

# Экономика. Налоги. Право

*Международный научно-практический журнал*

4/2015

---

Издается с 2008 года

Published since 2008

Выходит 6 раз в год

Publication frequency:  
6 issues per year

Издание перерегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, технологий, массовых коммуникаций

The journal is re-registered with the Federal Supervision Agency for Information Technologies and Communications

Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС77-54552 от 21 июня 2013 г.

Registration Certificate  
PI № FS77-54552 dated June 21, 2013

Учредитель ФГОБУ «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Founder: FSEBI "Financial University under the Government of the Russian Federation"

Журнал входит в перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук

The Journal is included in the list of academic periodicals recommended by the Higher Attestation Commission for publishing the main findings of PhD and ScD dissertations

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

The Journal is included into the Russian Science Citation Index (RSCI)

Журнал распространяется по подписке. Подписной индекс 81303 в объединенном каталоге «Пресса России»

The journal is distributed by subscription. Subscription index: 81303 in the consolidated catalogue "The Press of Russia"

---

# Economics, Taxes & Law

*International Scientific and Practical Journal*

4/2015

УДК 339.562+339.564

## ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЕЗ ПОСРЕДНИКОВ: ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ И НЕОБХОДИМЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К УЧАСТНИКАМ

**МАСЛОВ СЕРГЕЙ АНДРЕЕВИЧ**, руководитель отдела ВЭД ЗАО «ПроКонсим»

**E-mail:** sergeymaslou@icloud.com

На протяжении последних нескольких лет в Российской Федерации происходит трансформация способов таможенного оформления товаров, а именно осуществляется переход от бумажного к электронному декларированию, и получает развитие дистанционное декларирование товаров. Участникам внешнеэкономической деятельности предоставляется прямой доступ к услугам, оказываемым владельцами контейнерных парков, терминалов и транспортной инфраструктуры. В результате все большее число участников рынка стали исключать из цепей поставок традиционных посредников – транспортных и таможенных брокеров (представителей). Однако многие специалисты выступают за аутсорсинг услуг по таможенному оформлению товаров. И лишь отдельные авторы отмечают недостатки аутсорсинга в сфере международного транспорта и таможенного оформления.

Основываясь на профессиональном опыте, автор статьи сравнивает разные способы обеспечения внешнеэкономической деятельности, что позволяет оценить, насколько эффективно те или иные компании обеспечивают эту деятельность.

**Ключевые слова:** таможенное оформление; декларант; таможенный представитель; брокер; аутсорсинг; международный фрахт; логистика.

### Foreign Trade Activities (FTA) without Intermediaries: Principles and Essential Requirements to the Participants

**SERGEI A. MASLOV**, Head of the FTA Department, JSC «PROKONSIM»

Over the past few years the Russian Federation sees the transformation of methods of customs clearance of goods, namely the transition from paper declaration to electronic one; moreover, remote declaration of goods is being developed. The participants of foreign trade activities have been granted a direct access to the services provided by the owners of container parks, terminals and transportation infrastructure. As a result, a big number of market participants have excluded intermediaries - transport and customs broker representatives - from the traditional supply chain. However, many experts stand for the outsourcing of services of customs clearance of goods. And only a few authors note the shortcomings of outsourcing in the sphere of international transportation and customs clearance. Based on his own professional experience, the author compares different methods of providing services in the foreign trade field. Such an analysis makes it possible to evaluate the effectiveness of various companies providing this kind of services.

**Keywords:** customs clearance; declarer; customs representative; broker; outsourcing; international freight; logistics.

#### Роль таможенных представителей и транспортных брокеров во внешнеэкономической деятельности

Традиционными посредниками юридических лиц во внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) являются транспортные брокеры и таможенные представители. Основная функция первых – обеспечение международной транспортировки товаров, а вторых – осуществление таможенно-

го оформления. За получаемые посреднические услуги участники ВЭД уплачивают транспортным брокерам и таможенным представителям комиссионные вознаграждения, которые могут быть как явными (прописанными в договорах), так и скрытыми (представленными другими статьями «посредственных» расходов).

В научных трудах, посвященных аутсорсингу данных видов услуг, авторы в основном выступают за аутсорсинг ВЭД. В частности, поддерживается

тезис о том, что только таможенные посредники способны проводить таможенное оформление в кратчайшие сроки и с минимальными дополнительными издержками [1]. Они же имеют законодательное право на осуществление таможенного оформления товаров в различных режимах [2].

Кроме этого, в некоторых трудах приводятся искажающую действительность данные о том, что клиентами таможенных посредников являются в основном мелкие фирмы — участники ВЭД, а крупные игроки задействуют комплекс транспортных и таможенных услуг транспортно-экспедиционных компаний [3], что создает, по сути, ложное представление об отсутствии на рынке самостоятельных участников ВЭД.

Вместе с тем ряд экспертов высказываются за взвешенный анализ эффективности задействования таможенных посредников в области ВЭД, основанный на сравнении комиссионных вознаграждений, уплачиваемых посредникам, и стоимости организации самостоятельной работы [4]. Однако их анализ носит по большей части качественный характер и сопровождается выводами о том, что требуется количественное представление проблемы [5]. Иными словами, авторы соглашались с тезисом о возможности компаний работать самостоятельно, однако экономический анализ эффективности данной работы не приводят.

Отдельные количественные параметры можно найти в работе А.В. Ендылевой о результатах деятельности транспортно-экспедиционной компании ООО «Балтика-Транс» [6]. Так, для обслуживания только одного крупного заказчика (импортера фруктов) эта компания создала специальное подразделение, которое принесло в 2013 г. чистую прибыль в размере более 65 млн руб. благодаря комиссионным отчислениям клиента. Примечательно, что последний при соответствующих масштабах деятельности мог бы нанять квалифицированных специалистов, затраты на оплату которых оказались бы в несколько десятков раз меньше.

О получении транспортными посредниками сверхприбыли говорится также в работе Е.А. Королевой и Е.В. Филатовой [7], где констатируется, что услуги за организацию морских перевозок перепродаются транспортно-экспедиционными компаниями конечным клиентам по завышенным ставкам.

Но иногда таможенные посредники предпринимают противоправные действия [8]. Пользуясь

неосведомленностью своих клиентов в отношении отдельных аспектов таможенного дела, они навязывают им выгодные для таможни действия, попутно представляя таможенное дело уделом профессионалов. В начале сотрудничества они предлагают клиентам минимальные расценки, обеспечивая высокий уровень сервиса, а затем под тем или иным предлогом (например, по причине подорожания морского фрахта, корректировки таможенной стоимости и т.д.) существенно увеличивают свои расценки.

При нерегулярной внешнеэкономической деятельности (разовых небольших поставках), вероятно, целесообразно задействовать опыт и наработанные технологии транспортных и таможенных посредников, однако в случае осуществления регулярных внешнеторговых операций участнику ВЭД следует проанализировать возможности самостоятельной организации международной логистики.

### ***Работая через транспортного брокера, компания не несет постоянных издержек, а лишь оплачивает переменные расходы – вознаграждение брокеру за посредничество***

На этом этапе у будущих самостоятельных участников ВЭД, как правило, возникают следующие вопросы:

- как обстоят дела у других компаний на рынке;
- каково соотношение самостоятельных участников ВЭД и компаний, покупающих транспортные и таможенные услуги;
- каковы точки безубыточности при переходе к самостоятельной работе;
- каковы требования к будущим самостоятельным участникам ВЭД.

К сожалению, подавляющее большинство участников ВЭД не осуществляют свою деятельность самостоятельно. Вероятно, причина тому — нерешительность руководителей компаний, привыкание к налаженному сервису со стороны посредников, возможное манипулирование ими, краткосрочные «скидки» на услуги, рассрочки платежей и т.д. Однако следует отметить, что любой посредник всегда ставит перед собой цель

зарабатывать на перепродаже услуг. А раз так, то отказ от их сервиса можно рассматривать как антикризисную меру, выражающуюся в возможности получения рыночных предпочтений.

### **Присутствие самостоятельных участников ВЭД на рынке**

Если проанализировать распределение вакансий в Москве по категории «Менеджер по международной логистике» [9], то по состоянию на 26 марта 2015 г. 45 вакансий размещены транспортными брокерами, 12 вакансий — зависимыми участниками ВЭД (получающими услуги транспортных брокеров) и ни одна вакансия не была размещена самостоятельным участником ВЭД.

Лишь при целенаправленном поиске путем задания форм запросов со специфическими профессиональными терминами «букинг» (заявка на контейнерную перевозку) и «фрахт» (морская транспортировка контейнера) удалось обнаружить единственную вакансию менеджера отдела фрахта, ответственного за фрахтование грузовых судов. Из этого складывается следующая картина: лишь незначительное количество участников ВЭД самостоятельно управляют международной логистикой.

### ***Если участник ВЭД отгружает или получает три контейнера в месяц, он может отказаться от услуг стороннего брокера***

Прямое взаимодействие с ФТС России осуществляется единичными компаниями. Данный вывод подтверждается результатами выборки на аналогичных условиях вакансий «Декларант» [10]: 11 вакансий размещены таможенными представителями (брокерами) и 2 — самостоятельными участниками ВЭД.

Следует отметить, что осознанию компаниями необходимости самостоятельного декларирования товаров во многом способствовал переход ФТС России на электронное (по сути, дистанционное) декларирование товаров, ставшее обязательным с 1 января 2014 г. «Отвязавшись» с помощью электронных технологий от конкретных таможенных постов, с которыми осуществлялось «бумажное» взаимодействие, участники ВЭД одновременно получили свободу выбора маршрутов транспортировки товаров. И, как ни странно,

не все транспортные брокеры оказались готовы удовлетворять новые потребности, поскольку часто специализировались на отдельных региональных логистических маршрутах. Так, по нашему мнению, в 2014–2015 гг. развитие получило самостоятельное управление фирмами международной логистикой, одновременно подкрепленное выходом на «розничный» рынок крупных контейнерных операторов, морских линий, железнодорожных перевозчиков.

### **Затраты на международную логистику**

Для самостоятельной организации международной логистики достаточно принять в штат менеджера соответствующего профиля, например с опытом работы транспортным брокером. Постоянными затратами в данном случае будет заработная плата этого специалиста (среднее значение для Москвы, по состоянию на март 2015 г. — 60 000 руб.). Иными затратами будут выступать только переменные расходы, которые учитываются в стоимости транспортировки груза (например, контейнеров). Как показывает практика, один менеджер способен управлять грузопотоками до 50 или более контейнеров в месяц.

Иным образом, работая через транспортного брокера, компания не несет постоянных издержек, а лишь оплачивает переменные расходы — вознаграждение брокеру за посредничество. Практика свидетельствует о том, что комиссии брокеру из расчета на один контейнер могут составлять от 10 000 руб. до 60 000 руб. и более. Типовые значения прибыли для брокера — 20 000–30 000 руб. из расчета на один контейнер.

Выбранных параметров в целом достаточно для сравнения двух подходов и нахождения точки безубыточности (по части организации транспорта).

Например, если принять величину постоянных затрат 60 000 руб. (заработная плата менеджера), а переменные затраты (в случае отсутствия такового) — 20 000 руб., то точка безубыточности будет достигнута при оформлении трех контейнеров в месяц. Иными словами, если участник ВЭД отгружает или получает три контейнера в месяц, он может отказаться от услуг стороннего брокера (рис. 1).

Аналогичным образом сравниваются затраты по способу таможенного оформления. Вариантов тоже два: либо таможенный декларант в штате компании (60 000 руб. — средняя заработная плата

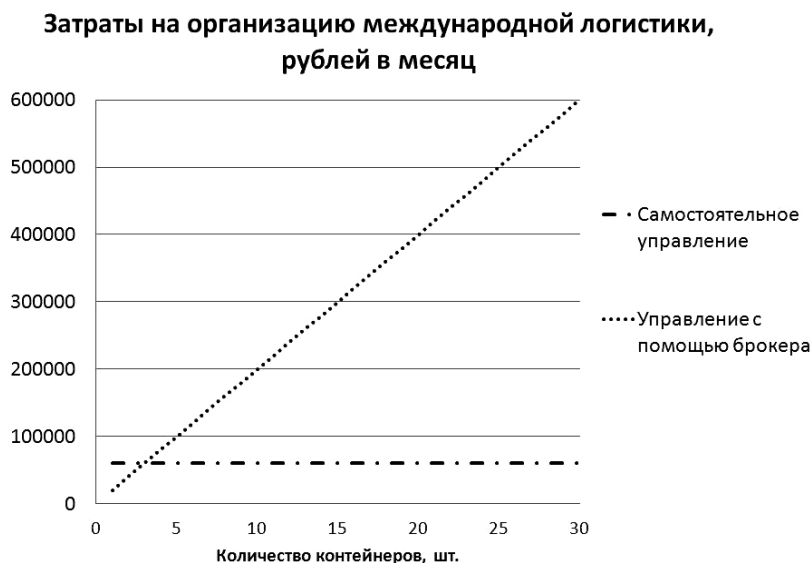


Рис. 1. Затраты на организацию международной логистики

плюс 3000 руб. — содержание специализированного программного обеспечения), либо оформление производит таможенный представитель (20 000 руб. за одну декларацию, которая часто составляет один контейнер или транспортную единицу) (рис. 2).

Суммарный эффект при реализации двух подходов: управление логистикой и таможенное декларирование силами и средствами компании, представлен на рис. 3.

Отказываясь же от услуг посредников и работая самостоятельно, участник ВЭД получает ежемесячно следующие суммы экономии, представленные на рис. 4.

Требования со стороны регулирующих органов к участнику ВЭД неспецифичны и вполне выполнимы. Например участник ВЭД должен:

- иметь валютный счет в коммерческом банке;

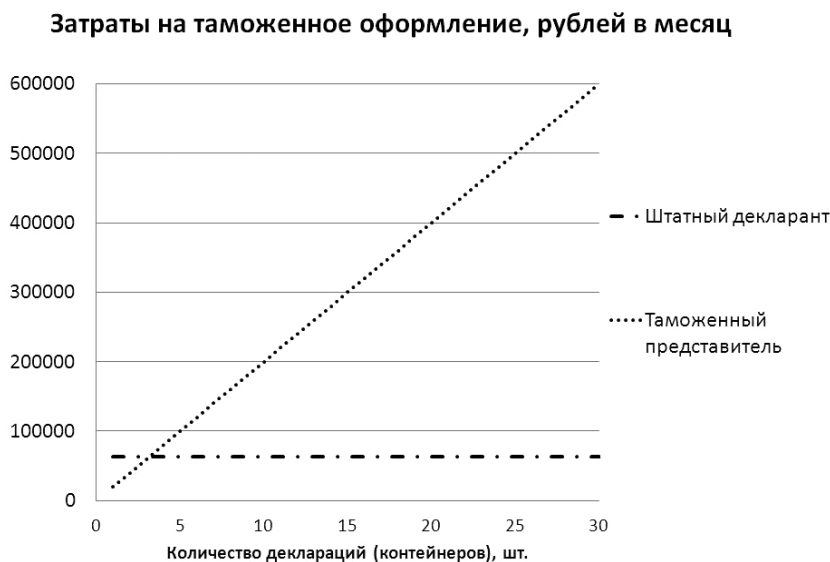


Рис. 2. Затраты на таможенное оформление

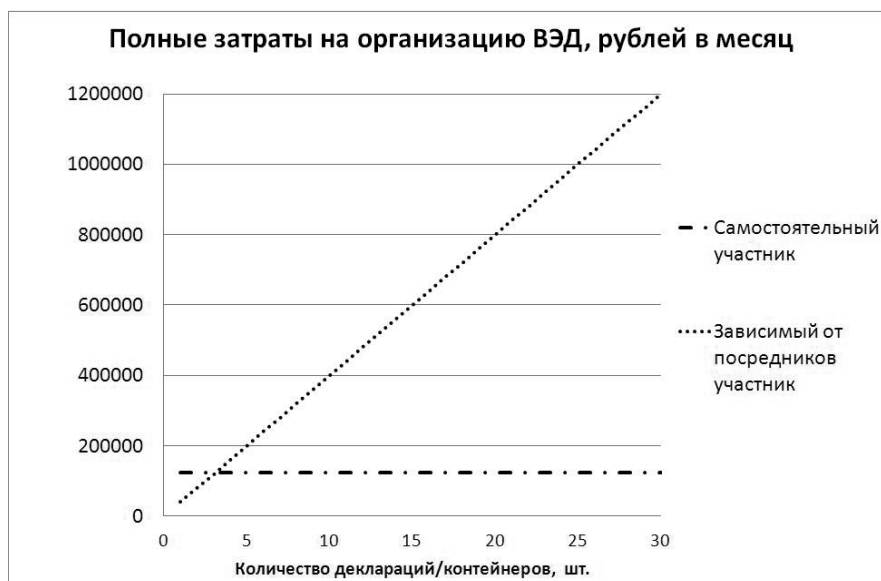


Рис. 3. Совокупные затраты на организацию ВЭД

- вести паспорта сделок при осуществлении операций свыше 50000 долл. США с одним иностранным лицом.
  - не иметь налоговой задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами;
  - обладать электронной цифровой подписью (далее — ЭЦП) декларанта;
  - иметь установленное и обновляемое программное обеспечение для электронного декларирования (и использования ЭЦП);
  - обладать квалификационным аттестатом на соответствие требованиям ФТС России декларанта (не строгое требование; обязательно в случае оформления товаров ограниченного распространения, подлежащих сертификации);
  - подтверждать работу декларанта в штате компании кадровыми и бухгалтерскими документами.
- Данный фактически исчерпывающий перечень позволяет в полном объеме осуществлять ведение

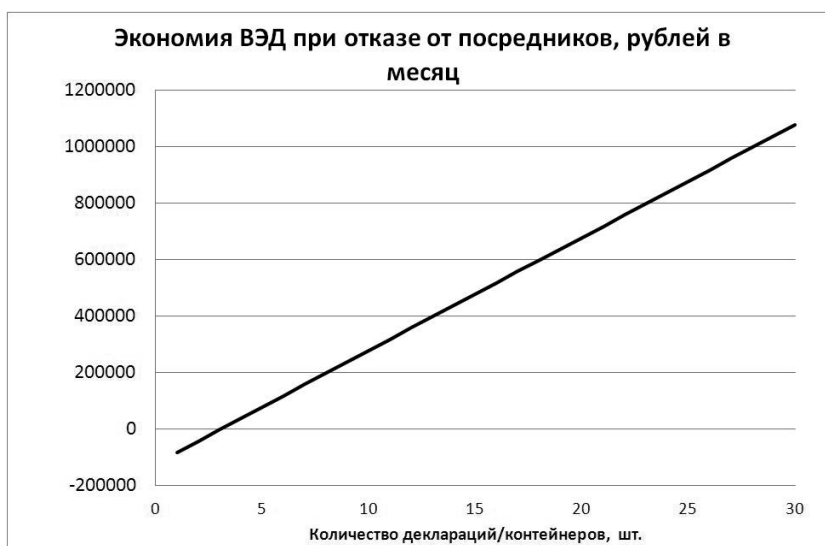


Рис. 4. Экономия ВЭД при отказе от услуг посредников

ВЭД собственными силами, используя средства компании, либо организовывать ВЭД «с нуля» в любой заинтересованной организации.

## Выводы

На основании проведенного исследования можно констатировать, что самостоятельные участники ВЭД на российском рынке все же присутствуют, однако организации предпочитают не афишировать эту часть своей работы, а информационное поле, наоборот, почти полностью принадлежит профессиональным посредникам: транспортным и таможенным брокерам, ориентированным на привлечение клиентов.

Вместе с тем по мере повышения доступности международных грузоперевозок и таможенного оформления растет число участников ВЭД, переходящих от аутсорсинга услуг к самостоятельному обеспечению этой деятельности. Как показывают простые расчеты, приведенные выше, а также фактические результаты, полученные на практике, самостоятельное обеспечение ВЭД возможно в компаниях, грузооборот которых составляет более трех контейнеров или трех оформляемых деклараций в месяц. Объемы сверх этих значений фактически приносят ощутимую экономию.

При этом прямое взаимодействие в области международного фрахта и таможенного оформления оказывается не такой сложной задачей, как она преподносится посредниками, ведь исполнителями часто выступают те же квалифицированные декларанты и логисты.

Более того, данными специальностями могут овладеть и кадровые сотрудники компаний, прошедшие обучение на специализированных курсах и сдавшие государственные экзамены (для таможенного оформления).

## Литература

1. Федоренко Р.В. Логистизация таможенного обслуживания как фактор повышения эффективности работы участников ВЭД // *Управленец*. 2014. № 4 (50). С. 64–67.
2. Федоренко Р.В. Возможности развития таможенного обслуживания на условии аутсорсинга // *Известия Уральского государственного экономического университета*. 2014. № 4 (54). С. 95–99.
3. Федоренко Р.В. О вариативности взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности с таможенными органами // *Гло-*

*бальный научный потенциал*. 2014. № 8 (41). С. 155–158.

4. Андреева Л.П., Шумаева Л.А. Аутсорсинг организации транспортного обеспечения компании // *Экономика и эффективность организации производства*. 2012. № 16. С. 93–96.
5. Ермилов И.С. Анализ эффективности привлечения брокера при таможенном оформлении товаров и транспортных средств // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2010. № 2. С. 90–92.
6. Ендылетова А.В. Транспортно-экспедиционное обслуживание грузов категории «Fresh» клиента «Импорт» на примере ООО «Балтика-Транс» // *Студенческая наука и XXI век*. 2014. № 11. С. 190–193.
7. Королева Е.А., Филатова Е.В. Проблемы формирования качества транспортно-экспедиционного обслуживания в сфере морских перевозок // *Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова*. 2015. № 1 (29). С. 130–137.
8. Табаков А.В. Некоторые аспекты неформальных отношений таможенных органов и таможенных представителей // *Петербургский экономический журнал*. 2014. № 4. С. 96–106.
9. Выборка вакансий «Менеджер по международной логистике» по Москве на ресурсе HeadHunter (hh.ru). URL: <http://hh.ru> (дата обращения: 26.03.2015).
10. Выборка вакансий «Декларант» по Москве на ресурсе HeadHunter (hh.ru) URL: <http://hh.ru> (дата обращения: 26.03.2015).

## References

1. Fedorenko R.V. Customs Service Logistization as a Factor in Improving the Efficiency of Foreign Economic Activity Participants [Logistizaciya tamojennogo obslujivaniya kak faktor povysheniya effektivnosti raboty uchastnikov ved]. *Manager*, 2014, No. 4 (50), pp. 64–67.
2. Fedorenko R.V. Opportunities for the Development of Customs Service Using Outsourcing [Vozmojnosti razvitiya tamojennogo obslujivaniya na osnove outsorsinga]. *Bulletin of Samara State University of Economics*, 2014, No. 4 (54), pp. 95–99.
3. Fedorenko R.V. On the Options for Interaction of Foreign Trade Participants with Customs Authorities [O variativnosti vzaimodeistviya

- uchastnikov vneshneekonomicheskoi deyatel'nosti s tamojennymi organami]. *Worldwide science potential*, 2014, No. 8 (41), pp. 155–158.
4. Andreeva L. P., Shumaeva L. A. Outsourcing of organization of a transport providing of company [Autsorsing organizacii transportnogo obespecheniya kompanii]. *Economy and efficiency of plant establishing*, 2012, No. 16, pp. 93–96.
  5. Ermilov I. S. Analysis of customs efficiency for clearance of goods and vehicles. [Analiz effektivnosti privlecheniya brokera pri tamojennom oformlenii tovarov i transportnyh sredstv]. *Bulletin of Saratov State Social and Economics University*, 2010, No. 2, pp. 90–92.
  6. Endyletova A. V. Forwarding service for “Fresh” goods of a customer “Import” demonstrated by LLC “Baltica-Trans” [Transportno-ekspedicionnoe obsluzhivanie gruzov kategorii “fresh” klienta “import” na primere OOO “Baltika-Trans”]. *Student Science and XXI century*, 2014, No. 11, pp. 190–193.
  7. Koroleva E. A., Filatova E. V. Problems of providing quality of sea transportation forwarding service [Problemy formirovaniya kachestva transportno-ekspedicionnogo obsluzhivaniya v sfere morskikh perevozok]. The scientific journal «*Vestnik gosudarstvennogo universiteta morskogo i rechnogo flota imeni admirala S. O. Makarova*», 2015, No. 1 (29), pp. 130–137.
  8. Tabakov A. V. Some aspects of the informal relationship of customs authorities and customs agents [Nekotorye aspekty neformalnyh otnoshenii tamojennykh organov i tamojennykh predstavitelei]. *Saint-Petersburg Economic Magazine*, 2014, No. 4, pp. 96–106.
  9. Vacancy «International logistics manager» in Moscow sample at HeadHunter (hh.ru). URL: <http://hh.ru/> (accessed 26.03.2015).
  10. Vacancy Declaring manager in Moscow sample at HeadHunter (hh.ru). URL: <http://hh.ru/> (accessed 26.03.2015).

**Из выступления В.В. Путина на совместном заседании Госсовета и Совета по нацпроектам и демографической политике 21 апреля 2014 г.**

*Сельские территории обладают мощным экономическим, демографическим, природным и историко-культурным потенциалом. Наша задача – эффективно его использовать в интересах всей страны для достижения нового качества жизни миллионов наших граждан.*

*У нас уже немало примеров, когда в сельской местности, вдали от райцентра появляются поселения нового типа с развитой производственной, инженерной и социальной инфраструктурой. Повторяю, таких примеров становится все больше и больше. Такой опыт, конечно, надо обобщать и распространять. Но одно понятно и без изучения передового опыта и методик: территория возрождается там, где живут неравнодушные люди и есть активная поддержка местной администрации.*

*Рабочая группа Госсовета предлагает разработать долгосрочную стратегию устойчивого развития сельских территорий. Считаю, что такой концептуальный документ действительно нужен, чтобы власти всех уровней, общественные структуры и политические партии, бизнес имели ясное представление о тех задачах, которые предстоит вместе решать.*

*Село для России – это не только производство продуктов питания. Это свой, традиционный уклад и образ жизни. Это богатство нашей культуры и самобытность многонационального народа нашей огромной страны.*