



ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС ЗАҢДАРЫ МЕН ҚҰҚЫҚТЫҚ ОРТА

Халықаралық бизнес мәмілелері





Жоспар:

1. Сұрақтарға қысқаша шолу;
2. Ғаламдық әлемдік нарықтың пайда болу талаптары;
3. Сыртқы саудадағы сапалы өзгерістер.

Мақсаты – халықаралық іскер операциялармен байланысты негізгі тақырыптар мен мәселелердің кейбіреуін қысқаша қарастыру.

Кітаптың қалған тараулары осы дәрісте баяндалған тақырыптар бойынша кеңейтілген.

1-тараудың бірінші бөлімі халықаралық іскер операциялардың үлкен өсімін атап өтеді, ал олардың кейбіреуі осы кеңеюдің себептерін ашады. Халықаралық сауданы кеңейтуге жәрдемдескен факторлардың бірі – ұлттық сауда құқығын әзірлеу. Тікелей және жанама экспорттың, лицензиялаудың және тікелей шетел инвестицияларының концепциясы. Бұл талқылау базалық түсінікті, қабылданатын артықшылықтарды және халықаралық бизнесті жүргізудің әр әдістерінің кемшіліктерін қамтамасыз етеді. Әдістер франчайзинг және бірлескен кәсіпкерлік сияқты бизнесті жүргізудің гибриді әдістерімен қатар бұдан әрі 3-тарауда қарастырылатын болады.

1-тараудың екінші жартысында негізгі назар халықаралық іскер операциялармен байланысты тәуекелдерге бөлінетін болады. Халықаралық саудамен ұсынылатын үлкен мүмкіндіктер, қауіпсіз болмайды. Кейбір қауіптер ішкі операциялардағы тәуекелдер сияқты, халықаралық іскер орта үшін аса маңызды. Алдымен біз, компаниялардың осындай тәуекелдерді қалай бағалайтынын талдаймыз. Екіншіден, біз мәміленің халықаралық бизнесімен байланысты жалпы қауіптерді қарастырамыз. Оларға мәдени және тілдік айырмашылықтар, валюталық тәуекелдер, құқықтық тәуекелдер және саяси тәуекелдер жатады. Ақырында, біз осындай тәуекелдерді барынша азайтуға және басқаруға арналған құралдарды қысқаша қарастырамыз. Қорытындысында біз халықаралық бизнес-тәуекелдерді басқару стратегиясын, соның ішінде экспорттық жоспарды әзірлеуді, делдалдарды «countertrade» деп аталатын халықаралық бизнестің нысандарын пайдалануды талқылаймыз. Ақырында, халықаралық коммерциялық құқықты оқытудың мақсаты – болашақ кәсіпкерлер мен заңгерлерге халықаралық бизнестің тәуекелдері туралы хабарды арттыру және осындай тәуекелдерді қалай басқаруға болады: тәжірибелі кәсіпкерлер тәуекелдерді талдай алады және тәуекелдерді азайту әдістерін жақсы біледі.

1-тарау оқырманды халықаралық бизнес-транзакцияларда тәуекелдерге таныстырса, оқулықтың қалған бөлігі осындай тәуекелдер экспорттау, шетелдік тікелей инвестициялар және интеллектуалдық меншікке беру саласындағы минимумға әкеліп соғатының толығырақ үйрететін болады.

1. АҚШ 2011 жылы 2012 жылға арналған Дүниежүзілік сауда ұйымының дүниежүзілік баяндамасына сәйкес 2,06 трлн АҚШ доллары көлемінде тауарлар мен қызметтерді экспорттау көлемімен әлемдегі екінші ірі экспорттаушы. 2011 жылы АҚШ Қытайдың соңынан экспортталатын тауарлардың көлемінен екінші және экспортталатын қызметтердің үздігі болған. Ірі немесе ұсақ американдық компаниялар үшін тұтынушылардың 95%-ы АҚШ шекарасынан тыс өмір сүретінін ескерсе сауданың потенциалын халықаралық сауда арқылы ұлғайту өте үлкен. Сондықтан егер компания елдің ішінде ғана саудамен айналысса, ол клиенттер потенциалының тек шамалы үлесіне жетеді. Экспорт шағын және орташа кәсіпорындарға (ШОК) өздерінің портфельдерін әр тараптандыруға және оларды отандық экономикада аса баяу өсім мерзіміне қарсы оқшаулауға мүмкіндік береді. Сол сияқты, бәсекеге қабілетті болғысы келетін компаниялар шетелдік арналар арқылы жеткізу тізбектерін кеңейтуі және олардың кейбір функцияларын жоюы керек.

Бірқатар факторлар халықаралық сауда үшін бөгеттерді төмендетті. Ең маңызды фактор – Дүниежүзілік сауда ұйымының (ДСҰ) және оның бастамашысы тарифтер мен сауда туралы бас келісімінің (ГАТТ) тарифтер мен саудаға тарифтік емес кедергілерді төмендетудегі жетістігі; экспортпропагандия қаупін толықтай дерлік жою, өйткені елдер өздерінің салаларын тиімсіздіктер туындағандықтан жекешелендіруге көшті; сондай-ақ сыртқы нарықты одан әрі ашатын еркін сауда туралы келісімдердің (FTA) таралуы болып табылады. Халықаралық сауданың өсуіне әкелетін басқа факторларға Кеңес Одағының және Варшава пактінің ыдырауы, «жаңа экономикалардың» пайда болуы, телекоммуникация мен ақпараттық технологиялар сала-



сындағы драмалық жетістіктер, сондай-ақ Еуропа мен Солтүстік Америкадағы халықаралық капитал нарықтарының белсенді нарығы кіреді. Осы іс-шаралардың нәтижесі жаһандық жеткізілім тізбектерін, сондай-ақ экономикалық және қаржылық өзара тәуелді әлемді құру болды.

2. Дәстүрлі түрде халықаралық сауда (экспорт-импорт) бір елден екіншісіне дайын өнімдерді сатуға және тасымалдауға қатысты болды. Дегенмен қазіргі уақытта бұл трансшекаралық қозғалыстар шикізатты трансформациялау және ұлттық шекаралардан тасымалданатын өнімдер ретінде компоненттерді жинауды қамтиды. Өндірістік процесстің бұл үзіндісі әртүрлі елдерде тауарлар өндірісінде көптеген делдалдық қадамдарды қамтитын жаһандық жеткізу тізбегі ретінде белгілі. Мысалы, «тұтыну электроникасы өндірісі кезінде, аралық ресурстар қазіргі таңда Бразилия мен Қытай сияқты экономикасымен дамып келе жатқан ірі елдердің импортының төрттен үш бөлігін құрайды».

1. Бұл әртүрлі елдердің жеткізу тізбегінің бөліктеріне мамандандырылған еңбек ресурстарын бөлуге әкелді, мұнда олар ең бәсекеге қабілетті болатын еңбекті бөлуге әкеліп соқты. Бұл тиімді және экономикалық өсімге әкелуде, бірақ сонымен қатар соңғы өнімдерге сұраныс төмендегені байқалған кезде, елдерді экономикалық осал етеді.

Өндірістегі халықаралық тауарлар мен қызметтердің трансшекаралық саудасының айтарлықтай ұлғаюы, бірлескен кәсіпорындар, бірігулер, сатып алулар, стратегиялық альянстар мен үлестері, инфрақұрылымдық жобалар, жекешелендіру және тікелей шетелдік инвестициялар нәтижесі болды. Сауда және инвестициялық ережелерді ырықтандыру халықаралық кәсіпкер үшін «мүмкіндіктер әлемін» құрды.

2. Тауарлар мен қызметтердің ұтқырлығы отандық компанияларға жаңа өнімдерді сатуға немесе өз өнімдерін өндіруде қолданылатын компоненттерді сатып алу үшін әлемде жаңа тәуекелдерді іздеуге мүмкіндік берді. Тауарларды және қызметтерді өндіруші немесе технологияның жаңашылдығы жаһандық бизнес-стратегия арқылы пайданы барынша арттыра алады. Бұл стратегия компания өнімдері үшін сыртқы нарықты дамытуды ғана емес, сондай-ақ материалдар, еңбек және компоненттердің аутсорсингін де қамтиды. Тіпті ішкі сауда стратегияларын оқшаулап алатын компания халықаралық оқиғаларға әсер етуі мүмкін. Жаһандану индикаторларының бірі тауарлардағы халықаралық сауданың айтарлықтай ұлғаюы болды. 1.1-ші және 1.2-ші кестеде АҚШ-қа импортталатын және экспортталатын тауарлар санының белгілері көрсетілген. Қытай, Канада және Мексика сияқты жетекші елдер АҚШ-қа тауарларын импорттайды. Экономикалық құлдырауға қарамастан, Қытайдан импортталатын тауарлардың жалпы өсімі 2010 жылдан 2014 жылға дейін 27%-ға өсті.

1.1-ші кесте. АҚШ тауарларын импорттау (млрд АҚШ долл.)

Экспорттаушы	2010 ж	2011 ж	2012 ж	2013 ж	2014 ж
Әлемнің қалған бөліктері	1,966	2,262	2,333	2,328	2,408
Қытай	382	417	444	460	486
Канада	279	319	327	336	352
Мексика	232	265	280	283	297
Жапония	123	132	150	142	137
Германия	84	100	110	117	125
Ұлыбритания	50	52	56	54	55
Оңтүстік Корея	50	58	61	65	72



Канада мен Мексика елдерінің Солтүстік Америкалық еркін сауда туралы екі келісім (НАФТА) жиынтықта барлық АҚШ-тың 27%-ы жалпы сомасына АҚШ-тың аса ірі сауда әріптестері болып табылатындығын атап өткен жөн.

1.2-ші кесте Канада мен Мексика 2014 жылы АҚШ-тың барлық экспортының 34,4%-ын сатып алып Америка тауарларының ірі сатып алушылары болып табылатындығын көрсетеді. Бұл ішінара НАФТА өкілеттіліктерімен байланысты, олар НАФТА-ның үш елі арасындағы саудалық бөгеттерді жойған.

1.2-ші кесте. АҚШ тауарларының экспорты (млрд АҚШ долл. және жылдық пайыз)

Импорттаушы	2010 ж	2011 ж	2012 ж	2013 ж	2014 ж
Әлемнің қалған бөлігі	1,277	1,480 (16,5%)	1,545 (4,4%)	1,578 (2%)	1,622 (2,8%)
Канада	248	281(13%)	292 (4%)	300 (2%)	312 (3%)
Мексика	163	197 (21%)	216 (11%)	226 (5%)	240 (6%)
Қытай	92	104 (13%)	110 (6%)	122 (10%)	124 (2%)
Жапония	60	66 (9%)	70 (6%)	65 (-7%)	67 (3%)
Ұлыбритания	48	56 (16%)	55 (-2%)	47 (-14%)	54 (14%)
Германия	48	49 (2%)	48 (-2%)	47 (-2%)	54 (15%)
Оңтүстік Корея	39	43 (10%)	42 (-2%)	44 (5%)	72 (39%)

1.2-ші кестеде макроэкономикалық күштерге байланысты жылдан жылға ауытқулар көрсетілген. Жапония 1990 жылдардан бастап ұзақ мерзім ішінде экономикалық құлдыраумен күресіп келеді, атап айтқандай, 2012 жылдан 2013 жыл ішінде теріс 7%-дық мөлшерлемесін қоса АҚШ тауарларын сатып алу кезінде жылына 2,9%-ға өсіммен жеткен.

1.3-ші кесте. Қызметтер экспорты (млрд АҚШ долл.)

Экспорттаушы	2010	2011	2012	2013	2014
АҚШ	557	619	651	683	709
Ұлыбритания	267	296	292	297	334
Германия	247	274	270	291	272
Франция	196	235	216	237	264
Қытай	162	176	191	205	223
Жапония	141	145	145	148	162

1.3-ші кесте АҚШ қызметтерді экспорттауда ең ірі экспорттаушы екенін көрсетеді.

Ұлыбритания, бұл тізімде екінші орында. АҚШ қызметтерінің экспорт, Еуропа мен Жапониядағы құлдырауын және баяу өсіммен сипатталатын экономикалық құлдырауға қара-



мастан, 2010 жылдан 2014 жыл аралығында 27,3%-ға ұлғайды. Үндістан қызметтерді экспорттаушылардың ішінде, көлемі бойынша сегізінші орында екенін атап өткен жөн.

2010 жылдан 2014 жылға дейінгі көрсетілген бесжылдық мерзімге өсім көрінісін ескерсе, Үндістан қызметтер экспорты саласында Жапониядан жақын арада асып кетуі керек. Осы кезеңде Үндістандық экспорт Жапония үшін 15%-бен салыстырғанда 32,5% өсімге ие.

Жаһанданудың тағы бір шарасы – тікелей шетелдік инвестициялар (ТШИ) болып табылады. ТШИ басқа мемлекеттерде компаниялармен жасалған қаржылық салымдарды ұсынады. Осыған жылжымайтын мүлікті, өндірістік объектілерді, қызметтер кәсіпорындары мен мекемелерді және тарату орталықтарын немесе шетел кәсіпорындарын салып алу жатады.

1981 жылдан 1985 жылға дейінгі мерзімде әлемдік ТШИ-дың жалпы көлемі жылына орташа есеппен 98 млрд АҚШ долларды құрады. 1997 жылы ТШИ 440 млрд АҚШ долл. жетті. 2014 жылы ТШИ таза кірісі (елге енгізілген инвестициялық капитал минус шыққан инвестициялар) Қытай үшін \$ 348 млрд және 295 млрд АҚШ долл. құрады. Тікелей шетел инвестицияларының өсімі көбіне Еуропа, Солтүстік және Оңтүстік Америка және Шығыс Америка сияқты үш өңірлік саудалық аймақтарда. ТШИ жұмылдырудағы негізгі факторлар саяси және экономикалық тұрақтылық екендігі белгілі. Мұның мысалы Ресей Федерациясындағы жағдай болып табылады, онда 2014 жылы алдыңғы жылмен салыстырған 50%-ға төмендеткен түсім тіркелген болатын. Бұл Ресейдің Қырымға шабуылына байланысты болды, оның соңынан Ресейге қарсы батыстық қаржылық санкциялар, мұнай бағасының түсуі (Ірі экспорт Ресей), сонымен қатар ресейлік валютаның (рубльдің) кейінгі құлдырауы болды. Ресей 2014 жылдың үшінші тоқсанында байқалған – 608 млн АҚШ доллары және 2014 жылдың төртінші тоқсанында байқалған – 3,4 млрд АҚШ доллар Ресейде таза ТШИ-мен таза инвестициялардың шығуымен зардап шегуде. Бұл ұлттық экономикалар тығыз өзара байланысты екендігін және ТШИ үшін және елдегі экономикалық тұрақтылық драмалық салдар болуы мүмкін екендігін куәландырады.

Жаһандану өңірлік деңгейде сияқты, жаһандық деңгейде де кеңеюі мүмкін. Бұл болжанған өсудің себептері өзіне жаһандық телекоммуникацияның дамуы мен қызметтер мен интеллектуалдық меншіктің жоғарылауын қосады. Ойын-сауық, білім беру және денсаулық сияқты қызметтер мен білім салалары ГАТТ-ты материалдық емес тауарларды кеңейтумен пайдаланды.

Халықаралық сауданың өсуі әрдайым тегіс болып табылмайды, өйткені елдер ДСҰ келісімдерін бұзғаны үшін бір-біріне қарсы әрекет етуді жалғастыруда. Сонымен қатар, 2008 жылы басталған жаһандық құлдыраумен байланысты сұраныстың төмендеуі болған кезде кейбір елдер қосымша сауда шектеулерін қабылдау арқылы жауап берді. Тарифтік мөлшерлемелер тарихи минимумда болғанымен, Халықаралық сауда палатасының баяндамасында тарифтік емес шаралар (ТЕШ) ретінде белгілі сауда операцияларын шектеу саны 2008 қаржылық дағдарысан ұлғайғандығын көрсетті және олардың көбісі дамыған елдерден (G-20). Осы шектеулердің көпшілігі заңсыз мемлекеттік субсидиялардың салдарынан өндірістің өзіндік құнынан төмен сатылатын тауарлардың импортына немесе арзан тауарларды сатуға жол бермеу үшін демпингке қарсы шаралар болып табылады.

G-20 елдері

Аргентина, Аустралия, Бразилия, Канада, Қытай, Франция, Германия, Үндістан, Индонезия, Италия, Жапония, Мексика, Ресей Федерациясы, Сауд Арабиясы, Оңтүстік Африка, Оңтүстік Корея, Түркия, Біріккен Корольдік, Құрама Штаттар және Еуропалық одақ толықтай жатады.

Бұл сұраққа жауап ретінде 2013 жылы Балидегі Тоғызыншы министрлер конференциясы қабылданған болатын (1995 жылы ДСҰ құрылғаннан кейін осындай алғашқы конференция). Бали Конференциясының табысы 2001 жылы Дохалық раундтың басталуына байланысты маңызды болды, бұл Q-20 және аз дамыған елдер арасындағы (НРС) қақтығыс салдарынан сәтсіз болды. Бали Конференциясы НРС нарығына қолжетімділікті арттыру, саудаға жәрдемдесу және ауыл шаруашылық өнімдерін экспорттау бойынша жаңа ережелерді жетілдіруге бағытталған болатын. Сауданы жеңілдету туралы келісім (ТФА) қорытынды нәтиже болды, оның мақсаты, негізінен, бюрократиялық кедергілерді азайту, тізбектерді жаһандық жеткізу арқы-



лы өнімдер ағынын азайту болып табылады. TFA кедендік және шекаралық процедураларды және инфрақұрылымдық байланыстарды оңтайландыруға бағытталған. Осы өзгерістердің көпшілігін НРС талап етеді, себебі дамыған елдерге қарағанда бұл елдерге тауарларды импорттау әлдеқайда қиын. Алайда түпкілікті мақсат – «бажсыз және еркін квотаға қол жеткізу» деп аталатын НРС экспорты үшін сыртқы нарыққа шығуды кеңейту болып табылады. Негізгі мәселелер қай елдер TFA-ны ратификациялайтыны және шекараны жақсарту үшін қаражат алу болып қала береді.

Дәрісте қолданылған материалдар:

1. International Business Law and the Legal Environment, 3rd edition, Larry DiMatteo кітабынан алынған.