

МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Развивающиеся экономики: Китай





Роль Китая в международной торговле обычно обсуждаются в контексте БРИКС. БРИКС – это не региональное объединение, состоящее из таких стран, как Бразилия, Россия, Индия, Китай. А это все развивающиеся страны, которые имеют очень большие экономики. Если говорить о размерах, то экономика Бразилии составляет 1,8 трлн \$ США, Россия 1,3 трлн \$ США, Индия 2,1 трлн \$ США, и самой большой экономикой обладает Китай, размер экономики Китая составляет 11 трлн \$ США. И сейчас, после финансового кризиса 2008 года, многие страны, включая Россию и Бразилию, отстают в развитии или же в них наблюдается экономический спад, но экономика Китая продолжает динамично развиваться. Имеются прогнозы, что в скором времени Китай перегонит США по размеру экономики. Поэтому в данной лекции мы будем говорить о том, как регулируются торговля и инвестиции в Китае.

Несмотря на то что Китайская Народная Республика является Социалистической республикой и здесь придерживаются идеи коммунизма, республика очень открытая к международной торговле и связям с другими партнерами. Хотя во второй половине XX века доминировали идеи Мао Цзэдуна о культурной революции, о превосходстве социализма над капитализмом. Начиная с семидесятых годов Китай преобразился. Одним из реформаторов был Дэн Сяопин. И уже в 1978 году была провозглашена политика открытых дверей. Дэн Сяопин говорил, что не важно черная кошка или белая кошка, если она может ловить мышей, то это хорошая кошка. В данном случае говорится про социализм и капитализм. То есть не важно, что применять.

С 1982 года Китай начал заключать договора с иностранными государствами. Также Китай начал активно проводить рыночные реформы, позже вступила во Всемирную торговую организацию. Но у торговых партнеров Китая остались претензии, особенно это касается регулирования курса юаня. Почти больше 10 лет курс юаня держался между 8 и 8,5 юаней за 1 \$. Этим Китай фиксировал курс юаня. Конечно, это влияло на торговых партнёров. Почему нужно было Китаю держать курс фиксированным? США и Европа утверждали, что если курс будет отпущен в свободное плавание, то китайский юань должен укрепиться, и действительно после 2006 года юань укрепился и достиг отметки 6 юаней за 1 \$. Во-первых, держать курс фиксированным выгодно Китаю, так как будет очень большая поддержка экспорта. Если местная валюта дешевле, чем она должна быть, то это помогает экспортерам, если экспортер, продавший товар за 10 \$ США, переводит эти деньги в юани, то получается 8 юаней, а при укреплении юаня, то на руках экспортера остаётся только 6 юаней, и такого рода политика фиксированного курса, особенно фиксированного дешёвого курса, поддерживает экспортеров. И конечно же, производители стран США и Европы жаловались в свои правительства на то, что Китай не ведёт конкурентную борьбу, а поддерживает своих производителей. И после долгих лет споров уже в 2006 году Китай отпустил курс в свободное плавание. Но даже несмотря на это аналитики других государств до сих пор утверждают, что юань слишком дешевый. Если правительство Китая полностью отпустит курс в свободное плавание, то он должен окрепнуть. Конечно, Китай может не очень в этом заинтересован, потому что это ослабит позиции экспорта и негативно скажется на торговом балансе этой страны.

Что еще надо знать о Китае, чтобы успешно вести бизнес с китайскими партнерами? Во-первых – это язык и культура Китая. Там очень много диалектов, наиболее распространенным является мандарин и кантонский диалект. Но даже если они имеют схожести, человек, владеющий мандарином, не всегда понимает кантонский диалект или же наоборот. Во многих провинциях имеются свои диалекты при всех усилиях Бейжина продвинуть один язык на весь Китай, всё же многие бизнес-партнеры говорят на своем диалекте, что может значительно усложнить переговоры. Также в Китае имеется определённая культура ведения бизнеса. Это называется гуангси – это концепт, который основан на взаимосвязей, на первичности отношений между партнерами при ведении бизнеса. Он немножко отличается от западных концептов, если западные партнеры бизнеса работают в США или Европе и привыкли соблюдать букву закона, а также больше основываться на договоренности в том, что написано в соглашениях между компаниями, то в Китае, конечно, договоренности, соглашения имеют очень большое значение, но с такого рода культурой надо больше опираться на персональные отношения, на отношения с бизнес партнерами и больше ориентироваться по ситуации, нежели только согласно уже подписанным договорам. Наличие такой культуры, которая отличается от того,



что бизнес привык видеть в Европе или США, конечно же, может затруднить деятельность, но с другой стороны, если бизнесмены хорошо разбираются в культуре Китая, в способах общения, то можно вести успешный бизнес.

Политическое устройство Китая. Во-первых, рассмотрим Конституцию Китая. В Конституции говорится, что Китайская народная республика и есть социалистическое государство, демократическая диктатура народа, руководимая рабочим классом через коммунистическую партию Китая, и основанная на Союзе рабочих и крестьян. В стране установлен социалистический строй, вся власть принадлежит народу, народ осуществляет государственную власть через всекитайское собрание народных представителей и местные собрания народных представителей различных ступеней. Здесь идет ссылка на демократию, но также подчеркивается роль Коммунистической партии Китая.

Политические институты Китая. Во-первых, это всекитайское собрание народных представителей, о котором говорилось в Конституции. Председатель КНР – Президент, на данный момент это Си Цзиньпинь. Также институтом является Госсовет КНР, Министерства и большое влияние имеет Коммунистическая партия Китая. Партия управляется центральным комитетом КПК, также в КПК имеется политическое бюро, являющееся основным институтом, который принимает решение и руководит государством.

В Китае нет четкого разделения между ветвями власти, но если следовать обычной структуре, то законодательная власть – это ВСНП, а органы исполнительной власти – это Госсовет Китая и президент.

Также имеется судебная власть. Судебная власть разделена на четыре ступени. Высший: народный суд высшего уровня, народный суд среднего уровня и народный суд низшего уровня. При решении торговых споров, коммерческих споров, где имеются иностранные партнеры, обычно обращаются в Народный суд среднего уровня, это провинциальный уровень при возникновении коммерческих или торговых споров, где имеются интересы иностранных представителей. Представители обычно пишут обращение в народные суды среднего уровня. В некоторых случаях дела рассматриваются народным судом высшего уровня, то есть провинциального уровня. Но во многих случаях муниципального уровня или же народных судов среднего уровня достаточно для решения многих споров.

Также существует морской суд Китая. Этот суд рассматривает дела, связанные с морскими перевозками, особенно если в морских перевозках участвуют иностранные партнеры. Поэтому эти суды более квалифицированные в решении торговых споров. Но всё же иностранным бизнесменам советуются использовать услуги арбитража, нежели обращаться в суд. Закон КНР об арбитраже регулирует эту деятельность. Почему Арбитраж? Во-первых, низкая квалификация судов средней и низшей ступени не позволяет им принимать правильное решение, верное решение по коммерческим делам, которые касаются международного бизнеса. Также суды имеют очень долгие сроки рассмотрения, а Арбитраж имеет определенные преимущества. Например, стороны сами могут выбирать – кто будет арбитром или же какие подходы должны использоваться при решении спора. Основным институтом для арбитража является Китайская международная экономическая и торговая арбитражная комиссия. На данный момент она называется Арбитражный институт Китайской торговой палаты. Этот институт имеет очень хорошую репутацию. Арбитражный суд Китайской торговой палаты соответствует международным стандартам. Например, есть экстренные арбитры. Роль этих арбитров очень важна, когда срочно нужно получить предписание, то есть дело ещё не рассмотрено и нужно определенное время для того, чтобы полностью изучить все факты. Но необходимо предписание для определённого действия. Также имеется гибридные арбитражные оговорки, то есть изначально одной стороне дается право для выбора инстанции, где будет рассмотрение дела, использование Арбитража значительно упрощает разрешение споров и ускоряет процесс.

Кроме этого, надо знать особенности Права на собственность, которое применяется в Китае. Китай – это социалистическая республика. Из-за этого имеются определенные нюансы, когда это касается прав на собственность. Идет разделение между движимым и недвижимым имуществом, а также комбинация права частной собственности и коллективной собственности. Особенно важно учитывать эти нюансы, когда это касается недвижимого имущества. Если инвестор решил взять землю, построить кондоминиум или же дом и продать его покупателям,



здесь не возникает право на собственность. Земля, на которой построен этот кондоминиум, не может быть передана в собственность, то есть отсутствует такого рода права, можно получить только право на пользование. В случае с кондоминиумом или домом право на пользование дается на 70 лет, а в случае с коммерческой недвижимостью право на пользование на 50 лет. Но в обоих случаях не указывается, можно ли продлить это право, или же в случае, если это право может быть продлено, то сколько за это должно быть уплачено. Эти вопросы не ясны, не четко выражены законодательством Китая. То есть идет право на пользование на определенный срок, и очень трудно инвестору посчитать или же предугадать, будет ли продлено это право и на сколько это обойдется. Что касается земли, которая используется фермерами, крестьянскими хозяйствами, то здесь право на пользование дается только на 30 лет. Если жители деревни решили, что достаточно 2/3 голосов для того, чтобы продлить. И так как нет права собственности на землю, то при, скажем, приобретении имущества, то при использовании земли не дается сертификат, подтверждающий право на собственность, дается сертификат, подтверждающий только право на временное использование. Конечно, существование такого рода нюансов, когда право на собственность полностью отсутствует, может усложнить деятельность, и для инвестора это дополнительные риски, особенно в долгосрочной перспективе.

Несмотря на все эти нюансы, с правами на собственность Китай всё же перенимает многие нормы западного права, особенно сильно чувствуется влияние коммерческого и гражданского права Германии. Также имеется опыт англосаксонских стран, то есть используются элементы общего права на принятие западных норм и их употребление, имплементация Китая также имеет свои проблемы. Во-первых, это проблемы перевода, во-вторых, если принимается какой-то определенный закон, то применение этого закона уже в китайской среде может быть осложнено существующими нормами. Многие иностранные компании, которые работают на рынке Китая, обычно жалуются на отсутствие или же плохую защиту прав на интеллектуальную собственность. Китай имеет репутацию государства, где часто нарушаются эти права. Инвестор, который привозит свою технологию в Китай, начинает производить и через некоторое время может обнаружить, что производится такой же товар, но уже в другой компании. Но качество этого товара будет хуже, и он будет продаваться за очень дешевую цену. И конечно же, будет находить своих покупателей. В данном случае компания, которая производит оригинальный товар, будет нести огромные убытки. Часто иностранные компании обращаются в свои правительства для защиты своих интересов, но в данном случае возникает проблема, что китайский рынок очень большой, скажем, если американская компания обратилось в Правительство Америки для того, чтобы решить спор с Китаем, который касается прав на интеллектуальную собственность, что может произойти? Американская сторона начнет расследование и выяснится, что действительно нарушается право на интеллектуальную собственность. Дальше это может пойти в ВТО, или же с китайской стороны может быть достигнута договоренность, что имеются нарушение прав, и правительство Китая должно принять некоторые меры, здесь надо учитывать насколько заинтересовано правительство Китая в том, чтобы остановить производство контрафактной продукции, или даже если правительство на уровне Министерства заинтересовано, то местные органы управления не всегда будут контролировать применение законов, которые будут препятствовать производству контрафактной продукции. Максимум чего может добиться в такой ситуации американская компания – это запретить импорт контрафактной продукции в США, в НАФТА или же на территорию Европы и других стран, которые последуют примеру Америки. Очень трудно приостановить продажу контрафактной продукции уже на территории самого Китая. Такая проблема не только с Китаем.

Например, государство с очень большим населением – Индия. Здесь тоже производятся продукции, например фармацевтика. В Индии производятся дженерики, американские медицинские компании производят какое-то лекарство. И через некоторое время в Индии может появиться дженерик или же копия данного лекарства, во многих случаях это лекарство не может экспортироваться в США и в другие развитые страны. Но уже продается на территории Индии и сопредельных государств.

Что делать иностранным компаниям для борьбы с контрафактом? Во-первых, Китай идёт навстречу и пытается остановить данные случаи. Существует даже государственное управление по делам интеллектуальной собственности, которое работает с иностранными инвесторами,



компаниями для того, чтобы приостановить выпуск контрафактной продукции. Существует также службы защиты бренда, эти службы работают вместе с полицией и пытаются остановить производства. Несмотря на все меры, предпринимаемые китайским правительством, иностранным компаниям очень трудно защищать права на интеллектуальную собственность, особенно с использованием судебных тяжб и работая с полицией. Некоторые компании применяют креативные методы для защиты прав на интеллектуальную собственность.

Кейс. Компания, которая пытается защитить права на интеллектуальную собственность с использованием или же созданием имиджа хорошего гражданина. В данном случае иностранная компания начала инвестировать в работу с персоналом и обществом. Во-первых, это была локализация персонала, то есть если раньше в компании работали в основном иностранные менеджеры и рабочие, то компания начала привлекать местную рабочую силу. И это послужило росту имиджа среднего местного населения. Также компания начала работать с местными государственными органами, с полицией, разъяснять, что ситуация с контрафактной продукцией зашла очень далеко, что эта компания платит налоги китайскому правительству, даёт работу китайским гражданам, но у неё имеются сложности с пиратскими товарами, с компаниями, которые производят или же копируют их технологию. Дополнительно компания начало вкладываться в благотворительную деятельность, то есть начал создаваться имидж. Этот имидж помог обратить внимание покупателей на проблему с контрафактом, и многие покупатели начали предпочитать оригинальную продукцию, даже несмотря на разницу в цене. Такого рода креативный подход позволит компании увеличить продажи и уменьшить долю пиратских продуктов. Очень интересный проект, который может быть использован другими компаниями, даже работать не только против контрафактной продукции, но и в долгосрочной перспективе поможет компании локализоваться и получать больше прибыли.

Следующий кейс – это использование маркетинговой стратегии для борьбы с контрафактом. В данном случае компания начала маркетинговую стратегию, где показывается, как производится оригинальная продукция. То есть приглашаются сценаристы и режиссеры, операторы и снимается весь процесс производства оригинальной продукции. Конечно, здесь компании надо было показать насколько тщательно выстроенные все бизнес-процессы и соблюдаются санитарные нормы, что продукция получается очень высокого качества, идет контроль этого качества, и что покупатель получает действительно ценную вещь. То есть здесь пошла реклама оригинальной продукции, и в тоже время компания начала рейды. Они договорились с местной полицией, а также пригласили операторов и начали ходить по цехам, где производится контрафактная продукция. Конечно, придя в эти цеха, полиция и журналисты, операторы обнаруживали грязь, антисанитарию и другие условия, которые оттолкнули бы покупателя от контрафактной продукции. Все эти рейды активно освещались в масс-медиа, по телевизору, в газетах об этом говорилось. То есть покупателям был дан сигнал, если вы покупаете оригинальную продукцию, то вы получаете качество, вы получаете наслаждение, и этот продукт не причиняет вред вашему здоровью и здоровью ваших детей. А в случае с контрафактной продукцией покупатель видит, что она производится в антисанитарных условиях, что не соблюдаются многие нормы, и это может негативно сказаться на здоровье самого покупателя или его детей. То есть такая маркетинговая компания позволила инвестору получить больше прибыли, занять рынок и вычислить контрафактную продукцию.

В начале мы говорили, что в Китае существует культура гуангси. Здесь иностранная компания, которая выстраивает хорошие отношения с местным населением, обществом, исполнительными органами и журналистами, конечно, имеет больше шансов для процветания, и даже в борьбе с контрафактной продукцией, не прибегая при этом к очень дорогостоящей процедуре судебных тяжб и обращение в Правительство Китая.

В Китае имеется два типа договоров по защите инвестиций. Первый тип применяется для развитых государств, то есть китайскому правительству очень важно привлечь иностранного инвестора и обеспечить ему условия. Но в данном случае Китай также выдвигает свои условия. Обеспечение трансферта технологий является одним из приоритетов при работе с развитыми государствами, так как пытается нагнать другие развитые экономики и движется в этом направлении, то при заключении договоров о защите инвестиции с США или же Европой вместе с предоставлением гарантии о защите, о которых мы до этого говорили, о



защите от экспроприации, свободного перевода капитала в валюте долларах, евро или же в юанях, плюс к этим Китай также требует, чтобы иностранный инвестор не только получил выгоду и переводил деньги в свою страну, но также осуществлялся трансферт технологий. То есть через какое-то время, чтобы китайские компании могли научиться и применять некоторые из тех технологий, вводимые инвестором. Еще есть требования к использованию китайской рабочей силы. Инвестор через некоторое время должен принимать на работу местное население, даже на руководящие должности. И Китай может успешно работать с инвесторами и даже диктовать некоторые условия. Почему? Потому что это очень большой и привлекательный рынок для иностранных инвесторов, и многие из них соглашаются на такие условия для получения прибыли, а Китай привлекает не только капитал, но в долгосрочном плане получает определенные технологии, которые может развить и дальше. При работе с развивающимися странами китайское правительство ставит немного другие приоритеты. Здесь важно не получить какие-то технологии или что-то ещё. Это в основном китайский инвестор, который инвестирует, скажем, в африканские страны, в Среднюю Азию, здесь при заключении договоров о защите инвестиций больше внимания уделяется вопросам защиты китайского инвестора. А также получение персонального доступа к ресурсам, скажем, африканских стран или же к ресурсам стран Средней Азии. Ведь бурно развивающаяся экономика Китая требует нефти, газа и других энергетических ресурсов. Также Китай активно движется в производстве высокотехнологической продукции. Здесь уже нужны редкоземельные металлы, которые имеются во многих странах мира, включая африканские страны, в Казахстане, и Китай активно продвигает интересы, особенно получение доступа к этим ресурсам.