

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



БИЗНЕС ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО «СОЕДИНЕННЫМ ШТАТАМ АМЕРИКИ»

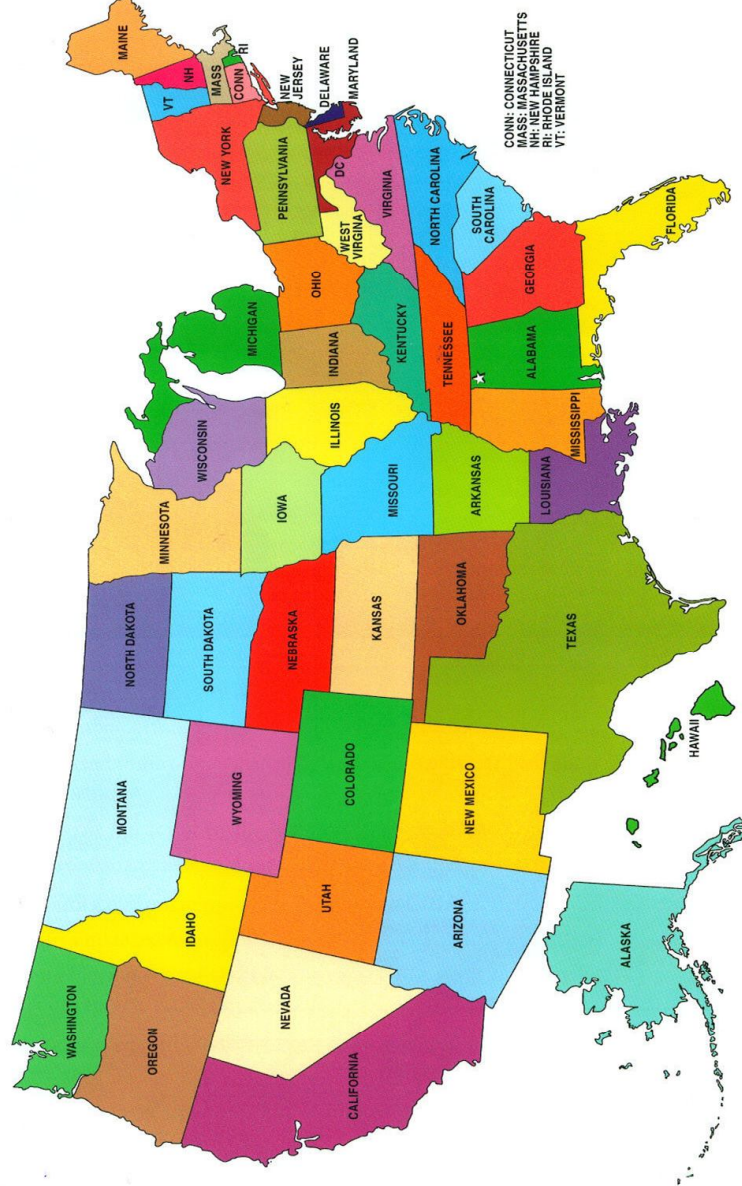


2013

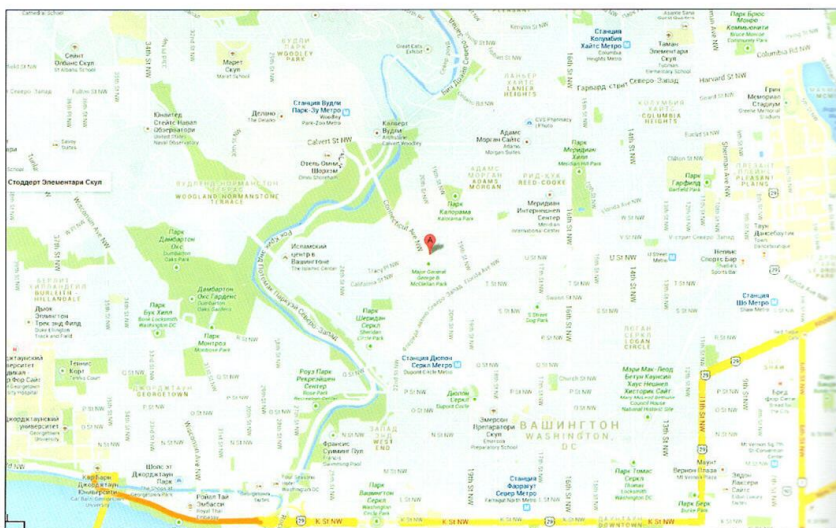


СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ АМЕРИКИ

КАРТА СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ



Торговое представительство Российской Федерации
в Соединенных Штатах Америки



СОДЕРЖАНИЕ

1	Краткая характеристика делового климата США	4
2	Информация о контактных данных дипломатических представительств Российской Федерации в США	4
3	Обзор нормативно-правовой базы и предпринимаемых мер в области государственного регулирования внешнеэкономической и инвестиционной деятельности в США	6
3.1	Гармонизированный таможенный тариф (ГТТ) США	6
3.2	Законодательство об иностранных инвестициях	7
3.3	Валютное регулирование	8
3.4	Регулирование свободных (особых) экономических зон	9
4	Рекомендации для экспортеров	10
4.1	Перспективные направления расширения экспорта	10
4.2	Действующие торговые ограничения	11
4.3	Особенности таможенно-тарифного регулирования при импорте в США	14
4.4	Особенности таможенных процедур при импорте в США	15
4.5	Нетарифные меры и техническое регулирование	16
4.6	Валютно-финансовое регулирование при импорте в США	17
4.7	Основные логистические маршруты	18
5	Рекомендации по доступу на рынок США	20
5.1	Общие положения по доступу на рынок	20
5.2	Организационно-правовые формы ведения коммерческой деятельности	21
5.3	Открытие представительств и дочерних/зависимых организаций	23
5.4	Налогообложение предприятий с иностранным участием	24
6	Информация о защите прав экспортеров в США	26
6.1	Защита прав экспортеров	26
6.2	Юридические и адвокатские конторы США по защите прав экспортеров	27
7	Информация о возможностях проверки деловой репутации контрагентов	28
8	Перечень наиболее крупных дистрибьюторов различных видов товаров	30
9	Специфические особенности ведения бизнеса в США, включая культурные аспекты и деловые обычаи	31

1. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЛОВОГО КЛИМАТА США

Состояние экономики США на сегодняшний день характеризуется высокой развитостью и диверсифицированностью. 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 приведения в действие данной политики используются стимулирование в формах субсидирования через государственные и некоммерческие учреждения, предоставление налоговых льгот, создание высокой правовой безопасности, минимизация бюрократических процедур и др.

ВВП США составил 15,7 триллионов долларов по итогам 2012 г. Доля промышленного производства в ВВП составляет 1,87 триллионов долл. США или 11,9%. Количество рабочих мест в промышленном секторе экономики составляет 17,2 миллиона.¹ Доля сферы услуг в экономике США составляет по различным оценкам от 70 до 80% ВВП, сельского хозяйства — 1-2%. Доля экспорта в ВВП составила от 13 до 14% в 2008-2011 гг.² Среднегодовой уровень безработицы в 2012 году составил 8,1% экономически активного населения.³ Доля занятых в частном секторе составляет 91%, остальная часть является государственными служащими. 53% занятого населения являются сотрудниками предприятий малого бизнеса.⁴ Сегодня в США насчитывается до 30 миллионов предприятий малого бизнеса, в США зарегистрированы 139 из 500 крупнейших компаний (по версии издания Форбс).

2. ИНФОРМАЦИЯ О КОНТАКТНЫХ ДАННЫХ ДИПЛОМАТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В США

Торговое представительство Российской Федерации
в Соединенных Штатах Америки
Офис в Вашингтоне:



Торговый представитель, советник-посланник —
Досмухамедов Ринат Мингалиевич
2001 Connecticut Ave., NW
Washington, DC 20008, USA
Телефон: +1 (202) 232-5988, +1 (202) 234-7170,
+1 (202) 232-0975,

¹ По данным Ассоциации промышленников США —
<http://www.nam.org/Statistics-And-Data/Facts-About-Manufacturing/Landing.aspx>

² По данным Министерства торговли США —
<http://www.trade.gov/press/press-releases/2012/export-factsheet-february2012-021012.pdf>

³ По данным бюро статистики США — <http://www.bls.gov/news.release/empsit.a.htm>

⁴ По данным Администрации малого бизнеса США — <http://www.sba.gov/advocacy/7495/8420>

+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 —
Бородин Тимофей Степанович
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) 674-1419, +1 (202) 701-4876

Факс: +1 (415) 929-0306
E-mail: sf@rustradeusa.org
Web-site: www.rustradeusa.org

Постоянное Представительство Российской Федерации при ООН

Постоянный представитель: 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>

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
E-mail: info@rusconshouston.org
Web-site: www.rusconshouston.org

**3. ОБЗОР НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ И ПРЕДПРИНИМАЕМЫХ
МЕР В ОБЛАСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕ-
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В США**

3.1 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 та-

риф 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.

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);
2. Одинарным щелчком нажать кнопку «Go» (расположена правее строки «Search the current Harmonized Tariff Schedule»);
3. Двойным щелчком нажать на найденную ссылку искомой товарной позиции или выбрать один из предложенных системой кодов субпозиций для запрашиваемого наименования товара с последующим открытием (двойным щелчком) выбранной ссылки;
4. Искомый результат будет указан в левом столбце (General) первой колонки (Column 1).

3.2 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). 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.

3.3 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 «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.

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»).

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.

3.4 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 создаются 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

Учитывая прочные и относительно стабильные позиции России на рынках топливно-сырьевых товаров, а также сложившуюся структуру торговли между Россией и США, основу российского экспорта в среднесрочной перспективе по-прежнему будут составлять энергоносители (нефть и нефтепродукты), металлы и химическая продукция.

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.

Определенные перспективы имеются для расширения поставок в США товаров высокотехнологичных отраслей, включая ядерную энергетику. В последнее время наметилась определенная активизация усилий по продвижению на американский рынок российских высокотехнологичных товаров и готовых изделий с высокой степенью обработки.

Дальнейшие перспективы диверсификации российского экспорта в США связаны, главным образом, с использованием Россией имеющихся конкурентных преиму-

ществ 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 авиаперевозок крупногабаритных грузов, предпринимают шаги по расширению клиентской сети 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 активно 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 2010 года), разрезанной на мерные длины толстолистовой углеродистой стали (2002 г.). В части спортивно-охотничьего стрелкового оружия продолжают действовать ограничения по номенклатуре продукции, оформленное межправительственным Соглашением 1996 года «Об экспорте огнестрельного оружия и боеприпасов из Российской Федерации в Соединенные Штаты Америки» (в ред. 2004 года).

КАРБАМИД (КОД НТСUS 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 НТСUS 3102.30.00.00.)

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

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

КРЕМНИЙ (КОДЫ НТСUS 2804.69.10.00. И 2804.69.50.00.)

На период с 16 июля 2008 года по 15 июля 2013 года действует 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%.

Мера в отношении поставок отечественного кремния действует с 26 марта 2003 г. В настоящее время осуществляется (инициирован в июне 2013 года) пятилетний пересмотр действия данной меры.

ГОРЯЧЕКАТАНАЯ ПЛОСКАЯ УГЛЕРОДИСТАЯ СТАЛЕПРОДУКЦИЯ (КОДЫ НТСUS 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.).

В отношении поставок российской горячекатаной плоской углеродистой сталепродукции на рынок США действуют квотное и ценовое ограничения, оформленные в рамках Соглашения о приостановлении антидемпингового расследования в отношении поставок некоторых видов горячекатаной плоской углеродистой сталепродукции от 12.07.1999. В Соглашение 1999 года дважды (22.07.2004 и 31.08.2005) вносились дополнения, расширившие номенклатуру продукции, подпадающей под действие данного Соглашения. 30.11.2012 года был подписан Протокол о внесении изменений в Соглашение по вопросу коррекции применимого механизма расчета справочной цены.

В настоящее время в отношении указанных выше товаров действует антидемпинговая пошлина со ставкой в размере 73,5% (для ОАО «Северсталь») и 184,5% (остальные российские компании), которая не применяется к поставкам сталепродукции по причине наличия Соглашения 1999 года. Минторг США ежеквартально

устанавливает справочную цену, ниже которой российские производители не могут поставлять товар в США.

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

ТОЛСТОЛИСТОВАЯ СТАЛЬ (КОДЫ НТСUS 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. Ближайший пятилетний пересмотр запланирован на IV квартал 2013 г.

УРАНОВАЯ ПРОДУКЦИЯ (КОДЫ НТСUS 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 2016 г.

СПОРТИВНО-ОХОТНИЧЬЕ СТРЕЛКОВОЕ ОРУЖИЕ

В рамках межправительственного Соглашения 1996 года (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 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.

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.

Важное место в области реализации таможенно-тарифной политики США занимает Генеральная система преференций (ГСП) США, срок действия которой истекает (с 1975 года срок действия программы продлевался уже 12 раз) 31 июля 2013 года. Существует существенная вероятность, что Конгресс США не успеет принять соответствующий законодательный акт о продлении ее действия до ее истечения и действие ГСП США будет продлено позднее ретроспективно (например, последнее продление (ретроспективно с 01.01.2011) было совершено посредством Публичного закона № 112-40 от 05.11.2011). В таком случае, Служба США по таможенному контролю и охране границ (U.S. Customs and Border Protection, далее — Служба) вернет импортеру сумму излишне уплаченных таможенных пошлин.

В настоящее время на основании ГСП США льготный режим беспошлинного ввоза в США применяется к 4975 тарифным позициям согласно ГТТ США (3511 наименований товаров «базового» списка и 1464 наименований товаров из «дополнительного» списка 1996 г., применяемого исключительно к наименее развитым странам, далее — НРС) из приблизительно 130 стран/территорий-бенефициаров ГСП США. Среди таких товаров фигурируют промышленная продукция и полуфабрикаты, сельхозтовары, продукты питания, а также продукция рыбного промысла, химии и др. Указанием на то обстоятельство, что конкретная позиция ГТТ США подпадает под действие ГСП США является литера А (А+ для НРС) в правом столбце (Special) первой колонки (Column 1) ГТТ США.

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 то-

вара (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...».

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. Согласно пресс-релиза «Службы» 08 июля 2013 года заканчивается переходный период и с 09 июля «Служба» начинает применение штрафных санкций за нарушение правила «10+2» в полном объеме.

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.

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

ры 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 адаптации 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 дополнительно к установленным федеральными стандартами требованиями, либо регулируют вопросы, не урегулированные федеральными стандартами, либо принимаются по вопросам, делегированным штату федеральными органами.

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 аккредитующим органом является Американский национальный институт стандартизации (ANSI). Наряду с ANSI, авторитетным негосударственным аккредитующим 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

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.

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.⁵

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.⁶

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 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-

⁵ <http://www.cbp.gov/linkhandler/cgov/newsroom/publications/trade/iius.ctt/iius.pdf>

⁶ Инструкция таможенных органов США https://help.cbp.gov/app/answers/detail/a_id/1240

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 судовой 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 путям: 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 взлетно-посадочными полосами с твердым покрытием, общее число таких аэроузлов составляет — 5 194⁷. США также является лидером по количеству аэродромов с грунтовыми взлетно-посадочными полосами, которых насчитывается — 9 885⁸.

Доля внутренних перевозок по территории страны составляет 70% от мирового объема внутренних перевозок всех стран. Крупнейшими авиаперевозчиками 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 (KLO), 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). Общий объем грузоперевозок составил более 62 тыс. тонн по итогам 2012 г.

Основу **автомобильной транспортной инфраструктуры** составляет Национальная система автомагистралей США (National Highway System United States, далее NHS), которая объединяет все автомагистрали страны. NHS представляет собой сеть стра-

⁷ По данным Книги фактов ЦРУ — <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2030.html#us>

⁸ По данным Книги фактов ЦРУ — <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2031.html#us>

тегических 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 вокзам, 58 терминалам трубопроводов и др. Дороги в рамках системы были определены Министерством транспорта США (Department of Transportation) в сотрудничестве со штатами и одобрены Конгрессом США в 1995 году.

NHS включает в себя следующие подсистемы дорог:

- ▶ система межштатных автомагистралей США (National System of Interstate), она накладывается сеткой на всю территорию США и пересекает отдельные штаты страны, как правило, в обход жилых поселений (при невозможности обхода — по эстакадам или тоннелям);
- ▶ сеть стратегических оборонных автомагистралей (Strategic Highway Network — STRANNET);
- ▶ 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.

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>, а также из иных источников.

Учитывая специфику как американского рынка в целом, так и его отдельных сегментов, в частности, представляется целесообразным осуществить поиск потенциаль-

ных 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 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 Делавер.

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 — Единичные предприятия ;
- ▶ Partnerships — Партнерства с неограниченной и ограниченной ответственностью;
- ▶ Corporations — Корпорации в виде C или G Corporations 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.

Партнерства. Для регистрации партнерства необходимо подать заявление с указанием его наименования, причем представление учредительных документов не требуется. После этого производится регистрация названия партнерства. После реги-

страции, 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 — единообразный 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 — единообразный Закон об ограниченных партнерствах (Uniform Limited Partnership Act), в который вносились неоднократные изменения.

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.

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 разрешен 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).

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»⁹), 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 налогообложе-

⁹ 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)

ния, 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 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».

Важным элементом федеральной налоговой системы является налог на социальное страхование (Social Security Tax), который взимается как с работников, так и работодателей. Ставка налога в 2013 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 113 700 (2012 г. — 110 100) долларов в годовом исчислении. Для индивидуального предпринимателя ставка налога в 2013 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. 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 ми-

нимальном 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 2013 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.

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

► 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

- ▶ Baker&McKenzie LLP | Attorneys at Law
815 Connecticut Ave, NW, Washington DC 20006
William D. Outman, Attorney at Law
Fax: 8-10-1-202-785-2573
William.d.outman@bakernet.com, www.bakernet.com
- ▶ DeKieffer&Horgan LLP | Attorneys at Law
729 15 Street, NW, suite 800, Washington DC 20006
Kevin Horgan, Partner
Fax: 8-10-1-202-783-6909
Khorgan@dhlaw.com, www.dhlaw.com
- ▶ Salans FMC SNR Denton | Attorneys at Law
1301 K Street, N.W., Suite 600, East Tower, Washington, D.C. 20005
Mark P. Lunn, Attorney at Law
Fax: 8-10-1-202-857-6395
Mark.lunn@dentons.com, www.dentons.com
- ▶ Sidley Austin LLP | Attorneys at Law
1501 K Street, NW, Washington, DC 20005
Stanimir A. Alexandrov, Attorney at Law
Fax: 8-10-1-202-736-8711
salexandrov@sidley.com, 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), ко-

торый 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», расположенном 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 зарегистриро-

ванных в штате Калифорния компаниях можно получить на сайте Секретариата штата Калифорния: <http://kepler.sos.ca.gov/cbs.aspx>.

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 юридическому лицу статуса «Revoked» ранее выданное свидетельство об его регистрации признается недействующим и осуществление такой компанией коммерческой деятельности признается административным правонарушением.

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).

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 Haviland 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, Broooklyn, 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 дружественность». 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.

Министерство экономического развития Российской Федерации

Для того, чтобы добиться доверия американцев необходимо доказать, что ваша компания прочна и стабильна как в финансовом, так и в профессиональном отношении. 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 ценят шутки и хорошо на них реагируют. Американцы очень пунктуальны и на деловые встречи никогда не опаздывают.

СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ АМЕРИКИ

Ждем Ваших комментариев
и предложений по путеводителю!

Куратор проекта:
Департамент координации, развития
и регулирования внешнеэкономической
деятельности

Для связи: +7 (495) 651-76-05
D12@economy.gov.ru

