

УДК 339.9: 658
ББК 65.5

АНАЛИЗ РИСКОВ И ПРАКТИКА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ

А.Ю. ТЕРЕШЕНКОВА

к.э.н., аналитик «Центр проектов развития промышленности»,
преподаватель кафедры менеджмента таможенного и страхового сервиса,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы классификации рисков осуществления внешнеэкономической деятельности российскими компаниями при осуществлении импортных и экспортных операций.

Ключевые слова: регулирование ВЭД, таможенное оформление, таможенные формальности, риски ВЭД, анализ рисков.

Annotation

The paper deals with the classification of the risk of foreign activities by the Russian companies at the export-import operations.

Keywords: the regulation of foreign trade, customs clearance, customs formalities, risk of foreign activities, risk analyses.

ВВЕДЕНИЕ

Внешнеэкономические связи стали объективно важнейшим фактором экономического роста и развития. Роль внешнеторговой и таможенной деятельности в развитии экономики стран и хозяйствующих субъектов неуклонно возрастает. Данные статистики внешней торговли России за ряд последних лет, представленные в таблице 1, свидетельствуют о существенной динамике процессов.

Таблица 1 – Динамика внешней торговли Российской Федерации по всем странам за период 1995-2013 гг. (в млрд. долл. США)

	1995 г.	2000 г.	2006 г.	2010 г.	2011 г.	2013 г.
Экспорт	85,91	105,17	301,24	396,44	516,5	526
Импорт	62,60	44,22	137,81	228,95	305,6	318
Оборот	148,51	149,39	439,05	625,39	822,1	844
Доля в обороте к 1995 г.	100%	101%	295%	421 %	553 %	568 %

Понятие «внешнеэкономическая деятельность» (ВЭД) широко раскрыто в современном законодательстве России. Определения данного понятия содержат: Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»; Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»; Федеральный [закон](#) от 8 декабря 2003 г. N 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров»; Федеральный [закон](#) от 18 июля 1999 г. N 183-ФЗ «Об экспортном контроле»; Федеральный закон от 13.03.1995 N 31-ФЗ «О некоторых вопросах предоставления льгот участникам внешнеэкономической деятельности»; Федеральный [закон](#) от 4 января 1999 г. N 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации»; Постановление Правительства РФ от 09.06.2005 N 364 «Об утверждении Положений о лицензировании в сфере внешней торговли товарами и о формировании и ведении федерального банка выданных лицензий».

Основным правовым актом в области регулирования ВЭД является Федеральный [закон](#) от 8 декабря 2003 г. N 164-ФЗ, в котором установлены правовые основы осуществления ВЭД, определены основные направления государственной политики и принципы государственного регулирования в данной сфере. При этом, безусловно, на порядок осуществления ВЭД влияют как международные документы, принятые в рамках Таможенного союза, так и международные обязательства РФ, в том числе принятые при вступлении России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

В пункте 4 ст. 2 Закона РФ № 164-ФЗ дано определение внешнеторговой деятельности как деятельности по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.

Внешняя торговля товарами определена как импорт и (или) экспорт товаров. Под импортом товара понимается ввоз товара на таможенную территорию Российской Федерации (РФ) без обязательства об обратном вывозе. Перемещение товаров с одной части таможенной территории РФ на другую часть таможенной территории РФ, если такие части не связаны между собой сухопутной территорией РФ (Калининградская область), через таможенную территорию иностранного государства не является внешней торговлей товарами.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Отметим, что осуществление внешнеэкономической деятельности (ВЭД) связано с большим количеством рисков. Таким образом, оценка и классификация рисков является важным инструментом руководителей и специалистов внешнеэкономических подразделений компаний.

Важно упомянуть, что риски во внешнеэкономической деятельности предприятия влекут не только материальные и финансовые потери, но и риски применения в отношении предприятия и его руководителя мер дисциплинарного, административного и, даже, уголовного характера.

Вопросы развития теории и методологии анализа рисков при проведении аудита импортных операций освещены в работах таких авторов, как Толстая С.В., Петросян Н.Э., Иванча И.И., Хапилин С.А. и ряда других.

Особенности осуществления внешнеэкономической деятельности предприятия и риски предпринимательской деятельности освещены в работах Стровского Л.Е., Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г., Попова С.Г., Черкасова В.В., Дроздова Г.Д. и некоторых других.

Среди видов ВЭД традиционно выделяют: 1) внешняя торговля; 2) производственная деятельность; 3) валютные операции; 4) научно-техническое сотрудничество и ряд др.

Субъектами ВЭД могут быть:

- 1) государства;
- 2) административно-территориальная единица (АТЕ);
- 3) резиденты РФ:
 - а) физические лица, имеющие постоянное место жительства на территории РФ;
 - б) физические лица, которые временно находятся за пределами территории РФ;
 - в) юридические лица, которые находятся на территории РФ, созданы по законодательству РФ;
- 4) нерезиденты РФ:
 - а) физические лица, которые имеют постоянное место жительства за пределами территории РФ либо временно находятся на территории РФ;
 - б) юридические лица, которые расположены за пределами РФ и созданы по законодательству иностранных государств;
 - в) международные организации.

Внешнеэкономическая сделка (ВЭС) – сделка, одна из сторон которой находится в другом государстве и в силу этого связана с не менее чем двумя правовыми системами.

Виды ВЭС:

1. купля-продажа товаров;
2. аренда, прокат, международный лизинг;
3. договора по оказанию инженерно-технических услуг (инжиниринговые договора);
4. иные виды (агентские соглашения, лицензионные договора, договора на консалтинговые и образовательные услуги и др.).

Разнообразие видов и субъектов ВЭД будет определять применимое к этим сделкам законодательство и особенности регулирования ВЭД, однако, для целей настоящей работы, автор более подробно остановится на анализе сделок применимых к внешнеторговым операциями, осуществляемым резидентами РФ - предприятиями и организациями независимо от их формы собственности.

Различные схемы классификации рисков приведем в работах Мантур-Чубатая Е.С., Синько А.В. [1], Зуева А.В. [2], Петросян Н.Э. [3].

Ниже приведены различные группировки рисков при осуществлении ВЭД, дополненные автором.

Классификационная структура рисков при ведении внешнеэкономической деятельности:

– Риски, связанные с условиями контрактов: товар, его качество, упаковка, цена, условия поставки (EXW), выбор валютных условий, форс-мажор, разрыв контракта, ответственность соблюдения условий, арбитраж.

– По отношению к договорному процессу: политические, макроэкономические (платежеспособность), инвестиционные (Frost&Sullivan Inc., BIC, BERI и др.), юридические, криминальные, маркетинговые, информационные (недостоверности информации).

– По отношению к этапам сделки: оформление паспорта сделки, таможенное оформление (включая, декларирование, таможенные платежи, определение таможенной стоимости, корректировку таможенной стоимости, досмотр, систему управления рисками таможенных органов), сертификация (сроки и требования к продукции), инвестиционные, производственные, коммерческие (убыток реализации), транспортные (не соответствие транспорта требованиям допуска к международной перевозке, применения книжек МДП, аварии, простои).

– По отношению к территориальному расположению: возникающие на своем рынке, на границе, за рубежом.

– По воздействию на риск: управляемые фирмой, косвенно управляемые, неуправляемые.

Для последующего анализа и классификации рисков автором выделены основные этапы осуществления ВЭД:

1. Планирование сделки;
2. Предконтрактная подготовка;
3. Заключение сделки (включая оферту, акцепт);
4. Подготовка контракта и подписание;
5. Осуществление отгрузки;
6. Подготовка документов для банка;
7. Осуществление валютных операций;
8. Организация и получение разрешительных документов для ВЭД;
9. Таможенное оформление в стране экспорта;
10. Таможенное оформление в стране импорта (в т.ч. уплата и начисление таможенных платежей; контроль таможенной стоимости товаров; таможенный контроль после выпуска (таможенная проверка)).

Каждый и выше перечисленных этапов содержит риски его осуществления и вопросы, на которые специалистам ВЭД надо обращать пристальное внимание. Рассмотрим эти ситуации более подробно.

Планирование сделки. Основными документами, регулирующими ВЭД предприятия, являются: законодательные акты, нормативные правовые акты международного гражданского, таможенного, налогового, валютного, финансового законодательства, регулирующие

внешнеэкономическую деятельность по импорту и экспорту товаров и услуг, а также акты национального законодательства в выше указанных направлениях.

На этапе планирования идёт не только анализ применимого к планируемой сделке законодательства, но и анализ поставщика или получателя товаров, услуг (контрагента сделки). Процедура выбора поставщика включает: проведение оценки и выбора потенциального поставщика (производитель, дилер, представитель, агент), подготовка запросов поставщику, сформулированные в запросах условия закупки или оказания услуги, использование тендеров и иных процедур выбора поставщика. Для экспортных сделок характерна процедура оценки надёжности получателя товара, его надёжности и платежеспособности. В законодательстве в сфере экспортного контроля используется специальный термин «оценка конечного пользователя и конечного использования» продукции.

Предконтрактная подготовка. Внешнеторговый контракт является основным документом, определяющим меру ответственности сторон за выполнение обязательств, поэтому от правильности его составления зависит конечный результат сделки. В основе правового регулирования внешнеторговых контрактов лежит Венская конвенция «О международной купле-продаже товаров» 1980 г.

Существенную роль при заключении внешнеторгового контракта купли-продажи играют стандартные условия договора, как правило, разрабатываемые объединениями предпринимателей в определенной сфере деятельности или отдельными фирмами.

Так, например, ряд типовых контрактов разработан международными торговыми ассоциациями Великобритании: Лондонской ассоциацией по торговле каучуком, Торговой ассоциацией пищевого и кормового зерна (GAFTA), Федерацией ассоциаций по торговле маслосеменами, растительным маслом и жирами (FOSFA), Британской ассоциацией шерсти, Лондонской ассоциацией какао [4].

Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) разработаны рекомендации для договоров купли-продажи: пиломатериалов хвойных пород; поставок и проведения строительно-монтажных работ завода и оборудования для импорта и экспорта; продажи для импорта и экспорта потребительских товаров длительного пользования и прочих изделий машиностроительной отрасли; купли-продажи свежих фруктов и овощей, включая цитрусовые; купли-продажи картофеля; купли-продажи сухих (очищенных и неочищенных) сушеных фруктов и др.

Внешнеторговый контракт включает несколько разделов, каждый из которых согласовывается между продавцом и покупателем в ходе переговоров. Письмом ЦБ РФ от 15 июля 1996 г. № 300 «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» введены рекомендуемые разделы для составления контрактов.

Во внешнеторговом контракте определяются следующие условия:

- предмет контракта и точное наименование товара или услуги;

- количество товара, качественные характеристики и страна происхождения товара;
- условия поставки и срок поставки;
- порядок определения цены;
- условия оплаты;
- форма расчетов за поставленный товар или оказанные услуги;
- переход права собственности на товар;
- валюта контракта и валюта платежа;
- валютные риски и валютные оговорки;
- юридические адреса сторон.

Внешнеторговый контракт является основным документом, удостоверяющим факт внешнеторговой сделки. Специалисту следует обратить особое внимание на определение во внешнеторговом контракте момента перехода права собственности к импортеру. Именно на дату перехода права собственности будет отражено на счетах бухгалтерского учета поступление товаров, произведен пересчет стоимости товаров, выраженной в иностранной валюте, в рубли.

Если в контракте не определен момент перехода права собственности, необходимо руководствоваться правом, которое подлежит применению по соглашению сторон договора. Соглашение сторон о выборе подлежащего применению права должно быть прямо выражено или должно вытекать из условий контракта.

В случае если соглашение о применимом праве отсутствует, к контракту применяется право страны, с которой контракт наиболее тесно связан. Например, в контракте купли-продажи такой страной признается страна продавца. Если российский участник внешнеторгового контракта закупает в рамках контракта купли-продажи импортные товары и не оговаривает в контракте момент перехода права собственности и применимое право, он должен учитывать возможные риски, связанные с судебным разбирательством в стране продавца.

Осуществление отгрузки. В обычаях международной торговли принято использовать классификатор условий отгрузки продукции или условий поставки товаров Инкотермс. На текущий момент наиболее популярны редакции 1990, 2000 и 2010. Если в контракте стоит ссылка на Инкотермс, то момент перехода права собственности будет определен по соответствующей редакции справочников. Термины Инкотермс регулируют только переход к покупателю рисков и коммерческих расходов. Момент перехода права собственности на импортируемые товары Инкотермс не определяют.

Отметим, что документы, прилагаемые к продукции, такие как техническая документация, сертификаты качества, сертификаты безопасности, декларации о соответствии, таможенные декларации на товары страны экспорта, а также иные товаросопроводительные и страховые документы, подлежат оформлению экспортером или передаче импортеру, только если были отдельно оговорены.

Риск несвоевременного получения вышеперечисленных документов, а также нарушение условий и сроков отгрузки товаров, ведет к незапланированному простоем груза в процессе таможенного оформления и дополнительным накладным расходам.

Риски недоставки грузов по вине перевозчика также регулируются Инкотермс и соответствующими договорами международной перевозке грузов.

Подготовка документов для банка и валютные операции. Данный этап сопряжен с проведением расчётов с контрагентом, проведением валютных операций с учётом требования законодательства о валютном регулировании и валютном контроле. Специалисты в области ВЭД на данном этапе осуществляют: проверку внешнеэкономических контрактов и платежных реквизитов сторон; производят расчет стоимости товара к оплате; подготовку документов для целей налогового и бухгалтерского учета; проверку правильности и своевременности расчетов с иностранными контрагентами; проверку обоснованности дополнительных расходов по импортным операциям (в т.ч. стоимости услуг по перевозке, страхованию, экспедированию, услуг таможенного представителя, услуг по временному хранению в зоне таможенного контроля или на складе временного хранения (таможенном складе)); стивидорские и сюрвейерские услуги; консалтинговые и прочие); проверку оформленных паспортов сделки, справок о валютных операциях и справок о подтверждающих документах, представляемых в банковские учреждения.

Подготовка пакетов документов и получение разрешительных документов для ВЭД. Получение разрешительных документов при ведении ВЭД тесно связано с действующей системой запретов и ограничений Таможенного союза, включающие меры нетарифного регулирования.

В случае, если требуется получение разрешительных документов, то это, как правило, необходимо осуществить до начала перемещения товара через таможенную границу, так например, лицензии регистрируются и «ставятся на контроль» в таможенном органе до ввоза и декларирования товаров.

Наиболее часто встречающимися инструментами регулирования являются: 1) квотирование (предполагает количественное ограничение ввоза или вывоза продукции); 2) лицензирование экспортно-импортных операций; 3) государственная регистрация внешнеторговых сделок; 4) установление разрешительного порядка ввоза и вывоза товаров в отношении определенных товаров; 5) введение технических стандартов и нормативов; 6) установление предельных минимальных и максимальных цен; 7) установление государственной монополии на экспорт или импорт отдельных товаров, услуг; 8) установление санитарных, технических, фармакологических, ветеринарных требований и стандартов в отношении продукции; 9) установление ограничений или запретов на экспорт или импорт отдельных товаров, услуг; 10) введение защитных мер в отношении импорта и экспорта продукции; 11) установление особых режимов осуществления отдельных режимов ведения ВЭД.

В общем случае, документы предоставляющие право на осуществление внешнеэкономической деятельности с определенными товарами (технологиями, услугами) и, выданные конкретным участникам ВЭД, получили наименование разрешительных документов

(разрешение - документ, указывающий на то, что его обладателю предоставлено какое-либо право).

В области внешнеторгового регулирования законодательством Российской Федерации предусмотрены следующие виды разрешительных документов:

1. Лицензия разовая или генеральная.
2. Разрешения уполномоченных органов власти .
3. Заключения уполномоченных органов власти.
4. Сертификаты.
5. Свидетельства и др.

В задачи специалиста входит оценка рисков осуществления ВЭД и оценка отнесения предмета сделки к товарам, перемещение которых через таможенную границу или декларирование требует оформления специальных разрешительных документов. Перечни товаров, ввоз (вывоз) которых ограничен, приведены в Решения Комиссии Таможенного союза.

Таможенное оформление в стране экспорта или импорта. В [статье 179](#) Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС) установлены обстоятельства, с наступлением которых связано возникновение обязанности по таможенному декларированию.

Таможенное декларирование товаров является одним из этапов помещения товаров под таможенную процедуру. Помещение товаров под таможенную процедуру начинается с момента подачи таможенному органу таможенной декларации и (или) документов, необходимых для помещения товаров под таможенную процедуру, и завершается выпуском товаров в соответствии с заявленной таможенной процедурой.

В соответствии с [п. 2 ст. 179](#) ТК ТС таможенное декларирование товаров может быть произведено декларантом либо таможенным представителем, действующим от имени и по поручению декларанта.

Таможенное декларирование может производиться в двух формах: письменной и (или) электронной. Обе указанные формы предполагают использование таможенной декларации.

В соответствии с [п. 1 ст. 183](#) ТК ТС подача таможенной декларации должна сопровождаться представлением в таможенный орган документов, подтверждающих заявленные в таможенной декларации сведения. Перечень таких документов установлен в указанной [статье](#), он может быть сокращен в зависимости от формы таможенного декларирования (письменная, электронная), видов таможенной декларации, таможенной процедуры, категорий товаров и лиц. Если в документах не содержатся сведения, заявленные в таможенной декларации, представляются иные документы, на основании которых заполнена таможенная декларация.

Перечень документов, представляемых при таможенном декларировании товаров, в зависимости от формы таможенного декларирования (письменная, электронная), видов таможенной декларации, таможенной процедуры, категорий товаров и лиц может быть сокращен. Сокращенный перечень документов установлен, например, в отношении: товаров, помещаемых под таможенную процедуру экспорта товаров, к которым не применяются вывозные таможенные

пошлины; товаров, помещаемых под процедуры переработки на таможенной территории, переработки для внутреннего потребления уполномоченным экономическим оператором; товаров, временно ввозимых (или вывозимых) в качестве научных или коммерческих образцов.

Таким образом, предупреждением рисков на этапе декларирования товаров является:

1. выбор и заявление таможенной процедуры;
2. проверка заявленного кода товара по ТН ВЭД ТС;
3. проверка таможенных деклараций на ввозимые (вывозимые) товары;
4. проверка имеющихся документов по импортной сделке, представленных таможенному органу для осуществления таможенного декларирования товаров;
5. проверка документов, подтверждающих таможенную стоимость товара;
6. проверка обоснованности корректировки таможенной стоимости (в случае наличия) и сумм уплаченных по корректировке таможенных платежей;
7. проверка использования особенностей декларирования товаров, предусмотренных таможенным законодательством Таможенного союза.

ТК ТС предусмотрено, что документы, подтверждающие заявленные в таможенной декларации сведения, можно представить и не одновременно с декларацией, а в более поздний срок. Документы могут быть представлены в виде оригиналов или копий. Таможенный орган вправе проверить соответствие копий представленных документов их оригиналам в случаях, установленных законодательством государств - членов Таможенного союза. После проверки оригиналы документов незамедлительно возвращаются лицу, их представившему.

Таможенные органы могут принимать и использовать при таможенном декларировании документы и сведения, составленные на государственных языках государств - членов Таможенного союза и на иностранных языках с правом требования перевода сведений, содержащихся в документах, составленных на языке, не являющемся государственным языком государства - члена Таможенного союза.

Перечень документов, представляемых с таможенной декларацией, регламентирован в статье 183 ТК ТС. Примерный перечень документов представляемых при декларировании товаров приведен в табл. 2.

Таблица 2 - Перечень документов, представляемых при декларировании товаров

Перечень документов, представляемых с ТД	Перечень документов, представляемых с ТД
<ol style="list-style-type: none"> 1. Контракт и дополнительное соглашения (Приложение, Спецификация); 2. Паспорт сделки (на сумму 50 000 долл. США и более); 3. Отчет склада временного хранения (ДО-1, ДО-2); 4. Товарно-транспортные накладные ; 5. Транзитная декларация, или Книжка МДП; 6. Счет-фактура (оригинал с отметками пограничных и внутренних таможен); 7. Страховой полис (при условиях поставки СІР - обязательно); 8. Платежные документы –заявление на перевод, выписка из банка; аккредитив - если товар оплачен/предоплата; 9. Счет за транспортировку – при условиях поставки EXW, FCA, FOB или DAP-граница иностранного государства или РФ, документы на оплату, договор с транспортной компанией. 10. Упаковочный лист с указанием веса нетто/брутто по позициям; 11. Сертификат происхождения товара (форма А или СТ-1, Общей формы); 12. Разрешительные документы (лицензии, разрешения, заключения.); 13. Акты фитосанитарного/ветеринарного контроля; 14. Сертификат качества, сертификат соответствия на товар; 15. Техническая документация на товар (фото, чертежи, химический анализ, схемы и пр.). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе (ИНН, КПП); 2. Свидетельство о внесении в единый государственный реестр юридического лиц (ОГРН); 3. Свидетельство о государственной регистрации; 4. Справка из управления статистики; 5. Справки из банков, в которых открыты рублевые и валютные счета, выданные не позднее начала текущего года; 6. Доверенность на сотрудника предприятия для таможи; 7. Трудовой договор предприятия с сотрудником, указанным в доверенности; 8. Приказ о принятии на работу сотрудника/ назначении на должность, указанного в доверенности; 9. Копия паспорта сотрудника и подтверждение регистрации; 10. Платежный документ по оплате таможенных платежей

Уплата и начисление таможенных платежей. В соответствии со [ст. 70](#) Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС) к таможенным платежам относятся: ввозная таможенная пошлина; вывозная таможенная пошлина; налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза; акцизы, взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза; таможенные сборы. При осуществлении импортных операций используются четыре вида таможенных платежей из существующих пяти.

В отношении отдельных импортных товаров в соответствии с международными договорами могут быть дополнительно установлены специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины.

Виды и ставки таможенных сборов устанавливаются законодательными актами государства. В РФ размеры и порядок взимания таможенных сборов установлены [Постановлением](#) Правительства РФ от 28 декабря 2004 г. N 863 «О ставках таможенных сборов за таможенные операции». Ставки ввозных таможенных пошлин определены Единым таможенным тарифом Таможенного союза. Взимание косвенных налогов акциза и НДС определяется Налоговым кодексом РФ.

Специалист ВЭД должен не только проверить правильность уплаты таможенных платежей на момент декларирования товаров, но и проанализировать, были ли проведены соответствующие корректировки начислений, если декларирование происходит в период изменения действующих ставок пошлин, налогов или таможенных сборов.

При планировании и оценке, подлежащих к уплате таможенных платежей необходимо обратить внимание на предоставленные законодательными актами льготы и преференции по уплате таможенных платежей. [Статья 74](#) ТК ТС определила, что под льготами по уплате таможенных платежей понимаются: тарифные преференции; тарифные льготы (льготы по уплате таможенных пошлин); льготы по уплате налогов; льготы по уплате таможенных сборов.

В обязанности специалиста ВЭД входит: проверка правильности начисления таможенных сборов, таможенных пошлин и налогов; проверка документов, подтверждающих предоставление тарифных льгот и преференций (сертификат происхождения товара по форме А, сертификат происхождения товара по форме СТ-1); проверка обоснованности включения в стоимость товара иных накладных расходов, которые должны быть отражены в бухгалтерских документах и подтверждены.

Задачей специалиста является оценка и прогнозирование возможности применения к сделке различных льготы и преференций. Если же для получения тарифных преференции подтверждающие документы были на момент декларирования не представлены, то в соответствии со [ст. 63](#) ТК ТС преференциальный режим может быть восстановлен при условии подтверждения страны происхождения товаров до истечения 1 (одного) года со дня регистрации таможенным органом таможенной декларации. В этом случае уплаченные суммы ввозных таможенных пошлин подлежат возврату (зачету) в соответствии с [гл. 13](#) ТК ТС.

ВЫВОДЫ

На основании проведенного анализа этапов осуществления внешнеэкономических сделок предложено классифицировать риски осуществления ВЭД по следующим категориям: риски, связанные с условиями контрактов; по отношению к договорному процессу; по отношению к этапам сделки; по отношению к территориальному расположению; по воздействию на риск.

Для специалиста в области таможенного дела и внешнеэкономической деятельности целесообразно проводить классификацию рисков ВЭД на основе процедуры работы с внешнеэкономическими сделками, беря за основу этапы осуществления ВЭД: планирование сделки; предконтрактная подготовка; заключение сделки; подготовка контракта и подписание;

отгрузка; подготовка документов для банка; осуществление валютных операций; организация и получение разрешительных документов для ВЭД; таможенное оформление в стране экспорта; таможенное оформление в стране импорта.

Для каждого этапа целесообразно выделять регулирующие нормативные документы и риски этапа. Комплексный подход поможет специалистам ВЭД и руководителям компаний наладить эффективную работу своих подразделений и минимизировать риски своей деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. [Синько, А.В.](#) Внешнеэкономическая деятельность и риски/ А.В. Синько // Вопросы инновационной экономики. - 2012. - [№ 4 \(14\)](#). - С. 67-77.
2. Зуев, А.В. Основные риски внешнеэкономической деятельности российских компаний/ А.В. Зуев // Финансы, денежное обращение и кредит. - 2010. - №11 (72). - С.213-216.
3. Петросян, Н.Э. Основные риски внешнеэкономической деятельности российских компаний/ Н.Э. Петросян // Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского. - 2011. - №24. - С.374-377.
4. Толстая, С.Б. Оценка таможенных рисков при проведении аудита импортных операций внешнеэкономической деятельности предприятия / С.Б. Толстая // Право и экономика. - 2013. - № 11. - С. 56 - 62.
5. Терешенкова, А.Ю. Совершенствование организационно-экономического механизма управления таможенными услугами. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук /А.Ю. Терешенкова / Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики. Санкт-Петербург, 2012. - 220 с.
6. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. Режим доступа: www.customs.ru. Дата обращения: 01.09.2012г.