

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Московский государственный университет экономики
статистики и информатики**

Медведева Е.А.

**Основы международного
бизнеса**

Москва 2003

УДК 339.5
ББК 65.298
М 42

Медведева Е.А. Основы международного бизнеса. /Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2003. - 31с.

© Медведева Е.А., 2003 г.

© Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2003 г.

Содержание

1. Условия и причины создания фирмы за рубежом.	4
2. Процедура учреждения обществ за рубежом.	6
3. Финансовая отчетность фирмы.	9
4. Оффшорные зоны и налоговые гавани.	9
5. Экспортный контроль.	28

1. Условия и причины создания фирмы за рубежом.

Экономические условия, созданные за последнее десятилетие в России способствует 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, именуется 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. Отделению 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 комитетом своей дочерней компании.

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 контракт.

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 послепродиленого обслуживания технически сложной продукции;
- частичное (полное) отсутствие конкурентов со стороны фирмы, 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 сейенена риск 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 прибыли.

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, теории вероятности и экономического анализа.

Организационно-правовыми формами ведения хозяйственной деятельности являются: полное товарищество (товарищество с полной ответственностью), командитное 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.

Холдинговыми компания контролирует или управляет деятельностью одной или несколькими юридически самостоятельными компаниями с помощью контрольного пакета акций контролируемых 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 и 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 (компании) 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 производительной деятельности (сборкой автомобилей);
- вертикальная фирма – занимающаяся двумя или несколькими взаимосвязанными видами производительной 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 или иного предприятия предполагает четко отлаженную структуру фирмы. Поэтому порядок учреждения (приобретения) фирмы реализуется юридическими нормами.

Процесс создания фирмы должен начинаться с проведения ряда мероприятий. Перовым основание 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 большой долей 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 отработки 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 относится: устав, технико-экономическое обоснование целесообразности создания фирмы, проекты других учредительных документов, если таковые имеются.

Однако учредители должны знать, что вывод капитала из страны в материально-вещественной форме облагается экспертными пошлинами, а в денежной попадает под контроль проведения валютных операций. Необходимые, для проведения совместного бизнеса с зарубежными партнерами; счета в зарубежных банках возможно иметь с разрешения Центрального банка.

В стране создания совместного предприятия проводится учредительное заседание общества с утверждением на нем устава, выбора руководства, ревизоров, внесение уставного капитала, подписка на акции, которые выпускаются после регистрации общества. Устав заверяется судом или нотариусом. Он должен отвечать юридической норме определенной страны.

Последней стадией процесса создания общества является регистрация фирм и их порядок создания со стороны государства. Наиболее тщательному анализу подвергаются фирмы с участием иностранного капитала. Нередко инвесторы покупают бездействующую компанию для удешевления и упрощения процедуры создания совместного общества, изменяя при этом ее название, устав и капитал. В торговом регистре, как правило, указываются: адреса, гражданство, место жительства учредителей общества, название фирмы и ее обозначение, стоимость акций после их выпуска и подписки на них, а

также сумма которая может быть погашена имуществом. Однако к заявке в торговом регистре следует приложить оригиналы а также устав и договор, подписных листов на акции, копию протокола учредительного заседания, выборе членов правления и их заместителей, копию протокола заседания правления о назначении генерального директора и его заместителей, заверенные образцы подписей всех членов правления и должностных лиц, справку банка о внесении суммы на отдельный счет, справку ревизора о передачи паевого имущества обществу и о том, что стоимость имущества не превышает его действительной стоимости, а также разрешение со стороны правительства иностранного государства на деятельность членов-учредителей, правления и ревизоров, в данной компании, если кто-либо из его членов не являются представителями страны, в котором образовывается предприятие. Следует еще раз оговориться, что в каждой стране есть свои юридические нормы, которым надо придерживаться компаньонам из другого иностранного государства. Они могут отличаться из выше перечисленных требований, но полностью отвечать нормам международного права конкретного государства.

За регистрацию в торговом регистре взимается, как правило, сбор. Смешанное общество регистрируется российскими участниками в государственном реестре предприятий, создаваемых за рубежом с участием российских учредителей.

Кроме самой процедуры учреждения общества за рубежом инвесторам следует знать, что структура создания обществ может различаться от страны к стране. В некоторых странах предусматривается трехзвенная структура органов акционерного общества: правление, наблюдательный совет, общее собрание акционеров. В других – двухзвенная: правление и общее собрание. В ряде стран возможен выбор между двух и трехзвенной структурами. При двухзвенной структуре общее собрание избирает правление, а при трехзвенной – наблюдательный совет, который назначает правление и контролирует его деятельность. Количественный состав правления может быть установлен законами данной страны, также как факт определения сроков, на которые выбирается правление .

Структура совместных предприятий, работающих в Западной Европе примерно одинакова. Главой общества является генеральный директор, его заместителями считаются коммерческий, технический и финансовый директора. Коммерческий, рекламный, технический и финансовый отделы являются основными структурными единицами. Финансовая служба включает в себя бухгалтерию и кредитный отдел. На усмотрение правления в компании могут быть созданы еще другие отделы и подразделения.

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 из 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. Оффшорные зоны и налоговые гавани.

Оффшорная компания характеризуется особым организационно-юридическим статусом, которые обеспечивает ей максимальное снижение налоговых потерь (в большинстве случаев – до нуля). Данный статус присваивается предприятиям, ведущим дела за пределами юрисдикции, где данная компания официально зарегистрирована. Только в этом случае оффшорная компания освобождается от всех или от большинства налогов на территории материнской юрисдикции.

Законодательство обычно приписывает, чтобы учреждение функционирующего офиса и управление компанией также осуществлялось вне территории регистрации.

Иными словами, оффшорная компания в большинстве случаев не может быть резидентом своей официальной юрисдикции. Отсюда и происходит термин *offshore*, что означает «за берегами, означает одновременно и «за рубежом»».

С юридической точки зрения 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.

Нерезидентный статус компании является ее основным отличием от остальных компаний. Это значит, что центр управления и контроля оффшорной фирмы находится за рубежом.

Зарегистрированный офис – это просто адрес, по которому власти или иные лица могут вступать в контакт с представителем или агентом компании, он не является функционирующим офисом оффшорной компании, он не может использоваться для управления бизнесом. Даже заключение договоров на территории юрисдикции может послужить поводом для лишения компании оффшорного статуса и всех привилегий.

Оффшорная компания может иметь как резидентные представительства, так и филиалы за рубежом. Так же за рубежом может находиться и действующий офис компании, однако во многих случаях компания может действовать и без такового.

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.

Холдинговые компании – компании создаются с целью контролировать другие торговые и производственные компании через владение их акциями. Они финансируют деятельность фирм, аккумулируют их проценты, дивиденды и роялти. Учредители холдинга избегают высокого налогообложения в своей стране, переводя активы сначала в налоговую гавань и доли в другие страны.

Инвестиционные компании – создаются в виде фондов, активы которых состоят из ценных бумаг и другой наличности. На основе данных активов они могут выпускать и собственные акции. Инвестиционные компании в форме фондов управляются специально созданными для этого на месте дочерними компаниями. Доверенным лицом фонда может быть местный банк, а финансовым советником – брокерская фирма или коммерческий банк.

Инвестиционные компании получают выгоду от того, что нет налога на доходы от прироста капитала, который снижает доходность финансовых операций.

Банки, учреждаемые в оффшорных зонах занимаются операциями на рынке евровалют. Нередко они сочетают свою деятельность с холдинговой.

Страховые компании – создаются как правило для собственных нужд.

Российские инвесторы в последние годы активно осваивают оффшорные центры.

Система регулирования внешнеэкономической деятельности российских предприятий не препятствует оффшорному бизнесу, хотя и создает ряд ограничений.

Основными документами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность, является Закон о валютном регулировании.

Большое значение имеет законодательство об иностранных инвестициях (ведь оффшорные фирмы в России являются типичными иностранными инвесторами). К нормативной базе следует отнести двусторонние соглашения об устранении двойного налогообложения и соглашения о взаимной защите инвестиций.

Инструкция №34 "О налогообложении прибыли и доходов иностранных юридических лиц"

Налогообложение доходов зарубежных компаний, полученных в РФ, регулируется инструкцией ГНС России от 16 июня 1995 г. №34 "О налогообложении прибыли и доходов иностранных юридических лиц". В статье 5.1 указанного документа устанавливается, что налог с дивидендов и процентов, выплачиваемых иностранным юридическим лицам, составляет 15%, на транспортные услуги - 6%, а на остальные доходы "у источника" - 20%.

В этом документе определяются понятия, имеющие ключевое значение для оффшорных фирм, при этом доходы иностранных юридических лиц в РФ делятся на три основные группы. Прежде всего следует выделить доходы, которые не связаны с хозяйственной деятельностью в РФ. Они из налогообложения исключаются. К этой группе доходов относится, в частности, прибыль иностранных юридических лиц, полученная от внешнеторговых операций, связанных с закупкой, а также товарообменом и экспортом в РФ продукции и услуг.

В следующую группу входят доходы, связанные с деятельностью в РФ иностранных юридических лиц через так называемые постоянные представительства, прибыли которых в полном объеме подлежат российскому налогообложению. "Под постоянным представительством иностранного юридического лица в РФ... понимаются филиал, отделение, бюро, контора, агентство, любое другое постоянное место регулярного осуществления деятельности в РФ...". Прибыли этих постоянных представительств в полном объеме подлежат обложению российскими налогами.

В третью группу входят "пассивные" доходы иностранных юридических лиц, не имеющие непосредственной связи с постоянным представительством. К такого рода доходам относят доходы от инвестиций, финансовых вложений, владения недвижимостью и другой собственностью. Они выплачиваются в виде процентов на ссуды и депозиты, дивиденды, арендная плата, платежи типа роялти и т.д. Эти доходы подлежат обложению "у источника" (по ставке 15-20%).

Эти доходы могут быть перечислены иностранному юридическому лицу после того, как из них удержан налог у источника. Если получаемые доходы, в соответствии с соглашениями об устранении двойного налогообложения, не подлежат налогообложению в РФ, то следует направить в местный налоговый орган заявление о неудержании налога.

Устранение двойного налогообложения

Соглашения об устранении двойного налогообложения также относят к нормативно- договорной базе оффшорного бизнеса. Они регулируют два основных вопроса - сферу налоговой ответственности иностранных юридических и физических лиц, переведенных из одной договаривающейся страны в другую.

С чем связана необходимость соглашений об устранении двойного налогообложения? В каждом государстве действует определенная система устранения (или снижения) двойного налогообложения на внутренние доходы. Иными словами, не допускается, чтобы один и тот же доход облагался налогом дважды - при образовании и распределении доходов (налог на прибыль и налог "у источника") и на стадии

зачисления его в доход физического лица или фирмы конечных акционеров.

Однако если источник дохода находится в одном государстве, а его получатель - резидент другого государства, то существует риск, что один и тот же доход будет облагаться налогом два раза. В этом случае необходима особая система устранения двойного налогообложения на доходы, перемещенные из одной юрисдикции в другую. Порядок налогообложения зарубежных доходов резидентов регулируется национальным законодательством, а также двусторонними соглашениями об устранении двойного налогообложения.

Существует ряд способов устранения двойного налогообложения. Наиболее часто используется налоговый кредит, или зачет (tax credit), и освобождение от налогов (tax exemption). Налоговый кредит заключается в зачете налогов, уплаченных за рубежом при исчислении внутреннего налога. Это означает, что если ставка налогов за рубежом превышает внутреннюю, то платить ничего не надо. Если она ниже, то уплачивается разница.

Налоговый кредит применяется в США, ФРГ, Японии, Италии, Великобритании, Бельгии, Норвегии, Греции, Австрии, Ирландии для всех резидентных фирм. В Люксембурге налоговый кредит предоставляется только на основании соответствующего положения соглашения об устранении двойного налогообложения.

Другим распространенным способом устранения двойного налогообложения является система освобождения от налогов (tax exemption). Она предусматривает полное исключение иностранных прибылей из налогообложения либо в стране материнской фирмы, либо в стране-источнике доходов.

Освобождение от налогов предоставляется обычно только при наличии соответствующего соглашения. Система освобождения от налогов действует в таких странах, как Австралия, Франция, Нидерланды, Швейцария, Норвегия, Лихтенштейн (частично). При расчетах с этой группой стран особое внимание следует уделить тому, чтобы условия сделок попадали под действие налоговых

Соглашений.

Россия придерживается второй из двух систем - системы освобождения от налогов. Однако конкретные правила устранения двойного налогообложения определяются национальным законодательством участников налогового соглашения.

Необходимо учитывать, что во многих случаях эти правила зависят от того, касаются ли они доходов независимых юридических лиц, дочерних фирм, от долевых частей, представительств и филиалов и т. д.

В ходе налогового планирования с применением оффшорных фирм налоговые потери могут быть снижены путем выбора оптимального маршрута переводов доходов. Для этого налоговая схема может

предусматривать создания промежуточных фирм в благоприятных налоговых юрисдикциях. Таким образом, доходы "проводятся" по наиболее благоприятным юрисдикциям, располагающим "удобными" налоговыми соглашениями.

Налоговая схема такого рода должна учитывать особенности налогообложения в стране-источнике дохода, режим налогообложения зарубежных доходов в промежуточных и конечных пунктах, а также условия соглашений об устранении двойного налогообложения, заключенных различными странами.

Главный механизм оффшорного бизнеса можно охарактеризовать как операции на базе регулируемых внутрифирменных цен (т.е. когда заключаются между фирмами, контролируемые одним и тем же лицом). В первую очередь оперирование внутрифирменными (трансфертными) ценами осуществляется в торговле товарами и услугами. Разница между внутрифирменной (трансфертной) и фактической ценой становится источником дохода фирм в оффшорных юрисдикциях.

К другой группе внутрифирменных (трансфертных) операций следует отнести операции по международному переводу доходов, капиталов и особых видов активов (например, нематериальных). Обеспечение прямых (т.е. приводящих к приобретению контроля над другими предприятиями) или портфельных (финансовых) инвестиций также относится к "компетенции" оффшорных фирм.

Оффшорные схемы будут опираться не только на договоры купли-продажи,— но и на лизинговые, комиссионные, трастовые, страховые и другие договорно-правовые формы осуществления сложных коммерческих сделок.

Широкий круг новых возможностей, связанных с использованием зарубежных оффшорных компаний, открывается в связи с отработкой механизмов текущего и долгосрочного финансирования российских проектов из-за рубежа. Любые льготы для зарубежных инвесторов коснутся прежде всего иностранных фирм "российского" происхождения. Инвестиционные капиталы и финансовые ресурсы будут переплавляться в Россию по оптимальным маршрутам. Иными словами, финансовая база бизнеса и его формальный юридический адрес могут быть размещены за рубежом, а капиталовложения будут осуществляться в России. На эти возможности особое внимание следует обратить представителям строительного бизнеса. Мировая практика свидетельствует, что в схемах этого типа обычно широко используются специализированные компании, расположенные в зонах налоговых льгот.

Перспективным направлением оффшорного бизнеса является разработка схем деятельности на мировых рынках ценных бумаг. Появление оффшорных взаимных фондов и инвестиционных компаний различных типов стало одним из наиболее характерных элементов

"инвестиционного бума", который отмечается во всех основных оффшорных юрисдикциях с начала 90-х годов. Данное направление актуально в первую очередь для банков и других предприятий финансового сектора.

Наконец, увеличится роль оффшорных схем в формировании транснациональных хозяйственных схем, когда оффшорные и различные "льготные" фирмы будут встраиваться в систему внешних филиалов российского предприятия. Ведь во многих случаях разработка оффшорных схем является для них экономически обоснованным, а иногда и единственно возможным шагом.

Как крупнейшие, так и многие средние российские компании имеют широкие зарубежные связи и внешние капиталовложения. Поскольку в российских городах появляется все большее число штаб-квартир отечественных финансово-промышленных групп, оффшорные схемы будут нацелены на преодоление иностранных налоговых барьеров. Однако качество оффшорных технологий для этого должно быть как минимум на порядок выше, чем то, которое достаточно для базовых оффшорных схем.

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.

Виды международных коммерческих операций и их осуществление.

Объектами международных коммерческих операций являются материально-вещественная продукция и услуги, включая результаты производственного и научно-технического сотрудничества.

Существуют 2 вида коммерческих операций:

- 1) Основные, осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций (??? Разных стран);
- 2) Обеспечивающие, связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

Основной вид коммерческих операций включает в себя следующее:

- а) экспортные и импортные коммерческие операции;

- б) операции по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);
- в) арендные операции;
- г) операции по международному бизнесу;
- д) операции по предоставлению консультационных услуг.

Операции, обеспечивающие международный товарооборот включают в себя следующее:

- а) операции по международным перевозкам грузов;
- б) транспортно-??? операции;
- в) операции по страхованию грузов;
- г) операции по хранению грузов при международных перевозках;
- д) операции по международным расчетам.

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.

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.

Экспортный – предназначенный для вывоза за границу товара для экспорта.

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 выступать 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, возврат товара с ??? склада или возврат товаров, забракованных покупателем.

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) ??? 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, пользующегося 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 фирме на принципах субподряда; оплата обучения персонала.

Инжиниринг как особый вид предпринимательства имеет специфические особенности:

а) конечный эффект инжиниринговой услуги имеет материально-вещественную стоимость;

б) инжиниринг связан с определенными воспроизводственными услугами, стоимость которых определяется общественно-необходимыми затратами времени на их производство, и, следовательно, имеет данную цель 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, слеппроектные 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 осуществляет функции сбора заявок на участие в торгах, ознакомление претендента с документацией, осуществляет процедуру и оформление торгов, выбирает 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) кризисный, направленный на решение кризисных проблем, применяющийся в случае снижения динамики развития при достижении предельного уровня получения прибыли.

2) 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.

Фирмы, разрабатывающие проект оптимального бизнеса, т.е. идеального предприятия, которое возможно создать при определенных условиях, - относятся к третьему виду реинжиниринговых фирм.

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

??? операции предполагают сдачу в наем товаров контрагенту. 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 преysкуранных 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 субъект поставщика 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 позволяет экономии 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 действия 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”, “Тоета 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. По определению международной ассоциации франчайзинга, продолжающиеся отношения, при которых франчайзер передает исключительные права, основанные на лицензионном соглашении, заниматься предпринимательской деятельностью, помощь в обучении,

управлении в обмен на финансовую компенсацию от франчайзиата, определяется как франчайзинг. 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 – составляет 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. поставка 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 другими лицами 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: выдать 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 фран??; 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, в которых включается большая доля услуг с персональным обслуживанием. 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:

- 1) анализ рыночной ситуации товара;
- 2) планирование выпуска нового товара;
- 3) организационные мероприятия, включающие проведение рекламной компании, выработку стиля, изучение спроса.
- 4) Решение фирмы о выпуске данного товара по определенной цене и определенное количество.
- 5) Организация 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-90. В соответствии с новой

классификацией ИНКОТЕРМС-90 все базисные условия разбиваются на 4 группы.

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

I группа “E” – имеет одно условие – “франко-завод”, которое содержит минимум обязанностей для продавца и заключается лишь в предоставлении товара для покупателя в месте нахождения продавца.

II группа “F” – включает условия, требующие от продавца обязанности передать товар переводчику, указанному покупателем (ФОБ, ФАС, франко-переводчик).

3 группа “C” - 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”).

IV 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-90.

5. Экспортный контроль.

В международном бизнесе большое значение имеют меры, предпринимемые 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 предприсывалось 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, конторолируемых 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 котром 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 вгуста 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 матриалов двойного применения и соответствующих технологий, используемых в ядерных целях (“Лондонский клуб ядерных поставщиков”). Нормативный основой для контроля является распоряжение Президента Российской Федерации от 11 января 19993 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 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 Правительство 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 передачу 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.