



# МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Стратегии ведения бизнеса





Компания должна разработать стратегию или бизнес-план при принятии решения о проведении бизнес-операций за рубежом.

Бизнес-стратегия включает в себя такие виды деятельности, как найм иностранных сотрудников, создание иностранного офиса и приобретение иностранных бизнес-активов, включая приобретение компаний или создание дочерней компании. Факторы, влияющие на планирование иностранных операций, например, риски международных деловых операций различаются в зависимости от страны, типа промышленности, объема операций и правовых вопросов, таких как иностранные законы и налогообложение. Первым важным решением является вопрос о том, должно ли вход на рынок в иностранное государство проходить через прямое или косвенное присутствие. Самой косвенной формой иностранного въезда является экспорт товаров или лицензирование технологии. Эти транзакции могут включать незначительный прямой контакт или использование агентов. Компания, которая хочет больше, чем просто продавать иностранному импортеру, но которая не хочет прямого присутствия в стране, часто нанимает агентов или независимых подрядчиков для оказания помощи в торговле, продаже и распространении своих продуктов. Эти агенты обычно нанимаются в качестве независимых подрядчиков, а не как прямые сотрудники.

Зарубежные страны предлагают разные формы ведения бизнеса. Создание бизнес-организации осуществляется в соответствии с государственными законами в США, тогда как в большинстве зарубежных стран создание предприятий регулируется через федеральное или национальное законодательство, а также имеет место регистрация на различных уровнях государственного управления, в том числе на местном уровне. Объектами, рассматриваемыми в этой связи, являются: филиал, партнерские отношения и совместные предприятия, ограниченная ответственность компаний и корпораций. Самый дешевый способ начать бизнес в другой стране – через филиал. Как правило, единственная формальная процедура, необходимая для создания филиала, заключается в регистрации для ведения бизнеса в соответствии с местным государственным регулированием. Филиал считается просто частью иностранной корпорации, и корпорация является ответственной по обязательствам филиала.

В качестве альтернативы иностранная корпорация может принять решение о работе на базе независимых субъектов, таких как совместное предприятие, общее товарищество, товарищество с ограниченной ответственностью, корпорация и общества с ограниченной ответственностью. Совместное предприятие образует либо партнерство, либо корпорацию. Совместное предприятие может быть определено как ассоциация между двумя или более сторонами с соглашением о распределении прибыли и часто об управлении конкретным проектом. В Соединенных Штатах совместное предприятие обычно рассматривается как партнерство, особенно для налоговых целей. Совместное предприятие является распространенным методом международных инвестиций в бизнес, в котором иностранная компания выискивает местную компанию, чтобы проникнуть на рынки принимающей страны. Преимущества совместного предприятия будут более подробно рассмотрены далее в этой главе.

В рамках полного товарищества все партнеры несут солидарную ответственность за партнерские долги. В отличие от совместного, мандат партнерства здесь более гибкий и постоянный. В случае создания совместного предприятия, где есть узкая деловая цель, полное товарищество в целом предусматривает долгосрочную эволюцию бизнеса, включая разработку целей, не предусмотренных партнерами на момент создания. В товариществе, как и в совместном предприятии в партнерском стиле, потери и прибыль от бизнеса идут напрямую к партнерам для целей налогообложения. Это позволяет избежать проблемы двойного налогообложения, наиболее тесно связанной с корпорацией. Ограниченное товарищество связывается с концепцией ограниченной ответственности корпорации. Ограниченная ответственность достигается путем разделения партнеров на два класса: общие и ограниченные партнеры. Генеральный партнер имеет неограниченную ответственность, в то время как ограниченные партнеры несут ответственность только на сумму их вкладов в капитал. В отличие от полного товарищества, которое вытекает из общего права, ограниченное товарищество должно основываться на требованиях закона. Напротив, полное товарищество формируется



просто через соглашения партнеров. Преимущество ограниченной ответственности исходит от степени участия; закон требует, чтобы ограниченный партнер являлся «тихим» или пассивным инвестором. Ограниченный партнер, который участвует в повседневном управлении бизнесом, приобретает статус полного партнера и, как полный партнер, будет нести неограниченную ответственность за долги товарищества. Наиболее распространенной формой организации в США является компания с ограниченной ответственностью (LLC). LLC является одним из нового поколения организаций с ограниченной ответственностью, которые включают партнерство с ограниченной ответственностью (LLP) и профессиональную ассоциацию (PA).

Типы обществ с ограниченной ответственностью различаются по законодательству разных стран, но все государства имеют такие компании. Наибольшее преимущество LLC заключается в том, что они обеспечивают ограниченную ответственность без формализма корпорации. В некоторых случаях LLC может быть альтернативой совместному предприятию или товариществу с ограниченной ответственностью, сочетая такие вещи, как гибкость партнерства и ограниченная ответственность корпорации. LLC контролируется «действующим соглашением», но в отличие от корпорации, нет никаких требований или ограничений на ее содержание. Следовательно, нормы, разработанные в корпоративном праве для защиты миноритарных акционеров, не распространяются на членов LLC.

Новой формой бизнеса, которая стала популярной, является социальная компания или благотворительная корпорация. Такие субъекты применяют коммерческие стратегии для максимального улучшения благосостояния человека и окружающей среды, а также для получения прибыли для своих владельцев. Зарабатывание денег для акционеров считается второстепенным. Социальные компании могут быть структурированы как коммерческие или некоммерческие предприятия, и могут иметь разные формы в зависимости от страны, где она создана, например, кооператив, благотворительная корпорация или благотворительная организация. Многие корпорации воспринимают свои социальные обязанности серьезно и стремятся вкладывать деньги в благотворительность, а благотворительные обязательства предприятия компании занимают центральное место в миссии бизнеса.

В США бенефит-корпорация или В-корпорация – это тип некоммерческого юридического лица, который распространен в большинстве штатов, и оказывает позитивное влияние на общество и окружающую среду в дополнение к прибыли, которую он приносит владельцам. Эти формы ведения бизнеса являются частью общего движения или тенденции к социальному предпринимательству, которое во многих случаях имеет международный характер.

## **Грамин банк, микрофинансирование и краудфандинг**

Одним из наиболее известных ранних примеров социального предпринимательства был Grameen Bank. Grameen bank отличается тем, что он впервые разработал концепцию микрокредитования для поддержки небольших или начинающих компаний в развивающихся странах. Он предоставляет кредиты людям или предприятиям, которые не могут претендовать на займы в общем порядке из-за отсутствия истории кредитования, активов или залога. Эти кредиты с высоким риском оказались не такими рискованными. Grameen Bank сообщил, что ставки погашения были потрясающими – 98%. Бангладешский социальный предприниматель Мухаммад Юнус, основатель банка Грамин, получил Нобелевскую премию мира в 2006 году, а также президентскую медаль свободы США в 2009 году и Золотую медаль Конгресса США в 2010 году. Организация Объединенных Наций объявила 2005 год Международным годом микрокредитования. Микрокредит теперь является частью движения микрофинансирования, которое поддерживает предпринимательство с конечной целью сокращения масштабов нищеты, а также расширения прав и возможностей женщин и роста уровня жизни для всех общин. Микрофинансирование включает в первую очередь кредиты, но также предоставляет более широкий спектр финансовых услуг, например, систему сбережения денег для бедных.



## Реальные истории от Фонда Грамин

Микрокредитование. Бедная индонезийская пара едва выживает, продавая продукцию из огорода перед своим домом. Они получили микрозайм и впоследствии взяли кредит в размере 100 долл. США, который использовали для приобретения материалов и оборудования, позволяя себе производить больше пищи за более короткий промежуток времени. Ежедневная прибыль вскоре увеличилась на 33 процента. Их мечта – когда-нибудь открыть собственный ресторан.

Микросбережения. Тетя и ее племянница на Филиппинах обеспечивают будущее своих детей. «Каждый день клерк из организации микросбережений посещает их дом и собирает около 50 центов от Эльзы и других членов ее сберегательной группы. В хорошие дни Эльза откладывает еще больше денег. Ее цель – сэкономить около 200 долларов США, чтобы оплатить в срок плату за обучение своих детей. Теперь сумма будет выплачена для ее детей».

Еще более новый источник для сбора средств – это Краудфандинг – обычно начинает физическое или юридическое лицо, которое предлагает проект, подлежащий финансированию, отдельные лица или группы поддерживают эту идею, и средства собираются на базе модернизирующей организации или платформы, которая действует как канал между ними. Crowdfunding на самом деле является старой идеей. Например, была нехватка государственного финансирования для строительства гигантского пьедестала, на котором стоит Статуя Свободы. В 1885 году успешный сбор средств собрал пожертвования более чем от 120 000 вкладчиков. Crowdfunding был снова использован в 1980-х годах для финансирования восстановления Статуи. Интернет упростил работу, сделав краудфандинг рынком с оценкой в 5,3 млрд. долл. США в 2013 году.

Наиболее распространенной формой ведения бизнеса для иностранного инвестора является корпорация, где инвестор покупает акции в существующей или вновь образованной корпорации. В качестве акционера, ответственность инвестора, как правило, ограничивается суммой, уплаченной за акции. Корпорация создается, когда акционеры подают сертификат инкорпорации с одним из 50 секретарей штатов. В прошлом Делавэр был самым популярным из-за его либеральных корпоративных законов. Сегодня большинство государств упростили свои законы, чтобы облегчить для корпораций ведение бизнеса. После регистрации бизнес должен подавать годовые отчеты или оплачивать штату налоги на франшизу. Большинство государств не проводят различия между корпорациями, принадлежащими жителям или иностранным гражданам. Когда корпорация получает свой устав от государства, другим сторонам запрещается использовать ее фирменное наименование при ведении бизнеса в этом штате.

У американской компании, которая хочет иметь прямое иностранное присутствие, есть ряд вариантов, в том числе создание представительства, совместного предприятия, создание филиала или формирование полномасштабной иностранной дочерней компании. Формирование иностранной дочерней компании требует более глубокого делового и юридического участия, чем создание представительства. Представительство создается для ограниченных целей, таких как проведение анализа рынка и продвижения продукта. Законодательство принимающей страны диктует, какие виды деятельности могут преследовать представительства. Например, представительство может получить потенциальных клиентов, но не может вести переговоры или заключать контракты, и выполнять иные задачи, зарезервированные для материнской компании в родной стране. Преимущество в том, что компания не считается предпринимателем в зарубежной стране, поэтому она будет избегать правил принимающей страны и не будет подвергаться иностранному налогообложению. Такие офисы относительно недороги и их проще всего открыть. Чтобы иметь постоянное присутствие и заниматься бизнесом, компании необходимо будет создать и вести бизнес в пределах зарубежной страны. Совместное предприятие позволяет компании делиться опытом и рисками с местным партнером, который часто приносит с собой выгоды, такие как клиентские и распределительные сети, существующие контакты с должностными лицами правительства, а также знание нормативно-правовой системы принимающей страны.



Совместное предприятие также может быть единственным вариантом в стране, которая запрещает полностью принадлежащие иностранцам дочерние компании. Совместное предприятие – это обычно товарищество, но также может оно быть реализовано путем создания корпорации или общества с ограниченной ответственностью, где каждая сторона владеет частью капитала. Эти типы предприятий называются совместными предприятиями. Другой вариант, когда стороны соглашаются выполнять определенные задачи без формирования нового юридического лица, является договорным совместным предприятием. Тем не менее, такие факторы, как налогообложение, ответственность и коммерческое и корпоративное законодательство принимающей страны, будут влиять на форму совместного предприятия. Сторонам совместного предприятия необходимо будет изучить, может ли совместное предприятие быть сформировано в соответствии с законодательством США, законодательством принимающей страны или законами третьей страны и которые из них наиболее благоприятны.

Еще одним способом выхода на внешний рынок является иностранное дочернее предприятие или филиал. Компания может создать независимую иностранную дочернюю компанию или филиал. Аффилированное предприятие – это предприятие, расположенное в одной стране, которая прямо или косвенно принадлежит, или контролируется компанией, расположенной в другой стране. Владение 10 процентов его голосующих ценных бумаг обычно считаются «контрольным». «Дочерняя организация, как правило, исполняет законы иностранного государства, и платит налоги на прибыль, которую она получает в чужой стране, но доход материнской компании не будет облагаться налогом принимающей страны. Компании с иностранными дочерними компаниями часто пытаются уменьшить налоговое обязательство предприятия с помощью «трансфертного ценообразования», где один филиал предприятия использует другой для передачи товаров или услуг. Компании манипулируют этими трансфертными ценами, чтобы перенести прибыль в страны с более низким уровнем налогов. В некоторых странах иностранные дочерние компании могут сильно регулироваться. Например, для некоторых принимающих стран требуется, чтобы часть дочерней компании принадлежала местным владельцам и в состав совета директоров входили граждане принимающей страны. В некоторых странах создание полностью закрытой иностранной дочерней компании может оказаться невозможным.

Кроме того, иностранные законы могут быть не столь дружественными, как законодательство США в отношении ограничения ответственности материнской компании. В определенных странах кредитор разрешается легко пробивать корпоративную завесу, чтобы предъявить иск материнской компании. Критические преимущества иностранной дочерней компании над филиалом заключаются в том, что материнская компания имеет ограниченную ответственность и способна осуществлять широкий спектр деловых мероприятий. После авторизации иностранному предприятию выдается коммерческая лицензия на ведение бизнеса.

Роли и обязанности различных групп, таких как акционеры и совет директоров, различаются в соответствии с иностранными корпоративными законами. Японское корпоративное законодательство поразительно похоже на корпоративное право США: акционеры избирают совет директоров, а директора следуют традиционным обязанностям лояльности и заботы о корпорации и ее акционерах. Однако законы о ценных бумагах в Японии не играют той роли, которую они играют в Соединенных Штатах. Банковское финансирование, а не предложения по обеспечению безопасности, остается основным средством финансирования корпоративной экспансии в Японии. Поскольку корпоративный капитал в основном финансируется из частных источников, необходимость раскрытия информации, как это предусмотрено в законах о ценных бумагах США не так важен в Японии, как в Соединенных Штатах. Напротив, корпоративные законы Германии, Китая и Франции отражают принципиально разные взгляды на цели совета директоров и роли корпорации в обществе. Германия поручает двухуровневую доску директоров: наблюдательного совета и правления. Каждый сотрудник и акционеры выбирают половину наблюдательного совета, который затем назначает членов правления. Наблюдательный совет контролирует руководство и утверждает финансовую отчетность и основные корпоративные решения. Правление осуществляет стратегические задачи, установленные наблюдательным советом, и принимает решения дня в управлении компанией. Германская корпоративная



структура уделяет основное внимание интересам сотрудников и вторичный акцент на интересах акционеров.

В Китае одобрение акционеров является доминирующей формой принятия корпоративных решений. В отличие от государства, власть акционеров пронизывает повседневную деятельность компании. Закон о китайской компании требует от крупных компаний создать наблюдательный комитет акционеров, который имеет право расследовать и контролировать финансовые дела компании. Кроме того, акционеры имеют право передавать свои собственные решения, которые должны выполняться советом директоров. Сформулированы бизнес-планы и инвестиционные решения советом директоров, но должны быть представлены акционерам для утверждения. Французское корпоративное право является уникальным, поскольку оно предоставляет альтернативные структуры управления для публичной корпорации или SA. В учредительных документах может быть выбрана структура управления, возглавляемая советом директоров или один, который состоит из комитета по управлению или исполнительного совета и совета акционеров. Последняя форма действует во многом как двухуровневая система, найденная в Германии. Совет акционеров обладает большинством полномочий, которые делегированы совету директоров в соответствии с корпоративным законодательством США.

Корпоративное право и практика Соединенных Штатов считаются дружественными к корпорации. Ограничение на личную ответственность, предлагаемая корпоративной формой, строго охраняется судами США. Формирование корпорации с минимальной капитализацией достаточно для защиты корпоративных акционеров от личной ответственности за долги и обязательства корпорации. Эта защита предоставляется, независимо от того, является ли акционер физическим или материнской корпорацией. Таким образом, корпорация может использовать независимую дочернюю компанию для защиты себя от ответственности. Однако закон США разрешает суду игнорировать корпоративную форму через доктрину прошивки корпоративной завесы. Если корпоративная форма считается фикцией, суды США могут разрешить акционерам лично подавать в суд на долги проигнорированной корпорации.