

МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Прямые иностранные инвестиции





Если говорить об определении, то прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – это категория международных инвестиций резидентом или же прямым инвестором для приобретения на долгосрочной основе доли в другом юридическом лице, в другой стране, отличной от компании инвестора, в целях участия в управлении предприятием, куда инвестируется капитал. Всемирный банк определяет прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в качестве чистого притока инвестиций для получения доли в участии, превышающим 10 или более голосующих акций.

В данном случае мы разделяем между прямыми инвестициями и портфельными. Портфельные инвестиции или же такой капитал перетекает больше с целью перепродажи или же получения дивидендов или каких-то процентных прибылей от процентной ставки. Но прямые инвестиции – намерение инвестора не только получить кратковременную прибыль или же дивиденды, а участвовать в управлении компанией. И часто в статистике используются именно этот порог в 10 %, если 10 и больше процентов доли приобретаются в определенной компании, то приобретающую сторону мы называем прямым иностранным инвестором.

Также в статистике используется термин чистые прямые инвестиции. Туда входит собственный капитал, реинвестирование прибыли, другие потоки долгосрочного и краткосрочного капитала, отраженных в платежном балансе страны. Противоположностью ПИИ является отток инвестиций. Например, в 2013 году наибольшими бенефициарами прямых иностранных инвестиций был Китай – 348 млрд долларов США. Следом идут Соединенные Штаты Америки – 295 млрд долларов США. Далее идет Бразилия – 81 млрд долларов США. Индия с населением более миллиарда человек привлекла всего 28 млрд долларов США. По сравнению с другими государствами, скажем Бразилия, где меньше населения, или даже Сингапур с очень маленьким населением город-государство в 2013 году привлек 64 млрд долларов, это больше в 2,5 раза, чем Индия. Япония хотя и является очень привлекательной страной, в 2013 году привлекла прямых иностранных инвестиций на 4 млрд долларов. Конечно, имеются разные причины, почему одни страны привлекают больше, другие меньше. В данном случае в Японии это связано с ограничением для передвижения капитала. Такого рода ограничения являются сдерживающим фактором для иностранных инвесторов.

Также имеются и другие факторы, которые влияют на потоки, на привлечение прямых иностранных инвестиций, а один из этих факторов – это макроэкономические показатели. Если страна растет, экономика страны, ВВП увеличивается, то чаще всего это привлекает инвесторов. Если же экономика идет на упадок, конечно же, инвесторы не рискуют вкладываться в эту страну. Также стабильность и уровень рисков очень сильно влияет на решение инвесторов. В России до конфликта с Украиной в 2013 году было привлечено 71 млрд долларов США. А уже после конфликта, на в 2014 году уровень инвестиций упал до 23 млрд долларов США. В данном случае политические и геополитические риски предотвратили рост инвестиций и многие инвесторы, возможно, передумали инвестировать.

Также уровень рисков может быть не только политически, а также экономически связанные с другими природными факторами. То есть все эти риски влияют на решение инвесторов. Также очень сильно влияет легкость ведения бизнеса. Всемирный банк ведёт индикатор или же ранжирует страны по легкости ведения бизнеса. Его можно посмотреть на сайте Doing Business. В первом столбике показатели общего индекса легкости ведения бизнеса, далее следует различные индикаторы, из которых состоит этот индекс, например Starting Business, насколько легко организовать, создать компанию. Дальше идут Construction Permits – насколько легко получить разрешение на строительство или же насколько хорошо защищаются права миноритарных инвесторов или же налоговое администрирование. Есть и другие индикаторы, касающиеся контрактов и других положений, особенно индикатор по легкости экспорта и импорта, или же можно сказать насколько легко вести международную торговлю в этой стране. Здесь первое место занимает Сингапур. Это страна очень сильно привлекает инвесторов. Несмотря на несколько миллионов жителей, Сингапур привлёк в 2013 году, как мы уже говорили, больше чем 64 млрд долларов США. Далее следует Новая Зеландия, Гонконг, Европейские страны, среди азиатских стран присутствует Южная Корея, на седьмом месте США, даже Тайланд на 26 месте имеет очень хорошую среду для инвесторов. Россия стоит на шестьдесят втором месте. То есть здесь Всемирный банк, опираясь на определенные



индикаторы, выявляет этот индекс или рейтинг. Многие инвесторы, конечно же, обращают на это внимание. Ценность этого индекса не только в том, что приводится рейтинг стран в очередности, но также на самом сайте можно выбрать одну сторону, нажать на Starting Business, на индикатор, и уже здесь будут показаны более конкретные данные, с помощью которых можно будет получить ответы на такие вопросы: сколько дней занимает регистрация бизнеса? Сколько дней нужно для того, чтобы подать налоговую отчетность? Сколько дней нужно для того, чтобы получить разрешение на строительство? Все эти данные доступны онлайн. Всемирные банки собирают эти данные с аудиторских компаний, консалтинговых компаний и других компаний, которые занимаются именно бизнес консультациями. Этот ресурс Всемирного банка Doing Business популярен не только среди инвесторов, но также и среди государственных органов.

Многие правительства конкурируют между собой, чтобы подняться выше в этом рейтинге. Потому что привлечение прямых инвестиций имеет много выгоды для страны. В чем заключается выгода для самих инвесторов? Во-первых, это выход на новые рынки, освоение новых рынков. Во-вторых, это доступ к человеческим ресурсам. Например, американские компании заинтересованы в доступе к более дешевой рабочей силе, поэтому и идут прямые инвестиции в Китай и другие азиатские страны, где компания может построить с нуля завод. И уже на этом заводе будет работать местный персонал с более маленькой зарплатой, то есть имеется доступ к дешевой рабочей силе. Также природные ресурсы. Иногда легче расположить предприятие поближе к сырью или же промежуточным товарам. В некоторых регионах идет концентрация производства. Что это означает? Возле одного города или в каком-то маленьком районе могут концентрироваться все заводы по производству одного товара. В таком районе выгоднее построить завод конечной продукции. Потому что рядом будут находиться предприятия, которые производят промежуточную продукцию и сырье, которое будет уже использоваться тем предприятием инвестора для производства самого конечного продукта. В-третьих, использование прямых иностранных инвестиций позволяет обходить пошлины и другие нетарифные меры.

Кейс. Японский концерн решил продавать автомобили на прямую в США. При импорте этих товаров, то есть автомобиля, Соединенные Штаты будут платить пошлину, иногда это немаленькая сумма. Также могут возникнуть и другие административные, нетарифные барьеры. Конечно же, американские автомобильные концерны в этом случае будут всячески лоббировать свои интересы и пытаться, чтобы правительство повышала пошлины, либо создавала нетарифные барьеры. Что может сделать в этом случае японский концерн? Одна из альтернатив экспорту – это инвестировать в Америку. Даже несмотря на то, что там нет доступа к ресурсам или же дешевой рабочей силе. Создание завода в Америке позволит японскому концерну обойти пошлины. Как это происходит? Некоторые электронные детали производятся в самой Японии, где у концерна имеется ноу-хау, технологии, а кузов и другие детали автомобиля производятся уже непосредственно в Америке с использованием американских материалов и с привлечением граждан США. Если использование товаров, топ материалов, а также труда американцев в производстве составит около 60 %, то конечный продукт, например машина Toyota, может считаться, что произведена в США. Это позволит японцам не платить никаких импортных пошлин, то есть завод в США будет иметь такие же условия, как и другие автомобильные американские концерны. В данном случае прямые иностранные инвестиции позволяют получить не только доступ к ресурсам и дешёвой рабочей силе, но и позволяют японской компании обходить пошлины.

Почему страны конкурируют между собой для привлечения инвестиций? Почему государствам и правительствам важно следить за рейтингом ведения бизнеса, который ведется Всемирным банком. Во-первых, это привлечение самого капитала, то есть для развития экономики нужен капитал. Инвесторы – это источник данного капитала. Во-вторых, прямые инвестиции – это открытие в некоторых случаях новых заводов, даже если существует какой-то завод, инвесторы вкладываются, обновляют его, завод оживляется, производится больше продукции и в казну идет больше налогов. Это и занятость, то есть снижается безработица.

Spillover эффект – это эффект, который не связан с самим капиталом или же с налогами, это эффект перетекания. В данном случае можно говорить о горизонтальных и вертикальных Spillover эффектах.



Горизонтальные – демонстрационные эффекты, эффекты притока знаний через рынок труда, эффекты конкуренции.

Демонстрационный эффект. Инвесторы из Японии открывают завод в другой стране, например в Таиланде. Этот завод основан на японских технологиях с другим стилем менеджмента, является демонстрацией японских технологий, как нужно управлять, как нужно производить, то есть идет демонстрация со стороны инвестора. Во-вторых, если иностранный инвестор открывает компанию в другой стране, в нашем случае Таиланд, туда нанимаются рабочие из Таиланда, разный уровень менеджмента – это может быть высший менеджмент, средний уровень, низшее звено. Все они учатся новым технологиям не только в производстве, но также и в управлении. Через некоторое время, когда эти люди покинут японскую компанию и перейдут в Тайландскую компанию, происходит приток знаний. В-третьих, это может быть эффект конкуренции. Работали до этого Тайландские компании, между собой конкурировали, пришла новая японская компания, установила свои новые стандарты, начала завоевывать рынок, привлекать потребителей. Что делать Тайландской компании, чтобы удержаться на рынке? Нужно опять инвестировать. Появляется необходимость изучать новые технологии, развивать себя, производить более качественную продукцию и обратно отвоевывать рынок. Такая конкуренция создает более благоприятную среду для потребителя. Повышается качество производства и качества продукции.

Вертикальные эффекты – поставщики, дистрибьюторы. Пример. Японская компания в Таиланде будет покупать определенную продукцию от тайландских поставщиков. Часто иностранные инвесторы предъявляют очень высокие требования к качеству продукции, которые они закупают. Для того чтобы был хороший готовый продукт, нужно сделать элементы, из которого они состоят, хорошего качества. Такого рода требование инвесторов повышают качество работы местной компании. Чтобы соответствовать требованиям, чтобы продавать свой товар, поставщики должны постоянно совершенствоваться. То же самое происходит в отношении дистрибьюторов. Если брать цепочку, инвестор, чтобы довести товар до потребителя, использует определенных дистрибьюторов, конечно же, предъявляет к ним высокие требования.

Привлечение иностранного инвестора оздоравливает экономику и имеет определенные выгоды. Поэтому многие правительства стараются повысить свой рейтинг, в страновом рейтинге Всемирного банка. Эффект от инвестиции зависит от того, какого рода инвестиции были привлечены. Существуют 4 основных типа прямых иностранных инвестиций.

1) Greenfield инвестиции (означает «чистое поле»). Ничего не было, приходят инвесторы, создают новую компанию с нуля.

2) Слияние и поглощение. Инвестор покупает уже существующую местную компанию, это и есть поглощение. Если говорить о слиянии, иностранный инвестор и местная компания объединяются для того, чтобы создать одну компанию, то есть две компании сливаются.

3) Совместное предприятие. Инвестор не рискует полностью входить в новый рынок и создать компанию с нуля. В некоторых случаях он разделяет риски с местной компанией. Местная компания создает новое юридическое лицо, которое называется совместным предприятием.

4) Франшиза часто рассматривается как часть прямых иностранных инвестиций. Иностранная компания не создает завод, но делится с местной компанией технологиями производства, патентами, обучает персонал, консультирует их и так далее.

Из четырех основных типов компаниям необходимо определиться, какой из них выбрать. Один из возможных вариантов – это выбор стратегии растущего риска. Здесь компания сначала выходит через экспорт, а потом создает совместное предприятие, где больше риска. Позже возможно выберет Greenfield инвестиции. То есть создает новую компанию с нуля. Это уже более рискованный проект. По мере ознакомления с рынком, по мере ознакомления с местным законодательством компания может идти на большие риски.

Второй вариант – это собственность, расположение и интернализация.

Фактор собственности означает, что компания, которая имеет в собственности определенные, скажем, коммерческую тайну, ноу-хау, патент, то, что даёт конкурентное преимущество на внешних рынках, то эта компания более заинтересована выйти на них. Если у компании



нет в собственности такого ноу-хау, то выходить на международные рынки, где очень много конкурентов не имеет смысла. Должно быть конкурентное преимущество.

Фактор расположения говорит о том, что это конкурентное преимущество, ноу-хау компании, может ли она быть эффективно использована при изменении расположения, то есть при инвестиции в другую страну. Расположение той другой страны, куда будет инвестировать капитал, дает ли оно определенные преимущества.

Интернализация. Насколько компании важно сохранить это ноу-хау внутри себя. В данном случае патент или же ноу-хау. При передаче, при неиспользовании прямых инвестиций, а скажем через лицензию, если этот патент передавать другой компании за рубежом через лицензионное соглашение. Эта компания будет производить, и здесь возможна потеря этого ноу-хау, коммерческой тайны. Поэтому если компании очень важно сохранить такого рода ноу-хау внутри себя, то вариант это прямые инвестиции.

Подход. Как компания выбирает тип инвестиции Greenfield или же совместное предприятие. Здесь можно использовать три фактора: контроль, риск, инвестиции. Обычно компаниям выгодно иметь наибольший контроль над процессом производства, а также над технологиями, как они используются. Во-вторых, компаниям нужно снизить максимальный риск потери ноу-хау, потери технологий. В-третьих, компаниям очень важно вложиться меньше и получить больше прибыли. И смотря на эти факторы, компания выбирает наиболее оптимальную стратегию для выхода на внешние рынки, через использование прямых инвестиций.

Международное регулирование прямых инвестиций. Во-первых, в рамках ВТО существует соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей. Согласно этому соглашению и согласно миссии ВТО ведется борьба со снижениями ограничений для передвижения капиталов. Миссией является уменьшение или снижение требований национальных государств к некоторым вопросам, которые могут задеть интересы инвесторов. Во-первых, от государств-членов требуются особые усилия для того, чтобы они снизили требования к местному контенту и к производству. В некоторых государствах существует ограничение, что иностранный инвестор должен использовать материалы, произведенные в той стране. Также возможно наличие требования по поддержанию торгового баланса, если идет какой-то импорт, то должно быть соответствие объема экспорта. Это тоже требования некоторых государств, которые пытаются снизить или полностью убрать. Также идут требования продавать на внутреннем рынке, это особенно касается инвесторов, которые работают в сфере нефти и газа, или же которые производят бензин. В некоторых государствах, где открываются такого рода нефтеперерабатывающие заводы, правительство может потребовать, чтобы определенная часть продукции реализовывалась на внутреннем рынке для того, чтобы поддержать цены на низком уровне. Также могут возникнуть требования к передаче технологий, особенно Китай проявляет такого рода требования к иностранным инвестициям. Такие требования отталкивают инвесторов. Также могут быть требования к эффективности экспорта. Например, американский инвестор инвестировал в Китай и этот инвестор обязуется экспортировать определенную часть продукции. Зачем это нужно китайскому правительству? Для того чтобы сохранять определенный уровень конкуренции, чтобы иностранная компания не создавала конкуренцию местным компаниям и не вытесняла их из китайского рынка. Поэтому иностранной компании ставится такое требование к экспорту. Также возможно ограничение на иностранный капитал. Многие государства, правительства ограничивают присутствие иностранного капитала. Обычно до 49%, то есть 50% иностранная компания принять не может. Следующее, ограничение занятости или привлечение иностранной рабочей силы. Такого рода ограничения также отталкивают иностранных инвесторов. Поэтому миссия ВТО состоит в том, чтобы снять такого рода ограничения или же снизить требования национальных государств.

Кроме международного регулирования, некоторые государства заключают двусторонние договора о защите инвестиций. В этих договорах обычно оговаривается, что иностранный инвестор защищен от риска экспроприации, от требований к местному содержанию. Также оговаривается, где будет разрешаться инвестиционные споры. Споры могут возникнуть между двумя бизнес субъектами, которые создали совместное предприятие, или же между инвестором и государством принимающей стороны, или же между двумя государствами. В таких договорах, межгосударственного договора о защите инвестиций, оговаривается платформы,



где эти споры будут разрешаться. Например, часто используется Международный центр по урегулированию инвестиционных споров. Если говорить о Соединенных Штатах Америки, пример, который приводятся в книге, то здесь существует модель двустороннего договора о защите инвестиций. В этом модельном договоре обговариваются принципы наибольшего благоприятствования и принципы национального режима по отношению к инвестициям. Принцип наибольшего благоприятствования означает, что если сторона, принимающая инвестиции, создает какие-то благоприятные условия для третьих стран, то эти условия должны быть созданы и для компании США. А принцип национального режима означает, что инвестор из США должен работать на таких же условиях, как и местная компания. Соединенные Штаты Америки при межгосударственных соглашениях пытаются включить эти два принципа в этот договор. Также в модельном договоре обговариваются условия экспроприации. Здесь потребитель США часто следит за соблюдением условий труда и защиты окружающей среды, что также отражается в государственных договорах. То есть уже изначально инвесторы США при инвестициях в другую страну, даже если в этой стране очень низкие требования к условиям труда и защите окружающей среды, то само правительство уже пытается контролировать своих инвесторов, чтобы они поддерживали определённые стандарты по труду, а также по защите экологии. Конечно же, обговариваются и условия разрешения споров. Во всех договорах или же в миссии ВТО, везде обговариваются условия по экспроприации, когда государство, принимающее инвестиции, в какой-то момент национализует или же отчуждает имущество инвестора в пользу государства. Да, иногда такое происходит. В договорах о защите инвестиций обговариваются условия, что это может произойти, только если имущество экспроприровано для общественных целей и для общественного благосостояния. Также условия своевременной выплаты компенсации, при такого рода отчуждении имущества инвестора, государство обязано выплатить компенсацию, и очень важно, чтобы она была выплачена вовремя. Государство при регулировании споров часто производит расчет справедливой компенсации за отчуждение. Прямые иностранные инвестиции один из самых рискованных путей выхода на международные рынки.