

В.Г. Зелепуга (4 курс, каф. ЭМТМ), Т.П. Некрасова, д. э. н., проф.

ЭКСПОРТ СВАРОЧНЫХ АППАРАТОВ В КАНАДУ

Экспорт товаров осуществляется при условии уплаты вывозных таможенных пошлин и внесения иных таможенных платежей, соблюдения мер экономической политики и выполнения других требований, устанавливаемых Таможенным кодексом и иными актами законодательства РФ по таможенному делу.

При экспорте товары освобождаются от налогов либо уплаченные суммы налогов подлежат возврату в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации. Так, при экспорте товаров непосредственно предприятиями-изготовителями такие товары освобождаются от уплаты НДС и акцизов в порядке, определяемом Государственной налоговой службой РФ, а при экспорте другими предприятиями – сумма уплаченных НДС и акцизов возвращается налоговыми органами по подтверждению таможенных органов.

При выпуске товаров в таможенном режиме экспорта товары должны быть вывезены за пределы таможенной территории РФ в том же состоянии, в котором они были на день принятия таможенной декларации, кроме изменений состояния товаров вследствие естественного износа или убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения.

При ввозе товаров в Канаду ее Федеральное правительство взимает таможенные пошлины на основании Таможенного тарифа Канады. Провинциальные власти такого права не имеют.

Уровень пошлин зависит от того, какой из шести типов тарифа применяется к конкретной стране-экспортеру. В отношении России используется Генеральный тариф. Его средняя ставка составляет 9 %, что несколько больше, чем в большинстве других промышленно развитых странах. Согласно решениям завершившегося в 1993 г. Уругвайского раунда ГАТТ, Канада, как и другие страны-участницы, должна сократить ставки своих таможенных пошлин на одну треть до 2001 года.

В подавляющем большинстве случаев ставки таможенных пошлин рассчитываются на основе принципа "ад валорем", т. е. в процентах от стоимости товара. По некоторым группам товаров пошлина взимается с физических единиц измерения (вес, объем и т. д.), например, 15 центов с каждого килограмма. В ряде случаев указанные выше принципы определения пошлины используются комплексно (например, 20 % на основе "ад валорем" плюс 3 цента за каждый килограмм веса).

Определение стоимости импортного товара производится на основании Кодекса таможенной оценки ГАТТ 1979 г. (Customs Valuation Code) по методу "стоимости сделки" (transaction value). Под "стоимостью сделки" понимается та цена (как правило, указанная в счете-фактуре), по которой товар импортируется в Канаду, с учетом некоторых добавлений и вычетов.

В качестве меры защиты от "несправедливой" конкуренции Закон о специальных мерах в области импорта (Special Import Measures Act) предусматривает возможность установления более высоких, "штрафных" пошлин в отношении товаров, реализуемых иностранными экспортерами в Канаде по демпинговым или субсидируемым ценам. Эта практика соответствует положениям Антидемпингового кодекса ГАТТ (Anti-dumping Code) и Соглашения ГАТТ о субсидиях и компенсационных мерах (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures).

В Канаде также существуют специальные меры по регулированию импорта. Список VII Канадского таможенного тарифа (Schedule VII of the Canadian Customs Tariff) содержит перечень товаров, которые запрещены к ввозу в Канаду.

Другой документ – Список импортного контроля (Import Control List) – перечисляет категории товаров, импорт которых в Канаду является регулируемым. Сварочные аппараты в эти два списка не входят.

Внедрение сварочного оборудования на канадский рынок можно осуществить двумя путями.

Первый путь – посетить Канаду в составе российской торговой делегации. Такие визиты обычно организуются через МВЭС РФ, ТПП, Торгпредство РФ в Канаде, зачастую при содействии межправительственной российско-канадской торгово-экономической комиссии. Участники таких визитов – группы деловых людей из разных стран – приезжают в Канаду на срок до двух недель.

Второй путь – действовать через канадского посредника. Хорошие отношения с канадскими дилерами, агентами, дистрибьютерами, импортерами и оптовиками – зачастую, ключ к успешному началу работы.

Прежде всего, необходимо установить контакты в одном из основных центров Канады – Торонто, Монреале, Ванкувере или Калгари.

Если вы сомневаетесь в деловой репутации ваших новых знакомцев из Канады или хотите просто навести о них справки, необходимо попросить у них банковские рекомендации, или воспользоваться услугами действующих в Канаде специализированных агентств, таких как Дан-энд-Брадстрит (Dun & Bradstreet) и Кредител (Creditel), обладающих информацией о кредитоспособности компаний.

Другая альтернатива – обратиться в Торгпредство РФ в Канаде с просьбой включить вас в список экспортеров, желающих торговать с Канадой.

Необходимо воспринимать своего канадского контрагента, будь то агент, дистрибьютер, импортер, оптовик или розничный торговец, как долгосрочного партнера.

Наряду с поставкой только качественного товара, постарайтесь обеспечить его своевременную и непрерывную доставку.

В случае возникновения проблем и трудностей необходимо всегда оставаться в поле досягаемости ваших партнеров и производить на них впечатление честных и надежных бизнесменов.

Именно эти качества в наибольшей степени влияют на стратегические решения канадских компаний при выборе ими долгосрочных зарубежных поставщиков.