**Комплекс услуг предлагается на базе нашей торгово-логистической платформы, в которую входит так же логистическая компания Руссия Логистик .**

**ЭТАП 1 ВВОЗ ПРОДУКЦИИ В  РФ**

Между европейским (иным не резидентом РФ) поставщиком и компанией Мультибайер заключается договор поставки на условиях DAP или DDP (таможенный НДС оплачивается российским импортером, чтобы иметь возможность его возмещения и на его размер не увеличивать себестоимость продукции).

Оплату услуг за таможенное оформление ( декларирование ) и оформление всех разрешительных документов ( Декларации Соответствия Таможенного Союза и другие документы, в том числе, если необходимо,  Протоколы испытаний  в соответствии с Техническими Регламентами Таможенного Союза  и т.д.) осуществляется компанией Руссия Логистик  в рамках договора транспортной экспедиции договору с Вашим  европейским поставщиком. Так же европейским поставщиком  в рамках договора транспортной экспедиции финансируются (авансируются) таможенные пошлины в сумме, соответствующей таможенным пошлинам, подлежащим оплате в рамках декларации. Так же  может быть предложена организации перевозки из Голландии ( других стран , автомобильным транспортом укомплектованные и сборные грузовики, в том числе морские и авиа  перевозки) в РФ, страхование груза.

Для определения кодов ТН ВЭД и подготовки таможенного оформления до отправки продукции Вы отправляете проформу инвойс, спецификацию. Мы запрашиваем, если необходимо, дополнительную информацию по весам нетто и брутто каждого артикула,  а так же страну происхождения, маркировку, описание, состав, применение и т.д. – то есть все, что необходимо для правильного определения кодов ТН ВЭД ( возможны ссылки на каталоги, где можно эту информацию найти), проверяем все сопутствующие транспортные и торговые документы на предмет их корректности составления. Таким образом мы так же  постепенно формируем каталог всей продукции, дополняя его в последствии только новыми артикулами, для целей таможенного оформления ( может быть такой каталог уже есть, тогда его надо будет нам только проверить).

Получаем дополнительную информацию об упаковке изделий и о транспортной упаковке, согласовываем маркировку, проект этикеток и методику их нанесения ( на короба, на упаковку изделия, на ярлык изделия с индивидуальной переупаковкой и тд), определяемся со схемой логистики.

При необходимости на складах в Прибалтики мы можем провести переупаковку, пересчет, маркировку и этикетирование товара ( в соответствие с нормативами EAC) – это будет самый дешевый вариант, если производитель не обеспечивает необходимую маркировку на русском языке для ввоза продукции в РФ.

В ходе поставок мы постепенно формируем каталог всей продукции, дополняя его только новыми артикулами, для целей таможенного оформления.

**ЭТАП 2 РАЗМЕЩЕНИЕ НА СКЛАДЕ И ФОРМИРОВНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ**

После таможенного оформления груз размещается на складе. Исходя из географии продаж мы определим оптимальный регион для размещения такого склада. На основе информации о грузопотоках, количестве артикулов и единиц для хранения, оборачиваемости продукции определимся с необходимыми площадями. Далее возможен вариант открытия tailor-made склада (зоны склада)  на основе фиксированной аренды складской площади или вариант использования профессионального оптимально подходящего под специфику продукции логистического оператора, который будет обрабатывать продукцию в том числе на общих площадях логистического комплекса.

Оптимально, если контракт на складскую логистику будет заключен между  европейским поставщиком и компанией Руссия Логистик ( чтобы переменные логистические расходы не участвовали в формировании себестоимости продукции на территории РФ), а базис оплаты был бы определен в зависимости от принципа подхода к складскому решению (оплата хранения и складских операций  по их факту или оплата арендных платежей + складских операций  по их факту). В рамках контракта должно быть обеспечено страхование складских остатков за счет иностранного поставщика.

После оприходования товара на складе и формирования себестоимости  продукция становится доступной для отгрузки по заказам Клиентов.

**ЭТАП 3  ОТГРУЗКА ЗАКАЗОВ И ДОСТАВКА ДО КЛИЕНТА**

В рамках договора на складскую логистику между европейским поставщиком и компанией Руссия Логистик и расчетов, описанных  в Этапе 2 происходит подбор и формирование заказа. Далее готовятся транспортные и торговые документы на отгрузку.

В стоимость отгружаемого товара входит вознаграждение компании Мультибайер ( за услуги нейтрального импортера и грузовладельца на территории РФ), определяемого в согласованном размере в процентном отношении от стоимости заказа. Для его определения необходимо понимать структура клиентских заказов на основе исторических данных. Продукция доступна для заказов Клиентов уже по ценам, в которые входит согласованное вознаграждение Мультибайера. Отгрузка осуществляется на условиях франко-склад Продавца ( Мультибайера).

Дополнительно  с каждым из Клиентов, в адрес которых идут заказы, Руссия Логистик  заключает Договора транспортной экспедиции и Клиентом оплачивается стоимость доставки от склада Продавца ( Мультибайера) до склада (дверей) Клиента. Тарифные сети могут быть согласованы с каждым из Ваших Клиентов в отдельности .

**ЭТАП 4 ПРОВЕДЕНИЕ ВЗАИМОРАСЧЕТОВ**

На этом этапе мы обмениваемся с Клиентами необходимыми товарными документами для бух. учета, проводим необходимые работы с дебиторской задолженностью в рамках согласованной с Вами политики  и т.д.

Так же по поступлению денег  от Клиентов производится расчет с иностранным поставщиком за ввезенный в РФ и оплаченный Клиентами товар.

**ОТЧЕТНОСТЬ**

Предоставляется в согласованном формате в любом разрезе. Важно определиться только, что контролируем и какая инфо необходима.

Инвентаризацию проводим по согласованному графику.

Необходима разработка политики отсрочек с дебиторами, финансирования юридических услуг и судебных издержек  при претензиях в случае нарушения сроков оплаты Клиентами, финансирования Bad Debts, отсрочки оплат с иностранным поставщиков, финансирования и отчетности по использованию денежных средств при уплате таможенного НДС при ввозе продукции в РФ.

Необходимо разграничение ответственности и её понимание всеми сторонами при организации перевозок международных, в ходе таможенного оформления товара,  при его хранении и организации доставки Клиентам.

**ПРОБЛЕМАТИКА**

Основные момента, подлежащие согласованию, лежат в части валюты оплаты контракта, финансирования таможенных платежей и сроков отсрочек  платежа для Клиентов и при оплатах иностранному поставщику.

*Валюта оплаты контракта   с иностранным поставщиком* – оптимально это рубли ( иностранный поставщик может захеджировать все риски по рублевой выручке или взять их на себя). Это даст возможность формировать себестоимость и отгрузку в рублях, исключит огромный пласт работы по учету  курсовых разниц, снимет риски курсовых разниц с нейтрального импортера, что позволит предложить работу с более экономичным вариантом в части размера вознаграждения для Мультибайера. При валютном же контракте между Мультибайером и иностранным поставщиком, все заказы для Клиентов могут формироваться только в валюте контракта поставки  и оплатой по курсу ЦБ РФ + 3% на момент проведения взаиморасчетов, что делает проект менее привлекательным для Ваших Клиентов и  более громоздким для взаиморасчетов как внутри РФ, так и с иностранным поставщиком.

*Финансирование таможенного НДС при ввозе продукции в РФ* – таможенный НДС уплачивается в процессе таможенного оформления продукции при её ввозе в РФ. Таким образом  ( если стоимость продукции можно будет оплатить иностранному поставщику с необходимой отсрочкой, дождавшись поступлений от Клиентов, а таможенные пошлины при условиях контракта DDP могут финансироваться так же иностранным поставщиком) возникает вопрос финансирования таможенного НДС при выпуске товара в свободное обращение, который будет позднее компенсироваться Клиентами при оплате Мультибайеру отгруженных заказов, в которых будет так же выделен НДС как с себестоимости товара, так и с его наценки (вознаграждению Мультибайера). НДС с добавленной стоимости  оплачивается ежеквартально на основе Декларации об уплате НДС. Поэтому важен минимальный срок отсрочек оплат, если таковые есть, для Ваших Клиентов. Если всё отгружается по предоплате от Клиентов, то это упрощает ситуацию, но не решает вопрос с финансирования таможенного НДС, так как вряд ли кто-то из Клиентов делает предоплату еще до проведения его таможенного оформления.

*Статистическая стоимость для целей таможенного оформления* – в РФ существует таможенная база с контролируемыми ценами в долларах за кг продукции. Если ввозимый товар ниже риска ( ниже контролируемого уровня), то таможенный орган для расчета таможенных платежей может применить Корректировку Таможенной Стоимости, с ней или надо соглашаться или можно пробовать доказывать контрактную стоимость. После понимания группы Ваших товаров и их ценовой категории по отношению к контролируемой статистической стоимости за кг аналогичной продукции  нужно будет определить приемлемую оптимальную технологию, которой будем придерживаться в ходе таможенного оформления и взаимодействия с таможенным органом.