



ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС ҚҰҚЫҒЫ ЖӘНЕ ЗАҢНАМАЛЫҚ ОРТА: ТРАНЗАКЦИЯЛЫҚ КӨЗҚАРАС

Халықаралық сауда құқығы





Әлемде халықаралық сауда құқықтық қатынастары бұрыннан қалыптасып келеді. Оған дәлел: *Lex mercatoria* Ортағасырда қалыптасқан сауда қатынастары, аккредитивтік құжаттар үшін сәйкестендірілген жалпы құқықтық нормалар, инкотермс талаптары бойынша реттелетін сауда қатынастары.

Халықаралық сауда туралы сөз қозғаған кезде БҰҰ тауарларды халықаралық сату және сатып алу шарттары туралы конвенциясын бірінші кезекте айту керек. Бұл конвенцияда тауарлар бойынша келісімнің заңдылығы, тараптардың келісім жасау қабілеттілігі, олар үшін жауапкершілік мәселесі қарастырылмаса да, өзге негізгі қатынастарды реттеп отырады.

Конвенция туралы тереңірек тоқталайық. Бірінші мәселе – юрисдикция мәселесі, яғни осы конвенцияның қай елде өз күшін жүргізе алатыны туралы мәселе. Халықаралық бизнес транзакциялар жүргізу кезінде БҰҰ халықаралық сату және сатып алу шарттары туралы конвенциясын ратификациялаған елдер ғана қолдана алады. Кейбір жағдайда екі тараптың біреуі ратификациялап, екіншісі ратификацияламаса бұл мәселе қалай шешіледі? Бұл жағдайда осы конвенцияға сәйкес екі тарап белгілі бір халықаралық арбитрді таңдайды, ал төрелік сот істі қарайтын құқықтық жүйені өздері таңдайды. АҚШ-тың екі компаниясы Канадада халықаралық сауда қатынасына түсіп, дау туған жағдайда Америка сотына наразылықтарын жібереді. Америка соты бұл істі Канада сотына жолдайды, себебі Канадада халықаралық сату және сатып алу шарттары туралы конвенциясы ратификацияланған және екі компания арасындағы жасалған халықаралық бизнес транзакция Канада аумағында жүргізілді. БҰҰ халықаралық сату және сатып алу шарттары туралы конвенциясы тек қана тауарларды сату және сатып алу мәселесін қарастырады.

БҰҰ халықаралық сату және сатып алу шарттары туралы конвенциясының мазмұны 4 топтан тұратын ережелерден құралған. Атап айтқанда, 1–13 баптар арасында «Жалпы ережелер», солардың ішінде шарт бойынша жалпы ұғымдарға анықтамалар беріледі. 14–24 баптарға дейін «келісім құжатын жасау ережелері» көрсетілген. 25–88 баптар арасында «Құқықтар мен міндеттер» қарастырылған. 89–101 баптарда конвенцияны ратификациялау мәселесі жазылған.

Келісімді қалыптастыру мәселесі бойынша бірінші оферта/ұсыныс, екінші акцепт/қабылдау мәселелері кеңінен қарастырылған. Егер акцепт, яғни ұсыныс қабылданса, онда ұсыныс пайда болды деп есептелінеді. Егер оферта белгілі бір тарапқа жіберілгеннен кейін, оның қабылдануы туралы жауап келмесе, офертаны қайтарып алуға болады. Ал егер акцепт офертаға байланысты толықтырулар мен өзгертулер енгізіп қайтаратын болса, оферта сол өзгертулермен бірге қабылдауы тиіс.

АҚШ-та халықаралық серіктестермен халықаралық сауда келісін жасаған кезде АҚШ-тың халықаралық сауда келісін қабылдауларыңыз керек. АҚШ-та күші жүретін бірыңғай сауда кодексі мен БҰҰ тауарларды халықаралық сату және сатып алу шарттары туралы конвенциясының арасындағы айырмашылықты анықтап алу керек. Мысалы, тауарларды сату келісімі 500 \$ асатын болса, АҚШ бірыңғай сауда келісімі бойынша мұндай келісімшарт міндетті түрде жазбаша жасалуы тиіс. Айта кететіні, кодексте жазбаша келісімдерге басымдық беріледі. Конвенцияда тауардың құнына байланысты жазбаша келісім жасасу бойынша талаптар жоқ. Міндеттер мен бостандықтардың жиынтығы және адамның ақылға қонымды әрекеттері бойынша нормативтер басшылыққа алынады.

Адамның ақылға қонымды әрекеттері бойынша нормативтерді түсіндіру үшін, мына кейсті қарастырып өту керек. Швейцарияның бір компаниясы америкалық компаниядан қуыруға арналған тауықтарды сатып алу бойынша келісім жасады. Бұл келісім жасалған соң, тауықтар Швейцарияға тасымалдана бастады. Кейін ол тауық етінің сапасының төмендігі және тауықтардың жасының үлкендігі анықталады. Бұл еттердің қуыруға келмейтінін, қуырғанның өзінде еті қатты болатынын алға тартқан швейцариялық компания сотқа арызданады. Сот бірінші кезекте «тауық еті деген не?» деген мәселеге назар аударады. Соттың ойынша, швейцариялық компания келісім жасау кезінде тауық етіне байланысты талаптарын жазып, талқылап алу керек еді. Келісімшартта тек тауық деп жазылғандықтан, америкалық компания тауықты жіберіп отыр. Нәтижесінде сот бұл істі америкалық компанияның пайдасына шешіп береді.



АҚШ сауда кодексі бойынша келісімшарттар халықаралық сауда қатынастарында маңызды. Конвенцияда тараптардың арасындағы қатынастардың өзі маңызды.

Кейс. Shubert және TeeVee Toons.Inc компаниялары арасындағы өндіріс желісін құрастыруға байланысты мәселелерді қарастырып өтеміз. TeeVee Toons.Inc компаниясы Shubert компаниясына өзінің міндеттемелерін орындамағаны жөнінде арызданады. TeeVee Toons.Inc компаниясы шарт бойынша өзінің желісін құрастыруға қажетті материалдарды ұзақ уақыт жеткізу салдарынан екінші компания қаржылық шығынға ұшыраған. Бұл келісімде материалдарды жеткізу мерзімі келісілмесе де, екінші компанияның шығынға ұшырау себебінен бұл іс сотта қаралды. Бұл істі БҰҰ тауарларды халықаралық сату және сатып алу бойынша шарттар туралы конвенциясы бойынша қарастыратын болсақ, онда тауарлардың сапасын тексеру бойынша белгілі бір талаптар қойылған. Мысалы, 38-баптың 1-тармағында тұтынушының тауарды мүмкіндігінше қысқа мерзімде тексеруі талап етіледі. Тауар тұтынушыға жеткізілгеннен кейін оның сапасыздығы туралы сатушыны белгіленген мерзім ішінде хабардар етуі керек. Хабарламада сатушы тауардың жарамсыздығын нақты сипаттауы керек.

Ұзақ мерзімді жобаларда тауардың алғашқы партиялары сапалы, кейінгілері сапасыз болуы мүмкін жағдайлар да кездеседі. Мұндай жағдайда талаптар арасындағы келісім бойынша сатып алушыға екі жыл уақыт беріледі. Ол тауардың сапасы жөніндегі мәселелерді анықтап алуы қажет. Тауар сапасыз болған жағдайда, екінші тарапқа хабарлама жіберіледі.

Жеткізуді кешіктіру мәселесі

Тауарларды жеткізуді кешіктіру Герман құқығының нормалары бойынша реттеледі. Егер сатып алушы жеткізуді кешіктіру бойынша өтініш алатын болса, сатып алушы бұл жағдайға түсіністік танытып, келісуі керек. Ал егер кешіктіру алдын ала айтылмаса, сатушы кешіктірудің салдарынан пайда болған шығындарды өзі өтеуі керек. Егер сатушы тауарды жеткізуді кешіктіріп жатса, сатып алушы шартты бұзуға құқығы бар.

Белгілі бір жағдайларға байланысты туындаған шығындарды өтеу мәселесі БҰҰ тауарларды халықаралық сату және сатып алу шарттары туралы конвенциясымен реттеледі. Егер сатып алушы өзі тапсырыс берген тауарды сатып алмай қойса, кейін сатушы сол тауарды арзанға басқа компанияға сататын болса, екі баға арасындағы айырмашылықты бірінші компания өтеуі тиіс.

БҰҰ тауарларды халықаралық сату және сатып алу шарттары туралы конвенцияда жауапкершіліктен босату мәселесі де қарастырылады. Келісімшарт бойынша кедергілер пайда болып, сол кедергілерге тараптардың біреуі кінәлі болатын болса, онда осы кедергілердің пайда болуына немесе шығындарды өтеу бойынша жауапкершілікті өз мойнына алады. Ал форс-мажорлық жағдайда тараптар жауапкершіліктен босатылуы мүмкін. Жауапкершіліктен босатылу үшін халықаралық арбитраж туындап отырған кедергілердің форс-мажорлық жағдай екенін дәлелдеуі тиіс.