



ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС ЗАҢДАРЫ МЕН ҚҰҚЫҚТЫҚ ОРТА

Бизнес жүргізу стратегиясы





Дәрістің жоспары:

1. Халықаралық бизнестің бизнес-жоспарын әзірлеу;
2. Сыртқы нарықтарға шығу стратегиясы;
3. Шетелдік корпорациялар туралы заң.

1. Шетелде іскерлік операцияларды жүргізуге шешім қабылдау кезінде компания стратегияны немесе бизнес-жоспар әзірлеуі керек. Бизнес-стратегияға шетелдік қызметкерлерді жалдау, шетел офисін құру және шетелдік бизнес активтерін сатып алу, соның ішінде эквайринг компанияларын немесе толығымен тиесілі еншілес ұйымды құру сияқты іс-шаралар кіреді. Шетелдік операцияларды жоспарлауға әсер ететін факторлар, мысалы, халықаралық бизнес-операциялардың тәуекелдері елге, саланың түріне, операциялар көлеміне және шетелдік заңдар мен салық салу сияқты құқықтық мәселелерге байланысты өзгереді. Бірінші маңызды шешім – нарыққа шет елге кіру тікелей немесе жанама түрде қатысуы керек. Шетелге кірудің ең жанама түрі – тауарларды экспорттау немесе технологияларды лицензиялау.

АҚШ-та Бизнес-ұйымдарды құру Құрама Штаттардағы мемлекеттік заңдарға сәйкес жүзеге асырылады, ал көптеген шет елдерде кәсіпорындар құру федералдық немесе ұлттық заңнама арқылы реттеледі және тіркеу түрлі деңгейдегі үкімет деңгейінде, соның ішінде жергілікті деңгейде жүргізіледі. Осыған байланысты қарастырылатын объектілер: филиалдар, серіктестік және бірлескен кәсіпорындар, компаниялар мен корпорациялардың жауапкершілігі. Басқа елде бизнесті бастаудың арзан жолы – бұл филиал арқылы істі ұйымдастыру.

Балама түрінде шетелдік корпорация бірлескен кәсіпорын, жалпы серіктестік, шектеулі серіктестік, корпорация және жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер сияқты тәуелсіз ұйымдар негізінде жұмыс істей алады. Бірлескен кәсіпорын серіктестік немесе корпорацияны құрайды. Бірлескен кәсіпорын пайданы бөлісу туралы келісімі бар екі және одан да көп тараптардың арасындағы қарым-қатынас және көбіне нақты жобаны басқаруға қатысты болуы мүмкін. Құрама Штаттарда бірлескен кәсіпорын, әдетте, салық салу мақсатында серіктестік деңгейінде қарастырылады.

Бірлескен кәсіпорын – шетел компаниясына қабылдаушы елдің нарықтарына ену үшін жергілікті компанияны іздейтін, бизнестегі халықаралық инвестициялардың ортақ әдісі. АҚШ-та бенефит – корпорация немесе В-корпорациясы көптеген мемлекеттерде кең таралған және өз иелеріне әкелетін пайдадан басқа қоғамға және қоршаған ортаға оң әсер ететін коммерциялық емес заңды тұлғаның түрі болып табылады. Бизнесті жүргізудің бұл түрлері жалпы қозғалыстың бөлігі немесе әлеуметтік кәсіпкерлікке бағытталған үрдіс болып табылады, бұл көптеген жағдайларда халықаралық сипатқа ие.

Grameen Bank, микроқаржыландыру мен краудфандинг

Әлеуметтік кәсіпкерліктің ең танымал мысалдарының бірі Grameen Bank болды. Grameen Bank ол ең бірінші дамушы елдердің шағын компанияларын қолдау мақсатында микрокредиттеу тұжырымдамасын әзірледі. Ол несие тарихы, активтер немесе кепілмен қамтамасыз ете алмауына байланысты жалпы тәртіптегі несие алуға сай келмейтін адамдар немесе кәсіпорындарға несие береді. Бұл тәуекелі жоғары несиелер соншалықты жағымсыз тәуекел емес болып шықты. Grameen Bank өтеу ставкаларын таңғаларлық деңгейде екендігін атап өтті – 98%. Бангладештегі әлеуметтік кәсіпкер Мухаммад Юнус, Grameen Банк құрылтайшысы, 2006 жылы Нобель сыйлығының «Бейбітшілік» медалін, сондай-ақ 2009 жылы АҚШ Президентінің «Бостандық» медалін және 2010 жылы АҚШ Конгресінің алтын медалін алды. Біріккен Ұлттар Ұйымы 2005 жылды «Халықаралық шағын несие жылы» деп жариялады. Микрокредиттендірудің түпкілікті мақсаты – кедейлікті жою, сондай-ақ әйелдердің құқықтары мен мүмкіндіктерін кеңейту және барлық қауымдастықтар үшін өмір сүрудің деңгейін көтеру болып табылады. Микроқаржы ең алдымен несие тартады, сонымен қатар, мысалы қаржы қызметтерінің кең спектрін, кедейлер үшін ақша үнемдеу жүйесін қамтамасыз етеді.



Grameen қорының нақты оқиғалары

Микрокредиттеу. Индонезиялық ерлі-зайыпты жұпыны тұратын. Олар өз үйлерінің алдында бақшаның өнімдерін сатады. Әуелі олар микроқарыз алды, содан кейін қысқа кезеңде көп азық-түлік өндіруге мүмкіндік беретін, материалдар мен жабдықтар сатып алу үшін 100\$ несие алды. Ақыры олардың күнделікті табысы 33%-ға артты. Енді олардың арманы – өз мейрамханасын ашу.

Микрожинақ. Филиппинде тұратын тәтесі мен немере сіңлісі өз балаларының болашағын қамтамасыз етуде. «Күн сайын, микрожинақ ұйымының қызметкері, олардың үйіне барып, Эльза мен оның жинақтау тобының мүшелерінен 50 центтен алып кетеді. Сәтті күндері Эльза одан да көбірек жинайды. Оның мақсаты – 200 доллар үнеммен жинай отырып, өз балаларының оқу ақысын төлеу. Енді оның балалары үшін төлеуге ақы жеткілікті.

Қаржы жинаудың тағы бір жаңа көзі – краудфандинг.

Краудфандингті әдетте қаржыландыруды қажет ететін жобаны ұсынатын жеке немесе заңды тұлға бастайды, жеке адамдар немесе топтар бұл идеяны қолдап, қаражат әлдебір ұйым немесе олардың делдалы ретінде әрекет ететін платформа негізінде жиналады. Краудфандинг шын мәнінде ескі идея. Мысалы, кезінде «Бостандық Мүсіні» аталатын үлкен мүсінтұғыр құрылысын мемлекеттік қаржыландыру көзі қаржы жеткізе алмады. 1885 жылы 120 000 астам салымшылардан қайырымдылық жиналды. Краудфандинг мүсінді қалпына келтіру үшін 80-ші жылдары қайтадан қолданылды. Интернетте 2013 жылы 5,3 млрд доллары мөлшеріндегі краудфандинг нарығын интернет қалыптастырды. Нарықтық баға жасау арқылы жұмысты жеңілдетті.

Шетелдік іске тікелей қатысым орнатқысы келетін америкалық компанияда бірнеше нұсқа бар, соның ішінде өкілдік, бірлескен кәсіпорын, филиал құру немесе толық ауқымды шетелдік еншілес қалыптастыру бар. Өкілдік құрғаннан гөрі шетелдік еншілес компания қалыптастыру өкілдіктерін құру барынша терең іскерлік пен құқықтық қатысымды талап етеді. Өкілдік құру нарыққа талдама жасау, өнімді алға бастыру секілді шектеулі мақсаттар үшін құрылады.

Қабылдаушы елдің заңнамасы өкілдіктерге қандай қызмет түрлерін жүргізуге нұсқау жасайды. Мысалы, өкілдік ықтимал тұтынушыларды ала алады, бірақ келіссөздер жүргізе алмайды немесе келісімшарттар жасай алмайды және туындаған елдегі басты компания үшін сақталған басқа да міндеттерді орындай алмайды. Компанияның артықшылығы – бұл шет елде кәсіпкер болып саналмайды, сондықтан ол қабылдаушы елдің ережелерінен аулақ болады және шетелдік салық салуға ұшырамайды.

Мұндай офистер салыстырмалы түрде қымбат емес және ең оңай ашылады. Тұрақты түрде қатысым орнатып және бизнеспен шұғылдану үшін шетел аумағында компания құрып, бизнес жүргізу керек. Бірлескен кәсіпорын компанияға жергілікті серіктеспен тәжірибе мен тәуекелдерді бөлісуге мүмкіндік береді, бұл көбінесе клиент пен тарату желілері, үкіметтің лауазымды тұлғаларымен байланыс орнатып және қабылдаушы елдің нормативтік-құқықтық жүйесінің білімімен бөлісу қажет болады.

Сыртқы нарыққа шығудың тағы бір жолы – шетелдік еншілес компания немесе филиал құру. Еншілес кәсіпорын – бұл басқа елде орналасқан компаниямен тікелей немесе жанама иелікте болатын немесе бақыланатын бір елде орналасқан кәсіпорын. Дауыс беруге қатысатын бағалы қағаздарының 10%-ы әдетте «бақылау» деп саналады. «Еншілес кәсіпорын, әдетте, шет мемлекеттің заңдарын орындайды және шет елде алатын пайдаға салық төлейді, алайда аналық компанияның кірісінен қабылдаушы елге салық салынбайды.

Шетелдік еншілес компаниялары бар компаниялар көбінесе компанияның бір филиалы тауарларды немесе қызметтерді тасымалдау үшін бір филиалы басқасын пайдаланып, «трансферттік баға белгілеу» арқылы компанияның салықтық міндеттемелерін азайтуға тырысады. Компаниялар бұл трансферттік бағаны төменгі салықтары бар елдерге аударуға тырысып қитұрқылыққа барады. Кейбір елдерде шетелдік еншілес ұйымдар өте реттеулі болуы мүмкін. Мысалы, кейбір қабылдаушы елдер еншілес компаниялардың бір бөлігі жергілікті



иеленушілерге, ал директорлар кеңесіне қабылдаушы елдің азаматтары жатады. Кейбір елдерде толық жабық шетелдік еншілес ұйымды құру мүмкін емес.

Бұдан басқа, шетелдік заңдар аналық компания жауапкершілігін шектеу туралы АҚШ заңнамасы сияқты мейірімді емес болуы мүмкін. Кейбір елдерде кредиторға бас компанияға шағымдану үшін корпоративтік пердені оңай тесуге рұқсат етіледі. Шетелдік қызалақ компанияның филиалға қатысты маңызды артықшылықтары – аналық компанияның жауапкершілігі шектеулі және бизнес-шараларының кең ауқымын жүзеге асыра алады. Тіркелгеннен кейін, шетелдік кәсіпорынға бизнесті жүргізу үшін коммерциялық лицензия беріледі

Акционерлер мен директорлар кеңесі сияқты әртүрлі топтардың рөлі мен жауапкершілігі шетелдік корпоративтік заңдарға сәйкес ерекшеленеді. Жапондық корпоративтік заңнама АҚШ-тың корпоративтік заңына өте ұқсас: акционерлер директорлар кеңесін сайлайды, ал директорлар корпорация мен оның акционерлеріне адалдық пен қамқорлықтың дәстүрлі міндеттерін ұстайды. Алайда Жапониядағы құнды қағаздар туралы заңдар Құрама Штаттардағыдай рөл атқармайды.

Жапонияда корпоративтік кеңейтуді қаржыландырудың негізгі құралы – қауіпсіздік шаралары емес, банктік қаржыландыру болып табылады. Корпоративтік капитал негізінен жеке көздерден қаржыландырылғандықтан, АҚШ-тың бағалы қағаздар туралы заңдарында көзделген ақпаратты ашу қажеттілігі Жапонияда АҚШ-та сияқты маңызды емес. Керісінше, Германия, Қытай және Францияның корпоративтік заңдары директорлар кеңесі мақсаттарына және қоғамдағы корпорацияның рөліне қатысты түбегейлі түрде әртүрлі пікірлерді көрсетеді. Германия екі деңгейлі директорлар кеңесіне тапсырады: қадағалаушы кеңесті және басқарманы басқарады.

Әрбір қызметкер мен акционерлер байқаушы кеңестің жартысын сайлайды, содан кейін басқарма мүшелерін тағайындайды. Қадағалау кеңесі басшылықты басқарады және қаржы есептілігін және негізгі корпоративтік шешімдерді бекітеді. Директорлар кеңесі Бақылау кеңесі белгілеген стратегиялық міндеттерді жүзеге асырады және компанияның басшылығындағы күннің шешімдерін қабылдайды. Неміс корпоративтік құрылымы қызметкерлердің мүдделеріне және акционерлердің мүдделеріне қосалқы назар аударуға бағытталған.

Қытайда акционердің мақұлдауы корпоративтік шешімдер қабылдаудың басым түрі болып табылады. Мемлекеттен өзгеше, акционерлердің күші компанияның күнделікті қызметіне енеді. Қытайлық компания туралы заң компаниялардың қаржылық мәселелерін тергеу мен бақылауға құқылы акционерлердің қадағалау комитетін құруды талап етеді. Бұдан басқа, акционерлер директорлар кеңесі жүзеге асыруы тиіс өз шешімдерін беруге құқылы. Бизнес-жоспарлар мен инвестициялық шешімдерді Директорлар кеңесі жасайды, бірақ акционерлердің бекітуіне ұсынылуы тиіс.

Француз корпоративтік заңы бірегей, себебі ол мемлекеттік корпорация немесе SA үшін балама басқару құрылымдарын ұсынады. Құрылтай құжаттарында директорлар кеңесі басқаратын немесе басқару комитетінің, атқарушы органның және акционерлердің кеңестерінен тұратын басқару құрылымы таңдалуы мүмкін. Соңғы формасы Германияда табылған екі деңгейлі жүйе ретінде көптеген жолдармен әрекет етеді. Директорлар кеңесіне берілген АҚШ Корпоративтік заңына сәйкес Акционерлер кеңесі өкілеттіктердің басым көпшілігіне ие.

Корпоративтік құқық пен Америка Құрама Штаттарының тәжірибесі корпорацияға мейірімді болып саналады. Корпоративтік нысан бойынша жеке жауапкершілікті шектеу АҚШ соттары тарапынан қатаң қорғалады. Корпорацияның ең аз капиталдандыруы корпоративтік акционерлерді корпорацияның қарыздары мен міндеттемелері үшін жеке жауапкершіліктен қорғау үшін жеткілікті. Бұл қорғаныс акционерге жеке тұлға болмаса да корпорация болуына қарамастан, беріледі. Осылайша, корпорация тәуелсіз қызалақ еншілес компанияны жауапкершіліктен қорғау үшін пайдалана алады.

Дегенмен АҚШ заңы сотқа корпоративтік форманы корпоративтік перде доктринасы арқылы елемуге рұқсат етеді. Егер корпоративтік форма фикция болып есептелсе, америкалық соттар акционерлерге корпорацияның елемеген қарыздарын жеке өздері сотқа беруіне рұқсат бере алады.



Raven Metal Products v. McGann ісінде заңды тұлға компанияның иелері жеке жауапкершілікке тартылуы тиіс деп шешкен кезде соттың бағалауын жүзеге асыратын кейбір факторларды суреттейді. Варон Металл компаниясы Northeast Trailer, Inc компаниясына жеткізілген материалдарға төлем жасамау туралы шартты бұзғаны үшін талап арыз берді. Бренда МакГэнн Солтүстік-шығыс трейлерлерінің жалғыз директоры, офицері және акционері болды. Солтүстік-Шығыс корпоративтік кездесулер өткізбеді, корпоративтік жазбалар болмады. McGann корпоративтік қаражатты жеке шығындарды төлеу үшін пайдаланды.

Сот корпоративтік «пердені» бұзу үшін кездесетін екі жалпы нәрсе орындалуы керектігін мәлімдеді. Біріншіден, иелерінде мәмілеге қатысты корпорацияның толық үстемдігі болуы керек. Екіншіден, мұндай басымдық алаяқтық жасау немесе оны талапкерге дұрыс түсіндіру үшін пайдаланылады. Макгэннның Солтүстік-Шығыс аймағында үстемдік жасауы нақты алаяқтықтың дәлелі емес болғандықтан, сот корпоративті «пердені» тесуден бас тартты, себебі заңсыз әрекеттер болған жоқ. Сонымен қатар, сот жеке шығындарды төлеген корпоративтік ақшалар McGann компаниясының қызметіне корпорацияның құнын төлейтін сомандан асып кетпейтінін атап өтті. Бұл оқиға АҚШ-тың корпоративтік жауапкершілігін шектеулі түрде қолдауға қатысты мысалын суреттейді.

Дәрісте қолданылған материалдар

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