



# ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС ҚҰҚЫҒЫ ЖӘНЕ ЗАҢНАМАЛЫҚ ОРТА: ТРАНЗАКЦИЯЛЫҚ КӨЗҚАРАС

Халықаралық шарттық құқық



Халықаралық құқықтың негізгі институттарының бірі – Халықаралық шарттық құқық. Ол халықаралық субъектілерінің арасындағы келісімдердің маңыздылығы, келісімдер жасаудың ерекшелігі, кейбір мемлекеттерде қалыптасқан ұлттық стиль мәселелерін қарастырады. Ең маңыздысы халықаралық шарттық құқық туралы сөз қозғаған кезде келісімдердің дұрыс жасалуына назар аударылады. Халықаралық транзакцияларда жақсы келісімшарт жасасу серіктес елдің заңнамасын ғана емес, сол елде қалыптасқан мәдениет, салт-дәстүр, қарым-қатынастардың ерекшелігін де ескерген жөн. Табысты халықаралық сауда қатынасын жасау үшін тек қана құқық талаптарын емес, қоғамның талаптарын да сол жерде қалыптасқан дәстүрлерді де білген абзал.

Ұзақмерзімді ынтымақтастық болған жағдайда, халықаралық құқық субъектілері бір-бірінде қалыптасқан мәдени қарым-қатынастар, мінез-құлықтары немесе өздері қабылдап кеткен кейбір нормаларды біледі, ал білмеген жағдайда халықаралық келісімшартқа қол жеткізу мүмкін емес. Кейбір жағдайда халықаралық құқық субъектілері арасында белгілі бір сөз тіркестері әртүрлі қабылданады. Біреулер үшін жақсы болып қабылданатын сөздер басқаларды өкпелетуі мүмкін. Сондықтан халықаралық сауда қатынастарында бір-бірінің салт-дәстүрін, мәдениетін білу өте маңызды. Мысалы, АҚШ-та халықаралық бизнес транзакцияларын жасасу барысында транзакцияның өзі емес, әлеуметтік қатынастар маңызды. Ол елде келісімшарттарды егжей-тегжейлі талқылап, барлық болуы мүмкін жағдайлар ескеріліп жазылады. Болашақта дау-дамайлар бол қалған жағдайда, келісімшарттардың тармақтары негізгі шешуші фактор болып табылады. Ал Азия мемлекеттеріндегі келісімдерде әрбір мәселені егжей-тегжейлі, жан-жақты жазу бұл елдер үшін сенімсіздіктің белгісі іспеттес.

Халықаралық бизнес транзакциясының алғашқы қадамы – келіссөздер жүргізу. Кейбір мәдениеттер бойынша келісімшарттың шынайы шарттарына қарағанда, тараптар арасында сыйлы қарым-қатынас орнату маңызды және құрмет пен беделге ерекше көңіл бөлінеді. Жапония мен Қытай мәдениеті бойынша шетелде келіссөз жүргізуші субъекті өзін өте сыпайы түрде ұстау керек.

Кітап авторы Лари Диматтео өз оқулығында мынадай мысалды қарастырады. Өзі келтірген кестеде алғашқы қатарда халықаралық сауда қатынастарын жүргізген 5 мемлекет мәдениетін қарастырады (Араб мемлекеттері, Ресей, Жапония, Қытай және Бразилия). Екінші бағанда халықаралық бизнес транзакциясын жүргізген кезде екі тарап жасасқан шарттың тармақтары қай мемлекетте ерекше ескеріледі? Араб елдерінде шарттың өзі емес, сыйлы қарым-қатынас маңыздырақ, Бразилия мемлекетінде келісімшарт жанама рөл ойнаса, АҚШ пен Еуропа мемлекеттерінде келісімшарт маңызды орында тұрғанын көруге болады. Үшінші бағанда келісімшартта талаптарды егжей-тегжейлі қою дәрежесі қарастырылған. Төртінші бағанда ұсыныстар шартта тікелей жасалу дәрежесі қарастырылады. Мысалы, Араб, Қытай және Жапония мемлекеттерімен келіссөздер жүргізу барысында өз талаптарыңызды тікелей айту дұрыс емес. Ал Ресей Федерациясында талаптарды тікелей жеткізу жақсы қабылданады. Бразилияда талаптарды тікелей қабылдау дәрежесі орташа деңгейде. Бесінші бағанда тараптардың өз мүдделерін қорғау дәрежесі көрсетілген. Мысалы, Ресей мен Бразилияда халықаралық сауда қатынастары кезінде өз мүдделеріңізді ашық білдіре аласыз. Ал Қытай мен Жапония мемлекеттерімен келіссөздер кезінде өз талап, мүдделеріңізді ашық білдіру мақұлданбайды. Алтыншы бағанда халықаралық сауда қатынастары кезінде кейбір мемлекеттердің мәдениетінің ерекшеліктері көрсетілген. Мысалы, Араб елдерінде келіссөздер жүргізу үшін әйел адамдарды қатыстыру дұрыс емес, сондай-ақ бұл мемлекеттер мұсылман дініне негізделгендіктен, дінмен тыйым салынған әрекеттерді жасаудан алшақ болған абзал. Жапонияда белгілі бір мәселені шешу консенсус арқылы жүзеге асатынына назар аудару керек. Егер Сіздің елде серіктес жапон компаниясының өкілімен кездесу болып, бір мәселе талқыланса, ол мәселенің шешімі сол кездесуде анықталмайды, себебі өкіл өз әріптестерімен ақылдасып, жауабын консенсус арқылы шешіп, өз көзқарасын кейін жеткізетін болады. Ресей Федерациясымен келіссөздер жүргізу барысында өкілдердің лауазымы, беделіне назар аудару керек. Себебі Ресей үшін серіктестердің, әріптестердің беделі маңызды.

Халықаралық бизнес транзакцияларын жасау барысында келіссөздер жүргізудің тәртіптерін үйреніп алу керек. Өйткені, кейбір мемлекеттердің тәртібі бойынша кездесу кезінде қол алыспайды, тек иіледі, ал кейбір мәдениеттер бойынша келіссөздер түскі ас ішуден немесе



шарап ішуден басталады. Тіпті егер сіз түскі астан бас тартсаңыз, ол сіздің келісімшарттан бас тартқаныңыз деп қабылданады. Кейбір бизнес субъектілер сыйлықтарды қабылдауды немесе сыйлауды ерсі көрсе, ал кейбір мемлекеттердің мәдениетіне орай, бейресми кездесуге ресми киім үлгісін кию және өз-өзін ресми тұрғыда ұстау дәстүрі сақталып қалған.

### **Халықаралық шарттық құқықтың қағидалары**

Бірыңғай халықаралық іскерлік құқықтың даму үрдісі қалыптасқан. Халықаралық коммерциялық арбитраждық наградаларды жариялау мен жариялаудың ұлғаюы ұлттық заңнамаларға тікелей қатысы болмағанмен халықаралық юриспруденцияның дамуына қатысы бар, яғни халықаралық шарттар мен конвенцияларда халықаралық бизнес құқықтарды біріздендіруді қабылдауда маңызды өзгерістер болып жатады. Мысалы, БҰҰ тауарларды халықаралық сатып алу және сату шарттарын ратификациялау мәселесі. Кейбір мемлекеттер осы шарттарды ратификациялап, халықаралық саудада осы шарттарды негізге алады. Ал кейбір мемлекеттер бұл шарттарды ратификацияламаған. Ратификациялау мәселесіне келетін болсақ, шарт жасасу кезінде заң көздері тек ратификацияланған заңдарды ғана көздейді. Ратификация жасау кезінде ұлттық заңнама, халықаралық шарттық құқықтық нормалар және іскерлік тәжірибе де қолданылады.

Келісімшарттарды жасасу кезінде мына тәжірибелерді ескеру қажет. Халықаралық сауда бойынша келісімшарт жасау кезінде халықаралық қоғамдық құқық негіздері болып табылатын Вена шарты. Бұл шарт жеке халықаралық шарттарға қатысты ережелерді қарастырады. Халықаралық шарттық құқықтың негізгі заңдарына Гаага ережелері, БҰҰ тауарларды халықаралық сату және сатып алу туралы конвенциясы жатады. Халықаралық шарттық құқықтың жалпы принциптерінің бірі келісімнің қасиеттілігі туралы теорияны басшылыққа алу.

Халықаралық шарттық құқықтың қайнар көздері – халықаралық ұйымдардың ережелері. Мысалы, БҰҰ ережелері, Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының ережелері, инкотермс қоятын талаптар, бұл негізінен халықаралық сауда палатасының шарттарынан тұрады және т.б. Осыдан байқағанымыздай халықаралық сауда келісімдерін жасасқан кезде стандартты нысандар қалыптасып кеткен. Олар халықаралық сауда палатасының қойған шарттары.

Кейінгі кезде көп жағдайда халықаралық бизнес транзакцияларын жүргізу кезінде туындаған дауларды шешу барысында арбитраждық шешімдер басшылыққа алынып жүр. Жалпы соңғы кездері халықаралық сауданы жеңілдету мақсатында көптеген мемлекеттердің ұлттық заңдарының бірізденіп келе жатқанын байқауға болады. Халықаралық шарттық құқықтатуындаған мәселелер бойынша шығындарды төлеу мәселесі. Халықаралық арбитражға жүгінбеу үшін алдағы уақытта болуы мүмкін шығындарды өтеу бойынша тармақтарды алдын ала анықтап алған дұрыс. Егер белгілі біл дау-дамайды француз соты шешетін болса, шығындарды есептеу түрі тараптар үшін ыңғайлы. Егер халықаралық бизнес транзакциясынан келген пайда жасалған шығыннан аз болса, онда шығындарды тараптар өтемейді. Егер шешім бір тараптың пайдасына шешілсе, екінші тарапқа айыппұл ғана салынады.

Еуропалық шарттық құқықтың ерекшелігі бар. Айталық, ол өңірде келісімшарт міндетті түрде жазбаша жасалу керек деген қағида жоқ. Келісімшарттың жасалғанын куәландыратын адамдардың болғаны да жетіп жатады. Сонымен қатар, келісімшарт жасасқан тараптардың біреуі екінші тарапқа келісімшарттағы қандай да бір тармақтарды өзгерту бойынша хабарлама жіберсе, сол келіссөздің күші жүре береді.

Құпиялылық. Кез келген келісім жасалған кезде, бірінші тарап екінші тараптың құпияларын сақтауға міндетті.

### **Халықаралық сауда келісімшарттарының негізгі қағидалары**

Халықаралық жеке құқықтық біріктіру институты 1994 жылы халықаралық коммерциялық келісімшарттардың қағидаларын жариялады. Ол қағидаларға сәйкес халықаралық



келісімшарт қағидалары ұлттық заңнама ретінде қабылданбайды. Ол адвокаттар мен бизнесмендерге қолайлы болуы мүмкін, бейтарап принциптерді қамтамасыз етуге арналуы мүмкін. Екіншіден, құжатта келісімнің барлық түрлеріне қолданылатын жалпы қағидалар жиынтығы қарастырылады. Үшіншіден, бұл келісімшарттың талаптарын ғана емес келісімшарт жасаспас бұрын келісілген шешімдерді де есепке алады.

Халықаралық шарттық құқық шеңберінде алаяқтық келісімдер мәселесі де қаралады. Мысалы, кейбір жағдайда екі тарап халықаралық сауда келісімін жасаған соң, төлемді уақытында жүргізбейді. Сондай-ақ, бір тараппен келіссөздер жүргізіп, қызметі аяқталмай тұрып басқа тараппен сол мәселе бойынша келісімдер жасалуы мүмкін.

### **Келісімшарттық құқық бойынша міндеттемелер**

Халықаралық құқық бойынша тараптар белгілі бір міндеттемелерді мойнына алып, оны жүзеге асыруы керек. Мысалы, АҚШ тұрғын үй салатын құрылыс компаниясы неміс компаниясының үстінен наразылық тудырып, арызданды. Екі тарап арасында АҚШ компаниясы Германияның компаниясынан құрылыс материалдарын сатып алу бойынша келіссөздер жүргізілді. Келіссөздер жүргізу барысында қандай құрылыс материалдары қандай мөлшерде жеткізілуі керек деген мәселе талқыланды. Кейін неміс компаниясы келісімшарт жасалмай тұрып аталған құрылыс материалдарын сатып ала бастады. Барлық құрылыс материалдары сатып алынған соң, АҚШ компаниясы әрі қарай келіссөздер жүргізуден бас тартты. Нәтижесінде, сот бұл істі неміс компаниясының пайдасына шешіп берді. Себебі, АҚШ компаниясы келіссөздер барысында құрылыс материалдары, олардың көлемі туралы мәліметтер беріп, хабарламалар жібергені анықталды.