

Шелковый путь XXI века: мировая экспансия КИТАЙСКИХ ИНВЕСТОРОВ

Обзор китайских инвестиций
на зарубежных рынках

Март 2015 года



EY

Совершенствуя бизнес,
улучшаем мир

Содержание

Введение	1
Успешное развитие в контексте мировой экономики: бум внешних китайских ПИИ	2
Влияние внутренних и внешних факторов: за новой волной инвестиций за рубеж стоит масштабная государственная поддержка	4
Оптимизация и диверсификация: на смену «Сделано в Китае» приходит «Сделано для Китая»	6
Географическая диверсификация: инвесторов все больше привлекают развитые страны	12
Подъем частного бизнеса: новая сила Китая	17
Подводные камни: принятие правильных решений	18
Взгляд в будущее: Шелковый путь ожидает новая волна китайских инвестиций	20





Альберт Ын
Управляющий
партнер компании
EY по Китаю

«За последнее десятилетие на международную арену выходит все больше опытных и уверенных в себе инвесторов из Китая. Страна становится серьезным игроком на глобальном рынке инвестиций и, по мнению некоторых экспертов, в ближайшем будущем должна вырваться в лидеры. Полагаясь на опыт работы с китайскими компаниями, которые инвестируют в зарубежные проекты, мы делаем вывод: ключевыми элементами успешности внешних инвестиций являются знание местного рынка, умение совершать выгодные сделки, а также эффективная система управления рисками и выбор надежного партнера. Уже много лет компания EY выступает в качестве партнера для инвесторов из Китая. Мы собираемся и дальше содействовать китайским компаниям в выходе на глобальный рынок и завоевании новых высот».

Введение

На протяжении последнего десятилетия наблюдался стремительный рост объема прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из Китая. Сегодня страна занимает третье место в мире по объему инвестиций в зарубежные проекты, демонстрируя показатель на уровне свыше 100 млрд долларов США, а это говорит о том, что из крупнейшего в мире производителя Китай превращается в крупнейшего инвестора.

В последнее время китайские инвесторы переключили внимание с добывающих проектов на высокие технологии и производство потребительских товаров. Эта тенденция, обусловленная развитием китайского бизнеса, стремительной трансформацией национальной экономики и расширением сферы инвестиционной деятельности китайских компаний, должна изменить как сам рынок, так и географию китайских ПИИ. С одной стороны, китайские инвесторы диверсифицируют портфели, которые раньше преимущественно включали активы в энергетике и горнодобывающей промышленности, и активно заключают сделки слияний и поглощений в таких секторах, как технологии, сельское хозяйство и недвижимость. С другой стороны, сфера интересов китайских компаний уже не ограничивается азиатскими, latinoамериканскими и африканскими странами с богатыми запасами природных ресурсов;

они стали проявлять повышенный инвестиционный интерес к развитым рынкам Европы и Северной Америки.

С ростом притока ПИИ из Китая множатся и растут масштабно китайские частные предприятия. Они действуют с большей уверенностью и строят амбициозные планы, обеспечивая почти половину всех китайских ПИИ на сегодняшний день. В связи с либерализацией государственной политики и развитием системы государственно-частного партнерства все больше частных предприятий при выходе на глобальный рынок кооперируются с государственными компаниями.

2015 год должен стать еще одним судьбоносным годом для китайских ПИИ. Как ожидается, внешние инвестиции из Китая в этом году превысят внутренние вложения, а значит, в национальной экономике будет зафиксирован чистый отток капитала. Отчасти это объясняется тем, что сейчас проводится политика активного стимулирования китайских компаний к освоению зарубежных рынков и они получают беспрецедентную поддержку, как никогда ранее. Китай упростил административные процедуры для инвесторов, работающих за рубежом: помимо всего прочего, разрешительный порядок согласования проектов был заменен уведомительным. Кроме того,

ожидается значительный рост инфраструктурных инвестиций с учетом планов Китая реализовать концепцию «Экономического пояса Шелкового пути» и «Морского шелкового пути 21-го века» (известную как «Один пояс – один путь»). Следовательно, китайские компании располагают прекрасными возможностями, чтобы продолжать кругосветное путешествие по инвестициям, пересекая новые границы.

Уже много лет EY работает с китайскими компаниями, содействуя им в реализации стратегий роста. Мировой рынок переменчив, как океан, а подводные рифы могут потопить даже самый крепкий корабль. Используя накопленный опыт работы как в глобальном масштабе, так и в отдельных странах, мы создали Навигатор EY по внешним инвестициям, который поможет китайским компаниям преодолеть препятствия и смягчить риски в инвестиционном «плавании» к позиции лидера на глобальном рынке.

Лолетта Чоу

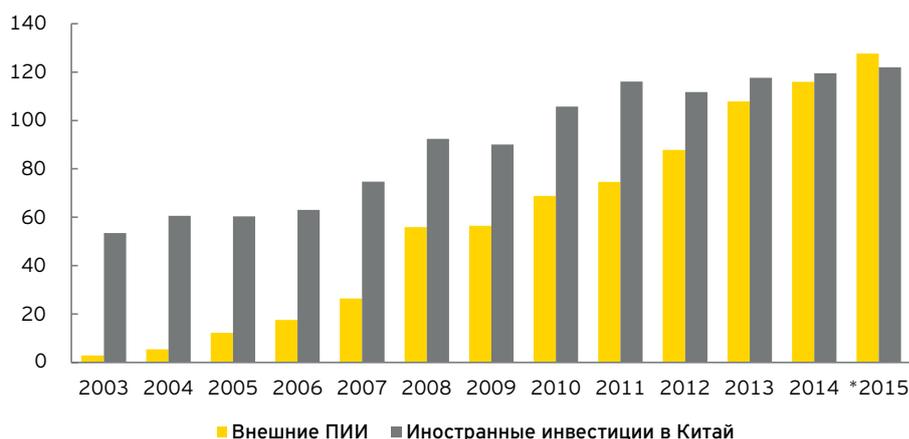
Руководитель Центра внешних китайских инвестиций глобальной организации EY

1

Успешное развитие в контексте мировой экономики: бум внешних китайских ПИИ

На фоне непрерывного роста экономики Китая и его курса на мировую экспансию объем китайских ПИИ за прошедшее десятилетие вырос практически с нулевой отметки до более чем 100 млрд долларов США. В отличие от мирового объема ПИИ, который ежегодно сокращался на 8% с 2011 по 2014 годы, среднегодовой темп роста ПИИ из Китая достиг 16%¹. В 2014 году китайские инвесторы вложили средства в 6128 зарубежных компаний из 156 стран и регионов, благодаря чему страна третий год подряд занимает третье место в мире по объему внешних ПИИ. Их совокупный объем составил 116 млрд долларов США, что обеспечило рост на 15,5% по сравнению с 2013 годом².

Диаграмма 1: Динамика китайских ПИИ и иностранных инвестиций в китайскую экономику в 2003–2015 гг., млрд долл. США



Источник: Национальное статистическое бюро КНР, Министерство коммерции КНР

Данные по финансовым инвестициям за 2006 год и более ранний период не включены в общий показатель; данные за 2015 год являются прогнозными и подготовлены Центром деловой информации EY.

В 2014 году китайские ПИИ за рубеж впервые практически сравнялись по объему с иностранными вложениями в страну³. С учетом стремительной трансформации национальной экономики и принятием новых мер стимулирования на фоне интенсивных реформ объем китайских ПИИ, как ожидается, будет ежегодно увеличиваться более чем на 10% в течение следующих пяти лет и стабильно превышать иностранные вложения в экономику страны. Таким образом, китайские инвесторы, которые явно настроены на активное расширение экономического присутствия за рубежом, будут играть все более значимую роль в мировой экономике⁴.

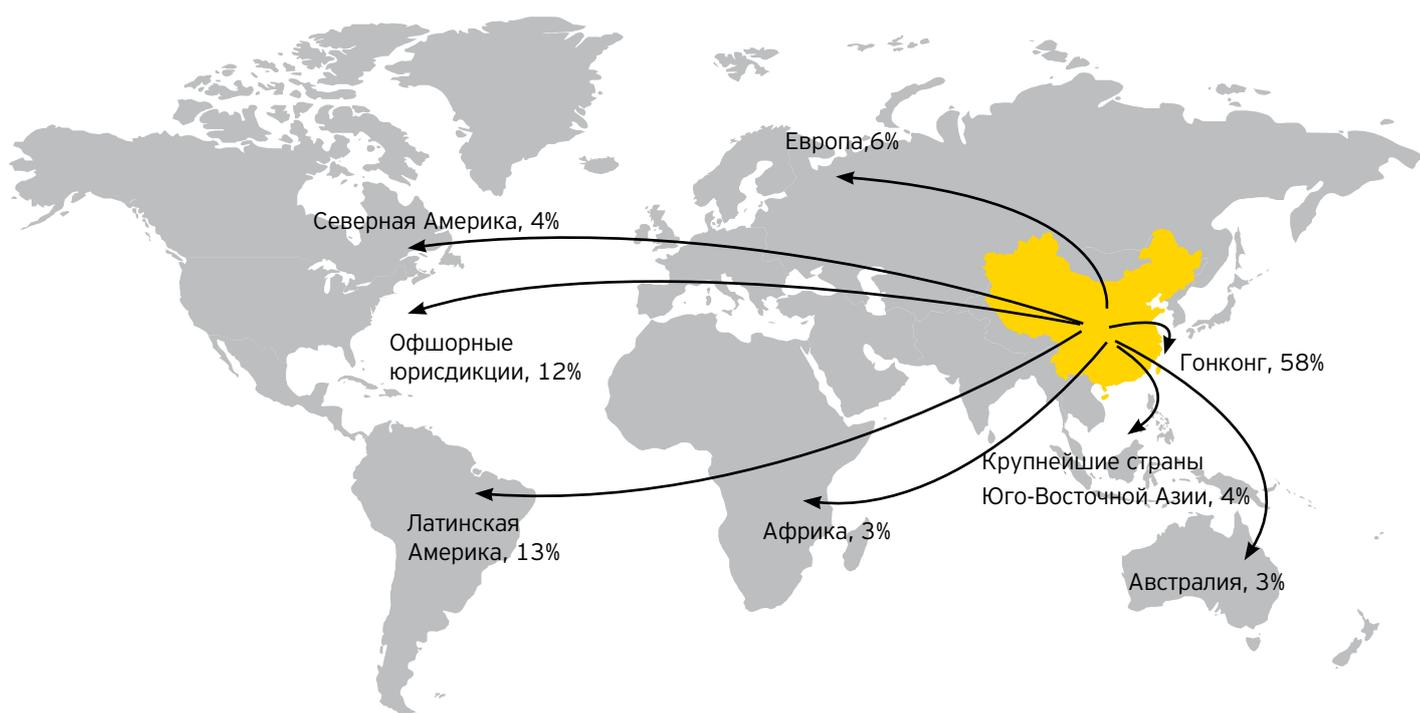
¹ Источник: Министерство коммерции КНР, Национальное статистическое бюро КНР, ЮНКТАД

² Источник: протокол плановой пресс-конференции Министерства коммерции КНР от 21 января 2015 г. <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/press/201501/2015010087872.shtml>, 23 января 2015 г.

³ Источник: там же

⁴ Источник: публикация «Годовой темп роста внешних ПИИ Китая, по прогнозам, достигнет 10% в течение следующих пяти лет», Министерство коммерции КНР <http://www.mofcom.gov.cn/article/i/jyj/m/201410/20141000771228.shtml>, 24 октября 2014 г.

География внешних ПИИ Китая



Источник: Национальное статистическое бюро КНР⁵

⁵ Данные приведены по состоянию на 2013 год. Совокупный процент превышает 100%, так как данные по регионам округлены.

2

Влияние внутренних и внешних факторов: за новой волной инвестиций за рубеж стоит масштабная государственная поддержка

Активной деятельности китайских инвесторов содействует стремительная трансформация национальной экономики, а также укрепление позиций самих компаний на фоне стабилизации мировой экономики. Правительство страны недавно приняло ряд мер с целью оказания дальнейшей поддержки китайскому бизнесу и стимулирования инвестиций за рубеж. В частности, в рамках пересмотра государственной программы по управлению иностранными инвестициями разрешительный порядок был заменен на уведомительный, а административные процедуры для осуществления инвестиционных проектов за рубежом были упрощены. Помимо этого, расширению деятельности инвесторов должна способствовать реализация стратегии «Один пояс – один путь», а также проведение серии реформ.

По мере ускорения экономической трансформации страны следует ожидать усиления мировой экспансии китайских компаний.

Рост ПИИ за рубеж поможет решить проблему избыточных мощностей, осуществить структурные изменения и оптимизировать распределение ресурсов.

Рост собственного бизнеса позволяет китайским компаниям ускорить международную экспансию.

Китайские компании выросли, усилили позиции и занялись поиском путей расширения географии бизнеса в глобальном масштабе, демонстрируя растущий интерес к зарубежным рынкам. Из крупнейшего в мире производителя Китай превращается в крупнейшего инвестора.

Новая волна инвестиций обусловлена государственной поддержкой и внешним спросом.

По мере восстановления зарубежных рынков китайские игроки выходят на международную арену.

ПИИ из Китая необходимы как развивающимся странам, которые нуждаются в развитии инфраструктуры и получении доступа к капиталу и технологиям, так и развитым в период восстановления после кризиса.

Стремительное реформирование экономики и меры государственной поддержки создают благоприятные условия для осуществления инвестиционных проектов за рубежом.

На 3-м пленуме ЦК КПК 18-го созыва в конце 2013 года правительство Китая подтвердило курс на либерализацию экономики и ускорение реформ по таким направлениям, как процедуры согласования проектов, валютное регулирование, финансирование и система обслуживания. Помимо этого, новые возможности для китайских инвесторов открывает так называемая «железнодорожная дипломатия» китайских лидеров и активная работа в рамках стратегии «Один пояс – один путь».

Новые меры стимулирования китайских ПИИ за рубежом

Время	Описание	Ожидаемый эффект
Декабрь 2014 г.	На заседании Государственного совета КНР было принято решение об оказании финансовой и иной поддержки инвестиционным проектам за рубежом, в том числе за счет упрощения процедур валютного регулирования, стимулирования банковского финансирования промышленного производства, начиная с проектирования и заканчивая производством основного оборудования, а также диверсификации использования валютных резервов.	Упрощенный порядок согласования проектов, расширенный доступ к финансированию и более эффективная система обслуживания создадут еще более благоприятные условия для китайских инвесторов, а также позволят промышленному производству и финансовому сектору выйти на новый уровень.
Ноябрь 2014 г.	Китай заявил о намерении основать инфраструктурный Фонд Шелкового пути и вложить в него 40 млрд долларов США. Основная цель фонда – содействие реализации стратегии «Один пояс – один путь» совместно с недавно созданным Азиатским банком инфраструктурных инвестиций.	Китай окажет поддержку странам в рамках проекта «Один пояс – один путь» для улучшения инфраструктуры и наращивания ресурсной базы, а также развития сотрудничества в сфере промышленного производства и финансовых услуг, что обеспечит дальнейший рост внешних китайских ПИИ.
Октябрь 2014 г.	Вступили в силу изменения в государственной программе по управлению финансовыми инвестициями Министерства коммерции КНР. В соответствии с новыми правилами разрешительный порядок для инвестиционных проектов, превышающих определенную сумму был упразднен и заменен на уведомительный, который отныне действует для всех зарубежных проектов. Исключение составляет ряд стратегически значимых проектов, для которых были сокращены сроки получения разрешений.	С целью повышения эффективности инвестиционной деятельности было минимизировано количество проектов, требующих разрешения, а также сокращены сроки его получения.

Источник: официальные сообщения государственных органов, обработанные Центром деловой информации EY

Стратегия «Один пояс – один путь» открывает новые возможности для реализации китайских инвестиционных проектов за рубежом.

● Конец 2013 г.

Председатель КНР Си Цзиньпин представил стратегию «Один пояс – один путь» и потребовал создать соответствующую инфраструктуру, а также наладить контакт с соседними странами.

● Октябрь 2014 г.

Китай объявил о решении создать Азиатский банк инфраструктурных инвестиций и в ноябре 2014 года направил 40 млрд долларов США на организацию инфраструктурного Фонда Шелкового пути с целью форсировать реализацию стратегии «Один пояс – один путь».

● Начало 2015 г.

Стратегия «Один пояс – один путь» получила одобрение на государственном уровне, ожидается, что в ближайшее время начнется работа по ее реализации.



Источник: Китайское информационное агентство «Синьхуа»

Реализация стратегии «Один пояс – один путь» поможет развитию инфраструктуры и налаживанию взаимосвязи как с соседними странами, так и с другими государствами и вдоль этих маршрутов. Это, в свою очередь, создаст благоприятные условия для инвестирования в инфраструктурные проекты, сотрудничества в сфере энергетики и новых технологий промышленного производства.

► Инфраструктура

По прогнозам Азиатского банка развития, нехватка финансирования для инфраструктурных проектов в Азии в 2010-2020 годах составит 8300 млрд долларов США⁶. Как ожидается, Китай будет наращивать инвестиции за рубеж и экспортировать технологии в развивающиеся азиатские страны.

► Энергетика

Азиатские страны обладают богатыми запасами энергетических ресурсов. В связи с ограниченным доступом развивающихся стран к финансированию и современным технологиям перед китайскими инвесторами откроются новые возможности для совместного освоения и разработки запасов, строительства трубопроводов и электростанций.

► Новые технологии промышленного производства

На фоне соседних стран Китай достиг значительных успехов в таких сферах, как ИТ, новые материалы и технологии промышленного производства (например, строительство скоростных железных дорог, атомная энергетика и т.д.). Эти страны могут извлечь немалую выгоду от внедрения китайских технологий.

⁶ Источник: публикация «Китайские инвестиции переживают глобальную трансформацию», Xinhuanet.com, http://news.xinhuanet.com/fortune/2014-10/30/c_1113046148.htm, 30 октября 2014 г.

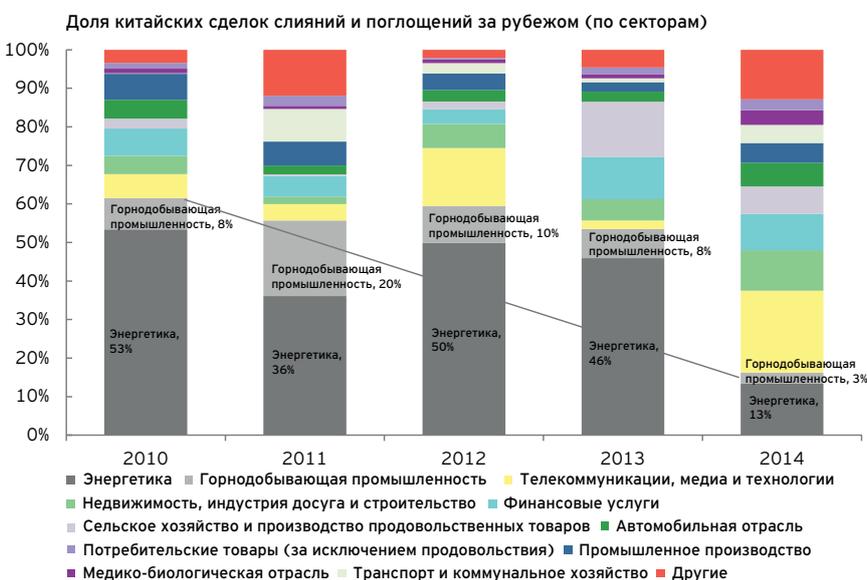
3

Оптимизация и диверсификация: на смену «Сделано в Китае» приходит «Сделано для Китая»

Оптимизация структуры: динамика активизируется за счет роста потребления и интереса к высокотехнологичной продукции

Отраслевая направленность китайских инвестиций становится многовекторной и уже не ограничивается добывающими проектами - сегодня все больше компаний нацелены на завоевание стратегических позиций на международной арене. Ранее интересы китайских инвесторов сосредоточивались на энергетике и горнодобывающей промышленности. Сегодня инвесторы начали активно осваивать такие области, как современные технологии, недвижимость, финансы, агробизнес и здравоохранение. Четкая тенденция к диверсификации прослеживается и на рынке слияний и поглощений: на долю энергетике и горнодобывающей промышленности в 2014 году пришлось лишь 16% от общего объема сделок китайских компаний по сравнению с 61% в 2010 году. В то же время доля сделок с активами в секторе телекоммуникаций, медиа и высоких технологий (ТМТ) за этот период увеличилась с 6% до 21%; также растет интерес к секторам сельского хозяйства и недвижимости.

Диаграмма 2: Отраслевые предпочтения китайских инвесторов меняются и уже не ограничиваются энергетикой и горнодобывающей промышленностью



Источник: MergerMarket, анализ Центра деловой информации EY

На фоне текущей трансформации китайской экономики сформировались две отчетливые тенденции в сфере инвестиционной деятельности.

- Бум инвестиций в производство потребительских товаров. Экономика Китая приобретает ярко выраженный потребительский характер, и сегодня все больше товаров начинают производиться не в Китае, а для Китая. С учетом увеличения объема потребления и роста среднего класса особенно перспективными представляются проекты по производству высококачественной сельскохозяйственной продукции, высокотехнологичных продуктов и потребительских товаров высокого ценового сегмента. Китайские инвесторы приходят на рынки других стран не только для получения доступа к ресурсам и расширения международного присутствия, но и для того, чтобы удовлетворить внутренний спрос на определенные товары и услуги.

Выход на зарубежные рынки в ответ на внутренний спрос. На фоне стремительного роста потребительских расходов китайские компании завоевывают внешние рынки.

В 2013 году китайская Shuanghui International купила крупнейшего в мире производителя свинины Smithfield Foods Inc. за 7,1 млрд долларов США. Сделка была заключена с целью организации импорта американской свинины в Китай, где растет спрос на первосортную мясную продукцию. В ноябре 2014 года китайская Yili инвестировала 3 млрд китайских юаней в запуск второй очереди завода Oceania в Новой Зеландии. Очевидно, что одним из факторов, подтолкнувших Yili к заключению сделки, стало увеличение спроса на молочные продукты на китайском рынке.

- Повышение роли новых технологий промышленного производства: в рамках реализации стратегии «Один пояс – один путь» будет стимулироваться экспансия китайских компаний сектора новых технологий и перенос избыточных мощностей в страны, расположенные вдоль двух обозначенных маршрутов. Китай обладает огромным потенциалом для развития скоростных железных дорог, атомной энергетики, авиации, телекоммуникаций и других перспективных направлений. После насыщения внутреннего рынка Китай начал экспортировать высокотехнологичные производственные мощности.

В частности, ожидается, что путем реализации стратегии «Один пояс – один путь», сконцентрированной на инфраструктуре и налаживании взаимосвязей, Китай активизирует перенос этих производственных мощностей в соседние азиатские страны, испытывающие проблемы в области финансирования и технологий. Кроме того, по мере трансформации национальной экономики китайским производителям понадобятся новые технологии для поддержания темпов развития и они начнут активно осуществлять инвестиционные проекты в развитых странах.

Отраслевая диверсификация сделок слияний и поглощений

Китайские компании активно заключают сделки слияний и поглощений в самых разных секторах, однако, наибольший интерес для них представляют высокие технологии, сельское хозяйство и недвижимость. Благодаря государственным мерам стимулирования в центре внимания также оказались инфраструктурные проекты. Энтузиазм по отношению к энергетике несколько ослаб, при этом отрасль остается довольно значимым направлением для инвестиций.

- Телекоммуникации, медиа и технологии (ТМТ): подъем на рынке и активное заключение сделок**

Судя по количеству новых крупных сделок, китайский сектор ТМТ переживает подъем деловой активности. Компания Lenovo в 2014 году участвовала в двух масштабных сделках – приобретении Motorola Mobility у Google за 2,91 млрд долларов США и бизнеса по производству серверов на базе архитектуры x86 у IBM за 2,1 млрд долларов США.

В эпоху Интернета и стремительного распространения цифровых технологий следует ожидать дальнейшего развития в Китае новых отраслей экономики, включая ТМТ. По мере расширения в Китае технологического сектора, производящего товары с высокой добавленной стоимостью, инвесторы продолжают наращивать присутствие на международном рынке ТМТ.

- Агробизнес: выход на зарубежные рынки за новыми рекордами**

В начале 2014 года в «Центральном документе №1» – базовом документе по развитию агробизнеса Китая – было заявлено о намерении поддержать выход китайского агробизнеса на зарубежные рынки и усилить сотрудничество в сельскохозяйственной сфере с соседними странами. Реакция крупнейших государственных корпораций, включая COFCO, не заставила себя ждать: они начали стремительно наращивать инвестиции за рубеж. В 2014 году COFCO инвестировала 1,5 млрд долларов США в покупку доли в агробизнесе Noble и 1,29 млрд долларов США – в приобретение нидерландской Nidera. На данный момент эти инвестиции – крупнейшие вложения в агросектор в глобальном масштабе.

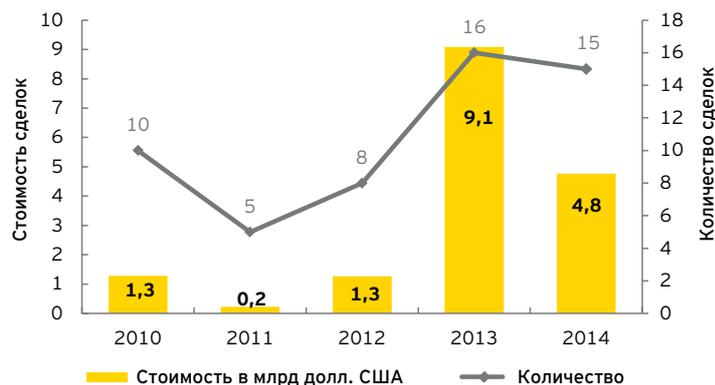
Для развития китайского сельского хозяйства и смежных отраслей открываются самые широкие перспективы с учетом текущего роста внутреннего спроса на высококачественную сельскохозяйственную продукцию, а также планов по дальнейшему совершенствованию цепей поставок и технологий по производству такой продукции. Стоит также принять во внимание густонаселенность стран, участвующих в инициативе «Один пояс – один путь» (особенно на Ближнем Востоке), которая также должна подстегнуть спрос на сельскохозяйственную продукцию и благоприятно повлиять на появление новых возможностей для кооперации.

Диаграмма 3: Динамика китайских сделок слияний и поглощений за рубежом в секторе ТМТ



Источник: MergerMarket, анализ Центра деловой информации EY

Диаграмма 4: Динамика китайских сделок слияний и поглощений за рубежом в сфере сельского хозяйства и производства продовольственной продукции



Источник: MergerMarket, анализ Центра деловой информации EY

Пример из практики

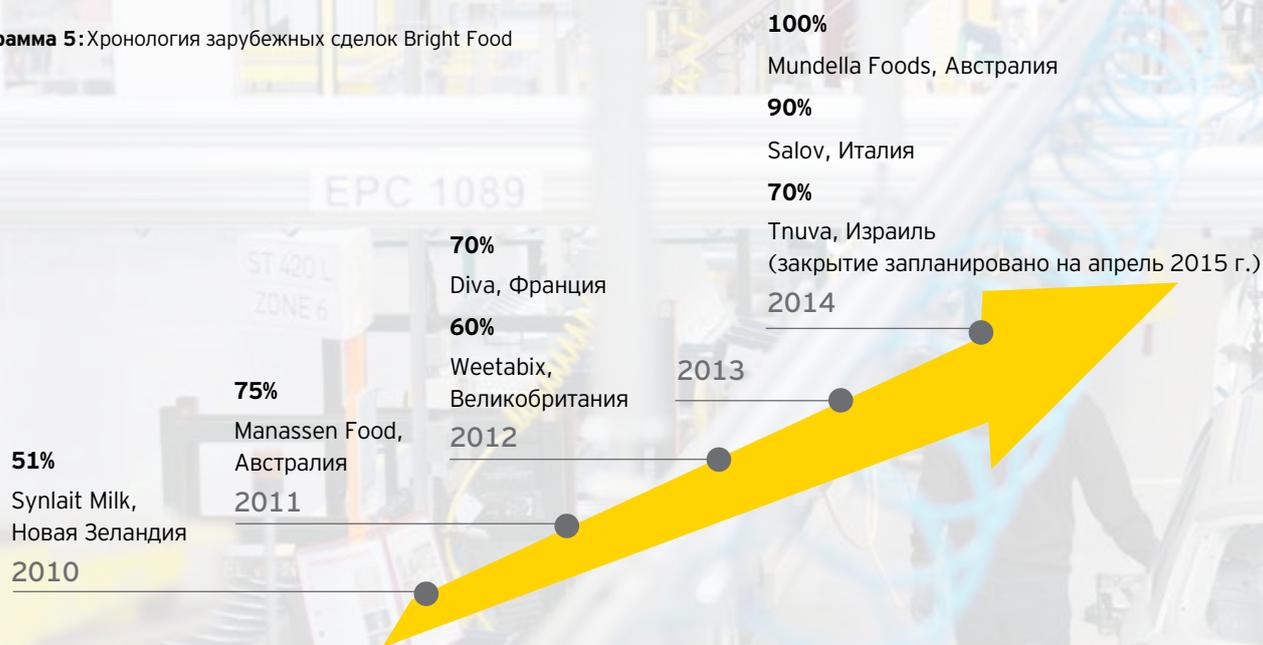
Мировая экспансия Bright Food

Bright Food (Group) Co., Ltd. (далее - «Bright Food») была основана 8 августа 2006 года в рамках инициативы Комиссии по надзору и контролю за государственными активами Шанхайского муниципального правительства в целях реструктуризации и консолидации активов местной пищевой промышленности. Bright Food представляет собой крупную многопрофильную группу компаний, занимающуюся производством, переработкой и реализацией пищевой продукции с использованием современных технологий. Ключевыми элементами стратегии компании являются «масштабная деятельность, крупный бренд и доступ на широкий рынок», а основными способами ее успешной реализации – освоение

рынка, профессионализм, интернационализация, обеспечение безопасности, стандартизация и управление кадрами (формула «5+1»). Бизнес-структура компании включает следующие направления: молочная продукция, сахар, мясная продукция, овощи, рис, брендированная пищевая продукция, современное сельское хозяйство, каналы продаж, недвижимость и финансы (формула «8+2»).

Bright Food реализует инвестиционные проекты за рубежом с 2010 года и за это время стала одним из крупнейших китайских инвесторов.

Диаграмма 5: Хронология зарубежных сделок Bright Food



Однако путь, который проделала китайская Bright Food на рынке сделок слияний и поглощений, не был легким. В связи с нехваткой делового опыта на первых этапах работы компания упустила несколько выгодных сделок. В первой половине 2010 года Bright Food планировала приобрести сахарные активы у австралийской CSR. В случае успеха Bright Food получила бы 45% всех австралийских мощностей по производству сахара-сырца и вошла бы в тройку ведущих международных игроков на отраслевом рынке. Bright Food подписала меморандум о намерениях, но не заключила юридически обязывающее соглашение о сотрудничестве на эксклюзивных условиях. В результате сингапурская Wilmar International Limited, которая также участвовала в тендере, обошла Bright Food. В том же году высокие цены, риски и иные факторы помешали плану Bright Food приобрести британского производителя печенья United Biscuits, американского лидера

по производству продуктов здорового питания и пищевых добавок GNC и компанию Yorlait, которая является вторым по величине производителем йогуртов во Франции.

Несмотря на неудачи в самом начале пути, Bright Food не изменила курс на завоевание международного рынка, но сделала выводы из своих ошибок. После выхода на международный рынок компания не обладала обширными знаниями в области инвестиционной деятельности. Чтобы восполнить этот пробел, Bright Food стала внимательно отслеживать тенденции. Она также провела работу над укреплением связей с общественностью, скорректировала ценовую политику, обратилась за государственной поддержкой и нашла партнеров на рынке сделок слияний и поглощений. Это позволило Bright Food создать базу для успешного заключения сделок за рубежом.

В июле 2010 года Bright Dairy & Food Co., Ltd., дочерняя компания Bright Food, объявила о приобретении 51%-ой доли участия в новозеландской Synlait Milk за 382 млн китайских юаней. Эта сделка позволила Bright Dairy & Food не только получить доступ к первоклассным ресурсам и технологиям производства молочной продукции, но и в конечном итоге приобрести пастбища в Новой Зеландии. Synlait Milk успешно прошла листинг на внутреннем рынке в июле 2013 года. В августе 2011 года Bright Food приобрела 75% в Manassen Foods. В результате этой сделки Bright Food и Manassen Foods начали совместную работу по таким направлениям, как продвижение бренда и развитие производства, запуск новой продукции среднего и высокого ценового сегмента, подбор поставщиков, поиск сырья и тиражирование успешной бизнес-модели. Такое взаимодействие позволило им достичь высоких результатов. Manassen Foods начала подготовку к листингу в конце 2013 года. В мае 2012 года Bright Food объявила о заключении сделки стоимостью 1,2 млрд фунтов стерлингов по приобретению 60% в Weetabix – на тот момент самой крупной сделкой, заключенной когда-либо китайским производителем продовольственной продукции на внешнем рынке.

Помимо этого, в июне 2012 года Shanghai Tangjiu (Group) Co., Ltd., дочерняя компания Bright Food, приобрела 70% в Diva, одном из крупнейших винных производителей во французском Бордо. В январе 2014 года Manassen Foods купила западно-австралийскую компанию Mundella, производящую высококачественные молочные продукты. В декабре 2014 года Shanghai Yimin No. 1 Foods (Group) Co., Ltd., еще одна дочерняя компания Bright Food, приобрела 90%-ю долю участия в итальянском производителе оливкового масла Salov, что стало дебютной сделкой Bright Food на рынке оливкового масла. Помимо этого, в рамках этой сделки Bright Food впервые использовала Шанхайскую зону свободной торговли как платформу для инвестиционной деятельности. В мае 2014 года Bright Food начала переговоры с Арах по приобретению 70% в крупнейшем израильском производителе продуктов питания Tnuva.

К концу 2014 года Bright Food стала по-настоящему международным игроком на рынке. Компании удалось занять прочные позиции на международной арене, особенно в Европе, Австралии и Юго-Восточной Азии. Согласно Forbes, Bright Food входит в десятку крупнейших китайских компаний, планирующих масштабные инвестиции за рубежом в 2015 году⁷. Успешные сделки M&A на внешних рынках помогли ей обеспечить рост бизнеса, повысить узнаваемость бренда, расширить каналы сбыта, получить доступ к первоклассным ресурсам и современным технологиям, а также укрепить международное присутствие в относи-

тельно сжатые сроки. Bright Food стала намного опытнее и сегодня более избирательно подходит к выбору объектов для инвестирования и приоритетных направлений с учетом географии, ресурсной базы и каналов сбыта в рамках последовательного наращивания международного присутствия.

Инвестиционные проекты за рубежом сопряжены не только с новыми возможностями, но и с трудностями. С одной стороны, как государственная компания с хорошей репутацией и доступом к обширным финансовым ресурсам Bright Food, безусловно, является конкурентоспособным игроком, особенно с учетом ее передовых брендов, продукции и каналов сбыта. В связи с масштабной государственной поддержкой инвесторов, работающих за рубежом, и ослаблением экономики отдельных западных стран Bright Food имеет прекрасные возможности для дальнейшего наращивания присутствия по всему миру. С другой стороны, государственное участие в компании является своего рода тревожным сигналом для иностранных регуляторов и затрудняет процесс согласования сделок Bright Food за рубежом. В западных странах введены определенные ограничения в отношении китайских государственных предприятий, поскольку многие считают, что их коммерческие интересы тесно связаны с государственными. Кроме того, китайские государственные предприятия пока не научились налаживать связи с общественностью, что отражается на их взаимодействии с иностранными заинтересованными сторонами. Следовательно, они испытывают сложности, когда необходимо заручиться поддержкой как зарубежных СМИ, так и правительств других стран. Помимо этого, приходу китайской компании зачастую мешает местная администрация или фермеры. Как бы то ни было, Bright Food еще предстоит пройти большой путь для достижения намеченных целей.

В недавнем интервью председатель Bright Food Лю Юнцзе отметил, что компания занимает все более уверенные позиции на мировом рынке и к 2018 году ее показатель интернационализации должен достигнуть 25%⁸. К этому времени Bright Food будет импортировать товары со всего мира. Компания намерена последовательно идти по запланированному курсу, стремясь к глобальной экспансии, что предполагает активное заключение сделок слияний и поглощений, а также консолидацию основных активов – производство вина, сахара и молочной продукции, их реализация и комплексное производство продовольственных продуктов.

Путь к завоеванию мирового рынка будет полон препятствий. Однако Bright Food решительно настроена их преодолеть, и полученный опыт должен ей в этом помочь.

⁷ Джоел Бэклер, статья «10 китайских компаний, которые вышли на глобальный рынок в 2015 году», Forbes, <http://www.forbes.com/sites/joelbackaler/2015/01/14/10-chinese-companies-going-global-in-2015/>, 15 января 2015 г.

⁸ Вонг Юнцзюань, «Международные «амбиции» Bright Food: в будущем компания наладит производство по всему миру», Eastday.com, <http://sh.eastday.com/m/20141114/u1ai8444063.html>, 14 ноября 2014 г.

► **Инфраструктура: государственная поддержка подстегнет инвестиции в этот сектор**

Китай успешно участвует в зарубежных проектах по строительству инфраструктуры, в том числе коммунальных сооружений. В этом секторе у него есть довольно заметные преимущества с точки зрения финансирования и технологий. Кроме того, притоку китайских инвестиций содействует развитие государственно-частного партнерства. Китайская «железнодорожная дипломатия» наглядно иллюстрирует, как стремительно страна захватывает мировой рынок инфраструктуры.

В конце 2014 года Китай объявил о планах по созданию Фонда Шелкового пути и Азиатского банка инфраструктурных инвестиций для реализации стратегии «Один пояс – один путь». Эта стратегия позволит связать инфраструктуру азиатских стран и таким образом создать необходимую платформу для прихода китайских компаний на эти рынки, а значит, и для прироста китайских инвестиций.

Недавно заключенные и планируемые крупные контракты в сфере развития инфраструктуры			
Время	Стоимость	Страна	Описание
Январь 2015 г.	1,5 трлн китайских юаней	Россия, Казахстан	Китай выступил с предложением построить скоростную железную дорогу протяженностью 7000 км между Пекином и Москвой, которая будет пролегать через Казахстан. Источник: Chinadaily.com http://caijing.chinadaily.com.cn/2015-01/23/content_19389602.htm
Декабрь 2014 г.	18 млрд долл. США	Казахстан	Китай и Казахстан достигли предварительного консенсуса относительно подписания рамочного соглашения о сотрудничестве в области создания инфраструктуры, шоссежных дорог и жилищного строительства. Источник: Xinhuanet.com http://news.xinhuanet.com/world/2014-12/16/c_127309209.htm
Декабрь 2014 г.	67,8 млрд китайских юаней	Сингапур, Малайзия	Конгломерат, возглавляемый China Railway Construction Corporation, скорее всего, выиграет контракт на строительство первой в Юго-Восточной Азии скоростной железной дороги, которая свяжет Куала-Лумпур и Сингапур. Источник: Chinadaily.com http://caijing.chinadaily.com.cn/2014-12/16/content_19095612.htm
Декабрь 2014 г.	10,6 млрд долл. США	Таиланд	Китай и Таиланд подписали меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству в железнодорожной сфере, в рамках которого планируется построить железные дороги протяженностью свыше 800 км. Source: Пресс-служба Государственного Совета КНР http://www.scio.gov.cn/ztk/wh/slx/htws/Document/1388923/1388923.htm
Ноябрь 2014 г.	11,97 млрд долл. США	Нигерия	Стали известны планы China Railway Construction Corporation по строительству в Нигерии прибрежной железной дороги протяженностью 1402 км, которая будет включать 22 станции. Поезда будут развивать скорость до 120 км/ч. Источник: People.com http://scitech.people.com.cn/n/2014/1121/c1057-26064468.htm
Ноябрь 2014 г.	60 млрд долл. США	Бразилия, Перу	Стали известны планы о создании рабочей группы из представителей Китая, Бразилии и Перу для детального обсуждения предложения по строительству в Южной Америке трансконтинентальной железной дороги. Железная дорога свяжет прибрежные города Перу и Бразилии, а ее протяженность составит 5000 км, включая новый участок протяженностью 3000 км. Источник: People.com http://www.chinadaily.com.cn/kindle/2015-02/16/content_19609137.htm

Источник: Центр деловой информации EY

► **Энергетика и горнодобывающая промышленность: два столпа инвестиционной деятельности**

Вялая динамика на рынке энергетики и сырьевых товаров не помешала китайским компаниям последовательно наращивать международное присутствие. Несмотря на значительное снижение стоимости сделок, заключаемых китайскими компаниями на рынке слияний и поглощений, их количество остается стабильным. Среди заметных сделок можно назвать приобретение консорциумом, возглавляемым Minmetals, перуанского медного рудника Las Bambas за 5,85 млрд долларов США,

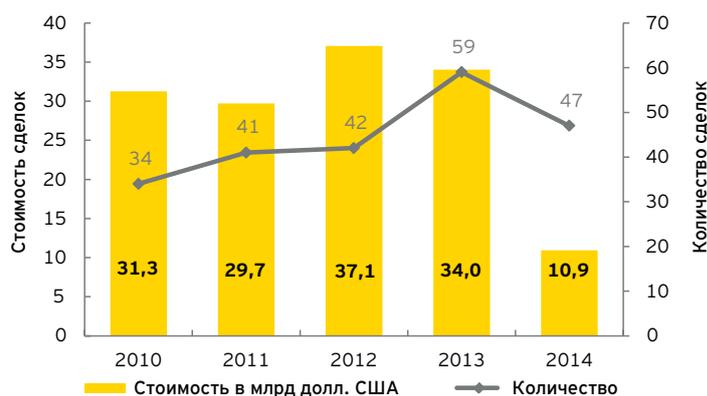
покупку государственной корпорацией State Grid Corporation of China 35%-й доли участия в CDP Reti за 2,54 млрд долларов США, а также приобретение консорциумом во главе с китайской Baosteel компании Aquila Resources.

При этом Министерство коммерции КНР недавно отметило, что по сравнению с развитыми странами доля китайских инвестиций на мировом энергетическом и горнодобывающем рынке остается незначительной⁹.

⁹ Источник: публикация «Минкоммерции КНР: Меры для управления внешними инвестициями с использованием концепции негативного листинга», Министерство коммерции КНР, <http://www.mofcom.gov.cn/article/difang/henan/201410/20141000769013.shtml>, 22 октября 2014 г.

Для удовлетворения потребностей в сырье и энергоносителях на фоне интенсивной индустриализации Китая необходимо осуществлять масштабные инвестиционные проекты в соответствующих отраслях. Кроме того, вследствие падения цен на нефть и металлы открываются отличные возможности по покупке активов на довольно выгодных условиях.

Диаграмма 6: Динамика китайских сделок слияний и поглощений за рубежом в сфере энергетики и горнодобывающей промышленности



Источник: MergerMarket, анализ Центра деловой информации EY

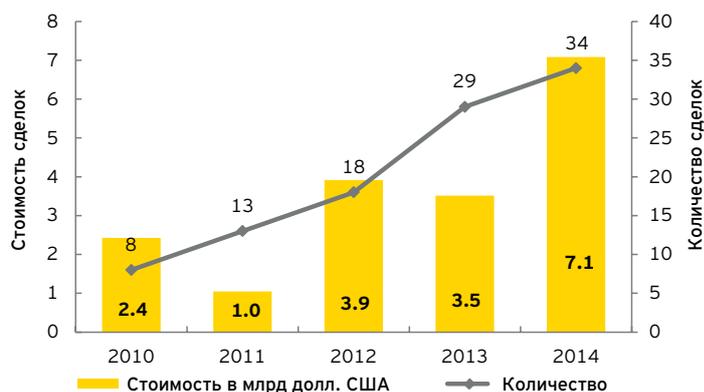
► **Недвижимость: приток финансового капитала ускоряет темп выхода на зарубежные рынки**

В 2014 году китайские компании продолжили активное наступление на мировом рынке недвижимости. Инвестиции в приобретение различных объектов за рубежом стремительно набирают обороты. Кроме того, в связи со смягчением ограничений в отношении инвестиционной деятельности страховых фондов, они должны стать важным источником финансового капитала, что положит начало новой тенденции. В 2014 году наблюдался усиленный инвестиционный интерес к объектам недвижимости и гостиничного бизнеса в сфере слияний и поглощений. Значительное количество сверхкрупных сделок было заключено владельцами финансового капитала, например, китайская Anbang Insurance купила нью-йоркский отель Waldorf Astoria за 1,95 млрд долларов США, а Sunshine Insurance – сиднейский отель Sheraton on the Park за 460 млн австралийских долларов.

Внутренний отраслевой рынок сегодня находится под влиянием негативных тенденций, однако, вложения в зарубежные проекты обещают хорошую отдачу и китайские инвесторы активно скупают недвижимость в других странах.

В начале 2015 года корпорации Wanda и Fosun заявили о планах осуществить новые инвестиционные проекты в этой сфере за рубежом, при этом ожидается, что вскоре на рынок придет еще больше китайских инвесторов.

Диаграмма 7: Динамика китайских сделок слияний и поглощений за рубежом в сфере недвижимости, гостиничного бизнеса и строительства



Источник: MergerMarket, анализ Центра деловой информации EY

Недавно заключенные сделки по приобретению китайскими компаниями гостиниц и другой недвижимости за рубежом

Время объявления сделки	Страна	Стоимость	Объект	Покупатель
Февраль 2015 г.	США	230 млн долл. США	Отель Vaccarat, Нью-Йорк	Sunshine Insurance
Январь 2015 г.	Австралия	117 млн австралийских долл.	73 Miller Street, Сидней	Fosun
Январь 2015 г.	Австралия	415 млн австралийских долл.	Gold Fields House, Сидней	Wanda
Ноябрь 2014 г.	США	1,95 млрд долл. США	Отель Waldorf Astoria, Нью-Йорк	Anbang Insurance
Ноябрь 2014 г.	Австралия	463 млн австралийских долл.	Отель Sheraton on the Park, Сидней	Sunshine Insurance

Источник: Центр деловой информации EY, сообщения компаний и сайт www.people.com.cn

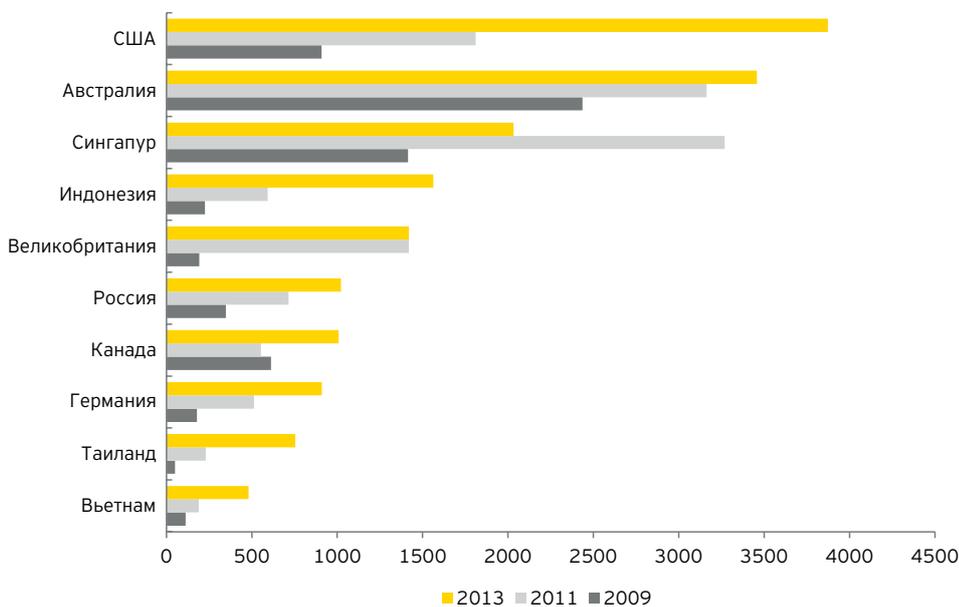
4

Географическая диверсификация: инвесторов все больше привлекают развитые страны

По итогам 2014 года география деятельности китайских инвесторов охватывала 156 стран и регионов. Основными направлениями китайских инвестиций стали США, страны АСЕАН, Европейский Союз, Австралия и Россия (без учета таких направлений, как Гонконг, Каймановы и Виргинские острова). По мере трансформации и укрепления национальной экономики, а также роста китайского бизнеса инвестиционный интерес перемещается с приобретения факторов производства, например ресурсов, в сторону передовых технологий и известных брендов. Китайские инвесторы меняют приоритеты с целью повышения конкурентоспособности на международной арене, а также в ответ на изменения в поведении местных потребителей. На фоне этой тенденции география китайских инвестиций существенно расширилась. Сегодня она уже включает развитые страны Европы и Америки и не ограничивается азиатскими, африканскими и латиноамериканскими странами, обладающими значительными природными ресурсами.

Кроме того, китайские компании не преминули воспользоваться медленными темпами восстановления экономики развитых стран после финансового кризиса 2008 года, который отразился на стоимости их активов. В течение последних лет китайские инвестиции в развитые страны значительно превышали объем вложений в развивающиеся рынки. В 2014 году китайские инвестиции в США выросли на 23,9%, а в ЕС – на 70%, что значительно превышает показатель совокупного роста внешних ПИИ во всем мире за этот период (14,1%)¹⁰.

Диаграмма 8: Топ-10 направлений для китайских инвестиций, млн долл. США



Источник: Министерство коммерции КНР, данные приведены без учета Гонконга, Каймановых островов и Виргинских островов

¹⁰ Источник: Публикация «Китай станет экспортером капитала», Министерство торговли КНР, <http://www.mofcom.gov.cn/article/difang/jilin/201501/20150100875265.shtml>, 22 января 2015 г.

Рынок США остается привлекательным для диверсифицированных инвестиций

К основным факторам инвестиционной привлекательности США – страны с самой крупной и развитой экономикой в мире – относятся стабильная политическая и социальная ситуация, эффективное нормативно-правовое регулирование, успешная рыночная система, а также достижения в области научно-технического прогресса и образования. По данным Министерства коммерции КНР, до 2013 года США занимали второе место в мире после Гонконга по притоку китайских ПИИ. В период с 2010 по 2014 год среднегодовой темп роста китайских ПИИ в США составил 25,9%¹¹. Китайские государственные корпорации при осуществлении инвестиций в США сталкиваются с определенными барьерами, однако, этот рынок набирает популярность среди частных предприятий, нацеленных на работу за рубежом в связи с ростом собственного бизнеса.

После вступления Китая в ВТО получило развитие двустороннее сотрудничество с США в сфере энергетической безопасности, высоких технологий, экологии, здравоохранения и защиты интеллектуальной собственности. В ноябре 2014 года Китай и США достигли консенсуса относительно расширения сферы действия Соглашения об информационных технологиях, которое предусматривает отмену тарифов для высокотехнологичных товаров, включая полупроводники, медицинское оборудование и GPS-устройства¹². В декабре 2014 года Китай и США выступили с совместным заявлением о борьбе с изменением климата, в рамках которого пообещали сократить выбросы парниковых газов¹³. Две страны также ведут интенсивные переговоры в связи с подписанием двустороннего инвестиционного соглашения и достигли большого прогресса в согласовании текстовой части, хотя окончательные формулировки документа еще не утверждены. Основное внимание в ходе переговоров будет уделено определению инвестиционных ограничений на 2015 год¹⁴.

Диаграмма 9: Динамика китайских ПИИ в США за 2010–2014 гг.



Источник: MergerMarket, анализ Центра деловой информации EY

В течение последних пяти лет Китай стабильно наращивал ПИИ в США. Отраслевая направленность инвестиций стала разнообразней, а сделки слияний и поглощений заключались более активно, чем в других регионах. Согласно данным MergerMarket, китайские ПИИ в США увеличились с 7,7 млрд долларов США в 2010 году до 19 млрд долларов США в 2014 году. Значительная часть проектов традиционно пришлась на энергетический сектор, однако, судя по недавним сделкам на рынке слияний и поглощений, китайские инвесторы начали осваивать новые отрасли, включая передовые технологии, сельское хозяйство и производство потребительских товаров. Доля сделок с активами в технологическом секторе составила 44% от всех сделок слияний и поглощений, заключенных китайскими компаниями на американском рынке в 2014 году. В первую очередь стоит отметить сделки Lenovo по приобретению бизнеса по производству серверов на базе архитектуры x86 у IBM за 2,1 млрд долларов США и подразделения по выпуску мобильных телефонов Motorola Mobility за 2,91 млрд долларов США. В сентябре 2014 года Alibaba Group разместила акции на Нью-Йоркской фондовой бирже, которое стало самым крупным первичным публичным размещением на американском фондовом рынке¹⁵. С учетом нацеленности компаний Китая на завоевание мировых позиций, промышленную трансформацию и дальнейшее развитие следует ожидать устойчивого наращивания китайских инвестиций в технологический сектор.

¹¹ Источник: MergerMarket, анализ Центра деловой информации EY

¹² Источник: публикация «Китай и США достигли консенсуса по расширению сферы действия Соглашения об информационных технологиях» Министерство коммерции КНР, <http://www.mofcom.gov.cn/article/i/jshz/xm/201411/20141100793077.shtml>, 12 ноября 2014 г.

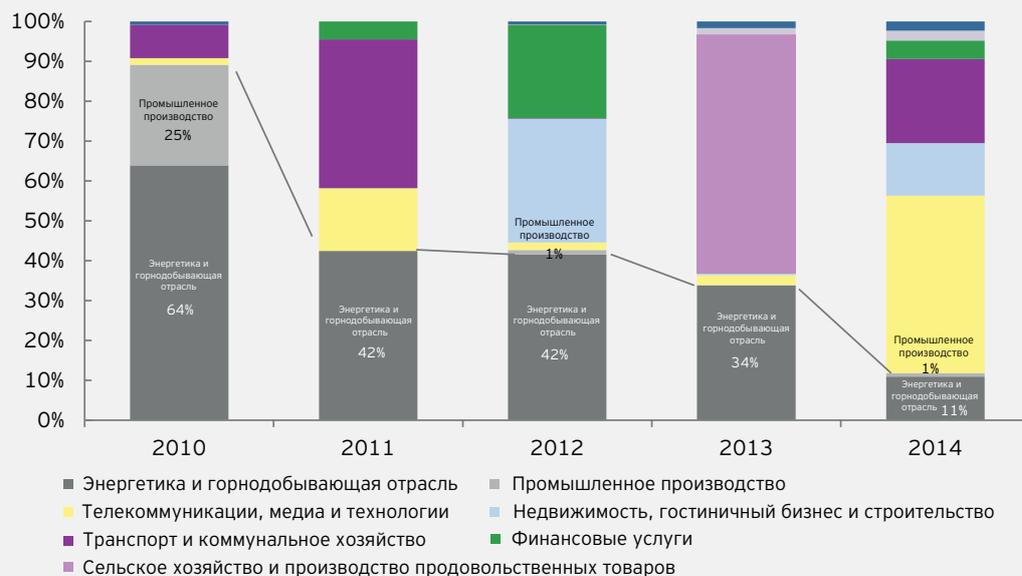
¹³ Источник: «США и Китай сделали совместное заявление об изменении климата», Министерство земельных и природных ресурсов КНР, http://www.mlr.gov.cn/xwdt/jrxw/201411/t20141115_1335187.htm, 15 ноября 2014 г.

¹⁴ Источник: «Исторический прогресс достигнут в ходе переговоров по двухстороннему соглашению об инвестициях», Министерство коммерции КНР, <http://tjtb.mofcom.gov.cn/article/y/aa/201407/20140700662482.shtml>, 15 июля 2014 г.

¹⁵ Источник: «Размещение Alibaba подтверждает успешность китайской модели развития бизнеса в Интернете», Xinhuanet.com, http://news.xinhuanet.com/fortune/2014-09/19/c_1112555941.htm, 19 сентября 2014 г.

Диаграмма 10: Отраслевые интересы китайских компаний на американском рынке слияний и поглощений диверсифицируются, демонстрируя смещение фокуса с сектора энергетики и горнодобывающей отрасли на промышленное производство

Доля в общей стоимости сделок слияний и поглощений китайских компаний (по секторам)



Источник: MergerMarket, анализ Центра деловой информации EY

Благодаря определенным шагам, предпринятым в последние годы по приобретению технологических компаний в США, китайские инвесторы существенно расширили возможности в области заключения сделок слияний и поглощений и сегодня действуют более профессионально при оценке отраслевых активов. Однако им еще предстоит научиться у ведущих международных игроков комплексному подходу к работе в этом секторе. Китайские компании по-прежнему заключают сделки преимущественно с целью приобретения технологий или иной интеллектуальной собственности, однако, наибольшую ценность в любой успешной технологической фирме представляют ее специалисты, начиная с менеджмента и разработчиков и заканчивая сотрудниками, которые занимаются производством продукции и ее распространением. Понимание другой культуры – это движение навстречу друг другу. Тем не менее, многие китайские

инвесторы занимают позицию «покупатель всегда прав» и на правах новых владельцев продвигают собственные культурные ценности, что приводит к потере квалифицированных сотрудников. В этой связи необходима взвешенная политика в области управления персоналом: она поможет обходить конкурентов в борьбе за ценные кадры, количество которых ограничено.

Сегодня подразделения китайских компаний по проведению зарубежных сделок слияний и поглощений укомплектованы менеджерами низшего и среднего звена с незначительным опытом работы на международных рынках. Однако с учетом того, что сложная инвестиционная среда продолжает стремительно меняться, руководителям китайских компаний следует более внимательно относиться к культурным особенностям работы в США.

Пять советов по инвестированию в США

Нацеленность на долгосрочные инвестиции	Цена приобретения зарубежных активов – это всего лишь часть суммы, которую придется заплатить. Необходимо также принимать во внимание будущие текущие расходы, в том числе затраты, сопутствующие успешной интеграции бизнеса, особенно вознаграждение внешним консультантам, которые помогут облегчить этот процесс.
Создание небольшой сплоченной команды опытных специалистов, умеющих действовать оперативно с привлечением внешних консультантов в случае необходимости	На практике китайские компании отправляют на сделки слишком большие группы, которые включают чрезмерное количество ненужных «наблюдателей», что вызывает беспокойство у персонала приобретаемых зарубежных компаний.
Тщательный анализ операционных затрат, связанных с будущей работой в регионе	Такой анализ подразумевает расчет всех расходов на привлечение и удержание квалифицированных специалистов (заработная плата, бонусы, программы поощрения, основанные на участии в капитале), во избежание неприятных сюрпризов. Инвестору необходимо понять, сможет ли он профинансировать все расходы еще до закрытия сделки.
Заблаговременная выработка подхода к интеграции бизнеса	Необходимо заранее продумать план интеграции, особенно если система вознаграждения в приобретаемой компании отличается более сложной структурой и высокими ставками, или же отказаться от интеграции вовсе: обеспечение паритетного уровня оплаты труда в разрезе новой организации является важной задачей. Также необходимо разработать план действий на тот случай, если полная интеграция приобретенных активов принесет больше минусов, чем плюсов. Успешные компании, как правило, разрабатывают и утверждают детальный план интеграции будущих активов до подписания соглашения об их покупке.
Определение стратегии по заключению дальнейших сделок	Работа на рынке слияний и поглощений в технологическом секторе – это непрерывный процесс, обусловленный постоянным развитием новых технологий. Успешные компании с долгосрочным видением должны анализировать, могут ли условия, предусмотренные для предстоящей сделки, заложить основы для заключения аналогичных сделок в будущем.

Передовые технологии: ключевая мишень на европейском рынке

Европейские страны, особенно с развитой экономикой, становятся все более привлекательными для китайских инвесторов, которых интересуют передовые технологии, научно-технические разработки, известные бренды и развитые маркетинговые сети. За 2010-2014 годы среднегодовой темп роста китайских ПИИ в Европу составил 47,1%; в 2014 году их рост составил 80% по сравнению с предыдущим годом¹⁶, что свидетельствует как о серьезном намерении китайских компаний укрепить позиции на этом рынке, так и о расширении их возможностей.

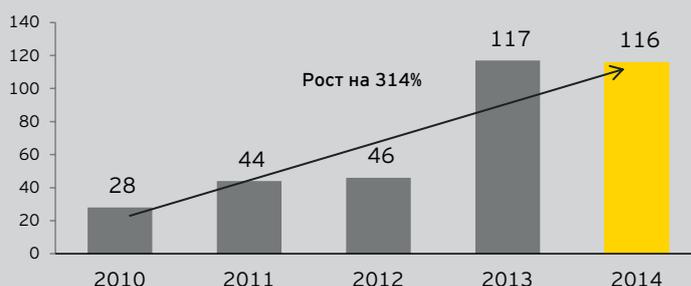
Вопреки глобальному финансовому кризису 2008 года, большому объему долговых обязательств европейских предприятий и экономическому спаду в регионе, многие европейские страны, особенно Германия, смогли привлечь китайских инвесторов. Германия – страна с самой сильной экономикой ЕС – составляет половину европейской экономики. Китай сегодня является третьим по величине торговым партнером Германии, а Германия, в свою очередь, является главным партнером Китая в Европе на протяжении уже 10 лет. Сотрудничество между Китаем и Германией достигло беспрецедентного масштаба и интенсивности. Структура двусторонней торговли и экономического взаимодействия стала работать эффективнее. В торговом обороте увеличилась доля товаров с высокой добавленной стоимостью (автомобилестроение, авиакосмическая промышленность и телекоммуникации). Усилилось взаимодействие в переработке, техническом проектировании и сфере финансовых услуг¹⁷. В 2005 году китайскими компаниями в Европе было заключено лишь 12 сделок слияний и поглощений, включая 5 на немецком рынке. В 2007 году еще до начала финансового кризиса соответствующие показатели составили 15 и 2. С тех пор количество китайских сделок слияний и поглощений в Европе увеличилось более чем втрое. В прошлом году китайскими компаниями (и их дочерними предприятиями) было заключено 116 сделок слияний и поглощений в Европе¹⁸, что на 314% больше по сравнению с 2010 годом.

Диаграмма 11: Объем китайских ПИИ в Европу в 2010–2014 гг.



Источник: MergerMarket, анализ Центра деловой информации EY

Диаграмма 12: Количество китайских сделок М&А в Европе в 2010–2014 годах



Источник: MergerMarket

¹⁶ Источник: MergerMarket, анализ Центра деловой информации EY

¹⁷ Источник: Counsellor's Keynote, публикация «Обзор сотрудничества в области ПИИ по странам/регионам - Германия (2014 г.)», Министерство коммерции КНР, сентябрь 2014 г.

¹⁸ Источник: MergerMarket. Покупателем выступала компания с головным офисом в материковом Китае и ее дочерние предприятия, а объект приобретения располагался в Европе. Включены также новые сделки, которые не были завершены по состоянию на 31 декабря 2014 г.

Среди стран Европы Германия является наиболее привлекательным направлением для китайских инвестиций: в 2014 году количество сделок слияния и поглощения, проведенных на этом рынке китайскими компаниями, составило 21. Таким образом, Китай стал шестым крупнейшим иностранным инвестором в Германии и вторым крупнейшим инвестором среди стран, расположенных за пределами Европы, уступив первенство США¹⁹. Наибольший интерес для китайских инвесторов представляет сектор промышленного производства, ТМТ и автомобилестроения.

Диаграмма 13: Количество китайских сделок слияний и поглощений в Европе в 2014 г. (2013 г.)



Источник: MergerMarket, анализ EY

Китайские инвесторы крайне заинтересованы в немецких технологиях и товарах с учетом емкости китайского рынка передового оборудования и автомобильных запчастей. В августе 2012 года компания Weichai приобрела немецкую Kion Group, а Sany завершила сделку по покупке крупнейшего немецкого производителя бетонной техники Putzmeister. В октябре 2014 года AVIC Electromechanical купила компанию Hilite – известного во всем мире производителя запчастей. Благодаря приобретению немецких активов китайские производители получают возможность заключать контракты на поставку автомобильных запчастей крупнейшим заказчикам в Германии.

Инвестиции в Германию не только обеспечивают доступ к необходимым технологиям, но и содействуют процессу превращения китайских компаний в игроков мирового уровня в сфере автомобиле- и машиностроения. Приобретение немецких активов также помогает китайскому бизнесу успешно реализовывать стратегии по завоеванию устойчивых позиций на международной арене. Наличие избыточных мощностей заставляет отдельные китайские компании, особенно с государственным участием, искать возможности для расширения своих производственных цепочек. При этом в Германии существует огромное количество средних предприятий, на основе которых китайские инвесторы могут построить успешный бизнес.

Диаграмма 14: Количество китайских сделок слияний и поглощений в Европе по секторам в 2014 г. (2013 г.)



Многие китайские инвесторы надеются найти в Германии новых клиентов и перенять опыт немецких компаний. Однако оттока интеллектуального капитала, которого опасалось большинство немецких компаний, не произошло. Китайцы отлично понимают, что качество продукта на мировом рынке является определяющим, а словосочетание «Сделано в Германии» это качество гарантирует. Китайские инвесторы идут на уступки по многим сделкам, в том числе в отношении сохранения рабочих мест. Зачастую приобретаются предприятия, испытывающие финансовые затруднения, которым в итоге оказывается своевременная помощь.

В последние годы на китайском рынке фирм-производителей автомобилей и поставщиков запчастей наблюдается активная интеграция, которая явилась результатом серьезных усилий, прилагаемых правительством страны по повышению их конкурентоспособности на фоне европейских и американских компаний. По мере укрупнения китайские производители наращивают и свой потенциал в области приобретения зарубежных активов. Некоторые компании также совершают сделки по покупке активов в Европе в рамках подготовки к проведению первичных публичных размещений.

¹⁹ Внутреннее исследование EY

5

Подъем частного бизнеса: новая сила Китая

По мере того как частные предприятия в Китае наращивают мощь, а правительство страны активно стимулирует инвестиционную деятельность за рубежом, доля государственных корпораций в объеме китайских ПИИ сокращается. К концу 2013 года на долю негосударственных компаний пришлось 44,8% от совокупной стоимости всех китайских ПИИ за рубеж (в 2013 году их доля в совокупном объеме китайских ПИИ составила 56,1%)²⁰.

Диаграмма 15: Частный бизнес опережает государственные компании по объему ПИИ за рубежом: на его долю приходится половина общего объема внешних ПИИ



Источник: Министерство коммерции КНР

Частные предприятия демонстрируют большую гибкость и более высокие темпы роста бизнеса, а также более разносторонние инвестиционные интересы. Кроме того, зарубежные регуляторы относятся к ним менее предвзято. Все это повышает их шансы на успех при осуществлении инвестиционных проектов и дает значительные преимущества.

Тем не менее, китайскому частному бизнесу намного труднее выходить на внешние рынки, что в первую очередь обусловлено нехваткой финансирования: государственно-частные банки неохотно поддерживают такие предприятия, а коммерческие банки предпочитают работать с крупными государственными компаниями. В связи с небольшим размером собственных активов и отсутствием надежной кредитной истории частным предприятиям непросто получить финансирование для зарубежных проектов или согласовать процесс осуществления трансграничных платежей.

Зачастую они также испытывают проблемы, связанные со стратегией и управлением. Например, многие не имеют долгосрочной стратегии развития, не понимают риски, инвестиционную среду и деловую культуру зарубежных стран, а также не обладают достаточным опытом реализации инвестиционных проектов на внешних рынках. Недостаточная согласованность стратегических целей может легко обернуться неконкурентоспособностью.

Для решения этих проблем требуются внутренние и внешние усилия. Бизнесу необходимо работать над повышением конкурентоспособности, а государству следует оказать ему содействие за счет принятия следующих мер.

- ▶ Децентрализация. Несомненно, значительным шагом навстречу бизнесу стало недавнее объявление планов по реформированию административных процедур и режима валютного регулирования. Однако насколько будет успешна их реализация на уровне местных органов власти и контрольно-надзорных органов, покажет время. Фрагментация контрольно-надзорных функций, недостаточная нормативно-правовая база и другие вопросы также требуют внимания.
- ▶ Финансовая поддержка. Необходимы дальнейшие реформы финансового рынка, которые будут направлены на создание специализированных агентств или фондов, диверсификацию каналов финансирования и стимулирование комплексной банковской поддержки частных предприятий (предоставление международных кредитов, финансирование в обмен на акции, оказание оффшорных финансовых услуг).
- ▶ Разработка рекомендаций и координация. Особое внимание необходимо уделить укреплению взаимодействия между компаниями, продвижению преимуществ, которые может получить бизнес от объединения государственных и частных интересов, а также поддержке компаний со смешанной формой собственности, рассматривающих выход на зарубежные рынки. Дополнительные меры могут включать создание информационных центров по работе на зарубежных рынках, разработку обучающих программ и рекомендаций для частных предприятий, а также оказание им содействия в оценке рисков.

²⁰ Источник: Министерство коммерции КНР.

6

Подводные камни: принятие правильных решений

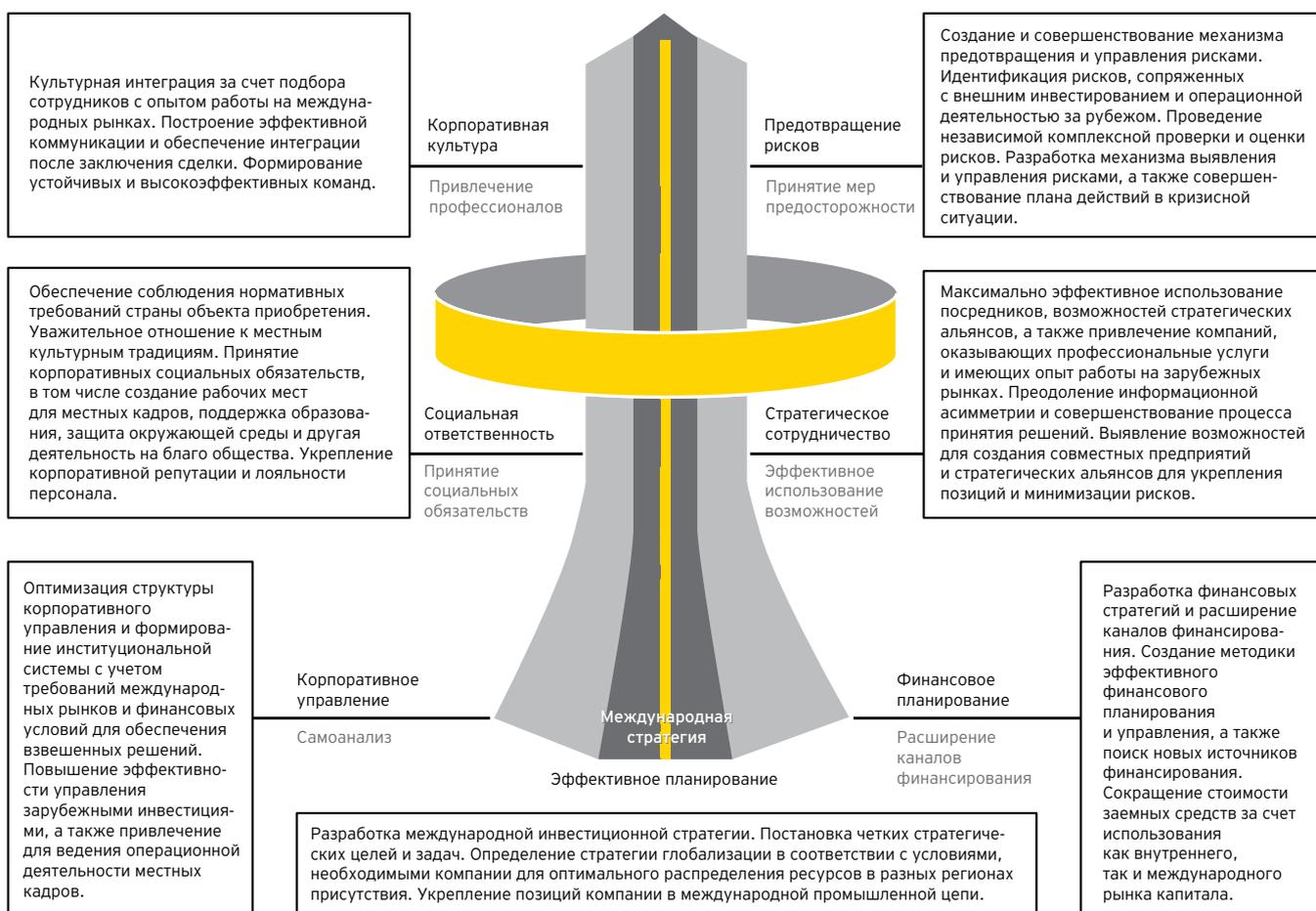
Несмотря на достигнутый прогресс в завоевании крупнейших мировых рынков, китайским компаниям следует уделить больше внимания факторам, которые могут помешать их дальнейшей экспансии, а именно: растущим геополитическим рискам, беспокойству относительно «неоколониализма», турбулентности мировых рынков и ожесточенной конкуренции. Успех инвестиционных проектов за рубежом зависит от умения управлять рисками и успешно преодолевать препятствия.

Диаграмма 16: Обзор основных рисков, с которыми сталкиваются китайские компании при выходе на зарубежные рынки



Навигатор ЕУ по внешним инвестициям помогает китайским компаниям снижать риски и преодолевать препятствия на пути к мировому лидерству.

Навигатор ЕУ по внешним инвестициям



7

Взгляд в будущее: Шелковый путь ожидает новая волна китайских инвестиций

Новой волне иностранных инвестиций за рубеж содействуют стремительная трансформация национальной экономики и усиление государственной поддержки. В ближайшие годы в динамике внешних китайских ПИИ будут прослеживаться определенные тенденции.



Нас ожидает новая волна интернационализации, в рамках которой ПИИ из Китая коренным образом изменят мировую экономику.

- ▶ В течение следующих пяти лет объем внешних китайских ПИИ вырастет более чем на 10%²¹ и будет стабильно превышать иностранные инвестиции в сам Китай, в результате чего страна станет чистым экспортером капитала.
- ▶ Китайские инвесторы продолжают искать инвестиционные возможности за рубежом и будут играть все более значимую роль в мировой экономике, финансах и производстве.



Структурная трансформация станет основным фактором перестройки промышленного сектора, при этом присутствие китайских инвесторов в сегменте разведки и добычи будет расти.

- ▶ Благодаря трансформации национальной экономики объем инвестиций в сектор разведки и добычи значительно вырастет. Интерес инвесторов к товарам, производимым не в Китае, а для Китая, поможет стимулировать рост на рынке деловых слияний и поглощений в секторе высоких технологий и сельского хозяйства.
- ▶ Наряду с этим отраслевая направленность китайских инвестиций изменится, что позволит по-новому взглянуть на традиционные преимущества и решить проблему избыточных мощностей. Ожидается, что благодаря реализации стратегии «Один пояс – один путь» инвестиционный интерес к развитию инфраструктуры и новым технологиям производства значительно возрастет.



Шелковые пути по суше и по морю соединяют Европу и Азию; Европа и Америка становятся приоритетными направлениями для китайских инвесторов.

- ▶ Реализация стратегии «Один пояс – один путь» придаст дополнительный импульс инвестиционному сотрудничеству Китая и соседних стран в рамках строительства объектов инфраструктуры.
- ▶ Китайские инвесторы меняют приоритеты: если раньше самыми привлекательными направлениями для инвестиций были страны Азии, Африки и Латинской Америки, то сегодня все больший интерес вызывают развитые страны Европы и Америки, таким образом достигается оптимальное распределение активов на мировом рынке.



Повышение роли частных предприятий в инвестиционных проектах и новые возможности взаимодействия государства и частного сектора на взаимовыгодных условиях.

- ▶ Активное участие китайских частных предприятий в инвестиционных проектах за рубежом стало залогом роста объемов ПИИ из Китая. Благодаря разумной государственной политике все больше частных предприятий в Китае открывают для себя новые возможности для инвестирования.
- ▶ Государственные компании имеют преимущество в секторах инфраструктуры и энергетики, тогда как частные предприятия легко адаптируются к новым условиям и поддерживают диверсификацию инвестиций. Развитие ГЧП открывает перед государственными компаниями и частными предприятиями широкие возможности для совместного инвестирования в зарубежные проекты на взаимовыгодных условиях.

По мере того как китайские инвесторы продолжают искать возможности участия в проектах за рубежом, все больше крупнейших китайских компаний укрепят позиции на международном рынке. Однако, реализуя инвестиционные возможности, компаниям необходимо помнить о существенных рисках. Эффективное планирование является обязательным требованием для китайских компаний, планирующих участие в зарубежных инвестиционных проектах. Четкая стратегия «выхода за рубеж», управление рисками и программа интеграции после слияния являются необходимыми условиями, которые позволят китайским компаниям увеличить объем инвестиций и преодолеть препятствия на пути к расширению присутствия на мировом рынке.

²¹ Источник: публикация «Китай станет экспортером капитала, хотя качество инвестиций нуждается в повышении», *Министерство коммерции КНР*, <http://www.mofcom.gov.cn/article/i/dxfw/gzgd/201410/20141000773145.shtml>, 27 октября 2014 г.



Центр внешних китайских инвестиций помогает китайским компаниям ориентироваться на мировых рынках

Центр внешних китайских инвестиций объединяет специалистов глобальной организации EY по всему миру и открывает возможности для сотрудничества и координации процесса оказания услуг высокого качества в рамках инвестиционных проектов китайских компаний за рубежом. Основываясь на опыте Китайского бизнес-центра EY, который работает в Северной и Южной Америке, регионе EMEA, Азиатско-Тихоокеанском

регионе и Японии, Центр внешних китайских инвестиций расширил сеть оказания услуг, охватив почти 65 стран и регионов по всему миру.

Будучи глобально интегрированной организацией, мы формируем профильные команды специалистов, обладающих глубокими знаниями отрасли и местной

специфики, которые готовы оказать комплексные профессиональные услуги на всех этапах проекта, начиная с планирования, и заканчивая интеграционными мероприятиями после его реализации. Тем самым мы помогаем клиентам ориентироваться на мировых рынках.



Северная и Южная Америка

- Аргентина
- Боливия
- Бразилия
- Венесуэла
- Израиль
- Канада
- Мексика
- Перу
- Соединенные Штаты Америки
- Страны Карибского бассейна
- Чили
- Эквадор



- Регион EMEA**
- Австрия
 - Алжир
 - Ангола
 - Бахрейн
 - Бельгия
 - Великобритания
 - Венгрия
 - Германия
 - Греция
 - Дания
 - Демократическая Республика Конго
 - Египет
 - Замбия
 - Зимбабве
 - Индия
 - Испания
 - Италия
 - Казахстан
 - Камерун
 - Кувейт
 - Ливия
 - Люксембург
 - Мозамбик
 - Нигерия
 - Нидерланды
 - Норвегия
 - ОАЭ
 - Польша
 - Португалия
 - Россия
 - Румыния
 - Саудовская Аравия
 - Турция
 - Уганда
 - Финляндия
 - Франция
 - Чехия
 - Швейцария
 - Швеция
 - Эфиопия
 - ЮАР
 - Южный Судан

Япония

- Азиатско-Тихоокеанский регион**
- Австралия
 - Вьетнам
 - Индонезия
 - Корея
 - Малайзия
 - Новая Зеландия
 - Сингапур
 - Тайвань
 - Таиланд
 - Филиппины

Наш глобальный центр внешних китайских инвестиций

Более подробную информацию о нашем центре можно получить на сайте www.ey.com/cn/coip или у наших специалистов:

(А) Китай



Альберт Ын

Глава практики ЕУ в Китае
Управляющий партнер по Китаю
+86 21 2228 3288
albert.ng@cn.ey.com
Шанхай



Лолетта Чоу

Руководитель глобальной практики
Центр внешних китайских инвестиций
+852 2629 3133
loletta.chow@hk.ey.com
Гонконг



Эндрю Чой

Руководитель практики по оказанию услуг в области
международного налогообложения в Китае
+86 10 5815 3230
andrew.choy@cn.ey.com
Пекин



Люси Ц. Ван

Партнер, практика услуг в области налогообложения
+86 10 5815 3809
lucy-c.wang@cn.ey.com
Пекин



Джесси Люй

Партнер, практика услуг в области
налогообложения сделок
+86 21 2228 2798
jesse.lv@cn.ey.com
Шанхай



Алекс Лу

Директор, группа исследования рынков
+86 10 5815 3132
alex.lu@cn.ey.com
Пекин



Мишель Хо

Старший менеджер
Центр внешних китайских инвестиций
+852 2846 9660
michelle.ho@hk.ey.com
Гонконг



Колин Сун

Менеджер
Центр внешних китайских инвестиций
+86 10 5815 4340
colin.song@cn.ey.com
Пекин

(В) Руководители в регионах



Чун Юэ Ван

Руководитель центра внешних китайских
инвестиций в Северной и Южной Америке
+1 213 977 7746
cy.wang@ey.com
Лос-Анджелес, США



Эрик Сяо

Руководитель центра внешних китайских
инвестиций в Канаде
+1 416 943 2943
eric.c.xiao@ca.ey.com
Торонто, Канада



Шай Чжан

Руководитель отдела консультирования
по вопросам налогообложения центра
внешних китайских инвестиций
в Северной и Южной Америке
+1 617 375 3792
xiaoyu.zhang@ey.com
Бостон, США



Фернанда Чан

Руководитель центра внешних китайских
инвестиций в Южной Америке
+55 11 9625 2084
fernanda.chang@br.ey.com
Сан-Паулу, Бразилия

Северная и Южная Америка

Регион EMEA



Цинхуа Сюй-Пионchon

Руководитель центра внешних китайских
инвестиций в регионе EMEA
+33 1 4693 4363
qinghua.xu-pionchon@fr.ey.com
Париж, Франция



И Сунь

Руководитель центра внешних китайских
инвестиций в Германии, Швейцарии и Австрии
+49 211 9352 20153
yi.sun@de.ey.com
Дюссельдорф, Германия

Азиатско-Тихоокеанский регион



Лолетта Чоу

Руководитель глобальной практики
Центр внешних китайских инвестиций
+852 2629 3133
loletta.chow@hk.ey.com
Гонконг



Джон Ли

Руководитель центра внешних китайских
инвестиций в Океании
+61 8 9429 2184
john.li@au.ey.com
Перт, Австралия

Краткая информация о компании EY

EY является международным лидером в области аудита, налогообложения, сопровождения сделок и консультирования. Наши знания и качество услуг помогают укреплять доверие общественности к рынкам капитала и экономике в разных странах мира. Мы формируем выдающихся лидеров, под руководством которых наш коллектив всегда выполняет взятые на себя обязательства. Тем самым мы вносим значимый вклад в улучшение деловой среды на благо наших сотрудников, клиентов и общества в целом.

Мы взаимодействуем с компаниями из стран СНГ, помогая им в достижении бизнес-целей. В 21 офисе нашей фирмы (в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Казани, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Владивостоке, Южно-Сахалинске, Тольятти, Алматы, Астане, Атырау, Бишкеке, Баку, Киеве, Донецке, Ташкенте, Тбилиси, Ереване и Минске) работают 4800 специалистов.

Название EY относится к глобальной организации и может относиться к одной или нескольким компаниям, входящим в состав Ernst & Young Global Limited, каждая из которых является отдельным юридическим лицом. Ernst & Young Global Limited – юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Великобритании, – является компанией, ограниченной гарантиями ее участников, и не оказывает услуг клиентам. Более подробная информация представлена на нашем сайте: ey.com.

© 2015 «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.»

Все права защищены.

Информация, содержащаяся в настоящей публикации, представлена в сокращенной форме и предназначена лишь для общего ознакомления, в связи с чем она не может рассматриваться в качестве полноценной замены подробного отчета о проведенном исследовании и других упомянутых материалов и служить основанием для вынесения профессионального суждения. Компания EY не несет ответственности за ущерб, причиненный каким-либо лицам в результате действия или отказа от действия на основании сведений, содержащихся в данной публикации. По всем конкретным вопросам следует обращаться к специалисту по соответствующему направлению.