



ТОВАРОПРОВОДЯЩИЕ СЕТИ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА



АРИАНЧЕНКО Алексей Иванович,
старший преподаватель кафедры международного частного и европейского права,
партнер ИООО «Сорайнен и партнеры»

Рецензент:

БАБКИНА Елена Васильевна,
кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой международного
частного и европейского права Белорусского государственного университета

Представительство как форма коммерческого присутствия на зарубежных рынках

В статье рассмотрены общие вопросы понятия и правового статуса представительства как одной из форм коммерческого присутствия компаний на зарубежных рынках. На примере законодательства отдельных стран показано разнообразие возможных правовых режимов создания и деятельности обособленных структурных подразделений иностранных юридических лиц.

Введение

В современных условиях белорусские субъекты внешнеэкономической деятельности не только расширяют деятельность за пределами национальных границ (в форме экспорта товаров и услуг, обмена лицензиями и т.д.), но и разрабатывают глобальную стратегию своего развития.

Эффективное использование представительства как формы коммерческого присутствия

на зарубежных рынках

Основная часть

Теория коммерческого представительства прошла длинный путь развития, начало которого относится к эпохе рабовладения. Представительство в той или иной степени было признано в Египте, Греции, Риме и некоторых других государствах². Развитие института представительства, особенно посредством создания на территории иностранных государств обособленных подразделений, было связано с развитием капиталистического способа производства, распространением идей свободной конкуренции и основ рыночной экономики³.

отечественных субъектов хозяйствования за границей может быть обеспечено только в случае глубокого понимания правовой природы возникающих в связи с этим отношений, комплексного анализа и последовательного соблюдения требований законодательства не только Республики Беларусь, но и иностранных государств.

Широкое распространение в практике международной торговли отношений торгового представительства привело к разработке ряда международных актов, регулирующих вопросы торгового представительства. Однако международных актов, регулирующих коммерческое присутствие посредством учреждения на территории отдельно взятого государства представительства иностранного юридического лица, в настоящее время, к сожалению, нет.

В зарубежной юридической теории и практике для обозначения обособленных струк-

² Бабкина, Е.В. Развитие теории представительства в коммерческих отношениях / Е.В. Бабкина // Белорус. журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2000. – № 4. – С. 28.

³ Гражданское и торговое право капиталистических государств / Под ред. Е.А. Васильева. – М. : Междунар. отношения, 1993. – С. 92.



ТОВАРОПРОВОДЯЩИЕ СЕТИ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА

турных подразделений юридического лица одного государства на территории другого часто используется терминология, отличная от отечественной. Так, понятие **зарубежного филиала юридического лица** объединяет подразделения, которые в соответствии с законодательством иностранного государства не требуют регистрации в качестве юридического лица. В свою очередь, филиалы подразделяются на **отделения** (branch в Великобритании, division в США), **зарубежные представительства, агентства, конторы, бюро, представительские офисы** (*representative offices*).

Отделения и представительства иностранного юридического лица регистрируются (проходят аккредитацию), имеют собственный баланс в составе баланса родительской компании, отвечают по обязательствам родительской компании, поскольку полностью принадлежат родительской компании. Зарубежные представительства традиционно не включают в прямые (и вообще зарубежные) инвестиции, хотя открытие представительства и предполагает наличие за рубежом собственности и управление ею⁴.

Фактически понятие отделения иностранного юридического лица в правовой системе Великобритании, США, Франции и других государств соответствует понятию представительства иностранного юридического лица в законодательстве Республики Беларусь, а также понятию филиала иностранного юридического лица в российском законодательстве. В свою очередь, понятию представительства иностранного юридического лица в законодательстве Российской Федерации корреспондирует понятие представительства (агентства, бюро, конторы) в законодательстве большинства иностранных государств.

Международное частное право знает случаи, когда за представительствами (отделениями) иностранных юридических лиц пытались признать самостоятельную право-

⁴ Булатов, А.С. Вывоз капитала : своя компания за рубежом / А.С. Булатов. – М. : БЕК, 1996. – С. Х-ХI.

Корецкий, В.М. Очерки англо-американской доктрины и практики международного частного права / В.М. Корецкий. – М. : Юрайт, изд., 1948. – С. 227–392.

⁵ Там же. – С. 254.

⁶ Там же. – С. 370.



ТОВАРОПРОВОДЯЩИЕ СЕТИ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА

Швейцария, Лихтенштейн) либо требуется лишь уведомление соответствующего органа (Израиль, Испания, Япония, ЮАР).

Венгрия. Иностранные юридические лица могут открыть торговое представительство в этой стране при условии получения разрешения в Министерстве промышленности и торговли Венгерской Республики. В заявлении, подаваемом в данное Министерство, указывается название, организационно-правовая форма, место нахождения, время и место регистрации, размер номинального и действительного капитала, профиль деятельности иностранного юридического лица, а также на какой срок (определенный или неопределенный) создается представительство. К заявлению прилагаются подтверждающие официальные документы страны постоянного места нахождения юридического лица. За получение разрешения необходимо уплатить специальный сбор⁸.

В объеме и на условиях, определенных в регистрационном документе, торговое представительство имеет право выступать посредником в подготовке, заключении договоров между иностранными и венгерскими предприятиями, обеспечивать складирование, сохранность товаров, предоставляемых иностранным юридическим лицом, организовывать их реализацию. В задачу торгового представительства входит реклама товаров, услуг и организация участия иностранного юридического лица в венгерских выставках, ярмарках и прочих подобных мероприятиях. В случае необходимости осуществлять хозяйственной деятельности на территории Венгрии иностранной организации необходимо зарегистрировать филиал.

При наличии в Венгрии торгового представительства иностранное юридическое лицо может с согласия Министерства промышленности и торговли Венгрии открыть информационное или сервисное бюро (бюро по оказанию услуг) и через них оказывать помощь технического характера в отношении реализуемых товаров и услуг, осуществлять контроль

качества, консультирование и т.д. И торговое представительство, и информационное бюро, и бюро по оказанию услуг подлежат внесению в соответствующий реестр.

Польша. Иностранные фирмы могут открыть на территории Республики Польша отдел либо представительство. Форма структурного подразделения будет зависеть от того, планирует оно заниматься коммерческой деятельностью либо нет. Представительства иностранных юридических лиц открываются исключительно в рекламно-информационных целях и не вправе заниматься коммерческой деятельностью, поэтому освобождены от уплаты государственной пошлины.

Большой интерес представляет такая новая форма осуществления коммерческой деятельности, как **отдел иностранного юридического лица**. Он вправе осуществлять хозяйственную деятельность только в сферах деятельности открывшего его предприятия. Отдел подлежит регистрации в Государственном судебном реестре в порядке, схожем с порядком регистрации юридических лиц. При этом ставка государственной пошлины за открытие отдела значительно меньше всей совокупности расходов, связанных с регистрацией общества с ограниченной ответственностью или акционерного общества.

Италия. Итальянское законодательство позволяет иностранному юридическому лицу создать и зарегистрировать для этих целей филиал либо ограничиться открытием представительского офиса. Представительский офис не дает возможности иностранному юридическому лицу производить коммерческие или финансовые операции любого рода, его сотрудники не могут действовать как агенты или дистрибуторы данного лица. Вместе с тем для его открытия не нужно соблюдать какие-либо регистрационные формальности, заполнять финансовые отчеты и уплачивать корпоративный налог.

Законодательство отдельных стран может устанавливать особые (дополнительные)

требования, например, к национальности служащих отделения (представительства) иностранного юридического лица.

Так, в открытом в Швейцарии филиале российского ОНЭКСИМ Банка все 15 сотрудников во главе с главным управляющим – гражданине Швейцарии, поскольку такие должности согласно швейцарскому законодательству могут занимать только резиденты этой страны⁹. При создании отделения иностранного юридического лица в Австрии необходимо учитывать, что полномочия на представление интересов юридического лица может иметь только резидент Австрии¹⁰ (как правило, это руководитель отделения). В Лихтенштейне представителем иностранного юридического лица может быть физическое лицо, постоянно проживающее в этой стране не менее десяти лет¹¹.

В Великобритании все структурные подразделения иностранных юридических лиц являются **отделениями**¹². Иностранные юридические лица могут открыть отделение без каких-либо предварительных санкций со стороны государственных органов. Единственное требование – уведомление государственного бюро регистрации (*Companies House*) в течение одного месяца после открытия отделения.

В США для регистрации **отделения (представительства)** иностранного юридического лица требуется только заполнить анкету, на основании которой американская юридическая фирма готовит и направляет запрос в регистрационную палату администрации штата для получения регистрационного номера представительства, сертификата о его создании, печати и идентификационного номера для уплаты налогов. Администрация штата делает запрос в налоговые органы государства, где зарегистрировано иностранное юридическое лицо, об отсутствии нарушений по уплате налогов, после чего производится оформление документов¹³.

Согласно американскому законодательству отделение иностранного юридического лица имеет право открывать счета в любом американском банке, нанимать неограниченное количество сотрудников, получать для них визы, заключать сделки от имени иностранного юридического лица под гарантии американских банков и даже открывать свои представительства, создавая таким образом достаточно сложную многоярусную систему¹⁴.

В многих государствах СНГ с некоторыми изменениями воспринята модель, существовавшая в СССР и закрепленная в Положении о порядке открытия и деятельности в СССР представительств иностранных фирм, банков и организаций, утвержденном постановлением Совета Министров СССР от 30 ноября 1989 г. № 1074.

В Российской Федерации данный нормативный акт с незначительными изменениями продолжает действовать. При этом порядок создания и регистрации **филиалов** иностранных юридических лиц, как правило, определяется общим законодательством о государственной регистрации и схож с порядком регистрации обычных юридических лиц. Основным различием в правовом положении филиалов и представительств, как, впрочем, и иных обособленных структурных подразделений юридического лица, является объем их полномочий по осуществлению деятельности от имени и в интересах юридического лица. Например, согласно п. 3 ст. 4 Федерального закона от 9 июля 1999 года № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (далее – Закон об инвестициях) филиал иностранного юридического лица, созданный на территории России, выполняет часть или все функции, включая представительство, от имени создавшего его иностранного юридического лица (главной организации).

⁸ Булатов, А.С. Указ. соч. – С. 112.

¹⁰ Там же. – С. 234.

¹¹ Там же. – С. 273.

¹² Макнайт, Р. Создание сети филиалов / Р. Макнайт // Вестн. Ассоц. белорус. банков. – 1999. – № 33. – С. 48.

¹³ Максимова, Е.В. Порядок регистрации в США представительств иностранных компаний / Е.В. Максимова // Внешнеэкон. экон. бюл. – 1999. – № 10. – С. 70.

¹⁴ Перлова, И.Я. Представительство за рубежом – неплохое начало внешнеэкономической деятельности / И.Я. Перлова // ЭКО. – 1993. – № 12. – С. 114–115.

⁸ Крылов, В.И. Программы иностранных государств по стимулированию инвестиций / В.И. Крылов // Внешнеэкон. бюл. – 1999. – № 9. – С. 36–37.

ТОВАРОПРОВОДЯЩИЕ СЕТИ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА

В соответствии со ст. 21 Закона об инвестициях филиал иностранного юридического лица создается в целях осуществления на территории России той деятельности, которую осуществляет за пределами России головная организация. В ст. 22 Закона об инвестициях определены требования к положению о филиале иностранного юридического лица, в том числе требование указывать конкретные виды деятельности, которые будет осуществлять филиал, а также состав, объем и сроки вложения капитала в основные фонды филиала.

Принципиально отличаются белорусское и российское законодательство в определении полномочий представительства по осуществлению деятельности в интересах иностранного юридического лица. Согласно праву Республики Беларусь представительство иностранного юридического лица – это его обособленное структурное подразделение, расположенное на территории Республики Беларусь и осуществляющее представительские и другие не противоречащие законодательству функции в интересах иностранного юридического лица (п. 1 ст. 51-1 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК), часть первая п. 2 Положения о порядке открытия и деятельности в Республике Беларусь представительств иностранных организаций, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22 июля 1997 г. № 929). Российское законодательство не проводит различия в правовом статусе представительства иностранных и отечественных юридических лиц. В соответствии с п. 1 ст. 55 Гражданского кодекса Российской Федерации представительство юридического лица (как иностранного, так и российского) располагается вне места его нахождения и только представляет интересы иностранного юридического лица и осуществляет их защиту.

В заключение отметим недопустимость смешения понятий «представительство» и «постоянное представительство». Определение термина «постоянное представительство» (англ. *permanent establishment*, нем. *die Betriebsstätte*,

франц. *établissement stable*) иностранного юридического лица используется в теории и законодательстве иностранных государств, а также содержится практически во всех международных соглашениях об избежании двойного налогообложения. При этом термин «постоянное представительство» используется исключительно для целей налогообложения и наполнен совершенно иным значением, нежели общий гражданско-правовой термин «представительство юридического лица».

Существование постоянного места деятельности (бизнеса) иностранного юридического лица в другом государстве не обязательно сопровождается возникновением и регистрацией структурного подразделения. Применение понятия «постоянное представительство» позволяет налоговым органам определить момент, когда прибыль, получаемая юридическим лицом – резидентом одного государства от коммерческой (предпринимательской) деятельности в другом государстве, облагается налогом в этом другом государстве. Иными словами, позволяет установить, в каких случаях формы деятельности иностранного юридического лица и степень его присутствия на рынке являются достаточными, чтобы распространить на него режим налогообложения, аналогичный режиму налогообложения резидентов данного государства¹⁵.

Эти юридические категории хотя и характеризуют в принципе одно и то же явление – осуществление юридическим лицом одного государства хозяйственной деятельности на территории другого государства, но применяются в разных практических целях. Категория «постоянное представительство» используется для качественной характеристики этой деятельности, т.е. позволяет ответить на вопрос, извлекает иностранное юридическое лицо прибыль от деятельности, непосредственно осуществляющейся на территории другого государства, или нет, а термин «представительство иностранного юридического лица» характеризует только организационно-правовой аспект такой деятельности.

¹⁵ Филатова, Т.Н. К вопросу о статусе иностранных юридических лиц в Республике Беларусь и их налогообложении / Т.Н. Филатова // Вестн. Гос. налогового ком. Респ. Беларусь. – 2000. – № 13. – С. 47.

ТОВАРОПРОВОДЯЩИЕ СЕТИ: ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА

Заключение

Законодательство иностранных государств по-разному определяет виды и объем правоспособности обособленных структурных подразделений иностранных организаций на своей территории. В то же время общим для всех правовых режимов является исключение самостоятельной правосубъектности представительств (филиалов, отделений и иных видов обособленных подразделений). Основная особенность правового статуса таких структур состоит в том, что они не являются юридическим лицом и выступают в гражданском обороте от имени иностранного юридического лица как его составная и неотделимая часть, всецело подчиняясь его указаниям. Представительство иностранной организации не может быть стороной в сделке либо стороной

какого-либо материального и процессуально-правоотношения.

Выбирая ту или иную форму коммерческого присутствия в иностранном государстве, не связанную с созданием нового юридического лица, необходимо учитывать не только нормы гражданского (торгового) законодательства, регламентирующие организационно-правовые аспекты деятельности, но и административные нормы, регламентирующие порядок их создания. Такое большое практическое значение имеет анализ налогового законодательства, поскольку это позволит правильно определить налоговый статус и налоговое бремя при использовании избранной формы коммерческого присутствия на зарубежном рынке. ❶



КАЛМЫКОВА
Марина Николаевна,
юрист

Что лежит в основе дистрибуторских отношений

Одним из способов сбыта продукции на зарубежных рынках является создание товаропроводящей сети, основанной на отношениях дистрибуции. Дистрибуторы могут избавить производителя от многих проблем, с которыми ему неизбежно пришлось бы столкнуться при самостоятельном выходе на зарубежный рынок, например от потери времени и финансовых ресурсов на исследование рынка с целью формирования базы данных потенциальных клиентов, расходов на рекламу, логистику, дополнительные трудовые ресурсы. Привлечение дистрибутора дает возможность производителю воспользоваться его клиентской базой, складами, каналами доставки, персоналом.

К сожалению, белорусский ГК не регламентирует правоотношений, вытекающих из договора дистрибуции. Только Положение о ТПС

дает определение понятию «дистрибутор», а также содержит рекомендации по выбору положений, которые необходимо предусматривать в договорах дистрибуции.

Согласно Постановлению о ТПС дистрибутор – это субъект товаропроводящей сети, приобретающий у производителя и реализующий его продукцию от имени производителя товара за свой счет в оговоренном регионе деятельности на условиях, определенных соответствующим соглашением между ними.

Правильность этого определения вызывает сомнение в части реализации дистрибутором приобретенной у производителя продукции от имени производителя. Дело в том, что от имени производителя продукция может быть реализована только в рамках договора поручения, по которому в соответствии с ГК одна сторона (покупатель) обязуется совершить