

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

ВЕСТИ БИЗНЕС ЗА РУБЕЖОМ
МАКСИМАЛЬНО БЕЗОПАСНО



Илья Александров

**Актуальные темы международного
бизнеса. Вести бизнес за рубежом
максимально безопасно**

«Издательские решения»

Александров И. С.

Актуальные темы международного бизнеса. Вести бизнес за рубежом максимально безопасно / И. С. Александров — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-964755-9

Книга написана в ходе чтения курса «Актуальные вопросы международного бизнеса» в РАНХиГС на программах ДВА и МВА. Приведены основные инструменты и схемы реализации внешнеторговых и инвестиционных проектов.

ISBN 978-5-44-964755-9

© Александров И. С.
© Издательские решения

Содержание

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА	6
Оглавление	7
Глоссарий	8
Тема 1. ВИДЫ Внешнеторговых операций	11
Экспорт и импорт	14
Импорт	14
Пример	15
Экспорт	16
Основные сведения	17
Толлинг	18
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Актуальные темы международного бизнеса Вести бизнес за рубежом максимально безопасно

Составитель Илья Сергеевич Александров

ISBN 978-5-4496-4755-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Александров Илья Сергеевич, Dr. iur., MBA (Finance)

РАНХиГС, 2017 г.

Оглавление

Введение

Настоящий курс «**Актуальные вопросы международного бизнеса**» в формате мастер-классов, семинарских занятий или дистанционного обучения на программах DBA и MBA в Москве и в регионах России предлагается автором начиная с 2011 года – в том числе с 2012 года – в РАНХиГС.

Темы и кейсы, а также контрольные вопросы по курсу в финальном тесте составлены с учетом накопленного практического опыта по сопровождению международных проектов в сфере внешней торговли и инвестиций, а также в рамках урегулирования разногласий и разрешения споров в международном коммерческом арбитраже.

Хочется обратить внимание на взаимосвязь тем курса, на необходимость комплексного усвоения материала не только с помощью настоящего учебного материала, но и с помощью ряда международно-правовых актов, законов и официальных публикаций специализированных органов, систематизирующих и регулирующих международный торговый оборот и инвестиционную деятельность. Например, в тексте имеются ссылки на публикации Международной Торговой Палаты и комиссии ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ, на Конвенцию ООН 1980 года «О договорах международной купли-продажи товаров», на Таможенный Кодекс стран-членов ЕврАзЭС. Такой существенный объем информации необходимо усваивать, не перечитывая упомянутые массивы сведений от начала и до конца, но знакомясь с их структурой, кругом регулируемых вопросов, наиболее значимыми и применимыми на практике инструментами, вспомнить тот имеющийся опыт, которым обладает слушатель программы MBA.

В настоящий материал пока не вошли тематические разделы, посвященные международному франчайзингу, перевозке грузов и пассажиров в международном сообщении, страховании международных торговых рисков, а также другим вопросам, не так часто встречающимся в практике внешнеторговой деятельности, нежели классический договор поставки.

Приводимые в рамках курса примеры, кейсы и вопросы финального теста построены на собственном опыте реализации внешнеторговых проектов, начиная с 2000 года.

Илья Александров, Dr. iur., MBA (Finance),

Управляющий партнер «Александров и Партнеры»,
www.alexandrow.biz

Глоссарий

Аккредитив – (*Letter of Credit*) – это условное денежное обязательство, принимаемое банком (банком-эмитентом) по поручению приказодателя (плательщика по аккредитиву), осуществить платеж в пользу бенефициара (получателя средств по аккредитиву) указанной в аккредитиве суммы по представлении последним в банк документов в соответствии с условиями аккредитива в указанные в тексте аккредитива сроки, или оплатить, акцептовать или учесть переводной вексель, или предоставить полномочия другому банку (исполняющему банку) произвести такие платежи или оплатить, акцептовать или учесть переводной вексель.

Безотзывный аккредитив – аккредитив, который не может быть отозван (аннулирован).

Валютный риск – это риск потерь при осуществлении сделок купли-продажи иностранной валюты с учетом колебания курсов.

Вексель (от нем. *Wechsel*) – строго установленная форма, удостоверяющая ничем не обусловленное обязательство векселедателя (простой вексель), либо предложение иному указанному в векселе плательщику (переводной вексель) уплатить по наступлении предусмотренного векселем срока определенную денежную сумму в конкретном месте.

Встречная торговля (*Counter Trade*) – внешнеторговые операции, при совершении которых в документах (соглашениях или контрактах) фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. В последнем случае разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Дистрибьютор – это оптовый или розничный (продавец с высокоорганизованной структурой активных продаж, имеющий подписанный договор с производителем или генеральным дистрибьютором о продажах товара на определенной территории, с определенной ценовой политикой, а также – в зависимости от специфики товара – о гарантийном и негарантийном ремонте товара.

Договор мены – (бартерный обмен, бартер, мена) – вид гражданско-правового договора, при котором одна сторона берёт на себя обязательство передать другой стороне определенное имущество против обязательства другой стороны передать первой имущество равной стоимости (с точки зрения сторон договора).

Импорт – ввоз иностранных товаров на таможенную территорию с целью их дальнейшего свободного использования на внутреннем рынке неограниченным числом лиц.

Инкассо (англ. *Collection, Encashment*; итал. *Incasso*) – посредническая банковская операция по передаче денежных средств от плательщика к получателю через банк с зачислением этих средств на счёт получателя. За выполнение инкассо банки взимают комиссионные.

Коносамент (англ. *Bill of Lading, B/L, BOL*) – документ, выдаваемый перевозчиком груза грузовладельцу. Коносамент является подтверждением права собственности на отгруженный товар.

Лизинг – это долгосрочная аренда имущества для предпринимательских целей с последующим правом выкупа, обладающая некоторыми налоговыми преференциями.

Международный коммерческий (инвестиционный) арбитраж – система негосударственных и формально независимых судов в различных странах мира, специализирующихся на разрешении коммерческих и (или) инвестиционных споров между юридическими лицами, государствами и их территориальными образованиями, другими участниками предпринимательской деятельности.

Отзывной аккредитив (англ. *Revocable Letter of Credit*) – это аккредитив, который может быть отозван (аннулирован) плательщиком или банком, выписавшим его.

Открытый счет – форма расчетно-кредитных отношений, при которой продавец отгружает товар покупателю без оплаты и одновременно направляет в его адрес товарораспорядительные документы (счет на оплату), относя сумму задолженности в дебет счета, открытого им на имя покупателя – открытого счета. Покупатель обязан в оговоренные сроки погасить задолженность по открытому счету.

Расчётные чеки – это чеки, используемые для безналичных расчётов, это документ установленной формы, содержащий безусловный письменный приказ чекодателя своему банку о перечислении определённой денежной суммы с его счета на счёт получателя средств.

Реимпорт – ввоз товаров, ранее вывезенных, но не переработанных.

Реэкспорт – вывоз из страны ранее ввезённых в неё товаров для перепродажи в другие страны.

Сделки на основе натурального обмена – бартер (*Barter*). Бартерные операции – наиболее традиционная разновидность встречной торговли, представляющая собой безвалютный, но оцененный обмен товарами. Стоимостная оценка товаров осуществляется для обеспечения эквивалентности обмена. Для этих сделок характерны наличие контракта, в котором фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров, и одновременное движение товарных потоков. На количество товаров не влияет изменение ценовых пропорций на мировом рынке. Чистый бартер наименее распространен во встречной торговле.

Сделки «свич» (*Switch Transactions*). Это разновидность сделок по встречной закупке. Английское слово «switch» означает «изменить направление» или «переключиться с одного на другое». В правовом и коммерческом смысле сделки «свич» означают передачу экспортером своих обязательств по встречной закупке третьему лицу, с которым экспортер достиг соответствующего соглашения. Сама по себе такая операция с точки зрения ее правового оформления довольно сложна.

Товары прикрытия – товары, которые с достаточной степенью вероятности могут заявляться (декларироваться) экспортером или импортером вместо товаров риска.

Товары риска – товары, перемещаемые через таможенную границу Российской Федерации и в отношении которых выявлены риски некорректного декларирования с целью занижения таможенной стоимости либо существуют потенциальные риски.

Толлинг – от английского слова «*Toll*» – «пошлина», означает операции по переработке давальческого сырья, предоставляемого иносфирмами. Давальческое сырье ввозится на территорию России беспошлинно, под таможенным режимом «ввоз для переработки».

Чек (фр. *Chèque*, англ. *Cheque / Check*) – ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платёж указанной в нем суммы чекодержателю. Чекодателем является лицо, имеющее денежные средства в банке, которыми он вправе распоряжаться путём выставления чеков, чекодержателем – лицо, в пользу которого выдан чек, плательщиком – банк, в котором находятся денежные средства чекодателя.

Экспорт – вывоз за пределы таможенной территории государства товаров национального происхождения или в значительной степени переработанных в стране с целью их дальнейшей продажи.

Экспортные кредиты – заемное финансирование от специализированного иностранного банка, предоставление которого обусловлена поддержкой поставок с территории своего государства оборудования или выполняемых работ или оказываемых услуг.

Тема 1. ВИДЫ Внешнеторговых операций

Виды внешнеторговых операций

Самый распространенный вид внешнеторговой сделки – поставка товара. Современная международная торговля в этом плане мало чем отличается от международной торговли в начале 20 века, однако все большую роль играет электронная коммерция, автоматизация процедур заключения сделок между контрагентами в разных странах и на разных континентах. Уже есть прецеденты дистанционного автоматического заключения внешнеторговых сделок, в том числе с использованием программных алгоритмов, без непосредственного участия человека. И все же пока человеческий фактор доминирует и всегда будет доминировать в процедурах оформления различных видов внешнеторговых сделок.

Рассмотрим более подробно поставку как гражданско-правовое обязательство, каким оно является для поставщика и каким – для покупателя, при условии, что в рамках такой сделки происходит перемещение товара через таможенную границу, а стороны сделки, как правило, имеют зарегистрированное местонахождение в разных странах.

Экспорт – вывоз за границу товаров национального происхождения или в значительной степени переработанных в стране с целью их продажи.

Импорт – ввоз иностранных товаров с целью их использования на внутреннем рынке.

Встречная торговля (*Counter Trade*) – внешнеторговые операции, при совершении которых в документах (соглашениях или контрактах) фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. В последнем случае разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Сделки на основе натурального обмена – **бартер** (*Barter*). Бартерные операции – наиболее традиционная разновидность встречной торговли, представляющая собой безвалютный, но оцененный обмен товарами. Стоимостная оценка товаров осуществляется для обеспечения эквивалентности обмена. Для этих сделок характерны наличие контракта, в котором фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров, и одновременное движение товарных потоков. На количество товаров не влияет изменение ценовых пропорций на мировом рынке. Чистый бартер наименее распространен во встречной торговле.

Коммерческие сделки, предусматривающие участие продавца в реализации товаров. Это самая распространенная группа операций, имеющая две разновидности:

- непосредственная закупка товаров для внутрифирменного использования либо для перепродажи третьей стороне;
- содействие экспортера в нахождении покупателя товаров импортера.

Принципиальное отличие такого рода сделок от бартера заключается в том, что при ней деньги используются как мера стоимости и средство платежа. Такие сделки могут оформляться юридически либо одним экспортным контрактом с указанием условий встречной торговли, либо двумя контрактами на первичный экспорт и встречный экспорт. В последнем случае

в первом экспортном контракте содержится обязательство экспортера закупить у импортера товары на сумму, составляющую определенный процент от первоначальной поставки.

Существует множество разновидностей сделок этой группы, например:

– **компенсационные сделки.** Продавец соглашается получить оплату частично или полностью в виде поставок каких-либо товаров покупателю. Как правило, это оформляется одним контрактом. Такие сделки напоминают бартерные, но имеют некоторые существенные отличия. Во-первых, каждый партнер выставляет счет за свои поставки в денежной форме. Во-вторых, экспортер может поручить выполнение своих обязательств по встречному импорту третьей стороне. При такой форме сделки можно получать выручку одновременно;

– **встречные закупки (встречные поставки).** Экспортер обязуется закупить или устроить закупку третьей стороной товаров импортера на сумму, составляющую определенный, заранее оговариваемый процент от его собственных поставок. Эти сделки оформляются двумя контрактами, причем иногда не указываются конкретные товары, а фиксируются сроки и сумма закупки. Платежи по контракту осуществляются одновременно;

– **авансовые закупки.** В этом случае первоначальные и встречные поставки как бы меняются местами, т. е. сторона, заинтересованная в продаже своих товаров определенному покупателю, сначала закупает какие-либо товары или услуги у него;

– **соглашение об «оффсете» (зачете).** Экспортер соглашается закупить в стране импортера товары на сумму, составляющую определенную долю от суммы экспортной поставки, причем такая доля чаще всего превышает 100%. Сделки такого рода, как правило, связаны с дорогостоящими программами закупок оружия и военной техники;

– **сделки типа «Switch».** В этом случае экспортер передает свои обязательства по встречной поставке третьей стороне, как правило, специализированной торговой фирме. Такие операции применяются в сочетании с любыми другими формами, кроме бартера;

– **выкуп устаревшей продукции,** т. е. зачет остаточной стоимости выкупаемых товаров по цене новых. Эта форма торговли является одним из самых эффективных способов, позволяющих увеличить объем продажи в условиях жесткой конкуренции на рынках сбыта, и наиболее широко применяется при сбыте легковых автомобилей, сельскохозяйственной техники, электронно-вычислительных машин и т. д.¹

Пример:

Во многих странах мира, в том числе и в России, торговые представители практически всех автомобилестроительных компаний при покупке клиентом новой автомашины вычитают из ее стоимости цену старой (Trade-In). Существуют примерно одинаковые для всех фирм таблицы оценки стоимости старых машин в зависимости от года выпуска, пробега и технического состояния. Большинство новых легковых автомобилей в странах С сбывается именно путем одновременного выкупа и зачета остаточной стоимости поддержанных автомобилей устаревших моделей.

¹ В. И. Фомичев. Международная торговля, Виды внешнеторговых операций

Встречные поставки как составная часть промышленного сотрудничества, например компенсационные поставки (*Buy-Back*). Экспортер поставляет оборудование на условиях кредита, причем оплата предоставляемых кредитов должна производиться после получения выручки от встречных поставок продукции. В рамках таких соглашений на условиях кредита импортируются машины, оборудование, материалы и некоторые другие виды товаров для строительства промышленных объектов. Впоследствии валютная выручка от экспорта части продукции этих предприятий служит источником погашения кредита.

К этой группе можно также отнести операции с давальческим сырьем, т. е. переработку иностранного сырья с расчетами за работу исходным сырьем или продуктами переработки. В результате неравномерного развития производительных сил, разные страны обладают несимметричными мощностями по добыче и переработке сырья, что создаст предпосылки к заключению международных контрактов, по которым одна из сторон обязуется экспортировать исходное сырье и импортировать продукты переработки или готовую продукцию, другая – перерабатывать сырье, называемое давальческим, своими средствами. Оплата услуг перерабатывающих фирм по таким соглашениям осуществляется поставками дополнительного количества давальческого сырья.

Экспорт и импорт

Импорт

Термин «**импорт**» происходит от лат. *importo*, то есть ввоз товаров и услуг *в порт* страны. Покупатель таких товаров и услуг называется «импортёром», тогда как поставщик такого товара – «экспортёром». Импорт любых товаров или услуг, осуществляемый законным способом из одной страны в другую, является одним из наиболее распространённых видов деятельности в торговой сфере. Именно поэтому, наряду с экспортом, его зеркальным отражением, импорт составляет основу международных экономических отношений.

Реимпорт – ввоз товаров, ранее вывезенных, но не переработанных.

Пример

Товары, не нашедшие сбыта в стране, куда они были экспортированы, могут быть ввезены назад на территорию страны происхождения для реализации местным покупателям. При этом, как правило, ввозимая продукция не облагается ввозными пошлинами и налогом на добавленную стоимость.

Экспорт

Понятие «экспорт» происходит от лат. *Exporto*, что в буквальном смысле означает вывозить товары и услуги из порта страны. Покупателя таких товаров и услуг принято именовать страной «импортёром», тогда как внешнего продавца страной – «экспортером». В настоящее время импорт любых товаров или услуг, осуществляемый законным способом из одной страны в другую, является одним из самых распространённых видов деятельности в торговой сфере. Именно поэтому, наряду с экспортом, импорт составляет основу международных экономических отношений.

Основные сведения

К экспорту относятся также вывоз товаров для переработки их в другой стране, перевозка товаров транзитом через другую страну, вывоз привезенных из другой страны товаров для продажи их в третьей стране (реэкспорт) и др. Косвенный экспорт – экспорт с участием посредников.

Экспорт товаров обычно происходит при участии таможенных властей, как в стране экспорта, так и в стране импорта. Появление магазинов мелкорозничной торговли по интернету, например, через Amazon или e-Bay привело к значительному снижению значимости таможенных барьеров во многих странах из-за низкого уровня индивидуальной стоимости, предлагаемых товаров. Тем не менее, даже экспорт этих недорогих товаров всё ещё подвержен правовым ограничениям, накладываемым страной экспорта.

Толлинг

Толлинг – от английского слова «toll» – «пошлина», означает операции по переработке давальческого сырья, предоставляемого иносфирмами. Давальческое сырье ввозится на территорию России беспошлинно, под таможенным режимом переработки. Экономическому понятию «толлинг» наиболее точно соответствует таможенный режим «переработка на таможенной территории».

В зависимости от места покупки сырья, толлинг разделяют на два класса:

– внешний толлинг – имеет место, когда сырье покупается за границей и ввозится в Россию беспошлинным способом

– внутренний толлинг – когда иностранная фирма приобретает сырье для производства на территории РФ.

Причем название «толлинг» в ходу только в России – за рубежом такой вид операций носит название активной и пассивной переработки. Активная переработка представляет собой переработку материальных ресурсов, предоставляемых зарубежным заказчиком в стране-переработчике. Пассивной такая переработка является для иностранного заказчика.

Все данные о толлинговых сделках формируются на основе одного важного критерия: операция относится к толлингу в том случае, если сырье, ввозимое на территорию или же закупается на территории страны-переработчика, помещается предприятием, осуществляющим переработку, под таможенный режим переработки.

Для внешнего толлинга существуют два таможенных режима переработки:

1. при использовании таможенного режима переработки на таможенной территории залоговые платежи вносятся в размере ввозных таможенных пошлин и налогов. Эти платежи впоследствии возвращаются перерабатывающему предприятию, если продукты переработки вывозятся за пределы таможенной территории РФ в соответствии с таможенным режимом экспорта.

2. при помещении сырья под таможенный режим переработки под таможенным контролем таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость и специальный налог вообще не взимаются.

Для внутреннего толлинга, когда сырье для переработки на российском предприятии приобретается на территории самой России, характерно помещение сырья под таможенный режим переработки под таможенным контролем. При этом операции внутреннего толлинга регулируются особыми постановлениями Правительства РФ, а также указаниями ГТК РФ. Внутренний толлинг разрешен только для некоторых отраслей экономики.

Иными словами, толлинг – это переработка давальческого сырья, которое ввозится в страну беспошлинно, и делится на толлинг с предоставлением и без предоставления налоговых льгот.

Пример:

Ввоз сои на территорию Калининградской области из Бразилии с целью ее переработки и экспорта продуктов из сои на территорию других стран. При оформлении ввоза для переработки на таможенной территории компания-переработчик не оплачивает таможенные пошлины и налог на добавленную стоимость – в том числе благодаря статусу ОЭЗ «Янтарь».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.