



ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС ҚҰҚЫҒЫ ЖӘНЕ ЗАҢНАМАЛЫҚ ОРТА: ТРАНЗАКЦИЯЛЫҚ КӨЗҚАРАС

Стратегия, корпоративтік-әлеуметтік
жауапкершілік және экологиялық
тұрақтылық



Ларри Ди Маттеоның бұл еңбегінің ең басты артықшылығы: бұл еңбекте халықаралық бизнес транзакциялары, нақты өмірдегі ситуацияларды, қазіргі тілмен айтатын болсақ, кейстерді талдай отырып, мемлекеттер мен мемлекеттер арасындағы, мемлекеттер мен субъектілер арасындағы және бизнес субъектілерінің өзара халықаралық бизнес транзакциялары бойынша дау-дамайларды шешу, олардың арасындағы келісімдерді жасау мәселелері, нағыз өмірдегі жағдайларды талдай отырып зерттеген.

Халықаралық бизнес транзакциялары туралы айтқан кезде, біз олардың түрлері жайлы сөз қозғауымыз керек. Ең алдымен, халықаралық бизнес транзакциялар дегеніміз не? Халықаралық бизнес транзакциялары ең алдымен тауар айналымы немесе тауарды сату, импорттау/экспортта, яғни ауылшаруашылық өнімдерін сату, ауыр және жеңіл өнеркәсіп өнімдерін сату, халықаралық бизнес транзакциялары негізін тауарлар саудасы құрайды. Екінші, қазіргі кезеңде жақсы дамып, ХБТ ортасынан ойып тұрып орын алатын транзакциялардың түрі – ол қызметтер саудасы. Мысалы, бір елдің студенті өзге елдің университетінен білім алғысы келсе, егер сол елдің университетімен келісімшарт жасасып, оқитын болса, өзге елдің жоғарғы оқу орны өзінің білімін экспорттап тұр дегенді білдіреді. Ал егер біздің үкіметке қандай да бір шетелдік компания өз қызметін көрсететін болса немесе шет мемлекеттердің медицина қызметкерлері біздің елдің азаматтарына ота жасайтын болса, оны біз қызметтер саудасына жатқызамыз. Үшінші транзакцияның түрі – инвестициялар немесе инвестициялық қызмет. Инвестициялық қызмет дегеніміз – белгілі бір инвесторлық компанияның өзге елдің экономикасына қаржы салып, өз өндіріс орнын салуы. Жалпы инвестициялық қатынас кезінде инвесторлар ең алдымен сол елдің үкімет басшыларымен келіседі, сондықтан бұл қатынас мемлекет пен халықаралық бизнес субъектісі арасындағы қарым-қатынас. Көбінесе, инвестициялық қызметте халықаралық сауда қатынастарында бірлескен кәсіпорындар ашу кеңінен қолданылады. Мысалы, Тенгиз Шевроил компаниясы Қазмұнайгаз, Шеврон сияқты бірнеше компаниялардың акцияларынан тұрады.

Келесі бизнес транзакциясының түрі – франшиза. Франшиза бойынша көптеген әлемге әйгілі компаниялар, айталық Coca-Cola, Pepsi, Burger King деген компаниялар негізгі өндірістің үлкен бөлшегін өздері шығармай-ақ, өздерінің брендтерін, яғни тауар белгілерін сату арқылы халықаралық саудаға шығып отырады. Жалпы франшиза қазіргі таңда халықаралық бизнес транзакцияларының негізгі бөлігін құрайды. Халықаралық бизнес транзакциясының қарқынды дамып келе жатқанын көптеген мәліметтерден көре аламыз. Мысалы, 2001 жылғы мәліметтер бойынша халықаралық бизнес транзакцияларының айналымы 12 трлн АҚШ долларын құраса, 2016 жылы 35 трлн АҚШ долларын құрап отыр. Ал, енді халықаралық бизнес транзакцияларының қашан және қалай пайда болғанына назар аударып көрейік. Халықаралық бизнес транзакциялары маманданудан басталған. Мысалы, белгілі бір өңірде бидай өсірілетін болса, келесі бір өңірде ең жақсы ет өнімдері шығады. Әлемге әйгілі Жібек жолын алатын болсақ, онда Қытайдың жібек құрты танымал болған. Қазіргі кезеңде Голландия мемлекеті әлемге раушан гүлдерімен немесе ірімшіктерімен әйгілі болған. Міне, осындай мысалдарда келтірілген мамандандудың нәтижесінде халықаралық бизнес транзакциялары пайда болған, яғни басқа өңірде жақсы өнімдерді айырбастап немесе сатып алу арқылы халықаралық бизнес транзакциялары дамып отырған. Сонымен қатар, халықаралық бизнес транзакцияларының дамуына үлкен әсер еткен – қалалардың пайда болуы. Үлкен қалаларда сатып алушы мен сатушылар кездесіп халықаралық бизнес транзакциялары бойынша келісімдер жасаған. Басында халықаралық бизнес транзакциялары құрлықта жүргізілген болатын. Ондай сауда саудагерлер үшін көп уақытты қажет ететін, себебі жүкті жинап, түйелерге жүктеп, алыс жолдарға шығып, ұзақ уақыт жол жүретін еді. Кейін құрлық арқылы өзен көлдерді айналып өтпес үшін су көлігі пайда болды. Су көлігі пайда болғаннан кейін, сауда қатынасы жеңілденіп, тауар бағасы арзандады. Алайда су көліктеріне үлкен көлемдегі жүкті тиеу мүмкін болмады. Сондықтан, өткен ғасырдың екінші жартысында контейнерлер пайда болды. Бұл контейнерлермен жүкті тасымалдау өте ыңғайлы.

Қазіргі таңда халықаралық бизнес транзакцияларының дамуына әсер ететін фактор – ақпараттық технологиялардың дамуы. Халықаралық бизнес транзакцияларында уақытты үнемдеу, табысты көбейту үшін сатушы мен сатып алушы ғаламтор арқылы келісім жасайды.



Ғаламтор арқылы тауардың ақысын сатушының есеп шотына аудару арқылы сауда қатынасы жасалады.

Жоғарыда аталған факторлар халықаралық бизнес транзакцияларының дамуына айтарлықтай септігін тигізгенімен, ең басты қарқынмен қамтамасыз еткен фактор – халықаралық бизнес транзакциялары нормаларының пайда болуы. Сауда және тарифтер жайлы негізгі келісім жасалғаннан кейін осы міндеттерді қадағалайтын халықаралық ұйымдар мен органдар пайда болды. Мысалы, Дүниежүзілік сауда ұйымы, Біріккен ұлттар ұйымы, Халықаралық кеден ұйымы.

Халықаралық бизнес құқығының негізгі қайнар көзі – халықаралық ұйымдар арасындағы конвенция мен келісімдер және бизнес субъектілері арасындағы шарттар мен келісімдер. Бизнес субъектілері арасында жасалатын шарттарда барлық мәселелерді қарастыру мүмкін емес. Олардың арасындағы шарттарда әртүрлі тәуекелдер бар. Мысалы, инвесторлар басқа елдің экономикасына қаражат құйған кезде, қаражатын жоғалту немесе басқа да шығынға ұшырау тәуекелі бар.

Халықаралық бизнес құқығы реттейтін субъектілер: мемлекеттер, бизнес субъектілері және инвесторлар. Мемлекеттер Дүниежүзілік сауда ұйымына кіретін кезде сол ұйымның талаптарына келісетінін білдіріп, құжатқа қол қояды. Осы келісім мемлекеттер арасындағы халықаралық құқықтық қатынастарға жатса, ал инвесторлар мен мемлекеттер арасындағы келісімдер мемлекеттер мен өзге субъектілер арасындағы келісімге жатады. Үшінші бизнес субъектілері арасындағы келісім деп кез келген шетелдік компаниялар мен жергілікті компаниялар арасындағы келісім. Осы аталған келісімдердің барлығы халықаралық құқық нормаларымен реттеледі. Халықаралық құқық нормаларының ең негізгісі – халықаралық конвенциялар мен келісімдер.

Халықаралық бизнес субъектілері арасындағы халықаралық қатынастарды реттейтін құқықтың екінші қайнар көзі – құқықтық салт-дәстүрлер. Құқықтық салт-дәстүрлер дегеніміз ешбір заңда жазылмаған, құқық субъектілерінің санасында қалыптасқан ережелер. Мысалы, сатып алу – бір тауарды құнын төлеп алу. Бұл туралы ешбір заңда жазылмайды.

Халықаралық құқықтың үшінші қайнар көзі – өркениетті дамыған мемлекеттерде қалыптасып кеткен құқықтық принциптер. Бұл принципке адам құқығын қорғауды жатқызамыз.

Халықаралық құқықтың келесі қайнар көзі – сот шешімдері мен ғылыми пікірлер. Ол дегеніміз сот істі қарау барысында қандай да бір шешім шығарса, келесі істі қарау барысында өткен соттың шешімін басшылыққа алады (егер қарастырылатын істер бір-біріне ұқсас болатын болса), яғни әр өңірдегі бірдей істің шешімдері бірдей болу керек.

Халықаралық құқықтың негізгі қайнар көзі – бизнес субъектілері арасында жасалатын келісімдер. Алайда осындай келісімдерде барлық мәселелерді қарастыру мүмкін емес. Айталық, алдын ала болжанбаған жағдайлардың туындауы. Оларды біз тәуекелділік деп атаймыз. Бизнес субъектілері арасындағы келісімдерде форс-мажор пунктісі қарастырылады. Ортағасырларда «Lex mercatoria» деген ұғым пайда болған. Бұл ұғым бойынша сауда қарым-қатынасының ережелері сол кездегі, яғни ортағасырлық саудагерлердің қарым-қатынасына негізделген болатын. Уақыт өте келе, саудагерлер мен тұтынушылардың санасында қалыптасып кеткен ережелер кодификациялана бастады. Кодификациялау – жүйелеу деген мағынаны береді, яғни барлық ережелер жүйеленіп, заң актілерінде қарастырыла бастады.

Кодификациялаудың бір түрі «инкотермс» деп аталады. Халықаралық бизнес транзакциялары туралы жаңалықтарда естіп ғылыми әдебиеттерде «FOB», «FAS», «CIF», «CFR» деген сияқты терминдер кездеседі. Бұл дегеніміз бизнес субъектілері келісім жасаған кезде, барлық тасымалдау, сату, тауардың түрі, көлемі, түсі деген сияқты параметрлердің барлығын жазып отырмас үшін осы терминдерді пайдаланады.

Жоғарыда аталып өткендей, бизнес субъектілері келісім жасаған кезде көптеген тәуекелдерге ұрынуы мүмкін. Сол тәуекелдердің біріншісі – тауарларды уақытылы жеткізбеу. Мысалы, Қазақстан Қытайдан ауылшаруашылық техникасын алады деп елестетейік. Ауылшаруашылық өнімдерін жинау үшін Қазақстанның территориясындағы табиғи алғышарттар тамыз, қыркүйек және қазан айларында қолайлы. Егер сол уақытта Қытайдан техника келмейтін болса, тапсырыс беруші өз шығындарын есептеп, келісілген сумманың жартысын төлеуге немесе



мүлдем бас тарту талабын қоюы мүмкін. Екінші тәуекел бірінші тәуекелмен тығыз байланысты, мәселен тауардың құнын төлемеу. Оның себебі, тауардың уақытында жеткізілмеуі немесе тасымалдау кезінде тауардың сапасының бұзылуы және т.б. Үшінші тәуекелділік, соңғы кездері сирек кездесетін – саяси тәуекелдер. Мысалы, белгілі бір инвестор өзге елде өз кәсіпорнын ашатын болса және кәсіпорны дамып, өз қызметін тұрақты атқарып жатқан кезінде, мемлекетте төңкеріс болып, жаңа басшылардың сол кәсіпорынды мемлекеттің меншігіне өткізу қаупі. Келесі тәуекелділік – тілдік ерекшелік негізіндегі тәуекелдер. Бұл қатынастар көбіне халықаралық келісімдер кезінде болуы мүмкін. Осындай келісімдер екі немесе одан да көп әртүрлі елдердің компаниялары арасында жасалатын болғандықтан, алдын ала келісімдердің жүргізілетін тілі нақтыланып алынуы қажет. Жалпы дүниежүзілік саудада көптеген келісімдер ағылшын тілінде жүргізіледі. Себебі ағылшын тілі кең таралған тіл болғандықтан, осы тілде келісімдер жасау ыңғайлы. Кейбір тілдерде жасалған шарттардағы сөз тіркестердің өзі өзге елде басқаша ұғынылып, түрлі қиындықтар туғызуы мүмкін. Келесі жиі кездесетін тәуекелділіктің бірі – қаржылық тәуекел, яғни валюта бағамының тербелісі импортер мен экспортерге де келеңсіз жағдайлар туғызады. Оның бірі – 2015 жылы тамыз айында Қазақстанда болған девальвацияны айтуға болады. Тамыз айында 188 теңге болып тұрған АҚШ доллары, бір күннің ішінде 255 теңгеге, үш күннің ішінде 380 теңгеге өсті. Сол кезеңдерде Еуропадан немесе Азия елдерінен әкелінген, долларға алып келген испортерлар дағдарысқа ұшырады. Келесі – тасымалдау тәуекелділігіне назар аударайық. Мұнда өнімдерді тасымалдау кезінде белгілі бір температура мөлшерін, ауаның ылғалдылығы немесе құрғақтылығын сақтау керек деген сияқты талаптардың бұзылуынан көп тауарлардың сапасы, қызмет ету деңгейі төмендеп кетеді. Мысалы, Жапонияда болған су тасқыны кезінде, сол жақтан келетін автокөліктердің су астында қалу себебінен металы тотығып кетті. Осы аталғандардың барлығы халықаралық бизнес транзакциядағы тәуекелділіктер.

Осымен біз бүгінгі дәрісімізде халықаралық бизнес транзакция ұғымы, оның түрлері, халықаралық сауда жасау барысында пайда болатын тәуекелділіктер туралы таныстық. Келесі дәрісімізде халықаралық бизнес этикасы жайлы сөз қозғайтын боламыз.