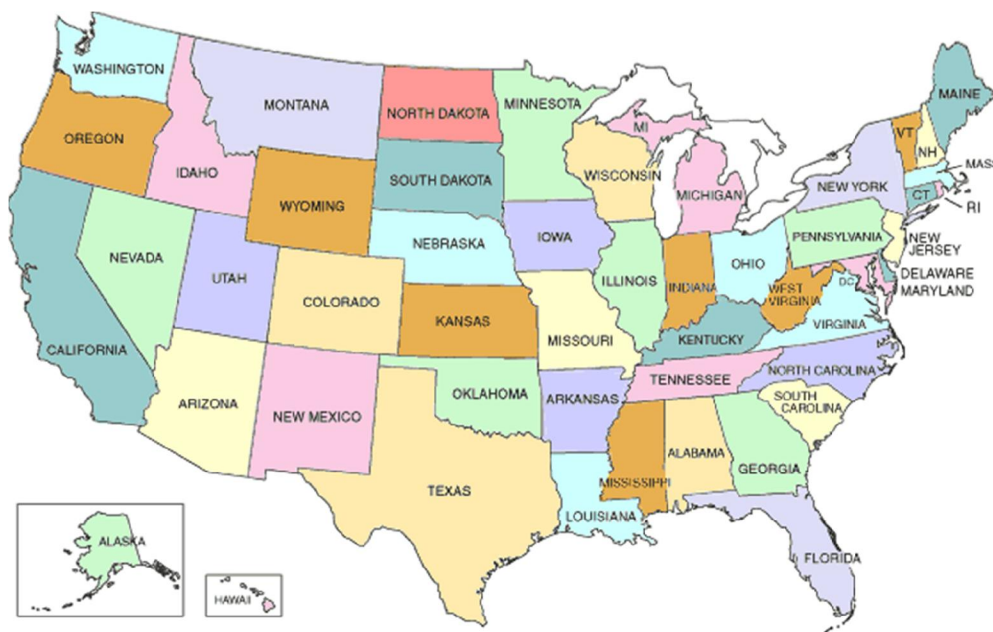


Министерство экономического развития Российской Федерации
**Торговое представительство Российской Федерации
в Соединенных Штатах Америки**

**БИЗНЕС-ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПО
СОЕДИНЕННЫМ ШТАТАМ АМЕРИКИ**

Карта Соединенных Штатов Америки



Торговое представительство Российской Федерации в Соединенных Штатах Америки



Оглавление

1. Краткая характеристика делового климата США	4
2	

Министерство экономического развития Российской Федерации

2. Информация о контактных данных дипломатических представительств Российской Федерации в США.....	5
3. Обзор нормативно-правовой базы и предпринимаемых мер в области государственного регулирования внешнеэкономической и инвестиционной деятельности в США.....	7
3.1. Гармонизированный таможенный тариф (ГТТ) США.....	7
3.2. Законодательство об иностранных инвестициях.....	11
3.3. Валютное регулирование.....	12
3.4. Регулирование свободных (особых) экономических зон.....	13
4. Рекомендации для экспортеров.....	14
4.1. Перспективные направления расширения экспорта.....	14
4.2. Действующие торговые ограничения.....	15
4.3. Особенности таможенно-тарифного регулирования при импорте в.....	18
4.4. Особенности таможенных процедур при импорте в США.....	19
4.5. Нетарифные меры и техническое регулирование.....	20
4.6. Валютно-финансовое регулирование при импорте в США.....	18
4.7. Основные логистические маршруты.....	25
5. Рекомендации по доступу на рынок США.....	28
5.1. Общие положения по доступу на рынок.....	28
5.2. Организационно-правовые формы ведения коммерческой деятельности.....	25
5.3. Открытие представительств и дочерних/зависимых организаций.....	28
5.4. Налогообложение предприятий с иностранным участием.....	29
6. Информация о защите прав экспортеров в США.....	37
6.1. Защита прав экспортеров.....	37
6.2. Юридические и адвокатские конторы США по защите прав экспортеров.....	38
7. Информация о возможностях проверки деловой репутации контрагентов.....	39
8. Перечень наиболее крупных дистрибьюторов различных видов товаров.....	41
9. Специфические особенности ведения бизнеса в США, включая культурные аспекты и деловые обычаи.....	43

1. Краткая характеристика делового климата США

Экономика США характеризуется высоким уровнем развития и диверсифицированной структурой. Политика властей страны как на федеральном, так и на региональном уровне направлена на привлечение инвестиций, создание новых рабочих мест и развитие инновационной сферы экономики. Для стимулирования данной политики используются субсидирование через государственные и некоммерческие учреждения, предоставление налоговых льгот, создание высокой правовой безопасности, минимизация бюрократических процедур и др.

ВВП США по итогам 2014 года составил 17,418 трлн.долларов. Темпы роста ВВП США составили 2,4%. В структуре ВВП США доминирует сектор услуг, на который приходится более 70%, , на промышленность – 20%, на строительство – 5%, на сельское хозяйство – 1,1%. К развитым отраслям относятся следующие секторы промышленности: нефтегазовый, металлургический, автомобильный, аэрокосмический, сельскохозяйственный, химический, телекоммуникационный, электротехнический, пищевой, деревообрабатывающий, горнодобывающий.

Среднегодовой уровень безработицы в 2014 году составил 6,2% экономически активного населения. Среднегодовой уровень инфляции в 2014 г. составил 0,8%. Доля занятых в частном секторе составляет 90%, остальная часть является государственными служащими. 54% занятого населения являются сотрудниками предприятий малого бизнеса. Сегодня в США насчитывается до 30 миллионов предприятий малого бизнеса, в США зарегистрированы около 140 из 500 крупнейших компаний (по версии издания Форбс).

В 2014 г. торгово-экономические отношения России и США характеризовались нарастающим санкционным давлением со стороны США, преимущественно экономического характера. Администрацией США были введены меры, связанные с ограничением экспорта в Россию американского высокотехнологического оборудования. Приостановлены выдачи лицензий на продажу российским потребителям продукции военного и двойного назначения. Под санкциями находятся крупнейшие российские компании финансового, энергетического и оборонного секторов.

2. Информация о контактных данных дипломатических представительств Российской Федерации в США

Торговое представительство Российской Федерации в Соединенных Штатах Америки

Офис в Вашингтоне:

Торговый представитель -
Стадник Александр Юрьевич
2001 Connecticut Ave., NW
Washington, DC 20008, USA
Телефон: +1 (202) 232-5988, +1 (202) 234-7170,
+1 (202) 232-0975,
+7 (495) 650-8928
Факс: +1 (202) 232-2917
E-mail: dc@rustradeusa.org
Web-site: www.rustradeusa.org



Офис в Нью-Йорке:

Заместитель торгового представителя -
руководитель Отделения -
Анисимов Михаил Валериевич
353 Lexington Ave., Suite 900, New York, NY 10016,
USA
Телефон: +1 (212) 682-8520, +1 (212) 682-8592
Факс: +1 (212) 682-8605
E-mail: ny@rustradeusa.org
Web-site: www.rustradeusa.org



Офис в Сан-Франциско:

Заместитель торгового представителя -
руководитель Отделения -
Слепов Олег Веняминович
2790 Green St.,
San Francisco, CA 94123, USA
Телефон: +1 (415) 202-9805
Факс: +1 (415) 929-0306
E-mail: sf@rustradeusa.org



Министерство экономического развития Российской Федерации

Web-site: www.rustradeusa.org

Посольство Российской Федерации в США

Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в США -

Кисляк Сергей Иванович

2650 Wisconsin Ave NW, Washington DC, 20007, USA

Телефон: +1 (202) 298-5700

Факс: +1 (202) 298-5735

E-mail: russianembassy@mindspring.com

Web-site: www.russianembassy.org

Генконсульство в Нью-Йорке

Генконсул - Голубовский Игорь Леонидович

9 East 91 Street, New York, NY, 10128, USA

Телефон: +1 (212) 534-3782, +1 (917) 612-7842

Факс: +1 (212) 831-9162

E-mail: mail@ruscon.org

Web-site: www.ruscon.org/

Генконсульство в Сан-Франциско

Генконсул - Петров Сергей Владимирович

2790 Green Street, San Francisco, CA, 94123, USA

Телефон: +1 (415) 928-6878

Факс: +1 (415) 929-0306

E-mail: consulsf@sbcglobal.net

Web-site: www.consulrussia.org

Генконсульство в Сиэтле

Генконсул - Юшманов Андрей Константинович

600 University Street, № 2510 One Union Square, Seattle, WA 98101

Телефон: +1(206) 728-1910 , +1(206) 728-0232

Факс: +1(206) 728-1871

E-mail: consul@seanet.com

Web-site: www.netconsul.org/

Генконсульство в Хьюстоне

Генконсул - Захаров Александр Константинович

1333 West Loop South, Ste.1300, Houston, TX 77027

Телефон: +1 (713) 337-3300

Факс: +1 (713) 337-3305

Министерство экономического развития Российской Федерации

E-mail: info@rusconshouston.org

Web-site: www.rusconshouston.org

Постоянное Представительство Российской Федерации при ООН

Торговый советник, представитель Минэкономразвития России -

Медведева Ирина Анатольевна

136E 67th Street, New York, NY 10021, USA

Телефон: +1 (212) 861-4900, +1 (212) 861-4901, +1 (212) 861-4902

Факс: +1 (212) (212) 628-0252

E-mail: irina.medvedeva.00@inbox.ru

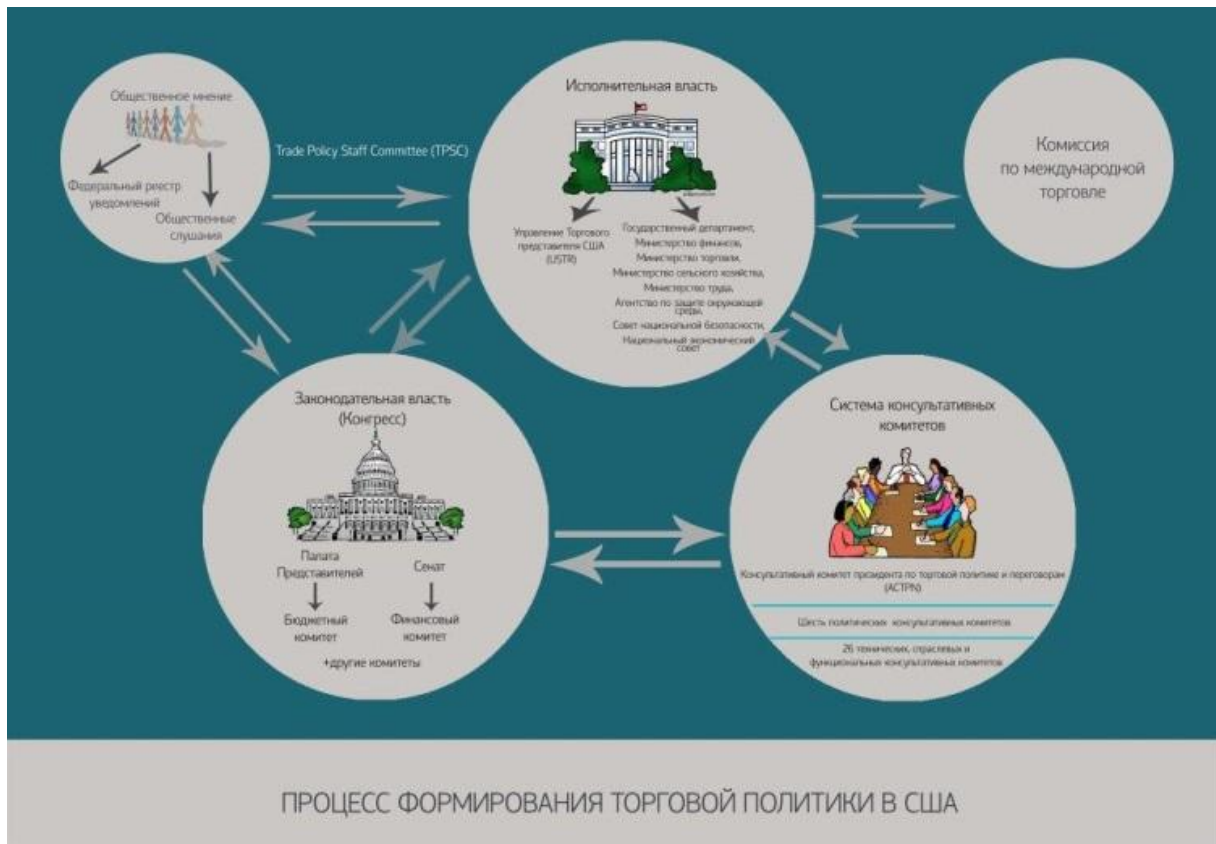
Web-site: <http://www.russiaun.ru/ru/contacts>

3. Обзор нормативно-правовой базы и предпринимаемых мер в области государственного регулирования внешнеэкономической и инвестиционной деятельности в США

3.1. Структура органов государственной власти США, принимающих участие в формировании торгово-экономической политики

Существуют три основных сферы (институциональных элемента), задействованных в процессе формирования непосредственной торговой политики США. Речь идет о консультативном процессе в рамках исполнительной власти, Конгресса и экспертных комитетов (advisory committee). Все три сферы так или иначе влияют на процесс формирования официальной торговой политики государства. Следует также отметить, что неформальный процесс обмена информацией, сопутствующий непосредственно официальному процессу формирования политики, также крайне важен.

Министерство экономического развития Российской Федерации



3.2. Гармонизированный таможенный тариф (ГТТ) США

В сфере регулирования импорта США широко используют тарифные и нетарифные меры в целях защиты внутреннего рынка и соблюдения интересов национальных производителей. Закон о тарифе 1930 г. (the Tariff Act of 1930 - Chapter 497, 46 Stat. 590, June 17, 1930) определяет основы таможенного тарифа, который построен (с 1989 года) на базе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров. Таможенный тариф состоит из двух колонок, в которых указаны импортные пошлины для стран пользующихся и не пользующихся режимом наибольшего благоприятствования. В первой (левой) колонке в необходимых случаях отдельно выделяются так называемые «специальные пошлины», применяемые в отношении стран, которые пользуются преференциями в рамках Генеральной системы преференций (ГСП) США или имеют специальные соглашения с США о свободной торговле или о предоставлении преференций. В настоящее время действие ГСП США приостановлено, ввоз товаров осуществляется по общим правилам. Кроме того, Администрация США объявила о намерении в ближайшее время лишить Россию статуса страны бенефициара ГСП США в связи с высоким уровнем конкурентоспособности российской экономики.

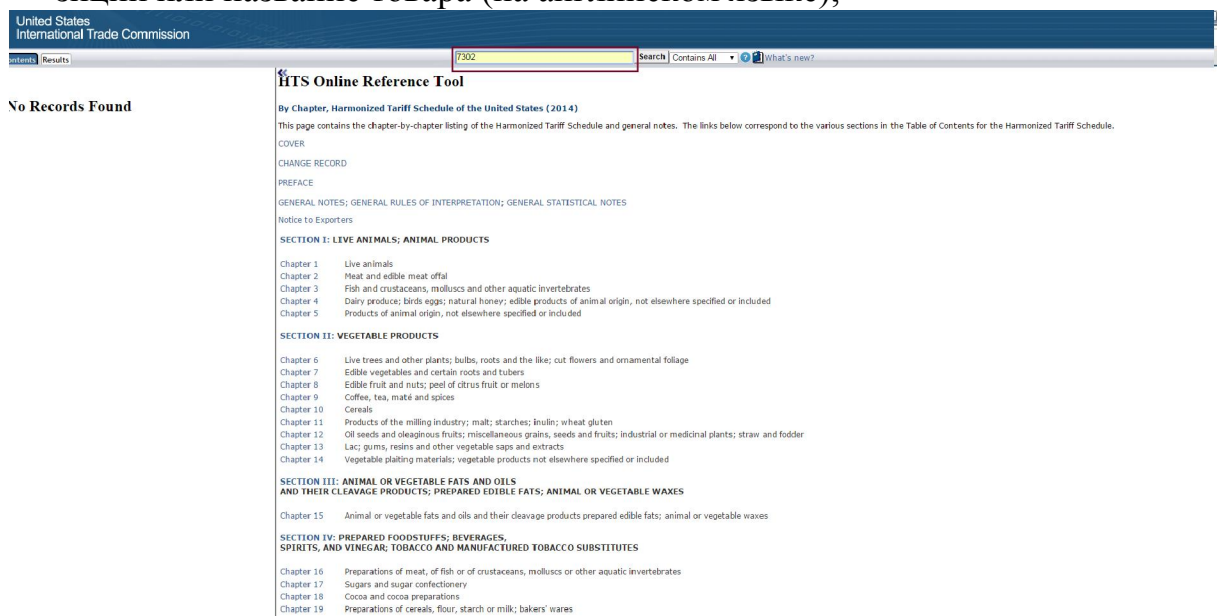
Министерство экономического развития Российской Федерации

От таможенных пошлин освобождаются ввозимые в страну товары американского происхождения, а также американские комплектующие изделия или сырье, включенное в состав ввозимых в США иностранных изделий. Если ввозимый в США товар американского происхождения подвергся обработке или ремонту за границей, то таможенному обложению подлежит лишь стоимость, добавленная в процессе такой обработки или ремонта.

Для работы с электронной версией ГТТ США необходимо перейти по ссылке <http://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>.

На исходной странице для начала поиска в ГТТ США по ставкам таможенных пошлин необходимо выполнить следующие действия:

1. В строке «Search the current Harmonized Tariff Schedule» (расположена в левой верхней четверти экрана) необходимо ввести код искомой тарифной позиции или название товара (на английском языке);



The screenshot shows the 'HTS Online Reference Tool' interface. At the top, there is a search bar with the text '7302' entered. Below the search bar, the text 'No Records Found' is displayed on the left side. The main content area lists various chapters and sections of the Harmonized Tariff Schedule, including 'SECTION I: LIVE ANIMALS; ANIMAL PRODUCTS', 'SECTION II: VEGETABLE PRODUCTS', 'SECTION III: ANIMAL OR VEGETABLE FATS AND OILS AND THEIR CLEAVAGE PRODUCTS; PREPARED EDIBLE FATS; ANIMAL OR VEGETABLE WAXES', and 'SECTION IV: PREPARED FOODSTUFFS; BEVERAGES, SPIRITS, AND VINEGAR; TOBACCO AND MANUFACTURED TOBACCO SUBSTITUTES'. Each section lists specific chapters and their descriptions.

2. Нажать на найденную ссылку искомой товарной позиции или (при поиске по наименованию товарной позиции) выбрать один из предложенных системой кодов субпозиций для запрашиваемого наименования товара с последующим открытием выбранной ссылки;

Министерство экономического развития Российской Федерации

United States International Trade Commission

Search 7302 Contains All What's new?

HTS Online Reference Tool

By Chapter, Harmonized Tariff Schedule of the United States (2014)

This page contains the chapter-by-chapter listing of the Harmonized Tariff Schedule and general notes. The links below correspond to the various sections in the Table of Contents for the Harmonized Tariff Schedule.

COVER

CHANGE RECORD

PREFACE

GENERAL NOTES; GENERAL RULES OF INTERPRETATION; GENERAL STATISTICAL NOTES

Notice to Exporters

SECTION I: LIVE ANIMALS; ANIMAL PRODUCTS

Chapter 1 Live animals
Chapter 2 Meat and edible meat offal
Chapter 3 Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates
Chapter 4 Dairy produce; birds' eggs; natural honey; edible products of animal origin, not elsewhere specified or included
Chapter 5 Products of animal origin, not elsewhere specified or included

SECTION II: VEGETABLE PRODUCTS

Chapter 6 Live trees and other plants; bulbs, roots and the like; cut flowers and ornamental foliage
Chapter 7 Edible vegetables and certain roots and tubers
Chapter 8 Edible fruit or nuts; peel of citrus fruit or melons
Chapter 9 Coffee, tea, maté and spices
Chapter 10 Cereals
Chapter 11 Products of the milling industry; malt; starches; inulin; wheat gluten
Chapter 12 Oil seeds and oleaginous fruits; miscellaneous grains, seeds and fruits; industrial or medicinal plants; straw and fodder
Chapter 13 Lac; gums, resins and other vegetable saps and extracts
Chapter 14 Vegetable plating materials; vegetable products not elsewhere specified or included

SECTION III: ANIMAL OR VEGETABLE FATS AND OILS AND THEIR CLEAVAGE PRODUCTS; PREPARED EDIBLE FATS; ANIMAL OR VEGETABLE WAXES

Chapter 15 Animal or vegetable fats and oils and their cleavage products prepared edible fats; animal or vegetable waxes

SECTION IV: PREPARED FOODSTUFFS; BEVERAGES, SPIRITS, AND VINEGAR; TOBACCO AND MANUFACTURED TOBACCO SUBSTITUTES

Chapter 16 Preparations of meat, of fish or of crustaceans, molluscs or other aquatic invertebrates
Chapter 17 Sugars and sugar confectionery
Chapter 18 Cocoa and cocoa preparations

7302 Railway or tramway track construction material of iron or steel, the following: rails, check-rails and rack rails, switch blades, crossing frogs, point rods and other crossing pieces, sleepers (cross-ties), fish-plates, chairs, chair wedges, sole plates (

Rails:

7302.10 Of iron or nonalloy steel

7302.10.10 New:

7302.10.1010 Not heat treated:

7302.10.1010 Standard tee rails over 30 kg per meter

7302.10.1015 Other:

7302.10.1015 Over 30 kg per meter

7302.10.1025 Other:

7302.10.1025 Heat treated:

7302.10.1035 Standard tee rails over 30 kg per meter

7302.10.1045 Other:

7302.10.1045 Over 30 kg per meter

7302.10.1055 Other:

7302.10.1065 Used:

7302.10.1065 Railway rails for rolling

7302.10.1075 Other:

7302.10.50 Of alloy steel

7302.10.5020 New:

7302.10.5040 Used:

7302.10.5040 Railway rails for rolling

7302.10.5060 Other:

7302.30.0000 Switch blades, crossing frogs, point rods and other crossing pieces

7302.40.0000 Fish-plates and sole plates

7302.90 Other:

7302.90.1000 Sleepers (cross-ties)

7302.90.9000 Other

3. Искомый результат будет указан в левом столбце (General) первой колонки (Column 1).

United States International Trade Commission

Search 7302 Contains All What's new? Rates Notes Print

Harmonized Tariff Schedule of the United States (2014)

Annotated for Statistical Reporting Purposes

Heading/ Subheading	Stat Suffix	Article Description	Unit of Quantity	General	Rate 1 Sp
7301		Sheet piling of iron or steel, whether or not drilled, punched or made from assembled elements; welded angles, shapes and sections, of iron or steel:			
7301.10.00	00	Sheet piling	kg	Free	
7301.20		Angles, shapes and sections:			
7301.20.10	00	Of iron or nonalloy steel	kg	Free	
7301.20.50	00	Of alloy steel	kg	Free	
7302		Railway or tramway track construction material of iron or steel, the following: rails, check-rails and rack rails, switch blades, crossing frogs, point rods and other crossing pieces, sleepers (cross-ties), fish-plates, chairs, chair wedges, sole plates (
7302.10		Rails:			
7302.10.10		Of iron or nonalloy steel:			
		New:			
		Not heat treated:			
	10	Standard tee rails over 30 kg per meter	kg		
		Other:			
	15	Over 30 kg per meter	kg		
	25	Other	kg		
		Heat treated:			
	35	Standard tee rails over 30 kg per meter	kg		
		Other:			
	45	Over 30 kg per meter	kg		
	55	Other	kg		
		Used:			
	65	Railway rails for rolling	kg		
	75	Other	kg		
7302.10.50		Of alloy steel:			
	00	New:			
	40	Used:			
	50	Railway rails for rolling	kg		
	60	Other	kg		
7302.30.00	00	Switch blades, crossing frogs, point rods and other crossing pieces	kg	Free	
7302.40.00	00	Fish-plates and sole plates	kg	Free	
7302.90		Other:			
7302.90.10	00	Sleepers (cross-ties)	kg	Free	
7302.90.90	00	Other	kg	Free	
7303.00.00		Tubes, pipes and hollow profiles, of cast iron:			
	30	Soil pipe	kg		
	50	Pressure pipe with an inside diameter of less than 356 mm	kg		
	60	Other	kg		
7304		Tubes, pipes and hollow profiles, seamless, of iron (other than cast iron) or steel:			
	00	Line pipe of a kind used for oil or gas pipelines:			
	20	Of stainless steel	kg	Free	
7304.11.00	20	Having an outside diameter not exceeding 114.3 mm			

3.3. Законодательство об иностранных инвестициях

В США, в силу федеративного устройства государства, регулирование вопросов иностранных инвестиций осуществляется на двух уровнях: на федеральном уровне и на уровне штатов. При этом на федеральном уровне, как правило, устанавливаются общие требования, а конкретные предписания в отношении участия иностранных инвесторов в проектах на территории соответствующих штатов устанавливаются органами местного управления таких штатов. Таким образом, работа по привлечению иностранных инвестиций строится каждым штатом самостоятельно на основании долгосрочных и краткосрочных программ, разработанных с учетом местных особенностей и потребностей и в соответствии с местным законодательством.

Правовое регулирование иностранных инвестиций в США на федеральном уровне осуществляется на основании значительного числа правовых актов, в частности, Публичного закона № 110-49 «Об иностранных инвестициях и национальной безопасности» 2007 года (Foreign Investment and National Security Act) и соответствующих отраслевых законов.

Проводимая в США политика, в целом, обеспечивает предоставление равных условий хозяйствования иностранным и национальным инвесторам. Иностранные инвесторы могут свободно вкладывать свои средства в большинство отраслей экономики США, а также выводить основной капитал и прибыли. Вместе с тем, в ряде случаев законодательством США установлены ограничения (отраслевого характера) на инвестиции. Кроме этого, в целях контроля за соблюдением установленных ограничений, а также оперативного реагирования на потенциальные угрозы публичным интересам, возникающим в связи с иностранными инвестициями в отдельные сектора экономики, в США действует система контроля за иностранными инвестициями.

Основные ограничения на осуществление иностранных инвестиций в США установлены, как и в большинстве стран мира, по соображениям национальной безопасности либо для защиты «чувствительных отраслей» и «критической инфраструктуры».

Законодательство США устанавливает несколько уровней контроля за иностранными инвестициями. Основными формами контроля являются:

- 1) предоставление форм статистической отчетности и обязательное раскрытие информации;
- 2) одобрение совершаемых сделок по осуществлению иностранных инвестиций;
- 3) мониторинг сделок по осуществлению иностранных инвестиций.

Правовой основой для раскрытия информации и предоставления форм статистической отчетности является Закон США «О статистической отчетности в сфере иностранных инвестиций» (International Investment Survey Act of 1976).

Министерство экономического развития Российской Федерации

В соответствии с данным законом американские компании обязаны направлять в Бюро экономического анализа информацию о приобретении иностранными лицами прямо или косвенно не менее 10% акций или равноценной собственности американской компании, общая стоимость которой оценивается более чем в 1 млн. долл., а также о приобретении в коммерческих целях участка земли площадью как минимум 200 акров (1 акр = 4 046,86 м²). В соответствии с упомянутым законом информировать об этом Бюро должны американские участники сделки – посредник или продавец - в течение 45 дней после осуществления финансовой операции.

На федеральном уровне координация вопросов регулирования и привлечения иностранных инвестиций возложена на Комитет по иностранным инвестициям в США (Committee on Foreign Investment in the United States) – «Комитет». Комитет является межведомственным органом, напрямую подчиняясь Президенту США.

3.4. Валютное регулирование

Законодательство о валютном регулировании и контроле является достаточно либеральным и не препятствует совершению легальных сделок, связанных с конвертацией американской валюты и других операций. Нормативное регулирование осуществляется в той части, в которой это необходимо для осуществления контроля за движением денежных средств с целью недопущения отмывания денег или финансирования террористических организаций. Содержащиеся в законах ограничения предусмотрены на случай наступления чрезвычайных обстоятельств. Валютные ограничения могут вводиться в связи с объявлением режима экономических санкций по отношению к отдельным странам (Закон 1986 г. о надзоре за "отмыванием" денег).

Закон о надзоре за «отмыванием» денег (The Money Laundering Control Act, 1986) предусматривает гражданскую и уголовную ответственность за «ре-структуризацию» банковских операций. В соответствии с его требованиями банки усилили контроль над повторяющимися сделками, связанными с продажей банковских чеков, почтовых переводов или дорожных чеков на сумму свыше 3 тыс. долл. Особое внимание обращается на операции по обналичиванию повторяющихся чеков.

Закон о банковской тайне (The Bank Secrecy Act, 1970) обязывает коммерческие банки, небанковские финансовые институты отслеживать и извещать Минфин США обо всех операциях, связанных с вкладами на счета или изъятиями со счетов сумм, превышающих 10 тыс. долл. В соответствии с действующими нормативными актами, коммерческие банки обязаны иметь разработанный перечень мероприятий, направленных на борьбу с «отмыванием» денег (в частности, по выполнению требования «знай своего клиента»).

Министерство экономического развития Российской Федерации

В развитие данного закона был принят Закон об отчетности по международным валютным операциям (Currency and Foreign Transactions Reporting Act, 1982, 31 U.S.C. §§ 5311 et seq), в соответствии с которым нерезиденты обязаны ставить в известность Службу внутренних доходов США в случае, если ими ввозится или вывозится за границу сумма, превышающая эквивалент 10 тыс.долл. в наличной валюте, дорожных чеках и т.д. Граждане США и иностранцы, проживающие на территории США, обязаны предоставлять сведения о своих счетах в иностранных банках, суммы на которых составляют 10 тыс.долл. в год, по которым они получают доход и имеют право подписи.

3.5. Регулирование свободных (особых) экономических зон

В США особые экономические зоны появились в 1930-е годы, получив название зон внешней торговли (ЗВТ). В настоящее время на территории США действуют около 250 ЗВТ.

Такие зоны представляют собой ограниченные участки национальной территории, в пределах которых устанавливается льготный, по сравнению с общим, режим хозяйственной, в том числе, внешнеэкономической деятельности. Иными словами, ЗВТ — это торговые или торгово-производственные зоны, которые, оставаясь частью национальной территории, с точки зрения таможенного, бюджетно-налогового и финансового режимов, рассматриваются как находящиеся за пределами государства.

Современные ЗВТ предоставляют широкий спектр услуг: в них производятся не только складирование, сортировка и упаковка завозимого товара, но и полная его переработка, сборка определенных видов продукции из компонентов местного или иностранного происхождения и даже создание отдельных видов производств на базе продукции, поступающей в зону или выпускаемой в ней.

Зоны внешней торговли, действующие на территории США, подразделяются на зоны общего назначения и специализированные (субзоны). Зоны общего назначения (как правило располагаются около или на территории портов и аэропортов) находятся вне пределов юрисдикции таможенной службы США. Типичная ЗВТ общего назначения имеет сдаваемые в аренду площади для хранения товаров, размещенный там же дистрибьюторский центр с доступом к любым способам транспортировки. В большинстве таких зон имеются также площадки промышленных парков, на которых пользователи зон могут размещать свое хозяйство.

Сфера деятельности зон общего назначения (представляющих американский вариант того, что в международной практике называется зоной свободной торговли), в основном, охватывает складирование, сортировку и упаковку товаров без их дополнительной обработки. В ряде случаев допускается незначительная обработка реэкспортируемых иностранных товаров. Такие зоны созда-

Министерство экономического развития Российской Федерации

ются на основе разрешения, выдаваемого Комитетом по зонам внешней торговли различным организациям, существующим при правительстве штата или при местных властях.

Специализированные зоны (субзоны) организуются в интересах компаний (обычно крупных), деятельность которых выходит за рамки зон общего назначения, и ориентированы только на одного пользователя. Такие зоны создаются решением руководства зон общего назначения, утверждаемым Комитетом по зонам внешней торговли, для организации частной компанией сборочных заводов или различных промышленных производств. Обычно субзоны представляют собой площадки частных заводов, уже имеющих лицензии Комитета по зонам внешней торговли на совершение операций, и технически являются частью зон общего назначения.

4. Рекомендации для экспортеров

4.1. Перспективные направления расширения экспорта

В то же время, несмотря на топливно-сырьевую направленность российских поставок в США, имеются определенные потенциальные ниши для расширения несырьевого российского экспорта в эту страну. Расширение номенклатуры и увеличение объемов российского экспорта может быть обеспечено, в частности, путем поставок отдельных видов продукции машиностроения, металлургии, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной, легкой, пищевой и ювелирной промышленности, к которым проявляется конкретный интерес со стороны ряда американских фирм.

Дальнейшие перспективы диверсификации российского экспорта в США связаны, главным образом, с использованием Россией имеющихся конкурентных преимуществ в разработках и производстве инновационных продуктов. В первую очередь, с учетом современной конъюнктуры на высокотехнологичные товары, это касается альтернативной энергетики, биотехнологий, современных телекоммуникационных средств и сетевых технологий, ресурсосбережения и т.д.

Определенные возможности наращивания экспорта сохраняются и для российских производителей металлопродукции и удобрений. Главным образом это относится к возможности пересмотра в рамках ВТО имеющихся двусторонних соглашений по добровольному ограничению поставок на американский рынок, а также действующих антидемпинговых приказов.

Можно ожидать расширения продаж на рынке США некоторых видов высокотехнологичных услуг. Так, в частности, отдельные российские авиакомпании, завоевавшие себе определенную нишу на американском рынке авиаперевоз-

Министерство экономического развития Российской Федерации

зок крупногабаритных грузов, предпринимают шаги по расширению клиентской сети в США.

В то же время при оценке перспектив продвижения российских товаров, прежде всего в высокотехнологичных секторах экономики, нужно учитывать фактор односторонних экономических санкций, введенных США в отношении России в 2014 году. Данные санкции, если и не затрагивают напрямую поставки конкретной продукции, создают общий неблагоприятный фон для экспорта товаров из России в США.

4.2. Действующие торговые ограничения

США активно применяют различные защитные меры во внешней торговле, главным образом направленные на ограничение воздействия конкуренции со стороны иностранных поставщиков на интересы местных производителей, в частности используя механизм антидемпинговых и компенсационных разбирательств. Администрация США продолжает применять защитные меры на основании антидемпинговых приказов в отношении продукции российского происхождения: карбамида, нитрата аммония и металлического кремния. Продолжают действовать соглашения о приостановлении соответствующих расследований в отношении урановой продукции (1992 г., в редакции 2008 г.), горячекатаной плоской углеродистой сталепродукции (1999 г., в редакции 2012 года), разрезанной на мерные длины толстолистовой углеродистой стали (2002 г.). В части спортивно-охотничьего стрелкового оружия продолжают действовать ограничения по номенклатуре продукции, оформленные межправительственным Соглашением 1996 года «Об экспорте огнестрельного оружия и боеприпасов из Российской Федерации в Соединенные Штаты Америки» (в ред. 2004 года).

Карбамид (код HTSUS 3102.10.00.00.)

На период с 20 декабря 2011 года и по 19 декабря 2016 года действует антидемпинговая пошлина в следующих размерах: для ВО «Союзпромэкспорт» - 68,26%, Phillipp Brothers Ltd. и Phillipp Brothers Inc. - 53,23%, остальные российские компании - 64,93%. Кроме того, по итогам ежегодно проводимого Министерством торговли США (Department of Commerce) административного пересмотра действия данной меры для ОАО «Еврохим» (как единственного поставщика, осуществляющего отгрузки карбамида на рынок США) устанавливается индивидуальный размер антидемпинговой пошлины на год, которая в настоящее время составляет 0%.

Мера в отношении поставок отечественного карбамида действует с 14 июля 1987 г. Ближайший пятилетний пересмотр запланирован на 2016 год.

Нитрат аммония (код HTSUS 3102.30.00.00.)

Антидемпинговый приказ в отношении поставок нитрата аммония российского происхождения вступил в силу 02 мая 2011 года с единой ставкой ан-

Министерство экономического развития Российской Федерации

тидемпинговой пошлины для всех российских компаний в размере 253,98%, что препятствует поставкам нитрата аммония на рынок США.

ОАО «Еврохим» и ОАО «Акрон» в апреле 2012 года осуществили товарные поставки нитрата аммония в США в целях получения индивидуальных ставок антидемпинговой пошлины (предварительное решение по пересмотру – ставка 0%) на год в рамках инициированного Минторгом США в июне 2013 года административного пересмотра антидемпингового приказа в отношении российского нитрата аммония за период поставок с 01.04.2012 г. по 31.03.2013 г.

24 ноября 2014 г. Минторг США принял решение в отношении ОАО "Акрон" и ОАО "Еврохим" о том, что указанные компании не поставляли в период с 01 апреля 2012 г. по 31 марта 2013 г. нитрат аммония по ценам ниже нормальной и, соответственно, демпинговая маржа за указанный период составила 0%.

Мера в отношении поставок нитрата аммония была введена 19 мая 2000 г. Ближайший пятилетний пересмотр запланирован на 2016 год.

Кремний (коды HTSUS 2804.69.10.00. и 2804.69.50.00.)

На период с 16 июля 2008 года по 15 июля 2013 года действовала антидемпинговая пошлина в следующих размерах: ЗАО «Кремний» и ОАО «Суал-Кремний-Урал» - 61,61%, ОАО «РУСАЛ Братский алюминиевый завод» – 87,08%, остальные российские компании – 79,42%.

02 июля 2014 г. Минторг США принял решение (по итогам проведения пятилетнего пересмотра) о продлении действия антидемпингового приказа в отношении металлического кремния происхождением из Российской Федерации. Мера в отношении поставок отечественного кремния действует с 26 марта 2003 года. Ближайший пятилетний пересмотр запланирован на 2019 год.

Горячекатаная плоская углеродистая сталепродукция (коды HTSUS 7208.10.1500., 7208.10.3000., 7208.10.6000., 7208.25.3000., 7208.25.6000., 7208.26.0030., 7208.26.0060., 7208.27.0030., 7208.27.0060., 7208.36.0030., 7208.36.0060., 7208.37.0030., 7208.37.0060., 7208.38.0015., 7208.38.0030., 7208.38.0090., 7208.39.0015., 7208.39.0030., 7208.39.0090., 7208.40.6030., 7208.40.6060., 7208.53.0000., 7208.54.0000., 7208.90.0000., 7210.70.3000., 7210.90.9000., 7211.14.0030., 7211.14.0090., 7211.19.1500., 7211.19.2000., 7211.19.3000., 7211.19.4500., 7211.19.6000., 7211.19.7530., 7211.19.7560., 7211.19.7590., 7212.40.1000., 7212.40.5000., 7212.50.0000.)

19 декабря 2014 года было опубликовано официальное уведомление Минторга США о прекращении действия Соглашения о приостановлении антидемпингового расследования в отношении поставок некоторых видов горячекатаной плоской углеродистой сталепродукции происхождением из Российской Федерации (действовало с 1999 г.), а также о принятии антидемпингового приказа в отношении российской горячекатаной плоской углеродистой сталепродукции

Министерство экономического развития Российской Федерации

с 19 декабря 2014 г. с дифференцированной ставкой антидемпинговой пошлины 73,59% (ОАО "Северсталь") и 184,56% (все остальные производители).

Мера впервые была введена 12 июля 1999 года. Ближайший пятилетний пересмотр запланирован на 2016 год.

Толстолистовая сталь (коды HTSUS 7208.40.3030, 7208.40.3060., 7208.51.0030., 7208.51.0045., 7208.51.0060., 7208.52.0000., 7208.53.0000., 7208.90.0000., 7210.70.3000., 7210.90.9000., 7211.13.0000., 7211.14.0030., 7211.14.0045., 7211.90.0000., 7212.40.1000., 7212.40.5000., 7212.50.0000.).

В отношении поставок толстолистовой стали на рынок США действует ценовое ограничение, оформленное в рамках Соглашения о приостановлении антидемпингового расследования в отношении разрезанной на мерные длины толстолистовой углеродистой стали от 20 декабря 2002 года, подписанное ОАО «Северсталь», ОАО «ММК», ОАО «НОСТА» и Министерством торговли США. В рамках Соглашения 2002 года поставки толстолистовой стали осуществляются вышеупомянутыми российскими компаниями без взимания антидемпинговой пошлины. Министерство торговли США дважды в год устанавливает справочную цену, ниже которой российские участники Соглашения не могут осуществлять поставки.

Мера в отношении поставок толстолистовой стали была введена 3 декабря 1996 г.

Урановая продукция (коды HTSUS 2612.10.00.00., 2844.10.10.00., 2844.10.20.10., 2844.10.20.25., 2844.10.20.50., 2844.10.20.55., 2844.10.50.00., 2844.20.00.10., 2844.20.00.20., 2844.20.00.30., 2844.20.00.50.).

В отношении поставок российской урановой продукции действуют квотное и ценовое ограничения в соответствии с Соглашением о приостановлении антидемпингового расследования в отношении урановой продукции от 30.10.1992. 1 февраля 2008 г. было подписано Дополнение к Соглашению 1992 г., в соответствии с которым Соглашение, а также мера, лежащая в его основе (антидемпинговая пошлина в размере 115,82 % - все российские компании), прекращают действие 31.12.2020. В рамках Соглашения поставки осуществляются без взимания антидемпинговой пошлины.

Мера в отношении поставок урановой продукции была введена 30.10.1992. Ближайший пятилетний пересмотр запланирован на 2017 г.

Спортивно-охотничье стрелковое оружие

В рамках межправительственного Соглашения 1996 года «Об экспорте огнестрельного оружия и боеприпасов из Российской Федерации в Соединенные Штаты Америки» (в ред. 2004 года) в настоящее время в США разрешен ввоз 112 моделей российских револьверов и пистолетов (15 моделей), а также винтовок (97 моделей), а также любых российских боеприпасов к спортивно-охотничьему стрелковому оружию, за исключением модели калибра 7,62x25

Министерство экономического развития Российской Федерации

мм, а также боеприпасов к оружию, разработанных после 1996 года. Перечень разрешенных к ввозу наименований спортивно-охотничьего стрелкового оружия приведен в Приложении А к Соглашению, за исключением продукции концерна «Калашников» в связи с санкциями.

4.3. Особенности таможенно-тарифного регулирования при импорте в США

В сфере регулирования импорта США широко используют тарифные и нетарифные меры в целях защиты внутреннего рынка и соблюдения интересов национальных производителей. Закон о тарифе 1930 г. (The Tariff Act of 1930 (Chapter 497, 46 Stat. 590, June 17, 1930) определяет основы таможенного тарифа, который построен (с 1989 года) на базе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров. Гармонизированный таможенный тариф (ГТТ) США служит средством реализации долговременных, стратегических целей американской торговой политики. Используемые США ставки таможенных пошлин призваны, в частности, стимулировать импорт сырья и продукции с низкой степенью переработки и затруднять ввоз продукции машинотехнической группы и товаров высокой степени переработки.

От таможенных пошлин освобождаются ввозимые в страну товары американского происхождения, а также американские комплектующие изделия или сырье, включенное в состав ввозимых в США иностранных изделий. Если ввозимый в США товар американского происхождения подвергся обработке или ремонту за границей, то таможенному обложению подлежит лишь стоимость, добавленная в процессе такой обработки или ремонта.

Кроме того, импортные товары также облагаются портовыми сборами и сборами за обработку грузов. Ставка портового сбора составляет 0,125 % от таможенной стоимости импортируемого товара (взимается в соответствии с положениями Публичного закона "О развитии водных ресурсов 1986 г. № 99-962). Ставка сбора за обработку импортных грузов составляет 0,3464% от таможенной стоимости импортируемого товара (Публичный закон № 112-40 от 21.10.2011). Данный сбор применяется к грузам стоимостью более 2,5 тыс. долл. Законодательством установлено минимальное и максимальное абсолютные значения данного сбора: 2 и 485 долл. соответственно.

В соответствии с положениями ст. 1401а Раздела 19 Свода Законов США в качестве основного метода определения таможенной стоимости импортируемого товара используется правило «цены сделки» (Transaction value), под которой понимается «...цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате покупателем продавцу по условиям конкретной сделки...».

Важное место в области реализации таможенно-тарифной политики США отводится Генеральной системе преференций (ГСП) США, срок действия кото-

Министерство экономического развития Российской Федерации

рой приостановлен (с 1975 года срок действия программы продлевался уже 12 раз) с 01 августа 2013 года. 3 октября 2014 г. Президент США подписал Прокламацию, содержащую решение о снятии с Российской Федерации статуса страны-бенефициара в рамках ГСП США с 3 октября 2014 г. по причине того, что Россия стала достаточно развитой страной в экономическом отношении и повысила свою конкурентоспособность в сфере внешней торговли. Данное решение было принято в соответствии с разделами 501 и 502 (с) Закона о торговле от 1974 года.

4.4. Особенности таможенных процедур при импорте в США

В соответствии со ст. 203 Публичного закона «О безопасности портов», Служба США по таможенному контролю и охране границ (Служба) утвердила инструкции о необходимости предварительного уведомления импортером (по 10 элементам, как минимум за 24 часа) и перевозчиком (по 2 элементам, как минимум за 48 часов) об импортных поставках товаров следующих в США морем (правило «10+2»). При заполнении уведомления поставщик обязан указать, среди прочего, свои контактные данные, наименование и количество ввозимого товара, пункт въезда на территорию США, данные о покупателе, страну происхождения, таможенные коды и др.

По прибытию груза на пункт пропуска государственной границы, экспортер должен пройти процедуру таможенного оформления. О факте прибытия груза импортер уведомляется перевозчиком. В большинстве случаев, для таможенного оформления грузов в США является целесообразным воспользоваться услугами таможенных брокеров, аккредитованных «Службой». Процедура таможенного оформления (применительно к рассматриваемому товару) состоит из двух основных этапов, оба из которых должны, по общему правилу, быть реализованы в течение 15 дней с момента прибытия груза.

По прибытию (в течение 5 дней) «Службе» передается документ, подтверждающий право на ввозимый товар (коносамент, авианакладная, сертификат перевозчика с указанием наименования получателя), счет, содержащий описание и оценку товара, а также Уведомление о ввозе. Как правило, данные документы могут быть переданы в электронной форме с использованием баз «Автоматизированная коммерческая система» (ACS) и «Автоматизированный брокерский интерфейс» (ABI). После передачи документов таможенный орган принимает решение о проверке груза либо об отказе в проверке груза. Проверка грузов в настоящее время проводится на выборочной основе. По общему правилу товары становятся доступными импортеру (условный выпуск) по окончании первого этапа.

Министерство экономического развития Российской Федерации

На импортере лежит обязанность по уплате таможенных пошлин. В соответствии с требованиями статьи 1623 Раздела 19 Свода Законов США «Служба» требует у импортера предоставление страхового обеспечения (bond) или (по выбору импортера) зачисления на счета таможни страхового депозита. Как правило, таможенные брокеры имеют возобновляемые инструменты страхового обеспечения (bond), покрывающие все администрируемые ими поставки, размер которого определяется ими самостоятельно с учетом принципа разумности и добросовестности (bone fide).

4.5. Нетарифные меры и техническое регулирование

По мере снижения общего уровня таможенного протекционизма в результате договоренностей, достигнутых в рамках многосторонних переговоров ВТО, все большую роль в США играют нетарифные ограничения, дополняющие таможенный тариф. Система технического регулирования и стандартизации США имеет существенные отличия от аналогичных систем, функционирующих в различных странах мира, включая Россию.

Основную роль в системе технического регулирования в США играют стандарты. Центральное место среди нормативных актов, регулирующих вопросы стандартизации в США и во многом определяющих специфику данной системы, является Публичный Закон 104-113 «О продвижении и передаче национальных технологий» (National Technology Transfer and Advancement Act, 15 U.S.C. §3701 et seq., 1996). В соответствии с данным Законом федеральные агентства при определении технического регулирования в отношении того или иного товара, работы и услуги должны преимущественно руководствоваться добровольными стандартами, разработанными на основе консенсуса частными отраслевыми институтами стандартизации при участии в обсуждении всех заинтересованных лиц, включая производителей товаров, потребителей в лице соответствующих объединений и органов государственной власти (Voluntary Consensus Standards). Добровольным стандартам в Законе противопоставлены правительственные стандарты (government-unique standards), которые могут приниматься исключительно в случаях невозможности адаптирования добровольного стандарта или в интересах обеспечения обороны и безопасности.

В части, не противоречащей обязательным федеральным стандартам, штаты США наделены полномочиями по утверждению обязательных стандартов. При этом, штаты также обязаны отдавать предпочтение добровольным стандартам, разработанным на основе консенсуса. Такие стандарты либо устанавливаются дополнительные к установленным федеральными стандартами требования, либо регулируют вопросы, не урегулированные федеральными стандартами, либо принимаются по вопросам, делегированным штату федеральными органами.

Министерство экономического развития Российской Федерации

Гарантией соблюдения требований стандартов в США, как и в большинстве стран мира, является система оценки соответствия продукции, товаров и услуг (Conformity Assessment Procedure). В соответствии с американским законодательством и стандартами ISO в США действуют следующие способы подтверждения соответствия: подтверждение соответствия, инспекция, отбор образцов и их тестирование лабораториями, сертификация, оценка и регистрация системы управления качеством.

В США отсутствует централизованная система органов, осуществляющих оценку соответствия. Так, отбор образцов и тестирование продукции может производиться как государственными лабораториями (лабораториями, аккредитованными государственными органами, например, Агентством по защите окружающей среды), так и частными лабораториями, созданными при органах сертификации либо объединением производителей.

Центральное место в системе аккредитации испытательных лабораторий занимают частные программы по аккредитации, созданные, как правило, либо при частных сертифицирующих органах, либо при объединении производителей. Центральным частным аккредитуемым органом является Американский национальный институт стандартизации (ANSI). Наряду с ANSI, авторитетным негосударственным аккредитуемым органом является Американская Ассоциация по аккредитации лабораторий (American Association for Laboratory Accreditation).

Аналогичная децентрализация характерна и для системы сертификации в США, характеризующейся тремя типами сертификации.

Первым типом сертификации является декларация производителя о соответствии товара требованиям стандартов (First Party Certification). Данный вид сертификации используется в отношении товаров, не представляющих потенциального вреда для их покупателей либо в отношении ранее прошедших сертификацию групп товаров.

Вторым типом сертификации является сертификация контрагентом (Second Party Certification), суть которой заключается в подтверждении соответствия товара покупателем поставщика. Данная система функционирует при организации закупок для крупных компаний, в частности, с государственным участием. Очевидно, что при поставке товаров для нового покупателя продавец будет должен пройти процедуру сертификации повторно.

4.6. Валютно-финансовое регулирование при импорте в США

Одной из основных особенностей валютного регулирования США, определившей в значительной степени его отличительные особенности, является тот факт, что в национальной валюте США номинирована значительная часть мировой экономики. В связи с этим собственно объем валютных операций (то есть

Министерство экономического развития Российской Федерации

операций с использованием не доллара США, а иных валют), проводимых в США либо с участием американских компаний/физических лиц, является крайне незначительным. В связи с этим валютно-финансовое регулирование при импорте в США носит в высокой степени либеральный характер. Законодательство США не накладывает ограничений на валюту сделок, а также на методы оплаты за поставку товаров и услуг, является достаточно либеральным и не препятствует совершению легальных сделок, связанных с конвертацией американской валюты и других операций.

Ограничения на операции в иностранной валюте в США могут быть обусловлены режимом чрезвычайной ситуации, а также в связи вводимых против тех или иных стран экономических санкций.

Основные законодательные акты, которые относятся к валютно-финансовому регулированию США:

- Закон о надзоре за «отмыванием» денег (The Money Laundering Control Act, 1986) – предусматривает ответственность за операции с доходами, полученными от преступной деятельности;
- Закон об отчетности по международным валютным операциям (Currency and Foreign Transactions Reporting Act, 1982 (31 U.S.C. §§ 5316) – обязывает любое лицо, агента или представителя информировать обо всех транзакциях на сумму, превышающую 10 тыс. долларов;
- Закон о конвертации валюты зарубежных стран (Conversion of Currency of Foreign Countries, 31 U.S.C. §§ 5151).

Стоимость товара для целей таможенно-тарифного регулирования определяется в соответствии с ценой реализации по контракту и может быть номинирована как в национальной, так и в иностранной валюте. Для целей исчисления таможенных пошлин и платежей в случае, если стоимость импортируемых товаров определена в иностранной валюте, применяется курс Федерального Резервного Банка г. Нью-Йорка (The Federal Reserve Bank of New York) на дату ввоза товара в США. Указанный курс применяется независимо от курса расчёта между покупателем и поставщиком.

Основной акцент американского законодательства в сфере валютного регулирования сделан на осуществлении контроля за движением денежных средств с целью недопущения отмывания денег или финансирования террористических организаций, а также с противодействием уклонения американских граждан и корпорации от уплаты в США установленных налогов.

В соответствии с Законом «О банковской тайне» от 1970 года американские финансовые институты по операциям, превышающим 10 тыс. долл., должны фиксировать сведения о сторонах сделки, источнике получения сумм, размеры сумм. Данный Закон предусматривает обязанность банков и иных финансовых учреждений хранить определенную документацию в течение 5 лет: кредит-

Министерство экономического развития Российской Федерации

ные договоры и платежные поручения на сумму более 10 тыс. долл. США с образцами подписей, идентификационными номерами налогоплательщиков. Кроме того, Закон обязывает банки и иные финансовые организации отчитываться о внутренних и международных операциях на сумму более 10 тыс. долл.

Закон «О борьбе с отмыванием денежных средств» (The Money Laundering Control Act, 1986) предусматривает гражданскую и уголовную ответственность за «реструктуризацию» банковских операций. В соответствии с его требованиями банки усилили контроль над повторяющимися сделками, связанными с продажей банковских чеков, почтовых переводов или дорожных чеков на сумму свыше 3 тыс. долл. Особое внимание обращается на операции по обналичиванию повторяющихся чеков.

В 1986 году в развитие Закона «О банковской тайне» был также принят Закон «О банковских записях и отчетности по международным операциям». В соответствии с положениями данного Закона служащие финансовых организаций, а также должностные лица, контролирующие их работу, под угрозой уголовной ответственности должны предоставлять органам государственной власти информацию о подозрительных сделках. Закон предусматривает необходимость предоставления специального отчета «Reports of Cash Payments over \$10000 Received in a Trade or Business» при получении наличных денег в размере более 10 тыс. долл. США (в 1995 году пороговое значение контролируемых сумм снижено с 10 тыс. до 5 тыс. долл. США). Руководители банка и его зарубежных филиалов должны предоставлять отчет «A Report of Foreign Bank and Financial Account» в Минфин США до 30 июня каждого года.

В 1988 году в США был принят Закон «Об усилении обвинения в делах, связанных с отмыванием денег», положения которого расширили действие антилегализационного законодательства на перевозку, перевод и отправление денежных документов. В соответствии с этим Законом банки и иные финансовые учреждения обязаны сообщать в правоохранительные органы обо всех подозрительных сделках на сумму выше 5 тыс. долл. США (а по операциям с ценными бумагами – более 3 тыс. долл. США).

В 2001 году раздел 312 Закона «Об объединении и укреплении Америки путем создания механизмов воспреещения и затруднения террористической деятельности» (Закон «Патриот Америка») добавил новый раздел «i» к разделу 5318 статьи 31 Свода Законов США (Закон о банковской тайне). Положения данного Закона (в редакции от 02 марта 2006 г.) запрещают не учитываемое перемещение сумм в размере более 10 тыс. долл. через границу США.

В целях защиты целостности финансового рынка США закон требует от каждого финансового учреждения США, предоставляющего иностранным лицам услуги по открытию, обслуживанию и управлению частными банковскими

Министерство экономического развития Российской Федерации

или корреспондентскими счетами в США, принятия мер по борьбе с легализацией преступных доходов.

Так, финансовые учреждения обязаны применять специальные и, в случае необходимости, усиленные меры контроля, правила и процедуры проверок, необходимые и достаточные для выявления и сообщения о фактах отмывания денежных средств, полученных преступным путем, через эти счета.

Разделы с 5318(i)(2)(B)(i) по (iii) 5318(i)(2) Закона требуют от финансовых учреждений США устанавливать усиленные правила и процедуры проверок при открытии или обслуживании корреспондентских счетов для иностранных банков с высоким уровнем риска.

В отношении корреспондентского счета, принадлежащего иностранному банку, ведущему свою деятельность по оффшорной лицензии или лицензии, выданной в юрисдикции, которая признана представляющей опасность в отношении легализации преступных доходов, финансовое учреждение обязано идентифицировать владельцев иностранного банка, провести усиленную проверку на предмет предоставления данным иностранным банком корреспондентских счетов иным иностранным банкам. Для целей данного Закона владельцем считается лицо, контролирующее или имеющее право голоса более 5 % в любом классе ценных бумаг иностранного банка.

Также Закон устанавливает минимальные стандарты мер предосторожности при открытии и обслуживании банковских счетов иностранных лиц. В частности, финансовое учреждение должно принимать разумные меры для установления личности номинальных владельцев и владельцев-бенефициаров, а также источника средств, вносимых на частный банковский счет. Банк также должен проводить усиленную проверку частных банковских счетов, заявление на открытие которых или обслуживание которых осуществляется непосредственно крупными иностранными политическими деятелями, членами их семей или зависимыми лицами, а также от имени указанных лиц. Для целей данного Закона термин «частный банковский счет» подразумевает текущий расчетный счет (или любая их комбинация), требующий минимальной суммы депозита в размере 1 млн. долл. США.

Администрация США напрямую не применяет специальных ограничений, направленных на защиту платёжного баланса. Тем не менее, применяется ряд мер, которые оказывают существенное влияние на данный показатель.

Платежный баланс США (Current Account Deficit) согласно последним опубликованным данным по итогам 2014 года является дефицитным. Согласно обновленным данным, по итогам 4 квартала 2014 года дефицит составил 103,1 млрд. долл.

Значительная часть платёжного дефицита определяется дефицитом торгового баланса по товарам (при профиците торгового баланса по услугам), иными

Министерство экономического развития Российской Федерации

словами импорт товаров в США существенно превышает экспорт, что объясняется двумя существенными условиями: 1) сильной устойчивой позицией доллара как мировой финансовой валюты, а соответственно высокой стоимостью американских товаров для импортёров; 2) слабыми конкурентными преимуществами американских производителей.

Таким образом повлиять на платёжный баланс США за счёт введения ограничительных мер, администрация страны может в первую очередь за счёт ослабления доллара как национальной валюты (в чём правительство на данный момент не заинтересовано) или ограничения импорта иностранных товаров. Среди указанных мер можно отметить, антидемпинг, меры по ограничению импорта по соображениям национальной безопасности, меры по ограничению импорта в зависимости от страны производителя.

Таможенные платежи и сборы исчисляются в долларах США и могут быть уплачены в форме безналичного платежа и именного чека, выданного банком США для целей оплаты таможенных сборов и платежей.

В связи с последними политическими событиями на Украине Администрацией США был принят ряд мер, которые могут негативно отразиться на взаимном торгово-экономическом сотрудничестве, в т.ч. и в области финансовых операций. Согласно введенным мерам, американским компаниям запрещено поддерживать деловые взаимоотношения с физическими лицами и организациями, включёнными в список санкций, что в свою очередь может привести к замораживанию активов указанных лиц.

4.7. Основные логистические маршруты

США обладают разветвленной сетью **железных дорог**, по протяженности которых (225 тыс. км) занимают первое место в мире. Основу железнодорожной транспортной инфраструктуры составляют трансконтинентальные железнодорожные магистрали широтного и меридионального направлений.

Широтные магистрали, пересекающие страну с востока на запад соединяют крупнейшие городские агломерации атлантического (Нью-Йорк, Филадельфия, Бостон, Вашингтон) и тихоокеанского (Сиэтл, Портленд, Сан-Франциско, Лос-Анджелес) побережий. Меридиональные магистрали проходят вдоль обоих океанских побережий и по долине р. Миссисипи. Среди них наибольшее значение имеют скоростные линии Северо-Восточного коридора (Вашингтон - Нью-Йорк - Бостон), а также линия Чикаго - Новый Орлеан.

Железнодорожный транспорт США в настоящее время практически полностью ориентирован на грузовые перевозки. В грузообороте страны он занимает первое место, составляя около 40% его общего объема. Доля железнодорожного транспорта в пассажирообороте занимает менее 0,5%. Убыточными, но социально необходимыми дальними пассажирскими перевозками занимается

Министерство экономического развития Российской Федерации

созданная в 1971 г. на основании Закона о железнодорожных пассажирских перевозках специализированная государственная корпорация «Амтрак», дотируемая из федерального бюджета.

В США насчитывается 566 грузовых железнодорожных компаний. Общая протяженность принадлежащих им путей составляет 138,6 тыс. миль (221,8 тыс. км.). В соответствии с классификацией Совета по наземному транспорту (Surface Transportation Board - STB), который выступает в качестве независимого федерального агентства, осуществляющего в числе прочего экономическое регулирование в отношении железных дорог, последние разделены на три класса в зависимости от годового дохода от перевозок: дороги первого класса, регионального и локального значения.

В общей структуре грузооборота железнодорожной системы США первое место занимает уголь - 46%, химические продукты - 10%, сельскохозяйственная продукция - 9%, нерудные ископаемые - 7%. Доля контейнерных перевозок составляет около 6%.

Система водного транспорта включает в себя как внутренние речные, так и внешние морские перевозки. В масштабе США грузы перевозятся водным транспортом по Великим Озерам на баржах по внутренней водной системе. Товары между континентальными штатами, расположенными ниже 48°, Аляской, Гавайями и Пуэрто-Рико перевозят океанские лайнеры. Одной из самых крупных водных перевозок является транспортировка нефти с Аляски: большие танкеры перевозят нефть из порта Вальдез в Панаму. Эти танкеры длиной почти 300 метров, везут 1,5 миллионов баррелей нефти, но они слишком огромны, чтобы пройти канал. Поэтому в Панаме нефть выгружают из танкера в цистерны и по трубопроводу перекачивают через перешеек в другие цистерны на побережье Атлантического океана. Оттуда нефть перекачивают на борт небольших танкеров, которые доставляют ее в порты, расположенные на Восточном побережье США.

Внутренняя водная система США без учета морской береговой линии, Великих Озер и судоходной части р. Св. Лаврентия, составляет около 25 тысяч км. Средняя глубина (в ряде мест искусственно поддерживаемая) составляет около 2,7 метров, что минимально необходимо для прохождения большинства барж. Большая часть водных путей сосредоточена в Юго-Восточном регионе США вдоль Миссисипи и ее притоков.

Внутренние частные перевозчики специализируются на перевозке сыпучих грузов по очень низким ценам и с очень низкой средней скоростью движения (10 км в час). Нефть и сопутствующие продукты нефтепереработки составляют приблизительно 36% всех грузов, перевозимых баржами. На втором месте стоит уголь — 28%. Другие товары, которые часто перевозятся по водным пу-

Министерство экономического развития Российской Федерации

тям: зерно и зернопродукты, химические продукты, железо и сталь, лес и пиломатериалы, цемент, сера, удобрения, бумага, известняк, песок и гравий.

Авиатранспортная система США является одной из самых загруженных в мире. Соединенные Штаты обладают наибольшим в мире количеством аэропортов и аэродромов с взлётно-посадочными полосами с твёрдым покрытием, общее число таких аэроузлов составляет – 5 194. США также является лидером по количеству аэродромов с грунтовыми взлётно-посадочными полосами, которых насчитывается – 9 885.

Доля внутренних перевозок по территории страны составляет 70% от мирового объёма внутренних перевозок всех стран. Крупнейшими грузовыми перевозчиками США являются компании: ABX Air, Inc. (ABX), Air Transport International (8C), Amerijet International (M6), Arrow Air Inc. (JW), Asia Pacific (PFQ), Astar USA, LLC (ER), Capital Cargo International (PT), Cargo 360, Inc. (GG), Centurion Cargo Inc. (WE), Custom Air Transport (CTQ), Evergreen International Inc. (EZ), Express.Net Airlines (TCQ), Federal Express Corporation (FX), Florida West Airlines Inc. (PRQ), Gemini Air Cargo Airways (GR), Gulf And Caribbean Cargo (GFQ), Kalitta Air LLC (KAQ), Kalitta Charters II (KLQ), Kitty Hawk Aircargo (KR), Lynden Air Cargo Airlines (L2), Northern Air Cargo Inc. (NC), Omega Air Holdings d/b/a Focus Air (F2), Polar Air Cargo Airways (PO), Southern Air Inc. (9S), Tradewinds Airlines (WI), United Parcel Service (5X), Zantop International (ZKQ).

Дорожно-транспортная система США является также является самой развитой в мире и обеспечивает постоянную и надёжную работу экономики страны. Основу автомобильной транспортной инфраструктуры составляет Национальная система автомагистралей США (National Highway System, NHS), которая объединяет все автомагистрали страны. NHS представляет собой сеть стратегических дорог, в том числе системы шоссе и других дорог, обслуживающих крупные аэропорты, порты, железные дороги или автотранспортные терминалы, железнодорожные станции, терминалы трубопроводов и других стратегические объекты транспорта. NHS предоставляет доступ к более 200 аэропортам, 198 морским портам, 190 терминалам железных и автомобильных дорог, 67 железнодорожным вокзалам, 58 терминалам трубопроводов и др. Дороги в рамках системы были определены министерством транспорта США в сотрудничестве со штатами и одобрен Конгрессом США в 1995 году.

NHS включает в себя следующие подсистемы дорог:

- система межштатных автомагистралей США (National System of Interstate), она накладываются сеткой на всю территорию США и пересекает отдельные штаты страны, как правило, в обход жилых поселений (при невозможности обхода — по эстакадам или тоннелям);

Министерство экономического развития Российской Федерации

- сеть стратегических оборонных автомагистралей (Strategic Highway Network - STRAHNET) (Приложение 5);

- другие магистрали: автомобильные дороги в сельских и городских районах («внутриштатные дороги» - State routes). Эти дороги обеспечивают доступ от артериальной магистрали к портам, аэропортам, общественным центрам транспорта и населенным пунктам;

- интермодальные разъемы: обеспечивают доступ и связь между основными подсистемами дорог, составляющих национальную систему шоссе.

В транспортном каркасе США выделяются 7 широтных магистралей от Атлантического до Тихого океана, 11 меридиональных (основная их часть проходит в восточной половине страны) и 10 диагональных.

Законодательно выделено 80 «приоритетных коридоров», т.е. автомагистралей, имеющих национальное значение.

5. Рекомендации по доступу на рынок США

5.1. Общие положения по доступу на рынок

На первоначальном этапе выяснения возможностей доступа на рынок США необходимо осуществить маркетинговое исследование существующего рынка аналогичной продукции в США. Несмотря на то, что американский рынок характеризуется значительной емкостью и наличием подтвержденного спроса на различные виды продукции (услуг) со стороны широкого круга потребителей, необходимо отметить, что значительное количество сегментов рынка США являются высококонкурентными и быстро модифицируемыми. Выход с отечественной продукцией на них, как правило, будет сопряжен со значительными первоначальными издержками, в том числе и по обеспечению обратной связи с конечными потребителями.

В этой связи практическое значение приобретает изучение основных потребителей (дистрибуторов, импортеров) данного вида продукции на территории США или в рамках конкретного штата (группы штатов). Доступ к подобной информации можно получить на коммерческой основе на сайте компании Dun&Bradstreet, Inc www.dnb.com или ее российского партнера Интерфакс-Дан энд Брэдстрит <http://www.dnb.ru> и из иных источников.

Учитывая специфику как американского рынка в целом, так и его отдельных сегментов, в частности, представляется целесообразным осуществить поиск потенциальных компаний – дистрибуторов российской продукции и, по итогам проведенной проработки, заключить соответствующее дистрибуторское соглашение. В этой связи представляется целесообразным обратиться к разделу 8 Путеводителя. В качестве дискретной альтернативы для российской компании возможно открытие собственного представительства российской компании или

Министерство экономического развития Российской Федерации

учреждение дочерней компании на территории США. Более подробная информация по данным вопросам изложена в разделах 5.2. и 5.3. Путеводителя.

5.2. Организационно-правовые формы ведения коммерческой деятельности

Вопросы создания, регистрации и функционирования субъектов предпринимательской деятельности регулируются в США не на федеральном уровне, а на уровне штатов, что, по сути своей, означает наличие на территории одного государства нескольких десятков правовых режимов, упорядочивающих осуществление указанных процедур. На федеральном уровне принимаются в основном «модельные» законы, которые в той или иной степени имплементируются в соответствующее законодательство конкретного штата. Считается, что наиболее либеральное законодательство в этом отношении существует в штате Делавэр.

Лица, планирующие осуществлять свою деятельность в США, должны зарегистрироваться в том штате, на территории которого будут работать.

В США наиболее часто используются следующие организационно-правовые формы ведения коммерческой деятельности:

- Sole Proprietorships – Единоличные предприятия (частный предприниматель);
- Partnerships – Партнёрства с неограниченной и ограниченной ответственностью;
- Corporations – корпорации в виде C, G и S Corporations;
- Limited Liability Companies – Компании с ограниченной ответственностью.

В соответствии с американским правом *единоличное предприятие* представляет собой не обладающую статусом юридического лица фирму, принадлежащую и управляемую одним индивидуумом (собственником) или же, в некоторых случаях, мужем и женой. Основными преимуществами данной формы ведения бизнеса считаются: (1) сравнительно незначительные временные и финансовые затраты, связанные с созданием; (2) относительно небольшое число регулятивных требований, касающихся процесса функционирования единоличного предприятия, а также отсутствие сложного механизма принятия решений (например, применительно к корпорациям для этого требуется образование совета директоров, проведение собрания акционеров и т.д.); (3) облегченная система ведения бухгалтерского учета, обусловленная существованием одного собственника и участника бизнеса; (4) отсутствие необходимости в подаче отдельной налоговой декларации в отношении предприятия, т.к. сведения о его доходах сообщаются в декларации владельца и рассматриваются как личные доходы владельца.

Министерство экономического развития Российской Федерации

Партнерства. Для регистрации партнерства необходимо подать заявление с указанием его наименования, причем представление учредительных документов не требуется. После этого производится регистрация названия партнерства. После регистрации, действующей в течение пяти лет, публикуется платное объявление в газете о создании партнерства, осуществляется получение соответствующих лицензий и разрешений, в том числе регистрационного номера (ID Number). Этот номер используется затем для открытия счета в банке, при котором необходимо присутствие всех партнеров и предъявление ими требуемых в таких случаях документов. Все доходы и расходы партнерства распределяются на пропорциональной основе среди всех его участников, каждый из которых несет ответственность за уплату индивидуальных налогов применительно к своей доле чистой прибыли. В большинстве штатов существуют два вида партнерства.

Партнерство с неограниченной ответственностью. При учреждении данного вида партнерства новое юридическое лицо формально не образуется. Вместе с тем, партнерства обладают признаками самостоятельного делового предприятия. Они имеют право быть занесенными в регистр деловых предприятий и вступать во взаимоотношения с третьими лицами как отдельная фирма и пр. Как и в единоличных предприятиях, учредители партнерств (которых должно быть не менее двух) несут неограниченную ответственность по обязательствам партнерства. Ответственность партнеров носит солидарный характер. Организационные формальности, связанные с учреждением партнерства, предполагают подписание партнерами учредительного договора, который регистрируется в офисе секретаря штата. Применимый законодательный акт - единый Закон о партнерствах (Uniform Partnership Act, 1914), в который вносились неоднократные изменения.

Партнерство с ограниченной ответственностью. Главной особенностью партнерства с ограниченной ответственностью (Limited Partnership) является наличие двух категорий участников - партнеров с полной (как минимум, один) и ограниченной ответственностью (один и более). Партнеры с ограниченной ответственностью отвечают по обязательствам партнерства лишь в пределах своего вклада. Принимают управленческие решения и ведут бизнес непосредственно генеральные партнеры. Организационные формальности, связанные с учреждением партнерства, предполагают подписание партнерами учредительного договора, который регистрируется в офисе секретаря штата. Данный документ должен содержать сведения о роде деятельности партнерства, его членах, структуре капитала и пр. Применимый законодательный акт - единый Закон об ограниченных партнерствах (Uniform Limited Partnership Act), в который вносились неоднократные изменения.

Министерство экономического развития Российской Федерации

Корпорации. Порядок создания и основные принципы функционирования корпораций в США определяется на уровне законодательства штатов. В большинстве случаев в основе законодательства штатов лежат принципы принятого на федеральном уровне Примерного закона о предпринимательских корпорациях (Model Business Corporation Act, 1946). Законодательство большинства штатов предусматривает существование коммерческих (For-profit) и некоммерческих (Non-profit) корпораций, которые не имеют права выпускать акции и распределять доход в пользу своих членов. По обязательствам корпорации исключительную ответственность несет сама корпорация в пределах принадлежащего ей имущества. Однако для представителей малого бизнеса выбор этой организационно-правовой формы сопряжен с определенными трудностями, связанными с тем, что банки и другие кредитные организации зачастую требуют предоставления акционерами корпорации персональных гарантий в качестве условия выделения кредитов.

В качестве примера можно привести порядок регистрации корпорации в штате Калифорния. Для регистрации в Аппарат Секретаря штата подается заявление установленного образца о резервировании названия вновь создаваемой корпорации (Name Reservation Request Form), которое сохраняется за ней на срок до 5 месяцев. Заявление об учреждении корпорации должно подаваться вместе с уставом корпорации (Articles of Incorporation) и прошением о регистрации документов (Document Filing Request Form), а также документами, свидетельствующими об уплате пошлин за ее учреждение и регистрацию.

Секретарь штата проверяет название компании на предмет идентичности и выдает «Сертификат о регистрации» (Certificate of Incorporation), в котором указывается регистрационный номер и дата регистрации компании. Зарегистрированное заявление об учреждении корпорации и сертификат о регистрации выдаются на руки или высылаются в течение трех рабочих дней. Кроме того выдается Сертификат надлежащего состояния (Certificate of Good Standing). Данный документ подтверждает, что компания числится в реестре юридических лиц и на момент выдачи сертификата хорошего состояния уплатила все необходимые пошлины и не находится в процессе ликвидации.

На заключительном этапе открывается банковский счет и осуществляется получение необходимых лицензий и разрешений. После регистрации необходимо заполнить сертификат об инкорпорировании («Corporate Chapter»).

Ежегодно корпорация платит сбор за продление регистрации в соответствующем реестре, а в случае его неуплаты она может быть исключена из реестра. Для восстановления в реестре необходима оплата накопившейся задолженности и нового сбора за регистрацию.

Как правило, в большинстве штатов, включая Калифорнию, основные документы компании, определяющие порядок распределения долей собствен-

Министерство экономического развития Российской Федерации

сти, акций учредителей, а также порядок избрания или назначения президента, вице-президента, директоров, порядок проведения собрания акционеров, совета директоров и т.д.) оформляются после регистрации корпорации, и являются строго внутренними корпоративными документами. В срок, не позднее первого числа месяца, следующего за месяцем регистрации, должно состояться собрание акционеров, избран совет директоров и составлен список управляющих и директоров для передачи Секретарю штата на регистрацию.

Вместе с тем, в некоторых штатах, например, в Неваде список управляющих и директоров компании необходим при регистрации корпораций, а также компаний с ограниченной ответственностью. В некоторых штатах, например, в Вайоминге, предоставлять список не требуется.

Компании с ограниченной ответственностью. Limited liability company (LLC) удачно сочетают в себе преимущества налогообложения на одном уровне (как у партнерств), и ограниченную ответственность участников (как в корпорациях). Необходимо отметить, что LLC регистрируется не во всех штатах. LLC вправе иметь неограниченное число членов - физических и юридических лиц, резидентов или нерезидентов США. При этом, по праву многих штатов требуется наличие как минимум трех участников. Права и ответственность членов компании, а также порядок управления компанией определяется учредительным соглашением (Operating Agreement). Распределение прибыли по результатам деятельности компании осуществляется с учетом размера доли каждого участника в капитале компании. Передача долей компании третьим лицам может осуществляться только с согласия всех других участников компании. При выходе из компании одного участника требуется согласие всех оставшихся участников относительно продолжения ее деятельности. LLC разрешён выпуск именных сертификатов акций с различными номинальными стоимостями и правами по оплате дивидендов, но акции не могут предлагаться третьим лицам без согласия собрания членов LLC. Применимый законодательный акт - единообразный закон о компаниях с ограниченной ответственностью (Uniform Limited Liability Company Act, 1996).

Отмечаем, что правоприменительная практика уже долгое время исходит из того положения, что для оформления юридически значимого документа, обязывающего конкретную компанию (например, внешнеторговый контракт), достаточно подписи лица, надлежащим образом уполномоченного действовать от имени упомянутой компании. Таким образом, можно констатировать, что наличие и использование официальной корпоративной печати коммерческой компании является ее правом (достаточно архаичным и редко реализуемым в настоящее время на практике), но не обязанностью.

5.3. Открытие представительств и дочерних/зависимых организаций

Вопрос открытия представительств российских компаний на территории США регулируется не на федеральном уровне, а на уровне штатов, что, по сути, означает наличие на территории одного государства нескольких правовых режимов, упорядочивающих процедуру открытия представительств иностранных фирм и связанных с этим вопросов. Несмотря на концептуальную схожесть таких режимов, они, тем не менее, имеют определенные особенности, связанные, главным образом, с различием размеров обязательных платежей, сопровождающих подачу необходимых документов, а также требований в отношении самих документов и подлежащей представлению информации.

Законодательством большинства штатов предусматривается разрешительный порядок открытия указанных представительств, в соответствии с которым необходимым является получение специальной лицензии на ведение бизнеса в пределах территории конкретного штата. Важно отметить, что обязательный характер получения такого рода лицензии распространяется, как правило, в отношении представительств не только иностранных фирм, но и американских компаний, зарегистрированных в каком-либо другом штате, нежели предполагаемое местонахождение образуемого представительства. Существующий единообразный порядок объясняется тем, что каждый штат рассматривает американскую компанию, образованную на основании законодательства другого штата, как функционирующую в рамках отличной юрисдикции, фактически приравнивая ее, тем самым, к иностранным юридическим лицам. Необходимость получения для открытия представительства иностранной организации соответствующей лицензии не зависит от того, намерено ли такое представительство заниматься коммерческой деятельностью или осуществлять представительские функции.

Лицензию на открытие представительства иностранного юридического лица на территории какого-либо штата следует отличать от лицензий, выдаваемых компетентными властями данного штата применительно к осуществлению определенных видов деятельности. Например, при намерении представительства иностранного юридического лица оказывать услуги в области страхования на территории одного из штатов (данный сектор регулируется в США в большей степени законодательством штатов, а не на федеральном уровне) ему будет необходимо получить сначала лицензию на право ведения бизнеса в этом штате (т.е. разрешение на открытие представительства), а уже затем оформить лицензию на осуществление страховых операций (в случае, если законодательством конкретного штата предусмотрен разрешительный порядок в отношении ведения таких операций).

5.4. Налогообложение предприятий с иностранным участием

Налоговая система в США весьма сложна и разнообразна. Согласно американским законам, правом устанавливать свои собственные налоги обладает не только федеральное правительство, но и правительства штатов и территорий, а также местные органы власти в городах, округах и т.д.

Порядок налогообложения субъектов предпринимательской деятельности, включая предприятия малого бизнеса (для которых во многом характерно т.н. «сквозное налогообложение»¹), во многом зависит от выбранной ими организационно-правовой формы для ее осуществления. Так, при использовании для ведения бизнеса единоличного предприятия (Sole Proprietorship) отсутствует необходимость в подаче отдельной налоговой декларации в отношении самого предприятия, а требуется лишь декларация его владельца о полученных доходах, которые рассматриваются как личные.

Партнерства (Partnerships) не облагаются корпоративным налогом. Доход, полученный в партнерстве, ежегодно облагается налогом как доход каждого из партнеров, состоящих в партнерстве. Необходимо иметь в виду, что в ряде штатов США генеральный партнер может подпадать под так называемый налог на индивидуальную деятельность (Self-employment Tax) в размере 15,3% (12,4% Social Security + 2,9% Medicare) от прибыли партнерства. В целях налогового планирования целесообразно учитывать тот факт, что условия соглашений об избежании двойного налогообложения, подписанные США со многими странами, не рассматривают партнерства как структуры, подпадающие под действия этих договоров.

Компании с ограниченной ответственностью (LLC) в налоговых целях рассматриваются или как единоличное предприятие (при наличии одного участника), или как партнерство (если их больше).

Корпорации (Corporations) облагаются налогами как самостоятельные юридические лица. Они должны уплачивать налоги независимо от статуса их акционеров как налогоплательщиков. Исключением из данного правила являются корпорации, служащие своеобразным "транспортным средством" для инвестиций. Речь идет о таких типах корпораций, как компании, регулирующие инвестиции, тресты, инвестирующие в недвижимость, компании, инвестирующие операции по сдаче в заклад недвижимости. Обычно эти корпорации не уплачивают налог, но это делают их акционеры, являющиеся инвесторами. Если корпорация насчитывает не более 35 акционеров, то по их желанию она может получить статус "Корпорация S", который освобождает ее от уплаты обычного

¹ принцип налогообложения, согласно которому субъектом налогообложения является не компания, а ее владельцы, т.е. груз налогообложения снимается с компании и возлагается на ее владельцев, которые присоединяют доход от причитающейся им части компании к своим частным доходам и платят подоходные налоги исходя из общей суммы своих доходов (используется в основном при налогообложении партнерств)

Министерство экономического развития Российской Федерации

корпоративного налога (согласно налоговой реформе 1986 года). Акционеры корпорации (не могут быть иностранные граждане), имеющие статус "Корпорация S", уплачивают налог со своей доли дохода корпорации один раз в год.

На федеральном уровне налогообложение прибыли юридических лиц (Corporate Income Tax) осуществляется по т.н. «прогрессивной шкале», т.е. размер налогов зависит от уровня доходов, определяемых как сумма выручки от коммерческой деятельности за год за вычетом издержек производства и обращения, а также соответствующих налоговых льгот и «кредитов».

В 2015 году применяется следующая шкала налогообложения: первые 50000 долларов дохода - 15%; последующая сумма дохода от 50000 до 75000 долларов - 25%; сумма от 75000 до 100 000 долларов – 34%; сумма от 100 000 до 335 000 долларов - 39%; сумма от 335 000 до 10 000 000 долларов - 34%; сумма от 10 000 000 до 15 000 000 долларов – 35%; сумма от 15 000 000 до 18 333 333 долларов – 38%; сумма свыше 18 333 333 долларов – 35%.

Чистая прибыль компании, распределяющаяся между акционерами, также подлежит обложению налогом (Long-Term Capital Gains and Qualifying Dividends), ставка которого в 2015 осталась неизменной и составляет 20%, в том числе и при переводе доходов за рубеж (при общем размере дохода за год физического лица-акционера в размере от 36 900 до 405 100 ставка упомянутого налога составляет 15%). Существуют исключения из-под подобного налогообложения, например, при реинвестировании прибыли или инвестировании данных доходов в бизнес на территории США.

Важным элементом федеральной налоговой системы является налог на социальное страхование (Social Security Tax), который взимается как с работников, так и работодателей. Ставка налога в 2014 году для работодателей составляет 6,2% (для работников – 6,2% с учетом отмены с 01.01.2013 льготы в размере 2%) и взимается с суммы, не превышающей 117 000 долларов в годовом исчислении. Для индивидуального предпринимателя ставка налога в 2014 году составляет 12,4% с аналогичным пороговым значением дохода. Кроме того, с работодателей взимаются на федеральном уровне отчисления на пособия по безработице в размере 0,6% от суммы первых 7 тыс. долл. дохода работника за год. Аналогичный сбор осуществляется и на региональном уровне и составляет (максимально) 5,4%. Работодатели должны также уплачивать налог на медицинское обслуживание, составляющий 1,45% (в аналогичном объеме платит данный налог и работник) от дохода работника (без ограничений размеров). Для индивидуального предпринимателя - ставка 2,9%.

С 01 января 2013 года (в соответствии с требованиями Публичного закона от 23 мая 2010 № 111-148) работодатели обязаны удерживать с работников дополнительный налог на медицинское обслуживание (Additional Medicare Tax) в размере 0,9% от суммы заработка сотрудника, превышающей 200 тыс. долл.

Министерство экономического развития Российской Федерации

США в год. Кроме того, с 01 января 2013 года доходы от инвестиционной деятельности (включая доход от участия в коммерческих организациях) также подлежат обложению (при общем минимальном пороговом значении общей суммы доходов от трудовой и инвестиционной деятельности 200 тыс. долл. и 250 тыс. долл. для супружеских пар, подающих совместную налоговую декларацию) налогом на медицинское обслуживание и дополнительным налогом на медицинское обслуживание (совокупная ставка 3,8%) при соблюдении определенных условий, которые поясним на примере. Предположим, что доход от трудовой деятельности не состоящего в браке налогоплательщика за год составил 150 тыс. долл., а доход от инвестиционной деятельности - 75 тыс. долл. США. Итого валовой доход до налогообложения - 225 тыс. долл. Пороговое значение для данной категории налогоплательщика - 200 тыс. долл. Таким образом, налогообложению подлежит доход от инвестиционной деятельности в размере 25 тыс. долл. США, как сумма превышения валового дохода (включая инвестиционный) над величиной порогового значения (при инвестиционном доходе в размере 49 999 долл. налогооблагаемой базы не возникло бы).

К числу федеральных налогов относятся также различные акцизные сборы (Excise Tax), взимаемые как с производителей, так и с импортеров в зависимости от стоимости товара и его количественных характеристик или от стоимости оказанных услуг. Основными из них являются акцизы на алкоголь и спиртосодержащую продукцию. К акцизным сборам относятся также различные транспортные (100-500 долл. в год за транспортное средство в зависимости от грузоподъемности), природоохранные сборы.

Корпоративный налог также взимается в большинстве штатов. Уровень ставок налога составляет от 3% до 10%. Наиболее высокие ставки этого налога действуют в штатах Айова и Коннектикут – 10%, а наиболее низкие - в штатах Миссисипи и Юта – от 3 до 5%.

Практически во всех штатах взимается налог с имущества. Ставка налога варьируется от 0,5% до 5% (в штате Мэриленд - 5%). При этом в ряде штатов действуют исключения, освобождающие от уплаты налога лиц, осуществляющих определенные виды деятельности. Недвижимое имущество облагается налогом в соответствии с его рыночной стоимостью.

6. Информация о защите прав экспортеров в США

6.1. Защита прав экспортеров

Характерной особенностью судостроительства США является отсутствие единой, общенациональной судебной системы, существуют организационно обособленные судебные системы в каждом из штатов и федеральная судебная система.

Согласно статье 3 Конституции США, судебная власть осуществляется Верховным судом и низшими судами. В силу поправки 10 к Конституции США каждый штат имеет право создавать собственные судебные органы. Федеральным судам, действующим на всей территории страны, подсудны дела, отнесенные к их компетенции Конституцией США и федеральным законодательством. Судам каждого штата подсудны дела, отнесенные к их компетенции конституцией и законодательством каждого штата. Организационно суды штатов не связаны с федеральными: ни Верховный суд США, ни другие федеральные судебные органы никакого административного контроля над судами штатов не осуществляют. Помимо Конституции, к числу основных нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность федеральных судебных органов, относятся, в частности, Судебные законы 1789 г. и 1801 г. (The Judiciary Acts), Закон о федеральных судах магистров 1968 г. (The Federal Magistrates Act), Разделом 28 Свода законов США. Местные органы власти, аналогично властям штатов, располагают собственными судебными системами.

Федеральные суды (Federal Courts) несут исключительную ответственность за решение споров по морским делам, патентам и авторским правам, по делам о банкротстве, вопросам, связанным с международными договорами и торговлей, а также за решение споров между штатами.

Федеральный уровень судебной системы включает в себя: Суды общей юрисдикции (General Trial courts), специализированные суды (United States Bankruptcy Courts; United States Tax Court; United States Court of Private Land Claims; United States Court of International Trade; United States Court of Federal Claims; United States Foreign Intelligence Surveillance Court), Апелляционные суды с территориальной юрисдикцией и Апелляционные суды с предметной юрисдикцией, а также Верховный суд США.

Суды штатов (State Courts) наделены полномочиями решать дела, связанные с законодательством штатов и нарушениями конституции штата, нарушениями большинства федеральных законов, а также иски по традиционному "общему праву" судебных прецедентов. Именно в суды штатов американские граждане и предприятия чаще всего обращаются за правосудием.

Министерство экономического развития Российской Федерации

Наряду с инициированием судебных процедур, российские компании имеют возможность использовать возможности внесудебных процедур ADR (Alternative Dispute Resolution) по разрешению спора. Законодательной основой для ADR в США является Закон об альтернативных способах разрешения споров (Alternative Dispute Resolution (ADR) Act of 1998). К способам внесудебного альтернативного урегулирования споров в США относят арбитраж (Arbitration), досудебное независимое экспертное заключение (Neutral Evaluation), медиация (Mediation), согласительная процедура (Conciliation) и т.д. В настоящее время арбитраж в США представляет собой один из двух наиболее распространенных и развитых способов внесудебного альтернативного урегулирования споров (наряду с медиацией). Законодательной основой арбитража в США является федеральный арбитражный Акт США (US Federal Arbitration Act, 1925) и Uniform Arbitration Act of 1956.

6.2. Юридические и адвокатские конторы США по защите прав экспортеров

Alston & Bird LLP
950 F Street NW, Washington, DC 20004-1404
Thomas E. Crocker, Partner
Fax 202-654-4928
thomas.crocker@alston.com
www.alston.com

Arent Fox LLP | Attorneys at Law
1717 K Street, NW, Washington, DC 20036-5342
John Gurley, Partner
Fax: 8-10-1-202-857-6395
gurley.john@arentfox.com
www.arentfox.com
Michael Fainberg (владеет русским)
michael.fainberg@arentfox.com

Dentons US LLP | Attorneys at Law
1301 K Street, N.W., Suite 600, East Tower, Washington, D.C. 20005
Mark P. Lunn, Attorney at Law
Mark.lunn@dentons.com
Edward Borovikov (владеет русским языком)
Edward.Borovikov@dentons.com
Fax: 8-10-1-202-857-6395
www.dentons.com

Министерство экономического развития Российской Федерации

Mayer Brown LLP
199 K Street, N.W., Washington, DC 20006
Fax: 8-10-1-202-762-4272
Sydney Mintzer, Partner
smintzer@mayerbrown.com
Nikolay Mizulin, Partner (владеет русским языком)
nmizulin@mayerbrown.com
www.mayerbrown.com

Sidley Austin LLP | Attorneys at Law
1501 K Street, NW, Washington, DC 20005
Andrew W. Shoyer, Attorney at law
ashoyer@sidley.com
Stanimir A. Alexandrov, Attorney at Law (владеет русским языком)
salexandrov@sidley.com
Fax: 8-10-1-202-736-8711
www.sidley.com

Squire, Sanders & Dempsey LLP | Attorneys at Law
1200 19th Street, N.W. Suite 300, Washington, D.C. 20036
Peter Koenig, Attorney at Law
Fax: 8-10-1-202-626-6780
Peter.Koenig@squiresanders.com
www.squiresanders.com

7. Информация о возможностях проверки деловой репутации контрагентов в США

В случае, если российской компании требуется получить информацию, относительно деловой репутации американского партнера по предполагаемой к заключению сделке, ее представители могут обратиться в соответствующий союз или ассоциацию США, Торговую палату США или торговую палату соответствующего штата, а также в Секретариат соответствующего штата, где зарегистрирован предполагаемый партнер. На коммерческой основе информацию, касающуюся деловой репутации американского партнера можно получить (на платной основе) в специализированном банке данных компании Dun&Bradstreet, Inc. (www.dnb.com), который также доступен в ее российском филиале (Интерфакс - Дан энд Брэдстрит (Россия и СНГ) <http://www.dnb.ru>).

Также рекомендуется проверить потенциального партнера на правительственном информационном портале «Excluded Parties List System», расположен-

Министерство экономического развития Российской Федерации

ном по адресу: <http://epls.arnet.gov/>. Данный информационный ресурс содержит сведения об американских компаниях, лишенных права участия в выполнении государственных контрактов, а также на получение правительственных кредитов и грантов по причине ненадлежащего исполнения ранее принятых обязательств в рамках государственных контрактов.

Важным источником информации может стать общедоступный информационный ресурс, аккумулирующий сведения о компаниях, находящихся в процедуре банкротства, которым является правительственный сайт <http://www.pacer.gov/>, представляющий собой единый информационный портал по предоставлению публичного доступа к судебным досье в электронной форме (Public Access to Court Electronic Records). Отмечаем, что данный информационный портал содержит сведения лишь применительно к федеральным судам (включая Суды США по делам о несостоятельности).

Для целей подтверждения своего текущего статуса, правоспособности и легитимности американские компании могут предоставить следующие документы (данные документы могут быть получены самостоятельно через секретариат штата, осуществивший государственную регистрацию юридического лица. На сайте секретариата каждого из штатов предусмотрена возможность осуществления интерактивного доступа к соответствующему реестру и формирования краткой выписки по компании):

- Свидетельство о регистрации (Certificate of Incorporation), подтверждающее факт регистрации компании, а также дату и место ее регистрации;
- Свидетельство о надлежащей регистрации и деятельности юридического лица (Certificate of Good Standing), подтверждающее текущий статус компании, а также факт предоставления ежегодного отчета.

Упомянутые документы могут быть предоставлены (как правило, на платной основе) Секретариатом штата, осуществившим государственную регистрацию юридического лица, как по запросу компании, так и на основании требования третьих лиц. В целях проверки достоверности сведений, изложенных в предоставленных американскими контрагентами документах, на сайте Секретариата каждого из штатов предусмотрена возможность осуществления публичного интерактивного доступа к реестру юридических лиц, зарегистрированных в данном конкретном штате, и формирования краткой выписки по компании (как правило, на бесплатной основе). Так, например, сведения о зарегистрированных в штате Нью-Йорк компаниях можно получить на официальном сайте Секретариата штата Нью-Йорк (<http://www.dos.state.ny.us/corps/>) путем доступа по каналам сети Интернет (http://www.dos.ny.gov/corps/bus_entity_search.html) к соответствующему реестру юридических лиц, зарегистрированных в штате Нью-Йорк. В свою очередь сведения о зарегистрированных в штате Калифор-

Министерство экономического развития Российской Федерации

ния компаниях можно получить на сайте Секретариата штата Калифорния: <http://kepler.sos.ca.gov/cbs.aspx>. Сайт-агрегатор - www.secstates.com

Текущий статус компании – действующая (Status – «Active») говорит о том, что компания в надлежащие сроки сдает отчетность и оплачивает ежегодные корпоративные сборы. Статус компании «Revoked», «Suspended» или аналогичный по смыслу статус свидетельствует о том, что компания не предоставляет в установленные сроки отчетность и не оплачивает ежегодные корпоративные сборы. На практике, такими компаниями, как правило, являются юридические лица, фактически прекратившие свою деятельность, но не прошедшие официальной процедуры ликвидации. С момента присвоения компании статуса «Revoked» ранее выданное свидетельство об его регистрации признается недействительным и осуществление такой компанией коммерческой деятельности признается административным правонарушением.

Кроме того необходимо учитывать, что единоличные предприятия (индивидуальные предприниматели) и партнерства регистрируются непосредственно в окружных администрациях и городских советах в связи с чем, данные по ним будут отсутствовать в реестре юридических лиц штата. В такой ситуации рекомендуется необходимо обращаться в соответствующий секретариат городского совета (иного муниципального образования).

Также в США существует возможность проверить в ряде случаев информацию о физическом лице. Так, законодательство ряда штатов США предусматривает раскрытие информации обо всех физических и юридических лицах, владеющих собственностью на территории штата. В этой связи, (при наличии информации о штате проживания лица), через систему регистрации собственников штата можно подтвердить адрес места жительства физического лица (место нахождения имущества), а также оценить наличие у данного лица активов в данном штате в виде недвижимости. В качестве примера можно привести систему Акрис, штат Нью-Йорк: <http://a836-acris.nyc.gov/CP/>.

Обращаем внимание, что при намерении приобрести недвижимое имущество в США, информация о данном имуществе (его правообладатель, налоговая стоимость) может быть найдена на сайте регистрирующего органа либо на сайте муниципалитета, к которому относится интересующий объект.

8. Перечень наиболее крупных дистрибьюторов различных видов товаров в США

Согласно данным Минторга США, следующий ряд товаров превалирует над остальными в импорте США из России: нефть и нефтепродукты, продукты питания, химические товары, металлы (в основном сталь).

Министерство экономического развития Российской Федерации

Необходимо отметить, что большая часть нефтепродуктов, химических продуктов, а также стали и металлов распространяется крупнейшими производителями посредством собственных каналов сбыта.

Крупнейшие дистрибьюторы нефтепродуктов

1. Vitol Inc.
1100 Louisiana Street Suite 5100, Houston, TX 77002; Тел.: +1(713) 230-1000
2. Glencore Ltd.
301 Tresser Blvd, Stamford, CT 06901; Тел.: +1(203) 328-4900
3. Koch Industries Inc.
600 14th St NW #800, Washington, DC 20005; Тел.: +1(202) 737-1977
4. Trafigura
1401 McKinney St, Houston, TX 77010; Тел.: +1(832) 203-6400

Крупнейшие дистрибьюторы стали

1. US Steel Corporation
1101 Pennsylvania Ave NW, Washington, DC 20004; Тел.: +1(202) 783-6333
2. Nucor Corporation
1915 Rexford Rd, Charlotte, NC 28211; Тел.: +1(704) 366-7000
3. Steel Dynamics Inc
7575 W Jefferson Blvd, Fort Wayne, IN; Тел.: +1(260) 969-3500

Крупнейшие дистрибьюторы химических продуктов

1. Charkit Chemical Corporation
32 Naviland Street Unit 1, Norwalk, CT 06854; Тел.: +1(203)2993220
2. Gehring-Montgomery Inc.
710 Louis Drive, Warminster, PA 18974; Тел.: +1(215) 957-1234
3. Omya Inc.
9987 Carver Road, Suite 310, Cincinnati, OH; Тел.: +1(800) 451-6110

Дистрибьюторы в сфере продуктов питания

1. Threeline Imports, Inc.
14A 53 Street, Brooklyn, NY 11232; Тел.: +1(718) 439-1700
2. S&S Food Import Corp.
5337 Preston Court, Brooklyn, NY 11234; Тел.: +1(718) 677-6888
3. Amros LLC
69 Veronica Ave, Somerset, NJ 08873; Тел.: +1(732) 846-7755

9. Специфические особенности ведения бизнеса в США, включая культурные аспекты и деловые обычаи

Стиль взаимодействия в деловом мире США характеризуется прежде всего прагматизмом, краткостью и силой данного партнером слова. Для американцев важна индивидуальность и права личности. В любой ситуации американцу важно выглядеть здоровым, энергичным и уверенным в себе.

Деловой этикет американских бизнесменов основывается на уважении профессионализма. Деловые встречи направлены на решение конкретных задач, а не на дружеские беседы. Вам следует позаботиться о том, чтобы информация о вашей фирме и необходимая документация была распространена до начала ведения переговоров, чтобы избежать потери времени во время переговоров. Американцы предпочитают иметь достоверные сведения о тех, с кем вступают во взаимодействие. Они, как правило, запрашивают основные биографические сведения об участниках переговоров.

В США любая деловая встреча достаточно насыщена, имеет конкретную цель и редко длится дольше часа. Американцы сразу приступают к делу и открытому обсуждению, чтобы постараться найти общие интересы и выработать стратегию для сотрудничества.

Для того чтобы успешно вести переговоры с партнерами из США и оставить о себе наиболее благоприятное впечатление, необходимо понимать, что американскому бизнесу не присуща «семейная дружелюбность». Сами американцы обычно не нанимают в свою фирму членов семей или друзей и не вступают с ними в деловые отношения. Главное, что интересует американцев – это честные сделки и взаимовыгодные отношения. Доверие в бизнесе в США основывается не на дружеских связях, а создается посредством честного партнерства и позитивного делового опыта.

Для того, чтобы добиться доверия американцев необходимо доказать, что ваша компания прочна и стабильна как в финансовом, так и в профессиональном отношениях. Кроме того, важно показать, что вашу компанию интересуют не только прибыль, но и социальная ответственность, которая является одним из важнейших требований, предъявляемых бизнесу.

Поведение американцев в бизнесе в значительной мере определяется чертами их национального характера, к которым относятся самостоятельность, независимость, активность, настойчивость, прагматизм, желание конкурировать и стремление к лидерству. Эти качества прививают американцам еще с детства. Все эти качества энергичные американцы проявляют во время деловых переговоров – они настойчиво стоят на своем и не меняют своей позиции. Стиль общения при переговорах у американцев позитивный, внешне дружелюбный. Они

Министерство экономического развития Российской Федерации

ценят шутки и хорошо на них реагируют. Американцы очень пунктуальны и на деловые встречи не опаздывают.
