**«Особенности внешнеторгового сотрудничества России и Китая в современных условиях, алгоритм успешного поиска партнера»**

**2018**

**Глава 1. Теоретические аспекты внешнеторговой деятельности российских и китайских компаний**

1.1. Понятие и содержание внешнеторговой деятельности компании

1.2. Обзор торгово-экономических отношений России и Китая в современных условиях

1.3. Специфика государственного регулирования экспортно-импортных операций между Россией и КНР

1.4 Специфика поведенческих аспектов представителей китайского бизнеса. Особенности межкультурной коммуникации.

**Глава 2. Анализ деятельности ООО «Уралсанснаб» и рыночных условий для поиска партнеров из КНР**

2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО

2.2. Анализ внутренней и внешней среды ООО «»

2.3. Оценка степени готовности ООО «» к осуществлению экспортно-импортных операций с новыми партнерами из КНР

**Глава 3. Разработка рекомендаций ООО «» по поиску партнеров из КНР и взаимодействию с ними**

3.1. Формирование алгоритма поиска партнеров из КНР

3.2. Предложения по созданию представительства ООО «» в Китае в целях оптимизации деятельности компании

**Вернуться в электронную библиотеку по экономике, менеджменту, праву и экологии –**

[**http://учебники.информ2000.рф**](http://учебники.информ2000.рф)

**Глава 1. Теоретические аспекты внешнеторговой деятельности российских и китайских компаний**

1.1. Понятие и содержание внешнеторговой деятельности компании

Внешнеэкономическая деятельность - это деятельность между субъектами хозяйствования России и иностранными субъектами хозяйствования, имеет место как на территории России, так и за ее пределами, но с обязательным пересечением таможенной границы предметом внешнеэкономического договора (контракта).

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

 Предметом внешнеэкономического договора (контракта) могут быть вещи и другие ценности (в том числе в нематериальной форме), которые имеют выражение в денежной форме. В зависимости от экономической формы, которую имеют имущественные ценности, они могут относиться к основным фондам, оборотным средствам, финансовым средствам и товарам. В международной практике существуют следующие виды внешнеэкономической деятельности:

 1. Внешнеторговая деятельность.

2. Производственная кооперация.

3. Международное [инвестиционное сотрудничество](http://utmagazine.ru/posts/7839-investicionnoe-sotrudnichestvo).

4. Валютные и финансово - кредитные операции.

 Внешнеторговая деятельность (ВТД) является одним из важнейших направлений ВЭД. В профессиональной литературе можно выделить следующее определение: внешнеторговая деятельность - это деятельность субъектов хозяйствования в области обмена товарами, работами, услугами, информацией и другими факторами производства на международном уровне.

 Основной формой договора внешней торговли является [договор купли-продажи](http://utmagazine.ru/posts/8623-dogovor-kupli-prodazhi), предметом которого является товар. Под товаром понимают продукцию, производимую предприятием или выполненные фирмой работы и\или услуги.

В соответствии с международным правом понятие товара в договорах купли-продажи также ограничено. Среди основных международных правовых средств регулирования отношений сторон по договору купли-продажи можно выделить три основных документа:

 1. «Венская Конвенция ООН» о договорах купли-продажи товаров 1980;

2. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА;

3. Правила интерпретации международных коммерческих терминов Инкотермс. Эти документы дополняют один другого.

 «Венская Конвенция ООН» невозможно применить к продаже:

 - Товаров, которые приобретаются для личного или хозяйственного использования (за исключением случаев, когда продавец не мог знать, что товар приобретается для такого использования);

- С аукциона;

- Фондовых бумаг, акций, денег;

- Электроэнергии;

- Судов воздушного и водного транспорта;

- В порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона.

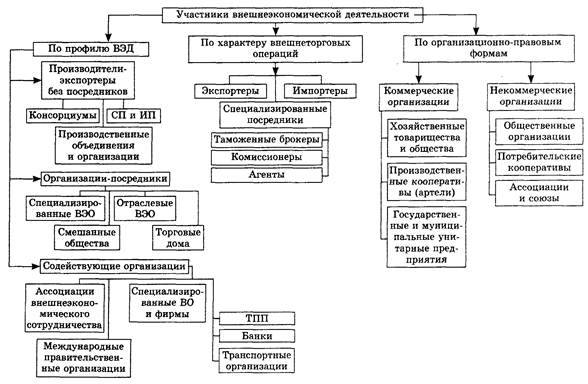
 В соответствии с правилами ИНКОТЕРМС под товарами понимают только материальные товары. То есть к продаже нематериальных товаров (например, программного обеспечения, прав), а также работ и услуг Инкотермс не применяются.

 Подытоживая вышеизложенное, под товарами в международных договорах купли-продажи следует понимать продукцию, которая имеет материальную форму и может быть идентифицирована в момент передачи ее покупателю. Такое понимание товаров и учета требований международного права, позволяет дать следующее определение внешнеторговой деятельности - это деятельность в области международного обмена материальными товарами между субъектами хозяйствования России и иностранными субъектами хозяйствования, имеет место как на территории России, так и за ее пределами без обязательного пересечения таможенной границы России. Ограничения внешнеторговой деятельности обязательным пересечением таможенной границы недопустимо и противоречит требованиям Венской Конвенции ООН, согласно которой товар может не пересекать таможенную границу страны, при условии, что стороны договора или одна из них, право которого используется в договоре, находятся в странах-участниках Конвенции.

 Участниками внешнеторговой деятельности понимаются субъекты различных форм хозяйствования и собственности, взаимосвязи между которыми обусловлены не только формой договора, а распространяются на органы регулирования этой деятельности, участников расчетов по внешнеторговым операциям (ВТО). Эти связи осуществляются в двух направлениях:

* вертикальном - между подчиненными предприятиями одной отрасли, а также между государством и субъектами ВТД;
* горизонтальном - между отдельными субъектами ВТД и между отдельными государствами.

 Анализ действующих нормативных актов России позволил определить несколько признаков участников ВТД и на их основе разработать классификацию участников ВТД (рис.1).

[](http://www.elit-material.ru/image/22858_1.jpeg)

Благодаря разнообразию форм связей существует несколько основных видов ВТД.

Их классификация, разработанная в соответствии с определением внешнеторговой деятельности приведена в таблице 1.

|  |  |
| --- | --- |
| Признак деления | Вид операций |
| По направлениям торговли | Экспортные (реэкспортные), импортные (реимпортные) |
| По видам товаров и услуг | Купля-продажа машин и оборудования, сырьевых, продовольственных, не продовольственных и прочих товаров, купля продажа лицензий, ноу-хау, факторинг, инжиниринг, консалтинг, туризм, услуги связи, транспортное обслуживание, информация и тд. |
| По степени готовности товара к продаже | Поставка готовой продукции, узлов, деталей, для сборки комплектующего оборудования. |
| По методам торговли | Прямой и косвенный метод сбыта, торгово-посредническая деятельность(консигнационные, комиссионные, агентские соглашения, брокерские операции), торговля состязательного типа (аукцион, международные торги и биржевая торговля), финансовый лизинг. |
| По формам торговли | Встречные закупки, бартер, компенсационные сделки, выкуп устаревший продукции, переработка давальческого сырья и тд. |

В России наиболее распространенными операциями являются операции, которые осуществляются в следующих видах:

- Прямой экспорт или [импорт](http://utmagazine.ru/posts/9167-import). Предусматривается прямая продажа товаров для иностранных покупателей или прямая покупка товара у них.

- [Косвенный экспорт](http://utmagazine.ru/posts/11019-kosvennyy-eksport) или импорт. Предусматривают наличие в сбытовой цепи торговых посредников.

 Определение понятия «экспорт» и «импорт» имеет решающее значение для целей исследования. В экономической теории под экспортом понимают - вывоз товаров и услуг, производимых внутри страны, за границу. Импорт - это обратные потоки - из-за рубежа в страну. Подобное определение этих терминов можно найти в законодательстве стран - участниц СНГ, в частности в РФ, где импорт - это ввоз товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности и прав на них на таможенную территорию страны из-за границы без обязательства об обратном вывозе, а экспорт - это вывоз товаров, работ, услуг за пределы таможенной территории страны. Таким образом, в законодательстве РФ «основным признаком экспортно-импортной операции является факт пересечения границы».

 Экспортно-импортная операция представляет собой двустороннее [обязательство](http://utmagazine.ru/posts/12617-obyazatelstvo), по которому одна продавец обязуется передать определенный товар в собственность покупателю, а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму, определенную договором.

 Исследования современной экономической литературы и законодательства позволило определить основные характеристики экспортно-импортных операций по договорам купли-продажи:

* наличие минимум двух сторон (продавца - экспортера и покупателя - импортера);
* возможность разложения операции на продажу (экспорт) и покупку (импорт);
* осуществление оплаты в денежной форме;
* в момент продажи происходит передача прав собственности на товар;
* пересечение товаром таможенной границы России (по нормам налогового законодательства), что подтверждается правильно составленной грузовой таможенной декларации (ГТД).

 В международной практике используется широкая система денежных и неденежных форм расчетов. В России среди этих видов расчетов наиболее распространенными в экспортно-импортных операциях является авансовые платежи, [банковский перевод](http://utmagazine.ru/posts/7627-bankovskiy-perevod), аккредитив и [инкассо](http://utmagazine.ru/posts/9157-inkasso). Развитие вексельной формы расчетов происходит очень медленно, что обусловлено наличием значительного количества осложнений в характеристике и налогообложении вексельных операций.

 В соответствии с нормами современного российского законодательства, расчеты за экспортные/импортные операции могут проводиться как в иностранной валюте, так и в национальной валюте России. Нормы валютного законодательства используются при осуществлении расчетов и согласованы с другими нормативными актами, регулирующими операции в сфере ВЭД. В современной экономической ситуации в России существуют жесткие ограничения, обусловленные государственной политикой протекционизма, которая максимально ограничивает ввоз импортных товаров и осуществления бартерных операций, вызывает соответствующее падение импорта и экспорта.

 Перейдем к рассмотрению следующего вида прямых операций экспорта и импорта - по сделкам обмена. Бартер – это обязательства каждой из сторон передать другой стороне в собственность товар в обмен на другой товар. Каждая из сторон договора обмена является продавцом того товара, который он передает в обмен, и покупателем товара, который он получает взамен. Бартер выступает сразу в двух аспектах: как форма не денежной оплаты и как вид внешнеторговой операции. Существует несколько определений бартеру. В широком смысле бартер - это прямой обмен товарами или услугами, который проводиться в не денежной форме. В более узком, конкретизированном значении "внешнеэкономическая бартерная операция - это оформленная единственным контрактом экспортно-импортная операция, которая предусматривает обмен товарами, сбалансированными по стоимости, проходящая без движения денежных средств.

 Существуют следующие характерные признаки бартерной сделки:

* не денежная форма расчета;
* участие двух сторон;
* разовый характер;
* использование регулируемых, индикативных и обычных цен;
* жесткое ограничение законодательством.

 Хотя обмен на основе денежной формы имеет практически всеобъемлющее распространение, прямой товарообмен (бартер) является старейшим способом торговли и занимает значительное место в международных экономических отношениях.

 Внешнеэкономический бартер имеет свои преимущества и недостатки. С точки зрения субъектов хозяйствования к преимуществам внешнеэкономических операций, проводимых с помощью бартера можно отнести: разработка и захват новых рынков сбыта продукции и услуг, высокий уровень гарантии поставок, возможность обойти нетарифные барьеры и ограничения, значительная экономия на складских и транспортных расходах. С точки зрения государства - использование международных товарообменных операций уменьшает потребность бюджета в валютных средствах для оплаты за импортируемый товар. Важным недостаток бартера принято считать его несоответствие принципам не дискриминации и многогранности торгового учета, закрепленным. ГАТТ. Бартерные сделки на государственном уровне заключать значительно сложнее, чем другие виды внешнеэкономических торговых контрактов. Это связано с проведением длительных ценовых переговоров и согласованию количества встречных товаров. Недостатком также есть необходимое условие совпадения интересов партнеров, что связано с дополнительными затратами времени и ресурсов для составления соглашения, при этом чаще всего соглашение будет выгодно в большей степени одной стороне, чем другой. Как правило выигрывают страны, которые являются лидерами на рынке.

 Другим методом осуществления экспортно-импортных операций, как по договорам купли-продажи, так и по договорам бартера является использование услуг посредников.

 Торгово-посреднические операции наиболее эффективны при реализации вторичных видов продукции, на отдельных труднодоступных и небольших рынках, при отсутствии собственной сбытовой сети, при незначительных объемах экспортно-импортных операций и при их эпизодическом характере. На современном этапе в мировой практике функции торгово-посреднических фирм берут на себя специальные подразделения транснациональных корпораций, что позволяет предотвратить дополнительные [затраты](http://utmagazine.ru/posts/9240-zatraty). Исследование позволило выделить шесть видов посреднических фирм: торговые, комиссионные, агентские фирмы, представители, [брокерские фирмы](http://utmagazine.ru/posts/8365-brokerskie-firmy) и факторы.

 В России более всего распространённым видом торгово-посреднической деятельности является международная комиссия ([консигнация](http://utmagazine.ru/posts/10058-konsignaciya)). Договор комиссии - это вид обязательства, согласно которому комиссионер (посредник) обязуется по поручению комитента (производитель) за определенное вознаграждение совершить одну или ряд сделок за счет комитента, но он своего имени.

 На современном этапе развития международных отношений в пределах комиссионных операций осуществляются операции по договорам консигнации. Консигнация - форма комиссионной продажи товаров, при которой их владелец ([консигнант](http://utmagazine.ru/posts/11171-konsignant)) передает комиссионеру (консигнатору) товар для продажи со склада комиссионера.

Далее проведем обзор отношений России и Китая на современном этапе развития торгово-экономических отношений.

1.2. Обзор торгово-экономических отношений России и Китая в современных условиях

Экономическое сотрудничество двух стран развивается под влиянием нескольких групп разнонаправленных факторов, среди которых есть как позитивные, так и негативные.

Главным позитивным фактором следует считать решение российского руководства о «повороте на Восток» и меры по воплощению в жизнь нового политического курса на развитие восточных территорий России. Это решение было принято задолго до санкций со стороны развитых стран Запада — еще в период президентской предвыборной кампании В.В. Путина в конце 2012 г. Тогда он в одной из программных статей отметил, что «рост китайской экономики — отнюдь не угроза, а вызов, несущий в себе колоссальный потенциал делового сотрудничества, шанс поймать «китайский ветер» в «паруса» нашей экономики»[[1]](#footnote-1). Именно это принципиальное решение задействовать потенциал экономического сотрудничества с Китаем для развития Сибири и Дальнего Востока дало толчок совместным проектам в этой области.

Тем не менее, вплоть до начала событий на Украине реальное наполнение данного сотрудничества отставало от того, что декларировалось сторонами во время встреч на высшем уровне (увеличение взаимного товарооборота до 100 млрд долл. к 2015 г. и до 200 млрд к 2020 г.). Переговоры по крупным проектам (прежде всего в сфере энергетического сотрудничества) шли с большим трудом из-за неуступчивой позиции обеих сторон, а «Программа сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири РФ и Северо-Востока КНР», подписанная президентом Д. Медведевым с тогдашним руководителем Китая Ху Цзиньтао и рассчитанная на 2009—2018 гг., буксовала по причине ее слабой проработанности.

Обострение отношений России со странами Запада в связи с событиями на Украине, принятие против РФ санкций и ответные меры российского руководства по ограничению импорта из стран ЕС(прежде всего продовольственных товаров) заставили искать новые источники импорта и активизировать сотрудничество с Китаем по целому ряду направлений. В ходе российско-китайских саммитов 2014 и 2015 гг. удалось достичь прорыва и подписать крупные пакеты договоренностей в нефтегазовой сфере, инфраструктурных проектах и инвестиционной сфере. В 2013—2015 гг. практически вдвое вырос общий объем накопленных прямых инвестиций КНР в РФ, который к началу 2015 г. приблизился к 8,5 млрд долл., а с учетом непрямых вложений составил почти 33 млрд долл. А в сфере двусторонней торговли Китай прочно занял место основного торгового партнера РФ, обогнав традиционных лидеров — Германию и Нидерланды.

Вместе с тем, негативные тенденции в российско-китайском торгово-экономическом сотрудничестве, среди которых — дальнейшее ухудшение структуры российского экспорта в Китай (постоянный рост его сырьевой составляющей в ущерб другим направлениям) и импорта из Китая (рост машиностроительной продукции), преодолеть не только не удалось, но они стали еще более явственными. В результате это привело к серьезному падению уровня двусторонней торговли в 2015 г. по причине снижения цен на нефть и обвала курса рубля в конце 2014 г. Если в 2014 г. объем двусторонней торговли, несмотря на продолжающиеся кризисные явления в российской экономике и снижение темпов роста экономики КНР, удалось сохранить практически на том же уровне (88 млрд долл., снижение составило менее 1 %), то за первое полугодие 2015 г. товарооборот сократился почти на треть. При этом некоторые крупные контракты, по которым удалось принципиально договориться в предыдущем году, оказались, по сути, заморожены. В результате в середине 2015 г. впервые за много лет Россия потеряла привычное для себя место в первой десятке стран — главных торговых партнеров Китая, спустившись с 9 на 15 место. По объему товарооборота ее РФ—КНР: состояние и перспективы двусторонних отношений обошли не только партнеры по БРИКС— Индия и Бразилия, но и Вьетнам, Великобритания, Нидерланды. Ее доля во внешнеторговом обороте КНР сократилась до 1,65 % против 2,2 % в конце первого полугодия 2014 г.[[2]](#footnote-2)

Довести к концу 2015 г. объем двусторонней торговли до отметки в 100 млрд долл. не только не удалось — он снизился на 30 с лишним процентов. При этом факторы, приведшие к его сокращению, продолжают действовать. В частности, продолжается снижение (или незначительный рост) цен на сырьевые товары, что приводит к уменьшению российского экспорта в Китай в стоимостном выражении даже при том, что российским производителям удалось в 2015 г. (несмотря на общее снижение импорта Китаем сырья по всему спектру) сохранить свою долю в абсолютном выражении и даже немного увеличить ее.

Импорт Китая в первом полугодии 2015 г. по сравнению с тем же периодом 2014 г. сократился на 15,5 %, или примерно на 150 млрд долл. За первые шесть месяцев Китай сократил импорт в натуральном выражении деловой древесины на 6,7 %, угля на 37,5 %, железной руды на 0,9 %, минеральных и химических удобрений на 2,2 %, дизельного топлива на 9,3 %. В стоимостном выражении амплитуда падения почти по всем позициям оказалась существенно больше. Например, ввоз железной руды упал на 45,9 %, угля — на 49,9 %[[3]](#footnote-3).

В результате российский экспорт в Китай оказался под сильным двойным давлением как ценовых, так и спросовых ограничителей. В этих условиях российские экспортеры были вынуждены идти по единственному оставшемуся пути: увеличивать физические объемы поставок, несмотря на низкие цены. Наиболее отчетливо этот подход проявился в торговле основным российским экспортным товаром — нефтью. Ее удельный вес в российском экспорте в Китай составил по итогам первого полугодия 2015 г. 51 %. Поставки увеличились на 26,6 % — до 19,41 млн т. Это намного больше, чем средние темпы роста объемов нефтяного импорта Китая, которые были на уровне 7,5 % (163,4 млн т). Однако в стоимостном выражении экспорт сократился на 31,2 %, до 8,53 млрд долл.

Похоже складывались дела и по ряду других значимых товарных позиций: деловой древесине, никелю, меди, органическим химическим соединениям, целлюлозе. Наращивание физических объемов вывоза позволило поддержать по этим позициям стоимостные показатели поставок, которые остались примерно на прошлогодних уровнях, а в отдельных случаях даже немного увеличились. Другим товарам (уголь, алюминий, горюче-смазочные материалы) повезло меньше: их вывоз обвально падал и в физических, и в стоимостных объемах.

Китайский экспорт в РФ в 2015 г. сокращался почти по всем позициям. Ввоз в Россию машин и оборудования упал на 40,8 %, автомобилей — на 57,7 %, обуви — на 34,4 %, одежды — на 37,7 % и т. д. Причина — отсутствие платежеспособного спроса. Ни в одну страну из числа основных торговых партнеров КНР китайский экспорт в 2015 г. не падал так сильно, как в Россию[[4]](#footnote-4).

Серьезно пострадало и приграничное сотрудничество, где вышеперечисленные проблемы проявляются еще более резко. Структура двусторонней пограничной торговли не только отличается той же асимметрией, что и структура российско-китайской торговли в целом, но и усугубляет ее (поставки сырья первичной степени переработки в обмен на машинотехническую продукцию). При этом ряд приграничных с Китаем регионов РФ практически целиком зависит от поставок из Китая не только промышленной продукции, но и продовольствия[[5]](#footnote-5).

Преодолеть существующее положение призваны активно принимаемые в последнее время руководством РФ меры, о которых, в частности, было объявлено президентом РФ В.В. Путиным на прошедшем в начале сентября 2015 г. во Владивостоке Восточном экономическом форуме. Это, прежде всего, программа создания на Дальнем Востоке территорий опережающего развития (ТОРов). Соответствующий закон был принят в конце 2014 г., в результате чего к концу 2015 г. на Дальнем Востоке появилось уже 9 территорий опережающего развития, где инвесторам предоставляют беспрецедентные налоговые и таможенные льготы, а также обеспечивают всей инфраструктурой (налог на прибыль составляет 10 %, страховые взносы — 8 % (это на уровне наиболее низких цифр в АТР), сроки получения разрешений на строительство и подключение к электросетям — 26 и 28 дней, таможенного оформления — 6 дней, что также РФ—КНР: состояние и перспективы двусторонних отношений быстрее, чем в других странах[[6]](#footnote-6)), а также проект «Свободный порт Владивосток»[[7]](#footnote-7). Представляется, что данная программа (вкупе с другими мерами, включающими выделение земельных участков, в том числе по одному гектару каждому, кто решит заняться фермерством на Дальнем Востоке, — соответствующая программа стартовала в 2016 г., и предоставление налоговых льгот иностранным инвесторам и т. п.) должна дать серьезный толчок развитию сотрудничества территорий Восточной Сибири и Дальнего Востока, в том числе сотрудничества с северо-восточными провинциями Китая.

В ходе форума было подписано 80 крупных инвестиционных контрактов на сумму более 1,3 трлн руб. При этом основная часть подписанных соглашений касается проектов на территории российского Приморья и относится к разным сферам, а не только к добыче сырья. Тем не менее, на данный момент самые крупные проекты — это попрежнему сырьевые (основные контракты пришлись на долю «Роснефти» и «Газпрома»)[[8]](#footnote-8).

Как подчеркивал в ходе уже упомянутого визита в Китай С. Иванов, зафиксированное в 2015 г. снижение товарооборота между Россией и Китаем никаких панических настроений не вызывает. В стоимостном выражении товарооборот действительно упал, признал глава кремлевской администрации, но в товарном выражении он не только не сократился, а даже вырос, причем не только по энергоносителям. В частности, увеличился экспорт продукции российского машиностроения[[9]](#footnote-9).

Касаясь совместных проектов в сфере энергетики, С. Иванов сообщил о том, что достигнуто согласие по механизму финансирования китайской стороной ее доли в ЯмалСПГ. По словам Иванова, «есть уверенность и в том, что в срок будут выполнены проекты по поставке российского газа в Китай». «Строительство газопровода «Сила Сибири» уже идет. Первые поставки по так называемому восточному маршруту ожидаются в 2019 году, по существующему контракту Россия будет поставлять газ в Китай как минимум на протяжении 30 лет, объем поставок будет достигать 38 миллиардов кубометров в год». По «западному маршруту», как подчеркнул С. Иванов, переговоры идут исключительно по ценовым показателям[[10]](#footnote-10).

Для России развитие отношений с Китаем является геополитическим и геостратегическим императивом, независимым от состояния ее отношений с европейскими партнерами. Долгосрочные факторы, определяющие необходимость стратегического взаимодействия двух сторон, продолжают сохраняться. К этим факторам относятся: общая граница, значительная взаимодополняемость экономик двух стран, общие интересы в рамках международной повестки дня (в том числе общий главный геополитический противник в лице США), сходство внешнеполитических приоритетов.

Помимо этого, всемерное развитие экономических связей и сотрудничества с КНР позволяет российской стороне отчасти компенсировать недостатки существующей экономической модели и современной стратегии экономического развития РФ. Тем не менее, на наш взгляд, перспективы российско-китайского сотрудничества, особенно в экономической области, во многом зависят от того, насколько успешно российское руководство сможет в ближайшее время перейти от существующей модели к модели инновационного комплексного развития, включающей в себя активное замещение импорта и опережающее развитие Восточной Сибири и Дальнего Востока. Новый этап сотрудничества требует и новых форм взаимодействия.

Наиболее вероятным сценарием развития двусторонних отношений, в том числе в экономической сфере, следует считать умеренно-оптимистический вариант. КНР в отношениях с РФ будет по-прежнему считать главным критерием обеспечение, прежде всего, собственных интересов (сырьевых, если речь идет об экономике, а также интересов стратегической безопасности, если речь идет о политической сфере).

Такой подход, с одной стороны, будет по-прежнему диктовать Пекину необходимость развития связей с Москвой, в том числе в контексте системной (хоть и не выпячиваемой, но подспудно не уменьшающейся) конкуренции/конфронтации с США.

А с другой стороны, готовность Китая идти навстречу РФ, в том числе в ее противостоянии западному давлению, будет иметь свои РФ—КНР: состояние и перспективы двусторонних отношений пределы, в том числе по вопросам Украины, Крыма и инвестиционного сотрудничества, если последнее не станет касаться стратегически важного для КНР ресурсного компонента.

В целом такой сценарий, как минимум, не вредит международному положению РФ, а как максимум (в случае умелого подхода к встречным заинтересованностям КНР) — может быть использован для заметной компенсации внешних и внутренних потерь, связанных с объективной изоляцией России на евро-атлантическом фланге.

Негативный сценарий, означавший бы значительные изменения существующего положения вещей, при котором вдруг произошло бы резкое охлаждение отношений Пекина и Москвы, маловероятен.

Столь же невелики и шансы на реализацию излишне оптимистичного сценария, когда КНР отошла бы от эгоцентричной «сдержанности» в вопросах Украины, Крыма, Грузии, снизила бы уровень меркантильности в подходах к важному для РФ инвестиционному сотрудничеству, прежде всего в сферах, связанных с задачами подъема восточных регионов РФ, резко ограничила бы вынос в публичное поле (ныне это — не редкость) исторических сюжетов, связанных с «неравноправными двусторонними договорами» XIX—XX вв.

1.3. Специфика государственного регулирования экспортно-импортных операций между Россией и КНР

Концепция управления внешнеторговой деятельностью КНР была изложена в Положении о Регулировании импорта и экспорта товаров в КНР.

Это Положение было принято накануне присоединения Китая к ВТО и отражало ряд договоренностей, достигнутых в ходе многолетних переговоров с этой международной организацией.[[11]](#footnote-11)

Положение предполагало стандартизацию администрации импорта и экспорта товаров, поддержание порядка импорта и экспорта товаров и содействия здоровому развитию внешней торговли.

В данном Положении указываются органы управления, между которыми определяются полномочия.

Третья статья Положения однозначно указывает, что государство осуществляет управление над импортом и экспортом товаров. Таким образом, роль государства как основного регулятора подчеркивается и даже после вступления в ВТО.

Регулирующая роль государства сказалась в создании благоприятных правил экспортно-импортных операций, которые позволили планомерно развивать экономику Китая, и не позволили ей скатиться к хаосу.

Государственный контроль за развитием быстро растущей экономики и на современном этапе является важным компонентом правительственной политики. Государственная система регулирования развития экономики предполагает несколько задач: создание возможностей внешнеторговой деятельности всех корпораций, направление и поощрение деятельности всех корпораций, производящих в Китае, развивать свою внешнеторговую деятельность.

В рамках этих принципов проводится огромная работа, в которой заинтересовано все китайское общество и вместе с тем практически все участвуют в реализации данных программ, но одновременно нет жесткого регулирования, при очень внимательном контроле за деятельностью предпринимателей.

Основными китайскими государственными органами, регулирующими внешнеторговые отношения, являются[[12]](#footnote-12):

* Всекитайское собрание народных представителей (ВСНП) и его Постоянный комитет
* Государственный совет (Отдел Госсовета, отвечающий внешней торговли и экономического сотрудничества),
* Министерство Коммерции,
* Министерство финансов,
* Государственное налоговое управление (ГНУ),
* Тарифно-классификационная комиссия при Госсовете и Главное таможенное управление,
* Министерство науки.

В обязанности Отдела Госсовета, отвечающего за внешнюю торговлю и экономическое сотрудничество, входит рассмотрение законов, разработка квот, подготовка каталогов товаров, запрещенных к ввозу в КНР.

Управление внешнеэкономической деятельностью напрямую осуществляет Министерство коммерции и приданные ему для этого подразделения, но такие функции, как формирование пакета законов о налогообложении и обложении товаров таможенными пошлинами, решаются на уровне других государственных подразделений, активно участвующих в управлении внешнеэкономической деятельностью КНР.

Основную функцию управления внешней торговлей товарами, услугами, интеллектуальными продуктами осуществляет Министерство коммерции Китая, созданное в 2003 году на базе Министерства внешней торговли и экономического сотрудничества (МВТЭС). Оно было сформировано в процессе модификации механизма участия государства в решении внешнеэкономических проблем. В результате было решено сфокусировать в одном ведомстве все необходимые подразделения для скорейшего решения проблем, возникающих в связи с ВЭД.

Как правило, быстрому решению проблем часто мешают межведомственные разграничения, поэтому в Министерство коммерции были введены все необходимые для быстрого решения департаменты.

Такая многоуровневая система стала производной от потребностей регулирования развития китайской экономики в период реформ и регулирования потоков экспорта и импорта.

Министерство торговли может предложить Государственному совету ограничить импорт товаров, если есть избыток данных товаров или цена их больше, чем необходимо, и это негативно сказывается на сальдо торгового баланса.48 Так же поступают с экспортом, направляя его на внутренний рынок, соблюдая баланс во внешней торговле.

Таким образом, осуществляется активное управление внешней торговлей, что должно, по мнению китайских экономистов, снизить вероятность кризиса. Данный метод регулирования был апробирован в период кризиса 2008-2009 гг., когда правительство направило основной поток товаров на внутренний рынок, стимулируя покупательную активность граждан. В результате даже в 2009 году экономика КНР добивалась достаточно высоких темпов роста. Можно сказать, что в КНР сформирован «штаб» внешнеэкономической деятельности.

Министерство коммерции исполняет ряд функций.

К основным функциям Министерства коммерции КНР относятся следующие:

1. Разработка стратегии и курса внутренней и внешней торговли и международного экономического сотрудничества;
2. составляет законы и правовые нормы внутренней и внешней торговли, международного экономического сотрудничества и иностранных инвестиций, разрабатывает детальные инструкции и правила;
3. контролирует соответствие внутренних законов международным требованиям.
4. Составление планов и правил развития внутренней торговли.
5. Изучение и разработка правил по нормативному функционированию рынка, порядку обращения внутри Китая.
6. Изучение и утверждение методов управления экспортными и импортными операциями, и прописывает каталоги товаров, разрешенных к ввозу и вывозу, определяет квоты, выдает лицензии.
7. Разработка и реализация правительственной политики по торговле, контролю над импортом-экспортом в области технологий, а также по поощрению экспорта технологий и комплектного оборудования.
8. Реализует положения по многостороннему, двустороннему торгово-экономическому сотрудничеству; отвечает за многосторонние и двусторонние переговоры по внешней торговле и внешнеэкономическому сотрудничеству, координирует концепции переговоров, подписывает соответствующие документы и контролирует их исполнение; формирует механизм многосторонних и двусторонних межправительственных экономических и торговых связей; представляет правительство КНР в Всемирной торговой организации.
9. Руководит работой торгово-экономических представительств и делегаций КНР, постоянно аккредитованных при ООН и международных организациях; осуществляет связь с торговыми представительствами других стран, аккредитованными в КНР.
10. Отвечает за организацию и координацию антидемпинговых, антидотационных и гарантийных мер.
11. Регулирует привлечение и реализацию иностранных инвестиций; контролирует исполнение иностранными предприятиями соответствующих законов и нормативных актов, правил и контрактов, положений, уставов; координирует и направляет деятельность зон технико-экономического освоения государственного уровня.

За последнее десятилетие наблюдается развитие и укрепление торгово-экономических отношений между Россией и Китаем. В настоящее время обе стороны стараются развивать взаимовыгодные условия сотрудничества. Китай для нас – это не только ближайший сосед, но и крупнейший экономический партнер. Российско-китайское сотрудничество имеет особую актуальность в связи с украинским конфликтом и антироссийскими санкциями, введенными Америкой и странами ЕС. И если Китай, в основном, предлагает поставку товаров в различных областях производства, то Россия – это основной поставщик сырьевых ресурсов: леса, газа, угля и т. п. Так, например, в мае 2014 г. был подписан один из стратегически важных контрактов о поставке российского газа в КНР.

В связи с этим, особое значение имеют меры государственного регулирования экспортно-импортных операций обеих стран. Мы рассмотрим их с точки зрения налогообложения.

Чтобы понять системы налогообложения двух стран и политический курс каждой стороны, необходимо проанализировать особенности этих систем «изнутри». А для этого требуется рассмотреть таможенные платежи и налоги, оплачиваемые при импортных операциях, а также выявить различия платежей при импортных операциях в РФ и КНР.

При импорте в РФ заказчик должен оплатить за товар НДС, акциз, таможенный сбор и таможенную пошлину.

НДС – это один из видов [косвенного налог](https://clck.yandex.ru/redir/dv/*data=url%3Dhttps%253A%252F%252Fru.wikipedia.org%252Fwiki%252F%2525D0%25259A%2525D0%2525BE%2525D1%252581%2525D0%2525B2%2525D0%2525B5%2525D0%2525BD%2525D0%2525BD%2525D1%25258B%2525D0%2525B9_%2525D0%2525BD%2525D0%2525B0%2525D0%2525BB%2525D0%2525BE%2525D0%2525B3%2522%2520%255Co%2520%2522%25D0%259A%25D0%25BE%25D1%2581%25D0%25B2%25D0%25B5%25D0%25BD%25D0%25BD%25D1%258B%25D0%25B9%2520%25D0%25BD%25D0%25B0%25D0%25BB%25D0%25BE%25D0%25B3%26ts%3D1487629681%26uid%3D2430012751447090256&sign=a7e6bb48578cf3e191183103e980ff2c&keyno=1)а, устанавливаемый на часть стоимости товаров, работ или услуг, которые создаются на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг.

Главным источником государственных доходов в России являются косвенные налоги, среди которых НДС играет ведущую роль. Это связано как с относительной простотой его взимания, так и с возможностью переложить бремя его уплаты на население.

Первоначальная ставка НДС в Российской Федерации составляла 28%, затем эта ставка была понижена до 20%, а с 1 января 2004 года составляет 18% (п. 5 ст. 2 Протокола о товарах, п.п. 2, 3 ст. 164 НК РФ).

В настоящее время для некоторых продовольственных, детских товаров и печатной продукции действует пониженная ставка – 10%; для экспортируемых товаров – ставка 0%.

Акциз – это один из видов косвенного налога, устанавливаемый преимущественно на предметы массового потребления (алкоголь, табак, бензин и др.) внутри страны. Включается в цену товаров и, тем самым, уплачивается за счет потребителя.

Подакцизными товарами, в соответствии со статьей 181 НК РФ, признаются: спирт этиловый из всех видов сырья, алкогольная и табачная продукция, автомобили легковые, бензин, дизельное топливо, парфюмерно-косметическая продукция, с 2013 г. к подакцизным товарам отнесено топливо печное бытовое.

В Российском налогообложении ставки акциза, в основном, имеют фиксированный характер см. табл.2.

Таблица 1

Ставки акциза в РФ

|  |  |
| --- | --- |
| Налогооблагаемые товары | Ставки |
| Спиртосодержащие  (парфюмерно-косметическая продукция и бытовая химия в металлической аэрозольной упаковке) | 0 р/ литр |
| Табак | 1800 р/кг |
| Сигареты | 960 р/1000 шт. |
| Алкоголь (этиловый спирт более 9%) | 600 р/литр |
| Автомобиль (мощность от 67,5 кВт (90 л.с.) до 112,5 кВт (150 л.с.) ) | От 37 р/л.с. |

Под таможенным сбором подразумевается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц за совершение таможенными органами действий относительно товаров, перемещаемых через таможенную границу. При этом, размер взноса за таможенное оформление не может быть менее 500 руб. и более 100000 руб.

Таблица 3

Размер таможенного сбора

|  |  |
| --- | --- |
| Налогооблагаемые товары | Ставки |
| Не более 200 тыс. руб. | 500 |
| 200 – 450 тыс. руб. | 1000 |
| 450 – 1200 тыс. руб. | 2000 |
| 1200 – 2500 тыс. руб. | 5500 |
| 2500 – 5000 тыс. руб. | 7500 |
| 5000 – 10000 тыс. руб. | 20000 |
| 10000 – 30000 тыс. руб. | 50000 |
| Более 30000 тыс. руб. | 100000 |

Таможенные платежи – это обязательные платежи, взимаемые таможенными органами в связи с перемещением товаров через [таможенную границу](https://clck.yandex.ru/redir/dv/*data=url%3Dhttps%253A%252F%252Fru.wikipedia.org%252Fwiki%252F%2525D0%2525A2%2525D0%2525B0%2525D0%2525BC%2525D0%2525BE%2525D0%2525B6%2525D0%2525B5%2525D0%2525BD%2525D0%2525BD%2525D0%2525B0%2525D1%25258F_%2525D0%2525B3%2525D1%252580%2525D0%2525B0%2525D0%2525BD%2525D0%2525B8%2525D1%252586%2525D0%2525B0%2522%2520%255Co%2520%2522%25D0%25A2%25D0%25B0%25D0%25BC%25D0%25BE%25D0%25B6%25D0%25B5%25D0%25BD%25D0%25BD%25D0%25B0%25D1%258F%2520%25D0%25B3%25D1%2580%25D0%25B0%25D0%25BD%25D0%25B8%25D1%2586%25D0%25B0%26ts%3D1487629681%26uid%3D2430012751447090256&sign=35d1c4310287bdfc532d2832b8615817&keyno=1). Уплата таможенной пошлины является неотъемлемым условием ввоза или вывоза.

На территории Таможенного союза ввозные таможенные пошлины установлены Единым таможенным тарифом. В зависимости от [страны происхождения товара](https://clck.yandex.ru/redir/dv/*data=url%3Dhttps%253A%252F%252Fru.wikipedia.org%252Fwiki%252F%2525D0%2525A1%2525D1%252582%2525D1%252580%2525D0%2525B0%2525D0%2525BD%2525D0%2525B0_%2525D0%2525BF%2525D1%252580%2525D0%2525BE%2525D0%2525B8%2525D1%252581%2525D1%252585%2525D0%2525BE%2525D0%2525B6%2525D0%2525B4%2525D0%2525B5%2525D0%2525BD%2525D0%2525B8%2525D1%25258F_%2525D1%252582%2525D0%2525BE%2525D0%2525B2%2525D0%2525B0%2525D1%252580%2525D0%2525B0%2522%2520%255Co%2520%2522%25D0%25A1%25D1%2582%25D1%2580%25D0%25B0%25D0%25BD%25D0%25B0%2520%25D0%25BF%25D1%2580%25D0%25BE%25D0%25B8%25D1%2581%25D1%2585%25D0%25BE%25D0%25B6%25D0%25B4%25D0%25B5%25D0%25BD%25D0%25B8%25D1%258F%2520%25D1%2582%25D0%25BE%25D0%25B2%25D0%25B0%25D1%2580%25D0%25B0%26ts%3D1487629681%26uid%3D2430012751447090256&sign=a976ae105a61583fbbd726890c5a9627&keyno=1) при взимании импортных пошлин могут применяться базовые и преференциальные ставки:

- базовые ставки составляют 100% от указанных в Таможенном тарифе;

- преференциальные ставки применяются по отношению к товарам, происходящим из стран, отнесённых к категории [развивающихся](https://clck.yandex.ru/redir/dv/*data=url%3Dhttps%253A%252F%252Fru.wikipedia.org%252Fwiki%252F%2525D0%2525A0%2525D0%2525B0%2525D0%2525B7%2525D0%2525B2%2525D0%2525B8%2525D0%2525B2%2525D0%2525B0%2525D1%25258E%2525D1%252589%2525D0%2525B8%2525D0%2525B5%2525D1%252581%2525D1%25258F_%2525D1%252581%2525D1%252582%2525D1%252580%2525D0%2525B0%2525D0%2525BD%2525D1%25258B%2522%2520%255Co%2520%2522%25D0%25A0%25D0%25B0%25D0%25B7%25D0%25B2%25D0%25B8%25D0%25B2%25D0%25B0%25D1%258E%25D1%2589%25D0%25B8%25D0%25B5%25D1%2581%25D1%258F%2520%25D1%2581%25D1%2582%25D1%2580%25D0%25B0%25D0%25BD%25D1%258B%26ts%3D1487629681%26uid%3D2430012751447090256&sign=0bcc0af3f8d58042965b1b86ac14fa30&keyno=1), при условии, что товары входят в соответствующий перечень товаров, в отношении которых предоставляются преференции по уплате ввозной таможенной пошлины. При соблюдении определенных условий ставки ввозных таможенных пошлин в отношении таких товаров могут составлять 0% от таможенной стоимости ввозимых товаров.

Несмотря на многообразие позиций в товарной номенклатуре, можно подсчитать средний размер тарифной ставки в РФ. На сегодня он составляет порядка 14%, что почти в 3 раза превышает средний размер импортного тарифа развитых стран и варьируется от 0% до 30%. Как по среднему размеру ставок, так и по их диапазону российский тариф напоминает тариф многих развивающихся стран.

Так же особо следует отметить, что с сентября 2014 г. был пересмотрен ряд ставок таможенных пошлин на отдельные группы товаров. Изменения произошли как в сторону снижения, так и в сторону увеличения ставок, кроме того, было изменено соотношение процентной и минимальной ставок.

Импортом товаров в законодательстве России признается ввоз таковых на ее территорию без обязательного вывоза. Импорт считается абсолютно самостоятельным объектом налогообложения НДС, и значит, налогоплательщики-импортеры обязаны действовать в соответствии с нормами НК РФ, который четко определяет порядок налогообложения импортных процедур.

Обязательства по уплате НДС при импорте у заявителя появляются, как только таможенники зарегистрируют декларацию. При этом необходимо полностью уплатить НДС на таможне до выпуска товаров из нее. Рассчитывается налог по установленным ставкам с общей суммы, которую составляют таможенная стоимость ввезенных товаров, акциз, а также таможенная пошлина.

Для определения верной налогооблагаемой базы валютную стоимость товаров необходимо пересчитать в рубли по курсу ЦБ РФ на дату регистрации декларации.

В соответствии со статьей 172 НК РФ, НДС, который был уплачен при прохождении таможенных процедур, возможно принять к вычету, тем самым уменьшив дальнейшие платежи по налогу. Однако для этого требуется одновременное соблюдение определенных условий:

1. Ввезенный на территорию РФ товар должен использоваться исключительно внутри страны.
2. Товар приобретается для обязательного участия в операциях, облагаемых НДС.
3. Приход товара отражен в учете.
4. У импортера, желающего применить вычеты, есть документальное подтверждение фактической уплаты таможенного НДС.

Обратите внимание: от неукоснительного соблюдения компанией-импортером обозначенных выше условий напрямую зависит, сможет ли она применить налоговый вычет и возместить НДС по импортным операциям.

Теперь рассмотрим приведенные условия более детально. Согласно таможенному законодательству, операция по осуществлению импорта начинается в момент передачи таможенникам декларации и всей необходимой для оформления ввозимых товаров документации. Завершается она выпуском товаров сотрудником таможни, который проставляет соответствующие отметки на декларации и других сопутствующих документах - транспортных, коммерческих и т.д.

Это означает, что ввезенный товар будет считаться выпущенным с таможни только тогда, когда у импортера на руках появится таможенная декларация и другие необходимые сопроводительные бумаги с разрешающей выпуск отметкой таможенников.

Условие о возможности возмещения импортного НДС исключительно для последующего использования товара в облагаемых этим налогом операциях не требует какого-либо специального подтверждения импортера для осуществления им налоговых вычетов.

Однако имейте в виду: если данное условие не было соблюдено (а это в дальнейшем непременно выявят контролеры), применение таких вычетов будет расценено как неправомерное - со всеми вытекающими последствиями. То же самое касается и несоблюдения условия относительно использования импортного товара только внутри страны.

Что касается принятия товара на учет, то НК РФ до сих пор не содержит однозначных трактовок, объясняющих, какими именно документами импортер может подтвердить перед проверяющими данный факт. Однако общая правовая практика в данном случае складывается так, что подтверждения принятия товара на учет не будет, если у налогоплательщика отсутствует первичка, оформленная в соответствии с нормами действующего законодательства.

Уплату налогов и пошлин на таможне сегодня можно произвести различными способами: с помощью банкоматов, электронных или платежных терминалов и т.д. В зависимости от выбранного способа уплаты таможенного НДС, в качестве подтверждения данного факта импортер может представить контролерам соответствующие документы - квитанции или платежные поручения.

При соблюдении налогоплательщиком всех рассмотренных условий таможенный НДС можно предъявить к вычету.

Для того чтобы подтвердить свое право на вычет, импортер обязан вместе с налоговой декларацией, в которой он заявил о вычетах и возмещении импортного НДС, представить налоговикам:

* таможенную декларацию с проставленной таможенниками отметкой «Выпуск разрешен»;
* документ об уплате налога, который является свидетельством того, что НДС действительно поступил в бюджет.

Далее налоговые инспекторы будут проводить обязательную проверку обоснованности возмещения импортного НДС в соответствии со статьей 88 НК РФ, во время которой им необходимо будет представить все имеющиеся на импортные операции бумаги. При отсутствии претензий к документам со стороны налоговиков импортеру по окончании проверки будет выдано решение о возмещении.

В целях проверки правомерности возмещения импортного НДС контролерами проводятся следующие мероприятия:

1. Анализ представленных импортером документов, во время которого устанавливают декларанта, грузоотправителей, грузополучателей, фактические склады временного хранения и определяют факт пересечения транспортными средствами таможенных постов.
2. Определение иностранного производителя (осуществляется путем направления запроса в соответствующие контрольные органы иностранных государств). Также может производиться анализ наличия либо отсутствия информации об иностранном контрагенте в сети Интернет.
3. Установление фактического покупателя товара по результатам исследования движения товара: проверяются транспортные и сопроводительные бумаги, определяется перевозчик, вид используемого транспорта и его собственник. Также объем ввезенной партии проверяется на соответствие грузоподъемности транспорта, устанавливается маршрут товародвижения, производятся контрольные мероприятия в отношении всех лиц, задействованных в цепочке (перевозчиков, экспедиторов, грузополучателей и даже водителей).
4. Установление конечного покупателя по вышеописанной схеме.

Проводя такую подробную проверку, налоговики пытаются установить факты незаконного возмещения НДС, в том числе путем применения серых налоговых схем.

Таким образом, после ввоза товара на территорию РФ, чтобы он прошел таможенную очистку, импортер должен дополнительно оплатить минимум 1/3 его контрактной стоимости.

Рассмотрев основные действующие платежи на территории РФ, сравним их с платежами, при осуществлении импортных операций в КНР.

При импорте товаров в КНР Китайская сторона должна оплатить:

- налог на добавленную стоимость;

- налог на потребление (потребительский налог);

- таможенные пошлины.

Что касается налога на добавленную стоимость в Китае, то он взимается при реализации товаров и части работ.

В Китае налогоплательщики делятся на два вида: обычные и малые налогоплательщики.

Малые налогоплательщики:

1) выручка которых от производства не превышает 500000 юаней в год;

2) выручка которых от торговой деятельности не более 800000 юаней в год.

Малые налогоплательщики оплачивают НДС от всей суммы выручки и не имеют права вычитать входящий НДС.

Обычные налогоплательщики – налогоплательщики, ежегодная выручка которых больше 500000 юаней/год от производства и более 800000 юаней/ год от торговой деятельности, или которые были признаны налоговым органом как обычные налогоплательщики.

Ставки НДС в Китае:

- для обычных налогоплательщиков стандартная ставка НДС – 17%;

- для малых налогоплательщиков стандартная ставка НДС – 3%;

- для обычных налогоплательщиков льготная ставка НДС – 13% (реализация сельхозпродукции первичной переработки; сельхозтехники, печатных, электронных и аудиовизуальных материалов);

- экспорт – 0%.

Для того, чтобы посчитать необходимый размер оплаты НДС, налогоплательщики должны раздельно учитывать суммы налога, уплаченного и полученного за отчетный период. Разница между этими суммами и будет являться НДС, необходимым к уплате в бюджет.

Другими словами, можно представить формулу:

НДС = НДС (пол) – НДС (упл);

НДС – НДС в бюджет;

НДС (пол) – полученный за текущий период;

НДС (упл) – уплаченный за этот период.

В свою очередь НДС, полученный за текущий период, равен объему реализации текущего периода умноженному на соответствующую ставку.

Налогообложению подлежат следующие группы товаров: алкогольные напитки, табачные изделия, косметика, ювелирные изделия, бензин, мотоциклы, автомобили и некоторые другие. Экспортируемые потребительские товары освобождены от налога.

В основном, используются процентные ставки налога, но к отдельным товарам применяются и фиксированные твердые ставки (табл. 4).

Таблица 4

Ставки налога на потребление

|  |  |
| --- | --- |
| Налогооблагаемые товары | Ставки |
| Табачные изделия | 25% – 50% |
| Алкогольные напитки | 5% – 25% |
| Косметика | 30% |
| Ювелирные изделия | 5% – 10% |
| Бензин | 0,2 юаня за литр – 0,28 юаня за литр\* |

Чтобы рассчитать сумму налога, подлежащую к уплате, применяют стоимостный или количественный принцип. Формула расчета следующая:

Н = С\*S;

Н – налог к уплате;

С – сумма стоимости товара;

S – ставка налога(процентная или твердая).

К товарам, которые не облагаются потребительским налогом, относят: ввозимые на территорию КНР товары, переработанные в другой стране; инструменты и оборудование, ввозимое с целью осуществления НИОКР; оборудование, ввозимое для осуществления проектов по государственным заказам, финансируемых иностранными или отечественными инвесторами.

Различают ставки импортных и экспортных пошлин.

Импортные пошлины делятся на общие и преференциальные. Общие применяются в отношении стран, с которыми КНР не заключила соглашения о льготном налогообложении, а преференциальные – в отношении тех стран, с которыми КНР заключила соглашения о льготном налогообложении.

Так, по состоянию на июль 1999 г. КНР имела договоры о льготном налогообложении с 60 странами: Японией, США, Францией, Великобританией, Германией, Италией, Россией и др.; 51 из этих договоров – действующие.

Сейчас в КНР используют более 20 различных общих ставок импортных пошлин от 0%, 8% до 270%; и более 50 льготных ставок – от 0%, 1% до 121% (средняя арифметическая ставка равняется 17%). Что касается экспортных пошлин, то для 36 наименований экспортируемых товаров применяются 5 различных ставок – от 20% до 50%.

Формула расчета таможенных пошлин имеет следующий вид:

∑пошл. = N товара \* Q\*S;

∑пошл – сумма пошлин к уплате;

N товара – количество импортируемых/экспортируемых товаров;

Q – таможенную стоимость товаров;

S – ставка пошлины

или:

∑пошл. = N товара \*S/1;

∑пошл – сумма пошлин к уплате;

N товара – количество импортируемых/экспортируемых товаров;

S/1 – ставка таможенной пошлины за единицу.

Освобождаются от уплаты пошлин: товары стоимостью менее 10 юаней; рекламные изделия и образцы товаров, не предназначенные для коммерческих целей.

Сравнив системы налогообложения двух стран, можно сделать вывод, что разница между ними есть, но она незначительная и проявляется в размере ставок, каких-либо дополнительных особенностей нет.

Например, ставки НДС равны: в России – это 18% (стандартная) и 10% (льготная), а в Китае – 17% (обычная ставка для простых налогоплательщиков) и 13% (льготная ставка).

В России большая часть акцизов имеет фиксированный характер, в то время как в Китае ставка акцизного сбора выражается в процентном соотношении (за исключением бензина). Так, например, алкогольные напитки в России будут облагаться ставкой 600 р/литр (кроме вина, пива и т. п.), в то время как ставка на алкогольную продукцию в Китае составит 5% – 25%.

Средняя ставка по таможенным пошлинам в России приравнена к 14%, а в Китае – к 17%. Все зависит от наименования товара.

В обеих странах действуют льготные тарифы со странами, с которыми заключены договоры о льготном налогообложении.

Можно резюмировать, что налоговая система обеих странах находится в состоянии становления и поиска своего пути решения вопросов, которые возникают в сфере налогообложения и внешнеэкономической деятельности. В то же время, налоговые системы обеих стран стремятся к глобализации, применяя те или иные способы регулирования налогообложения, согласно общепринятой мировой практике.

1.4 Специфика поведенческих аспектов представителей китайского бизнеса. Особенности межкультурной коммуникации

Анализ отечественной и зарубежной литературы позволил автору выделить три основных теоретических модели, предложенных исследователями в рамках изучения переговорного процесса с участием представителей китайской деловой среды.

Прежде всего, необходимо дать характеристику подходу Дж. Франкенштейна[[13]](#footnote-13). Исследователь определил ведение переговоров с китайцами как нелинейный, циклический, медленный и продолжительный процесс, проходящий в 4 этапа:

1. «начальные ходы» – длительный этап построения взаимоотношений, общего определения целей сторон, а также принципов их дальнейшего взаимодействия;
2. «оценка» – скрупулезное рассмотрение технических вопросов по инициативе китайцев и определение возможности принять предложения оппонента;
3. «конец игры» – неожиданный и непредсказуемый этап, на котором решаются сложные спорные вопросы;
4. «исполнение» – реализация соглашения, в ходе которой китайцы настаивают на корректировке условий сделки.

К. Блэкмен[[14]](#footnote-14)структурировала процесс ведения переговоров китайцами, выделив в нем 5 стадий:

1. «начальная стадия» – долгий процесс установления общих положений взаимоотношений сторон;
2. «обсуждение технической информации» – длительная стадия позиционирования сторон;
3. «обсуждение условий контракта» – спор по поводу содержания пунктов договора, «обмен» условиями;
4. «подписание соглашения» – этап, который может начаться для оппонентов китайцев внезапно, при этом непосредственно перед подписанием готового договора китайцы нередко меняют свою позицию по оговоренным вопросам;
5. «переговоры после соглашения» – требования китайцев об организации новых встреч для изменения положений договора.

Наконец, в 2001 году П. Гаури и Т. Фанг[[15]](#footnote-15) сформулировали «Пинг-Понг» (название объясняется намерением авторов подчеркнуть характерный для переговоров с китайцами продолжительный спор между сторонами, сопровождающийся выдвижением китайцами в ответ на условия оппонентов своих контр условий) модель китайского стиля ведения переговоров, заключающую в себе два основных компонента:

I. 3 фазы переговоров

1. «перед переговорами» – представление проекта, неформальные встречи и построение доверительных отношений;
2. «официальные переговоры» – обмен информацией, убеждение, взаимные уступки и подписание соглашения;
3. «после переговоров» – исполнение условий договора, новые раунды переговоров.

II. 3 взаимосвязанных аспекта китайской деловой культуры, оказывающие влияние на переговорный процесс с китайцами:

1. особенности КНР как государства;
2. конфуцианство;
3. стратагемное мышление китайцев.

Сравнивая рассмотренные подходы, необходимо отметить: несмотря на то, что структура переговорного процесса, представленная в каждом из них, различна, они тесно соотносятся между собой.

Так как модель Гаури и Фанга была сформирована на основании не только существующей к тому времени литературы, в которой были представлены исследования 80-х – 90-х гг. XX в., но и собственных эмпирических исследований более позднего периода, автор для анализа китайского стиля ведения переговоров взял за основу теоретический подход указанных исследователей.

В последующих трех разделах исследуется, объясняется и иллюстрируется конкретными примерами поведение китайцев на трех стадиях переговорного процесса по Гаури и Фангу.

Рассматриваемый этап переговоров является для китайцев важным шагом на пути к официальным переговорам, требующим внимательного изучения партнера. Значимость данной стадии переговоров для китайской стороны обусловливают два фактора.

Во-первых, конфликты с иностранными захватчиками вкупе с обособленностью страны на протяжении нескольких веков сформировали у китайцев недоверие к «незнакомцам»[[16]](#footnote-16), поэтому китайские бизнесмены начинают знакомство с зарубежными делегациями с проведения многочисленных неформальных мероприятий, в ходе которых тестируется искренность оппонента. Доверие необходимо и для создания гармонии между переговорщиками, без которой, согласно конфуцианству, социальное взаимодействие нерезультативно[[17]](#footnote-17). Кроме того, наличие доверительных отношений является условием реализации одного из главных принципов китайской бизнес-культуры – ориентации на долговременное сотрудничество. Наконец, использование иностранцами для переговоров с китайцами посредника, имевшего положительный опыт взаимодействия и связи («гуанкси») с участниками переговорного процесса и таким образом выступающего в видении китайцев гарантом надежности противоположной стороны – следствие именно значимости для китайцев атмосферы доверия на переговорах. Грэхэм и Лам приводят пример важности доверия на переговорах с китайцами: вице-президент американской компании в течение шести месяцев с помощью посредника пытался договориться о встрече с представителем министерства образования Китая, в итоге был организован званый обед, а обсуждение бизнеса началось лишь через неделю – после осмотра местных достопримечательностей[[18]](#footnote-18).

Во-вторых, на стадии «перед переговорами» китайцы стремятся получить максимум информации об оппоненте, для того чтобы выстроить линию поведения и обеспечить себе преимущество на этапе официальных переговоров. С этой целью они, помимо тщательного поиска сведений о ситуации на рынке, положении противоположной стороны, используют ряд тактик. Прежде всего, на презентации проекта в составе китайской стороны обычно присутствует большое количество специалистов разных профилей, подробно интересующихся обсуждаемой проблемой, что позволяет комплексно понять контекст переговоров. Кроме того, китайцы нередко присылают на последующую презентацию команду с иным составом, члены которой поднимают вопросы прошлых встреч – это позволяет проверить достоверность сделанных заявлений оппонента, не готового заново отвечать на обсужденные вопросы. Так, менеджер компании «Эрикссон» говорит, что его команде приходилось заново демонстрировать технологии новым группам китайцев, или же прежним переговорщикам, задававшим уже обсужденные вопросы[[19]](#footnote-19). Также китайцы получают необходимую им информацию во время неофициальных встреч: в неформальной обстановке потенциальный партнер более откровенен. При этом китайцы стараются не разглашать сведения, касающиеся их целей и приоритетов, чтобы оппонент не имел возможности использовать эту информацию против них на официальных переговорах.

На данной стадии переговорного процесса П. Гаури и Т. Фанг выделяют три фазы: обмен информацией, убеждение и уступки и подписание соглашения.

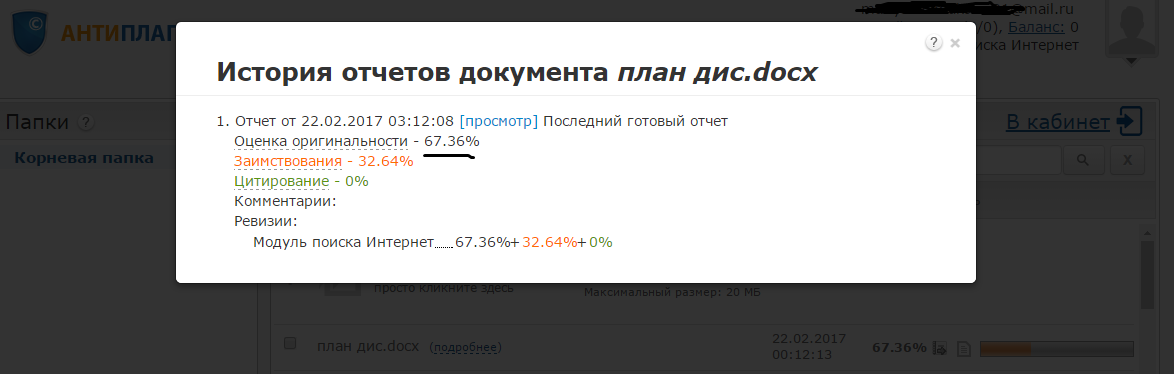
Фаза «обмен информацией» является продолжительной и характеризуется детальным разбором китайцами всех положений позиции противоположной стороны и непрямым позиционированием собственного видения проблемы. Прежде всего, китайская команда, стремясь сделать так, чтобы оппоненты первыми выдвинули свои предложения и ответили на ее вопросы, пользуясь сформированными дружескими отношениями, указывает на «обязанность» более успешной стороны (своего «старшего брата») проявлять снисходительность, первыми откровенно высказывая идеи по поводу содержания будущего договора. Информация о предпочтениях противоположной стороны позволяет китайцам скорректировать предложения в соответствии с полученными сведениями. Кроме того, характерная техника, применяемая китайцами на фазе обсуждения позиций сторон – использование фактора времени для «изматывания» соперника. Одна из 36 китайских стратагем гласит: «В покое ожидать утомленного врага». Это высказывание объясняет применяемые китайцами тактики: ориентация на продолжительное обсуждение незначительных вопросов, перерывы в переговорах, их перенос, смена темы, нечеткое обозначение позиции, а также требование дать пояснение по проработанным проблемам и повторная постановка вопросов. Затягивание переговоров создает атмосферу неопределенности, заставляет нервничать, сомневаться в силе своей позиции оппонента и провоцирует ускорение им переговорного процесса путем изменения своих предложений в пользу китайцев. Особенности фазы «обмен информацией» хорошо видны на примере взаимодействия фирмы Pressure Inc. с китайским правительством в Пекине[[20]](#footnote-20): китайцы настояли на том, чтобы первым выступил менеджер Pressure Inc.,сославшись на традицию, по которой сперва говорит гость, затем ответили молчанием на его предложение; заканчивая встречу, они обещали позвонить, но не сделали этого: в итоге менеджер американской фирмы был вынужден первым выйти на связь и сообщить о готовности уступить. Наконец, при выдвижении условий китайцы предъявляют завышенные требования, что обеспечивает им пространство для маневра. Эта особенность китайской тактики проявляется при обсуждении цены, так как вопрос цены для китайца – это вопрос сохранения «лица» – критерия социального благополучия, и поэтому изначально обозначается очень выгодная для себя и неприемлемая для оппонентов сумма, которая в ходе спора может быть снижена, чтобы получить взамен реальные уступки.

На фазе «убеждение» китайской стороной используются разнообразные тактики, имеющие общую особенность: они, будучи направленными на достижение максимально выгодных условий соглашения, в то же время призваны сохранить атмосферу «гармонии», не допустив конфликта. Гаури объясняет нежелание китайцев идти на прямую конфронтацию положением конфуцианства, согласно которому китайский джентльмен должен оставаться джентльменом даже в борьбе. Этот принцип лежит в основе таких тактических приемов, как лесть оппоненту, манипулирование дружескими отношениями – указание на необходимость помогать «другу», а также тактик неоднозначных ответов, смены темы, молчания в ответ на выдвигаемые условия, переноса переговоров на неопределенный срок и отсрочек принятия решения ввиду необходимости консультации с начальством (последние пять могут также быть объяснены стремлением китайцев «утомить врага»). Кроме того, вынудить оппонента согласиться с поставленными условиями может предоставление ему информации о внешних факторах, подтверждающих их обоснованность: ведении параллельных переговоров с его конкурентами (данный метод применялся по отношению к упомянутой выше Pressure Inc.: китайцы постоянно сообщали оппонентам о том, какую цену предложили им японские конкуренты[[21]](#footnote-21)), его осечках, слабых звеньях и, наконец, о специфике ведения бизнеса в Китае и других особенностях страны.

Следующий этап, «уступки и подписание соглашения», характеризуется готовностью китайцев допустить изменения в своих условиях. Однако уступки китайцев часто являются фиктивными, так как представляют собой отказ от намеренно завышенных требований. Данная тактика является эффективной: во-первых, у оппонентов, уставших от долгого и безрезультатного обмена условиями, складывается ощущение долгожданной победы, они заканчивают спор, и, во-вторых, у китайцев появляется предлог для требования действительных уступок взамен кажущегося ухудшения их позиции (в основе этого приема, вероятно, лежит седьмая китайская стратагема: «Извлечь нечто из ничего»).

Официальные переговоры заканчиваются подписанием соглашения. Как отмечают Гаури и Фанг, для китайцев на этой фазе характерна тщательная проверка пунктов договора, касающихся их прав и обязанностей – за ошибки в китайских организациях наказывают; в то же время аспекты контракта, затрагивающие интересы оппонента, рассматриваются в общих понятиях. Также отмечается, что китайская сторона нередко вносит изменения в договор непосредственно перед его подписанием – желающий завершить сделку партнер не станет возвращаться к изнурительной дискуссии и примет выдвинутые условия. Наконец, китайцы при обсуждении пунктов контракта могут заявлять о том, что подписание договора запланировано на определенный срок и будет проходить в присутствии авторитетного представителя китайского правительства, что вынуждает оппонента отказываться от некоторых условий с целью закончить процесс переговоров заключением соглашения в указанный срок. Один из переговорщиков со стороны компании Эрикссонуказывает на неоднократное применение такой тактики китайской стороной.

Исследователи в своих работах отмечают, что фиксация достигнутых в процессе официальных переговоров договоренностей в финальном соглашении не является гарантией их исполнения китайской стороной на пост-переговорной стадии. В китайской культуре, подверженной сильному влиянию конфуцианства, юридические нормы не признаются фактором, определяющим характер взаимодействия членов общества. Данный принцип нашел свое отражение и в деловой среде: подписание сторонами итогового договора, в понимании китайцев, не ознаменовывает собой окончание переговорного процесса и лишь задает вектор исполнения принятых на себя обязательств, а не определяет детально каждый его пункт. Это обусловливает тот факт, что китайцы зачастую не полностью соблюдают, нарушают условия контракта, при принятии решения руководствуясь не положениями подписанного ими же соглашения, а изменяющимися внешними обстоятельствами. Кроме того, китайская сторона может настаивать на проведении дополнительных «встреч для разъяснения» – по существу, новых раундов официальных переговоров, целью которых является корректировка условий подписанного соглашения, направленная на пересмотр сделанных китайцами уступок и увеличение их выгоды. Так, Гаури и Фанг описывают ситуацию, когда топ-менеджер шведской фирмы, приехав после заключения договора на работу в Китай, обнаружил, что ему предоставили апартаменты более низкого класса, чем было обозначено в контракте, объяснив это высокой стоимостью требуемого жилья; в результате был назначен дополнительный раунд переговоров, в ходе которого стороны пришли к согласию.

****

1. URL: http://archive.premier.gov.ru [↑](#footnote-ref-1)
2. URL: http://www.interfax.ru/business/457580 [↑](#footnote-ref-2)
3. Там же. [↑](#footnote-ref-3)
4. Там же. [↑](#footnote-ref-4)
5. Подробнее см.: Александрова М.В. Межрегиональное и приграничное со трудничество России и Китая // КНР: политика, экономика, культура, 2012— 2013 гг. М.: Наука, 2013. С. 238—259. [↑](#footnote-ref-5)
6. URL: http://www.kp.ru/daily/26429.7/3301167/ [↑](#footnote-ref-6)
7. URL: http://www.1tv.ru/news/economic/291573 [↑](#footnote-ref-7)
8. URL: http://www.kp.ru/daily/26429.7/3301167/ [↑](#footnote-ref-8)
9. Григорьева Е. Сила притяжения... [↑](#footnote-ref-9)
10. Там же. [↑](#footnote-ref-10)
11. Данельян А.А. Международное экономическое право в условиях глобализации: проблемы развития // Право и государство: теория и практика. – 2014. – №1 (109). – С.127–132 [↑](#footnote-ref-11)
12. Лузянин С.Г. Российско-китайский диалог: модель 2015: доклад № 18/2015 / [Лузянин С.Г. (рук.) и др.; Чжао Х. (рук.) и др.]; [гл. ред. Иванов И.С.]; Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: Спецкнига, 2015. – С.8. [↑](#footnote-ref-12)
13. Frankenstein J. Trends in Chinese business practice: changes in theBeijingwind //California Management Review. – 1986. – Т. 29. – №. 1. – С. 148-160. [↑](#footnote-ref-13)
14. Blackman C. NegotiatingChina: Case studies and strategies. – Alien and Unwin, 1997 [↑](#footnote-ref-14)
15. Ghauri P., Fang T. Negotiating with the Chinese: A socio-cultural analysis //Journal of World Business. – 2001. – Т. 36. – №. 3. – С. 303-325. [↑](#footnote-ref-15)
16. Graham J. L., Lam N. M. The Chinese negotiation //Harvard Business Review. – 2003. – Т. 81. – №. 10. – С. 82-91. [↑](#footnote-ref-16)
17. Малявин В. Китай управляемый. Старый добрый менеджмент. – Европа, 2007. [↑](#footnote-ref-17)
18. Graham J. L., Lam N. M. The Chinese negotiation //Harvard Business Review. – 2003. – Т. 81. – №. 10. – С. 82-91. [↑](#footnote-ref-18)
19. Ghauri P., Fang T. Negotiating with the Chinese: A socio-cultural analysis //Journal of World Business. – 2001. – Т. 36. – №. 3. – С. 303-325. [↑](#footnote-ref-19)
20. Толмачева И. *Ведение деловых переговоров, или чему можно поучиться у китайцев*[электронный ресурс] uspeh-success.ru. URL: [http://uspeh-success.ru/vedenie-delovyih-peregovorov-ili-chemu-mozhno-pouchitsya-u-kitaytsev/](http://ekonomika.snauka.ru/goto/http:/uspeh-success.ru/vedenie-delovyih-peregovorov-ili-chemu-mozhno-pouchitsya-u-kitaytsev/) (дата обращения: 20.02.2017) [↑](#footnote-ref-20)
21. Толмачева И. *Ведение деловых переговоров, или чему можно поучиться у китайцев*[электронный ресурс] uspeh-success.ru. URL: [http://uspeh-success.ru/vedenie-delovyih-peregovorov-ili-chemu-mozhno-pouchitsya-u-kitaytsev/](http://ekonomika.snauka.ru/goto/http:/uspeh-success.ru/vedenie-delovyih-peregovorov-ili-chemu-mozhno-pouchitsya-u-kitaytsev/) (дата обращения: 20.02.2017) [↑](#footnote-ref-21)