

**Министерство экономического развития, инвестиций
и торговли Самарской области**

**Фонд «Региональный центр развития предпринимательства
Самарской области»**

**Новые тренды по взаимодействию
с иностранным капиталом.
Совместные бизнес-проекты**

Материалы круглого стола

Самара, 16 февраля 2012 года

Оглавление

Вступительное слово.....	2
Регионы интересов предпринимателей Самарской области	5
Опыт поддержки экспортно-ориентированных предприятий в регионах России	8
Вступление России в ВТО – последствия для предпринимателей.....	10
Россия в составе Таможенного союза – вопросы защиты интеллектуальной собственности	11
Совместные бизнес-проекты со странами АТР. Продавать в Китай – можно и нужно!.....	18
Бизнес-проекты со странами ЕС – как начать и как развить?	19
Экспортируемая продукция – соответствие требованиям стран реализации	20

Вступительное слово

Д.Г.Крыпаев, исполнительный директор фонда «Региональный центр развития предпринимательства Самарской области»

Уважаемые участники круглого стола!

Рад приветствовать Вас! Сегодняшняя наша встреча посвящена вопросу, характерному для динамично развивающейся экономики России. Все мы заинтересованы в активизации международного сотрудничества. Предприятия Самарской области активно работают в данном направлении и, хочу отметить, достигают определённых успехов. Сегодня в нашем зале присутствуют как представители предприятий, география экспортных поставок которых простирается от Китая до Венесуэлы, так и предприниматели, планирующие начать экспортную деятельность.

Сразу хотел бы оговориться, что основная тема круглого стола – экспортное направление внешнеэкономической деятельности предпринимателей Самарской области. Предприятиям, осуществляющим или желающим осуществлять экспортную деятельность, в настоящее время оказывается широкая государственная поддержка.

Ещё одно очень важное замечание – государственная поддержка экспортной деятельности оказывается только малым и средним предприятиям. Экспортные поставки таких организаций Самарской области как ЦСКБ-Прогресс, ТольяттиАзот, АВТОВАЗ устойчивы и нуждаются совсем в других формах и объёмах государственной поддержки. Подразделения таких предприятий, отвечающих за ведения внешнеэкономической деятельности, насчитывают до нескольких десятков человек, располагают необходимым персоналом и возможностью его обучения. Всего этого, особенно на этапе становления экспортной деятельности, а нередко и в случае уже налаженных экспортных поставок, лишены малые и средние предприятия.

Первостепенную роль в становлении внешнеэкономической деятельности малого или среднего предприятия всегда принадлежит самому предприятию. Пока предприниматель не решит, что он может и должен реализовывать свою продукцию или услуги за рубежом – он не начнёт их реализовывать. Механизмы государственной поддержки можно использовать уже на этом этапе. Начиная с прошлого года, в Самарской области реализуются программы повышения квалификации предпринимателей в

области ведения внешнеэкономической деятельности. Первый курс был реализован в течение декабря-января, повторный начинается в середине марта текущего года. Рад видеть в зале предпринимателей, успешно обучившихся по данной программе. Интерес предпринимательского сообщества к данной программе очень высок, достаточно сказать, что группа обучающихся на ближайший курс уже сформирована, группа обучающихся во втором квартале 2012 года сформирована на 70%.

Получить общее представление о внешнеэкономической деятельности недостаточно. Полученные знания нужно применить на практике – и достичь результата. Факторов, влияющих на возможность заключения конкретного договора экспорта товаров или услуг, существует огромное множество. Можно выпускать отличную, востребованную зарубежными рынками и соответствующую международным стандартам продукцию и никогда не продать её за рубеж в связи с тем, что зарубежные партнёры просто не знают о ней. Информационная составляющая в проблеме установления международного сотрудничества является одной из основных, пренебрежение ей может поставить крест на всей экспортной деятельности предприятия. Всем предпринимателям, осуществляющим или желающим осуществлять экспортную деятельность, целесообразно использовать механизмы государственной поддержки именно в информационной её составляющей. Зарубежные выставки, деловые миссии, информирование потенциальных клиентов через торговые представительства, международные бизнес-сети – всем этим не нужно пренебрегать.

Другой, не менее важный фактор – юридическая составляющая взаимодействия с иностранными партнёрами. Не совсем правильно, или совсем не правильно, считать их белыми и пушистыми ангелами во плоти. Любой договор, одной из сторон которого является иностранное предприятие, должен быть, до его подписания, отработан квалифицированными юристами, что называется, «до звона». На этом этапе малые и средние предприятия сталкиваются с проблемой нехватки в Самарской области квалифицированных консалтинговых компаний, оказывающих подобные услуги. Конечно, подобные услуги можно заказывать в Москве, но стоимость их будет слишком высока, а дистанционное общение не заменит в данном случае личного.

Названные моменты – далеко не полный перечень проблем, с которыми сталкиваются участники внешнеэкономической деятельности. Бухгалтерский учёт внешнеэкономической деятельности, охрана интеллектуальной

собственности за рубежом, сертификация и стандартизация по международным стандартам – это очень актуальные вопросы. На нашем круглом столе мы постараемся их коснуться и предложить пути их решения.

Регионы интересов предпринимателей Самарской области

А.Л.Кузнецов, руководитель центра координации экспортной деятельности Самарской области

Добрый день, уважаемые участники круглого стола! Я руковожу региональным центром поддержки экспортёров Самарской области, который является структурным подразделением центра развития предпринимательства Самарской области.

В рамках сегодняшнего мероприятия хотел бы остановиться на таком интересном вопросе как география интересов предприятий-экспортёров Самарской области.

Разумеется, точной информацией по экспортёрам Самарской области обладает Самарская таможня, 20 января в Самарской таможне прошло расширенное совещание, посвященное подведению итогов работы за 2011 год.

Выделю наиболее интересные данные из этого доклада:

1. экспорт увеличился на 20% и составил свыше 4 826 млн. долларов США,
2. импорт увеличился на 60% и составил свыше 1 976 млн. долларов США.

Как и в предыдущие годы, доля экспорта во внешнеторговом обороте по Самарской таможне 71% значительно превышает долю импорта (29%).

Товарооборот 10-ти крупнейших экспортеров составил 88% от общего объема экспорта Самарской таможни. При этом увеличили объемы поставок: ОАО «Тольяттиазот», ОАО «СГ-Транс», ЗАО «Алкоа СМЗ», ОАО «Куйбышеватот», ООО «Тольяттикаучук», ФГУП ГНПРКЦ «ЦСКБ-Прогресс».

В товарной структуре экспорта в отчетном периоде преобладали:

- Продукция химической промышленности - 46% от объема экспорта. В основном это каучук синтетический; минеральные удобрения, химические соединения, кислоты и смолы. Данные товары экспортируют в Украину, Китай, Турцию, Индию, Испанию, Бразилию, Германию.
- Минеральные продукты в стоимостном выражении 31%. Экспортируют данную продукцию в Мальту, Турцию, Италию, Сингапур, Нидерланды.

- Машины, оборудование и транспортные средства – 12%. Из них большая часть экспорта приходится на легковые автомобили вывозимые в основном в Украину, Азербайджан, Узбекистан, Литву, Латвию.
- Металлы и изделий из них - 7%. В основном это алюминиевая лента и прутки экспортируются на Украину, в Германию, Польшу, Турцию, Джерси.
- Продовольственные товары и сырье - 2% (этиловый спирт, шоколадные конфеты).

Вообще в мире невозможно найти не одной страны, куда бы предприятия Самарской области не осуществляли экспортных поставок. Но это по данным статистики. Исходя из этих данных, конкретные выводы делать трудно. Более точную информацию можно получить, используя данные таможи. А самым ценным источником информации являются собственно предприятия-экспортёры. Всё вышесказанное касается предприятий, уже осуществляющих экспортные поставки. Регионы присутствия, интересующие тех, кто только планирует начать экспортную деятельность, могут быть определены только при непосредственном контакте с этими предприятиями. Установлением такого контакта как раз и занимается центр координации экспортной деятельности малых и средних предприятий Самарской области.

Какие формы взаимодействия мы используем?

Во-первых, это консультации. Организации, имеющие определённые наработки по заключению экспортных договоров, обращаются в центр для проработки этих документов. Центр подбирает независимых экспертов и организует консультационные мероприятия, посвящённые проработке юридической и лингвистической составляющей подобных договоров. Примером подобной деятельности является поддержка самарского производителя технических изделий в вопросах подготовки международного контракта на выполнение работ по производству продукции для китайского партнёра. Поддержка Центра состояла в привлечении лингвистов для квалифицированного перевода проекта контракта с китайского и английского языка на русский и юристов. Также были проведены переговоры с Торгпредством России в Китае об оказание информационной поддержки (предоставление информации о китайском партнёре). По итогам проработки данного контракта был проведён круглый стол, посвященный вопросам взаимодействия с китайскими партнёрами, с привлечением указанных

специалистов, а также заинтересованных предпринимателей Самарской области.

Второй, не менее важный способ взаимодействия с предприятиями-экспортёрами Самарской области, в том числе потенциальными – продвижение информации о них за рубежом. Едва ли не лучшим способом такого продвижения является грамотное использование портала внешнеэкономической деятельности Российской Федерации. Являясь правительственным информационным ресурсом, портал активно используется всеми торговыми представительствами России в зарубежных странах. Не следует упускать из виду и деловые сети, такие как Европейская информационно-корреспондентская сеть. Размещение информации о предприятии и продукции на этих ресурсах бесплатное, более подробно данный вопрос мы будем освещать на запланированных консультациях, просим следить за новостями на нашем сайте!

Третий способ взаимодействия – деловые мероприятия за рубежом. Центр содействует участию, как личному, так и дистанционному, малых и средних предприятий Самарской области в подобных мероприятиях, ближайшим из которых является выставка предприятий пищевой промышленности ИНТЕРНОРГА 2012, проходящая в Германии с 9 по 16 марта. Малые и средние предприятия Самарской области будут представлены на ней коллективным стендом.

Все перечисленные способы взаимодействия направлены на определение наиболее перспективных регионов и отраслей сотрудничества и установление деловых отношений зарубежных предприятий и предприятий Самарской области. Это в основном традиционные для нас регионы: страны СНГ, страны Евросоюза, Ближний Восток, и отрасли: автокомпоненты, электрооборудование, пищевая продукция, транспортные услуги. Эти направления сотрудничества надо поддерживать и развивать. Наиболее же важной задачей видится установление сотрудничества по новым направлениям, в первую очередь это фармацевтика, компоненты малой авиации, металлообработка, точное машиностроение, и с новыми регионами – странами АТР, США. Решение этой задачи невозможно без плотного взаимодействия с предпринимателями, поэтому приглашаю Вас к активному сотрудничеству!

Опыт поддержки экспортно-ориентированных предприятий в регионах России

А.Н.Рыбаков, заместитель исполнительного директора – координатор Центра экспортной поддержки АНО «Гарантийный фонд Чувашской республики»

Добрый день, уважаемые коллеги, рад приветствовать Вас от имени Чувашской республики! Я рад возможности поделиться опытом с коллегами из Самарской области. Центр экспортной поддержки в Чувашии был создан почти на полгода раньше аналогичного центра в Самарской губернии, и к сегодняшнему дню имеет большой опыт работы. Проведены уже три деловые миссии для малых и средних предприятий Чувашской республики, целый ряд семинаров, консультаций и круглых столов. Вместе с тем, при общении с нашими самарскими коллегами мы обнаружили схожие проблемы:

- Безынициативность субъектов МСП
- Несовершенство законодательства (например, в сфере возмещения НДС)
- Ограниченный перечень субсидируемых затрат и статей софинансирования
- Недостаточная степень внимания к развитию экспорта услуг, отсутствие законодательной базы как таковой
- Скучность освещения в информационных источниках экспортных предложений как на региональном, так и на федеральном уровнях
- Несвоевременность поступления в регионы федеральных бюджетных средств, направленных на обеспечение функционирования региональных центров поддержки экспорта, соответственно, отклонение темпов и сроков применения мер поддержки.

По итогам проработки этих проблем мы предлагаем следующие рекомендации:

- Дополнить перечень субсидируемых статей затрат по экспорту (например, добавить международно признанные сертификаты, включить в перечень субсидируемых затраты, связанные с организацией экспорта услуг и т.д.)

- Расширить возможности по софинансированию затрат по участию в деловых миссиях
- Создавать новые схемы распространения открытой торговой информации посредством государственных и частных институтов, функционирующих в сфере развития экспорта
- Дополнить перечень оказываемых услуг, например, услуги по организации проектирования, создания 3D моделей, разработке интернет-сайтов для экспортно-ориентированных МСП
- Выпускать специализированные периодические издания, с целью распространения экспортного предложения регионов России на зарубежных рынках

Вступление России в ВТО – последствия для предпринимателей

Андрей Коляда – руководитель бизнес-школы EMASRussia, Нижний Новгород

Для абсолютного большинства отраслей российской экономики вступление в ВТО станет значительным испытанием.

Проблема усугубляется не только тем, что многие предприятия упустили время и сейчас просто не готовы к радикальному усилению конкуренции, но и тем, что они и не представляют себе, что именно означает настоящая конкуренция на рынке. Многие руководители сформировались и выросли в условиях протекции российского рынка от импорта, которая обеспечивалась значительными пошлинами и иными заградительными барьерами.

Радикальное повышение качества бизнес-процессов – необходимое условие для работы в условиях ВТО.

Речь идёт не столько об обновлении оборудования (это само собой разумеется), но о повышении продуктивности работы топ-менеджмента, среднего и младшего персонала предприятия.

Повышение продуктивности работы персонала возможно посредством работы по следующим направлениям:

1. Разработка корпоративной стратегии, учитывающей новые реалии.
2. Изменение организационной структуры под требования новой стратегии.
3. Работа топ-менеджмента над собой в области Лидерства .
4. Работа топ-менеджмента над собой в области Профессиональных компетенций.
5. Повышение Профессиональных компетенций среднего и младшего персонала в области маркетинга, менеджмента, продаж и т.п. – обучение.
6. Целенаправленная работа в области Мотивации персонала (не путать со стимулированием, т.е. финансовым вознаграждением).
7. Целенаправленная работа над формированием продуктивной корпоративной культуры.

Все указанные направления требуют незамедлительного вовлечения топ-менеджмента и начала работы без каких-либо отлагательств. В противном случае предприятие рискует уйти с рынка под давлением иностранных конкурентов... Это мы уже видели в 90-е годы...

Россия в составе Таможенного союза – вопросы защиты интеллектуальной собственности

Т.В.Коровина, директор филиала ООО «Юридическая фирма «Городисский и партнёры» в г. Самара

Целью Таможенного союза Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан (далее – ТС) является обеспечение свободного перемещения товаров во взаимной торговле и благоприятных условий торговли таможенного союза с третьими странами, а также развитие экономической интеграции Сторон союза. Формирование ТС предусматривает создание единой таможенной территории, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. В рамках ТС применяется единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами.

Высшим органом ТС являются Межгосударственные Советы на уровне глав государств и глав правительств. Единым постоянно действующим регулирующим органом ТС является Комитет таможенного союза.

При этом существование ТС невозможно без создания на его территории цивилизованного рынка интеллектуальной собственности. Основными проблемами создания цивилизованного рынка интеллектуальной собственности на территории ТС являются различие принципов защиты интеллектуальной собственности при совершении таможенных операций на территории стран ТС, а так же возникающие в результате образования единого таможенного пространства правовые коллизии в вопросах защиты ОИС.

Итак, ТС начал работать с 1 января 2010 г. С июля 2010 г. основополагающим документом, который регулирует правоотношения в рамках ТС, стал Таможенный кодекс ТС. (далее – ТК ТС). Вопросы интеллектуальной собственности в нем регулирует глава 46, которая определяет меры по защите прав на объекты интеллектуальной собственности (далее - ОИС), принимаемые таможенными органами.

Вторым правовым документом, который регулирует вопросы интеллектуальной собственности на национальном уровне, является Федеральный закон N 311-ФЗ "О таможенном регулировании в Российской Федерации", который вступил в силу 29 декабря 2010 г. (гл. 42).

Третьим документом является межправительственное Соглашение о Едином таможенном реестре объектов интеллектуальной собственности государств - членов ТС от 21.05.2010 г. Определено, что вести Единый таможенный реестр ОИС будет ФТС России.

Четвертым документом является Соглашение «О единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав ИС» от 09.12.10, вступившее в силу 01.01.2012 г.

Иные нормативные правовые акты сегодня действуют в части, не противоречащей вышеназванным документам.

Подробнее остановимся на новых аспектах вышеназванных актов, начав с ТК ТС.

На сегодня мы говорим о 4 таможенных реестрах ОИС: **в каждом государстве - члене ТС ведется свой национальный реестр и появляется четвертый – Единый таможенный реестр ОИС.**

При этом, ранее у нас была достаточно высокая страховая сумма обеспечения обязательства – не менее 500 тыс. руб., что препятствовало включению в таможенный реестр небольших компаний-правообладателей. Сейчас страховая сумма составляет не менее 300 тыс. руб.

Второе принципиальное изменение - по сроку защиты прав правообладателя на ОИС, который устанавливается при включении ОИС в таможенные реестры. Когда объект включается в таможенный реестр ОИС, определяется срок, в течение которого таможенные органы будут принимать меры по защите прав на ОИС. Сегодня этот срок составляет не более двух лет с возможностью неоднократного продления. Ранее такой срок составлял пять лет. Естественно, здесь нужно оговориться, что срок защиты прав правообладателя на ОИС не может превышать срока действия прав правообладателя на соответствующий ОИС.

В ТК ТС сохранилось важное положение о том, что при включении ОИС в таможенный реестр должна быть представлена информация о нарушении прав правообладателя, достаточно подробная для того, чтобы таможенные органы могли выявить такие товары при ввозе. Также в ТК ТС сохраняется норма о том, что меры по защите прав на ОИС, принимаемые таможенными органами, не препятствуют правообладателю прибегать к любым средствам защиты своих прав в соответствии с законодательством государств - членов ТС.

Единый реестр

На роли Единого таможенного реестра ОИС стоит остановиться более подробно.

Если на национальном уровне в РФ таможенными органами принимаются меры в отношении товарных знаков, знаков обслуживания, объектов авторского права, смежных прав, наименований места происхождения товаров, то в Единый реестр ОИС включаются только товарные знаки, знаки обслуживания, объекты авторского права и смежных прав.

В Единый реестр включаются только те ОИС, которые подлежат правовой охране в каждой из стран Таможенного союза.

Доверенность на представление интересов правообладателей должна действовать на всей территории ТС - это норма, которая дает возможность правообладателям договориться, прежде чем включить ОИС в Единый реестр. Это касается тех случаев, когда права на одни и те же ОИС на территории государств - членов ТС принадлежат разным правообладателям. Тогда в заявлении на включение таких ОИС должны быть доверенность и обязательства от каждого из правообладателей.

Возможности обеспечения обязательства несколько ограничены. Если на национальном уровне в качестве обеспечения обязательства могут использоваться договор страхования или банковская гарантия, то для внесения ОИС в Единый реестр представляется только договор страхования, который имеет юридическую силу на территории всех государств - членов Таможенного союза, и страховая сумма установлена не менее 10 тыс. евро.

Полномочия exofficio

ТК ТС определил, что таможенные органы России, Белоруссии и Казахстана могут принимать меры по ОИС, невнесенным в таможенный реестр таких объектов. Это так называемая мера exofficio, которую ввела у себя Россия в рамках своих международных обязательств, связанных в том числе и с вступлением в ВТО. В 42-й главе закона о таможенном регулировании вопросу, связанному с приостановлением выпуска товаров, содержащих ОИС, невнесенные в таможенный реестр, посвящена отдельная статья.

До введения этой нормы таможенный орган был вправе приостановить выпуск товаров на 10 рабочих дней с возможностью продления еще

настолько же, если были признаки правонарушения, связанного с незаконным использованием ОИС, внесенного по заявлению правообладателя в таможенный реестр. При этом при наличии правонарушения правообладатель может либо напрямую обратиться в суд и там разбираться с нарушителем, либо обратиться в любой уполномоченный орган - в саму таможню (это 95 процентов случаев), в органы внутренних дел, прокуратуру. Кроме того, правообладатель имеет право обратиться также и в органы, осуществляющие функции по контролю и надзору в сфере защиты прав потребителей и потребительского рынка (Роспотребнадзор).

Теперь в соответствии с принципом *ex officio*, если таможня сама видит признаки правонарушения и у нее есть информация о том, что правообладатель или его представитель зарегистрированы или ведут свою деятельность на территории РФ, то может приостановить выпуск по собственному усмотрению.

Для того чтобы приостановить выпуск товара, должны быть соблюдены три условия.

Во-первых, у таможни должна быть достоверная информация о том, что имеющееся на товаре обозначение является охраняемым ОИС в рамках Российского или международного законодательства.

Во-вторых, недостаточно только информации о товарном знаке. Таможенный орган должен обладать информацией о том, что правообладатель сам либо через свое доверенное лицо представлен в России.

И в-третьих, решение о приостановлении выпуска товара принимается не любым инспектором, а на уровне начальника таможенного органа либо должностным лицом, уполномоченным начальником таможенного органа. То есть лицом, наделенным в соответствии с установленным порядком властными полномочиями.

Приостановить выпуск товара по новым полномочиям можно всего лишь на 7 рабочих дней, в отличие от реестра, где выпуск товара приостанавливается первоначально на 10 рабочих дней. За эти семь дней правообладатель должен взять образцы и подтвердить, что ввоз или вывоз такого товара осуществляется с нарушением его прав на принадлежащий ему ОИС. Более того, продлить срок такого приостановления еще до 10 рабочих дней таможенный орган может лишь в том случае, если правообладатель за время первоначального приостановления выпуска подал заявление о включении данного ОИС в таможенный реестр. То есть, *ex officio* работает на

конкретного правообладателя по конкретному объекту всего один раз. А далее следует обычная процедура по включению в реестр. В законе четко прописано, что эти меры не применяются, если они уже применялись в отношении того или иного ОИС.

Следует также сказать, что по новому российскому законодательству правообладателям уменьшили сумму обеспечения обязательства возмещения имущественного вреда. Если раньше минимальная сумма такого обеспечения (сейчас используется либо банковская гарантия, либо договор страхования) составляла 500 тысяч рублей, то сейчас она снижена до 300 тысяч рублей. Такое уменьшение суммы обеспечения благоприятно скажется на позиции правообладателей - представителей малого и среднего бизнеса, которые будут активнее прибегать к обращению в таможенную службу за защитой своих интеллектуальных прав.

Унификация принципов регулирования в сфере охраны и защиты результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, которые охраняются национальным законодательством Сторон

Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности, вступившее в силу 1 января 2012 года, призвано унифицировать механизмы охраны и защиты результатов интеллектуальной деятельности. В частности предусмотрено создание постоянно действующего институционального механизма - Координационного совета Единого экономического пространства (ст.24) по интеллектуальной собственности, задача которого - координация политики государств-членов Евразийского экономического сообщества в области охраны и защиты интеллектуальной собственности.

Стороны основываются на общей международной правовой базе в области охраны и защиты прав интеллектуальной собственности, разделяют принципы Соглашения ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности и руководствуются международными соглашениями в области интеллектуальной собственности, находящимися под административным управлением Всемирной организации интеллектуальной собственности, а также другими международными соглашениями, участниками которых являются Стороны. Соглашение затрагивает правовые аспекты охраны авторских и смежных прав; товарных знаков; наименований мест происхождения товаров; патентных прав.

Учитывая перспективы вступления стран Таможенного союза во Всемирную торговую организацию, необходимо привести к соответствию законодательство Таможенного союза основным документам ВТО – прежде всего ТРИПС (TRIPS – Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности). Также необходима реализация на практике многих международных соглашений, в частности, Парижской конвенции по охране промышленной собственности.

Говоря о нормотворчестве в сфере защиты прав на ОИС, следует отметить, что существует целый ряд международных нормативно-правовых актов, которые имеют безусловный приоритет не только над локальными нормативно-правовыми актами таможенных органов, но и над законами Российской Федерации. Это значит, что максимальное соответствие законодательства Таможенного союза международному праву будет способствовать движению рынка Таможенного союза в цивилизованном направлении. В противном случае, введение в законодательство «уникальных новелл» может привести к разрушению наработанной основы защиты прав на интеллектуальную собственность в Российской Федерации, к слову, не только соответствующей международным тенденциям, но и позволяющей сохранять «статус-кво» между правообладателями интеллектуальной собственности и потребителями.

Анализа объявленных принципов и создаваемых механизмов регулирования охраны, защиты объектов интеллектуальной собственности на территории ТС позволяет сделать некоторые выводы. Например, созданием таможенного союза в очередной раз доказало важность и необходимость своевременного получения правовой охраны результатов ИД. Очевидно, что в формируемой модели ТС правообладателям ОИС, правовая охрана которых распространяется на территории всех стран ТС, будет предоставлен режим наибольшего благоприятствования. В частности, им предоставляется возможность внесения сведений об ОИС во вновь формируемый Единый реестр ОИС ТС, что очевидным образом увеличивает эффективность их защиты.

Формирование цивилизованного рынка интеллектуальной собственности на территории ТС – это, безусловно, длительный процесс и сейчас, возможно, еще рано говорить даже об основных тенденциях. Однако очевидно, этот процесс зависит не только от принимаемых актов и Соглашений, но и от формирующейся практики, а также от инициативы всех

заинтересованных сторон, в том числе от инициативы со стороны бизнес-сообщества.

Совместные бизнес-проекты со странами АТР. Продавать в Китай – можно и нужно!

А.Г.Литвинова, директор ООО «Профоценка»

В своём выступлении мне бы хотелось рассказать о собственном опыте ведения предпринимательской деятельности в странах азиатско-тихоокеанского региона и, в частности, в Гонконге.

Гонконг – это юрисдикция с льготным налогообложением. Ставка налога на прибыль составляет 0% даже для компаний, ведущих деятельность вне территории Гонконга. Также, в Гонконге отсутствуют налоги на прирост капитала, дивиденды, проценты, роялти, получаемые из-за границы или отправляемые за границу.

Налоговые льготы – это основной аргумент в пользу ведения бизнеса через гонконгскую структуру. Для многих компаний, стремящихся к развитию и повышению своей конкурентоспособности на мировом (или локальном) рынке взаимодействие с китайскими предприятиями является очевидной необходимостью.

Развитие отношений с Китаем – это один из актуальнейших проектов Российской Федерации. Подписанный меморандум о Российско-Китайском торгово-экономическом сотрудничестве благоприятно воздействует на развитие взаимовыгодных деловых отношений между российскими и китайскими предпринимателями.

Сотрудничество с гонконгскими компаниями дает преимущество для предприятий различных видов деятельности. Особенно актуально оно для международной торговли и финансовой деятельности, что объясняется развитой бизнес-инфраструктурой, доступностью финансовых ресурсов, возможностью выхода на новые рынки и т.д. Стоит также отметить политическую и экономическую стабильность Гонконга и стабильный рост экономики Китая в основе которых лежат законодательные акты, очень чётко регламентирующие такие вопросы как регистрация новых предприятий и защита объектов интеллектуальной собственности.

Бизнес-проекты со странами ЕС – как начать и как развивать?

*М.Бажутов, директор совместного Российско-Германского предприятия
«ДЕКОМТЕ de Темпле»*

1. Личный опыт реализации совместного бизнес-проекта с немецкой компанией.
2. Особенности регистрации предприятия с участием иностранного капитала на территории Российской Федерации.
3. Плюсы и минусы статуса «совместного предприятия».

Экспортируемая продукция – соответствие требованиям стран реализации

В.Ю.Тихонов, технический директор ОАО «ТЕРМОСТЕПС-МТЛ», представитель руководства ОАО «ТЕРМОСТЕПС-МТЛ» по системе менеджмента качества

Несоответствие производства и производимой продукции международным стандартам качества является одним из серьезнейших препятствий на пути экспортных поставок. В каждом регионе есть свои, нередко уникальные требования к ввозимой продукции, но база практически всегда одна: для предоставления гарантии потребителям, заказчикам, партнерам того, что качество продукции или услуг стабильное и высокое на всех этапах производства в настоящее время предприятия или организации используют сертификацию систем менеджмента качества на соответствие международным стандартам.

Сертификация систем менеджмента - это процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая и имеющая соответствующую аккредитацию организация, удостоверяет в письменной форме, что система менеджмента соответствует установленным нормативным требованиям.

Эти требования установлены **серией стандартов ISO 9000**, которая содержит определения ключевых понятий и основные принципы политики менеджмента организации в области качества. Данные стандарты могут применяться в организациях самых различных отраслей.

Сертификация систем менеджмента качества на предприятии, кроме возможности экспортных поставок обеспечивает:

- Получение выгодных позиций на отечественном рынке.
- Создание гибкой и эффективной структуры управления предприятием
- Создание документированных процедур управления процессами разработки, производства и поставок продукции и услуг для своих клиентов.
- Прослеживаемость (контроль) процессов предприятия
- Выявление несоответствий

- Постоянное улучшение качества

Выбор органа сертификации – очень важный момент. Для того, чтобы сертификат соответствия системы менеджмента качества был признанным как на внутреннем, так и на внешнем рынке, выбранный орган по сертификации должен быть авторитетным органом, имеющим международное признание и осуществляющим аккредитованную сертификацию. Признание результатов сертификации и аудитов, проводимых органом по сертификации обеспечивается двумя механизмами: аккредитацией и репутацией.

Репутация к органу по сертификации приходит с годами честной, профессиональной и независимой работы по оценке различных предприятий, компаний и фирм.

Аккредитация – это оценка органа по сертификации на наличие необходимых ресурсов, опыта, внутренней системы управления, на способность правильно организовать работу и получить достоверную, беспристрастную и компетентную оценку сертифицируемой Системы менеджмента. Аккредитацию, как правило, проводит специальная национальная организация – орган по аккредитации – в Великобритании это UKAS, в Нидерландах – RvA, в Германии DAR/TGA и т.д. В России, к сожалению, на настоящий момент единого национального органа по аккредитации нет.

В России наиболее активно действуют всемирно известные органы сертификации, аккредитованные для сертификации в большинстве развитых стран: **TUV-CERT (Германия); BureauVeritasCertificashn (Франция); UetNorskeVeritas (Норвегия); LloydRegister (Великобритания); SGS (Швейцария); BSI (Великобритания)**

- **BSI (BritishStandardsInstitution)** - Британский Институт Стандартов основан в 1901 году и недавно отпраздновал свой столетний юбилей. С момента своего создания BSI превратилась из национальной британской организации, предоставляющей услуги по стандартизации железнодорожных габаритов, в глобальную сеть, состоящую из дочерних компаний, предоставляющих многочисленные услуги по стандартизации и сертификации продукции и систем менеджмента BSI Group. Центральный офис расположен в Лондоне
- BureauVeritasCertification был основан 1988 году в ответ на растущий спрос на независимую сертификацию систем менеджмента качества.

Располагая штатом свыше 5700 высококвалифицированных аудиторов по всему миру и предоставляя услуги по всему миру BureauVeritasCertification является ведущим в мире независимым сертификационным органом, выдавшим более 100 000 сертификатов. Перечень заказчиков Бюро Веритас включает более 400 000 компаний в 140 странах.

- **SGS (SocieteGenerale de Surveillance)** СЖСоснованов 1878 году. На сегодняшний день в 1000 офисах и лабораториях СЖС по всему миру, работают более 50 000 сотрудников. Штаб-квартира СЖС находится в Женеве, Швейцария.
- **TUV RheinlandGroup**ТЮФ РейнландГруп появилась во второй половине 1900 г. Тогда дальновидные предприниматели основали «Дампфкессель-Убервахунгс-Ферайне» (ДЮФ). Это была независимая организация, предоставлявшая услуги в области технической безопасности. 10000 сотрудников по всему миру работают в более 100 филиалах, обеспечивая присутствие в 50 странах мира. Штаб – квартира находится в Кельне, Германия.

Вообще процесс сертификации продукции и производства является очень непростым, малому или среднему предприятию целесообразно привлекать специализированные консалтинговые фирмы. Однако часть работы вполне может быть выполнена собственными силами предприятия с применением механизмов государственной поддержки: государственное учреждение Самарской области «Центр инновационного развития и кластерных инициатив» оказывает на безвозмездной основеуслуги по консультированию и переподготовке персонала при разработке и внедрении систем менеджмента качества и экологического менеджмента, а часть затрат (до двух третей) на сертификацию субъектам малого и среднего предпринимательства – экспортерам продукцииможет быть субсидирована министерством экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области.

Совместно с Центром развития предпринимательства Самарской области мы разрабатываем программы бесплатных консультаций для предпринимателей, на которых изложенные сегодня вопросы будут освещаться более подробно. Первую консультацию мы планируем провести в начале марта текущего года.

Для заметок

Для заметок

Для заметок