



# ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС ЗАҢДАРЫ МЕН ҚҰҚЫҚТЫҚ ОРТА

Заң және халықаралық  
операциялар ортасы





**Дәрісіміздің жоспары:**

1. Халықаралық коммерциялық құқық;
2. Қарапайым халықаралық құқық;
3. Халықаралық іскерлік операциялар ортасы.

1. Халықаралық құқық, жалпы алғанда ұлттық соттар үш негізгі қатынастарды реттеуге пайдалануы тиіс тарихи пайда болған ұлтаралық ережелер мен нормаларға қатысты:

- 1) екі ел арасындағы қарым-қатынас;
- 2) ұлт пен жеке адам арасындағы қарым-қатынас;
- 3) әртүрлі елдерден жеке тұлғалар мен ұйымдар арасындағы қарым-қатынастар.

Бірінші кезекте, бұл кітапта, ұлттық шекаралардың екі жағында жүзеге асыратын адамдар арасындағы қатынастармен байланысты екені көрсетіледі. Бастапқыда қарым-қатынастың алғашқы екі түрі, олардың жеке іскерлік қарым-қатынастарға ықпалы қаралатын болады. Осылайша, ДСҰ жариялаған ережелер тауарлардың, қызметтердің және зияткерлік меншік құқықтарының экспорты мен импортына тікелей әсер етуі себебін 5-ші тарауда қарастырылады.

Халықаралық коммерциялық құқықтың көптеген көздері бар. Халықаралық әділеттілік Соты Статусының 38-бабында халықаралық құқықтың көздері көрсетілген. Артықшылық тәртібінде: (1) халықаралық конвенциялар және (2) халықаралық дәстүрлер немесе жалпы тәжірибе, (3) өркениетті ұлттар мойындаған құқықтық жалпы принциптері және (4) сот шешімдері мен ғылыми еңбектер. Бұл халықаралық сот процестерінде немесе арбитраждық процедураларда адамдар жиі пайдаланатын заңдардың бірдей көздері.

**Келісім термині екіжақты келісімдерге қарағанда көпжақты келісімдерге байланысты жиі қолданылады. Халықаралық келісімдердің құқығы туралы Вена конвенциясы шартты «мемлекеттер арасындағы халықаралық келісім және халықаралық құқықпен реттеледі» деп анықтайды. АҚШ заңнамасына сәйкес, шарт федералды заңға айналады және федералды, мемлекеттік және жергілікті билік органдары үшін міндетті.**

Халықаралық бизнестегі мәмілелердің негізгі көзі – бұл бизнес тарапынан жасалған жеке келісім болып табылады. Келісімшарт – ау туындаған жағдайда құқықтың негізгі көзі болады. Уақыт өте келе, кейде келісім шартты қамтамасыз ете алмауы мүмкін, себебі ол даудың мәселесін шешпейді немесе тараптар келісімшартты әртүрлі тәсілдермен қарастырады. Олар «Ешқандай да жазбаша келісім жасалмады: тіпті ең мұқият әзірленген құжат анық көрсетіле алмайтын ұсыныстардың көлеміне сүйенеді» деп айтады.

Бұл цитата кез-келген халықаралық бизнес операцияның маңызды ядросы өз табиғатынан заңсыз болып табылатындығын суреттейді. Кәсіпкерлер бизнес тілін жақсы көреді және көбінесе ресми келісімшарттық құжаттың құқықтық тіліне көңіл бөлмейді. Бұл бейресми қарым-қатынасқа қарамастан, бизнес тілі саудада қолданылатын заңды түрде танылатын салтқа кодталған. Бұл трансформация-меркаторлардың орта ғасырлық лексикасында негізделген дәстүр.

Лекс-меркатория немесе саудагерлердің тетікті қамтамасыз ететін заңы, онда соттар мен аралық соттар күнделікті саудада және қарапайым халықаралық құқық ретінде іскерлік тәжірибеде пайдаланатынын мойындайды. XX ғасырдың екінші жартысында мемлекеттік және жеке ұйымдардан туындайтын халықаралық тәжірибені, кодекстер мен ережелерді кеңейту. Бұл трансформация халықаралық іскерлік құқықты түбегейлі кеңейтуге әкеліп соқты.

Түпкілікті *lex mercatoria* (латын тілінен – «сауда құқығы» үшін) – бұл Еуропа саудагерлерінің ортағасырлық кезеңнен бері пайдаланып келген коммерциялық құқық органы. Ол жеке және үздік тәжірибелер ретінде негізгі сауда жолының бойымен сауда соттарының жүйесінде дамыған.



Нақты сауда-саттықты ырықтандыру және қызмет көрсету мен лицензиялаудағы экспорттауды іскерлік қарым-қатынастарды технологиялық нығайтумен біріктіре отырып, жаһандану жағдайына халықаралық конвенциялар мен ұлтүстілік жауаптардың санын арттырды. Кәсіпкерлер, адвокаттар осы конвенциялар мен стандарттарды халықаралық бизнес мәмілелеріне енгізуі керек, өйткені мұндай «бейтараптық» (түпнұсқалық емес) дерек-көздер трансшекаралық операциялардағы мәдени, лингвистикалық және құқықтық айырмашылықтарды жеңудің жақсы әдісі болып табылады. Ұзақ мерзімді перспективада халықаралық заңдастырылған қауымдастықтар мен оларды үйлестіру халықаралық келісімшарттармен байланысты транзакциялық шығындарды азайтады.

Көптеген халықаралық бизнес-даулар нашар жазбаша келісімшарттардан немесе тараптардың материалдық мәселелерді тану қабілетсіздігінен туындайды. Іскерлік операциялардың және нарықтың жаһандануының әмбебап сипатын ескере отырып, лингвистикалық және мәдени айырмашылықтарға байланысты келісімшарттық бұзылулар едәуір төмендеді, бірақ олар орын алғанда, келісім-шарттық зиянның жоғары деңгейіне алып келуі мүмкін. Заңды даулардың тағы бір себебі – келісімшарттарды түсіндіруге қатысты ұлттық ережелерде іргелі айырмашылықтардың болуы. Осылайша, халықаралық бизнес-мәмілелердің заңды тәуекелдерін түсінудің негізгі жолы – негізгі мәселелер бойынша істер мен төрелік шешімдерді зерттеу.

2. Кәсіпкерлер стандартты практикаға, кеденге және сауда-саттықты пайдалануға, заңды даулардың тәуекелдерін барынша азайтуға жол бермеу арқылы түсінбеушілікті болдырмайды. Осы халықаралық коммерциялық құқықтың екінші көздерін екі жалпы топқа бөлуге болады. Біріншісі трансшекаралық мәмілелермен байланысты ережелерді келісуге бғытталған халықаралық конвенцияларды немесе өңірлік инициативаларды қамтиды. Мысал ретінде: Теңіз тасымалдары арқылы халықаралық жүк тасымалдаушыларының жауапкершілігі туралы Гаага ережелері және Интеллектуалды меншік ережелерінің сауда аспектілері (ИМЕСА) жөніндегі ДСҰ келісімі.

Аймақтық күштер жалпы алғанда, НАФТА және Еуропалық Одақ (ЕО) сияқты ірі еркін сауданың негізгі аймақтары айналасында айналады, сондай-ақ Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы (ЭЫДҰ) сияқты аса кең институттарды қамтиды.

Тағы бір халықаралық құқықтың екінші көзі: *lex mercatoria* немесе әдеттегі халықаралық құқық, бүкіл әлем бойынша кәсіпкерлер арасындағы тілдік, мәдени және құқықтық айырмашылықтарды жеңуге арналған.

Халықаралық сауда палатасымен (ICC) дайындалған материалдар, *lex mercatoria* эволюциясын көрсетеді.

Халықаралық қылмыстық сот (ХҚС) 1919 жылы еркін сауда және жеке кәсіпкерлікке жәрдемдесу және халықаралық деңгейде іскерлік мүдделерін қорғау үшін құрылған. Мүшелерінің құрамына алпыстан астам елдерден ұлттық кеңестер кіреді. Штаб-кеңсесі Парижде (Франция) орналасқан. ХҚС әлемдік сауданы дамыту, сауда тәжірибесін үйлестіру және кәсіпкерлерге практикалық қызмет көрсету үшін жұмыс істейтін үкіметтік емес ұйым болып табылады. Бұл қызметтер Халықаралық соттың, Париждегі арбитраждың, Лондондағы теңіз ынтымақтастығы орталығының, Лондондағы Контрафактілі тергеу басқармасының және Париждегі Халықаралық құқық және бизнес саласындағы тәжірибе институтының қызметтерін қамтиды. UCP 600 ICC (Құжаттық кредиттер бойынша бірыңғай кеден және тәжірибе) 7 және INCOTERMS 2010 (сауда терминалдары) нұсқаулығы халықаралық банктік іс және бизнес қоғамдастықта әмбебап тануға қол жеткізген халықаралық сауда дәстүрлерінің мысалдары болып табылады.

Халықаралық деңгейде бизнеспен айналысатын кәсіпкерлер, өздері бизнес жүргізуге ниеті бар елдің негізгі заңдарын нақты түсінуді талап етеді. Барлық елдерде белгілі бір типте және мазмұнда өзгеріссіз немесе міндетті ережелер бар. Мысалы, агенттік келісімде тоқтату және ескерту қағидасына негізделген анық жазылған.

Бірқатар еуропалық елдерде мәңгіжасыл заңдар сақталмаған. Мәңгі жасыл ереже жеке-меншік агенттікпен шарт жасасқан кез тоқтатылғанда және ескертпелер де артықшылық болып табылады. Сондықтан АҚШ-та орындалуға жататын міндетті ережелерден бас тарту ЕО заңнамасына сәйкес қолданылмайтын болады.



## Жазбаша келісім

Айқын және дұрыс жазылған келісім халықаралық бизнес тәуекелдерін барынша азайтуда халықаралық кәсіпкердің ең жақсы қорғауы болып қала береді. Алайда Біріккен Ұлттар Ұйымының Халықаралық Тауарларды сатуға арналған келісімшарттары туралы конвенциясында (КМКПТ) 8 жазбаша келісімшарттар талап етілмейтінін және келісімшартты куәгерлердің айғақтарын қоса кез келген тәсілдермен дәлелдеуге болатындығы көрсетілген.

Тәжірибеде көптеген іскерлік операциялар бейресми деңгейдің жоғары деңгейімен сипатталады. Ағылшын соты атап өткендей, коммерциялық ерлер мен әйелдер заттарға адвокаттың тұрғысынан қарамайтындығын ескеру қажет. Келісімшарттың бейресми сипатына және стандартты нысандардың әдеттегі қолданысына қарамастан, ең беделді кәсіпкерлер өз келісімін негіздейді, кем дегенде ресми регламенттің деңгейінде. Бұл, әсіресе, келіссөздер стиліндегі айырмашылықтарды қоса алғанда, шет тілдері мен мәдениеттеріне кедергі келтіретіндіктен, ақылға қонымды болып көрінеді. Бұл факторлар, сонымен қатар басқа елде құқықтық қорғаудың заңгерлік қаражатын алуға шығындар мен потенциалды қиындықтар, заңгерлік мәселелерді зерттеуге және келісімді жазуға жұмсалған қосымша уақытты ақтайды. Келіссөздер жүргізу кезінде жазбаша келісім тіл мен құқықтың жасырын айырмашылықтарын жиі атап өтетін болады, ал сол уақытта келісімшартты орындау алдында айырмашылықтарды теңестіру үшін уақыт болады.

Әрбір коммерциялық транзакцияның артында қорғау жабдығында тараптардың біреуінен талап етілетін міндеттемелерді орындамау қорқынышы болады. Келісімшарттар бойынша халықаралық дауларды шешудің түсінігі тиімді келісім әзірлеу және келіссөздер жүргізу үшін аса маңызды. Алдын ала жазылатын келісімдер сияқтылар, мүмкін болатын ажырасуды күту кезінде жазылады, келісімдер келісім бойынша мүмкін болатын даулардың күтуде жазылуы тиіс. Халықаралық бизнесмендерге өздерінің келісімдерінде даулардың аса ықтималдығын аздау болу үшін не істеуге болады? Олар қажет болған жағдайда, дау-жанжалды аса ауырпалықсыз немесе арзанырақ шеше алатындай келісімшартқа не жаза алады? Келісімге дауды шешудегі табысқа жету мүмкіндігін арттыру үшін не қосуға болады? Бұл сұрақтар «Дауды халықаралық коммерциялық шешу» 4-ші тарауында қарастырылатын болады.

3. Барлық бизнес-операциялар елеулі тәуекелді қамтиды. Іс жүзінде, бизнесмен немесе кәсіпкер болу – бұл пайда табу үшін шығындарға қарсы тұруға дайын. Пайда немесе тәуекелді алу капиталистік, freemarket жүйесіне тән ерекшелік болып табылады. Ең дәйекті және табысты кәсіпкерлер тәуекелді болдырмау немесе азайту үшін қадамдар жасайтын адамдар болып табылады.

Халықаралық іскерлік операциялардың тұрақтылығын және қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін құлдыраудың алдын алуға бағытталған әдістемелер мен стратегиялар әзірленген болатын. Тәуекелдерді барынша азайту ішкі операцияларға да, сондай-ақ операцияны жасау кезінде халықаралық және отандық бизнестің арасындағы қатынастарда терең айырмашылықтар болған кезде ұлттық шекараларды қиып өтетін адамдар үшін де маңызды.

Халықаралық транзакциямен байланысты «тәуекелдік қоржыны» көп қатынастарда ішкі мәміленің «тәуекелдік қоржынынан» ерекшеленеді. Бизнес үшін тәуекелдерді азайту бойынша да күш-жігер жұмсалады. Көптеген халықаралық тәуекелдерді басқару құралдары, ұзақ мерзімді болса да, АҚШ-тың кәсіпкерлеріне экспортқа, лицензиялауға немесе тікелей шетелдік инвестицияларға бастапқы танысу кезінде таныс болмауы мүмкін. Басқа тараптың елінің, орындаушы және көлік жабдықтарын ұсынатын елдердің шаруашылық субъектілерінің түрлеріне, тауар немесе сатылатын қызмет түріне байланысты кездестіретін тәуекелдер себетінің тұрақты ауытқуынан халықаралық қатынастар одан аса қиындайды.

Талдаудың ең үлкен деңгейінде тәуекелдік сипаттамалары айтарлықтай дәрежеде транзакция түріне байланысты болады.

Мәмілелер төрт негізгі топқа бөлінеді:

1. экспорт-импорт (тауарларды сату);
2. қызметтерді сату (консалтинг, дистрибуция, көлік, маркетинг, сатылым);



3. лицензиялау (технология, интеллектуалдық меншікті беру және лицензиялау);
4. шетелдік тікелей инвестициялар (шетелдік операциялар).

Бұл жіктеу тым қысқартылған, себебі көптеген транзакциялар екі немесе одан да көп санаттағы сипаттамаларды көрсетеді. Франчайзинг және бірлескен кәсіпорын сияқты бизнесті жүргізудің гибридік нысандары 3-ші тарауда («Халықаралық бизнес стратегиясы») және 20-шы тарауда («Шетел тікелей инвестициялары») талқыланатын болады. Франчайзингтік мәміле әдетте, интеллектуалды меншік құқықтарының, ноу-хау, коммерциялық құпияларды және кейбір жағдайларда тауарларды немесе қызметтерді сатуға арналған келісім-шартты беруді немесе лицензиялауды қамтиды. Бірлескен кәсіпорын шетелдік тікелей инвестициялармен тығыз байланысты, бірақ ол тауарларды, қызметтерді, технологияларды және капиталды беруді қамтуы мүмкін. Осы тарауда бұдан әрі талқыланатын үшінші гибридік нысаны валютаның бұзылу қаупін еңсеру үшін пайдаланылатын экспорттың нысаны болып табылатын, жергілікті қатысу талаптарына және капиталдың (пайда) репатриациясына қатысты шектеулерге қарсы кеңес болып табылады. Countertrade, сондай-ақ, бірлескен кәсіпорын немесе технологияларды тапсыру аясында пайдаланылуы мүмкін.

**Дәрісте қолданылған материалдар:**

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