



# МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Международное совместное  
предприятие



Международные совместные предприятия используются в самых разных отраслях обрабатывающей промышленности, горнодобывающей промышленности, в сфере оказания услуг и часто осуществляет свою деятельность совместно с лицензированием технологий американской фирмой в совместное предприятие. Гостя – страна может потребовать, чтобы определенный процент, часто 51%, производственных или горнодобывающих операций, принадлежал гражданам этой страны, тем самым обязывая американские фирмы работать на совместных предприятиях. Кроме того, американским фирмам может оказаться желательным вступить в совместное предприятие с иностранной фирмой с целью распространения высоких издержек и рисков, часто связанных с иностранными операциями. Кроме того, местный партнер может привлечь внимание своими знаниями обычаев и вкусов людей, установленной дистрибьюторской сетью, а также ценной информацией о местном бизнесе и имеющимися политическими контактами. Наличие местных партнеров также снижает внешний статус фирмы и может предоставить некоторую защиту от дискриминации или экспроприации, при случаях изменения условий.

Американские фирмы, рассматривающие международные совместные предприятия, должны также обратить внимание на вопрос о сохранении опытного юриста в принимающей стране. Это может быть невыгодным для фирмы США полагаться на свой потенциальный партнер по совместному предприятию, чтобы вести переговоры согласований и консультации по правовым вопросам, так как ее предполагаемый партнер интересы, интересы которого не всегда могут совпадать с его собственными интересами. Квалифицированный иностранный адвокат может быть очень полезен при получении правительственных разрешений и предоставлении постоянных консультаций в отношении законодательства страны о патентах, товарных знаках, авторских правах, налогах, трудовых, корпоративных, коммерческих, антимонопольных и законах обмена принимающей страной.

Простое определение совместное предприятие – договор, который создает партнерство с целью выполнения какой-то работы по бизнесу. Это бизнес – сотрудничество, в котором соучастники предприятия совместно используют ресурсы, риски и прибыль. Совместные предприятия часто связаны с совместным управлением и устанавливаются для достижения конкретной цели, а иногда и для деятельности фиксированной продолжительности. Для того чтобы совместное предприятие преуспело, оно должно быть тщательно продумано и исследовано всеми потенциальными партнерами. «Проводятся технико-экономические исследования, происходит обмен конфиденциальной информацией и совершаются инвестиции огромной суммы денег». До того, как стороны заключат договор о совместном предприятии, стороны должны действовать осторожно, чтобы завоевать доверие других участников; Сторонами: способность, мотивы, предыдущие отношения и цель проекта должны быть полностью обсуждены в ходе предварительного этапа переговоров. Совместное предприятие является эластичным средством для ведения бизнеса и может принимать многочисленные формы. Например, стороны могут заключить соглашение для совместной работы в целях достижения определенных бизнес-целей в качестве совместных предприятий, или они могут договориться о создании совершенно отдельной организации, такой как корпорация, для ведения бизнеса. Два из общих видов использования совместного предприятия при ведении международного бизнеса – это совместные действия по совместному проекту и бизнес-альянсу.

Инвесторы могут структурировать свои взносы как вклады в акционерный капитал или займы и должны в полной мере учитывать все бухгалтерские и налоговые последствия. Например, один хотел бы избежать в Европейском союзе 1-процентного долга на капитал компании. Пункт назначения, который отображает масштабы и цели деятельности предприятия, имеет решающее значение для поддержания долгосрочной жизнеспособности соглашения о совместном предприятии. Область охвата должна определяться по трем параметрам: география, продукты и услуги, а также продолжительность периода времени. Необходимо тщательно установить баланс между оговоркой, что является точным, но ограничивает дальнейшее расширение и тот, который позволяет венчурному бизнесу развиваться в разных направлениях, так как чрезмерно конкретное заявление о венчурном бизнесе и его целей может привести к нежелательному прекращению. Это может быть выполнено с помощью специального назначения цели в сочетании с предложением исключений, которое позволяет корректировать назначение цели



по заданным параметрам. Альтернативное положение позволит провести периодический обзор положения о назначении с требованием о пересмотре. Совместные предприниматели также должны устанавливать начальный уровень капитализации, включая сумму и форму валюты, которая будет инвестирована каждым партнером, и метод корректировки различий в иностранной валюте. Если предусматриваются невоенные взносы, в соглашении должен быть указан метод оценки. Кроме того, стороны должны четко согласиться с принятием стандартов учета, таких как стандарты и практика учета в Соединенных Штатах или ЕС.

Другие вопросы, которые должны быть решены положениями руководства, включают:

1. Следует ли отдавать право вето партнерам, включая партнеров из числа меньшинств, на определенные классы важных решений?

2. Как будет решаться выбор топ-менеджера и управленческой команды?

3. Какие системы отчетности и информации будут использоваться для связи между совместным предприятием и его владельцами? В конечном итоге эти положения будут отражать существенный характер совместного предприятия как одного, контролируемого доминирующим родителем или как одного с общей структурой управления. Наконец, совместное предприятие должно иметь подробное соглашение о прекращении участия, в котором указываются события, которые позволяют сторонам прекратить свое участие.

В следующем списке предлагаются типы соображений, которые должны обсуждаться при составлении оговорки о прекращении: неспособность участника внести необходимые вклады в капитал; неспособность участника получить необходимые правительственные разрешения; неспособность предприятия достичь заранее согласованного уровня рентабельности; управленческий тупик; неспособность одного из партнеров приобрести акции другого (договор купли-продажи); неблагоприятное и изнурительное изменение закона; банкротство или несостоятельность одного из участников. В пункте о прекращении следует также указать, как непредвиденные или форс-мажорные события повлияют на прекращение совместного предприятия.

Соглашение о совместном предприятии, вероятно, является лишь одним из нескольких документов, которые должны быть подготовлены к хорошо спланированному совместному предприятию. Другая, обычно используемая документация, включает формальный бизнес-план, соглашение о дистрибуции, передачу прав интеллектуальной собственности или лицензионное соглашение, соглашение об управлении, контракты на обслуживание и прикомандирование. Тщательно написанный бизнес-план имеет жизненно важное значение для поддержания благожелательных отношений взаимопонимания между партнерами по совместному предприятию. Она должна иметь достаточно долгосрочный характер, устанавливаться реалистичные доходы и прибыль пути достижения цели, и обеспечить «подушки» безопасности в процессе и во времени решении задач по выполнению плана. Бизнес-план должен включать другие необходимые исследования, такие как долгосрочный стратегический план и маркетинговый план. Соглашения о выкупе используются для того, чтобы требовать «кредитования» сотрудников партнеров по совместному предприятию. Важно определить, должны ли эти сотрудники рассматриваться как независимые подрядчики или сотрудники совместного предприятия. С точки зрения совместного предприятия предпочтительным является использование в качестве независимых подрядчиков. Тогда партнер по совместному предприятию останется в основном обязанным для одаренных сотрудников. Обслуживанием контрактов между партнерами и их совместным предприятием могут также использоваться в управлении совместным предприятием. Тогда одному из партнеров по совместному предприятию предоставляется формальная ответственность за управление совместным предприятием. В этом случае управляющий партнер должен заключить официальное соглашение об управлении совместным предприятием. Соглашение об управлении, среди прочего, следует очертить распределение расходов между партнером – ядром бизнеса и совместным венчурным бизнесом.

Часто одним из вкладов партнера по совместному предприятию является его опыт в его родной стране в отношении распределения товаров или услуг. Между этим партнером и совместным предприятием следует заключить соглашение о экспресс – распространении.



Соглашение о распространении «Положения терминации должны быть связаны с тем, что они должны найти отражение в соглашении о совместном предприятии. Это может быть важно, если дистрибьютор удален в качестве партнера по совместному предприятию. Международные совместные предприятия могут включать использование ноу-хау или прав интеллектуальной собственности одного из совместных венчурных партнеров. В такой ситуации необходима независимая согласованная передача прав интеллектуальной собственности или лицензионное соглашение и должно иметь дело с отзывом лицензиара-партнера. Изменение наименования совместного предприятия может потребоваться, если существующее название связано с интеллектуальной собственностью отбирающего партнера. Лицензиар-партнер может потребовать положение, которое делает лицензирование прав интеллектуальной собственности зависящим от лицензиара, который продолжает участия в совместном предприятии. Для получения более подробной информации о совместном

Наиме лекции о «прямых иностранных инвестициях».

Иностранные правительства обычно регулируют сделки с совместным предприятием. Наиболее распространенными ограничениями являются требования к иностранному участию, в которых контроль над предприятием должен осуществляться в местной компании. Однако эта тенденция была направлена на либерализацию таких требований к участию.

Совместные предприятия и лицензирование в Индонезии обобщает практику и право совместного предпринимательства в Индонезии. Обратите внимание, что теперь иностранный инвестор может получить почти полное владение индонезийским совместным предприятием. Уникальные типы правительственных постановлений можно найти в каждой стране. Например, Правительство Народной Республики Китая приняло Положение об управлении трудом в совместных предприятиях. Оно требует заключения трудового договора, одобренного китайским правительством, между совместным предприятием и профсоюзом. В нем также предусматривается, что все работники совместного предприятия «выбираются для трудоустройства посредством экзаменов, проводимых совместным предприятием». Совместное предприятие «способность выполнять воспитательную работу с сотрудниками также ограничено». «Наказание в результате разгрузки должно быть сообщено в департамент, отвечающий за предприятия и отдел управления трудом для утверждения». Китай принял более общий закон о совместных предприятиях, Закон Народной Китайской Республики на китайско-иностранных Cooperative совместных предприятиях должен быть тщательно рассмотрен до начала каких-либо переговоров.

#### **Создание совместного предприятия в Китае:**

Шаг 1: Подписание договора о создании совместного предприятия.

Шаг 2: Представление договора и устава совместного предприятия в «уполномоченный орган, проводящий экспертизу и дающий одобрение» (как указано Государственным советом).

[Орган, дающий официальное одобрение, должен принять решение в течение 45 дней]

Шаг 3: Заявка на регистрацию (соответствующему отраслевому и коммерческому агентству).

[Должна быть рассмотрена в течение 30 дней с момента получения]

Шаг 4: Получение бизнес-лицензии (дата создания).

Шаг 5: Зарегистрируйте предприятие в соответствующем налоговом органе.

Шаг 6: После учреждения СП:

- Любые изменения в договоре о совместном предприятии должны представляться в уполномоченный госорган на утверждение.
- Учет и сертификация должны быть проверены зарегистрированным китайским бухгалтером. Совместное предприятие должен создать и поддерживать профсоюз, который будет представлять интересы его сотрудников.
- Откройте валютный счет.

«Ведение бизнеса на международном уровне»: «Создание совместного предприятия в Китае. «Он предусматривает, что стороны должны заключить договор о совместном венчурном



бизнесе на условиях сотрудничества, распределения доходов или продуктов, совместного использования рисков и убытков, формы эксплуатации и управления, а также собственности на имущество. Все такие контракты должны быть одобрены соответствующими органами экспертизы и утверждения. Как и в случае любого крупного иностранного предприятия, фирмам настоятельно рекомендуется найти и сохранить местного адвоката на ранней стадии инвестиционного процесса. Список демонстрирует, что государственное регулирование широко распространено в создании и функционировании совместного предприятия в Китае. Законодательство о совместном предприятии является лишь рамкой или статусом; для написания подробного текста перед созданием совместного предприятия следует проконсультироваться о местных правилах. Кроме того, дополнительные законы должны быть пересмотрены в связи с работой совместного предприятия. В статье 13 китайского закона говорится, что «такие вопросы, как занятость, освобождение, вознаграждение, благосостояние, охрана труда и страхование труда должны быть предусмотрены путем заключения контрактов в соответствии с законом. «Фактически, иностранный инвестор должен заключить трудовой договор в качестве условия для утверждения совместного предприятия. Трудовой договор должен быть представлен муниципальному или провинциальному правительству для утверждения. Кроме того, рабочая сила – управление взаимоотношениями регулируется на протяжении всего срока найма. Большинство работников нанимаются из пула работников, предоставляемых министерством труда и местных органов власти. Они должны быть отобраны для работы через утвержденный экзамен. Наконец, любой выпуск сотрудника должен быть доведен до сведения отдела управления трудом. При рассмотрении совместного предприятия в Китае хорошей практикой является получение копий форменных контрактов (доступных на английском языке), используемых китайскими предприятиями, и консультирование с Министерством внешних экономических связей, и торговли Китая (MOFERT), созданным в 1982 году для ускорения внешнеторговых контрактов.