

Анализ особенностей заключения внешнеторговых сделок с китайскими компаниями

Худжатов Михаил Бекзадаевич, кандидат экономических наук,
доцент кафедры таможенного дела Российского университета дружбы народов (РУДН)

M. Khudzhatov – candidate of economic sciences, associate professor
of the department of customs management of the Peoples' Friendship
University of Russia (RUDN University), Moscow, Russia
Email: mikaikhudzhatov@mail.ru

Аннотация

В статье на основе результатов анализа объемов внешней торговли между Россией и Китаем, а также практической деятельности организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, формулируются основные рекомендации по заключении международного договора купли-продажи с китайской стороной.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, международный контракт, сделка купли-продажи, импорт, экспорт.

ANALYSIS OF FEATURES OF CONCLUSION OF FOREIGN TRADE TRANSACTIONS WITH CHINESE COMPANIES

Annotation

Based on the results of an analysis of the volumes of foreign trade between Russia and China, as well as the practical activities of organizations involved in foreign economic activity, the article gives basic recommendations on concluding an international purchase and sale agreement with the Chinese side.

Key words: foreign economic activity, international contract, sale transaction, import, export.

Китайская Народная Республика (КНР) является крупнейшим по численности населения государством мира (свыше 1,395 млрд. человек), занимая третье место в мире по площади территории, уступая России и Канаде. В то же время, с декабря 2014 года КНР является первой экономикой мира по ВВП, лидируя по производству большинства видов промышленной продукции [1].

В настоящее время Китай является основным торговым партнером России, занимая 1-е место среди всех стран мира. Так, за 9 месяцев 2019 г. (с января по сентябрь) товарооборот между Россией и Китаем составил 79 млрд. долл. США (16,3% от товарооборота России со всеми странами мира, см. рис. 1). Импорт товаров из Китая в Россию за 9 месяцев 2019 г. составил 38,67 млрд. долл. США (22% от всего импорта России), экспорт товаров за тот же период составил 40,37 млрд. долл. США (13% от всего экспорта России). Как видно из приведенных данных, доля Китая в российском импорте гораздо больше доли Китая в российском экспорте (на 9%).



Рис. 1. Основные партнеры России в международной торговле, в процентах [2]

Интересные тенденции можно выявить по результатам анализа объемов торговли между Россией и Китаем за последние 10 лет. Общий товарооборот с Китаем вырос с 2009 года на 68,7 млрд. долл. США или на 274% (в 2009 году – 39,5 млрд. долл. США, в 2018 году – 108,2 млрд. долл. США). При этом на протяжении последних 10 лет наблюдались периоды спада объемов торговли в 2014–2016 гг., что связано с экономическим кризисом (рис. 2).

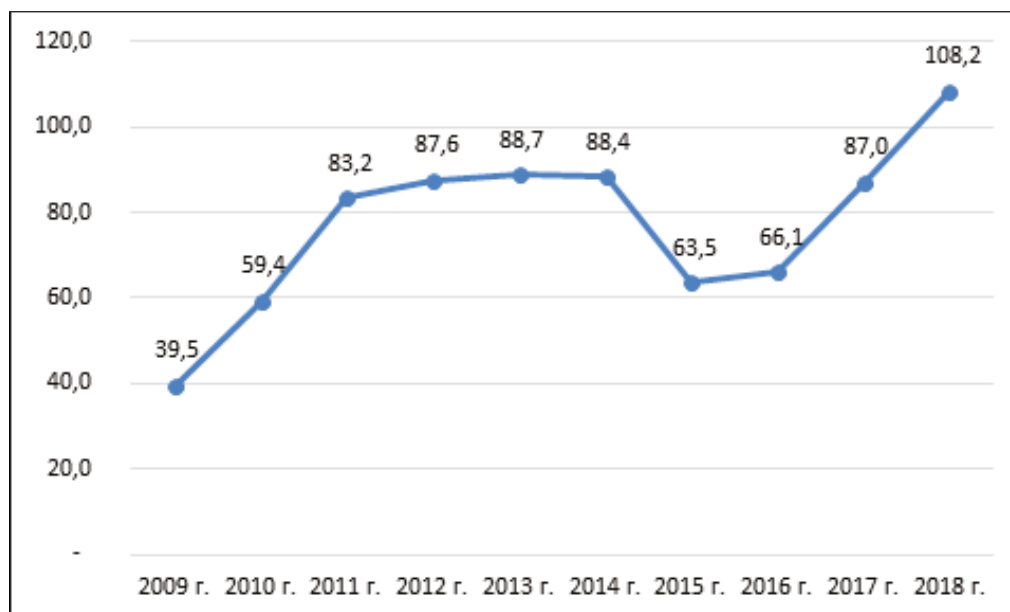


Рис. 2. Товарооборот с Китаем в 2009–2018 гг., млрд. долл. США [2]

Как видно из данных рис. 2, долгие годы товарооборот России с Китаем не мог достичь отметки в 90 млрд. долл. США, однако в 2018 году товарооборот составил рекордные 108,2 млрд. долл. США.

Если посмотреть результаты анализа объемов импорта и экспорта по отдельности между Россией и Китаем (табл. 1), можно сделать следующие выводы:

1. Рекордные объемы импорта китайских товаров в Россию за последние 10 лет приходятся на 2013 год – 53,1 млрд. долл. США, также стабильно высокими объема импорта были в 2012, 2014 и 2018 гг.
2. Темпы роста импорта китайских товаров в Россию за последние 10 лет были положительными на протяжении всего указанного периода, за исключением 2014 и 2015 гг., при этом если 2014 г. спад составил всего 4%, то в 2015 г. импорт сократился на 31%.
3. Объемы экспорта российских товаров в Китай за последние 10 лет также стабильно росли, за исключением 2015 и 2016 гг. (в 2015 г. спад экспорта составил 24%, в 2016 г. – всего 2%).
4. Рекордные объемы экспорта российских товаров в Китай за последние 10 лет приходятся на 2018 год – 56 млрд. долл. США, в остальные годы экспорт в Китай не превышал 40 млрд. долл. США.
5. До 2018 года импорт китайских товаров в Россию неизменно превышал экспорт российских товаров в Китай, и только в 2018 году впервые объемы российского экспорта превысили объемы китайского импорта (положительное сальдо составило 3,8 млрд. долл. США).

Таблица 1
Объемы импорта и экспорта товаров между Россией и Китаем в 2009–2018 гг. [2]

Год	Импорт из Китая, млрд. долл. США	Темпы роста импорта, %	Экспорт в Китай, млрд. долл. США	Темпы роста экспорта, %	Сальдо внешней торговли
2009 г.	22,8		16,7		- 6,1
2010 г.	39,0	171%	20,3	122%	- 18,7
2011 г.	48,2	123%	35,0	172%	- 13,2
2012 г.	51,8	108%	35,7	102%	- 16,1
2013 г.	53,1	102%	35,6	100%	- 17,4
2014 г.	50,9	96%	37,5	105%	- 13,4
2015 г.	34,9	69%	28,6	76%	- 6,3
2016 г.	38,1	109%	28,0	98%	- 10,1
2017 г.	48,1	126%	38,9	139%	- 9,1
2018 г.	52,2	109%	56,0	144%	+ 3,8

Что касается товарной структуры внешней торговли между Россией и Китаем, то на сегодняшний день в экспорте российских товаров в Китай преобладают товары 27-й группы ТН ВЭД ЕАЭС (топливо минеральное, нефть и нефтепродукты), на их экспорт приходится около 68% всего российского экспорта в Китай [2, 3].

Далее в экспорте российских товаров в Китай идут:

- товары 44-й группы ТН ВЭД ЕАЭС (древесина и изделия из нее; древесный уголь) – 7,2%;
- товары 84-й группы ТН ВЭД ЕАЭС (реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства) – 4,2%;
- товары 03-й группы ТН ВЭД ЕАЭС (рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные) – 3,2%;
- товары 85-й группы ТН ВЭД ЕАЭС (электрические машины и оборудование; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука) – 2,6%;
- товары 26-й группы ТН ВЭД ЕАЭС (руды, шлак и зола) – 2,2%.

В импорте китайских товаров в Россию доминирующие позиции занимают товары 84 и 85 групп ТН ВЭД ЕАЭС. На импорт товаров 85-й группы ТН ВЭД ЕАЭС (электрические машины и оборудование; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука) приходится 24%, товаров 84-й группы ТН ВЭД ЕАЭС (реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства) – 23,2% [2, 3].

Далее в импорте китайских товаров в Россию следуют:

- товары 87-й группы ТН ВЭД ЕАЭС (средства наземного транспорта) – 4,8%;
- товары 39-й группы ТН ВЭД ЕАЭС (пластмассы и изделия из них) – 4,1%;
- товары 73-й группы ТН ВЭД ЕАЭС (изделия из черных металлов) – 3,8%;
- товары 29-й группы ТН ВЭД ЕАЭС (органические химические соединения) – 3,7%;
- товары 95-й группы ТН ВЭД ЕАЭС (игрушки, игры и спортивный инвентарь) – 2,4%.

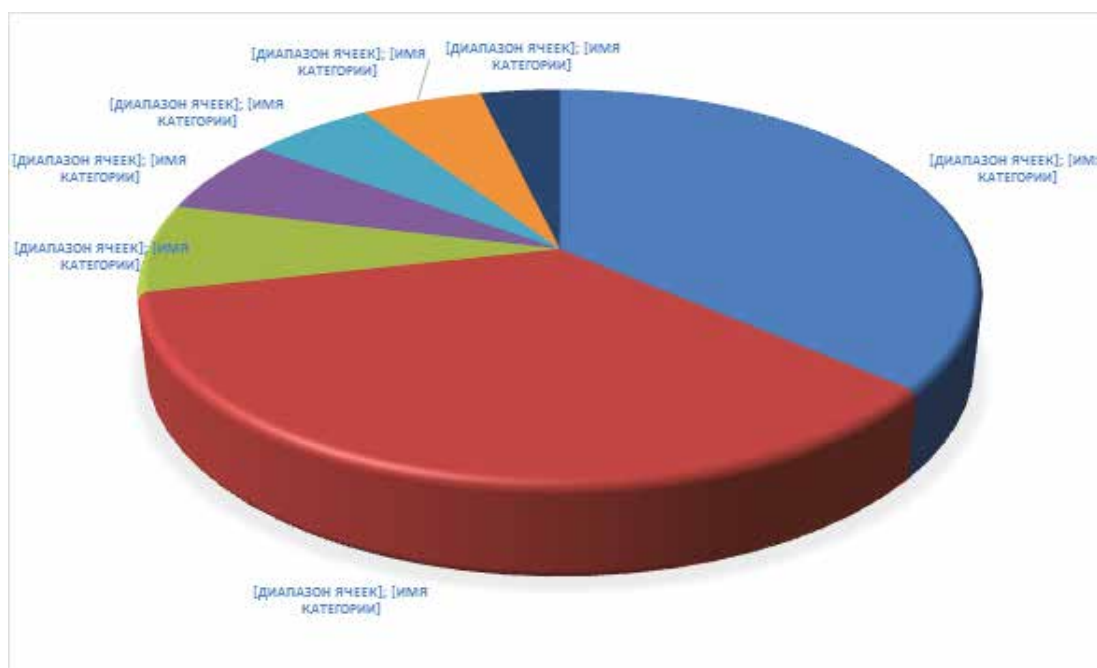


Рис. 3. Товарная структура импорта Китая в Россию во втором полугодии 2019 г., в % [2]

В целом, результаты анализа внешней торговли России и Китая свидетельствуют о высокой важности для экономики России КНР, торговля с которой обеспечивает большую часть доходов федерального бюджета РФ. Кроме того, наличие тесных торговых отношений с Китаем является отличной возможностью для развития российских компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) [4].

Как правило, российские участники ВЭД осуществляют внешнеторговые операции с товарами в рамках сделок купли-продажи. В данном контексте актуальной проблемой является определение особенностей заключения договоров с китайскими поставщиками. Знание таких особенностей позволит участнику ВЭД обезопасить себя от непорядочного поставщика и избежать проблем с проверяющими и контролирующими органами на территории РФ [5].

Многие эксперты подчеркивают, что китайские компании предпочитают личные договоренности формальностям, зафиксированным в контракте. Однако личные договоренности можно легко нарушить, поэтому важно составить договор таким образом, чтобы минимизировать риски нарушения китайскими партнерами своих обязательств [6].

Типичная структура международного договора купли-продажи показана на рис. 4. Не заостряя внимание на общеизвестных фактах, выделим особенности регламентации ключевых элементов контракта с китайской стороной.

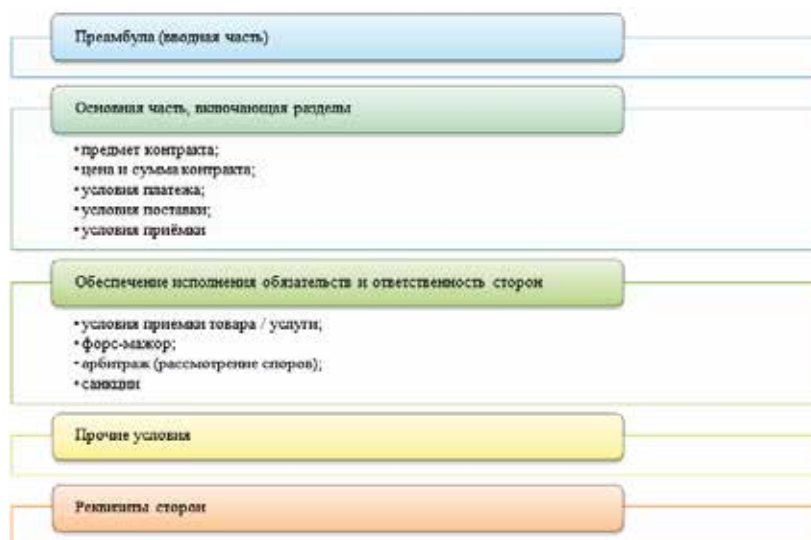


Рис. 4. Типичная структура международного договора купли-продажи [7]

1. Уполномоченное лицо, представляющее поставщика. Имя уполномоченного лица должно быть зафиксировано в бизнес-лицензии (аналог российского свидетельства ОГРН) и состоять из двух иероглифов – фамилии и имени.

2. Условия оплаты. Наиболее простыми являются следующие варианты платежа по контракту [8]:

- предоплата, которая может быть частичной, либо полной;
- оплата по факту приемки товара или услуги.

На практике, как правило, стандартными условиями является схема 70/30 или 60/40 (предоплата 30 или 40%). При заключении контракта с китайской стороной рекомендуется раздробить авансовые платежи, например, 10% при оформлении заказа, 10% после уведомления о готовности груза, 10% при передаче груза экспедитору, 10% при подаче таможенной декларации, 10% при доставке груза на склад. Таким путем российская сторона может защитить себя и от недобросовестного поставщика, и от санкций за нарушение валютного законодательства РФ. Согласно закону «О валютном регулировании и валютном контроле» на резидента возлагается обязанность по получению и возврату денежных средств, а штрафные санкции, как правило, рассчитываются на основе суммы, переведенной контрагенту [9].

3. Место судебных разбирательств (арбитраж). Российской стороне рекомендуется выбрать судебный орган Пекинская арбитражная комиссия (Beijing Arbitration Commission, BAC) или Китайская международная экономическая и торговая арбитражная комиссия (CIETAC). Данная рекомендация обусловлена тем фактом, что решения ни европейских арбитражных комиссий, ни российского арбитражного суда китайская сторона может не исполнять. Кроме того, согласно данной рекомендации можно будет выбрать иностранного арбитра.

4. Нормы права. Российской стороне рекомендуется выбрать правовую систему континентального Китая. Данная рекомендация обусловлена возможностью несоблюдения китайской стороной российского законодательства, при этом к своему законодательству они относятся с должным уважением. Обычно импортеров пугают перспективы взаимодействия с китайской правовой системой, в этом случае несложно найти в Китае хорошего юриста, говорящего по-английски, а стоимость его услуг не будет существенно отличаться от стоимости услуг российских коллег.

5. Основной язык контракта должен быть китайский. Перевод товаросопроводительных документов лучше сделать на территории России.

6. В контракте рекомендуется указывать максимум деталей – что точно включает в себя сумма контракта, санкции, процедура проверки документов, инструкцию по маркировке, гарантийные сроки, процедуру возврата продукции для гарантийного ремонта или ремонта на месте, присутствие представителей покупателя на контрольной инспекции готовой продукции и т.п.

7. Санкции. Рекомендуется использовать не стандартную неустойку в размере 0,1–0,2% за день просрочки, а прогрессивную шкалу:

- неустойку в размере 0,1% от стоимости не поставленных в срок товаров за каждую полную календарную неделю в течение первых 4 недель задержки;
- 1% от стоимости не поставленных в срок товаров за каждую последующую календарную неделю в течение вторых 4 недель;
- 10% от стоимости не поставленных в срок товаров за каждую третью календарную неделю в течение третьих 4 недель и т.д.

8. Оформление контракта. С китайской стороны договор должен быть заверен красной круглой печатью с красной звездочкой посередине. Иероглифы на печати должны совпадать с названием компании в договоре, а название компании в договоре должно совпадать с названием в бизнес-лицензии. Подпись состоит из двух иероглифов без использования латиницы и кириллицы.

9. Каждая страница контракта должна быть подписана сторонами, а договор сшит, пронумерован, заверен печатями и подписями.

10. Оригиналы. Важно добиться от китайской стороны оригинального экземпляра договора для российской стороны, поскольку отсканированную копию контракта могут подделать.

11. Последняя важная рекомендация для импортеров. Фабрики континентального Китая, как правило, не владеют экспортной лицензией, поэтому контракт обычно заключают с гонконгской компанией-экспортером, которая в случае неисполнения обязательств несет ответственность в пределах своего уставного капитала, поэтому нужно искать более надежного поставщика на континентальной территории Китая или требовать заключения договора поручительства между экспортером и производителем.

Таким образом, по мнению автора, практическая реализация вышеизложенных рекомендаций позволит российским участникам ВЭД минимизировать возможные убытки при осуществлении внешнеторговой деятельности во взаимодействии с партнерами из Китая.

Список литературы

1. *Erokhin V.* Contemporary foreign trade policy of China in the region of Central and Northeast Asia/Globalization and Trade Integration in Developing Countries. 2018. С. 27–54.
2. Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.customs.ru/index.php> (дата обращения: 26.11.2019).
3. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 N 54 «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза» // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 26.11.2019).
4. *Худжатов М. Б., Адамова О. В.* Актуальные проблемы внешнеэкономической деятельности при совершении таможенных операций // Экономические стратегии ЕАЭС: проблемы и инновации: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. 2018. С. 176–184.
5. *Воротынцева Т. М., Сауренко Т. Н., Худжатов М. Б.* Государственное регулирование внешнеторговой деятельности: учебное пособие/Москва, 2018.
6. *Арский А. А.* Ценообразование во внешней торговле // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2018. № 3. С. 42–46.
7. *Худжатов М. Б., Воротынцева Т. М.* Ценообразование во внешней торговле. Практикум: учебное пособие/Санкт-Петербург, 2019.
8. *Арский А. А.* Правило 7»R» в логистике внешнеэкономической деятельности // Мир современной науки. 2018. № 6 (52). С. 41–44.
9. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 26.11.2019).