

# Сыртқы сауда операцияларының құқықтық реттелуі

Жасулан Д.  
Жуссипбекоа А.  
Ахметай А.  
Ильясова Ф.  
Байқұлова С.

---

# Мазмұны:

1. Сыртқы сауда операциялары мен мәмілелерінің түсінігі және класиффикациясы.
  2. Халықаралық мәміле түсінігі. Халықаралық коммерциялық мәміленің дайындалу барысы.
  3. Сату-сатып-алу шарты, оның мазмұны, дайындалуы және орындалуы. Шарттың бекітілу және орындалу барысы.
  4. Ноу хауға жіберілу мәмілелерінің жіберілу ерекшеліктері.
-



# 1. Сыртқы сауда операциялары мен мәмілелерінің түсінігі және класиффикациясы.

---

## қаржы институттары ТҮСІНІГІ ЖӘНЕ ТҮРЛЕРІ

- 1) елдің сыртқы саудасының экспорттық және импорттық бағасы серпінінің көрсеткіші. Елдің әлемдік шаруашылыққа бірігуі экономикалық кеңістікке сүйене- мұнда халықаралық сауда шарттары және елдің шаруашылық қызметінің шарттары ұрлым қолайлы болады. Осыған орай Қазақстанның ТМД елдерімен, жақын көршілермен және стратегиялық әріптестермен бірігуі оның саясаты мен сыртқы экономикалық қызметінде басты аумақ алады- бұл қызмет дайын өнім нарығын кеңейтуге, ТМД аумағында қалған көлік-коммуникациялық инфрақұрылымның атқарымын қамтамасыз етуге, шикізат ресурстарына қол

саудасының экспорттық және импорттық елдің сыртқы саудасының экспорттық және импорттық бағасы серпінінің көрсеткіші. Елдің әлемдік шаруашылыққа бірігуі экономикалық кеңістікке сүйене- мұнда халықаралық сауда шарттары және елдің шаруашылық қызметінің шарттары ұрлым қолайлы болады. Осыған орай Қазақстанның ТМД елдің сыртқы саудасының экспорттық және импорттық бағасы серпінінің көрсеткіші. Елдің әлемдік шаруашылыққа бірігуі экономикалық кеңістікке сүйене- мұнда халықаралық сауда шарттары және елдің шаруашылық қызметінің шарттары ұрлым қолайлы болады. Осыған орай Қазақстанның ТМД елдерімен, жақын көршілермен және стратегиялық әріптестермен бірігуі оның саясаты мен сыртқы экономикалық қызметінде басты аумақ алады- бұл қызмет дайын өнім нарығын кеңейтуге, ТМД елдің сыртқы саудасының экспорттық және импорттық бағасы серпінінің көрсеткіші. Елдің әлемдік шаруашылыққа бірігуі экономикалық кеңістікке сүйене- мұнда халықаралық сауда шарттары және елдің шаруашылық қызметінің шарттары ұрлым қолайлы болады. Осыған орай Қазақстанның ТМД елдерімен, жақын көршілермен және стратегиялық әріптестермен бірігуі оның саясаты мен

~~сыртқы экономикалық қызметінде басты аумақ алады- бұл қызмет дайын өнім нарығын кеңейтуге, ТМД аумағында қалған көлік-коммуникациялық инфрақұрылымның атқарымын қамтамасыз етуге, шикізат ресурстарына қол~~



1. Бағыты бойынша:

- Экспорттық
- Импорттық
- Реэкспорттық
- Реимпорттық

Халықаралық  
саудадағы  
негізгі  
операциялардың  
түрлері:

Тауарды сатып алу-  
сату және айырбастау ;

Ғылыми-техникалық  
жаңалықтар;  
ашулармен алмасу;

Халықаралық жалға  
беру операциялары;

Халықаралық туризм  
бойынша  
операциялар;

Ақпаратпен алмасу  
бойынша халықаралық  
операциялар;

Кино және  
телебағдарламалармен  
алмасу операциялары.

Қосымша операциялар импорттаушы немесе экспорттаушының өздерімен немесе өзге ұйымдармен қолданыла алады:

- А) Транспорттық: - фрахт транзиттік-экспедициондық бондтық (залог и гарантия) - шипчандлерлік консигнациондық чартерлік)
- Б) Страхование
- В) қаржылық-төлем операциялары
- Г) Патентке немесе сауда маркасына тапсырыс беру;

Қосымша операцияларға тауардың, тауары сатып алушыға жеткізілуі бойынша операциялары жатады:

Тауарды жеткізу бойынша халықаралық операциялар;

Төлем бойынша халықаралық операциялар;

Кедендік операциялар;

Сақтандыру бойынша операциялар;

Қаржыландыру бойынша операциялар;

Шартты ұйымдастыру ойынша операциялар.



Халықаралық коммерциялаық операциялар белгілі бір формалар мен беогіі бір әдіс-тәсілердіңқолданылуын талап етеді. Халықаралық сауда тәжірибесінде оның негізгі екі әдісі бар:

Тік

Жанама

- Тік әдіс кезінде, негізгі қатынас сатып алушы мен сатушының арасында тікелей түрде жүреді. Яғни тауарды сатушы, тауарды өндіреді және ол тікелей тауарды сатып алушының қолына жеткізіледі. Мұндақ жағдай, көбінесе белгілі бір ауқымды жабдықтарды өндіруші кәсіпкерлікпен өзге сол жабдықты қолданушы сатып алушының арасында

# Тікелей әдіс

---



- Жанама әдіс, өзінің аты айтып тұрғандай, сатып алушы мен сатушының арасында тікелей жүрмей, тіпті шартқа отырудың өзінің үшінші тұлға арқылы (посредник) жүретінін білдіреді.

# Жанама әдіс

---

- **Сыртқы сауда мәмілелері – коммерциялық мәмілелер, әр түрлі мемлекеттердің субъектілерімен жасалынатын сыртқы сауда операциялары.**
-



# Мәміле түрлері

- **Сатып алу - сату мәмілелері:**

- *Экспорт* - шетелдік серіктеске жергілікті тауарды сату.
  - *Импорт* - шетелдік сатушының тауарын ішкі мемлекеттік нарыққа кіргізу және сатып алу.
  - *Реэкспорт* - қайта жөндеусіз шетелге әкелінген тауарды қайталай жөнелту: биржалық сауда; шетелдегі құрылыс және т.б.
  - *Реимпорт* - қайта жөндеусіз шетелден келген тауарды әкелу.
-



# Тауар айырбасы мәмілелері

- **Валютасыз негіздегі өтемақы төлеу мәмілелері** - бір жолғы жеткізілім мәмілелері;
  - ◆ *Бартерлық* – бір тауарды екінші тауарға айрбастау
  - ◆ *Тікелей өтемақы төлеу* – тауарға баға коюмен бартерлық мәміледен ажыратылады.
  - ◆ *Ұзақ мерзімді тауар жеткізілім келісімі*– тараптар ұсақ шарттар жасамас үшін, негізгі келісім жасайды: тиісті жеткізілетін тауар тізімі толықтай көрсетіледі.
  - **Коммерциялық негіздегі өтемақы төлеу мәмілелері** – контрагенттердің арасындағы келісім шарт және тауарға қолма- қол ақша сомасын төлеу міндеттеледі. Екінші тарап барлық немесе жартылай ақша сомасына импортер елдің өндірісін сатып алу міндеттелінеді.
-



# Қызметті сатып алу -сату мәмілелері



- *Өндірістік-техникалық қызмет көрсету мәмілелері*- инжиниринг, өндірісті дайындау және тауарды жасауға кешенді коммерциялық қызмет көрсету, құрылыс және өзге де объектілерге қызмет ету.
  - *Жалдау мәмілелері*- шетелдік контрагентке белгілі бір мерзімге тауарды жалға беру. Ең көп тараған түрі- *лизинг* кейінгі сатып алу төлем арқылы жалға беру.
-

# Лизинг операциялары 2 түрге бөлінеді:



- *Қаржы лизингі*- орташа және ұзақ мерзімді, жабдықтың толық немесе көп бөлігіне өтелім. Яғни, жалға алушы жабдықты қайтаруға, шарт мерзімін ұзартуға немесе қалған бағасына сатып алуына болады.
  - *Жылдам лизинг* - қысқа мерзімді жалға берумен ерекшеленеді. Жабдықтардың шығынын өтеуді қажет етпейді. (Туристік қызметтерді импор және экспорттау мәмілелері).
-



- **Сыртқы саудадағы кредиттің Факторинг және фортфейтинг**
  - Кредиттің СЭҚ-ғы маңызы және рөлі::
    - 1. Тауарды экспорттаушыларды ынталандырушы;
    - 2. Сыртқы сауда шарттарының жасалуын тездеіп жеңілдеуші;
  - Кредит – Үстіне қосымша проценттік ақы төленіп қайтарып беру келісімімен берілетін ақшалай немесе өзге формадағы көмек.
  - Кредиторлар: экспортер, импортер, банктер, өзге де қаржы-кредиттік ұйымдар, сқатандыру компаниялары, мемлекет
  - Тәжірибеде кредит беру коммерциялық банктермен жүзеге асырылады.
  - Кредит экспортерға да, импортерға да пайдасын алып келеді.  
Экспортерға- тауарының ақысын бірден алып, өндірілген тауады жылдам өткізсе; Импортерға- қажетті тауарды ақысын бірден бермей алуы болып табылады.
-



өкіліміне) жеткізілген тауарлар немесе көрсетілген қызметтер үшін төленбеген төлем құжаттарын (шот-фактураларды) ұсынуына байланысты сауда-комиссиялық операциялардың бір түрі, яки жеткізуші-кәсіпорынның айналым капиталын несиелендіруі. Мұнда несиелендіру төлемші (сатып алушы) төлемеген борышқорлық талаптарды (жеткізілген тауарлар, орындалған жұмыстар, көрсетілген қызметтер үшін төлем құжаттарын) басқа тұлғаға (факторға) берумен және факторға ол бойынша төлем алу құқығын табыстаумен байланысты болады. Факторинг рөлін банкілер, несие, қаржы мекемелері, банк операцияларымен айналысатын басқа да мекемелер атқарады. Факторинг қызметімен айналысу үшін

- Фортфейтинг фактор ұлттық (орталық) банкіге жазбаша өтініш жасап, оның келісімін алуы тиіс.
- **Фортфейтингтік келісім-**(ағылш. forfeiting — құқықтан бас тарта отырып бүтіндеу) — импортшы forfeiting — құқықтан бас тарта отырып бүтіндеу) — импортшы ризалық берген вексельдерді forfeiting — құқықтан бас тарта отырып бүтіндеу) — импортшы ризалық берген вексельдерді экспортшылардан сатып алу нысанында сыртқы экономикалық операцияларды несиелендіру.
- Коммерциялық банкілердің Коммерциялық банкілердің вексельдерді жай есепке алуынан өзгеше түрде Фофейтинг борышқорлық міндеттемелер бойынша барлық тәуекелдің сатып алушыға — форфейторға көшуін көздейді (“айналымсыз” есеп) Фофейтинг орташа мерзімді сипатта болады — жеті жылға дейін беріледі. Фофейтингтің артықшылықтары: несиелендірудің тұрақты мөлшерлемесі және вексельдердің берілуін ресімдеудің біршама оңайлатылғаны. Сайып келгенде тауардың бағасы арқылы төленетін Фофейтингтің құны көбінесе несиелендірудің басқа нысандарынан жоғары болып келеді. Батыс Еуропаның несие мекемелерінің, ең алдымен Швейцария Коммерциялық банкілердің вексельдерді жай есепке алуынан өзгеше түрде Фофейтинг борышқорлық міндеттемелер бойынша барлық тәуекелдің сатып алушыға — форфейторға көшуін көздейді (“айналымсыз” есеп) Фофейтинг орташа мерзімді сипатта болады — жеті жылға дейін беріледі. Фофейтингтің артықшылықтары: несиелендірудің тұрақты мөлшерлемесі және вексельдердің берілуін ресімдеудің біршама оңайлатылғаны. Сайып келгенде тауардың бағасы арқылы төленетін Фофейтингтің құны көбінесе несиелендірудің басқа нысандарынан жоғары болып келеді. Батыс Еуропаның несие мекемелерінің, ең алдымен Швейцария, ГФР Коммерциялық банкілердің вексельдерді жай есепке алуынан өзгеше түрде Фофейтинг борышқорлық міндеттемелер бойынша барлық тәуекелдің сатып алушыға — форфейторға көшуін көздейді (“айналымсыз” есеп) Фофейтинг орташа мерзімді сипатта болады — жеті жылға дейін беріледі. Фофейтингтің артықшылықтары: несиелендірудің тұрақты мөлшерлемесі және вексельдердің берілуін ресімдеудің біршама оңайлатылғаны. Сайып келгенде тауардың бағасы арқылы төленетін Фофейтингтің құны көбінесе несиелендірудің басқа нысандарынан жоғары болып келеді. Батыс Еуропаның несие мекемелерінің, ең алдымен Швейцария, ГФР Ұлыбритания банкілерінің “а-фонде”



- Факторинг пен форфейтинг операциялары өзара ұқсас болып келеді. Бірақ форфейтингтің факторингтен айырмашылығы – форфейтинг сатқан тауарлар мен қызметтерге деген құқықтарды қайта сату арқылы ақшалай қаражаттарды қарызға алумен байланысты бір рет жасалатын операцияны білдіреді. Сондай-ақ экспортердің форфейтингтік қызметі орта мерзімді немесе ұзақ мерзімді несиелеумен байланысты болса, ал факторингке несие беру мерзімі небары 6 айды құрайды.
-

## 2. Халықаралық мәміле түсінігі.

Халықаралық коммерциялық  
мәміленің дайындалу барысы.

---



# 1. МЕЖДУНАРОДНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.

**Сделка** - договор о выполнении чего-нибудь (С.И. Ожегов).

**Договор** - соглашение о взаимных обязательствах (С.И. Ожегов).

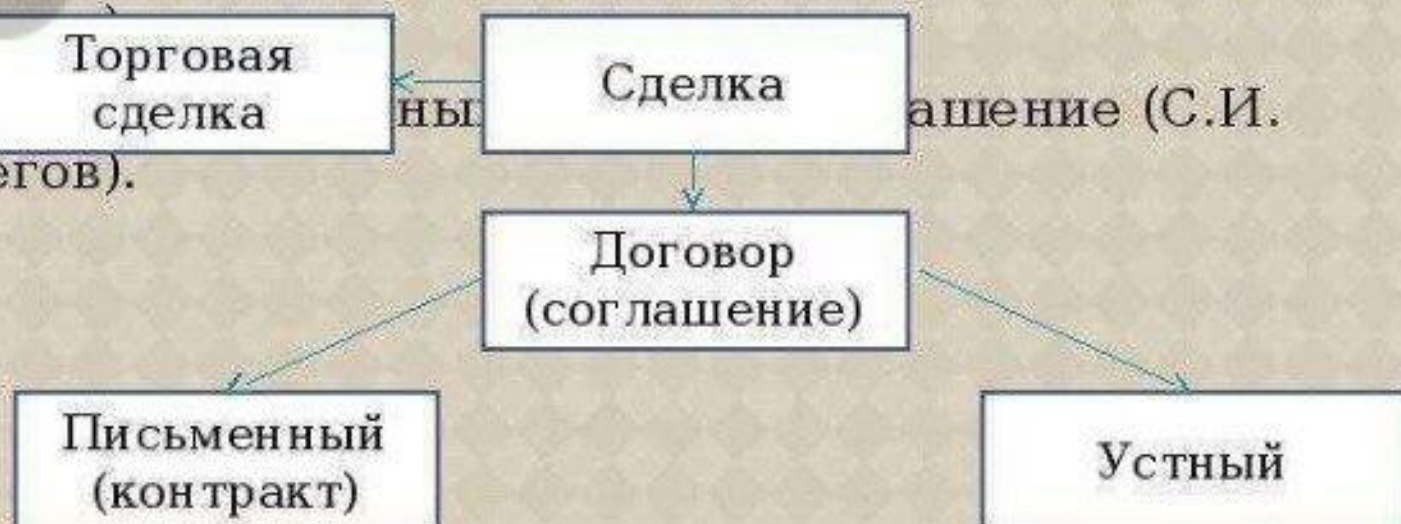
**Соглашение** - договор, устанавливающий какие-нибудь условия, взаимоотношения, права и обязанности (С.И. Ожегов).

Ож  
Конт  
Ожегов).

Торговая сделка

Сделка

ашение (С.И.





# 1.МЕЖДУНАРОДНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.

**Сделки** - акты осознанных, целенаправленных волевых действий физических и юридических лиц, совершая которые они стремятся к достижению определенных правовых последствий.

- Таким образом, сделку характеризуют следующие признаки:
- является юридическим актом;
- сделка — всегда волевой акт, то есть действия людей;
- это правомерное действие;
- сделка специально направлена на возникновение, прекращение или изменение гражданских правоотношений;
- сделка порождает гражданские правоотношения только для её участников. Иногда — «сделки в пользу третьего лица».





# МЕЖДУНАРОДНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.

**ВЭСделка** - действие граждан и ЮЛ, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей в сфере ВЭД, т.е. в сфере международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности.

Правовой формой опосредующей международной коммерческой операции (МКО) является международная торговая сделка (МТС), обязательным условием которой является ее заключение с иностранными контрагентами.

МТС = ВТС.

**МТС** - договор/соглашение, контракт/ между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц или оказания услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.





## МКС. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ.

**МТС** – договор/соглашение/между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц или оказания услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

Международный характер договора вытекает из того, что одна сторона сделки находится в одном государстве, а другая – в другой (по территориальному признаку, а не национальной принадлежности).

Договор не будет считаться международным, если он заключен между сторонами разной государственной принадлежности, фирмы которых находятся на территории одного государства (между филиалами разных стран, находящихся на территории одной страны).

В то же время, договор признается международным, если он заключен между сторонами одной государственной принадлежности, если их коммерческие предприятия находятся на территориях разных государств.





## 2. ПОНЯТИЕ ДОГОВОРА

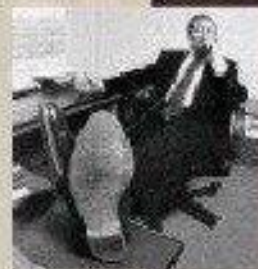




## 2. ПОНЯТИЕ ДОГОВОРА

Международные правовые акты, регулирующие  
договора купли-продажи

1. Конвенция ООН «О договорах купли-продажи» Венская конвенция 1980г.;
2. Гаагская конвенция «О праве применимом в договорах купли-продажи» 1986г.



**Торговая сделка (ТС)** – все виды сделки, связанные с обменом товаров в материально-вещественной форме и предоставлением услуг как основных, так и обеспечивающих международный товарооборот.

Внешнеторговая сделка (ВТС) оформляется договором.

ВТС – средство осуществления внешнеторговых операций.

При этом платежи могут осуществляться в международной, национальной, иностранной валюте и на безвалютной основе.

**Договор** – важнейшее средство, регулирующее отношения сторон при осуществлении ВЭД (после законодательства)



3. Сату-сатып-алу шарты, оның мазмұны, дайындалуы және орындалуы. Шарттың бекітілу және орындалу барысы.

---

Халықаралық тауарлардың сату-сатып алу келісім шарты.

Барлық сыртқы сауда шарттарының айрықша маңыздысы сауда-саттық шарты б.т. Және маңызды рөлге ие болады. Халықаралық тауарлардың сатып алу сату түсінігі Вена Конвенциясының көптеген белгілерінің көмегімен анықталады. Вена Конвенциясы бойынша халықаралық келісім құқығы бұл мемлекеттер арасында жазбаша түрде жасалған және халықаралық құқықпен реттелетін халықаралық келісім.

Халықаралық сауда-саттық келісім туралы Вена Конвенциясы бұл келісімдерге коммерциялық кәсіпорындарды әртүрлі мемлекеттерде орналасқан келісуші жақтардың қол қойған сауда-саттық келісімдерін жатқызады.

---



# Тауарды жеткізу мерзімі

- Бірретік жеткізу келісімі – келісілген санды тауарды белгіленген күнге, уақытқа жеткізуді көздейтін бір мезгілді келісім.
  - Тауарларды жеткізу белгіленген уақыт барысында бір немесе бірнеше рет жүзеге асырады. Орындағаннан кейін келісім өз күшін жояды.
  - Бір ретік келісімдер қысқа және ұзақ мерзімді жеткізу уақыттарымен болуы мүмкін.
-

Мерзімдік жеткізу келісімі – белгілі бір тауарлар салым, партиясын келісімде анықталған уақыт ішінде тұрақты жеткізуді білдіреді.

Келісім – қысқа мерзімді (1 жыл) және ұзақ мерзімді (5-10 жыл немесе одан да көп) болады.

---



- Комплекстік құрал-жабдықтарды жеткізу келісімі - құрал-жабдықтар бойынша экспортаушы мен сатып алушы-импортер арасындағы байланыстың және де жинақтауға қатысатын арнайы фирмалардың болуын білдіреді. Бас жеткізуші жеткізілетін тауардың сапасына, оның толық жабдықталуына және уақытында әкелуіне жауапты.
-



- Тауар үшін төлем формасына байланысты ақшалай формадағы төлем және де тауарлы формадағы төлем келісімдерін ажыратады. Ақшалай формадағы төлем келісімдері келісуші жақтармен келісілген валютамен есептеуді, төлем әдістерін (нақты сомамен, аванспен, кредитпен) және төлем формалары (инкассо, аккредитив, вексель, чек) жүргізіледі. Қазіргі таңда аралас формадағы төлем кеңінен таралған.
-



## 4. Ноу хауға жіберілу мәмілелерінің жіберілу ерекшеліктері.

---



Ноу-хау немесе өндіріс құпиясы - бұл кез-келген характерді (өнертабыс, түпнұсқа технологиялар, таным, умения және т.б.) қосу, олар коммерциялық режимде сақталады немесе сатып алуы мүмкін немесе коммерциялық кәсіпорындардың басқа да субъектілерінің бәсекелестік артықшылықтарын жеңуге қол жеткізе алады .

Бұл анықтамалық ақпарат информациондық тәсілдердің, оның құрамына, әдістеріне, схемаларына және жиынтық құралдарына, қандай да бір облыстың немесе профессионалға қандай да бір іс-әрекеттерді жүзеге асырмау үшін необходимое. Кейбір соттарда патенттерге, сондай-ақ кез келген басқа конфиденциалды ақпаратқа, бәсекелестердің артықшылықтарын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

---





**НОУ-ХАУ**


ТІРКЕЛҮ ШАРТТАРЫ

---

Нотариалды куәландыру туралы келісім-шарт әртүрлі лицензияларға сәйкес, техникалық, ұйымдық, экономикалық және басқа да сипаттамаларды беру бойынша, әртүрлі құқықтар (патент) туралы келісімге қол жеткізілген аумақта патенттік емес құқықтарды беру арқылы беріледі. Нақтырақ айтсақ, бұл өз кезегінде адамдарға қатысты болмаған жағдайда, ноу-хау туралы келісімнің құпиялылығын қамтамасыз ете отырып, ноу-хау туралы келісім-шартқа сәйкес келмейтін түсінік береді. Ноу-хау туралы келісім-шартқа басқа да құқық иеленушісі лицензиаттың талап ету құқығынан босатылады. Нұсқаулықты қолданғаннан кейін сторонның келісімі анықталады. Қазіргі уақыттағы шарттар инновацияларды кешенді қорғауды қолданады: авторлар патент (чаще - пакет патент) алады және олар ноу-хау пакетін қолданады, ол авторлық құқықтарды патенттік қорғауды жүзеге асыратын авторлардан қорғайды, сондай-ақ патенттік қорғауды жүзеге асырады, сондай-ақ, (мысалы, Үдемелі өнеркәсіп кешеніне қажетті басымдықтар үшін)

---





# Ноу хау мәмілелерінің субъектілері

---

# Өнертабыс Құпиясын құқық иеленушілер

Шығармашылық туынды авторы:

- азаматтық-құқықтық келісім бойынша, НИР және ОКР (келісімшарт, орындаушы) арқылы;
  - Өз жұмысшыларының еңбек шартымен немесе нақты жұмыс істейтін қызметкермен (жұмыс берушімен) байланысты.
-



# Ерекше құқыққа ие Тұлғалар

- - келісімшарт бойынша келісімшартқа қатысушы (орындаушы), федералдық мемлекеттік ведомстволардың бюджет қаражатының бөлінуі немесе таратылуы;
  - - өндірістің құпиясын сақтауды қамтитын өндіріс хатшысының өндіріс хатшылығының басқа да өкілдеріне ыңғайлы және өзгеше төлем жасау;
-

- Қазіргі кезеңдегі көптеген елдерде нормативтік жалпы мемлекеттік актінің жоқтығы, анықталған «коммерциялық тайна» және ашып көрсететін тиісті құқықтық реттеу механизмі. Исключение жасайды, тек өтінеді, АҚШ ғана. Әдеттегідей, коммерциялық нормативтік актілерді реттеудің әртүрлі нормалары әртүрлі нормативтік актілерге (мысалы, заң бұзушылық туралы, заңсыз бәсекелестік туралы заңдар және ақпаратқа қол жеткізу және т.б. туралы) қатысы бар.
-



- Кейбір елді мекендер (мысалы, Чехия, Югославия) коммерциялық үй-жайлармен бірге тұратын немесе жұмыс істейтін тұрғындарға арналған. ФРГ заңнамада «коммерциялық тайна» туралы ақпарат кез-келген ақпаратқа сәйкес, фирманың байланысымен байланысты, ол оны иеленушіге тапсыру керек. Осы мәселе бойынша Финляндиядағы шешімді анықтаңыз. Тайнай бұл жерде ұсынылады, олар бәсекелестікті жеңіп алған немесе оны жоғарылататын фирмаға жеткізе алады.
-

Ноу хау мәмілелерінің құқық нысаны «ноу-хау» шығаруға бағытталған, ғылыми-зерттеу жұмыстары мен екі жақты келісім-шарттық және технологиялық жұмыстарды бастау туралы келісімдер арқылы реттеледі.

---



Назарларыңызға рахмет!!!

---