

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Арапов С.Н.*

студент

sergey.arapov2014@yandex.ru

*ФГБОУ ВО «Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва»,
Саранск, Россия

Аннотация:

в данной статье автор рассматривает основные существующие виды инвестиционных соглашений (контрактов), которые наиболее часто используются в современной практике инвестирования.

Ключевые слова:

международные соглашения, инвестиции, строительство, соглашение о совместной деятельности, лицензионное соглашение, государственный контракт

УДК 341.244.7

DOI: 10.24411/2658-6932-2020-10000

Для цитирования: Арапов С.Н. Международные соглашения в области инвестиционных отношений / С.Н. Арапов // Контентус. – 2020. – № 6. – С. 24 – 31.

Одной из самых важных задач внутренней политики государства является привлечение иностранных инвестиций в отечественную экономику [7, С. 24].

Рассмотрим основные виды международных инвестиционных контрактов, которые встречаются в современной практике.

Одним из видов подобных соглашений является соглашение о совместной деятельности, который чаще всего встречается в качестве разновидности международных инвестиционных контрактов. Его можно встретить в различных отраслях экономики, например, в строительстве, добыче природных ископаемых, в промышленности и т.д. Правовые нормы большинства развивающихся стран применяют на практике нормы об иностранных инвестициях в виде соглашений о совместной дея-

тельности. Но зачастую иностранный инвестор желает самостоятельно делать капиталовложения в иностранном государстве через участие в таких соглашениях. Но подобная форма участия иностранного инвестора дают ему возможность нейтрализовать риски на различных высокорисковых рынках. Так как местный партнер во многом лучше понимает особенности специфики местного рынка, а также больше понимает местную бюрократическую систему контролирующих органов, то он может с самыми минимальными затратами решить проблемы, которые могут появиться при реализации совместной деятельности. Кроме того, совместная деятельность предполагает объединять инвестиционные ресурсы партнеров, что поднимает эффективность таких вложений [6, С. 131-139].

Многие развивающиеся страны считают, что такая форма инвестиционного сотрудничества наиболее удобна. Так, соглашение о совместной деятельности с местным деловым партнером предоставляет больше гарантий в том плане, что при наступлении финансовых кризисов иностранный инвестор не сможет сам быстро покинуть проект. Наличие инвестиционных ресурсов иностранного государства и принятие им определенных антикризисных мероприятий дает возможность правительству нейтрализовать негативные последствия кризисных ситуаций. Также наличие местного партнера дает хорошую возможность получить новые знания в области управления, что даст возможность местному партнеру вести дела уже самостоятельно [6, С. 131-139].

В процессе заключения соглашений о совместной деятельности нужно выполнить обязательные условия. Хотя бы одной из сторон в таком соглашении должен быть гражданин, который занимается предпринимательской деятельностью, или организация, которая зарегистрирована в государстве, которое принимает инвестиции. Обычно у иностранного инвестора отсутствует выбор местного партнера. Когда иностранный инвестор допускается в монопольную сферу экономики, то государство предлагает местного партнера как сторону в соглашении о совместной деятельности. Кроме того, сторонам нужно определить форму совместного предприятия по заключаемому соглашению, и в этом случае заключают договорную и корпоративную формы совместного предприятия [8, С. 168].

Следующим видом рассматриваемых соглашений является лицензионное соглашение.

Согласно лицензионному соглашению, иностранный инвестор передает местному партнеру за определенную плату во временное пользование нематериальные активы, принадлежащие им на праве собственности.

Одной их разновидностей лицензионного соглашения в сфере услуг является франчайзинг. Так, согласно договору франчайзинга, иностранный инвестор на правах правообладателя предоставляет местному партнеру за плату на определенный срок или без установления срока право использовать комплекс исключительных прав при реализации им своей предпринимательской деятельности. В данный комплекс входят право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие объекты исключительных прав - товарный знак, знак обслуживания и т.д.

Лицензионное соглашение представляет собой малорисковую инвестиционную операцию, так как при его заключении не предполагается присутствие иностранного инвестора и его материальных активов на территории принимающего государства. Для иностранного инвестора риск представляет только частный случай использования предмета лицензионного соглашения, когда это напрямую нарушает его условия. От такой пагубной практики со стороны местного партнера обычно вводятся правовые средства защиты, которые можно обнаружить в национальном законодательстве по защите прав интеллектуальной собственности [4, С. 88].

Рассмотрим такой вид инвестиционного соглашения, как инвестиционный контракт о строительстве «под ключ».

По соглашению о строительстве «под ключ» иностранная компания берет на себя обязанности за плату на территории принимающего государства выполнить комплекс работ по строительству и вводу в эксплуатацию определенного строительного объекта.

Зачастую иностранные инвесторы заключают подобные соглашения тогда, когда появляется острая необходимость строительства больших и технически сложных объектов - аэропортов, сети дорог национального значения и иных объектов. В таких случаях иностранный инвестор играет роль генерального подрядчика и проводит весь объем работ, который бывает связан с возведением и оборудованием объектов, а также несет риск случайной гибели или порчи объекта до момента приемки заказчиком готового объекта.

В качестве инвестиций иностранного лица, который участвует в контракте о строительстве «под ключ», могут выступать и его материальные, и интеллектуальные вложения. Очень часто объект строится иждивением генерального подрядчика. На ранних стадиях строительства он, зачастую за свой счет и на страх и риск привлекает к реализации отдельных видов работ различные субподрядные организации.

Исходя их содержания контракта, иностранный инвестор берет на себя обязательство довести проект до логического окончания строительства, а также его ввода в эксплуатацию. Но строительная деятельность имеет такую специфику, что в процессе строительства могут появиться различные непредвиденные обстоятельства, которые отрицательно влияют на ход работ. В интересах иностранного инвестора сразу же сообщить заказчику о появлении подобных обстоятельств [9].

Следующим видом инвестиционных договоров является договор на управление.

Иностранный инвестор также имеет права заключить с местным коллегой договор на управление, согласно которому иностранная сторона за определенную плату берет обязательства по управлению предприятием.

Такой договор заключается в тех случаях, когда партнер не имеет достаточной квалификации по управлению объектом, зачастую совсем новым по своей технологии. На практике такой вид договора часто идет вслед за заключением соглашения о строительстве объекта. В свою очередь, иностранный инвестор, который выступает в строительстве объекта как генеральный подрядчик после момента введения объекта в эксплуатацию, заключает договор на его управление. Местный партнер имеет право собственности на объект, а контроль лежит на иностранном инвесторе.

Вероятность риска все же имеет место в данном случае. Так, реализация договора находится в прямой зависимости от управленческих функций иностранного инвестора. Если происходит расторжение договора, то местный партнер не сможет эффективно управлять предприятием.

Другой вид инвестиционного договора – это концессионное соглашение.

Концессионные соглашения в современный период времени заключаются в основном в добывающей сфере. Согласно основного содержания концессионного соглашения, государство должно передать иностранному инвестору на конкретный период времени право на разработку месторождений минеральных полезных ископаемых на участке недр.

Зачастую подобная деятельность реализуется на больших земельных пространствах, поэтому часто в концессионных соглашениях устанавливаются права иностранного инвестора на пользования и распоряжение данными земельными участками. За передачу данных прав гос-

ударство получает плату в форме роялти, и его размер находится в прямой зависимости от объема добытых природных ресурсов.

Отличительной чертой рассматриваемых соглашений является то, что принимающее государство временно и за определенную плату предоставляет права частному иностранному субъекту на государственную территорию для разработки природных ресурсов и развития инфраструктуры для обеспечения своей деятельности трудовыми ресурсами. Но иностранные инвестиции также имеют большой суверенный риск. Деятельность по разведке и добыче полезных ископаемых, по обеспечению инфраструктурой требует от иностранного инвестора огромных долгосрочных финансовых вложений. Но государство в то же время не теряет своих прав на территорию, которую передало иностранному инвестору по договору концессии. Если государство сочтет, что дальнейшая деятельность иностранного инвестора не нужна на его территории, то инвестор может сразу потерять свои капиталовложения в данном государстве [3, С. 298].

Соглашения о разделе продукции пришли на смену концессионным соглашениям в топливно-энергетическом секторе. Впервые подобный подход к привлечению иностранных инвесторов в капиталоемкий нефтегазовый сектор был использован в 60-е гг. XX в. правительством Индонезии. Основной закон Индонезии в 1945 г. закрепил, что «земля, водные ресурсы и недра принадлежат государству и должны использоваться на благо народа» [2]. В 1968 г. правительство Индонезии учредила государственную нефтегазовую компанию Pertamina, которая представляла интересы государства в соглашениях о разделе продукции с иностранными нефтяными концернами. В дальнейшем и другие государства, обладающие нефтяными ресурсами, стали использовать в своей практике подобные соглашения [5, С. 76].

Следующий вид соглашений в сфере инвестиций – это договоры о строительстве, эксплуатации и передаче (ДСЭП). Их начали применять совсем недавно. В практике впервые их использовали правительства азиатских государств для реализации крупных инфраструктурных проектов, а затем он распространился в других развивающихся странах [4, С. 59].

В большинстве юрисдикций развивающихся государств для осуществления проекта иностранный инвестор обязан учредить новое предприятие на территории принимающего государства. В зависимости от положений национального законодательства, скорее всего, это будет совместное предприятие. Во многих развивающихся государствах местным партнером иностранного инвестора в инфраструктурных проектах

выступает государственная компания или орган власти. Более того, такое предприятие с момента учреждения попадает под административный контроль со стороны соответствующего профильного правительственного министерства или ведомства [4, С. 59].

Коммерческий договор между частным хозяйствующим субъектом, с одной стороны, и государственной компанией или органом власти - с другой, является государственным контрактом, который также является видом инвестиционного соглашения.

ГК РФ выделяет публичный договор в отдельный подвид гражданско-правовых договоров. По общему правилу, публичные договоры заключают коммерческие организации, согласно ст. 426 ГК РФ[1]. Не всегда стороной публичного договора является орган государственной власти. Но даже если обе стороны публичного договора являются частными, все равно Правительство РФ вправе издать правила, которые обязательны при заключении и исполнении публичных договоров для обеих сторон [4, С. 296].

Государственные контракты имеют свои специфические черты, выделяющей их из сферы гражданско-правового регулирования. Так, стороны, которые вступают в государственный контракт, имеют различные цели: государственная сторона контракта действует в публичных интересах, а частная сторона пытается получить коммерческую прибыль. Стороны государственного контракта не всегда обладают равным объемом полномочий на заключение договора, а частная сторона, которая действует на свой страх и риск, имеет полный объем полномочий. Кроме того, при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по государственному контракту государственную сторону могут освободить от ответственности в случае, если ее действия можно объяснить необходимостью обеспечения публичных интересов [3, С. 46].

Несмотря на то, что в настоящее время заключение инвестиционных соглашений стало важным способом регулирования межгосударственных отношений в сфере инвестиций, кажется целесообразной разработка унифицированного международного акта, который бы установил единообразные принципы правового регулирования международных инвестиционных отношений.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019, с изм. от 12.05.2020) // Российская га-зета. 1994. № 238-239. 8 декабря.
2. Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945. (Кон-ституция Рес-публики Индонезия 1945 года). [Электронный ресурс]. Режим доступа: Офиц. сайт Прави-тельства Республики Индонезия: www.gpr.go.id/jdih/uu1945
3. **Гаврилов В. В.** Международное частное право. М., 2015. 367 с.
4. **Лабин Д.К.** Международное право по защите и поощрению ино-странных инве-стиций (монография; 2-е изд., перераб. и доп.). - М.: «Юстиция», 2019. - 296 с.
5. Инвестиционное законодательство: сборник нормативных актов / сост. Ю. В. Ла-зарева. М., 2006. С. 76.
6. **Миронова И. В.** Международные договоры в области инвестицион-ных отноше-ний с участием Российской Федерации / И. В. Миронова // Вестник Балтийского фе-дерального университета им. И. Канта. 2015. Вып. 3. С. 131 - 139.
7. **Хлестова И. О.** Международно-правовые договоры о защите ино-странного ин-вестора / И. О. Хлестова // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного пра-воведения. 2017. № 6. С. 24.
8. **Шумилов В.М.** Международное экономическое право: Учебник для магистров. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2016. С. 168.
9. Klockner Industrie-Anlagen GmbH and others v. United Republic of Cameroon and Soci t Camerounaise des Engrais (Case No. ARB/81/2). 1 ICSID Rev.-FILJ 89 (1986).

INTERNATIONAL INVESTMENT AGREEMENTS THE RELATIONSHIP

Arapov S. N.**

student

sergey.arapov2014@yandex.ru

** National Research Mordovia State University,
Saransk, Russia

Abstract:

in this article, the author considers the main existing types of investment agreements (contracts), which are most often used in modern investment practice.

Keywords:

international agreements, investments, construction, joint activity agreement, license agreement, state contract.