

МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Риски международных
бизнес-операций





Многочисленные риски, связанные с международными деловыми операциями, различаются в зависимости от методов транзакции, таких как торговля, лицензирование или прямые инвестиции. Они также будут варьироваться в зависимости от того, в каких странах бизнес строится, и в какой стране транзакция должна быть выполнена. Страна, в которой строится бизнес, является его родной страной. Если сторона ведет сделку в другой стране, то эта страна называется принимающей страной. В этом разделе будут проанализированы четыре категории международных бизнес-рисков:

- Культурные.
- Языковые.
- Валютные.
- Правовые и политические.

Виды рисков, с которыми сталкивается международный бизнесмен, и методы, используемые для минимизации таких рисков, будут варьироваться от транзакции к транзакции в зависимости от ряда переменных. Два из самых фундаментальных переменных являются идентификацией страны-хозяина и типа транзакции. В общем, уровень риска эскалации трех основных способов ведения международного бизнеса: от экспорта-импорта до лицензирования и от лицензирования до прямых иностранных инвестиций. Мы будем изучать конкретные типы рисков, связанных с этими областями.

Риски ведения международного бизнеса

Важность оценки риска принимающей страны подчеркивается обзором трех сравнительных сценариев, представленных ниже. В каждом сценарии представители американской компании должны взвешивать риски ведения бизнеса в двух странах, используя одну из трех основных стратегий вступления на рынок, обсуждаемых выше. Используя эти три сценария, мы можем начинать понимать сложность рисков, связанных с международными деловыми операциями. Успешный международный бизнесмен изощрен и способен распознавать риски и принять соответствующие меры предосторожности в развивающихся странах. Уровень риска в бизнесе во многих развивающихся странах значительно выше, чем в развитых странах.

Некоторые страны отмечены произвольными действиями правительства, чрезмерным налогообложением, неэффективными правовыми системами и системами разрешения споров, а также высокой степенью коррупции. Этим странам труднее решать вопросы привлечения иностранных инвестиций. Поэтому лучший и, возможно, единственный способ вести бизнес в этих странах – это экспорт. Некоторые страны приняли законы для обеспечения безопасности иностранным инвесторам юридически пытаюсь уменьшить их риски ведения бизнеса. Мексика приняла Закон об иностранных инвестициях в 1993 году, чтобы привлечь и защитить иностранные инвестиции. Он открыл большую часть мексиканского рынка для иностранного владения.

В некоторых стратегических отраслях экономики с одобрения Национальной комиссии иностранных инвестиций необходимо более чем 49 процентов иностранной собственности, тогда как некоторые отрасли, такие как нефть, электричество и железные дороги, остаются зарезервированными для мексиканских граждан. Закон об иностранных инвестициях предусматривает ускоренные процедуры получения правительственных разрешений.

Сценарий 1: Продажа товаров в Нигерию и Канаду

Нигерия была оценена высоко в Индексе коррупции, в статье, опубликованной «Transparency» Международной неправительственной организацией (НПО). Возможно, будет сложно заниматься бизнесом в Нигерии, без подкупа или взятки. Чтобы лучше понять риски бизнеса с такой страной, разумно заказать отчет о политическом риске от профессионала



компании, по оценке рисков. Также целесообразно обратиться в Государственный департамент США за информацией. Крайне важно полностью изучить иностранные правила и законы, включая кредитные и контрольные проверки. Необходимо быть приверженным программе сильного соблюдения этики и на месте предотвратить передачу взяток согласно Закону США о коррупции. Кроме того, нигерийская валюта не является конвертируемой твердой валютой, такой как например доллар США, европейский евро или английский фунт. Оплата в одном из этих жестких валют маловероятна из-за правительства, ставящего ограничения на репатриацию таких валют из страны. Таким образом, риск бизнеса, относительно без рискового метода экспорта, может быть слишком большой проблемой в Нигерии.

Любой экспорт в такую страну должен быть при поддержке подтвержденного аккредитива от авторитетного международного банка. Конвертация валюты и проблемы репатриации могут быть преодолены посредством встречной сделки, в которой товары обмениваются друг на друга, или экспортная транзакция связана с транзакцией импорта. Еще один механизм для устранения риска: компания должна найти экспортную торговую компанию, желая совершить сделку самостоятельно за свой счет. Наконец, затраты и осуществимость получения политического и кредитного риска следует исследовать через:

- Зарубежную частную Инвестиционную корпорацию (ОПИК).
- Эксимбанк.
- Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям (МИГА), которые предоставляют различные виды страхования.

В отличие от экспорта в Нигерию, экспорт в Канаду предполагает низкий уровень риска. Риски минимальны, учитывая, что Канада является стабильной, промышленно развитой страной и членом Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА). Хотя колебания валютных курсов возможны, канадский доллар свободно конвертируется в доллары США. Валютный риск может касаться долгосрочных сделок сторон, что позволяет управлять этим риском посредством различных методов хеджирования. В одноразовой экспортной сделке риск драматического изменения курса валют маловероятен. Экспортер США может устранить все валютные риски, просто требуя оплаты в долларах США.

Сценарий 2: Технология лицензирования в Китайскую Народную Республику и во Францию

Лицензирование технологии и передача права на интеллектуальную собственность представляют следующий уровень риска в международных деловых операциях. Каждый раз, когда компания раскрывает конфиденциальную информацию и коммерческую тайну третьей стороне, всегда существует риск того, что информация может быть раскрыта неавторизованным сторонам. Ситуация становится запутанной, когда разглашение информации происходит в чужой стране, которая не защищает интеллектуальную собственность. Китай присоединился к многочисленным конвенциям о правах на интеллектуальную собственность, таким как Бернская Конвенция, но в прошлом уровень товарного знака, нарушение авторских прав и патентов путем пиратства и контрафакция была относительно высокой, стоимости и времени судебных исков, импорт незаконных товаров серого рынка были единственной эффективной контрмерой. Это позволяет надеяться на то, что членство Китая в ВТО приведет к увеличению обеспечения соблюдения законодательства об интеллектуальной собственности.

Тем временем лицензиар должен договориться о передаче соглашения, включающее договорные меры защиты против злоупотребления лицензированной Информацией. Проблема заключается в том, что защита будет соблюдаться. Чтобы уменьшить стоимость принудительного исполнения и повысить вероятность успеха, лицензиар должен рассмотреть альтернативные методы разрешения споров, такие как посредничество и арбитраж. Это также важно для лицензиара чтобы понять, что, в отличие от Соединенных Штатов, лицензионное соглашение не может быть полностью закрытым делом. Малоразвитые страны,



бывшие коммунистические страны и Китай часто требуют от правительства утверждения и регистрацию лицензирования соглашения. Контракт, вероятно, будет рассмотрен и условия лицензирования лицензированы. Больше всего подверженные пересмотру, включают роялти, конфиденциальность, прекращения и предоставления прав.

В отличие от Китая, Франция установила учет защиты интеллектуальной собственности. Для владельца интеллектуальной собственности очень важно регистрировать свои права по патенту, авторскому праву и законов о товарных знаках Франции, прежде чем составить соглашение о передаче. Лицензия или перевод соглашения, как правило, в соответствии с французским законодательством, не заменяя европейские Соглашения о лицензировании патентов и интеллектуальную собственность должны основываться на некоторых положениях, которые являются законными в соответствии с законодательством США и могут быть незаконными в рамках ЕС (антитрестовский закон).

Сценарий 3

Приобретение компании в Российской Федерации и Германии самая рискованная из всех международных компаний сделка – прямые иностранные инвестиции, которые могут варьироваться от открытия филиала до покупки существующей компании или производственного оборудования. Прямые зарубежные инвестиции рискованны прежде всего потому, что они делают компанию приемлемым в диапазоне законов принимающей страны. Эти законы охватывают сферы занятости и труда, окружающей среды, здоровья и безопасности, продукции ответственности и налогообложения. При рассмотрении иностранных прямых инвестиций, первое решение – это то, что тип юридического транспортного средства следует выбрать для работы иностранного предприятия. Самый популярный способ ведения бизнеса – создать независимое дочернее предприятие по законам принимающей стороны.

При покупке существующей компании в России, наибольший риск представляет собой неопределенность в значении и соблюдении коммерческих законов. Большинство из действующих законов западного стиля были приняты после падения коммунизма в 1991 году. Поддержка юриспруденции (найденная в западных правовых системах) до сих пор не разработана российскими судами; факт в том, что широко распространенная неэффективность Российской правовой системы хорошо освещена. Россия является страной, где использование совместного предприятия с установленным российским партнером должно быть выгодным. Совместный партнер может разделить риски и предоставить часть капитала или предложить необходимые правительственные контакты и распределение системы. Совместные предприятия должны быть одобрены или зарегистрированы в государственных учреждениях, а невозможность регистрации может привести к серьезным негативным последствиям, таким как растворение соединения совместного предприятия. Как вторжение России в 2014 году в Крым и последующие западные санкции повлияют на ваше решение? Как бы вы смягчили риски политической и экономической стабильности в России, чтобы воспользоваться инвестициями и возможностями из-за депрессии российской экономики и усилении доллара США? Обратите внимание, что помощь в развитии, страхование и программы кредитования были заморожены для инвестиций в России.

Напротив, покупка компании в Германии почти такая же, как покупка компании в Соединенных Штатах. Существует вероятность экспроприации или национализации государства в Германии. Профессиональное трудовое законодательство Германии, однако, запрещает приобретающей фирме игнорировать существующие коллективные договоры. Доктрина о занятости в Соединенных Штатах позволяет приобретающей фирме сократить численность рабочей силы с небольшим правовым ограничением, но работа в Германии рассматривается как собственность, как право, которое должно соблюдаться. Любые существенные изменения в рабочей силе, такие как увольнения или закрытия завода, должны быть представлены на работы совета, состоящего из сотрудников. Предоставленная ограниченная ответственность корпоративным юридическим лицам является неприкосновенностью в США, но в иностранных правовых системах, если удастся проколоть корпоративную завесу, чтобы провести



материнскую компанию или ответственность за совместное предприятие вероятно, будет успешным.

Ценовые риски

Первым экспортерам товаров жизненно важно интернационализировать все дополнительные расходы на международную торговлю в рамках вашей цены. Внутренняя компания не может предположить, что соответствующая цена ее товаров на внутреннем рынке соответствует цене для внешнего рынка. В зависимости от типа транзакции и торгового термина, введенного в контракт, будет иметь место ряд затрат, уникальных для международных продаж, которые необходимо будет включить в цену, запрашиваемую за товар.