

Университет «Туран-Астана»

Шимшиков Ж.Е., Аипов Б.Б., Нурпеисова А.А.

КУРС ЛЕКЦИЙ
«ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА В СТРАНАХ
ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА»

Учебное пособие

Нур-Султан - 2019

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.58я73

Ш 98

Рецензенты:

Мақыш С.Б. – д.э.н., профессор, декан факультета «Экономика», Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева

Темирбулатов А.А., д.э.н., профессор кафедры «Менеджмент», Финансовая академия

Шимшиков Ж.Е.

Ш 98 Основы международного бизнеса в странах Европейского союза: Учебное пособие/ Шимшиков Ж.Е., Аипов Б.Б., Нурпеисова А.А. – Нур-Султан: Университет «Туран-Астана», 2019. -114с.

ISBN 978-601-7871-96-3

Учебное пособие «Основы международного бизнеса в странах Европейского союза» рассматривает основные тенденции развития мировой экономики, методы регулирования, исследования, прогнозирования и моделирования мирового рынка и международного бизнеса. Анализируются особенности современного международного финансового бизнеса, международного обмена интеллектуальной собственностью, международной торговли товарами и услугами различного назначения

УДК 339.9(075.8)

ББК 65.58я73

Рекомендовано к опубликованию Решением Ученого совета
Университета «Туран-Астана»

ISBN 978-601-7871-96-3

©Алиев У.Ж., Шимшиков Ж.Е., Аипов Б.Б., 2019

Лекция №1. Ст

ведения бизнеса

1. Разработка бизнес-плана для международного бизнеса.

2. Стратегии выхода на внешние рынки.

3. Закон об иностранной корпорации.

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

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.

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. 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.

Одним из наиболее известных ранних примеров социального предпринимательства был GrameenBank. Grameenbank 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. GrameenBank 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**. Crowdfunding 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.

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.

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 считается «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.

3. 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.

Случай с RavenMetalProducts v. McGann иллюстрирует некоторые факторы, которые суд оценивает при принятии решения о том, что юридическое лицо следует принимать во внимание и владельцы компании подвергаются личной ответственности. Варон Металл принес иск за нарушение договора о неплатеже за материалы, доставленные в Северо-Восточный трейлер, Inc. Бренда МакГанн была единственным директором, офицер и акционер Северо-Восточного трейлера. Северо-Восток не проводил корпоративных встреч, и никаких корпоративных записи не существовали. МакГанн использовал корпоративные средства для оплаты личных расходов. Суд заявил, что существует два общих элемента, которые должны быть выполнены, чтобы пробить корпоративную завесу. Во-первых, владельцы должны обладать полным господством корпорацией в отношении совершенной сделки. Во-вторых, такое доминирование используется для совершения мошенничества или неправильно истолковывать против истца. Суд отказался пробить корпоративную завесу, поскольку не было никакого противоправного деяния, и несмотря на то, что господство МакГанна над Северо-востоком, не было доказательством фактического мошенничества. Кроме того, суд отметил, что корпоративные деньги использованные для оплаты личных расходов не было сверх того, что стоила услуга МакГанна корпорации. Этот случай иллюстрирует мнение США в пользу отстаивания ограниченной ответственности корпоративной формы.

Лекция №2. Общие положения о ведении бизнеса в ЕС

1. Законодательный процесс в ЕС

2. Экономические свободы

3. Импорт товаров. Закон о конкуренции ЕС

1. Подобно Конституции США, ЕС является правительством обозначенных полномочий, известных как принцип присвоения. ЕС не имеет полномочий принимать законы в областях, не относящихся к его «компетенциям». Договоры ЕС описывают три типа компетенций ЕС:

1) исключительная компетенция, в том числе законодательство в областях, связанных с регулированием таможенного союза; правила конкуренции, необходимые для внутреннего рынка; денежно-кредитная политика в еврозоне; рыболовство; и общий коммерческой политики.

2) общая компетенция признает, что в некоторых областях ЕС и ее страны-члены разделены, например, области внутреннего рынка; социальная политика (в основном, с правами занятости); экономические, социальные и территориальные связи; сельское хозяйство; окружающая среда; защита потребителя; транспорт; трансъевропейские сети; энергия; безопасность и правосудия; проблемы общественного здравоохранения.

3) поддерживающая компетенции - это когда страны имеют основную власть, при этом ЕС, действует в рамках поддерживающей или координирующей роли. Эта область включает защиту и улучшение здоровья человека, промышленности, культуры, туризма, образования, молодежи, спорта и профессионального образования обучение, гражданская защита (стихийные бедствия) и

административное сотрудничество между национальными органами.

В тех сферах, которые не входят в эксклюзивные сферы ЕС по компетенции, используются два принципа регулирования принцип subsidiarity и принцип пропорциональности. Согласно принципу subsidiarity, ЕС должен действовать только в том случае и постольку, поскольку цели предполагаемого действия не могут быть достигнуты государствами-членами, либо на региональном, либо на местном уровне, но скорее, по причине масштаба или последствий предлагаемого действия, они должны быть лучше достигнуты на уровне ЕС.

В областях общей компетенции действия могут быть приняты ЕС, только если такие действия, скорее всего, будут более эффективными, чем меры, принятые на национальном уровне. ЕС может действовать только если цели не могут быть в достаточной степени достигнуты государствами-членами либо на национальном, либо на местном уровне или где, из-за масштаба они могут быть лучше достигнуты на уровне ЕС.

В то же время, согласно принципу пропорциональности, когда ЕС действует (законодательно), он не должен превышать сфера его компетенции.

2. Свободное перемещение товаров. Государства-члены продолжают пытаться защищать местные товары и препятствовать импорту конкурирующих товаров из других государств-членов. Один из способов заключается в наложении более высокого внутреннего налога на импортируемые товары, чем на аналогичные товары отечественного производства. Закон ЕС делает такое дискриминационное налогообложение незаконным. Статья 90 TEU гласит: « Ни одно государство-член не налагает прямо или косвенно на продукты других государств-членов любое внутреннее налогообложение любого рода,

превышающее прямое или косвенное, наложенное на аналогичные отечественные товары».

Более того, ни одно государство-член не может налагать на продукты других государств-членов любое внутреннее налогообложение такого характера, чтобы обеспечить косвенную защиту других продуктов.

Во-первых, существует запрет на таможенные пошлины на импорт и экспорт между государствами-членами, а также запрет на меры, которые имеют такой же эффект, как и такие пошлины.

Во-вторых, существует запрет на количественные ограничения (квоты) на импорт и экспорт между государствами-членами.

В Касси-Дижонском деле импортер ликера из Франции в Германию оспорил немецкий закон, запрещающий ввоз некоторых алкогольных напитков, если они **не имеют** достаточно высокое содержание алкоголя. Импортер утверждал, что указанный минимальный уровень содержания алкоголя нарушает гарантию свободного перемещения товаров. Немцы стремились защититься на том основании, что необходимо бороться с алкоголизмом. Они утверждали, что напитки с низким содержанием алкоголя побуждают людей больше пить и становиться алкоголиками. Суд отклонил немецкий аргумент, основанный на критериях пропорциональности. Другими словами, препятствие алкоголизму является законной целью, поэтому первое требование пропорциональности удовлетворяется. Однако выбранные средства не способствовали рациональному продвижению этой законной цели. Суд счел, что люди часто разбавляют крепкий спирт, прежде чем пить, поэтому запрет на ввоз напитков с низким содержанием алкоголя не имеет рациональной связи с борьбой с алкоголизмом. Вместо этого правило было замаскированной защитой, благоприятствующей немецким производителям ликеров, которые сделали свои ликеры более крепкими.

Статья 39 Договора, дополненная Положением 1612/68 и Директивой 2004/38, запрещает как прямую, так и косвенную дискриминацию по признаку гражданства в контексте иностранных рабочих. Статья 39 (2) Договора гласит, что свободное передвижение рабочих «влечет за собой отмену любой дискриминации по признаку гражданства между работниками государств-членов в отношении занятости, вознаграждения и других условий труда и занятости. Положения и директивы ЕС содержат более подробную информацию, касающуюся «дискриминации по признаку национальности». Статья 7 (2) Положения 1612/68 предусматривает, что работник ЕС пользуется тем же набором "социальных и налоговых преимуществ" как и рабочих стран-членов.

В Директиве 2004/38 предусматривается, что гражданам ЕС необходимо предоставить не менее трех месяцев для регистрации в иностранном государстве, в котором они проживали в течение трех месяцев. Существуют исключения из свободы передвижения, основанные на принципах государственной политики, общественной безопасности или общественного здравоохранения. В этой области были интересные случаи. ЕСJ поддержал решение Соединенного Королевства об отказе в регистрации гражданина ЕС, который практиковал саентологию. Великобритания оправдывала отказ, поскольку считала, что сайентология является антисоциальной и вредной и, следовательно, против государственной политики. В деле Адуи и Корнуале против Бельгийского государства, 24 французским гражданам было отказано в предоставлении вида на жительство Бельгией на основании государственной политики, поскольку женщины, как утверждается, работают в качестве проституток. Европейский суд вынес решение против Бельгии, поскольку проституция в Бельгии не была незаконной. Поэтому даже если это правда, основания не могут считаться достаточно серьезными, чтобы оправдать депортацию.

Свободное передвижение услуг и учреждение бизнеса относится к способности граждан из одной страны ЕС предоставлять услуги или создавать бизнес в других странах ЕС. Большинство случаев связаны с профессиями, которые требуют, чтобы их члены были квалифицированы или сертифицированы в соответствии с национальным законодательством, такими как врачи, юристы и инженеры. Проблема в том, что национальные стандарты квалификации варьируются от страны к стране. Поэтому юрист, имеющий право на юридическое право в Румынии, вряд ли будет соответствовать требованиям Франции. ЕС ответил, приняв многочисленные директивы, предусматривающие взаимное признание квалификаций в конкретных профессиональных областях.

Статья 43 Римского договора запрещает ограничения свободы со стороны граждан ЕС. Эта включает право создавать агентства, филиалы или филиалы в других странах ЕС. Статья 43 определяет свободу учреждения включая «право заниматься и осуществлять деятельность в качестве самозанятых лиц». Что касается профессиональной квалификации, Европейский суд, например, счел, что Парижская ассоциация адвокатов не оправдала отказ в доступе к адвокату из Бельгии, поскольку он не получил ученую степень в французском университете, поскольку французский университет признал его степень в Бельгии что эквивалентно французскому закону.

Принцип взаимного признания устанавливается статьей 47 Договора, в которой содержится призыв к принятию директив для «взаимного признания дипломов, сертификатов и других доказательств формальной квалификации». Тем не менее, страны ЕС медленно признают иностранную квалификацию. Страны, скорее всего, задерживают такое признание, чтобы защитить своих граждан, которые практикуют в этих областях.

Договор о свободе создания бизнеса и услуг был частью создания Общего рынка. Согласно Договору право на

создание бизнеса и право на предоставление услуг обуславливается принятием определенных условий. Тем не менее, Европейский Суд постановил, что как статья 43 (свобода создания), так и статьи 49 и 50 (свобода услуг) прямо влияют на национальные законы. Договор прямо запрещает дискриминацию в отношении иностранных граждан или компаний, осуществляющих свои права на бизнес или услуги. Впоследствии Европейский Суд заявил, что правила создания бизнеса и услуги также применяются к недискриминационным препятствиям на пути свободного передвижения. Директива 26 ЕС предусматривает дополнительные правила для облегчения постоянного учреждения бизнеса на всей территории ЕС, а также трансграничных услуг, чтобы более легко позволить людям и компаниям предоставлять свои услуги в других странах ЕС, без создания постоянного представительства или присутствие. Директива охватывает широкий спектр услуг, включая бизнес, строительство, образование, недвижимость, регулируемые профессии (юриспруденция, медицина, бухгалтерский учет, инжиниринг и и т. д.) и розничные услуги. Однако Директива не распространяется на финансовую, электронную связь, транспорт, здравоохранение или социальные услуги.

Свободное движение капитала имеет важное значение для функционирования общего рынка, поскольку оно приводит к более интегрированным, открытым и эффективным финансовым рынкам и услугам. При общей рыночной системе люди должны иметь возможность свободно открывать банковские счета, покупать акции в иностранных компаниях и приобретать иностранную недвижимость. Компании из одной страны должны иметь возможность инвестировать и управлять компаниями в других странах ЕС.

Несмотря на то, что свобода капитала является основополагающим принципом ЕС с момента его признания в Римском соглашении 1957 года, капиталый или обменный

контроль оставался в силе до начала 1990-х годов. Контроль капитала требует предварительных правительственных разрешений до перемещения капитала через национальные границы. В ответ на ряд ограничений на уровне капитала на уровне стран Совет принял директиву по либерализации капитала в 1988 году, что привело к устранению всех оставшихся обменных мер к середине 1990-х годов. Директива 88/361 / ЕЕС требует устранения всех ограничений движения капитала в ЕС.

Что такое движение капитала?

1 Движение денег от инвестора в одной стране в финансовое учреждение в другой стране

2 Прямые иностранные инвестиции (инвестиции или приобретение иностранной компании)

3 Инвестиции в недвижимость

4 Инвестиции в ценные бумаги (акции, облигации, целевые инструменты)

5 Кредиты и займы

Директива была подтверждена в Маастрихтском договоре, который предусматривает, что все ограничения на движение капитала и платежи запрещены между странами-членами или между страной-членом и страной, не входящей в ЕС. В отличие от Директивы, положение Договора имеет прямое влияние во всех странах ЕС. Прежде чем новые страны станут членами ЕС, им необходимо устранить все национальные препятствия на пути свободного движения капитала.

Есть некоторые исключения из свободного движения капитала как внутри ЕС, так и с третьими странами. Эти в первую очередь связаны с налогообложением, надзором, соображениями государственной политики, отмыванием денег и финансовыми санкциями, введенными в рамках общей внешней политики и политики безопасности, как это было сделано против России в период кризиса на Украине.

Хартия основных прав ЕС. Хартия основных прав была первоначально принята 7 декабря 2000 года, но до 2009 года она не стала законом ЕС в соответствии с Маастрихтским договором. Нарушения длинного перечня прав в Уставе теперь являются незаконными в соответствии с законодательством ЕС. Однако Соединенное Королевство и Польша договорились в Лиссабонском договоре об отказе от членства в Уставе. Поэтому Хартия не применяется в этих двух странах, то есть граждане из этих двух стран не могут оспаривать нарушение прав, содержащихся в Уставе в Европейском суде или в их соответствующих национальных судебных системах.

В Хартии содержится около 54 статей, разделенных на семь параграфов. Первые шесть имеют дело с основными правами в рубриках: достоинства, свободы, равенства, солидарности, граждан " права и справедливости, в то время как последний параграф - сделки с толкованием и применением Устава.

3. Как отмечалось ранее, наиболее выгодным аспектом ЕС для экспортеров из-за рубежа и импортеров в ЕС является единообразие процесса вступления и свобода перемещения товаров в пределах ЕС. Производитель-экспортер может создать офис в одной из 28 стран ЕС, и после того, как товары будут очищены от таможенных пошлин в этой стране, компания может свободно перегружать товары по всему ЕС. Чтобы убедиться, что вход товара в выбранную страну идет гладко, большинство компаний нанимают европейских таможенных агентов для управления процессом импорта. Процесс ввоза товаров начинается с подачи формы заявки на декларирование С88 . После того, как форма будет рассмотрена и будет принята заявка, будет сделана оплата таможенных пошлин и налогов на добавленную стоимость (НДС). Тариф и НДС должны определяться с использованием Таможенного процессуального кодекса ЕС (СРС) . Чтобы рассчитать надлежащий тариф или пошлину, импортер должен предоставить:

1) описание использования и типа импортируемого товара (коммерческий счет-фактуру), должны ли они использоваться для потребления, реэкспортирования и соответствуют ли они требованиям за любые изъятия ;

2) Код товарного кода (согласованная классификация тарифного графика), который также должен быть прикреплен к товару.

Первый тип информации используется для определения стоимости товара и получения второго типа информации - кода или классификационного номера. Классификационный номер предусматривает тарифную ставку для конкретных товаров, являющихся импортированными. Эта ставка представляет собой процент, который умножается на стоимость товара для определения суммы долга.

Импортер должен знать, что его товары должны соответствовать всем применимым качествам, техническим характеристикам и стандартам безопасности. ЕС значительно упростил соблюдение различных национальных стандартов. В области качества ЕС разработал знак СЕ (Conformite Européenne). Знак СЕ гармонизирует стандарты качества во всем ЕС и был создан в соответствии с Директивами ЕС 94/25 / ЕС и 2003/44 / ЕС. Если продукт сертифицирован СЕ-маркой, то вопрос качества удовлетворен. Процесс получения метки СЕ сложный. Например, каждая часть продукта должна соответствовать стандартам маркировки СЕ. Например, моторная лодка должна соответствовать 50 или более разным стандартам. СЕ качество должно быть проверено до того, как товар будет отправлен в ЕС.

К счастью, ЕС уполномочил частные компании, которые называются «уведомленными органами» для проведения проверок. Во-первых, орган рассматривает техническую информацию, относящуюся к продукту, чтобы определить, соответствует ли она соответствующим стандартам. Во-вторых, изготовитель должен предоставить органу образец, чтобы он мог проверить, что продукт был сделан в

соответствии с технической документацией. В-третьих, производитель должен удовлетворять орган, что у них есть внутренняя система контроля качества, которая гарантирует, что все продукты производятся таким же образом. В-четвертых, производитель должен пройти аудит его производственного процесса и проверку случайных образцов продуктов для поддержания сертификации СЕ .

Несмотря на время и стоимость получения сертификата СЕ, он обычно выполняется реэкспортерами производства и ожидается, но не требуется, европейскими таможенными органами.

В статьях 81 и 82 Римского договора установлены основные параметры законодательства ЕС о конкуренции (антимонопольное законодательство). Статья 81 Договора запрещает монополии, злоупотребление доминирующими позициями (большая доля на рынке) и антиконкурентный сговор между конкурентами. Запрет, закрепленный в статье 81(1), распространяется не только на соглашения и решения, но и на другие более негласные формы сговора, которые характеризуются как «согласованные практики». Соглашение, признанное нарушением статьи 81(1), автоматически аннулируется, если оно не удовлетворяет критериям освобождения, изложенным в статье 81 (3). Основные дебаты в законодательстве ЕС о конкуренции заключаются в том, как правительство и суды должны балансировать про- и анти- конкурентные последствия соглашения. Новые правила конкуренции вступили в силу в 2004 году. Постановление 1/2003 об осуществлении правил конкуренции, изложенное в статьях 81 и 82 Договора, заменяет правило 17/62 и отмечает существенный сдвиг в необходимости получения предварительного разрешения, согласно которые должны были быть уведомлены Комиссии ЕС (Дирекция IV) для получения одобрения непосредственно применимой системе освобождения. В соответствии с новым режимом децентрализованного принуждения национальные суды могут впервые применять положения статьи 81 (3)

Система освобождения классифицирует различные типы соглашений (франчайзинг, слияния и поглощения ниже определенной доли на рынке и т. д.) как освобожденные от закона о конкуренции. Эти освобожденные категории типов соглашений или видов деятельности называются исключениями в блоках. Преимущества системы освобождения от блока включают:

1) сокращение рабочей нагрузки для Комиссии ЕС и короткие задержки в предоставлении утверждений, позволяющие сосредоточить свои усилия на борьбе с ограничительной практикой, которые наиболее серьезно искажают конкуренцию и препятствуют интеграции на рынке ;

2) ослабление административного бремени фирм, ведущих бизнес в Европе;

3) увеличение роль национальных органов по вопросам конкуренции и национальных судов при осуществлении законодательства ЕС о конкуренции.

В тех областях, где нет применимого освобождения от блока, стороны должны получить официальное одобрение от Комиссии ЕС. Различные действующие в настоящее время правила изъятия блоков включают: Франчайзинг: Положение 2790/1999 (соглашения о вертикальном распределении, покупке и франчайзинге); Лицензирование : Положение 240/96 (соглашения о передаче технологии); Автодилеры : Положение 1400/2002 (вертикальные соглашения и согласованная практика в секторе автотранспортных средств); Специализация : Положение 2658/2000 (соглашения о специализации); а также Исследования и разработки: Положение 2659/2000 (соглашения об исследованиях и разработках).

Лекция №3. Ведение бизнеса в Европейском Союзе.

1 - вопрос. ЕС и его институты.

2 - вопрос. Эволюции ЕС.

3 - вопрос. Совет, Парламент и Суд ЕС. Эволюция ЕС и его институты

Европейский союз (ЕС) состоит из 28 стран с общим населением в 508 миллионов человек. Географически, он охватывает Западную Европу, включая Великобританию и Ирландию; Центральная Европа, включая Германию и Польша; и Восточной Европы, включая страны Балтии, Венгрия, Румыния и Болгария, а также скандинавские страны Дания, Финляндия и Швеция. Хорватия стала 28-м членом ЕС в 2013 году.

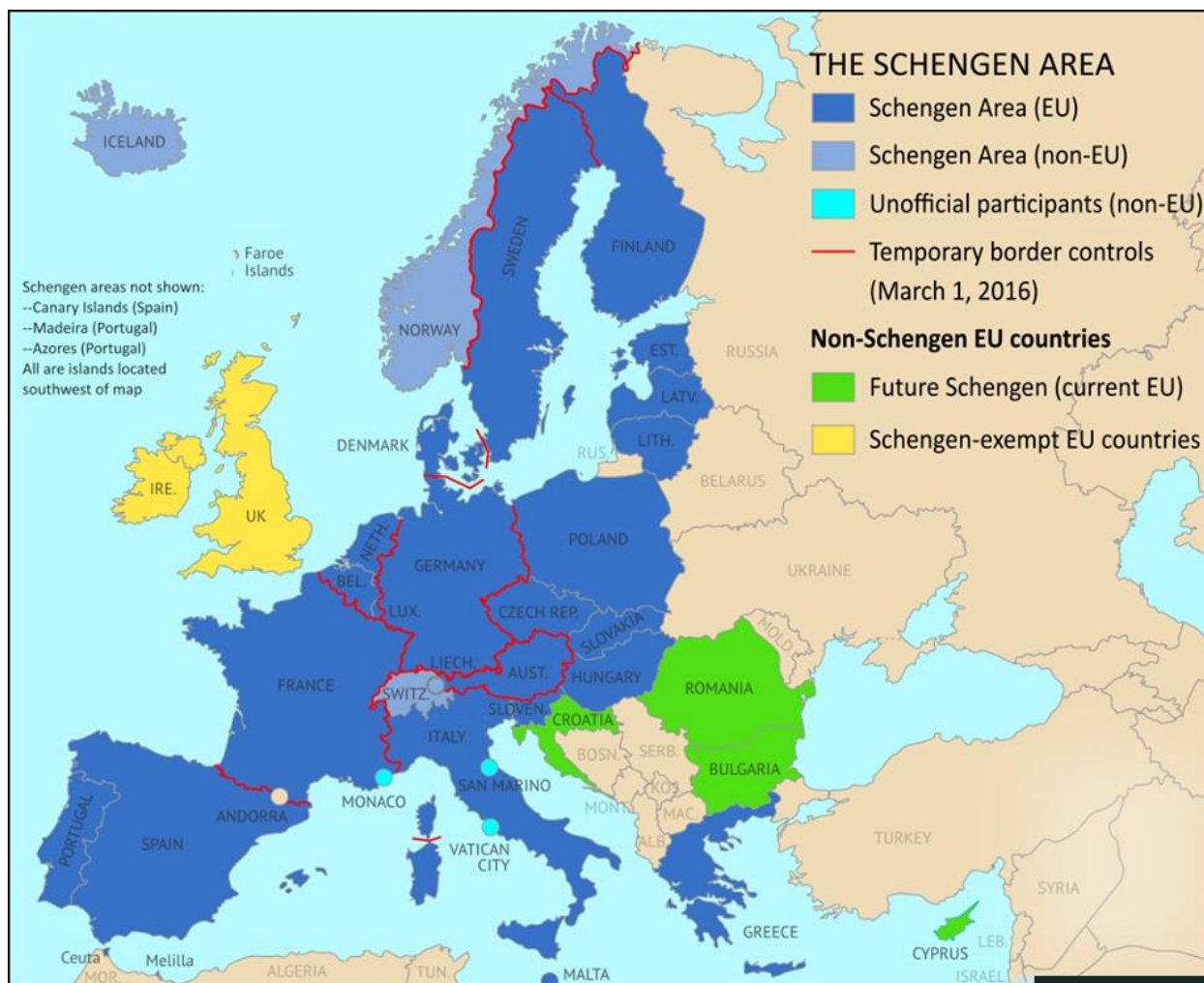


Рисунок 1. Карта Европейского Союза.

ЕС в целом является одной из трех основных торговых держав в мире, наряду с США и Китаем. Однако, анализируя ВВП на душу населения, история немного отличается. Международный валютный фонд (МВФ) устанавливает США ВВП на душу в \$ 54600 и ЕС в \$ 35600, в то время как Китай ВВП на душу населения находится где-то между 7 500 и 12 800 долл. США. Страны, входящие в Еврозону имеют ВВП на душу населения в размере 35 900 долл. США. Отдельные страны ЕС имеют одни из самых высоких мировых ВВП на душу населения, в том числе Австрия - 46 400 долл. США, Германия - 46 000 долл. США,, Дания - 44 400 долл. США,, Франция - 40 400 долл. США,, Великобритания - 39 500 долл.

США. Национальные ВВП на душу населения сильно различаются по ЕС от Ирландии и Нидерландов в 49 200 долл. США и 47 400 долл. США, до Болгарии - 17 900 долл. США, и Румынии - 19 700 долл. США.

Несмотря на большое несоответствие богатства в ЕС, как единое целое он стал крупным экономическим игроком.

Римский договор установил «Четыре свободы», которые продолжают направлять в ЕС в настоящее время :

- а) бесплатно перемещение товаров,
- б) свободное передвижение людей,
- с) свободное перемещение услуг,
- д) свободное движение капитала.

Наряду с «четырьмя свободами» общие принципы ЕС включают:

- 1) основные права человека ,
- 2) субсидиарность ,
- 3) пропорциональность,
- 4) законные ожидания,
- 5) недискриминация,
- 6) законность и определенность законов.

Четыре свободы

Целью ЕС является обеспечение свободного передвижения людей, товаров, услуг и капитала.

Субсидиарность

ЕС действует только в том случае, предполагаемое действие не может быть достигнуто самостоятельно государством – членом.

Пропорциональность

Закон ЕС не может идти дальше, чем это необходимо для достижения поставленных целей ЕС.

Законные ожидания

Новый закон не может наказывать за прошлые поступки. Закон запрещает принятие ретроактивных законов.

Недопущение дискриминации

Государства-члены не должны произвольно дискриминировать отдельных лиц на основе характеристик, которые не имеют отношения к их способностям.

Законность и юридическая определенность

Законы должны быть ясными, прозрачными и понятными разумному человеку с помощью юриста.

Принцип законных ожиданий запрещает принятие ретроактивных законов, которые в Конституции США называются запретом на законы *ex post facto*. Принцип недискриминации относится к сохранению гражданских прав. Статья 13 Амстердамского договора уполномочивает Совет ЕС принимать надлежащие меры для борьбы с дискриминацией по признаку пола, расового или этнического происхождения, религии или убеждений, инвалидности, возраста или сексуальной ориентации. Директива Совета 76/207, Директива о равном обращении, обязывает государства-члены внедрять в свои национальные законы принцип равного обращения с мужчинами и женщинами в труде.

Эволюция Европейского Союза

Учреждение ЕС является кульминацией длительного исторического процесса, начатого в конце Второй мировой войны. ЕС был построен в рамках серии договоров, начиная с Парижского договора 1952 года, который создал Европейское сообщество угля и стали (ЕССС). Следующим важным шагом было создание общего рынка Европейского экономического сообщества (ЕЭС) Римским договором (переименован в

Договор о Функционировании Европейского союза или TFEU) в 1957 году. Первоначальными членами ЕЭС были Бельгия, Франция, Италия, Люксембург, Нидерланды и Западная Германия (Дания, Ирландия и Соединенное Королевство присоединились к 1973 году).

Как отмечалось выше, Римский договор установил четыре свободы, необходимые для создания общего рынка (бесплатно перемещение товаров, лиц, услуг и капитала). Маастрихтский договор 1992 года (официально « Договор о Европейский союз " или TEU) начал процесс превращения экономического союза в политический союз и создание Европейского сообщества (ЕС). Цель ЕС не только защищать общий рынок, но и содействовать сотрудничеству полиции и судебных органов в уголовных делах и разрабатывать общие иностранные и политика безопасности. Амстердамский договор 1997 года принял Шенгенское соглашение, которое отменило физические границы между ЕС и допускает безвизовые поездки по всему ЕС, за исключением Ирландии и Соединенного Королевства.

Лиссабонский договор

Лиссабонский договор является наиболее значимым действующим документом, поскольку он превращает экономический и квазиполитический союз (ЕС) в полноценный политический союз с собственной независимой структурой правительства. Основная цель Договора состоит в том , чтобы ввести ряд реформ , касающихся полномочий и ограничения ЕС. Это также внесла в устав ЕС основные права.

Основные статьи договора включают:

Статья 2, Ценности ЕС: ЕС основан на ценностях уважения человеческого достоинства, свободы, демократии, равенства, верховенства права и уважения прав человека, включая права лиц, принадлежащих к меньшинствам. Эти ценности являются общими для государств-членов в обществе, в котором доминирует плюрализм, недискриминация,

терпимость , справедливость, солидарность и равенство между женщинами и мужчинами.

Статья 3, Свободное перемещение лиц : ЕС предлагает своим гражданам свободу, безопасность и справедливость без внутренних границ, в которых свободное перемещение лиц обеспечивается в сочетании с соответствующими мерами в отношении внешнего пограничного контроля, убежища, иммиграции и предотвращения и борьбы с преступлениями.

Статья 5, Полномочия ЕС (компетенции): согласно принципу присвоения, ЕС будет действовать только в пределах компетенций, предоставленных ему государствами-членами в Договорах, для достижения цели, изложенные в нем. Компетенции, не предоставленные ЕС в Договорах, остаются в ведении государств-членов.

Эти три статьи подтверждают три важных принципа ЕС. Статья 2 в основном повторяет права, предусмотренные Хартией основных прав как основные (конституционные) ценности ЕС. Он похож на функцию, которую играет Американский Билль о правах.

В статье 3 говорится о свободном передвижении людей в качестве основного принципа политического союза.

В статье 5 четко указывается, что отдельные страны сохраняют суверенитет над всеми областями права не прямо делегированных Договорами ЕС. Это гораздо более сильная версия того, что называется доктриной « прав государств » "в соответствии с Конституцией США.

Институты ЕС

Есть четыре основных учреждения, которые составляют правительство ЕС: Совет, Комиссия, Парламент и Европейский Суд (ЕСJ).

Совет ЕС устанавливает широкие политические руководящие принципы для Союза. В настоящее время главы государств-членов встречаются в качестве Совета вместе с Председателем Комиссии четыре раза в год.

Комиссия является органом назначенных бюрократов, которые ведают сегодняшним управлением агентств ЕС, разрабатывают новые законы и обязаны лояльно поддерживать ЕС в целом.

Парламент является одним из двух законодательных органов вместе с Советом и непосредственно избирается европейским народом.

Европейский Суд - «Верховный суд» рассматривается как обеспечитель договоров ЕС путем обеспечения правильной интерпретации и осуществления законодательства ЕС.

Совет Европейского Союза

Совет ЕС, также известный как Совет министров или Совет, выступает как голос стран-членов, в зависимости от темы. Кто из министров присутствует на Совете, зависит от обсуждаемого вопроса. К примеру, если вопрос касается финансирования, Совет будет состоять из 28 министров финансов своих соответствующих стран.

Совет имеет пять основных ролей:

- 1) принимает законы совместно с парламентом,
- 2) устанавливает экономическую политику ЕС,
- 3) осуществляет политику безопасности и внешних отношений,
- 4) координирует полицейские и судебные вопросы и
- 5) передает бюджет в парламент.

Комиссия ЕС (Еврокомиссия)

Комиссию ЕС возглавляют 28 комиссаров, каждый из которых назначается страной-членом. Комиссия это бюрократическое учреждение, в котором работают около 5 000 государственных служащих. Комиссия изучает, разрабатывает и предлагает законы, которые будут рассмотрены Советом и парламентом. Комиссия ЕС находится в Брюсселе, Бельгия и Люксембург. Комиссия

состоит из департаментов, называемых генерал-директоратами (ГД) , которые несут ответственность за различные области правительства. Аналогом правительства США будут департаменты , такие как департаменты казначейства, торговли, обороны, транспорта и т. д., каждый из которых возглавляется Секретаря, такого как государственный секретарь. Например, Дирекция IV ведает областью мониторинга конкуренции (антитрестовский закон). Таким образом, если иностранная компания хочет объединить или приобрести компанию, расположенную в ЕС, ей придется получить одобрение этого Директората, если совокупная доля на рынке двух компаний превышает определенную процент.

Другими важными ГД для иностранных компаний, занимающихся бизнесом в ЕС, являются: Торговля; Налогообложение и Таможенный союз; Мобильность и транспорт; Здоровье и потребители; Окружающая среда; занятости, социальных дел, и прочее.

Парламент ЕС

Парламент является единственным непосредственно избранным институтом ЕС. Есть 751 членов Европейского Парламент, которые избираются одновременно и в течение пяти лет со следующими выборами в 2019 году и 2024. Они встречаются в разное время в Брюсселе, Люксембурге и Страсбурге, Франция.

Его административный персонал расположен в Генеральном секретариате. Парламент выступает в качестве созаконодателя с Советом через процесс, называемый совместное решение. Парламент также имеет право утверждать бюджет.

Лиссабонский договор значительно расширил число областей, в которых парламент является созаконодателем с Советом путем так называемого совместного решения или «обычной законодательной процедуры».

Европейский суд

Суд или Cour de Justice de l'Union Européenne (ECJ) занят интерпретацией и применением договоров ЕС, а также законами, принятыми в соответствии с этими договорами ЕС, гарантируя, что они не перешагнут границы компетенций, предоставленных им государствами-членами. ECJ является высшим судебным органом в ЕС. Его юрисдикция включает изучение законности законов ЕС и его интерпретации.

Лиссабонский договор создал нижестоящий суд под названием Генеральный суд (ранее известный как Суд первой инстанции) и взял часть рабочей нагрузки от Европейского Суда. Решения Главного суда подлежат рассмотрению в Европейском суде. Следует отметить, что Европейский суд по правам человека (ЕСПЧ) не является судом ЕС. Это международный суд создан Советом Европы на базе Европейской конвенции о правах человека (ЕКПЧ). Есть 47 стран-членов Совета Европы, ЕС и стран, не входящих в ЕС, почти все из которых приняты ЕСПЧ. Исключение составляют только Беларусь, Казахстан и Ватикан.

Страны, не входящие в ЕС, но приняты ЕКПЧ: Россия, Турция и Украина.

Юрисдикция Европейского Суда

Европейский суд имеет ряд юрисдикций, в том числе:

1) дела, возбужденные институтами ЕС против членом государства которые не соблюдают или не осуществляют законодательство ЕС,

2) дела, возбужденные государствами-членами или отдельными лицами против институтов ЕС за превышение своих перечисленных полномочий (компетенций),

3) дела, возбужденные физическими лицами против государство-членом за неправильное применение законодательства ЕС,

4) дела, возбужденные одним государством-членом против другого

5) дела, обжалованные в Общем суде,

6) направления национальных судов для истолкования смысла закона ЕС.

Первые пять оснований для юрисдикции - это прямые действия, вносимые в Европейский Суд.

Европейский центральный банк

Европейский центральный банк (ЕЦБ) был основан 30 июня 1988 года и расположен во Франкфурте, Германия. Это центральный банк для евро и отвечает за денежно-кредитную политику Еврозоны. Его главная ответственность заключается в том, чтобы поддерживать финансовую стабильность и стабильность цен в еврозоне (страны, которые используют евро в качестве национальной валюты). ЕЦБ «принадлежит» центральными банками всех стран-членов ЕС. ЕЦБ, как и Федеральный Резерв, не зависит от других институтов ЕС. Это один из семи институтов ЕС, наряду с Европейским советом, Советом Европейского союза, Комиссии, Парламента, Европейского Суда и Палаты аудиторов, который аналогичен бюджетному офису Конгресса США.

До финансовых и суверенных долговых кризисов 2008 года ЕЦБ редко обращался к значимому регулированию денежно-кредитной политики государств-членов. Кризис задолженности, начиная с 2010 года, требовал от ЕС и МВФ помочь Кипру, Греции, Ирландии и Португалии. В 2014 году Ирландия и Португалия успешно вышли из своих программ спасения, но в Греции кризис продолжал ухудшаться, заставляя ЕЦБ осуществлять свои полномочия, чтобы помочь спасти евро. 30 июня 2015 года из-за задержки в проведении необходимых реформ и ухудшения экономического спада, Греция стала первой развитой страной, которая допустила дефолт по долгам МВФ. Этот кризис угрожал экономическим крахом Греции и ее возможной высылкой из еврозоны. Ни одна страна никогда не была вынуждена выйти из Еврозоны.

Лекция № 4. Оценка рисков в ВТО

1 - вопрос. ГМО в ВТО.

2 - вопрос. Другие соглашения ВТО.

3 - вопрос. Кубинское эмбарго и ВТО.

1. В соглашении SPS требуется, чтобы меры SPS и их причины были прозрачными для импортеров. Страны должны устанавливать меры СФС на основе соответствующей оценки реальных рисков и, если потребуется, сообщить, какие факторы они приняли во внимание, какие процедуры оценки они использовали, и уровень риска, который они считают приемлемым. Хотя многие правительства уже используют оценку риска в своих управления безопасности пищевых продуктов и здоровья животных и растений, Соглашение СФС поощряет более широкое использование систематических оценок рисков среди всех правительств стран-членов ВТО и всех соответствующих продуктов. Правительства обязаны сообщать другим странам о любых новых или измененных требованиях SPS, которые влияют на торговлю, и создать офисы (контрольные точки) для ответа на запросы о предоставлении дополнительной информации о новых или существующих мерах. Они также должны открыть для проверки, как они применяют свои правила безопасности пищевых продуктов, а также правила охраны здоровья животных и растений. систематическая передача информации и обмен опытом между правительствами стран - членов ВТО обеспечивает лучшую основу для национальных стандартов. Такая повышенная прозрачность

также защищает интересы потребителей, а также торговых партнеров, от скрытого протекционизма с помощью ненужных технических требования.

В рамках ВТО был создан специальный комитет в качестве форума для обмена информацией между государств-членов по всем аспектам, связанным с осуществлением Соглашения СФС. Комитет СФС рассматривает соблюдение соглашения, обсуждает вопросы с потенциальными последствиями для торговли и поддерживает сотрудничество с соответствующими техническими организациями. В торговом споре, касающемся мер SPS, используются обычные процедуры урегулирования споров в рамках ВТО , и рекомендации соответствующих научных экспертов.

ГМО в ВТО

В США очень позитивно относятся к безопасности и преимуществам генетически модифицированных продуктов (генетически модифицированные организмы или ГМО). В своем торговом деле против ЕС он заявил, что « потребители в Европейских сообществах пользовались преимуществами ГМО без каких-либо неблагоприятных последствий для здоровья и окружающей среды » и что современные биотехнологий продолжают разрабатывать все более точные и эффективные методы и что научные выводы о безопасности биотехнологических продуктов подтверждается эмпирическими данными. Позиция ЕС в том , что он не принял какого - либо общего положения либо в пользу или против ГМО. ЕС утверждает, что он признает потенциальные выгоды, которые приносит продукция ГМО, но долгосрочные последствия для здоровья неизвестны. ЕС (ЕС) в целом и страны ЕС на национальном уровне внедрили специальные меры на основе Принципа предосторожности до утверждения импорта и сбыта ГМО в рамках ЕС.

США инициировали длительную борьбу с этими мерами в ряде процедур ВТО. Дело Соединенных Штатов против Европейского сообщества ниже представляет собой совокупность трех процедур урегулирования споров в рамках ВТО привнесенных США против ЕС (ЕС). Основная идея принципа предосторожности заключается в том, что в некоторых случаях меры против возможной опасности должны быть приняты, даже если имеющихся доказательств недостаточно для завершения существования опасности как научного факта. Отсутствие полных научных данных является предпосылкой для применения принципа; если научные доказательства убедительны, то мера была бы скорее предотвращением, чем предосторожностью. Принцип предосторожности гласит, что когда Соединенные Штаты против Европейского сообщества не предъявили научные доказательства и не могут ни доказать, ни опровергнуть, что деятельность или вещество являются вредными для окружающей среды, деятельность не должна прогрессировать и окончательно не выводить вещество в окружающую среду. Если используется принцип предосторожности Правильно, то принцип возлагает бремя доказывания на потенциально загрязняющие действия отрасли или страны. SPS и Соглашение о технических барьерах в торговле (ТВТ) Соглашения SPS и ТВТ нацелены на нелегальные национальные стандарты и политику, которые сопровождают сделки. В Соглашении SPS основное внимание уделяется стандартам охраны здоровья и безопасности, применяемым к импорту пищевых продуктов, в то время как ТВТ гораздо шире в том плане, что он запрещает технические стандарты, касающиеся любого типа продукта, который выступает в качестве замаскированного торгового барьера.

В Соглашении ТВТ страны должны использовать международные стандарты везде где возможно и представить уведомление обо всех соответствующих изменениях в « точке запроса », установленной в их странах. Соглашение ТВТ охватывает все технические регламенты, добровольные стандарты и процедуры, гарантирующие, что это встречаются за

исключением случаев, когда санитарные или фитосанитарные меры, определены Соглашением СФС. Меры ТБТ могут охватывать любой предмет, от безопасности автомобиля до энергосберегающих устройств, до формы картонных коробок. Приводятся некоторые примеры, касающиеся здоровья человека, меры ТБТ могут включать фармацевтические ограничения или маркировки сигарет. Большинство требований к маркировке пищевых продуктов, требований и проблем питания, качества и упаковки правила распространяются в соответствии с ТБТ, а не соглашением SPS. Однако, по определению, положения, которые касаются микробиологического загрязнения пищевых продуктов или устанавливают допустимые уровни пестицидов или ветеринарных препаратов остатки или идентифицировать разрешенные пищевые добавки, подпадают под действие Соглашения SPS.

Некоторая упаковка и маркировка должны соответствовать требованиям, если они непосредственно связаны с безопасностью пищевых продуктов, также подпадают под действие Соглашения СФС. Эти два соглашения имеют общие элементы, включая основные обязательства по недискриминации и аналогичные требования для предварительного уведомления о предлагаемых мерах и создания информационных бюро (контрольные точки). Однако многие из основных правил различны. Например, оба соглашения поощряют использование международных стандартов, но в соответствии с Соглашением СФС стандарты безопасности пищевых продуктов должны быть обоснованы научными доказательствами потенциальных рисков для здоровья. В соответствии с Соглашением о ТБТ страны могут решить что международные стандарты не подходят по другим причинам, включая фундаментальные технологические проблемы. В случае необходимости правительства могут вводить правила ТБТ в целях достижения таких целей, как национальная безопасность или предотвращение обманных практик.

Другие соглашения ВТО

Другие соглашения ВТО также напрямую связаны с национальными требованиями импорта. Оценка Кодекс таможенной попытки стандартизировать вызовы стран в оценке, размещенных товаров. Он возлагает бремя доказывания на импортера на предоставление дополнительных доказательств оценки. Тем не менее, страна должна дать импортеру адекватную возможность ответить на вызов. Связанное соглашение, соглашение о предотгрузочной инспекции, относится к импортирующей стране по праву к предотгрузочной инспекции. Это право предварительного осмотра товаров на качество, количество и ценность предоставляется только развивающимся странам. Из-за ограниченных ресурсов развивающихся стран ГАТТ признает их право на привлечение частных компаний для проверки товаров в стране экспорта. Соглашение о процедурах лицензирования импорта основано на принципе, согласно которому процедуры подачи заявок должны быть максимально простыми. Наконец, работа по разработке единообразных Правил страны происхождения продолжается и должна контролироваться в будущем.

Квоты и Эмбарго количественное ограничение торговли относится к ограничению или профилактики определенных количеств годных быть импортированы в страну. Страна - импортер может потребовать уменьшить количество товара, который может быть импортирован в целях защиты отечественных предприятий (квоты), чтобы предотвратить ввоз товаров в страну из - за здоровья и безопасности(мораторий) и полный запрет на импорт всех товаров из определенной страны по политическим причинам (эмбарго). Обсужденный выше случай с ГМО связан с количественным ограничением с участием европейского моратория на импорт генетически модифицированных продуктов питания. Количественные ограничения обычно применяются через квоты, лицензии на импорт или экспорт или другие меры, такие как добровольные ограничения на экспорт. ГАТТ требует общего устранения этих ограничений - за исключением определенных обстоятельств.

Членское уведомление о количественных ограничениях составляются в базе данных ВТО, которая доступна для общественности.

Статья XI ГАТТ имеет право « Общее устранение количественных ограничений » и делает количественные ограничения незаконными, если они не входят в некоторые определенные исключения. Статья XI предусматривает следующие исключения для запрещения количественных ограничений: (1) временные запреты на экспорт или ограничения для предотвращения или устранения критической нехватки пищевых продуктов или других продуктов, необходимых для экспортирующей стороны (2) запретов на импорт и экспорт или ограничений, необходимых для применения из стандартов или правил для классификации, сортировки или сбыта товаров (3) ограничений в отношении любых импортных сельскохозяйственных или рыбных продуктов необходимых для обеспечения соблюдения правительственных меры. Статья XI также позволяет членам ВТО использовать количественные ограничения для достижения « законных целей политики ». » Какие политические цели заставили бы страну предпринять решительный шаг по установлению квоты, моратория или эмбарго? Правительства используют импортные ограничения для защиты общественного здоровья и безопасности, которые были, якобы, причиной для ЕС моратория на ГМО. Правительство иногда запрещает весь импорт особого товара, когда у него есть основания полагать, что это может нанести ущерб общественной безопасности или здоровью. В 2001 году США запретили весь импорт европейского скота из-за « ящура », заразившего большое количество скота в Европе. Другая главная цель количественных ограничений - служит политическим целям.

Кубинское эмбарго и ВТО

Ограничения были использованы как карательные санкции в отношении стран, обвиняемых в нарушениях прав человека, актах агрессии и по соображениям национальной безопасности. В

настоящее время США продолжают применять ограничительные торговые санкции в отношении ряда стран, включая Кубу (с 1963 года), Северной Кореи (1950 год), Ирана (1984 год), Судана (2006 год), Кот-д'Ивуар (2006 год), Сирии (2006 год), Демократической Республики Конго (2006 год) и Мьянма или Бирма (2007 год), а также целенаправленные санкции против Зимбабве (антидемократические действия) и Беларусь (антидемократия). В 2012 году США ослабили некоторые санкции против Мьянмы, чтобы побудить ее перейти к демократии. **Кубинское Эмбарго и ВТО " Исключение национальной безопасности»** Навязывание всей торговли иностранному государству редко и часто недолговечно. Исключениями являются эмбарго США против Кубы, Ирана и Северной Кореи. Безусловно, наиболее спорным является многолетняя блокада США Кубы, которая длилась более 50 лет. США и Куба не имели дипломатических отношений на протяжении пяти десятилетий из-за коммунистической революции, которая получила власть в 1959 году.

Закон Хелмса-Бертон (Закон о кубинской свободе и демократической солидарности) распространил американское эмбарго на не только американские фирмы, но и зарубежные фирмы принадлежащих или контролируемых « американскими лицами». « Хелмс-Бертон также подвергал иностранные компании, занимающиеся бизнесом с Кубой к судебным разбирательствам в США. Американским истцам в таких случаях необходимо было доказать, что иностранная сделка касалась имущества, которое ранее имел истец на Кубе. Наконец, это потребовало исключения из поездки в США офицеров, контролирующих акционеров (и их семей), а также компаний, которые « тратят » на имущество, ранее утверждавшее, что оно принадлежит американским гражданам. Закон привел к серьезным проблемам во внешних отношений. Европейские , канадские и мексиканские чиновники обвиняли США в незаконном осуществлении своей юрисдикции экстерриториально, поскольку она угрожала наказывать

законную деятельность - торговлю, инвестиции и туризм, осуществляемые жителями их страны.

В 1996 году ЕС бросил вызов закону Хелмса-Бертонa, подав иск в ВТО. Тем не менее, ЕС снял иск опасаясь, что США будет использовать защиту национальной безопасности или « получить выход » пункт найдется в соглашениях ВТО. « Исключения из национальной безопасности » содержатся в статье XXI ГАТТ (торговля товарами) и в статье XIV ГАТС (торговля услугами). Исключение национальной безопасности гласит: « Ничто в настоящем Соглашении не должно быть истолковано: для предотвращения любой договаривающейся стороне предпринимать какие - либо действия, которые он сочтет необходимыми для защиты ее важнейших интересов безопасности. « Исключение обеспечивает защиту мер, которые в противном случае были бы несовместимы с обязательствами ВТО. Однако это исключение, если дать широкое толкование, может подрвать весь договор ВТО и нанести ущерб безопасности и стабильности мировой торговой системы. Основанием для исключения является то, что национальная безопасность важна для всех стран, и для международной организации игнорировать важность этого вопроса и переоценивать национальные проблемы и политику приведут к тому, что крупные торговые страны будут игнорировать или игнорировать правила ВТО.

Важнейший вопрос заключается в том, является ли страна единственным решающим фактором, когда его меры защищены от исключения. Ответ на этот вопрос во многом был исключен поскольку только несколько нерешительных случаев ВТО относятся к значению исключения. Президент Обама создал ажиотаж с его заявлением 17 декабря 2014 года о том, что США установят нормальные дипломатические отношения с Кубой. Дипломатическое признание другой страны и ее правительства является признанием его фактического существования как национального государства. Президент Обама отметил, что он не

испытывает « никаких иллюзий о барьерах на свободу , которые остаются для простых кубинцев. « Простой шаг по открытию дипломатических отношений ослабляет защиту национальной безопасности, которая поддерживает эмбарго. Большинство экспертов считают, что это будет спорным вопросом, поскольку большинство ожидает постепенного снятия эмбарго.

Основным недостатком ГАТТ было отсутствие официального органа или процесса, уполномоченного применять свои торговые правила. Что измененное Положение о разрешении споров (DSU) , которое вступило в силу с созданием ВТО в 1995 году. В соответствии с DSU страны-члены ВТО согласились с тем, что требования о нарушении правил торговли больше не будут подвергаться односторонним действиям на национальном уровне. Вместо этого споры будут урегулированы в рамках DSU, член страны, но не частная компания или отрасль, могут подавать жалобы в другую страну или страны, нарушающие правила ВТО. DSU создал систему урегулирования споров (DSS) . Решающим вопросом является вопрос о том, как можно « заставить » страну перейти к такому процессу? Философский ответ для страны бойкотировать DSS разбирательства, это может поставить под угрозу долгосрочные интересы всех членов в создании жизнеспособной системы мировой торговли. Более реалистичная причина заключается в принуждении. Воздержавшаяся страна может столкнуться с санкционированными ВТО мерами наказания и угрозой быть выдворенным из ВТО . DSS обеспечивает оперативную обработку международных торговых споров. В его процедурах разрешения споров предусмотрены фиксированные сроки для оперативного разрешения. В случаях, когда используются максимальные периоды времени и которые обжалованы , процесс разрешения споров не должен занимать более 15 месяцев. Но, как видно из « случая генетически модифицированных организмов », дела могут продолжаться в течение многих лет, пока не будет достигнуто окончательное урегулирование. DSU учредил Орган

урегулирования споров (DSB) в качестве единственного органа назначения экспертов для решения дел.

Лекция №5. Международное совместное предприятие

- 1. Условие создания международного СП.**
- 2. Соглашение о создании СП.**
- 3. Вспомогательное соглашение**

1. Международное совместное предприятие или соглашение о франчайзинге привлекательно по ряду причин. Это позволяет участникам использовать партнеров или местных специалистов франчайзинговых компаний, их маркетинговые навыки и установленные линии распределения. Совместные предприятия и франшизы хорошо подходят для выхода на внешний рынок посредством использования потенциала принимающей страны хорошо знакомых с местным языком, правом и культурой.

Разумеется, существуют возможные недостатки для международных совместных предприятий. Основным потенциальным недостатком совместного предприятий, особенно в странах, которые ограничивают иностранные компании до 49

процентов или менее участия, является потеря эффективным управленческим контролем. Потеря эффективного управленческого контроля может привести к снижению прибыли, увеличению эксплуатационных расходов, низкому качеству продукции и подверженности ответственности за продукцию и судебным процессам в области охраны окружающей среды и штрафам. Фирмы, возможно, пожелают рассмотреть вопрос о применении для экспортной торговли сертификата обзора из Министерства торговли или деловое письмо от Министерства юстиции, когда антимонопольные вопросы поднимаются предлагаемым международным совместным предприятием.

Американские фирмы, рассматривающие международные совместные предприятия, должны также обратить внимание на вопрос о сохранении опытного юрисконсульта 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.

2. 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. Согласно законодательству США, совместное предприятие обычно считается общим партнерством. Основные вопросы соглашения о партнерстве включают сферу деятельности предприятия, капитализацию предприятия, организацию и управление предприятием и прекращение бизнеса. Основная проблема в большинстве соглашений о совместных предприятиях заключается в предоставлении механизмов для принятия решений. При обсуждении и структурировании совместных предприятий следует уделять должное внимание вопросам распределения акций, финансирования предприятия, защиты интересов меньшинств, конфиденциальности и передачи и продолжения бизнеса.

Инвесторы могут структурировать свои взносы как вклады в акционерный капитал или займы и должны в полной мере учитывать все бухгалтерские и налоговые последствия. 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.

В соглашении также должен указываться уровень и вид задолженности, которую предприятие имеет право осуществлять путем установления приемлемого соотношения долга к собственному капиталу. Успешное соглашение о совместном предприятии предоставит средства для принятия будущих решений о финансировании. Наиболее вероятной причиной сбоев совместного предприятия являются стороны « несогласия относительно будущих вливаний капитала». Если в будущем можно будет искать внешнее финансирование, потребуется соглашение о том, будут ли партнеры по совместному предприятию предоставлять гарантии для обеспечения внешнего финансирования. Соглашение о совместном предприятии должно также иметь оговорку о контрпредложениях, в которой партнеры по совместному предприятию соглашаются нести ответственность за многопартийные гарантии доли своих пакетов акций. Если совместное предприятие находится между многочисленными сторонами, тогда могут потребоваться меры по защите интересов меньшинств..

В случае тупика относительно важного решения стороне может быть предложено право покинуть совместное предприятие; положение должно касаться передачи или продажи прав собственности другим партнерам. Цена акций должна быть справедливой, которая должна определяться независимой аудиторской фирмой. Продаваемые акции должны предлагаться всем оставшимся партнерам пропорционально их существующим интересам. В соглашении также должно быть предусмотрено, будут ли в случае прекращения действия партнеры по совместному предприятию иметь право продолжать в том же бизнесе после прекращения действия. Также необходимы строгие условия конфиденциальности и не конкурентности. Партнерам может быть запрещено конкурировать с совместным предприятием в соответствии с положениями, которые включают в себя невозможность нанять сотрудников совместного предприятия в течение определенного периода времени, сохраняя секретность всей конфиденциальной информации и не

запрашивая клиентов совместного предприятия. Степень управленческого контроля, который должен быть поставлен с различными совместными предприятиями, должен быть тщательно очерчен в соглашении. Будет ли владелец большей доли иметь больший управленческий контроль? Будет ли допускаться, чтобы местный представитель меньшинства допускал определенную степень контроля, значительно превышающую его пропорциональную собственность?

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.

3. Соглашение о совместном предприятии, вероятно, является лишь одним из нескольких документов. 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 Найме 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.

Правительство Индонезии устранило большинство требований для внутреннего капитала и совместных предприятий. Иностранные инвесторы, у которых 100-процентная первоначальная собственность, обязаны передать гражданину Индонезии определенную долю - всего 1 процент - через 15 лет. Это может быть достигнуто через фондовый рынок. С практической стороны, местный партнер по совместному предприятию важен для успеха на этом рынке, точно так же, индонезийский агент или дистрибьютор имеет преимущества перед внешнеторговым представительством. Выбор индонезийского партнера для совместного предприятия имеет решающее значение по многим причинам, особенно из-за знания местной специфики и контактов, которые важны для успешной работы.

Созданное в Индонезии совместное предприятие трудно распустить, поэтому, поэтому первый выбор должен быть правильным. Знание бизнеса имеет решающее значение для любых коммерческих предприятий, и контакты и связи в Индонезии, хотя и важны, не могут полностью заменить бизнес-навыков в местном партнере.

Поскольку индонезийцы придают большое значение личным отношениям и взаимопониманию, партнерство, как правило, основывается главным образом на устной договоренности, а письменный договор играет менее значительную роль. Поэтому важно, чтобы любое соглашение было хорошо понято обеими сторонами. Контракт, по которым могут быть противоречивые интерпретации, породит в будущем проблемы.

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, Китай принял более общий закон о совместных предприятиях, Закон Народной Китайской Республики на китайско-иностраных совместных предприятиях должен быть тщательно рассмотрен до начала каких-либо переговоров.

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.

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.

Лекция № 6. Франчайзинг как форма ведения международного бизнеса

- 1. Понятие франчайзинга.**
- 2. Соглашения о франчайзинге на примере Индонезии.**
- 3. Закон о франчайзинге.**

1. Франчайзинг (англ. franchise, «лицензия», «привилегия»), франшиза (фр. franchise - льгота, привилегия), коммерческая

концессия - вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передаёт другой стороне (франчайзи) за плату (паушальный взнос) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

В общем смысле, франчайзинг - это «аренда» товарного знака или коммерческого обозначения. Использование франшизы регламентируется договором между франчайзером (тот, кто предоставляет франшизу) и франчайзи (тот, кто её получает). Содержание договора может быть различно, от простого до очень сложного, содержащего мельчайшие подробности использования товарного знака. Как правило, в договоре регламентируется сумма отчислений за использование франшизы (она может быть фиксированная, одноразовая за определённый период, составляющая процент от продаж). Требование отчислений может и отсутствовать, но в таком случае франчайзи обязуется покупать у франчайзера определённое количество товара/работ/услуг.

Отдельным пунктом договоров могут служить условия использования товарного знака/бренда. Эти требования могут быть как очень простыми (например, франчайзи имеет право использовать бренд в конкретной отрасли), так и жёсткими (например, франчайзи обязуется использовать оборудование в магазине в точном соответствии с требованиями франчайзера - от размеров и цвета полок до униформы персонала).

Формы франчайзинга:

1) Прямой франчайзинг. Означает передачу прав по ведению бизнеса одному лицу (на одно предприятие) с ограничением территории.

2)Субфранчайзинг. При этой форме франчайзер передает субфранчайзеру большую часть своих прав на закрепленной территории, включая право открывать свои предприятия и продавать франшизы третьим лицам.

3)Мастер-франшиза. Очень близок к субфранчайзингу и используется, как правило, в деятельности крупных международных сетей (в качестве закрепленной территории обычно выступает целая страна или группа стран). В отличие от предыдущей формы, при которой среднему звену делегируется только часть прав и обязанностей головной компании, в этом случае предполагается полная и эксклюзивная передача полномочий франчайзера мастер-франчайзи.

Виды франчайзинга:

А)Товарный. Используется, в основном, в торговой сфере. Франчайзи получает право реализовывать товары, выпущенные франчайзером или под его торговой маркой. Франчайзиговый договор регламентирует технологию продаж, ассортимент услуг и товаров и четкие правила использования торговой марки производителя. Пример - фирменный магазин по продаже обуви или одежды.

Б)Производственный (промышленный). Франчайзи получает право на производство и продажу продукции под фирменным знаком франчайзера. Франчайзи получает технологию и ключевое сырье, оговариваются требования к производственному процессу, объёму выпускаемой продукции, её качеству, планы продаж, квалификация персонала, отчетность.

В)Сервисный. Франчайзи предоставляется право заниматься определенным видом услуг под торговой маркой франчайзера, который обеспечивает партнера оборудованием, рекламной и маркетинговой технологией. Кроме поддержки, компания-франчайзер осуществляет контроль за работой. Пример сервисного франчайзинга - сеть химчисток.

Г) Бизнес-формат. Франчайзер передает партнеру не только права продаж, но и лицензию на организацию данного вида бизнеса. В документах четко оговаривается концепция бизнеса, даются подробные инструкции по обучению сотрудников, требования к оформлению интерьера, к униформе персонала. Регламентируется рекламная политика, ведение отчетности, взаимоотношения с поставщиками товара.

Д). Обратный. Франчайзер передаёт права на ведение бизнеса под своим брендом. При этом франчайзер обеспечивает франчайзи полным ассортиментом товаров согласно агентскому договору. Исключение составляет алкогольная продукция - она должна поставляться согласно договорам поставки. Агентское вознаграждение франчайзи получают по итогам продаж, франчайзер выплачивает им установленный в договоре процент.

Прототипом современной системы франчайзинга принято считать систему продаж и обслуживания швейных машин Зингера. Основатель всемирно известной компании «Singer Sewing machine company» Исаак Зингер стал родоначальником современного франчайзинга. Начиная с 1851 года, фирма Зингера заключала с дистрибьюторами товара письменный договор на передачу франшизы, договором передавалось право на продажу и ремонт швейных машинок на определённой территории Соединённых Штатов.

На момент организации первой в мире полноценной франчайзинговой системы фирма Зингера обеспечила массовое производство швейных машин, позволяющее поддерживать самые конкурентные цены, но при этом не имела налаженной системы сервиса, которая позволила бы организовать обслуживание и ремонт машин на всей территории США. В связи с этим и была создана франчайзинговая система, которая предоставляла финансово-независимым фирмам исключительные права продавать и обслуживать швейные машины на определённой территории. Эти первые франшизы, по своей сути, были действующими дистрибьюторскими соглашениями с

дополнительными обязанностями франчайзи (дилера) обслуживать машины.

Существуют различные виды франчайзинговых соглашений, в том числе: производство или торговля, (2) распределение франшиза, (3) соглашения с разработчиками и (4) соглашения о франшизе. В производственных франшизах франчайзер лицензирует свой товарный знак лицензиату, который затем уполномочен производить в соответствии со спецификациями франчайзера и продавать продукт. В распределенной франшизе франчайзер производит товары и продает их дистрибьютору-франчайзи для перепродажи конечному потребителю. В территориальной франшизе, также известной как соглашения о развитии недвижимости, франчайзер дает франчайзи право на разработку всей торговой территории. Франчайзи определяет, возможно, в консультации с франчайзером, сколько мест для создания в территориальной области. мастер франчайзинга позволяет франчайзи подчиняться франшизе, что означает, что франчайзи не нужно каждое место, но может передать эти права другим сторонам. Такая договоренность создает цепочку взаимоотношений : мастер-франчайзер для владения франчайзи / суб-франчайзером для суб-франчайзи. Хотя франчайзинг - привлекательная организация, это создает некоторые проблемы.

Франчайзинг - это уникальная форма ведения бизнеса в США. Франчайзинг разрешен в большинстве стран мира, но многие иностранные законы прямо не признают франшизу как форму бизнеса. Например, несмотря на то, что франшизы зарегистрированы в Германии , сам франчайзинг не был явно кодифицирован в немецком законодательстве, поэтому другие более общие юридические лица, такие как лицензионное или партнерское право, используются по аналогии для регулирования отношений франшизы. В Германии франшизы регулируются посредством применения законодательства о коммерческих, товарных знаках, конкуренции и потребительского кредитования Германии . Поскольку в некоторых странах франшиза явно не

признана, введение эксклюзивных территорий франшизы подвержено нападению в соответствии с иностранной конкуренцией или антимонопольным законодательством. В Европе решение этой проблемы облегчило исключение из блока ЕС, которое предусматривает общее исключение из запрета на картели для соглашений о франшизе.

2. Освобождение от блока ЕС привело к тому, что франчайзинговая промышленность в Европе была в основном само регулируемой. Европейская франшизная Федерация выступает в качестве зонтичной организации для различных национальных ассоциаций франчайзинга, направляя тех, кто продвигает операции франшизы. Европейская федерация франчайзинга выпустила кодекс этики, который должен быть рассмотрен зарубежной стороной, намеревающейся применять франшизу в Европе. Национальной ассоциацией франчайзинга также выпущены руководящие принципы, такие как немецкая ассоциация франчайзинга " ПРЕДКОНТРАКТНЫХ требований раскрытия правил. Перед заключением договора франчайзинга с иностранным юридическим лицом важно тщательно изучить инвестиционный климат в принимающей стране. Например, в Индонезии франчайзинг стал популярным средством для иностранных бизнесменов вплоть до девальвации рупия, что затрудняло для франчайзи платежи своих франшизных сборов, которые должны были быть сделаны в твердой валюте (доллары США, евро, иена, британский фунт). Помимо проблемы конвертируемости Индонезия не налагает никаких серьезных ограничений на репатриацию прибыли и не контролирует движение капитала, поэтому иностранная валюта может свободно перемещаться внутри страны и из нее.

Иностранные инвесторы имеют право репатриировать капитал и прибыль по преобладающему обменному курсу. Государственный департамент США Commercial Guide Индонезии суммирует закон , относящийся к франчайзингу следующим образом : Хотя нет конкретного закона,

регулирующего франчайзинг, юридические основы франчайзинга указаны в статье 1338 Гражданского закона Индонезии (KUH Perdata - Kitab Undang Hukum Perdata), в которой говорится, что деловые люди могут заключать контракты. Дальнейшее юридическое обоснование для франчайзинга можно найти в законе 1992 года о товарных знаках № 19, статьи 44 - 50. Там нет широко распространенных моделей бизнес – контрактов, охватывающих франчайзинговые соглашения. Тем не менее, внешний директор обычно предоставляет франчайзи свой формат стандартного контракта, который используется в качестве основы для разработки франчайзинговых соглашений с местным бизнес-предприятием. Соглашение о франшизе должно быть пересмотрено и заверено нотариально заверенным нотариусом в Индонезии, с тем чтобы сделать его юридически обязательным.

Соглашения о франчайзинге должны сопровождаться другими договорными обязательствами, такими как кредитные соглашения, аренда помещений, строительные соглашения, графика, выбор сотрудников, стандартное описание и продвижение. Соглашения о франчайзинге должны также включать положение об урегулировании споров посредством арбитража, которые могут возникнуть в результате нарушения договора или разногласий между договаривающимися сторонами. Поскольку законодательство Индонезии не предусматривает каких-либо конкретных форм или требований регистрации для франчайзинговых соглашений, иностранный франчайзер может свободно использовать свои стандартные формы. Руководство Госдепартамента отмечает, что совместное предприятие с установленной индонезийской компанией является предпочтительным методом входа на рынок.

Недавние события усилили это средство выхода на рынок. Во-первых, в 1994 году правительство Индонезии устранило большинство требований местного участия. Во-вторых, ряд фирм предоставит фондовые и кредитные чеки индонезийским фирмам. В-третьих, индонезийская компания может

предоставить необходимые знания и контакты с местным рынком. Как отмечалось выше, одним из недостатков в установлении отношений франшизы в Индонезии является трудность растворения совместного предприятия или франчайзингового партнерства в соответствии с законодательством Индонезии. Поэтому необходимы тщательные фоновые исследования, предварительные сделки и четкое, всеобъемлющее соглашение. Другие области интересов для тех, кто рассматривает франчайзинг, лицензирование или совместное предприятие в зарубежной стране включают защиту прав интеллектуальной собственности (ПИС), использование местного поверенного, передачу прав собственности, а также политику экспроприации и урегулирования споров. Законы интеллектуальной собственности не всегда применяются в Индонезии, что требует творческих стратегий защиты прав интеллектуальной собственности, таких как стратегия выявления фальшивомонетчиков и последующего признания их в качестве законных лицензиатов. Тем не менее, важно как можно скорее зарегистрировать интеллектуальную собственность и бросить вызов любой несанкционированной регистрации. Коммерческий гид предполагает приобретение местного партнера в качестве лучшего способа защиты от нарушения прав интеллектуальной собственности.

Как и в случае защиты интеллектуальной собственности, индонезийский рекорд по обеспечению соблюдения арбитражных решений являются мрачными. В области разрешения споров Индонезия является участником Нью-йоркской конвенции о приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, но поскольку индонезийский суд с большей вероятностью будет применять решение, вынесенное индонезийской арбитражной комиссией, в Руководстве предлагается арбитражная оговорка о том, что назначает Индонезию местом арбитража. Политика передачи и экспроприации индонезийского правительства способствует иностранным запись. Иностранные инвесторы

имеют право репатриировать капитал и прибыль, и для передачи иностранной валюты не требуется никаких разрешений .

3. Преимуществом франчайзинга является то, что он является эффективным методом для облегчения передачи ноу-хау и опыта для франчайзи компании, одновременно позволяя франчайзеру быстро установить присутствие в другой стране. В типичных договорах франшизы, франчайзер получает роялти и сборы в обмен на франчайзи « использование с франчайзером » IPR и конфиденциальной информации о продаже услуг или производстве продукции. Обычно франчайзер обеспечивает обучение и руководство. Экспертиза франчайзера отражена в областях франчайзингового контракта, включая открытие и финансирование франшизы, а также средства и содержание рекламы. Договорные положения, относящиеся к франчайзеру помощи в получении финансирования и открытия франшизы следует указать конкретные обязательства.

В области рекламы положение должно указывать на контроль франчайзера за содержанием и размещением рекламы. Кроме того, он может устанавливать минимальный уровень расходов франчайзи на рекламу. Некоторые соглашения о франшизе предусматривают пул средств, предоставленных франчайзи, которые затем использует франчайзером для размещения рекламных объявлений. В соглашении о франшизе должно быть указано, как расходы на рекламу должен нести франчайзер. Франчайзи могут запросить предложение о распределении рекламных денег между национальной или международной кампанией и местной рекламой. В деле *Broussard v. Meineke Discount Muffler Shops* рассматривается спор о таком рекламном положении. Это иллюстрирует некоторые нюансы закона о франчайзинге США и то, как суды неохотно пробивают защиту ограниченной ответственности, которую франчайзинг предлагает франчайзеру.

Франчайзинговые отношения - это уникальное американское творение. « Более полумиллиона франшизы работают в

Соединенных Штатах, и они составляют более трети нации " общего объема розничных продаж. Соединенные Штаты разработали обширный закон о регулировании отношений франшизы: большое количество государств регулирует предложение и продажу франшиз; многие законы штата требуют, чтобы франчайзеры регистрировали подробное предложение до того, как смогли привлечь франчайзи ; некоторые статуты предоставляют франчайзи право на разрешения любого из своих невыполненных обязательств в соответствии с соглашением о франшизе и предоставление минимального периода уведомления до прекращения действия франчайзером. Популярность франчайзинга в Соединенных Штатах, наряду с этим усиление государственного регулирования, подготовил ряд франчайзинговых положений, которые обычно используются в признанных франшизах в промышленности. В следующем разделе будут рассмотрены некоторые положения, обычно встречающиеся в соглашении о франшизе.

Лекция №7. Франчайзинговые правила в международном бизнесе

- 1. Соглашение о франшизе.**
- 2. Международные правила франчайзинга.**
- 3. Иностранное регулирование франчайзинга.**

1.Соглашение разграничивает франчайзера обязанностями в процессе выбора площадки. Такие положения варьируются от размещения утвердительных пошлин на франчайзере, чтобы найти подходящее место.Франчайзер затратит « значительное количество времени и усилий в поиске места работы, места, доступные для магазина. « Это иллюстрирует важность анализа всей документации по франшизе для обеспечения согласованности. Оговорка о слиянии (оговорка о центральном соглашении) в заключительное соглашение о франшизе вряд ли будет препятствовать рассмотрению судами предварительных соглашений, вспомогательных соглашений, рекламных материалов и правительственных документов для разъяснения или обоснования иска об искажении. Физическая компоновка и вывески, наряду с эксплуатационными стандартами, являются важными областями контроля для франчайзера. Положения, касающиеся этих вопросов, необходимы для обеспечения целостности и единообразия стандартов в масштабах всей системы.

Розничные франшизы используют макеты, которые поддерживают единообразие внешнего вида во всех местах франшизы. Внешний вид (дизайн или отображение)

местоположения франшизы может быть защищен отдельным товарным знаком (торговая одежда) или состоять из множества товарных знаков, знаков обслуживания и авторских прав. Неспособность франчайзи придерживаться этих и других эксплуатационных стандартов обычно предоставляет франчайзеру хороший повод для прекращения операций франшизы. Большинство положений макета дают франчайзеру абсолютное право на одобрение. В разделе эксплуатационных стандартов приводится подробное описание стандартов качества и операционных целей. Это обычно относится к руководству по эксплуатации, предоставленному франчайзером. Чтобы защитить решение о прекращении, франчайзер должен обеспечить, чтобы соглашение о франчайзинге имело четкое уведомление и обеспечивало разумный период времени для устранения недостатков.

Связана с этим проблема обучения франчайзи и ее сотрудников, поскольку обучение и консультации, предоставляемые франчайзером, являются основой многих соглашений о франчайзинге. Основные сотрудники франчайзи обучаются во всех аспектах бизнеса. Консультация включает в себя решение проблем, возникающих время от времени. Отказ Франчайзера обеспечить надлежащую подготовку и проведение консультаций в соответствии с этими пунктами будет основанием для иска со стороны франчайзи. Большинство систем франчайзинга основаны на единообразном обращении между франчайзером и всеми его франчайзи. Тем не менее, франчайзеры иногда включают в свои соглашения о франшизе положения, которые позволяют им изменять договорные условия между разными франчайзи. Такие положения являются основанием для требований о дискриминационном обращении. Другие общие положения включают территориальной эксклюзивности и защиты, *noncompetition*, переводы и заданий, окончаний и *nonrenewals*, и те, которые касаются ценообразования, приобретения расходных материалов, время работы, франчайзер имеет право приходить с инспекцией и аудитом.

Территориальные оговорки в соглашении о том, что франчайзер должен предоставить франчайзи исключительную территорию, в пределах которой франчайзер не может с ним конкурировать. Проблема с такими положениями заключается в том, что франчайзер и франчайзи могут не согласиться с расширением франчайзинговых операций на территории. Альтернативой является предоставление франчайзи времени для полного освоения территории франшизы. По истечении этого времени франчайзеру разрешено дальнейшее развитие территориального рынка. Франчайзи несколько защищается, предоставляя право на первый отказ для любых новых мест на территории. Прекращение франшизы франчайзером, так и не возобновление сог, является действием, которое, скорее всего, приведет к судебному разбирательству. Большинство соглашений о франшизе содержат пункт, который позволяет франчайзеру прекратить действие в случае любого нарушения. Однако прекращение по поводу незначительного нарушения не будет рассматриваться большинством судов. Аналогично, положение о продлении часто дает абсолютное право франчайзеру не продлевать соглашение.

Подходящие основания для прекращения или не возобновления включают потерю аренды, неспособность управлять бизнесом, неплатежеспособность франчайзи, отказ в доступе франчайзера к проверке и неоднократные нарушения стандартов качества. На международном уровне прекращение без уважительной причины или без разумного срока для устранения недостатков будет уязвимым для юридических задач. В Соединенных Штатах ряд государственных уставов требуют хорошей причины для прекращения франшизы. Соглашение о франшизе обычно требует, чтобы первоначальный сбор был оплачен за право на получение франшизы, а затем на выплату роялти, исходя из процента от валового или чистого объема продаж. Соглашение должно содержать дату начала и дату истечения срока действия. Одним из распространенных способов установления сроков является предоставление срока действия по

истечении определенного количества лет с момента открытия или даты открытия франшизы для бизнеса. Поскольку большинство соглашений о франчайзинге включает передачу прав интеллектуальной собственности, соглашение должно четко сохранить право на получение прав на франчайзера.

. 2. Международный институт по унификации частного права (ЮНИДРУА) опубликовал подробный документ под названием «Руководство ЮНИДРУА по международным соглашениям о мастер-франшизе». Он предоставляет множество информации, наряду со стандартными оговорками, которые будут использоваться при составлении договора о франшизе. Подход публикации заключается в том, чтобы предоставлять положения, справедливые для всех заинтересованных сторон, и основываться на передовой практике. Некоторые из затронутых проблем включают в себя типы доступных франчайзинговых соглашений, отношения между франчайзинговым соглашением и другими типами соглашений (коммерческое агентство, лицензия, передача технологий, распространение), а также различия в франчайзерах - франчайзи и суб-франчайзерах - sub-franchisee отношения. Обсуждаемые вопросы контракта включают характер и объем предоставленных прав (например, исключительность прав, предоставляемых суб-франчайзеру); продолжительность соглашения и положения о продлении; альтернативные структуры вознаграждения; расчет платежей (сроки, учет, валюта, налоговые вопросы); затраты и контроль рекламы; поставка оборудования, продуктов и услуг; передача и защита интеллектуальной собственности (оговорки о конфиденциальности, положения о неконкурентоспособности, положения о предоставлении субсидии, положения о прекращении производства); назначение и передача; компенсация и страхование (ответственность франчайзера перед третьими лицами); средства правовой защиты для нарушения; и прекращение.

ЕС регулируют франчайзинг как « сбор прав на промышленную или интеллектуальную собственность по отношению к товарным знакам, коммерческим наименованиям, эмблемам, полезным моделям, проектам, авторским правам, ноу-хау или патентам, которые будут использоваться для перепродажи товаров или услуг конечным пользователем. » В соответствии с этим определением франчайзер продает франчайзи право использовать франшизу и коммерциализировать конкретные товары или услуги. В соглашении о франшизе обычно требуется общее и единообразное представление операций франшизы, передача опыта и ноу-хау от франчайзера к франчайзи, а также предоставление технической помощи франчайзером. Однако принципы, признанные в соответствии с законодательством США о франчайзинге, не всегда хорошо переносятся в другие правовые системы. Например, в России недооценивают использование франчайзинга как жизнеспособного варианта при входе на российский рынок: « Франчайзинг мало понимают в России. Несколько ранних попыток установить распределение прав франшизы было разрушено из-за путаницы в отношении владения и ответственности сторон франчайзингового соглашения. И франчайзер, и франчайзи участвуют в этом соглашении, чтобы получить выгоды, которые они не смогли бы получить независимо друг от друга.

Франчайзер вкладывает от себя сочетание факторов: товарный знак, признанный продукт или услугу, опыт, рекламу и поддержку управления. Вклад франчайзи - это капитал. ежедневное управление и оплата франшизы. Франчайзер выигрывает от использования франчайзингового капитала, сборов и управления на более низком уровне, поскольку он позволяет франчайзинговой организации расширяться быстрее. По мере того как франшиза становится успешной, соглашение о партнерстве, которое казалось разумным с самого начала, затем начинает казаться обременительным для франчайзи, который

приходит к рассмотрению оплаты франшизы, ограничивая ее прибыльность.

Две основные риски международного франчайзинга; а именно: потеря контроля над франшизными операциями и невозможность прекратить отношения франшизы. Еще одна проблема особенно важна, когда франчайзинг в другой стране заключается в предоставлении надлежащих средств для прекращения и защиты коммерческой тайны. Нет общепринятого определения коммерческой тайны. Она представляет гораздо более широкую концепцию, чем законно защищенное ПИС (патент, авторское право, товарный знак). Закон о Едином Торговом Секрете предлагает следующее определение: Торговая тайна » означает информацию, включая формулу, образец, компиляцию, программу, устройство, метод, технику или процесс, которые: получают независимую экономическую ценность, фактическую или потенциальную из не будучи общеизвестным и не может быть легко выяснена надлежащими средствами другими лицами, которые могут получить экономическую ценность от ее раскрытия или использования, и тайна является предметом усилий, разумных в данных обстоятельствах для сохранения его секретности.

Франчайзер должен определить, является ли предоставленная информация коммерческой тайной. Если это так, то он должен четко указать в соглашении о франшизе информацию, которую намеревается рассматривать в качестве коммерческой тайны. Соглашение может перечислить информацию, которая обычно не рассматривается в коммерческой тайне, и прямо заявить, что эта информация должна считаться « секретной и конфиденциальной». « Например, списки клиентов, предоставленные франчайзером, считаются юридически защищенными коммерческими тайнами. Обозначение торговой тайны в соглашении повышается, если: (1) информация не может быть легко доступна с помощью альтернативных источников и (2) франчайзер рассматривает списки как « секретные и

конфиденциальные». « Соглашение может далее защищать франчайзера с отдельной оговоркой о конфиденциальности и положениями о неконкурентоспособности. Предложение о неконкурентоспособности должно сбалансировать цель защиты франчайзера с необходимостью разработки разумных ограничений в отношении объема, продолжительности и территории. Слишком ограничительные положения о неконкурентоспособности, скорее всего, будут рассмотрены и изменены большинством судов.

3.Ряд ограничений на франчайзинг можно найти в законах США и других стран. Например, в Соединенных Штатах ряд положений о государственной франшизе ограничивают способность франчайзера прекращать франшизу по своему усмотрению. На международном уровне , некоторые страны предлагают менее благоприятные условия для франчайзинга , чем они находятся в Соединенных Штатах. Законы принимающей страны значительно отличаются от законов, которые даже не признают формой бизнеса франшизу законами, которые ограничивают типы условий контракта, которые будут соблюдаться. Эффективность использования модельных форм ограничена тем фактом, что значительные различия в контрактных проблемах происходят от промышленности к промышленности и в соответствии с законодательством принимающей страны.

В Положении ЕС о соглашениях о франшизе предусматривает освобождение от применения конкурентного законодательства ЕС содержится в статье 85 Римского договора. Тем не менее, он также является незаменимым источником для использования в разработке франшизных соглашений. Постановление Комиссии 4087/88 касается соглашений о франчайзинге, связанных с распределением товаров или услуг, а также соглашения о франшизе. В Регламенте прямо исключается из сферы охвата промышленные франшизы, которые обычно включают производство продуктов путем передачи прав

интеллектуальной собственности. Он отмечает, что эти виды франшиз могут использовать блокирующие исключения, относящиеся к лицензированию патентов и ноу-хау. интеллектуальной собственности».

В Положениях ЕС также признается, что некоторые ограничения прав франчайзи необходимы для поддержания однородности сети и постоянного сотрудничества между франчайзером и франчайзи [для обеспечения постоянного качества продуктов и услуг ограничивают конкуренцию, имеют сильную связь с вышеупомянутыми философскими целями. Они позволяют развивать эксклюзивные территории франшизы и им запрещается активно искать клиентов за пределами территории франшизы. Вдоль этих линий владельцу-франчайзи может быть запрещено входить в договор суб-франшизы с юридическим лицом вне территории мастер-франшизы. Соглашение может также запрещать франчайзи продажи товаров или услуг от конкурента. Франчайзер может вставить предложения, обязывающие франчайзи продавать только товары или услуги, которые соответствуют « минимальным объективным спецификациям качества». « Как правило, франчайзи не могут быть ограничены при определении его источников поставок. Тем не менее, освобождение от этого запрета дается, если требования к покупке принадлежностей от франчайзера или других назначенных сторонних поставщиков необходимы для соответствия « объективным спецификациям качества».

Другие положения, которые прямо разрешены включают усилия, минимальные квоты продаж, обслуживания клиентов и гарантийные требования, требования к рекламе, конфиденциальность (в том числе после прекращения конфиденциальности), требования к обучению, права на улучшение франчайзера " интеллектуальной собственности, ограничения местоположения, nonassignment без предварительного согласия, уведомление о нарушении продажи, ограниченное конечными пользователями, другими франчайзи и

реселлерами. Запрещенные пункты включают те, которые ограничивают франчайзи от покупки другого франчайзи, от заполнения заказов от партий за пределами его территории, которые не стремились активно, неоправданное ограничением Франчайзи " выбора поставщиками или клиентами, а также ограничениями на ценообразование. Эти запрещенные ограничения относятся к заявленной цели Правил, которое гарантирует, что « параллельный импорт и перекрестные поставки между франчайзи остаются возможными. В случае, если ограничение в договорной оговорке не входит в одно из « утвержденных ограничений, перечисленных в Регламенте», стороны должны уведомить Европейскую комиссию об одобрении или отрицательном решении. »

Лекция №8. Прямые иностранные инвестиции.

1. Общие положения об инвестициях.

2. Виды иностранных инвестиций.

3. Стратегии и методы ПИИ.

1. 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 прямые иностранных инвестиций

(ПИИ) показывают, что мировые экономики растут и колеблются из-за экономических потрясений, которые могут происходить в любом месте в мире. ПИИ - 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. В 2013 году наибольшими бенефициарами ПИИ были Китай (348 млрд. Долл. США), Соединенные Штаты (295 млрд. Долл. США) и Бразилия (81 долл. США) млрд). 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 – 81млрд. 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. UnionCarbide, Американской компании, рассматривалась как ответственная сторона. Но на самом деле по соглашению с индийским правительством это было а не прямым контролем или управлением UnionCarbideIndiaLimited, владельцем завода Bhopal. другими крупными владельцами компании были индийские граждане и правительство Индии. Индийские инженеры завод (дизайн UnionCarbide '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 UnionCarbide, и, несмотря на неспособность Индии предъявить иск в Соединенных Штатах из-за юрисдикционных оснований - UnionCarbideIndiaLimited была независимой компанией, зарегистрированной по законам Индии, для которой UnionCarbide был простой акционер - Союз Карбид по-прежнему выплатил 470 миллионов долларов США. Впоследствии он продал свои интересы в компании EvereadyIndustries 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 Россия достигла 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. Японии, несмотря на то, что одна из крупнейших экономик в мире, привлек лишь \$ 4 млрд прямых иностранных инвестиций, в то время как Сингапур, так как город - государство с гораздо меньшей численностью населения, выиграла от ПИИ в размере 64 млрд. долл. США в 2013 году. Почему это так? Обе страны высоко оцениваются на устойчивость. Тем не менее, Япония имеет историю строгого и не открытая для ПИИ. В Японии также малэкономический 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.

2. ПИИ поступают в различные формы ведения бизнеса, такие как покупка (слияние или приобретение) иностранной компания, 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, инностранного присутствия является наиболее распространенным средством для компании, желающей ввести иностранное рынок. Конечно, покупка иностранной компании или совместное предприятие с иностранной компанией также являются распространенными способами установления инностранного присутствия. Вместо покупки или слияния с

иностранной компанией иностранные инвесторы могут принять решение начать новый бизнес. Инвестиции Greenfield или denovo -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.

3. 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 ПИИ 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, особенно те, которые производят интеллектуальную собственность - тип продукции, занимает много времени, чтобы разработать и может пройти через многие изменения прежде чем продукт 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 договоренности о собственности». «Другой альтернативой является использование стратегических или глобальных альянсов, 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 продукцией.

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 и (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 преимущественном франшизе создает цепочку договорных отношений: franchisor >>> subfranchisor >>> subfranchisees . В устройстве мастер-франшизы masterfranchisee- subfranchisor имеет право предоставлять права франшизы другим сторонам (субграждан). Соглашения о главном 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.

Лекция №9. Законы движения Прямых Иностранных Инвестиций (ПИИ).

- 1. Страны с формирующимся рынком и российский кризис.**
- 2. Управление рисками ПИИ.**
- 3. Двусторонние инвестиционные договора.**

ПИИ резко варьируются от одной страны к следующей, на основе сочетания рисков вознаграждений, связанных с данной страной. Что касается преимуществ, то факторы включают размер внешней экономики, будь то «возникающая экономики», есть ли растущий потребительский рынок, стабильность правительства и качество инфраструктуры. Что касается риска, то факторы включают отсутствие правительственных гарантий безопасности ПИИ, нестабильность правительства, существование военных действий в стране, высокий уровень коррупции, слабость страны с валюты и слабости судебной системы и верховенства закона. Учитывая изменчивость международной экономики и нестабильности некоторых зарубежных стран, ПИИ могут кардинально меняться с течением времени.

Страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) имели впечатляющие периоды экономического роста, но все в последнее время пострадали от крупных экономических неудач. В росте Бразилии наблюдается серьезный спад, также в Индии и Китае наблюдается замедление темпов роста, но самым ярким примером является кризис в России, который вступил в рецессию в конце 2014 года.

Российский кризис представляет собой интересное тематическое исследование по уязвимости, поскольку оно показывает, насколько плохие стратегические решения и макроэкономические условия может иметь страна, находясь в плохом экономическом состоянии, после многих лет экономического роста. Российский кризис будет проанализирован для того, чтобы показать, как страны остаются уязвимыми для экономических и финансовых кризисов и снижения. Анализ будет выглядеть по причинам, связанным с российским филиалом, и как взаимозависимость мировой экономики может доказать, как полезными и вредными. Наконец, анализ будет посвящен влиянию на ПИИ и потокам капитала экономических и политических события, включая войну и военные действия, колебания валютных курсов, колебания мировых товарных цены и неспособность реструктурировать неэффективные экономики.

В декабре 2014 года Российская Федерация погрузилась в финансовый и экономический кризис, который отрицательно сказался на перспективы России и ее стран-партнеров (Беларусь, Армения, Казахстан и Кыргызстан) в сферах торговли и инвестиций. До начала кризиса Россия была девятой по величине экономикой в мире. Россия играла важную роль в глобальных ПИИ, как входящих, так и исходящих. В 2013 году приток достиг 71 млрд. долл. США, а отток – 87 долл. США. В 2014 – 2016 кризис сдерживает экономический рост в России рубль упал до 80 рублей за доллар 17 декабря 2014 года. Падение рубля привело к массовому увеличению процентных ставок. На 16 декабря 2014

года центральный банк России увеличил свою ключевую процентную ставку с 10,5 до 17 процентов, чтобы поощрять людей держать деньги в банках. Это впоследствии привело к росту инфляции и снижению ВВП.

Кризис усугублялся из-за структурных проблем российской экономики, в основном из-за чрезмерной зависимости от добычи нефти и газа для доходов и неспособности использовать эти доходы для диверсификации российской экономики, что сделало его уязвимым для шока быстрого снижения цен на нефть на мировых рынках. Цена нефти Brent (ICE) начала снижаться в августе 2014 года с пика от 108 долларов США до примерно 50 долларов США к концу года, и ниже 40 долларов США к концу 2015 года, а в январе 2016 года – около 32 долларов. Россия стала примером страны с огромным научно-техническим потенциалом, не используя свои доходы от нефти и газа, чтобы преобразовать этот потенциал в более развитую экономику. Аннексия Крыма в марте 2014 года и военное участие в продолжающемся конфликте в Восточной Украине еще больше усилили государственные доходы. Аннексия Крыма и вмешательство в Восточную Украину было осуждено международным сообществом, что привело к экономическим санкциям со стороны ЕС и США, а также к резкому сокращению внутренних иностранных инвестиций и выходу капитала из России. Все более враждебное отношение Запада к России будет по-прежнему мешать и внутренним и внешним ПИИ. За первые три квартала 2014 года приток ПИИ снизился более чем на 60 процентов с 62 долларов США до 24 млрд. долл. США по сравнению с предыдущим годом; дальнейшее сокращение ПИИ продолжилось в 2015 году.

Российский кризис усугубляет перспективы стран БРИК, поскольку он раскрывает структурную уязвимость их экономики. Альтернативная точка зрения заключается в том, что Россия является изолированным случаем и не имеет отношения к будущим перспективам других стран БРИК. Правда где-то посередине; из-за численности населения Индии, Китая и

Бразилии, потенциала их потребительских рынков, они все еще, вероятно, будут расти в более зрелые, стабильные, особенно в случае Китая. Российский кризис был вызван в основном прошлыми экономическими решениями и решение о вторжении в Украину.

Тем не менее кризис России также является уроком для других стран с развивающейся экономикой, что они должны использовать свои новые доходы для реструктуризации своей экономики, продолжать приватизировать свои отрасли, открывать свои рынки, диверсифицировать свою экономику и инвестировать в образование и исследования, и разработки. Возрождение России как сильной экономики будет зависеть от ее создания более прочных отношений с другой из стран БРИК, особенно Китаем. Это будет на первом месте, поскольку Россия стремится переключить свои энергетические рынки в сторону от Европы к Китаю. В краткосрочной перспективе, по крайней мере, это ослабит перспективы Евразийского экономического союза, России, включая Армению, Беларусь, Казахстан и Кыргызстан.

Как отмечалось ранее в этой главе, «легкость ведения бизнеса» является важной переменной для страны, пытающейся привлечь ПИИ. Это отношение здравого смысла между легкостью ведения бизнеса и ПИИ, по-видимому, противоречит огромные притоки ПИИ в Китай. Китай занимает 90-е место в общей легкости ведения бизнеса, но первый к 2013 году привлек ПИИ на общую сумму 348 млрд. долл. США, а второй – 295 млрд. долл. США. Одно объяснение заключается в том, что правительство Китая не так однородно, как воспринимается. Большинство лицензий и разрешений на выдачу бизнеса выдаются на местные и провинциальные уровни.

Количество процедур для обеспечения исполнения контрактов через судебную систему Китая одинаково во всех регионах (31 процедура), но время, затрачиваемое на выполнение этих процедур, и расходы на нарушение контрактные требования сильно различаются среди регионов. Требуется только 235 дней

для обработки претензии в Синань, в то время как в среднем она занимает 458 дней в Синине. Стоимость штрафа в виде процента от суммы иска составляет 9,6 процента в Пекин и колоссальные 31,5 процента в Чжэнчжоу. Для облегчения создания или начала бизнеса он может занять в среднем 28 дней, чтобы начать бизнес в Гуанчжоу и дважды это количество дней в Иньчуань. Затраты на начало бизнеса самые дешевые в Пекине и Шанхае.

В этом разделе рассматривается вопрос о том, как ПИИ стали более безопасными с помощью государственных и частных средств. Он начинается с макроуровня с кратким обзором Соглашения ВТО по связанным с торговлей инвестиционным мерам (СТИМ).

Соглашение о связанных с торговлей инвестиционных мер (СТИМ) обеспечивают общие рамки правил и основные стандарты для национальных законов и правил, касающихся обращения с иностранными инвесторами. Такие политики как требования местного контента и правила балансировки торговли, которые использовались для защиты и продвижения интересов отечественных отраслей промышленности. Соглашение является одним из пяти основных юридических соглашений Договора ВТО, наряду с Генеральным соглашением о торговле услугами (ГАТС), Соглашением о торговле Аспекты прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), Соглашение о применении санитарных и фитосанитарных

Меры (СПС) и Соглашение о технических барьерах в торговле (ТБТ)

TRIM запрещают национальные правила, которые дают предпочтения отечественным фирмам, чтобы позволить иностранным компаниям быть в состоянии конкурировать на рынке. Результатом стало значительное увеличение мировых ПИИ, начиная с конца 1980-х годов. Однако некоторые страны продолжают устанавливать ограничения на ПИИ, такие как ограничение репатриации инвестиционной прибыли, чтобы

предотвратить отток валютных резервов. К другим типам ограничений относятся:

1. требования к местному контенту и требования к производству (требуется использование отечественного производства материалы и компоненты).
2. требования к балансировке торговли.
3. внутренние потребности в продажах.
4. технология требования к передаче.
5. требования к эффективности экспорта (требуется экспорт определенного процента от произведенные товары).
6. местные ограничения на справедливость.
7. ограничения занятости (необходимо нанять минимальный процент местных рабочих).

Многие из этих ограничений запрещены правилами ВТО. Тем не менее иностранному инвестору следует исследовать существование таких ограничений до инвестирования в иностранную страну. За пределами ВТО существуют региональные организации, участвующие снижении барьеров для торговли и ПИИ, таких как Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), созданное в 1989 году, которое является форумом для 21 «Тихоокеанского региона», в том числе: Австралия, Канада, Чили, Китай, Индонезия, Япония, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Филиппины, Россия, Сингапур, Южная Корея, Таиланд, США и Вьетнам. Целью АТЭС является содействие свободной торговли и создания регионального торгового блока, а также для создания новых рынков сельскохозяйственной продукции и сырья материалы. Высокой точкой деятельности АТЭС является ежегодная встреча лидеров стран-членов АТЭС.

Двусторонние инвестиционные договоры (ДИД)

ДИД являются преемником Договоров о дружбе, торговле и навигации девятнадцатого века (FCN), которые были использованы для открытия азиатских портов для западной торговли. ВIT – это соглашение, устанавливающее условия частных инвестиций или ПИИ гражданами компаниями одной страны в другой стране. Большинство ДИД предоставит иностранным инвесторам из другой страны ВIT ряд гарантий, которые обычно включают справедливое равноправное обращение, защиту от экспроприации и бесплатную передачу капитала. Отличительная особенность многих ДИД заключается в том, что они предусматривают альтернативный механизм разрешения споров, в соответствии с которым инвестор, чьи права по ВIT были нарушены, прибегает к международному арбитражу обычно через Международный Центр урегулирования инвестиционных споров (ICSID), а не принуждение к судебному разбирательству с использованием принимающей стороны. Суды страны ICSID являются международным арбитражным учреждением, которое решает инвестиционные споры между иностранными инвесторами и принимающих стран. Помимо арбитража, он предлагает согласительные услуги. ICSID является членом Всемирного банка, из которого он получает финансирование, и имеет штаб-квартиру в Вашингтоне, округ Колумбия. Он был создан в 1966 году как независимое специализированное учреждение для поощрения международного потока инвестиций и смягчения некоммерческих рисков. По состоянию на 2016 год насчитывалось 161 страна-член МЦУИС. Договаривающиеся государства-участники соглашаются обеспечить соблюдение и отстаивать арбитражные решения в соответствии с Конвенцией МЦУИС.

Двусторонние Инвестиционные Договора были основным методом некоторых стран для защиты иностранных инвестиций своих отечественных компаний. Это также способ для стран обеспечить безопасность внутренних Прямых Иностранных Инвестиции, чтобы привлечь столь необходимые иностранные

столицы. США и Китай активно участвуют в расширении числа стран, в которые они вступили в ДИД. Государственный департамент США перечисляет шесть основных принципов своей модели ВІТ.

Во-первых, ВІТ обеспечивают инвесторы, и их покрытые инвестиции (инвестиции национальные или компании на территории другого ВІТ государства) имеют право на то, чтобы к ним относились как к благоприятному образу, поскольку принимающая страна рассматривает своих собственных инвесторов и лечение, полученное инвесторами из других стран. Таким образом, Модель включает в себя принципы национального режима ВТО и принципы наибольшего благоприятствования. Это лечение должно охватывать всю жизнь с момента его создания или приобретения, посредством его управления, эксплуатации и расширения, его распоряжения или ликвидации.

Во-вторых, ДИД устанавливают четкие ограничения на экспроприацию инвестиций и обеспечивают своевременную выплату адекватной и эффективной компенсации, когда происходит экспроприация.

В-третьих, ДИД требуют бесплатной передачи средств в и из принимающей страны без задержки с использованием рыночного курса обмена. Это охватывает все трансферты, связанные с покрытыми инвестициями, и создает предсказуемую среду, ориентированную на рыночные силы.

В-четвертых, обстоятельства, при которых могут быть предъявлены требования к производительности, ограничены. Представленные условия требуют от инвестиций покрыть и принять неэффективные и искажающие торговлю практики, такие как местные содержательные требования или экспортные квоты в качестве условия для создания, приобретения, расширения, управления, поведения или функционирования бизнеса.

В-пятых, ДИС дают инвесторам право представлять инвестиционный спор с договором партнера.

В-шестых, ДИД дают покрытые инвестиции право привлекать высший управленческий персонал по своему выбору, независимо от национальности. США обсудили ДИД со многими странами, «Ведение бизнеса на международном уровне»: «Двусторонние инвестиционные договоры США». Есть ряд стран, в первую очередь Россия, с которыми США договорились о соглашении БИТ, которое не вступило в силу из-за отсутствия ратификации одной или обеими странами. Страна Боливия была единственной страной, которая отменила БИТ с США, начиная 10 июня 2012 года. Первый US BIT вступил в силу 3 марта 1989 года со страной Гренады. Последний БИТ вступил в силу 1 января 2012 года в Руанде.

2012 году США опубликовали новый Типовой двусторонний инвестиционный договор. Краткий обзор модели BIT показывает принципы, цели и содержание BIT. BIT ссылается на Соглашение ВТО, Соглашение ТРИПС, Соглашение GATS и Нью-йоркскую конвенцию (Конвенция Организации Объединенных Наций о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений).

Лекция №10. Международное регулирование торговли

1 - вопрос. ВТО и Всемирная торговая система

2 - вопрос. Принципы ВТО.

3 - вопрос. Соглашения ВТО

1. Эта глава является первой из двух, охватывающих международное и государственное регулирование международной торговли. Взгляните на систему мировой торговли и вы увидите, что она развивается в соответствии с Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ) .

Послевоенный успех ГАТТ привел к созданию постоянного международного учреждения известной как Всемирная торговая организация (ВТО) . Основной целью ВТО является устранение барьеров для Международной торговли. На развитие международной торговли повлияли также развитие сильных региональных торговых блоков. Европейский Союз (ЕС) и Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) являются двумя наиболее успешными попытками межрегиональной торговой интеграции. Современная эра свободной торговли началась в конце 1940 - х лет по инициативе США и Соединенного Королевства Великобритании, чтобы предотвратить протекционизм (высокие тарифы и ограничения квот), существовавшие до и во время Великой депрессии. ГАТТ была создана в 1948 году, и за 60-летний период ей удалось сократить средние тарифы в развитом мире с 40 процентов до 4 процентов.

В ВТО в настоящее время насчитывается 162 страны-члена (рисунок 2), которые составляют 96,7 % от мирового ВВП,

причем Россия является последней крупной торговой страной, которая получила членство в 2012 году.

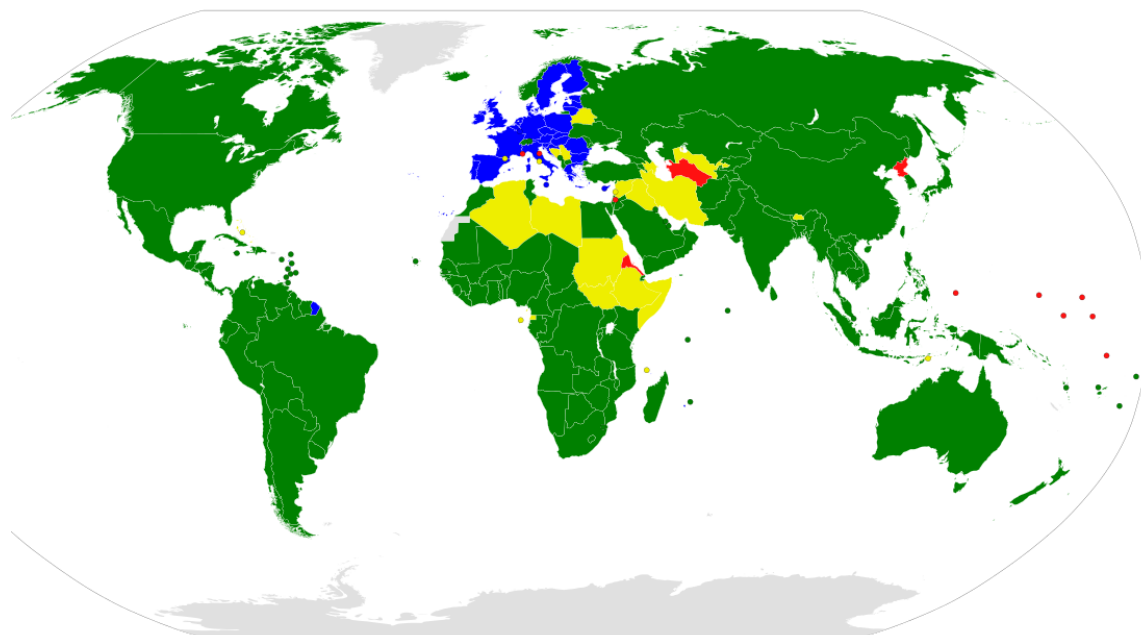


Рисунок 2. Страны-члены ВТО

Экономическая теория, лежащая в основе системы ВТО, - это теория сравнительных преимуществ, которую в первые разработал ученый-экономист Дэвид Рикардо в начале девятнадцатого века в «Об основах политической экономии и налогообложения» в 1817 году. Рикардианская теория была международной версией Адама Смита, его идеи о «специализации труда», которая изложена в его книге, от 1776 года «Исследование природы и причины богатства народов», в которой Смит был зачислен за это в отцы дисциплины экономики. Проще говоря, экономический рост можно получить, разрешив людям делать то, что им лучше всего удастся, а затем на основе общественной кооперации происходит обмен: торговля товаров и услуг, предоставляемых другими специалистами. Это обоснование широко регламентирует, что свободная торговля

или устранение искусственных препятствий (тарифы и квоты) для торговли между странами будут приводит к общему экономическому росту в интересах всех стран. Если национальные отрасли промышленности не защищены государственными субсидиями или оценкой чрезмерных тарифов на импортируемые товары, то страны будут реструктурировать производство, так, что они будут производить, то что им лучше всего удастся производить. Это позволяет им экспортировать свои излишки и иметь возможность дешевле покупать импорт товаров, в которых они неэффективны при производстве.

На карте, представленной на рисунке 2, показано 159 из 162 стран-членов ВТО. Таджикистан и Лаос присоединились к 2013 году. С тех пор Йемен присоединился к 2014 году и Сейшельские острова в 2015 году. Две крупнейшие экономики, которые остаются не членами ВТО, Это - экономики Ирана и Алжира.

До создания ВТО многосторонняя торговая система называлась ГАТТ. Первоначальная цель ГАТТ заключалась в расширении свободной торговли за счет снижения тарифов по всему миру. После создания ГАТТ в 1948 году было проведено семь раундов переговоров ГАТТ, начиная с Аннеси-раунда в 1949 году и завершившегося Уругвайским раундом в 1994 году, который учредил ВТО. ВТО заменила особый характер системы после 7- раундов переговоров с постоянным учреждением. Основные переговоры между странами-членами ВТО по-прежнему называются раундами , но проходят под эгидой ВТО. Наибольший успех ГАТТ состоял в снижении тарифов и начислении на импортируемые товары. Высокие тарифы были основными препятствиями для международной торговли. Высокие тарифные ставки были одним из основных факторов, которые привели к продлеванию Великой Депрессии. Закон США Смут-Хоули 1930 года повысил тарифы в диапазоне от 50 до 100 процентов. В 1947 году , в Женеве , основные державы утвердили ГАТТ с выполнением задачи снижение тарифов по всему миру.

Экономические преимущества устранения тарифов показаны на рисунке 3.

Перед оценкой тарифа цена хорошего товара на рынке - P_{World} . Цена повышается из-за тарифа на P_{Tariff} . Чем выше цена, тем выше производства для повышения от Q_{S1} до Q_{S2} , тем самым уменьшая спрос от Q_{C1} до Q_{C2} . В этом случае потребители чувствуют себя хуже, потому что площадь излишков потребителей становится меньше, тогда как профицит производителя становится больше, а затем государство получает дополнительные налоговые поступления.

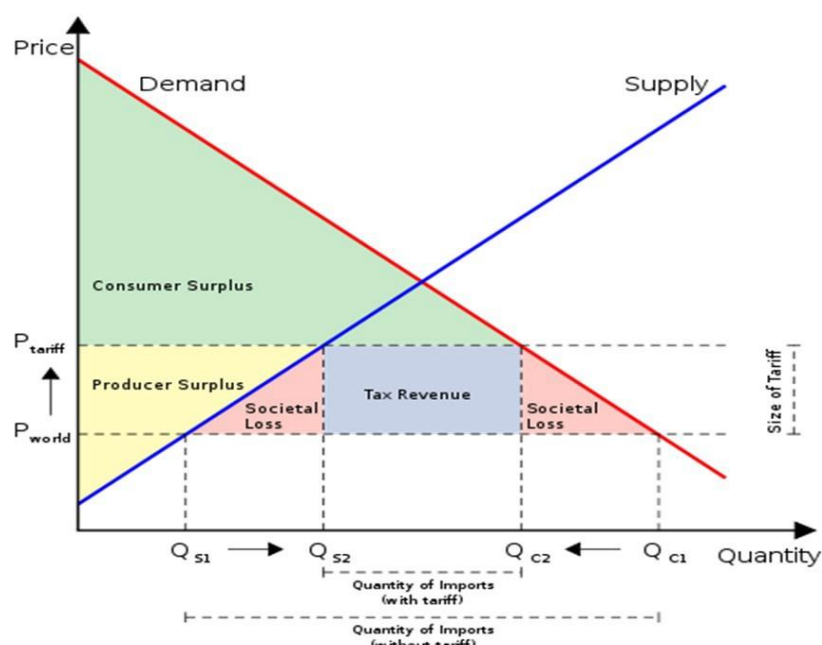


Рисунок 3. Теория свободной торговли

Тем не менее, потери для потребителей $>$ выгоды производителей + государственные доходы. Чистые социальные потери показаны двумя треугольниками. Таким образом, в мире тарифов снижение тарифов приводит к чистой прибыли для общества. В рамках ГАТТ, когда страны соглашаются открывать свои рынки, они обязаны связывать свои обязательства в площадь тарифов, привязки составляют размещение потолков по

тарифным ставкам. Страны могут снизить свои тарифные ставки ниже связанных величин, но не могут превышать связанные величины. Уругвайский раунд резко увеличил объем торговли, на которую распространяются обязательные обязательства .

Процент товаров, у которых были ограниченные тарифные ставки до 1986 года и в конце Уругвайского раунда увеличилось с 78 процентов до 99 процентов для развитых стран, от 73 процента - 98 процентов для стран с переходной экономикой и от 21 процента до 73 процентов для развивающихся стран. В результате, современные тарифные ставки , как правило , в диапазоне 4 - 5 процентов, а в случае соглашений о свободной торговле еще ниже до 0 проц. Снижение тарифных ставок привело к значительному увеличению стабильности рынка и безопасности. Уругвайский раунд не только создал ВТО, но также включил пакет соглашений, расширяющих впервые в нетарифные области, такие как незаконные государственные субсидии отечественных отраслей, препятствия на пути продажи услуг и нарушения прав интеллектуальной собственности. Министерство торговли США определяет торговые барьеры, включая не только тарифы, но и количественные ограничения, лицензирование импорта и таможенные барьеры; стандарты, тестирования, маркировки и сертификации; государственные закупки, экспортные субсидии, барьеры обслуживания, отсутствие защиты интеллектуальной собственности и инвестиционных барьеров.

Пакет соглашений ВТО охватывает все эти виды торговли. Несмотря на либерализацию мировой торговой системы через ГАТТ и ВТО, основные области спора остаются. Заключение Дохинского раунда было отложено из-за разделения между «Северным» (развитым) и «Южным»(менее развитыми) странами. В 2001 году раунд Доха был созван, но в конечном итоге между Севером и Югом произошел разлом. Однако в декабре 2013 года было достигнуто соглашение , известное как Балийский пакет. Соглашение фокусируется на снижении

импортных тарифов и сельскохозяйственных субсидий с целью упрощения развивающимся странам торговли на мировых рынках. Развитые страны согласились устранить или отменить импортные квоты на сельскохозяйственную продукцию из развивающихся стран. Еще одна важная цель Балийского соглашения заключается в реформировании таможенной бюрократии и формальностей для облегчения мировой торговли. Было подсчитано, что если Балийский пакет будет полностью реализован, это приведет к росту международной торговли на 1 триллион долларов и созданию 21 миллион новых рабочих мест.

2. Хотя в соглашениях по ВТО в 1994 году была создана ВТО, следует отметить, что многосторонние соглашения, известные, как соглашения ГАТТ, предшествовавший ВТО, остается в силе, если впоследствии не будут внесены поправки. Поэтому ссылки на положения в ГАТТ все еще используются. ВТО является руководящим органом и исполнителем соглашений ГАТТ. Режим международной торговли ВТО основывается на трех основных принципах ГАТТ: (1) принцип наибольшего благоприятствования, (2) принцип национального лечения и (3) принцип прозрачности. Все три цели направлены на продвижение понятия не дискриминация, с помощью которой странам поручается не дискриминировать различных иностранных торговых партнеров или между отечественными товарами и импортными товарами.

Принцип наиболее благоприятствуемой нации является одним из способов снижения ставок тарифов на международном уровне. Если две страны будут вести переговоры о более низких тарифах между собой, они также должны обеспечивать более низкую ставку для всех других стран ВТО. Если страна предоставляет выгоды торговому партнеру в рамках двустороннего соглашения, то она также должна предоставлять эти льготы всем другим членам ВТО.

Таким образом, когда страна снижает торговый барьер или открывает внутренний рынок, он должен сделать это для всех своих торговых партнеров. Исключением из этого правила

являются соглашения о свободной торговле (ССТ) , которые допускают, что два или больше стран создают зону свободной торговли, такую как НАФТА или таможенный союз, такой как ЕС, который позволяет чтобы рассматривать как единую страну для соблюдения принципа наибольшего благоприятствования.

Таким образом, взимание более низких (льготных) тарифов от страны, входящей в ССТ, не будет нарушать правила ВТО. Статья XXIV ГАТТ предусматривает : Договаривающиеся стороны (страны ВТО) признают желательность увеличения свободы торговли путем добровольных соглашений, более тесной интеграции между экономиками стран - участниц таких соглашений. Они также признают, что цель таможенного союза или зоны свободной торговли должна заключаться в упрощении торговли между странами, а не в повышении барьеров для торговли другими странами ВТО.

3. В настоящее время в мире насчитывается около 300 соглашений о свободной торговле.

Принцип национального режима запрещает дискриминацию между импортными товарами и товарами произведенными внутри страны. В статье III ГАТТ предусматривается, что импортируемые товары не могут быть подвергнуты прямым или косвенным налогам превышающие расходы, взимаемые с внутренних продуктов. В статье III далее говорится, что импортируемые товары должны быть предоставляется режим «не менее благоприятный , чем тот , который обеспечивается товарам национального происхождения. « Национальный режим применяется, когда товар выходит на внешний рынок. Как только продукт, право интеллектуальной собственности или услуга оказываются на внешнем рынке он должен получать такое же отношение к товарам, услугам и интеллектуальным правам собственности, даже если к моменту импорта им можно обращаться по- разному. Поэтому взимание таможенных пошлин на импортные товары не являются нарушением национального режима оздоровления. Требования импорта, которые являются

замаскированными торговыми барьерами, подверглись бы натиску, такие как нарушение национального режима оздоровления.

К примеру, , требуя, чтобы иностранные товары удовлетворяли более высоким стандартам или проходили более строгие испытания или проверки, чем внутренние товары были бы незаконными. Дело Уоррен Corp. v. EРА, что следует иллюстрирует тот факт, что международные обязательства, как того требует ГАТТ, может противоречить внутренним требованиям. Принцип прозрачности требует от стран ВТО, чтобы их законы импорта и заказов были доступны импортирующим сторонам. Кроме того, правила импорта должны быть стабильными и четкими, чтобы импортирующие стороны не путали требования к импорту.

Большинство соглашений ВТО требуют от правительств полного раскрытия политики и практики импорта публично, а изменения в таких политиках и практике требуют официального уведомления ВТО. Замаскированные барьеры для торговли, такие как необоснованные ограничения качества и здоровья, часто нарушают как на национальном уровне, так и на принципах прозрачности.

Критики ВТО утверждают, что ВТО не смогла в достаточной мере решить два последних принципа: « больше выгод для менее развитых стран » и « защиту окружающей среды. » Крах раунда переговоров в Дохе, упоминался ранее, является символическим смыслом разочарования менее развитых стран медленным ходом их экономическое развитие. Критика ВТО в области охраны окружающей среды обсуждается далее. 1980-е и 1990-е годы люди стали свидетелями колоссальной либерализации международного торгового права. Широкая либерализация торговли была очевидна в успешном завершении Уругвайского раунда ГАТТ.

Расширение за пределы ГАТТ традиционный мандат снижения тарифов показывает, насколько широко распространилось движение свободной торговли. Основопологающим Документом, устанавливающим ВТО, стало Соглашение об учреждении Всемирной торговой организации. Вместе пакет соглашений упоминается как «Соглашения ВТО». «Ряд Соглашений, главным образом технического характера, имеющие непосредственное значение для международных экспортеров и импортеров, включают: Соглашение о применении санитарных и фитосанитарных мер; Соглашение о технических барьерах в торговле; Кодекс таможенной оценки; Соглашение о предварительной инспекции; Соглашение о правилах происхождения; Соглашение о процедурах лицензирования импорта; Соглашение о государственных закупках. Соглашение о применении санитарных и фитосанитарных мер (СПС) и Соглашение о технических стандартах. Барьеры в торговле (ТБТ) будут обсуждаться далее.

Другие основные соглашения - Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС), Соглашение о торговле, Аспекты прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) и Соглашение о связанных с торговлей инвестициях. Страна, согласно правилам ВТО, может создавать барьеры для импорта товаров из конкретных стран, которые имеют нарушения принципов ГАТТ. Эти карательные барьеры обычно принимаются в ответ на предоставление незаконных субсидии компаниям иностранным правительством или когда экспортер обвиняется в поставке и замораживании товаров на чужой рынок. Демпинг - это когда иностранная компания экспортирует и продает товары по ценам ниже рыночных. Демпинг может быть доказан, чему свидетельствуют то, что товары продаются по себестоимости или по цене, которая ниже цены, по которой продают товары в родной стране экспортера. Прежде чем принимать какие-либо компенсационные меры (тарифы), страна, ставшая жертвой, должна получить разрешение ВТО через процесс разрешения споров ВТО.

Лекция №11. Международные судебные разбирательства

1. Судебные разбирательства в международном бизнесе.

2. Закон о защите иностранцев.

3. Принудительность судебных решений.

1. Стоимость и неопределенность потенциальных судебных процессов с иностранным гражданином или компанией могут служить сдерживающим фактором в международных деловых операциях. Перспектива рассмотрения иска в иностранном суде и использование иностранного права может показаться слишком рискованным для некоторых бизнесменов. По крайней мере, любой, кто занимается бизнесом и сделками с иностранным лицом, должен задать следующие вопросы:

Каковы альтернативы транснациональным судебным разбирательствам?

Где будет обсуждаться или разрешаться будущий спор?

Закон какой страны применяется к таким спорам?

Будет ли урегулирование или решение подлежащим исполнению в другой стране?

Эти вопросы должны обсуждаться на более ранних этапах переговоров по контракту, международный договор должен четко отвечать эти вопросы с помощью выбора места разбирательства, выбора закона и альтернативных условий разрешения споров.

Ответ на вопрос (1) заключается в том, что международный коммерческий арбитраж является популярной альтернативой

международным судебным разбирательствам. Контрактные инструменты, представленные выбором закона и предложениями по выбору места разбирательства, касаются вопросов (2) и (3). Наконец, обзор национальных законов и международных конвенций поможет ответить на вопрос (4).

Любой, кто стремится к проведению международных судебных разбирательств, сталкивается с тремя проблемами.

Во-первых, как правильно начать судебный процесс против иностранной компании? Во-вторых, как только начнется судебное разбирательство, как стороны собирают доказательства в зарубежных странах?

В-третьих, в случае успеха в судебном процессе, как один из них применяет судебное решение в другой стране?

Чтобы подать иск против иностранной компании, необходимо процессуальное извещение. Процессуальное извещение является официальным уведомлением обвиняемого о защите себя в суде. Надлежащее процессуальное извещение необходимо для того, чтобы суд получил личную юрисдикцию над ответчиком. Неспособность получить юридически достаточное процессуальное извещение, вероятно, приведет к невыполнимости любого решения по умолчанию, полученного в случае, если ответчик не появится. Чтобы требовать от иностранной стороны защиты в иске, поданном в Соединенные Штаты, процессуальное извещение должно соответствовать требованиям как Соединенных Штатов, так и страны другой стороны. Это особенно важно, если судебное решение должно быть применено в другой стране. Процессуальное извещение широко варьируется во всем мире. В Федеральных правилах гражданского судопроизводства Соединенных Штатов говорится, что процессуальное извещение в иностранном государстве может быть произведено любой формой почты, требующей подписанной квитанции, которая должна быть рассмотрена и отправлена клерком суда стороне, которая будет подана.

Напротив, процессуальное извещение по почте, как правило, не признается иностранными судебными системами. Принятие Конвенции о вручении за границей судебных и внесудебных документов по гражданским или торговым делам, или Гаагской конвенции о вручении, является одним из ответов на эту проблему.

Конвенция предоставляет правительственные средства для обеспечения эффективного процессуального извещения. Страны, подписавшие Конвенцию, обязаны создать центральный орган для обслуживания запросов сторон процесса. Центральный орган непосредственно организует обслуживание обвиняемого соответствующим государственным органом. Хотя многие страны не приняли Гаагскую конвенцию о вручении, ряд важных торговых стран ее приняли, включая Соединенные Штаты, Японию, Китай, Францию, Германию, Великобританию, Италию, Испанию и Канаду. В странах, не являющихся участниками Конвенции, рекомендуется двойное обслуживание процесса. Двойная услуга направлена на удовлетворение требований страны суда и страны обвиняемого в целях повышения эффективности любых будущих судебных решений.

Суверенный иммунитет препятствует тому, чтобы суверенное государство или лицо подвергались его обжалованию без его согласия. Доктрина суверенного иммунитета выступает за принцип, что нация обладает иммунитетом от судебного иска в судах другой страны. Верховный суд США признал суверенный иммунитет в деле 1812 года Шунер Эксчейндж против М. Фаддон. Госдепартаменту США было доверено право предоставлять запросы иммунитета для иностранных должностных лиц. Закон о иностранных суверенных иммунитетах (FSIA) был принят в 1976 году. FSIA признала важное исключение иностранного иммунитета, называемого исключением коммерческой деятельности. Иностранный суверенный иммунитет не распространяется на иммунитет иностранных правительств, когда они занимаются коммерческой

деятельностью, такие как закупка товаров и услуг у частных компаний.

FSIA также предоставила исключительную власть решать вопросы суверенного иммунитета судам, а не государственному департаменту. Эта защита от юрисдикции ограничивается судебными процессами с участием иностранного государства и его сотрудников. Суды также разработали общий дискреционный принцип, известный как доктрина «*forum non conveniens*» – лат. «неудобное место рассмотрения дела». Это может применяться в любом случае, если суд определяет, что есть более удобное место для слушания дела. Эта доктрина применяется, когда суд, выбранный истцом (сторона, подающая иск), неудобен для свидетелей или создает чрезмерные трудности для подсудимых. В таких ситуациях подсудимые будут обращаться в суд с ходатайством о прекращении дела или передаче его в более удобный суд.

Доктрина суверенного иммунитета защищает иностранные правительства только от непосредственно правительственной деятельности, а не от коммерческой деятельности. Проблема такого типа категоризации деятельности заключается в том, что государственные закупки становятся все более коммерциализированными, что затрудняет определение различий между суверенной и коммерческой деятельностью. Серьезность этой проблемы проявляется в развивающихся странах, где часто необходимо, чтобы правительственная организация занималась международными операциями. Например, правительственный партнер часто представлен в совместных предприятиях в развивающихся странах. В таких сделках важно заранее оговорить, что правительственный орган отказывается от своих потенциальных суверенных иммунитетов и защиты государства.

АТСА – это старый закон США, принятый в 1789 году, в котором говорится, что: «Окружные суды США имеют оригинальную юрисдикцию по любым гражданским искам иностранца только в отношении правонарушения, совершенного

в нарушение международного законодательства или договора заключенного США». С 1789 по 1980 год только два суда рассмотрели дела, основанные на юрисдикции, предоставленной АТСА. Вопрос был в том, что именно является экстерриториальным характером АТСА. Часть ответа была найдена в случае 1980 года в Филартига против Пенья-Ирала, где Апелляционный суд второго округа постановил, что АТСА предоставляет юрисдикцию против неамериканских граждан за совершение правонарушений, совершенных за пределами США, только в случае нарушения международного права или любых договоров, стороной которых является США. В деле участвовали два гражданина Парагвая, проживающие в США, которые предъявили иск против бывшего начальника полиции Парагвая, который также жил в Соединенных Штатах, утверждая, что подсудимый пытал и убил члена их семьи. Суд вынес решение в пользу истцов, присудив им 10,4 млн. долл. США. Суд счел, что пытки явно являются нарушением международного права, и Соединенные Штаты действительно обладают юрисдикцией в отношении этого дела, поскольку требование было подано, когда обе стороны находились в Соединенных Штатах. С момента принятия решения Филартиги в АТСА были поданы многочисленные иски о нарушениях прав человека, в том числе дела, возбужденные против частных корпораций по обвинению «пособничество и подстрекательство» правительств иностранных государств к совершению нарушений прав человека. Помимо его использования в качестве средства преследования нарушителей прав человека, ясно, что АТСА распространяется и на американские компании, которые совершают правонарушения, действуют за пределами США. С 1980 года суды интерпретировали этот закон, чтобы позволить иностранным гражданам искать средства правовой защиты в судах США за нарушения прав человека и правонарушения, совершенные за пределами Соединенных Штатов. В 2013 году Верховный суд США в деле «Киобель против Royal Dutch Petroleum Co.» должен был решить вопрос о том, могут ли лица, юридически

действующие в США, подавать в судах США иски в отношении иностранных компаний в отношении деликтов, совершенных в Нигерии.

Другим недавним решением Верховного суда было дело 2004 года Соза против Альвареса Махайна. В этом случае гражданин Мексики, обвиняемый в убийстве в Мексике агента Управления по борьбе с наркотиками (DEA) США, был похищен мексиканскими гражданами, нанятыми DEA и привезен в США, где был оправдан из-за отсутствия доказательств. Он предъявил иск против правительства США на основании АТСА. Верховный суд единогласно постановил, что АТСА был предназначен только для того, чтобы дать судам юрисдикцию в отношении тех нарушений, которые были приняты в цивилизованном мире в восемнадцатом веке, таких как пиратство и безопасность послов. Поскольку заявитель не попал в одну из этих традиционных категорий, он не подпадал под юрисдикцию АТСА.

В постановлении, которое может привести к значительному сокращению международных судебных разбирательств по правам человека в судах США, суд в деле Киобель против Royal Dutch Petroleum Co. Ссылаясь на «презумпцию против экстерриториальности». Решение *Kiobel*, вероятно, приведет к значительному сокращению международных судебных разбирательств в области прав человека в США в рамках АТСА. Истцы могут предъявлять иски против отдельных подсудимых за иностранные акты пыток и внесудебных казней в соответствии с Законом о защите жертв пыток.

После того, как подано извещение и была получена персональная юрисдикция, следующий вопрос – это возможность проводить расследование против него. Расследование – это процесс сбора доказательств. Расследование часто является самой сложной и дорогостоящей частью международного судебного разбирательства. Федеральные правила гражданского судопроизводства Соединенных Штатов допускают

многочисленные и широкие методы расследования; другие страны с менее либеральными методами расследования менее восприимчивы к просьбам о проведении расследования в отношении своих граждан. Цель Конвенции о представлении доказательств за границей по гражданским или коммерческим вопросам (Гаагская конвенция о доказательствах) заключается в том, чтобы содействовать расследованию по делам иностранных сторон процессов. Настоящая Конвенция предусматривает использование Письменных запросов, в соответствии с которыми иностранные суды должны выполнять процесс расследования. Он также предусматривает «получение доказательств дипломатическими сотрудниками, консульскими агентами комиссарами». Ряд факторов ограничивает эффективность Конвенции. Во-первых, только несколько стран за пределами Соединенных Штатов и Западной Европы приняли Конвенцию. Во-вторых, иностранный суд может отклонить письмо-запрос, если суд сочтет это нарушением своих национальных законов. Тем не менее, американский истец, имеющий проблемы с иностранным расследованием, должен обратиться за помощью к Государственному департаменту США в сборе доказательств через Гаагскую конвенцию о доказательствах.

После получения решения по международному судебному разбирательству победившая сторона иногда вынуждена будет исполнять решение в чужой стране. Судебные решения по международным судебным разбирательствам труднее выполнять, чем арбитражные решения. Суд в деле Хант против ВР Exploration Ltd. рассматривал закон США об исполнении иностранных судебных решений. Дело было связано с исполнением английским судом решения против обвиняемого гражданина США. Суд признал, что прецедент по делу Хилтон против Гайот по-прежнему является актуальным в судебной практике. В этом случае, Верховный суд постановил, что иностранное решение имеет право на исполнение, если у ответчика была возможность провести справедливое судебное разбирательство. Справедливое судебное разбирательство

основывается на иностранном суде, обладающем личной и предметной юрисдикцией, на котором проводятся судебные разбирательства с использованием регулярных процедур, и действует в рамках системы юриспруденции, которая может обеспечить беспристрастное отправление правосудия.

Однако, несмотря на это признание международного сообщества, суд в деле Хилтона не смог обеспечить соблюдение французского решения в соответствии с принципом взаимности. Правило взаимности гласит, что страна не будет применять решения, вынесенные в чужой стране, которая сама не выполняет подобные приговоры. Из-за сближения национальных правовых систем и права Соединенных Штатов из-за признания других правовых систем, правило взаимности редко используется в последние годы в качестве защиты в исполнении иностранного судебного решения. Наиболее эффективными основаниями для оспаривания иностранного приговора являются процедурные, основанные на должном процессе и проблемах общественной политики. В деле Ханта суд постановил, что, учитывая историческую преемственность с английским правосудием, в случае с делом Хилтона все стандарты надлежащей правовой процедуры были выполнены, с учетом сходства правовых систем. Однако существенное различие в законах будет влиять на окончательное решение. Например, суды США обычно не будут применять уголовные и налоговые решения иностранных государств.

Как суды определяют, какие национальные законы применяются в данном случае? Как правило, в отсутствие юридической оговорки, в которой стороны договора четко определяют закон, который будет регулировать любые споры, тогда будет использоваться закон страны, наиболее тесно связанной с соглашением. Иногда суды могут применять принцип Депенсаж (*dereçage*), чтобы применять различные законы к различным частям контракта.

Депесаж (фр. *dépeçage* - расщепление) – расщепление привязки коллизионной нормы. В международном гражданском и хозяйственном обороте депесаж означает ситуацию, когда различные элементы одной и той же сделки регулируются одновременно двумя или более системами права. В узком смысле депесаж может рассматриваться как применение различных правовых систем к разным элементам одной и той же сделки.

Короче говоря, различные части контракта могут иметь более тесную привязку к различным странам. Страна ближайшей связи часто будет страной проживания исполняющей стороны. Суды разработали правила коллизионного права, чтобы помочь им в принятии решений о принятии законов. Эти правила, по сути, являются списком факторов, используемых для определения страны с ближайшей связью с этим делом. В перечне конфликта законов законы с «наиболее значимыми контактами» регулируют как деликты, так и споры по договорам. При оценке претензий в отношении правонарушителей актуальны следующие четыре фактора:

- 1) Место жительства, место регистрации и место деятельности сторон.
- 2) Место, где произошел деликт.
- 3) Место, где имели место отношения сторон.
- 4) Место, где произошел случай.

В отношении претензий по контрактам, основную роль играют следующие факторы:

- 1) Место заключения договора.
- 2) Место проведения переговоров.
- 3) Место исполнения.
- 4) Местонахождение предмета договора.
- 5) Место жительства. Место регистрации и место деятельности сторон.

Если место переговоров по контракту и место исполнения находятся в одной стране, обычно применяется законодательство этой страны.

Лекция №12. Международный коммерческий арбитраж.

1 - вопрос. Арбитражные правила.

2 - вопрос. Конвенция о признании и приведения в исполнении международных арбитражных решений.

3 - вопрос. Применимое право.

1. Арбитражные правила, применяемые к арбитражному разбирательству, - это те, которые указаны в арбитражной оговорке. Когда арбитражная оговорка отсутствует, тогда правила должны быть согласованы сторонами посредством добровольного представления арбитража. Исполнение арбитражных решений от одной страны против проигравшей стороны в другой стране стало намного легче благодаря тому, что более 160 стран ратифицировали Нью-Йоркскую конвенцию.

Гораздо проще и иметь арбитражное решение, применяемое в зарубежных странах, чем судебные решения, вынесенные судами, поскольку арбитражные решения считаются окончательными и обязательными, проигравшая сторона не может бороться с их исполнением, утверждая, что арбитражная комиссия неправоммерно приняла решение.

Тем не менее, Нью-йоркская конвенция допускает неисполнение арбитражного решения по узким основаниям, не связанным с существом дела:

- 1) решение было остановлено другим судом,
- 2) характеристики арбитров или арбитражные процедуры были в конфликте с арбитражным соглашением,
- 3) проигравшей стороне не было предоставлено надлежащее уведомление или возможность представить свое дело,
- 4) арбитраж решал вопросы, не входящие в сферу действия арбитражного соглашения,
- 5) арбитражное соглашение было недействительным.

Расходы, неэффективность и непредсказуемость национальных судебных систем делают арбитраж предпочтительным средством разрешения споров в международных коммерческих сделках. ADR (альтернативное разрешение споров) представляет собой контрактный ответ на стоимость и неэффективность обычной системы гражданского правосудия (судебный процесс).

Во-первых, правила гражданской процедуры сильно различаются между национальными правовыми системами. Сторона может чувствовать себя комфортно при судебном разбирательстве в рамках своей национальной судебной системы, но опасаться, что на нее могут подать в суд в иностранную судебную систему.

Во-вторых, признанные национальные и международные арбитражные трибуналы имеют имидж нейтралитета, к которому стороны стремятся в своих спорах.

Международный коммерческий арбитраж институционализирован с использованием стандартных правил, предоставляемых такими организациями, как Американская арбитражная ассоциация (AAA) или Международная торговая палата (ICC), или это может быть сделано на разовой основе.

Арбитраж предлагает возможность для быстрого, экономичного, конфиденциального и, как надеются, более дружественного сторонам разрешения спора. Он позволяет сторонам выбирать арбитров с необходимым опытом для понимания технических аспектов спорных вопросов. Кроме того, нетипичный выбор системы права, скорее всего, будет в большей степени поддерживаться группой арбитров, чем национальными судами. В отличие от судов, основной мандат арбитров исходит из договорной арбитражной оговорки, а не национальных политик.

Конфиденциальность арбитража, особенно в спорах, связанных с конфиденциальной информацией, является еще одной причиной, по которой арбитраж является предпочтительным средством разрешения споров. Самая большая область роста международного арбитража в Восточной Азии.

Недавний рост основных арбитражных объединений в Восточной Азии подтверждается статистикой. В 2005 году общее число арбитражных дел, рассмотренных международным арбитражем в западных странах - американская ассоциация арбитража (AAA), арбитражный суд Международной торговой палаты (МТП), Лондонский международный арбитражный суд (LCIA) и международные арбитражные центры в Стокгольме, Вене и Ванкувере - было 1407. Эта цифра была превзойдена общим числом случаев, полученных учреждениями арбитража из Восточной Азии - Китайская международная Комиссия по

экономическому и торговому арбитражу, Японская Коммерческая арбитражная ассоциация (JCAA), Гонконгский Международный арбитражный центр (HKIAC), Куала-Лумпурский Региональный центр арбитража (KLRCA), Сингапурский международный арбитражный центр (SIAC) и Корейский коммерческий арбитражный совет (КСАВ) – вместе рассмотрели 1 433 случая.

Самое простое решение проблемы с оплатой - это связаться с клиентом и договориться с ним. Терпением, пониманием и гибкостью можно часто разрешать конфликты с удовлетворением обеих сторон. Если, однако, переговоры терпят неудачу, и соответствующая сумма достаточно велика, чтобы оправдать эти усилия, компания должна получить помощь и рекомендации своего банка, юрисконсульта и других квалифицированных экспертов. Если обе стороны могут договориться, чтобы решить их спор в стенах арбитражного органа, то этот шаг предпочтительнее судебного иска, поскольку арбитраж часто быстрее и с меньшими затратами. Международный арбитражный суд обрабатывает большинство международных арбитражей и обычно приемлем для иностранных компаний, поскольку не связан с какой-либо одной страной.

Судебные разбирательства являются менее предпочтительным методом разрешения споров во многих странах. Это проявляется в некоторых странах, наиболее особенно в Японии, как потеря лица предпринимателя. В некоторых культурах предпочтение арбитража может оказаться способом «сохранить лицо».

С более практической точки зрения судебный процесс является дорогостоящим и может навсегда повредить деловые отношения и по своей сути непредсказуем. Международный судебный процесс часто неоправданно задерживается из-за отсутствия единообразия в процедурных правилах. Например, либерализованный характер правил расследования в США часто не принимается в иностранных судах.

Неопределенность разрешения споров в чужой стране, как правило, легче управляема посредством арбитража, чем через национальную судебную систему. Это особенно справедливо в странах бывшего Советского Союза и развивающихся странах, где соблюдение новых основных законов является неопределенным и неравномерным.

Кроме того, даже в случае принудительного исполнения предоставленных средств может быть недостаточно для полной защиты договора и имущественных прав иностранной стороны. В целом, арбитражные решения, предоставляемые в странах-участницах Нью-йоркской конвенции, легко поддаются принудительному исполнению во всех других странах, подписавших Конвенцию.

Для экспортных операций, дополнительные преимущества в нейтральности, избегание национальных судов одной из сторон, и простота исполнения. В соглашении об арбитраже, обычно состоящем из условия, включенного в договор, стороны также обладают широкими полномочиями для определения многих существенных аспектов арбитража.

Арбитражная оговорка может назначить арбитражный институт и назвать место арбитража, законы и правила, которые будут регулировать квалификацию арбитров, и язык, на котором будет проводиться арбитражное разбирательство.

2. Чтобы международный арбитраж работал эффективно, национальные суды в странах обеих сторон в споре должны признать и поддержать арбитраж. Если одна из сторон попытается избежать арбитражного разбирательства после возникновения спора, другая сторона должна иметь возможность полагаться на судебную систему в любой стране для обеспечения соблюдения соглашения об арбитраже.

Кроме того, сторона, которая выигрывает в арбитражном разбирательстве, должна быть уверена в том, что национальные суды будут применять решение арбитров. Федеральная политика

Соединенных Штатов заключается в том, чтобы утвердить и поддержать разрешение споров путем арбитража. Через Конвенцию ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йоркская конвенция), которую Соединенные Штаты, ратифицировали в 1970 году, а затем и многие другие страны, взявшие на себя международные правовые обязательства по признанию и обеспечению соблюдения арбитражных решений, из которых Китай является самым последним.

Статья I.

При подписании, ратификации или присоединении к настоящей Конвенции любое государство может на основе взаимности заявить, что он будет применять Конвенцию о признании и приведении в исполнение только на территории другого Договаривающегося государства. Он также может заявить, что он будет применять Конвенцию только к различиям возникающие из правовых отношений, будь то договорные или нет, которые считаются коммерческими в соответствии с национальным законодательством.

Статья II.

Каждое Договаривающееся государство признает договор в письменной форме в соответствии с которыми стороны обязуются представлять в арбитраж все или какие-либо различия, возникшие или которые могут возникнуть между ними в отношении определенных правовых отношений, независимо от того, договорные или нет, в отношении предмета, предполагающего урегулирование путем арбитража. Термин «соглашение в письменной форме» включают арбитражную оговорку в договоре или арбитражное соглашение, подписанное сторонами или содержащееся в переписке.

Статья III.

Каждое Договаривающееся государство признает арбитражные решения обязательными и обеспечивает их

соблюдение в соответствии с правилами законодательных процедур территории, к которой относится решение, в условиях, изложенных в следующих статьях.

Нью-йоркская конвенция на сегодняшний день является самым важным международным соглашением о коммерческом арбитраже и может объяснять значительную часть взрывного роста арбитража в международных деловых спорах.

Конвенция предусматривает полное признание арбитражных оговорок по контракту и содержит узкий набор оснований для неприменения или освобождения арбитражного решения. К ним относятся:

- 1) когда решение было получено путем коррупции, мошенничества или неоправданных средств;
- 2) когда в арбитрах проявилась явная пристрастность или коррупция;
- 3) где арбитры были виновны в неправомерном поведении, отказываясь отсрочить слушание или отказываясь от свидетельств, имеющих отношение к делу;
- 4) если арбитры превышают свои полномочия;
- 5) если имели место очевидные ошибки в данных;
- 6) если арбитры приняли решение по вопросу, не относящемуся к их компетенции.

Следует отметить, что арбитражная оговорка не предусматривает и не должна полностью отделять арбитраж от судебной системы. По крайней мере, в двух случаях судебная система имеет решающее значение для жизнеспособности арбитражного процесса. Первое является наиболее очевидным - арбитражное решение должно быть исполнено через судебную систему. Невыполнимое решение делает процесс арбитража пустым звуком. К счастью, Нью-Йоркская конвенция обеспечила этот вопрос во многих национальных юрисдикциях. Тем не

менее, в арбитражной оговорке должно быть прямо указано, что стороны соглашаются на юрисдикцию любого компетентного суда в целях обеспечения исполнения и удовлетворения любого вознаграждения.

Создание счета условного депонирования до начала арбитража приведет к тому, что исполнение будет менее проблематичным и зависит от суда. Сторонам может потребоваться внести деньги, аккредитивы или страховые облигации.

Затем, арбитражная оговорка должна предусматривать, что арбитр имеет право освобождать средства, хранящиеся в условном депонировании, для удовлетворения любого решения. Вторая роль судебной системы заключается в предоставлении судебного запрета в ожидании результатов арбитража. Арбитражная оговорка может предусматривать, что стороны могут обратиться к арбитрам для судебного запрета, но способности арбитра сдерживать стороны может быть юридически неэффективна.

Таким образом, пункт должен также позволить сторонам прибегать к судебной системе. Это положение особенно важно в области интеллектуальной собственности, где есть критическая необходимость не допускать разглашение конфиденциальной информации и коммерческой тайны делает важной необходимость судебной помощи.

Для потерпевшей стороны важно сохранить статус-кво в ожидании результатов арбитражного процесса. Чувствительность информации может также диктовать положение, которое сдерживает выпуск информации в пределах арбитражный процесс. В этом пункте следует повторить, что вся информация, представленная в арбитраже, должна оставаться конфиденциальной. Выпуск такой информации одной из сторон станет основанием для отдельного требования.

3. Хотя это необязательно, желательно указать в договоре (или соглашении об арбитраже) существенное или применимое право, которое будет регулировать разрешение спора. Несоблюдение этого вопроса может увеличить время и стоимость арбитража. При принятии решения по применимому законодательству учитываются следующие факторы:

а) правовая система, которая разработала свод законов, касающихся конкретных вопросов, которые могут возникнуть;

б) должны ли применяться только законы, которые регулируют предмет (вещество) спора, или если применимое право страны также включает нормы международного права в пределах этой страны, которые, в свою очередь, могут отнести спор к законодательству другой страны (так называемые положения о конфликте права);

с) определяет ли избранный регулирующий закон предмет арбитражного разбирательства.

В некоторых странах, например, авторские, патентные и антитрестовские вопросы не квалифицируются как арбитражные вопросы. Существует ряд вариантов правовых вопросов, касающихся арбитража, в том числе применимого права договора, закона, определяющего правомерность арбитражного соглашения, закон арбитражного разбирательства и закон, регулирующий исполнение арбитражного решения.

Если в законодательной оговорке нет выбора, арбитражная комиссия будет использовать коллизионные нормы для определения применимого права. Некоторые арбитражные правила будут давать указания, такие как Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (ICSID), в котором говорится, что применяется закон государства-хозяина. Тем не менее, большинство арбитражных правил молчат, предоставляя арбитражной комиссии широкое усмотрение в выборе закона для применения к спору. Принцип неразрывности признает арбитражную оговорку в контракте как отдельное соглашение,

независимое от контракта. Поэтому для определения действительности арбитражной оговорки необходим закон. Кроме того, если рассматривать отдельное соглашение, то оно может быть исполнено, даже если базовый контракт считается недействительным или неисполнимым.

Федеральный закон США об арбитраже гласит, что арбитражная оговорка является «действительной, безотзывной и подлежащей исполнению». » Американские суды считают, что арбитражное право суда, рассматривающее спор, является применимым правом, в то время как другие применяют закон контракта.

В Нью-йоркской конвенции указывается, что применяется закон по местонахождению арбитража, тем самым отрицая применение коллизионных норм. Принцип депесажа признает, что в некоторых случаях различные законы могут применяться к различным вопросам в споре. При продаже товаров Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров может быть применимым законодательством, но она не является всеобъемлющим законом. Поэтому, если проблема не рассматривается в конвенции, то обращение должно быть сделано в соответствии с национальным законодательством.

В таких случаях выбор законодательной оговорки должен выбирать национальный закон в областях, где в конвенциях имеются «пробелы ». В некоторых случаях, к сожалению сторон, коллизионные нормы могут привести суд или арбитражный суд к закону другой страны, чем тот, который выбран в выборе закона. Например, американский продавец имеет преимущество над французским покупателем и, следовательно, ведет переговоры о том, что будет выбран закон штата Нью - Йорк. Однако, когда возникает спор, суд или арбитраж применяет правила конфликта законов в Нью-Йорке, которые показывают, что закон, наиболее близкий к делу, - это французский закон. Чтобы избежать этой проблемы, выбор пункта закона должен быть четко указано, что основной закон (Нью-Йорк) должен применяться без каких - либо

отсылка на возможный конфликт с правовыми нормами Нью-Йорка.

Лекция №13. Права человека в международном бизнесе.

1. Нарушение прав человека.

2. Бхопалская катастрофа.

3. Примеры использования законов и выводы.

1. Этот раздел начинается с центральной предпосылки, что всегда неэтично нарушать индивидуальные" права человека. Ключевыми проблемами являются то, что составляет право человека и существуют ли исключения, которые оправдывали бы нарушение прав человека? Первая часть вопроса касается того, существуют ли различия между « правами человека » и « основными правами». « Существует общее согласие по ряду « основных » прав человека, таких как свобода религии , право на

надлежащую судебную процедуру, когда их обвиняют в совершении преступления, и равенство всех людей. Современное « право » документы значительно расширили список прав человека, включив в него более широкие основные права, такие как право на труд и право на « прожиточный минимум». « Всеобщая декларация прав человека Организации Объединенных Наций считается основополагающим документом в области прав человека, который определяет рамки прав человека и проблемы, связанные с нарушениями прав человека.

Всеобщая декларация прав человека (принята Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций 10 декабря 1948 года) Статья 2 гласит, что « каждый человек имеет право на определенные права и свободы без какого бы то ни было различия, такие как раса, цвет, пол, язык, религия , политических или иных убеждений, национального или социального происхождения, имущественного положения, рождения или иного статуса. « Этот принцип не дискриминации применяется к перечисленным правам, указанным в декларации. В статье 3 содержится общее признание того, что « каждый человек имеет право на жизнь, свободу и личную неприкосновенность. « Другие статьи предоставляют конкретные права, включая исключения права на пытки или унижающее достоинство обращение (статья 5), право на признание повсюду как личность в соответствии с законом (статья 6), право на эффективное средство правовой защиты от действий, нарушающих основные права (статья 8), право на справедливое и публичное разбирательство (статья 10), свобода передвижения (статья 13), право на владение имуществом (статья 17), свобода вероисповедания (статья 19), право участвовать в правительстве (статья 21) и право на социальное, включая « экономические, социальные и культурные права, необходимые для его достоинства » (статья 22). В области не дискриминации статья 7 гласит : « все имеют право на равную защиту от дискриминации. »

Статья 23 предусматривает , что « каждый человек, без какой - либо дискриминации , имеет право на равную оплату за равный труд. « Качество жизни и прожиточный минимум считаются фундаментальными правами человека. В статье 23 говорится, что каждый человек имеет право на труд, на справедливые и благоприятные условия труда, на справедливое вознаграждение, обеспечивающее для себя и его семьи « существование, достойное человеческого достоинства. « Статья 25 далее определяет справедливое вознаграждение как то, которое обеспечивает « уровень жизни, соответствующий здоровью и благополучию, включая питание, одежду, жилье и медицинскую помощь и необходимые социальные услуги и право на безопасность в случае безработицы, болезни, инвалидности или старости. » Для получения информации о другой основополагающей доктрине прав человека Хартия основных прав Европейского союза (ЕС) , которая была принята в качестве закона ЕС в 2009 году, содержится в главе 8 « Европейский союз. « Сравните Декларацию Организации Объединенных Наций 1948 года с Хартией ЕС 2009 года, чтобы увидеть расширение сферы действия человеческого или фундаментального прав.

2. 2 и 3 декабря 1984 года завод по производству пестицидов Union Carbide India Limited (UCIL) в Бхопале, Индия, взорвался , подвергая отравлению полмиллиона человек токсичными газами и химическими веществами. Большой размер числа людей, подвергшихся воздействию, был вызван строительством « трущобных городов », расположенных рядом с ним и вокруг него. По имеющимся оценкам, около 16 000 человек умерли из-за болезней, связанных с отравлением газом, и более 100 000 человек испытали серьезные медицинские отклонения. Материнская компания Union Carbide Corporation (UC Corp) США владела 50,9%, а индийское правительство и индийские граждане владели 49,1%. Председатель UCCorp Уоррен Андерсон вместе с технической командой немедленно отправился в Индию. Однако по прибытии Андерсон был помещен под домашний арест. UCCorp также организовал группу международных

медицинских экспертов, а также поставки и оборудование для работы с местным медицинским сообществом Бхопал. UCIL "Завод управляется полностью индийской рабочей силой и подлежит инспекции безопасности индийского Правительственного агентства.

Индийское правительство приняло Закон об утечке газа в Бхопале, чтобы получить статус законного представителя всех жертв. Индия предъявила иск против UC Corp в США. Окружной суд США постановил, что Бхопал, Индия, является надлежащим местом. Федеральный апелляционный суд США подтвердил, что UCIL является «отдельной организацией (от UC Corp), которой управляют и управляют исключительно индийские граждане в Индии. «UC Corp в конечном итоге согласился заплатить 470 млн. Долл. США. Факты о том, что вызвало катастрофу, все еще обсуждаются. Тем не менее, это стало классическим примером этики. Конкретные факты дела были изменены в некоторых тематических исследованиях, но изменение фактов полезно при разработке дополнительных гипотетических тематических исследований. Здесь приводится ряд «фактов», призванных способствовать обсуждению их важности в отношении правовых и этических вопросов, связанных с катастрофой. В какой степени многонациональные компании должны поддерживать идентичные стандарты в стране и за рубежом, независимо от того, каковы законы в принимающей стране?

Насколько разумны законы, требующие полного укомплектования предприятий местными работниками?

В чем ответственность корпораций и правительств которые разрешают использование считающихся безопасными продуктов, которые становятся опасными из-за местных условий (например, близость жилых районов в Бхопале)?

Должны ли определенные виды производств не располагаться в развивающихся странах? Несет ли истинную моральную ответственность за Бхопал правительство Индии из-за

своего вмешательства и неэффективного управления (которые снизили степень контроля со стороны материнской компании контроль и поток уровень технической экспертизы)?

Была ли у материнской компании этическая ответственность защитить работников и общественность? Имеет ли эта ответственность приоритет над необходимостью получать прибыль?

Освобождает ли отсутствие эффективного государственного регулирования материнскую компанию от юридической ответственности?

Была ли у материнской компании моральная ответственность не располагать завод в чужой стране, где у него не было достаточного контроля? Должна ли материнская компания нести такую же ответственность, какую несут родители за ущерб, нанесенный их детьми?

Категорический императив требует, чтобы MNC делал больше, чем просто раскрывать или подчиняться принимающей стране нормативно-правовые акты. UC Corp аргументы, что он не был морально ответственным за Бхопалскую катастрофу является трудно поддерживаемым фактом при долге компании не навредить. Union Carbide утверждал, что ему не хватало достаточного контроля над безопасностью и деятельностью индийского завода. Он утверждал, что его подразделение, которое на 49 процентов принадлежит индийскому правительству и гражданам, отвечало за завод. Кроме того, он утверждал, что он не несет ответственности за безопасность завода, поскольку все сотрудники по управлению и безопасности были индийскими и индийскими правительствами, контролирующими безопасность и стандарты безопасности. Фактически, чертежи для завода Бхопал, предоставленные Union Carbide, были отклонены в пользу альтернативы, разработанной Индией. Неужели принудительное отречение от всех мер контроля со стороны Union Carbide до индийского правительства

освобождает его от моральной ответственности за несчастный случай или это просто оправдание, используемое материнской компанией во избежание ответственности?

Критики утверждают, что такие компании несут моральную ответственность за то, чтобы не располагать опасные заводы в чужой стране, если они не будут иметь достаточный контроль.

3. Определения Закона о борьбе с коррупцией в иностранной стране (FCPA) - американский закон, запрещающий американским гражданам, резидентам, компаниям и иностранным компаниям, контролируемым американцами, подкупить иностранных правительственных чиновников. Учетное положение делает невозможным внедрение разумной системы учета, которая может раскрыть взятки за нарушение FCPA. Поэтому кто-то может быть признан виновным в нарушении FCPA независимо от того, подкупил ли он иностранного чиновника. Взятничество - это предоставление чего-то ценного для того, чтобы получить или сохранить бизнес с помощью иностранного правительства. Взятка включает в себя предоставление платежа или обещание заплатить.

Исключения из FCPA включают:

1) Обычные государственные расходы, которые позволяют выплачивать номинальные взятки в обмен на клерикальный акт (обработка документов или выдача разрешения). Если правительственный чиновник по своему усмотрению рассматривает вопрос о том, обрабатывать ли ваш запрос, то он считается непростительной взяткой в рамках FCPA.

2) добросовестные расходы позволяют оплатить государственному должностному лицу в обмен на дополнительные услуги, такие как защита полиции, электричество и питьевая вода.

3) Взятничество является законным в соответствии с национальным законодательством иностранного государства (такой закон не существует); тот факт, что предоставление взятки является обычным в данной культуре, недостаточно для того, чтобы войти в это исключение. Иностраный чиновник в целом определяется как любое лицо, прямо или косвенно связанное с правительством, включая политических кандидатов и политических партий. Знание закона требует от правительства США доказать, что американцы сознательно подкупили иностранного чиновника, чтобы наложить уголовное наказание. Фактического доказательства не требуется, достаточно « безрассудного пренебрежения » .

Short Termism- это практика управления актом на получение краткосрочных прибылей для повышения цен на акции и увеличения вознаграждения исполнителей. Устойчивость может относиться к различным вещам, таким как устойчивость прибыли и экологическая устойчивость. Основное внимание, в первую очередь, на принятие решения с целью получения прибыли в долгосрочной перспективе. В последнем случае необходимо уменьшить экологический ущерб. Стороннее взятничество несет ответственность перед американцем, который нанимает агентов, которые впоследствии подкупают иностранного чиновника. Американцы должны проявлять должную осмотрительность при найме третьих лиц. Это требует осторожности при столкновении с подозрительными запросами или « красными флагами », например, без письменного агентского контракта; выше рыночной комиссии ставки; получение существенно выгодных контрактов от правительства; и комиссионные платежи, сделанные на чужие или скрытые счета.

Теория относительного развития - это теория, согласно которой менее развитые страны и развивающиеся

экономики не должны подвергаться тем же (высоким) стандартам (стандарты в области охраны здоровья, безопасности, окружающей среды) в качестве развитых стран. Но эти стандарты следует модернизировать, поскольку страна достигает более высоких уровней развития. В тематическом исследовании рассматривается сценарий прямых иностранных инвестиций американской компании в менее развитую страну. Этот дисбаланс развития неизбежно вовлекает вопросы этического релятивизма и хозяина и стандарты родной страны. Он предоставляет пять вариантов для рассмотрения. Пять вариантов поднимают проблемы, связанные с коррупцией, и теорию относительного развития ФСПА ; деловые и этические расчеты; экологическая этика, устойчивость, и выбор между краткосрочным и долгосрочными стратегическими решениями.

ТАРС (Trans-American Paper Company), американский производитель бумаги, увеличил свою деятельность за пределами Соединенных Штатов, ищет сайты, которые сочетали доступность древесины и другой биомассы, обильную и чистую воду и близость к растущим рынкам. Одной из первых иностранных компаний было строительство завода в Сабах, Малайзия. Процесс изготовления бумаги требует большого количества древесины, электроэнергии и пресной воды. Процесс производит токсичные химические отходы, в том числе растворители и хлор для отбеливания и гладкой целлюлозы; биоциды для предотвращения бактериального роста этого органического продукта; и двуокись углерода, оксиды азота, диоксиды серы и аэрозольные частицы, все из которых представляют опасность для окружающей среды для воздуха и воды.

ТАРС расположил свой завод в штате Сабах в 1989 году из - за низких затрат на оплату труда, минимальных

механизмов регулирования и управления ожиданиями растущего спроса на бумажную продукцию в этой области и в мире. В течение нескольких лет объект был источником беспокойства. Руководство предприятия осознает растущее давление на правительство Малайзии по лучшему регулированию загрязнения воздуха, земли и воды; усилия завода Сабаха явно недостаточны, особенно его неспособность предотвратить загрязнение воды. Однако в настоящее время такое загрязнение воды не нарушает законодательство Малайзии. ТАРС покупает уголь для производства электроэнергии из города Сабах, который теперь требует увеличения цен на электроэнергию, которая делает ТАРС значительно менее конкурентоспособными на азиатском рынке.

Проблема: Вы возглавляете ТАРС, чтобы изучить возможность различных вариантов и рекомендаций, которые будут представлены в совете директоров. Команда обсуждает пять вариантов: Вариант I Заменить оборудование, но Don изменение процесса ТАРС может сохранить свой завод как есть. Местный менеджер завода, малайзийский, недавно встретился с государственным чиновником в Сабахе, который указал, что за щедрый подарок или плату за содействие он сможет убедить город уменьшить свой запрос на повышение цен. Узнав о ФСРА, чиновник был готов очистить путь для 10-процентной скидки на текущие цены на электроэнергию, если ТАРС сделает существенный подарок местной благотворительной организации.

Вариант II: Измените оборудование для того, чтобы стать когенерационной установкой. ТАРС должен производить свою собственную электроэнергию, создавая на месте когенерационную электростанцию, которая будет производить дополнительную продукцию, а также получать дополнительные доходы. Фактически, чиновники из местного сообщества, только «вниз по течению» от Сабаха,

готовы субсидировать часть расходов на строительство когенерационной установки. Взамен, сообщество будет получать надежную поставку электроэнергии в течение десяти лет по ставкам ниже рыночных. Сообщество также обязалось не возражать против завода, который продолжает выброс отходов, в том числе стоков с производства целлюлозы, химических и биологических веществ, а также отработавшего переработанного шлама в реку.

Вариант III: построить новый завод в Малайзии с использованием всего нового оборудования. Китайская венчурная компания (WIG) предлагает модернизировать существующий завод самым современным оборудованием для производства бумаги. WIG создаст совместное предприятие с TAPC, в котором WIG будет иметь 51 процентную долю, а TAPC - 49 процентов. WIG обладает патентом на технологию смешивания рециркулированного ила с бетоном для применения в невесомых подшипниках с декоративным цементом и внесет все права на технологию в совместное предприятие. У WIG не будет никаких трудностей с получением электроэнергии из города по очень выгодным ставкам из-за связей между местной строительной компанией WIG, которая будет использоваться при строительстве нового завода и правительства Малайзии.

Вариант IV: Закройте завод TAPC, вероятно, можно продать завод в WIG напрямую или найти другого покупателя. Изменения в энергетической политике правительства и наличие новых налоговых и инвестиционных стимулов в Соединенных Штатах могут сделать возможным увеличение производства в США.

Вариант V: Мышление вне коробки. Есть ли другой вариант или комбинация опций, которые команда глобальной стратегии не рассматривала, что обеспечит увеличение чистой выгоды для TAPC и других

заинтересованных сторон? Вопросы: 1) Существует ли надлежащий баланс между экономическим прогрессом и охраной окружающей среды? Как это определить? Это расчет с нулевой суммой? Какие временные рамки следует использовать при составлении такого расчета? 2) Как компания должна вести деловые операции в странах, где высока коррупция и в которой любое прибыльное предприятия обязательно требует высокой степени давления общественности и частного взаимодействия? 3) Должна ли компания рассматривать распределительные проблемы, основанные на основных правах человека и рентабельности частной компании? Например, если компания рассматривает оплату более высокого уровня - лабораторные ставки, что снижает его общую рентабельность? Рост «живой заработной платы» неизбежно приводит ли к снижению корпоративной прибыли? 4) Должна ли компания уделять больше внимания существующим сотрудникам при рассмотрении переселения? Должна ли компания учитывать относительный уровень развития при рассмотрении переездов между более развитыми и менее развитыми странами?

Какой вариант вы бы порекомендовали? Отвечая на этот вопрос, используйте подходы, определенные в «Руководстве по этике» и 18 дополнительных вопросах ниже! Учитывая лучший вариант, следующие темы должны иметь в виду: (1) отношения между ключевой целью директоров и должностными лицами компаний для повышения рентабельности, и что цель "отношениями с другими стейкхолдерами компании (сотрудники, поставщиками, кредиторы, местные сообщества, окружающая среда); (2) важность разницы между краткосрочным периодом (расчет краткосрочного воздействия решений относительной рентабельности и цены акций) и долгосрочный стратегический рост (устойчивость рентабельности); (3)

взаимосвязь между альтернативными вариантами роста или рентабельности и социально-ответственного направления деятельности; и (4) потенциальный компромисс между различными средствами производства и их воздействием на окружающую среду.

Список использованной литературы

1. Аллахвердиева М.А. Регулирование транснационального бизнеса в условиях международной экономической интеграции // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6-2 (59-2). – С. 906-909.
2. Александров А.Р. Международный электронный бизнес как основа достижения синергетического эффекта интеграции ЕАЭС // Евразийская экономическая перспектива. Сборник докладов. Под редакцией И.А. Максимцева. – 2016. – С. 173-179.

3. Андропова Н.Э. Воздействие финансовой глобализации на трансформацию мировой финансовой архитектуры // Закон и право. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014, № 2. – С. 14-16.
4. Архитектура финансов: геополитические дисбалансы и потенциал развития национальных финансовых систем: сборник материалов VI Международной научно-практической конференции 14-15 апреля 2015 года / Под науч. ред. И.А. Максимцева, А.Е. Карлика, В.Г. Шубаевой. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 738 с.
5. Ахмедов А.Э. Формирование механизма управления интеграционным развитием предприятий пищевой промышленности в современных условиях хозяйствования (монография) / А.Э. Ахмедов, М.А. Шаталов. – Воронеж: ВЭПИ, 2013. – 136 с.
6. Витебский В. Пути интеграции российской экономики. / В.Витебский, Е. Куличков, Н. Лифанов, Ю. Шатраков //Экономические стратегии. – 2014. – № 2. – С. 99-107.
7. Взаимодействие государства и бизнеса: учебное пособие / Л.А. Добрынин, Марковская Е.И., Медведь А.А., Привалов Н.Г., Рагимова Н.С., Троицкая И.В. – СПб: Издательство СПбГЭУ, 2014. – 192 с.
8. Воронин И.И. Современная система взглядов на концепцию кросскультурного менеджмента бизнеса // Регион: системы, экономика, управление. – 2013. – № 2 (21). – С. 67-70.
9. Воронина Н.В., Воронина А.М. Международный офшорный бизнес и антиофшорное регулирование в российской федерации // Дайджест-финансы. – 2007. – № 2. – С. 40-50.
10. Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учеб. пособие. – М.: Издательство АО «Консалтбанкир», 2012. – 572 с.

11. Глобализация мирового хозяйства: учеб. пособие / под ред. М.Н. Осьмовой, Г.Н. Глущенко. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 389 с.
12. Глобализация мировой экономики // Портал www.Grandars.ru. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/globalizaciya.html> (дата обращения: 20.11.2016).
13. Голованова С.В. Международная торговля в развитии российских товарных рынков: монография / С.В. Голованова. – М.: Форум, 2014. – 192 с.
14. Гриффин Р.У., Пастей М.У. Международный бизнес. Учебное пособие. – 4-е издание. – СПб.: Издательский дом «Питер». 2006. – 1088 с.
15. Гудовская Л.В., Киевич А.В. Современные модели и перспективы развития международного банковского бизнеса// Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2013. – №2(99). – С. 169-213.
16. Гурнина Д.А. Брендинг как фактор корпоративных конкурентных преимуществ в международном бизнесе // Вестник МГОУ. Серия «Экономик аи право». – 2012. – № 3(5). – С. 5-12
17. Дагаев А.А. Международные стратегические альянсы в автомобильной промышленности России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 2. – С. 74-78
18. Данилов Р.В. Государственное регулирование системы налоговых отношений в сфере международного бизнеса: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.01. – Москва, 2011. – 160 с
19. Дементьева А.Г. Практика принятия решений в глобальном бизнесе. Учебное пособие / Московский гос. ин-т международных отношений (ун-т) МИД России. – Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2014. – 336 с

20. Динамика экспорта товаров и услуг из России и импорта товаров и услуг в Россию // Новостной портал Newsruss. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newsruss.ru/doc/index.php> (дата обращения: 20.11.2016).

21. Златкин И.Г. Американское антикоррупционное законодательство в международном бизнесе // Проблемы регулирования частноправовых отношений на современном этапе. Сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции: 26 апреля 2013г. / Сост. В.П. Очерedyкo, К.Г. Сварчевский. СПб: Северо-Западный филиал ФГБОУВПО «Российской академии правосудия», 2013. – С. 243-251.

22. Импортозамещение – не цель, а результат // Информационно-аналитический портал Russia-today.ru. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russia-today.ru/article.php?i=1119> (дата обращения: 21.11.2016).

23. Карагулян Е.А. Перспективы развития международного банковского бизнеса в России // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2015. – Том 7, №6. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/88EVN615.pdf> (дата обращения: 15.11.2016 г.)

24. Кислицына Н.Ф. Развитие системы международного права на современном этапе. – Москва: URSS, 2014. – 152 с.

25. Климовец О.В. ТНК сегодня диверсификация деятельности ТНК // Российское предпринимательство. – 2009. – № 10-1. – С. 16-19.

26. Климовец О.В. Интеграция России в мировое хозяйство через развитие международного кооперирования в форме стратегических альянсов. В сб.: Россия: экономические проблемы в условиях глобализации: сборник материалов X Международной научно-практической конференции / редколлегия: Е.Н. Криулина (отв. ред.) и др., 2015. – С. 43-48.

27. Костин К.Б. Современная Россия в международном бизнесе: перспективы и риски курса на импортозамещение // Архитектура финансов: геополитические дисбалансы и потенциал развития национальных финансовых систем: сборник материалов VI Международной научно-практической конференции 14-15 апреля 2015 года / Под науч. ред. И.А. Максимцева, А.Е. Карлика, В.Г. Шубаевой. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – С. 527-530.
28. Кошовый И.Н. Участие российских компаний в международном бизнесе. // Материалы V Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» 15 февраля-31 марта 2013 года. – 2013. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/21/1852>
29. Мажорина М.В. Транснациональные нормы в международном коммерческом обороте // Lex Russica. – 2014. – Т. ХСVI. – № 10. – С. 1177-1184.
30. Международный бизнес. Теория и практика: учебник для бакалавров / под ред. А.И. Погорлецкого, С.Ф. Сутырина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 733 с.
31. Международный бизнес: теория и практика управления: коллективная монография / [Шевченко И.В. и др.]; под ред. И.В. Шевченко и О.В. Никулиной; М-во образования и науки Российской Федерации, Кубанский гос. ун-т. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2013. – 435 с.
32. Михалкин В.А. Международный бизнес: учебное пособие / В.А. Михалкин. – М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. – 320 с.
33. Международный бизнес: учебное пособие / В.К. Пospelов [и др.]; под ред. В.К. Пospelова. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 256 с.
34. Николаева Ю.В., Боголюбова Н.М. Межкультурная коммуникация и международный культурный обмен: учебное пособие. – СПб: Издательство: «СПбКО», 2014. – 416 с.

35. Павлов П.В. Россия в международном бизнесе: быть или не быть? // Материалы международной научно-практической конференции «Экономическое развитие России: драйвер роста или генератор вызовов». – Сочи, 27-31 января 2016 г. – Краснодар: Изд-во: Кубанский государственный университет, 2016. – С. 123-126.
36. Расщупкин П. Роль и цели стратегических альянсов на фармрынке / П. Расщупкин, Т. Кублицкая // Аналитика фармрынка. – 2012. – №5 (103). – С. 47-52.
37. Решетникова Е. 40% ВВП России создается за счет экспорта сырья // Newsland. 07.11.2011. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newsland.com/news/detail/id/818154/> (дата обращения: 21.11.2016).
38. Рейтинг Fortune Global 500 недосчитался трех российских компаний. 23.07.2015 г. // Сетевое издание «Информационное агентство «Финмаркет». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/news/4071211> (дата обращения: 20.11.2016).

Содержание

Лекция №1. Стратегии ведения бизнеса	3
Лекция №2. Общие положения о ведении бизнеса в ЕС	10
Лекция №3. Ведение бизнеса в Европейском Союзе.	20
Лекция № 4. Оценка рисков в ВТО	28
Лекция №5. Международное совместное предприятие	36
Лекция № 6. Франчайзинг как форма ведения международного бизнеса	43

Лекция №7. Франчайзинговые правила в международном бизнесе	51
Лекция №8. Прямые иностранные инвестиции	59
Лекция №9. Законы движения Прямых Иностранных Инвестиций (ПИИ)	67
Лекция №10. Международное регулирование торговли	75
Лекция №11. Международные судебные разбирательства	83
Лекция №12. Международный коммерческий арбитраж	91
Лекция №13. Права человека в международном бизнесе	100
Список использованной литературы	109

Шимшиков Жангельды.Ерденович.

Аипов Бауржан Болатович.

Нурпеисова Айгуль Аралбаевна

**ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА В СТРАНАХ
ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА**

Учебное пособие

Подписано в печать с готового оригинал-макета 12.11. 2019г.

Печать офсетная. Формат бумаги 60x84/16.

Объем 7,1 усл. печ. л. Тираж 500 экз. Заказ № 113

Отпечатано в типографии «Университет «Туран-Астана»»

с готового набора:

Адрес: 010000, г. Нур-Султан, ул. Дукенулы, 29