



МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Введение в международный
бизнес сделки



Цель лекции – краткое рассмотрение некоторых из основных тем и вопросов, связанных с международными деловыми операциями.

Первая часть лекции подчеркнет огромный рост международных деловых операций, а некоторые из них раскроют причины этого расширения. Одним из факторов, способствовавших расширению международной торговли, является разработка наднационального торгового права. Поэтому в главе будет представлена концепция обычного международного права.

Как осуществляется международный бизнес

Концепция прямого и косвенного экспорта, лицензирования и прямых иностранных инвестиций. Это обсуждение обеспечит базовое понимание, воспринимаемые преимущества и недостатки каждого метода ведения международного бизнеса. Эти методы будут рассмотрены далее в последующих лекциях, наряду с гибридными способами ведения бизнеса, такими как франчайзинг и совместное предпринимательство.

Во второй половине основное внимание будет уделено рискам, связанным с международными деловыми операциями. Великие возможности, предоставляемые международной торговлей, не идут без риска. Некоторые риски такие же, как во внутренних операциях, другие более уникальны для международной деловой среды. Сначала мы проанализируем, как компании оценивают такие риски. Далее мы рассмотрим общие риски, связанные с международным бизнесом сделки. К ним относятся риски, связанные с культурными и языковыми различиями, валютными рисками, юридическими рисками и политическими рисками. Наконец, мы кратко рассмотрим инструменты, которые были разработаны для минимизации и управления такими рисками. В заключение мы обсудим стратегии управления международными бизнес-рисками, включая разработку экспортного плана, использование посредников и формы международного бизнеса, известная как countertrade.

В конечном счете, целью преподавания международного коммерческого права является повышение информированности будущих предпринимателей и юристов о рисках международного бизнеса и способах управления такими рисками: опытные предприниматели умеют анализировать риски и хорошо осведомлены о методах минимизации рисков. В то время как данная лекция познакомит читателя с рисками в международных деловых операциях, остальная часть лекций будет более подробно изучать, как такие риски сводятся к минимуму в области экспорта, прямых иностранных инвестиций и передачи интеллектуальной собственности.

США являются вторым по величине экспортером в мире, с объемом экспорта товаров и услуг в размере 2,06 трлн. долларов США в 2011 году, согласно Всемирному докладу Всемирной торговой организации за 2012 год. В 2011 году США были лидерами экспортных услуг и вторым по величине экспортером товаров, в след за Китаем. Для американских компаний, больших или малых, потенциал увеличения продаж через международную торговлю очень высок, учитывая, что 95 процентов потребителей в мире живут за пределами США. Поэтому, если компания продает только внутри страны, она достигает лишь небольшой доли потенциала клиентов. Экспорт позволяет малым и средним предприятиям (МСП) диверсифицировать свои портфели и изолировать их против периодов более медленного роста в отечественной экономике. Аналогичным образом компании, желающие оставаться конкурентоспособной должны расширять свои сети поставок по зарубежным каналам и путем пресечения некоторых из своих функций.

Ряд факторов снизили препятствия для международной торговли. Важнейшим фактором является успех Всемирной торговой организации (ВТО) и ее предшественника Генерального соглашения по тарифам и Торговле (ГАТТ) в снижении тарифов и нетарифных барьеров для торговли; почти полное устранение угрозы экспроприации, поскольку страны перешли на приватизацию своих отраслей из-за неэффективности; и распространение свободных торговых соглашений (FTA), которые еще больше открыли внешние рынки. Другие факторы,



приводящие к росту международной торговли, включают в себя дезинтеграцию Советского Союза и Варшавского договора, появление «новых экономик», резкие успехи в области телекоммуникаций и информационных технологий, а также яркие международные рынки капитала в Европе и Северной Америке. Результатом этих событий стало создание глобальных цепочек поставок, а также экономически и финансово взаимозависимый мир.

Традиционно международная торговля (экспорт-импорт) заключалась в продаже и транспортировке готовой продукции из одной страны в другую. Однако в наше время эти трансграничные движения включают преобразование сырья и сборку комплектующих изделий как продуктов, перемещаемых через национальные границы. Эта фрагментация производственного процесса известна как глобальная цепочка поставок, в которую входят многочисленные посреднические шаги в производстве товаров в разных странах. Это привело к разделению труда, в котором различные страны специализируются на части цепочки поставок, где они являются наиболее конкурентоспособными. Это эффективно и ведет к экономическому росту, но также делает страны экономически уязвимыми, когда наблюдается спад спроса на конечные продукты.

Результатом стало значительное увеличение приграничной торговли товарами и услугами в обрабатывающей промышленности, международные совместные предприятия, слияния, поглощения, стратегические альянсы и присоединения, инфраструктурные проекты, приватизация и международные прямые инвестиции. Либерализация правил торговли и инвестиций создала «мир возможностей», для международного предпринимателя. Мобильность товаров и услуг позволила отечественным компаниям искать в мире новые рынки для продажи своей продукции или приобретения комплектующих, используемых при изготовлении их продукции. Производитель товаров и услуг, или новатор технологии, может максимизировать прибыль с помощью глобальной бизнес-стратегии. Эта стратегия охватывает не только развитие внешних рынков для продуктов компании, но и аутсорсинг материалов, труда и комплектующих. Даже компания, которая принимает более изолированные внутренние стратегии продаж, вероятно, будет затронута международными событиями.

Импорт товаров в США (млрд. долл. США)

Экспортер	2010	2011	2012	2013	2014
Остальная часть мира	1,966	2,262	2,333	2,328	2,408
Китай	382	417	444	460	486
Канада	279	319	327	336	352
Мексика	232	265	280	283	297
Япония	123	132	150	142	137
Германия	84	100	110	117	125
Великобритания	50	52	56	54	55
Южная Корея	50	58	61	65	72

Одним из показателей глобализации стал огромный рост международной торговли товарами. В таблицах показаны значения количества товаров, импортируемых и экспортируемых в США. Ведущие страны, которые осуществляют импорт в США – это Китай, Канада и Мексика. Несмотря на экономический спад, общий рост импортируемых товаров из Китая выросли на 27 процентов с 2010 по 2014 год. Экспорт Китая составляет 20 процентов всех товаров, импортированных в США. Правовая и деловая среда Китая будет рассмотрена в главе – «Emerging Экономике: Китай». Интересно также отметить, что два Североамериканских соглашения о свободной торговле (НАФТА) страны Канады и Мексики в совокупности являются крупнейшими торговыми партнерами США, на общую сумму 27 процентов от всего США выдающийся импорт в 2014 году.



Экспорт товаров США (млрд. долл. США и годовой процент)

Импортер	2010	2011	2012	2013	2014
Остальная часть мира	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%)
Китай	92	104 (13%)	110 (6%)	122 (10%)	124 (2%)
Япония	60	66 (9%)	70 (6%)	65 (-7%)	67 (3%)
Великобритания	48	56 (16%)	55 (-2%)	47 (-14%)	54 (14%)
Германия	48	49 (2%)	48 (-2%)	47 (-2%)	54 (15%)
Южная Корея	39	43 (10%)	42 (-2%)	44 (5%)	72 (39%)

Таблица показывает, что Канада и Мексика являются крупнейшими покупателями Америки товаров, покупая 34,4 процента всего экспорта США в 2014 году. Это частично связано с полномочиями NAFTA, которые устранены торговые барьеры между тремя странами NAFTA.

В таблице также показаны колебания из года в год из-за макроэкономических сил. Япония ведет борьбу с экономическим спадом в течение длительного периода времени, начиная с 1990-х годов, как показано скромным увеличением на 2,9 процента за год при покупке товаров США, включая отрицательную 7-процентную ставку с 2012 по 2013 год.

Экспорт услуг (млрд. долл. США)

Экспортер	2010	2011	2012	2013	2014
США	557	619	651	683	709
Великобритания	267	296	292	297	334
Германия	247	274	270	291	272
Франция	196	235	216	237	264
Китай	162	176	191	205	223
Япония	141	145	145	148	162
Нидерланды	118	138	133	149	157
Индия	117	139	146	151	155

Таблица показывает, что США является крупнейшим в мире экспортером услуг, более чем в два раза больше, чем внутри Соединенных Штатов.

Королевство, которое оценивает номер два в целом. Экспорт услуг США увеличился на 27,3 процента с 2010 по 2014 год, несмотря на экономические времена, характеризующиеся спадом или медленным ростом в Европе и в Японии. Интересно отметить, что Индия стала восьмым по величине экспортером услуг. Учитывая картину роста за пятилетний период с 2010 по 2014 год, Индия должна вскоре обогнать Японию в сфере экспорта услуг. В этот период Индийский экспорт испытал 32,5 процента роста по сравнению с 15 процентами для Японии.

Другой мерой глобализации являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). ПИИ представляют собой капиталовложения, сделанные компаниями в других странах. Сюда входит покупка недвижимости, производственных объектов, предприятий и учреждений услуг и распределительные центры или иностранные предприятия. В период с 1981 по 1985 год общий объем мировых ПИИ составлял в среднем 98 млрд. долл. США в год.

В 1997 году ПИИ достигли 440 млрд. долл. США. В 2014 году чистый приток ПИИ (инвестиционный капитал, внесенный в страну минус отток инвестиций) составили \$ 348 млрд



для Китая и 295 млрд долларов для США. Рост прямых иностранных инвестиций произошел в основном в трех основных региональных торговых зонах Европы, Северной и Южной Америки, и Восточной Азии. Очевидно, что политическая и экономическая стабильность – ключевые факторы в привлечении ПИИ. Примером этого является случай с Российской Федерацией, в которой были зарегистрирован приток, который в 2014 году снизился на 50 процентов по сравнению с предыдущим годом. Это было неопределенно вызвано Российским вторжением в Крым, за которым следовали западные финансовые санкции против России, снижение цен на нефть (крупнейший экспорт Россия), а также последующий крах российской валюты (рубля). К концу 2014 года Россия страдает чистым оттоком инвестиций с чистыми ПИИ в России, зафиксированные в третьем квартале 2014 года – 608 млн. долларов США и – 3,4 млрд. долл. США в четвертом квартале 2014 года. Это свидетельствует о том, что национальные экономики тесно взаимосвязаны, и что национальные решения могут иметь драматические последствия для ПИИ и экономической стабильности в стране.

Вероятно, глобализация будет расширяться как на региональном уровне, так и на глобальном уровне. Причины этого ожидаемого роста включает в себя продвижение глобальных телекоммуникаций и возросшую переносимость услуг, и интеллектуальную собственность.

Службы и отрасли знаний, такие как развлечения, образование и здравоохранение, воспользовались расширением ГАТТ в области нематериальных товаров.

Рост международной торговли не всегда является гладким, поскольку страны продолжают предпринимать действия друг против друга за нарушения соглашений ВТО. Кроме того, когда наблюдается снижение спроса, например вызванное мировой рецессией, начавшейся в 2008 году, некоторые страны отреагировали на это принятием дополнительных торговых ограничений. Хотя тарифные ставки остаются на исторических минимумах, в отчете Международной торговой палаты показано, что количество торговых операций ограничения, известные как нетарифные меры (НТМ), увеличились с 2008 финансового кризиса, и большинство из них из развитых стран (G-20). Многие из этих ограничений являются антидемпинговыми мерами по предотвращению ввоза товаров, продаваемых ниже их себестоимости продукции или продажу более дешевых товаров из-за незаконных государственных субсидий.

Страны G-20 включают Аргентину, Австралию, Бразилию, Канаду, Китай, Францию, Германию, Индию, Индонезию, Италию, Японию, Мексика, Российская Федерация, Саудовская Аравия, Южная Африка, Южная Корея, Турция, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты и Европейского союза в целом.

В ответ на этот вопрос была принята девятая Конференция министров на Бали в 2013 году (первая такая Конференция после учреждения ВТО в 1995 году). Успех Балийской конференции был особенно важен из-за отказа раунда переговоров в Дохе в 2001 году, что было неудачным из-за серьезного конфликта между G-20 и менее развитые страны (НРС). Балийская конференция была сосредоточена на улучшении доступа к рынкам для НРС, упрощение торговли и новых правилах для экспорта сельскохозяйственной продукции. Конечным результатом стало упрощение процедур торговли Соглашение (TFA), целью которого является сокращение, в основном, бюрократических барьеров, к потоку продукции за счет глобального предложения цепей. TFA направлена на упорядочение таможенных и пограничных процедур и инфраструктурных коммуникаций. Многие эти изменения потребуются НРС, поскольку импортировать товары в эти страны намного сложнее чем в развитые страны. Однако конечной целью является расширение доступа на внешние рынки для экспорта НРС называемый «беспошлинным и свободным доступом квоты». Основные вопросы остаются в отношении того, какие страны будут ратифицировать TFA и где финансирование будет получено, чтобы улучшить границы.