

Автоматизация внешнеэкономической деятельности компании-дистрибьютора в рамках исполняемых договоров с производителями товаров личного потребления

*Левченко Мария Олеговна
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Студент*

Аннотация

В данной статье рассмотрены аспекты, связанные с необходимостью автоматизации внешнеэкономической деятельности дистрибьютора одежды и обуви. Приведены основные цели и проблемы ВЭД в организации и возможности их решения с помощью автоматизации.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, автоматизация, внешняя логистика, поставщик, импорт, ТН ВЭД 63, ТН ВЭД 64.

Automation of foreign economic activity of a distribution company in the framework of executable contracts with producers of personal consumption goods

*Levchenko Maria Olegovna
Plekhanov Russian University of Economics
Student*

Abstract

This article discusses aspects related to the need to automate the foreign economic activity of the distributor of clothing and footwear. The main goals and problems of foreign economic activity in the organization and the possibilities of their solution using automation are given.

Keywords: foreign trade, automation, foreign logistics, supplier, import, tariff code 63, tariff code 64.

Одним из основных участников международной торговли является компания. В связи с этим контроль внешнеэкономической деятельности в организации в современных экономических условиях имеет большое значение. Мировая практика показывает, что около 85% внешнеторговой деятельности осуществляется именно коммерческими компаниями [1].

Внешнеэкономическая деятельность организации (ВЭД) - это один из элементов внешнеторговых отношений, который подразумевает сферу организационной, экономической и коммерческой активности организации, которая нацелена на взаимодействие с иностранными контрагентами [2].

Так как в данной статье рассматривается ВЭД компании-дистрибьютора, необходимо отметить, что дистрибьютор - это организация,

осуществляющая оптовую закупку изделий у иностранных производителей для последующей реализации этих товаров розничным магазинам и сетям на местных рынках [3]. Дистрибьютор вправе действовать как от имени производителя, так и от имени потребителя, но обязательно за свой счет.

Внешнеторговая деятельность является важной частью общей работы компании и осуществляется на основе самоокупаемости. Одной из главенствующих причин ВЭД является желание производителя при содействии поставщика расширить рынок сбыта продукции за счет внедрения новых брендов, товаров или услуг в общую стратегию развития дистрибьютора. Внешнеэкономическая деятельность компании более заметна в ее программах и планах, так как, с одной стороны, она вправе самостоятельно определять форму осуществления внешнеторговой деятельности, а именно экспортировать или импортировать товары и услуги, выбирая иностранных партнеров, номенклатуру товаров и спектр услуг для заключения международных торговых сделок. Также организация может самостоятельно определять цены реализации, стоимость договоров и сроки их реализации. Данные решения принимаются в рамках внутренних целей, миссии и стратегии. С другой стороны, ВЭД организации регулируется нормативными документами Российской Федерации. Основные положения о внешнеторговой деятельности сформулированы в указах Президента Российской Федерации, постановлениях правительства, законах и различных нормативных актах министерств и ведомств.

План внешнеэкономической деятельности компании-поставщика основан на анализе трех основных блоков:

- Организационный блок: выбор формы и метода работы на внешнем рынке, планирование ВЭД;
- Экономический блок: определение ассортимента, закупка импортной продукции, а также установление как производственных отношений с внешними партнерами, так и контакта с внутренними контрагентами;
- Коммерческий блок: организация поддерживающих основной бизнес-процесс, но не менее важных, видов деятельности, таких как транспортировка, страхование, обмен валюты, получение кредитов.

В основном бизнес-процессе компании-дистрибьютора зачастую имеется ярко-выраженная сезонность (рис. 1).

Предзаказная кампания (предзаказ) -деятельность компании-дистрибьютора в рамках ограниченного промежутка времени, в течение которого партнер может выбрать товары из полученных ранее каталогов и заказать их для последующего производства фабрикой.

Менеджер по развитию партнеров (МРП)- сотрудник компании-дистрибьютора, осуществляющий деятельность по работе с партнерами. В

Консолидированный заказ (в профессиональной терминологии – «сумматор заказов» или просто «сумматор») -документ, содержащий в себе

все заказы партнеров, оформляемый в виде электронной таблицы формата «.xls».

Свободный склад - местонахождение товаров, которые компания заказывает для последующей продажи вне предзаказа, там же находятся товары, которые были отменены партнером после корректировок фабрики либо же товары, не проданные в прошлые сезоны.

Рассмотрим бизнес-процессы осуществляемые логистом в рамках внешнеэкономической деятельности организации (на рисунке: процесс «ВЭД»). После получения согласованной фабрикой заказной формы логист должен проверить в 1С наличие сертификатов и деклараций на определенные группы товаров. Если сертификаты отсутствуют или же истекают к моменту поступления товара на таможенную, логист обязан начать их оформление. Для этого он проводит поиск органов по сертификации товаров, подает заявку и заключает с ними договор в случае одобрения органом отправленной логистом заявки. Так как в некоторых случаях для получения сертификата на товар необходимо его тестирование, логист также заключает договор с лабораторией, осуществляющей проверку образцов товаров. Зачастую, так как дистрибьютор сотрудничает со многими фабриками, даты поступления товара на таможенную могут значительно отличаться. В связи с отсутствием системы, позволяющей фиксировать даты и в целом ставить задачи с жесткими сроками, многие задачи логиста выполняются не в срок. Например, в худшем случае оформление сертификатов может начаться уже после выпуска товара с фабрики.

Данная ситуация может повлечь за собой:

- Дополнительные расходы на оплату склада для содержания товара во время его задержки на таможне;
- Изменение стоимости доставки товара на территорию РФ;
- Изменение сроков поставки товара в РФ и партнеру. В данном случае специалист ВЭД может выбрать более быстрый способ доставки. Это также влечет за собой увеличение стоимости как доставки товара, так и оптовой цены для партнера, что может послужить партнеру причиной для отказа в дальнейшем сотрудничестве.

После доставки товара на таможенную он должен быть растаможен и выпущен в РФ. На данном этапе жизненного цикла товара необходим таможенный брокер. Таможенный брокер - это посредник, представляющий интересы дистрибьютора по растаможиванию и таможенному оформлению груза[4]. Между дистрибьютором и таможенным брокером в обязательном порядке должен быть заключен договор, в котором прописываются сроки и обязанности обеих сторон.

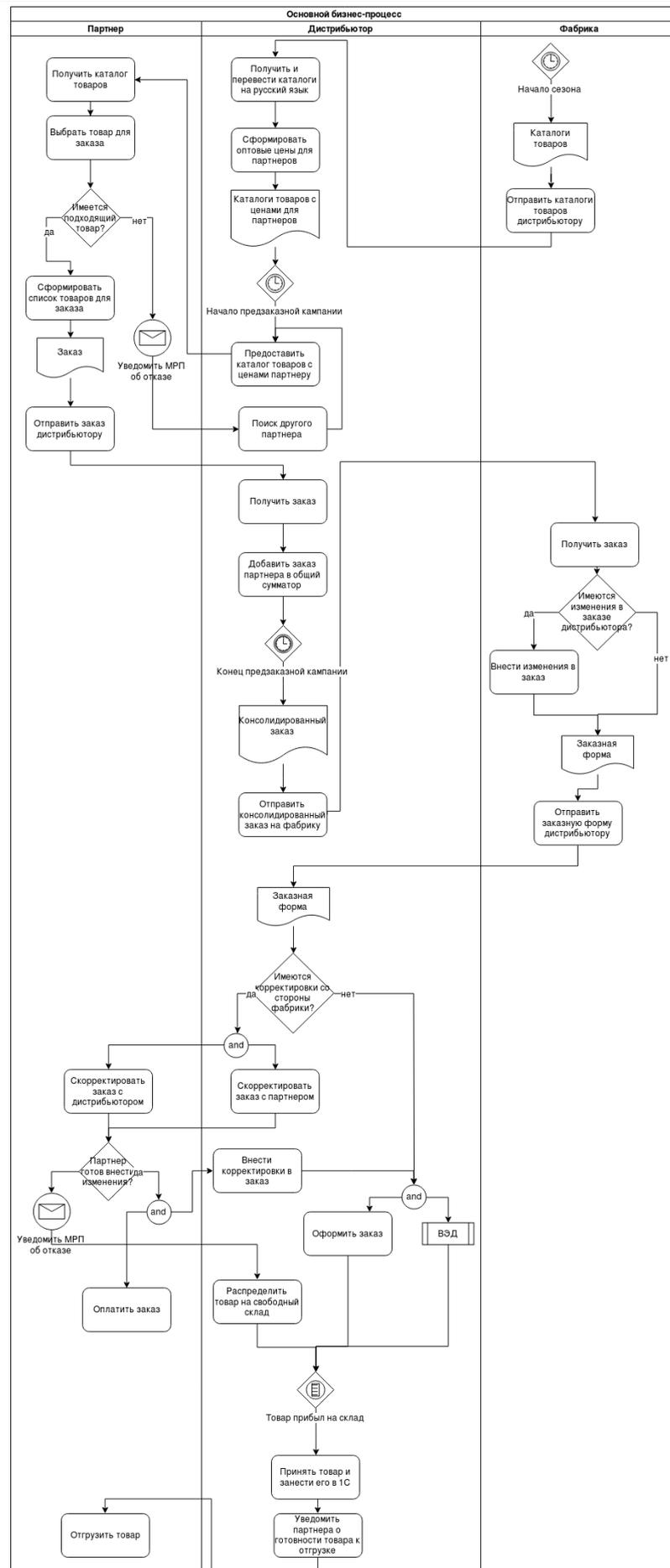


Рисунок 1 - Основной бизнес-процесс

В круг обязанностей таможенного брокера могут входить:

- Определение кода ТН ВЭД;
- Описание товара в таможенной декларации;
- Расчет таможенных платежей;
- Предъявление груза таможенному агенту;
- Подача таможенной декларации на товар;
- Хранение груза на складе во время его оформления на таможне;
- Разрешение споров с таможенными органами.

Для того, чтобы избежать проблем, возникающих при отсутствии договора с таможенным брокером в момент прихода товара на таможню, логист должен заранее заключить договор, определив объем обязанностей брокера. В том случае, если договор не предусматривает выполнение брокером всех необходимых для взаимодействия с таможенным органом обязанностей, логист должен взять их на себя. Специалист ВЭД может самостоятельно определить код ТН ВЭД, сделать описание товара для таможенной декларации, а также рассчитать таможенные платежи.

После пересечения товаром границы его необходимо доставить на склад. Доставкой занимается транспортная компания. Прежде чем заключать договор с транспортной компанией, специалист должен проанализировать следующие показатели:

- «Обещанные» партнеру сроки доставки;
- Цена реализации товара дистрибьютером;
- Имеющиеся в компании резервы рентабельности.

Если товар был задержан по причине отсутствия таможенного брокера от дистрибьютора на таможне, помимо возникновения дополнительных расходов на хранение товара на таможенном складе, возникают расходы на смену способа доставки потребителю по территории РФ. Например, вместо наземной доставки логист вынужден выбрать воздушную, чтобы не нарушить сроки доставки товара партнеру. Но дистрибьютор может быть ограничен в резервах рентабельности, а выбор наиболее дорогого способа доставки может отразиться на цене товара для партнера. Таким образом, отсутствие заранее спланированной ВЭД может повлечь за собой значительные убытки и де-факто обесценить всю осуществленную ранее работу.

Также, в настоящий момент все документы, получаемые, используемые и отправляемые участникам рассматриваемого процесса (фабрика, брокер, орган сертификации, служба доставки, а также внутренние департаменты-финансовый, операционный), хранятся в неупорядоченном виде и могут быть утеряны. В случае потери документа процесс оформления и доставки товара может затянуться на длительное время, что, в конечном счете, повлияет на репутацию дистрибьютора в целом.

К тому же, в отделе по работе с поставщиками отсутствуют заготовки электронных деклараций для различных групп товаров и вариантов

декларирования, а расчет таможенных платежей осуществляется вручную в Excel.

Чтобы регламентировать процесс осуществления ВЭД логистом необходима автоматизация. Она позволит не только сократить затраты на оформление и доставку товара и увеличить прибыль компании, но и регламентировать и стандартизировать процесс в целом, ускорить работу специалиста ВЭД и избежать потерь информации.

Автоматизация ВЭД также необходима для исключения возможности нарушений требований импортных операций и сроков оформления товаров, которые могут повлечь за собой негативные последствия, выражающиеся в штрафованиях компании, усложнении отношений с партнерами из-за несвоевременной поставки товара и появлении дополнительных расходов на урегулирование ситуации.

С помощью автоматизации в компании предоставляется возможность отслеживать процессы:

- Выполняемости задач. При наступлении триггера или приближении дедлайна информационная система (ИС) автоматически ставит определенные задачи сотруднику. Например, фабрика-производитель подтвердила производство продукции, для которой требуется оформление сертификата. В соответствии с этим, логисту автоматически ставится задача на подачу заявки в орган сертификации с жестким дедлайном;
- Сбора, заполнения и своевременного предоставления всех необходимых документов для таможенного оформления товаров. Например, при оформлении определенной категории товаров, ИС сразу же выставляет список необходимых документов, предлагает автозаполнение в соответствии с ранее внесенными данными, напоминает о необходимости отправки документа на таможенню для получения разрешения о пересечении товаром границ;
- Обмена документами между сотрудниками, занимающимися ВЭД в организации, в том числе финансовым отделом, а также внешними по отношению к компании субъектами, к которым относятся брокеры, таможенные служащие, органы по сертификации, лаборатории, транспортные службы, а также фиксация статуса документа в системе. Например, такой тип документа как «Инвойс» задействован в бизнес-процессе работы как логиста, так и финансового департамента и может иметь следующие статусы: «Инвойс получен от фабрики», «Инвойс преобразован в табличную форму для передачи брокеру», «Инвойс отправлен в финансовый отдел для оплаты».

Также для дистрибьюторов, номенклатура товаров которых насчитывает достаточно большое количество, необходимо ведение статистики по каждой группе товаров с различными кодами ТН ВЭД и SKU.

Следовательно, после автоматизации внешнеэкономической деятельности, сотрудникам будет доступна функция формирования статистики по многим показателям в зависимости от выбранной и внедренной либо же разработанной внутри компании информационной системы.

К таким показателям могут быть отнесены:

- Изменение стоимости сертификации и декларирования продукции одной товарной группы;
- Запрос дополнительных сопроводительных документов по товару;
- Изменение справочников или классификаторов товаров.

Использование информации, собранной при оформлении заказов с контрагентами, помогает экспертам ВЭД заранее предпринять действия для получения дополнительной документации или, если возможно, для выбора заменяемой позиции, смены поставщика или условий транспортировки или доставки.

В процессе автоматизации данной деятельности возможна интеграция внедряемой или разрабатываемой ИС с корпоративной ИС и другими, имеющимися на предприятии. Интеграция поможет ускорить документооборот между отделами, синхронизировать в режиме онлайн ключевые параметры по задачам, статусы документов и процессов, а также ставить наиболее точные задачи сотрудникам, занимающимся ВЭД, в соответствии со смежными задачами других сотрудников и отделов.

Таким образом, анализируя процесс осуществления ВЭД на примере компании-дистрибьютора одежды и обуви, после изучения бизнес-процессов и состояния развития ИТ-технологий, можно сделать принципиальный вывод о целесообразности внедрения информационной системы.

Библиографический список

1. Официальная статистика: внешнеэкономическая деятельность // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по городу Москве URL: http://moscow.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/moscow/ru/statistics/foreign_trade (дата обращения: 10.12.2018)
2. Федеральный закон от 21.07.2012 г. N 126-ФЗ "О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г." // Российская газета. 2012. №5839 (166)
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. М.: ИНФРА-М, 2017. 512 с.
4. Таможенный брокер // Ассоциация таможенных брокеров URL: <https://brokercustoms.ru/tamozhennyj-broker> (дата обращения: 18.12.2018).
5. Классификатор ТН ВЭД // ISSA URL: <http://issa.ru/tnvd/> (дата обращения: 18.12.2018).