

# МЕЖДУНАРОДНОЕ БИЗНЕС-ПРАВО И ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА: ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Введение





Данная лекция является вступлением в курс, который основан на книге «Международное бизнес-право и правовая среда: Транзакционный подход». Автором данной книги является Ларри Диматтэо. Одним из преимуществ данной книги является то, что в ней международное бизнес-право обсуждается на реальных примерах с использованием кейсов и путей решения, споров между государствами и инвесторами, инвесторами и международными субъектами бизнеса и не используется скучное погружение в правовые нормы и закон. Поэтому в названии книги присутствует слово «транзакционный подход».

Давайте сначала поговорим о том, что такое международные бизнес-транзакции. Во-первых, это торговля товарами, экспорт и импорт различных товаров народного потребления и сельскохозяйственных товаров. Во-вторых, торговля услугами. Например, если иностранный студент приехал в Казахстан, заплатил в местный вуз за обучение, то это будет экспортом услуг из Казахстана. Или же второй пример, компания Маккензи оказала консультационные услуги правительству Казахстана. Это будет уже импорт услуг. Третий пункт – это инвестиции. Инвесторы из других стран могут вкладывать в нашу экономику, открывая компании или филиалы. Это тоже международные бизнес-транзакции. Обычно часто используются методы открытия совместных предприятий на примере Тенгизшевройл, где участвует компания Шевройл, КазМунайГаз и другие. Также как транзакции можно рассматривать лицензирование или франшизу. Такие компании, как КФС, Макдональдс, работают на основе соглашений о франшизе.

Бизнес транзакции постоянно растут. Если в 2001 году импорт товаров или всеобщая мировая торговля равнялась примерно 12 триллионам долларов, то в 2016 году эта цифра превысила 30 триллионов долларов. Если углубиться в историю бизнес-транзакции, то всё начинается со специализации. Сама торговля основана на специализации. Например, есть земледельческое общество и кочевники, и каждый специализируется на своём. Кто-то из них лучше производит зерно, другие мясные продукты, и, конечно же, этим обществам лучше торговать, нежели пытаться производить эти два продукта. Так появилась международная торговля и международные бизнес-транзакции.

В самом начале города служили основными рынками и центрами торговли, где люди хотели обменяться товаром. Потом появилось колесо, дальше появились караванные пути и так далее. Эти города обеспечивали защиту торговцев и вкладывали в рост бизнес-транзакций. Появилось мореходство, это очень сильно увеличило рост бизнес-транзакций, то есть товары из Китая стали доставляться через морские пути. Это намного облегчило задачу и удешевило торговлю. Потом появились другие технологии. Например, корабли при торговле доставляли товары из Китая в Европу в не совсем короткое время, даже за несколько месяцев. Но загрузка и выгрузка товаров раньше занимала очень много времени, потому что товары перевозились в бочках, в ящиках и в других тарах. Их в свое время необходимо было хорошо загрузить в корабль и ещё выгрузить.

Во второй половине прошлого века появились стандартные контейнеры, в которые загружались товары. Их очень легко было загрузить в корабли, и они внесли очень большой вклад в рост бизнес-транзакций.

Также существенный вклад в рост бизнес-транзакций внесли информационные технологии. Бизнесменам стало легче общаться, делать заказы, производить покупки и продавать товары.

Но одним из самых существенных вкладов в рост бизнес-транзакций является появление правовых норм, которые регулируют международную торговлю. После Второй Мировой войны появилось Генеральное соглашение о тарифах и торговле, и это действительно стало огромным сдвигом в международной торговле.

Далее появилась организация, которая следила за исполнением этого договора. Появились другие договоры, которые стали регулировать не только торговлю товарами, но и торговлю услугами, инвестиции и другие бизнес-транзакции, которые мы будем обсуждать.

Международное право очень сложное. Оно отличается от национального, здесь очень много конвенций и соглашений, и других правовых норм. Но мы не будем зубрить эти правила и нормы, ведь подход этого курса будет основываться на бизнес-транзакциях, как мы говорили до этого. Мы будем рассматривать торговлю товарами, какие соглашения, какие правовые нормы регулируют экспорт и импорт этих товаров, или же будем изучать торговлю услугами, а также какие правовые нормы регулируют данные услуги.



При инвестициях субъекты предпринимательства сталкиваются со многими трудностями и рисками, связанные именно с незнанием правовых норм.

Давайте обсудим, какие отношения регулируются международным бизнес-правом?

Во-первых – это отношения между государствами. Любая страна, при вступлении во Всемирную торговую организацию, заключает Генеральное соглашение о тарифах и торговле. В некоторых случаях идет соглашение между государством и инвестором. Эти отношения между субъектом бизнеса и правительством какой-то страны регулируются тоже правовыми нормами. Третий вид – это отношения между субъектами бизнеса. В основном они базируются на договорных отношениях. То есть заключается контракт, который является основным источником права для этих субъектов. Эти отношения между государствами, государством и бизнесом, между субъектами бизнеса регулируются международным правом.

Имеются источники данного международного права. Если говорить о них: первыми источниками являются конвенции и соглашения.

Вторым источником международного права является обычай или всеобщая признанная практика. Иногда все, что мы говорим и делаем, не записано на бумаге. Некоторые правовые нормы учитывают не только буквы закона, но и обычаи или признанные практики, которые сложились за долгое время в отношениях между субъектами бизнеса и между государствами.

Третий источник права – это общепризнанные нормы или же нормы, признанные цивилизованными государствами. То есть здесь права самих национальных государств тоже являются источником международного права.

Четвертым источником являются судебные решения и даже научные работы. Сами судебные решения иногда могут основываться на мнении экспертов, на мнении тех людей, которые хорошо знают ситуацию.

До этого мы говорили, что основным источником права для отношения между субъектами бизнеса является контракт, договор, заключенный между сторонами. Но в данном случае можно ли всё расписать в контракте?

Даже если стороны договорились, включили в контракт условия поставки, оплаты, транспортировки, страхование, но в жизни возникает очень много ситуаций, когда невозможно предусмотреть всё. Поэтому в контрактах имеется пункт «форс-мажоры» при возникновении ситуаций, которые невозможно было предугадать или предусмотреть. Что делать в таких случаях, когда что-то случилось, а в контракте этого нет. Обычно в международном бизнес-праве при таких случаях ссылаются на обычаи и на практики.

В средние века появилось такое понятие, как «Lex mercatoria», то есть торговое право было основано на отношениях между европейскими торговцами. Это торговое право в определенный момент начало кодифицироваться, и есть международные организации, которые пытаются кодифицировать эти обычаи и практики. Одним из этих кодексов является «Incoterms».

Наверное, вы слышали о таких терминах – «FOB», «FAS», «CIF», «CFR», то есть эти термины употребляются в контрактах. Вместо того чтобы описывать долгий процесс: «Куда должен быть доставлен товар? Кто отвечает за страховку? Кто отвечает за транспортировку?» – вы можете просто написать «FOB» или «CIF», и уже этот термин будет говорить о том, кто за что отвечает в отношениях между сторонами.

Знание такого рода правовых норм очень важно, ведь при ведении международного бизнеса возникает очень много рисков. Одним из таких рисков может быть несвоевременная доставка товаров. Например, допустим, что компания заключила договор с правительством на доставку компьютеров и заказала их в другой стране. Но были договоренности с правительством о доставке в школы в сентябре месяца, но поставщик по каким-то причинам привез эти компьютеры только в ноябре. Конечно, здесь возникает не только риск, что товар опоздал на 2 месяца, но у компании возникает риск, что Правительство может не оплатить или же оплатить часть суммы из-за опоздания, а поставщик из другой страны требует, чтобы оплата была произведена полностью. Такого рода задержка, даже несколько недель или несколько месяцев, может сильно повлиять на отношения между сторонами, а также привести к финансовым потерям. Еще один риск связан с несвоевременной доставкой, результатом может послужить отказ от оплаты. Иногда контрагенты могут отказать компании в оплате также из-за того, что товар был поставлен позже или при транспортировке качество товара



поменялось; может быть и такое, что могут отказать в оплате полностью или частично с учетом каких-то убытков. Чтобы избежать такого рода риски, необходимо включать разные ситуации в договор, в контракт между компаниями. Еще один тип, который невозможно предусмотреть – это политические риски. Раньше многие компании, особенно инвесторы, боялись национализации. Крупная компания инвестировала в развивающуюся страну. Но там произошла революция, и сменилось правительство. В результате смены правительства эту компанию национализировали. Это означает, что новое правительство решило, что эти инвесторы из вражеского государства, поэтому эту компанию нужно отобрать, потому что этот вид деятельности национальное достояние и богатство. Сейчас риск национализации снижен, но возникают многие другие политические риски.

Ещё один тип рисков – это валютные риски. Вы, наверное, знакомы с этими рисками. В 2015 году в Казахстане произошла девальвация тенге, доллар заметно укрепился, а тенге подешевел. Это большой риск особенно для импортеров. Те компании, которые покупали, например из Европы, товары за 100 долларов и привезли в Казахстан, хотели их продать за 300 тенге. Тогда курс был 180 тенге, и компании в этом случае получали прибыль 120 тенге. Но произошла девальвация, доллар стал стоить больше 300 тенге, доходило и до 380 тенге, и в связи с этим изначальные планы компании пришлось поменять. Потому что компания шла в убытки, они покупали всё в долларах, и дальше им рассчитываться с поставщиками в Европе тоже нужно было в долларах или в евро. Валютный риск очень сильно повлиял на многие компании импортеров.

С одной стороны импортерам было сложно, но было очень хорошо экспортерам. Если раньше по приезду в Казахстан они продавали товар за 100 долларов, то теперь продают за цену в два раза больше. Если валютные курсы меняются не так быстро, то экспортеры могут выигрывать. Но когда существует волатильность курса, проигрывают все, потому что все поставщики и покупатели изучают волатильность курса. При неустойчивости курса это будет входить в цену товара, значит мы как покупатели тоже страдаем от валютных рисков.

Еще один частый риск в международном бизнесе – это риск при транспортировке. Иногда товары перевозятся по морю месяцами. Здесь очень важно, чтобы оговаривались все условия транспортировки, так как товары разные: что-то портится быстро, что-то нужно перевозить в холодильниках, и даже очень маленькое нарушение температурного режима может привести к серьезному ущербу, и обычно в таких случаях в помощь приходит страхование. В бизнес-транзакциях страхование является неотъемлемой частью, особенно страхование при транспортировке.

К примеру, у меня был свой случай. Я купил часы Swatch очень хорошей компании, но через 2 недели отвалился ремешок. Я удивился, как в часах известной швейцарской компании через две недели отваливается ремешок, ведь я купил их у официального дистрибьютора. И у меня была гарантия, я подошёл к дистрибьютору и показал часы. Они быстро поменяли ремешок и сказали причину того, почему это произошло. Браслет был сделан из пластика, и, скорее всего, по их словам, не соблюдался определенный температурный режим при транспортировке, что привело к повреждению.

Еще один вид рисков – это языковые риски. Международные бизнес-транзакции делаются на разных языках. Рассмотрим пример: казахстанская компания заключила соглашение с китайской компанией. Здесь у нас имеется договор на казахском и русском языках и с другой стороны договор на китайском языке. Если всё происходит нормально, то никаких проблем не возникнет. Но если возникла какая-то ситуация: товар был доставлен не вовремя или случилось что-то другое, что-то испортилось во время транспортировки – то надо учитывать, что в таких договорах иногда при переводе смысл слов может теряться. Некоторые термины могут истолковываться по-разному. Одно и то же слово в Казахстане имеет одно значение, а в Китае оно может иметь другое значение.

Какой договор и на каком языке имеет силу или же имеет преимущество? В некоторых случаях стороны заключают договор на английском языке, который имеет равную силу или преимущества. В некоторых случаях стороны выбирают возможность заключать договор на китайском, если договор на казахском имеет преимущество. Также в данном случае очень важно выбрать изначально, где будет рассматриваться дело? Где будет решаться спор между



сторонами? Здесь особенно важным является языковой вопрос, потому что бизнес-практики Китая и Казахстана отличаются. Одни и те же нормы при толковании суда могут истолковываться по-разному.

Также очень много рисков возникает при импорте товара. Допустим, товар расстаможен, прошёл через границу, но здесь он останавливается, и могут возникать случаи, когда правительство вводит новые фитосанитарные и санитарные нормы. То есть стандарты, предъявляемые к продукции, к ее качеству, повышаются, и уже импортированный товар может не соответствовать этим стандартам.

Или же бывают ситуации, о которых мы говорили ранее, точнее про санкции. Когда товар уже ввезён и введены новые санкции, то у импортера начинаются всякого рода проблемы. Бывают случаи с техническим регулированием. Техническое регулирование – это когда правительство каждой стороны предъявляет определенные технические требования к качеству товара и при изменении этих требований, если импортированный товар изначально не соответствовал этим требованиям, то даже после того как товар перешел границу, его невозможно будет продать в этой стране. То есть такого рода риски всегда возникают в международном бизнесе. Одним из лучших путей избежания рисков является соблюдение бизнес этики, о чём мы поговорим в следующей лекции.