



## აღმოსავლეთ ევროპის უნივერსიტეტი

ნასყიდობის ხელშეკრულების შესრულება ქართულ, ამერიკულ  
და საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის შესახებ ვენის  
კონვენციის მიხედვით

წარმოდგენილია სამართლის მაგისტრის აკადემიური ხარისხის  
მოსაპოვებლად

აღმოსავლეთ ევროპის უნივერსიტეტი

თბილისი, 0178, საქართველო

6 მარტი 2020წ

საავტორო უფლება 2020 თინათინ გიორგაძე

აღმოსავლეთ ევროპის უნივერსიტეტი  
იურიდიული ფაკულტეტი

ვადასტურებ, რომ გავეცანით თინათინ გიორგაძის მიერ შესრულებულ სამაგისტრო ნაშრომს დასახელებით: „ნასყიდობის ხელშეკრულების შესრულება ქართულ, ამერიკულ და საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის შესახებ ვენის კონვენციის მიხედვით“ და ვაძლევთ რეკომენდაციას აღმოსავლეთ ევროპის უნივერსიტეტის იურიდიული ფაკულტეტის საგამოცდო კომისიაში მის განხილვას სამართლის მაგისტრის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად.

თარიღი 06/03/2020

ხელმძღვანელი: გია ლილუაშვილი

## რეზიუმე

სამაგისტრო ნაშრომში „ნასყიდობის ხელშეკრულების შესრულება ქართულ, ამერიკულ და საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის შესახებ ვენის კონვენციის მიხედვით“ განხილულია კერძო სამართლისთვის მნიშვნელოვანი საკითხი, კერძოდ ნასყიდობის ხელშეკრულება და მისი შესრულება, რომელიც წარმოადგენს ამომავალ წერტილს კერძო სამართლით გათვალისწინებულ ურთიერთობაში და ეხება მის ძირითად ფუნდამენტურ საკითხებს.

ნაშრომში საკითხები განხილული იქნება არა მხოლოდ საქართველოს, არამედ ამერიკის პრაქტიკაზე დაყრდნობით. ასევე შედარება გაკეთდება ქართულ-ამერიკული ნასყიდობის ხელშეკრულების საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის შესახებ ვენის კონვენციასთან. ნაშრომი აქედან გამომდინარე მოიცავს ისეთ მნიშვნელოვან საკითხებს, როგორცაა ხელშეკრულების არსებითი პირობები, მისი ფორმა და არსი, ასევე ძირითადი აქცენტი გაკეთდება ნასყიდობის ხელშეკრულების შესრულებაზე, მის მნიშვნელობასა და აუცილებლობაზე. ნაშრომში საუბარი იქნება ხელშეკრულების შეწყვეტაზე, ზიანის ანაზღაურებასა და მის მონიტორინგზე.

სამაგისტრო ნაშრომი მოიცავს სასამართლო პრაქტიკას ნასყიდობის შესახებ, რომელიც უფრო დაგვიხმარება განვსაზღვროთ მისი მნიშვნელობა და როლი დღევანდელ საზოგადოებაში. განვიხილავთ ერთ-ერთ ცნობილ შემთხვევას, რომელიც ასევე დაგვიხმარება სასამართლოს მიერ მიღებული გადაწყვეტილებით განვსაზღვროთ კონვენციის შინაარსი და მისი გამოყენების აუცილებლობა.

ნაშრომის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ნაწილი დაეთმობა, რა თქმა უნდა საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის შესახებ ვენის კონვენციას. გავეცნობით მის ძირითად დებულებებს, კომენტარებსა და შინაარსობრივ მხარეს. თუ რას მოიცავს კონტრაქტის წარმოების პირობები, შეთავაზების შესახებ რა მოსაზრებები არსებობს სასამართლო პრაქტიკაში და როგორია სამართლიანობისა და ნდობის ხარისხი. განხილული იქნება როგორ უნდა მოხდეს ფასის რეგულაციაზე შეთანხმება. ასევე განხილული იქნება მისი აუცილებლობა იმ პერიოდისათვის, როდესაც ის შეიქმნა.

აქედან გამომდინარე სამაგისტრო ნაშრომის ძირითადი კვლევის სფეროა ამერიკის ნასყიდობის სამართლის შესრულების შედარება საერთაშორისო კონვენციასა და ქართულ ნასყიდობის ხელშეკრულებასთან, ძირითადად მისი შესრულების ასპექტი.

ნაშრომის ბოლოს კი იქნება დასკვნა, რომელიც ერთგვარი შეჯამება იქნება განხილული საკითხების და ასევე პრობლემების, რომელთა მოგვარების გზებიც უნდა ვიპოვოთ.

სწორედ ეს გახლავთ, ნაშრომის მიზანი, რომ ნასყიდობასთან დაკავშირებულ პრობლემურ საკითხებს ხაზი გავუსვათ და ვიმსჯელოთ უცხო ქვეყნის მაგალითებზე დაყრდნობით მისი საუკეთესო გადაწყვეტის მიღების გზებზე.

## Abstract

The master thesis deals with the “Sales contract execution on Georgian, American international sales According to the Vienna Convention”. The thesis studies the important issue for the private law, namely the contract sale and its execution, which is the key point in a relationship under private law and deals with its fundamental issues.

The thesis will focus on not only Georgian but also American practice. A comparison will also be made with the Vienna Convention on the International Sale of Goods. The work therefore covers such important issues as the essential terms of the contract, its form and essence, Also, the main focus will be made on the execution of the sale contracts, its importance and necessity. The work will focus on termination of the contract, compensation and monitoring issues.

The master thesis covers the judicial practice of sale, that will help us to better define its meaning and role in today's society. We will discuss one of the famous case which will also help us to determine the content of the Convention and the necessity of its application in the Court's decision.

One important part of the work will be dedicated to the Vienna Convention on the International Sale of Goods. We will introduce with its key terms, comments and content, what are the terms of the contract, the offer, what considerations exist in judicial practice and what is the quality of justice and trust. We will also discuss the price regulations. It will also discuss its necessity for the period when it was created.

Therefore, the main research area of the Master's thesis is the comparison of the implementation of American sale law with the International Convention and the Georgian Sale Contract, mainly the aspect of its implementation.

At the end of the paper there will be a conclusion which will be a summary of the issues discussed as well as the problems we need to find ways to solve..

This is exactly the purpose of the paper to highlight problematic issues related to the sale and discuss ways of making the best decision based on the examples of a foreign country.

## სარჩევი

შესავალი.....	3
თავი I ნასყიდობის ხელშეკრულების არსი და ფარგლები ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსით, ვენის 1980 წლის საერთაშორისო კონვენციითა და საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მიხედვით	
§1.ნასყიდობის ცნება და გამოყენების ფარგლები საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მიხედვით.....	10
§2.ნასყიდობის ხელშეკრულების ცნება და გამოყენების ფარგლები ერთ გვაროვანი სავაჭრო კოდექსის მიხედვით.....	17
§3. ნასყიდობის ხელშეკრულების არსი და გამოყენების ფარგლები ვენის 1980 წლის კონვენციის მიხედვით.....	23
თავი II ნასყიდობის ხელშეკრულების დადების წესი და ფორმა ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსით, ვენის 1980 წლის საერთაშორისო კონვენციითა და საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მიხედვით	

§1.ნასყიდობის დადების წესი და ფორმა საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მიხედვით.....	27
§2.ნასყიდობის ხელშეკრულების დადების წესი და ფორმა ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსის მიხედვით .....	31
§3.ნასყიდობის ხელშეკრულების დადების წესი და ფორმა ვენის 1980 წლის კონვენციის მიხედვით .....	47
თავი III ნასყიდობის ხელშეკრულების შესრულება ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსით, ვენის 1980 წლის საერთაშორისო კონვენციითა და საქართველოს სამოქალაქო კოდექსით	
§1. ნასყიდობის ხელშეკრულების შესრულება საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მიხედვით .....	51
§2. ნასყიდობის ხელშეკრულების შესრულება ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსის მიხედვით.....	55
§3. ნასყიდობის ხელშეკრულების შესრულება ვენის 1980 წლის საერთაშორისო კონვენციის მიხედვით.....	65
დასკვნა.....	70
ბიბლიოგრაფია.....	72

## შესავალი

ყოველდღიურ ცხოვრებაში საზოგადოების უმრავლესობა აწარმოებს სამართლებრივ ურთიერთობას. ეს ურთიერთობა შესაძლებელია გამოწვეული იყოს ბევრი მიზეზით. შესაბამისად ზოგიერთი მათგანი სამართლებრივ ურთიერთობაში შედის გაუაზრებლად ან წინასწარ

განსაზღვრული სურვილით. აღნიშნული ვითარებიდან გამომდინარე თოთოეულმა მათგანმა იცის ხელშეკრულების მნიშვნელობა, ის მოთხოვნები და ვალდებულებები, რასაც მოიცავს აღნიშნული ხელშეკრულება და ხშირ შემთხვევაშიც ვალდებულებები გააზრებული აქვთ, მისი დარღვევის შემდეგ.

ხელშეკრულების აქტუალურობიდან გამომდინარე სამაგისტრო ნაშრომის განხილვის მთავარი საგანი იქნება ნასყიდობის ხელშეკრულება, რომელიც თავისი უნივერსალური ბუნებითა და შინაარსით გამოირჩევა.

ნასყიდობის ხელშეკრულება ერთ-ერთი ძირითადი ხელშეკრულებაა, რომელიც როგორც უკვე აღვნიშნეთ ყოველდღიურ ცხოვრებაში ხშირად გამოიყენება. როგორც მოგეხსენებათ, მისი ბუნებიდან გამომდინარე გამყიდველს აქვს ვალდებულება, რომ მყიდველს გადასცეს საკუთრების უფლება ქონებაზე, ასევე ამ ქონებაზე დაკავშირებული ყველა საბუთი და უნდა მოახდინოს საქონლის მიწოდება. მყიდველის მოვალეობა კი არის გადაუხადოს გამყიდველს წინასწარ განსაზღვრული ფასი და მიიღოს მის მიერ ნაყიდი ქონება. შესაბამისად, ნასყიდობის ხელშეკრულება არის არის ორმხრივი, კონსენსუალური და ამასთანავე სასყიდლიანი, რადგან ხდება ფასის გადახდა. ნასყიდობის ხელშეკრულების ხსენებისას ასევე შესაძლებელია შეგვექმნას ზოგადი წარმოდგენა თუ რა შეიძლება იყოს ამ ხელშეკრულების საგანი, რადგან ყველაზე გავრცელებული საგანი არის ნივთები, რომელიც შეიძლება იყოს როგორც მოძრავი ასევე უძრავი, სხეულებრივი და არასხეულებრივი.

ნაშრომში თემის განხილვისას გამოყენებული იქნება როგორც შედარებითი-სამართლებრივი, ასევე ანალიზის და სინთეზის მეთოდები, რაც გულისხმობს უცხო ქვეყნების კანონმდებლობის შესაბამისობას კერძოდ ამერიკის და ასევე ვენის კონვენციას, იმ ტენდენციების სინთეზს რომელიც არსებობს საქართველოსა და უცხო ქვეყნებს შორის.



შესაბამისად სამაგისტრო ნაშრომში განხილული იქნება ამერიკის სავაჭრო კოდექსით გათვალისწინებული ნასყიდობის ხელშეკრულება, მისი ბუნება, ფორმა, დადების წესი და ძირითადი მახასიათებლები, რომლითაც შესაძლებელია ვიპოვოთ მსგავსება და გასხვავება ქართულ-ამერიკულ ნასყიდობის ხელშეკრულებას შორის.

ასევე განვიხილავთ საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობას ვენის კონვენციის მიიხედვით, რადგან როგორც მოგეხსენებათ, სამოქალაქო კოდექსის შედგენის დროს გამოყენებული იყო საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის შესახებ ვენის კონვენცია, რომელიც საერთაშორისო ნასყიდობის მიზნებისათვის ითვლება საუკეთესო ინსტრუმენტად. საერთაშორისო ბიზნეს გარემოს მნიშვნელობის და აუცილებლობის გათვალისწინებით, მეოცე საუკუნის ბოლო მეოთხედში შეიქმნა, რადგან საჭირო გახდა ვაჭრობის საკითხებს საერთაშორისო დონეზე დარეგულირება. საერთაშორისო ბიზნეს სფეროში, ერთიანი კანონის საბოლოო შექმნის მცდელობა წარმატებით დამთავრდა 1980 წელს, რომლის საფუძველზეც შეიქმნა "გაერთიანებული ერების კონვენცია საქონლის საერთაშორისო გაყიდვის შესახებ". საინტერესოა მისი განხილვა, რადგან დღესდღეობით წარმატებულად ფუნქციონირებს, როგორც საერთაშორისო ბიზნეს სფეროში ერთიანობის და ჰარმონიულად მოქმედების განმსაზღვრელი ინსტრუმენტი. ის არეგულირებს ისეთ საკითხებს, როგორიცაა გარიგების წარმოების აუცილებელი პირობები, მათი აღსრულების მონიტრონგი. კანონი ითვალისწინებს საერთაშორისო დონის კონტრაქტების ფორმირების საკითხებს, ტრადიციულ მიღება - ჩაბარების მოდელის სწორ ფორმირებას და მათ საბოლოო აღსრულებას.

შესაბამისად ნაშრომში განვიხილავთ აღნიშნული კონვენციით გათვალისწინებულ ნასყიდობის ხელშეკრულებასა და ქართულ-ამერიკულ ნასყიდობას შორის მსგავსება-განსხვავებას.

ნაშრომის პირველ თავში განხილული იქნება ნასყიდობის ხელშეკრულების არსი და ფარგლები ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსით, ვენის 1980 წლის საერთაშორისო კონვენციითა და საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მიხედვით, მეორე თავში განვიხილავთ ნასყიდობის ხელშეკრულების დადების წესსა და ფორმას ასევე ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსით, ვენის 1980 წლის კონვენციითა და საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მიხედვით, მესამე თავში კი ნასყიდობის ხელშეკრულების შესრულებაზე ვისაუბრებთ. თითოეულ თავში პარალელს გავავლებთ საქართველოს სამოქალაქო კოდექსით გათვალისწინებულ ნასყიდობის ხელშეკრულებასთან. დასკვნაში კი ვისაუბრებთ რა ძირითადი მსგავსება-განსხვავებაა ქართულ-ამერიკულ და საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის შესახებ ვენის კონვენციით გათვალისწინებულ ნასყიდობის ხელშეკრულებებს შორის.

## თავი პირველი

ნასყიდვის ხელშეკრულების არსი და ფრგლები ამერიკის  
ეროვნაროგანი სავაჭროკოდექსით ვენის 1980 წლის საერთაშორისო  
კონვენციით და საქაროგელს სამოქალაქოკოდექსის მიხედვით

### 1. ხელშეკრულების ცნება და გამოყენების ფრგლები საქაროგელს სამოქალაქოკოდექსის მიხედვით

დღესდღეობით საზოგადოების თითოეული წევრი ყოველდღიურ ცხოვრებაში უამრავ ურთიერთობას ამყარებს, რომელიც შესაძლებელია მოხდეს გაუცნობიერებლად, ისე რომ ვერც კი აღიქვამდეს ამ ურთიერთობის მოსალოდნელ ხასიათსა და ბუნებას. შესაბამისად, არ ფიქრობენ მოსალოდნელ შედეგებზე, რომელიც წარმოიშვება ვალდებულების დარღვევით. ვალდებულება კერძო სამართლის ყველაზე მნიშვნელოვან პრინციპს წარმოადგენს. სამართალცოდნის მიზანი სწორედ მხარეებს შორის განსაზღვრული ვალდებულებების შინაარსის კვლევა და მათ შორის ნამდვილი ნების დადგენაა. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 52-ე მუხლში მოცემულია მისი განმარტება. ამ მუხლიდან გამომდინარე, ნება აუცილებელია დადგინდეს გონივრული განსჯის შედეგად. შესაბამისად განსაზღვრული სამართლებრივი ურთიერთობის წარმოშობა, შეცვლა ან შეწყვეტა განპირობებულია ნების გამოვლენაზე, რომელიც სამართლებრივი საშუალებაა, რომ შევძლოთ ქმედობის გამოხატვა. ნების გამოვლენა შესაძლებელია გულისხმობდეს მოქმედებას ან უმოქმედობას, რომელიც რა თქმა უნდა, არის ნებით განსაზღვრული. ნება შეიძლება სხვადასხვა ფორმით გამოიხატოს. იმისათვის, რომ ზუსტად მივხვდეთ ნების არსს, აუცილებელია რამდენიმე დამახასიათებელი ფაქტორი. პირველი, უნდა იყოს ნებელობითი ისე, რომ გამომდინარეობდეს პიროვნების ცნობიერებიდან, რომელიც არ იქნება მექანიკური. მეორე

ნიშანი არის, სამართლებრივი შედეგის დასახვა. მესამე კი სამართლიანად ვარგისიანი უნდა იყოს და ბოლოს ის უნდა ისახავდეს სამართლებრივი შედეგის მიღწევის უშუალო საფუძველს. ნების განმარტებიდან გამომდინარე შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ამ ურთიერთობის მონაწილე მხარეების მთავარ მოტივაციას უნდა წარმოადგენდეს სარგებლის მიღება.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, დღევანდელ ცხოვრებაში შეუძლებელია ისე იცხოვრო, რომ რაიმე სახის ვალდებულება არ შეასრულო. ზოგადი დებულება ვალდებულების შესახებ მოცემულია საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 316-ე მუხლში. ვალდებულებითი ურთიერთობა კერძო სამართლებრივი ურთიერთობაა. ვალდებულების უმრავლესობა წარმოიშვება ხელშეკრულებით. მაგალითად, ნასყიდობა, იჯარა, სესხი.

ტერმინი „ხელშეკრულება“ ერთ-ერთი გავრცელებული და დამკვიდრებული სიტყვაა საზოგადოებაში, რომლითაც ნებისმიერი პროფესიის, განათლებისა და ასაკობრივი ზღვრის მიუხედავად, ექმნებათ წარმოდგენა თუ რა იგულისხმება, როდესაც ხელშეკრულებას ეხება საქმე. ხელშეკრულების ხსენების დროს არ უნდა წარმოვიდგინოთ მხოლოდ წერილობითი ხელმოწერილი დოკუმენტი, რომელიც უნდა იყოს ბეჭედდასმული და თითოეულ მხარესთან ინახებოდეს თითო ეგზემპლარი<sup>1</sup>. ის შეიძლება იყოს კერძო პირთა ნებისმიერი შეთანხმება, რომელიც წარმოიშვება სამოქალაქო უფლებებითა და ვალდებულებებით. ასეთ შემთხვევაში საინტერესოა არსებობს თუ არა ხელშეკრულება. ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა არც თუ ისე მარტივია, რადგან მისი გაგება ერთგვაროვანი არ არის.

საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 327-ე მუხლით თანახმად, ხელშეკრულების დადებისათვის აუცილებელია არსებით პირობაზე შეთანხმება. არსებითი პირობების გამოხატვა კი უნდა მოხდეს ობიექტური

---

<sup>1</sup> ძლიერიშვილი ზ., ცერცვაძე გ., რობაქიძე ი., სვანაძე ლ., ჯანაშია ლ., სახელშეკრულებო სამართალი, გამომცემლობა მერიდიანი 2014

ფორმით. სამართლებრივ შედეგამდე ვერ მიგვიყვანს ხელშეკრულება, რომლის შინაარსის დადგენა ვერ ხდება. ასევე ხელშეკრულების არსებობისთვის საჭიროა ერთი მხარის მიერ საფუძვლიანი დაპირება, ხოლო მეორე მხარის მიერ საპასუხო შესრულების დაპირება, რომელიც შეიძლება განპირობებული იყოს სასყიდლით ან უსასყიდლოდ. აქედან გამომდინარე, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ყოველთვის ორივე მხარე არ არის ვალდებული შეასრულოს რაიმე სანაცვლოდ. უფრო კონკრეტულად, რომ ვთქვათ, ორივე მხარის მიერ არ არის საჭირო აქტიური მოქმედების შესრულება. ამის ნათელ მაგალითს წარმოადგენს ჩუქების ხელშეკრულება, რომელიც წარმოიშვება მხოლოდ ნაჩუქარი ნივთის დადასტურების შედეგად.

საინტერესოა თუ რითი განსხვავდება ყოველდღიურ ცხოვრებაში გაცემული დაპირება ხელშეკრულებით გათვალისწინებული დაპირებისაგან. უბრალოდ დაპირება განპირობებულია მორალურ-ეთიკურ მსჯელობაზე და ხდება კონკრეტული პირის შეფასების საგანი, რომელიც გადაწყვეტილებას მიიღებს საკუთარი ინტერესებიდან, მოსალოდნელი შედეგებიდან გამომდინარე, ხოლო ხელშეკრულებით გათვალისწინებული დაპირების შესრულება და ვალდებულება უზრუნველყოფილია სახელმწიფოთი, რომელიც ადასრულებს სამართალს და ასევე უზრუნველყოფს ხელშეკრულების მხარეებს შორის ვალდებულების სრულყოფილ შესრულებას.

საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 361-ე მუხლის მეორე პუნქტის გათვალისწინებით, ხელშეკრულება უნდა შესრულდეს რამდენიმე ფაქტორის დაცვით. პირველი უნდა შესრულდეს ჯეროვნად, მეორე კეთილსინდისიერად, რაც მთავარია დათქმულ დროსა და ადგილას. სამართლებრივი გარანტი იმისა, რომ მხარეებს შორის ნაკისრი ვალდებულებების შესრულება მოხდეს, არსებობს ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ვალდებულების დარღვევით გამოწვეული ზიანის ანაზღაურება.

ხელშეკრულებაში შეუძლებელია ყველაფრის დეტალურად აღწერა. მიუხედავად ხელშეკრულების სრულყოფილებისა ნებისმიერ დროს შესაძლებელია წარმოიქმნას ისეთი საკითხი, რომელიც არ იქნება წინასწარ განსაზღვრული ხელშეკრულების პირობებში და ასევე მხარეებს შორის მოლაპარაკების შედეგად გათვალისწინებული. ასეთ დროს ხელშეკრულების განმარტება ამოსავალი წერტილია.

ხელშეკრულების ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი დამახასიათებელი ნიშანი არის მისი თავისუფლების პრინციპი. სსკ-ს 319-ე მუხლი სწორედ განამტკიცებს ხელშეკრულების თავისუფლების პრინციპს, რომელიც მხარეებს შესაძლებლობას აძლევს დადონ ხელშეკრულება თავისუფლად და ამასთანავე განსაზღვრონ ხელშეკრულების შინაარსი. რა თქმა უნდა, თავისუფლების პრინციპი სრულ შესაძლებლობას აძლევს მხარეებს საკუთარი ინტერესებიდან გამომდინარე განსაზღვრონ ხელშეკრულების პირობები, თუმცა ამასთანავე ხაზს უსვამს, რომ მათ შორის დადებული ხელშეკრულება არ უნდა ეწინააღმდეგებოდეს კანონს, მიუხედავად იმისა, რომ ის შეიძლება გათვალისწინებული არ იყოს კანონით<sup>2</sup>. ასევე თავისუფლება ენიჭებათ მხარეებს, რომელთაც შეუძლიათ აირჩიონ კონტრაქტის და დადონ მასთან ხელშეკრულება, რომელიც გაითვალისწინებს მათ საერთო სურვილებს, მოლოდინებსა და შედეგებს. სსკ-ს 319-ე მუხლში იკვეთება ორი ძირითადი ელემენტი. პირველი ეს არის კონტრაქტის არჩევა, ხოლო მეორე ამ კონტრაქტთან ერთად ხელშეკრულების შინაარსის განსაზღვრა.

აქვე უნდა აღვნიშნოთ, ხელშეკრულების სტანდარტული პირობების შესახებ რამდენიმე ფაქტორი. სტანდარტული პირობებით დადებულ ხელშეკრულებაში რთულია და იშვიათია ცვლილების განხორციელება და შეტანა. აღნიშნული ხელშეკრულებით მყიდველმა უნდა მიიღოს

---

<sup>2</sup> ჭანტურია ლ. სამოქალაქო სამართლის ზოგადი ნაწილი, გამომცემლობა, 2011

გადაწყვეტილება დაეთანხმოს შეთავაზებულ პირობას, თუ უბრალოდ უარი თქვას შეთავაზებაზე. სტანდარტულ პირობაზე ინფორმაცია მოცემულია სსკ-ს 346-ე მუხლში, სადაც ხაზგასმით არის მოცემული, რომ უპირველესად მხარეებს შორის ნდობისა და კეთილსინდისიერების პრინციპი უნდა იყოს დაცული. ამ პირობებში დადებული ხელშეკრულებით ერთი მხარე ენდობა მეორეს და სწამს მისი კეთილსინდისიერების, ვინაიდან კონკრეტულ ამ მომენტში ამ მხარეს შეიძლება არ ჰქონდეს სათანადო ინფორმაცია და სავსებით შესაძლებელია, ვერ აღიქვამდეს შეთავაზების სისწორეს. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი ითვალისწინებს მსგავს შემთხვევებს და იცავს დაზარალებულ მხარეს. შესაბამისად აცხადებს არასტანდარტულად დადებულ ხელშეკრულებას ბათილად. ნდობისა და კეთილსინდისიერების პრინციპის დარღვევა გამოიწვევს ხელშეკრულების შესაბამისი დებულების ბათილობას. თავისუფლების პრინციპის მსგავსად, აუცილებელია ორივე მხარის თავისუფლება და არა მხოლოდ კონკრეტული ერთი კონტრაქტის.

ასევე სასურველია აქვე განვასხვავოთ ხელშეკრულება და გარიგების ცნება ერთმანეთისაგან. მათ შორის განმასხვავებელი ერთ-ერთი ნიშანი არის ის, რომ ყველა ხელშეკრულება გარიგებაა, თუმცა სადავოა და განხილვის საკითხია შესაძლებელია თუ არა, რომ ყველა გარიგება იყოს ხელშეკრულება.

ხელშეკრულების დასადებად როგორც მოგეხსენებათ, საჭიროა მინიმუმ ორი ნების გამოვლენა. ნების გამოვლება ასევე აუცილებელი ელემენტია გარიგების შემთვევაშიც. რა თქმა უნდა, სამართლებრივი შედეგის მიღწევა მოხდება მხოლოდ ნამდვილი ნების არსებობის შემთხვევაში, მაგრამ ნების გამოვლენა ყოველთვის არ შეიძლება იყოს გარიგების შემადგენელი ნაწილი. სსკ-ს 50-ე მუხლში, მოცემულია სამართლებრივი შედეგის ცნება, რომ ის გამოიხატება სამართლებრივი ურთიერთობის წარმოშობის, შესრულებისა და შეტყვეტის შემთხვევაში. გარიგება შეიძლება წარმოიშვას ცალმხრივი, ორმხრივი ან მრავალმხრივი ნების გამოვლების შედეგად, რომელიც

მოცემულია ასევე სსკ-ს 50-ე მუხლში. ორმხრივი გარიგების ერთ-ერთი გავრცელებული მაგალითია ხელშეკრულება. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ხელშეკრულების დასადებად საჭიროა ორი მხარის ნება, ერთი მხარის მიერ შეთავაზება, ხოლო მეორე მხარის მიერ დადასტურება და თანხმობა აღნიშნულ შეთავაზებაზე. ხელშეკრულება კი შესაძლებელია იყოს ცალმხრივი და ორმხრივი, რაც გულისხმობს იმას, რომ ცალმხრივია თუ მხოლოდ ერთ მხარეს ანიჭებს უფლებას ან მოვალეობას, ხოლო ორმხრივია თუ ორივე მხარეს აქვთ ერთმანეთის მიმართ ვალდებულებები და უფლებები. ამის ნათელ მაგალითად შეგვიძლია დავასახელოთ ნასყიდობის ხელშეკრულება.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ხელშეკრულება შესაძლებელია იყოს სხვადასხვაგვარი. მხარეთა შორის განაწილებული უფლებებისა და ვალდებულებების მიხედვით იყოფა ცალმხრივ და ორმხრივ ხელშეკრულებებად. ცალმხრივი ხელშეკრულება, მისი სახელწოდებიდან გამომდინარე მიგვანიშნებს, რომ ერთ მხარეს აქვს უფლება ესე იგი კრედიტორია, ხოლო მეორე მხარეს-მოვალეობა. აქედან გამომდინარე მეორე მხარე მოვალეა. შეგვიძლია განვიხილოთ სესხის ხელშეკრულება, სადაც ნათლად დავინახავთ ხელშეკრულების მხარეების უფლებებსა და ვალდებულებებს. შესრულების ვადის დადგომისას გამსესხებელი უფლებამოსილია მოითხოვოს სესხის დაბრუნება ვალდებულების გარეშე, მსესხებელი კი ვალდებულია დააბრუნოს სესხი რაიმე მოთხოვნის გარეშე.

ორმხრივი ხელშეკრულების შემთხვევაში თითოეულ მხარეს აქვს უფლებაც და ვალდებულებაც. მაგალითად, ნასყიდობის ხელშეკრულება, სადაც გამყიდველს აქვს უფლება მიიღოს გაყიდული ქონების ღირებულება მაგრამ ვალდებულია გადასცეს ეს ქონება მყიდველს, ხოლო მყიდველი უფლებამოსილია მიიღოს ქონება, მაგრამ ვალდებულია გადაიხადოს მისი საფასური. ორმხრივი ხელშეკრულების დროს მხარეთა მიერ ვალდებულების შესრულებისას დგება რიგითობის საკითხი. სამოქალაქო კოდექსის 369-ე მუხლით დადგენილია, რომ ერთ მხარეს რომელიც



ვალდებულია, შეუძლია უარი თქვას ვალდებულების შესრულებაზე, ვიდრე მეორე მხარე არ შეასრულებს საპასუხო ქმედებას. ცალმხრივი ხელშეკრულების შესრულებისას კი რიგითობის საკითხი არ დგება.

ხელშეკრულება ასევე იყოფა კონსენსუალურ და რეალურ ხელშეკრულებებად, იმის მიხედვით თუ რომელი მომენტიდან ითვლება ხელშეკრულება დადებულიად.

კონსენსუალური ხელშეკრულებაა, რომელიც შეთანხმების მიღწევის მომენტიდან ითვლება დადებულიად, ხოლო რეალური ხელშეკრულების დროს შეთანხმებასთან ერთად აუცილებელია ხელშეკრულების საგნის ფაქტობრივად გადაცემა, როგორცაა ჩუქების ან სესხის ხელშეკრულებები.

ხელშეკრულება შეიძლება იყოს სასყიდლიანი და უსასყიდლო. სასყიდლიანი ხელშეკრულებაა, რომლის მიხედვითაც ერთი მხარე შესრულებული მოქმედებისთვის მეორე მხარისაგან იღებს ანაზღაურებას. ხელშეკრულებათა უმრავლესობა ასეთია. უსასყიდლო ხელშეკრულება კი არის, როცა ერთი მხარის მიერ შესრულებული ქმედებისთვის ანაზღაურება არ ხდება მეორე მხარის მიერ. ამის ნათელი მაგალითია თხოვნის ან ჩუქების ხელშეკრულება<sup>3</sup>.

სასყიდლიანია თუ არა ხელშეკრულება პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს. პირს, რომელიც მატერიალური სარგებელს არ იღებს, პასუხისმგებლობაც ნაკლებად ეკისრება. სამოქალაქო კოდექსის 765-ე მუხლით, დადგენილია, რომ მიბარება უსასყიდლოა, ასეთ შემთხვევაში ნივთი ისე უნდა შეინახოს, როგორც საკუთარი. სასყიდლიანი მიბარებისას კი შეიძლება შემნახველს დაეკისროს განსაკუთრებული ზომები.

---

<sup>3</sup> ძღერეშვილ ზ, ცერცვაძე გ., რზაქიძე ი., სვანაძე ლ ჯანაშია ლ სახელშეკრულებოსამართლო, გამომცემლობა მერიდიანი 2014

იურიდიული შედეგების წარმოშობის მიხედვით, ხელშეკრულება შეიძლება იყოს ძირითადი და წინასწარი. ძირითადი ხელშეკრულებისას სრულდება კონკრეტული ქმედება, უმეტესობა ხელშეკრულებისა სწორედ ასეთია. წინასწარი ხელშეკრულების დადებისას შეიძლება წამოიშვას ძირითადი ხელშეკრულების დადების ვალდებულება. ხელშეკრულებათა უმეტესობა მხარეთა შეთანხმებით დგება, შეიძლება იყოს ისეთი ხელშეკრულება, რომელშიც განსაკუთრებული პირობა უდევს ერთ მხარეს, მეორეს კი უფლება არ აქვს უარი თქვას დადებაზე.

## 2. ხელშეკრულების ცნება და მისი გამოყენების ფრგლები ამერიკის ეროვნულ-საგარეო საკვანძოკოდექსის მიხედვით

ამერიკის შეერთებული შტატების სამართალში დაპირების პრინციპი სახელშეკრულებო სამართლის მორალურ საფუძველს წარმოადგენს. ამ პრინციპიდან გამომდინარე მხარეები ერთმანეთს ახვევენ ვალდებულებებს, რომელიც მანამდე არ არსებობდა.

სახელშეკრულებო ვალდებულება, პირადი ხელშეუხებლობა, საკუთრების სიმტკიცე არის ცივილიზებული საზოგადოების საფუძველები, აღნიშნავს პროფესორი დევიდ ჰოიმიუ.<sup>4</sup>

რა შეიძლება იყოს დაპირება? დაპირება არის ურთიერთობა, შეტყობინება, რომელიც ჩვეულებრივ, ძირითადად გამოიხატება სიტყვებით. ამასთან ერთად, დაპირება არის მორალური ვალდებულებაც.<sup>5</sup>

აქედან გამომდინარე დაპირებიდან წარმოიშვება ნდობა და რწმენა იმისა, რომ მხარე, რომელმაც თავის თავზე ნებაყოფლობით აიღო ვალდებულება შეასრულებს დაპირებას და შესაბამისად აუცილებლად შეასრულებს დანაპირებს. თუმცა, იმისათვის, რომ აღსრულდეს დაპირება საკმარისი არ არის მხოლოდ ნდობა, დაპირებაში სამართლის ჩარევამ ხელი შეუწყო, რომ

<sup>4</sup> David Hume, A treatises of Human nature, Oxford, 1888. P.526

<sup>5</sup> Charls Fried, Contract as promise. Harvard University Press. Cambridge, Mass. 1981. P.14.

დაპირება აღსრულდეს იძულებით. აღნიშნულ პროცესს კი ხელი შეუწყო სამართლის იმ სფერომ, რომელსაც ჰქვია სახელშეკრულებო სამართალი.

მხარეთა შეთანხმების შედეგს ეწოდება ხელშეკრულება. კალიფორნიის სასამართლო პრაქტიკას თუ დავეყრდნობით: ხელშეკრულება არის ნებაყოფლობითი შეთანხმება და გამოიხსნება დასაბუთებულად, ის უნდა იქნეს ფორმირებული თავისუფლად და ნებაყოფლობით, მისი დადების პროცესში არ განიცდიდეს ზემოქმედებას.<sup>6</sup>

ტერმინი “შეთანხმება” საერთო სამართალში შესაძლებელია განმარტებული იქნეს სხვადასხვანაირად. მაგალითისთვის შესაძლებელია მოვიყვანოთ ინგლისურ სამართალში განმარტებული შეთანხმება. ეს არის კავშირი, გაერთიანება, შეთავსება ორი ან მეტი განზრახვისა რაიმეს გაკეთებასთან ან მომავალში გასაკეთებელთან დაკავშირებით.<sup>7</sup>

ამერიკის სახელშეკრულებო სამართლის პირველი და მეორე კრებული “შეთანხმებას” განმარტავს: “შეთანხმება” არის ორი ან რამდენიმე პირის ურთიერთთანხმობის გამოხატვა.<sup>8</sup>

ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსის 1-201-ე მუხლის მე-3 პუნქტით: შეთანხმება ნიშნავს მხარეთა ფაქტიურ გარიგებას, რომელიც შესაძლებელია გამომდინარეობდეს მათი განცხადებიდან ან სხვა გარემოებებიდან. მათ შორის დაწესებული წესი, სავაჭრო ჩვეულებები ან შესრულების წესი, როგორც ეს გათვალისწინებულია ამ კანონით. წარმოშობს თუ არა “შეთანხმებას” სამართლებრივ შედეგებს, განისაზღვრება ამ კანონის დებულებებით თუ იგი გამოიყენება, ხოლო დანარჩენ შემთხვევაში კი სახელშეკრულებო სამართლის ნორმებით.<sup>9</sup>

<sup>6</sup> Podlasky v. Price (1948) p.196, 2<sup>nd</sup> 608,87. C.A. 2<sup>nd</sup>.151

<sup>7</sup> Lawer Pillorad, case of Reninger v. Fogossa. P. 17.

<sup>8</sup> Restatement of The law of contracts, 1932, p.1. 1952 wels, amerikis samarTlis institutma daiwyo xelSekrulebis krebulis gadamuSaveba da 1981 wels gamoica rogorc xelSekrulebis meore krebuli.

<sup>9</sup> Commercial and debtor-creditor Law. Westbury, NY. 1995, p.10

სავაჭრო კოდექსით, “შეთანხმება” არის “აზრთა შეხვედრა”<sup>10</sup>, რომელიც მიიღწევა თავისუფალი ნების გამოვლების საფუძველზე. ნების გამოვლენა პიროვნულ ავტონომიასთან არის დაკავშირებული, რადგან ქმედუნარიანობის მქონე პირს, რომელიც სხვისგან ზეწოლის გარეშე აანალიზებს საკუთარ მოქმედებას, გათვიცნობიერებული აქვს თუ რა იურიდიული შედეგი შეიძლება გამოიწვიოს მისმა ნების გამოვლენამ და ნებაყოფლობით მიისწრაფვის ამ შედეგისაკენ. საინტერესოა, აქედან გამომდინარე ყოველთვის იურიდიული შედეგი დადგებოდა თუ არა როდესაც ნების გამოვლენა მოხდება. რა თქმა უნდა არა, ნების გამოვლენას მხოლოდ მაშინ ექნება იურიდიული შედეგი, როდესაც პირის მოქმედება ან უმოქმედობა სამართლის ფარგლებია და რაც მთავარია, პირის მიერ გამოვლენილი ნება უნდა გამოიხატოს ისე, რომ მეორე მხარემ ან სასამართლომ გაიგოს მისი შინაარსი.

შეთანხმება, თავის თავში გულისხმობს ან მორალურ ვალდებულებას ან მორალურ და იურიდიულ ვალდებულებას ერთად, რომლის დარღვევამ შესაძლებელია გამოიწვიოს იურიდიული პასუხისმგებლობა.

რა თქმა უნდა, შეთანხმების შესრულების მორალური ვალდებულება იურიდიული ვალდებულების გარეშე დადგება მაშინ, როდესაც იურიდიული შედეგი არ არის ამ შეთანხმების ძირითადი მიზანი. მაგალითად, მეგობრები, რომლებიც შეთანხმდებიან შეხვედრის დროსა და ადგილზე, თუმცა შეხვედრამდე გადადებენ შეხვედრას, ამ შემთხვევაში მორალური ვალდებულება შეწყდება, თუმცა თუ პირველი შეთანხმებიდან ერთ-ერთი მეგობარი არ მივა და ეს გამოწვეული იქნება მისგან დამოუკიდებელი მიზეზებით, ასეთ შემთხვევაში დაარღვევს მორალურ ვალდებულებას. ეს არ წარმოშობს იურიდიულ პასუხისმგებლობას, მაგრამ აღნიშნული პიროვნების მორალურ სახეს უარყოფითად წარმოაჩენს. განვიხილოთ მეორე შემთხვევა, როდესაც ურთიერთდაპირებების გაცვლის

<sup>10</sup> Bowman v. Victor (1948) p.189, 2<sup>nd</sup> 876, C.A. 2<sup>nd</sup> 693.

საფუძველზე მიიღო თანხა, მაგრამ არ გადასცა ნივთი. ასეთ შემთხვევაში დაირღვა, როგორც მორალური ასევე იურიდიული ვალდებულებაც.

აქედან გამომდინარე “შეთანხმება” ყოველთვის არ გულისხმობს ხელშეკრულებას, მაგრამ ხელშეკრულება ყოველთვის გულისხმობს “შეთანხმებას”.<sup>11</sup> შესაბამისად, “შეთანხმება” უფრო ფართო შინაარსისაა, ვიდრე “ხელშეკრულება” და “შეთანხმება” ხელშეკრულების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ელემენტია.

ამერიკის სასამართლო პრაქტიკაზე დაყრდნობით მხარეთა თანხმობის გარეშე, რომელიც უნდა იყოს ურთიერთგამოხატული, ხელშეკრულება არ შეიძლება არსებობდეს და თანხმობა არ ჩაითვლება ურთიერთგამოხატულად თუ ყველა მხარე არ შეთანხმდება ერთი და იგივე საკითხზე ერთნაირი აზრით.<sup>12</sup>

ამერიკის სამართალში სიტყვა “ხელშეკრულება” სხვადასხვა აზრით გამოიყენება. ზოგჯერ გამოიყენება, როგორც სიტყვის მასალა, მაგრამ ხშირად გამოიყენება უფრო მეტი შინაარსობრივი მნიშვნელობით, რომელიც გულისხმობს დაპირებათა რიგს ან თავად დაპირებას, რომლის საფუძველზე სამართალი აღასრულებს მხარის მიერ მიცემულ დაპირებას იძულების წესით.

ამერიკის შეერთებულ შტატების ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსის 1-201-ე მუხლის მე-11 პუნქტით, ხელშეკრულება ნიშნავს ერთიან სამართლებრივ ვალდებულებას, რომელიც შესაბამისად გამომდინარეობს მხარეთა შეთანხმებიდან, თანახმად ამ კანონისა და სამართლის სხვა გამოსაყენებელი ნორმებისა.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> The late Sir John Salmond and James Williams, Principles of Law of contracts, London, 1945, p.4.

<sup>12</sup> K leischmidt Division of SCm Corp. v. Faturonics Corp. (1977) 41, NY 2<sup>nd</sup>, 972, 395. NY 2<sup>nd</sup> 151, 21 UCCR 422.

<sup>13</sup> Comercial and Debitor-creditor Law. 1995. NY. P.11

კალიფორნიის სამოქალაქო კოდექსის 1549-ე მუხლი ხელშეკრულებას განმარტავს რამდენიმე სიტყვით: ხელშეკრულება არის შეთახმება რაიმეს გაკეთების ან გაუკეთებლობის შესახებ.<sup>14</sup>

აქედან გამომდინარე, ამერიკის სამართალში არსებობს ხელშეკრულების განმარტების სხვადასხვა ვარიანტი, თუმცა თითოეული მათგანი ერთმანეთისაგან არსებითად არ განსხვავდება. ამერიკის იურიდიული ლიტერატურა და სასამართლო პრაქტიკა ძირითადად ეყრდნობა, რომ ხელშეკრულება არის დაპირება ან დაპირებათა რიგი.

კრებულში მოცემული ხელშეკრულების განმარტება მე-19 საუკუნეში მასაჩუსეტის შტატის მოსამარლე ოლივერ ჰოლმსმა შემდეგნაირად განმარტა: " ხელშეკრულებაში სამართალდამდგენი ფაქტები შეიძლება იყოს სხვადასხვა, კერძოდ, ისინი შეიძლება გულისხმობდეს იმას, რომ განსაზღვრულმა პირმა ხელი მოაწერა, დართო ბეჭედი და გადასცა განსაზღვრული შინაარსის დოკუმენტი. ისინი შეიძლება გულისხმობდეს იმას, რომ პირმა მისცა დაპირება, ხოლო პირობის მიმღებმა წარუდგინა საპასუხო დაკმაყოფილება. ყველანაირი ხელშეკრულების საერთო ელემენტი შეიძლება განვსაზღვროთ როგორც დაპირება.<sup>15</sup>

აღნიშნული განმარტებებიდან გამომდინარე ხელშეკრულება შეიძლება იყოს ცალმხრივი ან ორმხრივი. ცალმხრივია ხელშეკრულება, როდესაც პირობის მიმღები არ მიიღებს საპასუხო დაკმაყოფილების სახით მეორე მხარისაგან დაპირებას. ცალმხრივი ხელშეკრულების სახეა მაგალითად ჯილდოს დაპირება. ასევე ცალმხრივი ხელშეკრულებაა, როდესაც ერთი პირი მეორეს ეტყვის, რომ მისცემს 100 ლარს მიწის ამოთხრის სანაცვლოდ. პირველი პირი არის პირობის მიმცემი და დაპირება არის მოქმედების სანაცვლოდ. მაგრამ სხვაგვარი ხელშეკრულება იქნება თუ პირველი პირი ეტყვის მეორეს: მე გპირდები გადავიხდი 50 დოლარს თუ დამპირდები, რომ

<sup>14</sup> Civil code of California, 1996, §1549

<sup>15</sup> O. W. Holmes, The Common Law. London, 1882. p. 289

ამოთხრი მიწას. თუ მეორე პირი დაპირების თანახმად ამოთხრის მიწას, ასეთ შემთხვევაში გვექნება ორმხრივი ხელშეკრულება.

საინტერესოა პროფესორი ფარსფორთის მოსაზრება, რომელიც აღნიშნავს, რომ თუ ერთი მხრიდან არის დაპირება, ვთქვათ, მყიდველი დაპირდა თანხის გადახდას, მყიდველი ვალდებულია თანხა გადაიხადოს და მეორე მხარეს აქვს უფლება მიიღოს თანხა, ასეთ შემთხვევაში საქმე ეხება ცალმხრივ ხელშეკრულებას.<sup>16</sup>

სასამართლოს მიერ არ განხორციელდება იძულებითი აღსრულება თუ ხელშეკრულებით გათვალისწინებულ კრედიტორს, მეორე მხარე არ შეაგებებს დაპირებას სანაცვლოდ. დაპირების უდიდესი მნიშვნელობა ამერიკის სახელშეკრულებო სამართალში ჩანს ერთ მაგალითში, რომელიც გამოიყენება ხშირად ამერიკის იურიდიულ ლიტერატურაში. 1973 წელს ამერიკის ბაზარზე საკმაოდ დიდი მოცულობით გაიზარდა ბამბაზე ფასები. რა თქმა უნდა, აღნიშნული ფასის ზრდა განპირობებული იყო ბევრი მიზეზით. კერძოდ, გაზრდილი ექსპორტი, ცუდი ამინდების გამო მოსავლის აღების დაგვიანება და წყალდიდობები. ზოგადად ფერმერები მოსავლის აღებამდე დებდნენ ხელშეკრულებებს. რა თქმა უნდა, მოსავლის აღების შემდეგ კისრულობდნენ მოსავლის აღების შემდეგ მყიდველისათვის ბამბის მიწოდებას წინასწარ განსაზღვრული ფასით, რაოდენობისა და ხარისხის გარანტიის მიუცემლად. აღნიშნული ხელშეკრულება კი ეხმარებოდათ, რომ აეღოთ სესხი, მოეწოდოთ მოსავლისათვის და მიეღოთ მოსავალი. 1973 წლის დასაწყისში მწარმოებლებმა დადეს ნასყიდობის ხელშეკრულება, რომლითაც გათვალისწინებული იყო 1 ფაუნდზე 30 ცენტრი. მოსავლის აღების შემდეგ, სანამ მოხდებოდა გაგზავნა, ბამბის საბაზრო ფასი აიწია 80 ცენტამდე. ამ დროს ფერმერთა უმრავლესობამ უარი თქვა ხელშეკრულების შესრულებაზე. მყიდველებმა კი შესაბამისად მოითხოვეს სასამართლო წესით ხელშეკრულების იძულებით აღსრულება.

---

<sup>16</sup> E. Allan Farnsworth, Contracts, 1983, p.110

სასამართლოს გადაწყვეტილება ფერმერებს ავალდებულებს ხელშეკრულების შესრულებას, რადგან ხელშეკრულებიდან გამომდინარე ადგილი ჰქონდა გაყიდვის დაპირებას-შესყიდვის დაპირების სანაცვლოდ.<sup>17</sup> ამ მაგალითიდან გამომდინარე შეგვიძლია განვსაზღვროთ ზოგადად დაპირების მნიშვნელობა სახელშეკრულებო სამართალში და ასევე რა იგულისხმება დაპირების გაცვლაში.

საერთო სამართალში ადგილზე გაცვლა არ ითვლება იძულებით აღსასრულებელ ხელშეკრულებად, მაგრამ ერთგვაროვანმა სავაჭრო კოდექსმა მუხლი 2-106(1) ნასყიდობის ხელშეკრულებაში გაითვალისწინა, როგორც საქონლის მომავალში გაყიდვა, ასევე საქონლის შემდგარი გაყიდვა.

ძირითადი საფუძველი, რომლის მეშვეობითაც სასამართლოები მხარეებს შორის აღსასრულებელ იძულებით ურთიერთობებს, შეიძლება ვთქვათ, რომ არის მხარის კეთილსინდისიერი განზრახვა, რომ სამართლებრივ ურთიერთობაში მიაღწიოს შედეგს. რა თქმა უნდა, კეთილსინდისიერება ვლინდება დაპირებასა და დაპირების გაცვლაში, რომელიც შესაბამისად წარმოშობს იურიდიულ შედეგს.

განვიხილოთ თუ რა არის საპასუხო დაკმაყოფილება. ამერიკის სასამართლო პრაქტიკასა და იურიდიულ ლიტერატურაში არსებობს რამდენიმე განმარტება. ერთ-ერთია: საპასუხო დაკმაყოფილება შეიცავს შესრულებას ან სანაცვლო დაპირებას. შესრულება ან სანაცვლო დაპირებაა იმ შემთხვევაში თუ ის გაკეთებულია დამპირებლის მიერ მისი დაპირების ნაცვლად და მიღებული აქვს პირობის მიმღებს დაპირების სანაცვლოდ.<sup>18</sup> შესაბამისად, საპასუხო დაკმაყოფილების არსებობას უკავშირებენ დაპირებას ან დაპირებათა ურთიერთგაცვლას, უფლებრივი სარგებლის არსებობასა და დაპირებათა ურთიერთგაცვლას.

<sup>17</sup> Bolin Forms v. American cotton shippers assn. 370 F. Supp. 1353 (W.D. La. 1974)

<sup>18</sup> Restatement of contract law (second), §71.



თუ პირობის მიმცემმა პირობის მიცემის მომენტში იცოდა და გააზრებული ჰქონდა, რომ პირობა არ დადგებოდა ასეთ შემთხვევაში პირობითი დაპირება არ წარმოადგენს საპასუხო დაკმაყოფილებას.

ამერიკის პრაქტიკის გამოყენებით, შესაძლებელია მოვიყვანოთ მოსამარლე რიჩმონდის სიტყვები: ხელშეკრულების საპასუხო დაკმაყოფილების დადგენისათვის, სასამარლო განიხილავს, იყენებს ისეთ ფაქტორებს, როგორც არის მხარეთა ურთიერთდამოკიდებულა, მეგობრობა, სიყვარული, საგანი რომელიც ხელშეკრულებით იქნა მოპოვებული.<sup>19</sup>

### 3. ნასყიდვის ხელშეკრულების არსი და გამოყენების ფრგლები ვენის 1980 წლის კონვენციის მიხედვით

საერთაშორისო ბიზნეს გარემოს მნიშვნელობის და აუცილებლობის გათვალისწინებით, მეოცე საუკუნის ბოლო მეოთხედში აუცილებელი გახდა ერთიანი კანონის მიღება, რომელიც დაარეგულირებდა ვაჭრობის საკითხებს საერთაშორისო დონეზე. საერთაშორისო ბიზნეს სფეროში, ერთიანი კანონის საბოლოო შექმნის მცდელობა წარმატებით დამთავრდა 1980 წელს, რომლის საფუძველზეც შეიქმნა “გაერთიანებული ერების კონვენცია საქონლის საერთაშორისო გაყიდვის შესახებ”.<sup>20</sup> (CISG) დღეის მდგომარებით, აღნიშნულ კანონს ხელს აწერს 78 ქვეყანა (თურქეთის ჩათვლით) და წარმატებულად ფუნქციონირებს როგორც საერთაშორისო ბიზნეს სფეროში ერთიანობის და ჰარმონიულად მოქმედების განმსაზღვრელი ინსტრუმენტი. არეგულირებს ისეთ საკითხებს, როგორცაა გარიგებების წარმოების აუცილებელი პირობები. მათი აღსრულების მონიტორინგს უწევს გაერთიანებული ერების კონვენცია. ის ითვალისწინებს საერთაშორისო დონის კონტრაქტების ფორმირების

<sup>19</sup> PorPorato v. Devincenzi , (1968) 68 Cal. Massach. Rptr. 210, 261.

<sup>20</sup> Formation of contract According to the CISG. Belkis Vural

საკითხებს, ტრადიციულ მიღება-ჩაბარების მოდელის სწორ ფორმირებას და მათ საბოლოო აღსრულებას.

ხელშეკრულება წარმოადგენს იურიდიული ძალის მქონე გარიგებას, რომელიც თავის თავში გულისხმობს მინიმუმ ორი ობიექტის არსებობის აუცილებლობას და აგრეთვე ორი ურთიერთდაკავშირებული საერთო ინტერესის/სურვილის არსებობას. პირველი დეკლარაცია გახლავთ შეთავაზება, რომელიც საჭიროა იყოს მიღებული ობიექტის მხრიდან, რომელიც განსაზღვრას ეფექტური კონტრაქტის ფორმირების შესაძლებლობას. აღნიშნულ შეთავაზებაში საჭიროა ფიქსირდებოდეს კონკრეტული კრიტერიუმი, რაზეც ფორმდება ხელშეკრულება. ყველა ტიპის საქმიანი შეთავაზება არ მოიაზრება და განიხილება, როგორც შეთავაზება. საქმიანი შეთავაზება საჭიროა მოიცავდეს ისეთი კრიტერიუმებს, როგორცაა: საქმიანი წინადადების ზუსტი განმსაზღვრელი ფაქტორების არსებობა, საქმიანი წინადადების შემთხვევაში მისი შეთავაზებად გარდაქმნის შემთხვევაში, მისი მიღების როგორც საბოლოო პროდუქტის/მომსახურების აუცილებლობა. თავდაპირველად, საქმიანი წინადადება განიხილება ერთ ან ორ კონკრეტულ ადამიანს შორის ან განისაზღვრება როგორც შეთავაზების წინასაწარი განხილვის თაობაზე მოწვევის წარმოება. როდესაც საქმიანი წინადადების განხილვა ხდება კონკრეტულ პიროვნებასთან, ან პიროვნებებთან და ეს ეხება უკვე არა მარტო მათ, არამედ პიროვნებების გარკვეულ ჯგუფს (რომელიც განისაზღვრება როგორც საჯარო შეთავაზება) აქ უკვე საჭიროა მკაცრად განისაზღვროს განსხვავება შეთავაზების წარმოების თვალსაზრისით. კონვენციის მიხედვით, მხარე შესაძლებელია ინიციატივით გამოვიდეს გარკვეული ტიპის შეთავაზებით კონკრეტულ ადამიანთა ჯგუფთან. მაგალითად, გამყიდველმა შესაძლებელია გაუზიაროს გარკვეული ტიპის კატალოგი, რომელიც შეიცავს პროდუქციის აღწერილობას და პროდუქციის ფასებს, როგორც ადამიანთა გარკვეულ ჯგუფს, ან დიდ მასას. ამ შემთხვევაში, მსგავსი ტიპის შეთავაზება

განსაზღვრება, როგორც საჯარო ტიპის შეთავაზება. შეთავაზება თავის მხრივ მოიცავს მზადყოფნას იმის შესახებ, რომ მხარე თანახმაა შემოვიდეს გარიგებაში მის მიერ მიწოდებული პროდუქტის მიღების თვალსაზრისით. მნიშვნელოვანი ფაქტორი შეთავაზების ასპექტში გახლავთ შეთავაზების სათანადო განმსაზღვრელი ფაქტორების არსებობა, როგორცაა საქონელი/პროდუქტი, რაოდენობა და ფასი. ეს სამი ელემენტი არის არსებითად ყველაზე მნიშვნელოვანი ხელშეკრულების წარმოების ფაქტორები, რაც მნიშვნელოვანია თავიდანვე სწორად იყოს განსაზღვრული. გამომდინარე იქიდან, რომ ჩვენ განვიხილავთ გაყიდვების შესახებ ფუნდამენტურ ელემენტებს, საჭიროა, რომ შეთავაზებული მასალის (საქონელი/პროდუქტი) ბუნება და რაოდენობა. თუმცა, აქაც არსებობს გარკვეულწილად სხვაგვარი მიდგომა, რაც გულისხმობს, რომ არ არის მნიშვნელოვანი პროდუქტის ზუსტი მახასიათებლის განსაზღვრა. შესაძლებელია მხოლოდ ზოგადი მახასიათებლის და ზუსტი რაოდენობის განსაზღვრა. უფრო მეტიც, გარდა წერილობითი მახასიათებლის განსაზღვრისა, ზოგჯერ საკმარისია სიტყვიერი მახასიათებლით პროდუქტის განსაზღვრა, რითაც მოხდება საქონლის ბუნების და რაოდენობის გათვლა. საკითხი, თუ საქონლის ბუნება რამდენად მოიცავს საქონლის ფერის ან აღჭურვილობის განსაზღვრას, საპასუხოდ შეგვიძლია ვთქვათ, რომ აღნიშნული ელემენტები არ არის სავალდებულოდ იყოს გაწერილი, მაგალითად, როდესაც კონტრაქტში იწერება “მანქანის მოდელი” უკვე საკმარისა, რომ მოხდეს ხელშეკრულების გაფორმება.<sup>21</sup> საბოლოო ჯამში, პროდუქტის ფერი ან დამატებითი აღჭურვილობა არ ახდენს ზეგავლენას კონტრაქტის შესრულების პირობებზე.

შემდეგი მნიშვნელოვანი ფაქტორია ფასი. იმ შემთხვევაში, თუ გარიგებაში და კონტრაქტში არ არის მითითებული ფასი, აღნიშნული შეიძლება ჩაითვალოს, რომ კონტრაქტი არ არის სრულყოფილად შედგენილი. ასევე სამართლიანად უნდა აღვნიშნოთ, რომ კონტრაქტში არ არის აუცილებელი

---

<sup>21</sup> Formation of contract According to the CISG. Belkis Vural

მითითებული იყოს ზუსტი ფასი. მაგალითად, თუ სურს ერთ მხარეს გარკვეული პერიოდის მერე შეადაროს პროდუქტის ფასი საბაზრო ფასთან მიმართებაში. ამის საპირისპიროდ, ასევე შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ხელშეკრულება თავის იურიდიულ ძალას იძენს მაშინ, როდესაც მასში გაწერილ ფასის შესახებ ინფორმაციას დაეთანხმება ორივე მხარე. შეტყობის თვალსაზრისით, იმ შემთხვევაში, როდესაც ხდება მხარეების მიერ კონტრაქტის გაფორმება, სადაც არ არის მითითებული კონკრეტულად განსაზღვრული ფასი, საჭიროება იმის, რომ განისაზღვროს განსაზღვრული ან განუსაზღვრელი რაოდენობა ფასის. შესაბამისად, იურიდიული ძალის მქონე კონტრაქტი ითვლება ისეთ კონტრაქტად, სადაც ფასის შესახებ ინფორმაცია იქნება გაწერილი და კონკრეტული, ასევე თუ არაკონკრეტული ინფორმაცია ფასის შესახებ იქნება განსაზღვრული. მისი მიხედვით, არსებობს ისეთი ტიპის კონტრაქტები, სადაც არ არის მხარეების მხრიდან განსაზღვრული ფასის შესახებ დეტალური ინფორმაცია.

ეფექტური კონტრაქტია, სადაც კლიენტის მიერ მოთხოვნილი და მერჩანტის მიერ მიწოდებული მომსახურება, პროდუქტი ორივეს საერთო ინტერესებს შეესაბამება. თუმცა ასეთი გარიგების შემთხვევაშიც არის ფაქტები, როდესაც რომელიმე მხარეს არ სურს თავისი მოვალეობის შესრულება. შესაძლებელია მიმწოდებელმა გააუქმოს მისი შეთავაზება. ამ შემთხვევაში, თუ მომწოდებელი აუქმებს მომსახურების შესრულებას, ეს უნდა ეცნობოს მიმღებს. მიმწოდებლის მხრიდან მიმღების მიერ ჩაბარება შესაძლებელია როგორც წერილობითად, ასევე ზეპირსიტყვიერად. მიღება შესაძლებელია დადასტურებული იყოს ისეთი წერილობითი არხების მეშვეობით, როგორცაა ოფიციალური წერილი, ფაქსი, მეილი. ასევე ცნობილია “ჩუმი ქეისის” შემთხვევა, რომლიც გულისხმობს, რომ იმ შემთხვევაში თუ მხარეები არ ახდენენ კომუნიკაციას ერთმანეთთან, ეს ავტომატურად გულისხმობს თანხმობის გამოცხადებას.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, საზოგადოების წევრთა უმრავლესობა ერთმანეთთან სამართლებრივ ურთიერთობას ამყარებს. შესაბამისად, აუცილებელი გახდა მათ შორის წარმოშობილი ურთიერთობის რეგულირება, მხარეებს შორის განსაზღვრული ვალდებულების შინაარსის კვლევა და მათ შორის ნამდვილი ნების დადგენა. აქედან გამომდინარე ხელშეკრულება გახდა ერთ-ერთი გავრცელებული სიტყვა საზოგადოებაში. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 327-ე მუხლის თანახმად, ხელშეკრულების დასადებას აუცილებელია შეთანხმება კერძოდ არსებით პირობებზე, რომლის გამოხატვაც უნდა მოხდეს ობიექტური ფორმით. იმისათვის, რომ ხელშეკრულება არსებობდეს აუცილებელია ერთი მხარის მიერ საფუძვლიანი დაპირება, ხოლო მეორე მხარის მიერ საპასუხო შესრულების დაპირება. ამერიკის სამართალში სიტყვა “ხელშეკრულება” სხვადასხვა აზრით გამოიხატება. ის შეიძლება გამოიყენონ, როგორც სიტყვის მასალა, როგორც დაპირება ან დაპირებათა რიგი. ამერიკის სამართალში დაპირებიდან წამოიშვება ნდობა და რწმენა იმისა, რომ მხარე შეასრულებს დაპირებას და შესაბამისად შეასრულებს დანაპირებს.

საინტერესოა განსხვავება ქართულ-ამერიკულ ხელშეკრულებასა და გარიგებას შორის. ქართული სამართლის მიხედვით, ყველა ხელშეკრულება გარიგებაა. როგორც მოგეხსენებათ, ხელშეკრულების დასადებად საჭიროა მინიმუმ ორი ნების გამოვლენა. ნება ასევე ძირითადი კომპონენტია გარიგების შემთხვევაშიც. მიუხედავად იმისა, რომ ხელშეკრულების დასადებად მინიმუმ ორი ნების გამოვლენაა საჭირო, გარიგების შემთხვევაში ის წარმოიშვება ცალმხრივი, ორმხრივი და მრავალმხრივი ნების გამოვლენის შედეგად. ამერიკის სამართლის მიხედვით, ხელშეკრულება ასევე არის მხარეთა შეთანხმების შედეგი, რომელიც ნებაყოფლობითია. შეთანხმება ნიშნავს გარიგებას, რომელიც მიიღწევა თავისუფალი ნების საფუძველზე. ქართული სამართლის მსგავსად, ხელშეკრულება შესაძლებელია იყოს ცალმხრივი და ორმხრივი. რაც შეეხება საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის შესახებ ვენის კონვენციის მიხედვით,

ხელშეკრულება არის იურიდიული ძალის მქონე, რომელიც თავის თავში მოიაზრებს მინიმუმ ორი ობიექტის აუცილებლობას, რომელთაც უნდა ჰქონდეთ საერთო ინტერესი. შეთავაზებაში კი საჭიროა ფიქსირდებოდეს კონკრეტული კრიტერიუმი, რადგან ყველა ტიპის საქმიანი შეთავაზება არ მოიაზრება და განიხილება, როგორც შეთავაზება. ის არის საქმიანი წინადადება, რომელიც განიხილება ერთ ან ორ კონკრეტულ ადამიანს შორის. შეთავაზე რა თქმა უნდა, გულისხმობს მზად ყოფნას, რომ გარიგება აწარმოოს.

## თავი მეორე

ნასყიდობის ხელშეკრულების დადების წესი და ფორმა ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსით, ვენის 1980 წლის საერთაშორისო კონვენციითა და საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მიხედვით

### 1.ნასყიდობის დადების წესი და ფორმა საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მიხედვით

საინტერესოა განვიხილოთ თუ როდის ითვლება ხელშეკრულება დადებულად. ამ კითხვაზე პასუხი მოცემულია საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 327-ე მუხლში, რომლის თანახმადაც, თუ მხარეები შეთანხმდებიან არსებით პირობაზე, რომელიც სავსებით შესაძლებელია, რომ კანონმდებლობით განსაზღვრული არ იყოს, ჩაითვლება დადებულად. ხელშეკრულების მხარეს უნდა შეეძლოს ამოიკითხოს ისეთი პირობები,

როგორცაა ხელშეკრულების საგანი, ასევე ოფერტის ადრესატი და მხარეთა ვალდებულებები<sup>22</sup>.

როგორც მოგეხსენებათ, ოფერტი არის მიღებასავალდებულო ნების გამოვლენა, ის შეთავაზებაა, რათა მოხდეს ხელშეკრულების დადება. ოფერტის არსებობას მოყვება შესაბამისად ხელშეკრულების დადება, თუ რა თქმა უნდა, მიმღები მხარე განაცხადებს აქცეპტს.

ისმის კითხვა, თუ რა მოქმედება უნდა ჩაატაროს ოფერტმა, რომ მის შეთავაზებას მოყვეს აქცეპტი. აუცილებელია ოფერტის მიერ შეთავაზება ისე მოხდეს, რომ აქცეპტის მიერ მხოლოდ თანხმობა იყოს საკმარისი ხელშეკრულების დასადებად. აქედან გამომდინარე შეთავაზებაში მკაფიოდ უნდა იყოს გამოკვეთილი შეთავაზებული წინადადების არსი, პირის ვინაობა, ვის მიმართადაც ხორციელდება ოფერტი და მისი მნიშვნელობა.

მნიშვნელოვანი საკითხია თუ როდის ითვლება ოფერტი ნამდვილად ანუ როდის ექნება მას იურიდიულად მბოჭავი ხასიათი. ამის დასაზუსტებლად აუცილებელია ორი მომენტის განსაზღვრა. პირველი, როდის მოხდა ოფერტის შეთავაზება და მეორე, როდის მიიღო ადრესატმა აღნიშნული ოფერტი, შესაბამისად გაეცნო თუ არა შეთავაზებას გონივრულ ვადაში.

საქართველოს კანონმდებელი განსაზღვრავს ოფერტისა და აქცეპტის ურთიერთგაცვლის ორ სახეს. ერთ შემთხვევაში ოფერენტი და აქცეპტანტი თანმყოფი პირები არიან, ხოლო მეორე შემთხვევაში არათანმყოფი.

უმეტესად გავრცელებულია თანმყოფ პირებს შორის დადებული ხელშეკრულებები, როცა ოფერენტი და აქცეპტანტი არიან ერთი და იმავე ადგილას ან აქვთ კომუნიკაციის საშუალება. აუცილებელია, რომ თანმყოფი პირების შემთხვევაში, ოფერენტმა პასუხი მიიღოს ოფერტზე მაშინვე ან

---

<sup>22</sup>ჭანტურია ლ., საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის კომენტარები წიგნი III ვალდებულებითი სამართალი 2001

უმოკლეს დროში. წინააღმდეგ შემთხვევაში თუ პასუხი მაშინვე არ იქნება მიღებული, ოფერენტს ეხსნება ხელშეკრულების დადების ვალდებულება.

რაც შეეხება არათანმყოფ პირებს შორის გაკეთებულ ოფერტზე იმ დრომდე შეიძლება იქნეს თანხმობა, სადამდეც ოფერტის მიმცემს შეუძლია დაელოდოს. სსკ-ს 331-ე მუხლის თანახმად, ოფერენტს შესაძლებლობა აქვს თავად განსაზღვროს ვადა და აღნიშნული ვადის გასვლის შემდეგ აქცეპტს არ ექნება არანაირი სამართლებრივი საფუძველი.

რას გულისხმობს ოფერტზე მოწვევა მოცემულია სსკ-ს 329-ე მუხლის მეორე ნაწილში, რომლის თანახმადაც, ოფერტზე მოწვევით წინადადების გამცემი იწვევს პირთა განუსაზღვრელ წრეს. ამის მთავარი მიზანი არის ის, რომ დაიტერესებულმა მსურველებმა მას მიმართონ ოფერტით. თუ აღნიშნული ოფერტიდან აარჩევს მისთვის საინტერესოს და მისაღებს, ასეთ შემთხვევაში განაცხადებს თანხმობას და დადებს ხელშეკრულებას. აქედან გამომდინარე, აქცეპტის შინაარსი უნდა შეესაბამებოდეს ოფერტის ყველა პირობას.

იმისათვის, რომ აქცეპტი ჩაითვალოს ნამდვილად, ოფერენტმა უარი არ უნდა განაცხადოს. თუ ოფერტის ადრესატი პასუხში შეცვლის ოფერტის რაიმე პირობას ან აქცეპტს დაგვიანებით გააგზავნის, ამგვარი თანხმობა განიხილება, როგორც ახალი ოფერტი და მის მიმართ ამოქმედდება 332-333-ე მუხლების წესები.

როგორც მოგეხსენებათ, არსებობს ხელშეკრულების რამდენიმე სახე, რომელთაგან თამამად შეგვიძლია განვაცხადოთ, რომ ერთ-ერთი გავრცელებული არის ნასყიდობის ხელშეკრულება, რომელიც უმნიშვნელოვანესი ინსტიტუტია სამოქალაქო სამართალში.

საქართველოს სამოქალაქო კოდექსში ნასყიდობის შესახებ განმარტება მოცემულია 477-ე მუხლში, რომლის თანახმადაც, აღნიშნული ხელშეკრულების გათვალისწინებით გამყიდველს აქვს ვალდებულება, რომ



მყიდველს გადასცეს საკუთრების უფლება ქონებაზე, აგრეთვე ამ ქონებაზე დაკავშირებული ყველა საბუთი და საქონლის მიწოდება, ხოლო მყიდველის მოვალეობა კი არის გადაუხადოს გამყიდველს წინასწარ განსაზღვრული ფასი და მიიღოს მის მიერ ნაყიდი ქონება. ამ განმარტებიდან გამომდინარე შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ეს ხელშეკრულება არის ორმხრივი, კონსენსუალური და ამასთანავე სასყიდლიანი, რადგან ხდება ფასის გადახდა. რა თქმა უნდა, ამ ხელშეკრულების მხარე შეიძლება იყოს, როგორც ფიზიკური, ასევე იურიდიული პირიც.

ნასყიდობის ხელშეკრულების ხსენებისას შესაძლებელია შეგვექმნას ზოგადი წარმოდგენა თუ რა შეიძლება იყოს ამ ხელშეკრულების საგანი. ეს შესაძლებელია იყოს სამოქალაქო ბრუნვაში დაშვებული ნებისმიერი ქონება<sup>23</sup>.

ყველაზე გავრცელებული საგანი არის ნივთები, რომელიც შეიძლება იყოს როგორც მოძრავი ასევე უძრავი, სხეულებრივი და არასხეულებრივი. ერთადერთი, რაც ამ ხელშეკრულების საგანია არ შეიძლება იყოს, ეს არის ფული. უნდა აღვნიშნოთ ის ფაქტიც, რომ ნასყიდობის საგანი შესაძლებელია იყოს პიროვნულ უფლებებთან მჭიდროდ დაკავშირებული ქონებრივი "სიკეთეც".<sup>24</sup> ხელშეკრულების აუცილებელი კომპონენტია ასევე ფასი, რომელიც განისაზღვრება რა თქმა უნდა, მხარეთა შეთანხმებით, რომელიც შესაძლებელია პირდაპირ იყოს მითითებული ხელშეკრულებაში ან თუ არ განისაზღვრება პირდაპირ მხარეები შეთანხმდებიან მის განსაზღვრის საშუალებებზე. მაგალითად, გაყიდული ნივთის საფასურის გადახდა მოხდეს ნივთის გადახმის მომენტში არსებული დოლარის კურსის მიხედვით.

---

<sup>23</sup> სამოქალაქო სამართლის ზოგად ნაწილი - ლადო ჭანტურია 2011 წელი

<sup>24</sup> შტრ კერესელოძე, უზოგადესი ცნებები, 2009, 191

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ნასყიდობის ხელშეკრულებაში შესაძლებელია წინასწარ მოხდეს ძირითადი პირობების განსაზღვრა, თუმცა ამასთანავე შესაძლებელია განისაზღვროს ისეთი პირობები, რომელიც ეხება მაგალითად გაყიდული ნივთის გადაცემის ხარჯებს, როგორცაა ვთქვამთ, ერთი პუნქტიდან მეორე პუნქტში მიწოდება, რომელიც დაკავშირებულია დამატებით ხარჯებთან. ასევე ეს ხარჯი შეიძლება გამოიწვიოს ნივთის შეფუთვამ, რათა მოხდეს მისი ტრანსპორტირება დაზიანების გარეშე. თუ აღნიშნული არ იქნება გათვალისწინებული წინასწარ, საქართველოს კანონმდებლობაში არსებობს კონკრეტული მუხლი, რომელიც უზრუნველყოფს სამართლიანობას და გამყიდველს აკისრებს ვალდებულებას გაიღოს ნივთის გადაცემით გამოწვეული ხარჯები. აღნიშნული მოცემულია სსკს-ს 478-ე მუხლში.

მოგეხსენებათ, რომ ნივთის გადაცემის შემდეგ გადადის ნივთზე საკუთრების უფლება. საინტერესოა ის ფაქტი, რომ საკუთრების უფლების გადასვლასთან ერთად ასევე გადადის ამ ნივთის შემთხვევითი დაღუპვის ან გაფუჭების რისკი. განხვავებულად ხდება საკუთრების გადაცემა მოძრავ და უძრავ ნივთებზე, უფლებაზე. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 186-ე მუხლის თანახმად, მოძრავ ნივთზე საკუთრების უფლების გადაცემა ხდება მესაკუთრის მიერ ნამდვილი უფლების საფუძველზე ნივთის გადაცემით. აღნიშნულ ნორმაში, ტერმინი "უფლება" უნდა განიმარტოს "მოთხოვნად", რადგან გამოირიცხოს ნორმის განმარტებასთან დაკავშირებული გაუგებრობა.<sup>25</sup> მოძრავი ნივთისაგან განსხვავებით, უძრავ ნივთზე საკუთრების გადასაცემად, რომ გარიგება დადებული იყოს წერილობითი ფორმით და მოხდეს შემძენზე ამ გარიგებით განსაზღვრული უფლების რეგისტრაცია საჯარო რეესტრში. ნასყიდობის ხელშეკრულებით გათვალისწინებული მხარეები, როგორც უკვე აღვნიშნეთ თანხმდებიან ვალდებულების შესრულების დროზე. შესაბამისად საკუთრების უფლების

<sup>25</sup> Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, [http://ec.europa.eu/justice/contract/files/european-private-law\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/justice/contract/files/european-private-law_en.pdf), IV.A.-2:101, p. 1277

გადაცემა უნდა მოხდეს დათქმულ დროს. ასევე გამყიდველი ვალდებულია მიიღველს გადასცეს ნივთთან დაკავშირებული საბუთები.

2.ნასყიდობის ხელშეკრულების დადების წესი და ფორმა ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსით.

ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსი 2-106 მუხლის თანახმად: “ნასყიდობა გულისხმობს გამყიდველიდან მიიღველზე რაიმე ფასით საკუთრების უფლების გადასვლას”<sup>26</sup>. ნასყიდობის ხელშეკრულება შედგება ორი ძირითადი ფაქტორისგან. პირველი ეს არის ნივთზე საკუთრების უფლების გადაცემა და მეორე მის ნაცვლად ამ ნივთზე ფასის გადახდა. აქედან გამომდინარე საერთო სამართალში მას უწოდებენ “საპასუხო დაკმაყოფილების” მქონე ხელშეკრულებას.

მნიშვნელოვანი როლი აქვს საკუთრების უფლების გადაცემას ან გადაუცემლობას, რადგან შესაძლებელია წარმოიშვას განსხვავებული იურიდიული შედეგი გამყიდველისათვის ან მიიღველისათვის. მთავარი კითხვა დავის დროს იყო გადაეცა თუ არა მიიღველს ნივთზე საკუთრების უფლება. სწორედ საკუთრების გადაცემის შემდეგ მიიღველს წარმოეშვებოდა ვალდებულება საპასუხო დაკმაყოფილების სახით გადაეხადა ნივთის ფასი გამყიდველისათვის.

ზოგადად ნასყიდობა შეიძლება გულისხმობდეს როგორც უძრავი ასევე მოძრავი ნივთების, ასევე მოთხოვნებისა და უფლებების ნასყიდობას. თუმცა აღნიშნული განმარტებიდან კონკრეტულად ვერ ვხედავთ, რას ეხება ნასყიდობა, უძრავს თუ მოძრავს, მოთხოვნებს თუ უფლებებს.

---

<sup>26</sup> Williston on contracts §600 (3 rd. edit.)

ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსის 2-102 მუხლი მიგვითითებს, რომ აღნიშნული ნორმა გამოიყენება საქონლის მიმართ დადებულ გარიგებებთან დაკავშირებით.

ამ განმარტებიდან ნათლად ჩანს, რომ აშშ-ში მეწარმემ, რომ ისარგებლოს სავაჭრო კოდექსით გათვალისწინებული ნასყიდობის სამართლებრივი ნორმებით, მას აუცილებელად უნდა გააჩნდეს “საქონელი”, რომელთა დაკავშირებითაც დადებს გარიგებას. ტერმინი “საქონელი” კი ნიშნავს ყოველნაირ ნივთს, რომელიც არის მოძრავი, გარდა ფულისა.<sup>27</sup>

ერთგვაროვან სავაჭრო კოდექსში მოწესრიგებულია საკუთრების უფლების გადაცემის საკითხი. ამ კოდექსის 2-401-ე მუხლის თანახმად, “ნასყიდობის ხელშეკრულებით, საქონელზე საკუთრების უფლება არ შეიძლება გადავიდეს მოცემული ხელშეკრულების საფუძველზე, მათ ინდივიდუალიზაციამდე (2-501) და თუ სხვაგვარი შეთანხმება არ არის, მყიდველი მათი ინდივიდუალიზაციის შედეგად იძენს სპეციალურ სანივთო უფლებას რომელიც შეზღუდულია ამ აქტით”.

აქედან გამომდინარე პირველი პუნქტი ეხება საკუთრების გადაცემას გაყიდვის ხელშეკრულების საფუძველზე. იმისათვის, რომ მყიდველზე გადავიდეს საკუთრების უფლება საჭიროა ორი ფაქტორი. პირველი გაყიდვის ხელშეკრულება, მეორე კი ინდივიდუალიზირებული საქონლის არსებობა.

2-105-ე მუხლის თანახმად, საქონელი უნდა არსებობდეს და იყოს ინდივიდუალური მანამ, სანამ მასთან დაკავშირებული ყველა უფლება გადაეცემა მეორე მხარეს. ისეთ საქონელს, რომელსაც არ აქვს ორივე ნიშანი, მოიაზრება როგორც მომავლის საქონელი. აღნიშნულ ნიშანში იგულისხმება არსებობა და საქონლის ინდივიდუალიზირება. ხელშეკრულება, რომელიც ეხება ხელშეკრულებას და მასთან დაკავშირებულ ყოველივე უფლებას არის

---

<sup>27</sup> Scott J. Burnham Sales and leases: A problem-based Approach

ნასყიდობის ხელშეკრულება. თუ დაიდო ხელშეკრულება, მაგრამ საქონელი არ არის ინდივიდუალიზირებული, ასეთ შემთხვევაში მასზე არ გადავა საკუთრების უფლება.

2-102 და 2-105 მუხლები ქმნიან ზოგად წარმოდგენას სავაჭრო კოდექსიდან ნასყიდობის ხელშეკრულების გამოყენების ფარგლებთან დაკავშირებით. ნასყიდობის ხელშეკრულება გამოიყენება მხოლოდ მოძრავი ნივთების მიმართ, არის მცირე გამონაკლისი, მაგალითად ფული. აღნიშნულ მუხლებში მოცემულია რამდენიმე ძირითადი ტერმინი, რომელთა განმარტებაც დაგვეხმარება მისი ფორმულირების აღქმაში.

“ნასყიდობის უპირობო ხელშეკრულება”-დ ითვლება ხელშეკრულება, თუ მასში არ არის მითითებული, რომ საქონელზე საკუთრების უფლება გადავა განსაზღვრული თარიღის დადგომის მითითებით. აქედან გამომდინარე საკუთრების უფლება გადავა გამყიდველიდან მყიდველზე მხოლოდ მაშინ, როდესაც მყიდველს ჩაბარდება საქონელი.<sup>28</sup>

“შემდგარი გაყიდვა” მოიცავს ისეთ ნასყიდობას, რომელიც ხორციელდება უშუალოდ ხელშეკრულების დადების მომენტში.

“გარიგების უზრუნველყოფა”-ს აქვს დიდი მნიშვნელობა და აქედან გამომდინარე ცალკე თავი აქვს დათმობილი კოდექსში. მასში იგულისხმება ყოველნაირი გარიგება, მიუხედავად მისი ფორმისა.

“ნივთების” ცნება არ არის განმარტებული სავაჭრო კოდექსში. ამიტომ საჭიროა მოვიყვანოთ კალიფორნიის სამოქალაქო კოდექსის 657-ე მუხლი, რომელიც ქონებას ყოფს ორ ნაწილად. პირველი უძრავ ნივთებად, რომელიც რეალურად მოიხსენიება და მეორე მოძრავ ნივთებად, რომელიც პირადია. აღნიშნული კოდექსი უძრავ ნივთებად მოიაზრებს მიწას და იმას, რაც მიწაზეა მყარად მიმაგრებული. ასევე ის, რაც მიწას ეკუთვნის.

---

<sup>28</sup> James J.White UNIFORM COMMERCIAL CODE

გამონაკლისია ისეთი ნივთი, რომლის გამოცალკავებაც შეიძლება გაყიდვის მიზნით.

სავაჭრო კოდექსში ასევე გამოყენებულია ტერმინი “მიმაგრებული”, რომელიც გულისხმობს მიწასთან ნივთის კავშირს. მაგალითად, ხე, ბუჩქი. კალიფორნიის კოდექსი ასევე განმარტავს მოძრავ ნივთებს. აღნიშნული განმარტება არის მოკლე და ლაკონური. ამავე კოდექსის 663-ე მუხლის თანახმად, „ყოველი ნივთი, რომელიც არ არის უძრავი არის მოძრავი.“

აქედან გამომდინარე, სავაჭრო კოდექსის ნასიდობის ხელშეკრულება აწესრიგებს მხოლოდ მოძრავი ნივთების ყიდვა-გაყიდვას. ნასიდობის ხელშეკრულებაში ასევე მოიაზრება გაცვლაც.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ნასიდობა გულისხმობს გამყიდველიდან მყიდველზე რაიმე ფასით საკუთრების უფლების გადასხვლას. ფასი კი შეიძლება გადახდილი იყო ფულით ან სხვა საშუალებით.

3.ნასყიდობის ხელშეკრულების დადების წესი და ფორმა ვენის 1980 წლის საერთაშორისო კონვენციით.

საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის შესახებ ვენის კონვენცია მოგეხსენებათ არეგულირებს ურთიერთობას მხარეებს შორის, რომლებიც მონაწილეობენ საქონლის გაცვლის პროცესში. საზოგადოდ, კონვენცია ეხება მხოლოდ მატერიალური პირადი ქონების გადაცემას და არა უძრავი და არამატერიალური ქონების გადაცემას, როგორცაა ინტელექტუალური საკუთრები უფლებები. გამომდინარე აქედან, საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის შესახებ ვენის კონვენცია წარმოადგენს სახელშეკრულებო სამართლის ნაწილს. სახელმწიფო სამართალს ემატება ფედერალური კანონის გარკვეული დებულება, განსაკუთრებით სამომხმარებლო

გაყიდვების სფეროში. საქონლის საერთაშორისო გარიგებებისთვის, გაერთიანებული ერების კონვენცია საქონლის საერთაშორისო გაყიდვების შესახებ სწრაფად გადაიქცა ძირითად წყაროდ. ყოველ შემთხვევაში, იმ ქვეყნებისათვის, რომლებიც შეთანხმდნენ, რომ დაიცავდნენ მის დებულებებს. ამ ქვეყნებში შედის გერმანია, საფრანგეთი, კანადა, ჩინეთი და სხვა. გამონაკლისია დიდი ბრიტანეთი და ესპანეთი, რომლებიც არ არიან ამ შეთანხმების მონაწილეები.

კონვენცია თავდაპირველად გამოქვეყნდა ამერიკის იურიდიული ინსტიტუტის და კომისართა ეროვნული კონფერენციის ეგიდით 1940-იან წლებში, რომელიც მიზნად ისახავდა, რომ უფრო მეტი სარწმუნოება და გათვლა მომხდარიყო ეროვნულ კომერციულ სისტემაზე კონვენცია გამიზნული იყო არა მხოლოდ გაყიდვებთან, არამედ კომერციულ მხარეებთან დაკავშირებული გარიგებების განხორციელებასთან და უსაფრთხო გარიგების წარმოებასთან. პროექტს ხელმძღვანელობდა კოლუმბიის სამართლის სკოლის პროფესორი კარლ ლეიველი. ის ამჟღავნებს მის დამოკიდებულებას სამართლის რეალიზმისადმი და სურვილს, კომერციულ მხარეებს მისცეს საშუალება იხელმძღვანელონ კანონებისა და დოქტრინების შესაბამისად, რომლებიც უნდა მართავდნენ მათ პრაქტიკულ საქმიანობას. იგი თვლიდა, რომ ეს მხარეები უკეთეს მდგომარეობაში იყვნენ ვიდრე მოსამართლეები ან კანონმდებლები, რათა განესაზღვრათ სოციალურად სასურველი კომერციული შეთანხმებები. შესაბამისად აღნიშნული კონვენცია უპირველეს ყოვლისა ცდილობს სახელმწიფო სანქციის დაწესებას ვაჭრების მიერ შემუშავებულ კერძო წესებზე.

დროდადრო გაიზარდა საქონლის საერთაშორისო გაყიდვა, ამ ფაქტმა განაპირობა საერთაშორისო ვაჭრობისთვის შექმნათ გაყიდვების დონის ერთიანობა და კონვენციას შესაძლებელი გაეხადა საშინაო გარიგებების რეგულირება. საერთაშორისო გაყიდვებში უფრო მეტი ერთიანობის შექმნის

მცდელობები 1930 წლიდან იწყება, როდესაც საერთაშორისო სამართლის გაერთიანების საერთაშორისო ინსტიტუტმა დაიწო მუშაობა იმ ხელშეკრულებებზე, რომლებიც განსაზღვრავდა საერთაშორისო კომერციული გარიგების შესახებ დებულებებს. აღნიშნულმა ინსტიტუტმა შეწყვიტა მისი მუშაობა მეორე მსოფლიო ომის პერიოდში.

ახალი პროექტი წარდგენილ იქნა დიპლომატიურ კონფერენციაზე 1964 წელს ჰააგაში. კონფერენციამ მიიღო ორი კონვენცია, ერთი საქონლის საერთაშორისო გაყიდვების შესახებ, ხოლო მეორე მხრივ, საქონლის საერთაშორისო გაყიდვების შესახებ ხელშეკრულებების გაფორმების პრინციპებზე. ეს კონვენციები გაკრიტიკებული იქნა, როგორც საკმარისად საერთაშორისო მასშტაბის მქონე და ზედმეტად კონტინენტური დასავლეთი ევროპის კანონიერ ტრადიციებზე ორიენტირებული. შესაბამისად, კონვენციები ფართოდ არ იქნა მიღებული. შემდგომში, გაერთიანებული ერების საერთაშორისო სავაჭრო სამართლის საბჭომ მოიწვია დამატებითი კონფერენცია, რათა დაედგინათ შესაძლებელია იყო თუ არა შეცვლილიყო ჰააგის ხელშეკრულებები მათი ფართოდ გავრცელების მიზნით. ამას მოჰყვა შეხვედრების სერია ვენაში, რომლესაც ესწრებოდა 62 ქვეყნის წარმომადგენელი, რასაც მოჰყვა 1980 წელს გაერთიანებული ერების მიერ კონვენციის “საქონლის საერთაშორისო გაყიდვის შესახებ ხელშეკრულებების შესახებ” მიღება. აღნიშნული ხელშეკრულებით გაწერილი პუნქტების უმრავლესობა ნაცნობია. ამ კონვენციის მთავარ დებულებებს შორის, მნიშვნელოვანია გარიგებების წარმოების თავისუფლების პრინციპი. აღნიშნული გულისხმობს, მხარეების მიერ ერთობლივად აღიარებულ დებულებებს სამართლებრივად განახორციელონ თავიანთი გარიგებები, თავიანთ წარმოებულ მოლაპარაკებებში კონტრაქტის პირობების გამჭვირვალობასა და მათი შესრულების აუცილებლობაზე, რომელიც აისახება მათ მიერ დადებულ თითოეულ გარიგებაზე. აღნიშნული დებულების მთავარი მიზანია უზრუნველყოს და ხელი შეუწყოს საერთაშორისო წესდების ერთიანობის



პრინციპებს. გარკვეული ქვეყნის სასამართლოს წარმომადგენლების მხრიდან მოხდა “საერთაშორისო” გაწერილი პრინციპების გასაჩივრება. მაგალიდათ, შვეიცარულ საქმეზე, სასამართლომ მიიღო გადაწყვეტილება, რომ მყიდველი, რომელსაც სურს, რომ არ მიიღოს იტალიური პროდუქცია, საჭიროა გააფრთხილოს იტალიის წარმომადგენელი გონივრულ ვადაში მის მიერ შეთავაზებული პროდუქტის არავარგისიანობის შესახებ. ამ შემთხვევაში, სასამართლო ვალდებულია დააწესოს გარკვეული დროს ლიმიტი ინფორმაციის მიწოდების ვადაზე. სასამართლომ, მაგალითად განსაზღვრა, რომ გერმანული სამართლებრივი სისტემა მცირე პერიოდზეა ორიენტირებული, 8 დღის განმავლობაში მიაწოდოს აღნიშნული ინფორმაცია. ამერიკული და დანიური სისტემა მორგებულია რამდენიმე თვეზე. შესაბამისად, სასამართლოს პოზიცია ამ შემთხვევაში განისაზღვრება 1 თვის ვადით, რამაც მიიღო საერთაშორისო ხასიათი.

გარიგებების პრინციპების თავისუფლება განსაზღვრავს კონვენციის გაგებას. შესაბამისად მთავარი იდეა ამ კონვენციის არის გარიგებებში წარმოების ხარჯების პრინციპი. გარიგებები გახლავთ ძვირი და ხარჯის მომცველი პროცესი, რადგან მხარეები თანხმდებიან იმ პირობებზე რაც მათ აწყობთ, მოლაპარაკებებს აწარმოებენ იმ პირობების შესრულებაზე თავიანთ პარტნიორებთან ერთად. ამ პირობების შესრულება და მასთან დაკავშირებული ხარჯები მცირდება მნიშვნელოვნად, თუ იქნება კონვენციის მიერ აღიარებული წესების ერთიანი ბაზა, რომელიც დაარეგულირებს და რომლის საფუძველზეც მოხდება მხარეების შეთანხმება.

იმ შემთხვევაში, თუ მხრეები არ თანხმდებიან პირობებზე, მათი მხრიდან რომელიმე პუნქტის არ შესრულების შემთხვევაში, სასამართლოს უწევს აღნიშნულის შესახებ დებულების გაწერა. მაგალითად, თუ რომელიმე დებულებამ შესაძლოა განსაზღვროს გამყიდველის რისკები პროდუქციის გადამისამართების დროს, მაგრამ მყიდველს ურჩევნია რომ იცოდეს

შესაძლო რისკების შესახებ იფნრომაცია ადრევე (შესაძლოა მყიდველს სურდეს პროდუქტის დაზღვევა), მსგავსი პირობების გაწერა ხდება შესაბამის (მორგებადი) (default law) ხელშეკრულებაში. გარიგების ხარჯების შემცირების ფაქტორი მსგავსი ტიპის მორგებად პუნქტებში საუკეთესოდ ასრულებს თავის მისიას თუ გარიგებებში ჩართული მხარეების მიერ მოხდება მისი პირობების აღირება.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, კონვენცია თავის თავში მოიცავს ვაჭრობის კომერციულ გარიგებებს, იჯარას, გაყიდვებს და ინვესტიციების უსაფრთხოებას. ერთიანი კომერციული კოდის თითოეული დებულება არეგულირებს გარიგების სახეობებს და უზრუნველყოფს ამ გარიგების უნიკალურ წესებს. საჭიროების შემთხვევაში, აუცილებელია დადგინდეს, თუ როგორ უნდა მოხდეს გარიგების კლასიფიკაცია ერთიანი კომერციული კოდით გაწერილი მიზნისათვის.

კონვენციის მეორე ფუნქტი განსაზღვრავს თუ რა შეიძლება ჩაითვალოს გარიგების წარმოების გაცილებით ფართო სპექტრი-სასაქონლო გარიგება. ეს ფრაზა, ფაქტობრივად, გულისხმობს კომერციული კონტრაქტის ყველა სეგმენტს. აღნიშნული დებულების ბუნება მნიშვნელოვანია, რათა შესაძლებელი იყოს რომელიმე დებულების ანალიზის ან მასთან დაკავშირებული დებულებების ერთდროული ანალიზისთვის. დებულებებს შორის ურთიერთობები განსაზღვრებითია. ერთ დებულებაში გამოყენებული ტერმინი შესაძლებელია განისაზღვროს სხვანაირად მეორეში დებულებაში. აუცილებელია ყურადღება გავამახვილოთ “ერთიანი კომერციული კოდის” ტერმინების განმარტებების დროს, რადგან ისინი ხშირად განსხვავდება იმავე ტერმინების ჩვეულებრივი ენის განმარტებებით. მაგალითისთვის განვიხილოთ ერთი შემთხვევა, როდესაც მყიდველი და გამყიდველი აფორმებს ხელშეკრულებას იმ მაგიდის შესაძენად, რომელიც მყიდველმა შეარჩია გამყიდველის კატალოგიდან. მაგიდა უნდა დამზადდეს გამყიდველის მიერ და მიეწოდოს მომხმარებელს

ექვსი კვირის განმავლობაში. ხელშეკრულების ხელმოწერის შემდეგ, გამყიდველი უარყოფს პროდუქტის დამზადებას იმ მოტივით, რომ გადაწყვეტილება მიიღო არ მოხდეს პროდუქტის დამზადება. ერთიანი კომერციული კოდი არეგულირებს მხარეების უფლებებს და მოვალეობებს გაყიდვა-შესყიდვის კუთხით. საქონლის გარიგება ამ კანონის პუნქტია. ამ ქეისში, წარმოდგენილი იყო გარიგების შემთხვევა. “საქონლის” ტერმინი უფრო რთული ცნებაა. აღნიშნულ კანონში ტერმინით “საქონელი” განისაზღვრება “ნივთი” (სპეციალურად წარმოებული საქონლის ჩათვლით), რომლებიც განისაზღვრება როგორც მოძრავი ნივთი. აღნიშნული კონვენცია არ არეგულირებს უძრავი ქონების ან მასალების წარმოებას. არსებობს გარკვეული განსაკუთრებული გამონაკლისი ტერმინი “საქონლის” განსაზღვრებიდან. მაგალითად, როგორცაა ფული, რომელშიც ფასი უნდა გადაიხადოს, ინვესტიციის ფასიანი ქაღალდები და წარმოებაში მყოფი ნივთები. მაგიდა, მაგალითად რომელიც ჯერ არ არის დამზადებული, არ არის ხილვადი და არის მობილური ნივთი. ვინმემ შესაძლებელია ჩათვალოს, რომ გარიგება არ გულისხმობს ნივთის შექმნას. მაგრამ საჭიროა გვახსოვდეს, რომ აღნიშნული კონვენციით განისაზღვრება, რომ გარიგებაა არა მხოლოდ როდესაც ხდება კონტრაქტის გაფორმება, არამედ უშუალოდ წარმოებული ნივთის ჩაბარება. გამომდინარე აქედან განისაზღვრება, რომ გარიგების წარმოების დროს ყოველთვის არ შეიძლება არსებობდეს მზა პროდუქტი, შეიძლება გულისხმობდეს პროდუქტის წარმოებას სამომავლოდ, რომელიც მოცემულ დროს არ არის წარმოდგენილი. მაგიდის ყიდვის პროცესი არ არსებობდა მაგიდის ხარისხის განმსაზღვრელი ფაქტორი, არ მომხდარა გაყიდვის უშუალო პროცესი. გაყიდვის პროცესი გულისხმობს მიმწოდებლის მხრიდან პროდუქტის გადაცემას/ჩაბარებას მომხმარებლისთვის ფასის სანაცვლოდ და მხოლოდ მას შემდეგ, რაც მოხდება მხარეების შეთანხმება. აღნიშნული მაგალითის შემთხვევაში, პროდუქტის გადაცემა მომხმარებლისთვის არ მომხდარა, შესაბამისად გაყიდვის პროცესი არ შედგა. მხარეების მხრიდან

შედგა მხოლოდ გარიგება. გარიგების პროცესი გულისხმობს როგორც პროდუქტის მყისიერ გაყიდვას, ასევე პროდუქტის გაყიდვას მომავალში. მაგიდის ყიდვის დროს, მხარეების მხრიდან შედგა შეთანხმება, რომ პროდუქტის გადაცემა მომხმარებელზე მოხდებოდა ნივთის დამზადების შემდეგ. ამ პროცესს ეწოდება მხარეების მიერ ერთმანეთთა კონტრაქტის წარმოების პროცესი.

ასევე, ტერმინ “საქონლის” განსაზღვრებაში იგულისხმება პროდუქტი, რომელიც არ არის მზად, როდესაც მოხდა გარიგების წარმოება, არამედ როდესაც მოხდა უშუალოდ პროდუქტის დამზადება<sup>29</sup>. ამ დებულების გათვალისწინებით, პროდუქტი არის ნივთი, რომელიც უკვე დამზადებულია და სახეზეა. როდესაც მაგიდის შექმნა ხდება უშუალოდ მაღაზიიდან, პროდუქტი მზა არის და ხდება აგრეთვე მაღაზიასთან გარიგებაში შესვლა. თუმცა ამ შემთხვევაში განვიხილავთ იმ ფაქტს, როდესაც პროდუქტი არ არის მზად და სამომავლოდ იქნება. ამ დროს, ჩვენ პროდუქტს განვიხილავთ როგორც არარსებულ ნივთს, პროდუქტის განსაზღვრა ხდება მხოლოდ მას შემდეგ, რაც მოხდება მისი დამზადება და მიწოდება მომხმარებელთან.

მერჩანტი კი არის პირი, რომელიც აწარმოებს გარკვეული სახის საქონელს, რომელსაც გააჩნია რაიმე ტიპის ცოდნა და უნარი განახორციელოს გარიგების წარმოება. კონვენციაში გაწერილია თაღლითობის შესახებ წესდება, რომელიც ავალდებულებს მერჩანტს, განურჩევლად იმისა, აქვს თუ არა იურიდიულად ხელმოწერილი მემორანდუმი, იხელმძღვანელოს აღნიშნული წესდებით. მაგალითად, ფერმერი შევიდა ზეპირსიტყვიერ გარიგებაში მარცვლეულის კომპანიასთან ხორბლის მოწოდების თაობაზე გარკვეული ფასის სანაცვლოდ, რომელიც უნდა შესრულდეს მომავალში გარკვეული დროის გამწვანებაში. კომპანია უგზავნის ფერმერს კონტრაქტის წერილობითი დასტურის ფორმას, რომელიც ფერმერმა ვერ

---

<sup>29</sup> Commercial and debtor-creditor Law. Westbury, NY. 1995

მიიღო, ან ვერ მოხდა საპასუხო შეტყობინების მიღება. გარკვეული დროის შემდეგ, ხორბლის ფასმა მოიმატა და შესაბამისად, ფერმერს არ სურს შეიძინოს პროდუქტი გაზრდილი ფასით. როდესაც მოხდა კომპანიის მხრიდან ფერმერის მიმართ საკითხის გარკვევა, ფერმერმა აღნიშნა, რომ მის მიერ არ არსებობს იურიდიული ძალის მქონე ხელმოწერილი მემორანდუმი. შესაბამისად, იკვეთება მერჩანტის ბრალეულობა. თუმცა სასამართლომ დაასკვნა, რომ ამ შემთხვევაში მერჩანტი იყო ფერმერი, რადგან მისი შემოსავლის წყარო იყო მოსავლის აღება და გაყიდვა, შესაბამისად პროფესიონალი იყო ამ პრაქტიკის მიმართ. საწინააღმდეგო მოსაზრებით, ფერმერი მხოლოდ წელიწადში ერთხელ ყიდდა ხორბალს და არ შეიძლებოდა ჩათვლილიყო, როგორც მერჩანტი. მხოლოდ დებულებები არ განსაზღვრავს ფერმერის სტატუსს. ამ დებულებიდან არცერთი არ გვაწვდის ინფორმაციას, თუ რამდენჯერ და რა გარემოებებში ყიდის ფერმერი ხორბალს და არც გვაწვდის პრაქტიკის შესახებ ინფორმაციას: ხორბლის წარმოება, ხორბლის გაყიდვა, ხორბლის გაყიდვის შესახებ გარიგებაში ვინმესთან შესვლა, ან კონტრაქტის წერილობითი დადასტურება, არც იმაზე გვაწვდის ინფორმაციას ფერმერი ხორბლის მწარმოებელია, თუ შემთხვევითი ხორბლის რეალიზატორი. (ადამიანი, ვინც ყიდის პროდუქტს მხოლოდ წელიწადში ერთხელ, თუ ვინც იღებს წლიურ შემოსავალს ამ ერთი კონკრეტული გაყიდვიდან). უკეთესი საშუალება, რომ განვსაზღვროთ ფერმერების მერჩანტობრივი სტატუსი, არის იმ პირობების განხილვა, თუ რამდენად ფლობენ მერჩანტები და აკმაყოფილებენ მერჩანტობის პირობებს. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ეს არის ის გარემოება, რომ მხარეებს კონვენცია ავალდებულებს დაექვემდებარონ ერთმანეთთან კონტრაქტში შეცვლის პირობებს ხელმოწერის გარეშე, გაყიდვის პირობებზე და დასტურის მიღებაზე. საბოლოოდ დგინდება, რომ ფერმერი მერჩანტია, თითოეული ადამიანი, ვინც ბიზნეს საქმიანობით არის დაკავებული მერჩანტია. დებილებებში გვხვდება ურთიერსაწინააღმდეგო მოსაზრებები .

გარიგებები აგრეთვე მოიცავს გაყიდვებს და სერვისებს, როგორცა მაგალიდათ, როდესაც ფოტოგრაფი ხელშეკრულებას აფორმებს საქორწინო ფოტოების მომზადებაზე, ან როდესაც დურგალი ამზადებს სამზარეულოს ავეჯს. სასამართლომ ჩაატარა არაერთი კვლევა აღნიშნული მომსახურებების ამ დებულებებში გაწერის კონტრაქტების ფორმირების წესების შემთხვევაში, ფასდება დაქირავებულის მიერ შესრულებული საქმის შეფასება. მყიდველის/მომსახურების მიმღების მხრიდან შესაძლებელია წარმოიშვას უკმაყოფილება შესრულებული სამუშაოს, ან პროდუქტის ხარისხთან დაკავშირებით.

ხელშეკრულების ფორმირების წესები განსაზღვრავს იმ წესებს და პირობებს, რომლითაც გაფორმებულია სავალდებულო ხელშეკრულება. ფორმირების წესები იმავე შემთხვევებში განსხვავებულია ჩვეულებრივი კანონის წესებისგან. ამ განსხვავებების გათვალისწინებით, საჭიროა არა მარტო ამ წესების გაგება, არამედ შეფასება. უხეშად რომ ვთქვათ, დაახლოებით სამი სხვადასხვა ტიპის კრიტერიუმი არსებობს: ზნეობრიობა, კოორდინირებულობა და ეფექტურობა. ზოგჯერ სამი კრიტერიუმი მოითხოვს იგივე ფორმირების წესს. ფორმირების წესი უწევს კონტრაქტის ქცევას იმ მითითებით, თუ რა ნაბიჯები უნდა გადადგას მხარეებმა, სანამ სახელმწიფო აღიარებს, რომ მათ შეასრულეს სავალდებულო ვალდებულება. ამრიგად, ეს წესი ამცირებს გაურკვევლობას და შესაბამისად ამცირებს მხარეთა კონკურენტუნარიანობას. ფორმირების წესი შეიძლება განისაზღვროს როგორც ეფექტურობის წესი. ამ კუთხით, წესი შეიძლება ასევე აუცილებელია იყოს მორალურად მისაღები. მორალური კრიტერიუმები ყურადღებას ამახვილებს კონკრეტულ ინტერესებზე, რომლებიც მოითხოვენ დაცვას და რომლებიც მოითხოვს სახელმწიფო ორგანოებისგან ხელშეკრულების ვალდებულებების დაკისრებას. ეს ინტერესი შეიძლება იყოს სათემო ან ინდივიდუალური სოლიდარობის ინტერესი. ინტერესია აგრეთვე იმ თავისუფლების უფლება, არ მოხდეს იურიდიული ვალდებულების დაკისრება ერთი მხარის ინტერესების

თანხმობის გარეშე. თავისთავად, ინტერესს შეიძლება ჰქონდეს თავისი ბუნებიდან გამომდინარე განსხვავებული განმარტება: გარიგებაში მყოფი ერთი მხარეც იგივე რისკის ფაქტორით ისარგებელს, როგორც მეორე მხარე.

30

სტანდარტული კონტრაქტის პირობები განმსაზღვრელია ყოველდღიური სავაჭრო პრაქტის წარმოებასთან. სტანდარტული კონტრაქტის პირობები სასიცოცხლო როლს ასრულებს ხელშეკრულების ფორმირების საკითხში. ცხადია, სტანდარტული პირობები ზეგავლენას ახდენს ცალკეულ კონტრაქტზე. ბევრ საერთაშორისო გაყიდვების შემთხვევაში, სტანდარტული ფორმის დოკუმენტები (კონტრაქტის სტანდარტული წესები და პირობები) ფართოდ გამოიყენება და მნიშვნელოვან როლს ასრულებს კონტრაქტების ფორმირების სტანდარტიზაციის და შეთავსებადობის პროცესში. არსებობს კონტრაქტის წარმოებისას ისეთი კონფლიქტური და ერთმანეთსაწინააღმდეგო საკითხები, რომელზეც ამ აღნიშნული კონვენციით არ არის გაწერილი და ვერ უზრუნველყოფს მათ ჰარმონიზაციას. ამ შემთხვევაში, საჭიროა საშინაო/შიდა რეგულაციების მიხედვით მოქმედება. თუმცა, როდესაც საუბარი გვაქვს “გაერთიანებული ერების კონვენცია საქონლის საერთაშორისო გაყიდვის შესახებ” კონვენციასთან, რომლის მიზანია სწორედ საერთო ერთიანი საერთაშორისო გაყიდვების კანონის ხელის შეწყობა და ფორმირება, საშინაო კონტრაქტის პირობების გაწერა არის ნაკლებად მნიშვნელოვანი.

მკვლევარი პილტზის მიხედვით, კონტრაქტის შედგენის სტანდარტული პირობები მთავრია კონტრაქტის დადების დროს, რომელიც უნდა განისაზღვროს “გაერთიანებული ერების კონვენცია საქონლის საერთაშორისო გაყიდვის შესახებ” მიხედვით, და არა საშინაო კანონის მიხედვით.

---

<sup>30</sup> The late Sir John Salmond and James Williams, Principles of Law of contracts, London, 1945

როდესაც მხარეები შედიან გარიგებაში, ეს თავისთავად გამორიცხავს იმ ფაქტს, რომ მათ შესაძლოა გააჩნდეს რაიმე კონფლიქტური/სადაო საკითხები.

ხელშეკრულების ფორმირების საკითხები მოიცავს იმ დებულებებს, რომლებიც განსაზღვრავენ მის პირობების შესაბამისად საქონლის/მომსახურების შეთავაზების და ჩაბარების საკითხებს. კონვენციის მთავარი ამოსავალი წერტილია იმ ზოგადი დებულებების აღიარება და მათი შესრულების გარანტია, რომელიც გაწერილია. მთავარი პრინციპი კონვენციის არის ნდობის მაღალი ხარისხი, საერთაშორისო ხასიათი და ერთიანობის პრონციპის ხელის შეწყობა. კონტრაქტების წარმოების საკითხი, ძირითადი და უმთავრესი დებულებები გაწერილია კონვენციის მე-8 და მე-9 პუნქტებში. სიზუსტე და შინაარსი გახლავთ, კონვენციის მთავარი საფუძვლები. კონვენციის ერთ-ერთი მთავარი დებულება როგორც უკვე აღვნიშნეთ არის კონტრაქტის პირობების ზუსტი შინაარსის განსაზღვრა. რაც უფრო მეტი შინაარსობრივი დატვირთვა იქნება კონტრაქტის გაფორმებისას, უფრო მარტივია გარიგებაში მყოფი მხარეების ინტერესების განსაზღვრა. შინაარსის ზუსტი და კონკრეტული გაწერა ხელს უწყობს მხარეების მხრიდან საერთო ინტერესების გაცნობიერებას. კონვენციის თანახმად, კონტრაქტში უნდა იყოს გაწერილი პროდუქტი/საქონლის ზუსტი მახასიათებლები, უნდა განსაზღვრავდეს ფასის შესახებ ინფორმაციას და ასევე უნდა იყოს მითითებული პროდუქტის რაოდენობრივი მახასიათებელი.<sup>31</sup>

სადავო საკითხია ფასის შესახებ არსებული შეხედულებები. უნდა იყოს თუ არა მითითებული კონტრაქტში კონკრეტული ფასი, თუ კონტრაქტი უნდა გაფორმდეს ღია ფასის პრონციპით. ამ ანალიზის მიხედვით, იმ შემთხვევაში, თუ კონტრაქტით არ განისაზღვრება ინფორმაცია ფასის შესახებ, ან კონტრაქტის ფორმდება სპეციალურად ღია ფასის პრინციპით, ამ

<sup>31</sup> Formation of contract According to the CISG. Belkis Vural



შემთხვევაში ეს არ არის სრულყოფილად გაფორმებული კონტრაქტი. ზოგიერთი სხვა მკვლევარი ფიქრობს, რომ თუ შეთავაზება არ ითვალისწინებს ფასის შესახებ კონკრეტულ ინფორმაციას, შესაძლოა მოხდეს შემდგომში მისი გასაჩივრება. აგრეთვე, შეგვიძლია განვსაზღვროთ, რომ ღია ფასის პრინციპით შედგენილ კონტრაქტს შესაძლოა განაპირობებდეს მხარეების არასუბიექტური გარემოებები. დებულება არ გულისხმობს ერთპიროვნულად, რომ აუცილებელია იყოს ფასის შესახებ ინფორმაცია მითითებული კონტრაქტში.

ეს საკითხი შემდეგ განაპირობებს იმ კითხვებზე პასუხის გაცემას, თუ როგორ უნდა მოხდეს ფასის რეგულაციაზე შეთანხმება. 55-ე დებულება არეგულირებს და განსაზღვრავს იმ წესებს და გარემოებებს, რომელიც ავალდებულებს სასამართლოს ან საარბიტრაჟო ორგანოს ფასის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებას. მისი დებულების მიხედვით, როდესაც კონტრაქტი არ შეიცავს ფასის შესახებ დებულებას ან ნათქვამია, რომ ფასი განისაზღვროს მხოლოდ მას შემდეგ, რაც კონტრაქტის მიხედვით, პირობები იქნება შესრულებული, საქონლის/პროდუქტის ფასი განისაზღვრება გარიგების შედარებით გარემოებების გათვალისწინებით. ეს დილემა იჩენს თავს, რადგან მე-14 დებულების მიერ არ არის გაწერილი ფასის კონკრეტული მასაზიათებელი. აღნიშნული დებულების მიერ გაწერილია ნათლად, რომ აუცილებელია შეთავაზება მოიცავდეს ინფორმაციას ზუსტი ფასის შესახებ, ხოლო 55-ე დებულება, მხოლოდ განსაზღვრავს დასრულებული კონტრაქტის არსებით პრინციპებს. იმ შემთხვევაში, თუ მხარეების მხრიდან არ მოხდება შეთანხმება ფასის შესახებ და კონტრაქტი გაფორმდება ღია ფასი პრინციპით, მე-14 დებულების მიხედვით, აღნიშნული არ განიხილება როგორც შეთავაზება და შესაბამისად, კონტრაქტიც არ შედგება. ფასის შესახებ არსებითი ინფორმაცია აუცილებელია იყოს გაწერილი გარიგებაში მყოფი მხარეების მხრიდან. იმ შემთხვევაში, თუ კონტრაქტის პირობები შესრულდება და აღნიშნული კონტრაქტით არ იქნება გაწერილი ფასი, ასეთი საკითხები ბოლოს მაინც

მიდის სასამართლოში და სასამართლო ხელმძღვანელობს 55-ე დებულების მიხედვით.

საერთო წესი და ქცევა არის მხარეების მხრიდან თავდაპირველად ზეპირი გარიგების და შეთანხმების წარმოება, ხოლო შემდგომში წერილობითი დადასტურება რომელიმე მხარის მიერ. სტანდარტული კონტრაქტის პირობები განმსაზღვრელია ყოველდღიური სავაჭრო პრაქტიკის წარმოებასთან. სტანდარტული კონტრაქტის პირობები სასიცოცხლო როლს ასრულებს კონტრაქტების ფორმირების საკითხში. სამწუხაროდ, კონვენცია არ გვთავაზობს წერილობითი კონფირმაციის წესს. გამომდინარე აქედან, სასამართლოებს აღნიშნული კონვენციასთან მუშაობის დროს, არ აქვთ შესაძლებლობა ასეთი ტიპის დოკუმენტების შესწავლაზე. წერილობითი კონფირმაცია ორი სახის არსებობს: თავდაპირველად, წერილობითი დადასტურება არის შეთავაზების მიღების თაობაზე გამოცხადებული თანხობის ინსტრუმენტი. მეორე მხარის მხრიდან არ არის აუცილებლობა მოხდეს შეთავაზებაზე გამოხმაურება. მეორე სახის დადასტურების ტიპია სიტყვიერი ანუ ვერბალური კომუნიკაცია. როდესაც ხდება მხარეებს შორის ვერბალური კომუნიკაცია და სრულდება რომელიმე მხარის მიერ წერილობითი დადასტურების ფორმით. საკითხი ბადებს ისეთ შეკითხვას, რომ მაგალითად თუ შესაძლებელია, რომ მიმღების მხარის მიერ მოხდეს პასუხის დაბრუნება, დადასტურება იმ დებულებებზე და პირობებზე უარის განცხადება, რაც არ იყოს ნახსენები ზეპირი კომუნიკაციის დროს. პასუხი ასეთია, რომ არ არის საჭირო მოხდეს უკუკომუნიკაცია. კონტრაქტი არის ის, რაზეც მხარეები ადრე შეთანხმდნენ. თუმცა, რა თქმა უნდა, წერილობითი დადასტურება წარმოადგენს ძლიერ მტკიცებულებას, როდესაც ადგილი აქვს სადაო სიტუაციას. მხარემ შესაძლოა წარმოადგინოს დამატებითი დოკუმენტი, მაგარამ აღნიშნული არ იქნება კონტრაქტის შემადგენელი ნაწილი.

შეთავაზების შესახებ არსებობს სხვადასხვა შეხედულებები სამოქალაქო და საერთო სამართლის მიდგომებში. სამოქალაქო სასამართლოს სისტემაში, შეთავაზება რჩება ღიად გარკვეული გონივლული დროის განმავლობაში. საერთო სასამართლოს მიხედვით, ყველა ტიპის შეთავაზება წარმოადგენს მტკიცე შეთავაზებას. საერთო სასამართლოს სისტემაში, შეთავაზების შეუქცევადობა შეზღუდულია. სასამართლო განსაზღვრავს, რომ მხარე, რომელიც სთავაზობს მეორე მხარეს გარკვეული ტიპის პროდუქტს, შემთავაზებლისთვის კარგია იმის გაანალიზება, რომ მის შეთავაზებას გააჩნია დროის გარკვეული პერიოდი. ამის კლასიკური მაგალითია, როდესაც კომპანიას სურს გამოაცხადოს დიდი ტენდერი მსხვილი კონტრაქტების ფორმირებისთვის. დროის ფაქტორის გაწერა მნიშვნელოვანია მიმღების კუთხითაც, რადგან შესაძლებელია მოხდეს შეთავაზების, თუ მოხდა მისი დიდი ხნით გაწელვა და გადავადება, თვით ტერმინაცია. ეს გულისხმობს, რომ შეთავაზების გაუქმება მოხდება არა რომელიმე მხარის მხრიდან, არამედ შეთავაზების გაუქმება მოხდება ავტომატურად, თუ მასზე არ მოხდება გადაწყვეტილების მიღება. ავსტრალიურ სასამართლოს ჰქონდა მსგავის საკითხის განხილვა, სადაც მყიდველი ირწმუნებოდა, რომ მომწოდებელმა დააარღვია მისი უფლება, რადგან არ მოხდა მისი ინფორმირება მომწოდებლის მხრიდან დროულად რომ პროდუქციის მოწოდება მომწოდებელს არ შეეძლო. აღნიშნულ შემთხვევაში, საკითხი ეხება ნდობის ფაქტორს.

როგორც უკვე განვმარტეთ, კონტრაქტის წარმოების პირობები მოიცავს სხვადასხვა საჭირო დებულებებს. პირველი საკითხია ის რომ, კონტრაქტის პირობები ავტომატურად შედის ძალაში, იმ შემთხვევაში, თუ არ იქნება მხარეების მხრიდან კონტრაქტის მიხედვით გაწერილ პირობებზე დავა, და მეორე იმ პირობების არ არსებობა, რომელიც შესაძლოა წარმოადგენდეს კონტრაქტის პირობების შესრულების დაბრკოლებას. გარიგებაში მყოფი ორივე მხარე, ეს იქნება მიმწოდებელი თუ მიმღები, საჭიროა წინასწარ იცოდნენ ყველა ის პირობა, რაც კონტრაქტშია გაწერილი. გერმანული

სასამართლო სისტემის მიერ ნათქვამია, რომ კონვენციის თანახმად, კონტრაქტში გაწერილი პირობების და დებულებების ეფექტური შესრულება დამოკიდებულია არა მხოლოდ მხარის მიერ, რომელიც ახდენს ამა თუ იმ პროდუქტის შეთავაზებას, არამედ კონტრაქტის პირობები ნათლად უნდა იყოს გაწერილი და გააზრებული მიმღები მხარის მხრიდანაც.

სასამართლო აგრეთვე ეხება კონტრაქტის ზოგადი პირობების ისეთ ასპექტს, როგორცაა სამართლიანობა და ნდობის ხარისხი. ნდობის ფაქტორი კონვენციის მე-7 ფუნქტით გაწერილია, რომ მომწოდებლის მხარის მიერ უნდა მოხდეს არა მარტო კონტრაქტით გაწერილი დებულებების შემუშავება, ასევე მათი დროული განხორციელება. საერთაშორისო გარემო ზოგიერთ ქვეყანას არ ანიჭებს შესაძლებლობას შეიმუშაოს სპეციფიკური წესები, რათა მოახდინონ კონვენციით გაწერილი ზოგადი დებულების რეგულირება (როგორცაა მაგალითს შეერთებული შტატები). უფრო მეტიც, არსებობს მნიშვნელოვანი განსხვავებები ამ ქვეყნებს შორის, რომელთა მხრიდანაც მოხდა საერთო კონტრაქტის პირობების და რეგულაციების მიღება და აღიარება (როგორცაა მაგალითად საფრანგეთი და გერმანია). იმ შემთხვევაში, თუ იქნება კონვენციით გათვალისწინებული საერთო კონტრაქტის ფორმირების წესების და კანონების მიღება, აღარ მოხდება კონტრაქტების შესრულებასთან დაკავშირებული რისკების არსებობა.

კონტრაქტის ფორმირების ერთ-ერთი გავრცელებული ქეისი ამერიკული შემთხვევა. მხარეები ერთმანეთთან გარიგებაში შევიდნენ ელექტრონული ფოსტის არხით. მომწოდებლის (გამყიდველის) ზოგადი პირობები ელ. ფოსტით კომუნიკაციის დროს არ ახლდა როგორც თანდართული ფაილი. მყიდველი ასაჩივრებდა საკითხს, რომ მის მიერ არ მომხდარა შეთანხმება, რადგაც მას არასდროს უნახავს კონკრეტული შეთანხმების საგანი. მიუხედავად იმისა, რომ ელ.ფოსტა შეიცავდა შეთანხმების ზოგად

პირობებს, მყიდველი ამბობდა, რომ მას არასდროს არ გაუხსნია თანდართული ფაილი და შესაბამისად, მისი მხრიდან არ მომხდარა ფაილში გაწერილი პირობების შესახებ შეთანხმება. სასამართლომ გადაწყვიტა, რომ მომწოდებლის მიერ შეთავაზებული იქნა პირობები და მყიდველს შესაძლებლობა ჰქონდა გაცნობოდა აღნიშნული კონტრაქტის გაწერილ პირობებს. კონტრაქტის ფორმირების პირველად წყაროთ შეგვიძლია ჩავთვალოთ ინვოისი, ან შესყიდვის ორდერი, რომელიც განაპირობებს კონტრაქტის პირობების გაწერას. მაგრამ კონტრაქტი არ ჩაითვლება იურიდიული ძალის მქონედ, სანამ არ მოხდება კონტრაქტის პირობების ორმხრივი აღიარება და დათანხმება.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ოფერტის და აქცეპტის მეშვეობით ხელშეკრულების დადება არის სახელშეკრულებო ურთიერთობის წარმომშობი. ის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ელემენტი იყო ევროპის გაერთიანების ყველა სამართლებრივ სისტემაში, რომელიც ხელშეკრულების დადებას განაპირობებდა. ოფერტი და აქცეპტი ასევე მნიშვნელობანია საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის ხელშეკრულებათა შესახებ 1980 წლის კონვენციაში.

როგორც მოგეხსენებათ, საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი განმარტავს ნასყიდობის ხელშეკრულებას, რომლის თანახმად, გამყიდველს წარმოეშვება ვალდებულება, რომ მყიდველს გადასცეს საკუთრების უფლება ქონებაზე, ასევე აღნიშნულ ქონებასთან დაკავშირებული ყველა საბუთი და მოახდინოს საქონლის მიწოდება, ხოლო მყიდველის მოვალეობაა გადაუხადოს გამყიდველს ფასი და მიიღოს ნაყიდი ქონება. არსებობს მსგავსება ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსთან, რომელიც ნასყიდობის ხელშეკრულებას განმარტავს შემდეგნაირად, ის გულისხმობს გამყიდველის მყიდველზე რაიმე ფასით საკუთრების უფლების გადაცემას. აღნიშნული განმარტებიდან გამომდინარე აუცილებელია საკუთრების უფლების გადაცემა და შესაბამისად ფასის გადახდა ამ ნივთზე.

საქართველოს სამოქალაქო კოდექსიდან გამომდინარე, საგანი შეიძლება იყოს სამოქალაქო ბრუნვაში დაშვებული ნებისმიერი ქონება. ეს არის მოძრავი და უძრავი, ასევე სხეულებრივი და არასხეულებრივი ნივთები., ხოლო ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსი განსხვავებულად განმარტავს და მათ შორის მსგავსება არ არის, რადგან ის არ განმარტავს და არც ცხადყოფს თუ რას ეხება ნასყიდობის ხელშეკრულება უძრავს თუ მოძრავს, მოთხოვნებს თუ უფლებებს. აღნიშნული კოდექსის თანახმად, “საქონელი” შეიძლება იყოს ყოველნაირი ნივთი, ეს ნივთი არის მხოლოდ მოძრავი. აღნიშნულ კოდექსში ასევე არ არის განმარტებული ნივთის მნიშვნელობა. ქართულ-ამერიკული ნასყიდობის მსგავსად ვენის 1980 წლის საერთაშორისო კონვენციაც ეხება მხოლოდ მატერიალურ პირადი ქონების გადაცემას და არა უძრავი და არამატერიალური ქონების გადაცემას, როგორცაა მაგალითად ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები. აღნიშნულ კონვენციაში “საქონელი” მოიაზრება როგორც მოძრავი ნივთი.

ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსის თანახმად, მყიდველისათვის საკუთრების გადაცემას სჭირდება ორი მნიშვნელოვანი პირობა. პირველი გაყიდვის ხელშეკრულება, ხოლო მეორე ინდივიდუალიზირებული საქონლის არსებობა. შესაბამისად არ არის დაყოფილი საკუთრების გადაცემა მოძრავ და უძრავ ნივთებს შორის. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსით ნივთის გადაცემის შემდეგ გადადის ნივთზე საკუთრების უფლება და გასხვავდება საკუთრების უფლების გადაცემა მოძრავ და უძრავ ნივთებზე. საკუთრების უფლების გადაცემა აუცილებელია მოხდეს დათქმულ დროს. ხელშეკრულების აუცილებელი კომპონენტია ასევე ფასი, რომელიც განისაზღვრება რა თქმა უნდა, მხარეთა შეთანხმებით, რომელიც შესაძლებელია პირდაპირ იყოს მითითებული ხელშეკრულებაში ან თუ არ განისაზღვრება პირდაპირ მხარეები შეთანხმდებიან მის განსაზღვრის საშუალებებზე. ქართული ნასყიდობის მსგავსად ამერიკის სავაჭრო კოდექსის თანახმად, ფასი ასევე ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოადგენს ნასყიდობის ხელშეკრულებისათვის. ფასი დატოვებულია

ლიად, რომელსაც არეგულირებს ამავე კოდექსის 2-305-ე მუხლი, რომლის თანახმად, თუ მხარეებს სურთ, მათ შეუძლიათ დადონ ნასყიდობის ხელშეკრულება, თუნდაც მასში არ იყოს გათვალისწინებული ფასი. განსხვავებული შეხედულება აქვს საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის შესახებ ვენის კონვენის, რომელიც აღნიშნავს, რომ თუ გარიგებაში და კონტრაქტში არ არის მითითებული ფასი, აღნიშნული შეიძლება ჩაითვალოს, რომ კონტრაქტი არ არის სრულყოფილად შედგენილი. ასევე სამართლიანად უნდა აღვნიშნოთ, რომ კონტრაქტში არ არის აუცილებელი მითითებული იყოს ზუსტი ფასი.

### მესამე თავი

ნასყიდობის ხელშეკრულების შესრულება ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსით, ვენის 1980 წლის საერთაშორისო კონვენციითა და საქართველოს სამოქალაქო კოდექსით

1.ნასყიდობის ხელშეკრულების შესრულება საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მიხედვით

ნასყიდობის ხელშეკრულებიდან გამომდინარე გამყიდველის ვალდებულებაა მიიღოს გადასცეს ნივთობრივად და უფლებრივად უნაკლო ნივთი. საჭიროა განვმარტოთ თუ რა არის ნივთობრივად უნაკლო ნივთი. ნივთობრივად უნაკლოა თუ მას დათქმული თვისებები გააჩნია. სსკ-ს 361-ე მუხლი აღნიშნულ ფაქტს კიდევ ერთხელ ხაზს უსვამს და ადასტურებს. ხარისხი, როგორც მოგეხსენებათ განსაზღვრულია მხარეთა შეთანხმებით, ან წინასწარ დადგენილი სტანდარტებით, ასევე

კომბინირებული მეთოდით, რაც გულისხმობს ნაწილ მხარეთა და ნაწილ სტანდარტებთან შესაბამისობაში. როგორ უნდა მოიქცეს მყიდველი თუ ვერ მიიღო სრულყოფილი ნივთის ხარისხი. მაგალითის თვალსაჩინოებისთვის, ვთქვათ გამყიდველს სურდა ეყიდა და მოლოდინი ჰქონდა, რომ მის მიერ ნაყიდი ნივთი დამზადებული იყო ამერიკაში, ხოლო რეალურად აღმოჩნდა ჩინეთში დამზადებული. სსკ-ს 380-ე მუხლით, რომ ჩათვლება ნივთობრივად უნაკლოდ, თუ იგი ვარგისია ხელშეკრულებით გათვალისწინებული სარგებლობისთვის. ასეთ შემთხვევაში წინასწარ არ არის განსაზღვრული ნივთის ხარისხი, კონკრეტულად მისი დამზადების ადგილი, აუცილებელია დაკმაყოფილდეს ზოგადი მოთხოვნები, რომელიც გამომდინარეობს ამ ნივთიდან.

ნივთობრივად ნაკლოვანი არის ნივთი თუ გამყიდველი გადასცემს მყიდველს ისეთ ნივთს, რომელიც ღირებულებით უფრო მეტია, ვიდრე მყიდველი მოელოდა, თუმცა არ არის ის ნივთი რაც მყიდველს სურდა. ასეთ შემთხვევაში შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ვალდებულების არაჯეროვანი შესრულება და ნივთობრივად ნაკლოვანი ნივთის გადაცემა მოხდა ერთგვარი ალიუდი, რაც ნიშნავს სულ სხვა ნივთის გადაცემას. სსკ-ს 379-ე მუხლის პრინციპით მყიდველი ვალდებული არ არის მიიღოს ეს შესრულება, მიუხედავად იმისა, რომ მატერიალურად უფრო მეტი სარგებლის მიღების შესაძლებლობაა. ასეთ შემთხვევაში ვერ ვიტყვით, რომ ვალდებულება ჯეროვნად შესრულდა.<sup>32</sup>

ნივთობრივად ნაკლოვანი იქნება ნივთი, თუ მისი გადაცემა არ მოხდება სრულყოფილად. შეიძლება ნივთი შედგებოდეს რამდენიმე ნაწილისაგან და მოხდა მხოლოდ ერთი ნაწილის გადაცემა. ასეთ შემთხვევაში ნაკლიან გადაცემასთან გვაქვს საქმე. ასეთი შესრულებაა ასევე, როდესაც

---

<sup>32</sup>ქანტურია ლ., საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის კომენტარები წიგნი III ვალდებულებითი სამართალი 2001



მყიდველისთვის მიწოდება ხდება ნაკლები რაოდენობის, ვიდრე ეს ხელშეკრულებით იყო გათვალისწინებული. ამ კონკრეტული შემთხვევისთვის გამოიყენება საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 488-ე მუხლი.

უფლებრივი ნაკლად კი მიიჩნევა, როდესაც გაყიდული ნივთის მიმართ მესამე პირს გააჩნია რაიმე მოთხოვნის უფლება, სანივთო თუ ვალდებულების სამართლის მოთხოვნა. საინტერესო ფაქტია ის, რომ ამ შემთხვევაში არ მოქმედებს კეთილსინდისიერი შემძენის პრინციპი 187-ე მუხლიდან გამომდინარე, რომელმაც არ იცოდა ნივთის შესახებ ინფრომაცია. აღნიშნულ შემთხვევაში ზიანის ანაზღაურების უფლება წარმოეშვა მყიდველს გამყიდველის მიმართ.

საინტერესოა თუ რა ხდება როდესაც გამყიდველის მიერ ნაკლოვანი ნივთი გადაეცემა მყიდველს. ამ შემთხვევაში მყიდველს წარმოეშვა მეორადი მოთხოვნები. პირველი მეორადი მოთხოვნა, რომელიც წარმოიშვა არის ნივთის გამოცვლის უფლება. თუმცა აქ საყურადღებოა რამდენიმე ფაქტორი. არის ის ინდივიდუალურად განსაზღვრული თუ გვაროვნული. ინდივიდუალური, მისი სიტყვის მნიშვნელობიდან გამომდინარე არის ერთი სახის და ერთადერთია, რომლის შეცვლაც შეუძლებელია. ამ შემთხვევაში გამოცვლის საშუალება არ არსებობს. მეორე მეორადი მოთხოვნა არის ნაკლის გამოსწორება, რომელიც გარკვეულ ხარჯთან არის დაკავშირებული. რა თქმა უნდა, მისი ანაზღაურების ვალდებულება ეკისრება გამყიდველს. 497-ე მუხლის თანახმად, მხარეთა მიერ შეთანხმებული პირობა არსებობს, რომლის მიხედვით, მყიდველმა უარი თქვა თავის მოთხოვნებზე. რა თქმა უნდა, ამავე მუხლიდან გამომდინარე, ბათილი იქნება თუ წინასწარ განზრახ დუმდა გამყიდველი ნივთის ნაკლოვანებასთან დაკავშირებით. გამყიდველის მიერ წინასწარ განზრახვის დაზუსტება არის რთული დასადგენი, რომელიც დამატებით გამოკვლევას მოითხოვს.

ვისაუბრეთ მყიდველის მიერ მეორად მოთხოვნებზე, თუმცა საინტერესოა აქვს თუ არა გამყიდველს უარი თქვას ნივთის გამოცვლაზე ან ნაკლის გამოსწორებაზე. ამ კითხვაზე პასუხი მოცემულია სსკ-ს 490-ე მუხლის მესამე ნაწილში, რომლის თანხმად, უარის თქმის უფლება აქვს, თუ მოთხოვნის დაკმაყოფილება მოითხოვს შეუსაბამო ხარჯებს. შეუსაბამო ხარჯი რა თქმა უნდა, არის შეფასებითი და კონკრეტული ფაქტობრივი გარემოებიდან უნდა განვმარტოთ. ძირითადად შეუსაბამო ხარჯებად ჩაითვლება თუ უფრო მეტი თანხა არის საჭირო ნაკლის გამოსწორებაზე, ვიდრე ეს ნივთი ღირს ანუ შეუსაბამოდ მაღალი ხარჯია.

სსკ-ს 492-ე მუხლი მყიდველს აძლევს შესაძლებლობას მოითხოვოს ნივთის ღირებულების შემცირება იმ პროპორციით, რა დოზითაც საჭიროა ნაკლის გამოსასწორებლად თუ არითხოვს ნაკლის გამოსწორებას ან ახლით მის შეცვლას.

ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მეორადი მოთხოვნაა სსკ-ს 491-ე მუხლიდან გამომდინარე ხელშეკრულებიდან გასვლა. ამ კონკრეტულ მუხლში ნახსენებია ხელშეკრულების მოშლა, თუმცა მითითებულია სსკ-ს 352-ე მუხლი, რომელიც თავის თავში გულისხმობს ხელშეკრულებიდან გასვლას. ამ ეტაპზე არ ვისაუბრებთ ხელშეკრულების გასვლასა და მოშლას შორის გასხვავებაზე, თუმცა დარწმუნებით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ამ შემთხვევაში კანონმდებელი გულისხმობდა ხელშეკრულებიდან გასვლას, მისი სამართლებრივი შედეგიდან გამომდინარე. პირველ რიგში საჭიროა მოვითხოვოთ ნაკლოვანი ნივთის გასწორებას, ნივთის შეცვლა და ბოლო ეტაპზე თუ ვერ მიიღებს იმას, რისი მოლოდინი ჰქონდა და დაკარგა ხელშეკრულების მიმართ ინტერესს, შეუძლია მოითხოვოს ხელშეკრულებიდან გასვლა. ხელშეკრულებიდან გასვლის შემთხვევაში სამართლებრივი საფუძველი არის ნამდვილი და მხოლოდ იმიტომ ხდება გასვლა, რომ ერთი მხარის მიერ მოხდა ვალდებულების დარღვევა, მეორე მხარემ დაკარგა ინტერესი ხელშეკრულების შესრულებასთან

დაკავშირებით. ხელშეკრულებიდან გასვლა პირველ მდგომარეობის აღდგენასთან ერთად არ გამოორიციხავს ზიანის ანაზღაურებასაც, რომელიც განმტკიცებულია სსკ-ს 407-ე მუხლის პირველი ნაწილიდან გამომდინარე.

რაც შეეხება ხელშეკრულებაზე უარის თქმას, შესაძლებელია, აღნიშნული უფლება აქვს ორივე მხარეს, თუ რა თქმა უნდა არსებობს რეალური საშიშროება, რომელიც გამოიწვევს მეორე მხარის მიერ ვალდებულების არაჯეროვნად შესრულებას. როგორც აღვნიშნეთ აუცილებელია რეალური საშიშროების არსებობა და არა მოჩვენებითი. რეალურია მაგალითად, ნივთის განადგურება, რომელიც უნდა გადაეცა გამყიდველს მყიდველისთვის, ხოლო მოჩვენებითია, როდესაც მყიდველს არ აქვს სრულყოფილი ნდომა გამყიდველის მიმართ და უშვებს მინიმალურ დონეზე, რომ ნივთის მიწოდება არ მოხდება მისი ვითარებიდან გამომდინარე, მიუხედავად იმ ფაქტისა, რომ ეს გამყიდველი დიდი პოპულარობით სარგებლობს საზოგადოებაში. ასევე რეალური საშიშროებაა, როდესაც საქონლის მიწოდება ხდება ეტაპობრივად და გარკვეული პერიოდის შემდეგ შეწყდა მისი მიწოდება, იმ მიზეზით, რომ აღნიშნულ საქონელზე მოსავალი დაისეტყვა. შესაბამისად შეიქმდა რეალური საშიშროება, იმისა, რომ ვეღარ მიიღებდა საქონელს და ვალდებულება არ შესრულდებოდა სრულყოფილად. აქედან გამომდინარე, უარის თქმა დაუშვებელია, როდესაც მხარეთა უსაფრთხოება უზრუნველყოფილია ვთქვათ, იპოთეკით ან გირაოთი, ასევე დაუშვებელია, როდესაც არის საბანკო გარანტია.

2.ნასყიდობის ხელშეკრულების შესრულება ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსით

ამერიკის სავაჭრო პრაქტიკაში ხშირია შემთხვევები, როდესაც ნასყიდობის ხელშეკრულება იდება ფორმების ურთიერთგაცვლით. ასევე ხშირია შემთხვევები, როდესაც ზოგიერთი საკითხი, რომელიც ხელშეკრულებაში უნდა ყოფილიყო გათვალისწინებული გარკვეული უყურადღებობისა და სიჩქარის გამო გაუთვალისწინებელი დარჩა. საჭირო გახდა გამოსავლის პოვნა, რომ ხელშეკრულებამ არ შეწყვიტოს მოქმედება. კოდექსის 2-204(3)-ე მუხლის თანახმად, თუ პირობები დარჩება შეუთანხმებელი არ გაბათილდება ნასყიდობის ხელშეკრულება თუ მხრეების მიერ განზრახული იყო მისი დადება. კოდექსის მეორე ნაწილი ცდილობს თავიდან აიცილოს ღიად დატოვებული შედეგები.<sup>33</sup>

ნასყიდობის ხელშეკრულების ერთ-ერთი ძირითადი ნაწილი ეკუთვნის ფასს, რომელიც მეტად სარისკო პირობაა თუკი ღიად იქნება დატოვებული. ამ საკითხს არეგულირებს 2-305-ე მუხლი, რომელიც განსაზღვრავს, რომ მხარეებს შეუძლიათ დადონ ხელშეკრულება, მიუხედავად იმისა, არის თუ არა მასში ფასი განსაზღვრული.

გონივრულ ფასში მოიაზრება თუ ფასზე არაფერია ნათქვამი, ის განისაზღვრება მხარეთა შეთანხმებით ან საბაზრო ფასით. აუცილებელი ფაქტორია, რომ თუ ფასი, რომელიც გამყიდველის ან მყიდველის მიერ იქნება დანიშნული იყოს კეთილსინდისიერების ფარგლებში. მესამე პუნქტი საშუალებას აძლევს უდანაშაულო მხარეს შეწყვიტოს ხელშეკრულება ან დანიშნოს გონივრული ფასი. აღსანიშნავია ისიც, რომ ფასის დანიშნვა სასამართლოსაც შეუძლია.

ამერიკის სავაჭრო კოდექსი ასევე არეგულირებს მიწოდების ადგილს, ადგილის მიუთითებლობას, ასევე მიწოდების ვადების მიუთითებლობას.

ასევე სავაჭრო კოდექსით შესაძლებელია მოქმედების შესრულებასთან დაკავშირებით შეთანხმებით დადგინდეს ნებისმიერი ვადა, რომელიც არ

---

<sup>33</sup>Sales and Leases of good Frederick H.Miller 1992

იქნება არაგონივრული. გონივრულ ვადაში იგულისხმება მოქმედების ხასიათი, მიზანი და მდგომარეობა. ამავე კოდექსის 2-309-ე მუხლის მეორე პუნქტი გამოიყენება მხოლოდ იმ შემთხვევაში თუ ხელშეკრულება ითვალისწინებს თანმიმდევრულ შესრულებას და ასევე ხანგრძლივობა არ არის განსაზღვრული. ასეთ დროსაც გამოიყენება “გონივრული ვადის” პრინციპი. ამავე მუხლის მესამე ნაწილი აცხადებს, რომ თუ ხელშეკრულება შეწყდება რომელიმე მხარის მიერ აუცილებელია აცნობის მეორე მხარეს ამის შესახებ. თუ მესამე პუნქტიდან გამომდინარე მხარეები შეთანხმდებიან, რომ შეტყობინება აუცილებელი არ არის, მაგრამ შეუტყობინებლობა გამოიწვევს მეორე მხარისთვის გაუმართლებელ შედეგს, ასეთ შემთხვევაში შეთანხმება ჩაითვლება ბათილად. აქედან გამომდინარე არ უნდა დადგეს მეორე მხარისათვის მძიმე შედეგი.

ამერიკის სავაჭრო კოდექსი 2-310-ე მუხლით, არეგულირებს გადასახადისა და კრედიტის ღიად დატოვების საკითხს. აღნიშნული მუხლიდან გამომდინარე, გადახდა უნდა მოხდეს იმ ვადაში და ადგილას, სადაც მყიდველმა უნდა მიიღოს საქონელი. ძირითადად მოცემული მუხლის პუნქტები არეგულირებს ისეთ შემთხვევებს, როდესაც მხარეთა შორის სხვაგვარი შეთანხმება არ არის.

როგორც მოგეხსენებათ, ვალდებულების გარანტია არა მხოლოდ ამერიკის სახელშეკრულებო სამართლის, აგრეთვე მთლიანად საერთო სამართლის და სამოქალაქო სამართლის სისტემებისათვის დამახასიათებელი ინსტიტუტია, რომელიც დამახასიათებელია მხოლოდ ორმხრივი ხელშეკრულებებისათვის და არა ცალმხრივი, რადგან ფაქტიურად გამორიცხულია ბოლო შემთხვევაში.

ვალდებულების გარანტიაში იგულისხმება გამყიდველის მტკიცება და ასევე დაპირება, რომ საქონელს არ აქვს უფლებრივი ნაკლი და იგი შეესაბამება ნიმუშს, რომელიც მის მიერ არის აღწერილი. გარანტიის

მიმცემი არის გამყიდველი, მისი უფლებამონაცვლე პირი ან რწმუნებული, რადგან იგი ყიდის საქონელს.

არსებობს რამდენიმე სახის ვალდებულებითი გარანტია. პირველი ეს არის პირდაპირ გამოხატული გარანტია, მეორე ნაგულისხმევი გარანტია, ხოლო მესამე არის საკუთრების უფლების არსებობის გარანტია. გარანტიის სამივე სახე აუცილებელი და მნიშვნელოვანია, რადგან მათზე არის დამოკიდებული ვაჭრობის განვითარება, ასევე მყიდველის-მომხმარებლის უფლებების დაცვა. თუ მოხდება რომელიმე მათგანის დარღვევა, მყიდველს წარმოეშვება უფლება, რომ მიმართოს სამართლებრივი დაცვის საშუალებებს.<sup>34</sup>

ხშირ შემთხვევაში ხელშეკრულების უმეტესი ნაწილი შეიცავს საქონლის შესყიდვასთან ერთად მომსახურების მიღებასაც. აღნიშნული სასამართლო პრაქტიკაში წარმოშობს პრობლემებს, რადგან უნდა დადგინდეს გამოიყენება თუ არა გარანტიასთან დაკავშირებული დებულებები ნასყიდობის ხელშეკრულების გარდა სხვა სახის ხელშეკრულებებთან.

ამერიკის ზოგიერთი სასამართლო იყენებს კოდექსის საგარანტიო დებულებებს იმ შემთხვევაში თუ გარიგების ნაწილი შეეხება საქონელს.

3. ნასყიდობის ხელშეკრულების შესრულება ვენის 1980 წლის საერთაშორისო კონვენციით

როგორც მოგეხსენებათ, ჩვენ განვიხილავთ გარიგებას, სადაც მხარეები თავიანთი სურვილის საფუძველზე, კონტრაქტის პირობებზე თანხმობის გამოცხადების საფუძველზე შევიდნენ გარიგებაში. თითოეულ მხარეს ერთმანეთის მიმართ გააჩნიათ ვალდებულებები. გამყიდველის

---

<sup>34</sup> American warehouse and Moving service of Atlanta. Inc.V. Floyd's Piesel service, Inc. 164

მოვალეობაა მყიდველს მიაწოდოს ის პროდუქტი და საქონელი, რომელსაც მყიდველი ელოდება, რა თქმა უნდა, კონტრაქტის პირობების გათვალისწინებით. 30-ე პუნქტი განსაზღვრავს გამყიდველის მოვალეობებს, რომლის თანახმად, გამყიდველს წარმოეშობა ვალდებულებები მყიდველს გადასცეს სასურველი პროდუქტი, ასევე გადასცეს პროდუქტთან დაკავშირებული საჭირო დოკუმენტი და უზრუნველყოს პროდუქტის ხარისხიანობა. 53-ე მუხლი კი ითვალისწინებს მყიდველის შესაბამის მოვალეობებს, რომელიც მყიდველს ავალდებულებს გადაიხადოს პროდუქტის შესაბამისი ფასი და მიიღოს დადგენილი პირობების შესაბამისად. აღნიშნული ვალდებულებები მკაცრად განსაზღვრულია და უზრუნველყოფს, როგორც სამართლიანობას, ასევე ეფექტურობას. სამართლიანობის პრინციპით განისაზღვრება ის ფაქტორი, რომ მხარე თავისი სურვილის შესაბამისად იღებს იმ პროდუქტს, რა გარიგებაშიც შედის. აღნიშნული ნორმიდან გადახვევა ან მისი პირობების დარღვევა არღვევს სამართლიანობის პრინციპს, როგორც პროფესიული ასევე პირადი ურთიერთობის ფონს. მხარეების მხრიდან, მათი მოვალეობების არ შესრულებამ შესაძლებელია სამომავლოდ ზეგავლენა მოახდინოს ურთიერთნდობის პრინციპზე. მხარეების მხრიდან შესაძლოა ნაკლები ინტერესი იქნას გამოვლენილი კვლავ ერთმანეთთან მსგავსი ტიპის გარიგებაში შესვლის სურვილზე, თუ ერთი მხარის მხრიდან ვლინდება კონტრაქტის პირობების არაეფექტური შესრულება. შესაბამისად ნდობის დაბალ დონეზე არსებობამ შესაძლოა ზეგავლენა მოახდინოს გარიგების ხარისხსა და მის ხარჯებზე, ანუ გახადოს უფრო ხარჯიანი, რადგან მხარეების მხრიდან არის იმის საშიშროება, რომ რისკის არსებობის შემთხვევაში მოიმატებს მათი ხარჯი. მოკლედ, რომ ვთქვათ ეფექტური გარიგებები წარმოადგენს ისეთ გარიგებებს, რომელთაც მოაქვთ წმინდა სარგებელი ორივე მხარისთვის საქონლის/პროდუქტის გაცვლის დროს.

იგივე სურვილით ხდება მხარეების მხრიდან ორმხრივი მომგებიანი შეთანხმება მინიმალური ხარჯის გათვალისწინებით, სადაც თავიდანვე

ხდება შესაძლო ზარალის გათვალისწინება. როდესაც კონტრაქტის და გარიგების წარმოება ხდება ხარვეზებით, საჭიროა თავიდანვე განისაზღვროს გარკვეული რისკ ფაქტორები თუ როგორ შეიძლება მოგვარდეს ზიანის, ხარჯის და დანაკარგის თავიდან არიდება. როგორც უკვე დავინახეთ, კომერციული გარიგებები არა მარტო გულისხმობს პროდუქტის და საქონლის წარმოების შესახებ კონტრაქტს, არამედ მათ სათანადო ჩაბარებას, რაც გულისხმობს ხარჯების და დანაკარგების მინიმუმამდე დაყვანის შესაძლებლობებს. ეს ზუსტად გულისხმობს, იმას რომ გამყიდველი ვალდებულია კონტრაქტის პირობების გათვალისწინებით მიაწოდოს ზუსტად ის პროდუქტი, რომელსაც მყიდველი ელოდება, ხოლო მყიდველმა მიმომუმამდე უნდა დაიყვანოს იმის რისკი, რომ ის ამ პროდუქტში თანხას არ გადაიხდის. სწორედ ეს ფაქტორები უნდა იყოს გარიგების მთავარი განმსაზღვრელი ფაქტორები. მხარეები, რომლების შევიდნენ ურთიერთგარიგებაში, შესაძლოა ინანონ შემდეგში თავიანთი გადაწყვეტილება. მათ შესაძლოა გაანალიზონ, რომ მათ მიერ თავიანთ თავზე აღებული მოვალეობების შესრულება გაცილებით რთული აღმოჩნდა, ან უფრო მეტი ხარჯების გაწევა მოუხდათ, ვიდრე კონტრაქტის დადების დროს ჩანდა, რომელიც ეწინააღმდეგება საბაზრო ფასებს და ეს განაპირობებს რა თქმა უნდა, კონტრაქტს გაცილებით ნაკლებ მომგებიანობას, ასევე ის დრო რაც თავიდან იყოს შეთანხმებული, ამ დროში ვერ მოხერხდა კონტრაქტის პირობების შესრულება. ყველა ეს ფაქტორი განაპირობებს მათი მხრიდან გარკვეული დისკომფორტის მიზეზს, რადგან ორივე მხარე განიცდის სინანულის გრძნობას ერთმანეთთან გარიგებაში ყოფნის დროს, ეს რა თქმა უნდა განსაზღვრავს კონტრაქტის პირობებით გაწერილი მომსახურების შესრულების ხარისხს. მაგალითად, გამყიდველმა თუ შეიტყო, რომ მყიდველი, ვისთანაც აქვს გაფორმებული კონტრაქტი საქონლის/ პროდუქტის მიწოდებაზე, გაკოტრდა, რა თქმა უნდა მყიდველზე აღნიშნული ფაქტი იმოქმედებს, რადგან არ არის დარწმუნებული, რომ მყიდველი შეძლებს მის მიერ მიწოდებულ



პროდუქტში გადაიხადოს თანხა, ან მაგალითად მყიდველი, რომელიც შეიტყობს, რომ გამყიდველს პრობლემები აქვს იმ მასალის მოძიებაში, რა პროდუქტი უნდა დამზადდეს მისგან. თითოეული ასეთი შემთხვევის დროს, რა თქმა უნდა თითოეულ მხარეს სურს იცოდეს თავიანთი უფლებები რა შეიძლება გააკეთონ სანამ არ მოგვარდება მხარეების პრობლემა. ზოგადი კანონი ამ შემთხვევაში ვერ დაგვეხმარება, რადგან მხარეებს არ სურთ გამომამყდავნიონ და აღიარონ არსებული პრობლემები. გამომდინარე აქედან, მხარეები ვისაც სურთ რომ თავიანთი ქმედებები განახორციელონ უფრო მეტი დარწმუნებლობის პრინციპით, ამჯობინებენ "state supplied" მექანიზმით ოპერირებას, რომელიც ზრდის მეორე მხარის დაუცველობის პრინციპის შემცირებას. აღნიშნული დებულება განსაზღვრავს ისეთი გარემოს და პროცესის შექმნის აუცილებლობას, სადაც ერთ-ერთი მხარე განსაზღვრავს მეორე მხარის საკუთარ თავზე აღებული მოვალეობების მოსალოდნელ შესრულებას. ასევე, სადავოა თუ როგორ მუშაობს ეს პროცესი. ტექნიკური თვალსაზრისით, დებულება 2-609-ის მიხედვით, მხარე, რომელსაც გააჩნია საფუძველი, რომ მეორე მხარე ვერ შეასრულებს კონტრაქტის გათვალისწინებულ პირობებს, შესაძლოა წერილობით მოსთხოვოს მხარეს შესაბამისი გარანტიის უზრუნველყოფა. მას შემდეგ, რაც მოთხოვნა ამის შესახებ გაიგზავნება, ის მხარე რომელსაც გააჩნია რაიმე სახის პრობლემა, აჩერებს მოთხოვნის (პროდუქციის წარომების) შესრულებას, იმაზე რაც ჯერ არ გადაუცია მეორე მხარისთვის. მიმღებს აქვს გონივრული ვადა, (არ უნდა აღემატებოდეს 30 კალენდარულ დღეს) მოთხოვნის მიღების დღიდან, რომ უზრუნველყოს მოთხოვნის შესრულება. თუ არ მოხდება პირობების შესრულება, რა თქმა უნდა ამით დაირღვევა შეთანხმება.

როგორ უნდა მოხდეს სასამართლოს მხრიდან იმის განსაზღვრა, რომ მხარეების მხრიდან პირობების არ შესრულება მართლაც განპირობებულია გონივრული მიზეზით? რა თქმა უნდა, რომ გარდა კონკრეტული ფაქტების არსებობისა, საკითხი ნათლად ჩანს მაგალითად შემდეგი ნიმუშებიდან:

საბაზრო ფასები ცვალებადია, რომელიც თავისთავად განსაზღვრავს და ზრდის კონტრაქტის გათვალისწინებული პირობების შესრულების ხარჯებს. საბაზრო ფასების ცვალებადობამ, შეიძლება სასამართო მიიყვანოს იმ გადაწყვეტილების მიღებამდე, რომ შეაჩეროს არამომგებიანი კონტრაქტი. საბაზრო ფასებმა საგრძნობლად დაიწია, მას შემდეგ, რაც მყიდველის მხრიდან მოხდა შეთანხმება, რომ იყიდიდა ნავთობს. მყიდველს შეეძლო დაეზოგა 1.47 მილიონი დოლარი, თუ დაარღვევდა კონტრაქტს. სასამართლომ გადაწყვიტა, რომ აღნიშნული მყიდველის მხრიდან კონტრაქტის დარღვევად ჩაითვლებოდა.<sup>35</sup>

აღნიშნული კონვენცია როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ითვალისწინებს კონტრაქტის გაწერილი პირობების დროებითი შეჩერების პრინციპს. გარიგებაში მყოფ მხარეს შეუძლია განახორციელოს მოქმედების შეჩერება, რაც გულისხმობს რომ მხარე ამ ეტაპზე ვერ უზრუნველყოფს მის მიერ საკუთარ თავზე აღებული მოვალეობების შესრულებას, ან მის მიერ შესრულებული მოვალეობა იქნება არასათანადო, არაკეთილსინდისიერად შესრულებული. მაგალიდათ, თუ მყიდველის მხრიდან არ მოხდება შესაბამისი საბანკო დაგახდის გარანტიის არსებობის წარმოდგენა, მას შემდეგ თუ გამყიდველმა უკვე უზრუნველყო პროდუქციის შიპინგი. ამ შემთხვევაში, რა თქმა უნდა სასამართლო მსგავს ქმედებას განიხილავს როგორც კონტრაქტის პირობების დარღვევას. მხარე, რომელიც ვერ ასრულებს კონტრაქტით გაწერილი პირობების შესრულებას, აუცილებელია აცნობოს მეორე მხარეს ამის შესახებ. კომერციული მხარეების მხრიდან არ არის ადვილი, იმის წარმოჩენა, რომ ისინი ვერ ასრულებენ თავიანთ თავზე აღებულ ვალდებულებებს, მათ ყოველთვის აქვთ იმედი, რომ გამოჩნდება რაიმე ახალი სასიკეთო გარემოება, გამოუჩნდებათ ახალი ფინანსური წყარო, ან ამინდი შეიცვლება, ან შეკვეთილი პროდუქტით დატვირთული გემი ჩამოვა ვადაზე ადრე. გარკვეულწილად, კონტრაქტით გაწერილი რაიმე პირობის არ შესრულება არ გულისხმობს თავად კონტრაქტის სრულ

<sup>35</sup> Sales and Sales Financing Richard E, speidel

დარღვევას, თუმცა მხარე, რომელიც არ ასრულებს თავის ვალდებულებებს, თვლის მიახლოებით ამ ქმედებით ირღვევა სრულას მის მიერ ხელმოწეილი კონტრაქტი.

როდესაც ხდება კონტრაქტის დარღვევა, დაზარალებულ მხარეს აქვს რამდენიმე ვარიანტი: დაელოდოს მოთმინებით, ვიდრე მხარე შეიცვლის აზრს და გადაწყვეტს, რომ ისევ ამოქმედდეს რა თქმა უნდა, გონივრულ ვადებში. ეს ვადები იყოს მართლაც გონივრული, სადაც მოხდება მხარის მიერ პრობლემის აღმოფხვრა, თუ ეს გაცილებით მეტ დროს მოითხოვს, აცნობს ამის შესახებ მხარეს, ან მხარემ გამოაცხადოს რომ დროებით წყვეტს საქმიანობას.

აღნიშნული შემთხვევა ცნობილია ისეთ ქეისში, როგორცაა ოლოფსონ კუმერის წინააღმდეგ. გამყიდველი, რომელიც ვაჭრობდა მარცვლეულით (სიმინდი), შეუთანხმდა აპრილში მყიდველს, რომ ოქტომბრის და დეკემბრის თვეში მოხდებოდა პროდუქტის ჩაბარება მყიდველისათვის. 3 ივნისს, გამყიდველის მხრიდან მოხდა მყიდველის გაფრთხილება, რომ არ დაეთესა მარცვლეული, რადგან იყო წვიმიანი ამინდები და შესთავაზა შემცვლელი პროდუქტის შეძენა. სექტემბერში, მყიდველი დაინტერესდა, რა ეტაპზე იყო მარცვლეულის მოწოდების ამბავი, რაზეც პასუხი მიიღო რომ ჯერ არ იყო მოწოდებული. როდესაც შეპირებულმა დრომ გაიარა, მყიდველმა აღმოაჩინა, რომ საბაზრო ფასები 3 ივნისით დათარიღებულ კონტრაქტში გაწერილი ფასებთან მიმართებაში მკვეთრად იყო გაზრდილი.

ახლა განხვილოთ ის შემთხვევა, როდესაც არ ხდება კონტრაქტის პირობების და ვადების დარღვევა. ვთქვათ, მხარეში შევიდნენ ურთიერთგარიგებაში, სადაც არ არსებობს ურთიერთსაწინააღმდეგო პოზიციები. გამყიდველს სურს, რომ უზრუნველყოს მყიდველი სასურველი პროდუქტის/საქონლით, ხოლო მყიდველი მზადაა გადაიხადოს მასში შესაბამისი თანხა. ამ ეტაპზე ვხვდებით მხოლოდ ერთ წინააღმდეგობას,

გამყიდველის მხრიდან შესაბამის კონტრაქტის პირობების გაწერას. ტექნიკური ხასიათის მოთხოვნების ნუსხა გაწერილია 2-301 დებულებაში. გამყიდველი ვალდებულია მიაწოდოს და ჩააბაროს საქონელი და მასთან დაკავშირებული დოკუმენტაცია და მყიდველმა გადაიხადოს მასში თანხა, ეს არის კონტრაქტის ფორმირების მთავარი წესი და სტრუქტურა. საქონლის ჩაბარების დროს, ადგილის და თუ რა ხერხით მოხდება საქონლის გადაცემა კლიენტისთვის, ამ საკითხებზე ხდება მოლაპარაკება მხარეებს შორის, დროს გაწერა აუცილებელია კლიენტისთვის, რომ მოხდეს მისი შემზადება აღნიშნული პროცესითვის. მყიდველი, თავის მხრივ ვალდებულია უზრუნველყოს შესაბამისი გარემოება, რომ მიიღოს სასურველი საქონელი. აღნიშნული გულისხმობს საქონლის მიღების ფიზიკურ მზადყოფნას. ასევე, ეს გულისხმობს, მყიდველის შემზადებას რომ გადაიხადოს საქონელში განსაზღვრული ფასი. ზოგჯერ, კლიენტის მხრიდან ხდება საქონელში წინასწარ თანხის გადახდა რაიმე დოკუმენტის არსებობის საფუძველზე, ვიდრე უშუალოდ მოხდება ნივთის გადაცემა. თუმცა, დოკუმენტის არ არსებობის დროს, ანგარიშსწორება არ ხდება სანამ ნივთი/საქონელი არ იქნება წარმოდგენილი. ამის მიზეზი გახლავთ ის, რომ უმეტესობა კლიენტებისა არ სურთ გადაიხადონ ნივთში, რომელიც ჯერ არ მიუღიათ. ასევე, მყიდველებს ურჩევნიათ, რომ თანხა გადაიხადოს, მას შემდეგ რაც მოხდება ნივთის შემოწმება. მაგალითად, კლიენტმა გადაწყვიტა, რომ შეიძინოს მანქანა, სანამ შეიძენს მანქანას, იგი იღებს სატესტო გატარებას. სურს ყიდვა და ბ-სახით უტოვებს გამყიდველს 500 დოლარს, რომ მისი მხრიდან მოხდეს ახალი სტერეო სისტემის დამონტაჟება მანქანაში. შემდეგ დღეს, როდესაც ახალი სტერეო სისტემა უკვე დამონტაჟებული, მყიდველს ამჩნევს უჩვეულო განსავაგებას, რაც წინა დღეს არ შეუნიშნავს. თუ ამ ეტაპზე მყიდველი გადაწყვეტს, რომ აღარ სურთ პროდუქტის შექმნა, იმის გათვალისწინებით, რომ თანხა 50 დოლარი უკვე გადახდილი აქვს, გვიან ხო იქნება მისი მხრიდან უარყოფა? სასამართლოს გადაწყვეტილებით, მყიდველს ჰქონდა სამართლებრივი

უფლება ესარგებლა ნივთით და დარწმუნებულიყო, რომ აკმაყოფილებდა მის სპეციფიკურ მოთხოვნებს.

ყველა გარიგება არ არის პირისპირი. მყიდველები და გამყიდველები შესაძლოა იმყოფებოდნენ გეოგრაფიულად სხვადასხვა ადგილას. ნივთის შემოწმება ამ პირობებში რა თქმა უნდა წარმოქმნის დამატებით პრობლემას. მანძილიანი გარიგებების უზრუნველყოფის მიზნით, კანონში გაიწერა მთელი რიგი მექანიზმები, თუ როგორ უნდა მომხდარიყო მათი დარეგულირება. მყიდველს, შეუძლია ჰყავდეს ნდობით აღჭურვილი პირი, ვინც მოახდენს ნივთის შემოწმებას, ან მხარეები უზრუნველყოფენ ნეიტრალური მესამე პირის არსებობას, ვინც შეამოწმებს საქონლის მდგომარეობას. ეს მექანიზმები უზრუნველყოფენ იმ საჭირო მოქმედების გატარებას, რაც საჭიროა მხარეებს შორის ნივთის გადაცემა შეძენისას. ერთი მთავარი პრობლემა რაც ამ დროს წარმოჩინდება ხოლმე, არის ის, რომ მესამე პირები (ნდობით აღჭურვილი, ან ნეიტრალური პირები) სათანადოდ არ იზიარებენ და არ უდგებიან საკითხს, როგორც ნივთის უშუალო მფლობელები. უყურადღებობის, თუ უბრალოდ არ ცოდნის გამო, არის ხოლმე შემთხვევები, როდესაც მესამე პირი იღებს საქონელს. ნივთს, რასაც მაგალითად უშუალო მფლობელი არ აიღებდა და დაიწუნებდა.

შემდეგი ტიპის დისტანციური სახით ვაჭრობა გახლავთ დოკუმენტაციაზე დაყრდნობილი ტიპის ვაჭრობა. ამ შემთხვევაში, ხდება გამყიდველის მხრიდან საჭირო დოკუმენტაციის მიწოდება მყიდველამდე ნივთის უშუალო ჩაბარებამდე. გამყიდველი უგზავნის დოკუმენტს კლიენტის იურიდიულად აღჭურვილ პირს, ეს დოკუმენტები უმეტეს წილად მოიცავს ხოლმე ისეთი დოკუმენტის ტიპს, როგორიცაა მაგალითად ჩეკი, ნივთის/საქონლის შიპინგის პროცენში არსებული რაიმე დამადასტურებელი საბუთი, ინვოისი. ის ეგზავნება მყიდველ საქონლის უშუალო ჩამარებამდე. დომუკენტების მიღებისას, გამყიდველის აგენტი აცნობებს მყიდველს, რომ მას შეუძლია შეამოწმოს და გადახედოს

დომუნეტებს, მათ აღწერილობას და თუ მოდის შესაბამისობაში საქონლის კონტრაქტით გათვალისწინებული მახასიათებლებთან და როდესაც მოხდება ნივთის უშუალო ჩამოსვლა, მყიდველის მხრიდან მოხდება მათი შექმნა.

მაგალითისათვის განვიხილოთ ერთი შემთხვევა: მყიდველმა შეუკვეთა 100 ცალი ატმის შეკვრა. სანამ მოხდებოდა მათი მოწოდება მყიდველთან, მოხდა აღნიშნული პროდუქტის დაღპობა. თუმცა, ის დოკუმენტაცია, რომელიც გაფორმებულია ამ კონკრეტულ გარიგებაში, თავისი შინაარსით იდეალურია. ხელშეკრულების მიხედვით, უნდა მოხდეს თუ არა მყიდველის მიერ თანხის გადახდა? ამ კონკრეტული გადაწყვეტილებით, მყიდველს ამ შემთხვევაში აქვს მყარი და ძლიერი არგუმენტი.<sup>36</sup>

პირველ რიგში მყიდველმა უნდა გადაწყვიტოს მიიღებს საქონელს თუ არა. ალტერნატიული გზაა საქონლის მიღების უარყოფა. იმ შემთხვევაში, თუ მყიდველის მხრიდან არ იქნება წინასწარ გამოცხადებული უარის მიზეზი გამყიდველთან, ამ შემთხვევაში გამყიდველი ჩათვლის, რომ მყიდველი თანახმაა მიიღოს მის მიერ მოთხოვნილი საქონელი/მომსახურება. ჩვენი მთავარი მიზანია, იმ გარემოებების გაანალიზება, რა შემთხვევაშიც მიმღები უარს აცხადებს საქონლის მიღების თაობაზე. გამყიდველმა საჭიროა იცოდეს წინასწარ უარყოფის მიზეზი გარკვეული პერიოდით ადრე, ვიდრე კლიენტის მიერ მოთხოვნილი მომსახურება შესრულდება. მყიდველი, თავის მხრივ დაინტერესებულია მის მიერ მოთხოვნილი საქონლის მიღებისას დარწმუნდეს, რომ მის მიერ მოთხოვნილი ნივთი/საქონელი შეესაბამება მის მოლოდინს. მოკლედ რომ ვთქვათ, ორივე მხარეს სურს, რომ მოწინააღმდეგე მხარე არ მოქმედებდეს სტრატეგიულად, რაც თავის მხრივ ხელს უწყობს მათი მოქნილობის გაზრდას. გაუთვალისწინებლობა, რომლის დაკავშირებულია მეორე მხარის

---

<sup>36</sup> **Critical Issues in the Formation of Contracts Under the CISG** Dr. Larry A. DiMatteo  
Huber Hurst Professor of Contract Law & Legal Studies  
University of Florida

მოქმედების განსასაზღვრად, გავლენას ახდენს გარკვეულწილად მხარეების მოქმედების შესაძლო მომგებიან გარიგებაზე. მხარე, შესაძლებელია კმაყოფილია საქონლის მდგომარეობაზე, მაგრამ ამასთანავე ნანობს საქონლის მიღებაზე უარის განცხადების თაობაზე. 2-601 დებულების მიხედვით, "საუკეთესო ტენდერს" გულისხმობს, რომ საქონლის მიღებაზე უარის განცხადების წინასწარი მიზეზი უნდა იყოს გამყიდველისთვის ცნობილი მყიდველის მხრიდან. ნებისმიერ ტიპის ჩავარდნა ამ პირობების შესრულებასთან დაკავშირებით, გამოიწვევს მის დარღვევას. მნიშვნელოვანი ფაქტორი გახლავთ, ასევე რეპუტაციის რისკი კომერციულ ბაზარზე. ისეთი მერჩანტები, ვინც ბაზარზე ცნობილები არიან არ სურთ დააზარალონ თავიანთი რეპუტაცია ისეთ გარეგებებში შესვლით, რომელის შეუსრულებლობა განწირულია წინასწარ.

როგორც მოგეხსენებათ, საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის თანახმად, ნასყიდობის ხელშეკრულება გამყიდველს ავალდებულებს, რომ ყიდველს გადასცემს ნივთობრივად და უფლებრივად უნაკლო ნივთი. თუ გამყიდველის მიერ მოხდა ნაკლოვანი ნივთის გადაცემა მყიდველისათვის მას წარმოეშვება მეორადი მოთხოვნები. პირველი მოთხოვნა არის ნივთის გამოცვლის უფლება, მეორე ნაკლის გამოსწორება და ასევე ხელშეკრულებიდან გასვლა. ხელშეკრულებიდან გასვლამდე საჭიროა მოვითხოვოთ ნაკლოვანი ნივთის გამოსწორება, ნივთის შეცვლა და ბოლოს არის შესაძლებელი ხელშეკრულებიდან გასვლა, როდესაც ხელშეკრულებამ ორივე მხარისათვის დაკარგა ინტერესი. ხელშეკრულებაზე უარის თქმა შეუძლია ორივე მხარეს, თუ რა თქმა უნდა, არსებობს რეალური საშიშროება, რომელიც გამოიწვევს მეორე მხარის მიერ ვალდებულების არაჯეროვნად შესრულებას. ეს უნდა იყოს რეალური საშიშროება და არა მოჩვენებითი. ვენის კონვენცია საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მსგავსად, გამყიდვეს ავალდებულებს, რომ მყიდველს მიაწოდოს ის პროდუქტი და საქონელი, რომელსაც მყიდველი ელოდება. რა თქმა უნდა, კონტრაქტის პირობების გათვალისწინებით, მყიდველს კი ავალდებულებს

გადაიხადოს პროდუქტის შესაბამისი ფასი და მიიღოს დადგენილი პირობების შესაბამისად. აღნიშნული კონვენცია მოითხოვს, როდესაც ხელშეკრულების და გარიგების წარმოება ხდება ხარვეზით, თავიდანვე განისაზღვროს გარკვეული რისკ-ფაქტორები თუ როგორ შეიძლება მოგვარდეს ზიანის, ხარჯის და დანაკლისის თავიდან არიდება.

კონვენცია ასევე ითვალისწინებს, საქართველოს სამოქალაქო კოდექსისგან განსხვავებით, გაწერილი პირობების დროებით შეჩერების პრინციპს. გარიგებაში მყოფ მხარეს შეუძლია განახორციელოს მოქმედების შეჩერება, რაც გულისხმობს, რომ მხარემ ამ ეტაპზე ვერ უზრუნველყო მის მიერ საკუთარ თავზე აღებული მოვალეობის შესრულებას ან მის მიერ შესრულებული მოვალეობა იქნება არასათანადო, არაკეთილსინდისიერად შესრულებული. ამერიკის სავაჭრო კოდექსისგან განსხვავებით, აღნიშნული კონვენცია ავალდებულებს მხარეს, რომელიც ვერ შეასრულებს კონტრაქტით გაწერილ პირობას, აუცილებლად უნდა შეატყობინოს მეორე მხარეს ამის შესახებ.

## დასკვნა

როგორც მოგეხსენებათ, ქართული სამართალი წარმოადგენს რომის სამართლის სისტემას, ამერიკის სამართალი პრეცედენტული-საერთო სამართლის სისტემას, ხოლო საქონლის საერთაშორისო ნასყიდონის შესახებ ვენის კონვენციზე მუშაობდნენ როგორც საერთო სამართლის ქვეყნის იურისტები, ასევე რომის სამართლის ქვეყნის იურისტები. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის შემუშავებაში გამოყენებული იყო საერთაშორისო ნასყიდობის შესახებ ვენის კონვენცია. აქედან გამომდინარე



საინტერესოა ქართულ-ამერიკული ნასყიდობის და კონვენციის შედარება, დანახვა მათ შორის მსგავსებისა და განსხვავების.

დროთა განმავლობაში აუცილებელი გახდა საზოგადოების წევრებს შორის წარმოშობილი ურთიერთობის რეგულირება, მხარეებს შორის განსაზღვრული ვალდებულების შინაარსის კვლევა და მათ შორის ნამდვილი ნების დადგენა. აქედან გამომდინარე ხელშეკრულება გახდა ერთ-ერთი გავრცელებული სიტყვა საზოგადოებაში. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 327-ე მუხლის თანახმად, ხელშეკრულების დასადავებს აუცილებელია შეთანხმება კერძოდ არსებით პირობებზე, რომლის გამოხატვაც უნდა მოხდეს ობიექტური ფორმით. იმისათვის, რომ ხელშეკრულება არსებობდეს აუცილებელია ერთი მხარის მიერ საფუძვლიანი დაპირება, ხოლო მეორე მხარის მიერ საპასუხო შესრულების დაპირება. ამერიკის სამართალშიც სიტყვა “ხელშეკრულება” სხვადასხვა აზრით გამოიხატება. ის შეიძლება გამოიყენონ, როგორც სიტყვის მასალა, როგორც დაპირება ან დაპირებათა რიგი. ამერიკის სამართალში დაპირებიდან წამოიშვება ნდობა და რწმენა იმისა, რომ მხარე შეასრულებს დაპირებას და შესაბამისად შეასრულებს დანაპირებს.

საინტერესოა განსხვავება ქართულ-ამერიკულ ხელშეკრულებასა და გარიგებას შორის. როგორც მოგეხსენებათ, ხელშეკრულების დასადავად საჭიროა მინიმუმ ორი ნების გამოვლენა. ნება ასევე ძირითადი კომპონენტია გარიგების შემთხვევაშიც. მიუხედავად იმისა, რომ ხელშეკრულების დასადავად მინიმუმ ორი ნების გამოვლენაა საჭირო, გარიგების შემთხვევაში ის წარმოიშვება ცალმხრივი, ორმხრივი და მრავალმხრივი ნების გამოვლენის შედეგად. ამერიკის სამართლის მიხედვით, ხელშეკრულება ასევე არის მხარეთა შეთანხმების შედეგი, რომელიც ნებაყოფლობითია. შეთანხმება ნიშნავს გარიგებას, რომელიც მიიღწევა თავისუფალი ნების საფუძველზე. ქართული სამართლის მსგავსად, ხელშეკრულება შესაძლებელია იყოს ცალმხრივი და ორმხრივი. რაც შეეხება საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის შესახებ ვენის კონვენციის მიხედვით,

ხელშეკრულება არის იურიდიული ძალის მქონე, რომელიც თავის თავში მოიაზრებს მინიმუმ ორი ობიექტის აუცილებლობას, რომელთაც უნდა ჰქონდეთ საერთო ინტერესი. შეთავაზებაში კი საჭიროა ფიქსირდებოდეს კონკრეტული კრიტერიუმი, რადგან ყველა ტიპის საქმიანი შეთავაზება არ მოიაზრება და განიხილება, როგორც შეთავაზება. ის არის საქმიანი წინადადება, რომელიც განიხილება ერთ ან ორ კონკრეტულ ადამიანს შორის. შეთავაზე რა თქმა უნდა, გულისხმობს მზად ყოფნას, რომ გარიგება აწარმოოს.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ოფერტის და აქცეპტის მეშვეობით ხელშეკრულების დადება არის სახელშეკრულებო ურთიერთობის წარმომშობი. ის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ელემენტი იყო ევროპის გაერთიანების ყველა სამართლებრივ სისტემაში, რომელიც ხელშეკრულების დადებას განაპირობებდა. ოფერტი და აქცეპტი ასევე მნიშვნელობანია საქონლის საერთაშორისო ნასყიდობის ხელშეკრულებათა შესახებ 1980 წლის კონვენციაში.

როგორც მოგეხსენებათ, საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი განმარტავს ნასყიდობის ხელშეკრულებას, რომლის თანახმად, გამყიდველს წარმოეშვება ვალდებულება, რომ მყიდველს გადასცეს საკუთრების უფლება ქონებაზე, ასევე აღნიშნულ ქონებასთან დაკავშირებული ყველა საბუთი და მოახდინოს საქონლის მიწოდება, ხოლო მყიდველის მოვალეობაა გადაუხადოს გამყიდველს ფასი და მიიღოს ნაყიდი ქონება. ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსი კი ნასყიდობის ხელშეკრულებას განმარტავს, რომ ის გულისხმობს გამყიდველის მყიდველზე რაიმე ფასით საკუთრების უფლების გადაცემას. აღნიშნული განმარტებიდან გამომდინარე აუცილებელია საკუთრების უფლების გადაცემა და შესაბამისად ფასის გადახდა ამ ნივთზე. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსიდან გამომდინარე, საგანი შეიძლება იყოს სამოქალაქო ბრუნვაში დაშვებული ნებისმიერი ქონება. ეს არის მოძრავი და უძრავი, ასევე

სხეულებრივი და არასხეილებრივი ნივთები. ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსი კი არ განმარტავს და არც ცხადყოფს თუ რას ეხება ნასყიდობის ხელშეკრულება უძრავს თუ მოძრავს, მოთხოვნებს თუ უფლებებს. აღნიშნული კოდექსის თანახმად, "საქონელი" შეიძლება იყოს ყოველნაირი ნივთი, ეს ნივთი არის მხოლოდ მოძრავი. აღნიშნულ კოდექსში ასევე არ არის განმარტებული ნივთის მნიშვნელობა. ვენის 1980 წლის საერთაშორისო კონვენციაც ეხება მხოლოდ მატერიალურ პირადი ქონების გადაცემას და არა უძრავი და არამატერიალური ქონების გადაცემას, როგორცაა მაგალითად ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები. აღნიშნულ კონვენციაში "საქონელი" მოიაზრება როგორც მოძრავი ნივთი.

ამერიკის ერთგვაროვანი სავაჭრო კოდექსის თანახმად, მყიდველისათვის საკუთრების გადაცემას სჭირდება ორი მნიშვნელოვანი პირობა. პირველი გაყიდვის ხელშეკრულება, ხოლო მეორე ინდივიდუალიზირებული საქონლის არსებობა. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსით ნივთის გადაცემის შემდეგ გადადის ნივთზე საკუთრების უფლება და გასხვავდება საკუთრების უფლების გადაცემა მოძრავ და უძრავ ნივთებზე. საკუთრების უფლების გადაცემა აუცილებელია მოხდეს დათქმულ დროს. ხელშეკრულების აუცილებელი კომპონენტია ასევე ფასი, რომელიც განისაზღვრება რა თქმა უნდა, მხარეთა შეთანხმებით, რომელიც შესაძლებელია პირდაპირ იყოს მითითებული ხელშეკრულებაში ან თუ არ განისაზღვრება პირდაპირ მხარეები შეთანხმდებიან მის განსაზღვრის საშუალებებზე. ამერიკის სავაჭრო კოდექსის თანახმად, ფასი ასევე ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოადგენს ნასყიდობის ხელშეკრულებისათვის. ფასი დატოვებულია ღიად, რომელსაც არეგულირებს ამავე კოდექსის 2-305-ე მუხლი, რომლის თანახმად, თუ მხარეებს სურთ, მათ შეუძლიათ დადონ ნასყიდობის ხელშეკრულება, თუნდაც მასში არ იყოს გათვალისწინებული ფასი.

როგორც მოგეხსენებათ, საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის თანახმად, ნასყიდობის ხელშეკრულება გამყიდველს ავალდებულებს, რომ ყიდველს გადასცემს ნივთობრივად და უფლებრივად უნაკლო ნივთი. თუ გამყიდველის მიერ მოხდა ნაკლოვანი ნივთის გადაცემა მყიდველისათვის მას წარმოეშვება მეორადი მოთხოვნები. პირველი მოთხოვნა არის ნივთის გამოცვლის უფლება, მეორე ნაკლის გამოსწორება და ასევე ხელშეკრულებიდან გასვლა. ხელშეკრულებიდან გასვლამდე საჭიროა მოვითხოვოთ ნაკლოვანი ნივთის გამოსწორება, ნივთის შეცვლა და ბოლოს არის შესაძლებელი ხელშეკრულებიდან გასვლა, როდესაც ხელშეკრულებამ ორივე მხარისათვის დაკარგა ინტერესი. ხელშეკრულებაზე უარის თქმა შეუძლია ორივე მხარეს, თუ რა თქმა უნდა, არსებობს რეალური საშიშროება, რომელიც გამოიწვევს მეორე მხარის მიერ ვალდებულების არაჯეროვნად შესრულებას. ეს უნდა იყოს რეალური საშიშროება და არა მოჩვენებითი. ვენის კონვენცია საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მსგავსად, გამყიდვეს ავალდებულებს, რომ მყიდველს მიაწოდოს ის პროდუქტი და საქონელი, რომელსაც მყიდველი ელოდება. რა თქმა უნდა, კონტრაქტის პირობების გათვალისწინებით, მყიდველს კი ავალდებულებს გადაიხადოს პროდუქტის შესაბამისი ფასი და მიიღოს დადგენილი პირობების შესაბამისად. აღნიშნული კონვენცია მოითხოვს, როდესაც ხელშეკრულების და გარიგების წარმოება ხდება ხარვეზით, თავიდანვე განისაზღვროს გარკვეული რისკ-ფაქტორები თუ როგორ შეიძლება მოგვარდეს ზიანის, ხარჯის და დანაკლისის თავიდან არიდება.

კონვენცია ასევე ითვალისწინებს, საქართველოს სამოქალაქო კოდექსისგან განსხვავებით, გაწერილი პირობების დროებით შეჩერების პრინციპს. გარიგებაში მყოფ მხარეს შეუძლია განახორციელოს მოქმედების შეჩერება, რაც გულისხმობს, რომ მხარემ ამ ეტაპზე ვერ უზრუნველყო მის მიერ საკუთარ თავზე აღებული მოვალეობის შესრულებას ან მის მიერ შესრულებული მოვალეობა იქნება არასათანადო, არაკეთილსინდისიერად შესრულებული. ამერიკის სავაჭრო კოდექსისგან განსხვავებით, აღნიშნული

კონვენცია ავალდებულებს მხარეს, რომელიც ვერ შეასრულებს კონტრაქტით გაწერილ პირობას, აუცილებლად უნდა შეატყობინოს მეორე მხარეს ამის შესახებ.

აქედან გამომდინარე ბევრი მსგავსება და გასხვავება არსებობს ქართულ-ამერიკულ ნასყიდობასა და ვენის კონვენციას შორის, რომელიც უფრო ცხადყოფს თუ რა გავლენა მოახდინეს საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის შემუშავების დროს და რა ძირითადი დებულებების გამოყენება მოხდა.

### გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ზარანდია თამარ, სახელშეკრულებო ვალდებულების შესრულების ადგილი და ვადები, გამომცემლობა "ჯი სი აი", 2005.
2. ჭეჭელაშვილი ზ., სახელშეკრულებო სამართალი, 2008
3. ჭანტურია ი. სამოქალაქო სამართლის ზოგადი ნაწილი, გამომცემლობა, 2011
4. ჭანტურია ი. შესავალი სამოქალაქო სამართლის ზოგად ნაწილში გამომცემლობა 1997
5. ჭანტურია ი. ასქართველოს სამოქალაქო კოდექსის კომენტარი, წიგნი მესამე, გამომცემლობა 2001
6. ძლიერიშვილი ზ., ცერცვაძე გ., რობაქიძე ი., სვანაძე ლ., ჯანაშია ლ., სახელშეკრულებო სამართალი, გამომცემლობა მერიდიანი 2014
7. შენგელია ი., სახელშეკრულებო თავისუფლება. როგორც სამოქალაქო სამართლის პრინციპი, არსი და მნიშვნელობა. „მართლმსაჯულება და სამართალი“ #4 (29) 2009.
8. ჩაჩანიძე თ., სახელშეკრულებო თავისუფლება და სახელშეკრულებო სამართლიანობა თანამედროვე სახელშეკრულებო სამართალში. ჟურნალი მართლმსაჯულება და კანონი' 2011
9. კერესელიძე დ. კერძო სამართლის უზოგადესი ცნებები, ევროპული და შედარებითი სამართლის ინსტიტუტის გამომცემლობა 2009
10. ზარანდია თ., სახელშეკრულებო ვალდებულებების შესრულები დრო და ადგილი. გამომცემლობა 2005

11. ზაალიშვილი ვ., სამომხმარებლო კერძოსამართლებრივი ურთიერთობის რეგულირების სისტემური თავისებურებანი ქართულ კანონმდებლობაში 2010
12. ვაშაკიძე გ., სამოქალაქო კოდექსის გართულებულ ვალდებულებათა სისტემა 2010
13. გ. ლილუაშვილი, მოტყუების სტატუტი ამერიკის ნასყიდობის ხელშეკრულებაში, ჟურნალი-ცხოვრება და სამართალი, 1998 #2
14. გ. ლილუაშვილი, nasyidoba aSS-is erTgvarovani savaWro kodeqsis mixedviT Jurnalni – samarTali. 1997 w. #11-12.
15. გ. ლილუაშვილი, aqceptis wesi da forma saqonlis nasyidobis xelSekrulebis dadebisas aSS-Si. Jurnalni – samarTali. 1998 w. #7-8
16. გ. ლილუაშვილი, oferta saqonlis nasyidobis xelSekrulebis dadebisas amerikis savaWro kodeqsiT. Jurnalni – samarTali. 1998 w. #1-2
17. James J. White, Robert S. Summers, Uniform Commercial Code, Student Edition, 2015
18. Selected statutes 2010, Westbury, New York, The Foundation Press, 2010
19. Clayton P. Gillette, Sales Law, Domestic and International, 1999, New York, New York, The Foundation Press, 2010
20. Formation of contract According to the CISG. Belkis Vural
21. **Critical Issues in the Formation of Contracts Under the CISG** Dr. Larry A. DiMatteo  
Huber Hurst Professor of Contract Law & Legal Studies
22. University of Florida David Hume, A treatises of Human nature, Oxford, 1888. P.526
23. Charls Fried, Contract as promise. Harvard University Press. Cambridge, Mass. 1981. P.14.
24. Podlasky v. Price (1948) p.196, 2nd 608,87. C.A. 2nd.151
25. Lawer Pllorad, case of Reninger v. Fogossa. P. 17.
26. Restatment of The law of contracts, 1932, p.1. 1952 wels, amerikis samarTlis institutma daiwyo xelSekrulebis krebulis gadamuSaveba da 1981 wels gamoica rogorc xelSekrulebis meore krebuli.
27. Commercial and debtor-creditor Law. Westbury, NY. 1995, p.10
28. Bowman v. Victor (1948) p.189, 2nd 876, C.A. 2nd 693.
29. Comercial and Debitor-creditor Law. 1995. NY. P.11
30. Civil code of California, 1996, §1549
31. O. W. Holmes, The Common Law. London, 1882. p. 289
32. E. Allan Farnsworth, Contracts, 1983, p.110
33. Bolin Forms v. American cotton shippers assn. 370 F. Supp. 1353 (W.D. La. 1974)
34. Restatment of contract law (second), §71.

35. PorPorato v. Devincenzi , (1968) 68 Cal. Massach. Rptr. 210, 261.
36. Formation of contract According to the CISG. Belkis Vural
37. Scott J.Burnham Sales and leases: A problem-based Approach
38. Commercial and debtor-creditor Law. Westbury, NY. 1995
39. The late Sir John Salmond and James Williams, Principles of Law of contracts, London, 1945
40. Sales and Sales Financing Richard E, speidel

საკანონმდებლო აქტები:

1. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი
2. კონვენცია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებათა შესახებ
3. Uniform Commercial code, 2014