

МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Основы управления рисками





- 1 вопрос. Госучреждения и программы помощи в США
- 2 вопрос. Управление рисками через программы страхования.
- 3 вопрос. Управление рисками через посредников.

1. Прежде чем выходить на внешний рынок, бизнес должен измерять степень и вероятность политического риска посредством проведения официальной оценки рисков. Это можно сделать внутренне посредством исследований с использованием материалов через Государственный департамент США и ОПИК. Некоторые предприятия привлекают частные компании, которые специализируются на оценке рисков. Однако, если проект очень велик, руководство должно встретиться с государственными должностными лицами по экспорту в иностранную страну, чтобы обсудить цели компании. Если возможно, формальное соглашение о концессиях правительства, в котором обсуждаются обязанности иностранного правительства и права компании. Он должен указать уровень тарифов, подлежащих выплате, право на репатриацию прибыли, обязательство принимающей страны к защите интеллектуальной собственности, применимому уровню налогообложения и трансфертным ценам правительства, и политику открытых дверей. Также разумно требовать использования посредничества и арбитража в случае спора.

Как отмечалось выше, ОПИС является федеральным агентством, которое облегчает прямые иностранные инвестиции США в развивающиеся страны и развивающиеся рыночные экономики. ОПИС – независимая, финансово независимая корпорация, полностью принадлежащая правительству США. ОПИС поощряет инвестиционные проекты США за рубежом, предлагая страхование от политических рисков, гарантии всех рисков и прямые кредиты. Страхование политических рисков ОПИС защищает иностранные инвестиции США за пределами неопределенности гражданские беспорядки и другое насилие, экспроприация и необратимость валюты. Кроме того, ОПИС может охватывать бизнес потери дохода, вызванные политическим насилием или экспроприацией. ОПИС может предложить до \$ 400 млн в общей поддержке проектов для любого проекта – до 250 млн. долл. США в рамках проектного финансирования и до 250 млн. долл. США в области страхования политических рисков. Объем страхования и финансирования, доступных для проектов в нефтегазовом секторе с оффшорными, валютная выручка составляет 300 миллионов долларов США за продукт и 400 миллионов долларов, если проект получит кредитную оценку инвестиционного уровня.

2. Как только потенциальный риск оценивается, бизнес может застраховаться от потерь, получив страхование от политических рисков. ОПИС предлагает четыре вида страхового покрытия. Во-первых, он защищает от ограничений на репатриацию прибыли. Во-вторых, это страхует от экспроприации и национализации. В-третьих, он страхует от ущерба имуществу из-за войны или гражданских беспорядков.

В-четвертых, он предоставляет страхование от прерывания бизнеса для потерь доходов, вызванных политическими беспорядками. ОПИС также будет страховать банки, желающие финансировать экспортные операции, позволяя банку подтвердить аккредитив от рискованного импортера и его банка. Страхование ОПИС доступно только американским инвесторам или экспортерам, осуществляющим бизнес в чужой стране, с которой Соединенные Штаты вступили в БИТ. Кроме того, ОПИС разрешено подавать в суд на иностранное Правительство, потому что ДИД требуют, чтобы иностранная страна отказалась от защиты суверенного иммунитета.

Международная инвестиционная страховая компания является Многосторонним агентством по инвестиционным гарантиям (МИГ). Созданная в 1988 году в рамках Всемирного банка МИГА поощряет инвестиции в развивающиеся страны через смягчение неторговых инвестиционных барьеров. Он обеспечивает страхование от экспроприации, войны и других некоммерческих рисков и предлагает инвестиционные гарантии прямых иностранных инвестиций, а также лицензирование, франчайзинга и передачи технологий. Определение необходимости политического или коммерческого страхования рисков должно быть сделано, если ведение переговоров по основному контракту, а также стоимость и тип страхования, подлежащего заготовке, должны быть указаны в контракте. Страховые закупки могут регулироваться государственным регулированием. В Китае, например, страхование в сочетании с совместным предприятием должно быть получено через китайскую страховую компанию,



решение о получении коммерческого страхования может быть продиктовано коммерческим кредитором. Положения в контракте также должны быть пересмотрены для их потенциального воздействия на последующие страховые претензии. Например, свод законодательных положений следует пересмотреть, чтобы определить, существуют ли законы, которые не позволяют застрахованному предъявить иск по его страховому полису.

Заявка на страхование, такая как заявка на аккредитив, носит контрактный характер. Кандидат должен внимательно прочитать форму и ответить на нее как можно честнее и всесторонне. Общее правило состоит в том, что заявитель должен раскрыть любую информацию, которая «материально» повлияет на решение страховой компании: предоставить запрашиваемое страхование. В области связанной с морским страхованием суд заявил, что: «заявитель на морской страховой полис должен раскрыть каждый факт в пределах его знаний, который является существенным для риска». В этом деле, владелец компании не раскрыл, что он ранее подал претензии на более чем два десятка потерь в море. Суд установил, что имеются достаточные доказательства мошенничества в умышленном сокрытии существенных фактов и разрешено расторжение (аннулирование) страхового полиса.

Типичные положения, содержащиеся в большинстве договоров страхования, включают описание застрахованного имущества, определение акта экспроприации, период ожидания, уведомление, гарантии, возврат, обязанность минимизировать потерю, а также определение и вычисление потерь. Инвестор должен внимательно изучить определение экспроприации, обнаруженное в его страховании, включает ли политика как частичные, так и полные потери из-за экспроприации? Часто требуется «период ожидания» между потерей и сбором страхового полиса. В крупных проектах период ожидания может быть долгими годами. Обязанности застрахованного лица в отношении сохранения инвестиций и любые претензии, связанные со страховым полисом должны быть четко определенными. Предоставление гарантии часто требует, чтобы застрахованный предпринимал шаги для сохранения своего покрытия. Например, застрахованный может подтвердить, что он будет соответствовать соответствующим законам принимающей страны, и что незастрахованная часть инвестиций останется незастрахованной. Кроме того, права на возмещение, произведенные после оплаты на требование должно быть определено.

Другие государственные программы помощи и помощи в области экспорта включают Агентство США по торговле и развитию (USTDA), которое работает непосредственно с отдельными компаниями и ассоциациями производителей и услуг для выявления торговые возможности и препятствия, связанные с продуктом или услугой, промышленным сектором и рынком. Индустрия USTDA и международные эксперты проводят исполнительные торговые миссии, торговые ярмарки, маркетинговые семинары и деловые консультации, и предоставляют в центры информации по продуктам. Еще одним важным государственным органом является Эксимбанк, который обеспечивает страхование кредитов на экспорт, кредитные гарантии кредиторам, прямые кредиты экспортерам на условиях кредитования на рынке и кредиты иностранным покупателям. Гарантии оборотного капитала Eximbank позволяют кредиторам предоставлять финансирование, которое экспортер должен покупать или производить продукт для экспорта, а также финансировать краткосрочную дебиторскую задолженность. Эксимбанк предлагает страхование экспортных кредитов для компенсации коммерческих и политических рисков, которые иногда связаны с международной торговлей.

Коммерческая служба США (CS) предоставляет множество практических услуг, включая поиск и оценку зарубежных покупателей и представители, дистрибьюторы, реселлеры и партнеры; возможности международной торговли; иностранные рынки для продуктов и услуг США; экспортное финансирование; требования экспортной документации; Экспорт США требования к лицензированию и импортные требования иностранных государств; экспортные семинары и конференции; а также стратегии электронной коммерции. К CS относится коммерческое обслуживание за рубежом. Сотрудники U.S. CS работают в более чем 150 офисах, расположенных в более чем 75 странах. Они предоставляют целый ряд услуг, которые помогают компаниям продавать в зарубежных рынках, включая справочную информацию о зарубежных компаниях; услуги локатора агента-дистрибьютора; рынок исследование; due diligence дистрибьюторов и прямых покупателей; деловое общение в культурном контексте;



консультирование о стратегиях вступления, ценообразовании и продвижении; и организация встреч с ключевыми покупателями и правительственными чиновниками.

3. Управление рисками через посредников. Использование профессиональных консультантов и агентов может снизить риски экспорта, лицензирования и прямых иностранных инвестиций. Международные специалисты, такие как экспедиторы, таможенные брокеры, аналитики политического риска, международные юристы, и коммерческие страховые компании все предлагают экспертизу и услуги. Таможенные брокеры помогают импортерам с ввозом товаров в зарубежные страны, их классификацию и оценки, и оплаты пошлин. В Соединенных Штатах таможенные склады лицензируются в соответствии с частью III раздела 19 Кодекса федеральных правил для ведения бизнеса с Таможенной службой. Они могут быть наняты для оформления необходимых импортных и таможенных документов. Таможенные брокеры предоставляют разнообразные жизненно важные услуги, включая консультирование импортера по формальностям, правилам, и пошлины за тариф (налоги или пошлины) для конкретной страны импорта. Следует отметить, что при некоторых торговых операциях как DDP, «импортер» может быть фактически экспортером. В соответствии с термином DDP у продавца есть обязательство по очистке товаров через таможенные и тарифные сборы в стране импорта. Таможенный брокер советует импортер по выбору классификационного номера HTS в надежде на оплату более низкой тарифной ставки. Это также готовит и рассматривает таможенные документы, доставляет их в таможенные органы и получает документ, выпуская товары для импорта.

Дополнительные услуги, предоставляемые таможенными брокерами, включают в себя организацию, складирование товаров в порту ввоза (после таможенного оформления товаров). Документы, выпущенные таможенный брокер включает в заявку на импортную лицензию, декларирование импорта специальный таможенный счет. Как правило, продавец или экспортер нанимает экспедитора, а таможенный брокер является агентом для импортера или покупателя. Экспортные экспедиторы должны быть сертифицированы Федеральной морской комиссией для обработки морской перевозки грузов. Экспедитор часто организует всю документацию, необходимую для перемещения груза от источника до назначения и сбор документов для представления банку от имени экспортера. Экспедитор устраивает для страхования груза, уведомляет покупателя о поставке и консультирует грузоотправителя по вопросам маркетинга и маркировки. Взамен экспедитор оплачивает сбор экспортером и может получать процент от стоимости фрахта от обычного перевозчика. Международный банкир предлагает финансовую помощь, предоставляет гарантии оплаты и облегчает перемещение документов между сторонами.

Управление международной торговли (ИТА) является агентством в Министерстве торговли США, чья Миссия заключается в содействии экономическому росту и процветанию посредством глобальной торговли. ИТА предоставляет практическую информацию для помощи вам выбрать свои рынки и продукты, гарантирует, что у вас есть доступ к международным рынкам в соответствии с требованиями наших торговых соглашений и защищает вас от недобросовестной конкуренции, такой как сбрасываемый и субсидируемый импорт. ИТА состоящий из следующих четырех единиц: (а) Производство и услуги, подразделение по анализу промышленности, которое поддерживает U.S. внутренняя и глобальная конкурентоспособность отрасли; (б) Коммерческая служба, подразделение содействия торговле, которое помогает США предприятия на каждом этапе процесса экспорта; (с) Доступ к рынкам и соблюдение требований, политику в конкретной стране, которая держит мировые рынки открытыми для продуктов США и помогает компаниям США извлекать выгоду из наших торговых соглашений с другими странами; и (д) Администрирование импорта, подразделение по обеспечению соблюдения законов о торговле, которое гарантирует, что в США предприятия сталкиваются с равным игровым полем на внутреннем рынке.

Другим важным сторонним сервисом является ATA Carnet. ATA Carnet является стандартизированным международным таможенным документом, используемым для получения беспошлинного временного допуска определенных товаров. Аббревиатура ATA выводится от французских слов *temporaire* и английских слов временного допуска. Странам, подписавшим Конвенцию ATA, требуется книжка. В соответствии с Конвенцией ATA



коммерческие и профессиональные путешественники могут временно взять коммерческие образцы; инструменты торговли; рекламные материалы; и кинематографические, аудиовизуального, медицинского, научного или другого профессионального оборудования в страны-члены без уплаты таможенных пошлины и налоги или размещать облигацию на границе каждой страны для посещения. Вы должны связаться с Советом США для международного бизнеса, чтобы определить, является ли страна, которую вы посещаете, членом Конвенции АТА.