

# В погоне за оснащением для импортозамещения

Не так давно Совет ЕС утвердил 11-й по счету пакет санкций против России, каждый из которых, по сути, внес свой вклад в развитие импортозамещения. Осваивание новых технологий, повышение мощностей, расширение ассортимента выпускаемой продукции – все это стоит на повестке едва ли не каждого «уцелевшего в турбулентность» производственного предприятия нашей страны. И ключевое, что им требуется для достижения этих целей – оборудование и, в частности, станки.

Поскольку в условиях, когда станки европейского производства в Россию привезти, прямо скажем, проблематично, отечественные предприятия вынуждены искать и завозить аналоги из КНР. Так, за прошлый год, согласно официальной статистике, доля Китая в российском импорте такого рода продуктов выросла в четыре раза, достигнув 43,25%. Однако, несмотря на столь возросший спрос, покупка китайского оборудования по-прежнему остается задачей совсем непростой. Местные поставщики чаще всего не имеют представительства в РФ, а импортерам приходится потрудиться, чтобы найти себе контрагента, который внушает доверие, а потом еще беспрепятственно завезти в страну его оборудование и пройти таможенню.

Часто трудности возникают еще на этапе подбора поставщика, качество продукции которого отвечает потребностям российского производителя, а репутация на рынке «не хромает». На один только мониторинг и анализ существующих предложений может уйти полгода. И хорошо, если повезет сразу, и поставщик окажется добропорядочным, но на практике так бывает далеко не всегда. Куда чаще случается, что «новенькому» на рынке КНР российскому импортеру продают списанный, бракованный или б/у товар под видом качественного и нового. Именно поэтому своим клиентам мы рекомендуем выбирать будущего контрагента очень тщательно. Здесь важно наличие большого количества отзывов о продукции, а также собственная оценка этой самой продукции, которую импортеру следует провести перед закупкой партии. Не стоит пренебрегать и проверкой формулировок в документации, так как любая «размытость» здесь чревата последствиями.

Если же надежного и подходящего по всем параметрам поставщика найти все же удалось – проблемы могут возникнуть в процессе импорта и таможенной очистки. Последняя происходит путем подачи декларации в таможенные органы. Как правило, этот процесс проходит в дистанционном формате и требует от импортера только электронно-цифровой подписи и достаточного количества денег на едином лицевом счете, чтобы оплатить пошлины, НДС и другие сборы, размер которых зависит от вида и назначения оборудования, а также его рыночной стоимости. На большинство современных станков пошлина либо отсутствует вовсе, либо очень небольшая. Ключевая проблема здесь в том, что станок – это крупногабаритный товар, который практически всегда перевозят разобранным, поэтому на таможне еще придется доказать, что завозимые элементы являются частями «единого целого». Но это лишь один из вариантов, доступных российскому импортеру, тогда как другой – производить растаможку каждой части отдельно, со своими кодами ТН ВЭД. И здесь важно учитывать, попадет ли продукт в категорию «технологически сложных» продуктов, которые проходят по нулевой ставке пошлины. Для этого следует предоставить как можно больше технической документации, чтобы обосновать корректность классификации и достоверное заявление сведений в декларации.

На следующем этапе импортеру предстоит провести сертификацию завозимого оборудования в соответствии с ТР ТС 010/2011 «О безопасности машин и оборудования». Исключением являются станки, которые поставляются для собственных нужд и в небольшом количестве, а также б/у-оборудование. На такую продукцию сертификаты не нужны, но доказать «б/у-шность» будет непросто – потребуется соответствующее заключение Торгово-промышленной палаты.

Из всего вышеупомянутого, казалось бы, следует, что завозить станки под единым кодом ТН ВЭД проще и выгоднее, но и здесь есть свои нюансы. Например, если поставка отдельных частей происходит в разное время. Такое бывает в случаях, если, например, у изготовителя нет в наличии достаточного количества деталей. Тогда завозить изделие

придется по частям, а в процессе производства недостающих элементов еще и контролировать, чтобы они соответствовали техзаданию. Бывает, что поставщик экономит на материалах или же нарушает технологию производства из-за недостаточно точного перевода спецификации, это мы также рекомендуем клиентам учитывать и проверять. Иногда с поставки в Россию первой партии до последней может пройти целый год, на протяжении которого «первые» детали будут лежать на складе, а импортер будет за это платить. В подобных случаях лучше всего подготовить специальное классификационное решение, которое позволяет отсрочить подачу декларации до момента, когда в Россию приедут все части условного станка.

Классификационное решение – документ, в котором таможенный орган устанавливает код ТН ВЭД товара на основе предоставленных заявителем технических документов: чертежей, фотографий, паспортов, руководства по эксплуатации и установке и т.д. Каждый элемент оборудования там указывается отдельно и при ввозе их количество строго контролируется.

Так импортер получит возможность завозить компоненты, перемещать их на свое предприятие, устанавливать и т.д., а уже потом подавать в таможенные органы декларацию. В этом случае не придется платить за хранение груза на складе временного хранения, а еще терять время на ожидание.



Не менее ответственно мы рекомендуем подходить и к процессу приемки товара/партии. В частности, следует тщательно ознакомиться с актом приема-передачи, который китайские поставщики часто позиционируют как формальность, необходимую для таможни, в то время как именно этот документ вполне может освободить их от всякой ответственности за порчу товара в пути.

И это лишь ключевые «опасности» импорта из Китая, на практике в каждом конкретном случае есть и другие нюансы, которые важно знать, чтобы не потерять деньги.

*Юлия Янелис,  
коммерческий директор ХК «Транссертико»*



**ТЕЛЕГРАММ КАНАЛ**  
**НАУЧНОГО ИЗДАТЕЛЬСТВА**  
**ТЕХНОСФЕРА:**



- Онлайн репортажи с крупнейших выставок отрасли
- Анонсы мероприятий с участием технических экспертов отрасли
- Скидки на журналы издательства до 25%
- Конкурсы и розыгрыши от ведущих компаний
- Книжные новинки и презентации новых выпусков журналов

**Подписывайтесь** и оставайтесь в курсе главных событий научно-технической сферы

