

меншік ретінде анықталады. Негізінен иновациялық қызметтің заңдық түсіндірмесі – зияткерлік меншік объектісі ретінде қарастыру. Ал, өз кезегінде интеллектуальдық меншік адам дамуының және ілгерілеудің қажетті және негізгі элементі. Интеллектуальдық меншік түсінігін халықаралық-құқықтық, қазақстандық ұлттық құқықтың қайнар көздерінен табуға болады. Бұл Қазақстан Республикасының азаматтық кодексінің нормаларынан бастау алады. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 14-бабына сәйкес азаматтардың құқыққабилеттілігінің негізгі мазмұнында интеллектуальдық қызмет нәтижелеріне құқығының болуы қарастырылған.

Сонымен қатар ҚР АҚ-нің 59-бабы шаруашылық серіктестіктердің жарғылық капиталына салым ретінде интеллектуальдық меншікті салу құқығын қарастырады. Интеллектуальдық меншік объективтік нысанға келтірілген адам фантазиясы, идеялары, адам ақыл ойы және интеллектісі.

Заңда бекітілген интеллектуальдық меншік объектілерінің тізімі бойынша, олардың бір-бірінен мәнді айырмашылықтарының бар және бәріне ортақ белгілер материалдық емес сипатта болуы, интеллектуальдық творчестволық қызметпен байланысы, айырықша құқықтарды бекіту. Интеллектуальдық меншік объектісі біртегізде бірнеше тұлғалардың қолданылуына болуы мүмкін. Сондықтан ғылыми интеллектуальдық меншікті анықтау ғылыми емес интеллектуальдық меншікті анықтауымызды қажет етеді. Инновация түсінігі интеллектуальдық меншік объектісінен тиімді экономикалық нәтижені қажет етеді және бұл интеллектуальдық меншіктің бір түрі ретіндегі өндірістік меншік туралы сөз етеді. Бұдан шығатын қорытынды интеллектуальдық меншіктің барлық түрі инновация түсінігін қамтымайды, толықтырмайды.

Өндірістік меншіктің кең мағынадағы түсінігі бойынша ол тек өндіріс пен саудаға ғана қатысты емес, ауылшаруашылық өндірісіне, қазба өндірісіне және өндірістік өнімдерге немесе табиғи өнімдерге де қатысты. Сондықтан өндірістік меншік объектілерін біріктіретін белгі олардың өндірістік қолданылуы. Инновация оларды енгізу экономикалық тиімді болатын интеллектуальдық меншік объектісі ретінде анықталған. Заң шығарушы сонымен қатар өзге де тиімді салдарын, яғни оларды енгізудің әлеуметтік және экологиялық маңызын анықтаған. Өндірістік меншік объектілерінің барлығы енгізушілік қабілетіне ие болмайды, мысалы, дараландыру құралы инновация болуы мүмкін емес.

Инновациялық қызметпен айналысумен байланысты дербестік рынокқа жаңаша бейімделу, жаңаны іздеу бағыттарын айқындау, жаңа идеяларды жетік меңгеру, оларды іске асыру, инвестиция салу үшін объектілерді таңдау, қаржыландыру көздерін табу, инвесторлармен тиімді инновациялық шарттарды жасаумен байланысты болады. Сондықтан инноватор бүгінгі күнгі сұраныс емес, болашақта болатын сұранысты да болжауы қажет.

Инновация мемлекеттің экономикалық тиімді дамуының бағыты ретінде инновациялық үрдіске қатысушылардың құқықтарын қорғау негізінде экономиканы жаңаша өніммен, өндіріспен қамтамасыз ету. Инновациялық қызмет интеллектуальдық қызметтің бір бағыты ретінде әлі де болса құқықтық қамтамасыз ету негіздерін жетілдіруді қажет етеді. Ол алдымен инноваторлардың құқықтарын қорғауға бағытталуы.

1. Рассудовский В. Интеллектуальная собственность и инновационное предпринимательство // Российская юстиция. - 1994. - №12. - С.10-13.

2. Амирханова И.В., Романкова В.А. Правовое обеспечение индивидуального предпринимательства: проблемы теории и практики: учебное пособие. Алматы: Қазақ университеті, 2003. - 209 с.

3. Медынский В.Г., Скамай Л.Г. Инновационное предпринимательство: учеб. пособие для вузов. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 589 с.

4. Каудыров Т.Е. Право интеллектуальной собственности по законодательству Республики Казахстан // Актуальные вопросы коммерческого законодательства в Республике Казахстан и практика его применения: Материалы семинаров. Т.1. – Алматы: Эдилет-Пресс. -1996. – С. 290-307.

In this article the author rasmatrivaet value innovation institute civil law system.

В данной статье автор рассматривает значение инновационного института в системе гражданского права

Г.Б. Мұқалдиева

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ МЕН ДҮНИЕ ЖҮЗІ МЕМЛЕКЕТТЕРІНДЕ ДЕЛДАЛДЫҚТЫҚ ШАРТТАРДЫ ҚҰҚЫҚТЫҚ РЕТТЕУ

Нарықтық қатынастардың жаңа талаптарына сәйкес, шаруашылық қатынастарының субъектілері кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру барысында көптеген күрделі мәселелерге (мысалы: құқықтық

камтамасыз ету, коммерциялық операцияларды жүргізу сияқты) тап болды. Бұл мәселелерді шешуде коммерциялық делдалдың орны ерекше. Коммерциялық делдалдың қызметі: біріншіден делдалдың қызметімен жасалатын қызмет болса; екіншіден тауарды өндіруші мен оны тұтынушыға жеткізу арасындағы операция; үшіншіден тауарды жеткізуші мен тұтынушы тараптарды байланыстыратын шарттың пайда болуына жәрдемдесуші қызмет; төртіншіден белгілі бір ақы үшін сатушы мен сатып алушы арасында сауда шартын жасауға жәрдемдесуші қызмет [1, 41 б.]. Біздің пікірімізше, бұл делдалдықтың аталған белгілердің барлығына тән және бір тоқтамға келуге мүмкіндік беретін белгісін атап көрсетуге болады. Ол белгі тұтынушы мен өнім өндірушінің арасындағы негізгі шарттың жасалуына жәрдемдесуші қызмет, байланыс тәсілі.

Шаруашылық қатынастар делдалдықпен немесе тікелей болуы мүмкін. Тікелей қатынас өндіруші мен тұтынушының арасында пайда болатын қатынас, ал делдалдық қатынасқа делдал қатыса отырып, шаруашылық қатынасты бұрынғыдан да күрделендіре түсетіндігі жөнінде ғалым М.К. Сүлейменов айтып өткен [2, 35 б.]. Делдалдық қызмет көрсету шарттарына және кез келген үшінші тұлға қатысатын қатынастарға тән ерекшелік бұндағы қатынастардың күрделлене түсетіндігі, оның үстіне бұнда ішкі және сыртқы қатынастар қалыптасады. Бұндағы ішкі қатынастар қызмет көрсетуші мен қызметті тұтынушылар арасында нақты жасалған шартқа немесе сол шарт бойынша жүзеге асатын операцияға қатысты туындаса, сыртқы қатынас қызмет көрсетуші мен үшінші тұлға арасында туындайды [2, 301б.]. Бұндағы үшінші тұлға қатысатын шарттық қатынасты үш түрлі кезеңге бөліп көрсетуге болады: шартты жасау кезеңі, шартты орындау мәмілесі, аяқталған мәміле. Делдалдық қызмет көрсету шарттарындағы маңызды мәселелердің бірі, осы қатынасқа қатысушы тараптарды нақтылау керек. Ол үшін алдымен «қызметті көрсетуші» мен «қызметті тұтынушы» тараптарға қатысты «клиент» және «делдал» ұғымдарын қолданған дұрыс, ал делдал ұғымын қолданғанда қатынасқа үшінші тұлғаның қатысатындығы бірден байқалады [2, 301б.]. Осындай үшінші тұлға қатысатын делдалдық қызмет көрсету шарттары әдетте, комиссиянер мен комитент, тапсырысшы мен сенім білдірілген өкіл, клиент пен экспедитор арасында туындайды. Клиент үшінші үшінші тұлғаның жеке басы маңызды емес, ол үшін маңызды нәрсе, делдалмен жасаған мәміленің тиісінше орындалғаны [2, 302б.].

Тәжірибе жүзінде делдалдық тапсырма шарты, комиссия шарты, көлік экспедициясы және жай делдалдық, өтемелі қызмет көрсету шарты, агенттік сияқты шарттармен жүзеге асады. Қазақстан Республикасы Азаматтық кодексте тапсырма, комиссия, көлік экспедиция шарттары көрініс тапқан, ал агенттік шарт пен жай делдалдық шарттары көрініс таппаған. Алайда тәжірибе жүзінде заң ұқсастығын пайдалана отырып, бұл шарттарды жасауға тиым салынбаған.

Жалпы тәжірибе жүзінде делдалдықтың түсінігі үш түрлі мағынада түсіндіріледі :

1) Сөзбе-сөз мағынада делдалдық- іскерлік бірлестігінің әртүрлі қатысушыларының аралық буыны;

2) Экономикалық мағынада делдалдық-үшінші тұлғаның қатысуымен экономикалық қызмет субъектілері арасында байланыс орнату механизмі [3, 23 б.];

3) Заңды мағынада делдалдық-делдалдың өз атынан және өз есебінен немесе өз атынан және тараптардың біреуінің есебінен жасалатын, тараптардың арасында азаматтық құқықтық қатынастарды тудыруға бағытталған шаруашылық мәмілелері [3, 22 б.].

Жоғарыда берілген делдалдық қызметке қатысты анықтамаларға қарай отырып, делдалдың анықтамасын беруге және делдалдыққа тән белгілерді атап көрсетуге болады:

а) делдалдық міндеттемелік, тұрақты қатынастардың жиынтығы; басқа тұлғаларға қызмет көрсету ретінде көрініс табады;

ә) ол азаматтық мүліктік айналымда пайда болады;

б) делдалдың әмбебаптық қызметі кәсіпкерлік саладағы тұтынушыларға шарт жасасуға көмек көрсетуге бағытталған;

в) коммерциялық делдалдық кәсіпкерлік қызмет болып табылады, коммерциялық делдал кәсіпкер ретінде толық тәуелсіздікке ие болады;

г) делдал заңға сәйкес әрекеттерді (мәмілелерді) жүзеге асырады;

д) делдалдық қызмет барлық уақытта ақылы сипатқа ие.

Экономикалық теория коммерциялық делдалдықтың үш түрлі артықшылығын атап көрсетеді: жағдайлық артықшылық, яғни тауарлардың өндірістік жиынтылығын тұтынуға мүмкіндік туғызу; кеңістіктік артықшылық, яғни өндіріс пен тұтынудың кеңістіктік алшақтығынан келетін шығындардың төмендеуі; уақыттық артықшылық, яғни өндіріс пен тұтынудың уақыттық алшақтығынан уақытты үнемдеу [4, 286 б.]. Бұл артықшылықтың барлығы экономикалық тұрғыдан беріліп отыр.

Енді бір зерттеуші ғаламдардың пікірінше заңды мағынада делдал делдалдық шартының негізінде өз атынан өз есебінен клиент пен үшінші тұлға арасында шаруашылық байланыс орнату үшін тек нақты әрекеттер жасайды. Оған қоса ол мәміле жасауға құқылы емес, тек сол мәмілені жасату үшін екі тарапты табыстырып көмекші рол ғана атқаратындығын айтады [3, 22 б.].

Ал ғалымдардың бірі керісінше, делдал екі тараптың арасында байланыс орнату үшін кез келген әрекетті өз атынан клиент есебінен жүзеге асырады және ол әрекет тараптар үшін белгілі бір құқықтық салдар туғызуы да, туғызбауы да мүмкін. Бұл ұғым бойынша делдалдықта делдал тек нақты әрекеттермен қоса, мәміле, клиент мүддесі үшін басқада заңды әрекеттер жасайтындығын көрсетіп, делдалдыққа заңды мағынада кең түсінік береді [4, 22 б.].

1994 жылы 27 желтоқсанда қабылданған Азаматтық кодекстің 163 бабында «коммерциялық делдал» термині алғаш қолданылды. Бірақ кодексте делдалдар, делдалдық, делдалдық мәмілелердің анықтамасы нақты берілмеген.

Сақтандыру қызметі туралы Қазақстан Республикасының 2000 ж. 18 желтоқсандағы Заңы «сақтандыру агенті», «сақтандыру брокерлері» ұғымдарын ашып, олардың қызметтерін құқықтық реттеді. Бұл заң бойынша сақтандыру агенті деп- өзіне берілген өкілеттігіне сәйкес сақтандыру ұйымдарының атынан және соның тапсырумен сақтандыру шартын жасау үшін делдалдық қызметті жүзеге асыратын жеке және заңды тұлға, ал сақтандыру брокері- сақтанушылардың мүдделерін қамтамасыз ету үшін сақтандыру қатынастарында өз атынан сақтандыру және қайта сақтандыру шарттарын жасауға байланысты делдалдық қызметтерді жүзеге асыратын заңды тұлғаны айтады.

Заң бойынша сақтандыру агенті болу үшін оған мынандай талаптар қойылады: біріншіден, жеке тұлғаның заңда белгіленген тәртіппен өтелмеген немесе алынбаған соттылығы болса, ол сақтандыру агенті бола алмайды. Екіншіден, сақтандыру агенті өз қызметінде сақтандыру шартын жасауға құқығын куәландыратын өзге де құжатты көрсетуге; сақтандыру ұйымының лицензиясының көшірмесі мен сақтандыру ұйымы немесе барлық сақтандыру ұйымдары туралы ақпарат беруге; алған сақтандыру шарты бойынша сақтандыру талаптарымен таныстыруға міндетті. «Сақтандыру агенті-тапсырма шарты немесе сенімхаттың негізінде әрекет етсе, ал сақтандыру брокері- комиссия шартының негізінде комиссиягер ретінде әрекет етеді». Бұдан, сақтандыру брокері сақтандыруға қатысты делдалдық қызметі жүзеге асырады. Сондықтан сақтандыру агентіне қарағанда, сақтандыру брокерлерінің қызмет ауқымы кең, себебі олар өз атынан әрекет етеді.

1995 жылғы 7 сәуірде қабылданған «Қазақстан Республикасы тауар биржасы» туралы заңда қолданылған «биржалық делдалдық», «биржалық делдалдар» ұғымдарына тоқталар болсақ, биржалық делдалдар дегеніміз- биржада клиент есебінен, өз атынан әрекет ететін брокерлік фирмалар, брокерлік конторлар, тәуелсіз брокерлер.

Жоғарыда аталған сақтандыру қызметі мен биржалық сауда қызметтерін реттеуші заңнаманы салыстыра отырып, делдалдық қызметтің екі салада да кеңінен қолданылғанын көреміз. Делдалдық қызмет көрсету шарттары, делдалдық шарттар немесе оларды кәсіби ортада делдалдық мәмілелер деп те атайды. Кейбір ғалымдар клиенттің мүддесін қамтамасыз ету үшін делдалдардың қатысуымен жүзеге асатын барлық шарттарды шаруашылық делдалдық қызмет көрсету шарттары деп атайды [5, 51 б.]. Бұл шарттарда делдал нақты қызметтермен қоса, заңи қызметтерді көрсетеді, өз атынан клиент есебінен, не клиент атынан клиент есебінен, өз атынан өз есебінен барлық уақытта клиент мүддесі үшін әрекет етеді. Ондай шарттарға: тапсырма, комиссия, жай серіктестік шарты, банктік қызмет көрсету шарттары, көлік экспедициясы сияқты шарттар жатады. Егер тұлға клиенттің тапсырмасымен контрагентті тауып ғана қоймай, мысалы өз атынан бірақ клиент мүддесі үшін онымен мәміле жасайды сондықтан экономикалық немесе құқықтық мағынада болсын делдалдық қатынастары орнайтындығы сөзсіз. Шаруашылық делдалдық шарттарда әр уақытта да екі қатынас орнайды. Клиент пен делдал арасындағы ішкі қатынас және үшінші тұлғалармен сыртқы қатынас.

Делдалдық делдалдық қызметті жүзеге асыру нәтижесінде пайда болады. Тәжірибе жүзінде делдалдық қызметтің пайда болу негізін құрайтын шарттар комиссия шартымен қатар бірнеше түрі кездеседі. Олар: тапсырма, басқаның мүддесіне тапсырмасыз әрекет жасау, ақылы қызмет көрсету, көлік экспедициясы, ақшалай талапты беріп қаржыландыру, агенттік шарт, коммерциялық концессия сияқты шарттармен жүзеге асады. Десекте, жалпы делдалдық шарттарының нақты тізімі жоқ. Қазақстан Республикасы азаматтық заңдарында аталғандардың ішінде агенттік шарттан басқасы орын алған. Ал, басқаның мүддесіне тапсырмасыз әрекет жасау шартының делдалдық шарттарға жататындығы немесе оның делдалдыққа жатпайтындығы жөнінде даулы мәселе бар. Кейбір ғалымдар бұл шартты делдалдық шартқа жатқызбайды және оған үш түрлі негізді атап көрсетеді. «Біріншіден, делдал деп аталатын тұлға бастапқыда біреудің мүддесі үшін әрекет етіп отырғандығын және делдалдық қызмет көрсетіп отырғандығын білмейді, екіншіден сыйақы алу міндетті емес, үшіншіден басқаның мүддесіне тапсырмасыз әрекет етуші тараптардың арасында азаматтық қатынас

орнатуға тырыспайды және ол оның өзіне немесе мүлкіне келетін зиянның алдын алады. Сондықтан заңнама бойынша да басқаның мүддесіне тапсырмасыз әрекет ету міндеттемесіне кәсіпкерлік сипат бермейді, делдалдық шарт ретінде қарастырмайды» [6, 18 б.]. Алайда, бұл шарттың делдалдық шартқа жатпайтындығы жөнінде заңнаманың өзінде ешнәрсе атап көрсетілмеген. Сондықтан Қазақстан Республикасы Азаматтық кодексінде көрсетілген тапсырма шарты мен басқаның мүддесі үшін әрекет етуді салыстырмалы қарастырудың өзі жеткілікті. Қазақстан Республикасы Азаматтық кодексінің 846-бабына сәйкес, «тапсырма шарты дегеніміз - тапсырма шарты бойынша бір тарап (сенім білдірілген өкіл) екінші тараптың (сенім білдірушінің) атынан және соның есебінен белгілі бір заңды іс-әрекет жасауға міндеттенеді. Сенім білдіруші жасалатын әрекеттерді алдын-ала анықтап, оған сенімхат береді. АҚ-тің 850-бабына сәйкес, егер заң актілерінде немесе шартта көзделген болса, сенім білдіруші сенім білдірілген өкілге сыйақы төлеуге міндетті. Егер тапсырма шарты тараптардың екеуінің немесе олардың бірінің кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруына байланысты болса, шартта өзгеше көзделмесе, сенім білдіргіші сенім білдірілген өкілге сыйақы төлеуге міндетті. Егер шартта немесе заң актілерінде шартты орындаудың өтелуі көрсетілсе, бірақ сыйақының мөлшері көрсетілмесе, онда ол осыған ұқсас қызметтер үшін әдетте қабылданған баға ескеріле отырып айқындалады. Ал, ҚР АҚ-ның 855-бабына сәйкес, басқаның мүддесіне іс-әрекет жасау талаптары: мүдделі тұлғаның тапсырмасынсыз, өзге де нұсқауынсыз немесе алдын ала уәде берілген келісімінсіз оның жеке басына немесе мүлкіне зиян келтірілуін болдырмау, оның міндеттемесін орындау немесе оның өзге де заңға қарсы емес мүдделері (басқаның мүддесі үшін іс-әрекет жасау) мақсатындағы іс-әрекеттер істің мән-жайлары бойынша қажетті қамқорлықпен және сақтықпен, мүдделі тұлғаның айқын олжасына немесе пайдасына және іс жүзіндегі немесе ықтимал ниеттеріне сүйеніп жасалуы тиіс». Бұл жерде айқын көрсетіліп отырғандай, басқаның мүддесі үшін әрекет жасау алдын-ала белгіленген әрекет емес, сондықтан зиянын алдын алу болғандықтан, алдын-ала кімнің мүддесі үшін әрекет етуде белгісіз болады.

Делдалдық шарттарға дилерлік шарт та жатады. Дилерлік шарт еліміздің негізгі азаматтық заңнамасында көрсетілмеген. Алайда дилер ұғымы тәжірибе жүзінде барлығымызға таныс ұғым. Әсіресе дилер ұғымы еліміздегі бағалы қағаздар рыногын реттейтін заңдарда жиі кездеседі [7; 94 б.]. Дилер де, комиссионер де шартта өз атынан түседі, сондықтан мәміле бойынша құқықтық салдар клиентте емес, комиссионер мен дилерде туындайды. Бұл екеуі де жасаған мәмілелері жөнінде клиентке есеп беруге міндетті [8, 119 б.]. Алайда дилер сатушыдан алған мүлікке комиссионер сияқты иелену құқығын ғана емес меншік құқығын алады. Комиссионер барлық уақытта клиент есебінен әрекет етеді, ал дилер өз қаражаты және тәуекелімен әрекет етеді [9, 9 б.]. Дилерлік қатынастарға комиссия шартына қатысты ережелерді қолдануға мүмкіндік бермейді. Дилерлік шартпен сатушының дилерге тауарды жай сатуы ғана қарастырылып қоймайды, сонымен қатар дилердің бұл тауарларды түпкілікті тұтынушыларға белгілі-бір анықталған жағдайда (белгілі-бір бағада, кепілдік мерзімімен, кеңес беру және басқада қызмет көрсету) таратуға міндеттенеді. Дилер тауарды алушы туралы мәліметті хабарлауға міндеттенеді, өйткені сатушы өз өнімінің тарауын бақылауға мүмкіндік алып осы мәліметтерге сәйкес өз қызметін ұйымдастырады. Сонымен сатушы үшін соңғы экономикалық нәтиже дилердің осы таратуынан кейін пайда болады. Комиссия шарты бойынша комитенттің экономикалық мүддесі өз атынан жеке шаруашылық субъектісі ретінде комитенттің мүддесі үшін мәміле жасайтын комиссионердің әрекеті арқылы қанағаттандырылады. Бұл шарттардың ерекшелігі мынада болып табылады, Мұнда түпкілікті сатып алушы тұтынушымен және сатушы арасында тікелей заңи және шаруашылық байланыс бекітілмейді (дилер жеке экономикалық субъект болып табылады және тұтынушымен жасалатын мәмілелер бойынша құқықтар мен міндеттерді жеке иеленеді), ал комитент және үшінші тұлға арасындағы комиссия шартын орындау қатынасына комиссионер қатысады (комиссионерде осы мәмілелер бойынша өзі құқықтар мен міндеттерді иеленеді). Бірақ сатушы мен комитент ұмтылатын нәтиже өз өнімін сату немесе тауарды белгілі бір жағдайда, аталған тұлғалар үшін белгілі бір құқықтық және экономикалық салдармен иеленуі дилер және комиссионердің қызметінің нәтижесінде пайда болады. Басқаша айтқанда дилер де, комиссионер де делдал деп саналады. Комиссионермен немесе дилермен табылған комиссионердің клиенті немесе дилердің контрагентпен тікелей байланысының жоқтығы комиссия шарты немесе дилерлік шарттан пайда болатын қатынасты делдалдық шартқа жатқызбауға негіз бола алмайды.

1995 жылғы 7 сәуірде қабылданған «Тауар биржалары туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің заң күші бар жарлығында «делдал», «делдалдық қызмет» термині қолданылған, бірақ оның түсінігі берілмеген. Ал керісінше, 11 маусым 1991 жылғы Қазақ Советтік Социалистік Республикасының «ҚазақСРО тауар биржалары мен бағалы қағаздары туралы» заңында биржалық делдалдардың ұғымын береді.

Мысалы: дилер дегеніміз - бағалы қағаздар нарығында өз есебінен әрекет ететін делдалдық қызметті жүзеге асырушы жеке және заңды тұлға; брокер- бағалы қағаздар нарығында клиент есебінен әрекет ететін жеке және заңды тұлға; маклер дегеніміз - клиент есебінен, биржада делдалдық қызмет атқарушы биржаның лауазымды тұлғасы.

Делдалдық қызмет теңіз тасымалдау шартында да қолданылады. «Сауда мақсатында теңізде жүзу туралы» 2002 ж. 17 қаңтардағы N 284-II Қазақстан Республикасының Заңында теңіз делдалдығында орын алатын «теңіз агентігі шарты», «теңіз делдалдық шарты», «көлік экспедициясы» ұғымдары қолданылып, ұғымдары ашылған. Бұл заңның 150-бабына сәйкес, «Теңіз агенттігін жүргізу шарты теңіз агенті мен кеме иесі арасында жасалған көлік экспедициясының шарты болып табылады. Теңіз агенттігін жүргізу шарты бойынша теңіз агенті сыйақы алып және кеме иесінің есебінен жүк тасымалдауға байланысты, шартта белгіленген қызмет көрсетуді орындауға немесе орындауды ұйымдастыруға міндеттенеді». Осы Заңның 149-бабына сәйкес, көлік экспедициясының шарты Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексіне, осы Заңға және Қазақстан Республикасының Үкіметі бекітетін көліктегі экспедиторлық қызметті жүзеге асыру Ережелеріне сәйкес жасалады. Көлік экспедициясының шарты бойынша бір тарап (экспедитор) сыйақы алып және екінші тараптың (клиенттің, жүкті жөнелтушінің немесе алушының) есебінен экспедиция шартында белгіленген, жүк тасымалдауға байланысты қызметтерді орындауға немесе орындауды ұйымдастыруға, соның ішінде клиенттің атынан немесе өз атынан жүк тасымалдау шартын жасасуға міндеттенеді. Экспедитордың жүк жөнелтудегі көрсететін қызметі маңызды болып табылады. Себебі, экспедиторлар суда, әуеде, құрлықта жүк жөнелту, олардың тарифтары мен жеңілдіктері, тасымалдаушылардың жұмыс тәртібі, тауарды буып-түю жөніндегі арнайы қызметтерді жетік меңгерген маман болып саналады. Бұрын экспедиторлар өз атынан немесе тапсырысшы атынан әрекет ететін агент сияқты қызмет көрсетсе, ал қазір тәжірибеде орын алып отырғандай, ол басқа да жүк тасымалдау, жүк жөнелту, жүкті буып-түю, жүкті сақтандыру, жүкті тиеу, жүкті түсіру сияқты міндеттерді атқарады. Экспедитор барлық жағдайда делдал ретінде әрекет етпеуі де мүмкін. Оның делдалдық қызметі тек жүкті тасымалдау кезінде көрсетілетін бірқатар экспедиторлық қызметтерді көрсетуді ұйымдастыру кезінде орын алады. Ал егер де экспедитордың өзі жүк тасымалдаушы болса, онда ол клиентпен қатынасқа түсуші жалғыз тұлға. Сондықтан клиентті де қызықтыратын негізгі мәселе жүктің жүкті қабылдап алушыға дер кезінде жетуі. Ол үшін экспедитор қандай қызмет жасайды, қалай міндетті орындайды, ол өзінің мәселесі [10, б.157].

Ал заңның 151-бабы бойынша Теңіз делдалдығының шарты бойынша, делдал (теңіз брокері) сенім білдірушінің тапсыруы бойынша оның атынан және соның есебінен кемелерді сатып алу-сату, кемелерді жалдап алу, сүйретіп жүзу шарттарын, сондай-ақ теңіздегі сақтандыру шарттарын жасасқан кезде теңіз делдалдығының шартында белгіленген сыйақы үшін делдалдық қызметтер көрсетуге міндеттенеді. Теңіз брокері, егер тараптар оған уәкілеттік берсе, шарттар жасасқан кезде екі тараптың өкілі болуға құқылы. Бұл орайда теңіз брокері тараптардың әрқайсысына өзінің екінші тарапқа да өкілдік жасайтынын хабарлауға және делдалдық қызметтерді көрсеткен кезде екі тараптың да мүдделерін көздеп әрекет жасауға міндетті». Көріп отырғанымыздай, теңіз тасымалдау қызметіндегі делдалдық шарттарда теңіз агентігі шарты бұл- көлік экспедиция шартымен жүзеге асса, ал теңіз делдалдық шарты- тапсырма шарты негізінде жүзеге асатын теңіз брокерімен жасалатын шарт.

Кейбір ғалымдардың пікірінше, делдалдық қызмет көрсету ақшалай талапты беріп қаржыландыру (факторинг) шартынан да туындайды [11, 143 б.]. Бұл шарт біздің елімізде жанадан даму үстінде, сондықтан да әлі экономикалық тұрақтылық сипатын ала қойған жоқ. Ғалым К.И. Скловскийдің пікірінше: «Комиссия шарты пен факторинг шартының ұқсастығы комиссия шартының делькредере жағдайларына байланысты факторинг туындап отыр және клиентті болашақта несиелендіруге уәде беріп қаржылық қызмет көрсетіп отыр» [12, 464 б.].

Көптеген дамыған батыс елдерінде фактор-компаниялар клиенттерге есеп айырысуға қатысты көптеген факторингтік қызметтер көрсетеді. Олардың қызметтері 1988 жылғы Оттава конференциясында қабылданған «Халықаралық факторинг туралы конвенциямен» реттеледі.

Қазақстан заңнамасында бұл қатынастар Қазақстан Республикасы Азаматтық кодексінің 37-тарауымен реттеледі. Мұнда «ақшалай талапты беріп қаржыландыру (факторинг) шарты деп ақшалай талапты беріп қаржыландыру шарты бойынша бір тарап (қаржы агенті) ақшаны басқа тараптың (клиенттің) билігіне береді немесе беруге міндеттенеді, ал клиент қаржы агентіне клиенттің (кредит берушінің) осы үшінші тұлғамен (борышқормен) қатынастарынан туындайтын өзінің ақшалай талабын қаржы агентіне береді немесе беруге міндеттенеді». Борышқорға ақшалай талабын клиент қаржы агентіне сонымен бірге клиенттің қаржы агенті алдындағы міндеттемелерін атқаруын қамтамасыз ету мақсатында да беруі мүмкін. Оған қоса, ақшалай талапты беріп қаржыландыру

шарты бойынша қаржы агентінің міндеттемелері клиент үшін бухгалтерлік есеп жүргізуді және берудің нысанасы болып табылатын ақшалай талаптарға (ақшалай талаптар бойынша шоттар ашу) қатысты құжаттар ұсынуды, сондай-ақ клиентке осы талаптарға байланысты өзге де қаржылық қызмет көрсетуді қамтуы мүмкін. Бұл шарттағы қызмет көрсетуші тарап-қаржы агенті деп аталады. Әрине, бұл қатынастар Қазақстанда енді дамып келе жатқандықтан, тәжірибе жүзінде жиі қолданыста орын ала қоймағандықтан, несиелік, валюталық тәуекелге жүз пайыз кепілдік бере отырып, өз тауарына уақтылы төлем алған сатушы, тауар жеткізушілермен дер кезінде есеп айырысып, соған тиісінше жеңілдіктер алуы мүмкін, бұл өз кезегінде сатушылардың бәсекелестігін нығайтады деген сөз.

Делдалдық қызметтердің түрлеріне қатысты даулы мәселелердің бірі - дистрибьюторлық (коммерциялық концессионерлердің) қызметі делдалдыққа жата ма, жатпай ма деген орынды сұрақ туындайды. Алдымен экономикалық жағынан дистрибьюторлық қызметті сауда делдалдығына жатқызады. Шындығында дистрибьюторлық қызмет қандай да бір тапсырманың негізінде әрекет етпейді, керісінше өз тәуекелімен дербес әрекет жасайды десекте, тауар өндірушілер дистрибьюторлардың көмегімен өндірген тауарларын үнемі тұтынушыға жеткізуге көмектесе отырып, аталған байланыс түйінінде коммерциялық делдал ролін атқаратыны сөзсіз. Дистрибьюторлар қызметі тауар айналымындағы тауар өндірушілермен үнемі тығыз байланысты. Тәжірибеде дистрибьюторлық қызметі комиссиялық саудамен көп шатастырады. Алайда дистрибутор, дистрибьютор - distributor - дистрибьюторлық қызметті жүзеге асырушы кәсіпкер немесе фирма. Бұл делдалдықтың бір түрі. Дайын тауарды көптеп(оптом) тауар өндірушіден алып, одан әрі кәсіпкерлік мақсатта сататын жеке немесе заңды тұлға. Көп жағдайда дистрибьюторлар өзі сататын тауарға ерекше құқықтарды иеленеді. Өз атынан, өз есебінен әрекет етеді, бірақ үнемі тауар өндірушінің шаруашылық мүддесін ескере отырып әрекет етеді. Жай делдал немесе комиссиянерден дистрибьютордың айырмашылығы ол тауардың иесі болып саналғандықтан, келетін зияндарға өз тәуекелімен әрекет етеді, өздігінен бағаны тағайындайды, сату жағдайын өзі дербес анықтайды, сатып алынған тауардың сату бағасы арасындағы түскен айырма арқылы пайда түсіреді (комиссионер комиссиялық сыйақы алады). Сонымен дистрибьюторлық қызмет- құралдарды және «нау-хау» (соның ішінде бағдарламамен қамтамасыз ету) сатып алу, оларды орнату, жөндеу, үйрету, қолдану туралы кеңес беру барысында көрсетілетін делдалдық және маркетингтік қызметтердің жиынтығы. Көбінде дистрибьюторлар тауар өндірушілермен белгілі бір тауарды үнемі саудада сатып отыру туралы ұзақ мерзімді шарт жасайды. Шындығында дистрибьютор мен тауар өндірушінің арасында жасалатын шарт бойынша, дистрибьютор белгілі бір тауар белгісі бар тауарды үнемі өзінің тауар сату орындары арқылы сатып отыру жөнінде жасалатын шарт.

Шарт бойынша дистрибьютерге бірқатар міндеттер жүктеледі. Мысалы: тауар өндірушіден үнемі тауарды алып тұру, тауардың белгілі бір аумақтағы айналым қозғалысын сақтау немесе кеңейту, тауарды жарнамалау т.с.с.. Бұнда атап өтер бір жағдай, заң тұрғысынан алғанда дистрибьютор тәуелсіз болып саналғанымен, кей жағдайларда тауар өндірушілер өздерінің талаптарын қоя отырып, белгілі бір нұсқаулар береді. Әсіресе халықаралық деңгейде дистрибьютор тауар өндірушінің тауардың белгісі белгілі бір аумақта қолданады. Ал шарт бойынша тауар өндірушінің мынандай міндеттері бар: дистрибьютордың тауарды сату үшін мүмкіндік жасайтын жүйелі орындарын құру, тиісті жиынтық бойынша дистрибьюторларды тауармен қамтамасыз ету, тиісті ақпарат пен жарнама материалдарымен қамтамасыз ету, барлық дистрибьюторларға бірдей жағдай мен талап қою. Оған қоса, егер де тауар өндіруші тауарды жеткізіп беруге мүмкіндігі болмаса, дистрибьюторлар тауар өндірушілерге сату-сатып алу шарттарын жасауға міндеттей алмайды, алайда оған қатысты келтірілген зиянды өтетіре алады. Сауда делдалдарына қарағанда дистрибьюторлар тауарды сату барысында дербес шығынды өздері көтереді (ерекше жағдайда тауар өндірушінің нұсқауымен шығын шекпесе). Дистрибьюторлық шарттағы ерекше ереже болып саналатын жағдай мынау: біріншіден тауар өндіруші дистрибьютор сататын тауарды бұл аумақта өзі сатпауға міндеттенеді, ал екіншіден дистрибьютор тауар өндірушінің басқа бәсекелестерінің тауарын сатпауға міндеттенеді. Сондықтанда дистрибьюторлық шарт күрделі шарттардың бірі болып саналады. Себебі онда сатып алу-сату шартының, жарнамалау, сервистік қызмет көрсету, тауар белгісін қолдануға қатысты интеллектуалдық меншік (лицензиялық шарт) қатынастарының ережелері қолданылады. Оған қоса дистрибьютор тауарды сатқан, сатпағанына қарамастан, тауар өндірушімен есеп айырысуға міндетті. Шарт ұзақ мерзімді сипаттағы шарт болып саналады.

Ал Агенттік шарт Ресей, АҚШ, Франция, Италия, Ұлыбритания т.с.с. көптеген дамыған мемлекеттердің заңдарында көрініс тапқан.

Агенттік шарт Ресейдің азаматтық кодексінде тек 1996 жылы ғана енгізілген. Ресей АҚ-нің 1005 бабына сәйкес, «Агенттік шарты бойынша агент екінші тараптың тапсырмасымен сыйақы үшін өз

атынан немесе тапсырысшы атынан және соның есебінен бірнеше заңды әрекеттер жасауға міндеттенеді». Агенттік шарт негізінен англо-американдық және континентальдық құқық жүйесінен белгілі болғандай, тапсырма шарты мен комиссия шартының ережелерін қамтиды. Бұл туралы ғалымдар былай дейді: «Ағылшын-американ құқығындағы агенттік шарт жалпы құқықта қолданылып жүрген агенттік шарт үлгісін қолданады, ол бойынша комиссия шарты мен тапсырма шарты агенттік шартқа бағынысты институт ретінде танылады» [14, 330 б.].

Ал біздің елдің заңнамасында бұл шарт көрсетілмегендіктен, ол үшін не тапсырма шарты немесе комиссия шарты жасалады. Ресейдің жаңа азаматтық кодексі қабылданғанға дейін де ол тапсырма немесе комиссия шартымен реттелді. Алайда жаңа кодекстері қабылданған соң, агенттік шарты жеке шарт ретінде атап көрсетті. Оған мынандай ережелер себеп болса керек: біріншіден тапсырма шартының пәні-нақты заңды әрекеттер жасау, комиссия шартының пәні-мәміле жасау қызметі, ал агенттік шартының пәні- заңды және нақты қызметтер көрсетеді (жарнама компанияларының маркетингтік зертеу жүргізуі, серіктестер табу т.б.) [15, 65 б.]. Әлі күнге дейін заңды әрекеттер мен нақты әрекеттердің арақатынасы ажыратылған жоқ. Заңды әрекеттер сипатына байланысты мәміле жасау, сотта өкілдік жасау сияқты т.б. әрекеттерді қамтиды.

Дүние жүзінде агенттік шарттың екі үлгісі қалыптасқан. Ол агенттік шарттың Ресейлік және Ұлыбритания мен АҚШ қалыптасқан агенттік шарттың үлгілері. Ресей Федерациясының Азаматтық кодексінің 1005 бабына сәйкес, агенттік шарт дегеніміз- бір тарап (агент) сыйақы үшін екінші тараптың (принципал) атынан немесе өз атынан бір немесе бірнеше заңды және нақты әрекеттер жасауға міндеттенеді [15, 65 б.]. Кеңес дәуірінде агенттік келісім тек сырқы сауда мәмілесі ретінде ғана танылып, пәні ретінде тек заңды әрекеттер жасау ғана танылған [15, 32 б.]. Қазіргі Ресей заңнамалары бойынша агенттік шарт тек заңды әрекеттер ғана емес нақты әрекеттер де жасай алады. Оған қоса, шарт екі тарапты ақылы, консенсуальды, жеке сенімділік сипаты жоқ, мерзімі көрсетіліп те, көрсетілмей де жасалатын шарт. Оған қоса, агенттік шарт комиссия шартының да, тапсырма шартының да модельін қолданыла алады. Агент өз атынан клиент есебінен әрекет етсе, комиссия шартын, клиент атынан клиент есебінен әрекет еткенде тапсырма шартының моделін пайдаланады.

Ұлыбритания және АҚШ заңдары бойынша агенттік шартты қарастырған кезде алдымен бұл мемлекеттердің осы қатынастарды реттейтін заңнамаларына тоқталған жөн. Ұлыбританияда 1889 жылы қабылданған «Факторлар туралы», 1925 ж. «Меншік туралы», 1967 ж. «Жалған өкілдік», 1971 ж. «Сенімхат туралы» заңдары қабылданды. Алайда әлі күнге дейін прецеденттік құқық бұлардан бұрын аңызды орынға ие болып отыр [16, 3 б.]. АҚШ-да агенттік шарт федералдық деңгейде («Автокөлік агенттері туралы», «Бөлшектік дилерлік келісім туралы» 1982 ж. заңдары) ғана емес жекелеген шататтардың (Аризона Джоржи шататтарының мұнайөнімдері, ликерлер, автокөлік, ауылшаруашылығы және құрлыс құрылғылары туралы нормативтік құқықтық актілері) деңгейінде реттейді [17, 66 б.]. Бұл мемлекеттерде агенттік шартты реттеудің жекелеген ерекшелігі бола тұра, агенттік шартты реттеуде «жалпы құқықта» қолданылатын агенттік шарт ұғымын қолданады. Агент мәміле жасауды жүзеге асыратын делдал, ал оның жасаған мәмілесі принципал үшін жасалған мәміле болып табылады. Бұл бойынша агенттік шарт («the contract of agency») дегеніміз- бір тараптан агент екінші тараптың тапсырмасы және соның есебінен әрекеттер жасау үшін жасалат келісім. Агент болып жеке және заңды тұлға танылады [18, 280 б.]. Бұл жерде айта кететін тағы бір мәселе, жеке тұлға агент болғанда оның толық әрекет қабілеттігі («active capacity») болуы міндетті емес, кәмілетке толмаған агентке қойылатын жалғыз талап өзі жасаған әрекеттердің салдарын түсінуі керек [18, 280 б.]. Бұнада агенттің толық әрекет қабілеттілігінің болмауы, оны принципал алдындағы кейбір жауаптылықтардан босатады [18, 280 б.]. Ал заңды тұлға агент болуы үшін оның құрылтай жарғысы бойынша оған өкілдікке рұқсат берілген және арнайы құқық қабілеттілікке ие тек мәмілелер ғана жасай алады. Ғалым Ансон Вильем агенттік қатынастар бес түрлі жағдайда қалыптасуы мүмкіндігін былай көрсетеді: екі жағдайда принципал үшінші тұлғаларға қатысты жауапкер де, талапкерде бола алады, жеке талап қояда да алады, ал соңғы үш жағдайда талап қоюға болады, алайда оны жеке өзі қоя алмайды [19, 373 б.]. Екінші жағдайға қатысты мынандай талаптар орындалуы керек: 1) өз әрекеттерін жасаған кезде агент болашақта болатын принципал үшін агент ретінде әрекет етіп жатқан болу керек; 2) принципал нақты бар тұлға болуы керек; 3) принципал шартты жеке өзі жасай алатын қабілетті тұлға болуы керек; 4) қабылдау нысаны ондағы принципалдың агенттің әрекеттің қабылдағаны не қабылдамағаны айқын көрініп тұруы тиіс [19, 373 б.]. Ал үшінші презюмерлік өкілеттілік кезінде мынандай үш түрлі маңызды мәселе ескерілуі тиіс: біріншіден бұндай өкілеттілік принципалдың өзінде болуы керек немесе ондай өкілеттілікті агентке принципал өзі хабарлап беруі тиіс, екіншіден үшінші тұлға агентте бұндай өкілеттіліктің бар екендігін білуі тиіс, үшіншіден бұндай өкілеттіліктің жоқтығы жөнінде үшінші тұлға білмеуі тиіс [19, 373 б.]. Бұндай жағдайлар көбіне қолданылмайды, тек агент өкілеттігінен шығып әрекет еткенде

қолданылуы мүмкін. Қажетті жағдайларда бір тұлға екінші тұлға қатысты агент ретінде әрекет етуі мүмкін. Алайда оған принципалдың келісімі керек емес. Бұны «қажетті өкілдік» деп атайды. Қажетті өкілдік кезінде үш түрлі жағдай сақталуы тиіс: дәл осы жағдайдан шығу осы әрекетті жасау арқылы ғана мүмкін болса, агент өз принципалымен байланысуға мүмкіндігі болмаса, агент өз принципалының мүддесі үшін адал әрекет етуі керек.

Жалпы алғанда, сауда қатынастары әсіресе көрші мемлекеттер арасында қарқынды дамиды, олардың азаматтық құқықтық заңнамасын зерттеу мемлекет қажеттілігі. Қазақстан Республикасы мен Ресей Федерациясының азаматтық заңнамаларында онша алшақтық болмағандықтан, сыртқы делдалдық қатынастарда аса көп қайшылық туындамайды. Ал керісінше, қазіргі экономикалық дамуда тауардың импорты мен экспорты беделге ие болып отырғанда, алпауыт көршіміз қытай мемлекетінің азаматтық заңнамасын зерттеу аса қажеттілікті талап етіп отыр.

Жалпы қорыта келе, коммерциялық делдалдық қызмет тауарлар мен қызметтерді өндірудің деңгейіне үлкен әсерін тигізеді және ұлттық экономиканың дамуына және әлемдік нарықта оның бәсекелестік қабілеттігін арттыруға көп үлесін қосатындығына тағы бір рет көңіл аударғымыз келеді. Сондықтан, тәжірбие жүзінде «комиссионер делдал» сақтандыру брокері, сақтандыру брокері, бағалы қағаздар нарығының кәсіпқой қатысушысы брокер, көлік экспедитор, дилер, маклер, кеден брокері, агент және т.б. түрлерде көрінеді. Комиссия шартының негізінде ғана емес басқа да азаматтық шарттардың негізінде туындайтын делдалдық қызметтерге ғылыми зерттеу жүргізу өз құндылығын ешқашан жоймайды.

1. Корельский В.Ф., Гаврилов Р.В. Биржевой словарь: В 2-х т. - М., 2000. – 2 том- 41 с.
2. Сулейменов М.К. Структура договорно-хозяйственных связей. - Алматы, 1980. – 35 с.
3. Скороходов С.И. Договор комиссии по законодательству РФ и практика его применения в предпринимательской деятельности. Дисс.. канд. юрид. наук: 12.00.03. – Томск, 2003. – 250 с.
4. Егоров А.В. Понятие и признаки посредничества в гражданском праве // ИГ Юрист. - 2002. - № 1. – С.248.
5. Сулейменов М.К. Хозяйственно-посреднические договоры услуг // Советское государство и право. – 1973г. - №3. – С.51.
6. Секерин А. Посреднические договоры. - М., 2000. – 170 с.
7. Шмитгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли. - М.: Юрид. Лит., 1993. – 387 с.
8. Скороходов С.В. Правовая природа посредничества // ЭЖ-Юрист. - № 18. – С.2-3.
9. Сидорова А.И. Посредническая деятельность на рынке ценных бумаг. Автореф. канд. юрид. наук: 12.00.03.- М., 1999. – 29 с.
10. Шмитгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли. - М.: Юрид. Лит., 1993. – 387 с.
11. Скловский К.И. Договоры об уступке требования факторинга в судебной практике /В кн.. Собственность в гражданском праве. Учебно-практическое пособие. - М.: Дело, 1999. – 520 с.
12. Тынель А., Функ Я., Хвалец В. Курс международного торгового права. - Минск, 1999. – 407 с.
13. Германское право / Пер. с нем. - М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. - 413 б.
14. Эннеккерус Л.Т. Курс германского гражданского права. Т.1 Полутом 2, - М., 1950. – 520 с.
15. Витрянский В.В. Гражданский кодекс о договоре // Вестник ВАС РФ. 1995. - №10. – С.65-68.
16. Рябиков С.Ю. Законодательство Великобритании, ФРГ и Франции о торговом представительстве (об агентских договорах). - М., 1984. – 210 с.
17. Горе Анна Г. Агентский договор. - М., 1978. – 184 с.
18. Ласк Г. Гражданское право США. - М., 1961. – 280 с.
19. Ансон Вильям Рейнел. Договорное право. - М.: Юридическая литература, 1984. – 373 с.

С.М. Муратбекова

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЕМЕЙНОЙ ПОЛИТИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ПУТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

На сегодняшний день формирующаяся в Кыргызстане социальная реальность остается весьма противоречивой и неопределенной. Постоянно в ней переплетаются старое и новое, поскольку, несмотря на масштабность трансформаций, которые переживает страна, ей не уйти от своей истории, национальной психологии, от усвоенных традиций и стереотипов. Со сменой экономического курса, с приходом к власти других политических сил люди, занимающиеся социальной политикой, всякий раз вынуждены смещать акценты в стратегии и тактике, сталкиваясь с изменениям ресурсной, финансовой базы. И как результат – довольно, непоследовательный курс, являющийся отражением общей ситуации в Кыргызстане и представляющий собой реальную картину социальной политики. Тем не менее основная сложность стоящих перед Кыргызстаном задач определяется среди прочего и тем, что ни построение рыночной инфраструктуры, ни принятие новых законов, не создадут сами по себе современное и развитое общество с сильной социальной защищенностью людей без изменения