

ОПЕРАЦИИ С ДАВАЛЬЧЕСКИМ СЫРЬЁМ (ТОЛЛИНГ)

Р. Н. Тимкаева, студентка IV курса факультета международных экономических отношений Саранского кооперативного института АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

В статье рассматриваются сущность, причины осуществления и влияние на разные страны толлинговых операций, способы оформления поставок сырья и готовой продукции. Возрастание интереса отечественных производителей в экономическом, производственном и научно-техническом сотрудничестве с партнёрами из зарубежных стран, стремление интегрироваться в мировое хозяйство требуют поиска новых форм и методов выхода на внешний рынок. Такой формой может стать толлинг.

Ключевые слова: давальческое сырьё, толлинг, внешний толлинг, внутренний толлинг, толлинговые операции.

Одной из форм выхода на внешний рынок при использовании давальческого сырья является использование схемы толлинга.

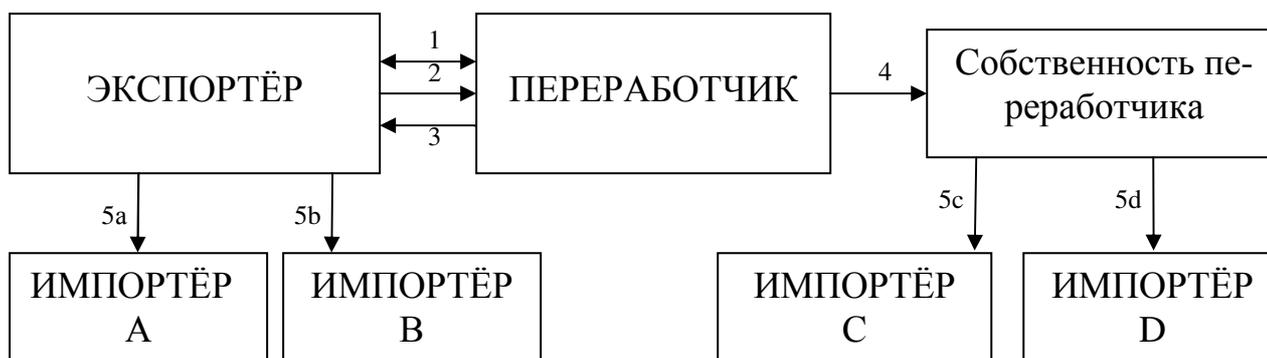
Суть таких операций состоит в том, что владелец сырья, не располагающий мощностями по его переработке, передает его перерабатывающему предприятию в объеме, обеспечивающем получение необходимого количества готовой продукции, оплату затрат переработчика и получение переработчиком прибыли на капитал, вложенный им в процесс переработки. Операции с давальческим сырьем имеют все признаки встречной торговли, поскольку предусматривают эквивалентный обмен товарами и оформляются единым договором.

Необходимость в таких операциях возникает в связи с неравномерностью развития добычи сырья и производственных мощностей по его переработке. Например, после распада СССР большая часть нефтеперерабатывающих мощностей оказалась за пределами России. Целесообразность осуществления операций по переработке давальческого сырья возникает и в пределах одного государства, когда добычей и переработкой сырья занимаются экономически независимые структуры.

Ещё одним мотивом для осуществления толлинговой операции является стремление предприятий индустриально развитых стран найти возможность снизить себестоимость продукции за счёт осуществления части или всего производственного процесса в странах с более низкими расходами на заработную плату.

Также мотивами для осуществления толлинговых операций для переработчика являются желание загрузить простаивающие производственные мощности и часто при этом - нехватка оборотных средств для самостоятельного приобретения сырья, недоступность кредитов, наличие задолженностей, что не позволило бы использовать по назначению поступающую на расчётный счёт предоплату.

Схему толлинга можно изобразить следующим образом (рисунок 1):



Условные обозначения: 1 — заключение контракта экспортером (поставщиком) с переработчиком о производстве продукции из давальческого сырья; 2 — транспортировка сырья в Финляндию; 3 — возвращение части готовой продукции экспортеру; 4 — переход части изготовленной из давальческого сырья продукции в собственность переработчика; 5a, 5b — продажа имеющейся у экспортера продукции на внешнем рынке импортеров А и В; 5c, 5d — продажа переработчиком части продукции импортерам С и D.

Р и с у н о к 1 Взаимодействие поставщика, переработчика и импортеров при проведении операции с давальческим сырьем

Эффективность операций с переработкой давальческого сырья для поставщиков гарантируется только в том случае, если стоимость полученной после переработки продукции на мировом рынке выше стоимости давальческого сырья.

Стоимость передаваемого на переработку сырья и получаемой готовой продукции при международных операциях оценивается по мировым ценам, при внутренних операциях – по оптовым. Например, владелец сырья знает, что цена 1 т сырья на рынке составляет 100 долл., а стоимость готовой продукции из этого сырья – 100 долл., причем из 1 т сырья получается 0,5 т готовой продукции. Если владельцу сырья требуется 500 т готовой продукции, стоимость которой будет составлять 100 000 долл., то он должен поставить переработчику не 1000 т сырья по 100 долл. за тонну, а больше, например 1300 т, на сумму 130 000 долл., из которых 30 000 долл. пойдет на оплату издержек по переработке сырья и на прибыль переработчика.

На стабильном рынке, где спрос на переработку сырья сбалансирован с предложением, достаточно устойчивы цены на первичное сырье и продукты его переработки, действует приведенная выше схема расчетов. Для ее реализации достаточно запросить стоимость переработки у нескольких перерабатывающих фирм и выбрать наиболее выгодный вариант.

Выбор перерабатывающей фирмы также зависит и от уровня развития страны, в которой находится фирма.

Рассмотрим влияние толлинговых операций на реализующие их индустриальные страны и страны с низкими расходами на заработную плату.

Одной из проблем для стран с низкими расходами на заработную плату является проблема занятости и загрузки простаивающих производственных мощностей. Высокий уровень безработицы, к тому же, в развивающихся странах связан с сильным ростом численности населения. Один тот факт, что более чем в 55 странах существуют свободные экономические зоны, говорит о том, что посредством привлечения зарубежных заказчиков на переработку эти государства ожидают хотя бы некоторого ослабления своих проблем. Т.к. использование толлинговых схем иногда влечёт за собой и осуществление прямых инвестиций в перерабатывающую страну в форме создания в ней своего предприятия для выполнения процесса переработки. Часто этому сопутствует привлечение в эту страну новых технологий, которые оказывают позитивное влияние

на развитие этой страны и могут впоследствии внести свой вклад в решение проблемы занятости на национальных предприятиях.

Важную роль играет то, где производятся материальные ресурсы для переработки. Исследования показывают, что большая часть материала для переработки ввозится из страны-заказчика.

Касательно развивающихся стран можно утверждать, что поставщиками материальных ресурсов при покупке их в стране-переработчике являются не национальные предприятия, а в большинстве своём опять же дочерние предприятия иностранных инвесторов.

Опыт восточноевропейских стран показывает, что выполнение толлинговых заказов часто ведёт к развитию национальных отраслей, производящих необходимые исходные материалы для переработки.

Необходимо отметить, что при развитии производства не все товарные потоки исходят от страны-заказчика и оканчиваются в ней. Существует большая дифференциация между местом покупки исходного сырья и местом сбыта готовой продукции. Это оказывает позитивное влияние на страну-переработчик, так как способствует взаимодействию этих стран с большим количеством участвующих в товарном обращении стран.

Между тем использование толлинговых схем пока довольно ограничено. В этом повинны таможенная политика участвующих в толлинговых сделках стран и слишком сложные, и порой длительные, формальности при оформлении сделок, а также ввоза-вывоза продукции. На это жалуются как предприятия, размещающие толлинговые заказы, так и их партнёры-переработчики. Так, например, часто даже отходы должны быть вывезены для утилизации в страну-заказчик.

Всё больше и больше стран видят решение проблемы безработицы в привлечении заказчиков-толлингеров. Таким образом, среди этих стран возникает конкуренция за получение соответствующего финансирования. Для выбора места осуществления переработки предприятиями-заказчиками проводится сравнение уровней заработной платы в этих странах и условий переработки.

Некоторые развивающиеся страны вырабатывают общие рамочные условия для привлечения иностранных инвесторов и избежание конкуренции между собой. Примером таких стран могут служить юго-восточные страны ASEAN.

Конкуренция за получение толлинговых заказов имеет место и среди предприятий одной страны.

Существуют и другие воздействия толлинговых сделок на страны с низкими расходами на заработную плату. Толлинговые сделки оказывают положительное влияние на платёжный баланс этих стран, так как снижается инвестиционный и валютный недостаток. Следующий положительный эффект состоит в притоке иностранного капитала для создания рабочих мест, а в дальнейшем – посредством выплат зарплат и значительной дифференциации между экспортом и импортом.

В случае размещения заказа на переработку на своём дочернем предприятии за границей материнская компания имеет возможность влиять на величину прибылей за счёт цен, по которым происходит перерасчёт. Если дочерняя перерабатывающая фирма находится в безналоговой зоне, материнская компания заинтересована показывать возникновение всех прибылей при переработке.

Создание новых мест производства в рамках толлинговых сделок может способствовать индустриализации страны.

Выполнение толлинговых заказов оказывает положительное воздействие на страну-переработчик, так как, с одной стороны, открывает рынки в индустриальных странах и для других товаров его производства, выпуск которых без применения толлинговых схем был бы невозможен, а, с другой стороны, может возникнуть положительный эффект и для других областей экономики страны-переработчика, если сырьё для переработки закупалось бы инофирмой в этой же стране.

Но открытие предприятий стран с низкими расходами на заработную плату для инофирм означает одновременно большую зависимость как от отдельных предприятий, так и от индустриальных стран в целом.

Таким образом, выполнение толлинговых заказов оказывает позитивное воздействие на страны с низкими расходами на заработную плату в основном в области занятости, загрузки простаивающих производственных мощностей и доходов. Несмотря на указанные выше негативные проявления, этот вид международных коммерческих операций должен рассматриваться в целом как позитивный для участвующих в них стран. Толлинговые сделки могут являться важным, хотя и не достаточным шагом для решения проблем некоторых стран с низкими расходами на заработную плату и выравнивания их экономических отношений с индустриальными странами.

Рассматривая влияние толлинговых операций на реализующие их индустриально развитые страны, можно сказать, что главным последствием осуществления толлинговых сделок, учитывая высокий уровень безработицы и растущие зарубежные инвестиции, является экспорт рабочих мест. Страх потерять рабочие места основывается при этом на следующем:

- увеличивающийся импорт дешёвых товаров ведёт к уменьшению рабочих мест;
- инвестируемый за границей капитал не ведёт к созданию новых рабочих мест в стране-инвесторе.

Этому противопоставляются интересы предприятий, которые исходят из следующего:

- растущая международная конкуренция вынуждает использовать все возможные ценовые преимущества стран-переработчиков;
- расширение деятельности при осуществлении иностранных инвестиций, основывающееся на проведении сервисных работ и деятельности по обеспечению своего иностранного производства материальными ресурсами, проведение исследовательских работ, возможность более дешёвого производства, более выгодное калькулирование при размещении заказов на переработку на своём дочернем предприятии за границей, открытие новых зарубежных рынков посредством повышения покупательной способности в странах-переработчиках имеют своим следствием рост и внутреннего производства.

Участие предприятий из индустриальных стран в толлинговых сделках оказывает влияние на другие предприятия и, таким образом, на общую структуру промышленности этих стран. К таким предприятиям относятся, прежде всего, те, чьи предложения ощущают конкуренцию иностранных предприятий, выполняющих толлинговые заказы, а также их сервисные предприятия и поставщики исходного материала.

В результате этого не участвующие в толлинговых операциях предприятия вынуждены осуществлять рационализацию своего производственного процесса. По причине требующихся для этого высоких капиталовложений такая возможность используется только для стандартизированной продукции, которая ещё сравнительно долго может изготавливаться без дальнейших изменений производственного процесса. Другой возможностью является перевод производства на выпуск более высокотехнологичной продукции, которая не может быть запущена в массовое производство.

В большинстве же случаев альтернативой остаётся только размещение собственного производства в странах с низкими расходами на заработную плату. Это может осуществляться путём создания дочернего перерабатывающего предприятия за границей или же просто путём размещения толлинговых заказов на иностранных заводах. Последний вариант имеет недостаток, выражающийся в том, что заказчик не может напрямую влиять на производственный процесс предприятия в стране с низкими расходами на заработную плату.

Как уже отмечалось, в процессе переработки также принимают участие сервисные предприятия и поставщики исходного материала. Так как большинство исходного материала, согласно имеющимся исследованиям, поставляется из страны-заказчика, со временем эти фирмы вынуждены последовать за своими заказчиками в перерабатывающие страны. По причине региональной концентрации определённых отраслей для таких фирм имеется дополнительная возможность заполучить новых покупателей из других индустриальных стран.

Индустриальными странами предпринимаются также меры для ограничения ввоза дешёвой продукции из стран с более низкими расходами по заработной плате для поддержания отечественного производителя.

Существуют меры экономической политики при осуществлении толлинговых операций. В разных странах к толлинговым сделкам применяются различные меры экономической политики, обусловленные национальным законодательством, но общим признаком является то, что ввозимые под таможенным режимом «переработка» при внешнем толлинге материальные ресурсы не облагаются таможенными пошлинами и НДС.

Что касается внутреннего толлинга, то здесь наблюдаются некоторые отличия. Так, приобретаемое иностранной фирмой в России сырьё не облагается НДС, в то время как закупаемые в странах Европейского Союза для последующей переработки в ЕС материальные ресурсы подлежат обложению НДС в обязательном порядке.

Помимо этого, многие страны устанавливают дополнительные налоговые льготы для привлечения зарубежных заказчиков-толлингеров.

В России операции с давальческим сырьём используются сравнительно недавно. И наиболее активно они применяются в алюминиевой промышленности, загружая отечественные производственные мощности. При этом складывается такая ситуация, что на мировом рынке присутствует российский алюминий, но не российский производитель алюминия, что не даёт возможности отечественным алюминиевым заводам влиять на уровень цен как алюминия, так и другого исходного сырья. Помимо этого, изучение контрагентов российских алюминиевых заводов показывает, что основными партнёрами предприятий по внешнему толлингу являются иностранные фирмы, зарегистрированные в странах с большими налоговыми льготами, в так называемых оффшорных зонах.

В связи с этим представляется целесообразным постановка на учёт в налоговых органах оффшорных фирм, осуществляющих толлинговую деятельность в Российской Федерации, а также обложение налогом на добавленную стоимость закупок, транспортировки, переработки на территории России мате-

риальных ресурсов, приобретаемых иностранными фирмами для их дальнейшей переработки.

Помимо этого для привлечения зарубежных заказчиков необходимо существенно сократить сроки рассмотрения документов для выдачи разрешения на переработку российским предприятиям и сделать возможным быстрое внесение необходимых изменений в заключаемые контракты на переработку.

Оформление поставок сырья и готовой продукции происходит контрактным способом.

В контракте можно рассчитать и оговорить, какое количество сырья и по какой цене обязан отгрузить поставщик переработчику, а также какое количество продукции, в какие сроки и по какой цене обязан отгрузить переработчик поставщику.

Если переработчик берет на себя расходы по транспортировке, страхованию сырья и готовой продукции, что наиболее часто встречается при международных договорах по переработке давальческого сырья, поставщик должен поставить дополнительное количество сырья для покрытия указанных расходов переработчике, увеличенных на 15% его вознаграждения за предоставление услуг. При международных договорах также следует увеличивать количество поставляемого сырья для компенсации затрат переработчику на выплату импортных пошлин на сырье и экспортных пошлин на готовую продукцию, если таковые взимаются в стране переработки и в ней не действует режим освобождения от обложения пошлинами операций по переработке давальческого сырья под таможенным контролем. Следует обратить внимание на необходимость указания в контрактах цен на сырье и продукты переработки, объемы взаимных поставок, стоимость переработки сырья и другие расходы.

Договор на переработку давальческого сырья должен содержать базисные условия и сроки поставок товаров сторонами, порядок предъявления и рассмотрения претензий по срокам поставок, качеству сырья и продуктов его переработки, условия начисления и возмещения убытков и штрафных санкций, а также все другие условия контрактов купли-продажи.

Договор на переработку давальческого сырья имеет определенные особенности при расчетах по взаимным претензиям. Принцип расчетов следующий:

–если поставщик виновен в опозданиях в поставке сырья против установленных в договоре сроков или в поставках сырья, качество которого не отвечает требованиям договора, то он должен по требованию переработчика поставить дополнительное количество сырья, стоимость которого покрывает предъявленные переработчиком штрафные санкции или убытки;

–если в опозданиях в поставке готовой продукции против установленных в договоре сроков или в поставках продукции, качество которой не отвечает требованиям договора, виновен переработчик, то он обязан за свой счет, бесплатно поставить дополнительное количество готовой продукции, стоимость которой покрывает предъявленные ее покупателем штрафные санкции или убытки.

В некоторых договорах на переработку давальческого сырья выплата штрафных санкций и возмещение убытков предусматривается в денежной форме. В таких случаях эти отношения необходимо тщательно оформлять документами, чтобы избежать претензий со стороны органов валютного контроля и налоговых служб.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности: Учебник / Б. И. Синецкий. – М.: Юристъ, 2000. – 659с.
2. Фомичев В. И. Международная торговля: Учебник / В. И. Фомичев. – М.: ИНФРА – М, 1998. – 496с.
3. www.tolling.ru.