

Механизмы взаимодействий предприятия с поставщиками при импортных операциях

Валерий М. Тумин

*Московский политехнический университет,
Москва, Россия, vt@tumin.net*

Пётр А. Костромин

*Российский государственный гуманитарный университет,
Москва, Россия, farmc_kostromin@mail.ru*

Ян А. Сидоров

*Российский государственный гуманитарный университет,
Москва, Россия, dfoll44@gmail.com*

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению основных механизмов взаимодействия предприятия с поставщиками при импортных операциях во внешнеэкономической деятельности. В рамках статьи исследована сущность и виды импортных операций, определены основные этапы операций, рассмотрены особенности их документального оформления. Основное внимание уделено механизмам взаимодействия при проведении данных операций. Охарактеризованы элементы механизма согласованного взаимодействия в системе «заказчик – поставщик»: принципы формирования механизма взаимодействия, выбор координирующих параметров взаимодействия, проведение основных процедур взаимодействия, нахождение компромисса для устойчивости отношений.

Описаны содержание и роль стандартизированных условий международных договоров согласно требованиям Инкотермс в документировании экспортно-импортных операций. Представлена наиболее часто используемая терминология внешнеэкономических операций, и рассмотрены различия бухгалтерского и налогового учета внешнеэкономической деятельности от аналогичных операций между внутренними подразделениями организации и операциями внутри страны. Авторы делают акцент на важности учета мнений всех стейкхолдеров – участников цепи внешнеэкономической деятельности от производителя до потребителя товара (а их может быть более 10 в глобальных цепочках создания стоимости). Перечислены основные операции, которые необходимо выполнять при организации

поставки товаров. Сделаны выводы о важности умения находить компромиссы для эффективного ведения дел при внешнеторговых сделках.

Ключевые слова: импорт, таможенный контроль, внешнеторговый контракт, внешняя торговля, система «заказчик – поставщик»

Для цитирования: Тумин В.М., Костромин П.А., Сидоров Я.А. Механизмы взаимодействий предприятия с поставщиками при импортных операциях // Наука и искусство управления / Вестник Института экономики, управления и права Российского государственного гуманитарного университета. 2021. № 2. С. 71–81. DOI: 10.28995/2782-2222-2021-2-71-81

Mechanisms of the enterprise's interaction with suppliers during import operations

Valerii M. Tumin

*Moscow Polytechnic University, Moscow, Russia,
vm@tumin.net*

Petr A. Kostromin

*Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia,
farmc_kostromin@mail.ru*

Yan A. Sidorov

*Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia,
dfoll44@gmail.com*

Abstract. This article is devoted to the consideration of the key mechanisms of the enterprise's interaction with suppliers in import operations in the foreign trade. The article studies the import transactions' nature and types, the operations' main stages and considers the features in documenting them. The primary focus is made on the mechanisms of interaction during those operations. The authors characterize elements of the coordinated interaction's mechanism in the system "customer-supplier", they are: the interaction mechanism's forming principles, the choice of the interaction's coordinating parameters, conducting the basic interaction procedures, finding a compromise for the relations' stability.

The article describes the content and role of international agreements' terms standardized in accordance with the Incoterms' requirements in documenting the export-import operations. It presents the terminology most frequently used in the foreign trade operations and deals in differences in the book-keeping accounting and tax accounting of foreign economic activity from similar opera-

tions between internal divisions of the organization and operations within the country. The authors emphasize the importance of taking into account all the opinions of stakeholders – participants in the chain of the foreign economic activity linking the producer to the consumer of goods (and there may be more than 10 of them in global value chains). They also list principal operations that must be performed when organizing the delivery of goods. Conclusions are drawn about the importance of the ability to find compromises for an effective business management in the foreign trade transacting.

Keywords: import, customs control, foreign trade contract, foreign trade, customer-supplier system

For citation: Tumin, V.M., Kostromin, P.A. and Sidorov, Ya.A. (2021), “Mechanisms of the enterprise’s interaction with suppliers during import operations”, *Science and Art of Management / Bulletin of the Institute of Economics, Management and Law of the Russian State University for the Humanities*, no. 2, pp. 71–81, DOI: 10.28995/2782-2222-2021-2-71-81

Введение

В условиях рыночной экономики фундаментом успешной деятельности предприятия прежде всего является эффективное производство конкурентоспособной, востребованной потребителем продукции. Большое значение при разработке, производстве и выпуске продукции приобретает возможность будущего взаимодействия предприятия с поставщиками при импортных операциях. Устойчивый экономический рост невозможно репрезентировать без развитых внешнеэкономических связей [Махалин, Костромин, Тумин 2015]. Кроме того, в условиях глобализации международной торговли и расширения мирохозяйственных связей экспортно-импортные операции выступают как залог конкурентоспособности предприятия [Антонов, Иванова, Тумин 2018].

Сущность и механизмы импортных операций

Рассмотрим суть импортных операций, методы взаимодействия «заказчик – производитель» и этапы реализации импортных операций. Под импортом понимается процедура, в рамках которой в страну ввозятся товары, изготовленные на территории другой страны, с целью дальнейшего воплощения, потребления или реимпорта [Костромин 2014].

Одним из принципов сотрудничества предприятия с поставщиком является ориентация механизма взаимодействия на потребителя готовой продукции – поскольку результаты функционирования промышленных предприятий зависят от потребителей, поэтому необходимо учитывать интересы покупателей (рис. 1).

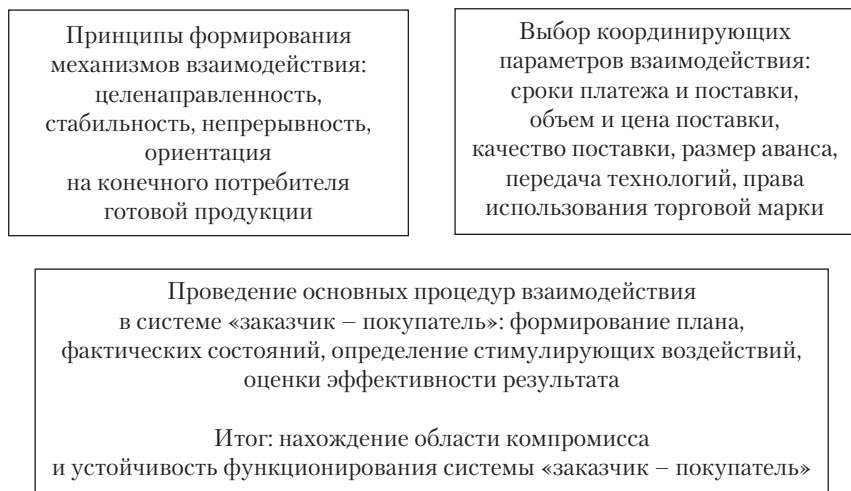


Рис. 1. Основные элементы механизма согласованного взаимодействия в системе «заказчик – поставщик» [Новак 2008]

Определение области компромисса происходит при: досрочном планировании условий и параметров взаимодействий, в ходе обсуждения на переговорах, при заключении договора между предприятиями и при осуществлении на практике. Единицей формирования механизма взаимодействия является суммарная действенность функционирования всех элементов системы «заказчик – поставщик».

Подход к налаживанию механизма согласованного взаимодействия между поставщиком и предприятием заключается в построении области компромисса, внутри которой выбираются стимулирующие воздействия, гарантирующие заинтересованность каждого участника в наиболее эффективном функционировании [Тумин, Лабзунов, Костромин 2018]. Реализация данных требований представляется залогом эффективных внешнеторговых отношений и, как следствие, инвестиционной привлекательности и конкурент-

тоспособности предприятия [Антонов, Иванова, Тумин, Антонова 2018; Антонов, Иванова, Тумин 2017].

Также важной частью в механизме взаимодействия является документация. В международной практике импортные операции проходят на коммерческой основе: при официальном оформлении внешнеэкономического контракта. Данные операции считаются завершенными только после того, как товар пересек таможенную границу иностранного контрагента.

Существенным документом, который оформляется при исполнении купли-продажи товара, является контракт (внешнеторговый договор) – основной коммерческий документ операции, свидетельствующий о достигнутом соглашении между двумя сторонами.

Совершение международной коммерческой сделки осуществляется по фазам. Каждая фаза состоит из стадий, которые оформляются соответствующими техническими документами.

Первая фаза – утверждение делового контракта с партнером (предложение поставщика, ответ покупателя, ответ продавца на запрос, подтверждение продавцом контроферты, проверка платежеспособности).

Документирование экспортно-импортных операций состоит из большого количества документов. Для каждой внешнеэкономической операции требуется внешнеэкономический договор. Данный договор оформляется обеими сторонами сделки и скрепляется печатями и подписями уполномоченных лиц. Также необходимы документы на реализуемый товар (накладная), паспорт сделки, различная техническая документация, сопровождающая импортируемый товар; транспортные документы на сопровождение товара; инвойсы на оплату и т. д.

Требования поставки оговариваются чаще всего согласно международным правилам Инкотермс¹ (систематизированный сборник типовых требований поставок товаров от Продавца к Покупателю). Необходимо иметь в виду, что Инкотермс имеет рекомендательный характер, т. е. обретает для конкретной сделки обязательную силу только в том случае, если в контракте на него делается соответствующая ссылка.

Большая часть документов оформляется на двух языках, а документы только на иностранном языке необходимо сопроводить переводом текста, который потребуется для ИФНС при проверке.

¹Международная торговая палата 2020. Правила ICC Incoterms® 2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/> (дата обращения 23 апреля 2021).

Вся продукция, перемещаемая через таможенную границу, подвергается обязательному таможенному оформлению и таможенному контролю. Таможенный контроль является одним из средств функционирования таможенной политики – он представляет собой совокупность мер, осуществляемых органами таможни в целях обеспечения соблюдения соучастниками внешнеэкономической деятельности таможенного законодательства.

Документы, необходимые для оформления товаров, являются собой: документы учредительные (копии); документы по оплате товара; две копии с печатями внешнеторгового контракта; инвойсы на приобретение товара с переводом на английский язык; упаковочные листы с переводом на русский; документы транспортные; разрешающие документы (декларации соответствия и сертификаты, заключения от экспертных организаций, заключения санитарно-эпидемиологической службы, сертификаты качества и т. д.); описание товара (технические документы, фотографии, схемы, инструкции); расчетный документ на оплату таможенных платежей.

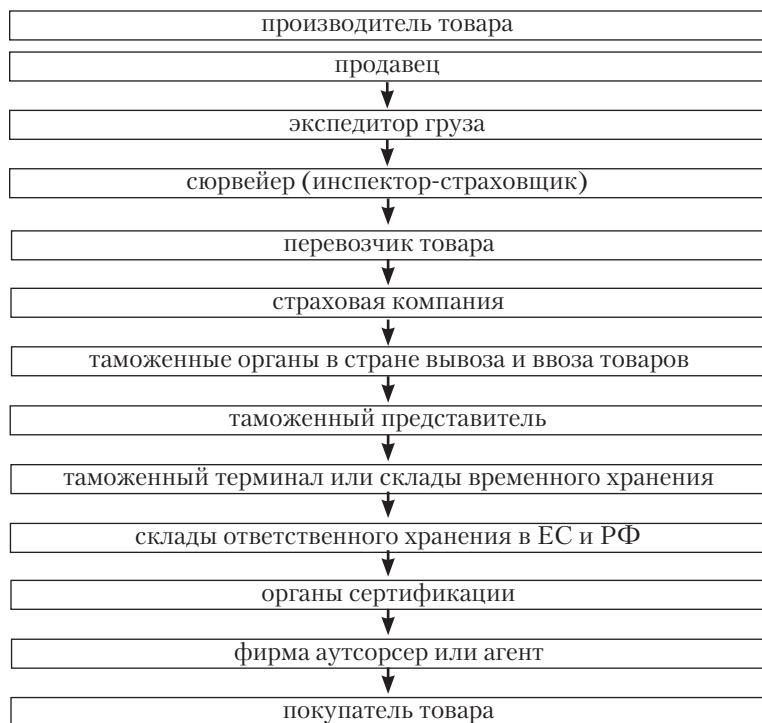
Неизбежной и важной процедурой служит регистрация на таможне, для которой понадобится отдельный комплекс документов: учредительный документ организации в последней редакции; учредительный договор; копия документа, удостоверяющего успешную процедуру государственной регистрации товара; выписка из ЕГРЮЛ (единый государственный реестр юридических лиц); свидетельство о постановке на учет в налоговых органах; справка об открытии банковских счетов; копии паспортов и приказы о назначении на должность руководителя и главбуха; договор об аренде помещения или свидетельство о праве собственности. После процедуры регистрации на таможне уполномоченному лицу выдается учетная карточка участника ВЭД.

Бухгалтерский и налоговый учет ВЭД существенно отличается от операций между подразделениями организаций купли-продажи, он состоит в следующем:

- учет типовых бланков определенного образца (инвойсы, иностранный контракт, платежные документы, таможенная декларация и т. п.);
- бухучет импорта (таможенные пошлины, затраты на доставку, услуги посредника и других лиц, помогающих в импорте);
- налоговый сбор и обобщение информации импорта (акцизы, налог на добавленную стоимость и налог на прибыль).

Инвойс – документ, который иностранный продавец-экспортер отправляет вместе с экспортируемым товаром. По нему оплачивается товар, по нему рассчитывается НДС, который выплачивает

импортер, и таможенные сборы. Вся цепочка внешнеэкономической деятельности представлена на рис. 2.



*Рис. 2. Участники цепи внешнеэкономической деятельности
(составлено авторами по данным
[Дралин, Михнева 2006; Стровский 2010])*

Компания, которая участвует в импорте, реализует сотрудничество со всеми указанными участниками логической цепи или же отдельными из них. Экономика любого предприятия построена на взаимодействии с поставщиками и потребителями. И даже если зарубежные операции осуществляются не на первой очереди, то практически любой сложный товар в той или иной степени состоит из импортных элементов [Табурчак и др. 2002]. В частности, некоторые территории в силу своего географического расположения более ориентированы на экспортно-импортные операции, например, Архангельская и Мурманская области [Коряков и др. 2017].

Вариант организации и ведения ВЭД с привлечением подрядчиков предполагает, что в штате компании есть специалист, в чьи обязанности входит постоянная работа с поставщиком по логистике, таможенному оформлению и сертификация продукта. Реализация подобных проектов требует наличия достаточного опыта и квалификации как в сфере иностранных языков и международных финансов, так и в области оформления документов [Антонов, Иванова, Тумин 2019].

Основные операции, которые необходимо выполнять при организации поставки товаров:

- выбор продукта и подрядчика;
- регулирование условий сделки и заключение внешнеторгового контракта;
- определение схемы и условий поставки товаров;
- заключение договора отправления по доставке груза;
- поиск надежного склада с оптимальными расценками (в случае объединения товаров);
- выбор необходимого места для таможенного оформления, а также выбор представителя таможни;
- страхование сделки и доставки товара;
- получение допускающих документов (лицензий, разрешений, сертификатов и т. п.) на товар;
- контроль качества товара, а также количественные характеристики, проверка правильности товаросопроводительных документов на груз;
- оплата товара в валюте, указанной в контракте;
- таможенная очистка товара;
- прием товара на персональном складе;
- учет товара (бухгалтерия);
- продажа товара и доставка его клиенту.

Заключение

Внешнеэкономическая деятельность – существенная составляющая, важнейшее направление рыночной экономики. Основным механизмом взаимодействия предприятия с поставщиками при импортных операциях во внешнеторговой деятельности фирм на социальном уровне является нахождение компромисса, умение вести переговоры. При рассмотрении экономической стороны взаимодействия невозможно не отметить документационную составляющую при непосредственном осуществлении импортных операций.

Литература

- Антонов, Иванова, Тумин 2017 – Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В.М. Управление конкурентоспособностью организаций и территорий. М.: ИНФРА-М, 2017. 347 с.
- Антонов, Иванова, Тумин 2018 – Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В.М. Управление конкурентоспособностью организации. М.: ИНФРА-М, 2018. 300 с.
- Антонов, Иванова, Тумин 2019 – Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В.М. Управление проектами организации. М.: ИНФРА-М, 2019. 244 с.
- Антонов, Иванова, Тумин, Антонова 2018 – Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В.М., Антонова И.С. Управление инвестиционной привлекательностью организации. М.: ИНФРА-М, 2018. 223 с.
- Дралин, Михнева 2006 – Дралин А.И., Михнева С.Г. Внешнеэкономическая деятельность. Пенза: Информ.-издат. центр ПГУ, 2006. 127 с.
- Коряков и др. 2017 – Коряков А.Г., Руденко Л.Г., Тумин В.М. [и др.]. Экономика прибрежных зон и морских акваторий: Архангельская область. М.: ИНФРА-М, 2017. 274 с.
- Костромин 2014 – Костромин П.А. Обеспечение устойчивого развития российских фармацевтических предприятий в условиях внешнеэкономических санкций // Вестник Университета. 2014. № 15. С. 37–41.
- Махалин, Костромин, Тумин 2015 – Махалин В.Н., Костромин П.А., Тумин В.В. Организационно-экономические предпосылки экономического роста России в условиях кризиса // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8–1 (61). С. 160–164.
- Новак 2008 – Новак Л.В. Развитие механизма взаимодействия с поставщиками производственных ресурсов как фактор повышения конкурентоспособности машиностроительных предприятий: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: Самара, 2008. 27 с.
- Стровский 2010 – Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. М.: Юнити-Дана, 2010. 584 с.
- Табурчак и др. 2002 – Табурчак П.П., Рудычев А.А., Дорошенко Ю.А. [и др.]. Экономика предприятия / Под ред. П.П. Табурчака и В.М. Тумина. Ростов н/Д.: Феникс, 2002. 316 с.
- Тумин, Лабзунов, Костромин 2018 – Тумин В.М., Лабзунов П.П., Костромин П.А. Бизнес-план как инструмент развития предприятий // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2018. № 3 (37). С. 26–35.

References

- Antonov, G.D., Ivanova, O.P. and Tumin, V.M. (2017), *Upravlenie konkurentosposobnost'yu organizatsii i territorii* [Managing the competitiveness of organizations and territories], INFRA-M, Moscow, Russia.

- Antonov, G.D., Ivanova, O.P. and Tumin, V.M. (2018), *Upravlenie konkurentosposobnost'yu organizatsii* [Managing the organization's competitiveness], INFRA-M, Moscow, Russia.
- Antonov, G.D., Ivanova, O.P. and Tumin, V.M. (2019), *Upravlenie proektami organizatsii* [Organization project management], INFRA-M, Moscow, Russia.
- Antonov, G.D., Ivanova, O.P., Tumin, V.M. and Antonova, I.S. (2018), *Upravlenie investitsionnoi privlekatel'nost'yu organizatsii* [Managing investment attractiveness], INFRA-M, Moscow, Russia.
- Dralin, A.I. and Mikhneva, S.G. (2006), *Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost'* [Foreign economic activity], Informatsionno-izdatel'skii tsentr PGU, Penza, Russia.
- Koryakov, A.G., Rudenko, L.G. and Tumin, V.M. [et al.] (2017), *Ekonomika pribrezhnykh zon i morskikh akvatorii: Arkhangel'skaya oblast'* [Economy of coastal zones and marine waters: Arkhangelsk region], INFRA-M, Moscow, Russia.
- Kostromin, P.A. (2014), "Ensuring the sustainable development of Russian pharmaceutical enterprises in the context of foreign economic sanctions", *Vestnik Universiteta* [Bulletin of the University], no. 15, pp. 37–41.
- Makhalin, V.N., Kostromin, P.A. and Tumin, V.V. (2015), "Organizational and economic preconditions for economic growth in Russia in the conditions of crisis", *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economy and Entrepreneurship], no. 8-1 (61), pp. 160–164.
- Novak, L.V. (2008), "Development of the mechanism of interaction with suppliers of production resources as a factor of increasing the competitiveness of machine-building enterprises", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy and management of the national economy, Samara State University of Economics, Samara, Russia.
- Strovskii, L.E. (2010), *Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost' predpriyatiya* [Foreign economic activity of the enterprise], Yuniti-Dana, Moscow, Russia.
- Taburchak, P.P., Rudychev, A.A. and Doroshenko, Yu.A. [et al.] (2002), *Ekonomika predpriyatiya* [Enterprise economics], Taburchak, P.P. and Tumin, V.M. (eds.), Feniks, Rostov/Don, Russia.
- Tumin, V.M., Labzunov, P.P. and Kostromin, P.A. (2018), "Business plan as a tool for enterprise development", *Izvestiya vysshihkh uchebnykh zavedenii. Seriya "Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom"* [News of Higher Educational Institutions. "Economy, Finance and Production Management" Series], no. 3 (37), pp. 26–35.

Информация об авторах

Валерий М. Тумин, доктор экономических наук, профессор, Московский политехнический университет, Москва, Россия; 107023, Москва, ул. Б. Семеновская, д. 38; vm@tumin.net

Пётр А. Костромин, кандидат экономических наук, Российский государственный гуманитарный университет, Москва, Россия; 125047, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6; farmc_kostromin@mail.ru

Ян А. Сидоров, специалист коммерческого департамента ООО «Хоум маркет», Москва, Россия; 127015, Москва, ул. Бутырская, д. 77; dfoll44@gmail.com

Information about the authors

Valerii M. Tumin, Dr. of Sci. (Economy), professor, Moscow Polytechnic University, Moscow, Russia; bld. 38, B. Semyonovskaya Street, Moscow, Russia, 107023; vm@tumin.net

Petr A. Kostromin, Cand. of Sci. (Economy), Russian State University for the Humanities, Moscow, Russia; bld. 6, Miusskaya Square, Moscow, Russia, 125047; farmc_kostromin@mail.ru

Yan A. Sidorov, LLC “Home Market”, Moscow, Russia; bld. 77, Butyrskaya Street, Moscow, Russia, 127015; dfoll44@gmail.com