

*Министерство образования Российской Федерации*  
*Международный образовательный консорциум*  
*«Открытое образование»*  
*Московский государственный университет экономики,*  
*статистики и информатики*  
*АНО «Евразийский открытый институт»*

---

**Е.А. Медведева**

**ОСНОВЫ**  
**МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА**

*Учебное пособие*

**Москва 2004**

УДК 339.1  
ББК 65.5  
М 42

*Медведева Е.А.* **ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА:** Учебное пособие. /  
М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики.  
2004. – 69 с.  
/

ISBN 5–7764–0312–X

© Медведева Е.А., 2004  
© Московский государственный университет экономики,  
статистики и информатики, 2004.

## Содержание

1. Условия и причины создания фирмы за рубежом .....	4
2. Процедура учреждения обществ за рубежом .....	6
3. Финансовая отчетность фирмы .....	7
4. Оффшорный бизнес .....	8
Понятие и признаки оффшорных юрисдикций .....	9
История и причины развития оффшорных юрисдикции .....	10
Примеры различных оффшорных зон и их использование .....	11
5. Налогообложение в оффшорных зонах .....	19
6. Виды оффшорных компаний .....	23
Оффшорные холдинговые компании .....	23
Оффшорные лицензионные компании .....	24
Оффшорные экспортно-импортные и торгово-закупочные компании .....	25
Оффшорные инвестиционные компании и фонды .....	26
7. Основные мотивы использования оффшорных юрисдикций .....	27
8. Оффшорная фирма: понятие и принципы организации .....	30
9. Понятие и виды общих компаний, используемых в оффшорных зонах .....	33
10. Виды международных коммерческих операций .....	36
11. Встречные сделки в международных коммерческих операциях .....	46
12. Экспортный контроль .....	51
13. Договор купли-продажи .....	54
14. Договор поручения .....	59
15. Договор комиссии .....	62
16. Договор консигнации .....	64
17. Структура и содержание международного контракта .....	66
18. Заключение .....	68
Руководство по изучению дисциплины «Основы международного бизнеса» .....	71
Практикум по курсу «Основы международного бизнеса» .....	87
Тесты по курсу «Основы международного бизнеса» .....	

## 1. Условия и причины создания фирмы за рубежом

Экономические условия, созданные за последнее десятилетие в России способствуют созданию, как совместных фирм, так и самостоятельных предприятий за рубежом. Однако предоставляется необходимым изучить причины и условия в соответствии, с которыми создаются фирмы за рубежом. Следует отметить, что иностранные компании, осуществляющие свою предпринимательскую деятельность, могут купить долю уже в действующей национальной или иностранной компании, полностью приобретя данную компанию, «поглотить» ее, создав самостоятельное предприятие. Организаторы могут также, и создать фирму или с зарубежными партнерами, либо самостоятельно. Подобные компании называются компаниями с иностранным участием. Фирмы, которые зарегистрированы на Западе, занимающиеся также предпринимательской деятельностью, именуются местными, т.к. управляются местными законами. Поэтому законодательство данной страны определяет категории фирм: фирмы резиденты и нерезиденты, т.е. фирмы, зарегистрированные на территории определенного государства и там же находящиеся, и предприятия не являющиеся юридическими лицами, и находящиеся за пределами данной страны. Компании в деятельности, в которых принимает иностранный комитет, имеют зарубежные филиалы. Последние, как правило, делятся на отделения, дочерние и ассоциированные компании.

Отделение регистрируется за рубежом, но принадлежит полностью родительской фирме и не имеет собственного баланса. Отделение не является юридическим лицом.

Дочерняя компания регистрируется в зарубежной стране как самостоятельная организация, т.е. является юридическим лицом с собственным балансом. Однако контроль над нею осуществляет родительская компания, владеющая основной частью акций дочерней компании. Родительская компания может полностью обладать контролем над дочерней компанией.

Ассоциированная компания нередко называется смешанной. Она находится под влиянием родительской компании, т.к. последней принадлежит значительная, но не основная доля акций.

Зарубежными филиалами могут считаться подразделения, в которых родительской компании не принадлежит ни одной акции. Материнская компания осуществляет контроль над подобными подразделениями через заключенные с ними контракты.

Необходимо выделить причины, по которым создается предпринимательская компания за рубежом:

- ввоз ряда товаров и услуг ограничен (запрещен);
- производство товаров на месте является более дешевым и прибыльным способом обслуживания данного рынка; страна приложения капитала является более дешевым местом производства товаров и услуг для их поставки на мировой рынок;
- необходимость послепродажного обслуживания технически сложной продукции;
- частичное (полное) отсутствие конкурентов со стороны фирм, производящих аналогичную продукцию.

Для создания фирмы за рубежом следует хорошо изучить экономические и социально-политические условия принимающей страны. В частности инвестор должен учитывать:

- возможность изменения политического курса в стране;
- возможную нестабильность экономических условий, связанных с резким колебанием возможного курса и в целом изменением экономической направленности.

Особую роль играет оценка риска инвестора. Поэтому следует обратить внимание на отношение принимающей стороны к инвесторам и рассмотреть возможные юридические поправки в этой области. К возможным рискам относятся льготы и их ограничения в рамках системы регулирования инвесторов, а также переход капитала и прибылей.

Необходимо знать, что наибольшему риску подвергаются фирмы обрабатывающей промышленности как наиболее интегрированные структуры.

Торговые компании нуждаются в детальном изучении рыночного потенциала страны и т.д.

Степень риска инвесторов может быть просчитана методами математической статистики, теорий вероятности и экономического анализа.

Организационно–правовыми формами ведения хозяйственной деятельности являются: полное товарищество (товарищество с полной ответственностью), коммандитное товарищество (товарищество со смешанной ответственностью), товарищество с ограниченной ответственностью, акционерное общество.

Имеет распространение трастовая компания, в которой учредители траста назначают какое-либо физическое или юридическое лицо доверительным собственником передаваемого в траст имущества и обязывает его передавать доход от использования этого имущества третьим лицом (бенефициаром). Бенефициары могут быть поименованы в частных трастах; в публичных трастах может быть либо часть общества, либо все общество. Трасты, как правило, пользуются налоговыми льготами, это чаще всего относится к оффшорным зонам.

Холдинговые компании контролируют или управляют деятельностью одной или несколькими юридически самостоятельными компаний с помощью контрольного пакета акций подконтрольных предприятий. При этом сама холдинговая компания может и не владеть собственным производственным потенциалом, но обладает правом собственности, что дает ей возможность контролировать деятельность дочерних компаний. Холдинги не осуществляют контроль за дочерними предприятиями, но базируются в странах с льготным налогообложением для того, чтобы получать дополнительную прибыль от экономики на льготном обложении тех дивидендов, которые пересылают холдингу его дочерние фирмы, а он переводит их на льготных условиях учредителям.

Таким образом, основание фирмы (компаний) представляет собой создание экономической единицы, производящей продукцию в материально-вещественной или невещественной форме (услуги) и поставляющей ее на мировой или внутренний рынок.

Существуют экономические виды фирм. В частности

- горизонтальная фирма – занимающаяся одним видом производственной деятельности (сборкой автомобилей);
- вертикальная фирма – занимающаяся двумя или несколькими взаимосвязанными видами производственной деятельности, (производство запчастей для автомобилей и последующей сборкой самих машин);
- диверсифицированная или конгломератная фирма, занимающаяся несколькими, не связанными друг с другом видами деятельности (производство автомобилей и кондиционеров) и т.д.

## 2. Процедура учреждения обществ за рубежом

Реализация конкретных целей того предполагает четко отлаженную структуру фирмы. Поэтому порядок учреждения (приобретения) фирмы регулируется юридическими нормами.

Процесс создания фирмы должен начинаться с проведения ряда мероприятий. Для создания фирмы за рубежом должно быть технико-экономическое обоснование целесообразности создания и функционирования данного предприятия.

Результаты технико-экономического обоснования используются для принятия предварительного решения об учреждении общества за рубежом.

В создаваемой фирме могут планироваться несколько партнеров, как российских, так и зарубежных.

С ними подписываются протоколы о намерениях, в которых определяются цели, задачи и направления деятельности фирмы. Составляется соглашение о деятельности участников фирмы и подготовке пакета учредительных документов.

Как правило, пакет учредительных документов состоит из договора и проекта устава.

Договор подписывается учредителями. Он регулирует права и обязанности только учредителей общества. Проект устава (устав принимается на учредительном заседании) регулирует права и обязанности пайщиков.

Рационально заранее в договоре оговорить условия предоставления обществу его участниками новой технологии, «ноу-хау», как значительной ценности фирмы.

Сам устав должен соответствовать законодательству страны, в которой создается фирма.

Нередко партнеры прибегают к давлению друг на друга не с помощью владения большей доли капитала, а путем формирования состава правления на паритетных началах вне зависимости от владения уставным капиталом. Следует оговорить заранее механизмы передачи акций и определения их цены, а также механизмы рассмотрения споров, вплоть до разрешения споров в арбитражном суде третьей стороны.

После обработки учредительных документов и технико-экономического обоснования российскому инвестору следует получить лицензию в России. Как правило, ее получают в выше стоящих организациях.

Учредителям следует направить в выше стоящую организацию документы (проекты) на русском и иностранном языках. К ним относятся: устав, технико-экономическое обоснование целесообразности создания фирмы, проекты других учредительных документов, если таковые имеются.

Последней стадией процесса создания общества является регистрация фирм и их занесение в торговый реестр.

### 3. Финансовая отчетность фирмы

Состояние основного капитала, баланса наличности и т.д. должно быть представлено фирмой в виде отчетности. Эти сведения объединяются в годовом отчете, который включает баланс, счет прибылей и убытков, отчеты правления и ревизоров. Все сделки фиксируются в специальных книгах.

Малые и средние акционерные компании представляют меньшее количество документов, чем от крупных корпораций. Отчетности компаний проверяют ревизоры, которые получают документы не позже, чем по истечении 3 месяцев после окончания хозяйственного года. Ревизоры обязаны иметь соответствующее аудиторское образование.

Фирма должна отчитываться не только перед финансовыми органами, но и собственными акционерами не менее 1 раза в год. За несколько недель до собрания каждому акционеру посылается повестка с указанием даты собрания, годовой отчет и бланки доверенности (последний используется в случае, если акционер не может присутствовать на собрании).

На собрании заслушиваются отчеты правления и ревизоров. Отчеты должны утверждаться после их обсуждения. Только после обсуждения собрание выносит решение о распределении прибыли (покрытии убытков), может избрать или переизбрать состав правления и ревизоров.

Государство происхождения иностранного капитала нередко имеет ограниченные возможности для получения информации о деятельности компаний, основанных на территории других стран. Это связано с тем, что данные компании находятся под юрисдикцией двух стран. Данные компании могут представить свою отчетность о ведении финансовой деятельности, но в случае разногласий с финансовыми органами стараются акцентировать внимание на законодательстве страны приложения капитала.

Однако для каждого бизнесмена наиболее интересным представляется некая самостоятельность или независимость от финансового контроля со стороны налоговых органов страны приложения капитала. Поэтому вполне естественно то, что бизнесмены размещают свои компании в так называемых оффшорных зонах.

## 4. Оффшорный бизнес

### Понятие и признаки оффшорных юрисдикции

Оффшорная зона является одной из разновидностей *свободных экономических зон* (свободная экономическая зона – это часть национального экономического пространства, где используется особая система льгот и стимулов, не применяемых в остальных частях страны).

В используемых классификациях их относят к сервисным свободным экономическим зонам, особенностью которых является создание для предпринимателей благоприятного валютно-финансового, фискального режима, высокого уровня банковской и коммерческой секретности, лояльность государственного регулирования.

**Термин «оффшорная зона»** в общем, виде подразумевает любую страну с низкой или нулевой налоговой ставкой на все или отдельные категории доходов, определенный уровень банковской или коммерческой секретности, и минимальное или полное отсутствие резервных требований центрального банка, или ограничений по конвертируемости валюты. Кроме того, большинство оффшорных зон имеют относительно простые требования по лицензированию и регулированию финансовых и иных компаний и фирм.

Отличительной особенностью оффшорных зон по сравнению со многими государствами, имеющими низкую или нулевую налоговую ставку на все или определенные категории дохода и обеспечивающие определенный уровень банковской и коммерческой секретности, является наличие особых законодательных гарантий финансовой секретности.

Особенностью оффшорной юрисдикции является не только, а иногда и не столько низкий уровень налогообложения вообще, но распространение льготного режима исключительно на нерезидентные компании, не осуществляющие деятельность на территории юрисдикции, и, что наиболее важно, обеспечение эффективного режима финансовой секретности. Именно эти признаки являются определяющими для характеристики оффшорных зон. По мнению некоторых специалистов, термин «юрисдикция финансовой секретности» более удачен для описания сочетания корпоративной и банковской секретности с налоговыми льготами.

*Рассмотрим более подробно эти особенности оффшорных зон.*

**1. Налогообложение.** Многие оффшорные юрисдикции взимают налоги. Однако все они или не взимают подоходный налог вообще, либо взимают его только с определенных категорий дохода, либо взимают налог более низкий, чем в той стране, где плательщики являются налоговыми резидентами.

Отсутствие подоходного налога, как правило, является частью политики привлечения иностранного капитала. В ряде случаев подоходный налог не вводится по причине бедности значительной части населения. Многие налоговые убежища в бассейне Карибского моря представляют собой небольшие, малоразвитые страны с бедными жителями. В этих условиях страна может иметь значительно больший доход при низком уровне налогов и сборов.

Важной особенностью большинства оффшорных территорий условием предоставления льготного налогового режима является выполнение требования проведения деловых операций за пределами страны, где официально зарегистрирована оффшорная компания. Законодательство, как правило, предписывает, чтобы управление оффшорной компанией, включая учреждение функционирующего офиса, также осуществлялось вне территории регистрации.

**2. Финансовая секретность.** Определенный уровень секретности является характерным как оффшорных юрисдикции, так и для других стран. Однако большинство стран не защищают эту информацию от расследования правоохранительными органами иностранного государства, в особенности, когда расследование осуществляется в соответствии с международным договором. Особенностью оффшорных юрисдикций является наличие чрезмерно жестких правил защиты банковской и коммерческой тайны. Они отказывают в нарушении своих барьеров секретности даже тогда, когда имеется серьезное нарушение законов другой страны.

С этой точки зрения различают две категории оффшорных юрисдикции:

- страны, которые отказывают в ослаблении своей секретности, несмотря на использование режима секретности в преступных целях, и
- страны, которые разрешают законные расследования в надлежащих случаях. Степень секретности и масштаб этих ограничений различны в различных странах.

Например, Бермуды разграничивают уклонение от уплаты налогов и другие преступные деяния. Они содействуют правоохранительным органам других стран в расследовании неналоговых преступлений, но отказывают в сотрудничестве в случаях уклонения от уплаты налогов. Во многих странах, таких как Багамские и Каймановы Острова, степень гарантированной секретности непосредственно связана с типом устава приобретенной или лицензированной корпорации. Эта секретность заложена или в общем, или в статусном праве.

Секретность особо обеспечивается в странах, которые были или все еще являются британскими колониями. Многие юрисдикции подтвердили или усилили уголовные санкции за нарушение секретности. Например, в 1976 году Каймановы Острова, которые уже имели систему строгой банковской секретности, усилили свои законы посредством добавления значительных санкций против лиц, раскрывающих большую часть банковской и коммерческой информации.

**3. Валютный контроль.** Оффшорные юрисдикции имеют, как правило, систему двойного валютного контроля. В ее основу положено различие между резидентами и нерезидентами, а также между национальной и иностранной валютами. Общее правило следующее: резиденты подвергаются валютному контролю, а нерезиденты валютному контролю не подвергаются. Однако нерезиденты подвергаются обычному контролю в отношении местной валюты. С компанией, созданной в оффшорной юрисдикции, принадлежащей нерезидентам и осуществляющей свою деятельность вне юрисдикции, обращаются как с нерезидентной с точки зрения валютного контроля. Соответственно, иностранное лицо может сформировать компанию в стране налогового убежища для осуществления бизнеса в других юрисдикциях. В этом случае компания не будет подвергаться валютному контролю в налоговом убежище постольку, поскольку она не осуществляет операции в валюте других юрисдикции и не занимается бизнесом в данной оффшорной юрисдикции.

**4. Коммуникации.** Большинство оффшорных юрисдикции имеют отличные средства связи, в особенности хорошие телефонные, кабельные и телексы услуги связи для соединения их с другими странами. Многие имеют также отличную воздушную связь.

Например, Каймановы Острова имеют отличные телефонные и телексы средства связи. Можно позвонить напрямую на Каймановы Острова из Соединенных Штатов и Канады. Имеются ежедневные беспосадочные авиарейсы между Майами и Каймановыми Островами и прямая линия между Хьюстоном и Гранд Кайманом. Использование английского языка в качестве основного языка в Карибских юрисдикциях и их близость к территории США также способствует тому, чтобы делать их особенно привлекательными для жителей США и Канады.

**5. Легкость доступа к зарубежной банковской системе.** Использование оффшорных юридических лиц дает возможность размещать капитал в твердой валюте, в надежных банках, в стабильной стране. Крупные секретарские компании с признанной международной репутацией имеют устоявшиеся связи и располагают возможностью открывать для своих клиентов счета в первоклассных зарубежных банках.

Оффшорной фирме может быть открыт валютный банковский счет в зарубежном банке. Такой счет может использоваться для безналичных расчетов, осуществления других операций (переводы, аккредитивы, банковские гарантии) либо для аккумуляции неформальных фондов денежных средств, как «копилка» денег. Банк может выдать корпоративную кредитную карточку, которая может использоваться так же, как и обычная. Согласно действующему законодательству, российский гражданин без соблюдения определенных условий не может иметь личного счета в зарубежном банке. Корпоративная карточка позволяет обойти это ограничение, поскольку она является собственностью компании, а гражданин, пользующийся ею, рассматривается как представитель этой компании (особенно если у него есть соответствующая доверенность). Кроме того, оффшорная компания может открыть счет в филиале зарубежного банка в России или в российском банке (включая рублевый инвестиционный счет) при соблюдении некоторых условий, что еще более расширяет спектр возможностей.

Среди преимуществ оффшорных зон можно назвать также упрощенный порядок регистрации оффшорных фирм, упрощенная система финансовой отчетности, а также другие преимущества, которые более подробно рассматриваются при характеристике оффшорных схем и отдельных видов оффшорных фирм. Наличие этих условий делает использование налоговых убежищ привлекательным для достижения как законных, так и преступных целей.

### **История и причины развития оффшорных юрисдикции**

Использование оффшорных схем не является исключительно современным явлением. Когда древние Афины ввели двухпроцентный импортный и экспортный налог, то греческие и финикийские купцы начали делать объезд в двадцать миль, чтобы избежать уплаты этих сборов. Вскоре небольшие соседние острова стали убежищами для беспощинной и безналоговой торговли и местами накопления для контрабандного ввоза товаров в Афины без уплаты налогов.

В пятнадцатом веке Фландрия была процветающим международным коммерческим центром с небольшим количеством ограничений или налогами на местные или иностранные товары. В результате, английские купцы предпочитали продавать свою шерсть во Фландрии, а не в Англии, где они должны были бы уплатить высокие налоги и пошлины.

США имеют историю уклонения от уплаты налогов еще с восемнадцатого века. Для уклонения от импортного налога, налагаемого Англией, американские колонисты перемещали и направляли свою торговлю через Латинскую Америку.

В современной экономике важнейшей целью создания оффшорных юрисдикции является привлечение финансового бизнеса. Швейцария представляет собой первую современную модель юрисдикции финансовой секретности, созданную в качестве убежища для иностранного капитала и являющаяся центром обмена денег. В восемнадцатом веке Городской Совет Женевы (Швейцария) принял закон, который требовал от банкиров вести учет счетов своих клиентов, но запрещал им раскрывать этот учет кому бы то ни было без

четко выраженного согласия Городского Совета.

Социальный и политический переворот в Германии в 30-х годах этого века и введение в силу швейцарского Закона о банковской секретности в 1934 году (пересмотренный в 1971 году) обеспечили Швейцарии место в мировой финансовой секретности. Миллиарды долларов европейского богатства хранились в безопасности в швейцарских банках во время Второй Мировой войны.

В последнее время другие страны ввели в силу законы о секретности по образцу и подобию швейцарских и стали конкурировать за привлечение международных капиталов. Многие страны налоговых убежищ рассматривают финансовый бизнес в качестве относительно стабильного источника доходов и активно развивают его. Большинство стран налоговых убежищ проводят активную политику привлечения финансового бизнеса. Для многих островных государств, не располагающих конкурентными преимуществами, данный вид деятельности является единственно доступным способом привлечения ресурсов для экономического развития. Многие государства организуют семинары и их должностные лица выступают со статьями, рекламируя преимущества своей страны в качестве налогового убежища и юрисдикции финансовой секретности. Барбадосы, например, недавно приняли банковское законодательство для улучшения своей конкурентоспособности в качестве финансового центра. Багамы начали очень агрессивную кампанию с тем, чтобы стать элитным центром регистрации банков, страховых компаний и судов. Каймановы Острова являются в последнее время самыми быстро растущими и наиболее выдающимися среди новых юрисдикции финансовой секретности. Они превратились в одно из крупнейших налоговых убежищ мира. Сегодня там зарегистрировано 18000 корпораций, что превышает количество местных жителей, и считается, что имеется телексный аппарат на каждого мужчины, женщины и ребенка на острове Гранд Кайман. Кайманские правительственные должностные лица считают, что через конфиденциальные банковские счета ежегодно проходят 10 миллиардов долларов.

Вышеназванные преимущества привели к тому, что многие крупнейшие корпорации, банки, инвестиционные компании, зарегистрированные в странах с жестким налогообложением, ведут оффшорную финансовую деятельность. Преимущества учредителей оффшорных инвестиционных фондов и управляющих ими существенно перевешивают выгоды, предлагаемые в большинстве других инвестиционных структур. Эти причины обусловили выгодность использования оффшорных инвестиционных фондов для преступных целей, в частности, для отмыwania фондов, полученных незаконным путем. Принципиальные схемы аналогичны описанным ранее.

### **Примеры различных оффшорных зон и их использование**

Выбор налогового убежища зависит от главной цели налогоплательщика в использовании услуг оффшорной юрисдикции финансовой секретности. Например, широко признано, что Бермуды являются страной выбора в области дочерних страховых компаний. В вопросах образования корпораций Панама признана ведущей в области налоговых убежищ. В Панаме было создано большее количество корпораций, чем во всех налоговых убежищах Северной и Южной Америки вместе взятых. Это происходит из-за легкости создания корпорации в Панаме. Панама отмечается также из-за выгодной системы регистрации судов, которая требует минимального количества бумажной работы и расходов.

**Острова Терке и Кайкос.** Кроме уже имеющихся оффшорных зон, появляются новые. Одним из крупнейших являются Острова Терке и Кайкос. Хотя закон о создании корпора-

ций в этой стране относится к 1971 году, только в 1979 году правительство приняло ряд новых законов с целью привлечения оффшорного банковского бизнеса. Постановление Островов Терке и Кайкос о Конфиденциальных Отношениях содержит наиболее жестокие наказания в сфере налоговых убежищ за нарушение банковской секретности. Профессионалы, нарушающие этот закон, могут быть оштрафованы на 10000 долларов и заключены в тюрьму на три года.

В случае криминального использования налоговых убежищ выбор убежища определяется характером конкретного преступления. Например, контрабандисты наркотиков находят очень удобным проводить банковские операции через Каймановы и Багамские Острова и Панаму; на Св. Винсенте находятся профессионалы банковского мошенничества; международная контрабанда оружием процветает в Панаме; корпоративные фонды для подкупа должностных лиц удобнее создавать в Лихтенштейне и Швейцарии, и т.д.

Выбор субъекта зависит от конечной цели и существующих в это время национальных и иностранных законов. Согласно проведенным исследованиям в США в более, чем 700 случаях, связанных с требованиями правоохранительных органов США о выдаче документов по иностранным финансовым сделкам за период с 1977 по 1982 г., на Багамы, Кайманские Острова, Нидерландские Антильские Острова, Панаму и Швейцарию пришлось 76,7% всех дел, связанных со странами налоговых убежищ.

Другая тенденция, которая получила развитие, заключается в использовании многочисленных убежищ для маскировки следов финансовой деятельности. Например, не является необычным обнаружение контрабандиста наркотиками, использующего суда, принадлежащие корпорациям на Нидерландских Антильских Островах, зарегистрированным в Панаме, оплачивающего счета за перевозку грузов юридическим лицам на Кайманских Островах и направляющего платежи на счета в Швейцарских банках.

Следующий список содержит краткое описание тех стран, которые более всего вовлечены в криминальную экономическую деятельность.

**Содружество Багамских Островов** является независимой колонией Британской Короны с сильными британскими традициями и расположено близ восточного побережья южной Флориды. Имеется около 700 островов в Багамской цепи и только тридцать из них обитаемы. Страна имеет регулярное воздушное сообщение с США. Майами находится в 30 минутах полета от столицы (Нассау). Система связи страны отличная. На Багамах функционируют более 350 банков, включая большинство основных банков мира. Около 95% всех банковских операций, осуществляемых здесь, включают международные операции для нерезидентов. Открыть счет в банке можно даже по почте. Багамская банковская секретность жестко контролируется правительством и коммерческими организациями, которые зависят от них. Там нет валютных ограничений или ограничений на обмен иностранной валюты, которая легко может быть ввезена или вывезена из страны. Создание «компаний» также легко и делается за приемлемую плату с заверением о максимальной конфиденциальности.

**Бермуды** также являются страной, имеющей многолетние традиции деятельности в качестве международного финансового центра. Здесь сформировалось большое сообщество финансовых профессионалов (адвокатов, бухгалтеров, банкиров, специалистов страхового дела) опытных в работе с иностранными инвесторами. Финансовые круги старые, стабильные и высоко уважаемые по всему миру, а современная сеть телекоммуникаций современная и эффективная. Группа островов имеет хорошую воздушную связь с США и Европой. Нет ограничений на обмен валюты и разрешен неограниченный ввоз и вывоз капитала. Бермудские банки предлагают широкое разнообразие счетов и услуг (чековые,

сберегательные, непокрытые счета и счета, открываемые родителями для детей, управление трастами, портфелями и инвестициями, брокерские услуги, услуги по исполнению завещаний, управление корпорациями и административные услуги, управление недвижимостью и услуги по закладным). На Бермудах отсутствует статусного права, контролирующего банковскую секретность. Существующая банковская секретность функционирует как следствие английского общего права, которое строго соблюдается банковскими кругами. Бермудские банки предъявляют более жесткие требования к новым клиентам по сравнению с другими налоговыми убежищами в бассейне Карибского моря. Вообще, они предпочитают, чтобы клиент был представлен членом профессиональных кругов (необязательно местными профессионалами). Однако при соответствующей банковской ссылке и идентификации все же возможно самому открыть счет. Как указывалось выше, Бермудские законы делают легким создание и функционирование так называемых филиалов страховых компаний. На Бермудах имеется только четыре банка (Банк Бермуд, Национальный Банк Бермуд, Бермудский Провидент Банк и Банк Н. Т. Баттерфилд и Сын), а также две крупные юридические фирмы, которые обрабатывают все или большинство финансовых и юридических сделок на острове. Все эти юридические лица имеют свои главные офисы в Гамильтоне, столице страны.

**Нормандские Острова** являются группой островов в Ла-Манше между Англией и Францией. Они представляют собой независимую и самоуправляемую страну. В связи с их уникальным расположением они превратились в важный центр оффшорных банковских операций для европейских и международных клиентов. Многие крупные международные банки имеют здесь свои филиалы. Только два из восьми островов фигурируют в качестве налогового убежища – Джерси и Гинеей. Банковские счета легко открываются индивидуальным лицом, представителем или по почте. Также легко создание корпораций, а репутация островов относительно секретности, благоразумия и конфиденциальности хорошо обоснована. Нет контроля на обмен, ввоз и вывоз валюты нерезидентами. Острова имеют современную средства телекоммуникаций, все воздушные рейсы проходят через Лондон или Париж.

**Остров Мэн** – это небольшой остров между Англией и Ирландией, и является Британским владением, но пользуется большой степенью автономии, что позволяет ему функционировать в качестве налогового убежища. Банковская секретность обеспечивается английским общим правом, а корпоративная конфиденциальность регулируется Законом о Консолидации Компаний. Нет валютного контроля. Так же, как в других налоговых убежищах, о. Мэн имеет отличные системы коммуникаций. Воздушное сообщение проходит через Англию и Ирландию. Как и на Бермудах, законы обеспечивают особенно привлекательные условия создания и функционирования филиалов страховых компаний. Корпорации на Острове Мэн дешевые и их легко приобретать, в связи, с чем они часто используются только для открытия банковских счетов в других местах мира с респектабельным корпоративным названием.

**Каймановы Острова** (Гранд Кайман, Малый Кайман, Кайман Брэк Майами). Каймановы острова, расположенные в 460 км к югу от Флориды, являются пятым по величине мировым банковским центром с 570 банками и депозитами более чем на 500 млрд. долл. Законы и регулирующие положения были специально разработаны для усиления и поддержания репутации финансовой и корпоративной секретности. Закон о Банках и Компаниях и Закон о Конфиденциальных Отношениях являются самыми строгими и ограничительными в мире. Раскрытие информации является преступлением, а запрос на информацию является противозаконным. Кайманы имеют все остальные атрибуты успешного налогового убежища, включая отличные телекоммуникации, отсутствие валютных ограни-

чений, представительства крупных международных банков, местных специалистов по международному налогообложению. На Кайманах созданы благоприятные условия для деятельности трастовых компаний, которые специализируются в области создания и управления оффшорными корпорациями и активного содействия так называемым «Латунным Вывескам» (банкам класса Б), которые часто подвергаются уголовным расследованиям и являются источником «займов» налогоплательщикам-резидентам иностранных государств. Кайманы обеспечили свое выдающееся положение посредством предложения легкого (нет требования на капитал) и быстрого (в течение одной недели) создания холдинг-компаний, трастов, трастовых компаний, банков класса Б, инвестиционных компаний и различных других юридических лиц, причем при их создании не задаются никакие вопросы. Так, в 1982 году было создано 2930 новых компаний на Кайманах, доводя в том году общее количество корпораций на Кайманах до 16712, в то время как все население Кайманских Островов насчитывало немного более 17000 человек.

### ***Кипр.***

***Трастовое законодательство*** Кипра сформировалось в колониальный период истории острова на основе британской правовой системы. Однако изменения и ограничения трастовых принципов, которые произошли в Великобритании после объявления независимости острова, кипрское законодательство не затронули. В 1992 г. на острове был принят Закон о международных трастах. В соответствии с этим законом международный траст должен отвечать следующим условиям: учредитель траста не вправе быть резидентом Кипра, бенефициар также не может иметь на Кипре постоянного местопребывания. Однако необходимо, чтобы, по крайней мере, один из попечителей траста был резидентом Кипра. Имущество траста не должно включать в себя какую-либо недвижимость на Кипре. В законе особо оговаривается, что кипрское оффшорное партнерство или оффшорная компания также могут быть попечителями кипрского оффшорного траста.

Имущество траста не может быть отозвано на основании кипрских законов о банкротстве или подобных законов какого-либо другого государства. Однако траст не может быть учрежден специально с целью уклонения от исков, которые могли быть поданы до момента перехода имущества в траст. В соответствии с инструктивным письмом Центрального банка Кипра на острове возможно учреждение финансовых трастов для создания коллективных финансовых схем. Для этого необходимо привлечение двух корпораций – кипрской трастовой и кипрской инвестиционной компаний. Обе компании должны получить согласие Центрального банка Кипра.

***Оффшорный банковский бизнес.*** Надзор за оффшорным банковским сектором здесь осуществляет Контролер банков, который является управляющим Центрального банка Кипра. Как правило, оффшорные банковские лицензии на Кипре выдаются банкам с международно-признанной репутацией и устойчивым финансовым положением.

На Кипре действует несколько десятков оффшорных банков. Для открытия банка на Кипре требуется «комфортное письмо» от Центрального банка страны-учредителя. Оффшорный банк должен, как правило, «физически» присутствовать на острове, иметь реальный офис и персонал. Оффшорные банки Кипра освобождены от многих требований и ограничений ЦБ, включая минимальные банковские резервы, валютные ограничения и ограничение максимальной процентной ставки по кредитам и депозитам. Банки должны вести операции с соблюдением оффшорного режима, т.е. услуги могут оказываться только нерезидентам Кипра. Резиденты Кипра не могут владеть банком или его акциями. Однако возможны обслуживание кипрских оффшорных фирм, сделки с Центральным банком Кипра и в определенных случаях – кредитование кипрских резидентов (и предоставление

им банковских гарантий).

Налог на прибыли оффшорного банка на Кипре – 4,25%. Кипр имеет 25 налоговых соглашений, значительно снижающих потери от налогов «у источника» на банковский процент (на Кипре такой налог не взимается). Ежегодный платеж за обладание лицензией, который производится в адрес ЦБ Кипра, 15 тыс. долл. На Кипре регистрируются и банки «без персонала». Число их пока невелико. Лицензия такого банка предусматривает ежегодный сбор в 10 тыс. долл.

Имеется возможность открыть на Кипре оффшорный представительский офис банка, который действует от имени материнского банка. Ежегодный взнос - 5000 долл. Оффшорные отделения от налогов освобождены.

Юрисдикция Кипра благоприятна также для создания компаний внутрифирменного страхования. Особенность данной юрисдикции заключается в том, что такая корпорация имеет право страховать не только риски материнской или ассоциированных компаний, но и третьих сторон. Для этого она должна располагать договором перестрахования или достаточными свободными активами, выступающими в качестве страховых резервов. В случае специализации исключительно на внутрифирменном страховании страховые фирмы освобождаются от необходимости иметь перестраховочные соглашения, а также от некоторых других требований.

В 1981 и 1986 гг. специальными законами на острове была создана законодательная база для дальнейшего развития сектора *страховых услуг*. Множество компаний мирового класса зарегистрировали здесь свои дочерние страховые фирмы. На острове представлены такие известные страховые компании, как «Игл Стар», «Роял Лайф», «Сейф Иншуранс», «Диксоне», «Графальгар Хауз», «Сиэрс» и многие другие. Остров Мэн популярен у английских компаний, специализирующихся в области недвижимости.

*Лихтенштейн* является независимой страной и граничит со Швейцарией и Австрией. Банковская система и законы о конфиденциальности по целям такие же как в Швейцарии, так же, как и ее валютные правила, и отличные средства связи. Большинство экспертов считают Лихтенштейн и Швейцарию взаимозаменяемыми с точки зрения налогового убежища. Однако, считается, что традиции корпоративной секретности Лихтенштейна дают преимущество Швейцарии в банковском деле. Более утонченные оффшорные «инвесторы» могут и на самом деле создали непроницаемую завесу финансовой секретности посредством использования швейцарских банковских счетов под именем корпораций Лихтенштейна. В Лихтенштейне только один город, Вадуз и нет аэропорта. Чтобы попасть легко в Вадуз, необходимо лететь в Цюрих, а далее ехать наземным транспортом.

*Монсеррат* является островом в восточной части Карибской цепи островов Лиуард. Это самоуправляемая Британская колония. Система связи – современная, но туда нет прямых воздушных рейсов из США, поэтому необходимо делать пересадку на другой рейс с соседних островов. Основная активность Монсеррата в качестве налогового убежища – это банки класса Б, которые легко создать и поддерживать в секретности в связи с тщательно разработанными местными банковскими законами. Несмотря на наличие правил валютного контроля, их соблюдение достаточно жестко не обеспечивается и в значительной степени их игнорируют, в результате чего ввозить и вывозить фонды достаточно легко. В Монсеррате относительно высока стоимость создания банков класса Б. На острове имеются только два главных банков класса А (Международный Банк Баркляя и Королевский Банк Канады).

*Нидерландские Антильские Острова* расположены в Карибском Море в двух группах из трех островов, расположенных на большом расстоянии друг от друга (Св.

Миртен, Св. Эстатиус и Саба, расположенные к востоку от Пуэрто-Рико и Кюрасау, Аруба и Бонэр, которые находятся близ побережья Венесуэлы). Эта страна является членом-партнером Королевства Нидерландов (вместе с Голландией и Суринамом), однако имеет полную автономию в решении своих внутренних дел. Два самых главных острова в отношении активности в качестве налоговых убежищ – это Кюрасау, где находится столица Нидерландских Антильских Островов город Уиллемстэд, и Св. Маартэн, но половина этого острова является французским владением под названием Св. Мартин. В течение многих лет Нидерландские Антильские Острова имели преимущество над всеми другими юрисдикциями налоговых убежищ из-за долговременного налогового договора между Соединенными Штатами и Королевством Нидерландов. Этот договор предоставляет корпорациям Нидерландских Антильских Островов, имеющих инвестиции в США, или освобождение от налогов, или более низкий налог на суммы дивидендов, чем в случае с налогообложением доходов юридических лиц из других стран. Это является причиной преобладания корпораций на Нидерландских Антильских Островах (в 1983 года было создано 2544 новых корпораций), которые владеют недвижимостью и другими активами, генерирующими доходы, и имеют также, инвестиции в Соединенных Штатах. Соглашения, которые появятся в результате последних переговоров между Соединенными Штатами и Нидерландскими Антильскими Островами, вскоре эффективно покончат с преимущественной договорной налоговой позицией этой страны. Нидерландские Антильские Острова предлагают современные, эффективные телексные, телефонные и почтовые услуги; широкий выбор международных банков и прямые авиарейсы из Нью-Йорка и Майами. Большое разнообразие юридических лиц может быть создано относительно дешево в течение короткого периода времени (2–4 недели). Корпоративная конфиденциальность обеспечивается применением голландского общего права. Банковская секретность строго соблюдается, несмотря на отсутствие специальных законов в этой сфере. Любой корпорации, созданной нерезидентами, предоставляется постоянное освобождение от всех ограничений на ввоз и вывоз валюты.

**Панама** быстро превратилась в крупное корпоративное налоговое убежище и международный центр банковского бизнеса. Два закона привели страну к успеху в качестве налогового убежища. Корпоративный закон, основанный на корпоративном кодексе 1927 года Штата Делавэр, обеспечивает самую простую в мире систему создания и функционирования корпораций. Подсчитано, что в Панаме было создано больше корпораций (примерно 50000) в прошедшие несколько лет, чем во всех других финансовых убежищах Карибского региона и Центральной Америки вместе взятых. Панамские законы по созданию корпораций содержат очень малое количество требований. За исключением годового сбора в 100 долларов нет никаких корпоративных налогов на нерезидентные юридические лица, нет требований на регистрацию отчетности и нет никакого правительственного контроля. Требуемые три директора корпорации могут выступать, также, в качестве должностных лиц и быть неместными или местными жителями страны. Если никто не желает быть директором или должностным лицом в своей собственной корпорации, то в Панаме существует целая отрасль, которая поставяет обеспеченных обязательствами профессионалов, фамилии которых фигурируют во всех корпоративных документах. Названия панамских корпораций могут быть на любом языке, но должны содержать одно из следующих обозначений, которые могут быть в сокращенном виде: Сосиадад Аноима (С.А.), Корпорация (Кори.) или Инкорпорирована (Инк.). Нет минимума вложенного капитала, нет бухгалтерских требований и нет условий по периодичности и времени корпоративных собраний, нет необходимости в указании места хранения корпоративной отчетности. В

добавление к этому корпоративному климату имеется закон, уполномочивающий занумерованные и закодированные банковские счета. Этот же банковский закон разрешает использовать псевдонимы на банковских счетах и привлекать к уголовной ответственности за неправомерное раскрытие информации о банковском счете.

Швейцария. Ежедневно через банки Альпийской республики проходит более 100 миллиардов швейцарских франков, их совокупный баланс приближается к полутора триллионам франков. В то время как сами слова «швейцарский банковский счет» стали синонимичны «секретному банковскому счету», и хотя Швейцария, несомненно, самое стабильное, безопасное, защищенное и красивое место для хранения своих денег, фактом является то, что это не налоговое убежище.

Налоги высоки для местных жителей, а налог с суммы дивидендов, распределяемых среди держателей акций в виде дохода, заработанного в Швейцарии, достигает 35% для нерезидентов. Конечно, могут быть договоренности об инвестировании через Швейцарский банк вне этой страны и избежании указанного высокого налога, чтобы полученный доход был переведен в безопасные счета Швейцарских банков. Швейцарские банки предлагают невероятное разнообразие услуг в дополнение к обычным банковским услугам, включая выступление в качестве брокера по акциям, торговцев ценными металлами, инвестиционных управляющих даже в качестве агентов по путешествиям для своих клиентов. Секретность в банковских операциях и во всех коммерческих и деловых операциях является нормальным состоянием дел в Швейцарии. Законы о банковской секретности являются частью Конституции Швейцарии и воспринимаются очень серьезно. Швейцария принимает все меры для обеспечения конфиденциальности своих банковских клиентов, даже используя для этой цели простые конверты, обратные адреса на почтовые ящики, которые могут часто меняться, письма с адресами, написанными от руки, а также отправку почты из Франции, Италии или Германии своим иностранным клиентам. Хотя швейцарский корпоративный закон может обеспечить достаточную конфиденциальность для удовлетворения потребностей любого оффшорного инвестора, имеется много более удобных мест для создания корпораций. В последнее время в результате Договора между США и Швейцарией о Взаимопомощи следователи, работающие через каналы Министерства Юстиции США и Государственного Департамента, сумели получить учетные документы и другую документацию на швейцарские счета преступников из США. Швейцарцы сами обеспокоены нарушением их банковской системы иностранными преступниками. Они опасаются также потенциальной угрозы целостности этой системы из-за миллионов «легких денег», которые могут соблазнить нормально безупречных сотрудников швейцарских банков.

Периодически в Швейцарии выявляются факты проникновения в страну «грязных капиталов». В 1987 году, когда в «отмывании» доходов от торговли наркотиками были уличены три крупнейших банка: «Сосьете де банк сюисс», «Юнион де банк сюисс» и «Креди сюисс». Наличные деньги, общая сумма которых достигала миллиарда долларов, доставлялись курьерами из США и с Ближнего Востока. В незаконных операциях принимал участие Ганс Копп – муж федерального министра юстиции и полиции Швейцарии Элизабет Копп (впоследствии супруги оказались на скамье подсудимых).

Несколько лет назад вскрылся факт отмывания 150 миллионов долларов, принадлежавших колумбийской наркомафии. Операции по перекачке капиталов осуществлялись при помощи одного из вице-президентов «Юнион де банк сюисс», который получал за это один процент комиссионных (в конечном счете банкир был оправдан судом, заключившим, что подсудимый не знал происхождения денег). Среди клиентов швейцарских банков фигурировали также и диктаторы, нажившие миллиарды на ограблении своих наро-

дов, в том числе Дювалье, Маркое, Чаушеску, Мобуту.

Коррупцированные итальянские политики также депонировали в Женеве, Цюрихе и Лугано по крайней мере миллиард долларов. Однако самый большой урон репутации швейцарских банков нанес открывшийся факт их участия в «отмывании» денег, награбленных нацистами у своих жертв в годы Второй мировой войны.

В мае 1984 года состоялся референдум по предложению ослабления банковской секретности, чтобы позволить иностранным следователям иметь доступ к учетным документам по счетам иностранных преступников. Референдум отказал в этом, но такой вопрос был поставлен, является шагом в правильном направлении.

Обеспокоенные репутацией страны власти Швейцарии в последние годы постепенно ужесточали меры, направленные против притока «грязных» денег. Законом о контроле в финансовой сфере от 1990 года была установлена уголовная ответственность для швейцарских граждан, принимающих иностранные деньги и ценности, не выясняя их происхождение. В 1991 году Федеральная банковская комиссия запретила (кроме некоторых исключительных случаев) открытие анонимных счетов и лишило распорядителей имущества права скрывать при открытии счета подлинные имена своих клиентов. С 1994 года швейцарским банкам было предоставлено право сообщать правоохранительным органам о сомнительных клиентах и сделках.

В настоящее время в Швейцарии вступил в силу новый Закон о борьбе с «отмыванием капиталов». Он обязывает банкиров, а также адвокатов и других участников операций с наличностью и имуществом информировать власти обо всех подозрительных финансовых переводах. Счета могут быть заблокированы на пять дней без уведомления клиента. Одно из главных новшеств Закона – расширение фронта борьбы против «грязных денег». Если раньше проявлять бдительность вменялось в обязанность только банкирам, то теперь требование сообщать о подозрительных клиентах распространяется также на нетрадиционные финансово-кредитные учреждения.

Информация будет стекаться в центральное «бюро по связям», которое уполномочено ее анализировать, и, если подозрение подтвердится, передавать дело в правоохранительные органы для расследования. После получения сигнала «служба по связям» регистрирует информацию в своем банке данных. Устанавливается, необходимо ли продление пятидневного срока блокирования счетов и нужно ли сообщать об этом в правоохранительные органы соответствующего кантона. Затем эксперты приступают к аналитической работе. Они выясняют, подозревался ли клиент ранее, собирают о нем информацию, в том числе за границей, вступая в контакт со специалистами по борьбе с «отмыванием денег».

По словам генерального прокурора кантона Женевы Бернара Бертосси, существуют критерии, по которым можно отличить «чистые» деньги от «грязных». Повод для подозрения, по его словам, могут дать операции с наличностью на сумму более 100 тысяч франков (67 тыс. долл.), а также трансакции, осуществляемые через зарубежные филиалы банков. Новый закон предполагает усиление контроля за банками и финансовыми посредниками. Надзор за ними будут осуществлять официальные инстанции, а также профессиональные организации, объединяющие адвокатов и других сотрудников банковского и небанковского финансового сектора. У финансового посредника нет права требовать от клиента полномочий законного происхождения его денег, это – дело правоохранительных органов.

## 5. Налогообложение в оффшорных зонах

Многие российские предприниматели, страдающие от непосильного налогового бремени, рано или поздно приходят к мысли о регистрации безналоговой компании за рубежом. Печатные издания пестрят предложениями о продаже таких компаний, зарегистрированных в самых экзотических уголках земного шара. Такие фирмы действительно не платят налогов (или платят символические) по месту своей регистрации. Для некоторых потенциальных пользователей, однако, оказывается откровением тот факт, что даже самая что ни на есть оффшорная компания не имеет права, скажем, торговать пирожками на Арбате, не платя при этом российских налогов. На самом же деле любая фирма, имеющая какие-либо коммерческие отношения с Россией, в принципе попадает в сферу внимания российских налоговых служб. Это соответствует и мировой практике. Более того, во многих развитых государствах, в особенности в США, существует строгое антиоффшорное законодательство, так или иначе препятствующее использованию таких компаний. Так, доходы компаний, зарегистрированных в особо подозрительных юрисдикциях и (или) имеющих слишком тесные связи с резидентами США, могут быть включены в налогооблагаемый доход этих самых резидентов. К счастью для российских владельцев оффшорных компаний, подобного законодательства в России пока не существует, и если «безналоговая» компания и облагается здесь налогами, то наравне с любыми другими иностранными фирмами.

Основной принцип при этом таков: если фирма действует в России через постоянное представительство, под которым подразумевается ее офис или любое другое постоянное место деятельности (за исключением тех случаев, когда фирма действует через независимую посредническую организацию), то это представительство подлежит обложению всеми российскими налогами. Сюда входят налог на прибыль, налог на имущество, НДС, налог на пользователей автодорог и т. д., а также всевозможные отчисления с зарплаты сотрудников представительства. Если же фирма не создает постоянного представительства в России, но получает доход с ее территории в виде прямых выплат за рубеж, то во многих случаях этот доход подлежит налогообложению у источника выплаты. Это значит, что российская фирма-плательщик при перечислении денег за границу должна заплатить определенный процент государству. Следует упомянуть и еще одну возможность: иностранная фирма может открыть в России не представительство, а дочернее предприятие. Основное отличие здесь в том, что такое предприятие является уже не иностранным, а российским юридическим лицом (и налогоплательщиком), со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Если иностранная фирма желает открыть постоянное представительство в России, она должна зарегистрировать его в налоговой инспекции и аккредитовать в Государственной регистрационной палате или другом уполномоченном органе. Только после этого она имеет право открыть счет в российском банке, провозить товары через таможенную и т. д. Впрочем, даже если представительство и не аккредитовано, это еще не дает ему законного основания не платить налогов.

Взымание большинства налогов с постоянного представительства происходит таким же образом, что и для российских организаций, но по двум наиболее важным налогам - на имущество и на прибыль - существуют отдельные инструкции Государственной налоговой службы РФ. Налог на имущество рассматривается в Инструкции от 15 сентября 1995 г. №38 «О порядке исчисления и уплаты налога на имущество иностранных юридических лиц в Российской Федерации». Так же, как и для резидентов, объектом налогооб-

ложения являются основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, а ставка налога устанавливается местными органами представительной власти, но не должна превышать 2% в год.

Важнейшим документом, регулирующим налогообложение прибыли и доходов иностранных юридических лиц, является Инструкция Госналогслужбы РФ от 16 июня 1995 г. №34. Согласно этой инструкции, плательщиками налога на прибыль являются иностранные компании, осуществляющие предпринимательскую деятельность в России через постоянные представительства. Состав затрат, учитываемых при подсчете прибыли, определяется в том же порядке, что и для российских фирм. Естественно, налогообложению подлежит только та часть прибыли иностранной компании, которая получена в связи с деятельностью в России. Если по техническим причинам невозможно вычленить прибыль, получаемую через данное представительство, то по согласованию с налоговым органом она может определяться при помощи оценочного расчета, учитывающего удельный вес выручки, затрат или численности персонала этого представительства в выручке, затратах или численности персонала иностранного юридического лица в целом, либо исходя из условной нормы рентабельности в 25%. Порядок отчетности несколько отличается от применяемого к российским фирмам: ежегодно иностранное юридическое лицо, имеющее представительство в России, подает отчет о своей работе в произвольной форме и декларацию о доходах, заверенную аудитором, на основании которой налоговый орган сам исчисляет сумму причитающегося налога и выдает на эту сумму платежное извещение.

Если же компания не имеет в России постоянного представительства, то это еще не значит, что она не подлежит российскому налогообложению. В соответствии с той же Инструкцией № 34, иностранные юридические лица, не имеющие постоянного представительства в России, но получающие доходы из источников с ее территории, подлежат обложению налогом у источника выплаты. Ставка налога дифференцирована по видам дохода: доходы от фрахта облагаются налогом по ставке 6%, проценты по долговым обязательствам и дивиденды (включая долю прибыли от участия в российском предприятии) – по ставке 15%, доходы от использования авторских прав и лицензий, а также арендные платежи, доходы по управленческим услугам и услугам любого другого рода (включая консультационные), предоставляемым на российской территории, - по ставке 20%. Для доходов от страхования используется ставка 20%, но применяется понижающий коэффициент: для прямого страхования и сострахования - 0,25, для перестрахования - 0,125. Налог удерживает и перечисляет в бюджет российская фирма-плательщик. Конечно, если деньги выплачиваются по контракту за поставляемый из-за рубежа товар, то налога у источника не возникает. Однако, если нет документов, свидетельствующих о том, что товар действительно ввезен из-за границы, а выручка от его реализации тем не менее переводится иностранной компании, то вся сумма подлежит налогообложению у источника.

Что касается порядка налогообложения дочерних предприятий иностранных компаний и предприятий с иностранными инвестициями, то он в основном соответствует тому, что применяется к чисто российским юридическим лицам. Однако для них предусмотрены некоторые льготы. Так, основные средства, ввозимые в качестве вклада в уставный фонд предприятия с иностранными инвестициями, освобождаются от уплаты НДС и таможенных пошлин. Подобная любовь к иностранным инвесторам привела многих российских бизнесменов к мысли организовать СП с самим собой, то есть со своей же компанией, зарегистрированной за рубежом (не обязательно оффшорной).

Следует отметить, что кроме российской нормативной базы налогообложения иностранных компаний, существуют международные соглашения по вопросам налогообло-

жения, имеющие приоритет над внутреннем законодательством. Такие соглашения широко используются в международной практике налогового планирования. Россия унаследовала довольно много налоговых договоров от СССР и продолжает деятельность по заключению новых. С 1 января 1998 г. действуют налоговые соглашения со следующими странами: Австрия, Албания, Беларусь, Бельгия, Болгария, Великобритания, Вьетнам, Германия, Дания, Индия, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Кипр, Китай, Корея, Люксембург, Малайзия, Монголия, Нидерланды, Норвегия, Польша, Румыния, Словакия, Словения, США, Узбекистан, Украина, Филиппины, Финляндия, Франция, Хорватия, Чехия, Швейцария, Швеция, Югославия, Япония. Ожидают ратификации соглашения с Венгрией и Израилем. Все соглашения носят более или менее стандартный характер, различаясь в деталях. Соглашения описывают налогообложение как юридических, так и физических лиц. Они распространяются на налоги с доходов (прибыли), а некоторые из них – и на налоги с имущества. Основная идея таких соглашений в части налогообложения доходов юридических лиц состоит в том, что если юридическое лицо из одной страны-участника договора (страна А) извлекает прибыль с территории другой страны-участника (страна Б) через расположенное там постоянное представительство, то эта прибыль облагается налогом по законодательству страны Б, а при уплате налога в стране А налог, уплаченный в стране Б, зачитывается налогоплательщику (но в размере не большем, чем налог, причитающийся по законодательству страны А). Это положение, кстати, соответствует и внутренне-российским правилам: налог на прибыль (доходы), законным образом уплаченный российской фирмой в другой стране, зачитывается при уплате налога дома. Соглашения предусматривают ограничительное определение постоянного представительства: обычно оговаривается, что организация выставок товаров, содержание постоянного места деятельности для маркетинговых или иных вспомогательных целей, а также некоторые другие виды деятельности не ведут к образованию постоянного представительства. Краткосрочное строительство (от 6 до 36 мес. по разным соглашениям) также не приводит к образованию постоянного представительства.

А наиболее интересной частью таких соглашений в смысле международного налогового планирования являются обычно разделы, относящиеся к налогообложению доходов, извлекаемых с территории другой страны без образования постоянного представительства, то есть к налогам у источника выплат. Как правило, соглашение устанавливает максимальную ставку налога у источника по конкретным видам доходов, которая имеет приоритет над ставкой, установленной для иностранных юридических лиц-резидентов стран, с которыми нет налоговых соглашений. Таким образом, переводя, например, финской компании дивиденды от участия в российском предприятии, это предприятие освобождается от налога у источника на выплачиваемые дивиденды (15%), так как налоговое соглашение с Финляндией предусматривает нулевую ставку соответствующего налога. Однако во многих из заключенных в последние годы договоров введено положение о том, что применение льгот по налогам у источника может быть ограничено в случае наличия «особых отношений» между плательщиком и получателем дохода, приводящих к завышению сумм платежей.

Что касается оффшорных компаний, то из всего списка стран, имеющих налоговые договоры с Россией, льготы оффшорного типа предоставляют лишь несколько: Кипр, Люксембург (льготы только для холдингов), Малайзия (оффшорный центр на острове Лабуан), Швейцария, Ирландия и Венгрия (налоговый договор не ратифицирован). Что касается американских компаний (например, зарегистрированных в штате Делавэр), которые некоторые российские бизнесмены используют в качестве оффшорных, то хотя они и ос-

вобожжены от налога штатом, но неуплата федерального налога базируется, как правило, просто-напросто на том, что компания не ставится на учет в федеральную налоговую службу. Таким образом, компания ведет полужульничье существование, и воспользоваться преимуществами, даваемыми налоговыми договорами, на практике не может. Ирландские нерезидентные компании очень привлекательны для использования в оффшорном бизнесе, но, не будучи в налоговом смысле резидентами Ирландии, они не подпадают и под ирландские налоговые соглашения. В Венгрии оффшорное законодательство относительно недавно принято и пока не вполне «обкатано». Швейцарию можно назвать оффшорной зоной лишь условно: хотя фирмы, не ведущие деятельности на территории страны, в некоторых кантонах освобождены от местных налогов на доходы, а платят лишь относительно небольшой федеральный налог (от 3,6 до 9,8%) плюс налог на капитал, но создание и поддержание швейцарской компании обходится недешево (один лишь выплаченный уставный капитал должен составить как минимум 100 тыс. шв. франков) и требует основательной юридической проработки. Малайзийские оффшорные компании потенциально привлекательны, но пока мало известны в России. Наибольшей популярностью здесь пользуются, пожалуй, кипрские оффшоры, что обусловлено, в частности, и тем, что налоговое соглашение с Кипром – одно из самых выгодных. Так, все ставки налога у источника по этому соглашению нулевые, то есть дивиденды, проценты, авторские и лицензионные выплаты, а также платежи за международные перевозки переводятся на Кипр без удержания налога у источника.

Нужно иметь в виду, что для того, чтобы воспользоваться преимуществами налогового договора, извлекая доход с территории России, иностранная компания должна быть, во-первых, резидентна в стране своей регистрации в смысле этого договора, а во-вторых, подлежать там хоть какому-то налогообложению. Прежде, чем допустить использование налоговых льгот, российская налоговая инспекция потребует от компании справку о том, что эти условия выполнены, заверенную компетентным органом страны ее регистрации. Кипрские оффшорные компании платят со своей прибыли символический налог в размере 4,25%, введенный как бы специально для того, чтобы удовлетворить второму из этих требований. Для малайзийских компаний эта ставка составляет 3%. Что касается первого требования (о резидентности), то имеется в виду следующее: по условиям налоговых договоров, при определении постоянного местопребывания юридического лица принимается во внимание не только место его регистрации, но и другие факторы, такие, как местонахождение фактического руководящего органа. Таким образом, если будет доказано, что фактический руководящий орган, скажем, кипрской компании находится в России, возможность получения ею налоговых льгот окажется под сомнением. Для того, чтобы избежать подобных неприятностей, владельцы оффшорных компаний обычно пользуются услугами номинальных лиц, то есть людей, которые фигурируют во всех документах как акционеры и директора компании, но фактически действуют лишь по согласованию с бенефициарами (то есть реальными владельцами).

## 6. Виды оффшорных компаний

### Оффшорные холдинговые компании

Холдинг можно определить как компанию, которая контролирует дочерние предприятия на основе владения контрольными пакетами акций или паями в их капитале. В широком смысле к холдинговым компаниям относят также фирмы, владеющие финансовыми активами, недвижимостью, другими видами ценностей и имущества. Через холдинговые компании инвестиционного типа могут осуществляться инвестиции портфельного характера, т.е. такие, которые не ведут к приобретению контроля над другими предприятиями. С помощью холдинговых компаний проводятся коммерческие операции с пакетами акций дочерних фирм.

Важной сферой деятельности зарубежных холдинговых компаний являются международные операции с недвижимостью. Для иллюстрации возможностей использования холдинговой компании для снижения налоговых платежей, рассмотрим одну из распространенных схем. В соответствии с ней владение недвижимостью осуществляется не непосредственно, а через посредническую холдинговую компанию. Для этого холдинговая компания размещается в юрисдикции, где отсутствуют налоги на доходы от переоценки и продажи недвижимости. В оффшорных юрисдикциях от налога на прибыль могут освобождаться арендная плата и другие доходы от недвижимости. Торговля недвижимостью осуществляется путем продажи оффшорной компании, которой она принадлежит.

В рамках льготного режима холдинговым компаниям обычно предоставляются следующие льготы:

- снижение или отмена всех видов налогов «у источника» на дивиденды;
- исключение поступивших дивидендов из налога на прибыль;
- отсутствие налога на прирост и переоценку капитала и доходы от продажи активов;
- снижение налогов на капитализацию и собственный капитал.

Все более широкое распространение получает практика использования оффшорных компаний в качестве элемента процесса легализации криминальных фондов денежных средств. На стадии интеграции доходов, полученных преступным путем, в национальную экономику преступные организации через такие компании осуществляют оперативный контроль и управление дочерними фирмами, капиталами и различными видами движимого и недвижимого имущества. При этом обеспечивается необходимая анонимность и конфиденциальность владения, а также оптимальный налоговый маршрут движения дивидендов.

Например, владелец финансовых фондов преступного происхождения учреждает холдинговую оффшорную компанию, затем приобретает от ее имени объект недвижимости за рубежом и в дальнейшем распоряжается этой недвижимостью на им же самим оговоренных условиях. Под залог этой недвижимости может быть получен кредит в иностранном банке на хороших условиях, а средства вновь использованы в легальном или нелегальном бизнесе. Таким образом, возможности установить источник происхождения капитала еще более сокращаются.

Применительно к России может быть рассмотрена следующая схема. Владелец капитала преступного происхождения регистрирует оффшорную компанию В, например, на Кипре. Затем компания В покупает акции фирмы А либо напрямую, либо через посредническую российскую инвестиционную компанию С. Компания В может уполномочить

предпринимателя или его доверенное лицо голосовать на собрании акционеров А. Дивиденды и прибыль от продажи акций перечисляются на Кипр, не облагаясь налогом, при условии наличия у компании С заявления об освобождении их от двойного налогообложения, выполненного в соответствии с требованиями МНС России, заверенного налоговой службой Кипра и консульским отделом Посольства России. Никакой другой оффшор, кроме кипрского, в этой схеме использован быть не может.

Существуют и другие варианты этой схемы. Вместо акций компания В через посредника С может владеть и торговать правами, лицензиями, ноу-хау и т.д. во всех этих случаях прибыль будет получать компания В, и эта прибыль не будет подлежать налогообложению в России.

Оперативно-холдинговые компании выполняют и иные функции в процессе отмывания денег, полученных преступным путем. Так, важная роль может отводиться им на стадии расслоения криминальных фондов. Целью данной стадии является, как было отмечено ранее, маскировка источника происхождения финансовых фондов путем проведения серии финансовых операций. Через оперативно-холдинговые компании осуществляется транзит криминальных капиталов и доходов от них. Благодаря этому расслоение осуществляется с минимальными издержками.

Существуют холдинговые юрисдикции двух основных типов. К первому типу относятся государства, где холдинговые фирмы уплачивают местный налог на прибыль, однако имеют возможность пользоваться преимуществами соглашений об устранении двойного налогообложения. Среди них Швейцария, Нидерланды, Кипр. Ко второму типу холдинговых юрисдикции относятся «налоговые гавани». Размещенные здесь холдинговые компании с оффшорным режимом освобождены от налогов на прибыль. Однако «налоговые гавани» обычно не имеют налоговых соглашений с зарубежными странами. Поэтому холдинговые фирмы лишены возможности воспользоваться соответствующими льготами. Большинство холдинговых юрисдикции, причисляемых ко второму типу (за исключением Люксембурга), находятся в оффшорных зонах.

Многие оффшорные схемы состоят в том, что доходы из третьих стран переводятся через холдинговые юрисдикции первого типа и накапливаются в компаниях в оффшорных зонах.

К юрисдикциям смешанного характера можно отнести Нидерландские Антиллы, Мадейру, Маврикий (значение двух последних пока невелико). На этих территориях наличие некоторого количества налоговых соглашений сочетается с возможностью получения компанией оффшорного статуса.

Холдинговые фирмы могут использоваться в комбинации с финансовыми компаниями, оффшорными банками, торгово-посредническими фирмами и другими видами оффшорных фирм.

В заключении можно отметить, что холдинг-компания является наиболее широко используемым оффшорным юридическим лицом для сокрытия преступной деятельности.

### **Оффшорные лицензионные компании**

Основная сфера деятельности лицензионных компаний – обеспечение коммерческого использования и распоряжения патентами, программами для ЭВМ, другой творческой продукцией, принадлежащей материнской фирме. Лицензионные компании для эффективного управления интеллектуальной собственностью создаются, например, в Ирландии и Люксембурге. Ирландские компании освобождены от включения в облагаемый

доход платежей роялти за использование изобретений, созданных (хотя бы формально) в Ирландии. Холдинговые компании в Люксембурге освобождены от каких-либо налогов на поступления типа платежей роялти за использование интеллектуальной продукции.

В международной практике данный инструмент был приспособлен для проведения разнообразных интернациональных трансфертных (внутрифирменных) операций, в частности в целях налогового планирования. Для этого дочерняя фирма приобретает лицензии материнской компании на использование ее интеллектуальной собственности и «ноу-хау». Доходы в адрес материнской фирмы поступают в виде роялти – платежей за использование технологии и другой интеллектуальной продукции.

Построение холдинговой структуры с участием лицензионной компании обычно включает два основных этапа.

Вначале материнская компания передает интеллектуальные ценности в распоряжение лицензионной дочерней фирмы путем вложения их в уставный капитал либо на основании лицензионного соглашения. Затем дочерняя компания предоставляет сублицензию на интеллектуальную продукцию третьей стороне или другой дочерней фирме. Прибыль посреднической лицензионной компании образуется за счет разницы между платежами, полученными за использование технологии третьими лицами, и выплатами в адрес материнского предприятия.

С целью снижения налогов дочерние лицензионные компании создаются в странах, относящихся к зонам налоговых льгот.

Общая схема создания лицензионных фирм аналогична той, которая используется предпринимателями при образовании финансовых и холдинговых компаний: платежи роялти за использование объектов интеллектуальной собственности проходят через промежуточную инстанцию – лицензионные фирмы в Нидерландах, Швейцарии, Ирландии, Люксембурге. Иногда вводится еще одно промежуточное звено: лицензионная компания в «налоговой гавани», где скапливаются полученные доходы. Все это обеспечивает снижение налоговых платежей.

### **Оффшорные экспортно-импортные и торгово-закупочные компании**

В мировой коммерческой практике широко распространено создание дочерних торгово-закупочных и торгово-посреднических компаний. Такие зарубежные компании позволяют:

- перенести часть издержек в районы с низкими налогами;
- путем трансфертных (внутрифирменных) операций аккумулировать часть торговой прибыли в районах налоговых льгот;
- перераспределять и реинвестировать торговый доход, используя преимущества налоговых соглашений;
- осуществлять оптовые закупки непосредственно у иностранных производителей;
- приблизить товар к покупателю, управлять сбытовыми операциями в международном масштабе.

Сфера деятельности дочерней фирмы в зоне налоговых льгот может включать не только торговые, но и другие коммерческие операции.

Популярными юрисдикциями для размещения торгово-закупочных и внешнеторговых фирм считаются Кипр, Ирландия, о. Мен, Гибралтар и другие.

Рассмотрим в качестве примера использование данного типа компаний для пере-

мещения прибыли и капитала при экспорте и импорте. Метод заключается в том, что основной доход от сделки формируется не в юрисдикции с высоким налогообложением, а в оффшорной зоне. Для этого достаточно ввести оффшорную компанию-посредника в цепь операций между компаниями из юрисдикции с высоким налогообложением, операции которых иначе осуществлялись бы напрямую.

### **Оффшорные инвестиционные компании и фонды.**

Капитал, аккумулированный инвестиционными компаниями, учрежденными в оффшорных территориях, может быть помещен в необлагаемые налогом облигации или на банковский депозит в оффшорных банках. Полученные при этом проценты так же не подлежат налогообложению.

Более выгодным вариантом извлечения прибыли путем инвестирования в международные фонды является оффшорный инвестиционный фонд, то есть объединенный инвестиционный капитал. Это может быть фонд открытого типа, вкладывающий средства в портфели других инвестиционных структур, либо специализированный фонд, вкладывающий капитал в какой-либо один или несколько видов деятельности. Оффшорные фонды обычно не платят налога на прирост капитала и чрезмерных организационных и юридических пошлин. Кроме того, дивиденды и проценты облагаются только сокращенным налогом или совсем освобождаются от налогов, что очень важно: такие налоги и пошлины фактически сокращают прибыль, которую фонды могут зарабатывать для акционеров, и объединенный капитал, уменьшая тем самым эффективность вложений.

Строгие законы о конфиденциальности предохраняют финансовые организации от несанкционированного изучения правительственными органами, работниками налоговых служб, официальными кредиторами и агрессивными конкурентами. Возможность действовать свободно и гибко, без чрезмерных и обременительных правил позволяет учредителям фонда и его инвесторам получать более высокие доходы. Финансовая деятельность, являющаяся прерогативой только банков и крупных финансовых организаций, становится доступной частному лицу в должности менеджера.

## 7. Основные мотивы использования оффшорных юрисдикций

Оффшорные юрисдикции предоставляют широкие возможности для достижения как законных, так и незаконных целей практически не ограниченному кругу лиц в любом регионе мира. Рассмотрим наиболее типичные мотивы использования этих возможностей.

**А. Мотивы, не связанные с совершением преступлений.** Наиболее часто оффшорные зоны используются предпринимателями в целях налогового планирования, то есть легальной оптимизации налоговых платежей. Налоговое планирование связано с осуществлением сделок, которые имеют налоговую мотивировку, но соответствуют букве и духу закона.

Другой важной причиной использования оффшорных схем является защита активов бизнеса и минимизации риска их экспроприации при осуществлении предпринимательской деятельности в политически или экономически нестабильной стране.

Существуют причины использования налоговых убежищ, не связанные с бизнесом. Например, секретность оффшорных юрисдикции может быть полезна для стороны в гражданском судебном разбирательстве, например, при разводе.

Хотя имеется ряд законных оснований использования оффшорных территорий, вместе с тем они создают и облегчают возможности злоупотреблений и преступлений. И в том, и в другом случае принципиальные схемы использования оффшорного режима близки либо тождественны. Наиболее важным фактором, благоприятствующим совершению преступлений, является режим финансовой секретности. Он создает благоприятные условия для эффективной маскировки следов совершения преступлений. В распоряжении преступников появляются эффективные инструменты противодействия деятельности правоохранительных органов по документированию фактов сокрытия доходов, анализу денежных потоков и выявлению источников финансовых фондов. Оффшорные юрисдикции используются для генерирования фиктивной финансовой документации, для придания видимости законности незаконной экономической деятельности. В структуре мотивов криминального использования оффшорных зон можно условно выделить две группы: имеющие целью совершение или сокрытие налоговых преступлений, и связанные с совершением и сокрытием иных экономических преступлений.

**Б. Использование оффшорных зон для облегчения уклонения от налогов.** Оффшорные юрисдикции открывают возможности для бесчисленного множества схем уклонения от налогов. Рассмотрим некоторые оффшорные схемы, используемые для совершения и сокрытия налоговых преступлений. Большинство их предполагает использование в основном различных типов общих компаний, а также оффшорных трастов, оффшорных банков, оффшорных страховых компаний и других специализированных компаний.

Простейшая схема оффшорных операций, имеющих налоговую мотивировку, основывается на использовании универсального принципа налогового законодательства, в соответствии с которым обязательному налогообложению подлежат те доходы, источник которых находится на территории данного государства. В тех случаях, когда источник дохода находится за рубежом или локализован недостаточно определенно, он может исключаться из сферы налоговой ответственности в данной юрисдикции. Такая ситуация возникает, например, при оказании услуг во внешней торговле, посреднических услуг, в консультационном бизнесе и т.д. Полученные таким путем доходы могут поступать на счета оффшорных фирм.

**Бартерные операции через посредничество оффшорной фирмы.** Суть данной схемы состоит в том, что оффшорная компания выступает в качестве посредника между

двумя фирмами, осуществляющими бартерный обмен товарами. При этом основной доход от сделок формируется у оффшорной компании. Доход оффшорной компании выводится из-под налогообложения при международных операциях. В ряде случаев это возможно и при работе в пределах границ одной страны. Применительно к России для этого понадобится, например, кипрская компания со счетом в российском банке и российский агент, или счет в Прибалтике.

**Операции с долговыми обязательствами.** Суть схемы состоит в том, что оффшорная компания покупает долговые обязательства с дисконтом с последующим их погашением по номинальной стоимости. Результатом является получение фирмой дохода, который освобожден от налогообложения или облагается по минимальной ставке.

Например, российская фирма занимается перевозками. Ее владелец регистрирует кипрскую компанию и открывает рублевый счет. Кипрская фирма выкупает за 80% стоимости вексель МПС, а затем предъявляет его МПС к погашению в качестве платежа за перевозку груза своего клиента из России, например, на Украину. В переговорах и подписании контрактов участвуют те же люди, что и раньше, но доход формируется не у российской фирмы, где есть большие налоги, а у кипрской.

Операции с ценными бумагами. Суть схемы состоит в приобретении оффшорной компанией ценных бумаг с последующей перепродажей их другому лицу по более высокой цене. В основном подобные операции применяются на зарубежном рынке ценных бумаг. Если это российские ценные бумаги (или другого государства СНГ), то компания открывает счет в российском банке, переводит на него деньги, а потом закупает и продает ценные бумаги, используя российское доверенное лицо, которое действует от имени и за счет своего «иностранным партнера».

**Торговые операции при посредничестве оффшорной фирмы.** Применительно к России возможны два варианта данной схемы.

В рамках первого варианта не регистрируется официального представительства оффшорной компании в России. Оффшорная компания открывает счет в прибалтийском банке, закупает с него товары у российских поставщиков за рубли по низким ценам, продает своей российской фирме (например, сырье и комплектующие для собственного промышленного производства) или своим обычным покупателям дороже. Прибыль российской фирмы уменьшается или вообще все обороты проходят не через нее, а через оффшорную компанию.

В рамках второго варианта оффшорная компания становится на налоговый учет в России и открывает счет в российском банке. Заключает через своего представителя договор с российской фирмой о совместной деятельности. Потом получает справку из Налоговой Службы Кипра об избежании двойного налогообложения в России.

При этом кипрская компания: представляет российскому партнеру ноу-хау на продукцию, которую будет изготавливать российская фирма и технологию производства; закупает оборудование для производства и размещает его на площадях российского партнера; закупает комплектующие и сырье для производства и поставляет их российской фирме уже по более высоким ценам, но не продает их; осуществляет контроль за производством продукции.

Российская компания: предоставляет производственные площади, трудовые ресурсы и управление производством; несет повседневные затраты; ведет учет совместной деятельности; получает выручку от продажи продукции и перечисляет часть доходов (доход иностранного партнера) на его рублевый счет.

В России кипрская фирма не платит налоги с дохода от подобной деятельности, а также налоги на имущество и от его использования (деятельность кипрской компании не

выходит за рамки Соглашения об избежания двойного налогообложения).

**Самофинансирование.** Суть схемы состоит в предоставлении оффшорной компанией кредита компаниям-партнерам, не находящимся в оффшорной зоне. Кредит может быть возвращен оффшорной компании с согласованным процентом. Процент, выплачиваемый зарубежной компании, снижает налогообложение в стране, где он был получен, но не подлежит налогообложению или подлежит минимальному налогообложению в оффшорной зоне.

Использование фирм для формирования нелегальных фондов денежных средств, используемых для коррумпирования должностных лиц.

**В. Мотивы, связанные с совершением экономических неналоговых преступлений.**

Контрабанда наркотиков, накопление и отмывание нелегальных доходов.

Оффшорные юрисдикции стали сегодня важным компонентом процесса отмывания денег. Это обусловлено, в основном, двумя причинами. Первая причина заключается в том, что правоохранные органы развитых стран (и прежде всего США) накопили значительный опыт выявления и преследования тех, кто вовлечен в процесс внутреннего отмывания денег. Вторая причина состоит в том, что по мере возникновения все большего количества юрисдикции финансовой секретности, преимущества от ведения с ними дела стали широко известны.

Отмывание денег через оффшорные банковские убежища, трасты и корпорации конвертирует преступную прибыль в легальные доллары. Миллионы наркодолларов и доходов от другой незаконной деятельности отмываются через оффшорные организации, а затем переводятся через трасты, фиктивных лиц и так далее для приобретения недвижимости и законного бизнеса.

Использование банков, созданных в оффшорных юрисдикциях, для осуществления мошеннических операций против банков и бизнес-структур других стран. Широкое распространение получил выпуск фиктивных или необеспеченных векселей, депозитных сертификатов и других финансовых инструментов. Этому благоприятствуют такие особенности оффшорного режима деятельности банков и других компаний как фактическая анонимность владельца, минимальные затраты для учреждения банка, отсутствие законодательных требований к размеру уставного капитала либо неэффективный контроль за соблюдением законодательства, возможность создания фирм с названиями, вводящими в заблуждение.

Оффшорные юрисдикции используются также для рекламы ложных налоговых убежищ. Используя оффшорную зону со строгими законами банковской секретности, преступники могут замаскировать ложный характер убежища. Они могут использовать фиктивные ссуды для обмана корпораций с целью образования «вычитаемого» процента, ложной переоценки инвестиций, подписания документов задним числом или вложения возможных «инвестиций» несуществующих активов.

## 8. Оффшорная фирма: понятие и принципы организации

Основным инструментом криминального использования возможностей оффшорных юрисдикции является оффшорная фирма, обладающая рядом специфических характеристик.

**Оффшорная фирма (компания)** – это термин, характеризующий особый организационно-юридический статус предприятия, которое обеспечивает ему максимальное снижение налоговых платежей, финансовую секретность и конфиденциальность операций.

Оффшорная фирма – учрежденный за рубежом формально самостоятельный субъект хозяйственных отношений, который фактически находится под контролем резидента. Оффшорный статус обеспечивает возможность эффективного сокрытия факта владения фирмами. Конфиденциальный характер владения оффшорной компанией обеспечивается благодаря механизму номинального владения акциями и паями, поскольку в регистрационных документах значатся только имена номинальных владельцев.

Регистрация оффшорной компании возможна в юрисдикциях, которые располагают законодательной базой, определяющей статус оффшорных фирм.

**Правовой статус оффшорной компании.** Оффшорная компания принципиально ничем не отличается от других компаний и предприятий. Она является полноправным субъектом хозяйственных правоотношений и может осуществлять сделки наравне с другими юридическими лицами, иметь резидентные представительства и филиалы за рубежом.

Главная особенность ее правового положения – наличие нерезидентного статуса. Это означает, что центр управления и контора оффшорной фирмы находится за рубежом либо вообще отсутствует. Для ее функционирования достаточно наличия формальных атрибутов компании – владельцев, директоров, устава, банковского счета, комплекта регистрационных документов. Зарегистрированный офис не является функционирующим офисом оффшорной компании. Как правило, это просто адрес, по которому власти или иные лица могут вступить в контакт с представителем (агентом) оффшорной компании. Он не может использоваться для управления бизнесом (исключается даже факт подписания контрактов на территории оффшорной юрисдикции).

**Регистрация и приобретение оффшорной компании.** Для открытия дочерних фирм на типовых условиях обычно достаточно подписать стандартную форму «фидуциарного» контракта. В контракте фиксируются полномочия доверенного лица по управлению фирмой и порядок согласования его действий с владельцем (доверителем).

В большинстве случаев оффшорные компании создаются с подписанием только двух формальных документов: Заявки на регистрацию акционерного общества, подобной уставу корпорации, и Устава акционерной компании, который содержит правила внутреннего распорядка компании. Обычно требуется представление этих документов в местное регистрационное бюро компаний на утверждение. Они могут быть открытыми или закрытыми для общественности.

В регистрационных документах указываются фамилии не реальных владельцев, а номинальных лиц (обычно не менее двух), что обеспечивает конфиденциальность владения оффшорной фирмой. При этом оформляются документы, гарантирующие интересы фактического владельца фирмы.

Для установления деловых отношений с оффшорной юрисдикцией используются следующие способы:

- непосредственный контакт с различными банками или с агентствами иностранного правительства;

- использование услуг иностранных адвокатов и корпоративного руководства компаний;
- использование услуг национальных компаний, специализирующихся на формировании и управлении оффшорными корпорациями.

**1. Непосредственный контакт с иностранными банками и правительственными агентствами.** Это самый недорогой способ, посредством которого субъект может создать оффшорную корпорацию или открыть банковский счет. Однако для субъекта, который не знаком с работой иностранных должностных лиц или меняющимися законами и процедурами, это может потребовать длительного времени либо вовсе оказаться невозможным. В случае если субъект самостоятельно подготовил документы, он может попасть в поле зрения правительственных должностных лиц и не достигнуть своей цели. При этом образуется документальный след и не обеспечивается финансовая секретность. По этим причинам данный метод формирования корпорации редко применяется индивидуальными лицами. В отличие от создания оффшорной корпорации значительно более простым является открытие счета в оффшорном банке.

**2. Использование услуг иностранного адвоката или иностранных компаний по формированию корпораций.** Это наиболее эффективный метод приобретения иностранной корпорации и соответствующего банковского счета. В большинстве оффшорных юрисдикции развилась целая отрасль по оказанию услуг в обеспечении секретности, анонимности и налоговых преимуществ. Эти адвокаты и компании за разумную цену создают новые корпорации, продают уже созданные шельфовые корпорации, открывают банковские счета, выступают в качестве зарегистрированных агентов, обеспечивают адрес иностранного офиса, представляют фиктивных должностных лиц и ведут любой бизнес, который клиент может пожелать.

На этапе регистрации все необходимые процедурные формальности обычно выполняют секретарские компании. Обычно они имеют подготовленные комплекты документов, в том числе уставы, содержащие как стандартные статьи, так и специфические условия, отвечающие требованиям клиента. Поэтому они могут предоставлять услуги как по созданию совершенно новых фирм, так и по продаже зарегистрированных заранее компаний, которые могут быть практически немедленно переданы в распоряжение клиентов.

**3. Внутренние адвокаты, компании по управлению корпорациями и финансовые советники.** Подобные компании занимаются формированием оффшорных корпораций и управлением их деятельностью. Они могут сформировать корпорации, страховые компании, банки и трастовые компании практически в любой из основных оффшорных юрисдикции.

Для простой холдинг-компании комиссия находится в диапазоне от 6500 долларов для Британских Виргинских Островов и до 30500 долларов за Лихтенштейн. Для сравнения: корпорацию, которую можно купить на Островах Терке и Кайкос за 1100 долларов, в этой компании будет стоить 15000 долларов. Кроме первоначальных расходов по формированию компании требуется платить ежегодные комиссии за ведение текущего счета в банке для каждой корпорации в сумме от 3500 долларов и до 9000 долларов.

**Управление оффшорной компанией.** Управление компанией осуществляет директор, который избирается на общем собрании. Директором становится либо сам реальный владелец, либо номинальный директор. Номинальный директор берет на себя обязательство не совершать каких-либо действий без соответствующей инструкции владельца

оффшорной компании.

Существует механизм, гарантирующий интересы владельца. Так, по уставу контракт или платежный документ является недействительным, если он не содержит подписи владельца.

Если владелец не заинтересован быть одновременно директором своей оффшорной компании, на него оформляется генеральная доверенность на право совершения сделок от имени компании (право подписи). Владелец компании получает право пользоваться банковским счетом корпоративного типа, совершать любые юридические действия от имени компании, он также может выступать в качестве менеджера оффшорной компании.

Значительный спектр услуг по управлению оффшорными фирмами в интересах клиентов оказывают секретарские компании. На стадии эксплуатации зарегистрированной фирмы они выполняют функции номинальных директоров, обеспечивают периодическое выполнение формальностей, связанных с ежегодным возобновлением оффшорного статуса, ведение регистра акционеров, оформляют резолюции общих собраний, протоколы, ведут внутреннюю документацию, оформляют решения об изменении устава, регистра акционеров и некоторые другие документы, которые недействительны без подписи секретаря.

**Налогообложение.** Важная особенность оффшорной компании заключается в освобождении от налогов. Однако к оффшорным компаниям применяются ежегодная пошлина или сбор.

**Уставный капитал.** Требование к минимально оплаченному уставному капиталу обычно не действует.

**Секретарь (агент) компании.** Наличие секретаря компании (и/или зарегистрированного агента) является обязательным. Через него осуществляются контакты с официальными органами.

Существуют различные виды оффшорных фирм, среди которых выделяют:

- оффшорные банки;
- оффшорные финансовые компании;
- оффшорные страховые компании;
- оффшорные трастовые компании;
- общие компании различных видов (холдинговые, лицензионные, экспортно-импортные, торгово-закупочные, инвестиционные компании и фонды).

## 9. Понятие и виды общих компаний, используемых в оффшорных зонах.

**Понятие общей компании.** Термин «общая компания» используется для обозначения юридического статуса любого бизнеса, кроме банковского, траста или страхового. В действительности эти компании носят различные названия в зависимости от страны происхождения и сфер, в которых им разрешается заниматься бизнесом.

Ниже следует перечисление типов бизнесов общего типа, с которыми агент может встретиться в ходе расследования.

**Обычная компания** – это корпорация, которая уполномочена вести операции в любой стране, включая принимающую. Корпорация должна иметь зарегистрированный офис в принимающей стране и должна ежегодно регистрировать отчет в местном регистрационном бюро компаний с указанием количества акций у каждого акционера. Если активы идентифицируются, то они, скорее всего, являются фиктивными.

**Обычные нерезидентные компании** – подобны обычной компании, за исключением того, что они не могут осуществлять бизнес в принимающей стране. Однако они должны выполнять различные требования по отчетности, установленные местным бюро регистрации компаний.

**Свободная компания** – это юридическое лицо наиболее часто используется для уклонения от налогов и совершения других преступлений. Этот тип компании лицензирован для ведения бизнеса только вне принимающей страны и не может осуществлять никакие операции с местным населением кроме тех, которые необходимы для ведения своих зарубежных операций, и для поддержания банковских счетов. Свободные компании обычно освобождены от различных требований, обязательных для местных компаний, что может быть очень полезно для осуществления преступных намерений. Нет необходимости в регистрации членом, так как нет необходимости регистрировать ежегодный отчет. Акции могут быть на предъявителя и не должны иметь номинала. Обычно имеется, также, широкая возможность выбора названия компании, что обеспечивает надежную маскировку. На Каймановых Островах название Свободной Компании не должно включать слово «Лимитед» или сокращение «Лтд». Название может включать сокращение «Инк.», «Корп.», «Б.В.», «Н.В.» или «С.А.», которые используются для обозначения компаний из других стран.

**Иностранная компания** – компания, инкорпорированная вне какой-то страны, но поддерживающая свое место в бизнесе (например, в виде филиала) внутри этой страны. Например, панамская компания может регистрироваться как иностранная компания на Каймановых Островах для поддержания там офиса и банковского счета. Кроме предоставления заверенных копий заявки на регистрацию акционерного общества и устава акционерной компании из страны происхождения, а также списка директоров (обычно фиктивных), единственным требованием является то, чтобы местный представитель находился в принимающей стране. Это почти всегда местная юридическая фирма. Право собственности и контроль обычно находится в форме акций на предъявителя, так как не указывается фамилия акционера. Акции на предъявителя принадлежат кому угодно, кто физически держит их, а купля и продажа акций не регистрируется.

С точки зрения преступника такое положение обладает очевидными преимуществами.

Имеются различные требования к иностранным компаниям в различных юрисдикциях, но большинство убежищ требует, чтобы гражданин или резидент убежища был директором или должностным лицом корпорации. Нерезидент необязательно должен быть в стране налогового убежища во время процедуры инкорпорации, ни в какое-либо другое время в

связи с формированием или использованием корпорации, если он этого не пожелает. Зарегистрированные компании могут быть в наличии уже в течение нескольких часов, так они обычно уже имеются и уже сформированы «на полке» местных юридических фирм налогового убежища. Это особенно важно, когда старая компания и документация, подписанная задним числом, требуются в особой схеме отмывания денег или уклонения от налогов.

**Компания с неограниченной ответственностью** – этот вид юридических лиц обнаруживаются в большинстве юрисдикции финансовой секретности, но из-за различных законов, налагающих различные ограничения, они используются редко в основном местными жителями.

**Корпоративная компания, облагаемая налогом** – это название присваивается первичному юридическому лицу на Нормандском Острове Джерси. Этот тип компании управляется или контролируется извне Джерси и подобна Свободной Компании.

**Международная компания** – это антигуанская форма Свободной Компании. Она может заниматься любым бизнесом, кроме операций с ценными бумагами.

**Шельфовая корпорация** – это компания, которая сформирована в соответствии с местными (оффшорными) законами в предыдущий период и существует лишь формально (например, в виде пакета учредительских документов у местного адвоката). Адвокат продолжал платить ежегодный сбор местному правительству для сохранения корпорации на «хорошем счету».

Шельфовая корпорация является наиболее распространенным типом юридического лица, используемого для уклонения от налогов. Цель ее создания заключается в том, чтобы иметь возможность предложить формально законную компанию с «историей» лицу, нуждающемуся в ней. Например, если налогоплательщик заявляет, что фонды использовались для покупки дома четыре года тому назад и деньги пришли от ссуды, выданной оффшорной корпорацией, он может приобрести шельфовую корпорацию, которая существовала шесть лет, а затем предъявить ложные, со старой датой документы от этой корпорации в качестве свидетельства предполагаемой ссуды. Чек корпорации раскрывает, что она существовала намного раньше, чем дата выдачи ссуды. В некоторых странах налоговых убежищ, например, на Острове Мэн, продажа шельфовых корпораций является основным бизнесом. Компании имеют различную длительность существования, оформлены и готовы для продажи. Цена шельфовой компании возрастает с возрастом.

Законодательство различных стран по-разному относится к оффшорным компаниям. Существуют антиоффшорные движения, может проводить и политика максимального содействия оффшорному бизнесу.

Таким образом, оффшорный бизнес предполагает: льготный режим для некоторых видов международных финансовых операций, низкий подоходный налог, дешевизна простота процедуры регистрации общества, отсутствие валютных ограничений, простота финансовой отчетности, охрана тайны личности владельца компании (раскрытие тайн возможно в случае уголовного преступления владельца компании), лисейные секретарские и финансовые фирмы, специализирующиеся на управлении оффшорными компаниями, делают данные компании распространенным вариантом для осуществления коммерческих, финансовых, страховых, фрахтовых и управленческих функций. Поэтому фирмы, зарегистрированные в оффшорных центрах, обладают солидными активами. Для оффшорных центров и налоговых гаваней характерна своеобразная форма хозяйственной деятельности: новоявленные фирмы заинтересованы не в добыче сырья в данной стране и не в развитии местного производства, а в коммерческой, страховой, управленческой, финансовой деятельности и управлении судоходными компаниями.

В международном бизнесе большую роль играет организация и осуществление коммерческих операций, как единственный способ осуществления международной торговли. Для осуществления сделок необходимо найти покупателя, заключить сделку, подготовить товар к поставке, провести расчеты. Данные действия составляют сущность международного бизнеса. Совершение международного обмена товарами, услугами, результатами научно-технического сотрудничества являются содержанием международного бизнеса.

Объектами деятельности международного бизнеса являются организации, фирмы, предприятия, получившие право выхода на внешний рынок.

Международные коммерческие операции, осуществляемые на внешнем рынке, как правило, подразделяются на основные и обеспечивающие.

## 10. Виды международных коммерческих операций

Объектами международных коммерческих операций являются материально-вещественная продукция и услуги, включая результаты производственного и научно-технического сотрудничества. Существуют 2 вида коммерческих операций: основные и обеспечивающие.

1) Основные операции – осуществляются на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций.

2) Обеспечивающие – связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

Основные коммерческие операции включает в себя:

- экспортные и импортные коммерческие операции;
- операции по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);

- арендные операции;

- операции по предоставлению консультационных услуг и т.д.

Обеспечивающие операции включают в себя:

- операции по международным перевозкам грузов;

- операции по страхованию грузов;

- операции по хранению грузов при международных перевозках;

- операции по международным расчетам и т.д.

Правовой формой международных коммерческих операций является торговая сделка в виде договора с иностранным контрактом.

Договор, заключенный с иностранным субъектом является международным, т.к. договаривающиеся стороны представляют разные страны.

I. Договор не считается международным, если его договаривающиеся стороны (даже если они являются представителями разных государств) заключают сделку на территории одной страны.

II. Если коммерческие предприятия одной страны находятся на территории разных государств, то сделка, заключенная между ними, является международной.

***Торговая сделка предполагает обмен товаров в материально-вещественной форме и предоставление услуг, обеспечивающих международный товарооборот.***

Признание за сделкой торгового характера подчиняет ее не только общим нормам гражданского права, но и специальным нормам торгового права, определяющим правила их заключения и исполнения. Стороны, участвующие в сделке именуется коммерсантами. Они могут выступать в качестве юридического лица и пользоваться специальным правовым режимом.

Товарная единица (единицы) – количество товаров одного вида, которые признаются в течение определенного периода предметом фактической и возможной торговой сделки. Партия состоит из одной или более товарных единиц, предназначенных для перевозки из оговоренного пункта отправления в установленное покупателем место поставки. Перевозка может осуществляться последовательно в несколько этапов.

Правовой формой осуществления коммерческих операций являются договоры купли-продажи, лицензионный, арендный договор, договор страхования, перевозки хранения и т.д.

Договор купли-продажи – один из наиболее распространенных типов договоров, согласно которому продавец обязуется передать индивидуально определенное имущество и/или права на него в собственность (оперативное управление) покупателю, а покупатель принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму. Большинство пра-

вовых систем предусматривает в качестве существенных условий этого договора его объект и цену. Однако в международной коммерческой практике действительным считается и договор купли-продажи, не содержащий цену. В таких случаях, цена определяется по текущим, биржевым или рыночным сделкам. В крайнем случае, ее легко может установить суд.

Договор купли-продажи имеет глубокие традиции и хорошо отработанные нормы права. В настоящее время договоры-контракты купли-продажи регулируются Венской конвенцией 1980 г. и национальным законодательством. Основной функцией договора купли-продажи является оформление перехода имущества из собственности одного лица в собственность другого. Договор купли-продажи обычно двухсторонний, возмездный и консенсуальный. Различаются договоры с наличным товаром, наличной оплатой, форвардные, с залогом на покупку или на продажу, договоры с кредитом (рассрочкой платежа) и т.д. Объектом договора могут выступать вещи, принадлежащие продавцу по праву собственности или не существующие на момент продажи (будущие вещи), а также и объекты, не имеющие материального выражения, – неимущественное право (права на промышленную и интеллектуальную собственность). Объектами купли-продажи могут также выступать вещи или имущество в требовании, оборотные документы, облигации и другие ценные бумаги, услуги. В договоре указывается характеристика вещи и ее цена, являющиеся существенными условиями, а также сроки, место и порядок передачи товара, сроки платежа, Объектом договора могут выступать вещи, принадлежащие продавцу по праву собственности или не существующие на момент продажи (будущие вещи), а также и объекты, не имеющие материального выражения, – неимущественное право (права на промышленную и интеллектуальную собственность). Объектами купли-продажи могут также выступать вещи или имущество в требовании, оборотные документы, облигации и другие ценные бумаги, услуги. В договоре указывается характеристика вещи и ее цена, являющиеся существенными условиями, а также сроки, место и порядок передачи товара, сроки платежа, условия перевозки и штрафные санкции. Форма договора зависит от желания сторон, предмета и объема обязательств сторон, а также применимого права.

Под экспортно-импортными операциями, относящимися к основным коммерческим операциям, понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров.

Экспортные операции подразумевают продажу и вывоз товаров за границу с правом передачи их иностранному контрагенту. Импортные операции связаны с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей их продажи внутри своей страны.

В экспортных операциях часто встречаются такие термины как экспортер, экспорт, реэкспорт, экспортные заказы и т.д.

Экспортер – учреждение или лицо, занимающееся вывозом за границу, т.е. экспортом.

Экспортные заказы – организационно-экономическая и правовая форма осуществления и регулирования внешнеэкономической деятельности предприятий, фирм и организаций по экспорту.

Разновидностью экспортно-импортных операций являются реэкспортные, которые предусматривают обратный вывоз ранее ввезенного из-за границы товара от какой-либо переработки.

Проведение реэкспортных операций может быть связано с использованием традиционно составляющихся организационных форм торговли на внешнем рынке, таких как международные биржи и аукционы. При этом реэкспорт является продолжением торговой операции, требующей для продажи через биржу или аукцион ввоза товара в страну их местонахождения с последующим его вывозом покупателем третьей страны. Реэкспорт может вы-

ступать как часть сложной внешнеторговой операции при реализации крупных проектов строительства за рубежом, требующих закупок материалов в третьих странах, минуя завоз его в страну реэкспортера. Реэкспортные операции могут быть использованы с целью получения прибыли за счет перепродаж товаров на различных рынках и разницы в ценах.

Реэкспортные операции предполагают ввоз ранее вывезенного и не проданного на аукционе или бирже товара, а не подвергнутого переработке с таможенного склада.

Следует заметить, что на территории свободных зон (территория порта, находящаяся вне таможенной территории данной страны) осуществляется значительная часть реэкспортных операций. Товары, ввозимые на территорию этих зон, облагаются таможенными наценками и освобождаются на время пребывания там и при вывозе для реэкспорта от всяких пошлин, сборов и налогов импорта, обращения, потребления или производства.

На территории свободных зон совершаются операции по завершению процесса производства в сфере обращения (очистка и сушка сырьевых товаров, оклейка этикетками, расфасовка, розлив напитков в тару, подбор товаров по ассортименту); по сортировке и перегрузке товаров, по отбору образцов и ознакомлению с ними покупателей.

Операции по торговле научно-техническими знаниями и опытом связаны с обменом результатами производственных научных исследований и разработок, имеющих как научную, так и коммерческую ценность. Товаром выступают продукты интеллектуального труда, патентов, лицензий, т.е. то, что представляет собой промышленную собственность. Технические знания, опыт, – объединяются понятием «know-how», и не подлежат патентованию.

К «know-how» коммерческого характера относятся: адресные банки данных, картотеки клиентов, карточки поставщиков, данные об организации и эффективности производства, объеме выпуска продукции, данные об обучении персонала и т.д.

Ноу-хау является собственностью того или иного юридического или физического лица и может стать предметом его продажи. Приобретение ноу-хау удешевляет и ускоряет процесс создания и налаживания производства.

Существует несколько способов оплаты ноу-хау. Основные из них:

1) Роялти – постепенные выплаты пропорционально определенным показателям в ходе его использования.

2) Паушальный платеж – единовременный, оговоренный заранее.

3) «кост-пласт» – выплаты за дополнительные услуги по согласованным расценкам сверх оговоренной цены.

Научно-технические знания поступают в международный оборот либо на основе купли-продажи (при продаже патентов), либо отношений, возникающих в связи с получением временного права пользования результатами на базе международных лицензионных соглашений.

Операции по обмену лицензиями состоят в предоставлении права (разрешения) одной стороной – патентовладельцем, именуемым лицензором, другой стороне – лицу (или фирме), именуемому лицензиатом, на промышленное и коммерческое изобретения, пользующееся патентной защитой в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение. Предоставление иностранному контрагенту лицензий на использование изобретений, технических знаний, опыта, а также товарных знаков называется заграничным лицензированием.

Можно выделить 5 видов лицензионных соглашений:

1) патентная лицензия;

2) беспатентная лицензия;

- 3) неисключительная (простая) лицензия;
- 4) исключительная лицензия;
- 5) полная лицензия.

1. Патентная лицензия – документ, подтверждающий передачу права использования патента без соответствующего «ноу-хау».

2. Беспатентная лицензия – документ, подтверждающий право использовать «ноу-хау» без патентов на изобретение.

3. Неисключительная лицензия – лицензия, составляющая лицензиату право предоставлять лицензии на данную технологию и другим лицензиатам по данной территории.

4. Исключительная лицензия – предусматривает монопольное право лицензиата использовать технологию, а отказ лицензиара от самостоятельного использования запатентованной технологии и «ноу-хау» и их продажи на определенной территории.

5. Полная лицензия – предоставляет исключительное право лицензиату на использование патента и «know-how» в течение срока действия соглашения, и предусматривает отказ лицензиара от самостоятельного использования предмета лицензии в течение этого срока.

По договору простой лицензии лицензиар разрешает на определенных условиях использовать ноу-хау, оставляя при этом за собой право как самостоятельного использования, так и выдачи аналогичных по условиям лицензий другим заинтересованным лицам.

Исключительная лицензия предоставляет право лицензиату использовать секреты производства в пределах, оговоренных в соглашении, и лицензиар уже не может предоставлять аналогичные по условиям лицензии другим фирмам. Это не лишает лицензиара права на самостоятельное использование предмета данной лицензии, на выдачу лицензии другим фирмам на условиях, не противоречащих условиям первого соглашения.

При договорных условиях полной лицензии лицензиар уступает лицензиату полностью все права на использование секретов производства в течение всего срока действия договора. При этом сам лицензиар в течение всего срока лишается права использования лицензии.

#### ***Операции по торговле техническими услугами (инжиниринг).***

Инжиниринг предполагает предоставление на основе договора одной стороной, именуемой консультантом, другой стороне, именуемой заказчиком, комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством, вводом объекта в эксплуатацию, разработкой новых технологических процессов на предприятиях заказчика, вплоть до внедрения изделия в производство.

Контракт на покупку инжиниринговых услуг включает ряд специфических обязательств и условий: перечень обязательств и работ со сроком их выполнения; количество персонала инжиниринговой фирмы, условия его проживания, степень ответственности сторон за нарушение обязательств; условия переуступки части контрактных услуг другой фирмы на принципах субподряда; оплата обучения персонала.

Инжиниринг как особый вид предпринимательства имеет специфические особенности:

- 1) конечный эффект инжиниринговой услуги имеет материально-вещественную стоимость;
- 2) инжиниринг связан с определенными воспроизводственными услугами, стоимость которых определяется общественнонеобходимыми затратами времени на их производство, и, следовательно, имеет данную цепь реализаторов;

Условно весь комплекс инжиниринга можно разделить на 2 группы:

- а) услуги, связанные с подготовкой производственного процесса;

б) услуги, связанные с обеспечением нормального хода процесса производства и реализации продукции.

К первой группе относятся проектные услуги, послепроектные услуги.

Ко второй группе услуг относится оптимизация эксплуатации, управления предприятием и реализации его продукции. Сюда же можно отнести услуги по управлению и организации производственного процесса, осмотру и испытанию оборудования, эксплуатации объекта, консультации и помощь в финансовых вопросах, услуги по обеспечению реализации продукции и внедрению систем информационного обеспечения.

Международная торговля инжиниринговыми услугами предполагает в своей основе контракт, который заключается с инжиниринговой фирмой. Выбор фирмы-исполнителя происходит в процессе прямых переговоров или в ходе подрядных торгов (тендеров).

Тендер – конкурсная форма проведения подрядных торгов, представляющая собой соревнование представленных предложений, которые должны соответствовать документации.

Решение о назначении и времени проведения торгов принимается заказчиком после утверждения ТЭО проекта или после разработки документации.

В подрядных торгах могут принимать участие любые предприятия и организации (как зарубежные, так и отечественные), независимо от формы собственности. Деятельность предприятий, подлежащая лицензированию, должна быть закреплена правом на лицензию.

Запрещается участие в торгах предприятий и фирм, имеющих непосредственную организационно-правовую или финансовую зависимость друг от друга, выраженную в форме актов учредительства, финансового участия, холдинга и др.

Подрядные торги проводит тендерный комитет, который занимается сбором заявок на участие в торгах, ознакомлением претендента с документацией, осуществлением процедуры и оформлении торгов, выбором победителя и т. д.

Инжиниринговые услуги оцениваются как повременная оплата специалистов, оплата услуг и вознаграждений, оплата фактических услуг плюс прибыли от эксплуатации. Реинжиниринг – это инженерно-консультационные услуги по перестройке систем организации и управления производственно-торговыми и инвестиционными процессами хозяйствующего субъекта в целях его конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

Реинжиниринг бывает двух типов;

1) Первый тип называется кризисным, он направлен на решение кризисных проблем и применяется в случае снижения динамики развития при достижении предельного уровня получения прибыли;

второй тип именуется реинжинирингом развития, он характерен для тех фирм, которые налаживают партнерские связи с контрагентами и реализуют свой товар при помощи товарных кредитов, коммерческих кредитов (т.е. расчетов с рассрочкой платежей). Реинжиниринг развития применяется в тех случаях, когда динамика развития снижается и действующая структура управления производственными и инвестиционными процессами уже достигла предельного уровня по получению прибыли.

В коммерческой деятельности предполагается наличие нескольких видов реинжиниринговых фирм.

К первому виду относятся зарубежные фирмы-консультанты, предоставляющие аудиторские услуги, а также услуги по управлению информационными потоками с помощью своего программного обеспечения.

Ко второму виду относятся консалтинговые фирмы, работающие на самом верхнем уровне управления хозяйствующих субъектов. Они далеки от учетных процедур и технологии их внедрения.

Данные фирмы ставят перед собой задачу построения оптимальных моделей с помощью зарубежных программ и внедрения систем документооборота.

К третьему виду относятся фирмы, разрабатывающие проект оптимального бизнеса, т.е. идеального предприятия, которое возможно создать при определенных условиях.

К четвертому виду относятся фирмы, ставящие перед собой задачу практического реинжиниринга. Их практическая деятельность заключается в устранении кризисной ситуации и предложении систем управления.

Суть арендной операции состоит в предоставлении одной стороной – арендодателем другой стороне – клиенту-арендатору товара в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение на основе арендного договора. Клиент – арендатор, нуждающийся в оборудовании, либо получает его со склада арендодателя (если оно заранее закуплено), либо заказывает его у производителя за счет арендодателя.

За арендодателем сохраняется право собственности на оборудование, сданное внаем. Арендатор имеет лишь право на его временное пользование. В целом в международной коммерческой практике различают три вида аренды.

Лизинг – долгосрочная аренда, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств, движимого и недвижимого имущества, кроме земельных участков и других природных объектов. Данная форма аренды предполагает сдачу внаем товаров сроком от 3 до 5 лет, а по некоторым видам оборудования – до 20 лет.

Среднесрочная аренда, называемая хайринг, предполагает сдачу внаем товаров от года до трех лет.

Краткосрочная аренда – чартер (в большинстве стран она известна как рейтинг) характерна продолжительностью от нескольких часов до года.

Лизинговые операции в зависимости от содержания и методов осуществления делятся на 2 основных вида: финансируемая аренда и текущая аренда.

Если лизинговая фирма, которая выступает как арендодатель, оплачивает полную стоимость движимого и недвижимого имущества (как правило, оборудования, заказываемого у конкретного поставщика), то такая форма аренды именуется финансируемой. Арендатор пользуется этим оборудованием на условиях единого договора (контракта), заключаемого с лизинговой фирмой-арендодателем (лизингодателем), на срок, близкий к окупаемости оборудования. По истечении срока лизингового договора арендатор имеет право продлить договор, заключить новый договор, вернуть оборудование или купить его по остаточной стоимости. Финансируемая аренда является, своего рода, формой долгосрочного кредитования лизинговой фирмой потребителя оборудования. Потребитель, в свою очередь, выплачивает арендные платежи, погашая тем самым стоимость оборудования, возмещает услуги арендодателя, включая плату за финансирование.

Текущая аренда предполагает предоставление в аренду заранее приобретенных арендодателем товаров на определенный срок за установленную в арендном договоре арендную плату либо на основе преискуранных арендных ставок. По истечении срока арендатор обязан вернуть предмет аренды. Цель данной аренды – в удовлетворении временных потребностей арендатора в арендуемом имуществе. Сроки физического и морального износа оборудования незначительны, поэтому риск аорчи или утраты имущества обычно лежит на арендодателе. Последний должен осуществлять техническое обслуживание, ремонт и предоставлять услуги по уходу за предметом аренды.

Лизинг имеет две основные формы: прямую и возвратную.

Прямой лизинг предпочтителен тогда, когда хозяйствующий субъект нуждается в переоснащении имеющегося технического потенциала. При прямом лизинге хозяйствующий

щий субъект являющийся поставщиком лизингового имущества и сообщает об этом лизинговой фирме с указанием всех технических и экономических параметров. Лизинговая фирма заключает с хозяйствующим субъектом договор, согласно которому фирма полностью оплачивает поставщику стоимость имущества и сдает его и сдает его в долгосрочную аренду хозяйствующему субъекту. Одновременно лизинговая фирма заключает договор с поставщиком о приобретении имущества.

Возвратный лизинг представляет собой альтернативу кредитным операциям. Для него характерно получение дополнительных финансовых ресурсов под залог имущества заказчика. Суть возвратного лизинга в том, что лизингополучатель продает свое имущество лизинговой фирме и тут же берет это имущество у фирмы в долгосрочную аренду. Договор распространяется на весь период полезной службы имущества и предусматривает последующий переход права собственности на имущество вновь к лизингополучателю. При возвратном лизинге хозяйствующий субъект получает финансовые средства, гарантией возврата которых является его собственное имущество, заложенное в лизинговой фирме.

Основным финансовым аспектом является лизинговая плата. Она зависит от вида имущества, срока лизинга, графика платежей. Лизинговая плата включает возмещение полных затрат лизингодателя с учетом нормальной прибыли. Как правило, лизинговая плата является фиксированной, но при инфляции в договоре в обязательном порядке закладывается возможность пересмотра величины лизингового процента.

В коммерческой практике встречаются различные виды лизинговых платежей. Если финансовое положение клиента позволяет в начальном периоде освоения оборудования нести увеличенные расходы, то при тех же условиях лизинга возможна экономия на выплате процентов. Возможна и обратная динамика лизинговых платежей, т.е. клиент просит отсрочки выплат ввиду сложного финансового положения. Однако перенос первого лизингового платежа приводит к увеличению суммы взимаемых процентов в конце периода.

При определении ставок по международному лизингу, кроме чисто финансовых аспектов, учитываются налоговые льготы, предоставляемые законодательствами ряда стран инвесторам и владельцам отдельных видов имущества. Лизинговые взносы представляют собой оплату за обычное производственное использование объекта сделки.

В зависимости от договоренности сторон изменяются и лизинговые платежи.

Фиксированная общая сумма лизингового платежа согласовывается сторонами в рамках договора и предусматривает график платежей с указанием конкретного дня. Возможное изменение лизинговых платежей может оговариваться в контракте.

Платеж с авансом предполагает, что лизингополучатель предоставляет лизинговой фирме аванс или взнос в размере 15 – 20% покупной стоимости объекта лизинговой сделки при подписании контракта, а остальную сумму выплачивают после ввода в эксплуатацию или подписания протокола в течение 3–5 лет ежеквартально.

Минимальная лизинговая плата – это сумма платежей в течение срока аренды, которую должен произвести лизингополучатель, плюс сумма, которую последний должен уплатить, если он намерен приобрести лизинговый объект после истечения срока лизингового договора. При этом арендатор получает право купить этот объект по цене, которая должна быть значительно ниже, чем цена на дату осуществления данного намерения.

Неопределенная арендная плата – устанавливается в процентах от объема реализации, суммы используемых средств, индексов цен, рыночных ставок ссудного процента. Способы лизинговых платежей устанавливаются в договорах. По договору лизингодатель может включать в них сумму своих фактических затрат и прибыль. Как правило, в состав лизинговых платежей включаются амортизация лизингового имущества за весь срок дей-

ствия договора лизинга, размер комиссионного вознаграждения, плата за дополнительные услуги и т.д.

Международными арендными операциями занимается большое количество фирм, различных и по правовому сложению и по характеру собственности и контролю.

В международной коммерческой практике существенную роль играют специализированные лизинговые фирмы, занимающиеся только сдачей в найм товаров. При этом фирмы могут делиться на узкоспециализированные, т.е. имеющие дело с одним видом товаров, либо универсальные – предоставляющие в аренду самые разнообразные (чаще технически сложные) оборудования.

Как правило, лизинговые фирмы являются финансовыми и дочерними компаниями крупных транснациональных промышленных и торговых фирм, банков или страховых обществ. Такие крупные промышленные компании как «Крайслер», «Форд Мотор», «Тое-та Мотор», «БМВ» и т.д. имеют собственные дочерние лизинговые фирмы.

Наряду с дочерними компаниями крупных фирм лизингом могут заниматься также дилеры и дистрибьютеры, которые занимаются сдачей товаров в аренду. Нередко дилерами бывают не мелкие, а крупные лизинговые фирмы, которые имеют деловые связи, хорошую рекомендацию.

Одним из видов предпринимательских услуг является франчайзинг, т.е. система передачи или продажи лицензий на технологию и товарный знак. Международная ассоциация франчайзинга, определяет франчайзинг как «продолжающиеся отношения, при которых франчайзер передает исключительные права, основанные на лицензионном соглашении, заниматься предпринимательской деятельностью, оказывать помощь в обучении, управлении в обмен на финансовую компенсацию от франчайзиата». Фирма, имеющая высокий имидж на рынке, передает на определенных условиях другой фирме, незнакомой потребителям, право, т.е. лицензию на деятельность по своей технологии и под своим товарным знаком и получает за это компенсацию – в этом состоит суть франчайзинга.

В международной коммерции принято обозначать лицензиатом франчайза – франчайзиатом, франчайзером – лицензиаром франчайза, представляющего головную фирму.

По договору коммерческой концессии франчайзер правообладатель, франчайзиат – пользователь.

Основным принципом франчайзинга является сочетание «ноу-хау» франчайзера с капиталом франчайзиата.

Франчайзиат выполняет 2 функции:

1. поставку капитала для создания торгового предприятия;
2. руководство собственным торговым капиталом.

Франчайзинг представляет собой бизнес, в котором с одной стороны стоит крупная фирма, а с другой – предприниматель, связанный с фирмой договором.

В договоре – франчайзе – выражаются условия бизнеса. Договор заключается в письменной форме и регистрируется органом, осуществляющим регистрацию физического или юридического лица, выступающего по договору правообладателем.

Договор коммерческой концессии на исследование объекта, охраняемого в соответствии с патентным законодательством, подлежит регистрации в федеральном органе исполнительной власти в области патентов и товарных знаков.

В соответствии с договором коммерческой концессии предусматривается право предоставления возможности пользоваться услугами другим лицам на условиях субконцессии. Договор субконцессии не может быть заключен на более длительный срок, чем договор коммерческой концессии, на основании которого он заключен. По договору

франчайзер имеет определенные права: выдавать пользователю предусмотренные договором лицензии, обеспечив их оформление в установленном порядке, оказывать пользователю постоянное техническое и консультативное содействие, включая повышение квалификации, контролировать качество товаров (работ, услуг), производимых пользователем на основании договора коммерческой консультации. Пользователь обязан использовать при осуществлении предусмотренной договором деятельности фирменное наименование или коммерческое обозначение правообладателя указанным в договоре образом, не разглашать секреты производства правообладателя и другую полученную от него коммерческую информацию и т.д.

Положительные стороны франчайзера обусловлены тем, что в его стране (франчайзера), чем выше стандартизация продукции, тем менее она привлекательна за рубежом; чем больше они приспособляются к местным условиям, тем менее они нуждаются во франчайзере, увеличение числа торговых предприятий – это возможность вкладывать для франчайзера свою долю капитала в этот бизнес; франчайзер снижает уровень издержек производства и обращения на единицу товарооборота, т.к. франчайзиат как предприниматель сам покрывает все расходы по содержанию своего предприятия.

Существенные преимущества для франчайзиата заключаются в возможности стать самостоятельным предпринимателем; вести свой бизнес под известным торговым знаком; использовать совместную с партнером рекламу; приобрести лицензионный бизнес по низким ценам; финансировать часть капиталовложений и извлекать из этого прибыль.

Проблемы франчайзинга связаны со следующим: во-первых, сложностью контроля за деятельностью франчайзиата, т.к. франчайзиат не является наемным работником франчайзера; Во-вторых, возможностью возникновения противоположных целей с франчайзиатом и юридической невозможностью разорвать договор до тех пор, пока франчайзиат не нарушит соглашение; в-третьих, из-за опасности неверной бухгалтерской отчетности франчайзер может потерять свою репутацию.

Недостатки франчайзинга для франчайзиата связаны с рядом обстоятельств: покупка оборудования, которое франчайзиат обязан покупать у франчайзера может быть дороже, чем у другого продавца; излишний контроль может погубить инициативу франчайзиата, что в конечном итоге приведет не только к сокращению его инициативы, но и к плохой работе, что скажется на потере репутации фирмы.

Франчайзинг характерен для отраслей с большой долей персональных услуг. Те отрасли, в которых преобладают предприятия, работающие по договору франчайза, интенсивно используются со стороны инвесторов вложением капитала. Если процентные ставки кредитов высоки, а капитала недостаточно, франчайзерам, зависящим от капитала франчайзиата, трудно найти фирму, предоставляющую требуемый капитал. Недостаточность капитала и высокие процентные ставки не ограничивают только те системы франчайзинга, которые требуют небольшого капитала для создания торгового предприятия, и те, которые генерируют недостаточный внутренний поток наличных денег.

Франчайзинг привлекает капиталовложения от большого числа инвесторов, стремящихся стать владельцами своего собственного дела, при этом общая сумма капиталовложений намного превышает сумму, которая могла бы быть получена из традиционных источников, из акционерного или заемного капитала.

В России франчайзинг получил полное признание в конце 80-х годов. Зарубежные фирмы реализовывали товары через совместное предпринимательство. Примером франчайзинга могут быть предприятия фирмы «Мак-дональдс», станции техобслуживания «Вольво» и т.д.

Расширение сети франчайзиатов осуществляется на основе бренд-стратегии, проводимой франчайзером. Данная стратегия представляет собой комплексную проработку имиджа хозяйствующего субъекта, т.е. франчайзера, на основе продвижения его брендов на рынке.

Бренд представляет собой совокупность вещественных и нематериальных характеристик товара, которые выделяют его среди изделий других производителей и определяют его место на рынке.

Если в материальные характеристики включают устройство, конструкцию, форму, то в нематериальные – надежность, удобство, комфорт, цену и т.д. Все это вместе создает полный образ данного товара и позволяет выбрать нужную стратегию. Расширение сети франчайзиатов осуществляется франчайзером на основе бренд-стратегии.

Бренд-стратегия – это комплексная проработка имиджа франчайзера на основе продвижения его брендов на рынке

Бренд или брэнд – это совокупность вещественных и невещественных характеристик товара, которые формируют сознание потребителя.

Бренд конкретизирует товар на уровне программной версии, при которой основными его признаками являются уровень технического достижения и качественного совершенствования, назначение товара, его уровень комфорта и т.д.

Бренд-стратегия включает:

- анализ рыночной ситуации товара;
- планирование выпуска нового товара;
- организационные мероприятия, включающие проведение рекламной компании, выработку стиля, изучение спроса.
- решение фирмы о выпуске данного товара по определенной цене и определенное количество.
- организацию торговли товара и его обслуживание.

Специальные торговые термины, используемые в экспортной торговле.

В экспортных сделках используются термины, которые не встречаются во внутренней торговле – это термины СИФ и ФОБ.

Торговые термины упростили и стандартизировали продажу товаров за рубеж. Они применяются в международных торговых сделках во всех странах с рыночной экономикой.

Базисные условия поставок поясняют возможности продавца, заключающего сделки. Для этого необходимо пользоваться сборником толкований торговых обычаев ИНКОТЕРМС-2000. В соответствии с новой классификацией ИНКОТЕРМС-2000 все базисные условия разбиваются на 4 группы.

Существует классификация условий ИНКОТЕРМС по обязанностям продавца и используемым видам транспорта.

- 1) группа «Е» - имеет одно условие – «франко-завод», которое содержит минимум обязанностей для продавца и заключается лишь в предоставлении товара для покупателя в месте нахождения продавца.
- 2) группа «F» – включает условия, требующие от продавца обязанности передать товар переводчику, указанному покупателем (ФОБ, ФАС, франко-переводчик).
- 3) группа «С» – содержит условия, по которым продавец должен обеспечить перевозку продукции, но не обязан принимать на себя риск случайной гибели или повреждения товара, или нести какие-нибудь дополнительные расходы, которые могли бы возникнуть после отгрузки товара («Стоимость и фрахт», «Стоимость, страхование и фрахт», «Перевозка оплачена до», «Перевозка и страхование оплачены до»).

- 4) группа «D» – включает условия поставки, предусматривающие обязанность продавца нести все расходы и риски, которые могут возникнуть при доставке товара в страну назначения («Поставлено на границу», «Поставлено франко-судно», «Поставлено франко-причал», «Поставлено, пошлина не оплачена», «Поставлено, пошлина оплачена»).

Для детального ознакомления с базисными условиями поставок, обязанностями продавца и покупателя необходимо овладеть классификацией ИНКОТЕРМС-2000.

## 11. Встречные сделки в международных коммерческих операциях

Экспортно-импортные операции, дополняемые принятием партнерами встречных обязательств экспортером – по закупке товаров и услуг импортера, импортером – по поставке согласованных товаров и услуг экспортеру, получили название международных встречных операций.

Регулирующая роль встречной торговли проявляется в следующем: заключение двусторонних и многосторонних межправительственных соглашений о товарообменных операциях на компенсационной основе позволяет заранее на несколько лет вперед определить виды и объемы взаимопоставляемых товаров, их общую стоимость и порядок расчетов.

Специфика международных встречных операций определяется особенностями торгово-политического режима существующего в разных странах или группах стран, объединяющихся в экономические группировки, состоянием платежных и торговых балансов стран, нехваткой конвертируемой валюты, существованием в ряде стран системы государственного контроля и регулирования внешнеторговых операций.

Особенностью встречной торговли является ее гибкость, позволяющая контрагентам приспосабливаться к изменениям на мировом рынке: диверсифицировать свой экспорт, выходить на нейтральные рынки сбыта, создает условия для экономии валюты, ускорения процесса товарообмена.

Особую роль в развитии международной встречной торговли сыграло внедрение внутрифирменной компьютеризации. С развитием встречной торговли появился новый механизм международного товарообмена. Основу этого механизма составили, получившие широкое распространение в коммерческой практике между разными странами сделки: «о разделе продукции», «развитие-импорт», о строительстве промышленных объектов «под ключ» с целевым кредитованием, сделки-соглашения о специализации и кооперации производства, о строительстве промышленных объектов, о производственном сотрудничестве между фирмами разных стран и соответствующими организациями других государств.

Особенностью международных встречных сделок является увязка экспорта со встречными закупками страны-импортера, по принципу компенсации.

Специалистами ОЭСР принято подразделять все международные встречные сделки на две категории – торговую компенсацию и промышленную компенсацию.

Торговая компенсация – одна краткая операция на небольшую или умеренную сумму включающая обмен крайне разнообразными товарами, которые обычно не связаны между собой. Совершается в пределах 36 месяцев.

Промышленная компенсация – сделка, охватывающая более крупную сумму, обычно по продаже промышленного оборудования или готовых фабрик.

Исходя из организационно-правовой основы международных встречных сделок и принципа компенсации можно выделить три вида сделок:

### *А. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе*

(4–5% на долю всех сделок) **product exchange agreements** предполагают оплату поставок в товарной форме, когда продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с покупкой другого товара, расчеты в валюте не производятся.

По характеру и сроком действия сделок можно выделить :

**1. Сделки с единовременной поставкой**, которые в свою очередь подразделяются на:

➤ **Бартерные соглашения** - обмен одного количества товара на другой., при котором согласовывается либо количество поставляемых товаров, либо сумма в денежном эквиваленте, основанная на уровне мировых цен с учетом расходов на товародвижение. Бартерные сделки предусматривают одновременную поставку в согласованные пункты назначения. Обычно подобные сделки имеют место во времена сырьевого или товарного дефицита в тех или иных странах.

➤ **Прямые компенсационные соглашения** – взаимная поставка на равную сумму без расчета в валюте при взаимном согласовании цен на товары и сырье. Обычно фигурирует большое количество разных товаров списки которых прикрепляются к соглашению. В отличие от бартерных сделок сроки могут расходиться, предусматривается неконвертируемое денежное сальдо, которое должно быть израсходовано в стране кредитора. Заключается в основном между крупными оптово-розничными фирмами с широкой номенклатурой предлагаемых изделий.

**2. Товарообменные сделки с длительным сроком исполнения.**

➤ Подобные сделки заключаются на безвалютной основе, обычно между крупными ТНК и государственными организациями, имеющими право выхода на внешний рынок. Они получили название общих (глобальных) соглашений.

➤ Соглашения заключаются в форме общих протоколов, содержащих списки взаимопоставляемых товаров и услуг. Применяются в товарообмене продукцией химической, горнодобывающей, автомобильной отраслей промышленности.

➤ Глобальные соглашения могут принимать следующую форму:

- Базовые соглашения. ТНК заключает подобное соглашение с организацией в стране импортера во избежание множества отдельных сделок встречной закупки, осуществляемых ее различными подразделениями. Такое соглашение охватывает всю область деятельности ТНК в данной стране.

- Соглашения о товарообмене на основе писем-обязательств. Подобные соглашения не являются обязательствами с юридической точки зрения, т.к. не предусматривают никаких санкций. Стороны обмениваются письмами-обязательствами, в которых устанавливается, ранее определенный список товаров, подлежащих обмену в течении ряда лет. Письмо-обязательство не содержит условий о ценах и не создает каких-либо прав и обязанностей. Товарообмен заключается на основе официальной долгосрочной договоренности, подписываемой обычно в конце года предшествующего году поставки. Основным условием является то, чтобы годовой объем поставок в каждом направлении должен оставаться в рамках предусмотренного общего объема товарооборота.

- Протоколы о товарообороте служат для сбалансированного уровня товарообмена в течение определенного установленного периода.

### ***Б. Компенсационные сделки на коммерческой основе***

Сделки, в которых поставка и соответствующая встречная поставка товаров осуществляется в течение установленного срока на основании договора купли-продажи, иногда дополняемого соглашением о встречных поставках или авансовых платежах. На практике, подобные сделки заключаются, дабы избежать перевода иностранной валюты. Для этого используется клиринговая форма расчета, при которой после отправки товара экспортером его платежные требования вносятся на клиринговый счет в стране импортера, а затем удовлетворяются посредством соответствующей встречной поставки.

Компенсационные сделки на коммерческой основе подразделяются на три вида:

### **1. Краткосрочные компенсационные сделки**

Сделки с частичной компенсацией предполагают, что определенная доля экспорта должна компенсироваться закупкой товаров в стране импорта, остаток оплачивается наличными средствами.

Сделка с полной компенсацией предполагает согласование компенсационной закупки, равной или превышающей по стоимости поставки экспорта.

Трехсторонняя компенсационная сделка предполагает участие посредника и третьей стороны. Встречная поставка осуществляется в третью страну, а экспортеру платит получатель товара. Платежные операции осуществляются методом перевода платежей с участием посредника. Когда партнер закупает товары у ТНК, он оплачивает их поставками товаров третьей стране через посредника, который осуществляет перевод средств из третьей страны соответствующей ТНК.

Определяющим условием является возможность посредника использовать клиринговые платежи и кредиты для собственных закупок в третьих странах и возможность продать валюту.

### **2. Сделки на основе о встречных закупках**

Наиболее распространенная форма компенсационных сделок на коммерческой основе. Они позволяют более свободно распоряжаться закупочными обязательствами и осуществлять платежи по клиринговым счетам.

Встречные закупки – коммерческие сделки которые заключаются в виде нескольких связанных контрактов. Экспортер соглашается в рамках своих договорных обязательств приобретать товары и услуги у импортера в пределах согласованной доли своих поставок.

Чаще всего встречные закупки связываются в три контракта:

1. контракт купли-продажи
2. базовый или зонтичный контракт, кот. является приложением к основному контракту купли-продажи в котором закрепляются обязанности экспортера перед импортером.
3. контракт индивидуальной закупки подписанный экспортером во исполнение своих обязательств встречной закупки, включенных в базовый контракт.

Выделяют два типа сделок о встречных закупках:

Параллельная сделка заключает в себе два контракта: на первоначальный экспорт и на встречную закупку. Иногда они могут быть связаны базовым контрактом, который подтверждает обязательства экспортера и не содержит перечня и количества товаров.

Джентльменское соглашение не содержит имеющего законную силу обязательства экспортера в отношении встречной закупки, хотя предполагает его согласие.

Сделки с передачей финансовых обязательств предполагают передачу экспортером своих обязательств по встречным закупкам третьей стороне, избавляя экспортеров от реализации товаров по встречной закупке.

**3. Долгосрочные авансовые закупки.** («Предварительная компенсация», «связанные предварительные закупки», сделки «ЮНКТИМ»).

Этот тип сделок представляет собой параллельную сделку, но обратном порядке. Экспортер обязуется закупить товары у фирмы-импортера в обмен на ее обязательство впоследствии закупить товары у экспортера.

При передаче права на продажу экспортер выступает в качестве посредника.

Авансовые закупки – один из элементов стратегии ТНК, направленной на расширение рынка сбыта.

### ***В. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве***

Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве предполагают, что поставки промышленного оборудования будут оплачиваться встречными поставками товаров, производимых с помощью закупленного оборудования.

Они подразделяются:

#### ***1. Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров***

Предусматривают поставки на основе соглашений о производственном сотрудничестве с предоставлением долгосрочных займов и кредитов комплектного оборудования производственных комплексов с оплатой путем последующих встречных поставок конечной или связанной продукции, товаров, сырья производимых на поставленном оборудовании.

Характеризуются крупными масштабами, использованием самостоятельных сложных платежных и организационных механизмов.

Выделяют два типа:

Соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам выше стоимости поставляемого оборудования, характерные особенности которых:

- заключение минимум трех групп взаимосвязанных контрактов;
- предоставление правительственных и коммерческих кредитов;
- длительные сроки погашения кредитов;
- обязательства по компенсационным закупкам охватывают длительные сроки (до 25 лет);
- цены на встречные поставки устанавливаются на уровне мировых цен, либо на основе практики торговли на соответствующем рынке;
- компенсационное соглашение обычно основывается на ряде взаимосвязанных юридически самостоятельных соглашений;
- экспортер получает банковскую гарантию на случай несоблюдения импортером своих обязанностей.

Соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам равны или ниже стоимости поставляемого оборудования, характерные особенности которых:

- большая часть кредитов предоставляется на закупку оборудования комплектных предприятий, поставку соответствующих технических услуг и строительство объектов инфраструктур;
- встречные поставки могут включать конечную либо промежуточную продукцию;
- допускается передача обязательств по компенсационным закупкам третьей стороне, что оговаривается в договоре купли-продажи;
- цены на продукцию, полученную на более высокой ступени технологического процесса, устанавливаются с помощью сложной формулы расчета, могут подлежать последующей корректировке.

#### ***2. Сделки о разделе продукции***

Сделки, совершаемые на основе соглашений о строительстве «под ключ». Наиболее распространенная форма сделок – сделки на встречные поставки сырья добываемого на предприятиях, построенных в развивающихся странах на основе соглашений о строительстве промышленных объектов по разработке природных ресурсов этих стран. Эти сделки предусматривают оплату строительства предприятия поставщиками производимой

на нем продукции в установленной заранее пропорции ко выпускаемой продукции. Эта доля обычно составляет 20 – 40%.

### **3. Сделки «развитие-импорт»**

Совершаются при поставках комплектного оборудования для предприятий обрабатывающих отраслей на основе долгосрочного кредитования. Сделки предполагают, что встречные поставки продукции с построенных предприятий будут покрывать затраты иностранной фирмы-поставщика комплектного оборудования.

В связи с тем, что в встречные закупки стали все чаще принимать принудительный характер, стало обычным включать в договор условия о переуступке экспортером третьей стороне обязательств по встречной закупке. Такая переуступка обязательств называется цессией, а третья сторона, принимающая на себя обязательства – цессионарием.

## 12. Экспортный контроль

В международном бизнесе большое значение имеют меры, предпринимаемые государством по созданию контроля за экспортной продукцией.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации «О мерах по созданию системы экспортного контроля в России» от 11 апреля 1992 г. № 338 для проведения единой государственной политики, координации работ по экспортному контролю предписывалось образовать при Правительстве Российской Федерации Межведомственную комиссию по экспортному контролю (КЭК России). Функции рабочего органа Межведомственной комиссии возлагались на отдел экспортного контроля комплекса оборонной промышленности и конверсии Минэкономики России.

КЭК России поручалось разработать и представить проект перечня сырья, материалов, применяемых при создании вооружения и военной техники, экспорт которых контролируется и осуществляется по лицензиям, а также списки материалов, оборудования и технологий, имеющих мирное назначение, но пригодных для использования при создании ракетного, ядерного, химического и других видов оружия массового уничтожения, контролируемых при экспорте в соответствии с международными обязательствами Российской Федерации по нераспространению оружия массового уничтожения.

В целях усиления валютного и экспортного контроля в России 24 сентября 1993 г. был подписан Указ Президента Российской Федерации № 1444 «О Федеральной службе России по валютному и экспортному контролю», в котором определены статус Федеральной службы России по валютному и экспортному контролю как центрального органа федеральной исполнительной власти по реализации функций Совета Министров – Правительства Российской Федерации по валютному и экспортному контролю, а также ее основные задачи и порядок взаимодействия с другими государственными учреждениями и организациями. Постановлением правительства Российской Федерации от 30 августа 1994 г. № 1005 функции рабочего органа КЭК России были возложены на Управление экспортного контроля Федеральной службы России по валютному и экспортному контролю.

По инициативе ряда оборонных предприятий в России и при поддержке Федеральной службы России по валютному и экспортному контролю, МИД и МВЭС России в августе 1994 г. создан Центр по проблемам экспортного контроля, одной из основных задач которого является работа с российскими экспортерами продукции и технологий двойного применения. Центр по проблемам экспортного контроля – некоммерческая и негосударственная организация. Его деятельность направлена на оказание информационной, учебной и консалтинговой помощи российским предприятиям – экспортерам товаров, технологий и услуг двойного применения в сфере экспортного контроля.

В 1994 г. процесс создания в Российской Федерации современной системы экспортного контроля был завершен.

В сфере международных контрольных режимов Россия следует их рекомендациям в своей внешнеэкономической деятельности. В настоящее время официальным членом группы ядерных поставщиков, многостороннего режима контроля за ракетными технологиями и Вассенаарских договоренностей.

В настоящее время деятельность российской системы экспортного контроля направлена на реализацию следующих режимов контроля за экспортом товаров и услуг:

- контроль за экспортом из Российской Федерации оборудования и материалов двойного применения и соответствующих технологий, используемых в ядерных целях («Лондонский клуб ядерных поставщиков»). Нормативной основой для контроля является

распоряжение Президента Российской Федерации от 11 января 1993 г. № 827-рп; порядок контроля определен постановлением Правительства Российской Федерации от 27 января 1993 г. № 68.

Гарантии импортера должны обеспечить использование предмета контракта или любых воспроизведенных его копий в заявленных целях, не связанных с любой деятельностью по созданию ядерных взрывных устройств или деятельностью по созданию ядерного топливного цикла, не находящихся под гарантией МАГАТЭ, а также возможность реэкспорта только при получении письменного распоряжения экспортера, согласованного в обязательном порядке с КЭК России.

- контроль за экспортом из Российской Федерации оборудования, материалов и технологий, применяющихся при создании ракетного оружия, (режим контроля за ракетными технологиями – РКРТ). Нормативной основой для контроля является распоряжение Президента Российской Федерации от 25 апреля 1995 г. №193-рп; порядок контроля определен постановлением Правительства Российской Федерации от 19 ноября 1993 г. №1178. Контрольный список содержит две категории объектов для контроля:

- категория I – законченные ракетные системы, оборудование и технологии, наиболее значимые для создания ракетного оружия, экспорт которых, как правило, запрещен;
- категория II – объекты, экспорт которых осуществляется по лицензиям.

При заключении контракта обязательным является наличие в его тексте информации о цели использования, конечном пользователе, обязательства (гарантиях) импортера. Гарантии импортера должны обеспечивать использование предмета контракта только в заявленных целях, не связанных с производством оружия массового уничтожения, и осуществление копирования, видоизменения модернизации или реэкспорта возможно только на основании разрешения экспортера, согласованного в обязательном порядке с КЭК России;

- контроль за экспортом из России возбудителей заболеваний человека, животных и растений, их генетически измененных форм, фрагментов генетического материала и оборудования, которые могут быть применены при создании бактериологического (биологического) и токсичного оружия («Австралийская группа: биологическое оружие»). Нормативной основой для контроля является распоряжение Президента Российской Федерации от 4 июня 1994 г. № 298-рп; порядок контроля определен постановлением Правительства Российской Федерации от 26 сентября 1994 г. № 1098;

- контроль за экспортом из России химикатов и технологий, которые имеют мирное назначение, но могут быть использованы при создании химического оружия («Австралийская группа: химическое оружие», «Женевская конвенция»). Нормативной основой для контроля является распоряжение Президента Российской Федерации от 7 декабря 1994 г. № 621-рп; порядок контроля определен постановлением Правительства Российской Федерации от 16 января 1995 г. ; 50.

Гарантии импортера должны обеспечивать использование предмета контракта только в заявленных целях, не связанных с производством химического оружия, реэкспорт или передача возможны только при получении письменного распоряжения экспортера, согласованного в обязательном порядке с КЭК России;

- контроль за экспортом из Российской Федерации отдельных видов сырья, материалов, оборудования и технологий, которые могут быть применены при создании вооружения и военной техники («ПостКОКОМ» или Вассенаарские договоренности). Нормативной основой для контроля является распоряжение Президента Российской Федерации от 11 февраля 1994 г. № 74-рп; порядок контроля определен постановлением Правительства Российской Федерации от 10 марта 1994 г. № 197.

Гарантии импортера должны обеспечивать использование предмета контракта только в заявленных целях, не связанных прямо или косвенно с производством вооружения и военной техники, возможность реэкспорта или передачи третьим лицам только при получении письменного распоряжения экспортера, согласованного в обязательном порядке с КЭК России, а также право экспортера на осуществление проверок использования экспортируемого товара или услуг в соответствии с заявленными целями. Гарантии должны быть оформлены импортером в виде международного (национального) импортного сертификата. Как было сказано выше, в международной практике, особое значение имеют договоры, подтверждающие права экспортеров и импортеров. Ниже приводятся некоторые виды договоров, наиболее часто используемые в международной практике.

### 13. Договор купли-продажи

Договор купли-продажи товаров в материально-вещественной форме в международной коммерческой практике называется контрактом.

Контракт купли-продажи представляет собой коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержится письменная договоренность сторон о поставке товара: обязательство продавца передать определенное имущество в собственность покупателя и обязательство покупателя принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму, или обязательства сторон выполнить условия товарообменной сделки.

Регулирование заключения договора купли-продажи и те права и обязанности продавца и покупателя, которые возникают из такого договора, унифицировано в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.

Применяемые во внешней торговле контракты содержат различные условия, характеризующие товар, служащий предметом купли-продажи, определяющие коммерческие особенности сделки, права и обязанности сторон, взаимные обязательства сторон по операциям, обеспечивающим исполнение контракта. Все условия контракта можно классифицировать следующим образом:

- 1) с точки зрения их обязательности для продавца и покупателя;
- 2) с точки зрения их универсальности.

С точки зрения обязательности условия контракта делятся на обязательные и дополнительные.

К обязательным условиям относятся:

- наименования сторон - участников сделки;
- предмет контракта;
- качество и количество;
- условия платежа;
- упаковка и маркировка;
- гарантии;
- санкции и рекламации;
- форс-мажорные обстоятельства;
- арбитраж.

#### ***Основные пункты внешнеторгового контракта:***

**1. Преамбула.** Преамбула предшествует тексту контракта и начинается со слова контракт в середине страницы, после которого следует номер контракта. Ниже, справа, пишется дата, а слева указывается место заключения контракта. Далее в преамбуле четко указывается фирменные наименования сторон. В преамбуле также дается определение сторон как контрагентов. Наглядным примером может служить преамбула контракта приведенного в приложении 12.

**2. Предмет контракта.** После преамбулы следует описание предмета контракта и устанавливается его точное наименование, характеристика, модель, сорт и т.д. Если товар требует более подробной характеристики или ассортимента товара широк по наименованиям и количеству, то все это указывается в приложении к договору (спецификации), которое является неотъемлемой частью контракта, о чем делается соответствующая оговорка в тексте контракта.

**3. Количество.** В контракте устанавливается единица измерения количества, система мер и весов.

**4. Качество товара.** Определить качество товара в контракте купли-продажи – значит установить качественную характеристику товара, т.е. совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению в соответствии с потребностями покупателя. Выбор способа определения качества зависит от характера товара, от практики, сложившейся в международной торговле данным товаром, и других условий

- ✓ базисные условия поставки;
- ✓ цена;
- ✓ условия платежа;
- ✓ санкции и рекламации (штрафы, претензии);
- ✓ юридические адреса и подписи сторон.

Дополнительные условия:

- сдача-приемка товара;
- страховка;
- отгрузочные документы;
- гарантии;
- упаковка и маркировка;
- форс-мажорные обстоятельства;
- арбитраж;
- прочие условия.

Обязательными эти условия («conditions») называются так потому, что, если одна из сторон не выполняет эти условия, то другая сторона вправе расторгнуть контракт и требовать возмещения убытков.

С точки зрения универсальности условия контракта делятся на индивидуальные и универсальные.

К индивидуальным, то есть тем, которые присущи только одному конкретному контракту, относятся:

- наименование сторон в преамбуле;
- предмет контракта;
- качество товара;
- количество товара;
- цена;
- сроки поставки;
- юридические адреса и подписи сторон.

К универсальным условиям относятся:

- сдача-приемка товара;
- базисные условия поставки.

**Способы определения качества:**

- по стандарту;
- по техническим условиям;
- по спецификации;
- по образцу;
- по описанию;
- по предварительному осмотру;
- по содержанию отдельных веществ в товаре;
- по выходу готового продукта;
- по натурному весу;
- способ «тель-кель».

Если в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество определяемого товара должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного вида товара.

**5. Транспортные условия контракта.** Транспорт является основным связующим звеном между продавцом и покупателем; конечной целью транспортировки является своевременное прибытие груза в конечный пункт назначения в хорошем состоянии. При рассмотрении вопросов транспортировки грузов для участников внешнеторговой сделки необходимо установить следующее:

- каковы базисные условия поставки товара, как в соответствии с ними распределяются обязанности продавца и покупателя по обеспечению доставки товара;
- как осуществляется обратная связь между продавцом и покупателем при доставке товара (извещения);
- каким видом транспорта будет доставляться товар, какие документы сопровождают договор перевозки.

**Базисными условиями** во внешнеторговом контракте купли-продажи называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент выполнения продавцом своих обязанностей по поставке товара и перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя, а также могущих возникнуть в связи с этим расходов. Применение базисных условий упрощает составление и согласование контрактов, помогает контрагентам найти способы разделения ответственности и разрешения возникающих, разногласий. Международная торговая палата разработала и выпустила сборники толкований базисных условий, так называемые «International Commercial Terms».

Из всех базисных условий наибольшее распространение получили условия FOB и CIF, и в практике международной торговли «цена FOB» обычно понимается как экспортная цена товара, цена CIF – как импортная.

Не менее важным вопросом при заключении контракта является вопрос о виде транспорта. Для ответа на этот вопрос необходимо проанализировать следующие факторы:

- вид груза;
- расстояние и маршрут перевозки;
- фактор времени;
- стоимость перевозки.

В таблице 4 приведена классификация условий ИНКОТЕРМС по применимым видам транспорта.

Таблица 4.

Вид транспорта	Условие ИНКОТЕРМС
Воздушный	FCA
Железнодорожный	FCA
Морской и речной	FAS FOB CAF GIF DES DEQ
Любой вид	EXW FCA CPT CIP DAF DDU DDP

**6. Цена товара.** Цена, на каждый товар устанавливается за какую-то определенную единицу измерения. Выбор единицы измерения, за которую устанавливается цена, определяется характером товара и практикой, которая сложилась на мировом рынке при торговле данным товаром.

**7. Условия платежа.** Условия платежа определяют в контракте следующие моменты:

- способ платежа
- средства платежа
- форму платежа

Способ платежа показывает, когда производится оплата товара по отношению к моменту его фактической поставки. Существует три способа платежа: платеж наличными, авансовый платеж, платеж в кредит.

К формам расчетов, применяемым в международной торговой практике, относятся следующие (даются по степени выгоды для экспортера от наиболее выгодной до наименее выгодной):

- 100% авансовый платеж
- аккредитив
- инкассо
- открытый счет

Так, в Контракте КЕ-02-ЕС/96 (Приложение 13, п.4.1) как форму платежа используют 100% предварительную оплату в Контракте № КЕ - 07 -МК/95 используется 100% безотзывной аккредитив (см. Приложение 12, п. 4.1). Причем, если в контракте условием платежа используется аккредитив, то в контракте должен будет присутствовать пункт об условиях раскрытия аккредитива. Подробнее формы расчетов освещаются в пункте 8.

**8. Срок и дата поставки.** Под сроком поставки товара понимается момент, когда продавец обязан передать товар покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени. Количество товара указанное в контракте, может быть поставлено одновременно или по частям (партиями). К примеру, в Контракте КЕ-02-ЕС/96 четко оговаривается момент о недопустимости частичной поставки.

Датой поставки называется дата передачи товара в распоряжение покупателя.

**9. Упаковка и маркировка.** Обычно в контракте различают внешнюю упаковку – тару (ящики, картонные коробки, бочки, контейнеры и др.) и внутреннюю упаковку, неотделимую от товара. При заключении контракта упаковка товара относится к обязанностям продавца.

Маркировка, наносимая на упаковку, определяется обычно покупателем и выбирается в зависимости от характера товара, а также условий контракта.

Маркировка должна включать:

- \* наименование продавца;
- \* наименование покупателя;
- \* номер контракта;
- \* место назначения;
- \* номер упаковочной единицы и их общее количество;
- \* габариты упаковочной единицы;
- \* вес упаковочной единицы брутто;
- \* вес упаковочной единицы нетто;
- \* указания по транспортировке и погрузке-разгрузке («верх», «низ», «осторожно» и

т.п.;

- \* указания во избежание инцидентов при транспортировке опасных товаров;

\* страну изготовления товара.

Не менее важным представляются на наш взгляд договоры, связанные с посредническими формами торговли, т.е.

Отношения с торговыми фирмами, коммерческими агентами опосредующиеся особыми видами договоров — договорами поручения и комиссии. Они отражают экономическую суть таких связей, заключающуюся в промежуточной, посреднической роли торговых фирм.

Очень часто на практике отношения, возникающие между производителем товаров или услуг и торговой фирмой, через которую эти товары или услуги реализуются, оформляются агентским договором (соглашением), а фирму — торгового посредника в таких случаях называют агентом. Российское гражданское право не регламентирует специально такой тип договорных отношений.

С точки зрения российского гражданского права такие договоры или соглашения должны юридически квалифицироваться в зависимости от их содержания. Иными словами, независимо от того, как будет назван договор, он будет регулироваться нормами, относящимися или к договору поручения, или к договору комиссии.

## 14. Договор поручения

Договорами поручения охватывается довольно распространенный вид отношений, который в международной торговле получил название «коммерческое представительство» (агентство) (англ. commercial agency).

Предметом договора поручения в сфере внешнеэкономической деятельности чаще всего является осуществление действий, которые в широком смысле могут быть коммерческим или торговым представительством, т. е. изучение рынка, выявление заинтересованных клиентов, установление с ними контактов, проведение переговоров о заключении контрактов, получение от них заказов, а также и заключение самих контрактов от имени доверителя.

Права и обязанности по сделкам, заключенным поверенными, возникают у доверителя. Полномочия, предоставленные поверенному, могут быть зафиксированы в доверенности, выдаваемой доверителем. Этот документ является подтверждением полномочий представителя и может быть предъявлен в случае необходимости любому заинтересованному третьему лицу, которое пожелает удостовериться, в какой мере действия поверенного могут связать доверителя.

Поверенный обязан исполнить данное ему поручение в соответствии с указаниями доверителя. Это общее положение относительно обязанностей поверенного обычно достаточно подробно конкретизируется в договоре. Речь может в данном случае идти о разовых поручениях или о выполнении поверенным определенных действий в течение указанного периода времени.

Довольно распространенной коммерческой практикой является включение в договор положения, предусматривающего минимальные или максимальные количества поставляемых товаров. Так, может быть предусмотрено, что поверенный будет гарантировать определенный минимум объема продаж. При этом обычно устанавливается период времени, после которого стороны могут пересмотреть это условие. Другим существенным положением, определяющим взаимоотношения по коммерческому представительству, является определение территории, на которую распространяет свое действие договор поручения. Обычно это делается указанием на какие-либо географические регионы, страны или группы стран.

Следует также иметь в виду, что положение о закреплении за отдельными агентами определенных территорий, где они должны вести коммерческую деятельность, может подпадать под действие положений, направленных на недопущение ограничения конкуренции. Поэтому формулирование договоров, которые исполняются на территории России, должно учитывать, в частности, российское законодательство о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках. В противном случае нельзя исключить ситуации, когда территориальные ограничения для агентов будут признаны недействительными.

Коммерческий представитель по договору поручения должен действовать в строгом соответствии с указаниями доверителя. Однако поверенный вправе отступить от его указаний, если по обстоятельствам дела это необходимо в интересах доверителя. Вместе с тем следует обратить внимание на то, что такие самостоятельные действия представителя допускаются, лишь в случаях, если поверенный не мог предварительно запросить доверителя об отступлении от его указаний или когда поверенный не получил своевременного ответа на свой запрос. Это исключение подчеркивает основное правило, что поверенный обязан согласовывать с доверителем отступление от ранее данных указаний.

По общему правилу поверенный не отвечает за неисполнение договора контрагентом, с которым заключена сделка при его посредстве, если, конечно, договор не предусматривает, что поверенный принимает на себя полную или частичную гарантию исполнения обязательств клиента, с которым заключен договор.

Коммерческий агент должен информировать доверителя о всех ставших ему известными случаях нарушения принадлежащих доверителю прав на промышленную собственность, связанных с товарами, являющимися предметом договора (патентами, торговыми знаками, промышленными образцами). При этом на агента могут быть также возложены обязанности оказывать доверителю необходимое содействие в юридической защите этих прав.

Одной из важнейших обязанностей поверенного, вытекающей из договора поручения, является обязанность отчитываться в своих действиях по исполнению договора перед доверителем. Информация, которую поверенный должен направлять своему принципалу, должна включать помимо отчета по конкретным сделкам также и сведения о состоянии рынка и его изменениях, о финансовом положении действующих и потенциальных клиентов. В круг этих сведений может входить также информация о правовых условиях, затрагивающих реализацию товаров или услуг, являющихся предметом договора. В частности, это может касаться правил в отношении технических характеристик, которым должны удовлетворять товары, или требований к их упаковке и маркировке, положений, относящихся к защите потребителей, и т. п.

Поверенный обязан исполнять данное ему поручение лично. Он не вправе передоверить его совершение третьим лицам без согласия доверителя. Данное положение в принципе не характерно для коммерческой практики. Поэтому довольно часто договор предоставляет поверенному право использовать при исполнении поручения услуги третьих лиц (субагентов).

В сфере внешнеэкономической деятельности отношения по коммерческому представительству, оформляемые договором поручения, практически всегда носят возмездный характер, поскольку для поверенного эта деятельность, как правило, является основной и доход от нее составляет экономическую основу его существования. Возмездность договора поручения закреплена в действующем праве. Вместе с тем вопросы, связанные с вознаграждением за оказанные услуги по коммерческому представительству, обычно довольно обстоятельно регламентируются в заключаемом договоре.

В договорах часто предусматривается, что поверенный может претендовать на вознаграждение по сделкам, которые были заключены без его участия, но в подготовке которых он принимал участие лишь на начальной стадии или только в определенной части.

Полезным для установления большей определенности во взаимоотношениях между участниками договора, а также их отношений с другими представителями является и решение вопроса о праве представителя на вознаграждение по сделкам, которые заключены при его посредстве, но подлежат исполнению за пределами договорной территории. Иногда в этом случае предусматривается возможность поделить вознаграждение между соответствующими коммерческими представителями. Размер вознаграждения, причитающегося поверенному, может быть также поставлен в зависимость от результатов его деятельности. Он может увеличиваться или уменьшаться в соответствии с изменениями эффективности или объемов осуществляемых им продаж. Так, например, в договоре может быть предусмотрено увеличение ставки вознаграждения или уплата дополнительного вознаграждения (бонуса), если агент принимает на себя обязательство обеспечить минимальный оборот, либо если этот минимум им превышен.

Обязанность доверителя уплатить поверенному вознаграждение должна быть в принципе исполнена после того, как поверенный выполнил свое поручение. Однако в международной коммерческой практике часто стороны иначе определяют момент, когда у агента возникает право на получение вознаграждения. Возникновение этого права может быть связано с различными стадиями исполнения договора поручения.

Кроме уплаты вознаграждения поверенному доверитель обязан возместить ему понесенные расходы, которые были необходимы для исполнения поручения. Вместе с тем стороны могут договориться, что они не будут возмещаться отдельно, а будут включены в сумму вознаграждения поверенному. С другой стороны, возможна специальная договоренность о покрытии отдельных видов издержек, которые может понести при выполнении поручения агент (например, проведение специальных рекламных мероприятий, участие в выставках и т. п.).

Во взаимоотношениях по договору поручения очень существенно регулирование условий прекращения договора. В соответствии с законом доверитель и поверенный могут отказаться от договора во всякое время. Соглашение об отказе от этих прав недействительно. Если поверенный отказался от договора при условиях, когда доверитель лишен возможности иначе обеспечить свои интересы, поверенный обязан возместить причиненные прекращением договора убытки.

Следует также помнить, что договор поручения прекращается и при наличии общих оснований для прекращения обязательств, т. е. тех, которые действуют в отношении всех видов гражданско-правовых договоров.

## 15. Договор комиссии

В соответствии с договором комиссии, одна сторона (комиссионер) по поручению другой стороны (комитента) обязуется за вознаграждение совершить для комитента одну или несколько сделок от своего имени. Договором комиссии так же, как и договором поручения, опосредуются отношения по коммерческому представительству. Поэтому эти два вида договоров имеют довольно много общих черт.

Однако между ними есть и весьма существенные различия. Во-первых, комиссионер, хотя и действует по поручению комитента, вступает во взаимоотношения с третьими лицами от собственного имени. Он же становится участником (субъектом) тех правоотношений, например договора купли-продажи, которые возникают с третьим лицом. Для третьего лица именно комиссионер является его контрагентом, который несет все права и обязанности по заключенному договору. Комитент непосредственно не участвует в той юридической связи, которая возникла с третьим лицом в силу выполнения комиссионером данного ему поручения.

Даже в том случае, когда в заключаемом комиссионером договоре комитент или назван, или вступил непосредственно в отношения с третьим лицом по исполнению данного договора, например отгружал товар непосредственно получателю, эти обстоятельства не влияют на юридическое содержание отношений с третьим лицом: все права и обязанности по заключенному с ним договору приобретает комиссионер. Он также отвечает перед третьим лицом за неисполнение заключенного договора.

Во-вторых, отличие договора поручения от договора комиссии заключается в сфере их применения в коммерческом обороте: договор комиссии, как правило, используется тогда, когда коммерческому представителю (комиссионеру) поручается не только осуществление подготовительных мероприятий для заключения сделок (проведение рекламы, работа с клиентами, получение от них заказов и т. п.), но и заключение договоров на поставку товаров, принадлежащих комитенту.

Сходным в договоре комиссии и договоре поручения является то обстоятельство, что в обоих случаях коммерческий представитель — как поверенный, так и комиссионер — действует не за свой счет, а за счет лица, давшего соответствующее поручение (доверителя, комитента). Иными словами, при договоре комиссии экономический результат заключенной коммерческим представителем сделки принадлежит комитенту. Поскольку комиссионер действует при выполнении поручения за счет комитента, то все, что он получит по сделке с третьим лицом, он должен передать комитенту.

На комитента возлагается также обязанность возместить комиссионеру все суммы, затраченные им при исполнении поручения. В число этих затрат могут включаться расходы по доставке товара к покупателю, расходы по страхованию и т. п. Во избежание споров по поводу возмещения тех или иных расходов стороны, как правило, заранее в договоре определяют, какие расходы подлежат возмещению, а какие рассматриваются как включаемые в общую сумму выплачиваемого комиссионеру вознаграждения.

Если договор комиссии не был исполнен по причинам, зависящим от комитента, комиссионер сохраняет право на комиссионное вознаграждение и возмещение понесенных расходов.

В целях обеспечения прав комиссионера на получение причитающихся ему платежей по договору закон устанавливает его право залога на находящееся в его владении имущество комитента, составляющее предмет комиссии.

Порядок прекращения договора комиссии, как правило, достаточно подробно регулируется в самом договоре. В частности, предусматривается обязательность направления предварительного уведомления о намерении прекратить договор, если отсутствует указание на срок действия договора. Обычно довольно подробно определяются в договоре и последствия прекращения договора, особенно в части прав комиссионера на получение вознаграждения и возмещение расходов по исполнению начатых, но не доведенных до конца поручений.

Если после заявления о расторжении договора у комиссионера остается имущество, принадлежащее комитенту, то комитент должен в соответствии с законом (ст. 420 ГК РСФСР) в течение месяца со дня получения отказа или принятия им решения об отмене поручения распорядиться этим имуществом. Если комитент этого не сделает в указанный срок, комиссионеру предоставляется право сдать это имущество на хранение за счет комитента или в целях покрытия своих требований к комитенту продать это имущество по возможно более выгодной для комитента цене. Остаток этой суммы должен быть передан комитенту.

## 16. Договор консигнации

Договор консигнации, представляющий собой разновидность договора комиссии, имеет довольно широкое распространение в международной торговле.

Целесообразность подробного урегулирования условий договора консигнации объясняется тем, что в российском праве так же, как и в праве многих стран, этот вид договора специально не урегулирован. Поэтому стороны стремятся достаточно подробно отразить в договоре особенности своих взаимоотношений.

Наиболее общее определение договора консигнации сводится к следующему: одна сторона (консигнатор) принимает на себя обязанность за определенное вознаграждение в течение установленного в договоре срока (срока консигнации) продавать от своего имени, но за счет другой стороны (консигнанта) товары, переданные с этой целью ему во владение (на консигнацию).

Таким образом, главной отличительной чертой отношений при консигнационном договоре является наличие у торгового агента (консигнатора) товаров, которые он должен реализовать за счет передавшего их ему продавца (консигнанта).

Принятие на себя консигнатором обязательств по продаже товаров довольно часто возлагает на него обязанности не только продавать товары, но и поставлять покупателям необходимые запчасти и предоставлять техническое обслуживание. Будучи коммерческим агентом консигнанта, консигнатор обычно обязуется по договору проводить соответствующую рекламную кампанию, которая осуществляется, как правило, задолго до того, как товары поступят к нему на склад. Проводимая заранее рекламная кампания позволяет сократить срок хранения товаров до их реализации.

Будучи непосредственным импортером товаров в страну, где он находится, консигнатор обязан осуществить все формальности, необходимые для ввоза в страну консигнационных товаров, включая таможенную очистку, получение соответствующих разрешений, в частности импортных, санитарных, ветеринарных и т. п. В некоторых случаях, если это позволяет законодательство, полученные товары помещаются на специальные таможенные (бондовые, свободные) склады, что на время хранения освобождает консигнатора от уплаты таможенной пошлины.

Основная обязанность консигнанта заключается в поставке консигнатору в установленный срок согласованных товаров.

Обычно в консигнационных договорах положения, касающиеся выполнения консигнантом этой обязанности, излагаются так же подробно, как в договорах купли-продажи.

Договор консигнации, как правило, заключается на достаточно продолжительный срок, так как капитальные затраты консигнатора на организацию исполнения договора могут окупиться не сразу. Сроки договоров консигнации обычно составляют от 2 до 5 лет.

Важным моментом в отношениях между участниками договора консигнации является согласование ими срока консигнации, т. е. срока, в течение которого товар может находиться на складе консигнатора до его реализации третьим лицам. Этот срок в первую очередь определяется характером самого товара, сложившейся торговой практикой; на него могут влиять и условия рынка. Иными словами, срок консигнации может составлять от нескольких месяцев до нескольких лет.

При решении вопроса об условиях консигнации стороны обычно определяют, возлагается ли на консигнатора обязанность возвратить непроданный товар или консигнант должен сам забрать по истечении установленного срока весь или часть нереализованного товара.

Находящиеся у консигнатора на складе товары продолжают оставаться в собственности консигнанта. Однако в интересах обеих сторон застраховать этот товар. Объем, условия, характер страхового покрытия определяются в договоре, где также устанавливается, на какую сторону возлагается оплата страховой премии.

Консигнатор обязан выполнить данное ему консигнантом, поручение, состоящее в реализации переданных ему товаров, на максимально благоприятных для консигнанта условиях. Это в первую очередь касается цен, по которым реализуется товар. Если стороны в договоре определяют, например, минимальный уровень цен на товары, то целесообразно, чтобы устанавливались и последствия конъюнктурных колебаний на товары.

Договор может предусматривать, что через определенные промежутки времени консигнатор обязан представлять принципалу данные о наличии на складе товаров. Также вполне обычным является включение в договор порядка, касающегося восполнения запасов товара на складе. Как правило, записывается право консигнанта по собственной инициативе проводить проверки наличия товаров на складе у консигнатора. быть непременно включены в договор. Включение их в договор и обсуждение с партнером повлечет за собой и уточнение важных иных деталей, определяющих существенные условия договора.

Однако, текст договора даже при свободном изложении должен непременно содержать ряд обязательных атрибутов. Чтобы договоры легко читались и сравнивались, рекомендуется придерживаться одного порядка изложения договора и его условий. Ниже приведен достаточно объемный и исчерпывающий перечень атрибутов текста договора. Если все необходимые атрибуты будут учтены при составлении вами договора, то по такому договору наверняка будет меньше споров. По такому договору достаточно легко работать, а в случае возникновения споров арбитр найдет в договоре всю необходимую информацию для объективного и справедливого разрешения такового.

## 17. Структура и содержание международного контракта

### *Пример*

Содержание международного контракта

1. Установление контактов и заключение экспортно-импортных сделок методом акцепта коммерческого предложения
  - 1.1. Подготовка и заключение экспортной сделки методом акцепта
  - 1.2. Подготовка и заключение импортной сделки методом акцепта
2. Контракт в международной торговле
  - 2.1. Подготовка и заключение контракта купли-продажи
  - 2.2. Структура контракта купли-продажи
    - 2.2.1. Преамбула контракта
    - 2.2.2. Предмет контракта
    - 2.2.3. Количество
    - 2.2.4. Качество
    - 2.2.5. Гарантии
    - 2.2.6. Срок и дата поставки
    - 2.2.7. Базисные условия поставки
    - 2.2.8. Цена
    - 2.2.9. Платеж
    - 2.2.10. Упаковка
    - 2.2.11. Порядок отгрузки
    - 2.2.12. Сдача-приемка
    - 2.2.13. Рекламации
    - 2.2.14. «Форс-мажор»
    - 2.2.15. Арбитраж
    - 2.2.16. Прочие условия
3. Процедура подписания контракта

### *\* Контракт купли-продажи*

(товаров)

Настоящий Контракт заключен <дата> МЕЖДУ: <Сторона 1>, зарегистрированной в <юрисдикция>, имеющей зарегистрированный офис, расположенный по адресу < >, именуемой в дальнейшем Продавец и <Сторона 2>, зарегистрированной в <юрисдикция>, имеющей зарегистрированный офис, расположенный по адресу < >, именуемой в дальнейшем Покупатель.

1. Продавец настоящим обязуется передать и поставить Покупателю не позднее <дата> следующие товары: <описание товаров>, далее Товары.

2. Покупатель настоящим обязуется принять Товары и оплатить их в соответствии с условиями настоящего Контракта.

3. Настоящим согласовано, что приемка Товаров не будет считаться произведенной до тех пор, пока Покупатель и Продавец не придут к соглашению о том, что рассматриваемые Товары соответствуют исполнению Контракта Покупателем.

4. Условия платежа:

(a) <XX долларов США> подлежит оплате в течение о дней с даты подписания сторонами данного Контракта.

(b) <YY долларов США> подлежит оплате не позднее <Дата>

(c) <ZZ долларов США> подлежит оплате не позднее < > с момента приемки Товаров.

Все платежи, которые потребуются от Покупателя в силу настоящего Контракта, должны быть осуществлены по следующим реквизитам: <Наименование получателя> <Расчетный счет> <Банк> <Адрес>.

5. Товары считаются полученными Покупателем, если они получены последним в <адрес>

***Sale and Purchase Contract***  
(of goods)

THIS Contract is made on this <\_\_ day of  
\_\_200\_> BETWEEN: <Part 1> a Company  
incorporated in <jurisdiction>, having its registered office at o hereinafter referred to as  
the Seller and <Part 2> a Company incorporated in <jurisdiction> having its registered office at  
<> hereinafter referred to as the Buyer.

1. The Seller hereby undertakes to transfer and deliver to the Buyer on or before <date>, the following described goods: <description>, the Goods.

2. The Buyer hereby undertakes to accept the goods and pay for them in accordance with the terms of the Contract,

3. It is agreed that acceptance of the Goods shall not be deemed to have been made until both the Buyer and the Seller have agreed that the Goods in question are to be appropriated to the performance of the Contract with the Buyer.

4. Payment Terms:

(a) <XX US Dollars> payable within <> days of full signature of this Contract.

(b) <YY US Dollars> payable on <Date>.

(c) <ZZ US Dollars> payable not late then <> from the acceptance of the Goods.

All payments required to be made by the Buyer hereunder shall be made payable to:  
<Name > <Account> <Bank> <Address>.

5. Goods shall be deemed received by the Buyer when received by him at <address>

### Заключение

Таким образом, в этой работе мы пришли к следующим выводам. Гражданско-правовое регулирование договоров купли-продажи в международной торговле основывается на правовых нормах:

- ✓ национальной правовой системы – нормах прямого действия, определяющих срок, место исполнения, последствия просрочки исполнения обязательства и т.д., коллизионных нормах, нормах о выборе применимого права (правила «автономии воли»),
- ✓ унифицированных нормах, создаваемых в порядке международно-договорной унификации права либо путем разработки и кодификации международных обычаев.

### Список обязательной литературы

1. Алехин В. Траст на рынке ценных бумаг // Рынок ценных бумаг, 2000
2. Банки и банковские операции: Учебник для вузов./ Е.Ф.Жуков, Л.М.Маркова и др.; Под ред. проф. Е.Ф.Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
3. Банковское дело: Учебник./ Под ред. проф. В.И.Колесникова, проф. Л.П. Кроливецкой.– М.: Финансы и статистика, 1996.
4. Голубович А.Д. Траст. Доверительные услуги банков и финансовых компаний клиентам.– М.: АО «АРГО», 1999
5. Гражданский кодекс РФ. – С Пб, 1996.
6. Жуков Е.Ф. Тростовые и факторинговые операции коммерческих банков/ Серия "Международный 1999, №7–8.
7. Булатова А.С. Экономика внешних связей России. – М.: Изд. БЕК, 1998.
8. Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. – М.: МО, 2000
9. Радеба Л.Х., Дэниелс Д.Д. Международный бизнес: Внешняя среда и деловые операции. – М.: Дело ЛТД, 1994.
10. Плужников К.И., Чунтомова Ю.А. Транспортные условия внешнеторговых контрактов. – М.: РосКонсульт, 2002

### Список дополнительной литературы

11. Основы таможенного дела / Под ред. Драганова В.Г. – М.: Экономика 1998.
12. Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал Стратегический процесс. – СПб.: Питер, 2001.
13. Войтов А.Г. Деньги. – М.: «Дашков и К°», 2002
14. Жваколюк Ю.. Внутредневная торговля на рынке ферекс. – СПб.: Питер, 2001.
15. Цветков И.В. Внешнеторговые сделки / правоприменительная практика. – М.: ИДФБК-Пресс, 2001.
16. Добренькова Е.В., Долгоруков А.М. Стратегическое управление бизнесом. – М.: МУ-БиУ, 2001.