогична история ранее произошла и с другими крупными импортерами, такими как ООО «ФИЛИПС», ООО «ГРОСМАР» и пр. Сумма взысканных платежей только за 2016 год составила более 5 млн руб.	Прежде чем говорить, да я просто купил товар и понятия не имеете что такое таможенное оформление, а мой поставщик все правильно растаможил, вот с него и спрашивайте, настоятельно рекомендую вам прочитать статью: Статья 315. Особенности исчисления таможенных пошлин ... при проведении таможенного контроля после выпуска товаров не представлены документы, подтверждающие сведения, заявленные в таможенной декларации и учтите, что ваша компания: - не проверяла никакую информацию от своего поставщика, а просто купила его по договору «купи продажи», но это не освобождает вас от ответственности перед таможенными органами. Сколько платить? много - компенсационные пошлины исчисляются исходя из наибольших ставок специальных, антидемпинговых, компенсационных и др. пошлин, а детали читайте в статье и это только начало!

Что делать? Какое решение принять собственнику/руководителю?!

Все возможности и решения, описанные в данном предложении, готовы к реализации для наших клиентов по достижению договоренности о сотрудничестве, что позволяет предложить полный спектр услуг по сопровождению ВЭД от А до Я.

Возникли вопросы, необходима детализация для вашего бизнеса? – контактная информация:

savkin.ks@gmail.com Моб./WhatsApp +7-916-600-95-29

www.CapitalVast.ru www.SavkinKS.ru



ЧАСТЬ 3. КАКОЕ РЕШЕНИЕ ПРИНЯТЬ СОБСТВЕННИКУ

3.1. Договор на ежемесячные консультационные услуги и поддержку клиентов в области ВЭД

Под поддержкой понимается проведение еженедельных групповых консультаций. Следует учесть, что консультация не заменяет собой внешнеторговый аудит и не является «решением проблемной ситуации».

Цель консультаций – предупредить возникновение проблемных ситуаций и открыть новые возможности.

Стоимость и количество консультаций в месяц согласуется после первичного интервью.

Для общего понимания в отдельном приложении приводится приблизительный список возможных тем консультаций, который трансформируется согласно пожеланиям клиентов-участников ВЭД, по направлениям:

- Стратегия и Тактика ВЭД.
- Транспортное обеспечение логистики ВЭД.
- Таможенное оформление товаров и продукции после вступления в силу Таможенного Кодекса ЕАЭС и Федерального закона №289-ФЗ «О таможенном регулировании в РФ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ».

3.2. HELP DESK: Система оперативной поддержки и аудита клиента

В связи с очень широким спектром условий и задач формализовать данный вид услуги сложно, соответственно стоимость данной услуги формируется на основе следующего алгоритма:

Любая проблема клиента решается с аудита, или, иначе говоря, построения модели **AS IS** (Как Есть), что позволяет определить план дальнейших действий.



ЧАСТЬ 3. КАКОЕ РЕШЕНИЕ ПРИНЯТЬ СОБСТВЕННИКУ

- Аудит - консультация клиента, первичный анализ документов, формализация проблемы, стоимость = по договоренности, срок 2 недели.
- Срочный аудит (консультация, первичный анализ документов, формализация проблемы) = по договоренности, срок 3 раб. дня.
- Аудит и консультация при таможенной проверке, стоимость и сроки выполнения уточняются при поступлении запроса:
 - Консультации по актуальным вопросам таможенного регулирования.
 - Консультации по формам и последствиям таможенных проверок.
 - Аудит внешнеторговой сделки, поставки товара и таможенного декларирования.
 - Чек-лист проверки, корректировки и исправления основных документов.
 - Порядок действия при назначении проверки или её проведении.

Результат аудита: расчёт стоимости решения для клиента и понимание процесса решения.

Примерный перечень функционала услуги **HELP DESK** приводится в приложении.

3.3. Аутсорсинг внешнеторговой деятельности, решение «под ключ»

Стоимость и сроки выполнения рассчитываются и согласовываются по каждой конкретной сделке, с обязательным подписанием договора о неразглашении информации и конфиденциальности.