

МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Прямые иностранные инвестиции





Эпоха свободной торговли товарами и услугами, начиная со Второй мировой войны, с созданием Генерального Соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) также является эрой открытия рынков капитала и свободным потоком инвестиционных фондов во всем мире. Взаимосвязь финансовых рынков и распространение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) показывают, что мировые экономики растут и колеблются из-за экономических потрясений, которые могут происходить в любом месте в мире.

Прямые иностранные инвестиции – это категория международных инвестиций, сделанных резидентом (прямым инвестором) для приобретения прочного интереса к юридическому лицу, работающему в другой стране, отличной от компании-инвестора (предприятие прямых инвестиций).

Всемирный банк определяет ПИИ в качестве чистого притока инвестиций для получения прочного управленческого интереса (10 процентов или больше голосующих акций) на предприятии, работающем в экономике, отличной от экономики инвестора. Чистый ПИИ – это сумма собственного капитала, реинвестирование прибыли, другого долгосрочного капитала и краткосрочные потоки капитала, отраженные в балансе страны платежей.

Противоположностью ПИИ является дезинвестиция или отток денег иностранными инвесторами.

Прямые иностранные инвестиции за 2013 год:

1. Китай – 348 млрд. долл. США.
2. США – 295 млрд. долл. США.
3. Бразилия – 81 млрд. долл. США.

Ведение бизнеса на международном уровне: «Прямые иностранные инвестиции: чистый приток» на сумму средств, вложенных в различные страны в течение четырех лет. Две страны, которые получили наибольший приток ПИИ, были Китай и США с большим отрывом, для Китая сумма не включает в себя дополнительные \$ 77000000000 ПИИ, протекавшей в Гонконг. Другие интересные моменты включают приток ПИИ двух других стран БРИК: Бразилия – 81 млрд. долл. США и Россия с 71 миллиардом долларов, в то время как Индия с населением более 1,3 миллиарда человек была скудной на ПИИ, приток ПИИ в размере 28 млрд. долл. США. Почему так мало ПИИ в Индии, учитывая потенциальный размер его потребительского рынка и его положение в мире, как страна с самой большой стабильной демократией. Одна из причин заключается в том, что в течение долгого времени существовали серьезные требования к участию в акционерном капитале, которые сдерживают иностранные инвестиции. Эти требования ограничивают процентное владение в компании, которое может придерживаться иностранных интересов. Например, во время катастрофы в Бхопале в 1984 году максимальная долевая собственность для иностранных инвесторов составляли всего 51 процент, а в других случаях максимальный показатель составлял 49 процентов. Union Carbide, Американской компании, рассматривалась как ответственная сторона. Но на самом деле по соглашению с индийским правительством это было, а не прямым контролем или управлением Union Carbide India Limited, владельцем завода Bhopal. Другими крупными владельцами компании были индийские граждане и правительство Индии. Индийские инженеры завод (дизайн Union Carbide's был отклонен), все рабочие и руководители на заводе были индийскими, и все инспекции безопасности были ответственны индийскому правительству. Кроме того, отсутствие ограничений зонирования позволило построить жилое жилье (трущобы), прилегающее к заводу, – основной фактор вреда, причиненного для населения. Эта катастрофа была большой проблемой для общественных отношений для Union Carbide, и, несмотря на неспособность Индии предъявить иск в Соединенных Штатах из-за юрисдикционных оснований – Union Carbide India Limited была независимой компанией, зарегистрированной по законам Индии, для которой Union Carbide был простой акционер – Союз Карбид по-прежнему выплатил 470 миллионов долларов США. Впоследствии он продал свои интересы в компании Eveready Industries Индия.

ПИИ поступают в основном в направлении крупных, неиспользованных рынков (развивающиеся рынки) и стабильной экономики. Эта можно увидеть в падении ПИИ в России из-за



восприятия политической и экономической нестабильности, вызванной вторжением России в Крым и вторжение в Украину в 2014 г. Кроме того, российские нормативные законы стали более непредсказуемыми из-за реакции России на западные финансовые и экономические санкции. ПИИ в России достигли 71 млрд. Долл. США в 2013 году и в 2014 году сократилась примерно до 23 млрд. долл. США. В целом российская экономика сократилась на 4,6 процента с 1 июля 2014 года по 30 июня 2015 года. Это демонстрирует важность юридической и макроэкономической стабильности при привлечении ПИИ. Инвесторам не нравятся нестабильность и неопределенность. Россия является примером страны, в которой приток ПИИ был на подъеме, но в настоящее время рассматривается как нестабильная экономика, где риски ПИИ больше ожидаемых вознаграждений. Эта нестабильность не только привела к уменьшению притока ПИИ, но и к бегству капитала (внешние ПИИ) в более стабильные страны.

Венгрия – еще один пример, когда факторы, такие как коррупция и политическая нестабильность, оказали большое влияние на внутренний поток ПИИ настолько, что в 2010 году он имел отрицательные ПИИ в размере 21 млрд. долл. США, а в 2013 году отрицательный ПИИ в размере 4 млрд. долл. США. Резкое различие в сравнении наблюдается в притоках ПИИ в Японию и Сингапур. Япония – одна из крупнейших экономик в мире, но привлекла лишь \$ 4 млрд прямых иностранных инвестиций, в то время как Сингапур, а это город-государство с гораздо меньшей численностью населения, выиграла от ПИИ в размере 64 млрд. долл. США в 2013 году.

Приток инвестиций в 2013 году:

1. Япония – \$ 4 млрд.
2. Сингапур – \$ 64 млрд.

Почему это так? Обе страны высоко оцениваются на устойчивость. Тем не менее Япония не открыта для ПИИ. В Японии также мал экономический рост, начавшийся с 1990-х годов. Напротив, Сингапур имеет высокие темпы роста и был более привязан к ПИИ. Кризис в России и случай Венгрии показывают, что ПИИ в значительной степени зависит от чувства инвесторов безопасности и легкости ведения бизнеса в данной стране.

ПИИ поступают в различные формы ведения бизнеса, такие как покупка (слияние или приобретение) иностранной компании, учреждение компании или иностранное присутствие в чужой стране или вхождение в совместное предприятие другой компании для ведения бизнеса в другой стране. Все три формы ПИИ обычно используются, иностранное присутствие является наиболее распространенным средством для компании, желающей ввести иностранный рынок. Конечно, покупка иностранной компании или совместное предприятие с иностранной компанией также являются распространенными способами установления иностранного присутствия. Вместо покупки или слияния с иностранной компанией иностранные инвесторы могут принять решение начать новый бизнес. Инвестиции Greenfield или de novo – это когда инвестор создает и капитализирует новую компанию в другой стране. Новая компания, зарегистрированная в соответствии с инкорпорацией или корпоративным правом иностранного государства.

Истинный Гринфилд инвестиции связаны с созданием компании, приобретением земли и строительством производственного предприятия. Этот тип для принимающей страны является весьма предпочтительной, поскольку она создает ценность, нанимает рабочих и добавляет к национальным базам налогообложения. Тем не менее некоторые страны устанавливают ограничения на степень владения, разрешенную для национальных организаций. Эти ограничения на размер долей владения иностранными сторонами называются долевым участием требования. Эти ограничения широко варьируются в разных странах, причем некоторые страны не имеют таких ограничений, в то время как другие страны строго ограничивают долю владения, разрешенную для иностранных сторон. В большинстве стран больше конкретные ограничения, которые применяются только к владению в жизненно важных отраслях, таких как отрасли, связанные с национальной безопасностью.

ПИИ следует отличать от других форм иностранных инвестиций, таких как портфельные иностранные инвестиции или косвенные иностранные инвестиции. Прямые иностранные



инвестиции включают проведение дел или деловых операций в иностранном государстве, в то время как портфель иностранных инвестиций относится к пассивным инвестициям, таким как покупка акций и облигаций иностранных компании. Пассивные инвестиции означают, что инвестор не участвует в активном управлении иностранной Компанией. Однако инвестиции, которые приобретают 10 или более процентов иностранного предприятия, часто будут рассматриваться как «Контролирующими» интересы правительственными правилами и, следовательно, признают их как тип ПИИ. Контрольный пакет акций инвестора его статус пассивного инвестора и подвергает инвестора к более широкому кругу законов иностранных государств. Кроме того, некоторые пассивные инвесторы могут найти общие интересы и согласиться сотрудничать, чтобы вмешиваться в Руководство компанией. В этой главе основное внимание уделяется ПИИ, в которых внутренний бизнес стремится расширить свой бизнес на внешних рынках, а не просто стремиться инвестировать в иностранные компании.

В зависимости от отрасли и типа бизнеса, ПИИ могут быть привлекательным и жизнеспособным вариантом. Однако компании часто проводят долгосрочную стратегию при выходе на зарубежные рынки для своих товаров. Они преследуют с постепенный подход к риску, сначала применяя стратегию входа на рынок с низким уровнем риска, такую как экспорт, а затем лицензирование, и, наконец, с ПИИ. ПИИ часто являются целью долгосрочной корпоративной стратегии перехода от экспорта к продажам товаров, произведенных в зарубежной стране, и продажи товаров через местные офисы продаж в этой стране. Однако эти категории выхода на внешние рынки не всегда ясны, поскольку компания может сочетать в то же время различные методы. Например, компания может в первую очередь использовать метод экспорта, но также нанимать сотрудников в иностранную страну продавать, а также продавать свои товары оптовикам или крупным компаниям.

ПИИ имеют жизненно важное значение для многих экономик, особенно для менее развитых и развивающихся стран, поскольку они могут обеспечить финансовые, технологические и управленческие навыки, информацию, товары и услуги, которые способствуют росту и сделать страну более конкурентоспособной на международном уровне. Для компании, стремящейся получить доступ на внешние рынки, ПИИ предоставляют средства для получения такого доступа и предотвращения определенных барьеров для торговли, особенно замаскированных (необоснованная безопасность и стандарты здравоохранения). ПИИ также являются средством увеличения производственных мощностей по мере расширения компании. Часто из-за рисков ПИИ (государственные регуляторы, коррупция) компании выбирают хеджирование этих рисков, проводя совместное производство, совместное предприятие, лицензирование и совместные маркетинговые соглашения с компанией в иностранной страна. Чтобы оставаться конкурентоспособными, для компаний, которые в основном продают на своих собственных внутренних рынках, по-прежнему важно осознавать, расширяются ли конкуренты на внешние рынки и какие методы они используют для выхода в эти рынки. Часто возникает необходимость следить за расширением конкурентов, особенно если компания и главные клиенты также расширяются за рубежом.

Подавляющее большинство Прямых Иностранных Инвестиции осуществляется при создании или приобретении иностранные компании для того, чтобы строить, производить или продавать напрямую конечным потребителям. Эти инвестиции достигаются или осуществляются в основном за счет слияний и поглощений. В случае традиционного производства это был основным механизмом для инвестиций. Совсем недавно произошло значительное увеличение числа технологических запусков. Вместо больших компания FDI, высокотехнологичные стартапы – это небольшие компании, которые выросли из исследовательских и опытно-конструкторских проектов и их основные продукты связаны с правами интеллектуальной собственности, такими как программные или технологические процессы. Несмотря на рост компаний с малой технологией, крупные компании продолжают оставаться доминирующими игроками в иностранных инвестициях. Это связано с тем, что высокотехнологичные компаний интеллектуальную собственность – тип продукции, разработка которого занимает много времени, потому что в процессе разработки он проходит через многие изменения, пока не станет товаром. Таким образом, капитальные вложения на такие предприятия неизвестны по сравнению с традиционными производствами, где известны затраты на машины и



оборудования. Тем не менее расширенная роль технологии и интеллектуальной собственности изменили игровое поле ПИИ.

Компании по-прежнему мотивированы вкладывать инвестиции в этих областях, но из-за капризов технологических инвестиций доля ПИИ в этой области остается ограниченным. Когда издержки производства являются неопределенными, а товарность продукции в другой стране неясна, компании могут отказаться от своих рисков при выходе на внешний рынок посредством лицензирования или передачи технологии договорённостей собственности». «Другой альтернативой является использование стратегических или глобальные альянсы, такие как соглашения о взаимном сбыте, в которых две компании в той же отрасли соглашаются выступать в качестве распространителей продуктов друг друга в своих странах. Таким образом, вместо того, чтобы создавать внешнюю сеть распределения, каждый получает доступ компании к другой существующей распределительной системе компании. В дополнение к таким соглашениям о дистрибуции, иностранный дистрибьютор может согласиться на контрейлерный маркетинг продуктов наряду с ее собственной продукции.

Другим методом хеджирования рисков в ПИИ является совместное предприятие с иностранной компанией. Общее совместное предприятие находится между двумя компаниями, хотя более двух компаний могут сформировать альянс или синдикат. Альянсы или синдикаты обычно собираются для крупных строительных или общественных работ проекты, требующие широкого спектра знаний и ресурсов. Основной причиной совместного предприятия является раздел затрат и рисков ПИИ. Другие причины включают в себя: получение доступа к секретной информации (права интеллектуальной собственности, ноу-хау, коммерческие секреты и другие виды конфиденциальной информации); получить доступ к зарубежным каналам распространения; и для обмена основными компетенциями (инновации, маркетинг, производство и т. д.).

Для компаний, желающих расширить свои ключевые компетенции (производство товаров или продажу услуг), франчайзинг стал популярной альтернативой традиционным ПИИ.

Существуют различные механизмы франчайзинга:

- 1) Прямой франчайзинг.
- 2) Площадь соглашения о развитии.
- 3) Мастер-франчайзинг.

Прямой франчайзинг включает прямые договорные отношения между франчайзером и каждым местом франшизы. В соглашении о разработке франчайзер предоставляет эксклюзивные права разработчику. Разработчик устанавливает несколько мест франшизы в пределах географического района, предусмотренный в соглашении о разработке, и остается непосредственно связанным контрактом с франчайзером; нет третьих сторон (суб-франчайзи). Облачные разработчики – это крупные компании, которые имеют финансовую способность развивать целую область, а не единое местоположение. Такие соглашения, как правило, легче прекратить соглашения о франшизе.

Соглашение о преимущественной франшизе создает цепочку договорных отношения:

franchisor>>> subfranchisor>>> subfranchisees .

В устройстве мастер-франшизы master franchisee – subfranchisor имеет право предоставлять права франшизы другим сторонам (субграждан). Соглашения о главной франшизе чаще всего используются на международном уровне для проникновения и быстрого расширения внешнего рынка. Такие соглашения требуют меньшего участия франчайзера, но в то же время франчайзер теряет прямой контроль над местоположениями франшизы. Кроме того, в случаях, когда субфранширатор не оправдывает ожидания, труднее прекратить соглашение о мастер-франшизе, чем прекратить прямой франшизы или соглашения о развитии территории.