

Китайский опыт: приобретение российских компаний

Автор: Михаил Соколов

19 января 2015 года

Часть 1

Значение Китая в качестве экономического партнера России переоценить трудно. События последнего времени, включая западные санкции, показывают, что Китай и далее намерен развивать сотрудничество с нашей страной. Так,

- В октябре 2014 года на встрече председателя правительства РФ Дмитрия Медведева с китайской стороной было подписано 38 соглашений по разным сферам и вопросам сотрудничества (по данным ИТАР-ТАСС <http://itar-tass.com/politika/1506616>).
- По итогам 2013 года китайские прямые инвестиции в российскую экономику составили 4 млрд. 80 млн. долларов против 660 млн. долларов в 2012 г. (+518,2%). Общий объем накопленных прямых инвестиций достиг 7 млрд. 661 млн. долларов (+113,9%). Популярными направлениями инвестиций явились разработка полезных ископаемых, лесное хозяйство, энергетика, торговля, бытовая электротехника, связь, строительство и сфера услуг (по данным Минэкономразвития РФ http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_rus_projects/).
- Руководителями России и Китая поставлена амбициозная задача увеличения китайских прямых инвестиций в российскую экономику к 2020 г. до 12 млрд. долларов (также по сведениям Минэкономразвития РФ).

Мне довелось действовать в интересах китайских инвесторов в ряде сделок по приобретению российских компаний. Компании-цели представляли разные индустрии. Это были лесопромышленные компании, компании-владельцы коммерческой недвижимости и другие. Приобретатели также различались по своему масштабу, уровню и иным показателям. Сотрудники и представители компаний принадлежали к различным корпоративным культурам, обладали разными навыками и корпоративным опытом. Однако, в этом материале я буду говорить о чертах, свойственных, на мой взгляд, большинству китайских инвесторов, и об опыте, который будет полезен в целом в проектах, связанных с приобретением китайскими покупателями российских компаний.

Китайские инвесторы, как правило, заинтересованы в тщательной проверке компании - цели

Во всех моих проектах по приобретению российских компаний китайские инвесторы уделяли серьезное внимание проверке компании, приобретение которой они рассматривали. Так называемый due diligence или юридический аудит всегда предшествовал приобретению компании: либо завершению сделки (completion) или в ряде случаев даже подписанию договора купли-продажи акций / долей. Вместе с юридической, китайские покупатели, как правило, проводят финансовую, техническую и другие виды проверок и аудитов. В этой связи работа по проекту, как правило, проходит в сотрудничестве с консультантами и другими профильными специалистами из других соответствующих компаний. Обмен добытой информацией по компании-цели с финансистами, например, является обычно принятой практикой. Такой обмен информацией и документами усиливает отчеты консультантов, делает итоги расследования более качественными.

Преимущественно положительные итоги аудита – условие приобретения

Китайские клиенты проявляют большую активность и заинтересованность в продвижении вперед своих проектов по покупке компании. Это выражается в проявлении большого внимания к проекту, большой доле личного участия сотрудников компании-покупателя, обозначении своеобразного рвения и азарта приобрести компанию. Вместе с тем, преимущественно положительные итоги проверки компании-цели являются для них, в большинстве случаев, условием и основанием для принятия положительного же решения о приобретении компании. Обнаруженные риски, даже в целом не критические, вызывают у китайских клиентов немалую настороженность и опасение, и порождают недоверие к бизнесу, приобретение которого они рассматривают, вплоть до отказа от проекта. Например, в одном из проектов (это было потенциальное приобретение группы компаний по добыче и переработке леса в Восточной Сибири) китайская компания отказалась от приобретения, поскольку имели место достаточно значительные нарушения, связанные с ведением россиянами бухгалтерского учета и отчётности.

Нужно быть готовым к обязательному обсуждению результатов аудита

Отчет по итогам проверки (включая промежуточные драфты отчета) тщательно изучается клиентами. В порядке вещей для клиентов было прилететь в Москву или другую точку в России (например, по месту нахождения офиса компании-цели) для обсуждения находок. Вспоминается случай приобретения крупного комплекса в Москве пулом китайских инвесторов. Тогда, после составления промежуточного проекта отчета по итогам юридической проверки компании-цели, в Москву прибыли их представители. Все собрались в офисе одной из компаний Большой Четверки (делали финансовую проверку бизнеса) – было человек двадцать. Этакая мини-конференция, посвященная одной компании. Я докладывал что удалось “раскопать”, в целом описывал компанию-цель, то как я и моя команда увидели ее. Китайские представители задавали вопросы, выясняли значительность обнаруженных рисков. Китайские клиенты, будучи людьми деловыми, на описанные юридические риски смотрят как на досадную помеху (и в этом ключе они весьма схожи с бизнесменами других стран). Поэтому они будут пытаться выяснить у своих юристов, возможно ли их избежать, можете ли Вы “вылечить” обнаруженные проблемы или дать определенные гарантии. По моему персональному опыту, с китайскими клиентами обычно складываются весьма доверительные отношения; они могут носить менее формальный характер даже. Потому очень важно оставаться на нейтральном и профессиональном уровне и давать объективные советы. Как и в любом другом случае, собственно.

Русский или английский?

Это вопрос на каком языке общаются с Вами китайские клиенты и партнеры. Вероятно, правильно сказать, что английский язык по-прежнему является наиболее популярным языком международного делового общения. Владение китайским языком (как мандаринским, так и кантонским) в России больше исключение, чем правило. Потому приходится говорить с китайцами на том языке, на котором они сами способны с Вами общаться. Часть из них выбирают в качестве иностранного языка русский, а кто-то английский. Редко кто знает и русский и английский. Китайские бизнесмены и руководители, соответственно, привлекают для российских проектов зачастую тех, кто знает русский. Однако, последнее время много стало “англоязычных”. Интересный тренд, особенно в свете того, что обучение во многих лучших университетах в Китае сейчас строится на английском языке. Хочется рассчитывать, что в свете сближения с Китаем и развития партнерства с этой страной популярность русского языка в ней также будет неуклонно увеличиваться.

Имена

Имена китайцы себе выбирают в школе в начале изучения языка. Какой то закономерности в выборе имени, я так понимаю, нет. Имя могло просто понравиться, или человек мог себя с ним ассоциировать. Потому сказать, что определенное имя это русская или, соответственно, английская версия родного китайского имени, все таки, в большинстве случаев нельзя. В лучшем случае могут совпадать буквы. Но, что интересно, электронный адрес отражает выбранное русское или английское имя (английскими буквами, очевидно), если только он не написан иероглифами, отражающими уже настоящее имя. Возвращаясь к вопросу о должности – фамилии, имейте ввиду, что переводчик Джоу в реальности может оказаться директором Джоу. Вам могли забыть это уточнить или человек мог получить продвижение по службе.