

10 правил, которые помогут импортерам обезопасить себя и не стать жертвой мошенников.

- Как профессионал в своем бизнесе, вы должны полностью владеть информацией о рыночной цене товара, который вы собираетесь купить. Если ваш потенциальный поставщик предлагает цену на 30-50 процентов ниже рыночной – будьте внимательны. Чудеса случаются редко. Вам могут поставить товар более низкого качества или не соответствующий вашему заказу, недопоставить товар или поставка вообще не состоится. Попробуйте выяснить у поставщика причину такой низкой цены.

- Условия оплаты. Часто поставщики требуют предоплату 5-50 процентов и выше, а остаток суммы должен быть переведен на счет поставщика по получении копий документов по факсу. Начиная бизнес с новым поставщиком, мы рекомендуем использовать аккредитив или банковскую гарантию. Это более надежные виды оплаты, чем банковский перевод. Если поставщик все-таки настаивает на предоплате – будьте бдительны. Проверьте надежность компании-поставщика, используя «проверку компании», предоставляемую BL. Если финансовая информация о компании отсутствует или не дает уверенности в стабильности компании – подумайте, прежде чем переводить предоплату. Вы можете просто потерять свои деньги.

- Поставщик хочет завершить сделку как можно раньше, торопит с подписанием контракта, мотивируя тем, что он может продать товар другому покупателю. Наверняка вам знакома такая ситуация. Подобный "прессинг" является тревожным сигналом. Поставщик хочет, чтобы вы приняли решение и подписали контракт как можно быстрее и произвели оплату (или частичную оплату) товара. Почему поставщик хочет продать товар именно вам, когда у него есть другой покупатель? Будьте предельно внимательны в этой ситуации. Возможно, лучше на время остановить переговоры и собрать подробную информацию о поставщике? Если вы имеете дело с мошенниками, они будут давить на вас, чтобы у вас не было времени на проверку компании.

- Если это ваша первая закупка у поставщика, предпримите максимум усилий, чтобы поставляемый товар соответствовал контракту по качеству и количеству. Вы всегда можете попросить поставщика предоставить результаты инспекции товара, проведенной независимой инспекционной компанией. Предпочтительней, если вы сами найдете такую компанию («поиск партнеров» в BL) и закажите инспекцию. В случае, если вы являетесь заказчиком инспекции, инспекторская компания будет следовать вашим требованиям и пришлет отчет непосредственно вам. Мы также рекомендуем указать в контракте на возможность расторжения сделки, если количество и качество товара не соответствует условиям контракта. В контракте также может предусматриваться обязательство поставщика оплатить стоимость инспекции в случае несоответствия товара оговоренным требованиям. Если вы работаете с надежным поставщиком, отвечающим за качество своего товара, любая инспекция не будет представлять для него никаких проблем.

- Документы. При работе с рядом стран умение правильно оформить документы часто является одним из решающих моментов сотрудничества. К таким странам мы можем отнести Россию, Китай, страны ЕЭС (при импорте из третьих стран), Украина,

Египет, США, Нигерия и ряд других стран. Убедитесь, что поставщик знаком с пакетом документов, требуемых для экспорта в вашу страну и с правилами их заполнения. Мы рекомендуем отослать поставщику образцы необходимых вам документов (конечно, предварительно убрав из них данные о поставщике, цены и любую другую информацию). Убедитесь в том, что поставщик оформит документы должным образом. Если у вас есть сомнения в том, что документы будут заполнены правильно – настаивайте на аккредитиве. В таком случае у вас будет гарантия правильного заполнения документов.

- Страховка. Если поставка осуществляется на условиях EXW, CFR, FOB, DDU или других, не предусматривающих страхование груза, мы рекомендуем все же позаботиться о страховке. Вы можете попросить поставщика застраховать груз или оформить страховку самостоятельно. Лучше заплатить страховой компании, чем потерять груз полностью или частично. Опыт показывает, что при полной или частичной потери груза при транспортировке, получить компенсацию от перевозчика будет весьма проблематично. Особенно это касается морских перевозок. Обычно груз страхуется на 110 процентов стоимости, но сумма компенсации может быть увеличена.

- Инспекция груза по получении. Мы всегда рекомендуем проверять товар перед отправкой. Если по каким-либо причинам этого не произошло, вам надо позаботиться об инспекции товара в момент его получения. Пломбы с контейнера/фуры/вагона/трюма должны сниматься в присутствии представителя инспекторской компании. Таким образом отправитель и получатель получают точную и независимую информацию о состоянии и количестве груза при получении. Претензии не могут быть выдвинуты, если инспекция покажет соответствие груза указанному в контракте описанию. Мы рекомендуем провести инспекцию как до отправки, так и по получении товара. Такие инспекции будут стоить дополнительных средств, но на 99 процентов вы будете уверены в получаемом товаре.

- Если при обсуждении условий оплаты вам предложили перевести деньги на частный счет вместо счета компании – мы рекомендуем прекратить любое общение с компанией и искать другого поставщика. Или сотрудник компании пытается прикарманить ваши деньги, или вы имеете дело с мошеннической компанией. Оба варианта не сулят ничего хорошего.

- Всегда составляйте письменный контракт на поставку, даже если вы уже работали с этим поставщиком или слышали о нем только самые хорошие отзывы. Во многих странах устный контракт приравнивается к письменному, но обычно проблема в том, что устное соглашение практически невозможно доказать. Составление письменного контракта должно быть вашим стандартным условием при любой сделке. Объясните это поставщику, если ваше «недоверие» вызывает у него недоумение или возмущение.

- Вы общаетесь с компанией из одной страны, но когда вам выставляют инвойс или проформу инвойс, то оказывается, что он выставлен другой компанией и эта компания, возможно, находится в другой стране. Это является обычной практикой в некоторых странах, но мы рекомендуем всячески избегать подобных ситуаций. В случае, если сделка не состоялась, или возникли какие-либо проблемы с грузом, вам будет довольно трудно найти компанию, непосредственно ответственную за поставку и призвать ее к ответу. В любом случае, мы рекомендуем проверять ваших поставщиков, используя нашу услугу «проверка компаний».

