



ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС ЗАҢДАРЫ МЕН ҚҰҚЫҚТЫҚ ОРТА

Шетелдік тікелей инвестициялар





Дәрістің жоспары:

1. Инвестициялар туралы жалпы жағдай;
2. Шетелдік инвестициялардың түрлері;
3. ТШИ стратегиялары мен әдістері.

1. Екінші дүниежүзілік соғыстан бастап Тауарлар мен қызметтердің еркін сауда кезеңі, Тарифтер мен Сауда туралы Бас келісім жасасу арқылы (ГАТТ) капитал нарықтарының ашылуы және бүкіл әлемдегі инвестициялық қорлардың еркін ағыны басталды. Қаржы нарықтарының өзара байланысы мен шетелдік тікелей инвестициялардың (ТШИ) таралуы әлемдік экономиканың өсіп келе жатқанын және әлемнің кез келген жерінде орын алуы, экономикалық сілкіністердің салдарынан ауытқуы мүмкін екенін көрсетеді. ТШИ – инвесторлық компаниядан (жекеменшік үлестік компаниядан) басқа елде жұмыс істейтін заңды тұлғаның тұрақты қатысуын алу үшін резиденттің (тікелей инвестор) жасаған халықаралық инвестициялардың санаты. Дүниежүзілік банк ТШИ-ні инвестордың экономикасынан өзгеше экономикада, жұмыс істейтін кәсіпорында күшті басқарушылық мүдделерді (дауыс беретін акциялардың 10%-ы немесе одан көп) алу үшін инвестициялардың таза ағыны ретінде анықтайды. Таза ТШИ – бұл меншікті капиталдың мөлшері, кірісті қайта инвестициялау, басқа да ұзақ мерзімді капитал және қысқа мерзімді капитал ағындары, елдегі төлемдердің теңгерімінде көрініс табады.

ТШИ-ге қарама-қайшы жағдай шетел инвесторларының ақшалай қаражаттың кетуі немесе келуі болып табылады. 2013 жылы ТШИ-дің ең үлкен бенефициарлары Қытай (348 млрд. АҚШ доллары), АҚШ (295 млрд. АҚШ доллары) және Бразилия (81 млрд. АҚШ доллары) болды. Кестені қараңыз: «Халықаралық бизнесті жүргізу: төрт жыл бойы түрлі елдерде инвестицияланған сомаға «Шетелдік тікелей инвестициялар: таза ағын».

2013 жылы ТШИ-дің ең үлкен бенефициарлары:

Қытай (348 млрд. АҚШ доллары)
АҚШ (295 млрд. АҚШ доллары)
Бразилия (81 млрд. АҚШ доллары)

Халықаралық деңгейде бизнес жүргізу: ТШИ: Таза кіріс (млрд. АҚШ долл.)

Мемлекет	2010	2011	2012	2013
Қытай	273	331	295	348
АҚШ	259	257	218	295
Бразилия	53	71	76	81
Гонг Конг, Қытай	83	96	75	77
Канада	28	40	39	71
Ресей Федерациясы	43	55	50	71
Сингапур	55	50	61	64
Аустралия	35	64	54	52
Германия	86	88	50	51
Ирландия	38	24	41	50
Мексика	26	24	18	42
Индия	27	36	24	28
Жапония	7	-1	1	4
Венгрия	-21	10	10	-4

Қайнарқоз: Дүниежүзілік банкі.

Кестеде көрсеткендей, ТШИ-дің ең үлкен ағынына ие болған екі ел Қытай мен АҚШ-та үлкен көлемде болғандықтан, Қытай үшін Гонгконгқа қосымша 77000000000 \$ аққан қаржы есептелмеді. Тағы бір қызығы, БРИК-нің тағы екі елінен ТШИ ағыны Бразилия – 81 млрд. және 71 млрд. долларымен Ресей, ал Үндістанның 1,3 миллиардтан астам халқы бола тұра Үндістанның



ТШИ ағыны 28 млрд. доллар көлемінде ғана болды. Неліктен Үндістанда ТШИ-ны тұтыну нарығының ықтимал мөлшерін және әлемдегі ең ірі тұрақты демократиялы ел ретінде оның позициясын ескере отырып, ТШИ соншалықты аз. Себептердің бірі – ұзақ уақыт бойы шетелдік инвестицияларды шектейтін жарғылық капиталға қатысудың елеулі талаптардың болғандығы. Бұл талаптар сыртқы мүдделерге бейімделетін компаниядағы пайыздық меншікті шектейді. Мысалы, 1984 жылы Бхопалдағы апат жағдайында шетелдік инвесторлар үшін барынша үлесті меншік 51%-ды құраса, ал қалған жағдайларда 49%-ды құрады. Американдық «Union Carbide» компаниясы жауапты тарап ретінде қаралды. Бірақ шын мәнінде Үндістан үкіметімен келісе отырып, Bhopal зауытының иесі Union Carbide India Limited-тің тікелей бақылауы немесе басқаруында болған емес. Компанияның басқа ірі иелері Үндістан азаматтары және Үндістан үкіметі болды.

Үнді инженерлер (Union Carbide оған қабылданбады) зауытында барлық қызметкерлер мен менеджерлер үнді болды және барлық қауіпсіздігі тексеруге үнді үкіметі жауапты болды. Сонымен қатар, зауытқа іргелес тұрғын үй (жасауды) салуды аудандастыруға шектеулердің болмауы – жұртшылық үшін зардапты болды. Бұл апат Union Carbide үшін қоғамдық қатынастарда үлкен проблема болды, өйткені юрисдикциялық негіздер Құрама Штаттарында Үндістан тарапынан талап-арыз беруге қабілетсіздігіне қарамастан, «Union Carbide India Limited» Карбид одағы қарапайым акционері болып табылатын Үндістан заңнамасына сәйкес тіркелген тәуелсіз компания, болды. Union Carbide бұрынғыдай 470 миллион АҚШ долларын төледі. Ақырында ол «Eveready Industries» компаниясындағы өз мүддесін сатып тынды.

ТШИ үлкен, игерілмеген нарықтардың (дамушы нарықтар) бағыты мен тұрақты экономика негізінде келеді. ТШИ құлдырауын Ресейдің Қырым шапқыншылығы мен 2014 жылы Украина шапқыншылығы туындаған кездегі ахуалдан көруге болады. Бұдан басқа, ресейлік нормативтік-құқықтық актілер Батыстың қаржылық-экономикалық санкцияларына Ресейдің реакциясымен байланысты болды. Ресейдегі ТШИ 71 миллиард долларға жетті. 2013–2014 жылы шамамен 23 миллиард долларға дейін қысқарды. Жалпы, ресейлік экономика 2014 жылдың 1 шілдесінен бастап 2015 жылдың 30 маусымына дейін 4,6%-ға қысқарды. Бұл ТШИ тартуға құқықтық және макро-экономикалық тұрақтылық маңыздылығын көрсетеді. Инвесторларға тұрақсыздық пен мәлімсіздік ұнамайды. Ресей – бұл ТШИ ағынының өсуі байқалмайтын ел, мысалы, ТШИ тәуекелдері күтілетін сыйақылардан асып кететін тұрақсыз экономика ретінде қарастырылатын ел. Бұл тұрақсыздық ТШИ ағындарының азаюына ғана емес, сондай-ақ тұрақты елдерге капиталдың қашуына (сыртқы ТШИ) себеп болды.

Венгрия – сыбайлас жемқорлық пен саяси тұрақсыздық сияқты факторлар ТШИ-ның ішкі ағынына айтарлықтай әсер еткен тағы бір мысал, 2010 жылы 21 млрд АҚШ доллары теріс ТШИ болды, ал 2013 жылы 4 миллиард долларды құрады. Жапония мен Сингапурда ТШИ ағынының салыстырғанда күрт айырмашылық бар. Жапония әлемдегі ең ірі экономикалардың бірі болғанымен, 4 миллиард доллар тікелей шетелдік инвестиция тартқанымен, Сингапурда қала-мемлекет бола тұрып, саны әлдеқайда аз мемлекет болса да 2013 жылы ТШИ-дан 64 миллиард доллар көлемінде пайда көрді. Неге бұлай? Екі елдің де тұрақтылығы жоғары бағаланады. Алайда Жапония ТШИ үшін тарихи қатаң әрі ашық емес ел. 1990 жылдан бастап, сондай-ақ Жапония үшін экономикалық өсім болмашы. Керісінше, Сингапур өсу қарқыны жоғары ел және ол ТШИ-ге барынша тәуелді. Ресей мен Венгрия жағдайындағы дағдарыс ТШИдің инвесторлардың қауіпсіздік сезіну мен осы елдерде бизнесті жүргізудің жеңілдігіне тәуелді екенін көрсетеді.

2. ТШИ шетелдік компанияны сатып алу (біріктіру немесе сатып алу), шет елде компанияны құру немесе басқа мемлекетте бизнесті жүргізу үшін компаниялардың бірлескен кәсіпорнын құру сияқты бизнесті жүргізудің әртүрлі формаларын жасайды. ТШИ-дің барлық үш нысаны жиі пайдаланылады, шетелдік қатысу сыртқы нарыққа шығуды қалайтын компания үшін ең таралған құрал болып табылады. Әрине, шетел компаниясын сатып алу немесе шетел компаниясымен бірлескен кәсіпорын сатып алу, сондай-ақ шетелдік қатысуды орнатудың ортақ тәсілі болып табылады. Шетелдік компанияны сатып алудың немесе біріктірудің орнына, шетелдік инвесторлар жаңа бизнесті бастау туралы шешім қабылдай алады. «Greenfield» немесе «de novo» инвестициясы – инвестор басқа елде жаңа компанияны жасағанда және



капиталдандырғанда құрылады. Шетел мемлекетін құруға немесе корпоративтік құқыққа сәйкес тіркелген жаңа компания. Бұл – инкорпорацияға болмаса шетелдік мемлекет өзінің корпоративтік құқығына сай тіркелген жаңа компания.

«True Greenfield» инвестициялары компанияның құрылуына, жерді сатып алуға және өндірістік кәсіпорынның құрылысына байланысты. Қабылдаушы ел үшін бұл түрі өте қолайлы, себебі ол құндылыққа ие, қызметкерлерді жалдайды және алымдар ұлттық салық базаларына қосылады. Дегенмен кейбір елдер ұлттық ұйымдарға берілетін меншік дәрежесіне шектеу қояды. Шетелдік қатысушылардың меншік мүдделеріне қатысты бұл шектеулер үлестік қатысу талаптары деп аталады. Бұл шектеулер әртүрлі елдерде кеңінен ерекшеленеді, ал кейбір елдер мұндай шектеулерге ие болмаса, басқа елдерде, шетелдерде рұқсат етілген меншік үлесі қатаң шектеледі. Көптеген елдерде ұлттық қауіпсіздік сияқты өмірлік маңызды салаларда ғана иелік етуге қатысты нақты шектеулер бар.

ТШИ шетел инвестицияларының портфельдері шетелдік инвестициялары немесе жанама шетелдік инвестициялар сияқты басқа да нысандардан бөлінуі керек. Шетелдік тікелей инвестициялар шетелдік мемлекеттегі іскерлік немесе кәсіпкерлік амалдарды қамтиды, ал шетелдік инвестициялық портфель шетелдік компания акциялары мен облигацияларын сатып алу сияқты пассивті инвестицияларға жатады. Пассивтік инвесторлар шетелдік компанияны белсенді басқаруға қатыспайды. Дегенмен шетелдік кәсіпорындардың 10%-ы немесе одан көп сатып алатын инвестициялар көбінесе «Басқару» мүдделерін үкімет ережелері бойынша қарастырады, сондықтан оларды ТШИ түріне жатқызады. Инвестордың бақылау пакеті оның пассивтік инвесторы ретіндегі мәртебесі болып табылады және инвесторды шет мемлекеттердің заңдарының кең ауқымына апарды. Сонымен қатар, кейбір пассивтік инвесторлар ортақ мүдделерді таба алады және компания басшылығына араласу үшін ынтымақтасуға келіседі. Бұл жағдайда отандық бизнестің сыртқы нарықтарда өз бизнесін кеңейтуге ұмтылатыны және шетелдік компанияларға салатын инвестиция ТШИ ретінде назар аудартады.

3. Өнеркәсіпке және бизнес түріне байланысты ТШИ тартымды және өміршең болуы мүмкін. Дегенмен компания көбінесе өз өнімдеріне шетелдік нарықтарға шығу кезінде ұзақ мерзімді стратегияны жүзеге асырады. Олар бірінші кезекте экспорттау, одан кейін лицензиялау, ақырында, ТШИ-мен бірге төменгі қауіпті нарыққа шығу стратегиясын қолдана отырып тәуекелге барады. ТШИ көбінесе шетелде өндірілген тауарларды сатуға және осы елдегі жергілікті сату кеңселері арқылы тауарларды сатуға көшу үшін ұзақ мерзімді корпоративтік стратегияның мақсаты болып табылады. Десе де сыртқы нарықтарға қол жеткізудің осы санаттары әрдайым анық емес, өйткені компания бір уақытта түрлі әдістерді біріктіре алады. Мысалы, компания ең алдымен экспорттау әдісін қолдана алады, сонымен қатар өз тауарларын көтерме немесе ірі компанияларға сата алады. ТШИ көптеген елдер үшін, әсіресе аз дамыған және дамушы елдер үшін өте маңызды, өйткені олар қаржы, технологиялық және басқарушылық дағдыларды, ақпаратқа, тауарлар мен қызметтерге қол жеткізе алады және олар елге халықаралық деңгейде бәсекеге қабілетті болады. Сыртқы нарықтарға қол жеткізуді көздейтін компания үшін ТШИ мұндай қолжетерлік сауданы, әсіресе жасырын (негізсіз қауіпсіздік пен денсаулық сақтау стандарттарына) кедергілерді болдырмау үшін қаражат ұсынады. ТШИ, сондай-ақ, компания өсуі есебінен өндірістік қуаттарды арттырудың құралы болып табылады. ТШИ тәуекелдері (үкіметтік реттеушілер, сыбайлас жемқорлық) көбінесе компаниялардың бірлескен өндірісті, бірлескен қызметті жүзеге асыру, лицензиялау және шет елде компаниямен бірлескен маркетингтік келісімдер жасау арқылы осы тәуекелдерді хеджирлеуді шешеді. Бәсекеге қабілетті болу үшін, негізінен өзінің ішкі нарықтарында сататын компаниялар үшін, бәсекелестердің сыртқы нарықтарға шығуын және осы нарыққа шығу үшін қандай әдістерді қолданатындығын түсіну маңызды. Әсіресе егер компания мен ірі тұтынушылар шетелде де кеңейсе, бәсекелестердің кеңеюін қадағалау қажет.

ТШИ-дің басым көпшілігі түпкілікті тұтынушыларға тікелей құрылыс салу, өндіру немесе сату үшін шетел компанияларымен құрастырылады немесе сатып алу жолымен жүзеге асады. Бұл инвестициялар негізінен бірігу және сатып алу арқылы жүзеге асырылады. Дәстүрлі өндіріс жағдайында бұл инвестициялардың негізгі механизмі болды. Жақында технологиялық өрлеу көлемі айтарлықтай өсті. Ірі компаниялардың орнына ТШИ, жоғары технологиялық



стартаптар ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жобалардан тысқары кішігірім компаниялар болып табылады және олардың негізгі өнімі зияткерлік меншік құқықтарымен байланысты, мысалы, бағдарламалық қамтамасыз ету немесе технологиялық үдерістер. Кішігірім технологияларға ие компаниялардың өсуіне қарамастан, ірі компаниялар шетел инвестицияларының басым ойыншылары болып қала береді. Бұл жоғары технологиялық компаниялар, әсіресе зияткерлік меншік өндіретіндер – өнімнің түрі, ұзақ уақытты дамытып, тауарға айналғанға дейін көптеген өзгерістерге жол ашады. Осылайша, мұндай кәсіпорындарға күрделі салымдар техника мен жабдықтардың шығындары белгілі дәстүрлі өндірістермен салыстырғанда белгісіз. Дегенмен технологиялар мен интеллектуалдық меншіктің кеңейтілген рөлі ТШИ-дің ойын алаңын өзгертті.

Компаниялар осы салаларға инвестиция салуды жалғастыруда, бірақ технологиялық инвестициялардың қиянатына байланысты осы саладағы ТШИ-дің үлесі шектеулі. Өндіріс шығындары белгісіз және басқа елдегі өнімдердің сатылуы анық емес болса, компаниялар лицензиялау немесе келісімнің технологиясын беру арқылы сыртқы нарыққа шығуда тәуекелден бас тартуы мүмкін. Басқа бір балама – сол салада екі компания өз елдеріндегі бір-бірінің өнімдерін таратушы ретінде әрекет етуге келісетін өзара маркетингтік келісімдер сияқты стратегиялық немесе жаһандық альянстарды пайдалану. Осылайша, сыртқы тарату желісін құрудың орнына, компанияның әрқайсысы компанияның басқа қолданыстағы тарату жүйесіне қол жеткізеді. Осындай тарату туралы келісімдерден басқа, шетелдік дистрибьютор өз өнімдерімен бірге өнімдердің маркетингіне қатыса алады.

ТШИ-да тәуекелдерді хеджирлеудің тағы бір әдісі – шетелдік компаниямен бірлескен кәсіпорын. Бірлескен кәсіпорын екі компания арасында орналасқан, бірақ екіден астам компания альянс немесе синдикат құра алады. Альянс немесе синдикаттар, әдетте, үлкен құрылыс немесе қоғамдық жұмыстарға арналған жобаларға жиналады, олар білім мен ресурстардың кең ауқымын талап етеді. Бірлескен кәсіпорынның басты себебі – ТШИ шығындары мен тәуекелдерін бөлу. Басқа себептерге мыналар жатады: құпия ақпаратқа қол жеткізу (зияткерлік меншік құқығы, ноу-хау, коммерциялық құпия және құпия ақпараттың басқа түрлері); шетелдік тарату арналарына қол жеткізу; негізгі құзыреттермен айырбастан (инновация, маркетинг, өндіріс және т.б.).

Негізгі құзыреттерін (тауар өндіру немесе қызметтерді сату үшін) кеңейтуді қалайтын компаниялар үшін, франчайзинг дәстүрлі ТШИ үшін танымал баламаға айналды.

Франчайзингтің түрлі тетіктері бар:

- (1) тікелей франчайзинг;
- (2) даму турасындағы келісім орны;
- (3) мастер франшиза.

Тікелей франчайзинг франчайзер мен франчайзидің арасындағы тікелей келісімшарттық қатынастарды қамтиды. Даму туралы келісімде франчайзер әзірлеушіге айрықша құқықтар береді. Әзірлеуші дамыту жөніндегі келісімде көзделген: географиялық аймақ шегінде франшиза орындарының санын белгілейді және тікелей франшиза келісімшартқа байланысты; үшінші тұлғалар жоқ (суб-франчайзинг). Бұлттық әзірлеушілер – бұл бүкіл аймақтан гөрі бүтін бір саланы дамытуға қаржы қабілеті бар ірі компаниялар. Мұндай келісімдермен, әдетте, франшиза туралы келісімдерді тоқтату оңайырақ.

Басымтал франшиза туралы келісім шарттық қатынастар тізбегін құрады: франчайзер >>> субфранчайзер >>>. Магистрлік франчайзингте негізгі франшиза-суб-франчайзе басқа тараптарға (суб-азаматтарға) франшиза құқықтарын беруге құқылы. Негізгі франчайзинг туралы келісімдер көбінесе халықаралық нарыққа ену және сыртқы нарықты жылдам кеңейту үшін қолданылады. Мұндай келісімдер франчайзердің қатысуын азайтуды талап етеді, бірақ сонымен бірге франчайзер франшизаның орналасу орындарына тікелей бақылауды жоғалтады. Сонымен қатар, суб-франчайзер өз күткеніне қол жеткізбеген жағдайларда, тікелей франшиза немесе аумақты дамыту туралы тікелей келісімшартты тоқтатудан гөрі, бас франшиза келісімін доғару қиынырақ.



Дәрісте қолданылған материалдар келесі қайнаркөздерден алынған

1. International Business Law and the Legal Environment, 3rd edition, Larry DiMatteo;
2. https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/6/65/Union_Carbide.svg/1200px-Union_Carbide.svg.png.