



101 совет
участнику ВЭД

Анна Фомичева

Анна Фомичева

101 совет участнику ВЭД

«Автор»

2014

Фомичева А.

101 совет участнику ВЭД / А. Фомичева — «Автор», 2014 — (101 совет)

ISBN 978-5-457-59354-1

Книга о том, как стать участником ВЭД, избежать недопонимания с иностранными партнерами и грамотно выйти из непростой ситуации при разрешении споров. Для успешной деятельности нужно учитывать каждую мелочь, и какие именно моменты важны, вы узнаете из книги. Почему книга «101 совет участнику ВЭД» достойна прочтения: в книге представлены советы на разных этапах внешнеэкономической деятельности короткие и емкие советы помогут разрешить неоднозначные ситуации на начальном этапе деятельности Для менеджеров, предпринимателей, декларантов и специалистов в области логистики, ВЭД и таможенного оформления.

ISBN 978-5-457-59354-1

© Фомичева А., 2014

© Автор, 2014

Содержание

Вступление	5
10 советов, с чего начать поиск товара	6
10 советов по поиску товаров в Интернете	7
10 советов по поиску поставщика на выставках	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Анна Фомичева

101 совет участнику ВЭД

Вступление

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

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

Удачи, лояльного отношения таможенных органов и надежных партнеров!

*Руководитель международного консалтингового центра «Бизнес Логистика»
Анна Фомичева*

10 советов, с чего начать поиск товара

1. В первую очередь вы должны проанализировать структуру спроса, а также предложения конкурентов, чтобы оперировать конкретными цифрами.

2. Любой оптовый товар приобретается с какой-то конкретной целью, будь то продажа непосредственному потребителю, либо сбыт оптом. Поэтому прежде чем разработать собственную стратегию закупок, важно понимать, как вы сможете обеспечить конкурентоспособные цены на том или ином рынке.

3. Не всегда самым надежным способом закупки является тот, который используют ваши конкуренты, или тот, который исторически принят на данном рынке. Если все закупают в ООО «Рога и копыта», это не значит, что вам не стоит рассматривать альтернативные варианты.

4. Вопрос выбора поставщика – это всегда вопрос экономической целесообразности. Но чтобы резко изменить структуру поставок, потребуется время и некоторые вложения. Однако при условии системности и организованности действий такие вложения окупят себя достаточно быстро.

5. Существует 4 основных канала поиска товаров: Интернет, внутренний рынок, аутсорсинг (поиск через посредника) и участие в выставках. Перепробовать все – не всегда удачное решение, ведь для вас может оказаться целесообразной комбинация нескольких вариантов.

6. Закупка товара внутри страны, как правило, синонимична понятию «закупка у посредника». Договориться о поставках товара напрямую с российского завода возможно только в случае, если речь идет о крупной партии. К тому же такая сделка не всегда может перекрыть ожидания вашего покупателя (несоответствие цены/качества/ассортимента).

7. Решение о покупке товара, произведенного за границей, оптом у посредника целесообразно только в ряде случаев: 1) вас устраивают условия посредника; 2) речь идет о разовой сделке; 3) вы формируете ассортимент и хотите отобрать те товары, которые будут пользоваться спросом.

8. Если пробная партия товара, купленная через посредника, полностью соответствует вашим ожиданиям, можно начать поиск производителя. Однако перед этим не будет лишним просчет экономической целесообразности такого шага. Подумайте: получится ли снизить себестоимость товара при таком шаге?

9. Будьте осторожны при закупке скоропортящегося товара. Не стоит начинать с больших партий, лучше провести пробную закупку или возить порциями. Помните: такие традиционные моменты, как человеческий фактор и досадные недоразумения, могут сыграть свою роль в самый неподходящий момент.

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

10 советов по поиску товаров в Интернете

1. Даже если вам удалось найти нужный товар на сайтах вроде alibaba.com, не бросайтесь в омут с головой. Проверьте удаленного контрагента. Не соблазняйтесь низкими ценами.

2. На просторах интернета вам могут встретиться импортно-экспортные компании, которые вывозят китайские товары по экспортной лицензии, выдавая себя за производителя.

3. Работа с посредником – не самый надежный вариант. Минусы такого сотрудничества: вы получите товар, но заплатите дополнительную комиссию вашему визави, а также возможны проблемы с документами или ненадлежащее качество товара. Как правило, претензии предъявлять будет уже некому.

4. Определить, что перед вами посредник, несложно: изучите сайт компании. Если он только на английском или на русском, скорее всего, вы имеете дело не с производителем.

5. Чтобы проверить, имеете ли вы дело с реальным производителем, в первую очередь проверьте сайт компании. Если сайта нет, это уже весомый повод для того, чтобы отказаться от сотрудничества.

6. Сайт на китайском или китайском и английском языках, его владелец – та же фирма, с которой вы ведете переговоры, или гендиректор, а каталог товаров уже перед вами? Тогда причин для беспокойства уже на порядок меньше.

7. Запросите у компании лицензию на право ведения бизнеса (business license) и экспортную лицензию (export license). Кроме того, важно и наличие международного сертификата качества именно на приобретаемый вами товар. Переведите эти документы на русский язык (для этого лучше нанять переводчика, а не пользоваться подручными средствами). Все данные должны совпадать с заявленными в момент первого контакта.

8. Чтобы убедиться, что данные не подтасованы, важно провести детальную проверку в местном управлении промышленности и торговли, а лучше обратиться в специализированные компании, которые профессионально занимаются проверкой поставщика.

9. Кроме лицензий вам помогут и данные банковского счета потенциального поставщика. Если вам предлагают перевести деньги на личный счет, можно утверждать, что перед вами мошенник или посредник. Немаловажной является и проверка банка, в котором открыт счет, поскольку возможно использование оффшорных структур.

10. Участие в сделке третьей стороны – это не всегда негативный вариант. Так, если у компании нет экспортной лицензии, она может предложить вам сотрудничество с экспортной организацией. В этом случае все отношения между сторонами должны быть надлежащим образом оформлены. Кроме того, вы можете сами нанять экспортно-импортную компанию, если вы ввозите товары в большом ассортименте, но небольшими партиями.

10 советов по поиску поставщика на выставках

1. В крупнейших китайских выставках, таких как CNIC (Китайская международная выставка одежды, обуви и аксессуаров), CIFF (Международная выставка офисной мебели), AGMET (Международная выставка сельскохозяйственной механизации и технологий) и, конечно, многопрофильная Кантонская ярмарка, участвуют крупные и стабильные производители. Вероятность их недобросовестности сводится к нулю.

2. Участие в любой из выставок – это дополнительные затраты, поэтому важна грамотная подготовка и разработка стратегии, а не бессистемная прогулка по залам.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.