O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI ADLIYA VAZIRLIGI

TOSHKENT DAVLAT YURIDIK INSTITUTI

S.S. GULYAMOV

XALQARO SAVDO HUQUQI

D A R S L I K

TOSHKENT – 2009

Toshkent davlat yuridik institutining o‘quv-uslubiy kengashida ma’qullangan

G – 93 **Gulyamov S.S.**
Xalqaro savdo huquqi. Oliy o‘quv yurtlari uchun darslik. –T.: TDYI nashriyoti, 2009. – 327 bet.
Sarlavhada: O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligi, TDYI.

BBK
67.418.8

Mas’ul muharrir – O‘zbekiston Fanlar akademiyasining akademigi, O‘zbekistonda xizmat ko‘rsatgan fan arbobi, yuridik fanlari doktori, professor **H.Rahmonqulov**

Taqrizchilar: O‘zbekistonda xizmat ko‘rsatgan yurist, yuridik fanlari doktori, professor **I.B.Zokirov;**
Xalqaro huquqiy tadqiqotlar markazining direktori, yuridik fanlari nomzoi, dotsent **Z.T.Ubaydullayev**

O‘zbek tilida birinchi marta nashr etilayotgan ushbu darslik Toshkent Davlat yuridik institutida o‘qitiladigan “Xalqaro savdo huquqi” fani dasturi asosida tayyorlangan bo‘lib, unda xalqaro savdo huquqining mazmuni ochib berilgan, obyektlari va subyektlari ko‘rsatilgan, xalqaro savdo bitimlari, xalqaro oldi-sotdi vositachiligi, xalqaro hisob-kitoblar, xalqaro faktoring, xalqaro moliyaviy lizing, tovarlarni xalqaro tashish, xalqaro savdoda franchayzing, xalqaro investitsiyalar kabi masalalar yoritilgan, xalqaro savdo munosabatlarida yuzaga keladigan nizolar va ularni hal qilish mexanizmi ochib berilgan.

Yuridik o‘quv yurtlari hamda huquq sohasida faoliyat ko‘rsatuvchi xodimlarga mo‘ljallangan.

© S.S.Gulyamov.
©Toshkent davlat yuridik instituti, 2009-y.

O‘zbekiston Respublikasi mustaqilligining 18 yilligiga bag‘ishlanadi

SO‘Z BOSHI

Davlatning huquq tizimi bir qancha sohalarni o‘z ichiga oladi. Ularning har biri o‘ziga xos predmetga va ushbu predmetning mazmunini ifodalovchi munosabatlarni tartibga soladigan usullariga ega. Ushbu huquq sohalari bir vaqtning o‘zida shakllanmaydi, yangi huquq sohalarining paydo bo‘lishi, ulardan ba’zilarining o‘z ahamiyatini yo‘qotishi davlat va jamiyatning rivojlanish davriga bog‘liq. Yangi huquq sohalari subyektiv xohishga binoan emas, balki obyektiv sabablarga ko‘ra shakllanadi va huquq tizimi ko‘lamida o‘ziga munosib joy egallaydi. Bunday shakllanish jarayoni uzoq muddat davom etadi va bunga asos soluvchi ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlarning qaror topishini taqozo qiladi. Xalqaro savdo huquqi ham ana shunday sohalardan iborat.

Mustaqillikka erishgunga qadar O‘zbekiston xalqaro siyosiy, iqtisodiy munosabatlarda qatnashmas edi. Sobiq sovet hokimiyati davrida nashr etilgan adabiyotlarda sotsialistik respublikalarning xalqaro munosabatlar subyekti ekanligi ta’kidlab o‘tilardi, xolos.

Sobiq SSSRning 1977-yilgi Konstitutsiyasidagi 80-moddaga binoan, “Ittifoqdosh respublika chet davlatlar bilan aloqa bog‘lashga, ular bilan shartnoma tuzishga hamda diplomatiya va konsullik vakillarini ayirboshlashga, xalqaro tashkilotlar faoliyatida ishtirok etishga haqlidir”, – deyilgan edi. Amalda esa Belorussiya va Ukrainadan boshqa biron-bir respublika chet davlatlar bilan diplomatik, konsullik munosabatlarini o‘rnatishga yoki chet elda o‘zlarining savdo vakolatxonalarini ochishga erisha olmagan. Masalaning bunday hal qilinishi oqibatida sobiq sotsialistik respublikalarda huquqimizning alohida tizimi sifatida xalqaro ommaviy huquq, xalqaro xususiy huquq, jumladan, xalqaro savdo huquqi fanlari bo‘yicha ilmiy-tadqiqot ishlari deyarli olib borilmadi, ushbu sohalar yuridik o‘quv yurtlarida o‘rganilmadi.

1992-yil 2-martda O‘zbekiston dunyoda eng nufuzli xalqaro tashkilot – BMTga a’zolikka qabul qilindi, mustaqillikning ilk davridayoq jahondagi 150 dan ortiq davlatlar uni rasman tan oldi. Respublikamiz ko‘pgina obro‘li xalqaro jamiyatlar hamda iqtisodiy va moliyaviy

tashkilotlarning teng huquqli a’zosi bo‘ldi. Jahondagi eng katta mamlakatlar bilan savdo va iqtisodiy sohalarda munosabatlar o‘rnatdi, bu borada shartnomalar, bitimlar tuzishda qatnashdi, konvensiyalarni ratifikatsiya qildi.

O‘zbekiston Respublikasi mustaqillikka erishgach, xalqaro savdo huquqining tarkib topishi va shakllanishi uchun qulay sharoit yuzaga keldi. Respublikamiz barpo etishga kirishgan jamiyat mulkning barcha shakllari, jumladan, xususiy mulkning ham tashkil topishi va ular asosida bozor munosabatlarining rivojlanishi, shuningdek, jamiyatni boshqarish tizimida tegishli demokratik shakllar va usullardan foydalanish tufayli ushbu jamiyatning tabiatiga monand bo‘lgan, uning xususiyatlarini o‘zida mukammal aks ettiradigan, ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlarning rivojlanishiga faol ta’sir ko‘rsatishga mo‘ljallangan va so‘nggi yillarda huquq tizimida tarkib topgan yangi huquq sohalari uchun manba bo‘lib xizmat qiluvchi qonun-qoidalar yaratildi.

O‘zbekiston xalqaro huquqning mustaqil subyekti sifatida xalqaro aloqalarini tobora kengaytirib bormoqda. Davlatlararo va hukumatlararo iqtisodiy, siyosiy, madaniy, ilmiy-texnikaviy hamda boshqa yo‘nalishlardagi o‘zaro aloqalarning kuchayishi bilan (birga) yuridik va jismoniy shaxslar amalga oshiradigan tashqi iqtisodiy faoliyat tarzidagi munosabatlar ham kengayib, miqdor va sifat jihatdan takomillashib bormoqda. Misol tariqasida shuni aytish kifoyaki, respublikamizning tashqi savdo muomalasi 2001-yil 1-yanvarga kelib 3 baravarga oshdi va hozir u 170 dan ortiq mamlakatlar bilan tashqi savdo-sotiq aloqalarini amalga oshirmoqda. Shu davr davomida chet el investitsiyasi ishtirokidagi korxonalar soni 31 barobar, ular eksport qilayotgan mahsulotlar hajmi esa 17 barobar o‘sdi.

Davlatimiz rahbariyatining tashqi iqtisodiy munosabatlarni rivojlantirish, ayniqsa eksport aloqalarini yanada kuchaytirishga yo‘naltirilgan siyosat yuritayotganligi, tashqi iqtisodiy munosabatlar uchun qulay yuridik va iqtisodiy sharoit yaratilganligi, bunday aloqalarning rag‘batlantirilayotganligi va qo‘llab-quvvatlanayotganligi chet ellar bilan savdo-sotiq va boshqa iqtisodiy munosabatlarning avj olishiga xizmat qilmoqda.

Respublikamiz Prezidenti I.A.Karimov o‘zining birinchi chaqiriq O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisining VI sessiyasida so‘zlagan

nutqida: “Biz jamiyatimizning jahon sivilizatsiyasiga faol kirib borishi uchun huquqiy va tashkiliy shart-sharoitlarni barpo etganmiz”, – deb ta’kidlaganida batamom haq edi. Bunday sharoitlarning yaratilishi, respublikamizning xalqaro huquq subyekti sifatida tan olinishi natijasida mamlakatimizda, boshqa xalqaro huquq sohalari bilan bir qatorda, xalqaro savdo huquqi fani bo‘yicha ilmiy izlanishlar olib borish va uni mustaqil fan sifatida o‘rganish uchun ehtiyoj sezila boshlandi.

Mustaqillikning huquqiy asosi bo‘lgan O‘zbekiston Konstitutsiyasi 17-moddasining 2-qismiga binoan, “Respublika davlatning, xalqning oliy manfaatlari, farovonligi va xavfsizligini ta’minlash maqsadida ittifoqlar tuzishi, hamdo‘stliklarga va boshqa davlatlararo tuzilmalarga kirishi va ulardan ajralib chiqishi mumkin”. Ushbu qoida respublikamiz tashqi siyosatining asosiy mazmunini xalqning farovon hayoti va manfaatlarining ta’minlanishi tashkil qilishidan, ushbu maqsadda davlatimiz boshqa davlatlar bilan aloqalar o‘rnatishga tayyor ekanligidan dalolat beradi. Bunday aloqalar nafaqat siyosiy, balki iqtisodiy ahamiyatga ham egadir. Davlatlarning birgalikda korxonalar barpo etishi, investitsiya va kreditlar ajratish, tovarlar oldi-sotdisi, grant e’lon qilish asosida tegishli loyihalar bo‘yicha ilmiy tadqiqotlarni bajarish bilan bog‘liq munosabatlar iqtisodiy ahamiyatga ega. Mazkur munosabatlar xalqaro xususiy huquq va uning muhim tarmog‘i hisoblanuvchi xalqaro savdo huquqi normalari vositasida tartibga solinadi.

Xalqaro savdo huquqi sohasining manbalarini tashkil qiluvchi shartnomalarda savdo aloqalarini tuzishda taraflarning foydalanishi zarur bo‘lgan umumiy qoidalar, shartnoma ishtirokchilarining huquqiy layoqati, ularning huquq va majburiyatlari, javobgarligi, savdo arbitrajiga yoki xolislar (xolis hakamlar) sudiga taalluqli masalalarga doir qoidalar nazarda tutiladi.

Xalqaro xususiy huquqning, jumladan xalqaro savdo huquqining manbai sifatida xalqaro shartnomalarning mavqei tobora oshib bormoqda. Xalqaro shartnomada oldindan o‘z ifodasini topgan normalar davlatlar o‘rtasidagi munosabatlarda davlatning ichki qonunlariga nisbatan ko‘proq qo‘llaniladi.

Respublikamizning “O‘zbekiston Respublikasining xalqaro shartnomalari to‘g‘risida”gi 1995-yil dekabr qonunida o‘z aksini topgan qoidalar 1969-yilda qabul qilingan va 1995-yil 24-fevralda O‘zbekiston ham qo‘shilgan Xalqaro shartnomalar to‘g‘risidagi Vena konvensiyasi-

ga hamda Davlatlar va xalqaro tashkilotlar o‘rtasidagi hamda xalqaro tashkilotlar o‘rtasidagi shartnomalar huquqi to‘g‘risidagi 1986-yilgi Vena konvensiyasiga asoslanadi.

1994-yil 15-aprelda Mustaqil Davlatlar Hamdo‘stligiga kiruvchi davlatlarning rahbarlari Erkin savdo zonasi tashkil qilish to‘g‘risidagi bitim va uning protokolini imzoladilar. MDH tashkil qilinganidan buyon uning ishtirokchilari ancha shartnoma va bitimlarni tuzdilar. Ular savdo va iqtisodiyot sohasida hamkorlik o‘rnatish, davlat chegaralari va dengiz iqtisodiy zonalarini muhofaza qilish va boshqa iqtisodiy masalalarga bag‘ishlangan.

Xalqaro savdo masalalariga oid alohida konvensiyalar qatoriga birinchi galda Ko‘char moddiy ashyolar xalqaro oldi-sotdisiga nisbatan qo‘llaniladigan huquq to‘g‘risidagi 1995-yil Gaaga konvensiyasi, xalqaro tovarlar savdosida mulk huquqining o‘tishiga nisbatan qo‘llanadigan huquq to‘g‘risidagi 1958-yil Gaaga konvensiyasi, Xalqaro oldi-sotdiga nisbatan qo‘llanadigan huquq to‘g‘risidagi 1986-yil Gaaga konvensiyasi va boshqalar kiradi. Bir xil mazmundagi kollizion xususiyatga ega bo‘lgan normalardan tashkil topgan ushbu konvensiyalardan farqli o‘laroq, 1964-yilda Gaagada Tovarlarning xalqaro oldi-sotdisi to‘g‘risida bir xil mazmunga ega bo‘lgan qonunlar qabul qilish haqida konvensiya tuzilgan edi. Ushbu konvensiya amalda keng ko‘lamda qo‘llanilmadi va uning o‘rniga 1980-yilda Venada Birlashgan Millatlar Tashkiloti (BMT)ning Tovarlar xalqaro oldi-sotdisiga doir shartnomalar to‘g‘risidagi konvensiyasi imzolandi. Mazkur Konvensiya 1988-yil 1-yanvardan amalga kiritildi.

1974-yilda Nyu-Yorkda Tovarlar xalqaro oldi-sotdisi bo‘yicha da’vo muddati to‘g‘risidagi konvensiya tuzildi va 1980-yilda unga doir Qo‘shimcha protokol qabul qilindi. O‘zbekiston Konvensiyani 1996-yil 30-avgustda ratifikatsiya qildi. Ushbu protokolga asosan 1974-yildagi Konvensiyaning ayrim qoidalari BMTning Tovarlar xalqaro oldi-sotdisi shartnomalari to‘g‘risidagi konvensiyasi bilan muvofiqlashtirildi. 1983-yilda Jenevada bo‘lib o‘tgan konferensiyada Tovarlar xalqaro oldi-sotdisini boshqarish bo‘yicha vakolatxona tashkil qilish haqida konvensiya tuzildi, 1988-yilda esa Ottavada xalqaro moliyaviy lizing to‘g‘risida konvensiya tuzildi. O‘zbekiston uni 2000-yil 26-mayda ratifikatsiya qildi.

O‘zbekiston Respublikasining “Xalqaro shartnomalar to‘g‘risida”gi qonuni, xalqaro konvensiyalari va bitimlari xalqaro savdo huquqi o‘quv

fanining manbaini tashkil etadi.

O‘zbekiston Respublikasi tashqi olamga shiddat bilan chiqib borayotgan, xalqaro savdo-iqtisodiy aloqalari mustahkamlanayotgan va mamlakatimiz yagona jahon xo‘jalik tizimining muhim tarkibiy qismiga aylanib borayotgan bugungi kunda xalqaro savdo-iqtisodiy munosabatlarning huquqiy jihatlaridan xabardor mutaxassis kadrlar tayyorlash bugungi kunning dolzarb vazifalaridan biridir.

Xalqaro savdo huquqi sohasidagi zarur axborotning yetarli bo‘lishi, xalqaro savdo munosabatlarida yuzaga kelayotgan va murakkab masalalardan tashkil topgan yangi voqealardan xabardor bo‘lish, ushbu masalalarning yechimini topish va ular yuzasidan ilmiy izlanishlar olib borilishi bu munosabatlarning amalda tashkil qilinishi va rivoj topishi, munosabat ishtirokchilari huquqlarining samarali himoya qilinishi uchun imkoniyat yaratadi.

“Xalqaro savdo huquqi” o‘quv fanining huquqshunos va iqtisodchi mutaxassisligiga ega bo‘lgan kadrlarni tayyorlash uchun tuzilgan o‘quv dasturiga kiritilishi O‘zbekiston Respublikasining Kadrlar tayyorlash milliy dasturida belgilangan vazifalarga mos keladi, kadrlarni mamlakatimiz taraqqiyoti yo‘nalishlariga, xalqaro ko‘lamda bozor munosabati talablariga muvofiq tarzda tayyorlanishiga ko‘maklashadi.

Xalqaro huquq manbalari, xalqaro shartnomalar, konvensiyalar asosida xalqaro savdo munosabatlarining tashkil topishini o‘rganish, ushbu munosabatlarga taalluqli yuridik atamalar va iboralarning mazmun mohiyatini o‘zlashtirish, munosabatlarni tartibga solishga oid qoidalar va bu sohada vujudga keladigan nizolarga nisbatan qo‘llaniladigan normalarni, nizolarni hal qiluvchi tashkilotlar va sud tizimini bilish talabalarga ham, advokatlar, yuristlar va tashqi savdo-iqtisodiy faoliyat bilan shug‘ullanuvchi tadbirkor yuridik va jismoniy shaxslarga ham bab-baravar zarur. Ana shu talab va ehtiyojdan kelib chiqib, “Xalqaro xususiy huquq” kafedrasining o‘qituvchisi iqtisod fanlari nomzodi S.S.Gulyamov O‘zbekistonda birinchi bo‘lib tayyorlagan ushbu kitob bu boradagi mavjud muhim masalalarni yoritib berish, tushunmovchiliklarga aniqlik kiritish, mutaxassis huquqshunos va iqtisodchilarning bilimlarini oshirishga xizmat qiladi, xalqaro savdo-iqtisodiy munosabatlar bilan shug‘ullanuvchi tadbirkorlar va ushbu masalalarga qiziqadigan kitobxonlar uchun yaxshi qo‘llanma bo‘ladi, deb o‘ylaymiz.

Ushbu darslikni kamchiliklardan mutlaqo holi, deb bo‘lmaydi. Shuning uchun ham, muhtaram kitobxon, sizning bildirgan taklif va mulohazalaringiz kitobning keyingi nashrlarini yanada mukammalroq tayyorlashga yordam beradi, degan umiddamiz.

H.RAHMONQULOV,
yuridik fanlari doktori, professor, O‘zbekiston Respublikasida xizmat ko‘rsatgan fan arbobi, O‘zbekiston Fanlar akademiyasining akademigi.

I-BOB. XALQARO SAVDO HUQUQINING TA’RIFI

1-§. Xalqaro savdo huquqi, uning predmeti va asosiy vazifalari

Xalqaro savdo huquqi xalqaro xususiy huquqning bir tarmog‘i bo‘lib, turli davlatlarning subyektlari o‘rtasida yuz beruvchi savdo-iqtisodiy aloqalarni xalqaro-huquqiy tartibga solish vazifasini bajaradi. Xalqaro savdo huquqi fani mamlakatlararo savdo-sotiq va boshqa iqtisodiy aloqalarning tez sur’atlar bilan kengayib borishi munosabati bilan XX asrning 60-yillaridan boshlab, xalqaro xususiy huquq fanining tarmog‘i sifatida mustaqil ravishda shakllana boshladi.

“Xalqaro savdo huquqi” (ingl. international trade law) tushunchasining paydo bo‘lishi va keng muomalaga kiritilishida BMTning 1966-yilda tashkil topgan Xalqaro savdo huquqi bo‘yicha komissiyasi – YUNSITRAL (United National Commission on international Trade law – UNCITRAL) muhim o‘rin tutdi. Xalqaro savdo huquqi fan sifatida ham, yuridik atama sifatida ham hali to‘liq shakllanib ulgurmagan.

Xalqaro savdo huquqining tarkib topgan hukmron konsepsiyasiga muvofiq, unga xalqaro savdo-sotiqni amalga oshirishdagi xususiy munosabatlarni tartibga soluvchi “xalqaro qonunchilik” huquqiy normalarining yig‘indisi va yangi lex mercatoria (xalqaro taomil va odatlar) yig‘indisi deb ta’rif berish mumkin. Bunda “Xalqaro qonunchilik” deganda, ko‘p tomonlama xalqaro shartnomalar, xalqaro tashkilotlarning xalqaro savdo aloqalarini tartibga soluvchi hujjatlari nazarda tutiladi. Yangi lex mercatoria deganda esa, keyingi davrlarda tarkib topgan va xalqaro munosabatlar muomalasiga kiritilgan savdo-sotiqqa oid taomillar, rasm-rusum va odatlar tushuniladi.

Xususiy munosabatlar deganda xususiy shaxslar, o‘zaro huquqiy jihatdan teng bo‘lgan subyektlari, shuningdek, xususiy va ommaviy huquq subyektlari o‘rtasida (o‘z immunitetidan voz kechgan holda, xususiy subyektlar bilan teng mavqeda) yuz beruvchi savdo-iqtisodiy munosabatlar tushuniladi.

Savdo-sotiq munosabatlari deganda, tovarlarni olish-sotish, shuningdek, ish yoki xizmatlarni bajarishga hamda realizatsiya qilishga (sotishga) qaratilgan har qanday faoliyat turi tushuniladi. Xalqaro sav-

do-sotiq munosabatlari deganda esa, turli davlatlarga mansub bo‘lgan subyektlar o‘rtasida yuz beruvchi aloqalar nazarda tutiladi.

Xalqaro savdo huquqi savdo-sotiq munosabatlari sohasida turli davlatlarga tegishli subyektlar o‘rtasidagi aloqalarda umumiy qoidalarning joriy etilishi orqali, ushbu aloqalarni o‘zaro muvofiqlashtirishga va shu yo‘l bilan savdo aloqalarini rivojlantirishga xizmat qiladi.

2-§. Xalqaro savdo huquqi o‘quv fanining tizimi

Xalqaro savdo huquqi o‘quv fani sifatida muayyan tushunchalar va huquqiy institutlardan tashkil topgan bo‘lib, ular o‘zaro muayyan tizimni, yagona fan sohasini tashkil qiladi.

Yuqorida qayd etilganidek, xalqaro savdo huquqi xalqaro savdo aloqalariga oid munosabatlarni ikki manbaga, ya’ni “xalqaro qonunchilik” normalari va yangi lex mercatoria qoidalariga tayangan holda tartibga soladi. Xalqaro savdo huquqi xalqaro manbalarni o‘rganish, tahlil qilish, muayyan tizimga solish bilan bir qatorda, talabalarga, ya’ni kelajakda xalqaro munosabatlar sohasida ish yurituvchi bo‘lg‘usi mutaxassis yuristlarga zarur ma’lumot berish, ularga ushbu soha to‘g‘risidagi bilimlarni berish bilan ham shug‘ullanadi.

Savdo-sotiqqa oid xalqaro munosabatlar xalqaro savdo huquqining turli normalari bilan noizchil tarzda tartibga solinganda xalqaro savdo huquqi o‘quv faniga oid materiallarni muntazam tizim asosida bayon etish mumkin.

Xalqaro savdo huquqining predmeti uning tarkibiga kiritilishi mumkin bo‘lgan barcha munosabatlarni va ushbu munosabatlarga oid jami huquqiy normalarni ham o‘z ichiga olavermaydi. Masalan, xalqaro transport huquqining taraqqiy topishi bilan yuklar va yo‘lovchilarni xalqaro yo‘llar orqali tashish bilan bog‘liq munosabatlar xalqaro transport huquqining predmetiga kiritila boshlandi va ayni paytda (transport xizmatining ko‘rsatilishi, ushbu xizmatning “sotilishi” nuqtai nazaridan qaraganda) xalqaro savdo faoliyati turlaridan lex mercatoria bo‘lib ham hisoblanadi.

Ilmiy-texnikaviy yutuqlarning xalqaro muomalasiga taalluqli munosabatlar ham ushbu obyektlar oldi-sotdi predmeti bo‘la olishi jihatidangina xalqaro savdo huquqining predmeti tarkibiga kiritilgan bo‘lib,

aslida bu munosabatlar ham xalqaro xususiy huquqning intellektual mulklarga oid tarmog‘iga taalluqlidir.

O‘quv materiallari bayon etilishi jarayonida xalqaro savdo huquqining manbalari hisoblanuvchi normalar, jumladan xalqaro konvensiyalar, bitimlar bilan bir qatorda, tegishli davlatning milliy qonunchilik normalaridan ham foydalaniladi va bu normalar xalqaro savdo huquqining tarkibiy qismi hisoblanmaydi, ammo xalqaro savdo huquqi bilan funksional jihatdan bog‘langan normalar sifatida qaralmog‘i lozim. Milliy huquq normalaridan foydalanish paytida, uning kolliziya jihatlari (xalqaro huquqiy normalar va milliy qonunchilik o‘rtasidagi kolliziyalar) ham nazarda tutilishi lozim.

Xalqaro savdo huquqini o‘rganish, xalqaro xususiy huquq bilan bir qatorda, xalqaro ommaviy huquq, xalqaro fuqarolik protsessual huquqi, yetakchi davlatlarning milliy fuqarolik huquqlari va boshqa sohalarda ham muayyan bilimlarga ega bo‘lishni talab qiladi.

Ushbu fanlarning muayyan elementlari xalqaro savdo munosabatlarini tavsiflashda albatta inobatga olinadi. Ushbu kursda investitsiya faoliyatining xalqaro huquqiy masalalari ham yoritiladi.

Xalqaro savdo huquqi o‘quv fanining tizimi huquq manbalarini o‘rganish bilan cheklanib qolmasdan, bu sohada erishilgan yutuqlar, mavjud muammolar, ularning yechimini topish yo‘llari haqida ham ma’lumot beradi, bu sohadagi doktrinalar, nazariy ishlanmalarni chuqur anglab yetishga ko‘maklashadi.

3-§. Xalqaro savdo huquqining boshqa huquq sohalaridan farqi

Xalqaro savdo huquqi shakllanguniga qadar, ya’ni XX asrning 60-yillarigacha bo‘lgan davrda hozir uning predmeti bo‘lib hisoblanuvchi munosabatlar turli davlatlarning huquqiy doktrinalarida xalqaro iqtisodiy (xo‘jalik), xalqaro xususiy, milliy fuqarolik, milliy savdo yoki xo‘jalik huquqlarining qismi sifatida talqin etib kelingan. Bu hol xalqaro iqtisodiy huquqning boshqa huquq sohalariga o‘xshash va farq qiluvchi jihatlarini aniqlashda muayyan ahamiyat kasb etadi.

Xalqaro savdo huquqi va xalqaro iqtisodiy huquq taqqoslanganida, nazarimizda, xalqaro iqtisodiy huquq xalqaro ommaviy huquqning

(davlatlararo savdo-iqtisodiy munosabatlarga oid) tarkibiy qismi ekanligiga e’tibor qaratilmog‘i lozim. Mazkur ilmiy qarashni bir qator mashhur huquqshunos olimlar, chunonchi, Rossiyada – I.S.Preterskiy, M.M.Boguslavskiy, G.I. Tunkin, D.I.Feldman; Angliyada – Y.Brounli, AQShda – V.I.Levi, Fransiyada – P.Veyl, Italiyada – P.Pikone kabilar qo‘llab-quvvatlab keldilar. Shu bilan birga, ko‘pchilik davlatlarning huquqiy doktrinalarida xalqaro iqtisodiy huquq nafaqat ommaviy huquqning, balki xalqaro xususiy huquqning va, hatto, milliy huquqning ham bir qismi deb talqin etiladi. Xususan, ushbu ta’limotni fransiyalik P.Reyter, germaniyalik P.Fisher, angliyalik V.Fridman, AQShda A.Levinfeld kabi huquqshunoslar ma’qullaydilar.

Nazarimizda, ikkinchi ta’limot, ya’ni xalqaro iqtisodiy huquq bir necha huquq sohasiga taalluqli, degan qarash ko‘proq kamchiliklarga ega, chunki bitta huquq sohasida turli huquq tarmoqlariga oid regulatorlar va uslublardan foydalanish qiyin.

Xalqaro savdo huquqi va xalqaro xususiy huquq o‘rtasidagi farqlar aniqlanayotganda e’tibor ularning predmetiga qaratilmog‘i lozim. Ma’lumki, xalqaro xususiy huquq kolliziyali vaziyatlarda davlatning qaysi huquqiy normalari tatbiq qilinishi lozimligini belgilab berish bilan shug‘ullanadi. Xalqaro savdo huquqi esa aniq ko‘rinishdagi savdo-iqtisodiy munosabatlarni xalqaro xususiy huquq va milliy huquqiy normalar bilan tartibga solish vazifasini bajaradi. Rossiyalik I.S.Preterskiy, L.A.Luns, M.G.Rozenberg, S.N.Lebedev, O.N.Sadikov, M.I.Braginskiy, germaniyalik L.Raaps, angliyalik M.Volf kabilar bunday ta’limot tarafdorlari bo‘lib hisoblanadilar.

Yuqoridagi qarashlar bilan bir qatorda, Rossiyada S.B.Krilov, M.S.Strogovich, V.E.Grabar kabilar xalqaro xususiy huquqni kolliziyali munosabatlarni tartibga soluvchi sohagina emas, balki xalqaro munosabatlar sohasida aniq xususiy aloqalarni ham tartibga soluvchi huquq sohasi, deb hisoblaydilar. Nazarimizda, kolliziyaviy xususiyatga ega bo‘lmagan munosabatlarning xalqaro xususiy huquq predmetlari qatoriga kiritilishi uncha to‘g‘ri emas.

Ayrim mualliflarning fikriga qaraganda, xalqaro savdo huquqi manbalari tarkibiga savdoga oid munosabatlarni tartibga soluvchi milliy qonunchilik normalari ham kiritilishi lozim. Rossiyada V.E.Grabar, M.S.Strogovich, S.B.Krilov kabi olimlar ana shunday qarashlarning ta-

rafdori bo‘lib hisoblanadilar. Fikrimizcha, kolliziyaviy xususiyatga ega bo‘lmagan boshqa munosabatlarning xalqaro xususiy huquq tarkibiga kiritilishi uning predmeti doirasining sun’iy ravishda kengaytirilishiga olib kelishi mumkin.

Fransiyada F.Fusher, Angliyada K.Shmitdgoff kabilar savdo munosabatlariga oid milliy qonunchilik normalari ham xalqaro savdo huquqiga kiritilishi lozimligini aytadilar.

Yuqoridagi tahlil asosida xalqaro savdo huquqi xalqaro xususiy huquqning mustaqil tartibga solish predmetiga, o‘ziga xos usul va vositalariga, huquq manbalariga ega bo‘lgan tarmog‘i ekanligi to‘g‘risida qat’iy xulosaga kelishimiz mumkin. Xalqaro savdo huquqi YUNSITRAL faoliyatida ham aynan ana shu mazmunda anglab kelinadi.

4-§. Xalqaro savdo huquqining tarixi

Xalqaro savdo huquqi tarmog‘i va atamasi nisbatan yaqinda paydo bo‘lgan hamda muomalaga kiritilgan bo‘lsa-da, ammo xalqaro savdo munosabatlari va ushbu munosabatlarning tartibga solinishi ming yillarga borib taqaluvchi tarixiy ildizga ega. Chunki mazkur huquq sohasi bilan bugungi kunda tartibga solinayotgan munosabatlar, savdo-sotiq aloqalari qadimgi davrlarda, insoniyat jamiyatida mehnat taqsimoti yuzaga kelgan vaqtlardayoq paydo bo‘lganligi shubhasiz. Qadimgi Bobil, Misr, Gretsiya, Rim, Xitoy kabi sivilizatsiya o‘choqlaridan topilayotgan moddiy madaniyat yodgorliklari va hujjatlar xalqaro savdo aloqalari o‘sha paytlardayoq keng rivojlanganligini, yer yuzining katta-katta mintaqalarini qamrab olganligini, insoniyat bu sohada o‘sha davrlardayoq boy tajribaga, turfa an’analarga ega bo‘lganligini, bu munosabatlar izchil tarzda tartibga solinganligini ko‘rsatadi.

Mahsulotning shaxsiy ehtiyojni (qabila, urug‘ ehtiyojini) qondirish maqsadida emas, balki ayirboshlash uchun ishlab chiqarilishi va sotilishi tufayli o‘zaro bitimlar tuzila boshlangan, jamiyatda fuqarolar muomalasi shakllana boshlagan. Bunday muomala dastavval urug‘, qabila o‘rtasida yuz bergan bo‘lsa, keyinchalik davlat paydo bo‘lishi bilan davlatlararo va turli davlatlarga mansub shaxslar o‘rtasidagi munosabatlarga aylana borgan.

Jamiyatda mehnat taqsimotining kuchayib borishi, davlatlararo xo‘jalik aloqalarining kengayishi, ishlab chiqarishning yuksalishi natija-

sida ishlab chiqarish bilan shug‘ullanmaydigan, vazifasi ishlab chiqaruvchilar va iste’molchilar o‘rtasida vositachilik qilishdan iborat bo‘lgan shaxslar toifasi paydo bo‘lgan. Ular yordamida savdo muomalasi (tovarlarning bozorda, ishlab chiqaruvchidan iste’molchiga tomon harakatlanishidan iborat muomala) amalga osha boshlagan. Biroq, ushbu muomala, xalqaro savdo aloqalari sohasidagi ayrim xalqaro savdo taomillari va odatlarini e’tiborga olmaganda, uzoq vaqtlar davomida izchil tarzda huquqiy tartibga solinmay keldi.

Xalqaro savdo huquqining o‘ziga xos ko‘rinishlari, ilk shakllari qadimgi Rim respublikasi davriga kelibgina paydo bo‘la boshlagan (Jus qentium).

“Jus qentium”ning paydo bo‘lishi quyidagi sabablar bilan bog‘liq: Rim davlatining boshqa hududlarni zabt etishi va u yerlarda savdo-sotiqning yo‘lga qo‘yilishi natijasida o‘sha yerlik savdogarlar Rim hududlarida savdo qilish istagini bildirdilar. Ammo Rim fuqarolari bunga qarshi edilar. Shu tufayli xorijiy savdogarlar Rim fuqarolari homiyligidan foydalanishga, ular bilan bitim tuzishga majbur edilar. Bunda Rim fuqarosi o‘z nomidan boshqa Rim fuqarolari bilan savdo-sotiq aloqalariga kirishgan, xorijlik savdogarlar esa tovarlarning sotilishini tashkil qilganlar. Savdo aloqalarining hajmi va darajasi past bo‘lgan dastlabki davrlarda bunday tartib tomonlarni qanoatlantirgan va noqulayliklar tug‘dirmagan bo‘lsa-da, keyinchalik, yangi hududlarning zabt etilishi, savdo hajmining keskin ortishi munosabati bilan mavjud tartibni o‘zgartirish zarurati yuzaga kelgan. Natijada xorijiy fuqarolarga homiylarsiz, mustaqil ravishda Rimda savdo qilish (Rim fuqarolari bilan erkin bitimlar tuzish) huquqi berilgan.

Fuqarolar o‘rtasida savdo-sotiq bilan bog‘liq munosabatlarning yuzaga kelishi, uning ishtirokchilari o‘rtasida nizolar kelib chiqishi, ushbu nizolarni hal etish tartibini belgilashni taqozo etgan. Ajnabiy fuqarolarning Rim davlati ichki muomalasida qatnashishi natijasida nizolarni soddalashtirilgan tartibda hal etishga imkon beruvchi maxsus sudlar (recuperatio) paydo bo‘lgan. Vaqt o‘tishi bilan ajnabiy savdogarlarning Rim savdo muomalasiga qatnashishi avvalgi vaqtlarda Rim qonunchiligida (kvirit huquqida) ma’lum bo‘lmagan yangicha bitimlar tuzishning kuchayishiga olib kelgan.

Bularning barchasi tufayli, miloddan oldingi III asr o‘rtalarida Rim davlatida yangi ma’muriy lavozim – peregrinlar pretori (pretor pereqrinus), xorijliklar faoliyati ustidan nazoratni amalga oshirish vazi-

fasi yuklatilgan mansabdor lavozimi joriy etildi.

Peregrinlar pretori zimmasiga, boshqa vazifalar bilan bir qatorda, peregrinlar (chet elliklar) bilan rimlik fuqarolar o‘rtasida yuz beradigan nizolarni ko‘rib chiqib, hal etish vazifasi yuklatilgan. Ularning ushbu sohadagi faoliyati natijasida “xalqlar huquqlar” (Jus qentium) deb yurituluvchi yangi huquq tizimlari vujudga keldi. Shu tariqa Qadimgi Rim davlatida faqat rimlik fuqarolarga nisbatan qo‘llaniladigan milliy fuqarolik huquqi (Jus civile) bilan bir qatorda, xalqaro savdo aloqalarini tartibga solishga qaratilgan xalqaro savdo huquqining milliy tizimi ham shakllana boshladi (mashhur nemis yuristi Iering “Jus qentium”ni “xalqaro savdo huquqi” deb nomlagan).

Jus qentium qisman xalqaro savdo huquqining o‘tmishdoshi hisoblansada, ammo, baribir, u Rim milliy huquqidan iborat bo‘lgan va shu sababli xalqaro huquq sohasi bo‘la olmasdi. Bundan tashqari, imperator Yustinian zamoniga kelib jus qentium va jus civile yagona Rim fuqarolik huquqiga qo‘shilib ketgan.

Qadimgi Rimda (feodalizm davri arafasidagi Yevropa singari) “umumfuqarolik muomalasi”, “xo‘jalik muomalasi” va “savdo muomalasi” tushunchalari o‘zaro farqlanmagan.

Rivojlangan feodalizmning qaror topishi hamda tabaqalashuv, tabaqalar huquqiy mavqeining belgilanishi bilan savdogarlar, hunarmandlar va boshqa tabaqalar statusining belgilab qo‘yilishi joriy etildi. Savdogarlar tabaqasining faoliyati natijasida G‘arbiy Yevropada savdo, jumladan, xalqaro savdo munosabatlari huquqiy jihatdan tartibga solina boshladi.

Bu hol Italiya, Fransiya, Germaniya kabi mamlakatlarda barcha savdogarlar, hunarmandlar va boshqa kasb egalarining korporatsiya (gildiya)larga birlashishlari bilan yuz bera boshlagan bo‘lib, gildiya a’zosi bo‘lmagan savdogar amalda faoliyat yurita olmagan. Bir gildiyaga mansub savdo ahli o‘rtasida yuz beruvchi nizolar gildiya ichida uning ichki ishi sifatida ko‘rib chiqilib, hal etilgan. Savdo-sotiq sohasida o‘ziga xos bo‘lgan va tan olingan odatlar, taomillar paydo bo‘la boshlagan. Keyinchalik ushbu odat qoidalari yoziladigan bo‘lgan.

Mamlakatlararo savdo aloqalari rivojlanishi bilan birga urf-odatlar ham kengayib, takomillashib borgan, turli korporatsiyalar o‘rtasida bu sohada mavjud bo‘lgan farqlar asta-sekin barham topib borgan. Xal-

qaro korporativ huquqdan xalqaro savdo huquqi (Jus mercatorim) o‘sib chiqqan. Xalqaro savdogarlar huquqining manbalari sifatida O‘rta dengiz davlatlarida qo‘llanib kelgan odat normalarining yozilgan to‘plami, dengiz huquqi qoidalari – “Consulato del mare” kabilarni keltirish mumkin. XII–XIII asrlarda Angliya va Fransiyada keng tarqalgan ana shunday odat normalari yozilgan to‘plam “Olerion protsessual qoidalari to‘plami” (Roles d’Oleron), “Visbiy dengiz huquqi” kabilarni ham shunday manbalar jumlasiga kiritish mumkin.

Shu bilan birga, ushbu odat huquqi normalari faqat savdogarga, uning huquqiy statusigagina taalluqli bo‘lib, savdo ishlariga tatbiq etilmagan.

Yevropa iqtisodiy taraqqiyoti, savdo faoliyati bilan qamrab olingan hududlarning kengayishi tufayli, avtonom savdo huquqining ahamiyati asta-sekin pasaya boshlagan va uning o‘rniga umumiy xususiyatga ega bo‘lgan xalqaro savdo huquqi yuzaga kela boshlagan. Shu tariqa avtonom savdogarlar huquqi o‘z o‘rnini “Lex mercatoria”ga bo‘-shatib bergan.

Mutlaq monarxiya hukmronlik qilgan davlatlar savdogarlar mulklarini “natsionalizatsiya” qilishga urinishi bilan XVII asrdan boshlab o‘rta asr savdogarlik huquqi inqirozga uchray boshlagan. Fransiyada 1673-yilda “Savdo haqidagi ordonans (Ordanance de commerce), Angliyada “Xalq davlatlari”, “Milliy huquqiy tartibot doktrinalari”ning qabul qilinishi bilan odat normalariga qonun kuchini berish boshlangan.

XIX asr boshlarida milliy savdo huquqini modifikatsiyalashda yangi davr boshlandi. Fransiyada buyuk fransuz inqilobidan keyin siyosiy tuzum o‘zgarib, yangi savdo qonunchiligi vujudga keltirila boshlandi. Shu tufayli 1807-yilda fransuz Savdo kodeksi qabul qilindi (Code de Commerce).

Xalqaro savdo huquqi rivojidagi keyingi bosqich 1848-yilda Veksel ustavi, 1861-yilda Umumgerman savdo nizomining qabul qilinishi (Deutshes Handelsqesetzbuch) bilan bog‘liqdir.

Ammo 1871-yilga kelib Germaniya imperiyasining yuzaga kelishi va Germaniya Bojxona Ittifoqining barham topishi bilan Germaniya Savdo nizomi xalqaro savdo huquqining manbaidan milliy qonunchilik hujjatiga aylanib qoldi.

“Xalqaro savdo huquqi” tushunchasi XIX asr va XX asrning birin-

chi yarmi davomida huquqiy fanlar sohasida qo‘llanilmadi. Hozirgi zamon savdo huquqi nishonlari XIX asr oxirlarida yuzaga kelgan bo‘lib, bunga xalqaro savdo aloqalarining kuchayishi, uning amaliyotida turli qoidalar, huquq institutlarining keng qo‘llana boshlanganligi turtki bo‘ldi. Bunda savdogarlarning tarmoq uyushmalari ishlab chiqqan va muomalaga kiritgan shartnoma namunalari, umumiy qoidalar, tavsiyalar muhim o‘rin tutadi. Ular qatoriga London Corn Trade Association, London Oil Seed Association, Retined Suqar Association va boshqa ko‘plab boshqa uyushmalarni kiritish mumkin.

Xalqaro savdo sohasida nodavlat huquq ijodkorligining yurisdiksion analogi bo‘lib hamkorlik muhokamasi yoki tijorat arbitraji hisoblanadi.

XXI asrning boshlariga kelib xalqaro savdo huquqi mukammal ko‘rinishga ega bo‘lgan, aniq predmetlari doirasi bilan ajralib turuvchi mustaqil huquq fani tarmog‘iga aylanib ulgurdi.

Markaziy Osiyo, xususan, O‘zbekiston ham jahon sivilizatsiyasi markazlaridan biri sifatida xalqaro savdo-sotiq munosabatlari rivojining tarixida salmoqli mavqeni egallagan.

Markaziy Osiyo hududlarida savdo-iqtisodiy aloqalar tarixi o‘zining yuksalish va gullab-yashnash cho‘qqilari hamda inqirozga yuz tutishi bilan tavsiflanuvchi, qadimiy davrlar nafasini o‘zida aks ettiruvchi muayyan bosqichlarga bo‘linishi mumkin. Nazarimizda, bu davrlar quyidagilardan iborat:

birinchi davr sivilizatsiyadan avvalgi tarix bo‘lib, bu davrda Markaziy Osiyoda yashab kelgan qabilalar, urug‘lar o‘zaro natural ayirboshlashni amalga oshirib kelganlar va bunday munosabatlar ular o‘rtasida qaror topgan urf-odatlarga asoslangan;

ikkinchi davr ushbu hududlarda davlatlarning paydo bo‘lishi, ular o‘rtasida izchil va muntazam savdo-sotiq aloqalarining rivojlantirilishi bilan ajralib turadi. Bu davrning muayyan bosqichidan boshlab Markaziy Osiyo G‘arb va Sharqni o‘zaro bog‘lovchi ko‘prik vazifasini bajara boshlagan. “Buyuk ipak yo‘li” deb atalmish savdo-karvon yo‘lining asosan ushbu hududdan o‘tishi bu yerda savdo-sotiqning avj olishiga, savdo an’analari, urf-odatlarining rivojlanishiga olib keldi. Bunday yuksalish jahondagi buyuk kashfiyotlar davriga, dengiz yo‘llari ochilguniga qadar davom etdi;

uchinchi davrga Markaziy Osiyoda musulmon dinining qaror topishi, kalom ta’limotining keng tarqalishi xos. Hozirda musulmon hu-

quqshunosligi (fiqh ilmi) jamiyatdagi munosabatlarni batafsil tartibga solishi jihatidan Rim huquqiga yaqin turishi va, hatto, ba'zi jihatlariga ko‘ra muayyan ustunliklarga ham ega ekanligi qayd etilmoqda.

Savdo-sotiqqa oid qoidalar Qur'oni karim va Hadisi sharifning bevosita o‘zida, ular asosida berilgan fatvolarda, imom Burhoniddin Marg‘inoniyning "Hidoya" nomli kitobida, musulmon huquqiga oid boshqa ko‘plab manbalarda nazarda tutilgan bo‘lib, ularning asosiy xususiyati shundaki, bu qoidalar barcha musulmon mamlakatlarida deyarli bir xilda qo‘llanilgan, ya'ni baynalmilal ahamiyatga ega bo‘lgan. Bu holat xalqaro savdo aloqalari taraqqiyotiga xizmat qilgan.

Musulmon ilohiyoti (teologiyasi)da savdo-sotiqqa oid asosiy qoidalar, uning axloqiy va huquqiy asoslari mustahkamlangan. Musulmon huquqining xalqaro savdo-sotiq munosabatlarini tartibga solishdagi ahamiyati bugungi kunda ham pasaygan emas va ushbu munosabatlarda halollik, poklik, insof-diyonatli bo‘lishni targ‘ib etishi bilan dolzarbligicha qolmoqda;

to‘rtinchi davr Amir Temur davlatining barpo etilishi bilan boshlangan bo‘lib, bu davr Markaziy Osiyoning iqtisodiy jihatdan gullab-yashnashi, davlatlararo va xalqaro savdo-iqtisodiy munosabatlar avj olishi bilan diqqatga sazovordir. Sohibqiron Amir Temurning shaxsiy tashabbusi Yevropa va Osiyodagi ko‘plab davlatlar bilan savdo-iqtisodiy, diplomatik aloqalar yo‘lga qo‘yilgani hamda rivojlantirilgani tarixdan yaxshi ma'lum. Temuriylar davrining buyuk manbalaridan bo‘lgan "Temur tuzuklari"da savdo-iqtisodiy munosabatlarga, qo‘shni davlatlar va xalqlar bilan o‘zaro aloqalarga katta e'tibor berilgan;

beshinchi davr Amir Temur vafotidan keyin u barpo etgan ulkan imperiyaning parokandalikka yuz tutishi, savdo-sotiq sohasida ham inqiroz yuz berishi, uning oqibati sifatida Markaziy Osiyoning kichik-kichik xonliklarga bo‘linib ketishi, o‘zaro nifoq-nizolarning avj olishi bilan ajralib turadi. Ushbu salbiy tarixiy jarayonlarning mantiqiy natijasi sifatida XIX asrning 60-yillaridan boshlab mustaqillikning boy berilishi, shu jumladan, tashqi siyosiy mustaqillikni yo‘qotish, xalqaro xo‘jalik aloqalarining yagona tizimidan ajralib qolish, mahdudlikka yuz tutish ushbu davrga xos xususiyatdir. Bunday tarixiy inqiroz mustaqillikni qayta qo‘lga kiritgunimizga qadar, ya'ni 1991-yil 1-sentabrgacha davom etdi;

oltinchi davr mamlakatimiz mustaqil bo‘lgan 1991-yil 1-sentabrdan keyingi yangi tarixni o‘z ichiga oladi. Bu davrning eng asosiy xususiyati xalqaro huquq prinsiplari va qoidalariga to‘la mos keluvchi

mustaqil ichki va tashqi siyosat yuritilayotganligi, tashqi iqtisodiy munosabatlar va tashqi savdo sohasida davlatning yakka hokimligiga batamom barham berilgani holda xususiy tashqi savdo-iqtisodiy aloqalarning liberallashtirilishi hamda har tomonlama rag‘batlantirilishida namoyon bo‘ladi. Ana shunday sharoitda mamlakatimizda xalqaro savdo huquqini o‘rganish, huquqning ushbu sohasini mukammal o‘zlashtirgan iqtisodchi va huquqshunos mutaxassislarni tayyorlash eng dolzarb vazifalardan biriga aylanib bormoqda.

5-§. Xalqaro savdo huquqining manbalari

Xalqaro savdo huquqining manbalarini bu sohadagi ijtimoiy munosabatlarni (xalqaro savdo-iqtisodiy aloqalarni) tartibga solishga xizmat qiluvchi normalar tashkil etadi. Xalqaro savdo huquqi manbalarining mohiyati, turlari va savdo aloqalarini tartibga solishdagi o‘rnini yaxshi tushunib yetish muayyan vaziyatlarda bu sohadagi normalarni to‘g‘ri tanlash va qo‘llashga yordam beradi.

Xalqaro savdo munosabatlarida qo‘llaniladigan va savdo huquqi manbai hisoblanadigan normalar shartli ravishda quyidagi turlarga bo‘linishi mumkin:

“xalqaro qonunchilik”;

yangi Lex mercatoria;

milliy qonunchilikning ayrim qoidalari.

Endi ushbu manbalarning har bir turini batafsilroq va atroflicha ko‘rib o‘tishga harakat qilamiz.

5.1. “Xalqaro qonunchilik” tushunchasi

Xalqaro savdo munosabatlarining tartibga solinishida to‘g‘ri ma’nodagi, ya’ni u yoki bu maxsus vakolatli hokimiyat organi qabul qilgan, imperativ va dispozitiv kuchga ega bo‘lgan normalar yig‘indisi qo‘llanilmaydi. Bunday huquqiy vositalar amalda mavjud ham emas. Bu o‘rinda “xalqaro qonunchilik” deganda (ingl. international Leqiletion) xalqaro tashkilotlar qabul qilgan konvensiyalar, davlatlararo ko‘p tomonlama shartnoma va bitimlar nazarda tutiladi. Xalqaro qonunchilikning ikki asosiy shakli – xalqaro shartnomalar va xalqaro tashkilotlarning qaror-

lari mavjud.

Xalqaro shartnomalar deganda, gap xususiy huquqqa oid munosabatlar haqidagi an’anaviy xalqaro konvensiyalar, ulardagi unifikasiyalangan (bir shaklga keltirilgan) qoidalar haqidagina emas, unifikasiya qonunlariga ilova qilingan holdagi shartnomalar haqida ham boradi. Ular tegishli davlat ratifikatsiyalaganidan keyingina uning uchun muayyan huquq va majburiyatlar keltirib chiqaradi.

Xalqaro tashkilotlarning qarorlari ham xalqaro savdo huquqining manbai hisoblanadi. Masalan, Yevropa hamjamiyati (YH) a’zosi bo‘lgan davlatlar uchun YH kengashining qarorlari, MDH davlatlari uchun esa Hamdo‘stlik qarorlari (Davlat boshliqlari kengashi, Hukumat boshliqlari kengashining qarorlari) ana shunday hujjatlar jumlasiga kiradi.

“Xalqaro qonunchilik” hujjatlarini universal va regional (mintaqaviy) hujjatlarga ham bo‘lish mumkin. “Xalqaro qonunchilik”ning shakllanish jarayoni – xalqaro unifikasiya deb, uning natijasida yuzaga kelgan normalar yig‘indisi esa – unifikasiya huquqi deb yuritiladi.

Huquq normalarining xalqaro miqyosda unifikasiyalashuvi tufayli xalqaro savdo munosabatlarining tartibga solinishida turli davlatlar qo‘llaydigan qoidalardagi farqlar kamayib, xalqaro savdo-iqtisodiy aloqalar sohasida yagona huquq vujudga kela boradi.

Xalqaro savdo munosabatlari sohasida huquqni unifikasiyalashning dastlabki ko‘rinishlari chek va veksellarga oid konvensiyalarda (1930-1931-yillar) ifodalangan. Tovarlarning xalqaro oldi-sotdisiga oid qoidalarning unifikasiyalanishi bu boradagi yana bir muhim voqea bo‘ldi. XX asrning o‘rtalarida Millatlar Ligasi qoshida Rim shahrida xususiy huquqni unifikasiyalash instituti (hozir UNIDRUA – UNUDROUT nomi bilan mashhur) tashkil etilishi bilan bu yo‘nalishdagi ishlar jonlantirildi. Ikkinchi jahon urushidan keyin ushbu institut savdo munosabatlarini unifikasiyalashga oid ishlarini davom ettirdi. 1964-yilda Gaaga shahrida ikki konvensiya (unifikasiya qonuni matni bilan) qabul qilinishi uning faoliyat natijalaridan bo‘ldi.

Biroq xalqaro savdo huquqi va uning normalarini unifikasiyalash yuzasidan eng salmoqli ishlarni BMTning xalqaro savdo huquqi bo‘yicha komissiyasi (YUNSITRAL) amalga oshirdi. Ushbu komissiya Vengriya davlatining tashabbusi bilan BMT Bosh Assambleyasining qarori asosida 1966-yilda tashkil etilgan edi.

Komissiya faoliyati natijasida xalqaro savdo munosabatlarida alohida ahamiyatga ega bo‘lgan ikki konvensiya ishlab chiqildi. Ular: 1) tovarlar xalqaro oldi-sotdisiga oid shartnomalar to‘g‘risidagi va 2) tovarlar xalqaro oldi-sotdisiga oid shartnomalar yuzasidan da’vo muddatlari to‘g‘risidagi konvensiyalar edi.

Tovarlar xalqaro oldi-sotdisiga oid shartnomalar yuzasidan da’vo muddatlari to‘g‘risidagi konvensiya 1974-yilda Nyu-York shahrida imzolandi. Tovarlar xalqaro oldi-sotdisiga oid shartnomalar yuzasidan da’vo muddatlari to‘g‘risidagi konvensiya esa 1980-yilda diplomatlarning xalqaro Vena konvensiyasida qabul qilindi hamda ayni paytda uni da’vo muddati to‘g‘risidagi qoidalar bilan to‘ldiruvchi protokol ham imzolandi. Natijada 1974-yilgi Da’vo muddati to‘g‘risidagi konvensiya mazmunan 1980-yilgi Tovarlar xalqaro oldi-sotdisiga oid shartnomalar to‘g‘risidagi xalqaro konvensiyaga muvofiqlashtirildi.

Universal “xalqaro qonunchilik” bilan bir qatorda yer yuzining muayyan qismlariga daxldor bo‘lgan mintaqaviy “xalqaro qonunchilik” ham shakllana boshladi. Mintaqaviy “xalqaro qonunchilik”ning paydo bo‘lishida mintaqaviy xalqaro tashkilotlar faoliyati yetakchi o‘rin tutdi. Bular orasida Yevropa Ittifoqi doirasidagi uyg‘unlashtirish va unifikasiyalash ishlari alohida ahamiyatga ega bo‘ldi.

Sobiq Sovet Ittifoqi tarkibida bo‘lgan, hozirda mustaqil davlatlar hisoblanuvchi mamlakatlar qonunchiligining o‘zaro yaqinlashtirilishi va unifikasiyalanishi SSSR barbod bo‘lganidan keyin yuzaga kelgan xalqaro mintaqaviy tashkilot – Mustaqil Davlatlar Hamdo‘stligi faoliyati bilan bog‘liq bo‘ldi. MDH davlatlarining ko‘p tomonlama va ikki tomonlama shartnomalari ular o‘rtasidagi hamkorlik faoliyatining huquqiy bazasi bo‘lib xizmat qildi.

MDH maxsus mintaqaviy xalqaro tashkilot sifatida o‘z organlari (Davlat boshliqlari kengashi, Hukumat boshliqlari kengashi va boshqalar) orqali, davlatlararo ahamiyat kasb etuvchi shartnomalardan tashqari, protokol-qarorlar, protokollar va boshqa normativ hujjatlar qabul qilishi mumkin. Ayni paytda MDH faoliyati unga a’zo davlatlar fikr va qarashlarini o‘zaro muvofiqlashtirishga, uyg‘unlashtirishga qaratilgan. Shu sababli u qabul qiladigan hujjatlar unga a’zo davlatlar milliy qonunchiligi normalaridan ustun bo‘lmaydi.

Davlat va hukumat boshliqlarining kengashlari qabul qiladigan

qarorlar tavsiyaviy xususiyatga ega bo‘lsa-da, u yoki bu masalada davlatlararo shartnomalar tuzilishida katta ahamiyatga ega bo‘ladi.

MDHga a’zo davlatlar Parlament Assambleyasi qabul qiladigan tavsiyaviy qarorlarni ham “xalqaro qonunchilik”ning mintaqaviy manbalari sifatida ko‘rsatib o‘tmoq lozim.

MDH faoliyat olib borgan davrda xo‘jalik, savdo-sotiq, ilmiy-texnikaviy va madaniy hamkorlik kabi masalalarda bir qator konvensiyalar hamda bitimlar[1] qabul qilindi.

Savdo-sotiqqa oid munosabatlar sohasida ham MDH doirasida qator hujjatlar qabul qilingan. Ular qatoriga 1994-yil 15-aprelda Moskva shahrida imzolangan “Erkin savdo zonalarini tashkil etish to‘g‘risida”gi; 1993-yil 24-sentabrda imzolangan “Tovarlar kelib chiqish joyini aniqlash qoidalari”; 1992-yil 15-mayda Toshkentda imzolangan “Tashqi iqtisodiy munosabatlarda hamkorlik to‘g‘risida”gi; “Tovarlarni reeksport qilish va reeksportga ruxsat berish to‘g‘risida”gi bitim kabi bir qator hujjatlarni kiritish mumkin.

Bunday mintaqaviy xalqaro huquqiy hujjatlar MDH doirasida boshqa ko‘plab masalalar bo‘yicha, xususan, ishlab chiqarish, yuk tashish, qimmatli qog‘ozlar muomalasi, intellektual mulk, insofsiz raqobatni cheklash, investitsiya faoliyati, nizolarning hal etilishi kabi sohalarda ham qabul qilingan.

Xalqaro savdo munosabatlarida bu munosabatlarga oid normalar samaradorligini oshirish, nizolarning oldini olish maqsadida, ularning bir xilda qo‘llanilishiga erishish hamda sharhlash alohida ahamiyatga ega bo‘ladi. Universal va mintaqaviy xalqaro savdo huquqi normalarining turli davlatlarda bir xilda tatbiq etilishi, tushunilishi maqsadida ularni sharhlash yuzasidan zarur tadbirlar amalga oshirib kelinadi. Ana shu maqsadda xalqaro konvensiyalar matnida ayrim normalarga sharhlar beriladi. Xalqaro qonunchilik normalarini davlatlarning oliy sud mahkamalari sharhlaydilar, ularni unifikasiyalash ishlarini amalga oshirib boradilar.

Xalqaro qonun hujjatlaridan foydalanishning eng muhim sohalaridan biri milliy qonunchilik normalaridagi “bo‘shliq”larni ushbu hujjatlar yordamida to‘ldirish bo‘lib, buning natijasida milliy qonunlar xalqaro

[1] Bular jumlasiga 1994-yil 15-aprelda Moskva shahrida imzolangan “Ishlab chiqarish, tijorat, kredit-moliya, sug‘urta va aralash transnatsional birlashmalar tuzish to‘g‘risida”gi bitim, 1998-yil 6-martda Moskvada imzolangan “Transnatsional korporatsiyalar to‘g‘risida”gi, 1996-yil 18-oktabrda Mokvada imzolangan Fuqaro aviatsiyaga oid avvalgi texnikasidan foydalanish va uni ta’mirlashga va boshqa normativ hujjatlarni kiritish mumkin.

normalar asosida o‘zaro yaqinlashib, birxilligi ortib boradi.

5.2. Yangi Lex mercatoria

Avval ta’kidlanganidek, o‘rta asrlar Yevropasida Lex mercatoria nomi bilan mashhur bo‘lgan urf-odat normalari vositasida tartibga solingan xalqaro savdo munosabatlari XIX asrning ikkinchi yarmidan boshlab ularning qayta tiklanishini ko‘zda tuta boshladi. Bunga ko‘p mamlakatlarning milliy qonunchiliklarida nazarda tutilgan va huquqiy tizimlarida keng qo‘llanilgan taraflar erki avtonomligi prinsipi sabab bo‘ldi.

Mazkur prinsipning amal qilishi nafaqat kolliziya normalarida (xalqaro xususiy huquqqa oid bo‘lgan va taraflarga u yoki bu huquqni tanlash imkonini beruvchi normalar), balki fuqarolik va savdo huquqi (ayniqsa, shartnoma majburiyatlarini uning taraflari erkin belgilay olishlari (Gestaltunqsfreheit) jarayonida aniq ko‘zga tashlanadi) normalarida, yurisdiksiya masalalarining hal etilishida ham aniq-ravshan ko‘rinadi.

Hozirgi zamon savdo muomalasida alohida ahamiyatga ega bo‘lgan mahsulot yetkazib berish bazasi (FOB, CIF va boshqalar), hujjatli akkreditiv, inkasso va boshqa institutlarning yuzaga kelishida odat normalari, ularni qo‘llash amaliyoti muhim o‘rin tutadi.

Xalqaro savdo muomalasi urf-odatlari va prinsiplarini uyg‘unlashtirish, takomillashtirish hamda unifikasiyalash yuzasidan katta hajmdagi ishlar amalga oshirib kelinmoqda. Bu jarayonda muhim o‘rin tutayotgan xalqaro tashkilotlardan biri 1919-yilda Atlantik Siti shahrida ta’sis etilgan Xalqaro savdo palatasidir (bosh ofisi Parij shahrida joylashgan). Ushbu tashkilot savdo sohasidagi odat va prinsiplar, xalqaro savdo amaliyotining ahvoli to‘g‘risida axborot beruvchi bir qator hujjatlarni tayyorlagan. Savdo atamalarini sharhlashga oid qoidalar bu sohadagi ilk hujjatlardan bo‘lib hisoblanadi. Bu qoidalar bugungi kunda INKOTERMS (International Commercial Terms – INCOTERMS) nomi bilan mashhur bo‘lib, uning birinchi tahriri 1936-yilda, keyingisi 1953-yilda e’lon qilingan, 1967 va 1976-yillarda yangi atamalar bilan to‘ldirilgan. 1980- va 1990-yillarda yangi tahrirda qabul qilingan INKOTERMS – 1990).

Xalqaro savdo palatasi hujjatli akkreditivlarni qo‘llash yuzasidan

ham odat qoidalari asosida zarur tushuntirishlar bergan. Ularning yangi tahrirdagi matni 1993-yilda qabul qilingan.

Shartnoma kafolatlariga oid “unifikasiyalangan qonun” (единообразный закон) 1977-yilda qabul qilingan bo‘lib, xalqaro savdo muomalasida muhim o‘rin tutadi. Uning yangi tahrirdagi matni 1990-yilda qabul qilingan.

1966-yilda Xalqaro reklama kodeksi qabul qilindi. Xalqaro savdo palatasi ishlab chiqqan ushbu Kodeks bu sohada xalqaro urf-odatlarni unifikasiyalovchi ko‘p qo‘llaniladigan hujjat hisoblanadi.

An’anaga ko‘ra, avtonom savdogarlik huquqi jumlasiga, savdo odatlaridan tashqari, namunaviy kontraktlar, bitimlarning umumiy shartlari, kontraktlar tuzishga oid yo‘l-yo‘riqlar ham kiradi.

Namunaviy kontrakt formulyarida (ingl. model Contract, frans. Contract-tupe, nem. Formularvertrad) tayyor shartnoma matni mavjud bo‘lib, uning muayyan qismlari yozib to‘ldiriladi. Namunaviy kontraktlarni odatda xalqaro savdo muomalasining yirik ishtirokchilari ishlab chiqadilar. Hozirgi paytda BMTning Yevropa iqtisodiy komissiyasi tayyorlagan namunaviy kontraktlar va bitimlar tuzishning umumiy shartlari katta ahamiyatga ega.

TEKSHIRISH UCHUN SAVOLLAR

1. O‘zbekiston Respublikasi amalga oshirayotgan savdo-iqtisodiy aloqalar siyosati prinsiplari va bu aloqalarning rivojlanish prinsiplari haqida nimalarni bilasiz?
2. Xalqaro savdo huquqi tarmog‘i predmeti jumlasiga nimalar kirishi-ni bayon eting.
3. Xalqaro savdo huquqi o‘quv fanining vazifalari nimalardan iborat?
4. Xalqaro savdo huquq tarmog‘ining mustaqil huquqiy fan sifatida mavjud bo‘lishi zarurligi nimalar bilan belgilanadi?
5. Xalqaro savdo huquqi fani boshqa huquqiy fanlar bilan qanday aloqadorlikda bo‘ladi?
6. Xalqaro savdo huquqi tarixi haqida so‘zlab bering.
7. Xalqaro savdo huquqining manbalari deganda nima nazarda tuti-ladi?

8. “Xalqaro qonunchilik” (international legeletion) atamasi nimani anglatadi?

9. Xalqaro shartnomalar xalqaro savdo huquqi manbai sifatida qan-day o‘rin tutadi?

10. MDH doirasida qabul qilingan xalqaro savdo-sotiqqa oid xalqaro hujjatlar haqida gapirib bering.

11. “Yangi Lex mercatoria” xalqaro savdo huquqining manbai sifatida qanday ahamiyatga ega?

12. Unifikasiyalashtirilgan qonun va namunaviy kontrakt xalqaro sav-do huquqining manbai sifatida qanday ahamiyatga ega?

II-BOB. XALQARO SAVDO HUQUQINING OBYEKTLARI VA SUBYEKTLARI

1-§. Xalqaro savdo huquqining obyektlari va ularning turlari

Xalqaro savdo muomalasi obyektlarining doirasi milliy qonunchilik tizimlarida nazarda tutilgan fuqarolik huquqi obyektlarining doirasidan unchalik katta farq qilmaydi va bu obyektlarning to‘g‘ri belgilanishi katta ahamiyatga ega.

X.Rahmonqulovning ta’kidlashicha, “huquqiy munosabatlarda ishtirok etuvchi taraflarning huquq va majburiyatlari nimaga nisbatan qaratilgan bo‘lsa, o‘sha narsa fuqarolik huquqining obyekti hisoblanadi”[1].

Xalqaro savdo muomalasining rivojlana borishi bilan savdo muomalasining obyekti deb hisoblanishi mumkin bo‘lgan predmetlarning turlari ham kengaya bordi.

Agar xalqaro savdo aloqalari yuzaga kelgan dastlabki davrlarda, uning obyekti moddiy shakldagi tovarlardan iborat bo‘lgan bo‘lsa, keyinchalik nomoddiy boyliklar ham bunday obyektlar jumlasiga qo‘shila boshladi. XIX asrning oxirlariga kelib, nafaqat mulklar yoki boshqa moddiy ashyolar, balki mulkiy huquqlar, intellektual boyliklar, ishlar, xizmatlar, qimmatli qog‘ozlar va boshqalar xalqaro savdo obyektlari orasidan mustahkam o‘rin egalladi. Xalqaro tashkilotlarning qarori bilan savdo muomalasidan chiqarilmagan har qanday predmet xalqaro savdo muomalasining obyekti bo‘lishi mumkin. Muayyan davlat milliy qonunchiligiga ko‘ra, fuqarolik muomalasidan chiqarilmagan obyektlar tegishli davlat fuqarolik huquqining obyektlari bo‘lishi mumkin. Ayrim istisnolarni hisobga olganda, xalqaro savdo muomalasining obyektlari bilan muayyan davlat fuqarolik muomalasining obyektlari o‘zaro mos keladi. Ya’ni ayrim predmetlar xalqaro savdo muomalasining obyekti hisoblangani holda, milliy qonunchilikka ko‘ra muomaladan chiqarilgan yoki aksincha bo‘lishi mumkin.

Akademik H.R.Rahmonqulovning fikricha, fuqarolik huquqining obyektlarini quyidagicha tasniflash mumkin:

[1] Rahmonqulov H.R. O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining umumiy qismiga tavsif va sharhlar. –T.: 1997. 221-b.

1) ashyolar;
2) ishlar;
3) xizmatlar;
4) intellektual (ijodiy) faoliyat natijalari, nomoddiy ne’matlar.

Xalqaro savdo-sotiq muomalasida qatnashuvchi obyektlarni ham yuqoridagi belgilariga ko‘ra turlarga ajratish mumkin. Endi ushbu guruhga kiruvchi predmetlarni birma-bir ko‘rib chiqaylik.

1.1. Tovarlar

Tovar deganda, moddiy dunyo ashyolari, ularning pul bilan baholangan, savdo bitimining mavzui bo‘la oladigan tabiiy muhitdan olinadigan (masalan, ko‘mir, neft va boshqalar) yoki inson qayta ishlaydigan ko‘rinishlari nazarda tutiladi. Jismoniy o‘lchovlarga (og‘irlik, hajm, uzunlik va h.k.) ega bo‘lgan, olish-sotish, ijaraga berish, ayirboshlash va boshqa bitimlar mavzui bo‘la oladigan buyumlar tovar bo‘lishi mumkin. Ushbu ashyolar ichki xususiyatlari hamda tashqi o‘lchamlariga ko‘ra turli-tuman bo‘lishi mumkin. Ular jismonan mavjud bo‘lganlaridagina bitim mavzui hisoblanishi mumkin. Xalqaro savdo muomalasida tovarlar muomala obyekti sifatida turli mezonlar asosida tavsiflanishi mumkin.

Tur belgilariga muvofiq aniqlanadigan tovarlar uchun ushbu mezonlar ularning o‘lchamlari, og‘irligi, xili (sifati)ga oid ko‘rsatkichlardan iborat. Tovarlarni miqdor jihatdan aniqlashning turli usullari mavjud. Bir xil tovarlar o‘lchab ko‘riladi, boshqalari esa sanab chiqiladi yoki egalla-gan hajmi ko‘rsatiladi va h.k.

Tovarning og‘irligiga nisbatan netto og‘irligi (tovarning o‘zi) va brutto og‘irligi (uning idish va o‘ramlari bilan birga olgandagi og‘irligi) farqlanadi. Bunda tovar bahosini aniqlashda netto og‘irligi, transportga yuklab jo‘natishda esa brutto og‘irligidan foydalaniladi. Hozirgi paytda o‘lchov va og‘irlikning turli tizimlari mavjud ekanligi ham esda saqlanmog‘i lozim. Xalqaro savdo aloqalarida odatda metrik o‘lchov tizimi qo‘llaniladi, ammo ba’zi davlatlarda o‘lchovlarning boshqa tizimlari ham qo‘llaniladi.

Tovar xili (sifati) odatda amaldagi milliy standartlar yoki xalqaro standartlarga muvofiq aniqlanadi. Shuningdek, xalqaro savdo bitimlari-

da korxonaning o‘zida kelishib belgilanadigan standartlar qo‘llanilishi ham mumkin.

Individual-aniq tovarlar, ayniqsa, murakkab texnika mahsulotlari odatda tayyorlovchi zavod belgilaydigan standartlar yoki texnik shartlarga muvofiq sifat jihatdan baholanadi.

Xalqaro oldi-sotdi shartnomasini tuzish paytida xaridor mahsulot tayyorlovchi zavod standarti bilan tanish deb taxmin qilinadi va shu sababli tovar ushbu standartga muvofiq kelmaganda sifatsiz deb e’tirof etiladi.

Tovarlarning tavsifi yuqorida sanab o‘tilgan mezonlar bilan cheklanib qolmaydi, chunki turli tovarlar turlicha xususiyatlarga ega bo‘lishi mumkin.

Bulardan tashqari, ba’zi hollarda shartnoma tomonlari uchun o‘zlari ilgari suradigan talablar ham (tovarning qayerda tayyorlanganligi, rangi va boshqalar) ahamiyatga ega bo‘lishi mumkin.

Shu bilan birga, individual-aniq tovarlarga hamda tur xususiyatlariga ega bo‘lgan tovarlarga nisbatan amalda har bir davlatning milliy qonunchiligi o‘z tovarlariga nisbatan ham, tashqaridan keltirilgan tovarlarga nisbatan ham sifat bo‘yicha o‘z talablarini belgilaydi. Bu talablar oziq-ovqat mahsulotlari tarkibidagi zararli moddalarga, tovar tayyorlangan materiallarga nisbatan ularning xavfsizligiga va boshqa masalalarga taalluqli bo‘lishi mumkin. Shu sababli eksportchi davlatning standartlariga muvofiq keladigan tovar importchi davlatning hududiga kiritilmasligi, muomalaga qo‘yilmasligi mumkin.

Jumladan, O‘zbekiston Respublikasi “Tashqi iqtisodiy faoliyat to‘g‘risida”gi qonunining 27-moddasida aytilishicha, “O‘zbekiston Respublikasi hududiga olib kiritilayotgan tovarlar O‘zbekiston Respublikasida o‘rnatilgan texnik, farmatsevtik, sanitariya, veterinariya, fitosanitariya, ekologiya standartlariga mos kelishi lozim”[1].

Ko‘p hollarda xalqaro savdo bitimlari tuzish paytida sotuvchi uchun (xaridor uchun ham) huquqiy oqibatlar tovar individuallashtirilganidan (ajratib olinganidan) keyin yuzaga keladi. Xususan, xalqaro oldi-sotdi shartnomasiga ko‘ra, sotuvchi tovarni ombordan EHW shartlari asosida yuborishi lozim bo‘lsa, xaridor kechiktirgan taqdirda (o‘z vaqtida olmaganida) tovarning tasodifan (masalan, yong‘indan) nobud

[1] O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisining Axborotnomasi. 2000. 5-6-son, 148-modda.

bo‘lishi tufayli yuz beradigan oqibatlar xaridor zimmasiga tushadi, biroq buning uchun tovar tegishli darajada individuallashtirilgan bo‘lishi lozim.

Tovarni individuallashtirish uchun muhofazaga layoqatli belgilar ham, muhofaza qilishga layoqatsiz belgilar ham e’tiborga olinadi. Tovarlarni individuallashtirishga yordam beruvchi muhofazalovchi belgilar sifatida odatda ro‘yxatga olingan tovar belgilaridan foydalaniladi. Ammo tovarning tegishliligi muhofaza belgilari bilangina emas, balki muhofazalashga xizmat qilmaydigan belgilar (savdo, tijorat belgisi, partiyasi va boshqalar) vositasida ham aniqlanishi mumkin. Belgilar tovarning bevosita o‘ziga yoki uning o‘ramiga (qutisiga) qo‘yilgan bo‘lishi mumkin. Tovarlar ana shu maqsadda etiketka va tamg‘alar bilan ta’minlanishi mumkin.

Nihoyat, moddiy obyektlar xalqaro oldi-sotdi shartnomasining mavzui bo‘lgandagina xalqaro savdo muomalasining obyekti bo‘lishini hisobga olganda, tovarning yana bir muhim xususiyati – uning bahosi e’tiborga olinishi lozim.

Tovar bahosi mutlaq ko‘rsatkichlarda (valutada yoki boshqa qiymat ekvivalentida) ifodalanishi yohud uning bahosini aniqlash usullari ko‘rsatib qo‘yilishi mumkin (masalan, kofening London tovar birjasidagi 1-avgust kuni bo‘lgan bahosi uning narxi sifatida e’tiborga olinishi mumkin).

1.2. Pul

Xalqaro savdo muomalasida pulning asosiy vazifasi hisob-kitob vositasi bo‘lib xizmat qilishdan iborat. Pul to‘lov va hisob-kitob vositasi bo‘lishidan tashqari, ko‘pincha muomalada bitim obyekti bo‘lib ishtirok etishi ham mumkin.

Pul xalqaro savdo-iqtisodiy munosabatlarning mustaqil obyekti ekanligi tegishli xalqaro huquqiy hujjatlarda[1], davlatlarning milliy qonunchilik hujjatlarida qayd etib qo‘yilgan. Jumladan, O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 94-moddasida pul O‘zbekiston Respublikasi milliy valutasi – so‘m hamda chet el valutasi fuqarolik muomalasining mustaqil obyektlari ekanligi belgilab qo‘yilgan.

[1] Qaralsin: BMTning tovarlarning xalqaro oldi-sotdisi shartnomalari to‘g‘risidagi konvensiyasi.

Pulning keng tarqalganligi uning muomalaga o‘ta qobiliyatliligi bilan bog‘liq. Bank kommunikatsiya tizimlarining bugungi kunda taraqqiy topganligi sababli ayni bir pul summasi bir sutka davomida turli-tuman bitimlarda to‘lov vositasi bo‘lib xizmat qilishi mumkin.

Milliy huquqiy doktrinalar pulni fuqarolik (savdo) huquqi obyekti sifatida qarash bilan birga, uni universal tovar sifatida ta’riflaydi. Basharti qarzdor o‘z majburiyatini natural holda bajarishi lozimligi belgilab qo‘yilmagan bo‘lsa, pul vositasida har qanday majburiyat bajarilishi mumkin. Shu bilan birga, quyidagilar tufayli pulning universalligi o‘zgarib turadi:

– erkin konvertatsiyalanadigan, ya’ni boshqa valutaga erkin almashtiriladigan, muayyan shartlar mavjud bo‘lganda cheklangan darajada konvertatsiya qilinadigan valutaga almashtiriladigan valutalar, umuman konvertatsiya qilinmaydigan, ya’ni boshqa valutalarga almashtirilishi qiyin bo‘lgan yoki umuman almashtirilmaydigan valutalarning mavjudligi;

– valuta bahosi doimiy ravishda o‘zgarib turishi, ya’ni valutaning real xarid quvvati boshqa valutaga nisbatan ortishi yoki kamayishi mumkinligi;

– to‘lov valutasining o‘zgartirilishi ba’zi mamlakatlardagi huquq tizimlarida ushbu davlat valuta qonunchiligining buzilishi sifatida baholanishi mumkinligi.

Yuqorida qayd etilgan holatlar tufayli majburiyatni xalqaro savdo bitimi shartlarida nazarda tutilganidan boshqa valutada bajarishni arbitraj organlarining uni lozim darajada bajarmasligi deb hisoblash mumkin.

Odatda pul, ya’ni qaysidir davlatning valutasi milliy qonunchilik bilan tartibga solinadi va shu sababli ushbu davlat o‘z suverinitetidan kelib chiqqan holda pul turlarini o‘zgartirishi (muayyan pul birliklarini muomaladan chiqarib olishi yoki ularning muomalada bo‘lish shartlarini, to‘lov vositasi sifatidagi rejimini o‘zgartirishi) ham mumkin. Biroq davlat o‘z zimmasiga olgan xalqaro majburiyatlarni hisobga olmasdan, obro‘li xalqaro va milliy tashkilotlar bilan oldindan maslahatlashuvlarsiz pul muomalasi sohasida o‘zgartirishlarni joriy etishi milliy valutaning xarid quvvatiga kuchli salbiy ta’sir qilishi mumkin. Shu sababli barqaror siyosiy va iqtisodiy vaziyatga ega bo‘lgan iqtisodiy rivojlangan davlatlarda bunday o‘zgarishlar amalga oshirilmaydi.

Xalqaro savdo muomalasida milliy valutadan tashqari, boshqa hi-

sob birliklari, kliring valutasi sifatida qo‘llaniladigan valutalar ham uchraydi (masalan, o‘zaro iqtisodiy yordam kengashiga a’zo bo‘lgan Yevropaning sobiq sotsialistik davlatlarida ko‘chiriladigan rubl, kliring dollari (AQSh va Afg‘oniston o‘rtasida).

Bundan tashqari, bir qator xalqaro, hukumatlararo universal va mintaqaviy tashkilotlar xalqaro savdo muomalasiga “xalqaro pul”ni kiritib turadilar. Masalan, hozir Yevropa Ittifoqi mamlakatlari o‘rtasida maxsus hisob-kitob birligi EKYU (ECU), 1999-yil 1-yanvardan boshlab esa Yevropa Ittifoqi mamlakatlari doirasida yagona valuta – EURO (yevro) joriy etildi.

Tarixan pul hamma vaqt tur belgilari bilan ajralib turadigan ashyolar qatoriga kiritib kelingan hamda bo‘linadigan va almashtiriladigan xususiyatga ega bo‘lgan (oltin, kumush tangalar, quyma oltin va h.k.).

Asta-sekin tanga shaklidagi metall pulni banknota (qog‘oz pul, ya’ni taqdim etilganida tanga shaklidagi real pulga almashtirib berish yuzasidan bank majburiyati) muomaladan siqib chiqarila boshlandi. Keyinchalik banknotalar naqd pulsiz muomala qila boshladi, hisob-kitoblar naqd pulni siqib chiqara boshladi. Naqd bo‘lmagan pul hisobdagi yozuvlar tarzida mavjud bo‘lib, aslida hisobvaraq egasining topshirig‘iga ko‘ra muayyan summani bir hisobvaraqdan boshqa hisobvaraqqa o‘tkazish majburiyatini anglatadi. Shu tariqa pul ashyo shaklidan mulkiy huquq shakliga aylana boshlagan.

1.3. Qimmatli qog‘ozlar

Qimmatli qog‘ozlar xalqaro savdo muomalasining mustaqil obyekti sifatida qadim davrlardan buyon iqtisodiy munosabatlarda qatnashib kelmoqda (ba’zi tadqiqotchilar uning muomalaga kiritilishi tarixini qadimgi Rim tarixi bilan bog‘laydilar). Tovar muomalasi qimmatli qog‘ozlar savdo munosabatlarining obyekti sifatida tezlashuviga, savdo munosabati qatnashchilari huquqlarining muhofazalanishiga xizmat qiladi.

Qimmatli qog‘oz (frans. titrecredit yoki titres nogotiobles, nem. Wertpapieren) anglo-amerika huquq tizimiga oid davlatlarda muomala hujjatlari deb yuritiladi. Xalqaro savdo muomalasining ushbu obyektiga bunday nom berilishi unga an’anaviy hujjat tarzida yondashilishidan

kelib chiqadi. Bugungi kunda qimmatli qog‘ozlar hujjatsiz asosda chiqarilayotgan va muomalaga kiritilayotgan hollar ham ma’lum (bu, ayniqsa, aksiya va obligatsiyalarga taalluqli). Shu munosabat bilan “qimmatli qog‘oz”ning umumhuquqiy tushunchasi ham o‘zgarib ketdi.

Ko‘pchilik milliy huquq tizimlarida qimmatli qog‘oz (muomala hujjati) deganda, muayyan mulkiy huquq mavjudligini tasdiqlovchi obyekt tushuniladi.

O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 96-moddasida qimmatli qog‘ozlar fuqarolik muomalasining mustaqil obyekti ekanligi ko‘rsatib qo‘yilgan. O‘zbekiston Respublikasining “Qimmatli qog‘ozlar va fond birjalari to‘g‘risida”gi qonunining 1-moddasida qimmatli qog‘ozlarga ta’rif berilgan bo‘lib, unda aytilishicha, “Qimmatli qog‘ozlar deganda, qimmatli qog‘ozni muomalaga chiqargan shaxs bilan bu qimmatli qog‘ozni o‘z qo‘lida ushlab turgan shaxs o‘rtasida mulkiy huquqlar yoki qarz munosabatlari mavjudligini va ular yuzasidan dividend yoki foizlar tarzida daromadlar to‘lanishini, ushbu qimmatli qog‘ozdan vujudga keluvchi huquqlarning boshqa shaxslarga o‘tkazilishi mumkinligini tasdiqlovchi pul hujjatlari tushuniladi”[1].

Ko‘pchilik huquqiy tizimlarda qimmatli qog‘oz (muomala hujjati) deganda, muayyan mulkiy huquq mavjudligini tasdiqlovchi obyekt tushuniladi. Bunday tarzda va usulda yuzaga kelgan qimmatli qog‘ozdan hamda u bilan bog‘liq mulkiy huquqdan belgilangan tarzda foydalanish, unga bo‘lgan huquqni boshqalarga o‘tkazish haqida farmoyish berish mumkin bo‘ladi.

Qimmatli qog‘ozlarga beriladigan an’anaviy tavsifning o‘ziga xos jihati uning ikki tomonlama huquqiy tabiatidan, ya’ni bir tomondan, qimmatli qog‘oz, mulkiy huquqni tasdiqlovchi hujjat, ikkinchi tomondan esa, mulkiy huquqning mavjudligini tasdiqlovchi hujjat – ashyo (ko‘char mulk) ekanligidan kelib chiqadi.

Qimmatli qog‘ozlarning ikki tomonlama tabiati uning muomalaga chiqarilish va muomalada bo‘lish xususiyatlari bilan bog‘liq, chunki qimmatli qog‘ozlarni chiqarish va muomalaga kiritish mulkiy huquqlarni ularga xos bo‘lgan belgilar bilan muomalaga kiritishning aynan o‘zidan iborat.

Yuqorida ko‘rsatilganidek, qimmatli qog‘ozlarning asosiy xusu-

[1] Qaralsin: O‘zbekiston Respublikasi Oliy Kengashining Axborotnomasi. 1993. 9-son, 325-modda.

siyati ularning muomala qobiliyatiga egaligi, ya’ni bu qimmatli qog‘ozlar orqali mulkiy huquqlarni bir shaxsdan boshqasiga o‘tkazish mumkinligi, unda majburiyatga ega shaxsga mulkiy huquqni bajarish majburiyati ifodalanganligidadir.

Shu tufayli qimmatli qog‘ozlar muomala qobiliyatining shak-shubhasiz ekanligi xalqaro savdo muomalasida majbur tomon davlatining milliy qonunlari vositasida ta’min etiladi, chunki hozirgi paytgacha hali xalqaro miqyosda amal qiladigan “qimmatli qog‘ozlar” yaratilgan emas va har qanday qimmatli qog‘oz “milliydir”, ya’ni muayyan davlatga tegishlidir.

Xalqaro savdo muomalasida qimmatli qog‘ozlarning xilma-xil turlaridan foydalaniladi va ular o‘rtasida quyidagilar keng tarqalgan:

Obligatsiyalar (ingl. bond) – qarzning mavjudligini yuridik shaxs yoki davlat organi tasdiqlashi to‘g‘risidagi qimmatli qog‘oz bo‘lib, uni chiqargan yuridik shaxs yoki davlat organi qarzni qaytarish muddati yetib kelganda uning egasiga obligatsiyada ko‘rsatilgan summani qaytarib berish majburiyatini oladi.

Veksel – veksel beruvchining hech qanday shartlarsiz qarz majburiyatiga ega ekanligini (oddiy veksel – ingl. promisory note) yoki vekselda ko‘rsatilgan shaxs majburiyatini (ko‘chiriladigan veksel – ingl. bill of exchange) tasdiqlovchi qimmatli qog‘oz bo‘lib, vekselni qo‘lida saqlab turgan shaxs vekselda ko‘rsatilgan muddatda veksel egasiga muayyan pul summasini to‘lashi lozim bo‘ladi.

Chek (ingl. check) – bankning chek egasiga muayyan pul summasini chek taqdim etilgan zahoti to‘lash majburiyatini tasdiqlovchi qimmatli qog‘oz bo‘lib, uni chek beruvchi shaxs yoki bank yozib bergan bo‘lishi mumkin.

Konosament – (ingl. bill of lading) – yuk tashuvchi yoki uning vakili (agenti) yuk tashish shartnomasining shartlari, yuk jo‘natuvchining nomi, yukning xususiyatlari, yukning uni individuallashtirishga imkon beruvchi belgilari, yuk topshiriladigan joy, uni olishga vakil qilingan shaxsni ko‘rsatgan holda beradigan qimmatli qog‘oz.

Aksiya (ingl. certificate of stock) – aksiyadorlik jamiyatida ishtirok etish huquqini tasdiqlovchi qimmatli qog‘oz.

Omborxona guvohnomasi – (ingl. Worehouse receipi) – tovarning omborxonada saqlash uchun qabul qilinganligi to‘g‘risidagi qimmatli

qog‘oz.

Varrant (garov guvohnomasi, ingl. Warrant) – ushbu hujjat egasi bo‘lgan shaxsning omborga joylab qo‘yilgan tovarga nisbatan garovga olish huquqini tasdiqlovchi qimmatli qog‘oz.

Deliveri order (ingl. delivery order) – ombor egasiga, yuk tashuvchiga omborxona guvohnomasi yoki konosamenti bergan boshqa shaxsga berilgan topshiriqni ifodalovchi qimmatli qog‘oz bo‘lib, unda deliveri orderida ko‘rsatilgan shaxsga muayyan turkumdagi tovarni topshirish lozimligi ko‘rsatiladi. Odatda, ushbu hujjatdan bitta konosament bilan rasmiylashtirilgan katta turkumdagi tovarlarni qismlarga bo‘lib tarqatish uchun foydalaniladi.

Qimmatli qog‘ozlar bir qator xususiyatlariga ko‘ra tasniflanadi va bu xalqaro savdo munosabatlarida turli huquq tizimlarida turlicha, o‘ziga xos tarzda amalga oshiriladi.

Qimmatli qog‘ozlarni, tasniflash asoslariga ko‘ra, bir necha guruhlarga bo‘lish mumkin.

Kontinental huquq tizimi doktrinasi ularni rasmiylashtirishdagi huquqning tabiatiga ko‘ra quyidagicha tasniflaydi:

– pulli qimmatli qog‘ozlar (veksellar, cheklar, obligatsiyalar va h.k.). Bularda muayyan summadagi pul mablag‘ini talab qilish huquqi mustahkamlangan bo‘ladi;

– ishtirokchilikka oid qimmatli qog‘ozlar (aksiyalar va uning turlari). Ularda shaxsning aksiyadorlik jamiyatida, boshqa xo‘jalik jamiyati yoki shirkatida qatnasha olish huquqi ifodalanadi;

– tovarlarga oid qimmatli qog‘ozlar (konosament, deliveri orderi, varrant va boshqalar). Bunday qimmatli qog‘ozlarda muayyan tovarga bo‘lgan huquq o‘z aksini topgan bo‘ladi.

Anglo-amerika huquq doktrinasi muomala hujjati hisoblanuvchi qimmatli qog‘ozlarning boshqacha tasnifini nazarda tutadi. Ushbu doktrinaga ko‘ra, qimmatli qog‘ozlar quyidagilarga bo‘linadi:

a) investitsiya qog‘ozlari. Aksiyadorlik jamiyatida qatnashish (aksiya), aksiya egasi (qarz beruvchi) bilan qarz oluvchi o‘rtasidagi munosabatlarni tasdiqlovchi muomala hujjati;

b) savdo qog‘ozlari – veksel, chek, depozit sertifikati kabi ko‘rinishdagi muomala hujjatlari;

d) tovar-topshiriq hujjatlari – o‘z belgilariga ko‘ra tovarlarga oid qimmatli qog‘ozlarga o‘xshash muomala hujjatlari.

Qimmatli qog‘ozda belgilangan huquq kimga tegishli ekanligiga ko‘ra, ular quyidagilarga bo‘linadi:

– “taqdim etuvchiga” deb berilgan qimmatli qog‘oz. Unda nazarda tutilgan huquq ushbu qimmatli qog‘oz egasi bo‘lgan har qanday shaxsga tegishli bo‘lishi mumkin. Qimmatli qog‘ozda ko‘rsatilgan huquqni boshqa shaxsga o‘tkazish uchun ushbu qimmatli qog‘ozni boshqa shaxsga topshirishning o‘zi yetarli bo‘ladi;

– nomi ko‘rsatilgan qimmatli qog‘oz. Uning egasi deb unda nomi ko‘rsatilgan shaxs tan olinadi. Nomi ko‘rsatilgan qimmatli qog‘ozda guvohlantirilgan huquqni boshqa shaxsga o‘tkazish uchun yagona egasining nomi ko‘rsatilgan holda boshqa qimmatli qog‘ozlar reyestriga tegishli yozuv yozilishi lozim bo‘ladi;

– order shaklidagi qimmatli qog‘oz. Qimmatli qog‘ozda ko‘rsatilgan shaxs undagi huquqlarni bevosita o‘zi amalga oshirishi yoki qog‘oz ustiga tegishli o‘tkazish yozuvi yozish orqali (indossament) ushbu huquqni boshqa shaxsga berib qo‘yishi mumkin. Bunda qimmatli qog‘oz bilan tasdiqlangan huquqning mavjudligi uchun ham, bu huquqning amalga oshirilishi uchun ham indossant (ustxat yozgan shaxs) javobgar hisoblanadi. Indossament blankali (ijro kimga nisbatan amalga oshirilishi ko‘rsatilmaydigan) va orderli (kimga nisbatan yoki kimning buyrug‘iga ko‘ra bajarilishi ko‘rsatilgan) bo‘lishi mumkin. Indossament qimmatli qog‘ozdagi huquqni amalga oshirish topshirig‘idangina iborat qilib, ya’ni bu huquqning boshqa shaxsga o‘tkazilishini cheklashga qaratilgan holda berilishi mumkin. Bunday holda indossat indossantning vakili sifatida harakat qiladi.

Ayrim davlatlarning milliy qonunchiligi ayrim turdagi qimmatli qog‘ozlarni nomi ko‘rsatilgan, orderli yoki taqdim etuvchiga deb beriladigan qimmatli qog‘ozlar shaklida chiqarilishini taqiqlab qo‘yadi. Masalan, GFR va Shveysariya qonunchiligi faqat nomi ko‘rsatilgan aksiyalar chiqarilishini nazarda tutadi.

Qimmatli qog‘ozlarning umumiy tasniflanishidan tashqari, ko‘pchilik huquq tizimlarida, ularning ayrim turlariga xos bo‘lgan tasniflash ham uchrab turadi. Masalan, aksiyalar oddiy va imtiyozli[1] aksiyalar tarzida muomalaga chiqarilishi mumkin.

[1] Shuni nazarda tutish lozimki, kontinental Yevropa davlatlari qonunchiligidan farqli o‘laroq, AQSh huquqi nominalsiz aksiyalar, ya’ni o‘z nominal bahosiga ega bo‘lmagan aksiyalar chiqa-rilishi mumkinligini nazarda tutadi.

Bunda oddiy aksiya deganda, odatda, aksiya egasining sof daromadning bir qismini (dividendni) olish, jamiyatni boshqarishda ishtirok etish, jamiyat tugatilganda esa uning mol-mulkidan ulush olish huquqini tasdiqlovchi qimmatli qog‘ozlar tushuniladi.

Imtiyozli aksiyada aksiya egasining jamiyat olgan sof foydadan aksiya chiqarilish paytida belgilab qo‘yilganidan kam bo‘lmagan miqdorda dividend olish huquqi, aksiyadorlik jamiyati tugatilganda esa kreditorlar bilan hisob-kitob qilib bo‘lingach, qolgan mol-mulkdan oddiy aksiya egalariga nisbatan imtiyozli shartlarda ulush olish huquqi mustahkamlab qo‘yiladi. Odatda, aksiyadorlik jamiyati ustavida boshqacha hol nazarda tutilmagan bo‘lsa, imtiyozli aksiya egasi jamiyatni boshqarishda ishtirok etish huquqiga ega bo‘lmaydi.

Obligatsiyalar esa oddiy va diskont obligatsiyalarga bo‘linadi. Bunda oddiy obligatsiya egasiga foizlar to‘lanishi, to‘lov muddati kelganida uning nominal qiymatini olish huquqi beriladi. Diskont obligatsiyalar deganda esa, uning emitentlari (chiqaruvchilari) nominal qiymatidan past baholarda joylashtiradigan va egasi esa to‘lov muddati kelganda obligatsiyaning nominal qiymati miqdorida to‘lovni amalga oshirish majburiyatini oladigan qimmatli qog‘oz tushuniladi.

Bulardan tashqari, ayrim davlatlarning qonunchiligi (masalan, AQSh) konvertatsiyalanadigan qimmatli qog‘ozlarni ham tartibga soladi. Konvertatsiya qilinadigan qimmatli qog‘ozlar deganda, oddiy yoki diskont obligatsiyalar nazarda tutiladi va uning egasiga to‘lov muddati kelganda o‘z xohishi bilan tegishli pul summasini olish yoki ushbu aksiyadorlik jamiyati aksiyalarini pul o‘rniga olish huquqi beriladi.

Bundan tashqari, bir qator davlatlar huquq doktrinalari va qonunchiligi qimmatli qog‘ozlar tasniflanishining boshqacha turlarini ham nazarda tutadi.

Qimmatli qog‘ozlarning shakli unga tatbiq etiladigan milliy qonunchilik bilan belgilanadi.

O‘zbekiston Respublikasi “Qimmatli qog‘ozlar va fond birjalari to‘g‘risida”gi qonunining 1-moddasida qimmatli qog‘ozlar blanklar, sertifikatlar, hisob yozuvlari shaklida chiqarilishi mumkinligi nazarda tutilgan.

Qimmatli qog‘ozlar muomalasini xalqaro savdo huquqida tartibga

solish cheklar va veksellarga oid konvensiyalar[1], mintaqaviy “xalqaro qonunchilik” hujjatlari[2] bilan tartibga solinadi. Tegishli hollarda bu munosabatlar tegishli milliy qonunchilik tizimiga oid normalar bilan ham tartibga solinishi mumkin[3].

1.4. Intellektual faoliyat mahsullari

Fan-texnika taraqqiyoti tufayli fan va texnika iqtisodiy o‘sishning eng muhim omillaridan biriga aylanib qoldi, xalqaro bitimlar tuzilishida intellektual faoliyat natijalarining bitim obyekti sifatida qatnashishini kengaytirdi.

Jismoniy yoki yuridik shaxsning intellektual faoliyat natijalariga hamda unga tenglashtirilgan yuridik shaxsning individuallashtirish vositalari, tovarlarni, bajariladigan ish, ko‘rsatiladigan xizmatni individuallashtirishga nisbatan mutlaq huquqlari shundan iboratki, intellektual faoliyatning bunday natijalaridan va individuallashtirish vositalaridan boshqa shaxslar faqat huquq egasining roziligiga ko‘ra foydalanishlari mumkin.

Amalda barcha milliy-huquqiy tizimlar fan, adabiyot, san’at asarlarini; fonogrammalardan foydalanish va eshittirishni uzatish yoki tashkil qilish; ixtirolar, foydali modellar, sanoat namunalari, selektsiya yutuqlari; integral mikrosxemalar topologiyasi; oshkor etilmagan axborot, shu jumladan, ishlab chiqarish sirlari (nou-xau)ni intellektual faoliyat natijalari jumlasiga kiritadi. Individuallashtirish vositalari qatoriga esa, firma nomi, tovar belgilari (xizmat ko‘rsatish belgilari), tovarlarning kelib chiqish joyi kabilar kiritiladi.

I.Nasriyevning ta’rifiga ko‘ra, “ijodiy faoliyatning aniq bir shaklda, ko‘rinishda ifoda etilgan natijalari intellektual mulk hisoblanadi va qonun bilan himoya qilinadi”[4].

O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 1031-moddasida intellektual mulk obyektlari bo‘lib hisoblanadigan predmetlar doirasi belgilab qo‘yilgan va u asosan xalqaro savdo muomalasida ishtirok

[1] Qaralsin: Богуславский М.М. Международное частное право. –М.: 1994. –С.245.
[2] Yevropa Ittifoqining 1979-yil 5-martdagi 79/279; 1980-yil 17-martdagi 80/390; 1982-yil 15-fevraldagi 81/121-sonli direktivalariga qaralsin.
[3] O‘zbekiston Respublikasi “Qimmatli qog‘ozlar va fond birjalari to‘g‘risida”gi qonunning 27-moddasida xalqaro munosabatlarga bu qonunning tatbiq etilishi nazarda tutilgan.
[4] Qaralsin: O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining ikkinchi qismiga sharhlar. –T.: 1998. 20-b.

etuvchi shunday obyektlarga mos keladi.

O‘zbekiston Respublikasi milliy qonunchilik tizimida intellektual mulk obyektlari va ularni huquqiy himoya qilish masalalari, Fuqarolik kodeksi qoidalari bilan bir qatorda, ko‘pgina maxsus qonunlar bilan ham tartibga solinadi[1]. Ushbu qonunlarda tegishli intellektual mulk obyektlarining fuqarolik muomalasi obyekti bo‘lishi bilan bog‘liq xususiyatlari belgilab qo‘yilgan.

Xalqaro savdo munosabatlari va boshqa iqtisodiy munosabatlar darajasida intellektual mulkni himoya qilish maxsus vositalar bilan amalga oshiriladi. Ushbu masalada insoniyat hamjamiyati faoliyatining keyingi tarixi davomida “xalqaro qonunchilik” shakllangan.

Sanoat mulki huquqining obyektlari, aniqrog‘i, ushbu obyektlarga bo‘lgan huquqlarni muhofaza qilish 1883-yil 20-martda Parijda bo‘lib o‘tgan konferensiyada imzolangan Sanoat mulkini himoya qilish to‘g‘risidagi konvensiya bilan tartibga solinadi (ushbu konvensiyaga 1900-yilda, 1911-yilda, 1925-yilda, 1934-yilda, 1958-yilda, 1967-yilda o‘zgartish va qo‘shimchalar kiritilgan). Hozirgi paytda ushbu konvensiyada yuzdan ortiq davlatlar, shu jumladan, MDH a’zosi bo‘lgan davlatlar ham ishtirok etmoqdalar. Mazkur konvensiyaga ko‘ra, ixtiroga, barcha uchun foydali modelga, sanoat chizmasi yoki modeliga, fabrika yoki tovar belgisiga, firma nomiga bo‘lgan huquqlar, shuningdek, insofsiz raqobatdan himoyalanish amalga oshiriladi.

Parij konvensiyasi milliy rejim prinsipiga tayanadi va “xalqaro patent” hamda “xalqaro tovar belgisi” tushunchalarini joriy etmaydi.

Konvensiya faqat patent berish va tovar belgisini ro‘yxatdan o‘tkazish paytida konvensiya ustunligi prinsipiga amal qilinishini ta’minlaydi, xolos. Parij konvensiyasi, qabul qilinganiga bir asrdan ko‘proq vaqt o‘tgan bo‘lishiga qaramay, sanoat mulki huquqlari sohasidagi asosiy ko‘p tomonlama xalqaro-huquqiy hujjatligicha qolmoqda.

“Fabrika va tovar belgilarini xalqaro ro‘yxatga olish to‘g‘risida”gi 1891-yilgi Madrid konvensiyasi (30 dan ortiq davlatlar, shu jumladan, MDHning qator davlatlari ushbu konvensiya ishtirokchilari hisoblanadilar) tovar belgilari va xizmat ko‘rsatish belgilari to‘g‘risidagi Parij kon-

[1] Ular jumlasiga quyidagilarni kiritish mumkin: O‘zbekiston Respublikasining “Seleksiya yutuqlari to‘g‘risida”gi; “Mualliflik huquqi va turdosh huquqlar to‘g‘risida”gi; “Ixtirolar, foydali modellar va sanoat namunalari to‘g‘risida”gi (06.05.1994); “Tovar belgilari, xizmat ko‘rsatish belgilari va tovar kelib chiqqan joy nomlari to‘g‘risida”gi (30.08.2001); “Integral misrosxemalar topologiyalarini huquqiy muhofaza qilish to‘g‘risida”gi (12.05.2000) qonunlari va boshqa bir qator qonunlar.

vensiyasini o‘ziga xos tarzda “to‘ldiradi”. Ushbu konvensiyaga ko‘ra, tovar belgisiga bo‘lgan huquqlar konvensiya a’zosi bo‘lgan davlatlar hududida maxsus ro‘yxatga olinmagani holda, himoya qilinishi mumkin. Parij konvensiyasini “to‘ldiruvchi” ana shunday xalqaro hujjatlardan yana biri 1973-yil 12-iyunda Vena shahrida imzolangan “Tovar belgilarini ro‘yxatdan o‘tkazish to‘g‘risidagi shartnoma”dir.

Mualliflik huquqlarini xalqaro-huquqiy tartibga solish ham yuz yildan ko‘proq vaqtdan buyon amalga oshirilmoqda. Ushbu sohada qabul qilingan dastlabki hujjat Adabiy va badiiy asarlarni muhofaza qilish to‘g‘risidagi 1886-yil Bern konvensiyasidir (unga 1896, 1908, 1914, 1928, 1948, 1967, 1971-yillarda o‘zgartish va qo‘shimchalar kiritilgan). Yuzga yaqin davlatlar bu konvensiyaning a’zosi bo‘lib, unga muvofiq, adabiy va badiiy asarlar mualliflari huquqlarini muhofaza qilish maqsadida Bern ittifoqi tashkil etilgan.

Ushbu obyektlarga doir ikkinchi muhim hujjat YUNESKO doirasida ishlab chiqilgan hamda 1952-yilda imzolangan (1971-yilda o‘zgartishlar kiritilgan) Mualliflik huquqlari to‘g‘risidagi (Jeneva) umumjahon konvensiyasidir. Hozirgi paytda 80 dan ortiq davlat, shu jumladan, MDH a’zosi bo‘lgan va Bern konvensiyasida ishtirok etmagan davlatlar ham mazkur konvensiya qatnashchilari bo‘lib hisoblanadilar[1].

Intellektual mulk muammolarini yetarli baholagan holda va bu sohadagi huquqlar himoya qilinishini jonlashtirish hamda yangilash maqsadida 1967-yil 14-iyulda Stokgolm shahrida konvensiya imzolandi va uning negizida Intellektual mulklar bo‘yicha umumjahon tashkiloti (WIPO) tuzildi. Ushbu konvensiyaning 3-moddasiga binoan, mazkur xalqaro tashkilotning maqsadi – turli davlatlar va xalqaro tashkilotlar bilan hamkorlik qilish orqali butun jahonda intellektual mulk himoyasining qo‘llab-quvvatlanishini tashkil etish, hozirda mavjud bo‘lgan xalqaro tashkilotlarning ma’muriy jihatdan o‘zaro hamkorlikda harakat qilishlarini ta’minlashdan iborat. Tashkilotning xalqaro byurosi kotibiyatdan iborat bo‘lib, uning qarorgohi Jeneva shahrida joylashgan.

“Intellektual mulkning” birinchi rasmiy ta’rifi WIPO tashkil etish haqidagi konvensiyada bayon etilgan bo‘lib, unga ko‘ra, intellektual mulk deganda, adabiyot, san’at va ilmiy asarlar, artistlik ijro faoliyati, ovozli yozuvlar, radio va teleko‘rsatuvlar, inson faoliyatining barcha

[1] Bundan tashqari, ushbu munosabatlarni tartibga soluvchi “mintaqaviy xalqaro qonunchilik” ham mavjud, xususan, Yevropa kengashining “Mualliflik va unga turdosh boshqa huquqlarni himoya qilish muddatlari to‘g‘risida”gi 93/98 ES-sonli 1993-yil 29-oktabr direktivasi.

sohalaridagi ixtirolar, ilmiy kashfiyotlar, sanoat namunalari, tovar yoki xizmat ko‘rsatish belgilari, boshqa nomlar va savdo belgilari, sanoat, savdo, adabiyot, san’at sohasidagi har qanday intellektual faoliyatga oid barcha huquqlar nazarda tutiladi.

WIPOning tashkil etilishi sanoat va boshqa intellektual mulk sohasidagi, ularni himoya qilish borasidagi muammolarning hal etilishiga katta ko‘mak berdi, ularning rivojlantirilishiga xizmat qildi. WIPO homiyligi ostida qabul qilingan hujjatlardan biri 1970-yilda Vashington shahrida imzolangan Patent kooperatsiyasi to‘g‘risidagi shartnoma bo‘ldi. Ushbu hujjat 1973-yilda kuchga kirgan bo‘lib, 50 dan ortiq davlat, shu jumladan, MDH davlatlari ham unda ishtirok etadilar.

Yuqorida ko‘rsatilgan shartnomani tuzishdan ko‘zlangan asosiy maqsad Parij konvensiyasida nazarda tutilgan hududiy himoya oqibatlarini yumshatishga urinishdan iboratdir. Parij konvensiyasiga ko‘ra, bir davlat bergan patent faqat ushbu davlat hududidagina haqiqiy hisoblanib, boshqa davlat hududida amal qilmaydi. Patent muallifi o‘z huquqlarining bir necha davlatda himoya qilinishi uchun har bir davlatdagi patent byurosida ularni ro‘yxatdan o‘tkazishi va bunda har bir davlatning milliy qonunchiligi doirasida harakat qilishi talab etiladi.

Bundan tashqari, manfaatdor shaxs har bir davlatda nazarda tutilgan rasmiy to‘lovlarni, shuningdek, huquqiy vakillik uchun ham haq to‘lashi lozim bo‘ladi. Sermashaqqatligi va qiyinligi sababli ushbu talabni bajarishda muammolar yuzaga kela boshladi va ko‘pincha Parij konvensiyasida nazarda tutilgan muddatlarning buzilishiga olib keldi.

Yuqorida ko‘rsatilgan sabablardan tashqari, boshqa omillar ham mavjud bo‘lib, ularning natijasida Patent Cooperation Treaty (Patent kooperatsiyasi haqidagi shartnoma) tizimlari yaratildi va joriy etildi. Ushbu tizim quyidagi vazifalarni o‘z ichiga oladi:

– patent byurolari ishini soddalashtirish va bunda patentlar yuzasidan ko‘p martali tadqiqotlar va masalalarini hal qilish harakatlariga barham berish;

– taqdim etilgan patentning ta’sirchanligini oshirish;

– patentlarga oid masalalarni hal qilishda unga ixtisoslashgan xalqaro tashkilotlar faoliyatini o‘zaro yaqinlashtirish;

– patent ishlarining bajarilishida malakali, ishda kerak bo‘ladigan texnika bilan qurollangan xodimlarga ega bo‘lish;

– patentga oid boy hujjatlar to‘plamiga va adabiyotlariga ega bo‘lish;

– ixtirolarni muhofaza qilishga taalluqli huquqiy normalarni o‘zaro yaqinlashtirishga urinish va h.k.

1994-yil 15-aprelda Marokashda qabul qilingan va Butunjahon savdo tashkiloti (WTO) tayyorlagan bitim intellektual mulkni xalqaro huquqiy muhofazalashga ko‘maklashgan navbatdagi omil bo‘ldi. Uning ilovasida intellektual mulkning savdo yo‘nalishlari masalalari yuzasidan kelishuv nazarda tutilgan (ingl. Agreement on Trade Related Aspects of intellectual Property Rights Including Trade in Counterfeit Goods va uning qisqacha “TRIPS” deb yuritiladigan kelishuvi Butunjahon savdo tashkilotining barcha a’zolarini sanoat mulklarini muhofaza qilish yuzasidan Parij konvensiyasining Stokgolm matni atrofida birlashtirish prinsipini o‘rnatadi, intellektual mulkning barcha obyektlarini, xususan, juda yuqori himoyalash darajasini joriy etish orqali tovar belgilarini ham tartibga soladi.

Bunda “TRIPS” rejali markazlashgan xo‘jalikdan erkin tadbirkorlikka asoslangan bozor xo‘jalik tizimiga o‘tayotgan, o‘z intellektual mulk tizimlarida tarkibiy islohotlarni amalga oshirayotgan va bu sohada maxsus muammolarga ega bo‘lgan umumjahon savdo tashkilotining har bir a’zosi ushbu davrda mazkur bitimni qo‘llash yuzasidan kechiktirib turish huquqidan foydalanishi mumkinligini nazarda tutadi.

“TRIPS” kelishuvi, shuningdek, intellektual mulkning yangi obyektlarini (masalan, kompyuter dasturlarini) himoya qilishda ham muhim tartibga soluvchilik vazifasini bajarmoqda. Xususan, kelishuvning intellektual mulk huquqining hajmi ularni ro‘yobga chiqarish bilan bog‘liq bo‘lgan ikkinchi qismida bevosita kompyuter dasturlariga oid qoidalar nazarda tutilgan. Ammo, eng avvalo, kelishuvning 9-moddasida ishtirokchi davlatlar Bern konferensiyasining Parij konvensiyasining (6-lic moddasi izohi bilan) 1-21-moddalarini hurmat qilishlari shart ekanligi ko‘rsatilgan (ya’ni shaxsiy mualliflik huquqlari bilan bog‘liq talablarni bajarishlari shart deb ko‘rsatib qo‘yilgan). Ushbu norma, bundan tashqari, mualliflik huquqini “ifodalash shakliga” ham qo‘llanilishi, ammo g‘oyalar, taomillar harakat qilish usullari va matematik tushunchalarni qamrab olmasligini qayd etadi. Kompyuter dasturlariga kelganda esa, kelishuvda kompyuter dasturlari, chiqish kodlari va yaku-

niy tarzda adabiyot asarlari sifatida Bern konferensiyasining Parij konvensiyasiga muvofiq muhofaza etilishi nazarda tutilgan. Shu bilan birga, kelishuv ishtirokchisi bo‘lgan davlatlar vakolatli subyekt kompyuter dasturlari (va kino san’ati asarlari)ni tijorat maqsadlarida jamoatchilikka taqdim etishi paytida (Commercial rental to the Public) bunday asarlar asl nusxasining ko‘chirilgan (reproduktiv) nusxalariga nisbatan mutlaq huquqlarga egaligi ta’minlamog‘i lozim.

1.5. Ishlar va xizmatlar

Davlatlarning milliy qonunchilik tizimlarida ish (xizmat)larning fuqarolik muomalasi obyektiga oid qoidalar xalqaro savdo munosabatlarida ushbu obyektlar bilan bog‘liq munosabatlarni tartibga soluvchi qoidalarga juda ham yaqin bo‘lib, ko‘p hollarda xalqaro savdo muomalasida ham tegishli davlatlarning milliy qonunchilik normalari tatbiq etiladi.

Ish va xizmatlarning fuqarolik muomalasida ishtirok etishiga oid qoidalar O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 6, 37, 40-boblarida, ish yoki xizmatning ayrim turlariga oid qonunlar[1] va qonun hujjatlarida belgilab qo‘yilgan.

Xalqaro savdo munosabatlarida pudrat, haq evaziga xizmat ko‘rsatish, vositachilik haqi (komissiya), topshiriq, omonat, agentlik shartnomasi va boshqalarning keng tarqalishi xalqaro savdo muomalasida moddiy dunyo obyektlari va intellektual mulklar bilan bir qatorda, ish va xizmat turlarining ham munosabat obyekti sifatida ishtirok etishiga sabab bo‘ldi.

Pudrat shartnomasi bajarilishining natijasi moddiy dunyoning aniq obyekti bo‘lishiga qaramay, shartnomaning predmeti bo‘lib mazkur obyekt emas, balki pudratchi bajargan ish hisoblanadi. Aynan shu sababli vositachilik haqi, topshiriq va xizmat ko‘rsatish kabilarga oid shartnomalarda ham mol-mulklardan foydalanilsa-da, ularning obyekt-lari bo‘lib, bir shaxs boshqa shaxsga ko‘rsatgan xizmatlar hisoblanadi.

Bunda bir shaxsning boshqa shaxs foydasiga qiladigan harakati

[1] Qaralsin: O‘zbekiston Respublikasining “Avtomobil transporti to‘g‘risida”gi (29.08.1998), “Turizm to‘g‘risida”gi (29.08.1999), “Reklama to‘g‘risida”gi (31.08.200) va boshqa qonunlar.

moddiy obyektlar o‘zgartirilishidagina emas, balki natijasi “yangi buyum yaratish” bo‘lmasdan, bevosita moddiy oqibatni ko‘zlamaydigan qulayliklar yaratilishida ham ifodalanishi mumkin.

Xalqaro savdo munosabatlarida ko‘rsatiladigan xizmatlarning hajmi tobora o‘sib bormoqda, chunki predmeti ish va xizmat bo‘lgan shartnomalar doirasi uzluksiz kengaymoqda (bu narsa, xususan, axborotlashtirish, maslahat va boshqa xizmat turlariga ham taalluqli).

1.6. Axborot

Oshkor etilmaydigan turli xabarlar, ma’lumotlar fuqarolik muomalasining obyekti, oldi-sotdi munosabatlarining predmeti hisoblanuvchi mulk ekanligi to‘g‘risidagi qoidalar davlatlarning milliy qonunchilik tizimlarida belgilangan bo‘lib, mazkur qonunlarda ularni himoya qilishning huquqiy usul va vositalari ham nazarda tutilgan. Jumladan, O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 64-bobida oshkor etilmaydigan axborot, shu jumladan, ishlab chiqarish sirlarining tovar bozorida muomala obyekti bo‘lishi, huquqiy himoyalanishi bilan bog‘liq qoidalar belgilab qo‘yilgan.

Axborot xalqaro savdo muomalasining mustaqil obyekti sifatida ko‘rsatilishi mumkin (bunda axborot intellektual faoliyat natijasi sifatida xalqaro savdo muomalasining obyekti bo‘lishi mumkin), ya’ni inson faoliyatining turli sohalariga oid bilimlar, olam xususiyatlariga oid ma’lumotlar allaqachondan buyon xalqaro savdo munosabatlarining obyekti sifatida qaraladi.

O‘zining tashqi sifatlariga ko‘ra, axborot moddiy dunyo hodisalari qatoriga kirmaydi, ammo ularning iste’mol qilinishi (shu jumladan, moddiy dunyo obyektlariga aylantirilishi) uchun ular sof jismoniy holda obyektlashtirilmog‘i, ya’ni qog‘ozga, magnit lentasiga yoki boshqa axborot tashuvchi materialga ko‘chirilmog‘i lozim.

Keyingi paytlarda butun dunyoning birlashib borayotganligi, jumladan, kompyuter tarmoqlari, axborot bazasidan foydalanish natijasida bunday birlashish yuz berayotganligi oqibatida axborot xalqaro shartnoma munosabatlarining obyektiga aylanib bormoqda.

2-§. Xalqaro savdo huquqining subyektlari

2.1. Xalqaro savdo muomalasi subyektlarining umumiy tavsifi

Xalqaro savdo huquqi xalqaro munosabatlarni amalda bevosita tartibga solmaydi va bu munosabatlarning subyekti bo‘lgan, turli davlatlarga mansub yuridik va jismoniy shaxslar ularga nisbatan milliy qonunchilik qoidalari qo‘llanilganidan (tashqi iqtisodiy munosabat ishtirokchisi sifatida ro‘yxatga olinganlaridan) keyingina xalqaro savdo muomalasida ishtirok etib, bitimlar tuza olish huquqini qo‘lga kiritishlari mumkin.

O‘zbekiston Respublikasi “Tashqi iqtisodiy faoliyat to‘g‘risida”gi qonuni 3-moddasining 2-qismida aytilishicha, “O‘zbekiston Respublikasida davlat ro‘yxatidan o‘tgan yuridik shaxslar, doimiy yashovchi, yakka tadbirkor sifatida ro‘yxatga olingan jismoniy shaxslar tashqi iqtisodiy faoliyat bilan mashg‘ul bo‘lishlari mumkin”.

Xalqaro universal va mintaqaviy tashkilotlar xalqaro savdo muomalasi subyektlariga oid qonunchilikni unifikasiyalash, muvofiqlashtirishga qaratilgan bir qator huquqiy hujjatlarni ishlab chiqqan va qabul qilganlar. Bu masalada, ayniqsa, Yevropa hamjamiyati huquqida sezilarli ishlar amalga oshirilgan[1].

Boshqa bir qator xalqaro konvensiyalarda ham xalqaro savdo muomalasi subyektlariga oid qoidalar nazarda tutilgan.

Yevropa Ittifoqi doirasida uning a’zosi bo‘lgan davlatlar uchun savdo jamiyatlarining yagona shakli vujudga keltiriladi. Shu munosabat bilan, Yevropa Ittifoqida birinchi (hozircha yagona) Yevropa savdo jamiyatlarining yagona shakli – umumiqtisodiy maqsadlar bilan Yevropa birlashmasi tashkil etildi. Umumiqtisodiy maqsadlarni ko‘zlovchi Yevropa birlashmasi Yevropa Ittifoqining a’zosi bo‘lgan davlatlar uchun savdo huquqining yangi turdagi subyekti hisoblanadi. Ushbu shaklning qabul qilinishida Yevropa Ittifoqi a’zolarining savdo jamiyatlari tashkil etishda u yoki bu milliy qonunchilikka bo‘ysunish istagi yo‘qligi, o‘z huquqlarining kamsitilishini xohlamaganliklari ko‘zga tashlanadi.

[1] Jumladan, Yevropa Ittifoqi 1968-1990-yillar davomida savdo uyushmalari, aksiyadorlik ja-miyatlari va boshqa subyektlar huquqiy maqomiga oid o‘ndan ortiq direktorlarni qabul qilgan.

Tadbirkorlik subyektlariga oid qonunchilikni unifikasiyalashga qaratilgan ayrim hujjatlar MDH doirasida ham qabul qilingan. Bular qatoriga “Aksionerlik jamiyatlari to‘g‘risida”gi tavsiyaviy hujjat, MDH davlatlari uchun andoza (model) sifatida taklif etilgan fuqarolik kodeksi kabilar kiritilishi mumkin. Ularda to‘liq shirkat, ishonchga asoslangan shirkat, mas’uliyati cheklangan jamiyat, qo‘shimcha mas’uliyatli jamiyat, aksiyadorlik jamiyati, ishlab chiqarish kooperativi, unitar korxona kabi tadbirkorlik yuridik shaxslarining shakllari tartibga solingan.

Biroq na Yevropa Ittifoqi “qonunchiligi”, na MDH “qonunchiligi” xalqaro savdo huquqi orqali xalqaro savdo muomalasi subyektlarining faoliyatini batafsil tartibga solish vositasi sifatida qaralishi mumkin emas. Xalqaro savdo muomalasi subyektining huquqiy holatini belgilashning amaliy ahamiyati shundaki, bu masalani aniq hal etmay turib, huquqiy layoqat hajmi (ya’ni shaxsning xalqaro savdo muomalasida bitimlar tuzish huquqi), shaxs vakilining bitimlar tuzish paytidagi vakolati bilan bog‘liq muammolarni hal qilib bo‘lmaydi.

Bundan tashqari, xalqaro savdo operatsiyalarini amalga oshirish paytida tadbirkorlik subyektining tashkiliy-huquqiy shaklini bilish katta ahamiyatga ega, chunki bu narsa shaxsning huquqiy maqomi haqida umumiy tasavvur hosil qilishga yordam beradi. Shu sababli keyingi o‘rinlarda xalqaro savdo muomalasining asosiy subyektlariga (xalqaro va milliy qonunchilik nuqtai nazaridan) qisqacha tavsif beriladi, shuningdek, turli davlatlarning subyektlari ishtirok etgan munosabatlarda vujudga keladigan kolliziya masalalari yoritiladi.

Davlatning xorijiy yuridik va jismoniy shaxslar huquqiy layoqatini tan olishi ushbu shaxslarning mazkur davlatga mansub subyektlar bilan bitimlar tuzishi va ushbu davlat hududida faoliyat ko‘rsatishlarining zarur sharti hisoblanadi.

Amalda barcha davlatlar jismoniy shaxslarga o‘z fuqarolari bilan bir xil fuqarolik huquqlarini beradi (siyosiy huquqlardan tashqari), ammo muayyan turdagi bitimlar tuzilishida ma’lum bir qo‘shimcha talablar va shartlarni belgilaydi. Bir martalik xalqaro savdo bitimlari tuzishda odatda qandaydir rasmiyatchiliklarga rioya etish talab etilmaydi. Ammo ushbu shaxs tegishli davlat hududida xo‘jalik faoliyati yuritishni mo‘ljallayotgan bo‘lsa, mavjud milliy qonunlarga ko‘ra, doimiy yashash huquqini olishi hamda tijoratchi sifatida ro‘yxatdan o‘tishi talab qilinadi.

Xorijiy yuridik shaxs huquqiy layoqatining tan olinish muammosi

ancha qadimiy tarixga ega. Bu hol dastlabki yuridik shaxslar davlat hokimiyati organlarining maxsus hujjati asosidagina tashkil etilishi mumkin bo‘lgan, shu tufayli ushbu shaxsning mustaqil huquq subyekti ekanligini davlat tan olgan va ushbu huquq alohida in’om sifatida qabul qilingan. Shu sababli xorijiy yuridik shaxslar boshqa davlat hududida ushbu davlat maxsus tan olinganidan keyingina e’tirof etilgan. Bu orqali ushbu davlat yuridik shaxsga boshqa davlat bergan “huquq”ni tan olgan.

Ushbu sababga ko‘ra, milliy doktrinalarda xorijiy yuridik shaxslarning tan olinishi muammosiga turlicha yondashiladi.

Ba’zi davlatlarda (xususan, AQSh va Buyuk Britaniyada) xorijiy yuridik shaxs tan olinishi uchun, eng avvalo, u ro‘yxatdan o‘tgan davlatning o‘zida rasmiy tan olingan bo‘lishi lozim. Bunda, agar birinchi bosqich sudlari xorijiy yuridik shaxsni u tashkil topgan davlat suverenitetini mazkur davlat tan olinmaganligini sabab qilib ko‘rsatgan holda, tan olishni rad etgan bo‘lsa, yuqori bosqich sudlari esa bunday asosni qabul qilmasligi mumkin. Chunki masalaga bunday yondashuvni qo‘llab-quvvatlash huquqiy noaniqlikni, xalqaro savdo muomalasida beqarorlikni yuzaga keltirgan bo‘lur edi.

Boshqa bir qator davlatlarda (masalan, Fransiyada) esa, chet mamlakat yuridik shaxsi ushbu mamlakat bilan tuzilgan xalqaro shartnoma mavjud bo‘lgandagina tan olinishi mumkin. Bunda ikki tomonlama malik nafaqat yuridik shaxsni tan olish masalasiga, balki ushbu turdagi yuridik shaxs huquqiy layoqatining hajmi har ikkala davlatda mos kelishiga ham taalluqli bo‘ladi.

Xalqaro savdo muomalasida bir davlatning yuridik shaxsi boshqa mamlakat hududida mustaqil yuridik shaxs tashkil etmasdan faoliyat yuritishni rejalashtirishgan hollar tez-tez uchrab turadi. Bunday holat ko‘pincha mazkur davlat milliy qonunchiligi bilan maxsus tartibga solinadi. Ushbu hollarda xorijiy shaxslar huquqiy layoqatini tan olish masalasini mazkur shaxsni muayyan davlat hududidagi xo‘jalik faoliyatiga qatnashtirish bilan chalkashtirib yubormaslik lozim.

Angliyada xorijiy yuridik shaxslarni xo‘jalik faoliyatiga qatnashtirish masalasi kompaniyalar haqidagi qonun bilan tartibga solinadi. Bunda xorijiy kompaniya (Oversea company) deganda, Buyuk Britaniya hududlaridan tashqarida yuridik shaxs maqomini olgan kompaniya tushuniladi. AQShda bunday yuridik shaxslar odatda “xorijiy korporatsiyalar” (Foreign corporation) deb yuritiladi. Bunda “xorijiy kor-

poratsiya” tushunchasi nafaqat AQShdan tashqarida yuridik shaxs maqomini olgan shaxslar, balki AQShning boshqa shtatlarida ro‘yxatdan o‘tgan yuridik shaxslarni ham o‘z ichiga oladi, chunki AQShning har bir shtati korporatsiyalar to‘g‘risidagi o‘z qonuniga ega.

Germaniya Federativ Respublikasida ushbu mamlakat hududida xo‘jalik faoliyati yuritmoqchi bo‘layotgan xorijiy yuridik shaxslar uchun ruxsat etishning yaxlit tizimi nazarda tutiladi. Bunday yuridik shaxs faoliyat olib borishi kutilayotgan o‘lka xo‘jalik vazirligidan maxsus ruxsat olishi talab etiladi. Bunda ruxsatnomaning o‘zida faoliyatning muayyan turi ko‘rsatiladi, xolos. Ruxsatnomaning o‘zi esa muddatli yoki shartli bo‘lishi mumkin. Agar xorijiy davlatda Germaniyada tashkil etilgan yuridik shaxs tan olinmagan yohud xorijiy yuridik shaxsning Ustav mablag‘i GFRda belgilangan eng kam miqdordan kam bo‘lgan taqdirda ruxsat berish rad etilishi mumkin.

Agar xorijiy yuridik shaxs GFR hududida o‘z bo‘limini ochmoqchi bo‘lsa, ushbu bo‘linmani GFR xo‘jalik jamiyatlari va shirkatlari uchun belgilangan tartibda savdo reestrida qayd etish kerak bo‘ladi.

Shu bilan birga, xorijiy subyektni yuridik shaxs sifatida tan olish va boshqa davlat hududida xo‘jalik faoliyati bilan shug‘ullanishiga ruxsat etish emas, balki uning qaysi davlatga tegishli ekanligini aniqlash xalqaro savdo muomalasiga nisbatan ancha murakkab muammo bo‘lib hisoblanadi, chunki barcha davlatlarning milliy qonunchiligi turli davlat subyektlari uchun turlicha qoidalarni nazarda tutadi. Eng avvalo, bu bojxona to‘lovlariga (boj va yig‘imlarga) taalluqli bo‘lib, turli davlatlarga mansub subyektlarga nisbatan turli boj stavkalari qo‘llaniladi. Bundan tashqari, yuridik shaxsning davlati haqidagi qoidalar ayni paytda xalqaro xususiy huquqda kollizion normalar bilan bog‘lanuvchi bo‘g‘in vazifasini ham bajaradi va uning vositasida yuridik shaxsning huquqiy layoqatini belgilashda qaysi huquq qo‘llanilishini ham hal etadi. Hozirgi paytda yuridik shaxsning qaysi davlatga tegishliligini aniqlash muammosi bo‘yicha uch xil asosiy yondashuv mavjud.

Birinchi doktrina – Inkorporatsiya doktrinasi yuridik shaxsning qaysi davlatga tegishliligini u joylashgan erga ko‘ra belgilaydi (“joylashgan eri” tushunchasi ushbu yuridik shaxs ijroiya va boshqaruv organi joylashgan hududni bildiradi). Bunda yuridik shaxs joylashgan yer deganda, uning ta’sis hujjatlarida ko‘rsatib qo‘yilgan joy emas, balki uning boshqaruv organi amalda joylashgan yer tushuniladi. Bunda

ushbu doktrinaga amal qiluvchi davlatlar (kontinental Yevropaning ko‘pchilik davlatlari) qonunchiligiga ko‘ra, yuridik shaxs o‘z ijroiya organi joylashgan davlatda ro‘yxatga olinishi lozim. Bunday yondashuv xorijiy yuridik shaxsni tan olishni cheklaydi, chunki yuridik shaxs boshidanoq ro‘yxatga olingan davlatidan boshqa davlat hududida joylashgan yoki keyinchalik boshqa joyga ko‘chirilgan bo‘lsa, bu subyekt yuridik shaxs sifatida tan olinmaydi. Shu tufayli ushbu prinsip yuridik shaxs joylashgan yerda ham ana shunday talab qo‘yilsagina tatbiq etilishi haqidagi qoida bilan cheklanadi.

Shu bilan birga, inkorporatsiya nazariyasi ham, yuridik shaxs joylashgan yer nazariyasi ham Birinchi va Ikkinchi jahon urushlari paytida ko‘pgina davlatlarda yuzaga kelgan muammolarni bartaraf eta olmadi. Ko‘pgina davlatlar raqobatchi kompaniyalar bilan har qanday shaklda hamkorlik qilishni taqiqlovchi milliy hujjatlar qabul qildilar yoki ushbu davlatning urush holatida bo‘lgan davlat yuridik shaxslari bilan hamkorlik qilish taqiqlandi. Aytaylik, nemis aksiyadorlik jamiyatining, masalan, Shveysariyada mas’uliyati cheklangan jamiyat tashkil etishi inkorporatsiya doktrinasiga muvofiq, ushbu jamiyatning Angliya va AQShda dushman kompaniya deb tan olinmasligiga sabab bo‘lar edi. Shu bois yuridik shaxsning qaysi davlatga tegishliligini belgilashga oid uchinchi doktrina – nazorat doktrinasi paydo bo‘ldi. Unga muvofiq, yuridik shaxsning qaysi davlatga tegishli ekanligi qaysi davlat subyektining kapitali ushbu yuridik shaxs ustidan nazorat qilishga ta’sir etishiga qarab aniqlanadigan bo‘ldi (mol-mulk (kapital)ining asosiy qismi qaysi davlat hududida joylashgan bo‘lsa, yuridik shaxs ham shu davlatga mansub bo‘ladi).

Barcha davlatlarning qonunlarida tadbirkorlik subyektlarini ro‘yxatga olishga doir majburiy talablar belgilanadi. Odatda ular sud yoki ma’muriy organlar amalga oshiradigan savdo reestrlarida qayd etiladi. Masalan, Fransiyada bunday reestrlarni savdo sudlari, GFRda birinchi bosqich fuqarolik sudlari, Angliyada savdo vazirligi, AQShda shtatlarning ma’muriy sud organlari, Rossiya Federatsiyasida esa Iqtisodiyot vazirligining qayd etish palatasi yuritadi.

O‘zbekiston Respublikasida tadbirkorlik subyektlari “Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to‘g‘risida”gi qonunga muvofiq hamda uning asosida ishlab chiqilgan normativ-huquqiy hujjatlar asosida ro‘y-

xatga olinadi[1].

Chet el investitsiyasiga asoslangan tadbirkorlik subyektlari (chet el korxonalari, qo‘shma korxonalar)ni davlat ro‘yxatiga olishning maxsus tartibi belgilangan bo‘lib, ushbu tartib O‘zbekiston Respublikasining “Chet el investitsiyalari to‘g‘risida”gi qonuniga asosan ishlab chiqilgan[2].

O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligida, yuqoridagilardan tashqari, 2000-yil 7 oktabrda 976-tartib raqami bilan “O‘zbekiston Respublikasida tashqi faoliyat subyektlari savdo reestrini yuritish tartibi to‘g‘risida”gi nizom ham davlat ro‘yxatiga olingan.

Xalqaro savdo muomalasida savdo reestrlarini yuritishdan quyidagi maqsadlar ko‘zlangan:

savdo jamiyatlari (shirkatlarini) ro‘yxatga olish;

savdo faoliyati subyektlari bo‘lgan (savdoga yo‘naltirilgan) firmalarni, shuningdek, ushbu subyekt amalga oshirishi mumkin bo‘lgan faoliyat turlarini ro‘yxatga olish;

savdo muomalasining barcha ishtirokchilariga ro‘yxatga olingan subyekt (uning ustav jamg‘armasi miqdori, joylashgan eri, boshqaruv organi, bitimlar tuzishga haqli bo‘lgan shaxslar) to‘g‘risidagi ma’lumotlarni berish.

Xalqaro savdo muomalasi ishtirokchilari uchun ushbu savdo muomalasi subyekt nomidan bitimlar tuzishga haqli bo‘lgan shaxslar to‘g‘risidagi ma’lumotlar eng muhim hisoblanadi. Qoidaga ko‘ra, bunday shaxslarga tadbirkorning o‘zi (yuridik shaxs ta’sis etmasdan tadbirkorlik qilganda) yoki yuridik shaxs boshqaruv organining yuqori mansabdori kiradi. Shuni nazarda tutish lozimki, ko‘pincha yuridik shaxs nomidan bitimlar tuzish huquqiga ushbu bitimni birgalikda imzolaydigan tegishli mansabdor shaxslar (masalan, korxona rahbari va bosh buxgalter) haqli bo‘ladilar. Yoki boshqacha qilib aytganda, bitim yuridik shaxs nomidan tuzilgan deb hisoblanishi uchun uni, masalan, ushbu yuridik shaxsning ikki direktori imzolamog‘i lozim bo‘ladi.

Yuqoridagi shaxslardan tashqari, savdo reestrida prokurist, ya’ni

[1] Qaralsin: O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2001-yil 22-avgustdagi 347-sonli qarori bilan tasdiqlangan “Tadbirkorlik subyektlarini davlat ro‘yxatidan o‘tkazish va hisob-ga qo‘yish tartibi to‘g‘risida”gi nizom.

[2] Qaralsin: O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining “O‘zbekiston Respublikasida xorijiy investitsiyalar ishtirokidagi korxonalarni tashkil etish, davlat ro‘yxatidan o‘tkazish va tu-gatish tartibi to‘g‘risida”gi 336-sonli 1997-yil 2-iyul nizomi (keyingi qo‘shimchalar bilan).

maxsus qo‘shimcha vakolatlarsiz mazkur yuridik shaxs nomidan bitimlar tuza oladigan shaxslar haqidagi ma’lumotlar ham qayd etiladi. Bunda prokuristning vakolatlari qandaydir tarzda cheklanishi mumkin emas va u reestrga kiritilgan shaxs nomidan har qanday bitimlarni tuzishga haqli bo‘ladi.

Odatda savdo reestridagi ma’lumotlar oshkora bo‘lib, har qanday manfaatdor shaxs muayyan subyekt haqidagi ma’lumotlari bo‘lgan savdo reestridan tasdiqlangan ko‘chirma olishga haqli bo‘ladi.

Savdo reestri ma’lumotlarining oshkoraligiga oid umumiy prinsipdan tashqari, ko‘pchilik davlatlarning qonunlarida savdo reestriga kiritilgan ma’lumotlar e’lon qilinishi lozimligi haqidagi yangi tartib belgilangan. Savdo reestriga kiritilgan ma’lumotlarning oshkoraligiga oid qoidalardan ko‘pchilik davlatlarda amal qiladigan savdo reestridagi ma’lumotlardan xabardorlik va bu ma’lumotlarning haqiqiyligi prezumpsiyasi prinsipi kelib chiqadi. Unga ko‘ra, hech bir shaxs savdo reestridagi ma’lumotlardan bexabarligini aytishga, subyektning o‘zi esa reestrga kiritilgan ma’lumotlarni yolg‘on deyishga haqli emas. Bu prinsip xalqaro savdo muomalasi uchun katta amaliy ahamiyatga ega, chunki xalqaro savdo bitimlarining subyektlari turli davlatlarda joylashgan bo‘lib, ko‘pincha ular o‘z hamkor tashkilotlarining qaysi mansabdor shaxslari bitim tuzishga haqli ekanligidan bexabar bo‘ladilar. Biroq vakolati haqida oldindan ishonch hosil qilmagan shaxs bilan bitimda ishtirok etish orqali u tavakkalchilikka yo‘l qo‘yadi.

Xalqaro savdo muomalasining subyektlari u yoki bu davlat fuqarolik (savdo) muomalasi subyektlaridan hech bir jihati bilan farq qilmaydi, chunki shaxs o‘z milliy qonunchiligiga asosan mustaqil bitimlar tuzish huquqiga ega bo‘lar ekan, ko‘pchilik davlatlar qonunchiligiga muvofiq, u xalqaro savdo muomalasida ham bitimlar tuzish huquqini qo‘lga kiritadi. Shu sababli milliy qonunchilikka ko‘ra, fuqarolik va savdo munosabatlarining subyekti deb tan olinadigan barcha shaxslar xalqaro savdo muomalasining subyektlari bo‘lishlari mumkin. Shu bilan birga, bunday shaxslar doirasi quyidagi sabablarga ko‘ra birmuncha torroqdir:

birinchidan, turli davlatlarning subyektlari o‘rtasida tuziladigan har qanday bitim ham xalqaro savdo muomalasiga oid bitimlar qatoriga kiravermaydi. Masalan, AQSh fuqarosi – rezidentning, aytaylik, Fran-

siyada hovli-joy sotib olishi bu shaxsni xalqaro savdo muomalasining ishtirokchisiga aylantirmaydi. Ayni paytda, ushbu fuqaro keyinchalik sotish uchun (tadbirkorlik maqsadida) hovli-joy sotib oladigan bo‘lsa, bunday bitim xalqaro savdo bitimi bo‘lib, shaxs xalqaro savdo munosabati ishtirokchisiga aylanadi. Shu tariqa xalqaro savdo huquqi uchun xalqaro savdo munosabatida qatnashuvchi shaxslar va tadbirkorlik bilan bog‘liq bitimlar tuzilishigina muhimdir;

ikkinchidan, milliy huquqning ayrim subyektlari (masalan, xayriya jamg‘armalari, cherkovlar, boshqa notijorat tashkilotlar) tadbirkorlik subyektlari bo‘lmaydi. Ular xalqaro savdo muomalasi (insonparvarlik yordamlarini tashish, saqlash va h.k.)da qatnashsalar-da, ammo bu narsa har zamonda bir marta yuz beradi. Shu sababli ularning faoliyati ushbu kursda ko‘rib chiqilmaydi;

uchinchidan, ba’zi bir davlatlarning qonunchiligi milliy huquq subyektlariga xalqaro savdo muomalasida qatnashish va bitimlar tuzish huquqini o‘z-o‘zidan bermaydi. Masalan, iqtisodiyotni erkinlashtirishdan oldingi davrda sobiq Ittifoqda tashqi savdo bitimlari tuzish huquqiga barcha yuridik shaxslar emas, balki faqat ixtisoslashgan tashqi savdo tashkilotlarigina ega bo‘lganlar.

Xalqaro savdo muomalasida qatnashuvchi subyektlarning doirasi milliy qonunchilik vositasida belgilanishi tufayli, ularning ro‘yxati juda keng bo‘lib, barcha turlarini mazkur kursda sanab o‘tish qiyin.

Shu bilan birga, jahondagi asosiy davlatlar qonunchiligini tahlil qilish, u yoki bu xususiyatlari bilan o‘zaro farq qilsa-da, ko‘pchilik davlatlar milliy qonunchiligida uchraydigan quyidagi turlarini ko‘rsatish imkonini beradi:

– xususiy tadbirkor;
– to‘liq shirkat;
– kommandit shirkat;
– aksionerlik jamiyati;
– mas’uliyati cheklangan jamiyat.

Bunda shuni ta’kidlash lozimki, yuqorida sanab o‘tilgan tashkiliy-huquqiy tadbirkorlik shakllari amalda xalqaro savdo ehtiyojlari tufayli yuzaga kelgan.

Xalqaro savdo muomalasida, yuqorida sanab o‘tilganlardan tashqari, umumiy iqtisodiy maqsadli birlashmalar, transnatsional korporat-

siyalar, bevosita davlatning o‘zi va davlat mulkchiligiga asoslangan boshqa subyektlar ham ishtirok etadilar.

O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksi hamda xo‘jalik faoliyati va tadbirkorlikka oid boshqa qonunlarda nazarda tutilgan turli shakldagi xo‘jalik yurituvchi subyektlar, jumladan yuridik shaxs tashkil etmasdan tadbirkorlik faoliyati bilan shug‘ullanayotgan jismoniy shaxslar belgilangan tartibda xalqaro savdo muomalasining subyektlari bo‘lishi mumkin. Bundan tashqari, davlat monopoliyasi o‘rnatilgan muayyan tovarlar yuzasidan xalqaro savdo munosabatlarida O‘zbekiston Respublikasi nomidan ish yurituvchi, yuridik shaxs maqomiga ega bo‘lgan tashqi savdo kompaniyalari ishtirok etishi belgilab qo‘yilgan. Ularga quyida batafsil to‘xtalamiz.

2.2. Xususiy tadbirkor

Xususiy tadbirkor yoki savdogar, tijoratchi (AQShda – individual proprietorship, Angliyada – sole proprietor, Germaniyada – Kaufmann) tadbirkorlik faoliyatini amalga oshiruvchi subyektning eng birinchi tarixiy shaklidir.

Savdogarlar (ya’ni o‘z nomidan tadbirkorlik faoliyatini amalga oshiruvchi jismoniy shaxslar) insoniyatning uzoq tarixi davomida amalda yagona savdo subyektlari bo‘lib kelganlar.

Buning ustiga o‘rta asrlar davrida savdo faoliyati bilan shug‘ullanish huquqiga faqat savdogarlar tabaqasining a’zolari ega bo‘lganlar, biroq kapitalizm rivojlanishi bilan ushbu huquq barchaga berilgan. Shu bilan birga, ko‘pgina Yevropa davlatlarining qonunlarida jismoniy shaxs (MDH mamlakatlarining ko‘pchiligida o‘z faoliyatini yuridik shaxs tashkil qilmay turib amalga oshiruvchi tadbirkor) savdo faoliyati bilan shug‘ullanishi uchun uni savdo ro‘yxatida (reestrida) qayd etish talab etiladi. AQSh qonunlarida esa bunday talab qo‘yilmagan. Ularda bunday shaxs litsenziya olinishi kerak bo‘lgan faoliyat bilan shug‘ullanishni yoki jismoniy shaxs familiyasidan farq qiluvchi firma nomi ostida savdo muomalasida qatnashishni rejalashtirgan taqdirdagina ro‘yxatga turish majburiyati belgilangan.

Bunday shakldagi tadbirkorlik faoliyati amalga oshirilgan taqdirda huquqning yangi subyekti yuzaga kelmaganligi sababli, xalqaro savdo muomalasidagi bitim bo‘yicha huquq va burchlarni jismoniy shaxsning

o‘zi oladi, binobarin, xususiy tadbirkor (savdogar, tijoratchi) huquqiy layoqatining hajmi ham jismoniy shaxs huquqiy layoqatining ushbu shaxs tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirayotgan joydagi milliy qonun hujjatlarining normalari bilan belgilangan hajmiga mos keladi.

Tadbirkor sifatida qayd etilmagan jismoniy shaxsning tadbirkorlik bitimi tuzishi yohud shaxsning tadbirkorlik reestrida qayd etilgan tadbirkorlik faoliyati doirasidan chiquvchi bitim tuzishi bitimning haqiqiyligiga ta’sir etadimi, degan masala ancha murakkab masaladir. Ko‘pgina davlatlarning milliy qonunchiligi bunday bitimlar tuzganlik uchun turli xil (ma’muriy (soliqqa oid), jinoiy va boshqa) javobgarlikni belgilaganligiga qaramay, mazkur shaxs o‘z huquqiy layoqatini oshirib yuborishi natijasida tuzgan bunday bitimlarni haqiqiy emas deb hisoblamaydi (chunki ko‘pgina davlatlar doktrinasi jismoniy shaxsning umumiy huquqiy layoqatga egaligi prinsipiga asoslanadi).

Yevropadagi ko‘pgina davlatlarning qonunlarida tadbirkorlarning savdo reestrida qayd etilishiga doir talab belgilangan bo‘lib, tadbirkor firmasi (savdo nomi)ni ham qayd etish zarurligi ko‘rsatilgan. Qoida tariqasida, firma tadbirkorning o‘zini ko‘rsatuvchi (ya’ni uning familiyasini o‘z ichiga olgan), shuningdek, u amalga oshiradigan faoliyat turini ifodalovchi nomga ega bo‘lishi kerak (masalan, “K.SHmidt. Ulgurji savdo”). Shunday qilib, firma nomida faqat familiya va amalga oshiriladigan faoliyat turi ko‘rsatilgan bo‘lib, tadbirkorlik faoliyatini tashkil qilishning boshqa shaklini ifodalovchi o‘zga qisqartmalar bo‘lmasa, ko‘pincha bu tadbirkorlik faoliyatini jismoniy shaxs amalga oshirayotganidan dalolat beradi.

Xususiy tadbirkor (savdogar, tijoratchi) nomidan bitim tuzish huquqiga faqat tijoratchining o‘zi ega bo‘ladi. Bunda uning mulkni tasarruf etish huquqi, aytaylik, aksionerlik jamiyati direktorining huquqlari kabi cheklanishi mumkin emas. Tadbirkor nomidan tuzilgan bitimni munosib shaxs amalga oshirganligiga to‘liq ishonch hosil qilish uchun uni tadbirkorning o‘zi imzolaganligiga ishonch hosil qilish yetarli.

Xususiy tadbirkorning korxonasi yetarlicha katta bo‘lsa, savdo reestriga prokuristlar, ya’ni maxsus vakolatlarsiz ushbu tadbirkor nomidan bitimlar tuzishga haqli bo‘lgan shaxslar haqida ham ma’lumotlar kiritiladi.

Boshqa barcha shaxslar xususiy tadbirkor nomidan faqat ishonchnoma asosida bitim tuzishga haqlidirlar. Bunda ayrim davlatlar

(masalan, MDH mamlakatlari) qonunlarida jismoniy shaxs nomidan ishonchnoma berishda uni notarial tartibda tasdiqlash talab etiladi.

Xususiy tadbirkor bilan bitim tuzish foydaliligini ko‘rsatuvchi muhim jihat ushbu shaxsning o‘z majburiyatlari bo‘yicha cheksiz mas’uliyatga egaligidir. Hatto shaxsning keyinchalik savdo reestridan chiqarilishi (masalan, tadbirkorning arizasi bo‘yicha) fakti ham u tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish jarayonida qabul qilgan majburiyatlar to‘xtatilishiga olib kelmaydi.

2.3. To‘liq shirkat

To‘liq shirkat, xuddi jismoniy shaxs amalga oshiradigan tadbirkorlik faoliyati kabi, savdo faoliyatini amalga oshirishning ancha qadimiy shakli hisoblanadi. Savdoning, ayniqsa, xorijiy savdoning rivojlanishi savdogarlardan savdo operatsiyalarini amalga oshirish uchun ham mablag‘larini, ham shaxsiy kuchlarini birlashtirishni talab qilgan. Shu bois shirkat birlashmalarining dastlabki shakllari Qadimgi Rimdayoq ma’lum bo‘lgan zamonaviy to‘liq shirkatning jihatlariga ega bo‘lgan, ilk shirkatlar esa taxminan XII asrning birinchi yarmida Venetsiya va Genuyada “savdo kompaniyasi” nomi bilan paydo bo‘lgan (savdo kompaniyalari XIII asrdan boshlab keng tarqala boshlagan). Keyinchalik yangi savdo jamiyatlari va shirkatlari paydo bo‘lishi bilan to‘liq shirkatga nafaqat jismoniy, balki yuridik shaxslar ham a’zo bo‘lib kirgan.

Shunday qilib, to‘liq shirkat deganda, ko‘pchilik mamlakatlar qonunlarida bir firma asosida tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun tashkil etilgan jismoniy va (yoki) yuridik shaxslar birlashmasi tushuniladi[1].

Yevropa davlatlarining qonunlarida to‘liq shirkatni savdo reestrida qayd etish talabi belgilangan. Angliya huquqida shirkatni ro‘yxatdan o‘tkazish talab qilinmaydi, AQShda esa shirkat shartnoma imzolangan paytdan boshlab tashkil etilgan hisoblanadi va qonunda belgilangan ayrim hollardagina qayd etilishi talab etiladi.

Ko‘pgina davlatlarning hozirgi qonunlarida, to‘liq shirkatlar savdo

[1] AQSh qonunlarida yuridik shaxs tashkil etmay turib tadbirkorlik bilan shug‘ullanishning shir-kat (sheriklik) qoidalari asosida faoliyat yuritadigan joint venture hamda a’zolari o‘z ishtirokini aksiyalar bilan tasdiqlaydigan va aslida, sheriklarning mas’uliyati cheklangan shirkatidan ibo-rat bo‘lgan joint stock (or companiy) degan shakli mavjud.

muomalasining subyektlari ekanligiga (ya’ni to‘liq shirkat o‘z firmasi nomidan bitimlar tuzishga, shuningdek, sudlarda da’vogar va javobgar bo‘lishga haqli ekanligiga qaramay), ularga yuridik shaxs huquqini bermaydi. Shu bilan birga, Fransiya hamda uning xususiy huquqi tizimiga kiruvchi davlatlar, shuningdek, Rossiya huquqiga ko‘ra, to‘liq shirkatlar yuridik shaxslardir.

To‘liq shirkatning xo‘jalik jamiyatlaridan farq qiluvchi o‘ziga xos jihati shundaki, to‘liq shirkatda yuridik shaxslarga xos bo‘lgan ichki tashkilot (boshqaruv organlari tizimi) bo‘lmaydi. Boshqaruv organlari (avvalo, bitimlar tuzish maqsadida to‘liq shirkat nomidan vakillik qilish) funksiyalarini bir yoki bir necha sheriklar bajaradilar.

To‘liq shirkatning savdo reestrida qayd etilishi talab etiladigan mamlakatlarda firma nomiga barcha sheriklarning ismini, shuningdek, ularning faoliyat sohasi (predmeti)ni kiritish talabi mavjud. Masalan, “Goldshmidt va Kramer. Avtomobillar prokati”.

Xususiy tadbirkor (savdogar, tijoratchi) savdo faoliyatini amalga oshirgandagi kabi, to‘liq shirkat sheriklari shirkat majburiyatlari bo‘yicha cheksiz birgalikdagi (solidar) javobgarlikka ega bo‘lgani tufayli, ushbu shakl bugungi kunda xalqaro savdoda keng tarqalmagan. To‘liq shirkat shakli qo‘llanilganini uchratish mumkin bo‘lgan yagona soha katta investitsiya loyihalarini kreditlash uchun tashkil qilingan bank birlashmalari yoki katta obyektlarni qurish uchun yaratiladigan qurilish konsortsiumlari yohud sug‘urta tashkilotlaridan iborat. Bundan tashqari, to‘liq shirkatlar yuridik shaxs deb hisoblanmaydigan mamlakatlarda to‘liq shirkat shaklidan soliq yukini kamaytirish maqsadida ham foydalaniladi, chunki to‘liq shirkat “korporativ” soliqlardan, avvalo, foyda solig‘idan ozod qilinadi, zero to‘liq shirkatning foydasi sheriklar foydasi deb hisoblanmaydi va sheriklarning o‘zlari soliqqa tortiladi.

2.4. Kommandit shirkat

Kommandit shirkat to‘liq shirkatlarga qaraganda bir oz ilgariroq, G‘arbiy Yevropaning feodal munosabatlarga o‘tishi va xalqaro savdo muomalasining, shu bilan birga, sof xususiy xo‘jalik maqsadlarini ko‘zlovchi ixtiyoriy shirkatlarning yuzaga kelishi bilan paydo bo‘lgan. Kommandit shirkatlar haqidagi dastlabki ma’lumotlar 976-yil (Venetsiya)ga

taalluqli, biroq kommandit shirkatlar XII asrga kelibgina keng tarqaldi. Aynan Italiyaning dengiz bo‘yidagi shaharlarida ushbu davrda dengiz orqali savdo qiluvchi savdogarlarning birlashmalari ko‘pincha “komenda” – Venetsiyada u “kollentsa” deb nomlangan – shaklida namoyon bo‘lgan. Savdo faoliyatining ushbu shakli turli xil ijtimoiy guruhlarga xalqaro dengiz savdosida savdogarlarga pul (mol) berish orqali qatnashish, bunda ushbu faoliyatdan katta foyda olib, ayni paytda sayohatlarning qiyinchiliklari va xavflaridan forig‘ bo‘lish imkoniga ega bo‘lganlar.

Hozirgi vaqtda ko‘pgina davlatlarning qonunlarida kommandit shirkat deganda, o‘z firmasi orqali tadbirkorlik faoliyatini amalga oshiruvchi, o‘zi qo‘shgan ulush doirasida mas’uliyatga ega bo‘luvchi sheriklar bilan bir qatorda shirkat majburiyatlari bo‘yicha cheksiz mas’uliyatga ega bo‘ladigan loaqal bitta sherik (to‘liq sherik) mavjud bo‘ladigan shirkat tushuniladi.

Kommandit shirkatlar savdo reestrida qayd etilishi kerak. Mas’uliyati cheklangan sherikchilikni qayd etish talabi (to‘liq shirkatdan farqli ravishda) Angliya va AQSh qonunlarida belgilangan. Angliya qonunlariga ko‘ra ushbu talabga rioya etmaslik, masalan, mas’uliyati cheklangan sheriklarning mas’uliyatini cheklash haqidagi qoidaning qo‘llanilmasligiga olib keladi.

To‘liq shirkatlar kabi kommandit shirkatlar ko‘pgina davlatlarning qonunlarida (Fransiya va fransuz tizimi davlatlari hamda Rossiya bundan mustasno) yuridik shaxslar deb tan olinmaydi.

Kommandit shirkatda to‘liq sherikning huquqiy holati to‘liq shirkatdagi sherikning huquqiy holatidan amalda hech bir farq qilmaydi. Kommanditist esa, to‘liq sherikdan farqli o‘laroq, yuqorida aytilganidek, shirkat ishlari bo‘yicha vakillik qilishga haqli emas va faqat o‘zi qo‘shgan ulush doirasida mas’uliyatga ega bo‘ladi.

Kommandit shirkat firmasining nomi to‘liq sheriklardan aqalli birining nomini va shirkat shaklini ifodalashi kerak (masalan, Germaniyada “Goldshmidt va K^0, KG”). AQSh qonunchiligiga muvofiq, mas’uliyati cheklangan shirkatning nomida “Limited Partnership” so‘zlari bo‘lishi kerak.

To‘liq shirkatdan farqli ravishda, kommandit shirkat shakli xalqaro savdoda ancha keng qo‘llaniladi, chunki u kommanditistning cheklangan mas’uliyatidan hamda kommandit shirkat yuridik shaxs bo‘lmaganligi tufayli beriladigan “korporativ soliqlar” bo‘yicha soliq imtiyozlari-

dan foydalanish imkonini beradi. Bunda shirkat ishtirokchilari tarkibiga to‘liq sherik sifatida mas’uliyati cheklangan jamiyatni qo‘shish orqali to‘liq sherikning cheksiz mas’uliyatidan qutulish mumkin bo‘ladi.

2.5. Aksionerlik jamiyati

Aksionerlik jamiyati kapitalni birlashtirish shakli sifatida kapitalizm rivojlanishi bilan keng tarqaldi[1], chunki to‘liq sheriklardan nafaqat mablag‘ qo‘shish, balki shirkat ishlarida shaxsan ishtirok etish talab etiladigan savdo shirkatlaridan farqli ravishda, aksionerlik jamiyatida birinchi o‘ringa kapital chiqadi. Aynan aksionerlik jamiyatlari dastlabki tadbirkorlik birlashmalari – yuridik shaxslar bo‘lgan.

Aksionerlik jamiyati deganda (AQShda – publiclyheld corporation[2], Angliyada – Public limited company with share capital[3], nem. Aktiengesellschaft, fr. cociety anonime), ustav fondi ulushlarga bo‘lingan va ushbu ulushlarga bo‘lgan huquq ishtirokchilariga foydadan hissa (dividendlar) olish, jamiyat tugatilgan taqdirda mulkning bir qismini olish, shuningdek, boshqaruvda ishtirok etish (ayrim imtiyozli aksiyalar turlari bundan mustasno) huquqi aksiyalar bilan tasdiqlanadigan xo‘jalik jamiyati tushuniladi.

Aksionerlik jamiyatining boshqa shakllaridagi xo‘jalik jamiyatlari

---

[1] Hozirgi “aksionerlik jamiyati” institutiga mos keluvchi tadbirkorlik birlashmalari taxminan XIX asr o‘rtalarida yuzaga kelgan, holbuki, aksionerlik jamiyatlarining bevosita “ajdodi” XVI-XVII asrlardayoq xalqaro dengiz (okean) savdosi hamda buyuk jug‘rofiy kashfiyotlar davrida ochil-gan hududlarni mustamlaka qilish maqsadlarida yuzaga kelgan mustamlakachi kompaniyalar bo‘lgan (vaholanki, XIX-XX asrlardagi bir qator mashhur tijoratchilari (kommersialistlari)ning aksionerlik jamiyatlari ancha ilgari, masalan, XV asrda – Genueziyadagi Avliyo Georgiy banki shaklida paydo bo‘lgan, deb hisoblaydilar).

[2] Aksionerlik jamiyatini bildiruvchi inglizcha termin sifatida ko‘pincha joint-stock company ata-masi foydalaniladi, ammo bu unchalik to‘g‘ri emas, chunki Angliyada ushbu termin ingliz kom-paniyalariga nisbatan deyarli qo‘llanilmaydi. AQShda esa yuqorida ko‘rsatganimizdek, joint-stock company terminining o‘zi aksionerlarichezsiz mas’uliyatga ega bo‘lmagan yuridik shaxs-larning huquqlariga ega bo‘lmagan tadbirkorlik birlashmasini bildiradi. Hozirgi vaqtda AQSh huquqida o‘zining tashkiliy shakliga ko‘ra aksionerlik jamiyatiga yaqin bo‘lgan tadbirkorlik tashkilotlariga nisbatan “publicli-held corporation” terminidan foydalaniladi.

[3] Angliyada yuridik shaxs huquqiga ega bo‘lgan kompaniyalarning beshta asosiy turi ajratila-di:

a) ustav kapitaliga ega bo‘lgan mas’uliyati cheklangan ommaviy kompaniya (public limited company with share capital);

d) ustav kapitaliga ega bo‘lgan mas’uliyati cheklangan xususiy kompaniya (private limited company with share capital);

e) ustav kapitaliga ega bo‘lmagan mas’uliyati cheklangan xususiy kompaniya (private limited company without share capital, company limited guarentee);

f) ustav kapitaliga ega bo‘lgan mas’uliyati cheklanmagan xususiy kompaniya (private unlimited company with share capital);

d) ustav kapitaliga ega bo‘lmagan mas’uliyati cheklanmagan xususiy kompaniya (private unlimited company without share capital);

Bunda aksionerlik jamiyatiga eng yaqin bo‘lgan shakli ustiav kapitaliga ega bo‘lgan mas’uliyati cheklangan ommaviy kompaniya hisoblanadi.

va shirkatlardan farq qiluvchi jihati aksiyalarning, ya’ni ishtirokchi aksionerlik jamiyatining ustav fondida ulushga ega ekanligini tasdiqlovchi qimmatbaho qog‘ozning mavjudligidan iborat[1].

Odatda aksionerlik jamiyatlarini tashkil qilish tartibiga aksiyalarga obuna bo‘lish, shuningdek, aksionerlik jamiyatining o‘zini, uning aksiyalarini qimmatbaho qog‘oz sifatida qayd ettirish bilan bog‘liq muayyan qiyinchiliklar xos.

Aksionerlik jamiyatining firmasi yuridik shaxsning ushbu turini ko‘rsatib turishi kerak. Ko‘pincha bu qonunda belgilangan qisqartmalar, masalan: Germaniyada – AG, Angliyada – PLC, Fransiya, Italiya va (abbreviaturalar mos kelib qolganligi tufayli) Polshada – S.A. shaklida bo‘ladi.

Boshqaruv (jumladan, tashqi vakillik) funksiyalarini to‘liq sheriklar amalga oshiradigan to‘liq va kommandit shirkatlardan farqli ravishda aksionerlik jamiyatida quyidagi shakllarda boshqaruv organlari tuziladi:

– aksionerlik jamiyati boshqaruv organlarining uch bo‘g‘inli tizimi, masalan, GFRda bu aksionerlar yig‘ilishi, kuzatuv kengashi, idora (правление);

– boshqaruv organlarining ikki bo‘g‘inli tizimi, masalan, AQShda bu aksionerlar yig‘ilishi va direktorlar kengashi;

– aksionerlik jamiyatining ta’sis hujjatlariga qarab ikki yoki uch bo‘g‘inli tizim (masalan, Rossiyada).

Odatda aksionerlar yig‘ilishi va kuzatuv kengashi (uch bo‘g‘inli boshqaruv tizimida) aksionerlik jamiyati ishlari bo‘yicha uning tashqarisida vakillik qilish huquqiga ega bo‘lmaydi va bu funksiyani ijro etuvchi organ a’zolari bajaradilar: Angliya va AQShda – direktorlar kengashi, Fransiyada – ma’muriy kengash, GFRda – idoraning vakillari.

Aksionerlik jamiyatlari bugungi kunda kapitalni birlashtirishning eng afzal shakli bo‘lib, tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishning eng ko‘p tarqalgan shaklidir, shu bois xalqaro savdo muomalasida ishtirok etuvchi deyarli barcha yirik subyektlar aksionerlik jamiyatlaridir. Yirik transnatsional korporatsiyalarning bosh tashkilotlari doimo aksionerlik jamiyatlari bo‘ladi.

Shu bilan birga, aksionerlik jamiyati shaklining o‘zi uning to‘lovga

[1] Biroq aksiyalarning mavjudligi, masalan, ayrim Yevropa davlatlari, xususan Fransiya qo-nunlarida tartibga solingan aksionerlik kommanditiga ham xosdir.

qobilligi va ishonchliligining kafolati bo‘lmaydi, chunki hozirgi zamon qonunchiligining tamoyilini ustav fondining eng kam miqdorini kamaytirish tashkil etmoqda (AQShning ba’zi shtatlaridagi qonunlarda umuman ustav kapitalisiz korporatsiyalar tashkil qilinishiga yo‘l qo‘yiladi), shu bois aksionerlik jamiyati nisbatan kichik kapital asosida ham tashkil qilinishi mumkin. Ustav kapitalining kam miqdorda bo‘lishi va aksionerlari mas’uliyatining cheklangan bo‘lishi aksionerlik jamiyati bilan bitim tuzayotganda e’tibor berish lozim bo‘lgan jihatdir.

2.6. Mas’uliyati cheklangan jamiyat

Mas’uliyati cheklangan jamiyat tadbirkorlik faoliyatini tashkil qilishning ancha yangi shaklidir. Agar tadbirkorlik birlashmalarining boshqa shakllari savdo muomalasi amaliyotida ishlab chiqilgan bo‘lsa, xo‘jalik jamiyatining ushbu turini XIX asr oxirlarida nemis yuristlari sun’iy ravishda ishlab chiqqanlar. Ushbu shaklning yaratilishini ikki asosiy sabab bilan asoslash mumkin: birinchidan, XIX asrning 70-yillarida Germaniyada yuz bergan va ko‘pchilik nemis aksionerlik jamiyatlarining sinishiga olib kelgan inqiroz bilan; ikkinchidan, Germaniyaning mustamlakalarini bo‘lish jarayonida asosiy mustamlaka qiluvchi davlatlardan qolishmaslik istagi bilan. Buning uchun mustamlaka mamlakatlarda ularning metropoliyalarga iqtisodiy qaramligini o‘rnatish (jumladan, Germaniyada ishlab chiqarilgan mahsulotlarni eksport qilish orqali) maqsadida puxta o‘ylangan savdo siyosatini yuritish zarur bo‘lgan. Tadbirkorlik birlashmasining tegishli shakli ham zarur bo‘lgan, chunki aksionerlik jamiyati nemis savdogarlari (tadbirkorlari)ni qoniqtirmagan. Chunki bunda savdogar aksionerlik jamiyatining faoliyatidan ajralib qolgan, to‘liq shirkatda esa lozim darajadagi kapitalistik asos bo‘lmagan va mas’uliyat cheklanmagan. Shu bois “aksionerlik jamiyati” institutini takomillashtirish orqali barcha sohalarni qamrab oluvchi kapitalistik asos ishtirokchilarning jamiyat faoliyatidan shaxsiy manfaatdorligi aksionerlik jamiyatiga nisbatan ko‘proq bo‘lgan shakli bilan uyg‘unlashgan huquqiy tuzilma yaratildi. Ushbu huquqiy tuzilmani germaniyalik tadbirkorlar qo‘llab-quvvatlaganlar va u 1892-yil 20-aprelda qonun darajasida mustahkamlangan.

Tadbirkorlikning ushbu shakli tadbirkorlik faoliyatida foydalanish uchun shunchalik qulay bo‘lib chiqqanki, bugungi kunda ham xalqaro savdo subyektlarining kattagina qismi (ayniqsa, Yevropada) aynan

mas’uliyati cheklangan jamiyat sifatida tashkil qilingan.

Mas’uliyati cheklangan jamiyat deganda, ustav fondi ishtirokchilariga foydadan o‘z hissasini (dividend), jamiyat tugatilgan taqdirda esa mulkning bir qismini olish hamda boshqaruvda ishtirok etish huquqini beruvchi ulushlarga bo‘lingan xo‘jalik jamiyati tushuniladi[1].

Aslida, mas’uliyati cheklangan jamiyatning aksionerlik jamiyatidan asosiy farqi quyidagilardan iborat: mas’uliyati cheklangan jamiyat ishtirokchisida nafaqat huquqlar, balki majburiyatlar ham bo‘lishi mumkin, shuningdek, mas’uliyati cheklangan jamiyatda unda ishtirok etish huquqini tasdiqlovchi aksiyalar bo‘lmaydi. Mas’uliyati cheklangan jamiyatning aksionerlik jamiyati bilan o‘xshashligi AQSh huquqida ayniqsa sezilarlidir, chunki unda mas’uliyati cheklangan jamiyatining ham, aksionerlik jamiyatlarining ham (ushbu terminlarning yevropacha tushunilishida) korporatsiyalarni tuzish, ularning faoliyati va ularni tugatish masalalarini tartibga soluvchi ayni bir qonunlar bilan belgilanadi.

Mas’uliyati cheklangan jamiyatning firma nomida yo ushbu tashkiliy huquqiy shakl bevosita ko‘rsatiladi, yo belgilangan shakldagi abbreviatura bo‘ladi (nem. GmbH, fr. S.R.L.).

3-§. Xalqaro savdo muomalasi subyektlarining boshqa turlari

3.1. Umumiy iqtisodiy maqsadga ega bo‘lgan Yevropa birlashmasi

Yevropa Ittifoqi (YI) doirasida huquq subyektlarini birxillashtirishga intilish umumiy iqtisodiy maqsadga ega bo‘lgan Yevropa birlashmasining (fr. groupement d’interet economique) tashkil qilinishiga olib keldi.

Yuridik shaxsning ushbu turiga iqtisodiy manfaatlarga asoslangan Fransiya birlashmasi asos bo‘ldi. Fransiya qonunlariga muvofiq, iqtisodiy manfaatlarga asoslangan birlashma deganda, ikki yoki undan ortiq jismoniy yoki yuridik shaxsning ishtirokchilari iqtisodiy faoliyatiga yordam berish yohud ushbu faoliyat natijalarini ko‘paytirish yoki yaxshilash uchun barcha imkoniyatdagi usullardan foydalanish maqsadida muayyan muddatga tuziladigan birlashmasi tushuniladi.

[1] AQSHda mas’uliyati cheklangan jamiyatga yaqin bo‘lgan xo‘jalik yuritish shakli “yopiq kor-poratsiya” (closely-held corporation or close corporation), Angliyada ustav kapitaliga ega bo‘lgan mas’uliyati cheklangan xususiy kompaniya (private unlimited company with share capital)dir.

Ushbu birlashma savdo jamiyatlari va shirkatlarining boshqa shakllaridan foyda olish maqsadida emas, balki ishtirokchilari uchun boshqa iqtisodiy natijalarga erishish, masalan, yangi texnologiyalarni ishlab chiqish, xomashyo sotib olish kabi maqsadlarda tuzilishi bilan farq qiladi.

Xalqaro savdo muomalasi subyektlarining ushbu shakli Yevropa Hamjamiyatlarida Yevropa Iqtisodiy Ittifoqi kengashining Rim Shartnomasining 253-moddasi asosida qabul qilingan 1985-yil 31-iyul qarori bilan qonunlashtirilgan.

Umumiy iqtisodiy maqsadga ega bo‘lgan Yevropa birlashmasining ta’sischilari EI ishtirokchilari bo‘lgan davlatlar hududida joylashgan (yashaydigan) yuridik va jismoniy shaxslardan iborat bo‘lishi mumkin.

Umumiy iqtisodiy maqsadga ega bo‘lgan Yevropa birlashmasi YI ishtirokchisi bo‘lgan davlatlarning qaysi birida rasmiy adresga ega bo‘lsa, o‘shanisida qayd etilishi kerak.

Umumiy iqtisodiy maqsadga ega bo‘lgan Yevropa birlashmasi yuridik shaxsdir, ammo u ustav fondi bilan ham, ustav fondisiz ham tashkil etilishi mumkin. Birlashma ta’sischilari uning majburiyatlari bo‘yicha qo‘shimcha birgalikdagi (solidar) mas’uliyatga ega bo‘ladilar.

3.2. Transnatsional birlashmalar

Transnatsional birlashmalar ular tarkibiga kiruvchi subyektlarning rivojlangan tarmog‘i mavjudligi, shuningdek, ular ega bo‘lgan katta kapital tufayli hozirgi zamon xalqaro savdosida muhim o‘rin tutadi. Yirik transnatsional birlashmalar butun boshli mintaqalarning iqtisodiy siyosatiga ta’sir ko‘rsatadi, hukumatlar bilan shartnomalar tuzadi, shu bois ayrim mualliflar ushbu birlashmalarni xalqaro xususiy huquq subyektlariga kiritishga moyildirlar.

Transnatsional birlashma o‘zining huquqiy tabiatiga ko‘ra turli davlatlar yurisdiksiyasida bo‘lgan, yuridik jihatdan mustaqil, biroq iqtisodiy jihatdan o‘zaro bog‘liq bo‘lgan va odatda bittasi boshqalarini boshqarish orqali nazorat qiladigan tadbirkorlik bilan shug‘ullanuvchi yuridik shaxslarning guruhi (“iqtisodiy birlashmasi”)dir.

Mazkur nazorat transnatsional birlashmaga kiruvchi har bir yuridik shaxsning oliy boshqaruv organi ustidan nazoratni qo‘lga kiritish

(olish) orqali amalga oshiriladi. Bunga yuridik shaxsda oliy boshqaruv organining qarorini qabul qilish yoki rad etish uchun yetarli bo‘lgan hissaga egalik orqali hamda bilvosita nazorat yohud boshqaruv (tobelik) shartnomasi tuzish orqali yohud nazoratning o‘zga shakllariga muvofiq boshqa yo‘llar bilan erishiladi.

Bundan tashqari, transnatsional birlashma ishtirokchilari bir-birlariga ularning oliy boshqaruv organlarini nazorat qilish yoxud, agar guruh ishtirokchilarining harakatlarida birdamlik kuzatilsa, bilvosita birgalikda ishtirok etish orqali o‘zaro ta’sir ko‘rsatuvchi yuridik shaxslar guruhidir.

Bunda turli davlatlarning qonunlari va doktrinalarida ushbu hodisani ta’riflash uchun “xolding”, “xo‘jalik birlashmasi” (“kompaniyalar birlashmasi”, “jamiyatlar birlashmasi”); “xo‘jalik guruhi”; “konsern”; “jamiyatlar tizimi”; “bir-biriga bog‘liq korxonalar (turdosh korxonalar)”; “konglomerat”, “tashkilotlar tashkiloti”, (“jamyatlar jamiyati”, “shirkatlar shirkati”, “ikkinchi guruh shirkatlari”) hamda “sho‘ba jamiyat, shirkat, korporatsiya”, “filial”; “ustunlik qiluvchi va qaram subyekt”[1] (ingliz tilida bosh va tobe subyektga nisbatan “holding company”/”subsidiary”, fransuz tilida – “societe-mere”/”filiale”, nemis tilida – “muttengesellschaft” / “Tochtergesellschaft”) terminlaridan foydalaniladi.

Xolding asosan huquqning anglo-amerika tizimiga xos bo‘lib (holbuki boshqa qonunchilik tizimlarida ham xoldinglar mavjud), umuman iqtisodiy birlashmalarni ham, uning asosiy subyektini ham bildiradi. Bosh subyekt bo‘lgan xolding ko‘pincha iqtisodiy birlashmaning “moliyaviy markazi va “miya”sidir”, bunda ushbu subektning o‘zi odat-

[1] Fransiyada va Yevropaning bir qator boshqa davlatlarida “filial” terminidan foydalaniladi. Fransiyaning savdoshirkatlari to‘g‘risida qonunida aksiyalarining 50%dan ortig‘i boshqa ja-miyat (shirkat)ga tegishli bo‘lgan jamiyat (shirkat) filial deb ataladi. Agar boshqa jamiyat aksiyalarning 10% dan 50 %gacha egalik qilsa, bu holat bir jamiyatning boshqasida ishtirok etishi deb tan olinadi.
Angliyaning “Kompaniyalar to‘g‘risida”gi 1985-yil qonuniga ko‘ra, “ona” kompaniya ishtirokida faoliyat ko‘rsatadigan va direktorlar kengashining tashkil etilishini nazorat qiladigan yohud bar-cha aksiyalarining yarmidan ortig‘iga egalik qiladigan kompaniya sho‘ba kompaniya hisobla-nadi.
AQShda korporatsiya, agar boshqa korporatsiya unga bevosita yoki bilvosita egalik qilsa, uni nazorat qilsa yoki 25%dan ortiq ovozlarga ega bo‘lsa, yohud ko‘pchilik direktorlar saylanishini nazorat qilsa, yohud uni boshqarishga bevosita yoki bilvosita nazorat qiluvchi ta’sir ko‘rsatadi deb e’tirof etilsa, boshqa korporatsiyalarning nazoratida deb tan olinadi.
Polsha Respublikasining Qimmatbaho qog‘ozlar va homiylik fondlari to‘g‘risidagi 1991-yilgi qonunida ustunlik qiluvchi va tobe subyekt ko‘rsatilgan. Bunda ustunlik qiluvchi subyekt deganda:
- boshqa shaxsning organida ko‘pchilik ovozga ega bo‘lgan (jumladan, boshqa shaxslar bilan shartnoma asosida);
- boshqa shaxsning rahbar organi bo‘lgan organning ko‘pchilik a’zolarini tayinlash yoki chaqirib olish huquqiga ega bo‘lgan;
- tobe jamiyat idorasi a’zolarining yarmidan ortig‘i ayni paytda ustunlik qiluvchi shaxs yoki unga tobe bo‘lgan shaxs rahbar organining a’zosi bo‘lgan shaxs ustunlik qiluvchi subyekt deb tushuniladi.
Shunday qilib, ustunlik qiluvchi shaxsni tasniflash uchun nafaqat boshqa shaxsning boshqa-ruv organiga bevosita ko‘rsatish faktidan, balki ustunlik qiluvchi subyektga bog‘liq shaxslar orqali bilvosita ta’sir ko‘rsatish faktidan ham foydalaniladi.

da xo‘jalik faoliyati bilan shug‘ullanmaydi.

Subyektlar guruhini xoldingga ajratish uchun iqtisodiy birlashma quyidagi belgilarga ega bo‘lishi kerak:

– bosh subyekt bo‘lgan xolding guruhning boshqa ishtirokchilari aksiyalariga ega bo‘lishi kerak;

– bosh subyekt bo‘lgan xoldingga tegishli aksiyalar paketi guruhning boshqa ishtirokchilarini nazorat qilishga imkon berishi kerak;

– xolding nazoratida bo‘lgan guruh ishtirokchilari yuridik jihatdan mustaqil shaxslar bo‘lishlari kerak.

Hozirgi zamon xoldingi haqida gap ketganda, odatda xolding aksiyalarning faol paketiga ega bo‘lmasligi ham mumkinligi, ammo guruh ishtirokchilariga hal qiluvchi ta’sirga ega bo‘lishi lozimligi, masalan, absenteizm yo‘li bilan har qanday qarorning qabul qilinishini to‘xtatib qo‘yish imkoniga ega bo‘lishi kerakligi haqida gapiriladi.

Germaniya Federativ Respublikasining qonun hujjatlarida, anglo-amerika tizimidan farqli ravishda, “o‘zaro bog‘liq korxonalar (turdosh korxonalar)”, “konsern” atamalaridan foydalaniladi. Bunda GFRning aksionerlik jamiyatlari to‘g‘risidagi qonunida, “o‘zaro bog‘liq korxonalar” haqida gap ketganda, ular huquqiy jihatdan mustaqil subyektlar sifatida qaraladi.

GFR doktrinasiga muvofiq, tobe korxonalarga bevosita yoki bilvosita ta’sir ko‘rsatuvchi ustunlik qiluvchi korxona bo‘lgan taqdirda tobe va hukmron korxona birgalikda **konsern**ni tashkil qiladi.

Konsern mustaqil subyektlarning birlashmasi bo‘lib, uning barcha konsern a’zolarining faoliyatiga daxldor qaror qabul qiladigan bitta markazi bo‘ladi. Qoida tariqasida qaror qabul qilish funksiyasini konsernning bozorda ustun mavqega ega bo‘lgan ishtirokchisi bajaradi. Konsern odatda ustunlik qiluvchi subyekt ushbu bozorda faoliyat ko‘rsatuvchi boshqa subyektlarda ishtirok etishning nazorat qiluvchi hissasiga ega bo‘lishi oqibatida tashkil topadi. Bu esa uni xoldingga o‘xshash qiladi.

Bundan tashqari, bo‘ysunish shartnomalari[1] yoki bir korxonaning

[1] Boshqaruv (bo‘ysinuv) shartnomasi bo‘yicha bir shaxs (tobe shaxs) xo‘jalik faoliyatiga doir masalalar bo‘yicha boshqa shaxs (boshqaruvchi shaxs)ning boshqaruv (bo‘ysinish) shartno-masida belgilangan vakolatlari doirasida bergan topshiriqlarni bajarish majburiyatini oladi. Boshqaruvchi shaxs, o‘z navbatida, boshqaruvchi shaxs vakolatlariga kiritilgan va tobe shaxs uchun majburiy bo‘lgan qarorlar qabul qilish majburiyatini oladi.

boshqasiga kirishi to‘g‘risidagi shartnomalarning tomonlari ham konsern sifatida e’tirof etiladi. Yagona rahbariyat birlashtirgan bir-birlaridan mustaqil korxonalar ham konsern sifatida qaraladi. Bunda xoldingdan farqli ravishda konserndagi boshqaruvchi korxona ko‘pincha xo‘jalik faoliyatini amalga oshiradi.

Rossiyada transnatsional birlashmalarni tashkil qilishda moliyaviy-savdo guruhi shaklidan ham foydalanish mumkin. 1995-yil 30-noyabrda qabul qilingan Rossiya Federatsiyasining federal qonunida moliyaviy savdo guruhi deyilganda, investitsiyaga oid hamda boshqa loyihalar va dasturlarni amalga oshirish uchun texnologik yoki iqtisodiy jihatdan birlashish maqsadida moliyaviy sanoat guruhi tashkil qilish haqidagi shartnoma asosida asosiy va sho‘ba jamiyat sifatida amal qi-luvchi yohud o‘z mulkini, jumladan, mulkiy huquqlarini (ishtirok etish ti-zimi) qisman birlashtirgan yuridik shaxslar majmui tushuniladi.

3.3. Davlat

An’anaga ko‘ra davlat ommaviy huquq subyekti, ya’ni boshqa subyektlarga nisbatan hokimiyat vakolatlariga ega bo‘lgan subyekt sifatida qaraladi. Biroq, shu bilan birga, davlat xususiy huquq subyekti, ya’ni mulkiy, binobarin, savdo munosabatlariga kirishishi mumkin bo‘lgan shaxs sifatida ham qaraladi. Shu munosabat bilan xalqaro sohada ham davlat nafaqat ikki mustaqil subyekt sifatida boshqa davlatlar bilan munosabatlarga kirishishi, balki boshqa subyektlar bilan teng asoslarda savdoda ishtirok etishi ham mumkin.

Ta’kidlash joizki, davlat hokimiyati milliy xususiyatga ega bo‘lganligi tufayli, ya’ni uning butun hududiga ta’sir etganligi sababli, davlat uning hududidan tashqarida hokimiyat subyekti sifatida qaralishi mumkin emas. Biroq, bunda shakllangan xalqaro odatlarga ko‘ra, davlat o‘z suverenitetini yo‘qotmaydi, buning natijasida davlat savdo munosabatlarida xalqaro savdoning boshqa subyektlari bilan teng huquqli tarzda ishtirok etishi uchun u o‘z immunitetidan voz kechishi zarur, chunki davlatning uning hududidan tashqarida ham qisman saqlanadigan suvereniteti uning roziligisiz uni boshqa davlatda sudga tortish imkonini bermaydi. Davlat unga nisbatan ham, xalqaro savdo muomalasining boshqa subyektiga nisbatan ham immunitetdan voz kechgan taqdirda

shaxsning subyektiv huquqini himoya qilish bilan bog‘liq bo‘lgan har qanday choralar qo‘llanilishi mumkin. Amaliyotda davlatlar immunitetdan umuman voz kechmaydilar (xalqaro ommaviy huquq prinsiplari asosida buning imkoni ham yo‘q), balki buni muayyan bitimlar tuzish chog‘idagina qiladilar.

Davlat xalqaro savdoda ko‘pincha quyidagi munosabatlarning ishtirokchisi sifatida qatnashadi:

– davlat qarzlari, jumladan, davlatning qimmatbaho qog‘ozlarini chiqarish orqali (chunki an’anaga ko‘ra, davlatlar mablag‘ni nafaqat ichki manbalar, balki tashqi manbalar hisobidan ham jalb etadilar, buning ustiga tashqi qarzlar nafaqat boshqa davlatlardan, balki xususiy subyektlar, masalan, banklardan ham olinadi);

– davlatning ushbu davlat subyektlarining qarzlari bo‘yicha kafolatlari (davlat ushbu davlatning subyektiga berilgan xususiy qarz bo‘yicha majburiyatlarning bajarilishini kafolatlagan taqdirda);

– investitsiya shartnomalari (ular orqali rivojlanayotgan davlatlar ayrim subyektlarga maxsus imtiyozlar va afzalliklar berish orqali o‘z iqtisodiyotini rivojlantirish uchun qo‘shimcha mablag‘larni jalb qiladilar);

– tovarlarni xalqaro olish-sotish shartnomalari (odatda bu tashqi savdo monopoliyasi joriy qilingan yoki tashqi savdo cheklangan taqdirda yuz beradi).

Davlat xalqaro savdo bo‘yicha bitimlarga o‘z organlari orqali kirishadi. Davlat qarzlari yoki kafolatlari masalasida bu yo davlat hukumati, yo moliya vazirligi yoki milliy (markaziy) bank bo‘ladi. Investitsiya shartnomalarini yo hukumat, yoki davlatning iqtisodiy (tashqi iqtisodiy) siyosati uchun mas’ul bo‘lgan vazirligi (iqtisodiyot vazirligi, tashqi iqtisodiy aloqalar vazirligi va h.k.) tuzadi. Tovarlarni xalqaro olish-sotish shartnomalariga kelsak, ushbu hollarda davlat odatda davlatning boshqa davlatlar hududidagi diplomatik vakili statusiga ega bo‘lmagan maxsus tashkil etiladigan bo‘linmalar, aynan savdo vakolatxonalari orqali harakat qiladi.

3.4. Davlat mulkiga asoslangan subyektlar

Ayrim davlatlarning qonunlarida yuridik shaxslarning davlat mul-

kiga asoslangan tadbirkorlik bilan shug‘ullanuvchi maxsus turlari belgilangan. Masalan, Rossiya Federatsiyasining qonunlarida Rossiya Federatsiyasining davlat va ma’muriy-hududiy tuzilmalari, shuningdek, Rossiya Federatsiyasining o‘zi davlat mulkining bir qismini ajratish va ushbu mulk asosida ta’sischining tasarrufida ushbu mulkka bo‘lgan mulkdorlik huquqini saqlab qolish va mulkni korxonaga xo‘jalik yurituvi huquqi bilan topshirish asosida yuridik shaxs mulkini tashkil qilish orqali ta’sis etiladigan **unitar korxonalar** tartibga solingan.

Davlat, xo‘jalik jamiyatlari va shirkatlaridan farqli o‘laroq, unitar davlat korxonalarining mulkini tasarruf etish chegaralarini belgilab qo‘yishi mumkin. Shu bois bunday subyektlar bitim tuzganda, ularning huquqiy layoqati doirasini tekshirish zarur. Davlat unitar davlat korxonasi mulkining mulkdori bo‘lishga va uning xo‘jalik faoliyatini yuritishga ta’sir ko‘rsata olishiga qaramay, mulkka xo‘jalik yurituvi huquqida egalik qiluvchi unitar korxonadagi ushbu ta’sir faqat umumiy masalalar bilan cheklangan bo‘lib, korxonaning aniq xo‘jalik faoliyatini amalga oshirishiga aralashmaydi, buning natijasida davlat unitar korxonaning majburiyatlari bo‘yicha qo‘shimcha mas’uliyatga ega bo‘lmaydi.

Davlat mulkiga asoslangan subyektlar Fransiya, GFR, Angliya va boshqa davlatlarning huquqiy tizimlarida ham nazarda tutilgan. Ushbu yuridik shaxslar nafaqat xo‘jalik jihatidan, balki moliyaviy jihatdan ham davlat bilan to‘liq bog‘liqdir, chunki ko‘pincha ularning daromadlari va xarajatlari davlat byudjeti orqali o‘tadi (shu bois ular soliq to‘lamaydilar).

3.5. Biznestrast

Biznestrast boshqacha qilib Massachusets trasti deb nomlanadi. Buning sababi shundaki, dastlab ushbu shakldan 1910-yildan 1925-yilgacha Massachusets shtatida tadbirkorlik faoliyatini tashkil qilishda benefitsiarlarning cheklangan mas’uliyatidan foydalanish va ko‘chmas mulkni xarid qilish bitimlarida korporatsiyalar uchun belgilangan cheklovlarni bartaraf etishda foydalanilgan. Biznestrast faqat tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish, ya’ni foyda olish va uni benefitsiarlar o‘rtasida taqsimlash maqsadida tuziladigan trastdir[1]. Bunda benefitsiarlar

[1] Anglo-amerika huquqiy hujjatlarining ko‘pchiligida ta’riflanishicha, trast shaxslar o‘rtasida muayyan mulk masalasida yuzaga keladigan ishonchli munosabat bo‘lib, unga ko‘ra, bir shaxs (trasti) umumiy huquq bo‘yicha

huquqlari, trastning boshqa turlaridan farqli ravishda, odatda trast sertifikatlari deb nomlanadigan qimmatbaho qog‘ozlar yordamida rasmiylashtiriladi.

AQShda biznestrast (ushbu shakl AQShning barcha shtatlariga ham xos emas) korporatsiyaga birlashmagan (inkorporatsiyalanmagan) assotsiatsiya, ya’ni yuridik shaxs huquqlariga ega bo‘lmagan shaxslarning birlashmasi sifatida qaraladi. Biroq AQShning ayrim shtatlarida muayyan maqsadlar uchun biznestrast korporatsiya (yuridik shaxs) sifatida qaraladi. Bundan tashqari, soliqqa tortish maqsadida, shuningdek, bankrotlik taomilida biznestrastlarga nisbatan AQSh federal qonunlarida doimo korporatsiyalar uchun belgilangan qoidalar qo‘llaniladi.

Biznestrast AQShda tadbirkorlik birlashmasini tashkil qilishning shartnoma (shirkat, sherikchilik) va yuridik shaxs (korporatsiya) bilan bir qatorda turadigan uchinchi asosiy shakli hisoblanadi. Shu bois u mazkur shaxslarga o‘xshash va farq qiluvchi jihatlarga ega. Bunda biznestrastning to‘liq shirkatdan asosiy farqi benefitsiarlarning trast majburiyatlari bo‘yicha cheklangan mas’uliyatga egaligidan iborat (ya’ni benefitsiarlar, shirkatdagi sheriklardan farqli ravishda, trast majburiyatlari bo‘yicha javobgar bo‘lmaydilar).

Biznestrast o‘zining ayrim belgilari (qimmatbaho qog‘ozlarning mavjudligi, tadbirkorlik daromadini oluvchi shaxslar mas’uliyatining cheklanganligi) bo‘yicha bizneskorporatsiyalarga ham yaqin turadi. Biroq ushbu shakllar o‘rtasida jiddiy farqlar ham bor. Xususan, korporatsiya har doim ro‘yxatdan o‘tkazilishi kerak, biznestrastlar masalasida esa AQShning ayrim shtatlaridagina shunday talablar qo‘yilgan.

Korporatsiya yuridik shaxs bo‘lganligi uchun tuzilgan bitimlar bo‘yicha huquq va majburiyatlarga bitimni tuzgan boshqaruvchi emas, korporatsiyaning o‘zi ega bo‘ladi. Biznestrastda esa tuzilgan bitimlar bo‘yicha huquq va majburiyatlarga korxona (biznestrast) emas, balki trasti ega bo‘ladi.

Biroq huquqiy tabiati nuqtai nazaridan biznestrast va korporatsiya ko‘p belgilari bo‘yicha bir-biridan farq qilishlariga qaramay, amalda ular tashqi alomatlari bo‘yicha o‘xshash ko‘rinadi, chunki biznestrast

mulkka nisbatan adolat huquqi bo‘yicha mulkdor tituli-ning saqlovchisi bo‘lmish boshqa shaxs (benefitsiar) foydasi uchun xuddi shu mulk mulkdori-ning huquqiy titulini saqlovchi (barcha uchinchi shaxslar uchun – mulkdor) hisoblanadi.

odatda tashqaridan qaraganda aksionerlar yig‘ilishiga o‘xshash bo‘lgan o‘z organlarini tuza oladigan ko‘p sonli benefitsiarlarga ega bo‘ladi. Yirik biznestrastlarda trasti tomonida tashqaridan qaraganda korporatsiyalarning direktorlar kengashiga o‘xshash bo‘lgan o‘z boshqaruv organini tuzadigan shaxslar odatda ko‘pchilik bo‘ladi.

TEKSHIRISH UCHUN SAVOLLAR

1. Xalqaro savdo huquqi obyektlari deganda nimalar tushuniladi?
2. Xalqaro savdo huquqi obyektlariga nimalar kiradi? Ularga ta’rif bering.
3. Xalqaro savdo huquqining subyektlari deganda kimlar nazarda tutiladi?
4. Xalqaro savdo huquqi subyektlariga ta’rif bering.
5. Xalqaro savdo huquqi subyektlarining huquqiy va muomala layoqatlari, ushbu layoqatlarning vujudga kelishi, mazmuni haqida nimalarni bilasiz?
6. Rezidentlar va norezidentlar kimlar?
7. Savdo reestri nima va uning yuritilishi nima uchun zarur?
8. Chet el yuridik shaxsi haqida nimalarni bilasiz?

III-BOB. XALQARO SAVDO BITIMLARI

Xalqaro savdo-sotiq munosabatlarining rivojlanishida va savdo-iqtisodiy aloqalarning samarali tartibga solinishida xalqaro savdo bitimlariga to‘g‘ri ta’rif berilishi alohida ahamiyat kasb etadi. Xalqaro savdo amaliyotida ushbu tushunchaning ta’riflanishida ma’lum yakdillik shakllangan bo‘lsa-da, ammo muayyan o‘ziga xos qarashlar ham yo‘q emas. Umuman olganda, **xalqaro savdo bitimi** deganda, kamida ikki davlatga mansub bo‘lgan yuridik yoki jismoniy shaxslar o‘rtasida savdo-iqtisodiy aloqalar tufayli huquqiy munosabatlar o‘rnatishga qaratilgan harakatlar nazarda tutiladi. Birgina davlatga aloqador holda (bir davlat ichida, qonunchiligi doirasida) tuziladigan bitimlar, hatto, ular turli davlatlarga mansub yuridik va jismoniy shaxslar o‘rtasida tuzilgan taqdirda ham, xalqaro emas, balki milliy bitimlar sifatida e’tirof etiladi.

Xalqaro savdo bitimlarining huquqiy rejimi ko‘pgina sabablarga ko‘ra milliy rejimga bo‘ysunuvchi bitimlardan farq qiladi. Amalda barcha davlatlarda xalqaro bitimlarga boshqa davlatning huquqi qo‘llanilishi mumkin. Buning uchun kolliziya normalari bilan belgilangan aloqadorlik mavjud bo‘lishi, boshqa davlat huquqidan foydalanish fori davlatning huquqiy tartibotiga zid kelmasligi talab etiladi. Xalqaro savdo bitimining tomonlari bitimda qo‘llaniladigan huquqni odatda o‘zlari tanlaydilar (“kontrakt qonunini” tanlash mumkinligi qoidasi). Bunda faqat aniq bir davlat huquqiga bo‘ysunish zarur bo‘lgan bitimlar bo‘lishiga yo‘l qo‘yiladi, ya’ni ba’zi davlatlar huquqi faqat ayrim bitimlarga nisbatangina huquq tizimining tanlanishiga yo‘l qo‘yadi. Ba’zi bitimlarda esa (aytaylik, ko‘chmas mulk bilan bog‘liq bitimlar) huquqni tanlash batamom istisno etiladi, bunday bitimlarga ko‘chmas mulk joylashgan yerdagi davlat qonunchiligi qo‘llaniladi, aksincha, bitimlarning boshqa turlari har qanday davlat qonunchiligiga bo‘ysunishi mumkin.

Milliy va xalqaro bitimlarning huquqiy rejimi o‘rtasidagi farq faqatgina kolliziyaviy normalari hamda yurisdiksiya masalalari bilangina cheklanmaydi. Bu farqlar, bir tomondan, unifikasiyalash moddiy huquqining rivojlanishi (asosan xalqaro xususiyatga ega munosabatlarning tartibga solinishi); ikkinchi tomondan esa, milliy huquq tizimlari doirasida bunday munosabatlarni tartibga soluvchi maxsus normalarning yaratilishi bilan ham bog‘liq.

Bayon etilganlardan kelib chiqqan holda unifikasiyalash huquqi

hujjatlarida hamda milliy qonunchilik normalarida xalqaro savdo bitimi tushunchasi qanday yoritilishini kuzatmoq lozim.

Xalqaro oldi-sotdi munosabatlariga nisbatan ana shunday normalar eng ko‘p uchraydi. Moddiy ko‘char ashyolarning oldi-sotdisi haqidagi 1964-yilgi Gaaga unifikasiyalash qonunida hamda bunday oldi-sotdilar bo‘yicha shartnomalar tuzish to‘g‘risidagi yagonalik qonunida nazarda tutilishicha, ushbu qonunlar turli davlatlarda joylashgan korxonalarga ega bo‘lgan tomonlar o‘rtasida tuziladigan shartnomalarga, basharti ular quyidagi predmet mezonlarga javob bersa, qo‘llaniladi:

– agarda shartnoma tuzish paytida bir davlat hududidan boshqa davlat hududiga mahsulotlar tashilgan yoki tashilayotgan bo‘lsa;

– oferta yoki akseptdan iborat xatti-harakat turli davlatlar hududida amalga oshirilgan bo‘lsa;

– ashyo oferta yoki aksept hisoblanuvchi harakat sodir etilgan davlatdan boshqa davlat hududida topshirilsa.

Ushbu hujjatlarda, shu bilan birga taraflar korxonaga ega bo‘lmasa, odatda joylashgan yeri aniqlanishi agar shartnoma xat jo‘natish orqali tuzilgan bo‘lsa, oferta va aksept bir davlat hududida amalga oshgan deb hisoblanishi uchun oferta va aksept hisoblanuvchi yozishmalar ayni bir davlat hududidan jo‘natilgan va shu davlatning o‘zida qabul qilingan bo‘lishi lozimligi nazarda tutilgan. Keyingi qoida unifikasiyalash qonunini qo‘llashga turlicha yondashuvning oldini olish, turli davlatlarda taraflar erkining namoyon bo‘lishini belgilovchi turli konsepsiyalar bilan bog‘liq anglashilmovchiliklarni bartaraf etish maqsadida kiritilgan.

Gaaga unifikasiyalash qonuni oldi-sotdining xalqaro tabiatini belgilashga qaratilgan bir necha mezonlarni joriy etdi. Bunda asosiy mezon hisoblangan subyekt (ya’ni tomonlar turli davlatlarda korxonalarga yoki odatdagi joylashgan eriga ega bo‘lishi lozimligi haqidagi talab) ham predmet mezonlari bilan bog‘liq bo‘ladi.

Aytish joizki, unifikasiyalangan qonun matnining o‘zida subyektga oid asoslar turli davlatlarga mansublikning ko‘rsatilishini talab qilmaydi, ushbu qonunlar matnini o‘z ichiga oluvchi konvensiyalarning o‘zida mazkur konvensiyalarni ratifikatsiya qilish yoki ularga qo‘shilish to‘g‘risidagi hujjatda oldi-sotdi shartnomasi taraflari turli davlatda korxonalarga ega bo‘lgan yoki loaqal turli davlatlarning hududida odatdagi joylashgan yeriga ega bo‘lganlaridagina, ushbu unifikasiyalangan qonun-

dan foydalanish haqida izoh berib qo‘yish mumkin.

1964-yilgi Gaaga unifikasiyalash qonuni bilan belgilangan qoidalar nazariya va amaliyotda bitim mavzuiga nisbatan qo‘shimcha mezonlar qo‘llanilishining maqsadga muvofiqligi yuzasidan muayyan shubhalar yuzaga kelishiga sabab bo‘ldi. Shu bois YUNSITRAL doirasida ishlab chiqilgan keyingi ikki konvensiyada faqat bitta mezondan – subyekt mezonidangina foydalanildi.

Har ikkala konvensiya, ya’ni 1974-yilgi Xalqaro oldi-sotdi shartnomalari yuzasidan da’vo muddati to‘g‘risidagi Nyu-York konvensiyasi (1980-yilgi Vena protokoli tahririda) hamda 1980-yilgi Tovarlar xalqaro olish-sotish shartnomalari yuzasidan da’vo muddatlari to‘g‘risidagi Vena konvensiyasi turli davlatlar o‘z savdo o‘rniga (Place of Gusiness) ega bo‘lsalar va bu davlatlar konvensiya a’zosi hisoblansalar yoki xalqaro xususiy huquq normalariga ko‘ra – konvensiya a’zosi bo‘lgan davlat qonuni qo‘llaniladigan bo‘lsagina tatbiq etiladi. Taraflar turli davlatlarda savdo joyiga ega ekanligi, basharti bu holat shartnomaga asoslanmagan bo‘lsa yohud ilgari tuzilgan bitimdan kelib chiqmasa yoki shartnoma tuzishdan avval berilgan boshqa axborotga asoslanmagan bo‘lsa, e’tiborga olinmaydi.

Vena konvensiyasining so‘nggi qoidasi yordamida taraflardan biri uchun kutilmagan tarzda, basharti bu taraf o‘z shartnomaviy hamkori bo‘lgan ikkinchi taraf turli davlatda savdo joyiga ega ekanligidan bexabarligi oqibatida konvensiyadan foydalanishning oldini olishga harakat qildi.

So‘ngra, Vena konvensiyasiga ko‘ra, tomonlar turli davlatlarda bittadan ortiq savdo joyiga ega bo‘lsalar, ushbu shartnoma va uning bajarilishi bilan eng ko‘p aloqador bo‘lgan joy e’tiborga olinadi. Bunda shartnoma tuzishdan avval yoki shartnoma tuzish paytida ma’lum bo‘lgan savdo joyi, agar taraflar savdo joyiga ega bo‘lmasalar, ularning odatdagi joylashgan joyi hisoblanadi.

Muayyan davlatning moddiy huquqida nazarda tutilgan maxsus tartibga solishdan xalqaro bitimga nisbatan faqat mazkur bitimga ushbu davlat huquqi qo‘llanilishi lozim bo‘lgan holdagina foydalaniladi.

Shu bilan birga, ba’zi davlatlarda xalqaro savdo bitimlariga oid muayyan qoidalar ushbu bitimlar xorijiy qonunchilik bilan tartibga solingan hollarda ham tatbiq etilishi inobatga olinmog‘i lozim. Masalan, Fransiya sud amaliyotiga ko‘ra, xalqaro bitim shartlariga kiritilgan shartnoma normalarini, ular oltin va valutaga oid bo‘lsa, ularga qo‘lla-

niladigan huquq buni taqiqlashi yoki yo‘l qo‘yishidan qat’i nazar, umumiy qoidaga ko‘ra tan olinadi.

Xalqaro savdo bitimlarini tuzish tartibi milliy qonunchilik normalarida belgilab qo‘yilgan qoidalarga asoslanadi va turli milliy huquqiy tizimlarni o‘zaro muvofiqlashtirishni nazarda tutadi. Har qanday bitim oferta taqdim etish va uni akseptlash yohud taraflar o‘rtasida batafsil muzokaralar olib borish yo‘li bilan tuzilishi mumkin.

O‘zbekiston Respublikasida bitimlar tuzish paytida oferta taqdim etish, uni ko‘rib chiqish va akseptlash bilan bog‘liq masalalar O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 367-375-moddalarida yoritib berilgan.

Akademik H.R.Rahmonqulovning yozishicha, “taklifni (ofertani) akseptlash uchun olgan shaxsning (akseptantning) shartnomaga tegishli ma’lum harakatlarni bajarishi shartnomani tuzishga bergan roziligi deb hisoblanadi”[1].

Xalqaro savdo bitimlarini birjalar, auksion (kim oshdi savdosi), xalqaro yarmarkalar va tender (tanlov) yo‘li bilan tuzish o‘ziga xos jihatlarga ega bo‘lib, ularni batafsilroq ko‘rib o‘tamiz.

1-§. Birjalarda bitimlar tuzilishi

Odatda birja funksiyasini yuridik shaxs huquqidan foydalanuvchi va o‘zi joylashgan davlat nazorati ostida harakat qiluvchi savdo tashkilotlarining birlashmalari bajaradi. Tovar birjalaridagi bitim mavzularini turli-tuman ommaviy tovarlar (masalan, neft, paxta, xom ipak, don, qand, yog‘, kofe, kakao, tabiiy kauchuk, temir, rangli metallar, ko‘mir va boshqalar) tashkil qiladi. Birja ustaviga ko‘ra, unda bitimlar tuzishga birja xarajatlarini to‘lovchi birja a’zolari yoki birja ustavi va reglamentiga to‘la amal qilish majburiyatini oluvchi (muayyan haq to‘lash sharti bilan) har qanday shaxslar qo‘yilishi mumkin.

Birjada bitimlar tuzish texnikasi juda takomiliga yetkazilgan bo‘lib, amalda katta turkumdagi tovarlarni bir joydan boshqa joyga tashimagan holda zudlik bilan sotish yoki sotib olish imkonini beradi. Ko‘pincha birja bitimlarining predmeti hali ishlab chiqarilmagan tovarlar hi-

[1] Rahmonqulov H.R. O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining birinchi qismiga umu-miy tavsif va sharhlar. –T.: 1997. 495-b.

soblanadi. Bunda bitimlar og‘zaki, ba’zan esa bitim tuzish istagini konklyudent harakatlar, “imo-ishoralar orqali” bayon etish va shundan so‘ng darhol qisqa yozuvlar bilan tasdiqlash orqali tuziladi.

Birja bitimlarini birja majlisiga to‘planadigan, o‘z mijozlari topshirig‘ini olgan va ularning takliflarini ilgari suradigan maklerlar tuzadilar. Ixchamlashtirish maqsadida narxlar imo-ishoralar bilan, kaftni muayyan tarzda burish, bir yoki bir necha barmoqni ochish yo‘li bilan qanday baholarda sotib olmoqchi yoki sotmoqchi ekanligi, tovar turkumlarining soni ma’lum qilinadi. Sotib olish va sotish bo‘yicha takliflar o‘zaro juda yaqinlashgan paytda maklerlar tovar bahosi va miqdori yozilgan kartochkalarni o‘zaro ayirboshlaydilar, shartnomaning boshqa barcha shartlari muvofiqlashtirilgan (unifikasiyalangan) bo‘ladi. Birja bitimlari tuzish paytida bitim tuzishning yuksak darajada unifikasiyalangan va yetarlicha aniq ishlab chiqilgan umumiy shartlaridan foydalaniladi.

O‘zbekiston Respublikasi birjalarida ham (tovar, xomashyo, ko‘chmas mulk, fond va boshqa birjalar) xalqaro savdo bitimlarini tuzish amaliyoti asta-sekin shakllanib bormoqda. O‘zbekiston birjalarida savdo bitimlarini tuzishda O‘zbekiston Respublikasi milliy qonunlari (O‘zbekiston Respublikasining Fuqarolik kodeksi, “Birjalar va birja faoliyati to‘g‘risida”gi[1] yangi tahrirdagi qonun va boshqa qonun hujjatlari) doirasida hamda xalqaro-huquqiy normalarga amal qilingan holda faoliyat yuritiladi.

2-§. Auksion

Auksionlar (kim oshdi savdolari) maxsus tashkil etilgan yuridik shaxslar bo‘lib, xususiy kapital yoki savdo birlashmalari hamda birjalarning ulushlari asosida tashkil etiladi. U qaysi davlat hududida joylashgan bo‘lsa, o‘sha davlat nazoratida faoliyat yuritadi. Auksion sotiladigan barcha tovarlar auksion korxonasining do‘konida saqlanishi bilan birjalardan farq qiladi, ya’ni ehtimol tutilgan xaridor sotish uchun mo‘ljallangan tovarning sifati va ahvoli bilan bevosita tanishish imkoniga ega bo‘ladi.

[1] Qaralsin: O‘zbekiston Respublikasining “Birjalar va birja faoliyati to‘g‘risida”gi 2001-yil sen-tabr qonuni (yangi tahrirda) //Xalq so‘zi. 2001. 29 sent.

Umumiy qoidaga ko‘ra, auksion savdosining predmetini bir xil tusga egaligi tufayli sifatini tekshirish talab etilmaydigan tovarlar tashkil qiladi. Tipik auksion tovarlariga yog‘och, tamaki, choy, meva-chevalar, tirik va muzlatilgan baliq, mo‘yna, olmoslar kabilar kiritiladi. Ba’zi tovarlar (masalan, xom teri) birja savdosining ham, auksion savdosining ham predmeti bo‘lishi mumkin.

Auksionda savdo-sotiq odatda oshkora savdolar shaklida, turli usullarda, jumladan in plus yoki in minus shaklida amalga oshiriladi yohud bitim tuzishning boshqa umumiy shartlari bilan cheklab qo‘yilmaydi, ya’ni kontraktning mazmuni uning tomonlari xohishiga ko‘ra er-kin belgilanishi, shu jumladan, tomonlardan biri taklif qilgan namunaviy kontrakt asosida belgilanishi mumkin. Ammo ko‘pincha bunday bitim-lar yarmarka tamom bo‘lganidan keyin tuziladi va eksportchilarga na-moyish qilish uchun qo‘yilgan tovarlar uchun ofertalar yig‘ish bilan cheklanadi.

O‘zbekiston Respublikasining milliy qonunlarida (Fuqarolik kodeksining 379-381-moddalari) auksionni o‘tkazishning umumiy qoidalari belgilab qo‘yilgan.

3-§. Tender

Xalqaro tender (tanlov)larni odatda muayyan tovarlarning katta partiyasini sotib olish, katta hajmdagi pudrat ishlarini bajarish (masalan, sanoat obyektlari majmuini, yo‘llar, portlar va boshqalarni qurish)dan manfaatdor bo‘lgan davlat organlari, kommunal tuzilmalar, yirik korxonalar, shuningdek, xususiy kapitalga asoslangan tashkilotlar yoki yirik davlat loyihalarining ijrochilari o‘tkazadilar.

Tenderni uning tashkilotchisi o‘zaro qiyoslash mumkin bo‘lgan muayyan miqdordagi ofertalarni tahlil qilish asosida amalga oshiradi. Ushbu ofertalar tender tashkilotchisi ilgari suradigan shartlar asosida baholanadi. Tender shartlariga muvofiq kelmaydigan takliflar ko‘rib chiqish uchun qabul qilinmaydi. Bundan shunday xulosa chiqadiki, savdo ishtirokchilari (oferentlar) o‘zlarining namunaviy kontraktlaridan ushbu holda foydalana olmaydilar va tender tashkilotchilarining shartlariga moslashishlari zarur bo‘ladi.

Tender ochiq (bunda har qanday manfaatdor shaxs ishtirok etishi mumkin) yoki yopiq (bunda muayyan miqdordagi tanlangan shaxslar-

gina qatnashishi mumkin) bo‘ladi.

Ochiq xalqaro tender o‘tkazilishi to‘g‘risidagi xabarlar nafaqat milliy ommaviy axborot vositalarida, balki oferta olinishi ehtimol tutilayotgan davlatlarning ommaviy axborot vositalarida ham e’lon qilinadi.

Huquqiy nuqtai nazardan olganda, tender o‘tkazish haqidagi e’lon muayyan yoki nomuayyan doiradagi shaxslarga oferta yuborish, ayrim hollarda esa tashkilotchi tanlagan oferent bilan muzokaralar yuritish uchun qilingan taklif sifatida qaralishi lozim.

Tender qatnashchilari topshirayotgan oferta ular uchun majburiyat tug‘diradigan bo‘lishi, ya’ni ofertani tender tashkilotchisi akseptlagan (tenderda oferta g‘olib chiqqan) taqdirda shartnoma tuzilishini real nazarda tutish lozim. Akseptning bunday imkoniyati tender tashkil etgan tomon ko‘rsatgan muddat o‘tguniga qadar saqlanib turishi lozim. Shu bilan birga, odatda ofertani tender boshlanadigan sanagacha qaytarib olishga yo‘l qo‘yiladi.

Tender tashkilotchisi odatda ofertani ochish muddatini, shuningdek, o‘zi uchun ma’qul keladigan ofertani tanlab olish muddatini belgilaydi. Tanlash paytida u hech bir qoida bilan bog‘lanmagan bo‘ladi va odatda sababini ko‘rsatmagan holda tenderni bekor qilish huquqiga ega bo‘ladi. Ofertasi qabul qilinmagan tender a’zolari ofertani tayyorlash uchun sarflangan xarajatlarning qoplanishini tender tashkilotchilaridan talab qilishga haqli bo‘lmaydilar.

Ko‘pincha tender shartlariga ko‘ra, oferent shartnomani bajarish imkoniyati haqida dalil taqdim etishi lozim bo‘ladi. Masalan, milliy savdo-sanoat palatasi yoki davlat savdo vakolatxonasining tavsiyasi, shuningdek, tenderni ta’minlash uchun oferentning garov tariqasida muayyan summadagi pulni bank vekselni yoki bank kafolatini taqdim etishi kabilar bunday dalil sifatida qabul qilinishi mumkin. Oferta rad etilgan yoki tender bekor qilingan taqdirda ushbu kafolat ta’minoti (pul, veksel, kafolat) oferentga qaytarib beriladi. Shu bilan birga, oferta qabul qilingan (ya’ni, taklif tenderda yutib chiqqan) taqdirda oferta egasi bo‘lgan shaxs shartnomani bajarishdan bo‘yin tovlasa, tenderni ta’minlash uchun qabul qilingan garov summalari tender tashkilotchilari foydasiga olinishi mumkin. Ayrim hollarda oferentlar o‘z majburiyatlarini so‘zsiz bajarishlari uchun tenderda yutib chiqqan shaxslardan tender ta’minoti uchun olinadigan garov summasi oshirilishi mumkin.

Tender orqali bitimlar tuzishga O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 55-bobida (976-980-moddalarda) nazarda tutilgan ommaviy tanlovga oid qoidalar qo‘llaniladi.

4-§. Savdo muzokaralari yo‘li bilan shartnomalar tuzish

Xalqaro shartnomalarning oferta va akseptlash asosida tuzilishi oldi-sotdiga oid xalqaro shartnomalarni tuzishning o‘ziga xos jihati hisoblanadi. Shu bilan birga, xalqaro savdo muomalasidagi yangicha shakllar hisoblanuvchi yoki iqtisodiy va huquqiy nuqtai nazardan ancha murakkab bo‘lgan shartnomalar ko‘pincha uzoq davom etadigan va toliqtiruvchi muzokaralar yo‘li bilan tuziladi. Misol tariqasida nou-xauni topshirish, litsenziya bitimlari tuzish, sanoat majmualarini qurish, lizing shartnomasi tuzish, sanoat kooperatsiyalari haqidagi kelishuvlarga erishish, qo‘shma korxonalar tashkil etish yuzasidan tuziladigan shartnomalarni aytib o‘tish mumkin. Bundan tashqari, tipik bo‘lgan tovarlar, masalan, murakkab mashina va mexanizmlarni sotish shartnomalari ham odatda muzokara yuritish orqali tuziladi.

Savdo muzokaralari tomonlarning bir-birlariga takliflar taqdim etishi, qarshi takliflar bildirishi, muayyan shartlarni ilgari surishi, muhokama qilinayotgan shartnoma shartlari bo‘yicha yon berishlarni taklif etishi kabi o‘zaro harakatlarga asoslanadi. Muzokaralar xat va yozishmalar vositasida, tomonlarning shaxsan yoki o‘z vakillari orqali uchrashishlari orqali amalga oshirilishi mumkin.

Bevosita muloqot orqali olib boriladigan muzokaralarda tomonlar bilan birga ekspertlar (huquqiy, texnik, moliyaviy va boshqa) hamda tarjimonlar qatnashishlari mumkin.

Qat’iy qaror qabul qilish huquqi tomonlarga tegishli bo‘ladi.

Shartnomaning asosiy sharti uning predmeti bo‘lib hisoblanadi va bu shart taraflar o‘rtasida birinchi navbatda kelishib olinadi. Predmeti haqida kelishib olganlaridan so‘ng taraflar boshqa shartlar, xususan tovar (xizmat) bahosi, hisob-kitob qilish usuli, majburiyatni bajarish joyi, shartnomani bajarmagan yoki lozim darajada bajarmaganlik uchun taraflarning javobgarligi, nizolarni hal etish usullari, qo‘llaniladigan huquq va boshqalar to‘g‘risida kelishib oladilar.

Muzokaralar boshlanishidan avval yoki muzokaralar davomida niyatlar haqidagi xatlar (ingl. lette of intent, frans. lettres d’intentians)

orqali bir yoki bir necha marta o‘z maqsad va istaklarini belgilab olishlari mumkin.

Turli huquqiy tizimlarda niyatlar haqidagi xatlar majburiy kuchi hamda huquqiy oqibatlariga ko‘ra baholanadi. Ayrim hollarda niyatlar haqidagi bunday xatlar belgilangan shartlarga to‘g‘ri kelsa, dastlabki shartnoma (frans. avant-contact, nem. Ververtrag) tuzilishiga sabab bo‘lishi mumkin.

Savdo-sotiq yuzasidan muzokaralarga kirishish tomonlarni shartnoma tuzishga majbur eta olmaydi, ya’ni tomonlarning har biri o‘z oldiga qo‘ygan maqsadning ro‘yobga chiqishiga ko‘zi yetmasa, muzokaralarni tugatishi mumkin. Shu bilan birga, muzokaralar davomida tomonlar o‘zlarining yaxshi niyatlarini namoyish etishlari, o‘zlarini sharoitga mos ravishda tutishlari, halolliklarini namoyish etishlari, muzokara maxfiyligiga qat’iy amal qilishlari lozim. Shartnoma tuzish niyati bo‘lmagani holda (masalan, raqobatchilar bilan shartnoma tuzilishini barbod qilish maqsadida) muzokaralarni qasddan cho‘zishga yo‘l qo‘yilmaydi. Bunday harakatga yo‘l qo‘ygan, o‘z hamkorining ishonchini suiiste’mol qilgan shaxs shartnoma tuzish paytida aybli harakat sodir etgan hisoblanadi (culpa in contrahendo). Bundan jabr ko‘rgan tomon ko‘rilgan zararning qoplab berilishini talab qilishga haqli bo‘ladi. Ammo bunday zararni qoplash asoslari (shartnomali yoki delikt) va hajmi (shartnomaning salbiy oqibatlari doirasida zararni to‘la qoplash – domnum emergens la lucrum cessans – zararni shartnoma salbiy manfaatlari doirasida) turli huquqiy tizimlarda turlicha baholanadi. Shunday qilib, taraf tuzilgan shartnomaning haqiqiy emasligini bilgan, uni bajarib bo‘lmasligini oldindan tushungan va aldov yo‘li bilan bu haqda ikkinchi tomonni xabardor qilmagan holat shu tariqa baholanadi.

Muzokaralar olib borish paytida shartnoma shartlari asta-sekin kelishilishi bilan bog‘liq ravishda qaysi payt shartnoma tuzilgan vaqt bo‘lib hisoblanadi, degan savol tug‘iladi. Ushbu muammo turli huquq tizimlarida turlicha baholanadi.

Ayrim davlatlar qonunchiligiga muvofiq, shartnomaning barcha muhim shartlari haqida o‘zaro kelishuvga erishish yetarli hisoblanadi (masalan, oldi-sotdi shartnomasida bu shartlar shartnoma predmeti va bahosidan iborat). Ushbu shartlar bo‘yicha kelishuvga erishilgach,

shartnoma tuzilgan hisoblanadi. Boshqa shartlar esa huquq normalari, odatlar va boshqa normativ bo‘lmagan manbalardan kelib chiqadi. Boshqa huquqiy tizimlarda tomonlar shartnoma tuzish haqida muzokara yuritayotgan tomonlar muzokara predmetiga oid barcha shartlar to‘g‘risida kelishib olgan paytdan boshlab shartnoma tuzilgan hisoblanadi.

Bulardan tashqari, oraliq konsepsiyalar ham mavjud bo‘lib, ularda ayrimlar birinchi yondashuvni, boshqalari esa ikkinchi yondashuvni ba’zi bir istisnolar bilan to‘ldirgan holda asos qilib oladilar. Ikkinchi yondashuvda nafaqat asosiy shartlar to‘g‘risida, balki ikkinchi darajali shartlar to‘g‘risida ham kelishib olish talab etiladi.

Jumladan, Shveysariya qonunchiligiga ko‘ra, agar shartnomada taraflar shartnomaning barcha asosiy shartlari yuzasidan kelishuvga erishganlari holda, kelgusida bir to‘xtamga kelolmasalar, shartnoma tuzilmagan hisoblanadi, deb ko‘rsatilmagan bo‘lsa, shartnoma tuzilgan deb hisoblanadi. Shartnomaning boshqa (asosiy bo‘lmagan) shartlarini esa, nizo chiqqan-chiqmaganidan qat’i nazar, sud-huquq normalari, odat qoidalari va ish holatlariga ko‘ra qabul qiladi.

GFR, Fransiya, Belgiya va Italiya qonunlariga muvofiq, aniq holatdan boshqacha xulosa chiqmasa, tomonlar shartnomaning barcha muhokama etilayotgan shartlari yuzasidan kelishib olishlari lozim. Ikkinchi darajali (muhim bo‘lmagan) shartlar haqida kelishilmagan bo‘lsa ham, tomonlar o‘rtasida shartnomaviy majburiyatlar yuzaga kelaverishi belgilanishi mumkin. Bunday ikkinchi darajali shartlar Shveysariya qonunchiligida ham ayni shu tarzda belgilanadi.

Turli huquqiy tizimlarda muzokaralar paytida tuziladigan shartnomaga oid masalalar turlicha tartibga solinishi tufayli taraflar savdo muzokaralarini olib borish paytida ehtiyotkorlik bilan harakat qilishlari lozim. Shu munosabat bilan shartnomada uning barcha bandlari (shu jumladan, ikkinchi darajali shartlari) yuzasidan bir bitimga kelinishidan eng ko‘p manfaatdor bo‘lgan tomon shartnomaning barcha shartlari haqida (ikkinchi darajali shartlar haqida ham) kelishuvga erishilganidan keyin shartnoma tuzilgan bo‘lib hisoblanishini maxsus ko‘rsatib qo‘yishi zarur. Eng yaxshisi, shartnomada uning barcha shartlari haqida kelishilib, oxirgi matnida ushbu shartnoma har ikki tomon imzolaganlaridan keyin kuchga kirishi maxsus ko‘rsatib qo‘yilishi kerak.

Xalqaro savdo shartnomasida ko‘p hollarda uni kuchga kiritish uchun davlat organining roziligi bo‘lishi, eksport yoki import litsenziyasi olinishi, xorijiy subyektlar foydasiga to‘lovlar to‘lash bilan bog‘liq bo‘lgan valuta operatsiyalarini amalga oshirish uchun ruxsatnoma olish haqidagi qoidalarni nazarda tutadi. Shu munosabat bilan ushbu ruxsatnomalarning huquqiy tabiatini aniqlash muammosi yuzaga keladi. Tuzilgan shartnomaning bajarilishi uchun davlat organlarining ruxsat berishi talab etiladigan bo‘lsa, bunday shartnoma sharti kechiktirilgan holda tuzilgan shartnoma deb baholanadi (ya’ni davlat ruxsat bersa, kuchga kiradi, aks holda, tuzilmagan hisoblanadi). Ammo tuzilgan kontrakt cheksiz muddat davomida shartli xususiyatga ega bo‘la olmaydi, chunki mazkur shart yuz berishini uzoq vaqt kutish taraflar manfaatlariga muvofiq kelmasligi mumkin. Shu sababli, ko‘pincha kontraktda tomonlardan qaysi biri va qancha muddat davomida masalan, eksport litsenziyasi olish masalasini hal etishi lozimligi belgilab qo‘yiladi. Shunday ruxsatnomani olish majburiyati yuklatilgan taraf o‘z majburiyatini g‘ayrat bilan bajarishi, ikkinchi tarafni shunday ruxsatnoma olingan-olinmaganligidan xabardor qilishi kerak bo‘ladi.

Basharti shartnomadan boshqacha xulosa kelib chiqmasa, davlat organlaridan ruxsat olish majburiyati ruxsat olinishi lozim bo‘lgan davlat hududidagi tarafning zimmasiga yuklanadi, uchinchi davlatlardan ruxsatnoma olish majburiyati ushbu majburiyatni bajarishi talab qilinadigan tomonga yuklatiladi.

Berilgan litsenziyaning bekor qilinishi yoki vakolatli davlat organining shartnoma ijrosini taqiqlab qo‘yishi (masalan, muayyan tovarlar eksporti yoki importining taqiqlanishi) shartnomaning haqiqiy hisoblanishiga ta’sir etmaydi, ammo qarzdor tomonni majburiyatni bajarmaganligi yoki lozim darajada bajarmaganligi uchun javobgarlikdan ozod qilishga asos bo‘lib xizmat qilishi mumkin (fait du prince).

O‘zbekiston Respublikasi milliy qonunchiligi bo‘yicha tashqi savdo kontraktlarining vakolatli davlat organlarida ro‘yxatga olinishi[1], mu-ayyan savdo-iqtisodiy bitimlar yuzasidan belgilangan tartibda

[1] Qaralsin: O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligi tomonidan 2000-yil 2-dekabrda 988-tar-tib raqami bilan ro‘yxatga olingan “O‘zbekiston Respublikasi xo‘jalik subyektlari tuzadigan eks-port-import kontraktlarini Tashqi iqtisodiy aloqalar vazirligida ro‘yxatga olish to‘g‘risida”gi ni-zom; 989-sonli “Barterga oid kontraktlarni ro‘yxatga olish haqida”gi nizom va boshqalar.

litsen-ziyalar olinishi lozimligi nazarda tutilgan[1].

5-§. Bitim shakllari

Jahonning ko‘plab huquqiy tizimlarida milliy qonunlarda maxsus ko‘rsatib qo‘yilgan hollardan tashqari vaziyatda taraflarga shartnoma shaklini erkin tanlash huquqi berilgan. Shu bilan bog‘liq ravishda qo‘llaniladigan huquqda shartnoma shakliga amal qilmaslikdan boshqacha oqibat yuz berishi nazarda tutilmagan bo‘lsa, shartnoma shakli shartnoma haqiqiyligi xususida nizo qo‘zg‘atish uchun asos bo‘lib xizmat qilmaydi.

Shartnoma tuzishda muayyan (asosan yozma) shaklga rioya qilish unga amal qilmaganlik uchun muayyan sanksiyalar qo‘llanilishi bilan bog‘liq bo‘lishi mumkin. Bunda shaklga rioya qilmaslik uning haqiqiy emas deb topilishiga sabab bo‘lishi (ad solemnitatem ad voliditatem), shartnomaning daliliy kuchiga ta’sir qilishi (ad probationem), muayyan huquqiy harakatning oqibatiga ta’sir etishi (ad eventum) mumkinligi ushbu sanksiyaning ko‘rinishlaridandir. Shartnoma tuzish shaklini tanlash erkinligi, xususan, savdo muomalasiga, shu jumladan, xalqaro savdo muomalalariga ham taalluqlidir. Asosan, Fransiya Fuqarolik kodeksida majburiyat summasi muayyan miqdordan ko‘p bo‘lganida shartnomaning yozma shaklda bo‘lishi shart ekanligini ad probationem sharti asosida belgilanar ekan, ushbu qoida savdo bitimlariga nisbatan tatbiq etilmasligi nazarda tutiladi.

O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 1181-moddasida bitimlar shakli bilan bog‘liq ravishda yuzaga keladigan kolliziyaviy masalalarga oid qoidalar nazarda tutilgan. Unda aytilishicha, bitimning shakli u tuziladigan joy huquqiga bo‘ysunadi.

Biroq chet elda tuzilgan bitim, agar O‘zbekiston Respublikasi huquqi talablariga rioya etilgan bo‘lsa, shaklga rioya etilmaganligi tufayli haqiqiy emas deb topilishi mumkin emas.

Loaqal ishtirokchilaridan bittasi O‘zbekiston Respublikasining yuridik shaxsi yoki O‘zbekiston Respublikasining fuqarosi bo‘lgan tashqi iqtisodiy bitim, qayerda tuzilayotganidan qat’i nazar, yozma

[1] Qaralsin: O‘zbekiston Respublikasining “Faoliyatning ayrim turlarini litsenziyalash to‘g‘risi-da”gi qonuni; O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 1994-yil 19-apreldagi (2000-yil 14-sentabr tahririda) “Litsenziyalash tartibi haqida”gi nizomi.

shaklda tuziladi.

Ko‘chmas mulk xususidagi bitimning shakli ushbu mulk joylashgan mamlakat huquqiga bo‘ysunadi, O‘zbekiston Respublikasida davlat reyestrida qayd etilgan ko‘chmas mulk esa O‘zbekiston Respublikasining huquqiga bo‘ysunadi.

Bitimlarning shakli, ularni og‘zaki tuzishga yo‘l qo‘yiladigan chegaralar, yozma shaklda tuzilishi lozim bo‘lgan bitimlar va ularning shakliga amal qilmaslikning huquqiy oqibatlari O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 105-112-moddalarida bayon etilgan.

Xalqaro bitimlar shakliga nisbatan liberallashuv (erkinlashtirish) shartnomaga qo‘llaniladigan huquq yoki bitim tuzish joyi huquqi bilan belgilangan shaklga rioya etilishini nazarda tutuvchi kollizion normalar mavjudligi bilan bog‘liq ravishda kengayib bormoqda.

6-§. Xalqaro savdo-sotiq shartnomalarini sharhlash

Xalqaro savdo shartnomasi ham boshqa shartnomalar singari sharhlashni taqozo etadi. Unda foydalanilgan atamalar va jumlalar, agar ular tushunarsiz bo‘lsa yohud ularni bevosita ijro qilish paytida u yoki bu qoidalarning ma’nosi haqida shubha tug‘ilsa, ularni sharhlash – talqin etish, “mag‘zini chaqish” zarurati tug‘ilishi mumkin. Har qanday shartnoma kamida ikki shaxsning ixtiyori va uni taraflar imzolagan yagona matnda ifodalash oqibatida yuzaga keladi. Bunda har ikki tomonning xohish-istagi har doim ham mos kelavermaydi, chunki shartnoma matnida shartnoma ishtirokchilarining haqiqiy istagi to‘liq ifodalanmagan bo‘lishi mumkin.

Shartnomani talqin etish odatda shaxs erkini sharhlashning xususiy ko‘rinishi sifatida tushuniladi. Ammo xalqaro savdo shartnomalarini sharhlash milliy xususiyatga ega bo‘lgan fuqaroviy-huquqiy bitimlarni sharhlashga qaraganda ancha murakkab ish hisoblanadi. Bu narsa shartnomaning har ikki tomoni o‘z huquqiy va iqtisodiy tizimida tarbiyalangani va shu sababli ayni bitta tushunchani ular turlicha talqin etishlari mumkinligi bilan bog‘liqdir. Bundan tashqari, shartnoma taraflardan loaqal bittasi uchun xorijiy bo‘lgan tilda ifodalanishi, uning tili shartnoma tartibga solinadigan huquq tilidan farqlanishi mumkin.

Bu til, hatto, shartnomani sharhlayotgan shaxslar (sudyalar, ha-

kamlar) uchun ham xorijiy til bo‘lishi mumkin.

Shuni nazarda tutish lozimki, xalqaro sohada xalqaro savdo shartnomalarini sharhlashga xizmat qiluvchi, unga oid qoidalarni belgilovchi umumiy tarzda qo‘llaniladigan hujjat yo‘q. Biroq bunday hujjatni yaratishga urinishlar bo‘lgan (masalan) UNIDRUA (12-hujjat, UNIDROIT 1977). Shu bilan birga, “xalqaro qonunchilik” hujjatlarida bitimlarning ayrim turlarini sharhlovchi normalarni ham uchratish mumkin.

O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 363-moddasida shartnomaning sharhlanishi yuzasidan quyidagi qoidalar belgilab qo‘yilgan: “Sud shartnoma shartlarini sharhlashda undagi so‘z va iboralarning asl ma’nosini e’tiborga oladi. Shartnomaning sharti aniq bo‘lmasa, uning asl ma’nosi uni boshqa shartlarga va butun shartnomaning ma’nosiga taqqoslash yo‘li bilan aniqlanadi”.

Agar ushbu moddaning birinchi qismida bayon etilgan qoidalar shartnomaning mazmunini aniqlash imkonini bermasa, taraflarning haqiqiy umumiy xohish-irodasi shartnomaning maqsadini hisobga olgan holda aniqlanishi kerak. Bunda barcha tegishli holatlar, shu jumladan, shartnoma tuzish oldidan olib borilgan muzokaralar va yozishmalar, taraflarning o‘zaro munosabatlarida qaror topgan amaliyot, ish muomalasi odatlari, taraflarning keyinchalik o‘zlarini qanday tutganligi e’tiborga olinadi.

Shartnomani sharhlashga oid qoidalar o‘zaro tuzilgan shartnomada ham nazarda tutib qo‘yilishi mumkin va bu hol kelgusida nizolar yuz berishining oldini oladi.

7-§. Xalqaro savdo bitimlari bo‘yicha javobgarlik

Shartnomada belgilangan majburiyatlarni buzganlik uchun javobgarlik masalalari, ya’ni majburiyatlarni bajarmaslik yoki lozim darajada bajarmaslik oqibatlari majburiyat huquqining eng keng qatlamli qismlaridan hisoblanadi.

Ushbu munosabatlarni turli huquq tizimlarida tartibga solish ko‘p yoki oz darajada javobgarlik yuzasidan umumiy qoidalarni va aniq normalarni, shuningdek, pretsedent xususiyatiga ega bo‘lgan yanada

aniqroq sud qarorlarini nazarda tutadi. Javobgarlikning asosiy institutlaridan hisoblanuvchi “ayb”, “sababiy bog‘lanish” kabi tushunchalar uzoq vaqtdan buyon doktrinal nizolarning mavzui hisoblanib keladi. Shu sababli ularga oid munosabatlarning turli huquqiy tizimlarda tartibga solinishi bir-biridan jiddiy ravishda farq qiladi. Bundan tashqari, turli davlatlarning huquq tizimlarida javobgarlik normalari majburiyatlar haqidagi boshqa normalar bilan birgalikda belgilanadi va shu tufayli ushbu davlat ichki muomalasi ehtiyojlarini eng avvalo, himoya qiladi, bunda “ommaviy” manfaatlarni muhofaza qilishni xo‘jalik muomalasini himoya qilishdan ustun qo‘yadi.

Xalqaro savdo bitimining taraflari qo‘llanilayotgan huquqning dispozitiv normalaridan qochishga harakat qiladilar va juda ko‘p hollarda javobgarlik to‘g‘risidagi normalarni bevosita shartnomaga kiritadilar.

Bunday amaliyot quyidagi afzalliklarga ega:

– qo‘llaniladigan huquqni tanlash imkoni bo‘lmasa yoki bunday tanlash haqiqiy hisoblanmaydigan hollarda yohud shartnomani bajarish bilan bog‘liq noaniqliklar mavjud bo‘lganda huquqiy mavhumlikni bartaraf etish imkonini beradi;

– aniq, muayyan huquqiy munosabatlar to‘g‘risida so‘z ketganda javobgarlikka oid normalarni keraksiz umumlashtirishlarga yo‘l qo‘ymagan holda soddalashtirish imkonini beradi;

– xalqaro muomalada qatnashayotgan subyektlarning turli huquqiy tizimlarga bo‘ysunuvchi shartnomalarga nisbatan javobgarlik masalalarida o‘z shartnomaviy amaliyotini belgilashiga imkon beradi;

– javobgarlikning umumiy normalarini xalqaro muomalaning umumiy ehtiyojlariga va aynan ushbu aniq soha ehtiyojlariga moslashtirish imkonini beradi. Masalan, hozirgi paytda xalqaro savdo muomalasida javobgarlikdan ozod qilish mezonlarini obyektivlashtirish tamoyili kuzatilmoqda va bu turli huquq tizimlariga (xususan, kontinental Yevropa huquq tizimlariga) nisbatan amalga oshmoqda.

Shartnomali javobgarlikka oid normalar bitimlarning yakuniy moliyaviy natijalari uchun juda katta ahamiyatga ega. Javobgarlik to‘g‘risidagi normalarni ta’riflash imkoniyatlari xalqaro shartnomalarda milliy shartnomalarga nisbatan juda kengdir. Shu sababli javobgarlik masalalari amalda barcha turdagi xalqaro savdo shartnomalarining tarkibiy qismi hisoblanadi. Ammo shartnoma normalari ko‘p hollarda javobgar-

lik institutiga oid barcha munosabatlarni qamrab ololmaydi va shu sababli shartnoma taraflarni javobgarlikdan ozod qilish asoslari, qarzdor qarzini kechiktirishi tufayli shartnoma shartlaridan chekinish sabablarini belgilash bilan cheklanadi.

Bulardan shu narsa kelib chiqadiki, tegishli huquq bilan tartibga solinadigan sohada shartnomani buzish va zarar ko‘rish o‘rtasidagi sababiy bog‘lanish masalalari, shuningdek, uchinchi shaxslar harakati uchun javobgarlik, shartnoma muddatlari kechiktirilishining oqibatlari va boshqa qoidalar saqlanib qoladi.

Xalqaro savdo bitimlari bo‘yicha majburiyatlarni bajarmaganlik uchun javobgarlikning amaliy ahamiyati katta ekanligi ushbu munosabatlarning ba’zi xalqaro hujjatlar bilan tartibga solinishiga sabab bo‘ldi. Xususan, Moddiy ko‘char predmetlar oldi-sotdisi haqidagi 1964-yilgi Gaaga unifikasiyalangan qonuni va 1980-yilgi Tovarlar oldi-sotdisiga oid shartnoma to‘g‘risidagi Vena konvensiyasida javobgarlik to‘g‘risidagi qoidalar nazarda tutilgan. Shu bilan birga, xalqaro savdo huquqi uchun Gaaga unifikasiyalangan qonuni unchalik katta ahamiyatga ega emas, shu sababli Tovarlar xalqaro oldi-sotdisiga oid shartnomaga nisbatan 1980-yilgi Vena konvensiyasi qoidalaridan foydalaniladi. Ushbu konvensiya taraflar shartnomani bajarmagan yoki lozim darajada bajarmagan taqdirda yuzaga keluvchi ularning huquqlari va majburiyatlarini yetarlicha batafsil tartibga soladi.

Qarzdorda majburiyatni bajarish burchi va kreditorda uning bajarilishini talab qilish huquqi borligi har qanday majburiyatning asosiy xususiyati hisoblanadi. Yuqorida qayd etilganidek, xalqaro savdo muomalasida faqat ikki tomonlama majburiyatlardan foydalaniladi va unda har ikki taraf o‘z majburiyatini bajarishi va ayni paytda ikkinchi tarafdan ham uning majburiyatlari bajarilishini talab qilishga haqli bo‘lishi zarur.

Taraflarning shartnoma yuzasidan javobgarliklari, ular o‘zlarining asosiy yoki qo‘shimcha majburiyatlarini bajarmaslik faktiga yo‘l qo‘ygan taqdirda kelib chiqadi va bu hol “majburiyatlarni bajarmaslik yoki lozim darajada bajarmaslik” deb yuritiladi.

Majburiyatlarni bajarish qoidalari majburiyatlarni bajarmaganlik uchun javobgarlik masalalari bilan birga qo‘shilgan holda majburiyat huquqining asoslarini tashkil etadi. Ushbu qoidalar xalqaro savdo muomalasi nuqtai nazaridan qaraganda javobgarlikka nisbatan kam-

roq o‘ziga xoslikka ega. Shu tufayli majburiyatlarni bajarish qoidalari xalqaro shartnomalar yoki xalqaro normativ hujjatlar bilan kamdan-kam hollardagina belgilanadi va bu bilan qo‘llaniladigan moddiy huquq normasidan foydalanish istisno etiladi. Chunki xalqaro shartnoma taraflari turli davlatlar hududida bo‘lganligi sababli, sherik boshqa taraf davlatidagi xo‘jalik muomalasi to‘g‘risida yetarli ma’lumotga ega bo‘lmaydi, xalqaro savdo huquqi fanida, shuningdek, xalqaro arbitraj amaliyotida har ikki tomon majburiyatni lozim darajada bajarishi uchun hamkorlik qilishi shart ekanligi ko‘rsatilgan.

Majburiyatning bajarilmasligi yoki lozim darajada bajarilmasligi uchun javobgarlikka oid milliy qoidalar O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 24-bobida (324-339-moddalari), tovar muomalasiga oid ayrim qonunlarda belgilab qo‘yilgan.

Tovarlar oldi-sotdisiga oid shartnomaviy munosabatlarda iste’molchiga yetkazilgan zarar uchun javobgarlikning kolliziya masalalari Fuqarolik kodeksining 1195-moddasida nazarda tutilgan bo‘lib, unga ko‘ra, “Tovarlar sotish, ishni bajarish yoki xizmatni ko‘rsatish munosabati bilan iste’molchi ko‘rgan zarar o‘rnini qoplash to‘g‘risidagi talabga nisbatan iste’molchining talabiga ko‘ra:

– iste’molchining turar joyi joylashgan mamlakatning huquqi;

– ishlab chiqaruvchi yoki ishni bajargan, xizmat ko‘rsatgan shaxsning turar joyi yoki manzili joylashgan mamlakatning huquqi;

– iste’molchi tovarni sotib olgan, ish natijasini qabul qilgan yoki unga xizmat ko‘rsatilgan mamlakatning huquqi qo‘llanadi”.

Shartnomadan voz kechish majburiyat bajarilmaganda qo‘llaniladigan chora sifatida ayrim milliy huquq tizimlarida nazarda tutilgan.

Shartnomadan voz kechish (ingl. anticipatory breach) Angliya huquqiga xos bo‘lib, ushbu institut, shuningdek, 1980-yilgi Vena konvensiyasida ham qabul qilingan (Konvensiyaning 29-moddasi 1-qismi). Qarzdor majburiyatni bajarishi kerak bo‘lgan muddat yetib kelguniga qadar o‘z majburiyatini bajarmasligini aniq ma’lum qilsa, shartnomadan voz kechish yuz bergan hisoblanadi. Qarzdor hech qanday dalil taqdim etmagani holda uning majburiyatni bajara olmasligi ravshan bo‘lib qolgan vaziyat ham shartnomadan voz kechishga tenglashtiriladi. Odatda kreditor shartnomadan voz kechish yuz bergan paytda majburiyat bajarilmaganligi uchun nazarda tutilgan himoya usullarini qo‘l-

lashi mumkin bo‘ladi.

O‘zbekiston Respublikasining Fuqarolik kodeksida ham (336-modda) shartnomadan voz kechish mumkinligi nazarda tutilgan.

Xalqaro savdo munosabatlarida majburiyatning bajarilmasligi yoki lozim darajada bajarilmasligi hollariga Xalqaro oldi-sotdi shartnomalari haqidagi Vena konvensiyasining qoidalari tatbiq etilishi mumkin.

8-§. Xalqaro savdo shartnomalarida javobgarlikdan ozod qilish masalalari

Ba’zan taraflar favqulodda hollar yoki huquqiy voqea-hodisalar yuz berishi oqibatida (masalan, mahsulot yetkazib beruvchining ishlab chiqarish korxonasi yong‘in tufayli nobud bo‘lsa yoki tovar yetkazib berilishi BMT mazkur mamlakatga mol olib kirishni taqiqlagani tufayli mumkin bo‘lmay qolsa, yohud xomashyoni qat’iy belgilangan narxlarda yetkazib berish yuzasidan shartnoma tuzilganidan so‘ng ushbu xomashyoga nisbatan jahon narxlarining keskin va ko‘p miqdorda oshib ketishi tufayli majburiyatni bajarish mumkin bo‘lsa-yu, ammo taraflardan biri uchun favqulodda qiyinchiliklarni yuzaga keltirsa va boshqalar) o‘z majburiyatlarini bajarishlari mumkin bo‘lmay qoladi. Bunday vaziyatlarda shartnomada belgilangan narxlarda xomashyo yetkazib berish bir tomon uchun halokatli bo‘lishi mumkin.

Yuqorida qayd etilgan va shartnomaning bajarilishini qiyinlashtiradigan yoki umuman mumkin emas qilib qo‘yadigan bunday holatlar muayyan davlat qonunchiligida hamda xalqaro savdo huquqi hujjatlarida tartibga solinadi.

Jumladan, O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 333-moddasida ko‘rsatilishicha, “basharti, qonunda yoki shartnomada boshqacha tartib belgilanmagan bo‘lsa, tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishida majburiyatni bajarmagan yoki lozim darajada bajarmagan taraf majburiyatni lozim darajada bajarishiga yengib bo‘lmaydigan kuch (fors-major) tufayli imkon bo‘lmaganligini isbotlay olmasa, javobgar bo‘ladi. Qarzdor sheriklarining majburiyatlarni buzishi, zarur tovarlarning bozorda yo‘qligi, qarzdorda zarur pul mablag‘larining yo‘qligi bunday vaziyatlar jumlasiga kirmaydi.

Majburiyatni qasddan buzganlik uchun javobgarlikni bartaraf qi-

lish yoki cheklash to‘g‘risidagi avvaldan kelishilgan bitim tuzilgan paytidan boshlab haqiqiy hisoblanmaydi”.

Majburiyatni bajarib bo‘lmaslik javobgarlikdan ozod qilishning umumiy shart-sharoiti bo‘lib hisoblanadi. Ushbu shart-sharoitlar huquq nazariyasida bir necha guruhlarga bo‘linuvchi turli sabablardan kelib chiqishi mumkin. Ular jumlasiga yengib bo‘lmas kuchlar ham kiradi. Yengib bo‘lmas kuchni quyidagicha ta’riflash mumkin: yengib bo‘lmas kuch – yuz berishini oldindan ko‘ra-bilish mumkin bo‘lmagan tashqi holat hisoblanadigan favqulodda hodisa.

Yengib bo‘lmas kuch hisoblanuvchi quyidagi holatlar guruhlarini ko‘rsatish mumkin.

Tabiiy ofatlar – an’anaga ko‘ra javobgarlikdan ozod qilishning tarixiy jihatdan eng qadimiy asoslaridan biri. Ularning ajratilishi Rim huquqi bilan bog‘liq. Bunday tabiiy ofatlar qatoriga suv toshqinlari, bo‘ronlar, yashin urishi, zilzila, yuqumli kasalliklar epidemiyasi kabilar kiradi. Anglo-amerika huquqida bunday holatlarda “Act of God” (“Tangrining irodasi”) atamasi ishlatiladi.

Harbiy harakatlar (lotincha – Vis armata). Ushbu holat ham yetarli darajada qadimiy huquqiy an’analarga ega. Harbiy harakatlar deganda, odatda e’lon qilingan va e’lon qilinmagan urushlar, fuqarolik urushlari va inqiloblar, isyon va qo‘zg‘olonlar tushuniladi. Angliya huquqida bunday holatlarga nisbatan “Act of King's Enemies” (“qirol dushmanlarining harakati”) atamasi ishlatiladi.

Ish tashlashlar. Ushbu hodisa tez-tez yuz berib turishi tufayli uchinchi o‘rinda tavsiflanmoqda. Shuni qayd etish lozimki, sobiq sotsialistik mamlakatlarning qonunchiligi ish tashlashni oldini olib bo‘lmaydigan kuchlar jumlasiga kiritmaydi, chunki ushbu davlatlarning huquq tizimlari ish tashlash bo‘lishi mumkin emasligiga asoslangan edi (ularda ushbu hodisa faqat kapitalistik davlatlargagina xos deb hisoblangan). Fuqarolik huquqi subyektlari uchun ish tashlashlar oldindan ko‘rish mumkin bo‘lmagan va oldini olib bo‘lmaydigan hodisalardan hisoblanadi. Chunki korxona rahbariyatidan ish tashlovchilar talablarini to‘la qondirgan holda ish tashlashning oldini olishni talab qilish mumkin emas (ushbu holda gap siyosiy mehnat-huquqiy majburiyatlar haqida emas, balki fuqaroviy-huquqiy majburiyatlar to‘g‘risida bormoqda). Muayyan ish tashlash qonun bilan belgilangan taomil (protsedura)

doirasida (qonuniy ruxsat etilgan holda) yoki g‘ayriqonuniy ravishda o‘tkazilayotganligining hech bir ahamiyati yo‘q. Aksincha, g‘ayriqonuniy harakat fuqarolik huquqining subyektlari uchun yanada kutilmagan hisoblanadi. Aytish kerakki, stixiyali ish tashlashlar fuqarolik huquqiy munosabat ishtirokchilari uchun ko‘proq xavf-xatar tug‘diradi va ularning natijasida ko‘proq zararli oqibatlar yuzaga keladi. Shunga ko‘ra, g‘ayriqonuniy ish tashlashlarni javobgarlikdan ozod qilishga asos bo‘ladigan oldini olib bo‘lmas hodisalar tarkibidan chiqarish mantiqqa zid hisoblangan bo‘lur edi.

Ishlab chiqarish korxonasida yuz bergan avariyalar. Bunday hodisalar javobgarlikdan ozod qilishning asosi sifatida faqat istisno hollardagina tan olinadi. Favqulodda holatlar yoki tabiiy ofatlar oqibatida yuz bergan ishlab chiqarishdagi avariyalar javobgarlikdan ozod qilish asosi deb topilishi mumkin. Ammo kichik avariyalar yuz berganda, ayniqsa, bu avariyalar ehtiyot qismlar yo‘qligi, uskunalar eskiligi va boshqa holatlar tufayli yuz bergan bo‘lsa hamda ularni ishlab chiqaruvchi oldindan ko‘ra bilishi mumkin bo‘lsa, u holda har qanday sud yoki arbitraj bunday hodisalarni yengib bo‘lmas kuch va javobgarlikdan ozod qilish asosi sifatida e’tirof etishi mumkin emas.

Transport qiyinchiliklari. Ushbu turdagi holatlar alohida guruhni tashkil etmasligi lozim, chunki ular yo tabiiy ofatlar, yo davlat organlarining qarorlari natijasida yuz beradi (yirik transport falokatlari yuz bergan hollar bundan mustasno). Ular, shuningdek, oldini olib bo‘lmaydigan holat hisoblanishi mumkin. Biroq bu masala odatda birmuncha munozaralidir. Chunki, masalan, oldi-sotdi shartnomasi bo‘yicha sotuvchi mol tashish yo‘nalishini o‘zgartirishi orqali yuz bergan qiyinchilikni chetlab o‘tish choralarini ko‘rishi lozim bo‘ladi. Shuni hisobga olish kerakki, sotuvchi transport qiyinchiligi yuz bergan paytda (masalan, chegara yopilgan vaqtda) sotishga mo‘ljallangan tovarga ega ekanligini (shu paytda tovar uning qo‘lida haqiqatda mavjudligini) isbotlab berishi kerak bo‘ladi.

Davlat organlarining hujjatlari. Bu turdagi holatlar javobgarlikdan ozod qilish asoslari hisoblanuvchi holatlarga doir nazariyalarda alohida o‘rin egallaydi, chunki ushbu masalada yetarlicha qarama-qarshi qarashlar mavjud. Mazkur masala Fransiya doktrinasida har tomonlama keng ishlab chiqilgan, shu tufayli xalqaro savdo muomalasiga nisbatan olganda “Prinsip hujjati” (fait duprince) degan fransuz atamasi-

dan foydalanish mumkin. Dastavval ushbu atama bilan davlat organlarining bir tomonlama hujjatlari qamrab olinar edi. Keyinchalik ushbu hujjatlar qatoriga millatlararo xususiyatga ega bo‘lgan organlar (masalan, BMT) hujjatlari ham kiritildi.

Majburiyatlarni bajarish mumkin emasligi eksportning taqiqlanishi yoki davlat yohud xalqaro tashkilotlarning boshqa qarorlari (masalan, embargo qo‘llanilishi) tufayli yuz berishi mumkin. Ammo turli davlatlarning doimiy faoliyat yurituvchi arbitraj organlari turlicha qarashlar va yondashuvlarga egadirlar. Shuni esda saqlash lozimki, oldi olib bo‘linmaydigan kuchlar muayyan shartnoma ijrosiga ta’sir etadigan bo‘lsagina, javobgarlikdan ozod qilish asosi deb tan olinishi mumkin.

Vaziyatning favqulodda tarzda o‘zgarishi konsepsiyasi xalqaro savdo huquqida lotincha rebus sic stantibus atamasi bilan ataladi. Ushbu atama lotincha “shartnomalar bajarilishi shart” deb ataluvchi qat’iy qoidani yumshatishga qaratilgan.

Shartnomalarning bunday shartlariga nisbatan ham ko‘pincha inglizcha “hardship” atamasi qo‘llaniladi.

Ushbu qoidalarning tatbiq etilishi zarurati xo‘jalik muomalasi barqarorligini ayniqsa ijtimoiy-iqtisodiy o‘zgarishlar yuz berayotgan sharoitda saqlab turish uchun yuzaga keladi, deguvchi ayrim mualliflar fikriga qo‘shilish mumkin.

Mazkur qoidani qo‘llashning asosiy sharti vaziyatning favqulodda (jiddiy ravishda) o‘zgarishi hisoblanadi.

Vaziyatning o‘zgarishi u ta’sir etadigan predmetga yoki yuz bergan o‘zgarish xususiyatlariga ko‘ra tasniflanishi mumkin. Ba’zi bir huquqiy tizimlar predmet asosida, boshqalari esa o‘zgarish xususiyatlariga ko‘ra ajratiladi.

Aytish mumkinki, bu holatlar taraflardan birining majburiyati bajarilishi uchun favqulodda qiyinchiliklar keltirib chiqarish yoki bu majburiyat bajariladigan bo‘lsa, har ikki tomon uchun katta zarar keltirishga sabab bo‘lishi hamda ushbu holatlarning vujudga kelish ehtimolini shartnoma tuzish paytida oldindan ko‘rish mumkin emasligi bunday holatlarga havola qilishning asosiy sharti bo‘lib hisoblanadi.

Xalqaro savdo muomalasi amaliyotida vaziyat favqulodda tarzda o‘zgarishining quyidagi ko‘rinishlari tez-tez uchrab turadi:

– shartnoma tuzish paytida mavjud bo‘lgan shart-sharoitning barham topishi (masalan, qarzdor tomonda shartnomaning bajarilishini juda murakkablashtiradigan darajadagi moliyaviy qiyinchiliklarning yuz

berganligi);

– shartnoma imzolanayotgan paytda mavjud bo‘lmagan yangi shart-sharoitning yuzaga kelganligi (masalan, ishlab chiqarish texnologiyasining tubdan yangilanishi, yangi boj tariflarining joriy etilishi, davlat siyosatida yuz bergan o‘zgarishlar tufayli jiddiy cheklashlarning joriy etilishi va h.k.).

Javobgarlikdan ozod qilishning birinchi va aniq sharti, eng avvalo, yengib bo‘lmas kuchlar paydo bo‘lishi faktining o‘zidir. Faqat shartnoma tuzilib, imzolanganidan keyin yuz bergan hollargina majburiyat uchun javobgarlikdan ozod qilishning asosi (ijroning keyinchalik mumkin bo‘lmay qolishi deb ataluvchi hodisa) sifatida tan olinishi mumkin.

Yuqorida ko‘rsatib o‘tilgan holatlar asosiy mezonlarga muvofiq kelgandagina javobgarlikdan ozod qilishning asosi bo‘la oladi, ushbu asosiy mezon vazifasini yengib bo‘lmas kuch hisoblanuvchi holat bilan shartnoma bajarilmasdan qolganligi fakti o‘rtasida mavjud bo‘ladigan sababiy bog‘lanish o‘taydi.

Ushbu aloqadorlik bevosita bo‘lishi faraz qilinadi. Arbitraj amaliyotiga ko‘ra, agar hodisa shartnomada nazar tutilgan muddat o‘tganidan so‘ng yuz bergan bo‘lsa, bunda sababiy bog‘lanish uzilgan hisoblanadi. Shuni unutmaslik kerakki, majburiyatning bajarilishini kechiktirgan qarzdor ijro muddati o‘tgandan keyin yuz bergan yengib bo‘lmas holatlarga havola qilishi va shu asosda javobgarlikdan ozod qilinishi mumkin emas.

Yengib bo‘lmas kuch bilan majburiyatning bajarilmay qolishi o‘rtasida sababiy bog‘liqlik mavjudligini isbotlash qarzdorning zimmasiga yuklatilgan bo‘lib, u shartnoma bo‘yicha o‘z majburiyatini bajarish uchun barcha zarur choralarni ko‘rganligini isbotlovchi dalillarni, garchi bunday urinishlar ijobiy natija bermasligi oldindan ma’lum bo‘lsa-da, taqdim etishi lozim.

Javobgarlikdan ozod qilishning uchinchi asosi majburiyatni bajarib bo‘lmasligidir. Bu asos yengib bo‘lmas kuchlar bilan bog‘liq bo‘lgan holatlarni tartibga soluvchi milliy qonunchilik normalaridan kelib chiqmaydi, ammo adabiyotlarda va arbitraj qarorlari amaliyotida yengib bo‘lmas hodisalar majburiyatni bajarishga muayyan to‘sqinlik yaratgan bo‘lsa, bu hol javobgarlikdan ozod qilishga asos bo‘lmasligi haqidagi qarashlar qaror topgan.

Xalqaro savdo munosabatlaridagi ko‘pchilik majburiyatlarga nisbatan majburiyatning bajarilishi uchun zarur barcha sharoitlar yaratilishiga (moliyaviy mablag‘lar mavjudligi, xomashyo, energiya, ish kuchi, qayta ishlovchilar imkoniyati, transport vositalari va boshqalar) qarzdor mas’uldir degan qoida qo‘llaniladi. Ushbu vositalarning yo‘qligi yoki ularni olib bo‘lmasligi (basharti bu hol obyektiv to‘sqinliklar bilan bog‘liq bo‘lmasa) javobgarlikdan ozod etishga asos bo‘ladigan holat bo‘lib hisoblanmaydi. Agar bajarib bo‘lmaslik qarzdorga bog‘liq bo‘lmagan holatlar (voqea, hodisalar) bilan bog‘liq bo‘lsa, yuqorida sanab o‘tilgan asoslarning biriga taalluqli bo‘ladi.

9-§. Yengib bo‘lmaydigan voqea-hodisalar yuz berganligini hujjatlashtirish

Hozirgi paytda bunday hodisalar yuz berganligini tasdiqlovchi hujjatlarni turli davlatlarning savdo palatalari (savdo-sanoat palatalari va boshqalar) taqdim etib kelmoqda hamda bu hujjatlar majburiyat bajarilmay qolganda javobgarlikdan ozod qilish uchun asos sifatida e’tiborga olinmoqda.

Bunday hodisalarning yuz berganligi haqidagi “sertifikat”da savdo palatalari ushbu hodisa yuz berganligi faktini qayd etish bilan cheklanadilar hamda bunday “sertifikat” berilishining huquqiy oqibatlarini tekshirib o‘tirmaydilar, ushbu sertifikat keyinchalik javobgarlikdan ozod qilish uchun asos deb topiladimi-yo‘qmi, bu narsa ularni aslo qiziqtirmaydi. Shu sababli sertifikat berishni so‘rab ariza berish paytida keyinchalik havola qilinishi lozim bo‘lgan aniq faktlarni tanlab olish lozim bo‘ladi. Shuningdek, qaysi faktlar sherik tomon yoki arbitraj organi tan olishida ko‘proq ehtimolga yaqinligi ham hisobga olinmog‘i lozim.

Savdo palatalariga murojaat qilish yuzasidan qabul qilingan ko‘p yillik amaliyotga muvofiq, sertifikat berish to‘g‘risidagi arizalar bilan odatda o‘zining xorijiy sheriklari oldida bevosita javobgar bo‘ladigan tashkilotlar, ya’ni xalqaro savdo bitimini bevosita tuzgan subyektlar murojaat qiladilar.

Arizada, qoidaga ko‘ra, quyidagilar nazarda tutilmog‘i lozim:

– arizachi uchun javobgarlik keltirib chiqarayotgan shartnomaning mavzui;

– shartnomaning ikkinchi tarafi;

– shartnoma imzolangan vaqt va uning tartib nomeri;

– sertifikat nima maqsadda berilishi lozimligi;

– majburiyatni bajarishga to‘sqinlik qilayotgan hodisa va uning tafsilotlari, ya’ni bu hodisa qayerda, qancha vaqt davomida amal qilib turganligi;

– ushbu hodisa bilan majburiyat bajarilmay qolganligi o‘rtasida qanday sababiy bog‘liqlik borligi va h.k.

Arizaga arizachi havola qilayotgan va savdo palatasi tasdiqlashi lozim bo‘lgan hodisa yuz berganligini tasdiqlovchi dalil-hujjatlar ilova qilinmog‘i lozim. Bunday dalil-hujjat vakolatli organ bergan hujjat shaklida bo‘lishi kerak. Bunday hujjatlar jumlasiga quyidagilar kiradi: ishlab chiqarish korxonasida yuz bergan hodisa to‘g‘risidagi bayonnoma, mahsulot ishlab chiqaruvchining xati, tegishli tashkilot ma’muriy organining guvohnomasi (masalan, meteorologiya institutining, suv xo‘jaligi idorasining qattiq sovuq, suv toshqini bo‘lgani haqida bergan guvohnomalari) va sh.k.

Hodisa yuz berganligini tasdiqlovchi boshqa hujjatlar mavjud bo‘lmaganda xalqaro savdo subyekti rahbariyatining yozma tasdiqnomasi bo‘lganda ham savdo palatasi sertifikat berishi mumkin. Shuni nazarda tutish lozimki, bunday xatlar rasmiy xususiyatga ega bo‘lib, undagi faktlarning to‘g‘riligi uchun bunday xatga imzo chekkan shaxs javob beradi.

10-§. Xalqaro savdo shartnomalarida yengib bo‘lmas kuchlar haqidagi qoidalarning nazarda tutilishi

Xalqaro savdo shartnomalarining shartlarini tayyorlash paytida yengib bo‘lmas hodisaning sodir bo‘lishi majburiyatning bajarilmaganligi uchun javobgarlikdan ozod qilishi mumkin bo‘lgan holatlar to‘g‘risida yetarlicha keng tasavvurga ega bo‘lish talab etiladi va shundagina ularni batafsil tasvirlash mumkin bo‘ladi. Shartnomani tayyorlashda odatda shunday holatlar tasvirlanadiki, ularning yuz berishi shartnomaviy munosabatlarda yengib bo‘lmas kuch hisoblanadi, javobgarlikdan ozod qilishga asos bo‘lib xizmat qiladi, tasdiqlanish protsedurasi va oqibatlari shartnomaviy majburiyatlar yuzasidan yengib bo‘lmaydigan kuch hisoblanuvchi holatlar bo‘lib hisoblanadi.

Shartnomada yengib bo‘lmas kuch hisoblanuvchi holatlarni yoki ahvolning favqulodda o‘zgarishi bo‘lib hisoblanuvchi hodisalarni yohud ushbu ikkala kategoriyani ham muvofiqlashtiruvchi normalarning bo‘lishi asosiy qoida hisoblanadi. Faqat shartnoma summasi uncha katta bo‘lmagan yoki muayyan holatlarda tuziladigan shartnomalardagina taraflar xalqaro savdo shartnomalarini tayyorlash (masalan, tanlov asosida shartnoma tuzish) paytida bunday normalar kiritilishini nazarda tutmasligi mumkin.

Shartnomadagi normalar javobgarlikdan ozod qilish mexanizmlarini nazarda tutmog‘i lozim. Basharti taraflar o‘zaro tuzgan shartnomalarida javobgarlikdan ozod qilishga qaratilgan bunday mexanizmni ko‘zda tutmagan bo‘lsalar, javobgarlikdan ozod qilish asoslari ushbu shartnomaga nisbatan qo‘llaniladigan huquq normalaridan kelib chiqadi.

Shartnoma normalarini tayyorlashda odatda Xalqaro savdo palatasining 1985-yilgi nashrida nazarda tutilgan yengib bo‘lmas kuch va favqulodda o‘zgarishlarga oid ta’rifdan (rebus sic stantibus) hamda 1980-yilgi Vena konvensiyasidagi ta’riflardan (Konvensiyaning 79-moddasi) foydalaniladi.

Bunday normalarga oid yetarlicha yorqin misollar BMTning Yevropa Iqtisodiy Komissiyasi tayyorlagan namunaviy shartnomalarda ham ko‘zda tutilgan. Turli-tuman xalqaro savdogarlar tarmoq birlashmalari ham yengib bo‘lmas kuchlar ta’rifini ishlab chiqmoqdalar. Misol tariqasida Muhandis-maslahatchilar xalqaro federatsiyasi 1977-yilda tayyorlagan muhandislik va qurilish ishlariga oid shartnomalarning umumiy shartlarini keltirish mumkin (ushbu federatsiyaning shtab-kvartirasi Gaaga shahrida joylashgan). Mazkur “shartlar”, odatda, “FIDIC Umumiy shartlari” deb yuritiladi (termin ushbu tashkilotning fransuzcha nomidagi so‘zlarning birinchi harflaridan tashkil topgan), yengib bo‘lmas kuchlarga oid holatlar ushbu qoidalarning 65-66-bandlarida ifodalangan.

Yengib bo‘lmas kuchlar va vaziyatning favqullodda o‘zgarishi to‘g‘risidagi shartnomada ko‘rsatilgan izohga misol tariqasida Xalqaro savdo palatasining izohlarini keltirish mumkin. Xususan, Xalqaro savdo palatasi yengib bo‘lmas kuchlar to‘g‘risidagi quyidagi izohlarini taklif qiladi:

1. Javobgarlikdan ozod qilish asoslari. Tomonlar quyidagi chegaralar doirasida harakat qilgan bo‘lsalar, majburiyatning bajarilmagan-

ligi uchun javob bermaydilar:

– majburiyatning bajarilmasligiga nazorat qilib bo‘lmaydigan to‘sqinliklar sabab bo‘lgan bo‘lsa;

– shartnomani imzolash paytida ushbu to‘sqinlik mavjudligini va uning majburiyatni bajarishga to‘sqinlik qilishi mumkinligini mavjud oqilona usullar bilan oldindan ko‘ra bilish mumkin bo‘lmasa;

– ushbu to‘siq oqilona usulda e’tiborga olinmagan, oldindan ko‘ra olinmagan, loaqal uning oqibatlari ko‘ra olinmagan bo‘lsa.

2. 1-bandda eslatilgan to‘sqinliklar quyidagi hodisalardan kelib chiqishi mumkin (quyida hisoblangan ro‘yxat tugal emas):

a) e’lon qilingan, e’lon qilinmagan urushlar, fuqarolik urushlari, isyon, qo‘zg‘olon, inqiloblar, qaroqchilik harakatlari, sabotaj (putur yetkazish) harakatlari;

b) tabiiy ofatlar, chunonchi, bo‘ron, siklon, zilzila, sunami, toshqinlar, yashin tufayli zarar yetishi;

d) portlash, yong‘inlar, mashinalarning, fabrikalarning, har xil uskunalarning nobud qilinishi;

f) boykot e’lon qilinishi, har xil ish tashlashlar va ishga kelmasliklar, xodimlarning ishdan bo‘yin tovlashi, fabrika va uning hududlarini egallab olishlari, ishda uzilishlar qilinishi (javobgarlikdan ozod qilishni talab qilayotgan tomon korxonalarida ushbu voqealar yuz bersa);

d) davlat organlarining qonuniy yoki g‘ayriqonuniy harakatlari.

3. Agar shartnomada boshqacha hol nazarda tutilmagan bo‘lsa, 1-band maqsadlariga vakolatga ega emaslik, litsenziya hamda chiqish huquqining yo‘qligi va boshqa holatlar kiritilmaydi.

Javobgarlikdan ozod qilishni so‘rayotgan tomon majburiyatning bajarilishiga to‘sqinlik qiluvchi holat yuz berganiga doir axborotni olgan zahoti u haqda va bu hodisaning majburiyatni bajarishga to‘sqinlik qiluvchi oqibatlari to‘g‘risida ikkinchi tarafni xabardor qilishi lozim. Shuningdek, bunday holatlar barham topgan yoki bartaraf etilgan taqdirda ham bu haqda darhol xabar berishi shart.

Javobgarlikdan ozod qilish to‘sqinlik yuz bergan paytdan boshlab, to‘sqinlik haqida kechikib xabar berilganida esa ana shunday xabar olingan paytdan boshlab, qo‘llanilishi mumkin. To‘sqinlik haqida ikkinchi tomonga xabar bermaslik shu tufayli yuz bergan zararni qoplash majburiyatini o‘z vaqtida xabar bermagan taraf zimmasiga yuklaydi.

11-§. Da’vo muddati haqidagi qoidalarning xalqaro savdo huquqidagi ahamiyati

Fuqarolik huquqi normalarida vaqt o‘tishi bilan muayyan huquqiy oqibatlar yuz berishi belgilangan. Xalqaro savdo shartnomalari taraflarining talablari muayyan vaqt o‘tib ketganidan keyin bildirilgan taqdirda, ularni amalga oshirishda qiyinchiliklar yuzaga kelishi va hatto ularni hal etib bo‘lmasligi mumkin.

Da’vo muddati bilan bog‘liq muammolar xalqaro savdo huquqida juda katta ahamiyat kasb etadi: “Xalqaro qonunchilikda” tegishli normalar bo‘lmaganda da’vo muddati masalalari yoki qo‘llaniladigan moddiy huquq normalari bilan yoxud, masalan, anglo-amerika huquqidagi singari sud qonunlari normalariga asosan (Lex fori) tartibga solinadi. So‘nggi qoida shunday izohlanishi mumkinki, bu davlatlarda da’vo muddati masalalari protsessual huquq normalarida (ingl. Limitation of action) nazarda tutilgan va muayyan vaqt o‘tganidan keyin sudga murojaat qilish imkoniyatlarini cheklashni nazarda tutadi. Turli huquqiy tizimlar o‘rtasida mavjud bo‘lgan ulkan farqlar kontragentlar o‘rtasida yuzaga keluvchi huquqiy vaziyatlarga baho berilishida qiyinchiliklarni keltirib chiqaradi hamda nizoli vaziyatlarning hal etilishini murakkablashtiradi. Bunda so‘z “da’vo muddati” tushunchasining turlicha ta’riflanishi to‘g‘risidagina ketmasdan, shu bilan birga, ushbu institutga nisbatan turlicha davlatlarda turli-tuman konsepsiyalar mavjud ekanligi ham nazarda tutilmoqda. Ayrim mamlakatlarda da’vo muddati moddiy huquq instituti sifatida qaralsa, boshqalarida esa protsessual huquq instituti, ya’ni sudga murojaat qilishda qo‘llaniladigan masala sifatida qaraladi. Shu sababli yuzaga kelayotgan amaliy qiyinchiliklar da’vo muddati bilan bog‘liq munosabatlarni xalqaro shartnomalar darajasida tartibga solish hamda unifikasiyalash (muvofiqlashtirish) zaruratini yuzaga keltirdi va shu tariqa xalqaro savdo muomalasining shakllanishiga sabab bo‘ldi.

Ushbu sohada birinchi urinish huquqiy fanlar xalqaro uyushmasining tashabbusi bilan (1964-yilda) amalga oshirildi. 1966-yildan boshlab mazkur sohada BMTning xalqaro savdo huquqi bo‘yicha komissiyasi (YUNSITRAL) ham muayyan ishlarni amalga oshirdi. Buning natijasida 1974-yil 14-iyunda Nyu-York shahrida “Tovarlarning xalqaro

oldi-sotdi shartnomalarida da’vo muddatlari to‘g‘risidagi konvensiya” imzolandi.

Ushbu konvensiya 1974-yilda, ya’ni 1980-yilgi Vena konvensiyasidan oldin qabul qilinganligi sababli, uni to‘ldirish zarurati paydo bo‘ldi va shu sababli 1980-yil 11-apreldagi “Tovarlarning xalqaro oldi-sotdisiga oid da’vo muddatlari to‘g‘risidagi konvensiyani” o‘zgartirish to‘g‘risidagi protokolga ko‘ra, unga muayyan tuzatishlar kiritildi. Bu narsa har ikkala konvensiya matnlarini bir-biriga muvofiqlashtirdi.

Da’vo muddatiga oid ushbu konvensiya 46 moddadan iborat bo‘lib, quyidagilarni tartibga soladi:

– qo‘llanilish sohasi;

– da’vo muddatining o‘tishi;

– da’vo muddati o‘tishining uzilishi va qayta tiklanishi masalalarini;

– taraflarning da’vo muddatini o‘zgartirishi;

– da’vo muddatiga oid umumiy cheklovlar;

– da’vo muddati o‘tishning oqibatlari;

– da’vo muddatining hisoblanishi;

– da’vo muddatlarining xalqaro munosabatlarda qo‘llanilishi.

Konvensiyada undan foydalanish, bayonot berish, izohlar berishga oid maxsus qism hamda yakunlovchi qoidalar ham nazarda tutilgan.

Konvensiyaning 7-moddasida Vena konvensiyasida bayon etilgan prinsip – Konvensiya qoidalarini qo‘llash va sharhlash paytida uning xalqaro xususiyatga ega ekanligi va unifikasiyaga erishishga ko‘maklashishi lozimligi takrorlangan.

Konvensiyaning 8-moddasida da’vo muddati to‘rt yil qilib belgilangan.

Ushbu norma turli delegatsiyalar egallagan pozitsiyalar o‘rtasidagi o‘zaro yon berishlar oqibati bo‘lib, har bir delegatsiya o‘z milliy huquq tizimidan kelib chiqqan holda qisqa yoki uzoqroq da’vo muddatini taklif etgan edilar. Da’vo muddatining davomiyligi masalasi ham, qaysi paytdan bu muddat hisoblana boshlanishi lozimligi ham qizg‘in bahslarga sabab bo‘lgan. Natijada da’vo muddatini hisoblash talab qilish muddati paydo bo‘lgan paytdan boshlanishi, bunda muddatning kechiktirilishi ham, tomonlaning bir-birlariga xabar yuborishi to‘g‘risidagi talablar ham da’vo muddati o‘tishi boshlanadigan vaqtning hisoblani-

shiga ta’sir etmasligi kelishib olingan.

Konvensiyaning 10-moddasida uning 9-moddasida nazarda tutilgan umumiy qoidaga aniqlik kiritilgan. Unga ko‘ra, shartnomaning buzilishi tufayli talab qilish huquqi ana shunday buzilishga yo‘l qo‘yilgan kundan boshlab paydo bo‘ladi. Shartnomaga ko‘ra, yetkazib berilgan tovardagi nuqsonlar yoki boshqa kamchiliklar tufayli talab qilish huquqi ushbu tovar topshirilgan yoki uning qabul qilinishi rad etilgan kundan boshlab paydo bo‘ladi. Shartnoma tuzishdan avval, uni tuzish paytida yoki shartnomaning bajarilishi jarayonida amalga oshirilgan yolg‘onga asoslanuvchi talablar yuzasidan da’vo muddatining o‘tishi yolg‘on aniqlangan kundan yoki uni aniqlash uchun kerak bo‘ladigan oqilona muddatdan boshlab hisoblanadi.

Konvensiyaning 11-moddasiga ko‘ra, basharti sotuvchi tovarga nisbatan aniq ifodalangan va muayyan muddat bilan yohud boshqacha usulda cheklangan kafolat bergan bo‘lsa, u holda da’vo muddatining o‘tishi xaridor muayyan talabni qo‘ygan, talab bildirish uchun asos bo‘lgan fakt (holat) yuz berganligini ma’lum qilgan vaqtdan boshlanadi.

Konvensiyaning 12-moddasi shartnomadan voz kechish huquqiga nisbatan da’vo muddati to‘g‘risidagi qoidalarni belgilaydi. Ushbu moddada shartnomaga nisbatan qo‘llaniladigan normada nazarda tutilgan holat mavjud bo‘lganda taraflardan biri shartni bajarish muddati kelgunga qadar shartnomani bekor qilishi haqida bayonot berishi va bu huquqni amalga oshirishi mumkin bo‘ladi. Bunday holatlarga asoslangan talablarga nisbatan da’vo muddatining o‘tishi ikkinchi taraf bayonot bergan kundan boshlanadi. Agar shartnomani bekor qilish to‘g‘risidagi bayonot shartnoma ijrosini amalga oshirish muddati yetib kelguniga qadar berilgan bo‘lsa, u holda da’vo muddatining o‘tishi shartnomani ijro qilish muddati kelgan paytdan boshlanadi.

Mahsulot yetkazib berish yoki tovarlarni qismlarga bo‘lib sotishga oid shartnomalarga taalluqli munosabatlar alohida tartibga solingan. Xususan, Konvensiya 12-moddasining 2-qismiga ko‘ra, qismlarga bo‘lib-bo‘lib yetkazib berish yoki tovarlarni sotish to‘g‘risidagi shartnomalarning buzilishi yuzasidan da’vo muddatlari buzilgan har bir holat bo‘yicha alohida-alohida hisoblanishi belgilangan. Bunday buzilish sababli taraflardan biri shartnomani bekor qilish to‘g‘risidagi bayonot berishga haqli bo‘lsa va bu huquqni amalga oshirsa, u holda da’vo muddatining o‘tishi yo‘l qo‘yilgan buzilish haqida ikkinchi tomonga xabar

yuborilgan paytdan boshlab hisoblanadi.

Da’vo muddatini hisoblash usuli Konvensiyaning 28, 29-moddalarida belgilangan. Da’vo muddati uni hisoblashning boshlanishiga mos keluvchi kunning oxirida o‘tgan hisoblanadi. Agar da’vo muddatining oxirgi kuni tegishli sanasi bo‘lmagan oyga to‘g‘ri kelsa, u holda ushbu oyning oxirgi kuni da’vo muddati o‘tishining oxirgi kuni hisoblanadi. 29-modda bayram kunlari masalasini tartibga soladi.

Konvensiyada “da’vo muddati uzaytirilishini” davlatning ichki qonunchiligi bilan tartibga solishdagi o‘ziga xos jihatlar e’tiborga olingan. Shu munosabat bilan quyidagi uch toifa farqlanadi:

da’vo muddatining uzilishi;

da’vo muddatining yangitdan, qaytadan o‘ta boshlashi;

da’vo muddatining to‘xtatilishi.

Da’vo muddatining uzaytirilishi quyidagi hollarda yuz beradi:

1) sudda ish qo‘zg‘atilishi (13-modda);

2) arbitraj sudlarida ish qo‘zg‘atilishi (14-modda);

3) boshqa shakldagi huquqiy muhokamaga kirishilganligi (15-modda).

Konvensiyaning 19-moddasiga muvofiq, kreditor da’vo muddati o‘tguniga qadar qarzdor tijorat korxonasiga ega bo‘lgan davlatda 13-16-moddalarda nazarda tutilmagan u yoki bu harakatni sodir etsa va bu harakat ushbu davlat huquqiga ko‘ra da’vo muddatining qayta tiklanishiga sabab bo‘lsa, u holda yangi 4 yillik da’vo muddati qayta o‘ta boshlaydi.

Basharti qarzdor da’vo muddati o‘tguniga qadar o‘z qarzini yozma ravishda kreditor oldida tan olsa, u holda ana shunday tan olish yuz bergan kundan boshlab yangi to‘rt yillik da’vo muddati o‘ta boshlaydi. Qarzdorning kreditorga foizlarni to‘lashi, majburiyatning qisman bajarilishi ham qarzni tan olish deb e’tirof etiladi va yuqoridagi huquqiy oqibatni, ya’ni 4 yillik da’vo muddatining yangitdan boshlanishiga sabab bo‘luvchi oqibatni keltirib chiqaradi.

Nihoyat, Konvensiyaga ko‘ra, da’vo muddati to‘xtatib turilishi mumkin. Xususan, uning 21-moddasiga muvofiq, agar da’vo kreditorga bog‘liq bo‘lmagan sabablarga ko‘ra muddatini uzaytirish mumkin bo‘lmasa, ana shunday sabablarni keltirib chiqargan voqea-hodisa bartaraf etilganidan so‘ng bir yil davomida da’vo muddati o‘tmagan hisoblanadi, ya’ni ushbu bir yil davomida da’vo muddati to‘xtatib turiladi.

Ammo, konvensiya qoidalaridan qat’i nazar, da’vo muddati, u o‘ta

boshlagan paytdan boshlab hisoblaganda, uzog‘i bilan 10 yildan so‘ng o‘tgan hisoblanadi (23-modda).

Da’vo muddati taraflar arizasi yoki kelishuvi bilan o‘zgartirilishi mumkin emas. Qarzdor da’vo muddati davomidagi kreditorga taqdim etgan yozma arizasiga ko‘ra da’vo muddati o‘tishining uzilishiga sabab bo‘lishi bundan mustasno (22-modda).

Da’vo muddatining o‘tganligi nizoni ko‘rish paytida ishda ishtirok etayotgan taraflarning arizasiga ko‘ra qabul qilinadi (24-modda). Da’vo muddati o‘tishining oqibati talabning barham topishida namoyon bo‘ladi. Da’vo muddati o‘tib ketganidan keyin bildirilgan talab tan olinishi va majburiy tarzda bajarilishi mumkin emas. Shu bilan birga, bunday talab qarshi talabni hisobga o‘tkazish maqsadida foydalanilishi mumkin.

Da’vo muddati o‘tganidan keyin qarzdor majburiyatni bajarganida, u shu asos bilan restitutsiya talab qilishga (ijroning orqaga qaytarilishini talab qilishga) haqli bo‘lmaydi. Majburiyatni bajarish paytida da’vo muddati o‘tganligini bilmaganligi ham ijroning qaytarilishini talab qilishga asos bo‘la olmaydi (26-modda).

Asosiy talab bo‘yicha da’vo muddatining o‘tganligi qo‘shimcha talablar yuzasidan ham (foiz to‘lash, aybona (neustoyka) to‘lash va h.k.) da’vo muddati o‘tish sabab bo‘ladi.

Da’vo muddati to‘g‘risidagi asosiy milliy qoidalar O‘zbekiston Respublikasining Fuqarolik kodeksida (12-bob, 149-163-moddalar), shuningdek, tovar muomalasiga oid boshqa maxsus qonunlar va qonun hujjatlarida mustahkamlab qo‘yilgan.

O‘zbekiston Respublikasiga mansub bo‘lgan subyekt (yuridik yoki jismoniy shaxs) ishtirok etadigan xalqaro savdo-iqtisodiy munosabatlarda yuz beradigan nizoli masalalar O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 1183-moddasida nazarda tutilgan. Unda aytilishicha, “da’vo muddati mamlakatning tegishli munosabatni tartibga solish uchun qo‘llanilayotgan huquqi bo‘yicha belgilanadi.

Da’vo muddati tatbiq etilmaydigan talablar, agar tegishli munosabatning qatnashchilaridan loaqal bittasi O‘zbekiston Respublikasining fuqarosi yoki O‘zbekiston Respublikasining yuridik shaxsi bo‘lsa, O‘zbekiston Respublikasining huquqi bo‘yicha belgilanadi”.

12-§. Tovarlarni xalqaro miqyosda olish-sotish shartnomasi

Tovarlarni xalqaro olish-sotish shartnomalarining tuzilish tarixi ming yilliklar bilan o‘lchanadi, chunki jamiyatda mehnat taqsimoti va tovar ayirboshlash jarayonlari insoniyat taraqqiyotining ilk davrlariga borib taqaladi. Dastlabki davrlarda bu munosabatlar xalqaro savdo munosabatlarida mamlakatlar, xalqlar o‘rtasida, savdo ahli orasida shakllangan taomillar, urf-odatlar bilan tartibga solingan bo‘lsa, keyinchalik, aloqalarning rivojlanishi, savdo operatsiyalari soni va massasining ortishi bilan bu munosabatlar xalqaro savdo odatlari doirasiga sig‘may qola boshladi hamda ularni xalqaro miqyosda huquqiy tartibga solish zarurati yuzaga keldi. Shu ehtiyoj tufayli turli davlatlar savdo-sotiq qoidalarini bir-biriga muvofiqlashtirish, ixchamlashtirish (unifikasiyalash) va shu yo‘l bilan turli davlatlarga mansub subyektlar o‘rtasida savdo aloqalari amalga oshirilayotganida vujudga kelishi mumkin bo‘lgan noqulayliklarni bartaraf etish vazifasi yuzaga keldi.

O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 386-moddasiga ko‘ra, oldi-sotdi shartnomasi bo‘yicha bir taraf (sotuvchi) tovarni boshqa taraf (sotib oluvchi)ga mulk qilib topshirish majburiyatini, sotib oluvchi esa bu tovarni qabul qilish va uning uchun belgilangan pul summasi (bahosi)ni to‘lash majburiyatini oladi.

Oldi-sotdi shartnomasi ko‘pchilik milliy huquqiy tizimlarda aynan shu tarzda ta’riflanadi va uning mohiyati – savdo-sotiq predmetini topshirib, uning uchun belgilangan pulning to‘lanishidan iborat bo‘ladi. Ammo bunday unifikasiya oldi-sotdi shartnomasini tartibga solishga taalluqli qoidalarning aynan bir xil ekanligini anglatmaydi va ko‘pgina o‘ziga xos jihatlar mavjud bo‘lishi mumkin.

Davlatlar o‘rtasidagi savdo muomalasi iqtisodiy sohadagi har tomonlama hamkorlik elementi sifatida normal xalqaro munosabatlarning tarkibiy qismlaridan hisoblanadi. Tovarlar oqimining jadal o‘sishi ayni paytda bu sohada huquqiy muammolarning ham o‘sishini anglatadi, savdogarning har bir xatti-harakati, uning o‘zi buni tasavvur qila olmasa-da, huquqiy harakat hisoblanadi. Turli huquqiy tizimga mansub bo‘lgan subyektlar o‘rtasidagi oldi-sotdi shartnomalari bir huquqiy tizim ichidagi subyektlar o‘rtasida tuziladigan oldi-sotdi shartnomalariga qaraganda ancha murakkabdir. Huquqning aynan shu sohasida xalqaro oldi-sotdi shartnomasi tuzish bilan bog‘liq munosabatlarni unifikasiyalash ko‘proq talab etiladi.

Uzoq vaqtlar davomida muayyan hajmda unifikasiyalash vazifasini ma’lum hududlarda amal qilgan savdo urf-odatlari bajarib kelgan (bajarib kelmoqda). Ushbu odatlar muayyan tovarlar yoki tovar guruh-lariga nisbatan qo‘llanilgan.

Xalqaro miqyosda oldi-sotdi huquqini unifikasiyalash borasidagi harakat boshlanganiga 50 yildan oshib ketdi. Bu g‘oyaning muallifi Ernest Rabl hisoblanadi. Harakatni 1926-yilda xalqaro huquq instituti boshlab bergan bo‘lib, 1928-yilda xalqaro savdo taraqqiyotidan bevosita manfaatdor bo‘lgan Gollandiya hukumati nazorati ostida xalqaro xususiy huquq bo‘yicha konferensiya o‘tkazilgan.

1930-yilda ushbu mavzuni o‘sha paytda Millatlar Ligasi homiyligida ish olib borayotgan Rim Xususiy huquqni unifikasiyalash instituti qabul qildi. Ushbu masaladagi birinchi loyihani turli huquq tizimlari vakillaridan tashkil topgan komissiya tayyorladi. Bu loyiha 1935-yilda Millatlar Ligasi Kengashiga taqdim etildi, keyin esa fikr-mulohazalarni to‘plash maqsadida a’zo davlatlarga yuborildi.

Loyiha mualliflarining oldiga qo‘yilgan vazifalar quyidagilardan iborat bo‘lgan:

– ayrim davlatlar huquqining o‘rnini bosadigan yoki kollizion normalarni amalga kiritadigan yohud savdo mohiyatiga daxldor bo‘lgan ta’sirchan xalqaro huquqni, xalqaro qonunni vujudga keltirish;

– majburiyat huquqining umumiy qismidan ajralgan (mavhumlashgan) holdagi oldi-sotdi huquqining alohida tartibga solinishiga erishish.

Ammo mualliflar ins codens qoidasini yaratishni ko‘zlamagan bo‘lsalar ham, bu yangi normalarni tomonlar hech bir davlat huquqiga murojaat etmagan holda so‘zsiz qo‘llashlari lozim edi.

Loyiha yuzasidan mulohaza va qo‘shimchalar shaklidagi javoblar 24 ta davlatdan olindi. Rim institutining Direktorlar kengashi to‘rt kishidan iborat komissiyaga olingan takliflarni hisobga olgan holda loyihani qayta ishlashni topshirdi. Qayta ishlangan loyihani Institut Direktorlari kengashi 1939-yilda ma’qulladi.

Loyihani baholash borasidagi keyingi ishlar Ikkinchi jahon urushi munosabati bilan uzilib qoldi va faqat 1951-yilda ikki jahon urushlari oralig‘idagi davrlarda huquqni unifikasiyalash tashabbuskorlaridan biri bo‘lgan Gollandiya hukumati Gaaga diplomatlar konferensiyasini chaqirdi. Uning ishida 25 ta davlat, shuningdek, BMT Yevropa Iqtisodiy komissiyasining vakillari, Xususiy huquqni unifikasiyalash xalqaro

instituti, Parijdagi Xalqaro savdo palatasining vakillari ishtirok etdilar. Konferensiya Rim loyihasining asosiy qoidalarini ma'qulladi va ayni paytda keyingi vaqtlarda yuz bergan o'zgarishlarni, bu sohadagi urf-odatlarni o'rganish, umumlashtirish uchun ishchi komissiya tuzdi. Yangi loyiha 1955-yilda tamomlanib, Gollandiya hukumatiga taqdim etildi, u esa loyihani manfaatdor mamlakatlarga yubordi. Komissiya Rim loyihasiga muhim o'zgartish va qo'shimchalar kiritgan bo'lsa-da, ammo uning avvalgi mualliflari belgilagan doiradan chetga chiqmadi.

Loyiha mualliflari sotuvchi va xaridor majburiyatlari ustida ishlar ekanlar, majburiyat huquqining umumiy qismiga oid ko'pgina masalalarni muhokama qildilar. Natijada shartnomaning bekor bo'lishi va amal qilishiga oid masalalar maxsus normalarning predmeti bo'lishi to'g'risidagi qoida qabul qilindi. Mulk huquqining boshqa shaxsga o'tishiga oid masalalar ham maxsus huquq normalari bilan tartibga solinishi lozimligi haqidagi qoidalar ishlab chiqildi. 1962-yilda Komissiyaning ikki majlisi (Rimda va Parijda) bo'lib o'tdi hamda unda bildirilgan mulohazalar asosida loyiha qayta ko'rib chiqilib, 1963-yilda Komissiya loyihani tasdiqladi. Komissiya ishi Gollandiyaning Gaaga konferensiyasini chaqirishiga asos bo'ldi.

Konferensiya 1964-yil 2-apreldan 25-aprelgacha bo'lib o'tdi. 1964-yil 25-aprelda 28 ta davlatning vakillari diplomatik konferensiyaning yakuniy hujjatini imzoladilar. Yakuniy hujjatdan tashqari konferensiyada moddiy ko'char ashyolar xalqaro oldi-sotdisi bo'yicha unifikasiyalangan huquqqa hamda moddiy ko'char ashyolar yuzasidan xalqaro oldi-sotdi shartnomalarini tuzish haqidagi unifikasiyalangan huquqqa taalluqli qoidalarga oid ikkita konvensiya ishlab chiqildi.

Xalqaro oldi-sotdiga oid unifikasiyalangan huquqqa taalluqli konvensiya 15 moddani hamda olti bobga bo'lingan va 101 moddadan iborat ilovani o'z ichiga oladi. Dastlabki ikki bob kirish qism vazifasini bajaradi va unda huquqning qo'llanilish sohasi, umumiy qoidalar, turli huquq tizimlari o'rtasidagi o'zaro yon berishlarni ifodalovchi ta'riflar aks ettirilgan. III va IV boblarda unifikasiyalangan huquqning eng muhim qismlari – sotuvchi hamda xaridorning huquq va majburiyatlari ko'rsatilgan. Qolgan ikki bobda xaridor va sotuvchi majburiyatining umumiy masalalari hamda tavakkalchilik xatariga oid masalalar yoritilgan.

Gaaga konvensiyasi imzolanganidan keyinoq u xalqaro maydonda keng qo'llab-quvvatlana olmasligi ma'lum bo'lib qoldi. Eng aso-siy

ayblovlardan biri – Konvensiyani rivojlangan mamlakatlar vakillari bo‘lgan tor doiradagi mutaxassislar ishlab chiqqanligi va rivojlanayotgan mamlakatlar bunda qatnashtirilmaganligi edi.

Jiddiy ayblovlar, shuningdek, Konvensiya tuzilishining, uning murakkabligi, qo‘polligi, obyektiv va subyektiv mezonlarning amaliy ahamiyati kamligi kabi masalalarga ham taalluqli edi. Bunday vaziyatda xalqaro oldi-sotdi munosabatlarining xalqaro jamoatchilik qo‘llab-quvvatlaydigan yagona rejimini ishlab chiqish zarurati paydo bo‘ldi.

Birlashgan Millatlar Tashkilotining Bosh Assambleyasi 1966-yilda Vengriya delegatsiyasining taklifiga binoan, BMTning Xalqaro savdo huquqi bo‘yicha komissiyasi (UNCITRAL)ni tashkil etish to‘g‘risida qaror qabul qildi va uning vazifalari qatorida BMTning to‘rt maqsadidan uchtasiga aloqador bo‘lgan faoliyat yo‘nalishlarini belgiladi. Komissiyaning faoliyat dasturini tasdiqlash paytida Vengriya delegatsiyasi ushbu komissiyaning xalqaro savdo huquqini unifikasiyalash va uyg‘unlashtirish bilan nazariy jihatdan shug‘ullanuvchi organ bo‘lishiga yo‘l qo‘yib bo‘lmasligiga, uning asosiy vazifasi amaliy tadbirlar ishlab chiqishdan iborat bo‘lishi lozimligiga e’tiborni qaratdi.

Xalqaro savdo huquqi bo‘yicha komissiyaning maqsadi – ushbu sohada shu paytgacha amalga oshirilgan va tarqoq holda bo‘lgan ishlarni umumlashtirish, nazariy tadqiqotlar natijasida erishilgan yutuqlar-ni tahlil qilish, uning natijasida davlat va savdo tashkilotlari xalqaro savdo huquqini soddalashtirish va unifikasiyalash yuzasidan zarur chora-tadbirlarni ko‘rishlariga erishishdan iborat.

Ashyolarni xalqaro miqyosda olish-sotish, uning doirasida esa 1964-yilgi Gaaga konvensiyasi manfaatdor davlatlar komissiya ishida alohida e’tirof etgan muhim masalalardan hisoblanadi. Ish o‘ta ehtiyotkorlik bilan boshlandi. Avval BMT Bosh Kotibi orqali turli huquqiy tizimga ega bo‘lgan davlatlarga Konvensiyaning nizoli bandlari, ularni aniqroq ifodalashga oid fikrlarning mulohazalari, umuman, Konvensiyaga bo‘lgan munosabatlarini bayon etish va takliflar bildirish so‘ralgan anketalar tarqatildi, bunday tadbirning maqsadi ko‘char mulklar oldi-sotdisi haqidagi Gaaga konvensiyasini turli huquqiy tizimdagi davlatlar uchun ma’qul va qo‘llab-quvvatlanadigan ahvolga keltirishdan iboratligi ta’kidlandi.

BMTning boshqa organlaridagi singari komissiya a’zolarini al-

mashtirib turish prinsipining joriy etilishi ushbu maqsadga erishishning muayyan kafolati bo‘lib xizmat qildi. Mazkur prinsipning joriy etilishi tufayli Konvensiya faqat muayyan rivojlangan davlatlar manfaatinigina ifodalaydi, deb ayb qo‘yish uchun asos qolmadi. Komissiya Konvensiyani o‘rganib chiqish natijasida yuborilgan fikr-mulohazalar bilan birga, kelgusida uni yaxshilash yuzasidan takliflar berishni ham so‘radi va barcha shubha-gumonlarni diqqat bilan tahlil etish lozimligini qayd etdi. Ana shu maqsadda komissiya bu boradagi ishlarni jamlashga xizmat qiluvchi maxsus organ – moddiy ko‘char ashyolar oldi-sotdisi bo‘yicha xalqaro ishchi guruhini tashkil etdi.

Ushbu ishchi guruh faoliyatining natijasi sifatida 1980-yildagi Vena shahrida bo‘lib o‘tgan diplomatlar konferensiyasida, konvensiya qabul qilindi. (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods-Documents: A/CONF. 97/18).

13-§. Tovarlar oldi-sotdisiga oid Vena konvensiyasi va uning xalqaro huquqiy ahamiyati

“Tovarlarni xalqaro olish-sotish shartnomalari to‘g‘risida”gi 1980-yilgi Vena konvensiyasi xalqaro tovar ayirboshlash munosabatlarining yetakchi shakli bo‘lgan oldi-sotdi shartnomalarining tartibga solinishida asosiy xalqaro huquqiy hujjat bo‘lib hisoblanadi.

Vena konvensiyasining ijodkorlari o‘z oldilariga obyekti jihatdan qarama-qarshi bo‘lgan ikki oqim – oldi-sotdi shartnomalarini milliy qonunchilik tizimlarini hamda zamonaviy savdo muomalasidagi universal xususiyatlarni o‘zaro muvofiqlashtirish, uyg‘unlashtirishdan iborat g‘oyani amalga oshirish maqsadini qo‘ygan edilar. Shu sababli konvensiyada nazarda tutilgan huquqiy yechimlar va mexanizmlar ayrim davlatlarning milliy qonunchiligida belgilangan qoidalar, an’analar va huquqiy amaliyotdan farq qiladi (aytish mumkinki, ba’zan jiddiy ravishda farq qiladi).

Hozirgi zamon xalqaro savdo muomalasi uni unifikasiyalashga qaratilgan tamoyillari bilan ajralib turadi. Ushbu sohadagi asosiy harakatlarning oldi-sotdiga oid yechimlarni topishga qaratilganligi ulkan ahamiyatga ega.

So‘nggi yillarda Yevropada yuz berayotgan voqealar rivojida ikki tamoyilni kuzatish mumkin: bular markazdan qochma harakatlar

(SSSRning tarqalib, Chexoslovakiya va Yugoslaviyaning bo‘linib ketishi) hamda integratsiya (birikish) jarayonlari (ya’ni Yevropa Ittifoqining kengayishi, yangi milliy tizimlardan yuqori turuvchi xo‘jalik tashkilotlarining vujudga kelishi (CEFTA) kabilardir.

Shuningdek, huquqiy jabhada unifikasiyalashga intilish tamoyilini ham kuzatish mumkin. Ushbu tamoyilning rivojini Yevropa Ittifoqining barpo bo‘lishi, davlatlarning ichki huquqiy tizimlarini muvozanatlash, xalqaro konvensiyalarni, shu jumladan, Vena konvensiyasini qo‘llab-quvvatlash maqsadida Jahon savdo tashkilotining (WTO – World Trade Organization) ta’sis etilishida aniq ko‘rsa bo‘ladi.

Xalqaro savdo muomalasida paydo bo‘layotgan va keng ma’noda tushuniladigan huquqiy qarorlar unifikasiyasisiz xalqaro savdo aloqalari taraqqiyotini va uning chuqurlashuvini, turli xil ichki huquqiy tizimlarga ega bo‘lgan davlatlarda joylashgan korxonalar o‘rtasida hamkorlikning yangi shakllarini rivojlantirishni tasavvur etib bo‘lmaydi. Bu gap, ayniqsa, asosiy muammolarga, jumladan xalqaro oldi-sotdi shartnomasi muammolari, xususan, xalqaro bozorda kuchayib borayotgan raqobatning natijasi bo‘lmish xalqaro mehnat taqsimotiga daxldor bo‘lib, xalqaro savdo muomalasining rivojlanishi uchun muhim bo‘lgan huquqiy institutlar unifikasiyasini taqozo etmoqda.

Xalqaro konvensiyalarning asosiy vazifasi mazkur munosabatlarda qo‘llanilishi mumkin bo‘lgan turli huquqiy normalar o‘rtasidagi ziddiyatlarni bartaraf etishdan iborat. Xalqaro konvensiyalar shunday tarzda ifodalanmog‘i lozimki, toki unda moddiy huquqni bir vaqtning o‘zida unifikasiyalash va sharhlashda yakdillikka erishish mumkin bo‘lsin. Vena konvensiyasining mualliflari ham xuddi ana shunday prinsipni asos qilib olgan edilar.

Konvensiya savdo bitimlarining formal-huquqiy tomonlarini ixchamlashtirish orqali xalqaro savdo hamkorligining rivojlanishiga ko‘maklashib ulgurdi. Shartnoma tuzayotgan tomonlar milliy shartnoma tizimlarini, uning nozik tomonlarini bilishlari shart emas. Buning o‘rniga ular dunyoning eng muhim tillariga tarjima qilingan, hozirning o‘zida deyarli o‘n yillik qo‘llanilish amaliyotiga ega bo‘lgan yagona hujjatdan foydalanishlari ko‘p sonli sharhlar va boy sud amaliyotiga murojaat qila olishlari mumkin.

Ta’kidlash kerakki, xalqaro oldi-sotdi shartnomasiga oid huquqning unifikasiyalanishi, Konvensiyaning qo‘llanilishi, ko‘pgina afzalliklar

yaratish bilan bir qatorda, unga yaqinda qo‘shilgan davlatlarda dastlab muayyan muammolar tug‘dirdi va bunday muammolar bundan keyin ham paydo bo‘laveradi. Vena konvensiyasini qo‘llash bilan bog‘liq huquqiy muammolar ham ancha murakkab. Konvensiya undan tashqaridagi shartnomalar va tomonlar o‘rtasidagi huquqiy aloqalarni tartibga soluvchi tegishli huquqiy tizimlarga qo‘shimcha bo‘ladi, chunki tegishli milliy huquqiy tizimga oid qonunchilik normalari “birlamchi huquqiy qatlam” bo‘ladi.

Konvensiyani qo‘llash paytida u turli huquqiy tizimlar o‘rtasidagi yon bosishlar ifodasi ekanligi ham unutilmasligi lozim. Erishilgan yon berishlar o‘ziga xos manfaatlar o‘yini sifatida zamonaviy, moslashuvchan normalar yaratilishidan tashqari Konvensiya tarkibiy tuzilishini buzadigan, uni qo‘llash paytida muammolar tug‘diradigan yangicha ifodalarning ham yaratilishiga olib keldi.

Konvensiyadagi uning qo‘llanilishiga oid soha qoidalarida Konvensiya bilan tartibga solinadigan va uning qo‘llanilishi doirasiga kirmaydigan munosabatlar ko‘rsatib qo‘yilgan.

Savdo faoliyatini turli davlatlarda amalga oshiradigan taraflar o‘rtasida tuziladigan shartnoma munosabatlariga quyidagi shartlardan aqalli bittasi bajarilganda Konvensiya qoidalari tatbiq etiladi:

– har ikki davlat ham ahdlashuvchi davlat (Konvensiya tomoni) hisoblansa;

– xalqaro xususiy huquq normalari ahdlashuvchi davlatlar huquqini qo‘llash lozimligini nazarda tutsa.

Bir qancha davlatlar Konvensiyaning 95-moddasida nazarda tutilgan imkoniyatdan foydalandilar va uning qoidalarini faqat birinchi hol yuz bergan taqdirdagina qo‘llashga kelishib oldilar.

Jahon miqyosida Konvensiyaning qo‘llanilishi tobora kengayib borayotganligi tufayli bunday murojaatlarning amaliy ahamiyati ham kamayib boradi.

Taraflar savdo korxonalarining turli davlatlarda joylashganligi mezoni masalasida Parij Apellyatsiya sudi fransuz savdogarining Fransiyada joylashgan nemis sotuvchisining vositachi byurosi orqali tuzgan oldi-sotdi shartnomasini milliy shartnoma deb tan olib bo‘lmasligi, chunki vositachi byuro huquqiy layoqatga ega emasligi haqida ajrim chiqardi. Bayon etilgan vaziyatda sudning fikriga ko‘ra, fransuz va nemis savdogarlari o‘rtasida shartnoma tuzilgan bo‘lib, Konvensiya 1-

moddasining 6-bandiga ko‘ra, Konvensiya qoidalari qo‘llaniladigan (xalqaro savdo-sotiq) munosabat hisoblanadi.

Konvensiyaning yakuniy qismida uning hudud bo‘yicha amal qilishi yuzasidan ikki qo‘shimcha cheklov joriy etilgan bo‘lib, u faqat ayrim davlatlardagina qo‘llaniladi. Ammo bu cheklash davlat boshqa xalqaro shartnomaning ishtirokchisi bo‘lgandagina qo‘llaniladi. Ikkinchi cheklash shundan iboratki, davlat o‘shanday yoki o‘shanga o‘xshash milliy huquq tizimiga ega bo‘lgan taqdirda, u ushbu Konvensiyaning muayyan munosabatga nisbatan qo‘llanilmasligi haqida bayonot berishi mumkin.

Sud amaliyoti Konvensiyaning uni qo‘llashga oid qoidalarini talqin etishda izchildir. Agar tomonlar o‘zaro kelishib, boshqa huquqni tanlamagan bo‘lsalar, u holda Konvensiya qoidalari ular uchun majburiy kuchga ega deb hisoblanadi.

Sudlar Konvensiyani unga qo‘shilgan davlatlar huquq tizimining tarkibiy qismi degan qat’iy fikrdadirlar. Xususan, Germaniyadagi va boshqa davlatlardagi umumiy sudlar shunday hisoblaydilar (Ober Landgericht Frankfurt a.M, SU 261/90, Landgericht Hamburg S O 543/88). Shunday holni boshqa davlatlarda ham kuzatish mumkin. Bunga Argentina umumiy sudlarining amaliyoti misol bo‘lishi mumkin. Ushbu davlat sudi ishni ko‘rish jarayonida AQShning Ogayo shtatidan bo‘lgan sotuvchi bilan argentinalik savdogar o‘rtasida tuzilgan tovarlar oldi-sotdisiga doir xalqaro shartnoma Konvensiya vakolatiga kirishini, chunki har ikki davlat ham Konvensiyaga mazkur shartnoma tuzilishidan avval a’zo bo‘lganligini qayd etdi (Jurgado Nacional de primera instancia in lo Commercial No.7, Secretario No.14, 1991-yil 20-maydagi qaror). Xalqaro savdo arbitrajining ham ana shunday amaliyotiga, ayniqsa, Parijdagi Xalqaro savdo palatasi arbitraj sudining amaliyotiga e’tibor qaratish lozim (masalan, 5713-sonli 1984-yilgi va 7153-sonli 1992-yilgi ishlar yuzasidan chiqarilgan qarorlar).

Ushbu masalada ad hoc (muayyan ishni hal etish uchun maxsus tashkil etilgan) hakamlik sudlaridan biri diqqatga sazovor mavqeni egalladi. Italiyalik sotuvchi va yaponiyalik xaridor o‘rtasida tovarlar yuzasidan tuzilgan kontraktda shartnoma “faqat italyan qonunlariga asoslanishi” belgilab qo‘yilgan. Sud mazkur nizoni hal etish jarayonida Yaponiya Konvensiyani hali ratifikatsiya qilmaganligi yoki shartnoma-

ning o‘zi bevosita Italiya qonunlariga bo‘ysundirilgani tufayli, ko‘pchilik ovoz bilan Konvensiya ushbu munosabatga qo‘llanilmaydi degan, qarorga keldi. Sudning fikricha, taraflar xohishi bilan Italiya qonunlarining tanlab olinganligi Konvensiyaning qo‘llanilmasligi uchun oqilona istisno bo‘lib hisoblanadi. Ammo hakamlardan biri Votum Separatum (alohida fikr)da Italiya huquqini tanlanganligi tomonlar Konvensiyaning qo‘llanilishiga rozi ekanliklarini anglatishini, chunki Konvensiyaning 6-moddasidan shunday xulosa kelib chiqishini bildirgan.

Italiya sudi 1993-yil 14-yanvardagi protsessda ham yuqoridagi hakamlik sudining yo‘lini tutdi va nafaqat Konvensiyaga qo‘shilgani (Shvedsiya bu Konvensiya ishtirokchisi emas), balki tomonlar shartnoma Italiya huquqi bilan tartibga solinishini tanlaganliklari uchun ham ular o‘rtasidagi munosabatga Konvensiya normalari qo‘llanilmasligini ta’kidladi. Sudning fikricha, tomonlar o‘rtasida qaysi huquqni qo‘llash haqida kelishuv bo‘lmagandagina Konvensiyaning 1-moddasi tatbiq etiladi (Tribunale Civile di Monza). Xalqaro savdo palatasining hakamlik sudi o‘zining 7197-sonli ishga doir sud amaliyotida Avstriya va Bolgariya firmalari o‘rtasidagi nizoda tomonlar o‘z munosabatlariga nisbatan qo‘llaniladigan huquq tizimini tanlamaganliklari tufayli, mazkur munosabatda Avstriya huquqi qo‘llanilishi haqida qaror chiqardi va o‘z qarorini, Vena Konvensiyasining 1-moddasiga muvofiq, Avstriya qonunchiligi konvensiyada inkorporatsiyalangani bilan asosladi.

Vena konvensiyasida oldi-sotdi shartnomasi va pudrat shartnomasi (xizmat ko‘rsatish shartnomasi) farqlanadi (3-modda). Bunda kelgusida ishlab chiqariladigan yoki tayyorlanadigan tovarlarni yetkazib berishga doir munosabatlar ham oldi-sotdi shartnomasi bilan tartibga solinadi. Faqat kelgusida ishlab chiqarilishi lozim bo‘lgan mahsulotning xomashyosi, butlovchi qismlarini buyurtmachi yetkazib berishi lozim bo‘lgandagina, u oldi-sotdi hisoblanmaydi va bunda xizmat ko‘rsatishga oid shartnomalar haqida so‘z yuritilib, unga Vena konvensiyasi tatbiq etilmaydi.

Avstriyadagi boshqa sud esa tovar ishlab chiqarish uchun ketadigan materiallarning asosiy qismini buyurtmachi yetkazib berganligi uchun va tovar ishlab chiqaruvchining asosiy vazifasi buyurtmachi tomon taqdim etgan materiallar bilan ish bajarish (xizmat ko‘rsatish) bo‘lganligi tufayli, ular o‘rtasidagi shartnoma munosabatlarini oldi-sotdi

shartnomasi deb e’tirof qilmadi (Supreme Court sud amaliyoti; 806509/93, 1994-yil 27-oktabr).

Chemberridagi Apellatsiya sudi ham shunga o‘xshash vaziyatda shartnomani oldi-sotdi shartnomasi deb tan olmadi.

Grenobl Apellatsiya sudi esa, buning aksicha, 1995-yil 26-apreldagi sud ishida foydalanilayotgan omborni olish-sotish haqidagi shartnomada uni qismlarga ajratish va tashish xarajatlari ham oldi-sotdi shartnomasiga kiritilganligi, bu summa shartnoma umumiy summasida salmoqli o‘rin tutmasligi uchun uni bo‘laklarga ajratish (demontaj qilish) va tashish ishlari Konvensiyaning ta’sir doirasiga tushishi haqida qaror qabul qildi (3-modda, 2-band).

Vena konvensiyasida uning tarkibidan chiqarilgan oldi-sotdi savdosining turlari belgilab qo‘yilgan (bular jumlasiga auksionda, qarorlar ijrosini ta’minlash maqsadida yoki boshqa majburiy usullarda sotish, yohud sotiladigan buyum xususiyatiga ko‘ra: qimmatli qog‘ozlar, aksiya va obligatsiyalar, cheklar, havo yoki suv transport kemalari, elektr energiyasi kabi predmetlarni olish-sotish kiritilgan). Ko‘pchilik davlatlarda ushbu predmetlar bilan bo‘ladigan oldi-sotdi shartnomalari ularning xususiyatlarini hisobga oluvchi maxsus normalar vositasida tartibga solinadi.

Germaniya sudi bozorni tahlil qilishga oid axborot olish-sotish shartnomasini bunday shartnoma deb e’tirof etmadi. Sudning fikricha, oldi-sotdi shartnomasida muayyan ashyoga nisbatan mulk huquqi bir shaxsdan boshqa shaxsga o‘tadi. Bozorni tahlil qilish ma’lumotlari obyektivlashgan tovar bo‘lsa-da, ammo bunda shartnomaning bosh maqsadi buyumga egalik huquqini o‘tkazish emas, balki muayyan axborot xizmati ko‘rsatishga qaratilgan va shu sababli bu shartnomani Konvensiyada tushunilgan ma’nodagi oldi-sotdi shartnomasi deb hisoblab bo‘lmaydi.

Germaniya sudi esa kompyuter dasturlari olish-sotishga oid shartnoma munosabatlari Konvensiya bilan tartibga solinadigan munosabatlar ekanligini e’lon qildi (Landgericht MUnchen I; NKO 24667/93, 1993-yil 8-fevraldagi sud amaliyoti).

Konvensiyaning mazkur qoidalari ta’sirida sud amaliyoti shakllandi.

Vena konvensiyasining predmeti shartnoma tuzish, xaridor va so-

tuvchining shartnoma qoidalaridan kelib chiquvchi huquq va majburiyatlari bilan cheklanadi. Konvensiyaning shartnoma yoki uning bir qismining haqiqiy hisoblanish-hisoblanmasligi, sotilgan buyumga mulk huquqining paydo bo‘lishi, tovar tufayli boshqa shaxslarga zarar yetkazishi kabi masalalarga aloqasi yo‘q.

Germaniya sudi muayyan huquqni o‘tkazish bilan bog‘liq munosabatlarga tegishli normani tatbiq etib, ushbu muammo Konvensiya bilan tartibga solinmasligini ko‘rsatdi (1994-yil 24-yanvardagi sud ishi, Zammergericht Berlin 2U 7418/922, shuningdek, 1995-yil 9-iyundagi Oberlandesgericht Hamm, 11U 1991/94).

Shu tariqa boshqa sud bank kafolatlarini taqdim etish va foydalanish, shuningdek, asossiz boyish uchun javobgarlik masalalariga Konvensiyani emas, balki tegishli davlatning ichki qonun hujjatlarini qo‘llash lozimligini ko‘rsatgan (1995-yil 8-fevraldagi sud qarori. Landgericht Munchen, 7 U 1720.94).

Tovarlarni xalqaro miqyosda olish-sotishdagi bosh prinsip taraflarning shartnoma erkinligidir. Ushbu prinsipning qo‘llanishi tufayli, ular Konvensiya qoidalari qo‘llanishini istisno qiladilar yoki undan chekinish, uning qoidalari natijalarini o‘zgartirish imkoniyatiga ega bo‘ladilar. Konvensiya qo‘llanilishining istisno etilishi tufayli taraflar Konvensiya a’zosi bo‘lmagan davlat huquqi bilan yoki o‘zaro shartnoma munosabatlariga mos keluvchi har qanday boshqa huquq bilan o‘zaro shartnoma aloqalarini tartibga solishga kelishib olishlari mumkin. Konvensiyada belgilab qo‘yilgan qoidalardan boshqacha prinsiplarning shartnomada nazarda tutilishi doimo Konvensiya qoidalaridan chekinish yuz berganligini anglatadi.

Tovarlarni xalqaro olish-sotishning tartibga solinishini unifikasiyalashga mo‘ljallangan Vena konvensiyasi barcha huquqiy tizimlarda bir xil tushunilgan va talqin etilgan taqdirdagina o‘z maqsadlariga tezroq erishadi. Ushbu konvensiyani ishlab chiqish paytida uning aniq-ravshan va oson tushuniladigan bo‘lishiga katta e’tibor berildi.

Bunday holda barcha taraflar, shu jumladan davlat va hakamlik sudlari o‘z zimmalariga Konvensiyaning xalqaro xususiyatini e’tiborga olish, uni qo‘llashda unifikasiyaga erishish, xalqaro savdoda ehtiyotkorlik prinsiplariga amal qilish majburiyatlarini oladilar.

Xususan, ushbu Konvensiya bilan tartibga solinadigan masalalar

predmetiga oid qoidalar unda aniq belgilanmagan bo‘lsa, ushbu masalalar Konvensiyadagi umumiy prinsiplarga muvofiq hal etiladi. Faqat ana shunday umumiy prinsiplar mavjud bo‘lmagan holdagina ayrim davlatning qonunlari xalqaro xususiy huquq normalariga ko‘ra tatbiq etilishi mumkin (Konvensiya 7-moddasining 2-bandida u tayanadigan umumiy prinsiplar asosida Konvensiyadagi nuqsonlarni bartaraf etishga oid talablar, bunday umumiy prinsiplar bo‘lmaganda esa, xalqaro xususiy huquqqa ko‘ra qo‘llaniladigan huquq tizimiga asoslanuvchi qoidalar nazarda tutilgan). Gernobl Apellatsiya sudi sudda ish ko‘rishni qasddan cho‘zish maqsadida o‘z protsessual huquqlarini suiiste’mol qilgan tomon xulq-atvorini xolis niyat prinsipiga zid keluvchi harakat deb baholadi va ikkinchi tomonga ushbu xatti-harakat oqibatida ko‘rgan zararni qoplash majburiyatini yukladi (1995-yil 22-fevraldagi qaror).

Konvensiyani talqin etishda davlatlar o‘rtasida do‘stona munosabatlarni qo‘llab-quvvatlash elementi bo‘lgan tenglik prinsipini ifodalov-chi muqaddima qismi muhim o‘rin tutadi.

Konvensiyada (8-modda) shartnoma tuzilishi yoki bajarilishi bilan bog‘liq ravishda tomonlar bergan bayonot va (yoki) ularning xulq-atvori qanday talqin etilishi lozimligi to‘g‘risidagi qoidalar nazarda tutiladi.

Odatlar haqida so‘z ketganda, Konvensiya xalqaro odatlarni ham, mahalliy, an’anaviy va zamonaviy odatlarni ham nazarda tutadi.

Vena konvensiyasi xalqaro oldi-sotdi shartnomalarining shakliga qandaydir alohida talablar qo‘ymaydi. Xususan, Konvensiyaning 11-moddasiga ko‘ra, oldi-sotdi shartnomasi yozma shaklda tuzilishi yo tasdiqlanishi yohud shaklan boshqalarga bo‘ysunishi majburiy emas. U istalgan vositalar, shu jumladan guvohlarning ko‘rsatmasi bilan ham isbot qilinishi mumkin. Shunga qaramay, shartnoma yozma shaklda tuzilgan bo‘lsa, taraflarning shartnomani o‘zgartirish yoki bekor qilish to‘g‘risidagi kelishuvi ham yozma shaklda amalga oshirilmog‘i lozim. Chunki Konvensiya 29-moddasining 2-bandiga ko‘ra, shartnoma qanday shaklda bo‘lsa, ana shunday shaklda va usulda o‘zgartirilishi mumkin.

14-§. Xalqaro oldi-sotdi shartnomalarini tuzish va ular yuzasidan taraflarning javobgarligi

Vena konvensiyasining ikkinchi qismi taklif (oferta) yuborish va taklifni qabul qilish (aksept) orqali shartnoma tuzish masalalariga bag‘ishlangan. Shartnoma shu tarzda tuzilganda taklif amalda akseptlangani (qabul qilingani) holda shartnoma tuzilgan hisoblanadi.

Konvensiyaga ko‘ra, quyidagi jihatlarga ega bo‘lgan xohish-irodaning har qanday shaklda ifodalanishi oferta (taklif) bo‘lib hisoblanadi:

– o‘z belgisiga ega bo‘ladi, ya’ni oferta egasining manzili aniq ko‘rsatilgan bo‘ladi;

– aniq ifodalanadi, ya’ni shartnomaga oid muhim takliflarni aniq hamda to‘liq ravishda nazarda tutadi;

– qat’iy bo‘ladi, ya’ni taklif egasining shartnoma tuzish yuzasidan xohishini aniq ifodalaydi.

Vengriya Oliy sudi oferta va uning akseptlanishi aniq ifodalanmagan vaziyatda tuzilgan shartnomani haqiqiy emas deb topdi (1992-yil 25-sentabrdagi sud ishi), chunki taraflar shartnoma bahosini kelishib olmaganligi tufayli sud shartnomani tuzilmagan deb hisobladi.

Germaniyadagi sud, taraflar tovar sifati yuzasidan bir fikrga kela olmaganliklari tufayli, shartnomani haqiqiy deb e’tirof etmadi (Konvensiyaning 18-19-moddalari) (1995-yil 31-martdagi sud ishi. Oberlandesgericht Frankfurt a.M/ 25U 185/54).

Adresat (aksept yuborilgan shaxs) bayonot berish orqali yoki tovarni taklif qilayotgan tomon uchun tushunarli bo‘lgan boshqacha usulda taklif aktseplanganligini ma’lum qiladi (Konvensiyaning 18-moddasi 1-bandiga muvofiq).

Sukut saqlash yoki hech qanday harakat qilmaslik o‘z-o‘zicha taklifni qabul qilish (akseptlash) bo‘lib hisoblanmaydi. Shunga qaramay, rozilik ayrim hollarda tovarni yuborish yoki belgilangan bahoni to‘lash yo‘li bilan ham ifodalanishi mumkin. Aksept sifatidagi bunday harakat sodir etilish paytida samara berishi mumkin.

Bunday tezis uchun diqqatga sazovor asosni Shveysariyadagi sudlardan biri topdi. Sotuvchi taklif yuborganligining tasdiqlanishi, keyin esa xaridorning javob bermaganligi Konvensiya 9-moddasining 1-bandida bayon etilgan tushunchaga muvofiq keluvchi odatning ifodasi deb topildi. Sud tomonlar ushbu odatni oldindan kelishilgan usulda qo‘llaganliklarini, bunday ma’qullash xususiyatlarini oldindan bilgan yoki bilishlari lozim bo‘lganligini tan oldi (1992-yil 21-dekabrdagi sud ishi. Civil CoUrt of Baset Stadt, P4 1994/238).

Konvensiya 14-moddasining 2-bandi noma’lum doiradagi shaxslarga qaratilgan takliflarni tartibga soladi, ya’ni taklif sifatidagi ommaviy ofertani nazarda tutadi. Shu yo‘l bilan Konvensiya 14-moddasining 1-bandidagi taklif egalariga oid qattiq talablar bir oz yumshatiladi, oferta yo‘llangan shaxs uni qabul qilib olishi bilan u kuchga kiradi (Konvensiya 15-moddasining 1-bandi).

Shartnoma tuzish to‘g‘risidagi taklif (oferta) amaliy ahamiyat kasb etadigan imkoniyatdagi uch xil vaziyat quyidagilardir:

– taklifni yuborish;

– taklifning mazmuni bilan tanishib chiqish;

– taklifning adresatga yetib borishi.

Bunda Konvensiyada so‘nggi nuqtai nazarga amal qilingan.

Oferta ham bekor qilinishi (Konvensiya 15-moddasining 2-bandi) yoki qaytarib olinishi (Konvensiya 16-moddasining 1-bandi) mumkin.

Konvensiya taklif ma’qullanguniga qadar qaytarib olinishi kerakligi haqidagi doktrina bilan uni muayyan vaqt davomida qaytarib olib bo‘lmasligi haqidagi doktrinalar o‘rtasidagi oraliq mavqeni egallaydi. Umumiy qoidaga ko‘ra, ofertani qaytarib olish mumkin. Ammo bunga hamkor o‘z roziligini bildirishidan avvalgina yo‘l qo‘yiladi.

Oferta uning qabul qilinishi uchun muayyan muddat belgilangani holda yoki qat’iy ekanligi ayon etilgani holda e’lon qilingan bo‘lsa, uni qaytarib olish mumkin emas. Shuningdek, shaxsning yuborilgan ofertasini qaytarib olinmaydigan, deb hisoblaydigan hollarda ham oferta chaqirib olinishi mumkin emas. Hatto, qaytarib olinmayigan oferta ham, basharti u rad etilsa va bu hol oferentga ma’lum bo‘lsa, o‘z kuchini yo‘qotadi (Konvensiyaning 17-moddasi).

Shartnoma tuzish paytida, ayniqsa, oldi-sotdi shartnomalarini tuzish paytida ofertaga rozilik bildirilishi, shu bilan birga, qo‘shimcha yoki boshqa shartlarning bayon etilishi bilan bog‘liq muammolar yuzaga kelib turadi. Konvensiyaga ko‘ra, qo‘shimcha va boshqa shartlar oferta shartlarini jiddiy tarzda o‘zgartirib yubormasa, unga berilgan aksept sifatida qabul qilinadi. Ammo oferent bunday takliflarga o‘z e’tirozini bayon etgan hollar bundan mustasno, basharti oferent shunday e’tirozlarini darhol bildirmagan bo‘lsa, akseptant taklif qilgan shartlarda shartnoma tuzilgan deb hisoblanadi (Konvensiyaning 19-moddasi).

Agarda qo‘shimcha va boshqa shartlar oferta shartlarini tubdan o‘zgartirib yuboradigan bo‘lsa, u holda ofertaga berilgan javobning o‘zi

qarshi oferta bo‘lib hisoblanadi va shartnoma tuzilishi uchun u qabul qilingan bo‘lishi lozim.

Tovar bahosi, to‘lov usuli, miqdori va sifati, yetkazib berish joyi va muddati, tomonlardan birining javobgarlik hajmi, nizolarning hal etilishiga oid qo‘shimcha va boshqa shartlar oferta shartlarini tubdan o‘zgartiruvchi shartlar qatoriga kiradi.

Konvensiya 18-moddasining 2-bandidagi qoidalardan istisnolar Konvensiyaning 21-moddasida nazarda tutilgan. Unga ko‘ra, kechikib yetib kelgan aksept oferent darhol akseptantga xabar bergan holdagina o‘z kuchini saqlab qolishi mumkin. Aksept ham bekor qilinishi mumkin, ammo buning uchun bekor qilish haqidagi xabar oferent muayyan harakatlarni qilguniga qadar yetib borsa, kuchda bo‘lgan hisoblanadi (Konvensiyaning 22-moddasi).

Konvensiyaning 23-moddasiga binoan, aksept Konvensiya qoidalariga ko‘ra kuchga kirgan paytdan boshlab tuzilgan hisoblanadi. Shu bilan birga, Konvensiya shartnomaning tuzilish joyini hal etolmaydi.

Nihoyat, Konvensiya muzokaralar yo‘li bilan shartnomalar tuzish masalasini tartibga solmaydi, ammo shu yo‘l bilan shartnoma tuzish xalqaro amaliyotda tobora keng tarqalib bormoqda.

Ayni paytda, muzokaralar yo‘li bilan tuziladigan shartnomalarga Konvensiya qoidalarini tatbiq etish mumkinligi istisno etilmaydi. Bunday xulosaga Konvensiya 6-moddasining mazmuni bilan tanishib kelish mumkin. Ushbu moddada tomonlarning o‘zaro munosabatlarida avtonomiyaning tan olinishi bayon etiladi, shartnoma tuzish usulini tanlash erkinligi e’tirof etiladi. Konvensiyaning 11-moddasi shartnoma shakliga alohida talablar qo‘ymaydi. Shartnoma tomonlar o‘z erkini mustaqil ravishda bildirish orqali tuzilishi mumkin.

Konvensiya 29-moddasining 1-bandiga ko‘ra, shartnoma tomonlar o‘rtasidagi oddiy kelishuv yo‘li bilan o‘zgartirilishi yoki bekor qilinishi mumkin (agar shartnomada boshqacha qoidalar nazarda tutilmagan bo‘lsa).

Xalqaro oldi-sotdi shartnomasi yuzasidan tomonlarning huquqlari va majburiyatlariga oid xalqaro-huquqiy qoidalar Vena konvensiyasining III-qismi (25-88-moddalari)da bayon etilgan.

Konvensiyaning 25-moddasida “shartnomaning jiddiy ravishda

buzilishi” tushunchasi keltirilgan bo‘lib, unga ko‘ra, shartnomada belgilangan majburiyatlarning buzilishi ikkinchi tomonga u shartnoma tuzish tufayli ko‘zlagan daromadni olish imkoniyatidan batamom mahrum etadigan darajada zarar yetkazsa, shartnomani ana shunday buzish jiddiy ravishda buzish deb baholanadi. Aybdor tomon bunday jiddiy oqibatlar yuz berishini bilmagan hamda ana shunday oqilona sharoitlarda boshqa har qanday shaxs ham oqibatlarini ko‘rishi mumkin bo‘lmagan hollar bundan mustasnodir.

Shu tufayli Konvensiyada shartnomaning jiddiy ravishda buzilishi oddiy buzilishidan farqlanadi. Shartnoma jiddiy ravishda buzilgan hollardagina kreditor Konvensiyada nazarda tutilgan jazo choralaridan (Konvensiyaning 46, 49, 51-moddalarida – xaridorga, 64-moddasida esa – sotuvchiga ana shunday imkoniyat nazarda tutilgan) foydalana oladi.

Shartnomani jiddiy buzish tufayli yuz bergan zarar tomonlardan birini shartnoma tuzishdan ko‘zlagan maqsadining amalga oshirilishidan jiddiy ravishda mahrum etganmi-yo‘qmi, degan savolga javob berishda ishning aniq holatlari, xususan, shartnoma tuzish maqsadi, shartnomaning xususiyati, majburiyatlarning xususiyatlari hisobga olinishi lozim. “Zarar” tushunchasi Konvensiyada keng talqin etiladi hamda kreditorning mol-mulkiga yetkazilgan real zararni ham, shuningdek, boy berilgan daromad va ma’naviy zarar o‘rnining qoplanishini ham o‘z ichiga oladi.

Majburiyatni bajarmaganlik yoki lozim darajada bajarmaganlik tufayli yuz berishi mumkin bo‘lgan zarar yuzasidan mas’uliyat qarzdorning zimmasida bo‘ladi. Bundan shunday xulosa chiqadiki, zarurat tug‘ilganida zarar yuz berishi mumkinligini oldindan ko‘rib bo‘lmasligini isbotlash majburiyati qarzdorning zimmasida bo‘ladi.

Yuz bergan zararni oldindan ko‘ra bilish mumkin yoki mumkin emasligini baholash ayni shu vaziyatda qarzdorning o‘rnida boshqa shaxs bo‘lganida zararli oqibatning oldini ola bilarmidi, degan savolga javob axtarish orqali amalga oshiriladi. Tabiiyki, yuz bergan zarar shartnomaning bajarilmasligi bilan bevosita sababiy bog‘lanishda bo‘lmog‘i lozim.

Sotuvchining asosiy majburiyatlari mahsulotni yetkazib berish, tovarga oid barcha hujjatlarni, unga bo‘lgan mulkiy huquqlarni shartnoma shartlari hamda Konvensiyaga muvofiq topshirishdan iborat

bo‘ladi.

Konvensiyada sotuvchi o‘z majburiyatlarini qachon, qayerda va qanday qilib bajarishi lozimligi to‘g‘risidagi zarur qoidalar shartnomaning o‘zida bo‘lmaganida foydalanishga mo‘ljallangan qo‘shimcha tartiblar nazarda tutilgan.

Konvensiyada tovarning sifatiga qo‘yiladigan va sotuvchiga yuklatiladigan bir qator majburiyatlar belgilangan. Umuman olganda, sotuvchi shartnomada ko‘rsatilgan miqdor, sifat va xususiyatlarga ega tovarlarni belgilangan o‘ram va idishlarga joylangan holda yetkazib berishi lozim (Konvensiyaning 35-moddasi). Ushbu maqsadda tovarning shartnoma shartlariga muvofiq ekanligini aniqlashda quyidagi savollarga javob olinishi talab etiladi:

– mazkur tovar odatda foydalanish uchun yaroqlimi?

– shartnoma tuzish paytida sotuvchiga ma’lum qilingan maxsus maqsadlarga muvofiqmi?

– sotuvchi xaridorga taqdim etgan namunaga mos keladimi?

– ushbu tovarlar uchun belgilangan o‘ram va idishlarga joylashtirilganmi?

Konvensiyaning 36-moddasiga ko‘ra, sotuvchi tavakkalchilikning xaridorga o‘tishi paytida mavjud bo‘lgan nomuvofiqlik uchun, hatto, agar ushbu nomuvofiqlik faqat keyinchalik aniqlansa ham, shartnoma va Konvensiya bo‘yicha tovarlarning har qanday nomuvofiqligi uchun javob beradi.

Sotuvchi, shuningdek, tovarga nisbatan tavakkalchilik sotuvchidan xaridorga o‘tganidan keyin paydo bo‘ladigan va uning har qanday majburiyatni buzishining oqibati hisoblangan, nomuvofiqlik uchun chunonchi u yoki bu muddat davomida tovar oddiy maqsadlar uchun yoki biror-bir aniq maqsadlar uchun yaroqli bo‘lib qolishining yohud kelishilgan sifatlar yoki xossalar saqlanib qolishining har qanday kafolati buzilishi tovarning istalgan nomuvofiqligi uchun ham javob beradi.

Konvensiya normalari guruhlaridan biri tovarlarni xalqaro miqyosda olish-sotishda alohida ahamiyatga ega. Ushbu normalar sotuvchining zimmasiga boshqa shaxslar huquqidan butunlay xoli bo‘lgan, shu jumladan, sanoat yoki intellektual mulk sifatida ham boshqa shaxslar huquqlaridan xoli bo‘lgan tovarlarni topshirish majburiyatini yuklaydi (Konvensiyaning 42-moddasi).

Sotuvchining sifatli mahsulot yetkazib berish majburiyati masala-

sida Konvensiyada sotuvchining zimmasiga tovarlarni ko‘zdan kechirish majburiyati ham yuklanadi (38-modda).

Sotuvchi tovarda aniqlangan nuqsonlar, shartnomaga nomuvofiqliklar haqida ular aniqlangach, oqilona muddatlarda, ammo tovar amalda topshirib bo‘lingach, ikki yil ichida aniqlansa (agar bu muddat kafolat muddatiga to‘g‘ri kelsa) xaridorni xabardor qilishi lozim (Kon-vensiyaning 39-moddasi).

Agar sotuvchi ushbu holatlar mavjudligini bilgan yoki bilishi lozim bo‘lgan, ammo bu haqda xaridorni xabardor qilmagan bo‘lsa, yuqorida so‘z yuritilgan holatlar (Konvensiyaning 36- va 39-moddalari)ni bahona qilishi mumkin emas. Binobarin, qasddan harakat qilgan sotuvchi tovardagi nuqsonlar haqida kechikib xabar topganligini bahona qilolmaydi.

Xaridor sotuvchiga majburiyatni bajarishi uchun qo‘shimcha oqilona muddat belgilashi mumkin (Konvensiya 47-moddasining 1-bandi). Germaniyadagi sudlardan biri bunday qoidalarga tayangan holda 1990-yil 24-apreldagi qarorida tovarni qabul qilishdan bosh tortish holatini shartnomadan chetga chiqish deb, tan olmas ekan, xaridor shartnomani bajarish uchun qo‘shimcha muddat belgilaganligini ko‘rsatib o‘tgan (Amtsgericht Oldenbyrginin Holstein, 5C73/84) shunday qaror qabul qilar ekan, qo‘shimcha muddatlar belgilanmasligi oqibatida javobgar tomonda birgina huquq – tovon talab qilish huquqi saqlanib qolayotganligini ko‘rsatgan (16 U 11993-ish).

Konvensiya 49-moddasining 1-bandiga ko‘ra, xaridor:

a) agar sotuvchining shartnoma yoki mazkur Konvensiyada belgilangan majburiyatlaridan istalgan birini bajarmasligi shartnomaning jiddiy ravishda buzilishiga olib kelsa; yoki

b) tovar yetkazib berilmagan taqdirda, agar sotuvchi, 47-moddaning 1-bandiga muvofiq, xaridor belgilagan qo‘shimcha muddat davomida tovarni yetkazib bermasa yoki u bunday tarzda belgilangan muddat davomida yetkazib berolmasligini ma’lum qilsa, shartnomani bekor qilish to‘g‘risida bayonot berishi mumkin.

Ana shunday himoyalanish huquqlariga teng keladigan huquqiy vositalar Konvensiyaning 64-moddasida sotuvchiga nisbatan ham nazarda tutilgan.

Nihoyat, Konvensiyaning 50-moddasiga ko‘ra, tovar shartnoma-

ga muvofiq bo‘lmasa, haqi to‘langan-to‘lanmaganidan qat’i nazar, xaridor uning narxini tegishli shartnoma bo‘yicha tovar o‘sha paytda ega bo‘lgan qiymatga mutanosib ravishda pasaytirishi mumkin. Biroq sotuvchi aniqlangan nuqsonlarni bartaraf etsa yoki ularni sotuvchi bajarishini rad etsa, xaridor narxni pasaytira olmaydi.

Tovarning belgilangan talablarga mosligi masalasida e’tirozlar bildirish shartlaridan biri – bunday talablarning o‘z vaqtida bayon etilishidir. Konvensiya 39-moddasining 1-bandiga ko‘ra, agar xaridor nomuvofiqlik xususiyatini aniqlanganidan yoki aniqlashi kerak bo‘lganidan keyin zarur muddatda sotuvchiga bu to‘g‘rida ma’lumotnoma bitilgan bildirishnomani bermasa, xaridor tovarning nomuvofiqligi yuzasidan e’tiroz qilish huquqini yo‘qotadi.

Konvensiyaning 43-moddasida ham shunga o‘xshash tartibga solinish holatlari belgilangan.

Ushbu qoida nisbatan boy sud amaliyotiga asoslanadi. Germaniyadagi sud ishlarining birida ko‘rsatib o‘tilishicha, tovar joyida qabul qilib bo‘linganidan so‘ng oradan 7 kun o‘tganidan keyin uning shartnomaga nomuvofiqligi haqida talab bildirilganligi sababli, xaridor tovar narxining pasaytirilishini talab qilish huquqidan mahrum bo‘lgan (Oberslandesgericht Dusseldorf, 17 U 82/93. Shunga o‘xshash ko‘rsatmalar 1992-yil 27-apreldagi sud ishida ham ko‘rsatilgan. Landgericht Baden-Baden 4 O 113/90).

Boshqa sud ishi bo‘yicha esa da’vogarga tovar narxini pasaytirish majburiyati yuklatilgan, chunki tovardagi nuqsonlar haqida javobgar xabar bergan bo‘lsa-da, da’vogar ularni bartaraf etishdan bosh tortgan (1992-yil 27-apreldagi sud ishi. Titsino Kontonligi).

Germaniyadagi sud o‘zining 1989-yil 3-iyuldagi qarorida sotuvchiga yuborilgan xabarnomada tovarning nuqsonlari aniq ko‘rsatib berilmaganligi tufayli ushbu nuqsonlarni dalil qilib keltirish huquqidan mahrum bo‘lganligini ko‘rsatdi (Ladericht Munchen/HKO 3726/89, shuningdek, Ladgericht Stuttgart. 1989-yil 31-avgustdagi №2 KfH 97/89-sonli sud ishi).

Xuddi shu tarzda Vengriya savdo-sanoat palatasi qoshidagi sud ham xaridor tovar nomuvofiqliklari haqida batafsil bayon etmaganligi sababli tovar narxini to‘lashi lozim, degan qarorga kelgan (Konvensiya 39-moddasining 1-bandi), (1995-yil 5-dekabrdagi UI/9431-sonli sud ishi).

Yuqorida ko‘rsatib o‘tilganidek, zararni qoplatish himoyalanishning huquqiy vositalaridan biri bo‘lib, uning boshqa vositalari bilan bir qatorda qo‘llanilishi mumkin.

Konvensiyaning 74-moddasiga muvofiq, tomonlardan biri shartnomani buzganligi uchun ko‘riladigan zarar shartnoma buzilishi oqibatida boshqa tomon ko‘rgan zararga teng miqdorni tashkil etadi (boy berilgan foyda ham shular jumlasiga kiradi). Qoplanadigan zarar miqdori shartnomani buzgan tomon shartnomani tuzish paytida o‘z majburiyatlari doirasida oldindan ko‘rsatgan zarar miqdoridan ortib ketmasligi lozim.

Konvensiyaning 75- va 76-moddalarida zararni qoplash yo‘llarini aniqlashning muqobil usullari nazarda tutiladi. 75-moddaga ko‘ra, zararning qoplanishini talab qilayotgan tomon tovarning shartnomada belgilangan narxi bilan uning o‘rniga boshqa tovar sotib olingandagi narxi o‘rtasidagi farqni, shuningdek, har qanday qo‘shimcha zararning qoplab borilishini talab qilishga haqli bo‘ladi. Konvensiyaning 76-moddasida zararning joriy baholarda qoplanishi belgilangan.

Hakamlar sudi, yuqorida keltirilgan qoidalarga ko‘ra, da’vogar ishning sudda ko‘rilishi bilan bog‘liq (advokat xizmati uchun qilingan) xarajatlarning ham zarar sifatida qoplab berilishini talab qilishga haqli ekanligi to‘g‘risida qaror chiqardi (1996-yil 21-iyundagi qaror. Schiedsgericht der Handelckammer Hamburg).

Germaniyadagi sud o‘zining 1991-yil 16-sentabrdagi qarorida ishlab chiqaruvchining vindikatsiya agentligini ishga jalb etilganligi bilan bog‘liq xarajatlarni qoplash haqidagi talabini rad etar ekan, agentlik kreditorga qaraganda samaraliroq vositalarni qo‘llay olsagina, ushbu vositalar lozim vosita hisoblanadi, degan fikrni bayon etdi (Landgericht Frankfurt a.M. 3/11 03/S1).

Konvensiyaning 77-moddasiga ko‘ra, shartnoma buzilganligini dalil qilib keltirayotgan taraf, zararni, shu jumladan, boy berilgan daromadni kamaytirish uchun ushbu vaziyatda oqilona hisoblanadigan tadbirlarni ko‘rgan bo‘lishi lozim. Agar bu majburiyat bajarilmasa, shartnomani buzgan tomon qoplanishi talab qilinayotgan zarar miqdorini shunga mutanosib tarzda pasaytirishni talab qilishi mumkin bo‘ladi.

Agar javobgar tomon, o‘z majburiyatining bajarilmasligi u nazorat qila olmaydigan to‘sqinlik tufayli kelib chiqqanligini va shartnomani tuzishda ushbu to‘siq hisobga olinishini, yohud mazkur to‘siq yoki uning

oqibatlarining oldi olinishi yoki bartarf etilishini kutish oqilona emasligini isbotlab bersa, o‘z majburiyatlarini bajarmaganligi uchun javobgar bo‘lmaydi (Konvensiya 79-moddasining 1-bandi).

Ushbu istisno, shuningdek, shartnomani bajarish uchun jalb etilgan boshqa shaxs uni bajarmay qolgan hollar uchun ham tatbiq etilishi mumkin (Konvensiyaning 79-moddasi 1-bandi).

Yuqorida keltirilgan qoida fors-major holatlarning moslashuvchan tuzilishini vujudga keltiradi. Bunday moslashuvchanlik shundan iboratki, fors-major holatlar tufayli yuz bergan voqea shartnomani bajarmagan tomon ushbu voqeani oldindan ko‘ra olganmi, oldini olishi mumkin bo‘lganmi, bu voqea oqibatlarini bartaraf eta olganmi, degan savollarga javob berishi orqali baholanadi, chunki fors-major holatlar subyektiv xususiyatga egadir.

Yuqoridagilarga qo‘shimcha ravishda Konvensiyaning 80-moddasida bir tomon boshqa tomonning majburiyatni bajarmasligini ushbu bajarmaslik birinchi tomonning harakatlari yoki nuqsonlari tufayli kelib chiqqan darajada dalil qilib keltira olmaydi deb, ko‘rsatib o‘tilgan (Venire Conta proprium factum).

Konvensiyaning 80-moddasida shartnomaning bajarilishida uning tomonlari o‘zaro yordam berishlari lozimligi prinsipi ma’qullangan.

Konvensiyaning 71-moddasiga muvofiq, basharti shartnoma tomonlaridan biriga shartnoma tuzilganidan so‘ng ikkinchi tomon o‘z majburiyatlarining asosiy qismini bajara olmasligi yoki ushbu tomon imkoniyatlarining cheklanganligi, to‘lovga qobiliyatsizligi yoki shartnomani bajarishga tayyorgarlik ko‘rish jarayonidagi xulq-atvori shartnomaning to‘liq bajarilishiga shubhalanish uchun asos bo‘lsa, u holda bu tomon ijroning o‘ziga tegishli qismini to‘xtatib turishi mumkin.

Shartnomani bajarishni to‘xtatuvchi tomon, bu tomon tovar jo‘natilguncha yoki jo‘natilganidan qat’i nazar, bu haqda darhol ikkinchi tomonga ma’lum qilishi va agar boshqa tomon o‘z majburiyatlari bajarilishiga yetarlicha kafolat bersa, uni bajarishni davom ettirishi kerak.

Agar shartnoma bajarilishi uchun belgilangan sanagacha tomonlardan biri shartnomani jiddiy ravishda buzishi aniq bo‘lsa, boshqa tomon uni bekor qilish haqida bayonot berishi mumkin.

Agar vaqt imkon bersa, shartnomani bekor qilish rejasi haqida bayonot bermoqchi bo‘lgan tomon boshqa tomonga o‘z majburiyatlari

bajarilishining yetarli kafolatini berish uchun boshqa tomonga maqbul bildirishnoma yuborishi kerak. Konvensiyaning 73-moddasida nuqsonli tovarlar bir necha marta takroran yuborilgan taqdirda shartnomani bekor qilish mumkinligi belgilangan.

Vena konvensiyasi shartnomaning har ikki tomoni zimmasiga ikkinchi tomonga tegishli bo‘lgan tovarning xavfsizligini ta’minlash majburiyatini yuklaydi. Bu majburiyat xalqaro savdo munosabatlarida alohida ahamiyatga ega, tomonlardan biri boshqa davlat hududida bo‘lgan holat uchun bu ayniqsa muhimdir. Muayyan hollarda ixtiyorida tovar bo‘lgan tomon tovarni sotishi mumkin va ba’zan bunga majbur ham bo‘ladi. Tovarni sotib yuborgan tomon tushgan puldan tovar xavfsizligini ta’minlash yo‘lidagi xarajatlarni qoplash maqsadida oqilona hajmlarda olib qolishi, qolgan summa doirasida ikkinchi tomon bilan hisob-kitob qilishi lozim bo‘ladi.

Shartnomaning bekor qilinishi zararlar undirilishiga bo‘lgan huquq saqlanib qolgan holda, har ikki tomonni shartnomada ko‘rsatilgan majburiyatlardan ozod qiladi.

Shartnomaning bekor qilinishi nizolarni hal qilish tartibiga yoki tomonlarning huquq va majburiyatlariga tegishli bo‘lgan qoidalarga daxl qilmaydi. Shartnomani to‘liq yoki qisman bajargan tomon o‘ziga to‘langan pulni qoldirishni talab qilishga haqli bo‘ladi. Agar tomonlarning har ikkisi bir-biriga muayyan narsalarni qaytarishi lozim bo‘lsa, u holda bu majburiyat bir vaqtning o‘zida amalga oshirilmog‘i lozim.

Konvensiya 82-moddasining 2-bandida agar xaridor tovarni olgan holatida qaytara olmasa, shartnomani bekor qilish yoki sotuvchidan tovarni almashtirishni talab qilish huquqini yo‘qotadi.

Har qanday holatda ham shartnomani bekor qilish huquqidan yoki yetkazib berilgan tovar o‘rniga boshqa tovar berilishini talab qilish huquqidan mahrum bo‘lgan xaridor, Konvensiyaning 82-moddasiga muvofiq, huquqiy himoyalanishning barcha vositalarini o‘zida saqlab qoladi.

Vengriya savdo-sanoat palatasi hakamlar sudining fikricha, fors-major holatlari tufayli ko‘rilgan zarar uchun tovar bilan bog‘liq ravishdagi xatar yuz bergan tomon javob beradi (1996-yil 10-dekabrdagi sud ishi. IV 9601/74).

Rossiya Federatsiyasi savdo-sanoat palatasi qoshidagi Xalqaro tijorat hakamlar sudi tovar ishlab chiqaruvchi tomonning tovarni yetka-

zib berishdan bosh tortishi xaridorni javobgarlikdan ozod qilish uchun yetarli asos hisoblanmasligi tufayli, javobgar (xaridor) o‘zini javobgarlikdan ozod qiluvchi holatlar mavjudligini isbotlab bera olmaydi, deb tan oldi.

Javobgar majburiyatni bajarmasligi o‘ziga bog‘liq bo‘lmagan sabablar tufayli yuz berganligini, uning oldini olish imkoniyati bo‘lmaganligini isbotlab berishi mumkin (1995-yil 16-martdagi №155, 1994 sud ishi).

Shu sudning o‘zi 1995-yil 17-oktabrdagi qarorida (123/1992-sonli qaror) tomonlarning yetarli valuta mablag‘iga ega emasligi ularni javobgarlikdan ozod qilish uchun asos bo‘luvchi fors-major holat deb hisoblanmasligini ko‘rsatdi.

O‘z majburiyatlarini bajarmagan tomon o‘ziga halal berayotgan holatlar va ularning majburiyatni bajarishga salbiy ta’siri to‘g‘risida ikkinchi tomonni xabardor qilishi lozim (Konvensiyaning 79-moddasi 4-bandi).

Tovarning yo‘qolish yoki nobud bo‘lish xavf-xatari qaysi paytdan boshlab sotuvchidan xaridorga o‘tishini to‘g‘ri belgilash xalqaro miqyosda tuzilgan tovarlarni olish-sotish shartnomalarida juda katta ahamiyatga ega bo‘ladi. Tomonlar ushbu masalani shartnomada yoki namunaviy savdo tushunchalari (masalan, INCOTERMS) qoidalaridan foydalangan holda aniq belgilab olishlari mumkin. Shunga qaramay, shartnomada bunga (savdo tushunchalariga) oid kelishuvlarni nazarda tutmaydigan ko‘p uchraydigan vaziyatlar uchun Konvensiyada tegishli tartib-qoidalar nazarda tutilgan (Konvensiyaning 67-moddasi). Ya’ni agar oldi-sotdi shartnomasida tovarni transport vositalarida tashish nazarda tutilgan bo‘lib, sotuvchi uni shaxsan xaridorga muayyan joyda topshirishi belgilanmagan bo‘lsa, sotuvchi tovarni birinchi tashuvchiga – transport korxonasiga topshirgan paytdan boshlab tovarning nobud bo‘lish yoki yo‘qolish xavfi sotuvchidan xaridorning zimmasiga o‘tadi. Agar tovar sotuvchi aniq belgilagan joyda xaridorga topshirilishi lozim bo‘lsa, tovar ushbu joyda tashuvchiga topshirilgan paytdan boshlab xatar sotuvchiga o‘tgan hisoblanadi.

Ko‘pincha shartnoma turdosh (individuallashtirilmagan) tovarlarga taalluqli bo‘ladi. Shu sababli tovar xaridor ixtiyoriga topshirilguniga qadar ajratilishi (individuallashtirilishi) lozim bo‘ladi. O‘shangacha to-

varning yo‘qolish xavf-xatari sotuvchida bo‘ladi va xaridorga o‘tmaydi.

Vena konvensiyasida shartnomaning bajarilish muddati kelishidan oldinroq tomonlardan birining o‘z majburiyatlarini jiddiy ravishda bajara olmasligi yoki shartnoma shartlarini qo‘pol ravishda buzib bajarishi ayon bo‘lib qoladigan vaziyatlar uchun mo‘ljallangan normalar nazarda tutilgan. Konvensiyada bunday hollar tomonlardan biri shartnoma ijrosini kechiktirib turadigan, shartnoma esa ushbu tomon shartnomadan chetga chiqishi haqida ma’lum qilguncha amal qilib turadigan vaziyatlardan farqlanadi.

Tovarlarni xalqaro miqyosda olish-sotish shartnomalarini xalqaro-huquqiy tartibga soluvchi asosiy hujjat Vena konvensiyasi bo‘lsa-da, ammo ushbu munosabatlarni tartibga solishga qaratilgan boshqa bir qator xalqaro-huquqiy normalar mavjudligi yodda tutilmog‘i lozim. Bular qatoriga allaqachon tarqab ketgan bo‘lsa-da, sobiq sotsialistik davlatlarning Iqtisodiy o‘zaro yordam kengashi (IO‘YOK) o‘sha paytlarda qabul qilgan va muayyan hollarda ayrim davlatlar o‘rtasidagi iqtisodiy munosabatlarda qo‘llanib kelayotgan (masalan, Rossiya Federatsiyasi va Xitoy Xalq Respublikasi o‘rtasida) mahsulot yetkazib berishning umumiy shartlari, boshqa bir qator huquqiy hujjatlar kiritilishi mumkin.

Bulardan tashqari, xalqaro shartnomalarni ifodalovchi “xalqaro qonunchilik” hujjatlaridan mustaqil ravishda xalqaro oldi-sotdi shartnomasi munosabatlarining tartibga solinishida tomonlar uchun qoidaga aylanib qolishi mumkin bo‘lgan turli-tuman namunalar va namunaviy shakllar muhim o‘rin tutishi mumkin. Bu o‘rinda misol tariqasida 1994-yilda UNIDROT qabul qilgan “xalqaro savdo shartnomalari”ning prinsiplarini yoki BMTning Yevropa Iqtisodiy Komissiyasi ishlab chiqqan turli tovarlar (masalan, mashina va uskunalar)ni eksportga yetkazib berishning umumiy shartlari (188- va 574-sonli hujjatlar), kontraktlarining umumiy shartlarini keltirish mumkin. Ular jumlasiga yana uskunalarni eksportga sotish va montaj qilishning umumiy shartlari (188-F va 574A-hujjatlar), ko‘plab ishlab chiqariladigan metall buyumlar eksport-import savdosining umumiy shartlari kabilarni ham kiritish mumkin.

Muomalada savdogarlar va ishlab chiqaruvchilarning turli tashkilotlari tayyorlagan kontraktlarning turli-tuman namunalari uchraydi (masalan, don, tabiiy mahsulot kabilar bo‘yicha). Bunday tashkilotlarning eng mashhurlari qatoriga Britaniya jun konfederatsiyasi, London

kakao assotsiatsiyasi, O‘simlik yog‘lari, urug‘ va moy assotsiatsiyalari federatsiyasi (FOSFA), Yem-xashak va don bo‘yicha savdo assotsiatsiyasi (GAFTA), Metallar bo‘yicha London birjasi va boshqalarni kiritish mumkin.

Nihoyat, tovarlar oldi-sotdisini xalqaro miqyosda tartibga soluvchi manbalar haqida gap ketganida Xalqaro savdo palatasi e’lon qiladigan hujjatlarni ko‘rsatib o‘tmaslik mumkin emas. Bunda, eng avvalo, savdo atamalarini sharhlash bo‘yicha xalqaro qoidalar (INKOTERMS) (so‘nggi tahrirdagisi Xalqaro savdo palatasining 1990-yilgi 460-nashrida e’lon qilingan) maxsus ta’kidlanmog‘i lozim.

O‘zbekiston Respublikasida oldi-sotdi shartnomalariga oid munosabatlar milliy fuqarolik qonunchiligi bilan batafsil tartibga solingan. Bunda, ayniqsa, O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining normalari keng qamrovli va asosiy manba bo‘lib hisoblanadi (29-bob, 386-511-moddalar).

O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 7-moddasida O‘zbekiston Milliy huquq tizimi uchun universal bo‘lgan prinsip nazarda tutilgan bo‘lib, u oldi-sotdi shartnomasi bilan tartibga solinadigan munosabatlarga ham daxldordir.

Ushbu moddada aytilishicha, “agar xalqaro shartnomada yoki bitimda fuqarolik qonun hujjatlaridagiga qaraganda boshqacha qoidalar belgilangan bo‘lsa, xalqaro shartnoma yoki bitim qoidalari qo‘llaniladi”.

TEKSHIRISH UCHUN SAVOLLAR

1. Xalqaro savdo bitimlari deganda nima nazarda tutiladi?
2. Xalqaro va milliy savdo bitimlari nimasi bilan farq qiladi?
3. Birja, auksion, tanlov, xalqaro yarmarkalarda savdo bitimlari tuzishning xususiyatlari nimalardan iborat?
4. Savdo muzokaralari, ularning mazmuni va amalga oshirilishi haqida nimalarni bilasiz?
5. Bitimlarning qanday shakllari mavjud?
6. Xalqaro savdo bitimlarida javobgarlik yuklash va javobgarlikdan ozod qilish qanday xususiyatlarga ega?
7. Fors-major nima va u xalqaro savdo-sotiq aloqalarida qanday o‘rin tutadi?
8. Xalqaro savdo-iqtisodiy munosabatlarda da’vo muddati, uning

qo‘llanilishiga oid masalalar qanday hal etiladi?

9. “Tovarlarni xalqaro miqyosda olish-sotishga oid da’vo muddatlari to‘g‘risidagi Konvensiya haqida nimalarni bilasiz?

10. Xalqaro oldi-sotdi shartnomasi nima va u xalqaro tovar muomalasida qanday o‘rin tutadi?

11. Vena Konvensiyasiga ko‘ra oldi-sotdi shartnomalarini tuzishga qanday talablar qo‘yiladi?

12. “Tovarlarni xalqaro miqyosda olish-sotish shartnomalari to‘g‘risida”gi Vena konvensiyasida tomonlarning javobgarligi qanday belgilangan?

13. O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining oldi-sotdi shartnomasini tuzish va bajarishga oid qoidalari qanday va ularning xalqaro oldi-sotdi shartnomalarini tuzishdagi ahamiyati nimadan iborat?

IV-BOB. XALQARO OLDI-SOTDI VOSITACHILIGI

1-§. Xalqaro oldi-sotdi vositachiligi, uning ahamiyati va asosiy shakllari

Savdo faoliyatini amalga oshirayotgan har qanday shaxs (keng ma'noda) o'z tovarlari (ish, xizmatlari)ni sotish bozorining kengayishidan manfaatdordir. Ishlab chiqaruvchilar o'z milliy bozorlarini o'zlashtirganlaridan keyin mahsulotlarini boshqa davlatlarga ham o'tkazishga harakat qiladilar. Bu narsa tovarlar sotish hajmini yangi bozorlarda yanada kengaytirish bilan bir qatorda, ushbu bozorlardagi yuqori baholar hisobiga olinadigan foydaning hajmini oshirish imkonini ham beradi.

Ammo mahalliy va xalqaro bozorlarni yaxshi biladigan vositachilarsiz tovarlarni xorijiy davlatlar bozorida sotish ko'pincha juda qiyin bo'ladi. Sotuvchi vositachilarni jalb etish yo'li bilan o'z xavf-xatarini kamaytiradi va ayni paytda boshqa mamlakat bozorini o'zlashtirish bilan bog'liq xarajatlarni kamaytirishga erishadi.

Bunda milliy va xalqaro savdo amaliyotida vositachilik (iqtisodiy atamasi) juda keng ma'noda tushuniladi. Masalan, Angliyada vositachiga nisbatan "agent" atamasi qo'llaniladi. Agent o'z xatti-harakatlari bilan prinsipalga (sotuvchiga) bitimlar tuzish hamda tovarlarni sotishda ko'maklashadi. Shu bilan birga, ba'zi huquqiy tizimlarda "vositachi" atamasi tor ma'noda ham tushuniladi va mustaqil ravishda amal qilgani holda bitim tuzuvchi tomonlarga o'zaro shartnoma tuzishlarida ko'maklashuvchi shaxsni ham bildiradi[1].

Xalqaro savdo vositachiligini keng ma'noda ko'rib chiqishda uning uch asosiy shaklini kuzatish mumkin:

1. Uning keng tarqalgan shakli savdo vakolatxonasi bo'lib, bunda shaxs (savdo vositachisi) muayyan haq evaziga o'z faoliyatini o'ziga berilgan topshiriqqa muvofiq tarzda amalga oshiradi (keyinchalik – savdo vakolatxonasi).

2. Vositachilikning ikkinchi shakli – distribyutorlik (tijorat konsessionerligi) bilan bog'liq vositachilik bo'lib, unga ko'ra distribyutor tovarni o'z hisobidan sotib oladi va ishlab chiqaruvchi (eksportchi) bilan tu-

[1] Shuni nazarda tutmoq kerakki, xalqaro savdo vositachiligi tovarlarni sotish, sotib olish yoki boshqa majburiyatlarni bajarish (masalan, kreditga oid shartnoma tuzilishida moliyaviy vosita-chilik qilish)ga qaratilishi mumkin. Ammo munosabatlarni tushunib yetishni osonlashtirish maqsadida, ushbu bobda tovarlarni xalqaro miqyosda olish-sotish shartnomasi bo'yicha vosi-tachi tovarlarning sotilishiga ko'maklashuvchi shaxs sifatida ko'rib chiqiladi.

zilgan davomli shartnoma asosida o‘z nomidan sotadi. Distribyutorlik faoliyati, eng avvalo, iqtisodiy ma’nodagi savdo vositachiligi jumlasiga kiradi, chunki, rasman, distribyutor boshqa shaxs nomidan harakat qilmasdan, tavakkalchilikni o‘z zimmasiga olgan holda mustaqil harakat qiladi. Ammo, iqtisodiy nuqtai nazardan olganda, distribyutor ishlab chiqaruvchiga uning tovarlarini doimiy asosda iste’molchiga yetkazib berishda ko‘maklashadi va, shunday qilib, ushbu zanjirda vositachilik vazifasini bajaradi.

3. Vositachilikning uchinchi shakli bo‘lgan sof vositachilik xalqaro savdo muomalasida kamroq tarqalgan. Bu faoliyatni makler (broker) amalga oshiradi. Makler (broker) mustaqil ravishda va topshiriqsiz harakat qilgani holda shartnomalar tuzishga ko‘maklashadi. Tor ma’nodagi “vositachilik” tushunchasining mazmunini aynan maklerlik tashkil etadi.

Xalqaro savdo vositachiligini tartibga soluvchi xalqaro savdo huquqi hujjatlarini ko‘rib chiqishdan avval turli davlatlar huquq tizimlaridagi vositachilik bilan bog‘liq munosabatlarni tasvirlashga harakat qilamiz. Chunki xalqaro savdo huquqi hujjatlarida turli huquqiy tizimlar uchun xos bo‘lgan atamalardan foydalaniladi va shu bois ularning milliy huquqdagi mazmunini yaxshi anglab olmay turib xalqaro savdo huquqi hujjatlarining ayrim qoidalarini tushunib yetish ancha qiyin bo‘ladi.

Savdo vositachiligi bilan bog‘liq masalalar turi davlatlarning milliy huquq tizimlarida o‘ziga xos tarzda tartibga solingan bo‘lishi va muayyan farqlarga ega bo‘lishi mumkin.

O‘zbekiston Respublikasining Fuqarolik kodeksida vositachilik tadbirkorlik shakllaridan biri sifatida alohida moddalar bilan tartibga solingan (46-bobning 832, 848-moddalari).

O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 832-moddasiga ko‘ra, vositachilik shartnomasi bo‘yicha bir taraf (vositachi) ikkinchi taraf (komitent)ning topshirig‘i bo‘yicha o‘z nomidan, biroq komitent hisobidan bir yoki bir necha bitimni haq evaziga tuzish majburiyatini oladi. Vositachilik shartnomasi yozma ravishda tuzilishi shart.

Vositachi uchinchi shaxs bilan tuzgan bitim bo‘yicha, garchi bitimda komitentning nomi tilga olingan yoki u bitimni bajarish bo‘yicha uchinchi shaxs bilan bevosita munosabatlarga kirishgan bo‘lsa ham, vositachi huquqlariga ega bo‘ladi va zimmasiga majburiyat oladi.

Bajarilishidan oldin bekor qilingan bo‘lsa, komitent vositachiga vakilga topshiriqni bajarish vaqtida qilingan chiqimlarni to‘lashi, vosita-

chiga haq berilishi kerak bo‘lganda esa, unga bajarilgan ishga muvofiq haq to‘lashi ham shart. Bu qoida vakil topshiriqning bekor qilinganini bilgan yoki bilishi lozim bo‘lganidan keyin bajargan topshiriqqa tatbiq etilmaydi.

Endi xalqaro savdo vositachiligining ayrim shakllari va ularning turli davlatlar qonunlarida tartibga solinishiga xos xususiyatlarni ko‘rib chiqamiz.

Savdo vakolatxonasi. Agentlik shartnomasi Angliya va AQSh huquqida keng doiradagi vositachilik munosabatlariga nisbatan qo‘llaniladi. Agentlik munosabatlari deganda, bir shaxs boshqa shaxs o‘z nomidan qaror qabul qilmaydigan, ayni paytda o‘z xizmat burchi taqozosi bilan xizmat qilishi shart bo‘lgan shaxs sifatida harakat qilmaydigan holda, u yoki bu harakatni sodir etishga jalb etiladigan munosabatlar tushuniladi (ingl. independent contractor). Shunday qilib, Angliya va AQSh huquqida “agent” atamasi yuridik yoki amaldagi har qanday vakillik munosabatlariga nisbatan qo‘llanaveradi (Bunda agentga vakolat beruvchi tomon (shaxs) “prinsipal” deb yuritiladi).

Agentlik munosabatlarining mohiyati shundan iboratki, bunda har qanday prinsipal agent bilan bevosita munosabatda bo‘ladi. Ya’ni Angliya va AQSh huquqiga agentlik munosabatini agent prinsipal uchun bevosita huquq va majburiyatlar oladigan hamda agent avval bevosita o‘zi uchun huquq va majburiyatlar oladigan, keyinchalik muayyan harakatlar sodir etish yo‘li bilan bu huquq va majburiyatlarni prinsipalga o‘tkazadigan munosabatlar tanish emas. Bunda agent prinsipal manfaatlari yo‘lida harakat qilayotgan shaxs sifatida munosabatda ishtirok etayotganligini ko‘rsatgan yoki ko‘rsatmaganligining ahamiyati bo‘lmaydi. Boshqa shaxslar bilan bo‘ladigan munosabatlarda prinsipal manfaatlari yo‘lida harakat qilayotgan shaxs ekanligini ko‘rsatmaganligi agent va prinsipal o‘rtasida agentlik munosabati mavjud emasligidan darak bermaydi, faqat agentning o‘zi bilan munosabatga kirishgan boshqa shaxs oldidagi mas’uliyatni kuchaytiradi, xolos. Chunki ushbu holda huquq agent bilan bitim tuzgani holda uning agent ekanligidan bexabar bo‘lgan uchinchi shaxs manfaatlarini himoya qilishga qaratiladi.

Shunday qilib, “agent” tushunchasining eng umumiy ta’rifi shundan iboratki, u prinsipal nomidan harakatlar sodir qilishga vakil qilin-

gan yoki shunday deb tasavvur qilinadigan, uning nomidan huquq va majburiyatlarni qabul qiladigan shaxs hisoblanadi. Bunda aniq ifodalangan vakolatlar deganda, agent va prinsipal o‘rtasida o‘zaro kelishilgan vakolatlar; tasavvur qilinadigan vakolatlar deganda esa, ular o‘rtasida maxsus kelishib olinmagan bo‘lsa-da, savdo muomalasi amaliyotiga ko‘ra odatda prinsipal agentga beradigan vakolatlar nazarda tutiladi. Ushbu taxmin qilinadigan vakolatlar agentning prinsipal oldidagi majburiyatlarini lozim darajada bajarishiga ko‘maklashadi.

Angliya va AQSh huquqi agentlik shartnomalarini turlicha tasniflash imkonini beradi.

Anglo-amerika huquqida, eng avvalo, quyidagilar farqlanadi:

– nomlangan prinsipallar (named principal);

– ochiq prinsipallar (disclosed principal);

– yashirin prinsipallar (undisclosed principal).

Nomlangan prinsipal deganda, agent boshqa shaxsga ma’lum qilgan prinsipal tushuniladi.

Ochiq (aniq) prinsipal deganda, mavjudligini agent boshqa shaxsga ma’lum qilgan, ammo kim ekanligi noma’lum bo‘lgan prinsipal tushuniladi.

Maxfiy (yashirin) prinsipal esa boshqa shaxslar uchun noma’lum bo‘lib qoladi. Boshqa shaxs agent bilan aloqada bo‘layotganligini bilmaydi va bu narsa bitim tuzib bo‘lingachgina unga ma’lum bo‘lishi mumkin.

Angliya va AQSh doktrinalarida tasniflash asoslariga ko‘ra agentlarning bir necha turi ajratiladi. Tasniflash asoslaridan eng muhimiga ko‘ra, ular bosh agent (general agents) va maxsus agent (special agents)larga bo‘linadi.

Angliya huquqiga ko‘ra, bosh agent muayyan sohada har qanday harakatni amalga oshirishi mumkin bo‘lgan shaxsdir. AQSh huquqida esa bosh agent bir necha bitimni tuzishi, uning natijasida prinsipalga davomli xizmat ko‘rsatishi mumkin bo‘ladi. Shu sababli AQSh shtatlarining qonunlarida o‘z prinsipali foydasiga har qanday bitimlarni tuza oladigan shaxsni bildiruvchi “universal agent” (universal agent) tushunchasi ham nazarda tutilgan.

Angliya huquqiga ko‘ra, maxsus agent qat’iy belgilagan harakatlarni amalga oshira oladigan shaxsdir. AQSh huquqida esa maxsus

agent xizmati natijasida uzoq muddatli (davomli) munosabat yuzaga kelmaydi.

Bundan tashqari, Angliya huquqi (xususan, faktorlar to‘g‘risidagi qonun – Factors Act 1889) savdo agentlarini alohida ajratib ko‘rsatadi. Ular jumlasiga, o‘zining odatdagi faoliyatlari doirasida tovarlarni sotish, sotish maqsadida tovarlar konsignatsiyasi, tovarlarni sotib olish yoki tovarlarni ta’minlash uchun avanslar jalb etish ishlari bilan shug‘ullanadi. Savdo agentlari jumlasiga faktorlar, brokerlar, delkrederi agentlari kiritiladi.

Angliya huquqida ham, AQSh huquqida ham faktor deganda, yashirin prinsipal manfaatlari yo‘lida harakat qiladigan maxsus agent tushuniladi. Ushbu agent prinsipal tovarlarini haq evaziga sotish uchun jalb etiladi va tovarlarni prinsipalning o‘zi yoki boshqa shaxslar agentga beradi. “Faktor” atamasidan tashqari, “konsignatsiya agenti” (ingl. consignee agent) yoki komission agent (ingl. commission agent), AQSh huquqida esa, shuningdek, “komission savdo agenti” (ingl. commission merchant) tushunchalari ham qo‘llaniladi. Angliyaning pretsedent huquqi faktorning oqilona chegaralarda tovarlarni kreditga sotishi mumkinligini nazarda tutadi.

Savdo agentlarining ikkinchi turi brokerlar bo‘lib, ular savdo vakillari hisoblanmaganliklari tufayli, ularning huquqiy holati quyida alohida ko‘rib chiqiladi.

Delkredere (Del credere) agenti xaridor prinsipal oldidagi tovar uchun pul to‘lash majburiyatini bajarmaganida, ushbu pulni to‘lash majburiyatini o‘z zimmasiga oladi.

AQShda ham, kontinental Yevropa huquqidagi singari, tovarlarni kreditga sotish bilan shug‘ullanuvchi faktor prinsipal uchun, huquq normalariga muvofiq, delkredere agenti bo‘lib hisoblanadi.

Kontinental Yevropa huquqi vakil o‘z nomidan yoki boshqa shaxs nomidan harakat qilayotganiga katta ahamiyat beradi (ayniqsa, savdo muomalasi sohasida). Bu narsa odatda “bevosita vakillik” yoki “bilvosita vakillik” tushunchalari bilan bog‘lanadi.

Bunda bevosita (to‘g‘ri) vakillik deganda, bir shaxs (vakil) boshqa shaxs (ishonch bildiruvchi) nomidan va uning manfaatlari yo‘lida bitimlar tuza olishi mumkin bo‘ladigan munosabatlar tushuniladi. Bilvosita (egri) vakillikda esa shaxs (komissioner) bitimlarni o‘z nomidan, ammo

boshqa shaxs (komitent) foydasiga hamda uning hisobidan tuzadi.

Ta’kidlash kerakki, kontinental Yevropa mamlakatlari huquqida bilvosita (egri) vakillik bevosita (to‘g‘ri) vakillik institutiga qaraganda ancha avval yuzaga kelgan.

Hozirgi paytda “komissioner” tushunchasining eng umumiy ta’rifi Fransiya Savdo kodeksida berilgan. “Komissioner” atamasi (frans. commissionnaire) o‘zining yoki jamiyatning nomidan komitent foydasiga (frans. commettant) harakat qiluvchi shaxsni anglatadi.

Ba’zi davlatlarning qonunlarida “komissioner” tushunchasi uning faoliyat sohasini ham qayd etish orqali kengaytiriladi. Masalan, Germaniya Savdo qonunlariga muvofiq komissioner deganda (nem. Kommissionar), tovarlarni yoki qimmatli qog‘ozlarni o‘z nomidan boshqa shaxs foydasiga sotib olish yoki sotish bilan kasb sifatida shug‘ullanadigan shaxs tushuniladi.

Shveysariya majburiyat qonunida komissioner komission haq evaziga ko‘char mulk yoki qimmatli qog‘ozlarni o‘z nomidan boshqa shaxs foydasiga sotib oladigan yoki sotadigan shaxs sifatida ta’riflanadi.

Savdo-sotiqning taraqqiyoti tijoratchining yollanma xodimi bo‘lmasa-da uning nomidan bitimlar tuza oladigan shaxslarning faoliyatini maxsus tartibga solish zaruratini yuzaga keltirdi. Shu munosabat bilan kontinental Yevropa mamlakatlari qonunchiligida bevosita savdo vakilligi instituti yuzaga keldi. U savdo agentlari (tijorat vakili) (frans. agent commercial, nem. Handelsvertreter, italyancha – agente)ni birlashtirdi. Ushbu institut ilk bora Germaniya Savdo qonunlari to‘plamida tartibga solingan edi, keyinchalik esa bunday normalar Italiya, Shveysariya va Fransiya qonunlarida ham paydo bo‘ldi.

Germaniya Federativ Respublikasining qonunlarida tijorat vakili (agent)ning haq-huquqlarini tartibga soluvchi ko‘pgina imperativ (majburlovchi) normalar nazarda tutilgan va unda tijorat vakili (agent) deganda, boshqa tijoratchi foydasiga bitimlar tuzadigan shaxs nazarda tutiladi[1]. Shuni ta’kidlash kerakki, bunday shartnoma GFR hududidan tashqarida bo‘lgan shaxs bilan tuzilganda GFR qonun normasi imperativ xususiyatini yo‘qotib, dispozitiv bo‘lib qoladi.

[1] GFR huquqi tijorat vakili (savdo agenti)ning alohida turi – agentdelkrederini ajratib ko‘rsatdi. Bunday vakillikning xususiyati shundaki, u boshqa shaxslar bilan bo‘ladigan bitimlarda ushbu bitimlarning bajarilishiga kafil bo‘ladi.

Shveysariya majburiyat qonunida tijorat vakili (agent) bir yoki bir necha shaxs uchun savdo bitimlarida doimiy vakillik qiluvchi, ular nomidan va hisobidan bitimlar tuzuvchi, ammo ular bilan mehnat-huquqiy munosabatida bo‘lmaydigan shaxs sifatida ta’riflanadi. Shveysariya qonunchiligining o‘ziga xos jihati shundaki, tijorat vakilligiga oid munosabatlarni tartibga soluvchi normalar agent Shveysariya hududida faoliyat ko‘rsatayotgan barcha hollarda qo‘llaniladi.

Fransiya qonunchiligida savdo agenti deganda, shunday ishonchli shaxs (frans. mandataire) tushuniladiki, u doimiy va mustaqil kasbiy faoliyati va ishga yollanish shartnomasi bilan bog‘liq bo‘lmagan holda ishlab chiqaruvchi yoki sotuvchi nomidan va hisobidan savdo-sotiq, ijara yoki xizmat ko‘rsatish sohalaridagi shartnomalarni muhokama qilish va tuzish bilan shug‘ullanadi.

Italiya Fuqarolik kodeksiga ko‘ra esa agentlik shartnomasi deganda, tomonlardan biri muayyan hududda muayyan haq evaziga boshqa shaxs foydasiga shartnomalar tuzishda ko‘maklashish yuzasidan doimiy mas’uliyatni zimmasiga oladigan shartnoma tushuniladi.

Shunday qilib, tijorat vakilligi (agentlik) shartnomasining yuqorida ko‘rsatilgan kontinental Yevropa mamlakatlarida tartibga solinishini umumlashtirgan holda aytish mumkinki, ushbu davlatlar qonunchiligida tijorat vakilligi shartnomasi deganda, agentning ishonch bildiruvchi (vakil qiluvchi) tovarlari yoki xizmatlarining muayyan bozorlarda harakatlanishini ta’minlash majburiyatini olishi, shu orqali vakolat beruvchi bilan ushbu bozor iste’molchilari o‘rtasida bevosita shartnomalar tuzishi nazarda tutiladi. Shu tarzda tijorat vakilligi (agentlik) shartnomasining topshiriq shartnomasidan asosiy farqi shundaki, agentning asosiy vazifasi shartnoma tuzish (yoki vakil qiluvchi nomidan yuridik ahamiyatli harakatlar qilish)dan iborat bo‘lmasdan, balki (ushbu shartnomani agent yoki vakil qiluvchi imzolashidan qat’i nazar) shartnomalar tuzishga ko‘maklashishidan iborat bo‘ladi.

Xalqaro vakillikning ikkinchi shakli **distribyutorlik** (dilerlik) (ingl. distributorship, dealership), tijorat konsessiyasi bo‘lib, faqat iqtisodiy ma’nodagina vakillik bo‘lib hisoblanadi.

Vakillikning mazkur shakli turli davlatlar qonunchiligida har xil nomlar bilan ataladi. GFRda Allienrtriebshandler, Alleinvertreter, Eigenhandler, Generalvertrete, Konzessionar, Vertriebshandler,

Vertragshandler kabi atamalardan foydalaniladi hamda eng ko‘p ishlatiladigani va eng so‘nggisi hisoblanadi. Fransiyada esa uni ifodalash uchun concessionnaire de vente exclusive, concessionare, agent general, agent exclusif, Italiyada – vend fore con exclusiva, rivenditore autorizzata, reppresentante exclusivo, concessionario kabi atamalar ishlatiladi.

Bundan tashqari, xalqaro savdo amaliyotida “agent-distribyutor”, “agent-diler” tushunchalari ham uchrab turadi, bir qator davlatlar qonunchiligida esa distribyutor faoliyatining ba’zi yo‘nalishlari bo‘yicha agentga tenglashtiriladi: Iordaniya va Yamanda bu tushunchadan qayd etish ko‘rsatmasi sifatida foydalaniladi; Livan, Gvatemala, Dominikan Respublikasi kabi davlatlarda esa homiylik qilayotgan vositachining huquqiy holatini belgilashda qo‘llaniladi. Germaniya sud amaliyotida distribyutorlar (dilerlar) va konsessionerlarga nisbatan muayyan hollarda tijorat vakilining huquqiy holatini belgilovchi qoidalar qo‘llanadi (masalan, bu narsa mijozlarni yo‘qotib qo‘yganlik tufayli yetgan zarar o‘rnini qoplash masalalariga taalluqli bo‘ladi).

Ushbu shakldagi vositachi (distribyutor) o‘z faoliyatini iqtisodiy manfaatlardan kelib chiqqan holda doimiy vakillik munosabatlariga yaqin bo‘lgan munosabat sifatida, ishlab chiqaruvchi bilan doimiy aloqalariga asoslangan holda amalga oshiradi (chunki distribyutorning muayyan savdo markasi bilan belgilangan mahsulotlarni sotish tizimiga qo‘shib olinishi katta iqtisodiy ahamiyatga ega bo‘ladi).

Odatda distribyutor ishlab chiqaruvchi (eksportchi) bilan davomli shartnoma tuzadi va unga ko‘ra ishlab chiqaruvchi yoki eksportchidan davriy ravishda sotib oladigan muayyan hajmdagi tovarlarni muayyan belgilangan bozorlarda sotish majburiyatini oladi. Bunda ushbu faoliyatni distribyutor o‘z nomidan va tavakkalchilikni o‘z zimmasiga olgan holda, ammo ishlab chiqaruvchining xo‘jalik manfaatlari yo‘lida amalga oshiradi.

Aslida, ishlab chiqaruvchi va distribyutor o‘rtasidagi shartnoma ma’lum doiraga solingan shartnoma bo‘lib, unga ko‘ra ishlab chiqaruvchi (eksportchi) muayyan savdo markasiga ega bo‘lgan tovarni doimiy ravishda sotish va ushbu distribyutorni o‘zining mahsulotlarini sotish tarmog‘iga qo‘shib olish majburiyatini oladi.

O‘z navbatida, distribyutor ham tovarlarni ushbu ishlab chiqaruv-

chi (eksportchi)dan sotib olish hamda muayyan hududlarda sotish majburiyatini oladi. Qoida tariqasida distribyutor zimmasiga savdo faoliyatini amalga oshirishda xizmat ko‘rsatishning muayyan saviyasini ta’minlash, sotishdan keyingi servis xizmatini hamda reklamasini amalga oshirish majburiyatlari ham yuklanadi. Ayni paytda, distribyutorning yuridik jihatdan mustaqilligi ishlab chiqaruvchi (eksportchi)ning unga muayyan ta’sir o‘tkazishini va distribyutorga o‘z faoliyatini amalga oshirish usullari haqida muayyan ko‘rsatmalar berishini istisno etmaydi, chunki xalqaro distribyutorlik shartnomasi doirasida odatda ishlab chiqaruvchi korxona distribyutorga muayyan hududda o‘zining savdo markasidan foydalanish huquqini beradi.

Ishlab chiqaruvchi korxona distribyutorning mahsulotlar sotish tarmog‘iga qo‘shilishi uchun muayyan imkoniyat yaratishi lozim. Bundan tashqari, ishlab chiqaruvchi o‘z savdo-sotiq strategiyasi maqsadlaridan kelib chiqqan holda muayyan assortimentdagi tovarlar bilan ta’minlashi kerak. Shu bilan birga, distribyutor ishlab chiqaruvchi (eksportchi)dan oldi-sotdi shartnomasi tuzilishini (basharti ishlab chiqaruvchi (eksportchi) qandaydir sabablar bilan mol yetkazib berolmay qolsa) talab qilishga haqli bo‘lmaydi, ammo tovar yetkazib berilmasligi tufayli ko‘rgan zarari qoplanishini talab qila oladi.

Odatda ishlab chiqaruvchi distribyutorni kerakli axborot va reklama materiallari bilan ta’minlashga majbur bo‘ladi.

Ishlab chiqaruvchida xolis bo‘lish, ya’ni barcha distribyutorlar uchun bir xil sharoitni ta’minlash majburiyati bo‘ladi.

Tijorat vakilidan farqli o‘laroq, distribyutor tovarlarni sotishda kelib chiqadigan barcha xarajatlarni o‘zi ko‘taradi. Ammo ishlab chiqaruvchining ko‘rsatmalarini bajarish bilan bog‘liq tarzda jiddiy xarajatlar qilingan hollar bundan mustasno.

Distribyutorlik shartnomasining muhim xususiyati shundaki, bu shartnoma juda ko‘p hollarda mutlaq bo‘lib, ishlab chiqaruvchi (eksportchi) tovarlarni mazkur hududda distribyutor bilan kelishmasdan sotishi mumkin bo‘lmaydi. O‘z navbatida, distrbyutor ham ushbu ishlab chiqaruvchi bilan raqobatlashayotgan shaxslar tovarlarini sotmaslik majburiyatini oladi.

Shunday qilib, distribyutor (diler)lik quyidagi xususiyatlarga ega bo‘ladi:

– distribyutorlik murakkab shartnoma bo‘lib, unda oldi-sotdi munosabatlari, bilan bir qatorda, pudrat (xizmat ko‘rsatish) munosabatlari, xususan, reklama qilish, servis xizmati ko‘rsatish va boshqalar, shuningdek, intellektual mulkka bo‘lgan huquqni, eng avvalo, tovar belgilariga bo‘lgan huquqni topshirish ham belgilangan bo‘ladi;

– distribyutorlik shartnomasi davomli va muayyan doirada amal qiluvchi shartnoma bo‘lib hisoblanadi va uning doirasida aniq oldi-sotdi shartnomalari tuziladi;

– distribyutor rasman ishlab chiqaruvchi (eksportchi)dan mustaqil ravishda faoliyat yuritadi;

– distribyutor shartnomaga ko‘ra unga sotiladigan tovarlarga nisbatan mulk huquqini qo‘lga kiritadi;

– distribyutor olingan tovarga haq to‘lanishi uchun ishlab chiqaruvchi (eksportchi) oldida to‘la javobgar bo‘ladi va bunda olingan tovar sotilmay qolishining ahamiyati bo‘lmaydi;

– distribyutor o‘z harakatlari bilan ishlab chiqaruvchi (eksportchi) uchun huquqlar va majburiyatlar yuzaga keltira olmaydi;

– distribyutorning tegishli hududdagi faoliyati mutlaq (ekskluziv) bo‘lib hisoblanadi va bu hududda boshqa distribyutorning faoliyat yuritishi yoki ishlab chiqaruvchining sotish bilan shug‘ullanishi mumkin bo‘lmaydi.

Xalqaro savdo vakilligining uchinchi shakli **“sof vositachilik”** bo‘lib, kontinental Yevropa mamlakatlarida “maklerlik”, anglo-amerika huquq tizimida esa “brokerlik” tarzidagi huquqiy hodisa sifatida (ingl. brokerage) qo‘llaniladi.

Germaniya savdo qoidalari to‘plamida makler deganda, doimiy vakolatga ega bo‘lmagani holda shartnoma asosida hamda kasb sifatida boshqa shaxslar manfaati yo‘lida tovarlar yoki qimmatli qog‘ozlarni sotib olish, sotish, sug‘urta qilish, tashish, kemalarni va boshqa savdo-sotiq ashyolarini ijaraga olish shartnomalarini tuzishda vositachi sifatida ishtirok etadigan shaxs tushuniladi.

Italiya Fuqarolik kodeksida makler deganda (italyancha – mediatore), ikki yoki undan ortiq shaxsni shartnoma tuzish maqsadida bir-biri bilan bog‘lab qo‘yadigan, ammo ularning hech biri bilan hamkorlik munosabatida bo‘lmaydigan, hech kimga bo‘ysunmaydigan yoki hech kimning vakili bo‘lib hisoblanmaydigan shaxs nazarda tutiladi.

Shunday qilib, makler deganda, faoliyatidan huquqiy oqibatlar kelib chiqmaydigan, ammo savdo muomalasining ishtirokchilari o‘rtasida shartnomalar tuzilishiga ko‘maklashadigan yoki bunga sharoit yaratadigan shaxs tushuniladi, ya’ni makler yuridik ahamiyatga ega bo‘lmagan, ammo amaliy natijalar beradigan harakatlarni amalga oshiruvchi shaxsdir. Uning maqsadi yuridik ahamiyat kasb etuvchi bitimlar tuzishga ko‘maklashishdir.

Maklerlarning huquqiy holati bo‘lg‘usi bitim tomonlari bergan vakolatga bog‘liq bo‘lmaydi.

Makler bilan bo‘ladigan ichki munosabatlarning tartibga solinishi muayyan huquq tizimida qanday konstruksiyadan foydalanishiga bog‘liq bo‘ladi. Agar topshiriq berish institutidan foydalanilmasa, u holda vositachi (makler) kelgusida bitim tuzadigan shaxs manfaatlari yo‘lida g‘ayrat ko‘rsatishga majbur bo‘lmaydi, chunki maklerning harakati har doim ham shartnoma tuzilishiga olib kelavermaydi. Agar vositachilik (maklerlik) topshiriq berish instituti orqali tartibga solinadigan bo‘lsa, makler shartnoma tuzish niyatida bo‘lgan tomonlar manfaatiga mos ravishda g‘ayrat ko‘rsatishi lozim bo‘ladi va o‘zining aybli harakatlari tufayli yetkazilgan zarar uchun o‘ziga vakolat bergan shaxslar oldida javob beradi.

Maklerning faoliyati unga nisbatan ommaviy ishonch tug‘dirmog‘i lozim. Aynan oshkora ishonchga sazovor bo‘lishi lozimligi tufayli, dastlabki davrlarda maklerlik faoliyati bilan davlat tayinlagan shaxslargina shug‘ullanishga haqli bo‘lganlar. Hozirgacha ham Fransiyada maklerlikning muayyan turlari bilan (ayniqsa, valuta va fond birjalarida) davlat tayinlagan maklerlar shug‘ullanishlari mumkin. Hozirgi paytda maklerlar davlatdan mustaqil bo‘lsalar-da, ammo ko‘p hollarda o‘z faoliyatlarini boshlashlari uchun avval davlatning muayyan protsedurasidan o‘tkaziladilar.

Angliya va AQSh huquqida ushbu paragrafda ko‘rib chiqilayotgan vositachilik turi brokerlik deb yuritiladi. “Broker” tushunchasi (ingl. broker) odatda savdo agentlariga nisbatan ishlatiladi. Ushbu agentlar boshqa shaxslar o‘rtasida shartnoma tuzish uchun muayyan haq evaziga vositachilikka jalb etiladilar. Ya’ni broker odatda mijozlarni sotiladigan tovarlar bilan tanishtirish va shartnoma tuzish uchun imkoniyat yaratish orqali o‘z prinsipaliga shartnoma tuzishda ko‘maklashadi.

Broker tomonlarning manfaati yo‘lida harakat qiladi va faoliyati

kontinental Yevropa mamlakatlari huquqi bilan tartibga solinadigan maklerdan farqli ravishda, muayyan prinsipal manfaatiga xizmat qiluvchi agent sifatida qaraladi.

Bundan tashqari, broker rasmiy bozorlarda (masalan, birjalarda) ishlar ekan, shartnoma tuzish vakolatiga ega bo‘lishi mumkin, ammo bunda endi “sof holdagi” broker bo‘lib hisoblanmaydi va “xolis” vositachi bo‘lmay qoladi.

Ammo, ta’kidlash zarurki, brokerlar va maklerlar o‘z faoliyatlarini formal (institutsiallashtirilgan) bozorlarda amalga oshiradilar. Shu tufayli vositachilikning ushbu shakli xalqaro savdo muomalasida uning boshqa shakllariga nisbatan kamroq ommalashgan.

Shu bilan birga, Yevropa Ittifoqi komissiyasi, Yevropa Ittifoqi sudi singari taqiq ushbu tovarlarni qaytarib sotadigan shaxs sifatida harakat qiluvchi vakillar (agentlar) tuzgan shartnomalarga qo‘llanilishini ko‘zda tutadi.

Xalqaro savdo vakilligining faoliyati tartibga soluvchi “xalqaro qonunchilik” hujjatlaridan tashqari xalqaro savdo muomalasi qatnashchilari uchun tavsiyalarni nazarda tutuvchi mo‘tabar xalqaro tashkilotlarning bir qator hujjatlari ham mavjud.

Eng avvalo, Xalqaro savdo palatasining 1991-yil noyabr oyidagi 496-sonli namunaviy tijorat agentligi kontrakti (The ICC Model Commercial Agency Contract), Tijorat agentlik kontraktlarini tuzish bo‘yicha Xalqaro savdo palatasining tavsiyalari (The ICC Guide for the drawig up Commercial Agency of Contracts, Xalqaro savdo palatasining 1983-yilgi 410-sonli nashri), shuningdek, Xalqaro savdo palatasining Namunaviy tijorat kontraktiga sharhlar (512-sonli nashr) shular qatorida ko‘rsatib o‘tilmog‘i lozim.

Xalqaro savdo palatasining Namunaviy tijorat Agentligi kontrakti xalqaro savdo muomalasida qo‘llanilishi uchun tavsiya etiladigan tijorat agentligi kontraktining loyihasidan iboratdir. Bunda ushbu namunaviy kontrakt xalqaro savdo amaliyoti, shuningdek, savdo vakilligi bo‘yicha ko‘pchilik milliy qonunchilik tizimlari tan olgan prinsiplarni e’tiborga olgan holda tayinlangan.

Ushbu kontraktni tayyorlash jarayonida xalqaro konvensiyalar, hamda Yevropa hamjamiyati qonun hujjatlari hisobga olingan. Muqaddimada ko‘rsatilganidek, ushbu kontrakt xalqaro savdo vakilligi sohasida tartibga solishni uyg‘unlashtirish sekin ketayotganligi, u ayrim yo‘nalishlarnigina qamrab olayotganligi va shu tufayli kontraktlar tuzish

bo‘yicha bir xil qoidalar ishlab chiqish zarurligi munosabati bilan qabul qilingan. Shu tufayli namunaviy kontrakt milliy qonunlar bilan tartibga solinish prezumpsiyasiga emas, balki xalqaro savdoda tan olingan prinsiplarga tayangan holda tayyorlangan.

Xalqaro savdo palatasining tijorat agentlik kontraktlarini tuzish bo‘yicha qo‘llanmasi tijorat agentlik kontraktlari tuzish paytida muzokaralar olib borish tartibi va kontrakt mazmunini o‘z ichiga oladi.

Xalqaro savdo palatasining namunaviy kontrakti, eng avvalo, quyidagilarga mo‘ljallangan:

– sotish yuzasidan agentlik shartnomalari (sotib oluvchi agenti e’tiborga olinmagan holda sotuvchi tomon agenti shartnomalari);

– xizmat ko‘rsatish yuzasidan agentlik shartnomalari (ya’ni tovarlarni sotish bilan bog‘liq agentlar);

– tovarlar konsignatsiyasi bo‘yicha agentlik shartnomalari (konsignatsiya omborida tovarlari saqlanayotgan agent va tovarlar tarqatiladigan mamlakatda joylashgan ombor agenti).

Xalqaro savdo huquqida, savdo vositachiligidan tashqari, distribyutorlikni ham xalqaro tartibga soluvchi bir qator hujjatlar mavjud.

Masalan, Yevropa hamjamiyati qonunchiligi distribyutorlik shartnomalarini Rim shartnomalarining 85-moddasi ta’siridan xoli qiluvchi hujjatlarni ko‘zda tutadi. Eng avvalo, Yevropa hamjamiyatining 1983/83-sonli Ekskluziv distribyutorlik shartnomasi to‘g‘risidagi direktivasi hamda 123/85-sonli Avtomobillar distribyutorligiga oid shartnomalar to‘g‘risidagi direktivasi bunga misol bo‘lishi mumkin.

Xalqaro savdo munosabatlarida savdo vositachiligidan keng foydalanilishi ushbu masalada xalqaro savdo huquqi hujjatlarini yuzaga keltirmay qolmaydi va bu masala, ayniqsa, savdo vositachiligiga taalluqli bo‘ladi.

Xususan, Jenevadagi diplomatiya konferensiyasida 1983-yil 17-fevralda UNIDRUA doirasida tayyorlangan Xalqaro miqyosdagi tovarlar oldi-sotdisida vakillik to‘g‘risidagi konvensiya imzolandi.

Ushbu konvensiya tovarlarni xalqaro olish-sotish haqidagi Vena konvensiyasiga qo‘shimcha ravishda qabul qilingan bo‘lib, umumiy va kontinental huquq tizimlarining savdo vakilligi shartnomasi yuzasidan qarashlarini unifikasiyalash (birxillashtirish)ga qaratilgan urinish bo‘lib hisoblandi.

Konvensiya savdo vakilligi bo‘yicha munosabatni tartibga solar ekan, savdo vakilining vakolatlarini, bu vakolatlarning bekor bo‘lishi

shartlarini belgilashga, shuningdek, agentning prinsipal uchun bitim tuzishi oqibatlarini bayon etishga katta e'tibor berdi.

Konvensiya prinsipal va uchinchi shaxs turli davlatlarga mansub bo'lgan, agentni esa prinsipal tovarlarni olish-sotish shartnomasini tuzishga vakil qilgan hollarda tatbiq etiladi. Bunda agentning "millati" (qaysi davlatga mansubligi), yuqorida ko'rsatilgan shartlar mavjud bo'lganda, konvensiyaning haqiqiyligiga ta'sir etmaydi.

"Xalqaro qonunchilik" hujjatlari orasida, Jeneva konvensiyasi bilan bir qatorda, vakillik haqidagi shartnomalarga va Vositachilik haqidagi shartnomalarga qo'llaniladigan huquq to'g'risidagi konvensiyani ham (1978-yil 14-mart Gaaga) ko'rsatib o'tish lozim. Shu bilan birga, ushbu konvensiya xalqaro xususiy huquqqa ham taalluqlidir, chunki uning asosiy qoidalari kolliziya masalalariga bag'ishlangan, ya'ni savdo vositachiligiga doir shartnomalarni tuzish va bajarishda qo'llaniladigan huquqni tanlash masalalari hal etilgan[1].

Kolliziya muammolariga, shuningdek, 1980-yil 19-iyunda Rimda Yevropa Ittifoqi doirasida qabul qilingan "Shartnomali majburiyatlarga qo'llaniladigan qonun haqida"gi konvensiya ham bag'ishlangan. Ushbu konvensiya normalari agentlik munosabatlariga ham tatbiq etiladi.

Ko'rsatib o'tmoq lozimki, Yevropa Ittifoqi doirasida qabul qilingan yuqoridagi Konvensiyadan tashqari yana xalqaro savdo vositachiligi masalalariga oid mintaqaviy qonun hujjatlari ham mavjud.

Eng avvalo, Yevropa Ittifoqi kengashining 1986-yil 18-dekabrdagi 86/653-sonli Direktivasiga e'tibor qaratilmog'i lozim. Unda tijorat agentlariga taalluqli masalalar nazarda tutilgan. Ushbu Direktivani qa-

[1] Ushbu konvensiyaga muvofiq, qo'llaniladigan huquq masalasi shartnomada ko'rsatilmagan hollarda xalqaro vositachilik bitimining tomonlari o'z munosabatlarida qo'llaniladigan huquqni tanlash imkoniga ega bo'ladilar. Gaaga konvensiyasi konvensiya ishtirokchisi bo'lgan davlat-larning xalqaro agentlik shartnomalariga oid milliy doktrinalarni birlashtiradi. Gaaga konven-siyasi agentlik shartnomalarining xilma-xil turlarida (tijorat vositachiligi shartnomalariga kam) qo'llaniladi. U qonuniy vakillikka, oila yoki meros huquqiga asoslangan boshqa vakilliklarga, sud qarorlariga ko'ra vakilliklarga hamda xususiy vakillikning ayrim boshqa turlariga ham qo'l-lanilmaydi (xususan, trast yoki boshqarish funksiyasini bajarish ishonchli boshqa-rish bilan bog'liq munosabatlarga tatbiq etilmaydi). Gaaga konvensiyasi tomonlar o'zaro kelishib tan-lagan huquqqa afzallik beriladi. Ammo tomonlar qaysi huquq qo'llanilishi masalasini hal qilma-gan bo'lsalar, konvensiya bu munosabatlarni quyidagicha tartibga soladi: 1) agentlik shartno-masi (tijorat vakilligi shartnomasi) agent davlatining qonunlariga bo'ysunadi; 2) agar agentning tijorat korxonasi bo'lmasa, shartnoma agent doimiy yashaydigan joy qonuniga bo'ysunadi; 3) agar agent yoki prinsipal bir necha korxonaga ega bo'lsa, u holda agentlik shartnomasi muno-sabati eng ko'p bog'liq bo'lgan joy qonuniga bo'ysunadi; 4) qo'shimcha bog'ich sifatida Kon-vensiyada agentlik shartnomasi agentning asosiy faoliyati kechadigan joy qonuniga bo'ysu-nishi belgilab qo'yilgan bo'lib, bunda prinsipal ushbu davlatda o'z korxonasiga ega bo'lgan yoki doimiy yashaydigan hollar ham nazarda tutilgan. Konvensiya, shuningdek, agent va uchinchi shaxs, prinsipal va uchinchi shaxsga nisbatan qo'llaniladigan qonun masalasini ham hal qilgan. Prinsipal va uchinchi shaxs o'rtasidagi munosabatlarda agent o'z majburiyatlarini bajarayotgan paytda uning korxonasi joylashgan joy qonunining qo'llanilishi umumiy qoida si-fatida belgilangan (Konvensiyada ushbu qoidadan ba'zi istisnolar ham nazarda tutiladi hamda agentning bir necha korxonalari mavjud bo'lganda agentlik shartnomasi bilan eng ko'p bog'liq bo'lgan korxona qayerda joylashgan bo'lsa, o'sha joyda qonunchiligi tatbiq etilishi ham belgi-lab qo'yilgan.

bul qilishdan ko‘zlangan asosiy maqsad tijorat agentlarining manfaatlarini himoya qilish va ularning haq-huquqlarini milliy qonunlarda mustahkamlashdan iborat bo‘ldi.

Direktiva Yevropa Ittifoqi a’zosi bo‘lgan davlatlarning hududida agentlik shartnomasini tartibga soluvchi qonunlarni unifikasiyalashga qaratildi. Unda, eng avvalo, prinsipal nomidan bitimlar tuzish va muzokaralar olib borish vakolatiga ega bo‘lgan mustaqil agentlarning manfaatlari e’tiborga olindi.

Direktivada mustaqil tijorat agenti (ingl. self–employed commercial agent) o‘zga shaxs nomidan tovarlarni xarid qilish yoki sotish shartlarini muhokama qilish yohud shartnoma tuzish vakolatiga ega bo‘lgan mustaqil vositachi sifatida ta’riflanadi.

Mazkur Direktivaga ko‘ra agentlik shartnomasi deganda, agentning prinsipal bilan uchinchi shaxs o‘rtasida shartnoma munosabatlari o‘rnatishdan iborat pirovard maqsad yo‘lida yuridik va amaliy harakatlarni bajarishiga qaratilgan shartnoma tushuniladi. Direktivaga ko‘ra, agent, qoida tariqasida, prinsipal nomidan harakat qiladi, ammo u prinsipal nomini ko‘rsatgan yoki ko‘rsatmagan holda o‘z nomidan ham harakat qilishi mumkin.

Agentlik shartnomalarining muayyan turlari (xususan, mutlaq (eksklyuziv) vakolatni ko‘zda tutuvchi shartnomalar) monopoliyaga qarshi cheklovlarni joriy etuvchi Rim shartnomasining 85-moddasiga zid kelib qolishi mumkinligi nazarda tutilgani holda, Yevropa Ittifoqi sudi o‘z qarori bilan shunday agentlik shartnomalarining katta qismini Rim shartnomasining 85-moddasi ta’siridan chiqarib oldi.

Bundan tashqari, Yevropa hamjamiyatining komissiyasi 1962-yil 24-dekabrdagi xabarnomasi bilan mutlaq vakillik shartnomalariga (mutlaq agentlik shartnomasi) cheklovchi amaliyotni taqiqlash haqidagi qoidalar qo‘llanilmasligini belgiladi. Ushbu xabarnomaga muvofiq, Rim shartnomasining 85-moddasi tijorat vakili (agenti) Yevropa hamjamiyatining katta qismida majburiyatga ega bo‘lgan hollarda basharti u:

– korxona nomidan bitimlar bo‘yicha muzokaralar olib borsa;

– bitimlarni korxonalar nomidan va hisobidan tuzsa;

– bitimni o‘z nomidan, ammo korxona hisobidan tuzadigan bo‘lsa, tatbiq etilmasligi belgilab qo‘yildi.

Shu bilan birga, mazkur xabarnomada yuqorida ko‘rsatilgan qoi-

dadan istisnolar ham nazarda tutilgan va ularga ko‘ra basharti agent (vakil):

1) shartnoma predmeti bo‘lgan yirik tovarlar omborining mulkdori sifatida qatnashadigan bo‘lsa;

2) mijozlarga o‘z hisobidan bepul texnikaviy xizmat ko‘rsatilishini tashkil etishi yoki ta’minlashi lozim bo‘lsa;

3) bitim bahosi yoki shartlarini aniqlashi mumkin bo‘lsa, yuqoridagi qoidalar qo‘llanilmaydi.

Bundan tashqari, xalqaro distribyutorlik Xalqaro savdo palatasining hujjatlari bilan ham tartibga solinadi. Bular: Distribyutorlik bo‘yicha namunaviy kontrakt (XSPning 518-sonli nashri) va Xalqaro savdo palatasining distribyutorlik bo‘yicha xalqaro kontraktlar tuzish yuzasidan qo‘llanmasi (XSPning 441-sonli nashri) kabilardan iboratdir.

Xalqaro savdo huquqining xalqaro savdo vakilligi munosabatlarini tartibga soluvchi manbalari sifatida ishlab chiqaruvchilar xalqaro assotsiatsiyasi, yirik savdogarlar va ishlab chiqaruvchilar tayyorlagan shakllarni ko‘rsatib o‘tish mumkin.

Shuni e’tiborga olish lozimki, xalqaro vositachilik shartnomalariga, “xalqaro qonunchilik” hujjatlari bilan bir qatorda, milliy qonunchilik normalari ham qo‘llaniladi. Bunda ko‘pchilik davlatlar qonunchiligida savdo vositachiligi shartnomasi tuzilishi paytida qo‘llanilishi lozim bo‘lgan imperativ normalar belgilab qo‘yilgan.

Masalan, savdo vositachiligi shartnomasining tuzilishi ko‘p hollarda sotuvchining vositachi davlat hududida xo‘jalik faoliyatini amalga oshirishi deb qaraladi, shu tufayli bunday shartnomalar davlat organlarida ro‘yxatga olinadi va daromadlardan soliq undirilishiga sabab bo‘ladi. Bundan tashqari, davlatning monopoliyaga qarshi qonunlari savdo vositachiligi shartnomasi bo‘yicha tomonlarning shartnoma shartlarini belgilash huquqlarini cheklab qo‘yishi mumkin.

2-§. Xalqaro savdo vakilligi

Yuqorida ko‘rsatib o‘tilganidek, turli davlatlar milliy qonunchiligi normalarini hamda xalqaro savdo huquqi hujjatlarini tahlil qilish natijasida tijorat vositachiligi, komissiya va agentlik shartnomalari o‘z mohiyatlariga ko‘ra xalqaro vositachilikning bir turini – xalqaro savdo va-

killigini tashkil etadi. Shu sababli “ishonch bildiruvchi” atamasi (frans. commetant oU mandant, nem. unternehmer, italyancha – preponente yoki mandante) inglizchadagi “prinsipal” (principal) atamasiga, “vakil” atamasi esa (frans. representant, italyancha – rappresentante, nem. Handelsvertreter yoki Vertreter) inglizcha “agent” atamasiga muvofiq keladi.

Shunday qilib, xalqaro savdo vakilligiga oid shartnomalarga quyidagi umumiy jihatlar xosligi haqida so‘z yuritish mumkin:

savdo vakili (agent) o‘ziga ishonch bildiruvchi shaxs (prinsipal) bergan topshiriq doirasida faoliyat yuritadi;

savdo vakili (agent) sotiladigan tovarga nisbatan mulk huquqini olmaydi;

savdo vakili (agent) tovarning yo‘qolishi yoki oxirgi xaridor uning pulini to‘lamasligi bilan bog‘liq xatar uchun javob bermaydi (delkredere-vakil bundan mustasno);

savdo vakili (agent) o‘z faoliyatini ma’lum haq evaziga amalga oshiradi;

savdo vakili (agenti)ning xatti-harakatlari tufayli ishonch bildiruvchi (prinsipal, komitent) uchun huquq va majburiyatlar yuzaga kelishi mumkin;

savdo vakili (agent) o‘z ishlari haqida ishonch bildiruvchi komitent (prinsipal) oldida hisob berishga majbur bo‘ladi.

Ularning umumiy xususiyatlarini batafsil ko‘rib chiqamiz.

Savdo vakiliga beriladigan topshiriq xalqaro savdo vakilligi shartnomasining asosini tashkil etadi, chunki unda savdo vakili amalga oshirishi lozim bo‘lgan harakatlar hajmi ochib beriladi.

Aynan shu sababli “Xalqaro savdo palatasining tijorat agentlik kontraktlari tuzish yuzasidan qo‘llanma”sida savdo vakiliga beriladigan topshiriqqa katta ahamiyat berilgan.

Savdo vakiliga mutlaqo turli shartlarda topshiriq berilishi mumkin, ya’ni u tor yoki keng vakolatga ega bo‘lgani holda harakat qilishi mumkin. Shunga ko‘ra, savdo vakili uchinchi shaxslar bilan tuziladigan bitim shartlarini o‘zi belgilashi yoki uchinchi shaxslar bilan tuziladigan bitimning har bir shartini prinsipal bilan oldindan kelishib olgan holda, tor doirada harakat qilishi mumkin.

Shu bilan birga, Xalqaro savdo palatasi (XSP) agent (vakil)ga be-

riladigan topshiriqni mufassal tartibga solishni tavsiya etadi. Xususan, shartnomada prinsipal vakilga berayotgan topshiriqlar hajmi aniq hamda tushunarli tarzda ko‘rsatilishi, agent prinsipal oldindan ma’qullamagan shartnomani tuzishga haqli emasligi ko‘rsatilishi lozim. Xalqaro savdo palatasi, shuningdek, savdo vakili faqat prinsipalning oldindan bergan roziligi bilangina savdo, ko‘rgazma va yarmarkalarda qatnashishi mumkinligi shartnomada qayd etib qo‘yilishini nazarda tutadi. Xalqaro savdo palatasi, hatto shartnomada agent (vakil) shartnoma tuzishga haqli bo‘lgan va haqli bo‘lmagan mijozlar toifalarini ham belgilab qo‘yishni tavsiya etadi.

Savdo vakili tuzadigan shartnomaning predmeti qonuniy topshiriqlardan iborat bo‘lishi mumkin, chunki savdo vakiliga qo‘llaniladigan milliy qonunchilikka xilof bo‘lgan bitimni tuzish topshirilishi mumkin emas. Shuningdek, “xalqaro qonunchilik” talablariga zid bitimlar tuzish topshirig‘ini berishga ham yo‘l qo‘yilmaydi. Savdo vakili topshiriqni bajarishi uchun oldindan muayyan davlat organining ruxsatini olish talab etilsa, odatda bunday ruxsatni savdo vakilining o‘zi oladi. Xalqaro savdo palatasi o‘z qo‘llanmasida anglashilmovchiliklarning oldini olish maqsadida shartnomada shunday ruxsatnoma olish majburiyati kimning zimmasida ekanligini ko‘rsatib qo‘yishni tavsiya qiladi.

Xalqaro savdo palatasi shartnomada savdo vakili (agent) o‘z prinsipali, mol-mulki, huquq va manfaatlarini qo‘riqlashga majbur ekanligini ko‘rsatib qo‘yish lozimligini ham ta’kidlaydi. Bundan tashqari, shartnomada mutlaq huquqlarni, shu jumladan, sanoat mulkiga bo‘lgan huquqlarni himoya qilish, insofsiz raqobatdan himoyalanish masalalari ko‘zda tutilmog‘i lozim. Shuningdek, vakil prinsipal huquqlarining har qanday tarzda buzilishi haqida xabar berishi shart ekanligi ko‘rsatilishi kerak.

Prinsipal tuzilgan shartnoma doirasida savdo vakiliga tijorat siri hisoblanuvchi axborotni ishonib topshirishi tufayli, Xalqaro savdo palatasi shartnomada vakil bunday ma’lumotlarni oshkor qilmasligi, ulardan shartnoma amal qilishdan to‘xtagach ham foydalanishga haqli emasligi maxsus belgilab qo‘yilishini tavsiya qiladi.

Shuningdek, ko‘rsatib o‘tish lozimki, savdo vakilligi shartnomasida savdo vakili faoliyati doirasiga tovarlarning bozorda harakatlanishini ta’minlovchi qaysi yuridik yoki amaliy harakatlar, xususan marketing

faoliyati, ehtimol tutilgan hamkorlar bilan ish yozishmalari olib borish, xaridorlarning shikoyatlari haqida prinsipalni xabardor qilib borish kabilar vakil faoliyatining doirasiga kirishi ko‘rsatib qo‘yilmog‘i darkor.

Xalqaro savdo palatasining qo‘llanmasida agent kelishilgan minimal hajmdagi tovarlarni sotish (o‘tkazish) lozimligi ham nazarda tutilgan.

Savdo vakili o‘z harakatlari bilan prinsipal nomidan bitimlar tuza olishi uchun uning vakolatlari lozim darajada rasmiylashtirilgan bo‘lishi talab etiladi. Bunday vakolatlar, masalan, GFR va Shveysariya qonunchiligiga ko‘ra – ishonchnoma (vakolatnoma) berish yo‘li bilan, Fransiyada – agentlik shartnomasiga tegishli yozuv kiritish orqali, Italiya Fuqarolik kodeksiga ko‘ra esa, – maxsus shakldagi ishonchnoma (vakolatnoma) (agente con reppresentanza) berish orqali rasmiylashtiriladi.

Ko‘pchilik davlatlarning milliy qonunchiligi hamda xalqaro savdo amaliyotining ko‘rsatishicha, savdo vakili prinsipal topshiriqlarini bajarish chog‘ida, hatto, aniq-ravshan ko‘rsatmalar bo‘lmasa-da, mavjud savdo urf-odatlari doirasida hamda prinsipal uchun eng foydali tarzda harakat qilishga majbur hisoblanadi. Bunda savdo vakili, xususan, komissioner uchinchi shaxslar bilan shartnomada belgilanganidan foydaliroq tarzda prinsipal uchun bitimlar tuzgan taqdirda, milliy qonunchilikdan kelib chiqqan holda, olingan qo‘shimcha foydani butunlay prinsipalga topshiradi (GFRda) yoki u bilan teng bo‘lishib oladi (masalan, Rossiyada). Ammo xalqaro vositachilik shartnomasida olingan foydani taqsimlashning har qanday boshqa tartibi nazarda tutilishi mumkin.

Xalqaro savdo muomalasida prinsipal aniq-ravshan topshiriq bergan hollarda ham, agar vakil avvaldan prinsipalning roziligini olish imkoniga ega bo‘lmasa yoki prinsipal vakilning bu haqdagi so‘roviga javob bermagan bo‘lsa, vakilga prinsipal manfaatlari yo‘lida uning topshiriqlaridan chetga chiqish huquqi beriladi. Savdo vakili topshiriq doirasidan chetga chiqqanida, u darhol bu haqda prinsipalni xabardor qilishi lozim bo‘ladi. Tovarlarni xalqaro miqyosda olish-sotish to‘g‘risidagi 1983-yilgi Jeneva konvensiyasida ham shu nazarda tutilgan. Unga ko‘ra, prinsipal agentning o‘z vakolatlaridan chetga chiqib yoki vakolat olmagan holda sodir etgan harakatlarini ma’qullashi mumkin.

Agentning vakolat doirasidan chetga chiqib yoki vakolat olmasdan qilgan harakatlarini prinsipal ma’qullamagan taqdirda bu harakatlardan prinsipal uchun huquq va majburiyatlar yuzaga kelmaydi. Buning ustiga, yetarli asoslarsiz prinsipal ko‘rsatmalaridan chetga chiqish vakilning javobgarligiga, xususan prinsipal ko‘rgan zarar (uchinchi shaxs zararining ham) o‘rnining qoplanishiga sabab bo‘ladi. Masalan, savdo vakili tovarni shartnomada ko‘rsatilganidan past narxda sotadigan bo‘lsa va tovarni yuqoriroq baholarda sotish imkoni bo‘lmaganligini, uning sotilmasdan qolishi, undan ham kattaroq zarar yuz berishiga olib kelishi mumkinligini isbotlab berolmasa, narxlar (shartnomadagi narx bilan amalda sotilgan narx) o‘rtasidagi farqni qoplab berishga majbur bo‘ladi.

O‘zbekiston Respublikasida savdo vakilligiga oid munosabatlar topshiriq shartnomasini tartibga soluvchi normalar bilan tartibga solinadi va ushbu normalar savdo vakili (topshiriqqa ko‘ra ish yurituvchi agent) bilan topshiriq beruvchi – prinsipal o‘rtasidagi munosabatlarga tatbiq etiladi.

O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 46-bobi (817-825-moddalari) ana shu masalalarga taalluqli bo‘lib, 817-moddada topshiriq shartnomasiga quyidagicha ta’rif beriladi: “Topshiriq shartnomasi bo‘yicha bir taraf (vakil) ikkinchi taraf (topshiriq beruvchi)ning nomidan va uning hisobidan muayyan yuridik harakatlarni sodir etish majburiyatini oladi. Vakil tuzgan bitimlar bo‘yicha huquq va majburiyatlar bevosita topshiriq beruvchida vujudga keladi”.

Savdo vakili prinsipal hisobidan va uning foydasiga harakat qilishi tufayli, uchinchi shaxslar bilan tuziladigan bitimlardan olinadigan barcha iqtisodiy foydani aynan prinsipal oladi. Shu bilan birga, bunday natijani uning o‘zi bitim tarafi sifatida qatnashishi orqali yoki bilvosita, ya’ni savdo vakili tuzgan bitimlardan olishi mumkin.

Jeneva konvensiyasiga ko‘ra, agentning o‘z vakolatlari doirasida qilgan harakatlari natijasida, basharti, uchinchi shaxs uning agent sifatida harakat qilayotganligini bilgan yoki bilishi lozim bo‘lgan bo‘lsa, prinsipal va uchinchi shaxs o‘zaro bog‘lanadilar. Ammo uchinchi shaxs agentning agent sifatida harakat qilganligini bilmagan va bilishi mumkin ham bo‘lmagan bo‘lsa, agent tuzgan shartnoma faqat tomonlarnigina bir-biriga bog‘laydi, xolos.

Umumiy huquq prinsiplariga muvofiq, u bilan bitim tuzayotgan tomon yashirin agentlik shartnomasiga koʻra agent sifatida ish olib borayotganligini bilib qolsa, u holda bu harakat uchun agentni yoki prinsipalni javobgarlikka tortish yuzasidan muqobil huquqqa ega boʻladi. Bundan tashqari, agent va uchinchi shaxs oʻrtasidagi munosabatlarga prinsipalning oʻzi aralashishi va uchinchi shaxs bilan bevosita aloqa oʻrnatishi mumkin.

Kontinental Yevropa huquqiy doktrinasi (anglo-amerika huquqidan farqli ravishda) komissiya shartnomasiga koʻra, garchi bitimda komitent koʻrsatib qoʻyilgan va, hatto, uchinchi shaxs bilan bevosita munosabatlarga kirishilgan taqdirda ham (masalan, tovarni topshirishi orqali) shartnoma tarafi boʻlib komissioner hisoblanadi, komitent esa komissioner oʻzining bitimdan kelib chiqadigan huquqlarini komitentga oʻtkazgandagina bitim ishtirokchisi boʻlishi mumkin (masalan, uchinchi shaxs komissioner bilan tuzgan shartnomadan kelib chiquvchi majburiyatlar bajarilmagan yoki shartnoma muddatidan oldin bekor boʻlgan hollarda).

Xalqaro savdo vakilligi shartnomalarini bajarish jarayonida savdo vakili muayyan ashyolarga nisbatan mulk huquqini qoʻlga kiritishi mumkin, chunki u uchinchi shaxslar bilan boʻladigan munosabatlarda oʻz nomidan harakat qiladi hamda uchinchi shaxslar uchun oʻz mulklarini sotayotgan yoki oʻzi uchun mulk sotib olayotgan shaxs hisoblanadi.

Shu bilan birga, amalda barcha davlatlarning milliy qonunlarida hamda xalqaro savdo amaliyotida savdo vakilida prinsipal sotish uchun vakilga topshirgan yoki vakil prinsipalga topshirish uchun sotib olgan ashyolarga nisbatan mulk huquqi vujudga kelmasligi nazarda tutilgan.

Koʻpchilik davlatlarning milliy qonunchiligi va xalqaro savdo huquqi hujjatlarida savdo vakilining ijroni boshqa shaxsga ishonib topshirib qoʻyishi mumkinligi, ya’ni oʻziga oʻrinbosar topishi (subagent, subkomissioner) mumkinligi belgilangan. Bunga savdo vakiliga prinsipal maxsus vakolat bergan hollarda yoki bir qator milliy qonunlarga va xalqaro savdo amaliyotiga koʻra xalqaro savdo vakilligining ayrim turlarida muayyan shart-sharoitlar tufayli bunga majbur boʻlinsa ham yoʻl qoʻyiladi.

Savdo vakili o‘z xohishiga ko‘ra o‘rinbosarni tayinlaydigan bo‘lsa, uning barcha harakatlari uchun mas’uliyatni o‘z zimmasiga oladi. Xalqaro savdo palatasining qo‘llanmasida agar agent subagentning shartnomasini tuzadigan bo‘lsa, o‘z subagenti harakatlari uchun ham javob berishi lozimligi aytiladi.

Ushbu masalada O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 822-moddasida quyidagilar ko‘rsatilgan:

“Agar topshiriq shartnomasida nazarda tutilgan bo‘lsa yoki vakil topshiriq beruvchining manfaatlarini himoya qilish maqsadida vaziyat taqozosi bilan majbur bo‘lsa, vakil topshiriqning bajarilishini boshqa shaxsga (o‘rinbosarga) topshirishga haqli.

Topshiriqni bajarishni boshqa shaxsga ishonib topshirgan vakil bu haqda darhol topshiriq beruvchini xabardor qilishi shart.

Topshiriq beruvchi vakil tanlagan o‘rinbosarni rad etishga haqli, o‘rinbosarning nomi topshiriq shartnomasida keltirilgan hollar bundan mustasno.

Agar vakil o‘rinbosarining nomi shartnomada ko‘rsatilgan bo‘lsa, vakil ishlarning o‘rinbosar tomonidan olib borilishi uchun javobgar bo‘lmaydi.

Agar ishlarning o‘rinbosar tomonidan olib borilishi topshiriq shartnomasida nazarda tutilgan bo‘lsa-yu, lekin o‘rinbosarning nomi unda ko‘rsatilgan bo‘lmasa, vakil o‘rinbosarning aybli harakatlari uchun javobgar bo‘lmaydi.

Agar vakilning o‘rinbosari tomonidan ish yuritilishi topshiriq shartnomasida nazarda tutilmagan bo‘lsa, vakil o‘z o‘rinbosarining har qanday harakatlari uchun javobgar bo‘ladi”.

Savdo vakilining prinsipal oldidagi javobgarligi to‘g‘risida so‘z ketganda, savdo vakilining o‘z xatti-harakatlari uchun javobgarligini uchinchi shaxslar harakati uchun javobgarlikdan farqlamoq lozim.

Bunda milliy qonun hujjatlari va xalqaro savdo muomalasi amaliyotida javobgarlikning umumiy qoidalariga muvofiq, savdo vakili o‘z aybli harakatlari tufayli yetkazilgan zarar uchun prinsipal oldida javobgar bo‘lishi nazarda tutilgan. Bunday zarar, masalan, uchinchi shaxslar bilan bitim tuzish paytida savdo vakili o‘z vakolatlari doirasidan chetga chiqqanida yoki zarur darajada g‘ayrat ko‘rsatmaganida yuzaga kelishi mumkin.

Shu bilan birga, savdo vakili prinsipal tovarlarining tasodifan nobud bo‘lganligi yoki shikastlanganligi uchun javobgar bo‘lmaydi. Bunday yo‘qotish yoki zarar yetkazish savdo vakilining aybli harakatlari tufayli yuz bergan hollar bundan mustasno.

Ammo xalqaro savdo vakilligi shartnomasida savdo vakili o‘z qo‘lida bo‘lgan prinsipal tovarlarini sug‘urtalashi lozimligi belgilangani holda savdo vakili bunday sug‘urta shartnomasini tuzmagan bo‘lsa, tovarning tasodifan nobud bo‘lishi yoki shikastlanishi uchun prinsipal oldida to‘liq javobgar bo‘ladi.

Agar xalqaro savdo vakilligi shartnomada savdo vakili prinsipal oldida uchinchi shaxslar harakati uchun kafillikni o‘z zimmasiga olsa (delkrederelar – del credere), u holda savdo vakili prinsipal oldida uchinchi shaxs bilan bir qatorda (solidar) javobgar bo‘ladi.

Umumiy qoidaga ko‘ra, savdo vakili prinsipal manfaati yo‘lida bitim tuzadigan uchinchi shaxslar harakati uchun prinsipal oldida javobgar bo‘lmaydi. Shu bilan birga, savdo vakili uchinchi shaxslar bilan bitim tuzish paytida tegishli ehtiyot chorasini ko‘rishi, ya’ni to‘lov qobiliyati shubha tug‘diradigan shaxslar bilan bitim tuzmasligi lozim.

Prinsipal uchinchi shaxslar bilan bevosita aloqaga kirishmaganligi tufayli ularning to‘lov qobiliyatini tekshirib ko‘rish imkoniga ega bo‘lmaydi. Shu bois xalqaro savdo palatasi o‘z tavsiyalarida agentlik shartnomalariga bu boradagi javobgarlikka doir shartlarni kiritish lozimligini ko‘rsatmoqda.

Agar uchinchi shaxs savdo vakili oldidagi o‘z majburiyatlarini bajarmaydigan bo‘lsa, u holda amaldagi barcha huquqiy tizimlarda prinsipalga (agar u bitim tarafi hisoblanmasa) bitimga mustaqil ravishda qo‘shilish va o‘z manfaatlarini savdo vakili prinsipal uchun tuzgan bitim shartlariga ko‘ra himoya qilish huquqi berilgan. Jumladan, Jeneva konvensiyasida agar agent prinsipal oldidagi majburiyatlarini uchinchi shaxs o‘z majburiyatlarini bajarmaganligi tufayli ado etolmagan bo‘lsa, u holda prinsipal agent o‘rnida bitimga qo‘shilishi, uchinchi shaxs bilan munosabatga kirishishi, uchinchi shaxsga nisbatan taraf sifatida barcha himoyalanish vositalarini qo‘llashi, majburiyatning lozim darajada bajarilishini talab qilishi mumkinligi belgilab qo‘yilgan.

Xuddi shuningdek, Jeneva konvensiyasida agar agent uchinchi shaxsga nisbatan o‘z majburiyatlarini bajarmayotgan yoki bajara olmaydigan bo‘lsa, uchinchi shaxs prinsipalga murojaat qilishi mumkinli-

gi nazarda tutiladi. Bunda uchinchi shaxsning yoki prinsipalning nomi tegishlicha uchinchi shaxsga yoki prinsipalga noma'lum bo'lsa, u holda agent uchinchi shaxsga prinsipal nomini, prinsipalga esa uchinchi shaxs nomini ma'lum qilishga majbur bo'ladi.

Vakilning javobgarligi O'zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 820-moddasida nazarda tutilgan bo'lib, unga binoan vakil quyidagilarni bajarishi shart:

– o'ziga berilgan topshiriqni ushbu Kodeksning 822-moddasida ko'rsatilgan hollardan tashqari, shaxsan o'zi bajarishi;

– topshiriq beruvchining talabiga muvofiq unga topshiriq qanday bajarilayotganligi haqida ma'lumot berib turishi;

– topshiriqni bajarish uchun tuzilgan bitimlar bo'yicha olingan hamma narsani kechiktirmasdan topshiriq beruvchiga topshirishi;

– topshiriq bajarib bo'linganidan keyin amal qilish muddati tamom bo'lmagan ishonchnomani kechiktirmasdan topshiriq beruvchiga qaytarib berishi va, agar shartnoma shartlariga yoki topshiriqning xususiyatiga ko'ra zarur bo'lsa, hisobot taqdim etib, unga isbotlovchi hujjatlarni ilova qilishi.

Xalqaro savdoda ko'pincha prinsipal xalqaro savdo vakilligi shartnomasini tuzish chog'ida savdo vakiliga muayyan hududga yoki mijozlarning muayyan doirasiga nisbatan mutlaq huquqlarni beradi. Bunday mutlaq huquq prinsipalning muayyan hududda boshqa shaxslar bilan bunday shartnomalar tuzmaslik majburiyatini olishida yoki ushbu hududda tuzilgan har qanday bitimlar yuzasidan, shu jumladan, prinsipalning o'zi tuzgan bitimlardan ham ma'lum miqdorda haq olinishida ko'zga tashlanishi mumkin.

Shu munosabat bilan, masalan, Angliya huquqida monopol agent (Sole agent) va mutlaq agent (exclusive agent) o'zaro farqlanadi. Agar monopol agent bilan shartnoma tuzilsa, prinsipal boshqa agentlar va distribyutorlar bilan shartnoma tuzmaslik majburiyatini oladi, ammo tovarlarni o'zi sotishi mumkin bo'ladi. Agar mutlaq agent bilan shartnoma tuzilgan bo'lsa, prinsipal o'z zimmasiga agent hududida uning ishtirokisiz tovarlarni sotmaslik majburiyatini oladi.

Shu munosabat bilan Xalqaro savdo palatasi qo'llanmasida ko'rsatilishicha, shartnomada agent faoliyat yuritadigan huquq aniq ko'rsatib qo'yilishi lozim. Bunda Xalqaro savdo palatasi tomonlar ushbu masalani tartibga solish paytida milliy qonunchilikning monopoliyaga

qarshi qoidalarini e’tibordan qochirmasliklari kerakligi haqida ogohlantiradi. Bundan tashqari, Xalqaro savdo palatasi prinsipal muayyan hududda savdo vakili (agent)ga monopol yoki mutlaq huquqlar berish bilan birga ushbu hududda o‘zi ham mustaqil ravishda savdo bilan shug‘ullanishi mumkinligini nazarda tutadi. Ushbu holda shartnomada bunday bitimlar hajmidan savdo vakiliga komission haq to‘lash nazarda tutilishi yoki tutilmasligi mumkin.

Bundan tashqari, xalqaro savdo vakilligi shartnomasini tuzish paytida unda savdo vakili tegishli hududda prinsipal bilan raqobatlashmasligi, ya’ni prinsipalning raqobatchilari o‘z mahsulotlarini taqdim etmasligi, joylashtirmasligi (boshqa shaxslar bilan vositachilik aloqalariga kirishmasligi), ishlab chiqarmasligi lozimligi nazarda tutilmog‘i kerak.

Topshiriq bajarib bo‘lingach, savdo vakili bitim bo‘yicha olingan barcha narsalarni prinsipalga topshirishi lozim.

Savdo vakiliga prinsipal tovarlarini sotish va ushbu tovar uchun pul olish vazifasi topshirilgan bo‘lsa, unda savdo vakili bunday to‘lovni olgach, tomonlar kelishib, shartnomada belgilangan muddatlarda tegishli summani prinsipalga o‘tkazishi lozim bo‘ladi. Xalqaro savdo vakilligi shartnomasiga ko‘ra, savdo vakili prinsipal uchun qandaydir tovarni sotib olishi kerak bo‘lsa, agent uchinchi shaxs bilan tuzilgan shartnomada prinsipalni yukni oluvchi sifatida ko‘rsatib qo‘yishi yoki tovarni olgach, uni mustaqil ravishda prinsipalga topshirishi lozim bo‘ladi.

Xalqaro savdo vakilligi shartnomasi muddatidan avval bekor bo‘lgan taqdirda, savdo vakili uchinchi shaxslar bilan tuzilgan bitimlar bo‘yicha barcha huquq va majburiyatlarning prinsipalga o‘tkazilishini ta’minlashi lozim.

Savdo vakili ijro predmetlari bilan bir qatorda hali muddati o‘tmagan ishonchnomani ham qaytarib topshirishi kerak bo‘ladi.

Shuni inobatga olish kerakki, savdo vakili o‘z harakatlarini odatda doimo prinsipal hisobidan amalga oshiradi va shu sababli topshiriq bajarib bo‘lingach, prinsipal savdo vakili qilgan barcha xarajatlarni qoplab berishi hamda shartnomada nazarda tutilgan haqni to‘lashi lozim. Bunda ko‘pchilik milliy huquq tizimlari va xalqaro savdo amaliyotiga muvofiq, savdo vakili o‘zining prinsipalga bo‘lgan talablarini qondirish maqsadida o‘z qo‘lida bo‘lgan, ammo prinsipalga tegishli predmetlarni

(shu jumladan, pul mablag‘larini) ushlab qolishi mumkin.

O‘z navbatida, topshiriq bajarib bo‘lingach, prinsipal lozim darajadagi ijroni qabul qilib olishi lozim. Ijroni qabul qilish rad etilgan taqdirda esa savdo vakili ashyolarni saqlab turish uchun o‘zida olib qoladi. Prinsipal uchun bunday holda ijroni kechiktirganlik bilan bog‘liq huquqiy oqibatlar yuzaga keladi.

Topshiriq bajarib bo‘lingach yoki topshiriqni ijro qilish muddati davomida shartnomada nazarda tutilgan hollarda savdo vakili o‘z faoliyati to‘g‘risida prinsipalga hisobot taqdim etishi lozim bo‘ladi.

Savdo vakilining hisobotida odatda quyidagilar ko‘rsatiladi:

– topshiriqni bajarish bosqichlari va tartibi;

– topshiriqning bajarilganligini tasdiqlovchi hujjatlar;

– savdo vakili topshiriqni bajarish jarayonida qilgan xarajatlar va bu xarajatlarni tasdiqlovchi hujjatlar.

Bunda, xalqaro savdo amaliyotining dalolat berishicha, savdo vakilining hisobotiga nafaqat bajarilgan harakatlar va erishilgan natijalar, balki bozor konyunkturasi, mijozlar to‘g‘risidagi va boshqa ma’lumotlar ham kiritilishi lozim. Ko‘p hollarda savdo vakili hisobotiga boshqa manbalardan olingan ma’lumotlar ham qo‘shiladi va ushbu ma’lumotlar prinsipalga savdo agenti ma’lum qilgan axborotning obyektivligini tekshirib ko‘rish imkonini beradi.

“Xalqaro savdo palatasining qo‘llanmasida” xalqaro savdo vakilligi to‘g‘risidagi shartnomada qilingan tegishli xarajatlarni prinsipal qoplab berishi aniq ko‘rsatib qo‘yilishi lozimligi aytiladi. Bunday xarajatlar qatoriga sug‘urta, saqlash, tashish, ekspeditorlik xizmati ko‘rsatish, o‘rash va qutilarga joylash xarajatlari, sud jarayonlari bilan bog‘liq xarajatlar kiritilishi mumkin.

Ayni paytda, xarajatlar haqida shartnomada hech narsa aytilmagan bo‘lsa, savdo vakili esa bu xarajatlarni qilmaslik mumkin emasligini isbotlab bera olmasa, prinsipal bunday xarajatlarni qoplashdan bosh tortishi mumkin.

Savdo vakiliga to‘lanadigan haq masalasida, xalqaro savdo muomalasi amaliyotida ushbu haqni hisoblashning quyidagi shakllari ishlab chiqilgan:

1) o‘tkazilgan (sotib olingan) tovar summasiga nisbatan foizlarda;

2) prinsipal belgilagan narx bilan savdo agenti sotgan narx o‘rta-

sidagi farq tarzida;

3) qat’iy summalarda;

4) aralash shaklda.

Agar savdo vakiliga muayyan hududda mutlaq huquq berilgan bo‘lsa, u holda ushbu hududda uchinchi shaxslar bilan tuzilgan barcha bitimlardan, hatto, uning o‘zi qatnashmagan bo‘lsa ham, unga muayyan haq to‘lanadi. Ba’zan bunday imkoniyat savdo vakilligi shartnomasi bekor bo‘lganidan keyin ham saqlanib qoladi.

Agar savdo vakili bitimni uchinchi shaxs bajarishiga kafil bo‘lgan bo‘lsa (delkredere), u holda buning uchun prinsipal unga qo‘shimcha haq to‘laydi.

Qoidaga ko‘ra, savdo vakili bitim o‘ziga bog‘liq bo‘lmagan sabablar tufayli bajarilmay qolgan hollarda ham minimal darajada haq olish huquqiga ega bo‘ladi.

Bundan tashqari, Xalqaro savdo palatasining qo‘llanmasida shartnoma bekor bo‘lganida mijozlardan ajralib qolganlik uchun tovon hamda tegishli haqlar to‘lanishi haqidagi shartlarni shartnomaga kiritish tavsiya etiladi.

Odatda xalqaro savdo vakilligi shartnomasiga ko‘ra, majburiyatlar bajarilishi bilan bekor bo‘ladi, ammo ular muddatidan oldin ham bekor bo‘lishi mumkin.

Bunda xalqaro savdo palatasining namunaviy kontraktida xalqaro savdo vakilligi shartnomasi muayyan muddatga tuzilgan bo‘lsa, u tomonlardan birining xohishiga ko‘ra bekor qilinishi mumkin bo‘lmaydi. Agar u muddatsiz bo‘lsa, bunday holda tomonlardan har qaysisining xohishiga ko‘ra, ikkinchi tomonni xabardor qilish yo‘li bilan bekor qilinishi mumkin bo‘ladi. Xalqaro savdo palatasi shartnomaga uni muddatidan avval bekor qilish tartibini, bunda zararlarning qoplanishi, hujjatlar va namunalarning qaytarilishi kabi masalalarni kiritishni tavsiya qiladi.

Agar xalqaro savdo vakilligi shartnomasi prinsipal tashabbusi bilan muddatidan avval bekor qilinadigan bo‘lsa, prinsipal topshiriqni bajarish bilan bog‘liq barcha xarajatlarni savdo vakiliga qoplab berishi hamda topshiriq bajarilishiga mutanosib ravishda haq to‘lashi lozim bo‘ladi. Odatda bu qoidalar topshiriq bekor bo‘lganligi savdo vakiliga ma’lum bo‘lgan yoki u bilishi lozim bo‘lgan paytdan keyin qilingan ijro

xarajatlariga nisbatan qo‘llanilmaydi.

Agar shartnoma savdo vakilining tashabbusiga ko‘ra muddatidan avval bekor qilinayotgan bo‘lsa, u holda savdo vakili odatda xarajatlarning qoplab berilishini talab qilishga haqli bo‘lmaydi. Prinsipalning o‘z majburiyatlarini bajarmaganligi tufayli yuz bergan hollar bundan mustasno.

Savdo vakillik shartnomasining bekor bo‘lishi uchinchi shaxs uchun hech bir oqibat keltirmasligi lozim. Buning uchun uchinchi shaxs agentlik shartnomasi bekor bo‘lganligini bilmagan va bilishi mumkin ham bo‘lmagan bo‘lishi talab etiladi.

O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 823-824-moddalarida topshiriq shartnomasining bekor bo‘lish asoslari va bekor bo‘lishining huquqiy oqibatlari belgilangan. Xususan, 823-moddada aytilishicha, “topshiriq shartnomasi: topshiriq beruvchi topshiriqni bekor qilishi; vakil topshiriqdan bosh tortishi; topshiriq beruvchining yoki vakilning vafot etishi, ulardan birining muomalaga layoqati cheklangan yoki bedarak yo‘qolgan deb topilishi natijasida to‘xtatiladi.

Topshiriq beruvchi istagan vaqtda topshiriqni bekor qilishga, vakil esa topshiriqdan bosh tortishga haqli. Bu huquqdan voz kechish haqidagi kelishuv o‘z-o‘zidan haqiqiy bo‘lmaydi.

Agar vakil topshiriq shartnomasining bekor qilingani haqida bilmagan va bilishi lozim bo‘lmagan bo‘lsa, uning topshiriq beruvchining ko‘rsatmasiga muvofiq qonuniy ravishda qilgan harakatlari topshiriq beruvchi (uning qonuniy vorisi) zimmasiga uchinchi shaxslar va vakilga nisbatan majburiyat yuklaydi.

Tadbirkor sifatida ish olib borayotgan vakil bilan topshiriq shartnomasidan bosh tortayotgan taraf shartnomani bekor qilish to‘g‘risida ikkinchi tarafni, agar shartnomada uzoqroq muddat nazarda tutilgan bo‘lmasa, kamida o‘ttiz kun oldin xabardor qilishi shart. Tijorat vakili bo‘lgan yuridik shaxs qayta tashkil etilganida topshiriq beruvchi o‘z topshirig‘ini ana shunday oldindan xabar bermay turib bekor qilishga haqli”.

824-moddaga binoan, “agar topshiriq shartnomasi topshiriq vakil tomonidan to‘liq bajarilishidan oldin bekor qilingan bo‘lsa, topshiriq beruvchi vakilga topshiriqni bajarish vaqtida qilingan chiqimlarni to‘lashi, vakilga haq berilishi kerak bo‘lganida esa, unga bajarilgan ishga mu-

vofiq haq to‘lashi ham shart”.

3-§. Konsignatsiyaga oid munosabatlar va ularning xalqaro miqyosda huquqiy tartibga solinishi

Xalqaro konsignatsiya shartnomasi xalqaro savdo vakilligining turlaridan biri bo‘lib, yuqorida ko‘rsatib o‘tilgan xalqaro savdo vakilligi shartnomasidan farq qiluvchi o‘ziga xos jihatlarga egadir.

Xalqaro konsignatsiyaning tafsilotlari Xalqaro savdo palatasining Namunaviy tijorat agentlik kontraktida (The ICC Model Commercial Agency Contract, Xalqaro savdo palatasining 1991-yil noyabrdagi 496-nashri) va Xalqaro savdo palatasining tijorat agentlik kontraktlari tuzish yuzasidan qo‘llanmasi (The ICC Guide for the Drawing up Commercial Agency of Contracts, Xalqaro savdo palatasining 1983-yilgi 410-nashri)da bayon etilgan.

Xalqaro savdo palatasining Namunaviy tijorat kontraktiga ko‘ra, tovarlar konsignatsiyasi (consignment) deganda, prinsipalning agentni u doimiy yashaydigan mamlakatdagi tovarlar saqlanayotgan ombor konsignatori qilib tayinlash borasidagi harakatlari tushuniladi.

Xalqaro savdo palatasining tijorat agentlik shartnomalarini tuzish yuzasidan qo‘llanmasi (9-bandning f bandchasi)da aytilishicha, “Konsignatsiya” atamasi tovar konsignantga (prinsipalga) tegishli ekanligini anglatadi.

Shunday qilib, Xalqaro savdo palatasining ushbu hujjatlari xalqaro konsignatsiya shartnomasining quyidagi xususiyatlariga e’tiborni qaratadi:

1) konsignatsiya shartnomasi savdo vakilligi shartnomasining turi (ya’ni agentlik shartnomasi, komissiya shartnomasi, tijorat vakilligi shartnomasi ham) sanaladi. Shu tufayli:

konsignator konsignant topshirig‘i asosida faoliyat yuritadi;

ushbu topshiriq doirasida konsignator konsignantning tovarlarini uchinchi shaxslarga sotish bilan shug‘ullanadi;

konsignator uchinchi shaxslar bilan o‘z nomidan yoki konsignant nomidan bitim tuzadi;

tovarlarga nisbatan mulk huquqi konsignatorga o‘tmaydi;

konsignant konsignatsiya shartnomasining bajarilishi bilan bog‘liq xarajatlarni va tegishli haqni konsignatorga to‘laydi;

2) konsignatsiya shartnomasi konsignatorda tegishli “ombor” bo‘lishini taqozo qiladi va shu sababli u omonat saqlash shartnomasi xususiyatlarini ham o‘zida aks ettiradi. Bunda ombor deganda, konsignatorga mulk huquqi asosida yoki boshqa asosga ko‘ra tegishli bo‘lgan va tegishli tovarlarni saqlash uchun yaroqli bo‘lgan har qanday bino (xona va hokazolar) tushunilmog‘i lozim;

3) konsignatsiya ombori konsignant davlatidan boshqa davlat hududida joylashgan bo‘ladi.

Yuqorida ko‘rsatib o‘tilgan hujjatlar bilan bir qatorda “konsignatsiya” ta’rifini nazarda tutuvchi xalqaro savdo huquqining boshqa manbalari ham mavjud.

Xususan, Yevropa Ittifoqi komissiyasining 1962-yil 24-dekabrdagi xabarida “konsignatsiya” tushunchasiga quyidagicha ta’rif berilgan: “Mustaqil tijoratchining mavjudligi faraz qilinadi (bu esa aslida shartnomaning 85-moddasiga mos keladi). Tijorat vakili deb baholanadigan kontrakt tomoni kontrakt predmeti hisoblanuvchi yirik ombor egasi bo‘lishi yoki mijozlarga bepul xizmat ko‘rsatilishini tashkil qilishi, amalga oshirishi lozim. Shunday qilib, Yevropa Ittifoqi huquqi konsignatorning saqlash va sotish funksiyasini bajarishidan tashqari, mijozlarga xizmat ko‘rsatilishini tashkil eta olishiga ham e’tiborni qaratadi. Bunda Yevropa Ittifoqi komissiyasining mazkur xabari aniq maqsadni ko‘zlagan bo‘lib, Rim shartnomasining 85-moddasida guruhiy istisnoni belgilaydi”.

Xalqaro savdo palatasi “konsignatsiyaga” bergan ta’rif ancha universal hisoblanadi. U, shuningdek, konsignatsiya shartnomasini tuzish yuzasidan o‘z tavsiyalarini ham bergan. Masalan, Xalqaro savdo palatasining tijorat agentlik shartnomalari tuzishga doir qo‘llanmasida tijorat konsignatsiya kontraktlarini tayyorlash, muhokama qilish va muzokara yuritish, tuzish chog‘ida konsignatsiyaga berilayotgan tovarlarga oid masalalarni batafsil tartibga solishni, konsignant barcha tovarlarni yoki ularning bir qismini olib keta olishini, konsignatsiyaga berilgan tovarlarni sug‘urtalash masalalarini aniq belgilashni tavsiya qiladi. Bundan tashqari, Xalqaro savdo palatasi konsignatsiya shartnomalarida tovarlarni sotish shartlari, ularning bahosi, tovarlarni kreditga sotish, konsignator sotgan tovarlar pulining o‘tkazilishi masalalarini ham tartibga solishni tavsiya etadi. Xalqaro savdo palatasining qo‘llanmasiga muvofiq, shartnomada konsignatorning vaqti-vaqti bilan konsig-

nantga hisobot berishi, tovarlar qoldig‘i ro‘yxatini taqdim etishi lozimligi belgilab qo‘yilishi kerak. Shuningdek, ombordagi tovar zaxiralarini to‘ldirish, tovarlarni saqlash, konsignant istagan paytda tekshirishi mumkinligi kabi masalalarni ham shartnomada nazarda tutish tavsiya etildi. Bundan tashqari, hujjatda muayyan aniq shartnomada konsignatorga berib qo‘yilgan tovarlarga bo‘lgan mulk huquqini himoya qilish yuzasidan konsignatorning majburiyatlarini ham aniq belgilab qo‘yish lozimligi aytiladi. Shartnomada, shuningdek, konsignatorga topshirilgan tovarlarning uchinchi shaxs omborida saqlanishi bilan bog‘liq shartlar ham nazarda tutilishi mumkin.

Yuqorida bayon etilganlardan kelib chiqqan holda xalqaro savdo muomalasida konsignatsiya shartnomasi deganda, turli davlatlarga mansub bo‘lgan subyektlar o‘rtasida tuziladigan shunday bitim tushuniladiki, unga muvofiq bir tomon (konsignator) ikkinchi tomon (konsignant) topshirig‘iga ko‘ra, muayyan haq evaziga konsignantga tegishli bo‘lgan tovarlarni saqlash uchun qabul qilish, uchinchi shaxslarga konsignant nomidan yoki o‘z nomidan sotish, shuningdek, tovarni konsignantga yoki uning topshirig‘i bilan uchinchi shaxslarga topshirish majburiyatini oladi (“Xalqaro savdo palatasining qo‘llanmasida” ba’zi mamlakatlarda konsignatsiya omborlari yaratilishi fakti bilan bog‘liq ravishda konsignant tegishli soliq to‘lovchilar qatoriga qo‘shilib qolishi ko‘rsatib o‘tilgan).

Konsignatsiya bilan bog‘liq bo‘lgan iqtisodiy bitimlarni huquqiy tartibga solishga bag‘ishlangan qoidalar O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik qonun hujjatlarida ham ko‘zda tutilgan.

Jumladan, O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 133-moddasida tijorat vakilligi haqidagi asosiy qoidalar belgilangan bo‘lib, boshqa qoidalar konsignatsiyaga oid munosabatlarning huquqiy asosini tashkil qiladi. Fuqarolik kodeksining ana shu qoidasi asos qilib olingan holda, O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligining 1999-yil 21-sentabrda “Konsignatsiya operatsiyalari yuzasidan buxgalteriya hisob-kitoblarini yuritish xususiyatlari to‘g‘risida”gi 607-xati hamda 1999-yil 1-martda O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligining “Konsignatsiya shartnomasiga ko‘ra tovarlarni sotadigan korxonalarga soliq solish xususiyatlari to‘g‘risida”gi 654-sonli tushuntirishlari tayyorlangan bo‘lib, ularda konsignatsiya bitimlari va ular yuzasidan vujudga keladi-

gan buxgalteriya hamda soliqqa oid munosabatlar tartibga solingan.

TEKSHIRISH UCHUN SAVOLLAR

1. Xalqaro savdo vositachiligi nima va uning maqsadi nimalardan iborat?
2. Xalqaro savdo vositachiligining qanday asosiy shakllari bor?
3. Savdo vakolatxonasi nima va u qanday vazifalarni bajaradi?
4. Distribyutorlik nima va uning huquqiy xususiyatlari qanday?
5. Makler kim va u qanday haq-huquqlarga ega?
6. “Prinsipal” va savdo vakili (agenti) tushunchalari nimani bildiradi?
7. “Konsignatsiya” atamasi qanday ma’noni bildiradi?

V-BOB. XALQARO HISOB-KITOBLAR

1-§. “Xalqaro hisob-kitoblar” tushunchasi va uning turlari

Xalqaro hisob-kitoblarning asosini qarzdorning yetkazib berilgan mahsulot, bajarilgan ish, ko‘rsatilgan xizmat kabilar uchun kreditor oldidagi pul majburiyati tashkil qiladi.

Bunda xalqaro savdo huquqida unifikasiyalangan urf-odatlar va qabul qilingan huquqiy hujjatlar faqat hisob-kitoblar naqd pul bilan (qo‘ldan qo‘lga) emas, balki bank yoki boshqa moliya-kredit muassasalari orqali amalga oshirilsagina qo‘llaniladi.

Xalqaro muomaladagi savdo bitimi xususiyatining o‘zi bu bitim ishtirokchilari uchun muayyan xavf-xatar tug‘diradi. Tushunarli sabablarga ko‘ra, bu xatar bir davlat hududi doirasida amalga oshiriladigan xatardan ancha ko‘pdir. Shu tufayli xalqaro savdo amaliyotida to‘lov va to‘lovni olish kafolatlari yuzasidan bir qator qoidalar ishlab chiqilgan, chunki xalqaro savdo munosabatlarida tovarni topshirish kamdan-kam hollarda pulni olish bilan bir vaqtda sodir bo‘ladi, qoidaga ko‘ra avval tovar tashuvchiga topshiriladi va faqat shundan keyingina uning puli to‘lanadi yoki avval pul to‘lanadi va keyin tovar topshiriladi (ushbu qoidalar bajarilgan ish, ko‘rsatilgan xizmatlar uchun haq to‘lashga ham taalluqlidir).

Shu munosabat bilan xalqaro savdo amaliyotida naqd pulsiz xalqaro hisob-kitoblarning bir necha shakllaridan foydalaniladi. Ular:

ko‘rsatilgan hisobvaraqqa pul to‘lash (open account), u kreditli ko‘chirish yo‘li bilan amalga oshiriladi;

akkreditivlar vositasida to‘lovni amalga oshirish (documentary credit);

inkasso orqali to‘lash (documentary collection).

Bulardan tashqari, xalqaro savdoda hisob-kitoblar cheklar va veksellardan foydalangan holda ham amalga oshirilishi mumkin. Bunda to‘lov yuzasidan majburiyatlarni hech bir shartsiz va mahsulot yetkazib berilishi (ish bajarilishi, xizmat ko‘rsatilishi)dan mustaqil ravishda ta’minlash uchun veksellar hisob-kitoblarning har qanday ko‘rinishlarida juda ko‘p qo‘llaniladi.

Xalqaro hisob-kitoblar huquqiy tabiatining asosida topshiriq munosabatlari, ya’ni bir shaxsning boshqa bir shaxs nomidan va hisobidan muayyan yuridik harakatlarni sodir etishi yotadi. Bunda xalqaro hisob-kitoblarda topshiriq munosabatlari bank va boshqa shaxslar, bank va bank o‘rtasida tuziladigan topshiriq (agentlik) shartnomasiga muvofiq amalga oshiriladi.

Ishonch bildirilgan (topshiriq olgan) shaxsning o‘zi bajarishi lozim bo‘ladigan (ayrim hollardagina topshiriqni uchinchi shaxslarning bajarishicha yo‘l qo‘yiladigan) umumfuqaroviy topshiriq shartnomalaridan farqli o‘laroq, xalqaro hisob-kitoblar doirasida topshiriqlarni bajarish paytida dastlabki ishonch bildirilgan (topshiriq olgan) shaxs (o‘tkazma haqidagi topshiriqni olgan bank) topshiriqni deyarli har doim ishonchli shaxs o‘rinbosaridan (boshqa banklar xizmatidan) foydalangan holda amalga oshiradi.

Bunda ko‘pincha to‘lovchi bilan bank o‘rtasidagi munosabatlar to‘lovni amalga oshirishga oid topshiriq bilan cheklanmasdan, kreditlashtirish va kafolat berish elementlarini ham o‘zida birlashtiradi. Bundan tashqari, ushbu munosabatlar, masalan, akkreditivda topshiriq shartnomasi sifatida rasmiylashtirilmasligi ham mumkin.

Shuni nazarda tutmoq kerakki, hisob-kitoblarni amalga oshirishga oid topshiriq mustaqil shartnomalardan hisoblanadi va to‘lovni amalga oshirish orqali bajariladigan majburiyatlardan farq qiladi. Shu sababli banklar ushbu majburiyatlar bilan bog‘liq bo‘lmaydilar. Aytaylik, masalan, yetkazib berilgan tovarlar uchun bank orqali hisob-kitob qilinganida banklar olish-sotish shartnomasi shartlariga va hisob-kitoblarning shartnomada nazarda tutilgan shakliga bog‘liq bo‘lmaydilar. Kredit ko‘chirish vositasida hisob-kitobni amalga oshirayotgan bank shartnomada shunday shart mavjudligi uchun emas, balki mijoz ana shunday topshiriq bergani uchun ushbu shaklda hisob-kitobni amalga oshiradi. Buning ma’nosi shuki, hatto kontraktda akkreditiv vositasida hisob-kitob qilish ko‘zda tutilgan bo‘lsa ham, mijoz unga kreditli ko‘chirish shaklida hisob-kitob qilish vazifasini topshirgan bo‘lsa, u kreditli ko‘chirish shaklidan foydalanishga majbur hisoblanadi.

Xalqaro majburiyatlardan, masalan, oldi-sotdi shartnomasidan farqli ravishda, xalqaro to‘lovlarni amalga oshirish sohasidagi majburiyatlar ko‘p tomonlama xalqaro shartnomalar bilan tartibga solinmaydi.

Shu tufayli tomonlarning xalqaro hisob-kitoblarni amalga oshirish chog‘idagi huquqlari va majburiyatlari tomonlar tayinlagan huquq bilan yoki xalqaro xususiy huquq qoidalari (kollizion normalar)ga ko‘ra belgilanadigan milliy qonunchilik normalari bilan tartibga solinadi. Shunga qaramay, savdo muomalasi muayyan qoidalarni ishlab chiqqan bo‘lib, ular xalqaro odatlarga aylangan va Xalqaro savdo palatasining bir qator hujjatlarida mustahkamlangan. Shu sababli xalqaro to‘lovlar sohasidagi ko‘pchilik bitimlar ushbu qoidalarga mos keladi.

O‘zbekiston Respublikasi milliy qonunlari tizimida hisob-kitoblarga oid asosiy masalalar Fuqarolik kodeksi normalari bilan tartibga solingan (O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 45-bobi (790-816-moddalari) va shu asosda O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki naqd pulsiz hisob-kitoblarni amalga oshirish mexanizmlarini ishlab chiqqan hamda belgilab qo‘ygan[1]. Unga ko‘ra bugungi kunda naqd pulsiz hisob-kitoblarning quyidagi shakllari nazarda tutilgan:

1) to‘lov topshiriqlari berish;
2) to‘lov talabnomalari taqdim etish;
3) akkreditivlar orqali hisob-kitob qilish;
4) inkasso topshiriqlari berish;
5) tijorat banklari hisob-kitob cheklari orqali hisob-kitob qilish;
6) memorial orderlar orqali hisob-kitob qilish;
7) plastik kartochkalar bilan hisob-kitob qilish.

O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki chet el valutasida hisob-kitoblarni amalga oshirishga oid qoidalarni ham tartibga solgan (O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki boshqaruvida 2000-yil 5-iyuldagi 474-tartib raqami bilan tasdiqlangan hamda O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligida 2000-yil 17-avgustda 957-son bilan ro‘yxatga olingan “Naqd chet el valutasida operatsiyalarni amalga oshirish qoidalari”).

Hisob-kitoblarni amalga oshirish qoidalarini belgilash vakolati O‘zbekiston Respublikasi Markaziy bankiga “O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki to‘g‘risida”gi qonunga muvofiq berilgan[2].

[1] Qaralsin: O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligi tomonidan 1998-yil 8-oktabrda 496-tartib raqami bilan ro‘yxatga olingan (496-1 va 496-2 raqam bilan qo‘shimchalar kiritilgan) “O‘zbekistonda naqd pulsiz hisob-kitoblar haqida”gi nizom.
[2] Qaralsin: O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisining Axborotnomasi. 1995. №12. 247-mod-da.

2-§. Hisob-kitobning xalqaro kreditli mablag‘ o‘tkazish orqali amalga oshirilishi

Xalqaro kreditli ko‘chirish mablag‘larni shartnoma asosida o‘tkazish orqali amalga oshiriladigan hisob-kitoblar shakli bo‘lib, unga ko‘ra bank (ko‘chirib berayotgan tomon banki) muayyan haq evaziga hisobvarag‘i ushbu bankda bo‘lgan mijoz topshirig‘iga muvofiq, pul mablag‘larini boshqa bankka (benefitsiar bankiga) topshiriqda ko‘rsatilgan shaxs foydasiga o‘tkazadi (ko‘chiradi). Kredit yo‘li bilan ko‘chirish paytida benefitsiar ko‘chirib o‘tkazuvchi bankidan yoki jo‘natuvchi bankidan to‘lovni amalga oshirishni talab qilish huquqiga ega bo‘lmaydi. Xalqaro kreditli ko‘chirish vositasida hisob-kitoblar qilish tartibi 1-chizmada keltirilgan (1-ilovaga qarang).

Ushbu munosabatlarning mohiyati shundan iboratki, banklar muayyan shartlar bajarilgan holda berilgan topshiriqlarni to‘lovchi (mablag‘ ko‘chiruvchi) ko‘rsatmalariga muvofiq bajaradi.

Xalqaro kredit ko‘chirish shaklidagi hisob-kitoblar eng ko‘p tarqalgan hisob-kitob shakllaridan hisoblanadi (shuningdek, “ochiq hisobvaraqqa to‘lovlar”, “bank orqali ko‘chirish” kabi atamalardan ham foydalaniladi).

Xalqaro savdo huquqi to‘lovning ushbu shaklini tartibga soluvchi hech bir hujjatni nazarda tutmaydi. Hisob-kitoblarning ushbu shaklini tahlil qilishda foydalanish mumkin bo‘lgan hujjatlar sifatida BMTning xalqaro savdo huquqi bo‘yicha komissiyasining 1992-yil 14-maydagi “Xalqaro kredit ko‘chirmalari to‘g‘risida”gi YUNSITRAL Namunaviy qonuni, A/CN.9/XXVCRR.1/Add.13. hujjati[1] Xalqaro savdo palatasining xalqaro banklararo mablag‘ to‘g‘risida”gi YUNSITRAL Namunaviy qonunini, shuningdek, Xalqaro savdo palatasining xalqaro banklararo mablag‘larni ko‘chirish va badal (kompensatsiya) (Xalqaro savdo palatasining 1990-yil nashrida) hamda mablag‘larni elektron ko‘chirish to‘g‘risidagi 1987-yilgi YUNSITRAL huquqiy yo‘riqnomasini keltirish mumkin, xolos.

Aynan ushbu hujjatlar, eng avvalo, YUNSITRAL Namunaviy qonunidan ushbu hisob-kitob shakllarini ko‘rib chiqishda foydalaniladi.

[1] Ushbu hujjat xalqaro savdo huquqining manba va amaldagi huquqiy hujjati hisoblanmaydi. U BMT Komissiyasining xalqaro hisob-kitob ishtirokchilariga xalqaro kreditli ko‘chirmalarni amalga oshirishlari uchun va davlatlarga milliy qonun sifatida qabul qilishlari uchun tavsiya deb qaraladi.

Namunaviy qonunga ko‘ra, quyidagilar xalqaro kreditli ko‘chirish operatsiyalarining ishtirokchilaridirlar:

mablag‘ ko‘chiruvchi – kreditli ko‘chirish jarayonida to‘lov topshirig‘ini birinchi bo‘lib beruvchi shaxs. Qoidaga ko‘ra, mablag‘ ko‘chiruvchi bo‘lib tovar xaridori (ish yoki xizmatning buyurtmachisi) hisoblanadi;

mablag‘ ko‘chiruvchining banki, ya’ni mablag‘ ko‘chiruvchi to‘lovni amalga oshiradigan hisobvaraq joylashgan bank;

benefitsiar – mablag‘ ko‘chiruvchining to‘lov topshirig‘ida kredit orqali ko‘chiriladigan mablag‘ni oluvchi sifatida ko‘rsatib qo‘yilgan shaxs. Odatda benefitsiar sifatida kontraktga ko‘ra tovarning sotuvchisi (ish yoki xizmat pudratchisi yohud ijrochisi) bo‘lgan shaxs namoyon bo‘ladi;

benefitsiar banki – benefitsiar ko‘chirilayotgan mablag‘ kelib tushadigan hisobvaraqqa ega bo‘lgan bank;

talabnomani jo‘natuvchi – to‘lov talabnomasini beradigan shaxs bo‘lib, uning vazifasini mablag‘ ko‘chiruvchi yoki talabnoma jo‘natuvchi har qanday bank bajarishi mumkin;

talabnoma oluvchi bank – to‘lov talabnomasini oluvchi deb hisoblanadigan bank;

vositachi bank – mablag‘ ko‘chiruvchining va benefitsiarning banki hisoblanmaydigan har qanday talabnoma oluvchi bank.

Xalqaro kreditli ko‘chirishning mohiyati shundan iboratki, u mablag‘ ko‘chiruvchining banki mablag‘ ko‘chiruvchi hisobidan pul mablag‘larini chiqarish va ushbu mablag‘larni benefitsiar bankiga o‘tkazish orqali ijro etiladi. Benefitsiar banki esa ushbu mablag‘larni benefitsiar hisobiga yozib qo‘yadi.

Xalqaro kreditli ko‘chirish quyidagi bosqichlardan iborat bo‘ladi:

mablag‘ ko‘chiruvchining o‘z bankiga topshiriq berishi;

mablag‘ ko‘chiruvchi bankining vositachi bankka topshiriq berishi;

mablag‘ ko‘chiruvchi banki yoki vositachi bankning benefitsiar bankiga topshiriq berishi.

Xalqaro kreditli ko‘chirish mablag‘ ko‘chiruvchi shaxsning jo‘natuvchi bankka xalqaro kreditli ko‘chirish haqida topshiriq berishidan boshlanadi. Qoidaga ko‘ra, bu mablag‘ ko‘chiruvchining vakolatli shaxsi imzolaydigan standart bank shaklini to‘ldirish orqali amalga oshadi. Basharti bank bilan muloqot elektron aloqa vositalari orqali amalga

oshirilayotgan bo‘lsa, mablag‘ ko‘chirish haqidagi topshiriq vazifasini mablag‘ ko‘chiruvchining jo‘natuvchi bankka yuborgan va identifikatsiya kodi yoki kaliti ko‘rsatilgan elektron xabari bajaradi.

Mablag‘ ko‘chiruvchining topshirig‘ini uning banki akseptlangan paytdan boshlab topshiriqni mablag‘ ko‘chiruvchining banki qabul qilgan hisoblanadi.

Namunaviy qonunning 7-moddasiga ko‘ra, xalqaro hisob-kitoblarni amalga oshirish uchun to‘lov talabnomasini akseptlash bo‘lib quyidagilar hisoblanadi:

– mablag‘ ko‘chiruvchi bilan bank o‘rtasida to‘lov topshirig‘i olingan zahoti bajarilishi haqida kelishuv mavjud bo‘lgan taqdirda bankning to‘lov topshirig‘ini olishi;

– bankning mablag‘ ko‘chiruvchiga to‘lov topshirig‘i akseptlangani to‘g‘risida xabar yuborishi;

– mablag‘ ko‘chiruvchi bankning o‘z korrespondent bankiga (vositachi bankka yoki benefitsiar bankiga) bajarishga mo‘ljallangan to‘lov topshirig‘ini berishi;

– ushbu bankning o‘zida to‘lov talabnomasi bo‘yicha mablag‘ning to‘lov sifatida ko‘chiruvchi hisobvarag‘idan debetlashtirilishi;

– agar bank tegishli xabarnoma yubormagan bo‘lsa, to‘lov talabnomasini akseptlash rad etilganligi to‘g‘risida xabar yuborish muddatining o‘tishi (odatda bank to‘lov topshirig‘ini akseptlash rad etilganligi haqida uni ijro qilish muddati o‘tgan kunning ertasidan kechikmasdan xabar yuborishi lozim bo‘ladi).

Ko‘chiruvchining hisobvarag‘ida yetarli miqdordagi mablag‘ bo‘lmaganda va to‘lov topshirig‘ining bajarilishi ko‘chiruvchi hisobvarag‘idagi mablag‘ni debetlash orqali amalga oshirilishi lozim bo‘lsa, bank to‘lov topshirig‘ini akseptlashdan bosh tortishi mumkin. Shuningdek, to‘lov boshqa tarzda amalga oshirilsa va olinmagan bo‘lsa yoki mavjud ma’lumotlar ko‘chiruvchini identifikatsiyalash uchun (aniqlash uchun) yetarli bo‘lmasa ham bank topshiriqni akseptlashdan bosh tortishga haqli bo‘ladi. Basharti to‘lov topshirig‘i o‘z muddatida bajarilmasdan qolgan bo‘lib, bank uni akseptlashdan bosh tortishi haqida ko‘chirib beruvchini xabardor qilmagan bo‘lsa, ko‘chirib beruvchi topshiriq bajarilishini rad etishi, mablag‘ ko‘chiruvchi bankidan yetkazilgan zarar o‘rnini qoplab berishni talab qilishi mumkin.

Xalqaro kreditli ko‘chirishning ushbu bosqichi, mablag‘ ko‘chiruvchi bankining vositachi bankka yoki benefitsiar bankiga ko‘chiruvchidan olingan to‘lov topshirig‘iga mos keladigan to‘lov topshirig‘ini yuborishi bilan yakunlagan hisoblanadi.

Mablag‘ ko‘chiruvchining banki uning topshirig‘ini olganidan so‘ng mablag‘ ko‘chiruvchi banki bilan benefitsiar banki o‘rtasida bevosita korrespondentlik aloqasi o‘rnatilmagan bo‘lsa, topshiriqni vositachi bank orqali bajaradi (bu vazifa bir necha vositachi banklar orqali ham amalga oshirilishi mumkin).

Vositachi banki mablag‘ ko‘chiruvchi bankining topshirig‘ini akseptlashi bilan topshiriq qabul qilingan hisoblanadi.

YUNSITRAL “Xalqaro kreditli ko‘chirishlar to‘g‘risida”gi namunaviy qonunining 7-moddasiga muvofiq, to‘lov topshirig‘ini vositachi quyidagi hollarda ijroga qabul qilgan hisoblanadi:

– mablag‘ ko‘chiruvchining banki hamda vositachi bank o‘rtasida vositachi bank topshiriqni olishi bilan uni bajarishi haqida o‘zaro kelishuv bo‘lgan taqdirda vositachi bankning to‘lov topshirig‘ini olishi;

– vositachi bankning mablag‘ ko‘chiruvchi bankiga to‘lov topshirig‘ining akseptlangani haqida xabar yuborishi;

– vositachi bankning bajarishga mo‘ljallangan to‘lov talabnomasini berishi;

– vositachi bankning, to‘lov topshirig‘iga binoan, to‘lov sifatida mablag‘ ko‘chiruvchi bankining hisobvarag‘ini debetlashi;

– topshiriqni akseptlashdan bosh tortish muddatining o‘tganligi, ammo akseptlash rad etilganligi to‘g‘risida xabar yuborilmaganligi.

Vositachi bank mablag‘ ko‘chiruvchi banki yuborgan to‘lov topshirig‘ini quyidagi hollarda akseptlashdan bosh tortishga haqli bo‘ladi:

a) to‘lov topshirig‘ini bajarish mablag‘ ko‘chiruvchi banki hisobvarag‘idan mablag‘ni debetlash yo‘li bilan amalga oshirilishi lozim bo‘lsa, ammo mablag‘ ko‘chiruvchi bankning vositachi bank hisobvarag‘idagi mablag‘lari yetarli bo‘lmasa;

b) boshqacha tarzda amalga oshirilgan to‘lov olinmaganida;

v) mavjud ma’lumotlar mablag‘ ko‘chiruvchining bankini aniqlash (indentifikatsiyalash) imkonini bermasa.

To‘lov topshirig‘ini akseptlashning rad etilganligi to‘g‘risidagi xabar uni ijro qilish muddati o‘tgan kunning ertasidan kechikmay yuborilishi lozim.

To‘lov topshirig‘ining bajarilishida bir necha bank ishtirok etgan

taqdirda ham shunday qoida qo‘llaniladi va vositachi bank mablag‘ ko‘chiruvchining banki sifatida qaraladi.

Vositachi bank mablag‘ ko‘chiruvchi bankidan topshiriq olgach, benefitsiar bankiga yoki boshqa vositachi bankka topshiriq berishi lozim bo‘ladi.

Vositachi bank benefitsiar bankiga yoki boshqa vositachi bankka to‘lov topshirig‘ini yuborishi bilan Xalqaro kreditli ko‘chirishning bu bosqichi yakunlangan hisoblanadi.

Mablag‘ ko‘chiruvchi banki yoki vositachi bank ko‘chiruvchining yoki boshqa tegishli bankning topshirig‘ini olgach, benefitsiar banki bilan bevosita korrespondentlik aloqalari mavjud bo‘lsa, ko‘chiruvchining topshirig‘ini bajaradi.

Benefitsiar banki topshiriqni akseptlagan paytdan boshlab, uni qabul qilgan hisoblanadi.

YUNSITRALning “Xalqaro kreditli ko‘chirishlar to‘g‘risida”gi namunaviy qonunining 9-moddasiga muvofiq, quyidagi hollarda benefitsiar banki to‘lov topshirig‘ini qabul qilgan deb topiladi:

– jo‘natuvchi va benefitsiar banki o‘rtasida topshiriq olingan zahoti uni ijro etish to‘g‘risida kelishuv mavjud bo‘lgan holda, benefitsiar banki to‘lov topshirig‘ini olishi bilan;

– benefitsiar banki jo‘natuvchiga to‘lov topshirig‘i akseptlanganligi haqida xabar yuborishi bilan;

– benefitsiar banki o‘zida bo‘lgan jo‘natuvchi hisobvarag‘idagi mablag‘ni topshiriqni bajarish maqsadida debetlaganda;

– benefitsiar banki topshiriqni bajarish uchun benefitsiar hisobvarag‘ini kreditlaganda yoki boshqacha tarzda mablag‘ni benefitsiar ixtiyoriga topshirganda;

– benefitsiar banki benefitsiarga mablag‘ni olishi yoki kreditlangan (ko‘chirilgan) mablag‘dan foydalanishi mumkinligi haqida xabarnoma yuborganda;

– benefitsiar banki kreditlangan (ko‘chirilgan) mablag‘dan to‘lov topshirig‘iga muvofiq qandaydir boshqacha tarzda foydalanganda;

– benefitsiar banki kreditlangan mablag‘ni benefitsiarning benefitsiar banki oldidagi qarzini uzish maqsadida yoki sudning yohud boshqa vakolatli organning qarori asosida ishlatganda;

– to‘lov topshirig‘ini akseptlashdan bosh tortish muddati o‘tgan

bo‘lishiga qaramay, bunday xabar yuborilmaganda.

Benefitsiar banki quyidagi hollarda to‘lov topshirig‘ini akseptlashni rad qilishi mumkin bo‘ladi:

– jo‘natuvchi hisobvarag‘idan mavjud mablag‘larni debetlash orqali topshiriq bajarilishi mumkin bo‘lgani holda uning hisobvarag‘ida yetarli mablag‘ bo‘lmasa;

– to‘lov boshqacha tarzda bajarilganida mablag‘ kelib tushmasa;

– mavjud axborot mablag‘ jo‘natuvchini aniqlash (identifikatsiyalash) uchun yetarli bo‘lmasa.

To‘lov talabnomasi akseptlash rad etilganligi haqidagi xabar topshiriqni bajarish muddati o‘tganidan keyingi bank kunidan kechiktirmay yuborilishi lozim.

Namunaviy qonunning 10-moddasiga ko‘ra, benefitsiar banki to‘lov topshirig‘ini akseptlaganidan so‘ng mablag‘ni benefitsiar ixtiyoriga o‘tkazishi yoki ushbu mablag‘dan to‘lov topshirig‘iga ko‘ra boshqacha tarzda foydalanishi lozim bo‘ladi.

Ammo Namunaviy qonunning 19-moddasiga ko‘ra, xalqaro kreditli ko‘chirish aynan ushbu bosqichda yakunlangan hisoblanadi, ya’ni benefitsiar banki to‘lov topshirig‘ini benefitsiar manfaati yo‘lida akseptlashi bilan mablag‘ ko‘chirish tugagan hisoblanadi.

Kreditli ko‘chirish yakunlanganidan so‘ng benefitsiar banki akseptlangan to‘lov topshirig‘i miqdorida benefitsiar qarzdoriga aylanib qoladi. Kreditli ko‘chirishning tamomlanishi benefitsiar va benefitsiar banki o‘rtasidagi munosabatlarga mutlaqo ta’sir qilmaydi.

Shunday qilib, mablag‘ ko‘chiruvchining to‘lovni amalga oshirish majburiyati benefitsiar banki to‘lov topshirig‘ini akseptlagan paytdan boshlab bajarilgan hisoblanadi. Ya’ni benefitsiar banki topshiriqni akseptlagan, ammo benefitsiar qandaydir sabablar bilan, masalan, bankning bankrot bo‘lishi oqibatida ushbu mablag‘lardan amalda foydalana olmagan hollarda ham kelib chiqqan zarar benefitsiarning o‘ziga tushadi. Aksincha, ko‘chiruvchi to‘lovni amalga oshirgan va mablag‘ uning hisobvarag‘idan o‘chirilib, benefitsiar banki vositachi bank bankrot bo‘lgani sababli topshiriqni akseptlamagan bo‘lsa (boshqa uzrli sababga ko‘ra ham), bu holda to‘lov amalga oshirilmagan hisoblanadi va bu holda barcha zararlar ko‘chiruvchining zimmasiga tushadi.

Ko‘chiruvchi, o‘z navbatida, ko‘rgan zararlarini o‘z bankidan talab

qilishi mumkin, u bank esa vositachi bankdan talab qilishi mumkin va hokazo. Ammo endi bu e’tirozlar mablag‘ ko‘chiruvchi va benefitsiarning o‘zaro munosabalariga ta’sir etmaydi.

Namunaviy qonunning 11-moddasiga muvofiq, mablag‘ oluvchi bank to‘lov topshirig‘ini (uni akseptlagan taqdirda) olganidan keyin bir bank kuni davomida uni bajarishi lozim. Basharti bank ish kunining oxirigacha uni ijro qilish uchun vaqt yetarli bo‘lmasa, u holda topshiriq keyingi kundan kechikmasdan bajarilmog‘i kerak; ammo to‘lov topshirig‘ining o‘zida uni ijro qilishning muddati kechroq qilib belgilangan bo‘lsa, topshiriqda ko‘rsatilgan muddat davomida bajariladi.

Jo‘natuvchi bank yoki qabul qiluvchi bank (benefitsiar bankidan tashqari) to‘lov topshirig‘ini amalda bajarguniga qadar mablag‘ ko‘chiruvchi yoki uning banki uni o‘zgartirishi yohud qaytarib olishi mumkin.

Talabnomani jo‘natuvchi yoki oluvchi bank o‘zgartirilishi yoki uning qaytarib olinishi to‘g‘risidagi to‘lov topshirig‘ini bajarmaganda, ushbu to‘lov topshirig‘i asosida keyinchalik to‘lovni amalga oshirishga haqli bo‘lmaydi. To‘lov topshirig‘i o‘zgartirilishi yuzasidan yangi topshiriq olgan jo‘natuvchi bank yoki oluvchi bank topshiriqni tegishli o‘zgartirishlar bilan ijro qilishi lozim bo‘ladi. Topshiriqning qaytarib olinishi haqida topshiriq olinganida esa jo‘natuvchi banki yoki oluvchi banki tegishli mablag‘ni jo‘natuvchi (ko‘chiruvchi)ga yoki jo‘natuvchi bankiga qaytarishi talab etiladi. Shu bilan birga, mablag‘ ko‘chiruvchi va jo‘natuvchi bank, shuningdek, jo‘natuvchi bank va to‘lovni qabul qiluvchi bank o‘zaro jo‘natuvchiga yoki oluvchi bankka berilayotgan topshiriq qaytarilmaydigan to‘lov topshirig‘i ekanligi haqida (bu to‘lov topshirig‘i keyinchalik o‘zgartirilishi yoki qaytarib olinishi mumkin bo‘lmaydi) o‘zaro kelishib olishlari mumkin.

Xalqaro kredit ko‘chirishi asosidagi hisob-kitoblar xalqaro savdo munosabatlarida keng tarqalgan bo‘lishi bilan birga, hisob-kitobning ushbu shakli benefitsiar (tovarni sotuvchi shaxs) uchun ham to‘lov ko‘chirayotgan tomon (tovarni xarid qiluvchi) uchun ham muayyan xavf-xatarlar tug‘diradi.

Xalqaro kreditli ko‘chirishlar vositasidagi hisob-kitoblarda quyidagi asosiy xatarlar mavjud bo‘lishi mumkin:

xaridorning pulni to‘lamasligi xatari;

xaridor davlatining xatari;

tranzit xatari;

valuta kurslari farqi tarzidagi xatar.

Xaridorning to‘lamasligi xatari shundan iboratki, xaridor yetkazib berilgan tovarni o‘ziniki qilib olgani holda to‘lovga qobiliyatsizligi yoki to‘lashni xohlamasligi oqibatida pul mablag‘larini o‘tkazmasligi mumkin.

Xaridor davlatining xatari. Xaridor to‘lovni amalga oshirish imkoniyati va xohishi bo‘lgani holda uning davlati valutani tartibga solish (masalan, valuta sotib olishning cheklab qo‘yilishi va hokazo) choralarini ko‘rishi oqibatida pul o‘tkazilishini amalda ta’minlay olmasdan qolishi mumkin.

Mazkur xatarlar xaridorning to‘lov qobiliyati, uning mamlakatidagi qonunchilikning ahvoli to‘g‘risida muntazam ravishda ma’lumotlar olish, pulini oldindan olib, tovar jo‘natish yoki kichik-kichik partiyalarda mahsulot yuborish yo‘li bilan kamaytirilishi mumkin. Bundan tashqari, to‘lovning amalga oshirilmay qolishi xatari sug‘urtalab qo‘yilishi ham mumkin.

Tranzit xatari. Mahsulot yetkazib beriladigan joy uzoqlashgani sayin uning yo‘qolish xavfi ham ortib boradi. Ushbu xatarni kamaytirish uchun tovarni sug‘urtalab qo‘yish, ixtisoslashgan ekspeditorlik tashkilotlarining xizmatidan foydalanish mumkin. Ammo bu tashkilotlar obro‘li va yukning yo‘lda to‘liq saqlanishini kafolatlay oladigan bo‘lishi kerak.

Valuta kurslari o‘rtasidagi farq xatari. Bunday xatar shartnoma valutasi kursining pasayishi munosabati bilan yuz beradi. Ushbu xatarni kamaytirish uchun tovar qiymati qandaydir barqaror valuta kursida (masalan, AQSh dollarida) ko‘rsatilgani holda hisob-kitoblar boshqa tegishli valutada amalga oshirilishi shartnomada belgilab qo‘yilishi kerak (masalan, tovar bahosi AQSh dollarida ko‘rsatilgani holda tovar uchun hisob-kitoblar ushbu kurs bo‘yicha O‘zbekiston so‘mida amalga oshirilishi qayd etilishi mumkin).

Bunday xatarlar xaridor uchun ham yuzaga kelishi mumkin, chunki u tovar uchun oldindan haq to‘lab qo‘ygani holda tovarni ololmay qolishi mumkin. Ya’ni kreditli ko‘chirish shaklidagi xalqaro hisob-kitoblarda mablag‘ ko‘chiruvchi va benefitsiar bir-birlarini yaxshi bilishlari hamda huquqiy himoyalanish nuqtai nazaridan eng ko‘p darajada

xatarning oldini olishlari lozim bo‘ladi.

3-§. Akkreditiv orqali amalga oshiriladigan xalqaro hisob-kitoblar

Kreditli ko‘chirish bilan bir qatorda xalqaro savdo aloqalarida akkreditiv shaklidagi hisob-kitoblar (ingl. documentary credit, banker’s commercial credit, commercial letter of credit) ham keng qo‘llaniladi. Ammo xalqaro savdo huquqi bilan tartibga solinmaydigan kreditli ko‘chirishdan farqli o‘laroq, akkreditivlar xalqaro savdo odatlari bilan muayyan tartibga (shaklga) solingan bo‘lib, ular Xalqaro savdo palatasi tuzgan “Hujjatli akkreditivlar uchun unifikasiyalangan qoidalar” sifatida ma’lum. Bu qoidalar tavsiya xususiyatiga ega ekanligiga qaramasdan, turli mamlakatlarga mansub subyektlar o‘rtasida hisob-kitoblar amalga oshiriladigan amaldagi barcha hollarda qo‘llanib keladi.

Ushbu qoidalarning dastlabki tahrirdagi matni 1933-yilda nashr etilgan bo‘lib, keyinchalik 1951, 1962, 1974, 1983-yillarda qayta chop etildi. Hozirgi paytda esa xalqaro savdo palatasining 1993-yilgi 500-sonli yangi tahrirdagi nashri mavjud[1].

Ko‘rsatib o‘tilganidek, Xalqaro savdo palatasining tavsiyalari tomonlar o‘z munosabatlarini ushbu palataga bo‘ysundirishlari haqida kelishib olganlari holdagina qo‘llaniladi. Shu sababli, agar akkreditivda Xalqaro savdo palatasining 500-sonli nashriga havola qilingan bo‘lsa, u holda unifikasiya qoidalarining shartlari (nafaqat 500-nashri, balki avvalgi tahrirdagi qoidalar shartlari ham) tomonlar uchun majburiy kuchga ega bo‘lib qoladi. Shu bois unifikasiya qoidalariga havola qilinmasligi natijasida to‘lovchi akkreditiv shartlarini o‘z banki bilan qo‘shimcha ravishda kelishib olishi mumkin va bunda akkreditiv qoidalarga bo‘ysunmaydi, ammo bu narsa to‘lovchi uchun qo‘shimcha xarajatlarga olib kelishi mumkin.

Unifikasiyalangan qoidalar va boshqa xalqaro savdo odatlariga binoan, akkreditiv shunday shartnomaki, unga ko‘ra mablag‘i saqlanayotgan shaxsning (akkreditiv buyruq beruvchisi) topshirig‘i bilan

[1] Xalqaro savdo palatasi ushbu qoidalar bilan bir qatorda akkreditivlar bilan bog‘liq bo‘lgan boshqa qoidalarni ham ishlab chiqqan. Ular qatoriga: Hujjatli akkreditivlar bo‘yicha banklararo ramburslash uchun xalqaro savdo palatasining unifikasiyalangan qoidalari (1995-yil noyabrda-gi 525-nashri), Zaxira va tijorat akkreditivlari, John Wiley, Xalqaro savdo palatasining 923-nashri. Bundan tashqari, XSP tomonidan Hujjatli akkreditivlar bo‘yicha pretsedentlarni tadqiq qilish natijalari, XSPning 400-sonli nashri), XSPning namunaviy shakllari, Unifikasiyalangan qoidalarga narhlar. 551-nashr va boshqalar mavjud.

bank (emitent bank) yoki o‘z nomidan foydasiga to‘lov amalga oshirilayotgan shaxs (benefitsiar) hujjatlarni taqdim etgan yoki akkreditiv buyruq beruvchisi bilan emitent bank o‘rtasidagi shartnomada nazarda tutilgan boshqa shartlarni bajargan taqdirda yoki to‘lovni amalga oshirish yohud ko‘chiriladigan vekselni hisobga olish yoki akseptlash yohud boshqa bankka (avizolovchi bankka) to‘lovni amalga oshirish yuzasidan yoki ko‘chiriladigan vekselni hisobga olish yohud akseptlash yuzasidan vakolat berish majburiyatini o‘z zimmasiga oladi.

Xalqaro akkreditivlar yordamida hisob-kitob qilish tartibi 2-chizmada keltirilgan (2-ilovaga qarang).

Akkreditivlardan foydalanilgan holda amalga oshiriladigan xalqaro hisob-kitoblarning ishtirokchilari bo‘lib quyidagilar hisoblanadi:

akkreditiv buyruq beruvchisi. Buyruq beruvchi (ingl. applicant, opener, accreditor) – akkreditiv chiqarish haqida bankka topshiriq beruvchi shaxs. Odatda buyruq beruvchi sifatida xaridor (ish yoki xizmat byurtmachisi) qatnashadi (kontrakt asosida);

emitent bank (ingl. issUng bank) – o‘z nomidan yoki akkreditiv buyruq beruvchisining iltimosi bilan akkreditivlarni muomalaga chiqaruvchi shaxs;

benefitsiar (ingl. beneficiary) – foydasiga akkreditiv ochilayotgan shaxs. Bu shaxs emitent bankka yoki avizolovchi bankka akkreditivda nazarda tutilgan shartlar bajarilgani haqidagi hujjatlarni taqdim etishi lozim. Odatda benefitsiar sifatida tovarni sotuvchi (pudratchi ijrochi) (kontraktga ko‘ra) ishtirok etadi;

avizolovchi bank (ingl. advising bank) – emitent topshirig‘i bilan benefitsiarga uning foydasiga ochilgan akkreditiv haqida va uning bajarilish tartibi haqida xabar beruvchi bank.

tasdiqlovchi bank (ingl. confirming bank) – emitent bank o‘z vakolatlarini topshiradigan yoki emitent bank iltimosiga ko‘ra qaytarilmaydigan akkreditivni tasdiqlaydigan bank, bu bilan tasdiqlovchi bank akkreditiv yuzasidan emitent bank bilan bir qatorda majburiyatlarni o‘z zimmasiga olgan hisoblanadi.

Unifikasiyalangan qoidalarga va vujudga kelgan xalqaro amaliyotga ko‘ra, shartlari bo‘yicha akkreditivlarning turlarini ajratish mumkin. Quyida ularning asosiylariga to‘xtalamiz.

Qaytarib olinadigan va qaytarib olinmaydigan akkreditivlar

(ingl. revocable/irrevocable). Qaytarib olinadigan akkreditiv deganda, buyruq beruvchining topshirig‘i bilan emitent bank benefitsiarni oldindan ogohlantirmagan holda o‘zgartirishi mumkin bo‘lgan yoki qaytarib (chaqirib) oladigan akkreditiv tushuniladi. Emitent bank akkreditivni qaytarib (chaqirib) olishi yoki o‘zgartirishi tufayli emitent bankda benefitsiarga nisbatan qo‘shimcha majburiyatlar yuzaga kelmaydi. Avizolovchi bank akkreditivning qaytarib olingani yoki o‘zgartirilgani haqida to‘lov amalga oshirilishidan oldinroq xabar olmagan bo‘lsa, ushbu akkreditiv bo‘yicha to‘lovni yoki boshqa operatsiyalarni amalga oshirishga majbur bo‘ladi. Qaytarib olinmaydigan akkreditiv deb qaytarib (chaqirib) olinishi yoki o‘zgartirilishi mumkin bo‘lmagan akkreditivga aytiladi.

Akkreditivda uning qaytarib (chaqirib) olinadigan akkreditiv ekanligi ko‘rsatib qo‘yilmagan bo‘lsa, bunday akkreditiv qaytarib olinmaydigan hisoblanadi 1993-yilgi tahrirdagi (Unifikasiyalangan qoidalarning 6-moddasi Unifikasiyalangan qoidalarning avvalgi tahrirlari buning teskarisini nazarda tutgan). Shuni ta’kidlash lozimki, amalda qaytarib olinadigan akkreditivlar juda kam qo‘llaniladi, chunki u benefitsiarga mablag‘larning olinishini kafolatlamaydi.

Tasdiqlanadigan va tasdiqlanmaydigan akkreditivlar (ingl. confirmed/not confirmed or unconfirmed). Avizolovchi bank yoki boshqa bank (tasdiqlovchi bank) qaytarilmaydigan akkreditiv bo‘yicha ijroni kafolatlashi (tasdiqlangan akkreditiv) yoki kafolatlamasligi (tasdiqlanmagan akkreditiv) mumkin. Agar akkreditivda uning tasdiqlanganligi ko‘rsatilmagan bo‘lsa, u tasdiqlanmagan akkreditiv hisoblanadi.

Qoplangan va qoplanmagan akkreditivlar. Qoplangan akkreditivda emitent bank uning ochilishi paytida avizolovchi bank ixtiyoriga akkreditivning butun amal qilish muddatiga tegishli mablag‘ni o‘tkazib qo‘yadi. Qoplanmaydigan akkreditiv deganda esa, emitent bank avizo-lovchi bankka uning bankidagi emitent bank hisobvarag‘idan akkreditiv summasini o‘chirib, o‘ziga o‘tkazib olish huquqini beradigan holdagi akkreditiv tushuniladi.

Bo‘linadigan va bo‘linmaydigan akkreditivlar. Bo‘linadigan akkreditivda benefitsiarga buyruq beruvchi oldidagi o‘z majburiyatlarini qisman bajargani holda uni tasdiqlovchi hujjatlarni taqdim etganda akkreditivni qisman bajarish huquqiga ega bo‘ladi. Bo‘linmaydigan akkre-

ditivlar deganda esa, benefitsiar buyruq beruvchi oldidagi o‘z majburiyatlarini to‘liq bajarganidan va bunday majburiyat to‘la bajarilganligini tasdiqlovchi hujjatlar taqdim etilgandan keyin bir yo‘la bajariladigan akkreditiv tushuniladi.

Ko‘chiriladigan va ko‘chirilmaydigan akkreditivlar (ingl. tranferabele/not transferable). Ko‘chiriladigan akkreditivlar deganda, benefitsiar avizolovchi bankka shartlarini saqlab qolgan holda to‘la yoki qisman boshqa shaxs nomiga o‘tkazish haqida ko‘rsatma berishi mumkin bo‘lgan akkreditiv tushuniladi. Ko‘chiriladigan akkreditiv agar uning o‘zida boshqa shart nazarda tutilmagan bo‘lsa, faqat bir martagina boshqa shaxs nomiga ko‘chirilishi mumkin (Unifikasiyalangan qoidalarning 48-moddasi). Ko‘chirilmaydigan akkreditiv deganda esa, faqat benefitsiarga nisbatangina bajarilishi mumkin bo‘lgan akkreditiv tushuniladi.

Tiklanadigan va tiklanmaydigan akkreditivlar (ingl. revolve credit). Tiklanadigan akkreditiv deganda, buyruq beruvchi o‘z zimmasiga to‘liq yoki qisman bajarib bo‘lingach, muayyan muddat davomida o‘z majburiyatini akkreditivning to‘la summasigacha bo‘lgan miqdorda yangilash majburiyatini oladigan akkreditiv nazarda tutiladi. Tiklanadigan akkreditiv tomonlar o‘zaro kelishib belgilaydigan muddat davomida yoki muayyan marotaba yangilanishi lozim bo‘ladi. Tiklanmaydigan akkreditiv bajarib bo‘lingach, barham topadi va yangilanmaydi.

Kummulyativ va kummulyativ bo‘lmagan akkreditivlar. Tiklanadigan akkreditiv kummulyativ yoki kummulyativ bo‘lmagan akkreditivga bo‘linadi. Kummulyativ akkreditiv deganda, amaldagi akkreditivning foydalanilmay qolgan summasi keyingi akkreditivga qo‘shib boriladigan akkreditiv tushuniladi. Kummulyativ bo‘lmagan akkreditivlarda esa foydalanilmay qolgan summa keyingisiga qo‘shilmaydi.

Odatdagi va rezerv akkreditivlar. Rezerv (zaxira) akkreditivga ko‘ra, akkreditiv buyruq beruvchisi akkreditiv bo‘yicha to‘lovni amalga oshirishdan bosh tortgan taqdirda bank to‘lovni amalga oshirish majburiyatini oladi. Akkreditivning bu turi bank kafolatining aynan o‘zidir. “Rezerv akkreditiv” (ingl. stand-by credit) atamasidan foydalanish AQShning ayrim shtatlarida banklarning kafolat berishi taqiqlanganligi sababli ushbu banklarda “rezerv akkreditiv” shaklidan foydalanilishi bilan bog‘liq. Xalqaro savdo palatasining unifikasiyalangan qoidalarida, AQSh banklari ta’sirida ushbu qoidalar rezerv akkreditivlar uchun ham

qo‘llanilishi mumkinligi tan olingan (1-modda).

Bundan tashqari, “qizil izohli akkreditiv” (ingl. red clause credit) yoki “muddatidan avval ochiladigan akkreditiv (ingl. anticipatory credit), shuningdek, “ko‘k izohli akkreditiv” (ingl. green ciause credit)lar ham mavjud. Qizil izohli akkreditivlar asosan Avstraliya juni bilan savdo-sotiq qilish tufayli paydo bo‘lgan bo‘lib, cheklangan mablag‘ga ega bo‘lgan dengiz tashuvchisi (ayni paytda savdo vositachisi) yuk kemaga joylanguniga qadar o‘z mahsulot yetkazib beruvchisi bilan hisob-kitob qila olishi uchun sharoit yaratish maqsadiga yo‘naltirilgan. Ushbu akkreditivning “qizil izohli” deb atalishiga sabab maxsus izohning qizil tasma shaklida berilishidir. Qizil izohli akkreditivning mohiyati shundaki, bu akkreditiv yuklab jo‘natish hujjatlari asosida emas, balki ombor tilxati yoki varrant va hatto veksel asosida qisman, yuklab jo‘natish hujjatlari taqdim etilganida esa – to‘liq bajariladi.

Yashil izohli akkreditivlar qizil izohlisidan omborxona hujjatlari bank nomiga rasmiylashtirilishi bilan farq qiladi.

Shuningdek, **kompensatshion** yoki **muqobil** akkreditivlar ham ma’lum (ingl. back-to back credit). Akkreditivning bu turi aynan bir tovar bo‘yicha bir necha oldi-sotdi shartnomalari ketmaket tuziladigan hollarda ochiladi. Bunday holda so‘nggi xaridor ochgan akkreditiv sotuvchi akkreditivni ta’minlashga xizmat qiladi va ushbu sotuvchi buyruq beruvchi sifatida qaraladi. Ushbu akkreditiv ko‘chiriladigan akkreditivdan shu bilan farq qiladiki, ko‘chiriladigan akkreditivda faqat benefitsiar almashadi va ochilgan akkreditiv bo‘yicha munosabat amalga oshadi. Kompensatsion akkreditivlar esa sotuvchi foydasiga ochilgan akkreditivdan farq qiluvchi mustaqil akkreditiv hisoblanadi va sotuvchi banki o‘z mijozi foydasiga akkreditiv ochilganligi haqida xabar olgach, avvalgi sotuvchi uchun akkreditiv ochish paytida olingan akkreditiv shartlarini takrorlayveradi.

Akkreditivlar quyidagi shakllarda bajarilishi mumkin:

taqdim etilgan hujjatlarga ko‘ra to‘lovni amalga oshirish yo‘li bilan. Taqdim etilgan hujjatlarga ko‘ra to‘lovlar amalga oshiriladigan akkreditiv deganda, emitent bank yoki avizolovchi bank benefitsiar emitent bankka yoki avizolovchi bankka taqdim etgan hujjatlarga mos ravishda to‘lovni amalga oshirishga oid akkreditiv tushuniladi;

taqdim etilgan hujjatlarga muvofiq ko‘chiriladigan vekselni akseptlash yo‘li bilan. Ko‘chiriladigan vekselni taqdim etiladigan hujjatlarga muvofiq ravishda hisobga olishga qaratilgan akkreditivda emitent

bank yoki avizolovchi bank benefitsiarning ko‘chiriladigan vekselini hisobga oladi, tegishli hujjatlarga muvofiq to‘lov muddati kelganda to‘lovni amalga oshiradi;

ko‘chiriladigan vekselni taqdim etiladigan hujjatlarga ko‘ra hisobga olish orqali. Ko‘chiriladigan vekselni taqdim etiladigan hujjatlarga ko‘ra hisobga olish akkreditivi deganda, emitent bank yoki avizolovchi bank tegishli hujjatlar taqdim etilganida ko‘chiriladigan vekselni hisobga olishni amalga oshirishga qaratilgan akkreditiv tushuniladi;

kechiktirib to‘lash yo‘li bilan. Kechiktirib to‘lash yo‘li bilan ochiladigan akkreditivda emitent bank yoki avizolovchi bank akkreditivda ko‘rsatilgan muddatlarda to‘lovni amalga oshiradi yoki to‘lovning belgilangan muddatlarda amalga oshirilishiga zarur kafolat beradi.

Taqdim etilgan hujjatlarga muvofiq pul mablag‘larini ko‘chirish vositasida to‘lov amalga oshirilgani holda ushbu mablag‘ oluvchining yoki u ko‘rsatgan shaxsning hisobvarag‘iga o‘tkaziladi.

Akkreditivning bajarilishida nafaqat yuqorida sanab o‘tilgan banklar, balki vositachi banklar ham ishtirok etishlari mumkin.

Akkreditiv jarayoni shartli ravishda quyidagi bosqichlarga bo‘linishi mumkin:

buyruq beruvchi emitent bankka akkreditiv ochilishi haqida topshiriq beradi;

emitent bank avizolovchi bankka akkreditivni ijro qilish yuzasidan topshiriq beradi (akkreditivni bajarish funksiyasini emitent bankning o‘zi amalga oshirganida bu bosqich bo‘lmasligi ham mumkin);

akkreditivning tasdiqlanishi (tasdiqlanmaydigan akkreditivlarda bu bosqich bo‘lmaydi);

avizolovchi yoki emitent bank[1]ning akkreditivni bajarishi.

Akkreditiv ochish uchun topshiriqni buyruq beruvchi emitent bankka akkreditiv ochishni topshirish (yo‘l-yo‘riq ko‘rsatish) orqali beradi.

Buyruq beruvchining bankka topshiriq berishi paytida odatda akkreditiv summasiga teng bo‘lgan mablag‘ emitent bank ixtiyoriga topshiriladi yoki emitent bankning akkreditivni ijro qilish bilan bog‘liq xara-jatlarini qoplashning boshqa usullari belgilab beriladi.

Bunda akkreditiv ochishga berilgan topshiriqda akkreditivni

[1] Bundan buyon – avizolovchi bank (akkreditivni bevosita ijro qilish va benefitsiardan hujjat-larni olish bilan bog‘liq munosabatlar yuzasidan).

bajarish uchun talab etiladigan barcha ma’lumotlar ko‘zda tutilmog‘i kerak.

Akkreditiv bo‘yicha topshiriqda akkreditivning qaytarib (chaqirib) olinadigan yoki chaqirib olinmaydigan (bunday ko‘rsatma bo‘lmaganida akkreditiv chaqirib olinmaydigan bo‘lib hisoblanadi); bo‘linadigan yoki bo‘linmaydigan (bunday ko‘rsatma bo‘lmaganida u bo‘linmaydigan hisoblanadi); ko‘chiriladigan yoki ko‘chirilmaydigan (bunday ko‘rsatma bo‘lmaganida u ko‘chirilmaydigan bo‘lib hisoblanadi) ekanligi; agar akkreditiv tiklanadigan bo‘lsa, u holda uning kummulyativ yoki kummulyativ emasligi yohud akkreditivning boshqa turi ko‘rsatib qo‘yilmog‘i kerak.

Topshiriqda, shuningdek, uning amal qilish muddati, amal qila boshlashi, akkreditiv bo‘yicha to‘lov shakli, shuningdek, qaysi hujjatlar taqdim etilgan taqdirda akkreditiv bo‘yicha to‘lov amalga oshirilishi (transport, sug‘urta hujjatlari, tijorat hisob-kitoblari va h.k.) aniq ko‘rsatib qo‘yilmog‘i lozim bo‘ladi.

Akkreditiv bo‘yicha yo‘l-yo‘riqda avizolovchi bankka tashqi belgilariga ko‘ra benefitsiar taqdim qilgan hujjatlar akkreditiv shartlariga muvofiq kelish-kelmasligini aniqlash uchun zarur ma’lumotlar nazarda tutilishi kerak.

Bunda transport, sug‘urta hujjatlari, tijorat hisob-kitobidan boshqa hujjatlarni ham taqdim etish talab qilinsa, u holda akkreditivda qanday hujjatlar berilishi, ularni kim imzolashi lozimligi, ular qanday ifodalanishi kerakligi, qanday ma’lumotlarni nazarda tutishi ko‘rsatib qo‘yilmog‘i lozim (yo‘riqnomada bunday ma’lumotlarning bo‘lmasligi bankka tovar, ish yoki xizmatni akkreditivda ko‘rsatilgan tovar, ish, xizmat qatoriga kiritish mumkin bo‘lsa, ularni qabul qilish huquqini beradi).

Akkreditiv ochish yuzasidan topshiriqda uni ochish muddati ko‘rsatib qo‘yilishi mumkin. Bunda har qanday muddat aniq ko‘rsatib qo‘yiladi yoki akkreditiv darhol (akkreditiv ochish uchun zarur bo‘lgan muddat ichida) ochiladi yoki benefitsiar shartnomani bajarishga qaratilgan harakatni qilishi bilan ochilishi akkreditivda ko‘rsatib qo‘yiladi.

Akkreditiv bu haqda benefitsiar xabardor qilingan paytdan boshlab ochilgan hisoblanadi. Akkreditivning ochilish payti oldi-sotdi shartnomasida akkreditiv ochilishi bilan kuchga kirishi deb belgilab qo‘yil-

gan hollarda alohida ahamiyatga ega bo‘ladi.

Unifikasiyalangan qoidalarda chalkashlik va anglashilmovchilikning oldini olish maqsadida banklarga o‘z buyruq beruvchilariga akkreditivga ortiqcha ma’lumotlarni kiritmaslikni, boshqa akkreditivga havola qilgan holda yo‘riqnoma bermaslikni maslahat berish tavsiya qilinadi.

Akkreditiv uni ochish uchun berilgan topshiriqda nazarda tutilgan muddatga ochiladi. Akkreditiv ochish borasidagi topshiriqni qabul qilayotgan paytda emitent bank uning haqiqiy ekanligiga ishonch hosil qilmog‘i shart.

Ushbu bosqich emitent bankning akkreditiv bo‘yicha topshiriqni qabul qilishi bilan yakunlanadi. Bunda unifikasiyalangan qoidalarga muvofiq (9-modda), qaytarib olinmaydigan akkreditivda lozim darajadagi topshiriqning berilishi emitent bankning akkreditiv yuzasidan majburiyatlar olishiga olib keladi va taqdim etilgan hujjatlarga muvofiq to‘lovni amalga oshirish majburiyatini paydo qiladi.

Ta’kidlash kerakki, akkreditiv ochish va uni ijro qilish bilan bog‘liq barcha xarajatlarni buyruq beruvchi qoplaydi.

Agar emitent bank akkreditiv ochilishi paytida o‘z nomidan harakat qilsa, u akkreditiv buyruq beruvchisining ishonchli vakili (agenti) sifatida qaralishi mumkin emas. Shu munosabat bilan, akkreditiv ochib bo‘lingach, akkreditivning amal qilish muddati davomida tegishli hujjatlar taqdim etilgudek bo‘lsa, akkreditivni ijro qilmaslik to‘g‘risida ko‘rsatma berishga haqli bo‘lmaydi. Bundan tashqari, emitent bank akkreditiv ochish va uni ijro qilish paytida yo‘l qo‘ygan nuqson hamda kamchiliklari uchun mustaqil javobgar bo‘ladi.

Avizolovchi bankni, buyruq beruvchining ko‘rsatmalariga binoan (bu holda avizolovchi bankni jalb etish bilan bog‘liq barcha xarajatlar va xatarlar buyruq beruvchining zimmasiga tushadi) emitent bank aniqlaydi yoki bu ishni emitent bank mustaqil ravishda amalga oshiradi.

Bunda unifikasiyalangan qoidalarning 18-moddasiga ko‘ra, agar avizolovchi bankni emitent bank mustaqil ravishda tanlagan bo‘lsa, avizolovchi bank yo‘l-yo‘riqlarni bajarish bilan bog‘liq hech bir javobgarlikni o‘z zimmasiga olmaydi. Basharti avizolovchi bank u yoki bu sababga ko‘ra akkreditiv topshirig‘ida ko‘rsatilgan yo‘riqnomani bajara

olmaydigan bo‘lsa, bu haqda darhol emitent bankni xabardor qilish kerak bo‘ladi.

Agar avizolovchi bank akkreditivning haqiqiyligini aniqlay olmayotgan bo‘lsa, bu to‘g‘rida topshiriq yuborgan bankni xabardor qilish talab etiladi.

Emitent bank akkreditiv bo‘yicha topshiriqni avizolovchi bankka topshirish bilan ayni bir paytda qoplanadigan akkreditivlar yuzasidan buyruq beruvchi mablag‘larini ham avizolovchi bankka o‘tkazib berishi lozim.

Ko‘chiriladigan akkreditiv taqdim etilgani holda avizolovchi bank ushbu akkreditivni benefitsiar ko‘rsatgan boshqa shaxs nomiga o‘tkazadi va yo‘riqnomada ko‘rsatilgan shartlarni saqlab qoladi.

Ushbu bosqich avizolovchi bank emitent bank topshirig‘ini qabul qilishi bilan yakunlanadi.

Emitent bank akkreditiv bo‘yicha o‘z vakolatlarini o‘tkazish paytida boshqa bankdan uning qaytarib olinmaydigan akkreditivini tasdiqlashni so‘rashi mumkin va shu yo‘l bilan boshqa bank rozi bo‘lgan taqdirda (tasdiqlovchi bank) emitent bank majburiyatlari jumlasiga akkreditivni ijro qilish bo‘yicha o‘zining majburiyatlarini ham qo‘shadi.

Xususan, akkreditiv tegishli hujjatlar taqdim etilganda bajariladigan shaklda bo‘lganida zarur hujjatlar ilova qilinishi bilan akkreditiv bo‘yicha to‘lovni amalga oshiradi (unifikasiyalangan qoidalarning 9-moddasi). Bunda tasdiqlovchi bank sifatida avizolovchi bank ham, boshqa har qanday bank ham ishtirok etishi mumkin. O‘zining huquqiy tabiatiga ko‘ra tasdiqlovchi bankning majburiyatlari emitent bank majburiyatlariga nisbatan subsidar (qo‘shimcha) xususiyatga ega bo‘ladi va topshiriq shartnomasiga o‘xshab ketadi. Bu majburiyat bajarilishi paytida birgalikdagi majburiyat mavjud ekanligi uni topshiriq shartnomasidan farqlovchi jihat bo‘lib hisoblanadi.

Avizolovchi bankning akkreditivni bajarish tartibi. Akkreditiv yuzasidan topshiriq olgan avizolovchi bank benefitsiarni akkreditiv tuzilganidan, shu jumladan, akkreditivni tasdiqlaganidan xabardor qiladi (agar u o‘z zimmasiga ana shunday majburiyat olgan bo‘lsa). Basharti akkreditiv shartlari asosiy shartnoma (kontrakt)ning shartlariga to‘g‘ri kelmasa, benefitsiar bu shartlarni qabul qilishdan bosh tortishi mumkin va bu amalda xaridorning o‘z majburiyatlarini bajarmaganligini anglatadi (oldi-sotdi, pudrat va h.k.).

Akkreditiv bajarilishi uchun benefitsiarning avizolovchi bankka yo‘riqnomada nazarda tutilgan hujjatlarni taqdim etishi talab qilinadi.

Avizolovchi bank akkreditiv shartlariga aniq mos kelmaydigan hujjatlarni qabul qilishni rad qilishi mumkin.

Unifikasiyalangan qoidalarning 13-moddasiga muvofiq, banklar ular tashqi belgilariga ko‘ra akkreditiv shartlariga muvofiq ekanligiga ishonch hosil qilishlari uchun ularni diqqat-e’tibor bilan tekshirib chiqishlari lozim (bunda bank akkreditivda ko‘zda tutilmagan hujjatlarni tekshirib chiqmaydi, tashqi belgilariga ko‘ra bir-biriga zid keluvchi hujjatlar esa akkreditiv shartlariga mos kelmaydigan hujjatlar deb hisoblanadi).

Akkreditivga doir yo‘riqnomada, qoidaga ko‘ra, hujjatlarni kim berishi, ularda qanday ma’lumotlar bo‘lishi kerakligi nazarda tutilmog‘i lozim. Agar bu ma’lumotlar ko‘rsatilmagan bo‘lsa, banklar hujjatlarni qanday bo‘lsa, shundayligicha qabul qiladi.

Bunda topshiriqdagi ko‘rsatmalar bitta hujjatda to‘laligicha berilmagan bo‘lishi mumkin, ammo hujjatlar yaxlit (kompleks) holda olinganida bu ma’lumotlar mavjud bo‘lishi lozim, ya’ni topshiriqdagi ko‘rsatmalar barcha hujjatlarni o‘rganib chiqish asosida talqin etilishi mumkin.

Tijorat hisob-kitoblari, sug‘urta hujjatlari va akkreditiv bajarilishiga asos bo‘ladigan boshqa hujjatlar akkreditiv buyruq beruvchisi nomiga yozilgan bo‘lishi lozim va bu qoidadan chetga chiqishga akkreditivning o‘zida nazarda tutilgan holdagina yo‘l qo‘yiladi.

Akkreditivning o‘zida boshqacha qoida belgilanmagan bo‘lsa, akkreditiv bo‘yicha to‘lov amalga oshiriladigan transport hujjatlarini, akkreditiv bo‘yicha benefitsiar hisoblanmaydigan shaxs berishi mumkin.

Unifikasiyalangan qoidalarga ko‘ra, akkreditivni bajarishning asosi sifatidagi transport hujjatlari sifatida dengiz (okean) konosamenti yoki muomalada bo‘lmaydigan dengiz yuk xati, charter-turkum (partiya) konosamenti, aralash tashish turidagi transport hujjatlari, avia (havo) yuk xati (nakladnoyi), avtomobil, temir yo‘l yoki daryo transporti tashish hujjatlari, kurerlik yoki pochta kvitantsiyasi, ekspeditor beradigan transport hujjatlaridan foydalaniladi.

Unifikasiyalangan qoidalarda hujjatlarni banklarda, ya’ni emitent bank, tasdiqlovchi bank yoki avizolovchi bankda tekshirib chiqish muddatlari oqilona belgilanishi hamda taqdim etilgan vaqtdan boshlab yetti bank kunidan ortiq bo‘lmasligi lozimligi ko‘rsatib qo‘yilgan.

Akkreditivda banklar hujjatlarning faqat asl nusxasini yoki benefitsiar taqdim etganida – nusxasini qabul qilishi belgilab qo‘yilishi mumkin.

Taqdim etilgan hujjatlar yo‘riqnomaga to‘g‘ri kelmagan yoki akkreditiv muddati o‘tgach taqdim etilgan hollarda avizolovchi bank akkreditiv ijrosidan bosh tortishi hamda bu haqda va rad etish sabablari to‘g‘risida benefitsiarni va emitent bankni xabardor qilishi kerak bo‘ladi. Bunday xabarnomada hujjat qabul qilinishining rad etilishiga sabab bo‘layotgan nomuvofiqlik to‘g‘risida ko‘rsatilgan bo‘lishi zarur.

Akkreditiv topshirig‘i va taqdim etilgan hujjatlar o‘rtasidagi nomuvofiqlik topshiriq tushunarli bo‘lmaganligi yoki noaniq hujjatlar oqibatida yuzaga kelgan bo‘lishi mumkin. Topshiriq noaniqligi tufayli nomuvofiqlik yuz berganida avizolovchi bank emitent bankka izoh berishini so‘rab murojaat qiladi. Agarda buning imkoni bo‘lmasa, taqdim etilgan hujjatlar bo‘yicha ijro qilaveradi va agar oqilona harakat qilgan bo‘lsa, javobgarlikdan ozod qilinadi. Noaniq hujjatlar taqdim etilganida esa noaniqlik darajasiga ko‘ra harakat qiladi, ya’ni ushbu noaniqlik majburiyatning bajarilishiga ta’sir qilmasa, avizolovchi bank akkreditivni bajarishi mumkin.

Hujjatlardagi nuqsonlar bartaraf etilgach va yo‘riqnomaga mos keluvchi hujjatlar taqdim etilganida avizolovchi bank yo‘riqnomaga muvofiq ijroni amalga oshiradi.

Avizolovchi bank hujjatlardagi nuqsonlarga qarmasdan ijro qilish to‘g‘risida ko‘rsatma bergan va bunda nomuvofiqlik mavjud ekanligi aniqlangan taqdirda ham akkreditivni ijro qilishi lozim. Bunday holda amalga oshirilgan to‘lovning noma’qul oqibatlari uchun emitent bank javobgar bo‘ladi.

Basharti avizolovchi bank qabul qilib olgan hujjatlar tashqi belgilariga ko‘ra akkreditiv topshirig‘i shartlariga mos kelmasa, emitent bank yoki tasdiqlovchi bank avizolovchi bank qabul qilgan hujjatlarni rad etishi, benefitsiarga to‘langan summaning foizi bilan qaytarilishini talab qilishi, qoplanmaydigan akkreditivlar bo‘yicha esa to‘langan summani qoplashdan bosh tortishi, hujjatlarni avizolovchi bankka qaytarishi lozim.

Bo‘linadigan akkreditiv ochilgan holda avizolovchi bank yo‘riqnomaga ko‘ra, benefitsiar o‘z majburiyatini qisman bajarganligini tasdiq-

lovchi hujjatlarni taqdim etganida akkreditivni qisman ijro qiladi.

Hujjatlar avizolovchi bankka akkreditiv muddati o‘tib ketmasidan oldin taqdim etilishi lozim, aks holda avizolovchi bank emitent bank roziligini olmasdan turib akkreditivni ijro qilishga haqli bo‘lmaydi.

Avizolovchi bank akkreditiv topshirig‘ini quyidagi hollarda bajargan hisoblanadi:

tegishli hujjatlar olingach, to‘lov amalga oshiriladigan akkreditivlar bo‘yicha buyruq beruvchining yo‘riqnomasiga ko‘ra hujjatlar olinganda va avizolovchi bank to‘lov summasini benefitsiarga o‘tkazganda (ko‘chirganda);

taqdim etilgan hujjatlarga ko‘ra ko‘chiriladigan vekselni akseptlash ko‘rinishidagi akkreditivda – buyruq beruvchi ko‘rsatmasiga muvofiq hujjatlar qabul qilingan paytdan boshlab va benefitsiarning ko‘chiriladigan vekseli akseptlangan paytdan boshlab;

taqdim etilgan hujjatlarga muvofiq ko‘chiriladigan vekselni hisobga olish shaklidagi akkreditivda – buyruq beruvchi ko‘rsatmasiga muvofiq keluvchi hujjatlarning olinishi va oluvchiga yoki benefitsiarga to‘lovni amalga oshirishi yo‘li bilan benefitsiar ko‘chiriladigan vekselni hisobga olish yo‘li bilan.

Akkreditiv bajarib bo‘lingach, tugaydi.

Unifikasiyalangan qoidalarning 8-moddasiga ko‘ra, akkreditiv topshirig‘ida avizolovchi bank akkreditiv ko‘rsatmalariga muvofiq hujjatlarni qabul qilib olguniga qadar akkreditivni o‘zgartirishi yoki qaytarishi haqida topshiriq olsa, emitent bank uni o‘zgartirishga yoki qaytarib (chaqirib) olishga haqli bo‘ladi. Agarda akkreditivni o‘zgartirish yoki qaytarib olish to‘g‘risidagi ko‘rsatma avizolovchi bank hujjatlarni qabul qilgach va akkreditivni ijro qilgach olingan bo‘lsa, bu holda emitent bank avizolovchi bankka to‘lovlarni qoplab berishi lozim bo‘ladi. Topshiriqni o‘zgartirish haqida ko‘rsatma olgan avizolovchi bank yangi ko‘rsatmalar va yuz bergan o‘zgartirishlarni e’tiborga olgan holda akkreditivni ijro qilishi, qaytarish haqida topshiriq olganida esa, olingan pul mablag‘larini (qoplanadigan akkreditivda) emitent bankka qaytarib berishi kerak bo‘ladi.

Unifikasiyalangan qoidalarning 9-moddasiga binoan, qaytarib olinmaydigan akkreditiv (ko‘chiriladigan akkreditivdan tashqari) emitent bankning, tasdiqovchi bankning (agar u bo‘lsa) va benefitsiarning umumiy roziligisiz o‘zgartirilishi ham, qaytarib (chaqirib) olinishi ham mumkin emas, ya’ni tasdiqlangan akkreditiv tasdiqlovchi bank roziligi-

siz o‘zgartirilishi ham, qaytarib olinishi ham mumkin emas. Bunda tasdiqlovchi bank akkreditivning o‘zgartirilishiga rozilik berish paytida benefitsiarga va emitent bankka o‘z tasdig‘ining saqlanishi yoki qaytarib olinishi haqida xabar beradi.

Benefitsiar esa, taklif etilgan o‘zgarishni qabul qilsa, avizolovchi bankni bu haqda xabardor qiladi, aks holda akkreditiv o‘zgartirilmagan bo‘lib hisoblanadi.

Unifikasiyalangan qoidalarning 9-moddasiga ko‘ra, bir xabarnomada nazarda tutilgan o‘zgartirishni qisman qabul qilishga yo‘l qo‘yil-maydi.

Akkreditivni, uning muddati tamom bo‘lgach, avizolovchi bank yopadi.

Akkreditiv, shuningdek, akkreditiv shartlarida nazarda tutilganida, uning muddati o‘tguniga qadar benefitsiarning akkreditivdan foydalanishdan voz kechishi haqidagi arizasiga ko‘ra ham yopilishi mumkin.

Qaytarib (chaqirib) olinadigan akkreditiv ochilgan hollarda buyruq beruvchi shaxs akkreditivning muddatidan oldin to‘liq yoki qisman qaytarilishini ham talab qilishi mumkin bo‘ladi.

Akkreditiv yopilgani haqida avizolovchi bank emitent bankni xabardor qilishi lozim.

Qoplanadigan akkreditivning foydalanilmay qolgan summasi akkreditiv yopilishi bilan ayni bir paytda emitent bankka qaytarilmog‘i zarur.

Akkreditiv yuzasidan topshiriqning bajarilishi paytida banklarning javobgarligi. Emitent bank yoki avizolovchi bank o‘zlarining akkreditiv yuzasidan majburiyatlarini lozim darajada bajarmaganlari taqdirda ular buyruq beruvchiga, avizolovchi bank esa emitent bankka ko‘rilgan zarar o‘rnini qoplab beradi. Xususan, avizolovchi bank tegishli hujjatlar taqdim etilmasdan yoki kerakli hujjatlar to‘liq taqdim etilmasdan to‘lovni amalga oshirsa yoki ko‘chiriladigan vekselni akseptlasa, hisobga olsa va avizolovchi bankning bunda qo‘pol xatosi bo‘lsa, yuz bergan zarar o‘rnini qoplab berishi lozim bo‘ladi.

Akkreditiv bo‘yicha topshiriqni bajarish paytida banklar har qanday hujjatning shakli, to‘liqligi, aniqligi, haqiqiy yoki qalbaki ekanligi yohud har qanday hujjatning yuridik ahamiyati uchun javobgar bo‘lmaydi. Shuningdek, hujjatlardagi shartlar va ular asosida akkreditivning bajarilishi uchun ham banklar javobgar emas (Unifikasiyalangan

qoidalarning 15-moddasi). Banklar, hujjatlarda ko‘rsatilgan tovarning tavsifi, miqdori, og‘irligi, sifati, konditsiyaliligi, o‘rami, yetkazib berilishi, ularning qiymati yoki amalda mavjudligi uchun, shuningdek, harakat yoki harakatsizlikning insofli yoki insofsiz ekanligi, to‘lovga qobiliyatli yoki qobiliyatsiz ekanligi, majburiyatni bajarishda qatnashuvchi boshqa shaxslarning (ular yuzasidan akkreditiv bajarilishi paytida) tijoratdagi mavqelari (obro‘-e’tibori) uchun javob bermaydi.

Unifikasiyalangan qoidalarning 16-moddasiga ko‘ra, bank xabar yoki hujjatlarning ushlanib qolishi, yo‘qotib qo‘yilishi, shuningdek, telekommunikatsiya xabarlarini yuborishdagi ma’no buzilishlari yoki boshqa xatoliklar uchun ham, texnik atamalarni tarjima qilish yoki talqin qilishda yo‘l qo‘yilgan xatolar uchun ham javobgar bo‘lmaydi va akkreditiv atamalarini tarjima qilinmagan holda yuborish huquqini o‘zida saqlab qoladi.

Unifikasiyalangan qoidalarning 18-moddasiga muvofiq, akkreditivning topshiriqni beruvchi tomoni topshiriq oluvchi tomonning barcha xarajatlarini qoplab beradi. Agar akkreditivda xarajatlarni uchinchi shaxs (masalan, benefitsiar) qoplashi ko‘rsatilgan bo‘lsa va ushbu shaxs bu majburiyatini bajarmasa, xarajatlarni topshiriqni bergan shaxs qoplashi lozim bo‘ladi.

Yuqorida qayd etilganidek, akkreditiv buyruq beruvchisi akkreditiv ijrosida ishtirok etayotgan barcha banklar xarajatlarining qoplanishi uchun to‘la javobgar bo‘ladi.

Akkreditiv xalqaro hisob-kitoblarda benefitsiar (sotuvchi, pudratchi, ijrochi) uchun ham, buyruq beruvchi tomon (xaridor, buyurtmachi) uchun ham eng xavfsiz shakllardan hisoblanadi.

Shu bilan birga, akkreditivlar vositasida hisob-kitob qilish paytida sotuvchi uchun ham, xaridor uchun ham ayrim xatarlar mavjud bo‘ladi. Bunday xatarlarning asosiy turlari qatoriga quyidagilarni kiritish mumkin:

emitent bankning to‘lamaslik xatari;
emitent bank davlati bilan bog‘liq xatar;
tranzit xatari;
valuta kursi bilan bog‘liq xatar;
hujjatlarning to‘g‘ri kelmasligi xatari;
akkreditivni qaytarib (chaqirib) olish xavfi.

Sotuvchi nuqtai nazaridan qaraganda, bu xatarlar quyidagicha ko‘rinadi.

Qaytarib olinmaydigan akkreditivlar orqali hisob-kitob qilishda xaridorning pul to‘lamaslik xatari amalda mavjud bo‘lmaydi, chunki xaridor akkreditiv ochar ekan, amalda shartli bank kafolatini beradi (chunki muayyan hujjatlar taqdim etilganida bank to‘lovni amalga oshirishga majbur ekanligi amalda shartli bank kafolatini anglatadi).

Shu bilan birga, emitent bank insofsiz bank bњlgan taљdirda emitent bank davlati bilan bog‘liq xatar ham mavjud (jahonning ayrim mintaqalarida, masalan, Nauruda bankni ro‘yxatdan o‘tkazish ancha oson ish, shu bois ushbu mamlakatda ro‘yxatdan o‘tgan bank yuz yillik tarixga ega bo‘lgan bank bilan bir xil baholanishi mumkin emasligi aniq). Ushbu xatarni obro‘li bankning akkreditivni tasdiqlashi orqali kamaytirish mumkin.

Xuddi shuningdek, emitent bank davlati bilan bog‘liq xatar ham mavjud bo‘ladi. Chunki valuta to‘lovlari bo‘yicha cheklovlar joriy etilishi oqibatida emitent bank akkreditiv bo‘yicha to‘lovni amalga oshira olmay qolishi mumkin. Bunday holda ham barqaror iqtisodiyotli davlatdagi bankning akkreditivni tasdiqlashi xatarni kamaytirishga xizmat qiladi.

Akkreditiv vositasida hisob-kitob qilish paytida kurs bilan bog‘liq xatardan qochib qutilish ancha qiyin bo‘ladi, chunki ayni bir paytda bir necha valutadan to‘lov vositasi sifatida foydalanish juda qiyin ishdir.

Sotuvchi akkreditiv vositasida hisob-kitob qilayotganida hujjatlarning akkreditiv topshirig‘iga mos kelmasligi xatari mavjud bo‘ladi. Bu xatar akkreditivga berilgan topshiriqda taqdim etilishi lozim bo‘lgan hujjatlar aniq ko‘rsatilmagan yohud kontrakt shartlarida nazarda tutilmagan hujjatlarni taqdim etish zarurligi ko‘rsatilgan bo‘lishi mumkinligi tufayli sotuvchi bunday hujjatlarni taqdim eta olmay qolishi, avizolovchi bank esa akkreditivni bajarishdan bosh tortishi mumkin.

Ushbu xatarni kamaytirish uchun akkreditiv ochilgani haqida avizolovchi bank xabarnomasi olingan zahoti akkreditiv ko‘rsatmalarini diqqat bilan tahlil qilish, akkreditiv ko‘rsatmalari bilan asosiy shartnoma shartlari o‘rtasida nomuvofiqlik aniqlangan hollarda buyruq beruvchidan emitent bankka tegishli ko‘rsatma berilishini talab qilish lozim. Shu yo‘l bilan akkreditivning kontrakt shartlariga muvofiqligiga erish-

moq kerak.

Agar sotuvchi taqdim etayotgan hujjatlar akkreditiv shartlariga mos kelmasa va avizolovchi bank ularga ko‘ra akkreditivni bajarishdan bosh tortsa, sotuvchi bu hujjatlarni inkassoga topshirish to‘g‘risida avizolovchi bankka topshiriq berishi mumkin.

Hujjatlar akkreditiv shartlariga aniq mos kelmaydigan, ammo hujjatlar mazmunidan sotuvchi kontrakt shartlarini bajarganligi ko‘rinib turgan hollarda avizolovchi bank bu hujjatlarni qabul qilishi yoki uni emitent bank bilan kelishib olib yohud benfitsiar bilan emitent bank xarajatlarni qoplashdan bosh tortsa, benefitsiar ularni o‘zi qoplab berishi haqida bitim tuzib (agar benefitsiar ushbu bank mijozi bo‘lsa va katta obro‘ga ega bo‘lsa) akkreditivni ijro qilishi mumkin.

Qaytariladigan akkreditiv taqdim etilgan taqdirda xaridor akkreditiv muddati tamom bo‘lmasidan uni qaytarib olishi va shu yo‘l bilan sotuvchiga zarar yetkazishi xatari mavjud bo‘ladi. Ushbu xatarni yo‘q qilish uchun kontraktda akkreditiv qaytarilmaydigan ekanligi ko‘rsatib qo‘yilishi lozim.

Xaridor uchun esa asosiy xatar qalbaki hujjatlar taqdim etilishidir. Unifikasiyalangan qoidalarga muvofiq, banklar tovarlarning amalda bor-yo‘qligi, taqdim etilgan hujjatlarga muvofiq kelish-kelmasligi uchun javobgar bo‘lmaydilar. Ushbu xatarni kamaytirish uchun xaridorga yaxshi ma’lum bo‘lgan bankni avizolovchi bank sifatida tanlash yoki akkreditiv bajarilishiga asos bo‘ladigan hujjatlar ro‘yxatiga mahsulot jo‘natilayotgan yerda uning miqdori va sifatini tekshiruvchi betaraf obro‘li tashkilot beradigan sertifikatni qo‘shish lozim bo‘ladi. Xaridor uchun xavf tug‘diradigan yana bir xatar tranzit (ya’ni tovarning tashish paytida yo‘qolishi yoki shikastlanishi) xataridir. Ushbu xatarni kamaytirish uchun akkreditivning ijrosi paytida talab qilinadigan hujjatlar qatorida (ro‘yxatida) sug‘urta bozorida obro‘i baland bo‘lgan tashkilotning sug‘urta polisi ham bo‘lishi lozim.

4-§. Inkasso yo‘li bilan hisob-kitob qilish va uning xalqaro savdo munosabatlarida qo‘llanilishi

Xalqaro kreditli ko‘chirishlar orqali hisob-kitob qilish vaqtida xalqaro savdo munosabatlarida doimo xaridorning pul to‘lamasligi yoki

(oldindan puli to‘langan bo‘lsa) sotuvchining mahsulotni yetkazib bermasligi xatari mavjud bo‘ladi. Bunday xavf-xatarning oldini olish maqsadida xalqaro savdo-sotiq munosabatlarida hisob-kitobning inkasso shakli (ingl. Collections) yetarli darajada keng qo‘llaniladi.

Xalqaro kreditli ko‘chirishlardan farqli ravishda inkasso vositasidagi hisob-kitoblar amaliyoti Xalqaro savdo palatasining “Inkasso bo‘yicha unifikasiyalangan qoidalari”da tartibga solinib, umumlashtirilgan.

Unifikasiyalangan qoidalarning so‘nggi tahriri Xalqaro savdo palatasining 1995-yilgi 522-nashrida (avvalgi eski tahriri Xalqaro savdo palatasining 1978-yilgi 322-sonli nashrida) e’lon qilingan[1].

Yuqorida ko‘rsatib o‘tilganidek, Xalqaro savdo palatasining qoidalari shartnoma qatnashchilari o‘zaro kelishib, munosabatlar mazkur qoidalarga bo‘ysundirilishi haqida maxsus ko‘rsatib qo‘yilgan holdagina tatbiq etiladi. Shu bilan birga, unifikasiyalangan qoidalar xalqaro banklar amaliyotida keng qo‘llanib keladi.

Unifikasiyalangan qoidalar va xalqaro savdo aloqalarining boshqa prinsip hamda odatlaridan kelib chiqqan holda inkasso orqali hisob-kitoblarga quyidagicha ta’rif berish mumkin.

Inkasso bo‘yicha hisob-kitoblar shunday shartnomaga ko‘ra amalga oshiriladiki, unga ko‘ra to‘lovni amalga oshirishni talab qilishga haqli bo‘lgan (ishonch bildiruvchi) shaxs o‘zining hisobvarag‘i mavjud bo‘lgan bankka (remitent bankka) to‘lovni amalga oshirishi yoki ko‘chiriladigan vekselni akseptlashi shart bo‘lgan shaxsga (to‘lovchiga) to‘lovchi banki (taqdim qiluvchi bank) orqali to‘lovlar olingan yoki ko‘chiriladigan veksel akseptlangan taqdirda hujjatlarni berish vazifasini topshiradi.

Remitent bank inkassoso topshirig‘ini olgach, uni bajarishga taqdim qiluvchi bankdan tashqari, boshqa (inkassolovchi) banklarni ham jalb etishi mumkin bo‘ladi.

Unifikasiyalangan qoidalarga muvofiq, bank inkasso topshirig‘idan har qanday sabab bilan bosh tortishi mumkin, ammo bunda u topshirig‘i olingan bankni darhol xabardor qilib qo‘yishi lozim bo‘ladi.

Inkasso bo‘yicha ishonch bildiruvchi tomon bank bilan tuzilgan shartnomada ko‘zda tutilgan hollarda, tovarni vakil bank manziliga te-

[1] Xalqaro savdo palatasi inkasso bo‘yicha unifikasiyalangan qoidalarga sharhlar tayyorlab, chop ettirgan. Qaralsin: Xalqaro savdo palatasiing 550-sonli nashri.

gishli ko‘rsatmalar bilan birga yuborish, puli to‘lab bo‘linguniga qadar bankning mutlaq egaligida saqlab turish huquqiga ega bo‘ladi. Agar tovar puli to‘langanidan yoki ko‘chiriladigan veksel akseptlanganidan keyin to‘lovchiga berish sharti bilan vakil bank nomiga oldindan uning roziligini olmay yuborilgan bo‘lsa, bank yetkazib berilgan tovarni qabul qilishga majbur bo‘lmaydi va bu mahsulot uchun xatar va javobgarlik ishonch bildiruvchi tomonning o‘zida qolaveradi (Unifikasiyalangan qoidalarning 10-moddasi).

Xalqaro savdo munosabatlarida inkassodan foydalanish tartibi 3-chizmada ko‘rsatilgan (3-ilovaga qarang).

Inkassodan foydalangan holdagi xalqaro hisob-kitoblar qatnashchilari bo‘lib quyidagilar hisoblanadi:

ishonch bildiruvchi shaxs (ingl. prinsipal) – o‘z bankiga inkasso bo‘yicha topshiriq beruvchi shaxs. Qoidaga ko‘ra ishonch bildiruvchi sifatda sotuvchi (ish bajaruvchi, xizmat ko‘rsatuvchi) tomon qatnashadi;

remitent bank (ingl. remiting bank) – ishonch bildiruvchi inkasso bo‘yicha operatsiyani amalga oshirishni topshirayotgan bank;

inkassolovchi bank (ingl. collecting bank) – inkasso operatsiyasida ishtirok etuvchi va remitent bank bo‘lmagan har qanday bank;

taqdim qiluvchi bank (ingl. presenting bank) – inkassolovchi yoki to‘lovchiga inkassoni taqdim etuvchi bank;

to‘lovchi (ingl. drawee) – taqdim etilgan hujjatlarga ko‘ra to‘lovni amalga oshiruvchi yoki ko‘chiriladigan vekselni akseptlovchi shaxs. Odatda to‘lovchi sifatida tovarni xarid qiluvchi tomon (ish yoki xizmatning buyurtmachisi) ishtirok etadi.

Unifikasiyalangan qoidalardan kelib chiqqan holda va qaror topgan amaliyotga ko‘ra, inkasso bo‘yicha hisob-kitoblar sof inkasso tarzida yoki hujjatli inkasso ko‘rinishida amalga oshiriladi.

Sof inkasso deganda (ingl. clean collections) to‘lov yoki ko‘chiriladigan vekselni akseptlash ko‘chiriladigan veksellar, oddiy veksellar, cheklar yoki pul to‘lovlarini olish uchun foydalaniladigan boshqa moliyaviy hujjatlar taqdim etilishi bilan amalga oshiriladigan inkasso tushuniladi. Sof inkassoda transport va boshqa tijorat hujjatlari taqdim etilmaydi.

Hujjatli inkasso deganda esa (ingl. documentary collections) to‘lov yoki ko‘chiriladigan veksel hisob-kitoblar, yuk jo‘natish hujjatlari,

mulk huquqini tasdiqlovchi hujjatlar hamda to‘lov yoki ko‘chiriladigan vekselni akseptlash asoslarini tasdiqlovchi boshqa hujjatlar taqdim etilgan taqdirdagina akseptlanadigan inkasso tushuniladi.

Inkasso quyidagi shakllarda amalga oshirilishi mumkin:

– to‘lovni olish orqali. Bunda to‘lovni pul holida olish uchun oddiy yoki ko‘chiriladigan veksel, chek, to‘lovga oid tilxat yoki boshqa moliyaviy hujjatlar taqdim etiladi;

– ko‘chiriladigan vekselni akseptlash yo‘li bilan. Bunda ko‘chiriladigan veksel akseptlash uchun taqdim etiladi;

– to‘lov o‘rniga tijorat hujjatlarini berish orqali (ingl. documents against paymen – D/P). Bunda vakil bank to‘lovchiga tijorat hujjatlarini taqdim etadi va bunda pul to‘lanishini shart qilib qo‘yadi (Ular moliyaviy hujjatlar bilan birga bo‘lishi mumkin);

– hujjatlarni boshqacha shartlarda berish orqali. Bunda vakil bank hujjatlarni to‘lovchiga inkasso topshirig‘ida nazarda tutilgan shartlar bajarilgan taqdirdagina beradi.

Unifikasiyalangan qoidalarning 7-moddasiga muvofiq, hujjatli inkassoda hujjatlarni aksept evaziga (D/A) yoki to‘lov evaziga (D/P) berish ko‘rsatilmagan bo‘lsa, ushbu tijorat hujjatlari faqat to‘lov evazigagina topshirilishi mumkin bo‘ladi.

Inkasso bo‘yicha hisob-kitoblarni shartli ravishda quyidagi bir qator **bosqichlarga** bo‘lish mumkin:

– ishonch bildiruvchining remitent bankka inkasso topshirig‘ini berishi;

– remitent bankning inkassolovchi bankka, shu jumladan, taqdim qiluvchi bankka inkasso topshirig‘ini berishi;

– taqdim qiluvchi bankning inkasso topshirig‘ini bajarishi;

– ishonch bildiruvchiga pulning o‘tkazilishi yoki akseptlangan vekselning topshirilishi.

Yo‘l-yo‘riqlar va taqdim etilgan hujjatlarni qabul qilish chog‘ida remitent bank ishonch bildiruvchidan olingan yo‘l-yo‘riq hamda hujjatlarni inkassolovchi bankka yuboradi. Inkassolovchi bank, shuningdek, vakil bank funksiyasini ham bajarishi mumkin.

Unifikasiyalangan qoidalarning 5-moddasiga ko‘ra, inkassolovchi bank (taqdim qiluvchi bank)ni ishonch bildiruvchining ko‘rsatmasiga amal qilgan holda remitent bank belgilaydi. Ishonch bildiruvchining bu masaladagi ko‘rsatmasi mavjud bo‘lmaganda remitent bank bu masa-

lani o‘z tashabbusi bilan hal qiladi. Ammo u birinchi holda ham, ikkinchi holda ham inkassolovchi bank harakatlari uchun ishonch bildiruvchi oldida javobgar hisoblanmaydi.

Inkassolovchi bank remitent bank bergan topshiriqqa muvofiq inkasso topshirig‘i yuzasidan ayrim harakatlarni sodir qilganida unda ham remitent bankniki singari majburiyatlar yuzaga keladi.

Taqdim qiluvchi bank inkasso topshirig‘ini olayotganida tijoratga oid va (yoki) boshqa hujjatlar o‘zining tashqi belgilariga ko‘ra ishonch bildiruvchining topshiriqlaridan kelib chiquvchi ko‘rsatmalarga mos kelishini tekshirib ko‘rishi shart. Agarda u yoki bu hujjatning yetishmasligi yoki ko‘rsatmalarga muvofiq emasligi aniqlanadigan bo‘lsa, vakillik qilayotgan bank bu haqda darhol remitent bankka hamda inkasso topshirig‘ini bergan bankka xabar berishi lozim. Ammo bu hol hujjatlarni ijroga taqdim etish uchun to‘sqinlik qilmaydi.

Agar vakil bank qandaydir sabablar bilan inkasso topshirig‘ida nazarda tutilgan ko‘rsatmalarni bajara olmasa, bu haqda inkasso topshirig‘ini bergan bankka zudlik bilan ma’lum qilishi lozim.

Olingan ko‘rsatmalarda va hujjatlarda nomuvofiqliklar aniqlanmasa, shuningdek, inkasso topshirig‘ini bajarishga boshqa to‘sqinliklar bo‘lmasa, vakil bank to‘lovchini olingan hujjatlar haqida xabardor qiladi, to‘lovchi esa bu hujjatlarni qanday shartlarda olishi mumkinligini ma’lum qiladi.

Hujjatlar faqat to‘lov amalga oshirilgan yoki ko‘chiriladigan veksel akseptlangan taqdirdagina topshirilishi mumkin. Bunda Unifikasiyalangan qoidalarning 19-moddasiga ko‘ra, sof inkassoda qisman to‘lovni amalga oshirishga to‘lov joyi qonunchiligida ruxsat etilgan bo‘lsagina yo‘l qo‘yiladi. Ammo bunda hujjatlar to‘lov to‘liq amalga oshirilganidan so‘nggina to‘lovchiga beriladi. Hujjatli inkassoda qisman to‘lov faqat inkasso topshirig‘ida maxsus ruxsat etilgan holdagina qabul qilinishi mumkin. Agar ishonch bildiruvchi boshqacha ko‘rsatma bermagan bo‘lsa, hujjatlar to‘lovchiga u to‘lovni to‘liq amalga oshirganidan keyingina beriladi.

Bunda unifikasiyalangan qoidalarning 17 va 18-moddalariga ko‘ra, inkasso topshirig‘i unda ko‘rsatilgan valutadagina bajarilishi mumkin.

Taqdim qiluvchi bank to‘lovni qabul qilgach, komission summa va

(yoki) bank xarajatlarini chegirib qolgan holda, inkasso topshirig‘i olingan bankka inkassolangan summani ishonch bildiruvchi hisobiga o‘tkazib berishi shart. To‘lovchi vekselni akseptlagan taqdirda taqdim qiluvchi vakil bank darhol uni ishonch bildiruvchiga topshirish uchun topshiriq bergan bankka o‘tkazishi lozim.

Agar to‘lovchidan to‘lov va (yoki) ko‘chiriladigan vekselning akspti olinmagan bo‘lsa, vakil bank zudlik bilan bu haqda, sababini ko‘rsatgan holda, remitent bankni xabardor qilishi lozim.

Remitent bank bu haqda darhol ishonch bildiruvchini xabardor qilishi va kelgusi harakatlar yuzasidan ko‘rsatma berilishini so‘rashi kerak.

Odatda inkasso topshirig‘ida to‘lovchi to‘lovni amalga oshirish yoki vekselni akseptlashdan bosh tortgan taqdirda vakil bank nima qilishi kerakligi nazarda tutilmog‘i kerak. Bunday ko‘rsatmalar bo‘lmaganda bank protest keltirish yoki boshqa yuridik harakatlarni sodir etish uchun hujjatlarni taqdim etishga majbur bo‘lmaydi (Unifikasiyalangan qoidalarning 24-moddasi).

Ishonch bildiruvchi, shuningdek, inkasso topshirig‘ida aksept yoki to‘lov olinmagan taqdirda ishonchli shaxs (agent) sifatida qatnashadigan shaxsni ko‘rsatib qo‘yishiga haqli bo‘ladi. Bunda ishonchli shaxs (agent)ning vakolatlari aniq ko‘rsatib qo‘yilishi lozim (Unifikasiyalangan qoidalarning 25-moddasi). Bunday ko‘rsatma bo‘lmasa, banklar ishonch bildiruvchining vakili (agenti)dan ko‘rsatmalar olishga majbur bo‘lmaydilar. Odatda vakil qilib to‘lovchining davlatida doimiy yashovchi shaxs tayinlanadi.

Kelgusi harakatlar yuzasidan ko‘rsatmalar bo‘lmagan yoki bunday ko‘rsatmalar olinmagan taqdirda, vakil bank hujjatlarni qaysi bankdan olgan bo‘lsa, o‘shanga qaytarib yuborishi mumkin bo‘ladi.

Inkasso topshirig‘ini o‘zgartirish yoki qaytarib olish masalalari Unifikasiyalangan qoidalar bilan tartibga solinmaydi. Ammo qaror topgan amaliyotga muvofiq, inkasso topshirig‘ini ishonch bildiruvchi yoki remitent bank o‘zgartirishi yohud qaytarib (chaqirib) olishi mumkin, biroq bunga faqat remitent bank yoki vakil bank bu haqdagi xabarni inkasso topshirig‘ini amalda bajarib bo‘lguniga qadar olgan bo‘lsagina yo‘l qo‘yiladi.

Inkasso topshirig‘ining o‘zgartirilganligi to‘g‘risida topshiriq olgan

remitent bank yoki vakil bank topshiriqni yuz bergan o‘zgarishni hisobga olgan holda bajaradi.

Inkasso topshirig‘ini qaytarib (chaqirib) olish to‘g‘risida topshiriq olinganida remitent bank yoki vakil bank barcha hujjatlarni ishonch bildiruvchiga yoki remitent bankka topshirishi lozim.

Shuni nazarda tutish kerakki, Unifikasiyalangan qoidalarning 4-moddasiga ko‘ra, banklar o‘zlariga inkasso topshirig‘ini yuborgan shaxslardan boshqa hech bir shaxsning ko‘rsatmalarini amalga oshirishga haqli emaslar (inkasso topshirig‘ida nazarda tutilgan hol bundan mustasno), ya’ni ishonch bildiruvchi inkassolovchi bankka faqat remitent bank orqaligina ko‘rsatmalar berishga haqli bo‘ladi.

5-§. Bankning hisob-kitoblar yuzasidan javobgarligi

Banklar inkasso topshirig‘ini bajarishga doir majburiyatlarni lozim darajada bajarmagan taqdirda, remitent bank, inkassolovchi bank va vakil bank ishonch bildiruvchiga, tegishlicha remitent bankka yoki ishonch bildiruvchi bankka topshiriq yetarli bajarilmagani oqibatida yetkazilgan zararning o‘rnini qoplab beradi.

Bunda Unifikasiyalangan qoidalarning 14-moddasiga ko‘ra, banklar xabarlarning ushlanib qolganligi, yo‘lda yo‘qolganligi, hujjatlarning kechikib yetib kelganligi yoki yo‘qolganligi, xabar matnida yo‘l qo‘yilgan kamchiliklar, xatolar, tarjima qilishdagi xatolar, texnik atamalar noto‘g‘ri talqin qilinishining oqibatlari uchun javobgar bo‘lmaydilar.

Banklar, shuningdek, o‘zlariga berilgan hujjatlarning shakli, haqiqiy emasligi, qalbakilashtirilganligi, originalligi yoki huquqiy kuchi uchun ham javob bermaydilar (Unifikasiyalangan qoidalarning 13-moddasi). Bundan tashqari, taqdim qiluvchi bank ko‘chiriladigan veksel akseptiga qo‘yilgan imzo uchun, uni imzolagan shaxsning bunga vakolati bor-yo‘qligi uchun (boshqa hujjatlarga ham) javobgar emas (Unifikasiyalangan qoidalarning 22 va 23-moddalari).

Umumiy qoidaga binoan, inkasso topshirig‘ini bajarish bilan bog‘liq barcha xarajatlarni (inkassolovchi va taqdim qiluvchi banklar xarajatlarini ham qo‘shganda) ishonch bildiruvchi qoplaydi. Shu bilan birga, inkasso topshirig‘ida uni bajarish xarajatlarini to‘lovchi qoplashi ko‘rsatib qo‘yilgan bo‘lishi mumkin. Bunday vaziyat taqdim qiluvchi bank hujjatlarni topshirish paytida qilgan xarajatlarini (remitent bank va

inkassolovchi bank xarajatlarini ham qo‘shib hisoblagan holda) ushlab qoladi. Agar to‘lovchi inkasso bo‘yicha xarajatlarni qoplashni rad etsa, bunday holda hujjatlarni topshirish evaziga to‘lovni amalga oshirishni yoki ko‘chiriladigan vekselni akseptlashni hamda xarajatlarning qoplanishini unga inkasso topshirig‘ini bergan bankdan talab qilishi yoki hujjatlar taqdim etilgan to‘lovni amalga oshirish yo‘li bilan topshirilgan taqdirda esa to‘lov summasidan qilingan xarajatlarni ushlab qolishi mumkin. Biroq inkasso topshirig‘ida ishonch bildiruvchi inkasso topshirig‘ini bajarish bilan bog‘liq hech qanday xarajatni qoplamasligi ko‘rsatib qo‘yilgan taqdirda, taqdim qiluvchi bank qilingan barcha xarajatlarni to‘lovchi to‘la qoplamaguniga qadar hujjatlarni unga topshirmasdan turishga haqli bo‘ladi.

Hujjatli inkasso vositasidagi hisob-kitoblar xalqaro hisob-kitoblarning kreditli ko‘chirish shaklidagi hisob-kitoblarga qaraganda ancha xavfsiz shakldir. Ammo hisob-kitobning mazkur shaklida ham kreditli ko‘chirish shaklidagi hisob-kitoblarga taalluqli xatarlar mavjud bo‘ladi (to‘lanmaslik va tovarni yetkazib bermaslik xataridan boshqa).

Shu bilan birga, hujjatlar evaziga ko‘chiriladigan vekselni akseptlash shaklidagi hujjatli inkassoda xaridorning vekselni to‘lamay qolishidan iborat sotuvchi xatari ham mavjud bo‘ladi. Bunday holda taqdim qiluvchi bank avvaldan olish yo‘li bilan mazkur xatarni kamaytirishi mumkin.

Tovarlar ularning tijorat hujjatlaridan oldin yetib kelganida tovarning yo‘qolib qolishi yoki nobud bo‘lishi xatari ham mavjud bo‘ladi. Bunday xatarni kamaytirishning asosiy yo‘li tovarni vakil bankka saqlash uchun topshirish va sug‘urtalab qo‘yishdan iborat bo‘ladi.

To‘lovdan bosh tortilgan yoki ko‘chiriladigan veksel akseptlanmagan taqdirda, jo‘natib bo‘lingan tovarga egalik qilish bilan bog‘liq xatar yuz berishi mumkin. Ammo tovar yuborilgan mamlakatda sotuvchining vakili bo‘lsa, u mazkur tovarga egalik qilishi va shu yo‘l bilan xatar bartaraf etilishi mumkin.

6-§. Bank kafolati va xalqaro savdoda uning qo‘llanishi

Xalqaro savdo munosabatlarida tomonlar bir-birlarini yaxshi bilmasliklari sababli sotuvchi (pudratchi, ijrochi)ning ham, shuningdek, xaridor (buyurtmachi)ning ham majburiyat bajarilishini ta’minlashi zarur bo‘ladi. Xalqaro savdo sohasida majburiyatni ta’minlashning eng

ko‘p tarqalgan usullaridan biri, kafolat, xususan bank kafolatidir.

Hozirgi zamon xalqaro muomalasi tahlilidan kelib chiqqan holda, huquqiy doktrina, sud amaliyoti va xalqaro savdo urf-odatlariga asoslanib, bank kafolatiga quyidagicha ta’rif berish mumkin: Bank kafolati bankning mustaqil va alohida turdagi majburiyati bo‘lib, unga ko‘ra bank kafolat benefitsiariga kafolat bilan belgilangan summani uchinchi shaxs (prinsipal) majburiyatni bajarmagan yoki lozim darajada bajarmagan taqdirda to‘lash majburiyatini oladi.

Bank kafolatining tartibi 4-chizmada ifodalangan (4-ilovaga qarang).

Shunday qilib, bank kafolatiga oid munosabatlar quyidagilardan iborat:

prinsipal – iltimosiga ko‘ra bank kafolati beriladigan shaxs;

kafil bank – kafolat beruvchi, ya’ni kafolat matnida ko‘zda tutilgan holat yuz berganida kafolatda nazarda tutilgan shaxsga to‘lovni amalga oshirish majburiyatini o‘z zimmasiga oladigan bank;

benefitsiar – bank kafolatida o‘z foydasiga to‘lov amalga oshirilishini talab qilish huquqiga ega bo‘lgan shaxs sifatida ko‘rsatib qo‘yilgan tomon.

“Kafolat” atamasi yoki kafolat shartnomasi xalqaro savdo huquqi doktrinasida va xalqaro savdo amaliyotida turli huquqiy institutlarni ifodalash uchun qo‘llaniladi. Xususan kafolat deganda quyidagilar tushunilishi mumkin:

– **ishlab chiqaruvchi va sotuvchi oldi-sotdi shartnomasida ashyoning sifatiga beradigan kafolat.** Ushbu kafolat odatda davlatlarning fuqarolik kodekslari bilan yoki xalqaro shartnoma normalari bilan tartibga solinadi. Ammo ushbu institut bank kafolatidan butunlay boshqa maqsadlarga xizmat qiladi;

– **kafillik**. Jahondagi ko‘pgina mamlakatlarning qonunlarida kafillik deganda, bir shaxsning boshqa shaxs kreditori oldida qarzdorning o‘z majburiyatini bajarishi uchun javobgar bo‘lishi tushuniladi. Kafillik aksessor majburiyatlar qatoriga kiradi va unga ko‘ra kafillikning amal qilishi asosiy shartnomaning amal qilishi bilan bevosita bog‘liq bo‘ladi. Kafillikdan, qoidaga ko‘ra, sheriklik (solidar) majburiyat yuzaga keladi (shartnomada boshqa hol ko‘zda tutilgan bo‘lishi mumkin). Amaliyotning ko‘rsatishicha, “kafolat” atamasi ko‘pchilik hollarda “kafillik” atamasining sinonimi sifatida qo‘llaniladi. Bunda birgalikdagi kafillikda

ushbu atamalar tez-tez chalkashtirib yuboriladi. Subsidar (qo‘shimcha) kafolatlarda esa, xususan bank kafolati berilgan hollarda bunday chalkashlik uchramaydi.

Aynan kafillik instituti kafolat uchun asos bo‘lib xizmat qilgani tufayli, ularning ikkalasini qiyoslash natijasida kafolatning sifatlarini yaxshi anglab yetishi mumkin bo‘ladi.

Ular uchun umumiy bo‘lgan jihat har ikkalasida ham gap boshqa shaxs o‘z majburiyatini ado eta olmasa, pul to‘lanishi haqida boradi.

Kafillik va bank kafolati o‘rtasidagi birinchi hamda eng muhim farq shundaki, bank kafolati, kafillikdan farqli ravishda, aksessor majburiyat hisoblanmaydi. Buning ma’nosi shuki, kafilning (ya’ni bankning) majburiyati qarzdor (prinsipal)ning majburiyatidan mustaqil hisoblanadi va bu mustaqillik quyidagilarda namoyon bo‘ladi.

Birinchidan, kafolat beruvchi bank benefitsiardan majburiyati kafolat bilan ta’minlangan qarzdor talab qilishi mumkin bo‘lgan kafolatni talab qila olmaydi. Masalan, bank sotilgan ashyodagi nuqsonlar xususida benefitsiarga talab qo‘ya olmaydi, qarzdor esa bunday talab qilishi mumkin bo‘ladi. Bu huquq, shuningdek, qarzdorning kafiliga ham berilgan. Bank kafolat summasining talab summasiga mutanosib ravishda kamaytirilishini talab qila olmaydi. Kafilga esa qarzdor bilan bir qatorda bunday huquq berilgan.

Ikkinchidan, bank majburiyatining hajmi qarzdor majburiyatining hajmi bilan o‘lchanmaydi. Kafil majburiyatining hajmi esa qarzdor majburiyatining hajmiga bog‘liq bo‘ladi.

Akademik H.R.Rahmonqulovning fikricha, “kafolat bo‘yicha ikkita o‘zaro mustaqil bo‘lgan majburiyatlarning taraflari sifatida uchta shaxs qatnashadi: kafolat beruvchi (kafil), kafolat berishni so‘rovchi (prinsipal), kafolatni oluvchi (benefitsiar) shaxslar. Kafil bilan prinsipal o‘rtasida tuzilgan shartnomaga ko‘ra kafil benefitsiarga kafolat sifatida pul summasini to‘lash haqida majburiyatni oladi...

Majburiyatning bajarilishini ta’minlovchi boshqa usullardan kafolatga xos yana boshqa xususiyatlar shundan iboratki, u bajarilishini ta’minlashga qaratilgan asosiy majburiyat bilan yuridik jihatdan bog‘liq emas”[1].

Ta’kidlash lozimki, O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksida

[1] Rahmonqulov H.R. O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining birinchi qismiga umumiy tavsif va sharhlar. –T.: 1997. 427-428-b.

bank kafolatiga tijorat banklari amalga oshiradigan tadbirkorlik sifatida qarashdan ko‘ra majburiyatlarning bajarilishini ta’minlash usullaridan biri hamda majburiyatning bajarilishiga xizmat qiluvchi huquqiy mexanizm sifatida qarash hukmronlik qiladi va Fuqarolik kodeksining maxsus qismida bu to‘g‘rida ko‘rsatib o‘tilmaganligi ana shunday yondashuv bilan izohlanishi mumkin.

Bank majburiyatining hajmi (har doim pul majburiyatidan iborat bo‘ladi), kafolat shartnomasida belgilab qo‘yiladi. Bu aniq ko‘rsatilgan summa ham, boshqacha usullarda (masalan, majburiyat bajarilmagan taqdirda benefitsiar xarajatlari hajmida) aniqlanadigan summa ham bo‘lishi mumkin.

Uchinchidan, kafolat majburiyatining haqiqiyligi asosiy qarzdor majburiyatining haqiqiyligiga bog‘liq bo‘lmaydi. Bu narsa bank kafolatining kafolat benefitsiari va uning qarzdori (prinsipal) o‘rtasidagi munosabatlarning mustaqil ekanligidan tabiiy ravishda kelib chiqadi. Agar qarzdor, xususan, importchi o‘z erki ifodasining huquqiy oqibatlaridan voz kechadigan bo‘lsa, masalan, shartnoma yanglishuv oqibatida tuzilgan bo‘lsa, qarzdorning bunday huquqiy harakatidan kafolat majburiyatining haqiqiyligiga ta’sir etuvchi oqibat kelib chiqmaydi. Vaholanki, bu narsa importchi-qarzdor va uning kafili majburiyatlarining haqiqiy emas deb topilishiga sabab bo‘lishi mumkin.

To‘rtinchi muhim farq shuki, bank kafolati hech qachon subsidar (qo‘shimcha) bo‘lmaydi. Bu shuni bildiradiki, benefitsiar bankka kafil sifatida murojaat qilib, qarzdorning majburiyatini pul to‘lovi shaklida bajarilishini talab qilar ekan, bank benefitsiardan avval qarzdorga murojaat qilishni talab qila olmaydi. Boshqacha aytganda, bank beneficium discussionus prinsipidan foydalana olmaydi. Kafilga esa bunday huquq berilgan. Bank kafolatining xususiyati ana shunda ko‘rinadi. Ammo bank amaliyotida bank kafilligiga ham beneficium discussionus prinsipi qo‘llaniladigan hollar ham uchrab turadi. Ya’ni kafil-likni o‘z zimmasiga olgan bank kreditordan avval qarzdorga murojaat qilishni, u majburiyatni bajarmagandagina bankka murojaat etishni ta-lab qilishga haqli bo‘lmaydi.

Ko‘pincha asossiz ravishda “bank kafolati” deb yuritiluvchi bunday kafillik ayrim davlatlarning fuqarolik va savdo kodekslari bilan tar-tibga solinadi. Bunday “bank kafolatlari” jumlasiga yuqoridagi

“musta-qil bank kafilligini” ham kiritish mumkin. Bu “mustaqillik” uning akses-sorlik xususiyatini istisno etmaydi.

Shunday qilib, bunday kafillikni bank bergani bilan u o‘z huquqiy mohiyatini o‘zgartirmaydi va faqat kafil bo‘lib qolaveradi. Har qanday holda ham kafillik instituti bank kafolati sifatida talqin etilishi mumkin emas.

Xulosa qilib aytganda, kafillikning barcha zaif tomonlari bank kafolatida mavjud bo‘lmaydi.

Bank kafolati to‘lovni ta’minlashning nisbatan yangi vositasi bo‘lgani holda, xalqaro savdo muomalasida uncha keng qo‘llanmaydi. U, eng avvalo, Yaqin Sharqdagi neft qazib olish, yo‘llar qurish va yirik sanoat obyektlari barpo etish sohasidagi yirik investitsiyalar loyihalarining amalga oshirilishi tufayli mashhur bo‘ldi.

Ammo xalqaro savdo muomalasida tez-tez ishlatilishiga qaramay, bank kafolati jahonning deyarli hech bir mamlakatida (yuqorida ko‘rsatilganidek, AQSh va Rossiyadan boshqa) qonun bilan maxsus tartibga solingan emas. Zamonaviy milliy qonunchilik normalarining bank kafolatiga qo‘llanilishda katta farq mavjudligi tufayli, kreditorlar manfaatini yetarli darajada ta’minlash uchun kafolat berayotgan bank bilan tuziladigan shartnoma shartlarini imkoni boricha to‘liq va batafsil ta’riflash zarur. Chunki aynan shartnomaning tomonlar o‘zaro kelishib belgilagan shartlarigina xalqaro savdo muomalasida munosabatlar negizi hisoblanuvchi manba bo‘lib xizmat qilishi mumkin. Hatto AQShning Birxillashtirilgan savdo kodeksiga bo‘ysunuvchi bank kafolatlariga oid munosabatlarda ham, ularda ushbu munosabatlarni tartibga soluvchi maxsus normalar mavjud bo‘lishiga qaramay, benefitsiar o‘zi uchun muhim shartlarni kelishib olishi lozim, chunki AQSh huquqiy tizimi ham tomonlar uchun ular o‘rtasida bank kafolati shartnomasi tuzishga oid keng doiralarni nazarda tutadi.

Odatdagidek, bu sohada Parijdagi Xalqaro savdo palatasi ancha ko‘p ish qildi. Aynan ushbu tashkilot shartnomali kafolatlar uchun unifikasiyalangan qoidalar (325-sonli ushbu hujjat 1938-yilda e’lon qilingan, yangi tahriri 1990-yilda nashr etildi) va shartnomali kafolatlar chiqarish uchun namunaviy shakllar ishlab chiqdi (1983-yil, 406-sonli nashr).

Ushbu manbalarga muvofiq Xalqaro savdo palatasi 1991-yilda bi-

rinchi talablar bo‘yicha kafolatlar yuzasidan unifikasiyalangan qoidalar (ISS Uniform Rules for Demand Guarantees (458-sonli hujjat) va Birinchi talab bo‘yichayoq kafolatlar chiqarish uchun namunaviy shakllarni ishlab chiqdi va e’lon qildi (503-sonli nashr). Ushbu qoidalardan majburiyat kafolatlari, obligatsiyalar va boshqa to‘lov majburiyatlarini kafolatlash maqsadida foydalaniladi va ularga ko‘ra kafil yoki emitentning to‘lovni amalga oshirish majburiyati kafolatda nazarda tutilgan yozma talab yoki boshqa hujjat taqdim etilganida vujudga keladi va ushbu operatsiya ishtirokchisi to‘lovni amalga oshirgan-oshirmaganligiga bog‘liq bo‘lmaydi.

Bundan tashqari, Xalqaro savdo palatasi xalqaro savdo bank kafolatini ishlab chiqdi va e’lon qildi (547-sonli nashr).

Biroq hujjatli akkreditiv va hujjatli akkreditiv to‘g‘risidagi unifikasiyalangan qoidalardan va inkasso bo‘yicha unifikasiyalagan qoidalardan farqli o‘laroq, Xalqaro savdo palatasining kafolat sohasidagi nashrlari ko‘pchilik ko‘rsatilgan munosabatlarni tartibga solishda manba bo‘la olmaydi va shu sababli ular cheklangan doiradagina qo‘llanadi.

Shunday qilib, xalqaro savdo amaliyotidan kelib chiqqan holda aytish mumkinki, bank kafolati munosabatlari qoidaga ko‘ra tomonlar kelishuvi bilan hamda milliy qonunchilikka havola qilish yo‘li bilan tartibga solinadi. Bunda ko‘pincha bank joylashgan davlat qonunchiligidan foydalaniladi. Bundan tashqari, bank kafolati tomonlari moliyaviy munosabatlarni tartibga soluvchi milliy qonunchilikdagi boshqa imperativ normalarga ham amal qiladilar.

Bank kafolati o‘zining predmetiga ko‘ra quyidagi turlarga bo‘linishi mumkin:

Tenderli (yoki tanlovli) kafolat (ingl. tender guarantee, nem. Vietungsgarantie). Bu kafolat tender o‘tkazuvchining faoliyatini tashkiliy jihatdan ta’minlash, tender qatnashchisi unda qatnashishdan bosh tortgan taqdirda ko‘rilgan zararni qoplash uchun qo‘llaniladi. Shuningdek, tenderda yutib chiqqan ishtirokchi shartnoma tuzishdan bosh tortganligi tufayli kelib chiqqan zararni qoplash ham nazarda tutiladi. Tenderda qatnashish sharti sifatida bank kafolati berilishi lozimligi nazarda tutilgan bo‘lsa, eksportchi kafolat berishga topshiriq berayotgan shaxs sifatida bank bilan kafolat shartnomasini tender tashkilotchilari foydasiga tuzadi. Tender kafolati ofertada nazarda tutilgan summaning 2-5

foizi miqdorida berilishi mumkin.

Ijro qilish kafolati (ingl. performance guarantee/ performance bond, nem. und Lieferungsgarante). Bu kafolatning maqsadi tovarlarning lozim darajada yetkazib berilishini, ish yoki xizmatning ko‘rsatilishini ta’minlashdan iborat. Odatda bunday kafolat importchining manfaatlarini himoyalashga xizmat qiladi (xaridor yoki buyurtmachi) va ko‘pincha butlovchi obyektlar yetkazib berilishida qo‘llaniladi. Odatda bunday kafolat shartnoma summasining 10 foizigacha miqdorda beriladi.

Bo‘nak (avans)ning qaytarilish kafolati (ingl. repayment guarantee, nem. Anzahkungsgarantie). Bu kafolat turi ham importchi (xaridor, buyurtmachi)ni ta’minlashga qaratilgan. Importchi uning vositasida eksportchi o‘z majburiyatlarini bajarmagan taqdirda, to‘langan avansni to‘liq qaytarib olish imkoniga ega bo‘ladi. Agar kafolat testida ko‘rsatib qo‘yilgan bo‘lsa, tovar yetkazib berishning ortib borishi bilan avansning qaytarilish kafolati kamayib boradi. Ushbu kafolat tovarlarni kompleks yetkazib berish hamda uzoq muddat davom etadigan ishlar va xizmatlarda tez-tez qo‘llaniladi.

To‘lov kafolati (ingl. Payment guarantee) har qanday shartnoma yuzasidan to‘lovlarni ta’minlaydi (xususan, kredit shartnomalarida), ammo ko‘proq eksport operatsiyalarida qo‘llaniladi. Bu holda bank yuborilgan tovar, bajarilgan ish, ko‘rsatilgan xizmat uchun vujudga kelgan qarzning eksportchiga o‘z vaqtida to‘lanishini kafolatlaydi. Bu kafolat turi, shuningdek, eksportchi va importchi o‘rtasida hujjatli inkassodan foydalanilganda ta’minlash vositasi sifatida ham qo‘llaniladi. Kafolatning ushbu turiga bank veksel kafilligi (aval)ni kafolatlash hollarini yoki hujjatli akkreditivning o‘z vaqtida ochilishini kafolatlash hollarini ham kiritish mumkin[1].

Xalqaro savdo sohasida yuqorida hisoblangan va ko‘rib chiqilganlardan boshqa kafolatlar ham uchraydi. Ularga qisqacha to‘xtalamiz.

Bojxona kafolati. Bojxona to‘lovlarini to‘lashni ta’minlash va ko‘pincha tovarlarni “vaqtincha olib kirish, bojxona rejimi”da olib kirishda yoki tovarlarni olib chiqishni ta’minlash sifatidagi tranzit maqsadida qo‘llaniladi.

Sud xarajatlarini kafolatlash. Bir qator davlatlarning qonunlarida

[1] Tenderli kafolat, ijro kafolati va avansning qaytarilish kafolati xalqaro savdo tashkiloti unifikasiyalangan qoidalarida shartnomali kafolat sifatida tartibga solinadi.

nazarda tutilgan bo‘lib, sud jarayonidagi xarajatlar va tomonlarning xarajatlarini qoplash maqsadida qo‘llaniladi.

Da’voni ta’minlash kafolati. Bu turdagi kafolat orqali ashyo (tovar) xatlangan taqdirda shaxs kafolat taqdim etishi va tovarga egalik qilishda davom etishi mumkin bo‘ladi.

Konosament kafolati. Bunda tovar unga bo‘lgan huquqni tasdiqlovchi konosamentsiz topshirilganida tashuvchining majburiyatni bajarishi nazarda tutiladi. Kafolat orqali himoya qilinadigan xatar turiga ko‘ra kafolatning boshqa turlari ham uchrashi mumkin. Bank kafolati to‘g‘ri (bevosita) hamda egri (bilvosita) kafolatlarga bo‘linadi. To‘g‘ri kafolatni bevosita bankning o‘zi bersa (importchiga), egri (bilvosita) kafolatni esa (muqobil kafolat ham deyiladi) kafolat so‘rab murojaat qilingan bank emas, balki uning topshirig‘i bilan korrespondent bank (masalan, importchi mamlakatidagi) aksilkafolat shaklida beradi.

Aksilkafolat benefitsiar o‘zi joylashgan mamlakatdagi muayyan bankdan kafolat berilishini talab qilganida yuzaga keladi. Agar mazkur bank bunday majburiyatni o‘z zimmasiga olishga tavakkal qilmasa va kafolat beradigan bank topilmasa, u holda bunday kafolatni kontragent mamlakatidagi bank ham berishi mumkin. Bunday holda mazkur bank benefitsiar ko‘rsatgan mamlakatdagi bankka o‘zi berayotgan kafolatni takrorlashni iltimos qilib murojaat etishi mumkin. Bunday holda bank o‘z kafolatini taqdim etishi mumkin, chunki bunda noma’lum shaxs majburiyati bajarilishi emas, balki bank kafolatining ta’minlanishi nazarda tutiladi. Kafolat majburiyatlarini boshqa bankning kafolatlashi odatda aksilkafolat nomi bilan yuritiladi. Amaliyotda aksilkafolat ko‘pincha tender kafolatini berish paytida keng qo‘llaniladi. Shuningdek, kafil bankning mashhur emasligi, barqaror va ta’sirga ega bo‘lmagani tufayli uning bergan kafolati boshqa obro‘li va mashhur bank kafolati bilan ta’minlanadi (bunday kafolat ko‘pincha superkafolat deb yuritiladi).

Bunda bilvosita kafolatlarni ko‘rib chiqish paytida aksilkafolat shartlari asosiy kafolat shartlariga to‘la mos kelishi lozimligi e’tiborga olinmog‘i lozim.

Ammo aksilkafolat ham o‘z huquqiy tabiatiga ko‘ra mustaqil bitim bo‘lib, boshqa bitimlarga, shu jumladan asosiy bitimga ham bog‘liq bo‘lmaydi.

Bank kafolatining yuqorida ko‘rsatilganlardan boshqa turlari ham bor. Ularni qisqacha ko‘rib o‘tamiz.

Talablar bo‘yicha kafolat. Unga ko‘ra kafil benefitsiarning birinchi talabi bilanoq to‘lovni amalga oshirishi lozim bo‘ladi (bunday talab yozma shaklda taqdim etilishi lozim).

Shartli kafolat. Unga ko‘ra kafil to‘lovni faqat benefitsiar qandaydir hujjatni taqdim etgan, u yoki bu shartni bajargan (masalan, benefitsiar sud qarorini yoki benefitsiar foydasiga arbitraj qarorini taqdim etgan, obro‘li xalqaro tashkilotning bajarilmay qolgan majburiyati mavjudligi haqidagi xulosasini ko‘rsatgan (hatto Angliyada) yohud benefitsiarning prinsipal o‘z majburiyatini bajarilmaganligi to‘g‘risida oddiy yozma arizasi bo‘lgan holdagina to‘lov amalga oshiriladi.

Kafolat, shuningdek, konsortsium kafolatidan iborat bo‘lishi mumkin. Unga ko‘ra bir guruh shaxslar (konsortsium qatnashchilari) ushbu guruh majburiyatlarini asosiy kafilning guruh ishtirokchilaridan tegishli kafolatlarni olish orqali ta’minlaydilar.

Bank kafolatlarining turlarini tahlil qilishni yakunlar ekanmiz, shuni ta’kidlash lozimki, hujjatli akkreditivlar singari, bank kafolatlari ham qaytariladigan (chaqirib olinadigan) va qaytarib olinmaydigan bo‘lishi mumkin. Faqat qaytarib olinmaydigan kafolatgina benefitsiarning manfaatiga mos kelishini ta’kidlash lozim.

Bank kafolati shartnomasining tuzilishi va bajarilishi. Ko‘pchilik mamlakatlarda kafolat shartnomasi amalda namunaviy shakllarda (ko‘pincha kafolat xati shaklida) tuziladi. Ushbu shakllarning namunalarini bank ishlab chiqib, o‘z mijozlariga akseptlash uchun beradi. Ammo ushbu namunalarga ko‘ra kafolat shartnomasi tuzilayotganida ushbu namunaviy shakllar tanqidiy o‘rganib chiqiladi, chunki bank uni tayyorlash paytida o‘z manfaatlarini ko‘proq hisobga olgan bo‘ladi.

Bundan tashqari, bank kafolatini berishdan ko‘zlangan maqsad turlicha bo‘lishi mumkinligidan kelib chiqqan holda bank namunaviy shartnomasining matni muayyan bitim shartlariga moslashtirilishi lozim bo‘ladi. Bunda eksportchi va importchi o‘rtasida tuzilgan tovarlarni sotish (ish, xizmat ko‘rsatish) shartnomasi kafolat shartnomasining, xususan, bank bilan eksportchi o‘rtasida bunday shartnoma tuzilishining manbai bo‘lib xizmat qiladi. Ya’ni eksportchi to‘lovni amalga oshirishning ishonchli kafolati sifatidagi vositani qo‘lga kiritish uchun, eng avvalo, importchi bilan tuzadigan shartnomasida uning shartlarini aniq belgilab olishi, uni bank kafolatini olishga majburlashi (muayyan jazo qo‘llash xavfi bilan) lozim bo‘ladi. Kafolatning asosiy shartlarini shart-

nomada ko‘rsatmaslik kelgusida ular o‘rtasida kafolat mazmuni, uning qo‘llanish tartibi yuzasidan nizolar kelib chiqishiga sabab bo‘lishi mumkin.

Shuni nazarda tutmoq lozimki, amalda hatto eng obro‘li bank ham bank kafolati shartnomasini juda “erkin”, o‘z foydasini ko‘zlagan holda talqin qilishga, undagi har qanday noaniqlik yoki mavhumlikdan belgilangan kafolatni bermaslik uchun foydalanishga harakat qiladi. Bu hol esa, aytaylik, eksportchini, to‘lovni amalga oshirish kafolatlangan taqdirda, belgilangan summani tezlik bilan qaytarib olish quroli sifatida kafolatdan foydalanish imkoniyatidan mahrum qiladi.

Bank kafolati berilishi bilanoq kuchga kiradi, ammo kafolatning o‘zida uning kechroq kuchga kirishi nazarda tutilishi ham mumkin.

Yuqorida ko‘rsatib o‘tilganidek, xalqaro savdo munosabatlarida bank kafolati kafolat xati shaklida berilib, unda bank ushbu hujjatda nazarda tutilgan hollar yuz bergan taqdirda, pul majburiyatlarini kafolatda ko‘rsatilgan miqdorda va muddatda benefitsiar foydasiga ijro qilish majburiyatini oladi.

Kafolat xati bevosita benefitsiar nomiga, ba’zan benefitsiar mijoz bo‘lib turgan bankka yo‘naltiriladi.

Benefitsiar uchun eng muhimi shartnoma matnida aksessor va subsidiar shartlar bo‘lishini iloji boricha cheklashdan iborat, bunday shartlarning bo‘lishi kelgusida bank kafolatining amalga oshirilishida qiyinchiliklar tug‘dirishi mumkin. Shu maqsadda bank majburiyatlarini aniq va qat’iy tarzda ko‘rsatish, masalan, importchi qarz summasini to‘lashdan bo‘yin tovlagudek bo‘lsa, yuz bergan qarzni bank to‘lashi lozimligi aniq ko‘rsatib qo‘yilishi kerak.

Bank kreditor talabiga ko‘ra va qarzdorning roziligi olingan taqdirda to‘lovni amalga oshirishga majbur.

Kafolatning keyingi muhim sharti – qarzdor va benefitsiar o‘rtasida bank kafolati shartnomasi tuzilishi bilan bog‘liq ravishdagi huquqlardan bank foydalanishi mumkin emasligi. Bank bilan tuziladigan shartnomadagi noaniqlikni shu tarzda bartaraf etish mumkin bo‘ladi, chunki u yoki bu shartlarning shartnomada ko‘rsatilmasligi, bank joylashgan joy milliy qonunchiligidan foydalanish imkonini qondiradi va bu narsa benefitsiar uchun har doim ham foydali bo‘lmasligi mumkin.

Xalqaro savdo muomalasida, imperativ shaklda bo‘lmasa-da, bank kafolati muddatli majburiyat hisoblanishi haqidagi qarashlar qa-

ror topgan. Shu sababli kafolat xatida kafolatning tugash muddati aniq ko‘rsatilishi lozim. Ushbu muddat o‘tishi bilan, agar benefitsiar talab bilan murojaat qilmagan bo‘lsa, bank majburiyati barham topadi. Shu munosabat bilan bank kafolati shartnomasida, masalan, importchi o‘z qarzini to‘lay olmagan holda, benefitsiar ushbu qarz to‘lanishini talab qilib, bankka murojaat qila olishi uchun yetarli muddat nazarda tutilishi lozim.

Asosiy shartnoma uning tomonlari kelishuviga ko‘ra uzaytiriladigan bo‘lsa, bank kafolati shartnomasi ham (bank rozilik bildirgan taqdirda) uzaytirilishi lozim. Anglo-sakson huquqi doktrinasiga muvofiq, bank kafolati shartnomasi muddati tamom bo‘lganidan keyin ham va hatto asoslari bu muddat tamom bo‘lganidan so‘ng yuzaga kelgan bo‘lsa-da, benefitsiar qarzni to‘lash haqidagi talab bilan bankka murojaat qilish huquqiga ega bo‘ladi.

Shu munosabat bilan bo‘lg‘usi benefitsiardan kafolat mazmunini belgilash paytida o‘ta ehtiyot bo‘lish, shartnomani diqqat bilan o‘rganib chiqish talab etiladi. Yuqorida qayd etilganidek, “kafolat” atamasidan foydalanishning o‘zi yetarli emas, chunki bu atama turli ma’nolarda ishlatilishi mumkin. Masalan, Angliya qonunchiligi kafolat shartnomasini (ingl. contract of guarantee) shunga o‘xshash kafillik shartnomasi bilan (ingl. surety) ifodalaydilar va shu sababli aksessor (ingl. secondary) tabiatiga ega bo‘lgan majburiyatlar yuzaga keladi. Shu bilan birga, kafolatga ma’no jihatdan yaqin bo‘lgan “Contract of indemnity” atamasi mavjud ekanligini e’tiborda tutmoq lozim. Fransuz huquqiga ko‘ra, “kafolat” atamasi, tashqi o‘xshashligini hisobga olmaganda, “bank kafolati” atamasi bilan hech bir umumiy jihatga ega emas. Shu bois, shartnoma matnini tayyorlashda faqatgina huquqiy institut nomiga ahamiyat bermasdan, kafolatning aniq mazmuni, bank majburiyatlarini nazarda tutuvchi mazmuniga e’tibor bermoq kerak.

Bank kafolati kafolat benefitsiarining birinchi talabiga ko‘rayoq bajarilishi mumkin. Shu bilan birga, ushbu qoida keng tarqalmaganligi tufayli, manfaatdor tomon bu haqdagi norma kafolat xatida aniq ko‘rsatib qo‘yilishini talab qilishi lozim. Benefitsiar kafolat xatida nazarda tutilgan shartlar yuz bergan taqdirdagina, masalan, qarzdorning qarzni to‘lashiga umid qolmagan, unga belgilangan muddatlar o‘tgan bo‘lsagina, kafil bankka kafolatning bajarilishini talab qilib murojaat qilishi mumkin bo‘ladi. Shu sababli kafolat benefitsiari bankka talab bildirish

uchun lozim bo‘lgan holat, shart yuz berganligini isbotlashga majbur-mi, degan savol tug‘iladi. Hukmron huquqiy doktrinalarga ko‘ra, benefitsiar bankka qarzdor o‘z qarzini to‘lamaganligini (masalan, importning to‘lovi kafolatda belgilangan muddatda amalga oshmaganligini) aytib, kafolatni bajarishni talab qilishi mumkin. U holat-shart yuzaga kelganligini bankka isbotlab berishga majbur emas.

Tegishli holat yuz bermagan taqdirda benefitsiar talabiga ko‘ra bank kafolatni bajargan bo‘lsa-yu, ammo keyinchalik bunday ijro uchun talab etiladigan shart mavjud emasligi ma’lum bo‘lib qolsa, u holda benefitsiar bankdan olingan summani qaytarib berishi lozim bo‘ladi. Ushbu holda benefitsiar javobgar sifatida qatnashadi va shu sababli benefitsiar bankdan pul to‘lovi olishga asos qilib ko‘rsatgan holat yuz bermaganligini isbotlab berish majburiyati mazkur masala xususida murojaat qilgan tomonning zimmasida bo‘ladi. Kafolatni bajarishi lozim bo‘lgan bank kafolatda uni bajarish sharti sifatida nazarda tutilgan holatlar yuz bermaganligi haqidagi ma’lumotlar bo‘lsa-da, benefitsiar talab qilganda kafolat ijrosini to‘xtatib turishga haqli emas va benefitsiarning birinchi talabiga ko‘rayoq uni bajarishi lozim.

Keyinchalik ham, bank kafolati bajarib bo‘lingach, bank tegishli holat yuz bermagan holda benefitsiar bankdan pul to‘lovining qaytarilishini talab qila olmaydi, chunki bu holatlarning yuz bergan yoki yuz bermaganligi masalasi benefitsiar va prinsipal o‘rtasidagi munosabatga oid masaladir. Shu sababli bank kafolati sifatida olingan summani bankka qaytarish talabi bilan faqat bank kafolati berilishini iltimos qilgan shaxs, ya’ni prinsipalgina murojaat etishi mumkin bo‘ladi.

Basharti bank kafolati muayyan hujjatlar taqdim etilishi evaziga bajarilishi lozim bo‘lsa, u holda benefitsiar tegishli holat yuz berganida prinsipalning o‘z majburiyatini bajarmaganligini tasdiqlovchi zarur hujjatlarni darhol olishi, ularni kafil bankka taqdim etishi, kafil bank esa bu hujjatlarning nusxasini prinsipalga berishi kerak. Kafil taqdim etilgan hujjatlarni o‘z tashqi belgilariga ko‘ra kafolat shartlariga qay darajada muvofiq kelishini tekshirib ko‘rishga haqli bo‘ladi. Agar bunday muvofiqlik bo‘lmasa, kafil kafolat bo‘yicha to‘vloni amalga oshirmaslikka haqli bo‘ladi. To‘lovni amalga oshirishni rad qilgan holda bu haqda darhol benefitsiarga xabar qilishi talab etiladi. Bunda kafil hujjatlarning muvofiqligini tekshirib ko‘rishi uchun unga oqilona, yetarli muddat berilishi lozim. Kafil har qanday hujjatning shakli, yetarliligi, haqiqiyligi va huquqiy samarasi, shuningdek, ularning ushlanib qolishi, har qan-

day xabarning yo‘qolishi yoki o‘z vaqtida kelmasligi, shuningdek, xatoliklari uchun javobgar bo‘lmaydi (xalqaro savdodagi bunday yondashuv unifikasiyalangan qoidalarda ham belgilab qo‘yilgan).

Kafil bank bank kafolati berganligi, shuningdek, boshqa xizmatlari uchun haq to‘lanishini talab qilishga haqli bo‘ladi.

Bank kafolatidan foydalanilmagan taqdirda, ushbu kafolat barham topadi. Shuningdek, shaxs (prinsipal) o‘z majburiyatlarini lozim darajada bajargani, kafolat muddati o‘tishi, kafolat summasining to‘lanishi bilan ham bank kafolati bekor bo‘ladi.

Bank kafolati tugaganidan keyin uni rasmiylashtiruvchi hujjat kafilga qaytarib berilishi lozim. Bunda, Unifikasiyalangan qoidalarga muvofiq, “kafolat” deb nomlanuvchi hujjatning benefitsiarda qolishi unga kafolat barham topganidan keyin ham qandaydir huquqlar berilayotganligini anglatmaydi. Ammo bir qator davlatlar qonunchiligida kafolat rasmiylashtirilishiga asos bo‘lgan hujjat kafil bankka qaytarilmagunicha yoki benefitsiar tomoni majburiyatidan soqit qilinmagunicha kafolat shartnomasi amalda bo‘lib turishi belgilab qo‘yilgan.

TEKSHIRISH UCHUN SAVOLLAR

1. Xalqaro hisob-kitob munosabatlari nima?
2. Xalqaro savdo-iqtisodiy munosabatlarda qanday hisob-kitob shakllari qo‘llaniladi?
3. Xalqaro kreditli ko‘chirish shaklidagi hisob-kitoblarning mohiyati nimada va unda qanday xatarlar mavjud bo‘ladi?
4. Akkreditiv shaklida hisob-kitob qilish nima?
5. Inkasso shaklidagi hisob-kitob qilishning mohiyati nimalardan iborat?
6. Remitent bank, inkassolovchi bank, taqdim qiluvchi bank haqida nimalarni bilasiz?
7. Benefitsiar nima?
8. Xalqaro hisob-kitob munosabatlariga oid qanday xalqaro huquqiy hujjatlarni bilasiz?
9. Bank kafolati va uning ahamiyati haqida nimalarni bilasiz?
10. Bank kafolati shartnomasi nima va uning mazmuni nimadan iborat?
11. Bank kafolatining vujudga kelishi va tugashi haqida nimalarni bilasiz?

12.Savdo-iqtisodiy munosabatlarda bank kafolati qanday o‘rin tutadi?

13.Bank kafolatiga oid munosabatlarga ko‘ra, majburiyat bajarilmagan taqdirda bank javobgarligi qanday bo‘ladi?

VI-BOB. XALQARO FAKTORING

1-§. Xalqaro faktoring va uning umumiy tavsifi

“Faktoring” atamasi lotincha facere – harakat qilmoq, amalga oshirmoq so‘zidan olingan (ingl. factoring).

Xalqaro savdo amaliyotida xalqaro faktoringni, qoida tariqasida bir tashkilot (faktor) boshqa shaxs (ishlab chiqaruvchi) eksportini moliyalashtirish maqsadida amalga oshirishi tushuniladi. Uning sharti bo‘lib importchi qarzdor tovar yetkazib beruvchiga to‘laydigan summaning faktorga o‘tkazilishi (faktorga to‘lanishi haqida kelishib olinishi) xizmat qiladi.

O‘zbekiston Respublikasi fuqarolik qonunlarida “faktoring” tushunchasi qo‘llanilmasa-da, ammo Fuqarolik kodeksining 42-bobida (749-758-moddalar) pul talabnomasidan boshqa shaxs foydasiga voz kechish evaziga moliyalash bilan bog‘liq bo‘lgan huquqiy munosabatlarni tartibga soluvchi qoidalar nazarda tutilgan bo‘lib, ushbu normalar aslida faktoring munosabatlarini tartibga solishga qaratilgan.

Shu bilan birga, O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining ikkinchi qismiga sharhlarida A.J.Asqarov ushbu munosabatlar faktoring ekanligini qayd etgan holda quyidagilarni ko‘rsatib o‘tadi: “Faktoring shartnomasi mijoz va qarzdor o‘rtasida tovarni sotish, ishlarni bajarish yoki xizmat ko‘rsatish munosabati bilan tuzilgan shartnomalardan kelib chiqadi”[1].

Juda ko‘p afzalliklari tufayli faktoring xalqaro savdo munosabatlari sohasida keng qo‘llanib keladi. Uning afzalliklaridan biri shundaki, tovarni iste’molchiga (xaridorga) yuklab jo‘natgan mahsulot yetkazib beruvchi shaxs xaridor bilan hisob-kitob qilish muddatini kutib o‘tirmay, jo‘natilgan mahsulot haqini faktordan olishi mumkin bo‘ladi. Bunda ko‘p hollarda tovar yetkazib beruvchini to‘lovning kechiktirilishi yoki umuman to‘lanmay qolishi muammosi tashvishlantirmaydi, chunki bu muammolar faktorga o‘tadi. Bulardan tashqari, mahsulot yetkazib beruvchi faktoringdan foydalangani holda ancha qimmat turuvchi xarajat-

[1] O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining ikkinchi qismiga sharhlar. –T.: “Iqtisodiyot va huquq dunyosi” nashriyot uyi, 1998. 179-b. Shuningdek, O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligi 2000-yil 3-avgustda 953-tartib qarami bilan ro‘yxatga olgan “O‘zbekiston Respublikasi hududida tijorat banklari tomonidan faktoring amaliyotini o‘tkazish to‘g‘risida”gi nizomda faktoring bilan bog‘liq munosabatlarning asosiy tartiblari belgilab qo‘yilgan.

lardan, ayniqsa, eksport operatsiyalari bo‘yicha hisob-kitob yuritish tashvishidan, marketing tadqiqotlari o‘tkazishdan, yangi bozorlarni o‘zlashtirish bilan bog‘liq moliyaviy va tashkiliy muammolardan qutuladi.

Xalqaro savdo munosabatlarida faktoringdan keng foydalanilishi ushbu munosabatlarni unifikasiyalash zaruratini tug‘dirdi. Shu tufayli 1988-yilda Ottava shahrida UNIDRUA doirasida tayyorlangan Xalqaro faktoring to‘g‘risidagi konvensiya imzolandi.

Ushbu konvensiyaning 1-moddasiga ko‘ra, faktoring shartnomasi deganda, mahsulot yetkazib beruvchi bilan faktor o‘rtasida tuziladigan shunday shartnoma tushuniladiki, unga ko‘ra:

1) mahsulot yetkazib beruvchi o‘z mijozlari bilan tuzilgan oldi-sotdi shartnomalari yuzasidan debitorlik qarzlarini to‘plash (olish) huquqini faktorga topshiradi yoki topshirish majburiyatini o‘z zimmasiga oladi. Bunda ushbu shartnomaga ko‘ra, shaxsiy, oilaviy yoki uy-ro‘zg‘or ehtiyojlari uchun sotib olingan mol-mulklar shartnoma predmeti bo‘la olmaydi;

2) faktor quyida ko‘rsatilgan funksiyalardan hech bo‘lmaganda ikkitasini bajarishi lozim:

– mahsulot yetkazib beruvchini moliyaviy ta’minlash, shu jumladan ssuda berish yoki mahsuloti uchun oldindan haq to‘lash orqali moliyalash;

– debitorlik qarzlarini olish bilan bog‘liq hisob (buxgalteriya hisob-kitoblari) olib borish;

– debitorlik qarzlarini undirish;

– debitorlarning qarzni to‘lamasligidan himoyalanish;

3) debitorlar mahsulot yetkazib beruvchi shaxs yuborgan debitorlik qarzlarini talab qilib olish huquqi boshqa shaxsga o‘tkazilganligi to‘g‘risidagi yozma xabarnomani olgan bo‘lishlari lozim.

Faktoring tarixini huquqiy voqelik sifatida uning tadqiqotchilari har xil tasvirlab keladilar. Ayrimlar uni hozirgi zamon kapitalistik huquq mahsuli va faqat XX asrning 30-yillarida AQShda yuzaga kelgan, deb hisoblasalar, boshqalar esa faktoringga xos belgilarni, hatto qadimgi Bobil davlati tarixi bilan bog‘lamoqdalar. Ammo bizning nazarimizda, faktoringga o‘rta asr ingliz savdo vositachiligining “amerikacha zaminga” moslashtirilishi oqibatida yuzaga kelgan hodisa sifatidagi qarashlar ancha asosli va to‘g‘ri.

Ushbu nuqtai nazarga ko‘ra, “faktor” deb ataluvchi subyektlar XIV asrdayoq ma’lum bo‘lgan va “faktor” atamasi ingliz mustamlaka savdo munosabatlarida “agent”, “komissioner” atamalarining sinonimi sifatida qo‘llanib kelingan.

Inglizlar Sharqiy Hindistonni mustamlaka qilish jarayonida XVIII asrda faktorlardan, ya’ni vazifasi nafaqat tovarlarni sotishda vositachilik qilishdan, balki kelgusida yetkazib berilajak tovarlar uchun bo‘nak (avans) olishdan ham iborat bo‘lgan shaxslardan foydalanib kelganlar.

Ammo faktoring faoliyatining gurkirab rivojlanishi faqat XIX asrning ikkinchi yarmidan boshlab Shimoliy Amerikada kuzatildi. Bunda amerikalik faktorlar dastlabki davrlarda faqat ishlab chiqaruvchilardan tovarlarni sotish uchun qabul qilganlar, ya’ni kontinental huquq tizimida tushuniladigan mazmundagi komissiya shartnomasiga o‘xshash bitimlar tuzilgan. Bu narsa, ayniqsa, to‘qimachilik mahsulotlari savdosida yaqqol ko‘zga tashlangan. Ammo vaqtning o‘tishi va to‘qimachilik tovarlariga katta bojlarning joriy etilishi bilan ishlab chiqaruvchilar Yevropada mahsulot sotishning o‘z tarmoqlarini barpo eta boshlaganlar. Shu tufayli amerikalik faktorlar o‘z faoliyati shakllarini o‘zgartira boshlaganlar. Agar ular avval tovarlar sotilishida vositachi vazifasini bajargan bo‘lsalar (agent factorig), endi ishlab chiqaruvchilarni moliyaviy jihatdan ta’minlovchi institutga aylana boshlaganlar. Ular mijozlarni moliyaviy ta’minlashga oid o‘zlarining “nou-xau”larini ishlab chiqqanlar va unda diskont va mijozdan qabul qilib olinadigan pul talablarini bajarishni, shuningdek, moliyaviy tavakkalchilik xatarini o‘z zimmasiga olishni nazarda tutganlar. Faktorlar o‘z faoliyat doirasiga, shuningdek, ishlab chiqaruvchilar buxgalteriyasini yuritish, pul avanslari, xomashyo sotib olish uchun kreditlar berish, ishlab chiqarishni moliyalashtirish ishlarini ham qo‘shib olganlar. Shunday qilib, amerikalik faktorlar bank tashkilotlariga xos bo‘lgan faoliyat bilan shug‘ullana boshlaganlar. Ushbu sxema AQShda shu darajada keng tarqalganki, hozirgi paytda to‘qimachilik mahsulotlarini ishlab chiqaruvchilarning 90 foizi faktoringga oid mavjud sxemadan foydalanadi.

Farbiy Yevropa mamlakatlarida faktoring instituti faqat XX asrning 50-yillarida paydo bo‘ldi va moliyaviy muomalada darhol sezilarli ahamiyat kasb eta boshladi. Natijada faktoring banklari va ixtisoslashgan faktoring jamiyatlari barpo etila boshlandi.

Faktoringga oid faoliyat asosan xalqaro xususiyatga ega ekanligi tufayli uning tartibga solinishini unifikasiyalash zarurati natijasida 1988-yilda Ottavada diplomatik konferensiya chaqirildi va unda Xalqaro faktoring to‘g‘risidagi konvensiya va Xalqaro moliyaviy lizing to‘g‘risidagi konvensiya loyihalari ko‘rib chiqildi. Bu loyihalarni xususiy huquqni unifikasiyalash xalqaro instituti (UNIDRUA) tayyorlagan edi. Ushbu diplomatik konferensiyaning yakuniy hujjatlaridan biri 1988-yil 28-mayda imzolangan Xalqaro faktoring to‘g‘risidagi konvensiya bo‘ldi.

Mazkur konvensiya faktoring faoliyati rivojida katta ahamiyat kasb etdi. Chunki ko‘pchilik davlatlarning milliy qonunlarida faktoringga oid normalar nazarda tutilmagan edi va shu sababli konvensiya ushbu masalada milliy qonunlarning yaratilishi va rivojlashtirilishi uchun zamin bo‘lib xizmat qildi, chunki mazkur konvensiya qabul qilinganidan so‘ng bir qator davlatlar o‘z milliy qonunchiligi tizimiga faktoring haqidagi qoidalarni kiritdilar.

Xususan, Rossiya Federatsiyasining yangi tahrirdagi Fuqarolik kodeksi “pul talablarining o‘tkazilishi evaziga moliyalashtirish” deb nomlanuvchi faktoring munosabatlariga oid qoidani nazarda tutadi.

Belarus Respublikasi ham Belarus va Rossiya qonunchiligini unifikasiyalash yo‘lidan borib, Fuqarolik kodeksi loyihasiga “Pul talablarining o‘tkazilishi evaziga moliyalashtirish” nomli bobni kiritdi.

Faktoringga oid bob MDH davlatlarining Parlamentlararo Assambleyasi tasdiqlagan Namunaviy (model) fuqarolik kodeksida ham nazarda tutilganligini e’tiborga olib, aytish mumkinki, MDHga a’zo bo‘l-gan boshqa davlatlar qonunchiligida ham (xususan bu vazifa Qozog‘iston qonunchiligida amalga oshirildi) ushbu munosabatlarga bag‘ishlangan normalar nazarda tutiladi.

Yuqorida aytib o‘tilganidek, “xalqaro faktoring” tushunchasi 1988-yil 28-mayda Ottavada (Kanada) qabul qilingan “Xalqaro faktoring to‘g‘risida”gi UNIDRUA konvensiyasida bayon etilgan. Konvensiyani 14 ta davlat imzolagan hamda Italiya, Nigeriya, Fransiya ratifikatsiyalagach, 1995-yilda kuchga kirgan.

Xalqaro faktoring shartnomasining har ikki tomoni Konvensiyada qatnashuvchi davlatlar subyektlari bo‘lgani holda Konvensiya qoidalari tatbiq etiladi. Uning qo‘llanilishi istisno etilishi uchun faktoring bitimi tomonlari shartnomada bu haqda maxsus ko‘rsatib qo‘ygan bo‘lsalar

yoki asosiy oldi-sotdi shartnomasi tomonlari debitorlik qarzlari masalasiga Konvensiya qo‘llanilmasligi haqida kelishib olgan bo‘lishlari lozim (bunda Konvensiyaning u yoki bu qoidalarini qo‘llamaslik haqida kelishuv tuzilishiga yo‘l qo‘yilmaydi, ya’ni u yo to‘liq qo‘llanilishi, yo to‘liq qo‘llanilmasligi to‘g‘risida kelishuv tuzilishi mumkin).

Bundan tashqari, ushbu Konvensiyaning 17-moddasiga ko‘ra, ikki davlat – Konvensiya a’zosi va boshqasi o‘zaro kelishib, faktoring majburiyatlari milliy qonunchilik bilan tartibga solinadigan hollarda mol yetkazib beruvchi, faktor yoki debitor ushbu davlatlardan birining hududida joylashgan bo‘lsa, Konvensiya qoidalari qo‘llanilmasligini belgilab olishlari mumkin.

Yuqorida qayd etib o‘tilganidek, dastlab faktoring bitimlari o‘z huquqiy tabiatiga ko‘ra agentlik shartnomalariga yaqin turgan, ammo keyinchalik rivojlanib borishi natijasida talab qilish huquqini o‘tkazish (tsessiya) yoki ayni paytda agentlik shartnomasi, ya’ni topshiriq shartnomasi odatda qarz (kredit) shartnomasiga xos bo‘lgan xususiyatlarga ega bo‘la bordi. Bundan tashqari, faktoring shartnomasi ko‘pincha haq evaziga xizmat ko‘rsatish shartnomasi (pudrat)ga xos jihatlarga ham ega bo‘ladi.

Faktoringga oid operatsiyalarni rasmiylashtiruvchi bitimlar huquqiy tabiatidagi bunday farqlar “faktoring” atamasi bilan iqtisodiy jihatdan yaqin, ammo huquqiy jihatdan mutlaqo turlicha bo‘lgan “ochiq faktoring” va “yashirin faktoring” tushunchalari mavjudligi bilan bog‘liq.

Yashirin (maxfiy) faktoring (ingl. confidential factoring) deganda odatda mahsulot yetkazib beruvchi, xizmat ko‘rsatuvchi, ishni bajaruvchi tomon (etkazib beruvchi) tovar sotilishi (ish bajarilishi, xizmat ko‘rsatilishi)dan olinadigan pulni talab qilish huquqini boshqa shaxsga (faktorga) o‘tkazgan holda xaridor (buyurtmachi) bilan tuzilgan bitimda tomon (ishtirokchi) bo‘lib qolaveradigan shartnoma nazarda tutiladi (ingl. undisclosed factoring, nem. stilles-verdckes-factoring). Ya’ni yashirin faktoring bitimi tuzilganda bu haqda qarzdor (mahsulot oluvchi) umuman xabardor qilinmaydi. Faktor mahsulot yetkazib beruvchining talabi bo‘yicha haq to‘laydi va shartnoma munosabatlarida mol yetkazib beruvchining nomidan ishtirok etaveradi. Faktor qarzni qarzdordan undirishda mahsulot yetkazib beruvchining topshirig‘i bo‘yicha va uning nomidan harakat qiladi.

Xalqaro amaliyotda tovar uchun pulni bevosita mahsulot yetkazib beruvchini moliyalashtirish, faktoring shartnomasi mavjudligining o‘zi uchinchi shaxslardan sir saqlanadigan munosabatlar ham yashirin faktoring deb yuritiladi. Ammo Ottava konvensiyasiga ko‘ra bunday munosabatlar faktoring munosabatlari deb tan olinmagani bois, biz ularni mufassal ko‘rib chiqmaymiz.

Yashirin faktoring munosabatlari, aslida, mahsulot yetkazib beruvchi bilan faktor o‘rtasidagi ichki aloqalardir. Yashirin faktoringda faqat kelgusidagi pul tushumlariga nisbatan iqtisodiy huquqqina o‘tkazilishi hamda yuridik talab qilish huquqi mahsulot yetkazib beruvchining o‘zida saqlanib qolishi tufayli, bunday faktoring shartnomasini agentlik (topshiriq) shartnomasi va, qoidaga ko‘ra, qarz shartnomasi (mol yetkazib beruvchini faktor moliyalashtirishi tufayli) elementlarini o‘zida mujjassamlashtiruvchi shartnoma sifatida baholash mumkin. Faktor mahsulot yetkazib beruvchiga qo‘shimcha boshqa xizmatlar ham ko‘rsatgan taqdirda esa u o‘zida haq evaziga xizmat ko‘rsatish shartnomasi belgilarini ham aks ettiradi.

Anglo-amerika huquq tizimida yashirin faktoring ko‘pincha trast sifatida, ya’ni olinishi lozim bo‘lgan to‘lovga nisbatan ishonchli mulkdor (trustee) sifatida, faktor-benefitsiarning ishonchli shaxsi sifatida kvalifikatsiyalanadi.

Yashirin faktoring ko‘pincha faktorning majburiyat munosabatlarida oshkora ishtirok etishi mol yetkazib beruvchining manfaatlariga ziyon yetkazishi mumkin bo‘lgan hollarda qo‘llaniladi.

Yashirin faktoringdan farqli o‘laroq, oshkora faktoringda (ingl. open factoring, conventional factoring, disclused factoring, nem. offene factoring) mahsulot yetkazib beruvchi o‘zi yetkazib bergan mahsuloti uchun pul to‘lovlari talab qilish huquqini yuridik jihatdan faktorga o‘tkazadi va oqibatda faktor xaridor bilan tuzilgan shartnoma bo‘yicha kreditorga aylanadi. Molni lozim darajada yetkazib berish huquqi esa, uni yetkazib beruvchining zimmasida qolaveradi.

Oshkora faktoringda bitimda faktor qatnashayotganligi haqidagi xabarni mol yetkazib beruvchi ham, bevosita faktorning o‘zi ham xaridorga yetkazishi mumkin. Juda ko‘p hollarda yuklab jo‘natish hujjatlarini rasmiylashtirishda, shuningdek, hisob-kitob taqdim etilishi paytida to‘lov faktorga nisbatan amalga oshirilishi lozimligi ko‘rsatib qo‘yi-

ladi. Shuningdek, ko‘p hollarda faqat faktorga pul to‘lanishigina majburiyatni lozim darajada bajarish hisoblanishi maxsus qayd etiladi.

Oshkora faktoring faktorning manfaatini qarzdor mol yetkazuvchi oldidagi majburiyatini bajarmay qolishdan eng ko‘p himoya qiladi. Shu bilan birga, ko‘pchilik subyektlar oshkora faktoringga salbiy munosabatda bo‘ladilar, chunki to‘lovni boshqa shaxsga nisbatan bajarish lozimligi to‘g‘risida qarzdorga yuborilgan xabar ko‘pincha mahsulot yetkazib beruvchi moliyaviy jihatdan barqaror emas, degan fikrga olib kelishi va unga nisbatan kontragentlarning ehtiyotkorlik bilan munosabatda bo‘lishiga sabab bo‘lishi mumkin.

Oshkora faktoring mahsulot yetkazib beruvchini moliyaviy ta’minlashdan tashqari (yashirin faktoringdagi singari) faktorning mol yetkazib beruvchiga muayyan xizmatlar ko‘rsatishini ham nazarda tutishi mumkin.

Yarim oshkora faktoring (halboffenes factoring) oshkora faktoring ko‘rinishlaridan biri bo‘lib, unga ko‘ra shartnoma tuzish paytida mol yetkazib beruvchi xaridorni faktoring shartnomasi tuzilganidan xabardor qilmaydi, ammo pul to‘lashga hisob taqdim etayotganida bu shartnoma haqida, pul to‘lanishi lozim bo‘lgan hisobvarag‘i to‘g‘risida xaridorni xabardor qiladi.

Yarim oshkora faktoring mahsulot yetkazib beruvchi o‘zi hisobvarag‘iga ega bo‘lgan bank tomonidan kontokorrent hisob orqali kredit berilishi yo‘li bilan moliyaviy ta’minlanadigan, ya’ni faktor sifatida bank qatnashadigan munosabatlardan iborat bo‘ladi.

Yuqorida bayon etilganlar faktoring shartnomasi o‘zida bir necha turdagi majburiyatlarni jamlovchi murakkab shartnoma ekanligidan dalolat beradi. Masalan, oshkora faktoringda kreditorning talab qilish huquqidan boshqa shaxs foydasiga voz kechishi, faktorni esa mahsulot haqini oldindan to‘lab qo‘yish majburiyatidan tashqari, faktorning kreditorga muayyan xizmatlar ko‘rsatish majburiyati belgilab qo‘yilishi mumkin (haq evaziga xizmat ko‘rsatish).

Xalqaro faktoring shartnomasi uch tomonlama shartnoma bo‘lib, unda quyidagilar qatnashadi:

– mahsulot (ish, xizmat) yetkazib beruvchi (eksportchi) bo‘lgan kreditor;

– tovar (ish, xizmat) xaridori (importchisi) bo‘lgan qarzdor;

– faktor (talab qilish huquqini sotib olayotgan bank yoki boshqa ixtisoslashgan tashkilot).

Shunga ko‘ra, oshkora faktoringni 5-chizma orqali ifodalash mumkin (5-ilovaga qarang).

Xalqaro faktoringga oid operatsiyalarda uch tomon – mol yetkazuvchi, faktor, qarzdor ishtirok etsalar-da, shartnoma ikki tomonlama hisoblanadi va unda faqat mahsulot yetkazib beruvchi va faktor ishtirok etadi, xolos. Qarzdor bu operatsiyada ishtirok etsa-da, shartnomada qatnashmaydi va uning mazmuniga ta’sir eta olmaydi. Bu hol qarzdorning pulni kimga to‘lashi ahamiyatsizligi (chunki talab qilish huquqini o‘tkazishga oid majburiyat qarzdorga nisbatan shaxsiy xususiyatga ega bo‘lmasligi) bilan izohlanishi mumkin.

Yuqorida bayon etilganlar asosida xalqaro faktoringning quyidagi huquqiy belgilarini qayd etish mumkin:

– xalqaro faktoring shartnomasi tadbirkorlik bitimi bo‘lib, uning tomonlari sifatida, qoidaga ko‘ra, faqat tijoratchilar (tadbirkorlar), shu jumladan tijoratchi tashkilotlar qatnashadilar;

– tadbirkorlik xususiyatiga ega ekanligi tufayli, u har doim haq evaziga tuziladi;

– shartnomani mol yetkazuvchi bajarmaganligi uchun faktor xaridor oldida javobgar hisoblanmaydi;

– xalqaro faktoring shartnomasi murakkab shartnomalardan hisoblanadi va o‘z ichiga qarz shartnomasi (yashirin faktoring), agentlik, topshiriq shartnomasi, talabni o‘tkazish – tsessiya shartnomasi, topshiriq shartnomasi (yashirin faktoringda), pulli xizmat ko‘rsatish shartnomasiga xos bo‘lgan xususiyatlarni mujassamlashtiradi;

– faktoring shartnomasining xalqaro-huquqiy tabiati mahsulot yetkazib beruvchi va faktor turli davlatlar hududida ekanliklari bilan belgilanadi. Ammo hatto mol yetkazib beruvchi va faktor bitta davlatda bo‘lib, xaridor boshqa davlatga mansub bo‘lsa ham faktoring xalqaro shartnoma sifatida e’tirof etiladi.

Xalqaro faktoring shartnomasi, oshkora va yashirin faktoringga bo‘linishidan tashqari, yana quyidagi belgilariga ko‘ra ham turkumlarga ajratilishi mumkin:

javobgarlik shartlariga ko‘ra;

pul talablarining o‘tkazilish hajmiga ko‘ra;

to‘lovni amalga oshirish huquqiga ko‘ra;

xalqaro faktoring bitimining amalga oshirilish xususiyatiga ko‘ra.

Javobgarlik shartlariga ko‘ra, faktoring shartnomasi mahsulot yetkazib beruvchi kafolatlaydigan faktoring va kafolatlamaydigan faktoringga bo‘linadi.

Mahsulot yetkazib beruvchi kafolatlaydigan faktoring (ba’zan uni “regress huquqli faktoring”, rosmana bo‘lmagan faktoring deb ham atashadi; polyak tilida – niewlasciwy factoring, ingl. factoring an a recourse basis). Unga ko‘ra, shartnomada ko‘rsatilgan muddat ichida qarzdor olingan tovar uchun pul to‘lovini amalga oshirmasa, faktor to‘lanmasdan qolgan pul summasi doirasida mol yetkazib beruvchiga nisbatan talab bildirishi mumkin bo‘ladi. Ya’ni faktoring shartnomasida mahsulot yetkazib beruvchi qarzdor faktor foydasiga voz kechgan majburiyat bo‘yicha pul to‘lovlarining amalga oshirilishini kafolatlaydi yoki kafillik beradi (milliy huquqiy tizim xususiyatlaridan kelib chiqqan holda). Mahsulot yetkazib beruvchi o‘z zimmasiga olgan kafolat yoki kafillik aniq-ravshan va bevosita ifodalangan bo‘lmog‘i lozim. Masalan, agar mahsulot yetkazib beruvchi qarzdor to‘lov qobiliyatiga ega bo‘lishini kafolatlashi haqida va’da bersa, bu hali kafolat bo‘lib hisoblanmaydi.

Mahsulot yetkazib beruvchining kafolatisiz faktoringga ko‘ra (ba’zan uni haqiqiy faktoring yoki “regress huquqisiz faktoring” deb yuritishadi. Polyakcha – wlasciwy factoring, ingl. factoring on a non-recourse basis) faktoringning bu turida qarzdorning pul talablarini bajarmaslik xatari batamom faktorning zimmasida bo‘ladi.

Shu bilan birga, faktor birinchi holda ham (kafolatlangan faktoring), ikkinchi holda ham (kafolatlanmagan faktoring) o‘tkazilgan[1] talab haqiqiy bo‘lib chiqmasa, mahsulot yetkazib beruvchiga nisbatan to‘langan pulni qaytarish, yetkazilgan zararni qoplash to‘g‘risida talab bildirishi mumkin bo‘ladi.

Pul talablarining o‘tkazilish hajmiga ko‘ra, fakultativ va to‘liq faktoring farqlanadi.

Fakultativ faktoringga ko‘ra (ingl. facultative factoring mutlaq huquqlarsiz faktoring) mahsulot yetkazib beruvchi faqat o‘zaro shartno-

[1] Ushbu bobda “talab qilish huquqini o‘tkazish (bu huquqdan voz kechish deyilganda, nafaqat huquqiy, balki iqtisodiy (amaldagi) ma’noda mulkiy huquqlarni o‘tkazilishi tushuniladi. Faqat munosabatlarning huquqiy tabiatidan boshqacha xulosa qilmasa, ushbu ta’rif o‘rinli sanaladi.

maga ko‘ra aniqlab olinadigan aniq bir talabdangina faktor foydasiga voz kechadi.

To‘liq faktoringda esa (ingl. whole turnover factoring, mutlaq huquqlar berilgan holdagi faktoring) mahsulot yetkazib beruvchi shartnomada maxsus ko‘rsatilganidan boshqa barcha talablardan faktor foydasiga voz kechadi. Bunda to‘liq faktoring (mutlaq huquqlarga ega faktoring) muayyan hududdagi barcha subyektlarga yohud muayyan subyektlar guruhiga yoki talablarning muayyan guruhiga nisbatan qo‘llanilishi mumkin.

Xalqaro faktoring bitimlarining amalga oshish xususiyatiga ko‘ra, bevosita faktoring va bilvosita faktoring o‘zaro farqlanadi.

Bevosita faktoringda (ingl. direct factoring) faqat bitta faktor mavjud bo‘lib, uning o‘zi mahsulot yetkazib beruvchi eksportchi oldidagi majburiyatlarni ham o‘zi bajaradi, importchi qarzdorga ham yuborilgan mahsulot uchun haq to‘lashni o‘zi talab qiladi.

To‘lovni amalga oshirish huquqiga ko‘ra, o‘tkazilgan talab bo‘yicha qarzdordan olinadigan pul to‘lovining hammasiga yoki talab qilib olinadigan summaning faqat bir qismiga huquq paydo bo‘ladigan faktoring shartnomalari farqlanadi.

Voz kechilgan talab bo‘yicha qarzdordan olingan barcha summaga faktorda huquq bo‘ladigan faktoringga ko‘ra faktor qarzdordan olingan barcha summaga, agarda bu summa uning mol yetkazib beruv-chiga to‘lagan summasidan ko‘p bo‘lsa ham egalik qilish huquqini qo‘l-ga kiritadi. Ko‘pchilik faktoring shartnomalarida aynan ushbu shakldan foydalaniladi.

O‘tkazilgan talab bo‘yicha qarzdor to‘lagan summaning faqat muayyan qismigagina faktorda huquq paydo bo‘ladigan faktoringda esa faktor va mahsulot yetkazib beruvchi o‘rtasida tuzilgan faktoring shartnomasida nazarda tutilganidan ortiqcha summani faktor mol yetkazib beruvchiga qaytarishi lozim bo‘ladi. Odatda bunday hollarda mahsulot yetkazib beruvchi qarzdor majburiyatni bajarmay qolishi xatarini o‘z zimmasiga oladi.

To‘g‘ri faktoring to‘g‘ri import faktoringga va to‘g‘ri eksport faktoringga bo‘linadi.

To‘g‘ri import faktoringning (ingl. direct import factoring) mohiyati shundaki, mahsulot yetkazib beruvchi yetkazib berilgan mahsulot

uchun olinadigan pulni talab qilish huquqini importchi joylashgan mamlakatdagi faktorga o‘tkazadi.

To‘g‘ri eksport faktoringida esa (ingl. direct export factoring) mahsulot yetkazib beruvchi o‘zi joylashgan mamlakatdagi faktorga tovar uchun pulni qarzdordan talab qilish huquqini o‘tkazadi.

Egri (bilvosita) faktoringda (ingl. indirect factoring) yoki ikki sistemali faktoringda (ingl. two factors system, nem. zweifactorsystem) mahsulot yetkazib beruvchi eksportchi joylashgan mamlakatdagi faktor, qarzdor – importchi joylashgan mamlakatdagi boshqa faktor bilan subfaktoring shartnomasini tuzadi, ya’ni qarzdor olgan tovari uchun o‘z mamlakatidagi faktorga pul to‘lovini amalga oshiradi, bu faktor (subfaktor) esa, o‘z navbatida, qarzdordan olgan summani mol yetkazib beruvchi mamlakatidagi faktorga to‘laydi.

Bunda subfaktoring shartnomasi tuzilishiga faktoring shartnomasida yo‘l qo‘yilgan bo‘lsa va faktor mol yetkazib beruvchidan olgan talab qilish huquqining subfaktorga o‘tkazilishiga rozi bo‘lsa, ruxsat etiladi (Xalqaro faktoring to‘g‘risidagi Ottava konvensiyasining 11–12-moddalari).

Xalqaro savdo amaliyotida faktoringning boshqa turlari, masalan, metafaktoring (polyakcha – meta-factoring) ham nazarda tutiladi. Xalqaro faktoringning mazkur turidan o‘z bankiga ega bo‘lgan mol yetkazib beruvchi turli sabablarga ko‘ra faktor sifatida qatnashishni istamagan holda o‘zi bilan doimiy hamkorlik qiluvchi faktoring tashkiloti bilan faktoring shartnomasi tuzadi. Bu holda bank va faktor o‘rtasida shartnoma tuziladi va unga ko‘ra bank faktorga faktoring bitimini moliyaviy ta’minlash uchun pul mablag‘larini beradi, qarzdorning pul to‘lamay qolish xatari faktor va bank o‘rtasida taqsimlanadi.

Faktoring bitimi tuzilishidan manfaatdor bo‘lgan mahsulot yetkazib beruvchi, ushbu maqsadda bankka (ko‘pincha o‘ziga hisob-kitob xizmatini ko‘rsatuvchi bankka) murojaat qiladi. Ammo bank faktor sifatida qatnashishni istamagani holda o‘z mijozidan ayrilishni ham istamaydi va faktoring tashkiloti bilan doimiy hamkorlik qiladi, bank pul resurslaridan foydalanadi. Bunday holda qarzning qaytarilmay qolishi xatari bank va faktor o‘rtasida taqsimlanadi. Shunday qilib, metafaktoringda ikkita shartnoma: biri – mahsulot yetkazib beruvchi bilan faktor o‘rtasida, ikkinchisi – faktor bilan bank o‘rtasida tuziladi.

Faktoring shartnomasi unga o‘xshash boshqa munosabatlardan farqlab olinmog‘i lozim, ammo ko‘pincha ular o‘rtasidagi farqlarni aniq belgilash birmuncha qiyin bo‘ladi, chunki faktoring shartnomasi bir necha turlarga xos majburiyat elementlarini o‘zida mujassamlovchi murakkab bitimlardan hisoblanadi.

Ko‘pincha faktoring shartnomasi talabni o‘tkazish (tsessiya) bilan chalkashtiriladi. Ammo bu to‘g‘ri emas, chunki yashirin faktoring shartnomasi talabni o‘tkazish shartnomasi bilan hech bir umumiy xususiyatga ega emas. Oshkora faktoring shartnomasiga kelsak, uning asosida tsessiya yotsa-da, obyektini, talabni o‘tkazishdan tashqari, boshqa ko‘plab munosabatlar ham tashkil etadi. Bundan tashqari, oshkora faktoringni tsessiyadan farqlovchi quyidagi xususiyatlarni ham sanab ko‘rsatish mumkin:

– faktoring shartnomasida talabni o‘tkazish munosabatining tomonlari bo‘lib fuqarolik muomalasining har qanday ishtirokchisi hisoblanishi mumkin. Faktoring shartnomasida esa, albatta, bir tomondan, tovar (ish, xizmat) yetkazib beruvchi, ikkinchi tomondan esa, ixtisoslashgan faktoring tashkiloti (ko‘pincha bank) ishtirok etadi;

– faktoring shartnomasi har doim haq evaziga tuziladi, ya’ni faktor har doim talab qilish huquqini o‘zi uchun muayyan foyda (diskont) bilan sotib oladi. Talabni o‘tkazish esa har doim ham bunday foydani nazarda tutavermaydi va hatto tekin bo‘lishi mumkin (ya’ni talabni o‘tkazish hadya shartnomasi tuzish yo‘li bilan ham ro‘yobga chiqarilishi mumkin);

– agar talabni o‘tkazish bir tomonlama ham bo‘lishi mumkin bo‘lsa (tekin tsessiyada), faktoring har doim ikki tomonlama bo‘ladi. Bunda mol yetkazib beruvchi mahsulot qiymatini faktordan olish evaziga qarzdordan mahsulot pulini talab qilish huquqini faktorga o‘tkazadi;

– faktoring operatsiyasini o‘tkazishdan ko‘zlangan maqsad – pul mablag‘larini samarali joylashtirishdan iborat, ya’ni faktoring mahsulot yetkazib beruvchini moliyalashning o‘ziga xos shakli bo‘lib hisoblanadi. Talabni o‘tkazish shartnomasining maqsadi esa juda keng bo‘lishi mumkin. Fuqarolik-huquqiy talabni o‘tkazish, qoida tariqasida, qarzni undirish maqsadini ko‘zlaydi va tsedent tsessionariy bilan hisob-kitob qilish imkoniga ega bo‘lmagani tufayli qarzni to‘lash shakli sifatida talab qilish huquqini o‘tkazadi;

– talabni o‘tkazish predmeti bo‘lib, odatda har qanday majburiyat hisoblanishi mumkin. Faktoring majburiyatining predmeti faqat pul to‘lovlari bo‘lishi mumkin va u oldi-sotdi (ayirboshlash), pudrat (haq evaziga xizmat ko‘rsatish) kabi shartnomalardan kelib chiqadi;

– faktoring, qoidaga ko‘ra, davomli shartnoma hisoblanadi, ya’ni shartnoma obyektini ko‘pincha xaridorlar (buyurtmachilar) qarzlarining o‘tkazilishi tashkil qiladi. Tsessiya odatda bir lahzalik shartnoma bo‘lib hisoblanadi;

– faktoringda talabni o‘tkazish asosi bo‘lib talab qilish huquqini olish-sotish shartnomasi hisoblanadi. Talabni o‘tkazish shartnomasining umumiy asoslari xilma-xil bo‘lishi mumkin;

– talabning o‘tkazilishida bunday bitim haqida qarzdorni kreditor xabardor qilishi kerak. Faktoringda esa, xalqaro savdo amaliyotiga ko‘ra, qarzdorni nafaqat sobiq kreditor, balki faktor ham xabardor qilishi mumkin.

Shunday qilib, oshkora faktoring, huquqiy tabiatiga ko‘ra muhim shartlardan biri sifatida talabni o‘tkazishni ham o‘z ichiga oladi. Ammo talabni o‘tkazish huquqiy voqelik sifatida faktoringdan boshqa munosabatlarda ham qo‘llanishi mumkin va faktoringda talabni o‘tkazishdan boshqa turdagi munosabatlar ham uchraydi.

Faktoring, shuningdek, kredit (qarz) shartnomasidan ham farq qilinmog‘i lozim. Ularning tashqi o‘xshashligi shundaki, har ikkalasida ham (faktor mol yetkazib beruvchiga, kreditor qarzdorga) pul to‘lanadi va pulni olganlar (mol yuboruvchi, qarzdor) ushbu pulni qaytarish majburiyatini oladi. Ularning farqi shundaki, mahsulot yetkazib beruvchi faktorga pul to‘lash majburiyatini emas, balki qarzdordan tovar uchun olinishi lozim bo‘lgan haqni – pulni talab qilish huquqini faktorga o‘tkazadi. Ikkinchi farq faktor va kreditor oladigan foydadadir. Faktorning daromadi bo‘lib odatda mol yetkazib beruvchiga to‘langan summa bilan qarzdordan olingan summa o‘rtasidagi farq (diskont) hisoblanadi. Kreditor esa bergan qarzi summasiga nisbatan foiz tarzida foyda oladi. Faktoring shartnomasida mahsulot yetkazib beruvchiga faktor to‘lagan summani uchinchi shaxs – qarzdor qaytaradi. Kredit shartnomasida esa qarzni odatda qarzdorning o‘zi qaytaradi (kredit shartnomasida ham majburiyatni uchinchi shaxs bajarilishi istisno etilmaydi).

Ko‘pincha bank mahsulot yetkazib beruvchiga beradigan kreditda, basharti kredit kafolati sifatida yuklab jo‘natilgan tovar nazarda tutilgan bo‘lsa va majburiyat bajarilmagan taqdirda bank xaridordan pul-

ni o‘ziga to‘lashni talab qilish huquqini qo‘lga kiritgan bo‘lsa, bunday munosabat ham faktoringga tenglashtiriladi. Shu bilan birga, odatda faktor talab qilish huquqini qo‘lga kiritish bilan birga, qarzning to‘lanmay qolishi xavfini ham zimmasiga oladi (kafolatsiz faktoring). Talab qilish huquqi majburiyatning bajarilishini ta’minlash vositasi sifatida o‘tkazilganida esa qaytarilmaslik xatari mol yetkazib beruvchining o‘zida qoladi. Ya’ni xaridorning pulni to‘lamaganligi yoki to‘liq to‘lamaganligi mahsulot yetkazib beruvchini bank oldidagi (kreditni qaytarib berish) majburiyatidan ozod qilmaydi.

Faktoring shartnomasi, shuningdek, topshiriq (agentlik) shartnomasidan ham farqlanmog‘i lozim. Ularning eng katta o‘xshashligi yashirin faktoringda ko‘proq ko‘zga tashlanadi, chunki bunday holda faktor agent (ishonchli vakil) sifatida harakat qiladi. Xususan, agentlik shartnomasidagi prinsipaldan (topshiriq shartnomasidagi ishonchli vakildan) farqli o‘laroq, faktoring shartnomasi bo‘yicha faktorning mablag‘lari hisobidan mol yetkazib beruvchi o‘z talablarini qondiradi. Agentlik shartnomasida esa talab qarzdor hisobiga bajariladi. Bundan tashqari, agent (ishonchli vakil) prinsipal foydasiga harakat qilsa, faktor esa o‘z manfaatlari yo‘lida harakat qiladi.

Faktoring shartnomasi pudrat (haq evaziga xizmat ko‘rsatish) shartnomasiga xos elementlarni o‘zida aks ettirsa-da, ularni aynan bir xil deb bo‘lmaydi, chunki faktoringning bosh maqsadi muayyan turdagi xizmat ko‘rsatish bo‘lmasdan, talab qilish huquqini qo‘lga kiritish va ko‘pincha mol yetkazib beruvchini moliyaviy ta’minlashdan iborat bo‘ladi.

2-§. Faktoring shartnomasining tuzilishi va bajarilishi

Xalqaro faktoring shartnomasi mahsulot yetkazib beruvchi bilan qarzdor o‘rtasidagi shartnoma bajarilishining istalgan bosqichida tuzilishi mumkin. Ya’ni mahsulot yetkazib beruvchi o‘ziga tegishli bo‘lgan mahsulot uchun haq olish huquqini mahsulot yuklab jo‘natilganidan keyin ham, undan keyinroq yoki oldinroq ham faktorga o‘tkazishi mumkin. Mahsulot yetkazib beruvchi bilan faktor o‘rtasidagi muayyan doirada shartnoma tuzilgani va unga ko‘ra vujudga keluvchi talab qilish huquqi muntazam (davomiy) ravishda faktorga o‘tkazib turilishi na-

zarda tutilgan taqdirda, mol yetkazib beruvchi shartnomada belgilangan muddatlarda bu huquqni faktorga o‘tkazib turishi lozim bo‘ladi.

Xalqaro savdo amaliyotida, basharti faktor mahsulot yetkazib beruvchi buxgalteriya hisoblarini yuritishi, marketing rejalari ishlab chiqili-shida yordam ko‘rsatishi kabi xizmatlar ko‘rsatishi lozim bo‘lsa, faktor shartnoma tuzishdan avval mahsulot yetkazib beruvchining moliyaviy ahvolini o‘rganib chiqishi, zarur hujjatlar bilan tanishishi, moliyaviy ah-volini tahlil qilib chiqishi talab etiladi.

Xalqaro faktoring shartnomasi yozma shaklda tuziladi. Bu haqda Ottava konvensiyasida ham ko‘rsatib qo‘yilgan.

Xalqaro faktoring to‘g‘risidagi konvensiyaning 7-moddasiga ko‘ra, faktoring shartnomasining predmetini mahsulot yetkazib beruvchining oldi-sotdi shartnomasidan[1] kelib chiqadigan barcha yoki ayrim huquqlari, jumladan ushbu shartnomaning har qanday sharti tufayli olinishi mumkin bo‘lgan har qanday foyda tashkil qiladi (bunda ushbu Konvensiyaning 1-moddasiga ko‘ra, shaxsiy, oilaviy, uy-ro‘zg‘or ehtiyojlari uchun sotib olinadigan tovarlar bilan bog‘liq holdagi talab qilish huquqi faktoring munosabatlari predmeti bo‘la olmaydi).

Faktoring shartnomasini tafsiflaganda aytish mumkinki, uning predmeti bo‘lib mavjud pul talablari ham, kelgusida yuzaga keladigan talablar ham xizmat qilishi mumkin.

Ottava konvensiyasining 5-moddasida ham bu haqda ko‘rsatib qo‘yilgan bo‘lib, unga ko‘ra faktoring shartnomasi, basharti uning predmeti amaldagi yoki kelgusida vujudga kelishi mumkin bo‘lgan debitorlik qarzlari bo‘lsa, haqiqiy hisoblanadi. Bu qarzlar shartnomada ajratib ko‘rsatilmaydi, biroq bunday qarzlar yuzaga kelgan taqdirda faktoring shartnomasi bilan bog‘liq holat sifatida aniqlashtirilishi (identifikatsiyalanishi) mumkin bo‘lmog‘i talab etiladi. Bundan tashqari, faktoring predmeti sifatida hech bir qo‘shimcha hujjatlarsiz kelgusida yuzaga keladigan debitorlik qarzlarini faktorga topshirish predmeti bo‘lgan munosabatlar ham amaldagi faktoring shartnomasi deb hisoblanadi. Ya’ni faktoring shartnomasining predmeti kelgusida vujudga kelishi lozim bo‘lgan talabdan iborat bo‘lsa, bu huquq paydo bo‘lgan zahoti fak-

[1] Ottava konvensiyasida mol yetkazib beruvchi va qarzdor o‘rtasida tovarlarni olish-sotish shartnomasi tuzilgandagina faktoring munosabatlari yuz berishi haqida ko‘rsatilgan bo‘lsa-da, xalqaro savdo oborotida har qanday pul talablarini o‘tkazish (voz kechish) paytida, xususan ish bajarish, xizmat ko‘rsatish bilan bog‘liq munosabatlarda ham faktoringdan foydalaniladi.

torga o‘tadi. Faktoring shartnomasi mavjudligiga qaramay, talab qilish huquqi amalda yuzaga kelmaguniga qadar bitim tarafi bo‘lib mahsulot yetkazib beruvchi hisoblanaveradi.

Muayyan holat yoki muayyan muddat bilan bog‘liq tarzda yuzaga kelishi belgilangan majburiyatlar ham kelgusida o‘tkaziladigan talablar jumlasiga kiritilishi lozim (ya’ni faktorda huquqning paydo bo‘lishi payti bilan qarzdorda majburiyatning yuzaga kelishi payti o‘zaro mos keladi).

Kelgusida yuzaga keladigan talabni o‘tkazishning iloji yo‘qligi qandaydir tadbirkorlik loyihasini kreditlashtiruvchi bank va kredit qaytarilishining kafolati sifatida qarz oluvchining qarzdorlarga bo‘lgan huquqining hammasini yoki bir qismini qo‘lga kiritishni mo‘ljallagan bankning manfaatlarini ta’minlashni ham mumkin emas qilib qo‘yadi.

Xalqaro faktoringda, qoida tariqasida, mahsulot yetkazib beruvchi faktoring predmeti bo‘lgan pul talablarining haqiqiyligi uchun faktor oldida javobgar bo‘ladi. Bunda xalqaro faktoring predmeti bo‘lgan pul talablari, agarda mahsulot yetkazib beruvchi tegishli pul summalarini olishga qonuniy asosda haqli bo‘lsagina haqiqiy hisoblanadi. Bunday pul talablari keyinchalik haqiqiy emas deb topilgudek bo‘lsa, mahsulot yetkazib beruvchi olingan barcha pul summalarini faktorga qaytarishi hamda u ko‘rgan zarar o‘rnini qoplab berishi lozim bo‘ladi.

Faktoring shartnomasi bo‘yicha pul talablarini o‘tkazish (voz kechish) paytida mahsulot yetkazib beruvchi shartnoma predmeti hisoblanuvchi pul talabining haqiqiy ekanligini tasdiqlovchi barcha hujjatlarni: schet-faktura, shartnoma va boshqalarni faktorga topshirishi lozim bo‘ladi. Bunda o‘tkazilayotgan talab haqiqiy hisoblansa-da, ammo mahsulot yetkazib beruvchi tegishli tarzda rasmiylashtirmaganligi sababli faktor bu huquqni ro‘yobga chiqara olmagan bo‘lsa yoki qandaydir zarar ko‘rgan bo‘lsa, noqulay oqibatlar qoidaga ko‘ra mahsulot yetkazib beruvchining zimmasiga yuklanadi.

Basharti talab haqiqiy va mol yetkazib beruvchi lozim darajada rasmiylashtirgan bo‘lsa-yu, ammo qandaydir sabablar bilan (aytaylik, iqtisodiy qiyinchiliklar, to‘lovga qobiliyatsizlik va boshqalar) qarzdor majburiyatni bajara olmagan bo‘lsa, uning noqulay oqibatlari odatda faktorning zimmasiga tushadi (kafolatsiz faktoring). Ammo xatarni boshqacha taqsimlash hollari ham mavjud bo‘lishi mumkin.

Shuni yodda tutish lozimki, mahsulot yetkazib beruvchi va

qarzdor o‘rtasida shartnoma bo‘yicha talab qilish huquqini o‘tkazish mum-kin emasligi nazarda tutilgan bo‘lishi mumkin (pactum de non cedento). Bunday holda mahsulot yetkazib beruvchi shartnoma yuza-sidan talab qilish huquqini boshqa shaxsga o‘tkaza olmaydi. Ammo Ottava konvensiyasining 6-moddasiga muvofiq, qarzni undirib olishga oid huquqni o‘tkazish to‘g‘risidagi harakatlar, hatto bu xususda shart-nomada maxsus izoh nazarda tutilgan bo‘lsa-da, haqiqiy hisoblanave-radi. Shu sababli Ottava konvensiyasi taraflarga qo‘llanilgan hollarda huquqni o‘tkazishga oid bunday cheklashlar yuridik kuchga ega bo‘l-maydi (agarda taraflar shartnomada Konvensiya qoidalari qo‘llanilishi-ni istisno qilmagan bo‘lsalar)[1].

Yuqorida qayd etilganidek, faktoring shartnomasi bitta talabni o‘t-kazish yoki muayyan talablar guruhini o‘tkazish yuzasidan tuzilishi mumkin (vaqt omiliga, hudud omiliga, muayyan-aniq qarzdor omiliga, yetkazib beriladigan mahsulot turiga ko‘ra birlashtirilgan talablar).

Asosiy majburiyatning o‘tkazilishi, qoida tariqasida, ayni paytda qo‘shimcha (aksessor) majburiyatlar bo‘yicha ham majburiyatlarning o‘tkazilishini bildiradi, ya’ni muayyan summani qarzdordan talab qilish huquqigina emas, balki uning kafillari, garovga beruvchilar kabilardan ham talab qilishga oid huquqlari ham o‘tadi. Bunday mahsulot yetka-zib beruvchi bilan qarzdor o‘rtasidagi shartnomada ushbu usullar ham majburiyatni ta’minlash vositasi sifatida qo‘llanilishi nazarda tutilgan bo‘lishi lozim. O‘tkazilayotgan huquq nazarda tutilgan shartnomada ar-bitraj izohi faktor va qarzdor o‘rtasidagi munosabatlarda ham amal qiladi.

Mahsulot yetkazib beruvchi tomonida sheriklik asosida bir necha shaxs qatnashgan hollarda va sheriklikka asoslangan talab qilish hu-quqi bo‘lganida ham mahsulot yetkazib beruvchilardan biri o‘ziga te-gishli bo‘lgan talab qilish huquqini birovga o‘tkazishi mumkin, faqat bunda boshqa sheriklardan rozilik olinishi talab etiladi.

Xalqaro savdo bitimlari ikki tomonlama majburiyatlar hisoblanishi tufayli talab qilish huquqining mahsulot yetkazuvchidan faktorga o‘tka-zilishi paytida munosabatlar majmui yuzaga keladi va unga ko‘ra, qarzdor mahsulot yetkazib beruvchidan yetkazib berishga oid o‘z maj-

[1] Ottava konfentsiyasining 18-moddasiga ko‘ra, ishtirokchi davlatlar ham ushbu qoidadan istisnolarni nazarda tutishi va bunday shartnomaning haqiqiy sanalmasligini belgilashlari mumkin. Bu qoida faqat qarzdor davlatiga va mahsulot yetkazib beruvchi davlatiga tatbiq etiladi.

buriyatlarini bajarishni (ish bajarish, xizmat ko‘rsatishni) talab qilishga haqli bo‘ladi, faktor esa, o‘z navbatida, qarzdordan pul majburiyatlari yuzasidan to‘lovning amalga oshirilishini talab qilishga haqli bo‘ladi.

Xalqaro faktoring shartnomasining predmetini pul talablarini o‘tkazish (faktor foydasiga voz kechish)dan tashqari, faktorning mahsulot yetkazib beruvchiga turli xizmatlar ko‘rsatishi ham tashkil qiladi. Faktor ko‘rsatadigan xizmatlar jumlasiga quyidagilarni kiritish mumkin:

– mahsulot yetkazib beruvchini diskontlash;

– debitorlik qarzlarini olish (buxgalteriya hisobi) bilan bog‘liq bo‘lgan mahsulot yetkazib beruvchi hisobvaraqlarini yuritish;

– debitorlik qarzlarini yig‘ish;

– debitorlarning qarz summalarini to‘lamay qolishidan himoyalanish;

– qarzdorning to‘lov qobiliyatini tekshirish;

– qarzdorlarga qarzni to‘lash muddati kelganligi haqida ogohlantirish yuborish;

– mahsulot yetkazib beruvchini moliyaviy axborot, bozorning ahvoli, kon’yunkturasi va boshqa ma’lumotlar bilan ta’minlash, shuningdek, mahsulot yetkazib beruvchiga ishlab chiqarish va marketing rejalarini ishlab chiqishda ko‘maklashish;

– mahsulot yetkazib beruvchining mahsulotlarini reklama qilish;

– mahsulot yetkazib beruvchining tovarlarini omborlarga joylashtirish va navlarga ajratish;

– transport-ekspeditsiya faoliyatini amalga oshirish;

– mahsulot yetkazib beruvchining boshqa faoliyat sohalarida agent (ishonchli vakil) yollashga, xususan bojxona agenti yollashiga yordam berish;

– yuridik xizmat ko‘rsatish, shu jumladan sudda manfaatlarini himoya qilish;

– mahsulot yetkazib beruvchining kredit operatsiyalarini boshqarish;

– mahsulot yetkazib beruvchiga tegishli tovarlarni sug‘urtalash.

Shuni yodda tutish kerakki, Ottava konvensiyasiga ko‘ra, faktoringga oid munosabatlar yuzaga kelishi uchun faktor yuqorida sanab o‘tilgan hujjatlarning dastlabki to‘rttasidan ikkitasini amalga oshirishi lozim.

Xalqaro faktoring to‘g‘risidagi konvensiyaning 9-moddasiga ko‘ra,

qarzdor to‘lovni olishda faktorga nisbatan ko‘proq yoki imtiyozliroq boshqa shaxs borligini bilmasagina qarzini faktorga to‘lashga majbur bo‘ladi.

Bunda qarzdor (debitor)ning pul majburiyatini faktorga nisbatan bajarishi, uni mahsulot yetkazib beruvchi oldidagi tegishli majburiyatdan ozod qiladi.

Qarzdor mahsulot yetkazib beruvchidan yoki faktordan talab qilish huquqi o‘tkazilganligi to‘g‘risida tegishli shakldagi yozma xabarni olgan bo‘lsagina, to‘lovni faktor foydasiga amalga oshirishga majbur bo‘ladi.

Ottava konvensiyasiga ko‘ra, faktoring shartnomasi to‘g‘risidagi yozma xabarnoma quyidagi talablarga mos kelishi lozim:

– xabarnomani qarzdorga mahsulot yetkazib beruvchi yoki uning ruxsati bilan faktor yuborgan bo‘lishi;

– xabarnoma debitorlik qarzini oqilona tarzda aniqlashtirishi (identifikatsiyalashi) lozim;

– xabarnoma u yuborilguniga qadar yoki yuborilayotgan paytda tuzilgan xalqaro oldi-sotdi shartnomasidan kelib chiquvchi debitorlik qarzlariga nisbatan yuborilishi kerak.

Ottava konvensiyasining 1-moddasiga ko‘ra, xabarnomaning yozma shakliga real his qilinadigan tarzda ifodalanadigan telegramma, telefaks, telexabar kiradi. Bunda xabar uni adresat (oluvchi) qabul qilib olgan bo‘lsagina yuborilgan hisoblanadi.

Agarda qarzdor talab qilish huquqi o‘tkazilgani (undan boshqa shaxs foydasiga voz kechilgani) to‘g‘risidagi xabarnomani qarzning bir qismini mahsulot yetkazib beruvchiga to‘lab bo‘lgach olgan bo‘lsa, to‘langan summani faktor oldida hisobga o‘tkazishga haqi bo‘ladi, chunki faktor pul talabi huquqini sotib olayotganda mahsulot yetkazib beruvchidan sotib olayotgan huquqining hajmi haqida to‘liq va aniq ma’lumotlarga ega bo‘lishi kerak.

Basharti xabarnoma lozim shaklda bildirilmagan bo‘lsa, qarzdor mahsulot yetkazib beruvchining oldidagi majburiyatlarini bajarish maqsadida pulni unga to‘lashga haqli bo‘ladi.

Xalqaro faktoring to‘g‘risidagi konvensiyaning 9-moddasiga binoan, faktorning qarzdorga nisbatan to‘lov yuzasidan da’vo bildirgan taqdirda qarzdor faktorga qarshi oldi-sotdi shartnomasidan kelib chiquv-

chi barcha himoyalanish vositalaridan da’vo mahsulot yetkazib beruvchiga bildirilganidek foydalanishi mumkin. Bu da’volar tovarning kamchiliklarigagina emas, balki majburiyatning mazmuniga ham taalluqli bo‘lishi mumkin. Masalan, qarzdor da’vo muddati o‘tganligi yoki talabga asos bo‘lgan majburiyatning haqiqiy emasligini ko‘rsatishi mumkin.

Bundan tashqari, qarzdor faktorga qarshi mahsulot yetkazib beruvchiga nisbatan bo‘lgan har qanday da’voning hisobga olinishini talab qilishdan iborat o‘z huquqidan foydalanishi mumkin.

Bunda Ottava konvensiyasining 9-moddasiga ko‘ra, basharti qarzdor (debitor) faktorga to‘lab bo‘lingan ushbu summani mahsulot yetkazib beruvchidan undirib olish imkoniga ega bo‘lsa, xalqaro oldi-sotdi shartnomasining bajarilmasligi yoki lozim darajada bajarilmasligi (miqdori, yetkazilish muddatlari bo‘yicha) o‘z-o‘zicha qarzdorga summaning qaytarilishini talab qilish huquqini beravermaydi.

Mahsulot yetkazib beruvchi o‘z majburiyatlarini buzgan taqdirda, qarzdor faktorga to‘lab yuborilgan summaning o‘ziga qaytarilishini mahsulot yetkazib beruvchidan talab qilishga haqli bo‘ladi. Bunda faktor faqat talab qilish huquqinigina olishi va unga qarz o‘tkazilmasligi tufayli qarzdor faktordan summaning qaytarib berilishini talab qilishga haqli bo‘lmaydi, mahsulot yetkazib beruvchi ham regress talab bilan faktorga murojaat qila olmaydi. Faktor o‘tkazilgan huquq uchun pul to‘lamagan hollar bundan mustasno.

Shu bilan birga, Ottava konvensiyasida qarzdor quyidagi ikki holda to‘langan summaning qaytarilishini talab qilishi mumkinligi ko‘rsatilgan:

1) qarzdor faktorga pul to‘lagan, ammo faktor mahsulot yetkazib beruvchiga pul to‘lamagan bo‘lsa;

2) faktor mahsulot yetkazib beruvchiga pul to‘lagan, ammo u mahsulot yetkazib beruvchining qarzdor oldidagi o‘z majburiyatlarini bajarganidan xabardor bo‘lsa.

Xalqaro savdo amaliyotida faktor daromad olishning quyidagi usullarini qo‘llaydi:

– diskont ko‘rinishida;

– ko‘rsatilgan xizmat uchun mukofot tarzida.

Faktor mahsulot yetkazib beruvchini moliyalashtirgan taqdirda

diskont shaklida daromad oladi. Diskont yetkazib beruvchi o‘tkazgan (voz kechgan) pul talablarining bahosi bilan faktor yetkazib beruvchiga to‘lagan summa o‘rtasidagi farq tarzida aniqlanadi. Bunda ushbu farq quyidagilarga ko‘ra ko‘payishi yoki kamayishi mumkin:

– faktor tovar yetkazib beruvchiga pul to‘lagan sana bilan qarzdordan to‘lov faktorga kelib tushgan sanagacha o‘tgan muddatga ko‘ra;

– qarzdorning ishonchliligiga ko‘ra;

– faktorning tovar yetkazib beruvchiga qo‘shimcha majburiyatlarni bajarishiga ko‘ra.

3-§. Xalqaro forfeyting

Xalqaro forfeyting shartnomasi ham xalqaro faktoringning bir turi bo‘lib, unga ko‘ra to‘lovning amalga oshirilishiga bo‘lgan huquq emas, balki oddiy va ko‘chiriladigan veksellar (tratta) forfeyterga (faktorga) indossament yozib berish yo‘li bilan o‘tkaziladi.

Shunday qilib, xalqaro forfeyting (fransuzcha Forfait – qarzni sotib olish) shartnomasiga ko‘ra, forfeyter (faktor) mahsulot yetkazib beruvchidan qarzdor mamlakatida to‘lanishi kafolatlangan (avallashtirilgan), to‘lov muddati kelgusida keladigan ko‘chiriladigan yoki oddiy vekselni sotib oladi. Bunda forfeyter sifatida xalqaro savdo amaliyotida odatda mahsulot yetkazib beruvchining banki ishtirok etadi va u mahsulot yetkazib beruvchidan ko‘rsatilgan veksellarni mahsulot yetkazib beruvchiga regress talablar bildirish huquqisiz sotib oladi.

Forfeytingning faktoringdan farq qiluvchi asosiy xususiyati shundaki, forfeyting shartnomasi odatda mahsulot yetkazib beruvchini o‘rta va uzoq muddatlarga moliyaviy ta’minlash ehtiyoji tug‘ilganida tuziladi, faktoring esa asosan qisqa muddatga moliyalashni nazarda tutadi.

Forfeyter veksellarni hisobga oladi, ya’ni ularni mahsulot yetkazib beruvchidan diskont bilan sotib oladi.

Odatda forfeyting to‘g‘risidagi shartlar mahsulot yetkazib beruvchi bilan qarzdor o‘rtasida tuziladigan shartnoma bilan kelishib olinadi. Chunki aks holda qarzdorda vekselni berish yoki akseptlash va bank avalini olish yuzasidan majburiyat yuzaga kelmaydi.

Forfeytingning oshkora faktoringning boshqa shakllariga nisbatan afzalligi shundaki, veksel uning berilishiga asos bo‘lgan shartnoma bilan bog‘liq bo‘lmagan mavhum qarz majburiyati hisoblanadi. Ya’ni

qarzdor forfeyterga nisbatan mahsulot yetkazib beruvchiga bildirgani singari qandaydir talablar bildirishga haqli bo‘lmaydi. Shu tufayli faktoringning boshqa shakllarida faktorga ham talab bildira oladi.

Forfeyting moliya bozorida tuziladigan bitimlarning yangi zamonaviy talablarga mos keladigan progressiv shakllaridan biri sifatida tovar hamda moliyaviy resurslar muomalasini intensivlashtirishga qaratilgan bo‘lib, shu orqali bozor ishtirokchilarining har biri oladigan foyda massasini oshirishga xizmat qiladi. Tovar va moliyaviy muomalaning jadallashuvi, o‘z navbatida, ishlab chiqarishning rivojlantirilishi orqali iqtisodiy o‘sish sur’atlariga ijobiy ta’sir qiladi. Xalqaro oldi-sotdi munosabatlarida keng qo‘llaniladigan ana shunday forfeyting bitimlar O‘zbekiston Respublikasi ichki va tashqi iqtisodiy muomalasida ham tobora ko‘proq tuzila bormoqda.

TEKSHIRISH UCHUN SAVOLLAR

1. Faktoring operatsiyasi va uning mazmuni haqida nimalarni bilasiz?
2. Xalqaro savdo-iqtisodiy munosabatlarda faktoringdan foydalanishning ahamiyati qanday?
3. O‘zbekiston Respublikasi qonunchiligiga ko‘ra faktoring qanday huquqiy tartibga solinadi?
4. Xalqaro iqtisodiy munosabatlarda faktoring qanday huquqiy tartibga solinadi?
5. Oshkora va yashirin faktoring haqida nimalarni bilasiz?
6. Faktoringning qanday turlarini bilasiz?
7. Faktoringga oid shartnomalar qanday bajariladi?
8. Xalqaro forfeyting haqida nimalarni bilasiz?

VII-BOB. XALQARO MOLIYAVIY LIZING

1-§. Xalqaro moliyaviy lizing haqida umumiy tushuncha

“Lizing” (ingl. leasing) termini inglizchadan kelib chiqqan bo‘lib, hozirgi vaqtda ko‘pgina huquqiy tizimlarda qo‘llaniladi. Lizing bitimlari AQSh lizing kompaniyalarining boshqa mamlakatlarga kirib kelishi natijasida dunyoning ko‘plab mamlakatlarida tarqaldi. Hozirgi vaqtda AQShda lizing deganda, bir tomon (lizing beruvchi) ikkinchi tomon (lizing oluvchi)ga muayyan muddatga belgilangan haq evaziga ashyoni turli sharoitlarda foydalanish maqsadida egalik qilish uchun beradigan shartnoma tushuniladi[1].

Tadbirkorlik sohasidagi lizing turlaridan biri moliyaviy lizingdir. Xalqaro moliyaviy lizing bo‘yicha bitimlarning iqtisodiy mohiyatini lizing oluvchiga, ya’ni uskuna xarid qiluvchi, ammo uni mulk qilib olish uchun o‘z moliyaviy mablag‘lariga ega bo‘lmagan shaxsga kredit berish tashkil qiladi. Umuman olganda, lizing oluvchiga boshqacha usulda, masalan, kredit berish orqali moliyalashtirish imkoni ham mavjud. Biroq ushbu holda kredit beruvchi shaxs kredit qaytarilmagan taqdirda kredit oluvchiga bergan uskunasi uchun mulk huquqini qaytarib olish maqsadida ko‘pincha huquqiy amalga oshirish ko‘plab rasmiyatchiliklar va qiyinchiliklar bilan bog‘liq bo‘lgan muayyan harakatlarni qilishi kerak bo‘ladi. Moliyaviy lizing uning predmeti bo‘lgan narsaga nisbatan lizing beruvchining mulk huquqini saqlab qolgan holda lizing oluvchiga amalda kredit berish imkonini beradi. Ya’ni lizing beruvchi moliyaviy lizing bo‘yicha bitimni moliyalashtiradi, xolos. Uning lizing predmetidan kutilgan manfaati ushbu ashyoni ijaraga berishdan foyda olish bilan cheklanadi. Shu bilan birga, lizing beruvchi lizing predmetining mulkdori bo‘lib, lizing predmetining tasodifan nobud bo‘lishi yoki shikastlanishi bilan bog‘liq xavf muammosiga, uskunaga kafolatli xizmat ko‘rsatish muammosiga, o‘z nomidan (xaridor sifatida) mol yetkazib beruvchiga sifatsiz mol yoki to‘liq butlanmagan uskuna yetkazib berganligi munosabati bilan talab qo‘yish kabi zaruratlarga duch keladi. Aynan shu bois xalqaro moliyaviy lizing bo‘yicha munosabatlarni unifikasiya-

[1] Anglo-amerika huquqida lizng munosabatlari kontinental huquq tizimidagi ashyoviy ijara munosabatlariga muvofiq keladi. Ammo ushbu bobda tadbirkorlik sohasida (savdo oborotida) foydalaniladigan lizingga to‘xtalamiz.

lashdagi asosiy tamoyilni lizing beruvchining lizing predmeti bilan bog‘liq xavflarini kamaytirish va ushbu xavflarni yo lizingga berilgan mulkdan foydalanuvchi sifatida lizing oluvchiga, yo ushbu uskunani ishlab chiqaruvchi (sotuvchi) sifatida yetkazib beruvchiga o‘tkazish orqali lizing beruvchining xavflarini kamaytirish tashkil qiladi.

Lizingga doir Amerika tajribasi hamda kontinental Yevropa mamlakatlarining lizing tajribasini umumlashtirish asosida Yevropa lizing kompaniyalarining birlashmasi bo‘lmish LEASEUROPE 1983-yilda moliyaviy lizingning ta’rifini ishlab chiqdi.

Mazkur ta’rifga ko‘ra, ko‘char mulk moliyaviy lizingi deganda, korxonalarning uskunasi bo‘lgan ko‘char investitsiya boyliklarini kasb bo‘yicha qo‘llash maqsadida birovga berish tushuniladi. Mazkur boyliklarni dastlab lizing jamiyati lizingga berish maqsadida maxsus xarid qiladi va ular butun bitim muddati mobaynida jamiyatning mulki bo‘lib qoladi.

Bunda:

lizing oluvchi lizing predmetini va uni yetkazib beruvchi shaxsni o‘zi tanlaydi hamda ushbu predmetdan kasb faoliyati maqsadlarida foydalanadi;

lizing beruvchi lizing predmetini sotib oladi va butun lizing muddati davomida uning mulkdori bo‘lib qoladi;

lizing oluvchi lizing predmeti va undan foydalanish bilan bog‘liq barcha xavflarni o‘z zimmasiga oladi;

lizing muddati uskunaning amortizatsiya muddatidan kelib chiqib belgilanadi;

lizing oluvchi lizing shartnomasining muddati tugaganidan so‘ng lizing predmetini lizing beruvchiga topshirish yoki shartnomani kelishilgan shartlar asosida uzaytirish yohud lizing predmetini sotib olish huquqiga ega bo‘ladi.

Moliyaviy lizingning ushbu ta’rifi EH doirasida moliyaviy lizingni uyg‘unlashtirish maqsadida, avvalo, uni soliqqa tortish maqsadida ishlab chiqilgan.

Shu bilan birga, aynan shu sababga ko‘ra, moliyaviy lizingning ushbu ta’rifida o‘sha vaqtlarda ham ushbu muammolar bilan shug‘ullangan yetakchi tashkilotlarda tan olingan deb hisoblab kelingan uning ayrim muhim jihatlari o‘z ifodasini topmagan.

Keyinchalik moliyaviy lizingning umumiy tushunchasini shakllanti-

rish borasidagi muayyan ishlarni BMTning transnatsional korporatsiyalar markazi (UNCTC) amalga oshirdi. Ushbu tashkilot ham uch mintaqadagi ettita davlatning lizing amaliyotini hamda 1984-yilda UNIDRUA va Xalqaro moliyaviy korporatsiyalar ushbu sohada amalga oshirgan ishlarni qiyosiy tahlil qilish natijasida lizingning LEASEUROPE bergan ta'rifdan juda kam farq qiladigan ta'rifini ishlab chiqdi.

Biroq xalqaro moliyaviy lizing normalarini rivojlantirishga eng ko'p hissani UNIDRUA xalqaro xususiy huquqni unifikasiyalash instituti qo'shdi. UNIDRUA tayyorlagan Xalqaro moliyaviy lizing to'g'risidagi Ottava konvensiyasi 1-moddasining 1-bandiga muvofiq, xalqaro moliyaviy lizing deganda, bir tomon (lizing beruvchi) ikkinchi tomon (lizing oluvchi) ma'qullagan xususiyatlar va shartlarga muvofiq uchinchi tomon (mol yetkazib beruvchi) bilan lizing beruvchining sanoat qurilmasi, ishlab chiqarish vositasi yoki boshqa uskuna xarid qilishiga asos bo'luvchi mol yetkazib berish shartnomasi tuzadigan hamda lizing oluvchiga vaqti-vaqti bilan bo'ladigan to'lov evaziga uskunadan foydalanish huquqini berish haqidagi shartnomaga kirishadigan bitim tushuniladi.

Ushbu bobda ko'rib chiqiladigan munosabatlarni tavsiflashda lizingga berilgan aynan shu ta'rif asos qilib olinadi.

2-§. Xalqaro lizing tarixi

Lizingning eng qadimgi prototiplarini Misr va Mesopotamiyada miloddan avvalgi 5 ming yillikda tuzilgan ijara shartnomalaridanoq topish mumkin. Qadimgi Rimda hozirgi ijara shartnomasiga o'xshash jihatlarni ashyolar ijarasiga oid shartnomalar (locatio conductio rei)da topish mumkin. Ushbu shartnomalarga binoan, ijaraga beruvchi ijarachiga kelishilgan haq evaziga muayyan mol-mulkni yo faqat shaxsan foydalanish (hozirgi ashyoviy ijaraga o'xshash), yo foyda olish maqsadida ishlatish (hozirgi ijaraga o'xshash) maqsadida taqdim etish majburiyatini olgan. Ashyolarni ijaraga olish to'g'risidagi shartnoma muayyan muddatga tuzilgan, bunda ijara (masalan, yer ijarasi) muddati 5 yildan ortiq bo'lmagan, chunki davlat yerini ijaraga berish uchun vakolatli tsenzorlar aynan shu muddatga tayinlanganlar.

Angliyada XVIII asrgacha uzoq muddatli lizing (lease) predmeti

bo‘lib faqat ko‘chmas mulk xizmat qilishi mumkin bo‘lgan. Ko‘char mulk (mol) lizingga faqat ko‘chmas mulk bilan bog‘liq bo‘lgandagina (“o‘lik” va “tirik” inventar) berilishi mumkin bo‘lgan. Ko‘chmas mulk lizingining keng miqyosda qo‘llanilishiga yordam bergan bosh omillardan biri shundan iborat ediki, o‘sha vaqtlarda Angliyada hukmron bo‘lgan doktrinaga ko‘ra, yerga bo‘lgan cheksiz mulkchilik huquqiga (absolute ownership) faqat tojgina ega bo‘lgan, shu bois lizing yerdan foydalanish huquqini birovga berish sifatida qo‘llanilgan, chunki yerni olish-sotish, umumiy huquqqa binoan, ko‘plab shart-sharoitlar bilan cheklangan. Shuning uchun lizing bitimlari erni olish-sotish bitimlarini almashtirgan va uzoq muddatga (99-yildan 999-yilgacha yoki muayyan shaxsning hayoti muddatiga) tuzilgan.

Ko‘char mulk esa o‘rta asrlar Angliyasida kontinental huquq tizimidagi yollash shartnomasiga yaqin bo‘lgan hire shartnomasi asosida qisqa muddat foydalanish uchun berilgan.

Shu bilan birga, Angliyada tovar xo‘jaligining rivojlanishi lizingga nafaqat ko‘chmas mulkni, balki ko‘char mulkni ham berish talab etilgan. Shu bois XIII asrdayoq ba’zi hujjatlarda ko‘char mulk lizingiga doir shartnomaning tomonlari ko‘chmas mulk lizingiga oid shartnoma tomonlari bilan bir xil huquqiy himoya vositalariga ega ekanliklari ko‘rsatilgan. Biroq ko‘char mulk lizingi faqat XVIII asr oxiriga kelib, ya’ni Angliya huquqi doktrinasida kimgadir doimiy ravishda berilishi mumkin bo‘lgan har qanday ashyo unga uzoq muddatga ham berilishi mumkinligi tan olinganda, keng tarqalgan.

XIX asrda ko‘char mulk lizingidan asosan qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishi va transport uskunalariga nisbatan foydalanilgan. Masalan, London-Grinvich temir yo‘li 999-yilga South Eastern Railway kompaniyasiga paravozlari va vagonlari bilan birga lizingga berilgan. Shaxtalarda foydalanish uchun beriladigan ko‘mir tashiydigan vagonlar lizingi ham keng qo‘llanilgan. Bunda lizing shartnomalarida ko‘pincha lizing oluvchining shartnoma muddati tugaganidan so‘ng lizingga berilgan ashyoni bozor narxida sotib olish huquqi nazarda tutilgan. Angliyada temir yo‘l transporti vositalari lizingidan temir yo‘lni davlat sotib olgan 1947-yilgacha foydalanilgan.

XX asr boshlarida lizingni poyafzal tayyorlovchi fabrikalar uchun asbob-uskunlar ishlab chiqaradigan korxonalar qo‘llaganlar. Bunda ko‘pincha lizing shartnomalarida raqobatni cheklashga qaratilgan qoidalar (masalan, lizing oluvchi asbob-uskunalarni boshqa korxonalar-

dan sotib olish huquqiga ega emasligi haqidagi normalar) bo‘lgan. Shunday qilib, 1919-yilda poyafzal fabrikalarining 80% faqat bitta korxonaning asbob-uskunlaridan foydalangan.

AQShda ham ancha uzoq vaqt davomida (XIX asrning ikkinchi yarmigacha) lizing faqat ko‘chmas mulk obyektlariga nisbatan keng qo‘llanilgan.

XIX asrning ikkinchi yarmida ko‘chmas narsalar lizingi temir yo‘llarga investitsiya kiritish shakli sifatida, shuningdek, sotuvchi sotgan ashyosiga mulkdorlik huquqini xaridor uning haqini to‘liq to‘laguncha saqlab qolgan tovarlarni nasiyaga olish-sotish bitimlarining o‘ziga xos ko‘rinishi sifatida keng qo‘llanilgan.

Xuddi Angliyadagi kabi, AQShda ham maxsus trastlar ishlab chiqaruvchilardan lokomotivlar va vagonlarni sotib olib, temir yo‘llarga lizingga berganlar.

1877-yilda Bell Telephone Company kompaniyasi lizingdan telefonlar va asbob-uskunalarni tarqatish uchun lizingni keng qo‘llay bosh-ladi.

AQShda ham lizing shartnomalaridan raqobatni cheklash vositasi sifatida foydalanilgan, lekin aksiltrest qonunchiligi, avvalo Kleyton qonuni qabul qilinganidan so‘ng lizing shartnomalarining lizing oluvchini noqulay holatga soluvchi ko‘plab qoidalari noqonuniy deb tan olina boshladi.

Ikkinchi jahon urushidan keyin AQShda lizing munosabatlari juda tez rivojlangan davr boshlandi. Bu, eng avvalo, yuz berayotgan fan-texnika inqilobi bilan bog‘liq edi. Buning natijasida ishlab chiqaruvchilar doimiy ravishda asbob-uskunalarni yangilashga majbur edilar. Boshqa tomondan, AQShda yetarlicha barqaror kredit resurslari bozori qaror topdi. Bu esa moliyaviy lizing bitimlarini ham ancha samarali o‘tkazishga imkon berdi.

Faqat lizing operatsiyalarini, jumladan, moliyaviy lizing operatsiyalarini amalga oshiradigan birinchi kompaniya 1952-yilda San-Frantsiskoda tashkil etilgan “United States Leasing Corporation” bo‘ldi. Ushbu korporatsiyaning tadbirkorlik konsepsiyasini “foyda olish uchun ishlab chiqarish vositalariga mulkchilik huquqiga ega bo‘lish shart emas, ushbu uskunalardan foydalanish imkoniga ega bo‘lishning o‘zi yetarli”, degan g‘oya tashkil qildi.

Lizing kompaniyalari oladigan nisbatan katta daromadlar shunga olib keldiki, lizing bilan boshqa moliyaviy tashkilotlar va, avvalo, banklar ham shug‘ullana boshladilar. Lizing kompaniyalari uchun maxsus kredit resurslari bozorini yaratishdan tashqari, lizing chog‘ida yuzaga keladigan xavflar bo‘yicha sug‘urta qilish bilan shug‘ullanadigan tegishli sug‘urta bozorlari ham yuzaga keldi. Lizingdan o‘z mahsulotini o‘tkazishni rag‘batlantirishning yangi shakli sifatida katta moliyaviy resurslarga ega bo‘lgan yirik korxonalar ham keng foydalana boshladilar.

Lizing xizmatlari bozori keskin oshganligi natijasida ilgari lizing bo‘yicha turli xil faoliyat bilan shug‘ullangan lizing kompaniyalari yo muayyan turdagi uskunalar lizingiga ixtisoslasha boshladilar, yo muayyan turdagi investorlar bilan iste’molchilar o‘rtasida vositachilik qila boshladilar. Hatto, maxsus toifadagi vositachilar – lizing bitimlari tuzishda vositachilik qilishga ixtisoslashgan lizing brokerlari toifasi yuzaga keldi. XX asrning 60-yillaridan boshlab Amerikaning lizing kompaniyalari o‘z faoliyatlarini Kanada, Farbiy Yevropa, Uzoq Sharq hududlarida, keyinchalik esa dunyoning boshqa qismlarida ham tarqata boshladilar.

1995-yilda Yevropa mamlakatlarida xalqaro lizing ulushiga investitsiya umumiy hajmining 15-17%, Angliyada esa 30% to‘g‘ri kelardi. 1995-yilda AQShdagi lizing shartnomalarining hajmi 130 milliard dollarni, Yevropada – 123,5 milliard, YAponiyada – 35 milliard dollarni tashkil qildi. Bunda Yevropada yengil va yuk avtomobillarining xalqaro lizing hissasiga barcha lizing shartnomalarining 50% to‘g‘ri keladi. Sanoat uskunalari, samolyotlar, dengiz kemalari, hisoblash texnikasining xalqaro lizingi ham ommalashgan. Rossiyada 1995-yilda lizing shartnomalari taxminan 100 million dollarlik miqdorda, 1996-yilda esa 300 million dollarlik miqdorda tuzildi.

Shu bilan birga lizing borasidagi Amerika tajribasidan foydalanish AQSh bilan kontinental Yevropa mamlakatlari huquqiy tizimi o‘rtasidagi katta farq tufayli ko‘plab muammolar tug‘dirdi.

Shu bois deyarli 15 yil davomida Xalqaro xususiy huquqni unifikasiyalash bo‘yicha xalqaro institut (UNIDRUA)da xalqaro lizingni tartibga soluvchi va mazkur munosabatlarni tartibga solishga turli davlatlarning yondashuvlarini o‘zida uyg‘unlashtirgan qoidalar ishlab chiqildi.

Natijada Xalqaro moliyaviy lizing to‘g‘risidagi konvensiyaning loyihasi ishlab chiqildi va Ottavada (Kanada) 1988-yil 9-maydan 28-maygacha bo‘lib o‘tgan diplomatik konferensiya to‘plangan 55 davlatga qabul qilish uchun taklif etildi. Mazkur konferensiyaning natijasida Xalqaro moliyaviy lizing to‘g‘risidagi UNIDRUA konvensiyasini AQSh, SSSR, Fransiya, GFR, Buyuk Britaniya Birlashgan Qirolligi va Shimoliy Irlandiya kabi mamlakatlar imzoladilar.

3-§. Xalqaro moliyaviy lizingning xalqaro tartibga solinishi

Xalqaro lizing bo‘yicha munosabatlarni tartibga soluvchi xalqaro qonunchilikning asosiy hujjati yuqorida ko‘rsatilgan Xalqaro moliyaviy lizing to‘g‘risidagi UNIDRUA konvensiyasidir.

Ushbu konvensiyaning qabul qilinishi xalqaro moliyaviy lizing sohasidagi tartibga solishni unifikasiyalash muammosiga qiziqish uyg‘otdi. Natijada EH komissiyasi EH ishtirokchilari bo‘lgan barcha davlatlar ushbu konvensiyaga qo‘shilish istagini bildirdi. Ushbu konvensiyaning qoidalaridan LEASEUROPE huquqiy qo‘mitasi Yevropa doirasidagi muomalada qo‘llash uchun Namunaviy lizing shartnomasini ishlab chiqishda ham foydalandi.

Shu bilan birga, ta’kidlash lozimki, hozirgi paytda ushbu konvensiya ishtirokchilari bo‘lgan davlatlar doirasi unchalik keng emas, shu bois ko‘pincha xalqaro moliyaviy lizing munosabatlari lizing (mulkiy yollash, ijara va h.k.) bo‘yicha milliy huquq normalari bilan ham tartibga solinadi.

Bundan tashqari, xalqaro moliyaviy lizing bo‘yicha munosabatlarni tartibga solish haqida gapirganda, xalqaro lizing shartnomasining shartlariga shartnoma ishtirokchilari bo‘lgan davlatlar qonunchiligidagi ma’muriy normalar va, avvalo, bojxona, valuta hamda soliq qonunchiligi ham katta ta’sir ko‘rsatishini aytib o‘tish lozim, chunki ko‘pincha ushbu qoidalar inobatga olinmaydigan bo‘lsa, xalqaro moliyaviy lizingning iqtisodiy ma’nosi yo‘qqa chiqishi mumkin.

4-§. “Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi” tushunchasi

Yuqorida ta’kidlanganidek, Ottava konvensiyasida keltirilgan “Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi” tushunchasi bir qancha o‘ziga xos jihatlariga ega.

Avvalo, ushbu tushunchadan kelib chiqib, xalqaro lizing bo‘yicha bitim uch tomonlama shartnoma ekanligi haqidagi xulosaga kelish mumkin. Ushbu huquqiy konstruktsiya kontinental Yevropa mamlakatlarining ko‘p tomonlama majburiyatlarning faqat shirkat bitimlariga nisbatan mavjudligini tan oladigan huquqiy tizimlari uchun noan’anaviydir. Shu bois xalqaro moliyaviy lizing shartnomasini ko‘p tomonlama (uch tomonlama) majburiyat deb emas, balki mol yetkazib berish munosabatlari hamda mulkiy yollash (ijara) lizingini o‘z ichiga oladigan murakkab shartnoma sifatida baholash to‘g‘riroq bo‘ladi.

Xalqaro moliyaviy lizing to‘g‘risidagi konvensiya 1-moddasining 2-bandida xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining quyidagi farq qiluvchi belgilari ko‘rsatilgan:

– lizing beruvchi va lizing oluvchi turli davlatlarning subyektlari bo‘lishi kerak. Sotuvchi esa lizing beruvchi davlatining ham, lizing oluvchi davlatining ham subyekti bo‘lishi mumkin, ya’ni xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining qismidagi milliy xususiyat uning xalqaro maqomiga ta’sir etmaydi;

– lizing oluvchi asbob-uskunalar va ularni yetkazib beruvchini mustaqil ravishda tanlaydi. Lizing beruvchi lizingga berilgan asbob-uskunalarning bo‘lish ehtimoli bo‘lgan kamchiliklari uchun lizing oluvchi oldida har qanday javobgarlikdan ozod bo‘lishi, lizing oluvchi esa odatda oldi-sotdi shartnomasi bo‘yicha xaridor ega bo‘ladigan sotuvchiga da’vo qilish huquqlarini qo‘lga kiritishi ana shu bilan izohlanadi;

– lizing beruvchi asbob-uskunani uni yetkazib beruvchidan keyinchalik lizingga berish uchun atayin sotib oladi. Shu munosabat bilan, mol yetkazib beruvchi ushbu ashyoning oxirgi foydalanuvchisi (ya’ni mulkka haq to‘laydigan va unga mulkdorlik huquqini sotib oladigan) lizing beruvchi emas, balki sotilgan uskunaning kamchiliklari yoki yetkazib beruvchining kafolatlari majburiyatlari bilan bog‘liq talablarini yetkazib beruvchiga bevosita qo‘yishga haqli bo‘lgan lizing oluvchi bo‘lishi haqida xabar qilinadi. Shunday qilib, xalqaro lizing shartnomasining xususiyatini lizing oluvchi asbob-uskunalar sotuvchisi bilan

shartnomaviy munosabatlarda bo‘lmay turib, ushbu shaxsga nisbatan muayyan huquqlarga ega bo‘lishi tashkil qiladi;

– lizing to‘lovlari uskunaning amortizatsiya muddatiga qarab hisoblanadi.

Bundan tashqari, xalqaro lizingni tavsiflaganda xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi faqat tadbirkorlik sohasida qo‘llaniladigan bitim ekanligini va shu bois mazkur shartnoma doimo pulli bo‘lishi, uning ishtirokchilari esa savdo muomalasining professional ishtirokchilari ekanliklarini ko‘rsatish zarur.

Shu bilan birga, xalqaro lizing nafaqat moliyaviy lizing shaklida, balki bevosita lizing shaklida ham amalga oshirilishi mumkin ekanligini ta’kidlash lozim. Masalan, lizing beruvchi (uskuna mulkdori) va lizing oluvchi o‘rtasida ikki tomonlama shartnoma tuzilganda ham xalqaro lizing bo‘yicha bitim mavjud bo‘laveradi. Bunda lizing beruvchi keyinchalik lizingga berish uchun boshqa sotuvchidan uskunalarni maxsus sotib olmaydi. Bunday hollarda xalqaro lizing bo‘yicha bitim nafaqat lizing oluvchini kreditlashga, balki lizing beruvchining tovarni o‘tkazishini rag‘batlantirishga ham qaratilgan bo‘ladi.

Bundan tashqari, xalqaro lizing shartnomaviy munosabatlarga oldinma-ketin ikki va undan ortiq lizing beruvchilar va (yoki) ikki yoki undan ortiq lizing oluvchilar kirishadigan murakkab shakllarda ham amalga oshirilishi mumkin.

5-§. Xalqaro lizing tiplari

Xalqaro lizing muddati va huquqiy tarkibining murakkabligiga (bitimda ishtirok etayotgan tomonlarning soniga) qarab odatda moliyaviy va operativ lizinglarga bo‘linadi.

Moliyaviy lizingda (ingl. financial or finance lease), boshqacha aytganda, investitsiya lizingida lizing oluvchi lizingga uskunani undan xo‘jalikda foydalanish imkonini beradigan muddat bilan qiyoslanadigan muddatga oladi. Bunday foydalanish muddati ushbu uskunaning jismoniy va ma’naviy eskirish imkoniyatidan kelib chiqib belgilanadi. Moliyaviy lizing odatda 3 yildan 10 yilgacha bo‘lgan muddatga tuziladi, holbuki ayrim hollarda lizing muddati 10 yildan ham oshishi mumkin. Bunda moliyaviy lizing shartnomasi lizing obyektiga bo‘lgan mulk hu-

quqining lizing muddati tugaganidan so‘ng lizing oluvchiga o‘tishini nazarda tutishi shart emas, chunki ushbu uskuna bu vaqtga kelib, lizing beruvchi uchun ham, lizing oluvchi uchun ham hech qanday qadrga ega bo‘lmasligi mumkin. Bundan tashqari, xalqaro moliyaviy lizing, yuqorida aytganimizdek, uch tomonlama (murakkab) bitimdir.

Operativ lizingda (operating or operational lease) lizing oluvchi uskunani qisqa yoki o‘rtacha muddatga oladi, bu esa lizing beruvchiga lizing muddati tugaganidan so‘ng ushbu uskunani boshqa shaxs foydalanishi uchun berish yoki mazkur lizing oluvchi bilan tuzilgan lizing shartnomasini boshqa shartlar asosida uzaytirish imkonini beradi.

Sarflangan mablag‘larning qaytarilishi bo‘yicha lizinglar sarf-xarajatlar to‘liq qoplanadigan va to‘liq qoplanmaydigan lizinglarga bo‘linadi.

Xarajatlar to‘liq qoplanadigan lizingda (full payout lease) lizing to‘lovlari summasiga lizing beruvchining barcha xarajatlari (jumladan, kredit uchun foizlar), shuningdek, lizing beruvchining foydasi ham kiritiladi.

Xarajatlar to‘liq qoplanmaydigan lizingda (non-full payout lease) lizing beruvchi xarajatlarining bir qismigina qoplanadi, shu bois lizing muddati tugaganidan so‘ng lizing beruvchi yo lizing obyektini boshqa shaxslarga berishi, yo lizing oluvchi bilan tuzilgan lizing shartnomasini uzaytirishi, yo lizing obyektini xarajatlarning qolgan qismi qoplanishi va foyda olinishini ta’minlaydigan narxda sotishi kerak bo‘ladi.

Ba’zan xalqaro lizing shartnomasida lizing oluvchi lizing predmeti lizing muddati tugaganidan so‘ng kafolatlangan qiymat (open-end lease) bo‘yicha sotilishini kafolatlashi nazarda tutiladi. Ushbu obyekt shartnomada belgilanganidan pastroq narxda sotilgan taqdirda lizing oluvchi lizing beruvchiga farqini to‘lab berishi shart. Agar lizing predmeti shartnomada kafolatlanganidan ancha qimmatroq sotilayotgan bo‘lsa, ushbu narxlar o‘rtasidagi farq lizing beruvchi va lizing oluvchi o‘rtasida taqsimlanadi.

Odatda xalqaro moliyaviy lizing **bilvosita lizing** (indirect lease) bo‘ladi, chunki lizing beruvchi lizing predmetini tovar yetkazib beruvchidan atayin lizing oluvchiga lizing sifatida berish uchun xarid qiladi, bunda ko‘p hollarda lizing beruvchi banklar yoki boshqa kredit tashkilotlarining moliyaviy mablag‘larini ham jalb qiladi. **Bevosita lizingda** (direct lease) ayni paytda odatda xalqaro lizing predmetini ishlab chi-

qaruvchi bo‘lgan mol yetkazib beruvchi ushbu predmetni lizing oluvchiga xalqaro lizing sifatida beradi, ya’ni yetkazib beruvchi ayni vaqtda lizing beruvchi ham bo‘ladi.

Lizing predmetiga nisbatan xavflar va majburiyatlarning taqsimlanishiga qarab **to‘liq xalqaro lizing** (bunda lizing predmetini soz holda saqlab turish, ya’ni unga texnik xizmat ko‘rsatish va ta’mirlab turish majburiyati hamda xavflar lizing beruvchida bo‘ladi), shuningdek, **sof xalqaro lizingga** (bunda lizing predmetiga nisbatan barcha majburiyatlar va xavflar lizing oluvchining zimmasida bo‘ladi) bo‘linadi.

Bundan tashqari, lizing shartnomasi ko‘pincha lizing oluvchining lizing obyektini lizing muddati tugaganidan so‘ng kelishilgan narxda sotib olishi mumkinligini nazarda tutadi (lease with purchase option).

Shuningdek, lizingning **qaytariladigan** lizing (sale end leasback) turi ham mavjud bo‘lib, u mulkdor o‘z mulkini bankka yoki kredit tashkilotiga sotib, so‘ngra ushbu mulkni lizingga qabul qiladigan kredit shakli sifatida qo‘llaniladi.

Sublizing lizing shartnomasining shunday turiki, unda lizing oluvchi ilgari lizing beruvchidan olingan va xalqaro lizing obyekti bo‘lgan ashyoni sublizing shartnomasi bo‘yicha boshqa lizing oluvchilarga foydalanish uchun beradi. Ottava konvensiyasining 2-moddasiga binoan xalqaro lizing munosabatlari ikki va undan ortiq sublizing shartnomalarining barcha boshqa turlarida ham mavjud bo‘ladi.

6-§. Xalqaro moliyaviy lizingning o‘xshash munosabatlardan farqi

Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi oldi-sotdi shartnomasi va sof lizing (mulkiy yollash (ijara) shartnomasi elementlariga ega bo‘lgan murakkab shartnoma bo‘lganligi uchun ushbu shartnoma mazkur shartnomalarga o‘zining asosiy belgilari bo‘yicha juda yaqin turadi.

Bunda, shubhasiz, lizing beruvchi bilan sotuvchi o‘rtasidagi munosabatlar aslida oldi-sotdi shartnomasi bo‘ladi. Shu bilan birga, xalqaro moliyaviy lizingda uchinchi shaxsning, ya’ni xaridor bo‘lmagan lizing oluvchining bevosita sotuvchi (etkazib beruvchi)ga da’vo qilish imkoni paydo bo‘ladi.

Bundan tashqari, lizing munosabatlari rivojlanishining muayyan bosqichida moliyaviy lizing ashyoni nasiyaga olish-sotish shartnomasi-

ning turi bo‘lib, bunda sotuvchi (lizing beruvchi) shartnoma predmetiga bo‘lgan mulk huquqini xaridor (lizing oluvchi) to‘lovlarni to‘liq amalga oshiradigan paytgacha o‘zida saqlab qoladi, degan nuqtai nazar bildirilgan.

Shu bilan birga, moliyaviy lizing shartnomasining bunday oldi-sotdi shartnomasidan asosiy farqi shundaki, oldi-sotdi shartnomasining maqsadi shartnoma predmetiga bo‘lgan mulkdorlik huquqining xaridorga o‘tishidan iborat, moliyaviy lizing shartnomasining maqsadi esa lizing oluvchiga uning zarur ashyodan foydalanish imkonini berib uni kreditlashdan iborat. Shu bois moliyaviy lizing predmetiga bo‘lgan mulkchilik huquqining birovga o‘tishi lizing oluvchining huquqidir, ya’ni mulkdorlik huquqi odatda lizing oluvchi barcha lizing to‘lovlarini to‘laganidan so‘ng unga o‘z-o‘zidan o‘tmaydi va lizing oluvchi lizing muddati tugaganidan keyin ashyoni qoldiq qiymati bo‘yicha sotib olish yoki lizing beruvchiga topshirish huquqiga ega bo‘ladi.

Moliyaviy lizingda ashyoning tasodifan nobud bo‘lish xavfi lizing beruvchida emas, balki lizing oluvchida bo‘ladi (oldi-sotdi shartnomasi bo‘yicha mulk huquqi saqlab qolinganda tasodifiy nobud bo‘lish xavfi sotuvchida bo‘ladi). Bundan tashqari, xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi uch tomonlama bitim bo‘lib, lizing oluvchiga shartnoma predmetining kamchiliklari bilan bog‘liq talablarni bevosita mol yetkazib beruvchiga (ishlab chiqaruvchiga) qo‘yish imkonini beradi, lizing beruvchi esa, sotuvchidan farqli ravishda sotilgan ashyoning kamchiliklari bilan bog‘liq javobgarlikdan ozod bo‘ladi.

Lizing beruvchida (sotuvchidan farqli ravishda) ashyoni lizing oluvchiga topshirish majburiyat yo‘q, chunki lizingga beriladigan ashyoni odatda mol yetkazib beruvchining o‘zi bevosita topshiradi. Bundan tashqari, moliyaviy lizing muddati odatda ashyodan xo‘jalikda foydalanish muddatiga mos keladi, nasiyaga olish-sotish shartnomasining muddati esa ancha qisqa bo‘ladi.

Kontinental Yevropadagi ayrim mamlakatlarning doktrinasi va sud amaliyotida moliyaviy lizing shartnomasi muayyan xususiyatlarga ega bo‘lgan lizing (mulkiy yollash va ijara) shartnomasining turlaridan biridir, degan nuqtai nazar uchrab turadi.

Shu bilan birga, moliyaviy lizingning ijara shartnomasidan asosiy farqi shundaki, unda lizing predmetini lizing beruvchi lizing oluvchining

ko‘rsatmasi bo‘yicha xarid qiladi, shu bois lizing oluvchi lizing beruvchiga (ijarachi ijara beruvchiga nisbatan bo‘lganidek) foydalanish uchun berilgan ashyoning kamchiliklari bilan bog‘liq talabni qo‘yishga haqli emas.

Bundan tashqari, odatda, moliyaviy lizing shartnomasiga ko‘ra, ijara shartnomasidan farqli ravishda, lizing predmeti bilan bog‘liq barcha xavflar (mulkdor sifatida) lizing beruvchining emas, balki lizing oluvchining zimmasida bo‘ladi.

Shuningdek, ta’kidlash lozimki, mulkiy yollash (ijara) shartnomasining maqsadi shartnoma predmetiga bo‘lgan foydalanish huquqini olishdan iborat. Moliyaviy lizing shartnomasi esa, avvalo, xarid qilinayotgan mulkdan foydalanuvchini kreditlashga qaratilgan. Aynan shu bois lizing beruvchining burchi muayyan mulkni unga egalik qilish va undan foydalanish uchun berishdangina iborat bo‘lmay, balki ilgaridan belgilangan mulkni uchinchi shaxsdan xarid qilishdan ham iborat.

Moliyaviy lizingning mulkiy yollashdan ushbu ancha jiddiy farqlari GFR sud amaliyoti moliyaviy lizing shartnomalariga nisbatan yollash haqidagi qonunchilik normalarini qo‘llashga umuman yo‘l qo‘ymaydi.

Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasini kredit shartnomasidan ham farqlash kerak, chunki odatda xalqaro lizing shartnomasida ushbu bitimning uchinchi tarkibiy qismi, ya’ni bank yoki uning kredit tashkiloti lizing beruvchi faoliyatini moliyalashtirishi bilan bog‘liq kredit elementi mavjud. Bunda iqtisodiy nuqtai nazardan xalqaro moliyaviy lizing kredit shartnomasiga juda o‘xshash, chunki birinchi holda ham, ikkinchi holda ham foiz to‘lash evaziga qarzga ashyo olinadi. Biroq birinchi holda lizing predmetiga bo‘lgan mulkchilik huquqi kreditorda saqlanib qoladi, ikkinchi holda esa ashyoga nisbatan mulkchilik huquqini qarzdor sotib oladi. Kredit berayotgan bank ushbu ashyoning garovi haqida shartnoma rasmiylashtirishni talab qilishi mumkin bo‘lsa ham, biroq, baribir, ashyoga nisbatan mulkchilik huquqi bankka o‘tmaydi. Bundan tashqari, moliyaviy lizingda lizing beruvchi ashyoni sotuvchidan o‘z nomi asosida xarid qiladi. Kredit berishda esa sotuvchi bilan shartnomani qarz oluvchi imzolaydi.

Lizing beruvchi ashyoni sotuvchi (yetkazib beruvchi)dan lizing oluvchining topshirig‘i bo‘yicha xarid qilishi ma’lum ma’noda moliyaviy lizing shartnomasini komissiya shartnomasi (agentlik shartnomasi) bilan o‘xshash qiladi. Shu bilan birga, komissiya shartnomasida shartnoma predmetiga bo‘lgan mulkchilik huquqini komitent sotib oladi. Mo-

liyaviy lizingda esa shartnoma predmetiga bo‘lgan mulkchilik huquqi lizing beruvchida qoladi. Komissiya shartnomasiga muvofiq, komissioner uchinchi shaxs bilan bo‘ladigan bitimni komitent vositalari evaziga bajaradi. Moliyaviy lizingda lizing beruvchi lizing predmetini yo o‘z mablag‘lari evaziga, yo bankdan o‘z nomidan sotib olingan moliyaviy mablag‘lar evaziga xarid qiladi. Bundan tashqari, moliyaviy lizingda lizing predmetini lizing oluvchi amalda o‘z nomidan oladi, komissiya shartnomasida esa bu funksiyani komissioner bajaradi.

Shunday qilib, yuqoridagi tahlil natijasida quyidagi xulosalarga kelish mumkin. Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi murakkab shartnoma bo‘lib, oldi-sotdi, yollash (ijara), kredit va komissiya (agentlik) shartnomalarining ayrim jihatlarini o‘z ichiga olsa ham, ularning turlaridan biri emas. Shu bois xalqaro lizing shartnomasida, “xalqaro qonunchilik” hujjatlarida, shuningdek, lizing haqidagi milliy huquqning qo‘llanadigan maxsus normalarida muayyan munosabatlar tartibga solinmasa ham, o‘xshash munosabatlar haqidagi qo‘llaniladigan moddiy huquqning boshqa normalariga asoslanish zarur (bunda xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining xususiyatlarini yodda tutish lozim).

7-§. Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining predmeti

Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining predmetini lizing oluvchi tijorat maqsadlarida foydalanishni mo‘ljallagan har qanday mulk tashkil qilishi mumkin.

Masalan, Ottava Konvensiyasi 1-moddasining 4-bandiga muvofiq, xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining predmetini asosan shaxsiy hamda uyda, oilada foydalanish uchun qo‘llaniladigan asbob-uskunalardan boshqa har qanday asbob-uskunalar tashkil etishi mumkin.

Umuman, xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining predmeti nafaqat ko‘char, balki ko‘chmas mulkdan ham iborat bo‘lishi mumkin. Ammo Ottava Konvensiyasi ko‘chmas mulkni bunday bitimlar xalqaro muomalaga xos bo‘lmaganligi sababli mazkur Konvensiyaning qo‘llanish sohasidan chiqarib tashladi.

Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining predmetini tanlash tashabbusi odatda lizing oluvchiga tegishli bo‘ladi, xalqaro lizing shartnomasining predmetini esa lizing oluvchiga lizing beruvchi emas, balki

tovarni yetkazib beruvchi topshiradi.

Shu bois Ottava konvensiyasi qoidalariga muvofiq, lizing beruvchi lizing oluvchi uchun ashyoni xarid qilar ekan, sotuvchini mazkur ashyo muayyan shaxsga xalqaro moliyaviy lizingga berish uchun mo‘ljallanganligini ma’lum qilishi kerak.

Shu munosabat bilan Ottava Konvensiyasining 8-moddasiga muvofiq, lizing beruvchi lizing oluvchi oldida uskunaning xossalari (sifati) uchun javob bermaydi, lizing oluvchi lizing beruvchining uskunani yoki uni yetkazib beruvchini tanlashdagi aralashuvi bilan bog‘liq zarar ko‘rgan hollar, shuningdek, lizing oluvchi lizing beruvchining tajribasiga suyangan hollar bundan mustasno. Bunda lizing beruvchi uskuna tufayli sodir bo‘lgan o‘lim, sog‘liqqa yetkazilgan zarar yoki ashyoning buzilishi uchun uchinchi shaxslar oldida ham javobgar bo‘lmaydi.

Ottava konvensiyasining 10-moddasiga binoan, lizing oluvchi mol yetkazib beruvchiga nisbatan muayyan huquqlarga ega, mol yetkazib beruvchi esa lizing oluvchiga nisbatan lizing oluvchi yetkazib berish shartnomasining bir tomoni bo‘lganda qanday hajmdagi majburiyatlarga ega bo‘lsa, o‘shanday tegishli majburiyatlarga ega. Bunda, albatta, mol yetkazib beruvchi ayni bir zarar uchun bir vaqtning o‘zida lizing beruvchi va lizing oluvchi oldida javobgar bo‘lmaydi. Bundan tashqari, lizing oluvchi bir tomonlama tartibda yetkazib berish shartnomasini bekor qilishga haqli emas.

Ottava konvensiyasining 12-moddasiga muvofiq, agar mol yetkazib beruvchi o‘z zimmasiga olgan majburiyatlarni lizing oluvchiga xalqaro lizing predmetini yetkazib bermaslik yoki kechikib yetkazib berish orqali buzgan bo‘lsa, lizing oluvchi bir tomonlama tartibda xalqaro lizing shartnomasini bekor qilish va lizing beruvchiga nisbatan uskunalardan voz kechish huquqiga ega bo‘ladi. Bunda lizing beruvchi lizing oluvchiga xalqaro lizing shartnomasiga mos keluvchi uskunani taklif qilib, shartnomani lozim darajada bajarmaganligini tuzatishga haqli bo‘ladi. Bundan tashqari, lizing oluvchi lizing beruvchi unga xalqaro lizing shartnomasi talablariga javob beruvchi uskunani taklif qilib, shartnomaning lozim darajada bajarmaganligini tuzatmaguncha, xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi bo‘yicha vaqti-vaqti bilan to‘lanadigan to‘lovlarni kechiktirishga haqli bo‘ladi. Agar lizing oluvchi har holda xalqaro moliyaviy lizing shartnomasini bir tomonlama tartibda bekor qil-

gan bo‘lsa, u lizing beruvchidan o‘zi to‘lagan davriy to‘lovlarni va avans tariqasida to‘lagan boshqa summalarni lizing oluvchi uskunalardan olgan foydani chegirgan holda qaytarib berishni talab qilishga haqli bo‘ladi. Nihoyat, lizing oluvchi lizing beruvchiga nisbatan uskunalarni yetkazib bermaslik, yetkazib berishni kechiktirganlik yoki talabga javob bermaydigan uskunani yetkazib berganlik bilan bog‘liq boshqa hech bir huquqlarga ega emas. Lizing beruvchi harakatlardagi kamchiliklarning oqibati bo‘lganlari bundan mustasno.

Biroq lizing beruvchi xalqaro lizingga berilgan uskunalarning kamchiliklari uchun lizing oluvchi oldida javobgar emasligiga qaramay, uning o‘zi lizing oluvchi bilan bir qatorda mol yetkazib beruvchiga lizing predmetining kamchiliklari bilan bog‘liq talablarni qo‘yishga haqli bo‘ladi.

Xalqaro moliyaviy lizing predmetidan foydalanish aynan lizing oluvchining maqsadi bo‘lganligi uchun, lizing predmeti odatda (masalan, avtotransport vositalari lizingida) lizing oluvchining nomiga qayd etiladi. Bunda, qoida tariqasida, qayd hujjatlarida, lizing oluvchidan tashqari, xalqaro lizing obyektining mulkdori (lizing beruvchi) ham ko‘rsatiladi. Bunday obyektlarning xalqaro moliyaviy lizingi haqidagi shartnomada esa lizing oluvchining lizing beruvchi roziligisiz qayd hujjatlariga hech bir o‘zgartishlar kiritmaslik; xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi muddatidan ilgari to‘xtatilgan yohud lizing oluvchi lizing predmetini sotib olish huquqidan foydalanmagan taqdirda esa ushbu predmetning qayd etilishini bekor qilish majburiyati nazarda tutiladi.

Lizing beruvchi lizing oluvchiga xalqaro moliyaviy lizing predmetiga egalik qilishini va ushbu egalikning har qanday shaxslar tajovuzidan himoya qilinishini kafolatlashi kerak. Mazkur tajovuz lizing oluvchining harakatlari yoki kamchiliklari tufayli kelib chiqqan hollar bundan mustasno.

Konvensiyaning 9-moddasiga muvofiq, lizing oluvchi xalqaro lizing predmeti haqida lozim darajada g‘amxo‘rlik qilishi, uskunadan odatdagi lizing oluvchi qanday foydalansa, shunday foydalanishi va uskunani u qo‘yilgan shartga muvofiq saqlashi kerak. Bunda uskunaning tabiiy eskirishi va tomonlar kelishgan holdagi o‘zgarishlari inobatga olinadi. Tomonlarning uskunalarni joriy va kapital ta’mirlash borasidagi majburiyatlari shartnomada belgilab qo‘yiladi. Odatda, xalqaro moliyaviy lizingda bunday majburiyat lizing oluvchining zimmasiga

yuklatiladi.

Lizing oluvchi xalqaro moliyaviy lizingga berilgan ashyoda amalga oshirgan va ajratib olsa bo‘ladigan yaxshilashlar odatda xalqaro savdo muomalasida uning mulki bo‘lib hisoblanadi.

Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi amalda bo‘lgan muddat mobaynida lizing beruvchi lizing oluvchining shartnomaning xalqaro lizing obyektini lozim darajada va ish holatida saqlashga oid qismidagi talablarni qanday bajarayotganligini nazorat qilish huquqiga ega bo‘ladi.

Xalqaro moliyaviy lizing predmetini odatda lizing beruvchi yoki lizing oluvchi sug‘urta qildiradi. Xalqaro moliyaviy lizing predmetini lizing beruvchi sug‘urta qildirgan taqdirda shartnoma shartlariga binoan, sug‘urta summasi lizing to‘loviga kiritiladi. Lizing oluvchi sug‘urta shartnomasini tuzgan taqdirda shartnoma odatda lizing beruvchi foydasiga tuziladi, ya’ni aynan lizing beruvchi sug‘urta polisi bo‘yicha sug‘urta qoplamasining oluvchisi bo‘ladi.

Ottava konvensiyasining 7-moddasiga binoan, lizing beruvchi xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining predmeti bo‘lgan uskunaga nisbatan o‘zining mulkchilik huquqini saqlab qoladi, shu bois lizing oluvchi bankrotga uchragan taqdirda uning kreditorlari xalqaro moliyaviy lizing predmetiga bo‘lgan mulkchilik huquqi lizing oluvchiga o‘tmagunicha, ushbu predmet hisobidan mablag‘ undirishi yoki uni xatlashi mumkin emas.

Konvensiyaning 14-moddasiga binoan, lizing beruvchi xalqaro lizing predmeti bilan bog‘liq yoki lizing to‘g‘risidagi shartnomadan kelib chiquvchi o‘z huquqlarining hammasini yoki bir qismini birovga berishga haqlidir, biroq huquqlarni bunday begonalashtirish shartnoma tabiatining o‘zgarishiga olib kelmaydi va lizing beruvchini uning hech bir majburiyatidan ozod qilmaydi. Lizing oluvchi esa xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining predmetini birovga berish orqali o‘z ixtiyorga tasarruf etishga haqli emas.

Shu bilan birga, Ottava konvensiyasi 14-moddasining 2-bandida lizing oluvchiga xalqaro moliyaviy lizing predmetidan foydalanish huquqini yoki lizing to‘g‘risidagi shartnomadan kelib chiquvchi har qanday boshqa huquqni birovga berishiga ruxsat etilgan. Biroq u buni faqat lizing beruvchining roziligi bilan va uchinchi shaxslarning huquqlarini hisobga olgan holda amalga oshirishi mumkin. Bunda sublizing shartnomasi xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining muddatidan or-

tiq vaqtga tuzilishi mumkin emas.

Xalqaro moliyaviy lizing predmetiga nisbatan mulkchilik huquqiga ega bo‘lmagan lizing oluvchi xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi to‘xtatilganidan so‘ng yoki, shartnoma muddati uzaytirilmagan taqdirda, shartnoma shartlariga muvofiq lizing beruvchiga uskunani (xalqaro lizing predmetini) qaytarishi shart.

8-§. Lizing to‘lovlari

Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi bo‘yicha to‘lovlar odatda uskuna amortizatsiya muddatining hammasini yoki asosiy qismini inobatga olgan holda, lizing beruvchining investitsiya xarajatlarini qoplaydigan va unga rejalashtirilgan foydani keltiradigan qilib hisoblanadi.

Lizing beruvchiga qoplab beriladigan investitsiya xarajatlari tarkibiga odatda quyidagilar kiradi:

xalqaro moliyaviy lizing obyektining dastlabki qiymati;

lizing beruvchi unga xalqaro moliyaviy lizing obyekti sotib olish uchun qarz beruvchi (kreditor) bilan tuziladigan qarz (kredit) shartnomasi bo‘yicha to‘laydigan foizlar;

kafil bilan kafolat shartnomasi tuzilgan bo‘lsa, ushbu shartnoma bo‘yicha kafolatlarni jalb qilish xarajatlari;

xalqaro moliyaviy lizing predmetiga hisoblanadigan soliqlar va boshqa majburiy to‘lovlar (agar lizing beruvchi bunday soliq va to‘lovlarni to‘laydigan bo‘lsa);

lizing beruvchining xalqaro lizing predmetini kapital ta’mirlash bilan bog‘liq xarajatlari (agar ushbu ta’mirlashni lizing beruvchi amalga oshiradigan bo‘lsa);

xalqaro moliyaviy lizingni sug‘urtalash bo‘yicha to‘lovlar (agar sug‘urtalashni lizing beruvchi amalga oshiradigan va xalqaro lizing shartnomasida boshqacha hol nazarda tutilmagan bo‘lsa).

Xalqaro savdo muomalasida lizing to‘lovlari odatda butun lizing ashyosi bo‘yicha to‘lov ko‘rinishida belgilanadi, xalqaro moliyaviy lizingga beriladigan ashyolar turli xo‘jalikda foydalanish muddatlariga ega bo‘lgan taqdirda esa lizing to‘lovlari ashyolarning har bir guruhi uchun alohida belgilanishi mumkin.

Lizing beruvchi avval boshdan lizing oluvchiga qaraganda qulay-

roq huquqiy holatda bo‘lganligi uchun, xalqaro moliyaviy lizing shartnomalarida odatda lizing beruvchining mamlakatidagi soliqqa tortish tizimi o‘zgargan taqdirda lizing beruvchi lizing to‘lovining miqdorini ham qayta ko‘rishga haqli ekanligi nazarda tutilgan bo‘ladi. Shu bilan birga, lizing oluvchining mamlakatidagi shart-sharoitning xuddi shunday o‘zgarishi, odatda hatto lizing oluvchi katta zarar ko‘rishi mumkin bo‘lgan taqdirda ham lizing shartlarining o‘zgarishiga olib kelmaydi.

Qoida tariqasida, xalqaro moliyaviy lizingda lizing to‘lovlari quyidagi shakllarda namoyon bo‘ladi:

pul to‘lovlari;

qoplama to‘lovlar (tovarlar yohud xizmatlar shaklida);

aralash to‘lovlar (yuqorida keltirilgan ikkala shaklning aralashmasi).

Bundan tashqari, lizing to‘lovlarining quyidagi turlari ham mavjud:

aniq belgilangan umumiy summadagi to‘lovlar;

avansli to‘lovlar (dastlab lizing oluvchi avans to‘laydigan, so‘ngra esa davriy to‘lovlarni to‘lab boradigan turi);

noaniq to‘lovlar (bunda to‘lov miqdori ilgaridan noma’lum bo‘ladi, ammo tomonlardan biri belgilagan foizlardan kelib chiqib hisoblanadi).

Xalqaro savdo muomalasi amaliyotida lizing to‘lovlarini pul shaklida to‘langanda ko‘pincha lizing oluvchi lizing obyektini olganidan so‘ng o‘zining bo‘lg‘usi lizing to‘lovlari bo‘yicha qarzini veksellarda rasmiylashtiradi. Bu esa uning mazkur to‘lovlarni to‘lash majburiyatini muqarrar qiladi va lizing beruvchining ushbu to‘lovlarni olish huquqini qayta moliyalashtirish maqsadida boshqa birovga berishini osonlashtiradi.

Ottava konvensiyasining 13-moddasiga binoan, agar lizing oluvchi shartnoma talablarini buzgan bo‘lsa, lizing beruvchi lizing oluvchidan to‘lanmagan davriy to‘lovlarni foizlari va boy berilgan foydasi bilan birga undirib olishi mumkin. Buning ustiga agar mazkur buzilishlar jiddiy bo‘lsa, lizing beruvchi bo‘lg‘usi to‘lovlarni muddatidan oldin talab qilib olishga va lizing predmetini zararni qoplagan holda qaytarishni talab qilishga haqli bo‘ladi. To‘g‘ri, lizing beruvchi talab qilishi mumkin bo‘lgan zararlar faqat kompensatsion zararlardir, chunki Ottava konvensiyasida ortiqcha hisoblangan zararlarni to‘lamaslik lozimligi ko‘rsatilgan.

Lizing oluvchi xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi predmeti bilan

bog‘liq barcha xavflarni o‘z zimmasiga olishi munosabati bilan lizing predmetining nobud bo‘lishi yoki shikastlanishi lizing oluvchini lizing to‘lovlarini to‘lashdan ozod qilmaydi. Shartnoma shartlarida lizing beruvchiga lizing predmeti qaytarilishi nazarda tutilgan taqdirda lizing oluvchi lizing beruvchiga yetkazgan zararini ham qoplashi shart.

9-§. Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining tugatilishi

Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi, qoida tariqasida, unda ko‘rsatilgan muddat tugaganidan so‘ng to‘xtatiladi. Bunda odatda lizing oluvchi lizing predmetini lizing beruvchi bilan kelishilgan narxda sotib oladi. Ba’zan lizing beruvchi va lizing oluvchi shartnomaning amal qilish muddatini uzaytirishlari va bunda yangi shartlarni kelishib olishlari mumkin. Odatda shartnomada ko‘rsatilgan majburiyatlarini lozim darajada bajargan lizing oluvchi xalqaro moliyaviy lizing shartnomasini yangidan tuzish uchun ko‘proq huquqqa ega bo‘ladi.

Agar lizing beruvchi xalqaro moliyaviy lizing shartnomasini davom ettirishni yoki lizing predmetini sotib olishni (shubhasiz, uning shunday huquqi bo‘lganda) istamasa, lizing predmeti lizing beruvchiga xalqaro moliyaviy lizing muddati davomida uning normal eskirishiga mos keladigan holatda qaytarilishi kerak.

Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi odatda lizing predmeti yo‘qolgan va uni o‘xshash predmet bilan almashtirish mumkin bo‘lmagan holda, shuningdek, tomonlar o‘zlarining shartnomada belgilangan majburiyatlarini bajarmagan boshqa hollarda muddatidan ilgari to‘xtatiladi.

Lizing oluvchining shartnomani bajarmaslik hollari (agar bu shartnomada nazarda tutilgan bo‘lsa) quyidagilar bo‘lishi mumkin:

lizing to‘lovlarini umuman yoki o‘z vaqtida to‘lamaslik;

lizing ashyosini sug‘urta qilish bo‘yicha majburiyatlarning bajarilmasligi;

lizing predmetidan shartnoma shartlariga nomuvofiq holda foydalanish;

lizing oluvchi zimmasidagi uskunani joriy yoki kapital ta’mirlashning amalga oshirilmasligi;

shartnomada belgilangan boshqa hollar.

Lizing beruvchining o‘z majburiyatlarini umuman yoki lozim darajada bajarmasligi ham xalqaro lizing shartnomasini muddatidan oldin bekor qilish uchun asos bo‘lishi mumkin. Biroq odatda xalqaro moliyaviy lizing shartnomalarida lizing beruvchi lizing oluvchiga lizing predmetini berganidan so‘ng amalda unga hech qanday majburiyat yuklatilmaydi, lizing beruvchining o‘z majburiyatlarini bajarmasligi asosan lizing predmeti uchun sotuvchi (yetkazib beruvchiga)ga haq to‘lamaslik munosabati bilan yuzaga kelishi mumkin.

Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi tomonlardan birining aybi bilan muddatidan oldin to‘xtatilganda ushbu tomon ikkinchi tomonga yetkazilgan zararni to‘liq qoplashi shart, chunonchi lizing oluvchi ham xalqaro lizing shartnomasida belgilangan butun muddat uchun lizing to‘lovlarini to‘liq to‘lashi kerak.

Lizing shartnomasining tugatilishi, shubhasiz, sublizing shartnomasining ham tugatilishiga olib keladi.

TEKSHIRISH UCHUN SAVOLLAR

1. Lizing nima?
2. Xalqaro moliyaviy lizingga qanday xususiyatlar xos?
3. Xalqaro lizing qanday kelib chiqqan?
4. Xalqaro moliyaviy lizing qaysi xalqaro hujjatlar bilan tartibga soli-nadi?
5. Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining qanday xususiyatlari mavjud?
6. Xalqaro lizingning qanday tiplarini bilasiz?
7. Xalqaro lizing munosabatlari boshqa xalqaro iqtisodiy munosabatlardan qaysi jihatlari bilan farq qiladi?
8. Xalqaro moliyaviy lizingning predmetini nimalar tashkil qiladi?
9. Lizing to‘lovlari nima?
10. Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi qanday hollarda va qaysi tartibda tugatiladi?

VIII-BOB. TOVARLARNI XALQARO TASHISH. XALQARO EKSPEDITSIYA

1-§. Umumiy qoidalar

Amaldagi xalqaro savdoda tovar va xizmatlarni chegara orqali tashish zarurati yuzaga keladi. Buning uchun turli xil transport vositalaridan foydalaniladi. Shu munosabat bilan tovarlarni tashishning ikki xil turi, ya'ni bir turdagi transport vositasidan foydalanishga imkon beradigan **oddiy tashish** va turli transport vositalaridan foydalaniladigan **aralash tashish** farqlanadi.

Tashuvchi majburiyatining predmeti bo'lmish tovarni davlat chegarasi orqali ko'chirgan holda tashish **tovarlarni xalqaro tashish** (yoki **xalqaro yuk tashish**) deyiladi.

Xalqaro yuk tashish quyidagilar singari turli xil huquqiy normalar bilan tartibga solinadi:

turli davlatlarning milliy huquqida qo'llaniladigan yuk tashish munosabatlarini tartibga soluvchi normalar;

xalqaro muomalada yuk tashishni tartibga soluvchi xalqaro (unifikasiyalashtirilgan) normalar;

xalqaro muomaladagi xalqaro kollizion (unifikasiyalashtirilgan) normalar.

So'nggi paytlarda transport texnikasining tez sur'atlarda rivojlanishi (transport vositalari tezligi va harakat radiusining oshishi) munosabati bilan, davlatlar borgan sari ko'proq o'zaro munosabatga kirishmoqdalar. Shu bois ushbu sohadagi turli xalqaro bitimlarning ahamiyati oshib bormoqda. Bunda mazkur xalqaro shartnomalar ommaviy (ma'muriy) munosabatlar (masalan, transport vositalarining harakatlanish xavfsizligi)ni ham, xususiy (fuqarolik-huquqiy) munosabatlarni ham, xususan, tovarlarni tashishni ham tartibga soladi.

Muayyan davlatning biror xalqaro shartnomada ishtirok etishi odatda uni o'z ichki qonunchiligini xalqaro shartnoma qoidalari bilan unifikasiyalashga majbur qilmaydi. Biroq amalda xalqaro shartnomalar milliy huquqqa har holda katta ta'sir ko'rsatadi. Ushbu amaliyot turli davlatlar hududida transportning aniq tarmog'iga nisbatan amal qiluvchi normalarni ancha unifikasiyalashga yordam beradi. Bu ayniqsa

dengiz va havo transportiga, shuningdek, pochtaga taalluqlidir. Boshqa tomondan qaraganda, xalqaro miqyosdagi bunday unifikasiyalash, tarmoq xususiyatiga ega bo‘lib, turli transport vositalaridan foydalangan holda amalga oshiriladigan aralash (ko‘p rejimli) yuk tashishlarda qiyinchiliklar tug‘diradi. Shu bois ushbu sohadagi unifikasiyalash ham xalqaro yuk tashishlarni soddalashtirish bo‘lgan bo‘lardi. Biroq maqsadi konteynerli yuk tashishlarni soddalashtirish bo‘lgan Tovarlarni ko‘p rejimli tashishga oid 1980-yilgi Jeneva konvensiyasi bugungi kungacha ratifikatsiya qilish uchun zarur miqdordagi ovozlarga ega emas.

Konvensiyalar va yuk tashishlar sohasidagi boshqa xalqaro shartnomalar unifikasiyalashtirilgan huquqni yaratadi. Bu ularning nafaqat shartnoma ishtirokchilari bo‘lgan davlatlarni birlashtirishlarini, balki alohida jismoniy va yuridik shaxslar o‘rtasida tuziladigan aniq xususiy yuk tashish shartnomalari uchun ham bevosita qo‘llanilishini bildiradi. Bu bilan turli davlatlarning hududlarida amal qiluvchi normalar o‘rtasidagi bahsli jihatlarni yo‘q qilish maqsadida yuk tashishlarga nisbatan qo‘llaniladigan o‘ziga xos kollizion normalardan foydalanish kamayadi.

Ko‘pgina mualliflar xalqaro transport huquqini an’anaviy tushuniladigan xalqaro savdo huquqining tarkibiy qismi deb hisoblamaydilar. Biroq, yuk tashishlarning xalqaro savdo muomalasi uchun ahamiyatini e’tiborga olib, ushbu sohadagi loaqal ayrim huquqiy manbalarni ko‘rib chiqishni maqsadga muvofiq, deb hisoblaymiz.

2-§. Temir yo‘l transporti

Xalqaro muomalada temir yo‘l transportini tartibga soluvchi asosiy hujjat 1980-yil 9-mayda Born shahrida qabul qilingan va qisqacha COTIF deb nomlanadigan Temir yo‘llar bo‘yicha xalqaro yuk tashishlar to‘g‘risidagi konvensiyadir (Convention relative aux transports internationaux ferroviares). Bunda odamlar va qo‘l yuklarini tashishga oid munosabatlar tartibi ushbu Konvensiyaning A ilovasi (qisqacha – SIV)da belgilangan, yuklarni tashish bo‘yicha munosabatlar tartibi esa xuddi shu konvensiyaning V ilovasi (qisqacha – CIM)da belgilangan (hozir CIV va CIM ilovalarida belgilangan normalar 1985-yilgacha ikkita alohida konvensiyani tashkil etganligini ta’kidlab o‘tish zarur).

COTIF konvensiyasiga Yevropaning sobiq Sovet Ittifoqi mamlakatlari va Albaniyadan (ushbu mamlakat boshqa mamlakatlar bilan temir yo‘l aloqalariga ega emas) boshqa barcha mamlakatlari shuningdek, Yaqin Sharq va Shimoliy Afrikaning ayrim mamlakatlari ham qo‘shilgan. COTIF konvensiyasi hamda uning A va V ilovalari temir yo‘llar bo‘yicha xalqaro yuk tashishning umumiy prinsiplarini tartibga soladi. Ularda qandaydir muayyan muammoning hal qilinishi belgilab qo‘yilmagan bo‘lsa, konvensiya ishtirokchilari bo‘lgan davlat-larning tegishli huquqi qo‘llaniladi.

Temir yo‘llar bo‘yicha xalqaro aloqalarning tashkiliy masalalari Jenevada 1923-yil 9-dekabrda imzolangan Temir yo‘llarning huquqiy holati va xalqaro tuzilishi haqidagi konvensiya doirasida unifikasiyalashtirilgan.

Devonxonasi Shveysariyaning Byorn shahrida joylashgan Xalqaro temir yo‘l orqali yuk tashishlar tashkilotini ham eslab o‘tish joiz.

3-§. Avtomobil transporti

Avtomobil transporti sohasidagi asosiy konvensiya 1956-yil 19-mayda qabul qilingan xalqaro yo‘llarda yuklarni tashish shartnomasi to‘g‘risidagi Jeneva konvensiyasidir (Convention relative au contract de transport international des marchandises par route, qisqacha CMR). Ushbu konvensiyaning qoidalari o‘sha vaqtning o‘zida Byorn shahrida temir yo‘l transportida tovarlarni tashish borasidagi CIM bo‘yicha konferensiyada namuna sifatida olingan. CMR konvensiyasiga, avvalo, Farbiy va SHarqiy Yevropa mamlakatlari qo‘shildilar.

Odamlarni avtomobilda tashishni tartibga soluvchi xalqaro konvensiya bugungi kungacha ham qabul qilinmagan. Hozircha yo‘lovchilarni tashish ikki tomonlama bitimlar asosida amalga oshirilmoqda.

Avtomobillarda odamlarni tashishda bojxona konvensiyalari katta ahamiyatga ega bo‘lib, ular ichida TIR kitobchasini qo‘llagan holda yuklarni xalqaro miqyosda tashish to‘g‘risidagi 1959-yil 15-yanvardagi bojxona konvensiyasi (1978-yilda ushbu konvensiyaning yangi tahriri kuchga kirdi).

Davlatga qarashli bo‘lmagan, ammo xalqaro avtomobil transportini tartibga soluvchi hujjatlarning shakllanishiga ta’sir qiluvchi Avtomobil transporti xalqaro ittifoqi (IRU) sezilarli o‘rin tutadi.

4-§. Havo transporti

Havo transporti orqali xalqaro yuk tashishlarda xalqaro havo orqali tashishga daxldor ba’zi qoidalarni unifikasiyalash uchun 1929-yil 12 oktabrdagi Varshava konvensiyasi qo‘llaniladi. Ushbu konvensiya 1955-yilgi Gaaga protokoli deb nomlanuvchi hujjat bilan, so‘ngra esa 1961-yilda Gvadalaxara shahrida imzolangan SHartnoma bo‘yicha tashuvchi bo‘lmagan shaxslar amalga oshiradigan havo transporti orqali xalqaro yuk tashishlarga daxldor ayrim qoidalarni unifikasiyalash to‘g‘risidagi konvensiya bilan to‘ldirildi. Varshava konvensiyasiga 1971-yilgi Gvatemala protokoli va 1975-yilgi Monreal protokoli bilan jiddiy o‘zgartirishlar kiritildi.

Havo transporti xalqaro assotsiatsiyasi (IATA)ga birlashgan tashuvchi kompaniyalar, bundan tashqari, IATA belgilagan va tashish hujjatlarining orqa tomonida aks ettirilgan “Tashish shartlari”dan foydalanadilar (ushbu “Shartlar” tavsiya etuvchi xususiyatga ega).

Havo transportining ma’muriy muammolari, avvalo, Xalqaro fuqaro aviatsiyasi to‘g‘risidagi (1944-yil 7-dekabr) CHikago konvensiyasi bilan tartibga solinadi. Ushbu konvensiya qarorlarining amalga oshirilishini fuqaro aviatsiyasi xalqaro tashkiloti (ICAO) kuzatib turadi.

5-§. Daryo kemachiligi

Shu paytgacha daryo kemalarida xalqaro yuk tashishlar haqida hech qanday xalqaro shartnoma tuzilmagan, holbuki tegishli konvensiyani qabul qilish borasidagi ishlar anchadan buyon olib borilmoqda. 1960-yil 15-martda Jenevada imzolangan Daryo kemalari to‘qnashib ketganda kelib chiqadigan javobgarlikka daxldor ayrim prinsiplarni unifikasiyalash to‘g‘risidagi konvensiyagina kuchga kirgan.

6-§. Dengiz transporti

Dengiz orqali xalqaro yuk tashishlar masalada hozirgi vaqtda kompleks kodifikatsiyalashgan xalqaro shartnoma yo‘q, holbuki BMTning Yuklarni dengiz orqali tashish to‘g‘risidagi 1978-yilgi Gamburg konvensiyasida kodifikatsiyalashtirishga harakat qilingan edi. Bu

Konvensiya uni 20dan ortiq davlatlar ratifikatsiya qilganlaridan so‘ng 1992-yil 11-noyabrda kuchga kirdi. Bunda ushbu konvensiyani unga hali qo‘shilmagan davlatlarning ham (Gamburg qoidalari nomi bilan) qo‘llash hollarining ko‘payayotganligi kuzatiladi.

Shunga qaramay, ko‘pchilik dengiz davlatlari eski konvensiyalarning qoidalaridan foydalanib kelmoqdalar, holbuki ularning mazmuni borgan sari ko‘proq e’tirozlar keltirib chiqarmoqda, chunki ular kema egalari va tashuvchilar uchun juda foydali, ammo kontragentlar va boshqa manfaatdor shaxslar uchun foydali bo‘lmagan sharoitni yaratadi. Amaliyotda Bryusselda imzolangan ikkita konvensiya eng katta ahamiyatga ega. Ulardan biri – konosamentga daxldor ayrim prinsiplarni unifikasiyalash to‘g‘risidagi konvensiya – 1924-yilda qabul qilingan; ba’zan u qisqacha Gaaga qoidalari deb yuritiladi. Ushbu Konvensiya 1968-yil 23-fevraldagi va 1979-yil 21-fevraldagi Bryussel protokollari bilan to‘ldirilgan. Ushbu konvensiyaning to‘ldirilgan variantini ba’zan Gaaga/Vizbi qoidalari deb ataydilar. Ikkinchi Bryussel konvensiyasi ham 1924-yilda chiqqan bo‘lib, unda dengiz kemalari egalarining mas’uliyatini cheklashga doir ayrim prinsiplar unifikasiyalashtirilgan (bu konvensiyaning yangi varianti 1957-yilda qabul qilingan). So‘ngra u 1979-yil 23-fevraldagi Bryussel protokoli bilan to‘ldirilgan.

1074-yil 13-dekabrda qabul qilingan Dengiz orqali yo‘lovchilar va ularning yuklarini tashish bo‘yicha Afina konvensiyasini va 1976-yil 19-noyabrda Londonda qabul qilingan Dengizning ayrim qismlariga da’volar bo‘yicha mas’uliyatni cheklash to‘g‘risidagi konvensiyani ham eslatib o‘tish mumkin.

7-§. Pochta transporti

Xalqaro yo‘llarda pochta yuklarini tashish masalalari Butun jahon pochta konvensiyasi va uning ilovalari bilan tartibga solingan. Uning hozirgi paytda ham kuchda bo‘lgan matnlari 1989-yilda Vashingtonda bo‘lib o‘tgan Jahon pochta ittifoqining XIX kongressida, oxirgi matn esa Seulda 1994-yilda bo‘lgan konferensiyada tasdiqlangan va 1996-yil 1-yanvarda kuchga kirgan.

8-§. Tranzit

Tranzit – ikki yoki undan ortiq davlat hududidan yuklarni olib o‘tish. Bunday yuk tashishlar uchun 1921-yilda qabul qilingan Tranzit erkinligi to‘g‘risidagi Barselona konvensiyasi dasturiy ahamiyatga ega. Ushbu konvensiyaning qoidalari umumiy xususiyatga ega bo‘lib, barcha turdagi transport vositalariga tegishli. Amaliyotda esa u daryo transportiga nisbatan qo‘llaniladi, chunki unga nisbatan haligacha yuk tashishlar bo‘yicha xalqaro hujjatlar yo‘q. Boshqa turdagi transport vositalariga kelganda esa tegishli xalqaro konvensiya ayni vaqtda o‘z normalari bilan tranzit muammolarini ham qamrab oladi.

TEKSHIRISH UCHUN SAVOLLAR

1. Tovarlarni xalqaro tashish nima va uning qanday turlarini bilasiz?
2. Xalqaro yuk tashish qaysi qonun hujjatlari bilan tartibga solinadi?
3. Xalqaro ekspeditsiya nima?
4. Xalqaro muomalada temir yo‘l transportini tartibga soluvchi asosiy hujjat qaysi?
5. Avtomobil transporti sohasidagi xalqaro munosabatlar qaysi hujjat bilan tartibga solinadi?
6. Odamlarni xalqaro tashish qaysi xalqaro hujjat bilan tartibga solinadi?
7. Havo transporti orqali xalqaro yuk tashishlarda qaysi xalqaro hujjatlarga asoslaniladi?
8. Dengiz orqali xalqaro miqyosda yuk tashish qanday tartibga solinadi?
9. Xalqaro tranzit nima va u qanday hujjatlar bilan tartibga solinadi?

IX-BOB. XALQARO SAVDODA FRANCHAYZING

1-§. Franchayzing haqida umumiy tasavvur

“Franchayzing” termini fransuzchadan kelib chiqqan. “Franshiza” (fr. francise) – imtiyoz, afzallik. Biroq termin inglizcha bo‘lmasa ham, franchayzing munosabatlarining o‘zi Yevropa mintaqasida emas, balki AQShda yuzaga kelgan. AQSh huquqida “franshiza” termini turli xil munosabatlarni tavsiflash uchun qo‘llaniladi. Masalan, “sport franshizasi” muayyan hududda sport komandasi tuzishga ruxsat bergan liganing homiyligida bunday komandani tuzish uchun berilgan ruxsatdir. “Saylov franshizasi” AQSh Konstitutsiyasining 15, 19 va 24-tuzatishlari bilan kafolatlangan ovoz berishda ishtirok etishdir. Shu bilan birga, korporatsiya ustavi ham “franshiza” – “bosh (umumiy) franshiza” deb talqin etiladi, ayni paytda “maxsus franshiza” jamiyat mulkidan jamiyat uchun foydali maqsadlarda va shaxsiy daromad olish maqsadlarida foydalanishga doir har qanday huquqni o‘z ichiga oladi.

Biroq ushbu bobning maqsadi faqat “tadbirkorlik franchayzingi” (ingl. business format franchising)ni kelib chiqishdan iborat. Tadbirkorlik franchayzingi deganda, AQSh qonunlariga binoan, “franchayzer va franchayzi o‘rtasidagi davom etayotgan hamda nafaqat mahsulot, xizmatlar va savdo markasini, balki bir qator ishbilarmonlik munosabatlari, ya’ni marketing strategiyasi va rejasi, xodimlar uchun yo‘riqnoma va ishlab chiqarish standartlari, sifat nazorati va doimiy ikki tomonlama axborot almashinuvini o‘z ichiga oluvchi ishga oid munosabatlar” tushuniladi.

Ya’ni **tadbirkorlik franchayzingi** deganda, bir shaxs (franchayzer) ikkinchi shaxs (franchayzi)ga franchayzer faoliyatiga o‘xshash tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishi uchun qo‘riqlanishga qodir (firma nomi, tovar belgisi, xizmat ko‘rsatish belgisi va boshq.) hamda qo‘riqlanishga qodir bo‘lmagan (ish tajribasi va boshq.) mulkiy huquqlar va fuqarolik huquqining boshqa obyektlari (tijorat ma’lumotlari va boshqalar) beradigan munosabatlar tushuniladi.

“Tadbirkorlik franchayzingi”ga (bundan buyon – franchayzing) bunday yondashuv mazkur munosabatlarni tartibga soluvchi deyarli barcha huquqiy tizimlarda mavjud.

2-§. Franchayzing tarixi

Franchayzing tadbirkorlik munosabatlarining maxsus turi sifatida AQShda XIX asrdayoq yuzaga kelgan, biroq Yevropa va Amerikaning rivojlangan mamlakatlarida faqat 1950-yillardan keyingina keng tarqalgan. Ushbu shartnoma ommalashganligining sababi shundaki, undan foydalanish, bir tomondan, franchayzerning ilgari u qamrab olmagan hududlardagi bozorlarda uning ta'sir doirasini kengaytirishga yordam bersa, boshqa tomondan esa, franchayziga bozorning ushbu sohasida ma'lum bo'lib ulgurgan shaxs nomidan yangi turdagi tadbirkorlik faoliyatini boshlash imkonini beradi. Bunda ko'pincha franchayzerga yangi (ayniqsa, xorijiy davlatlardagi) bozorlarni franchayzi orqali o'zlashtirish savdo vakolatxonalari shaklini qo'llashdan ko'ra ancha foydaliroq bo'ladi, odatda franchayzing shaxsiy mas'uliyati asosida harakat qilib, xodim yoki agentga qaraganda ko'proq faollik ko'rsatadi.

Bugungi kunda franchayzingdan jahonning 80 dan ortiq mamlakatida keng foydalaniladi. AQShda chakana savdo-sotiq hajmining uchdan bir qismi franchayzing tarmoqlari orqali amalga oshiriladi. Avstraliyada franchayzing tez ovqatlanish tarmog'ida ko'rsatiladigan xizmatlar umumiy hajmining 90 % ini tashkil qiladi. Biroq bir qancha davlatlardagina franchayzing qonun darajasida tartibga solingan. Chunonchi, Rossiya fuqarolik kodeksida "Tijorat kontsessiyasi" degan alohida bob bo'lib, munosabatlarning ma'nosiga ko'ra franchayzingga yaqin turadi. AQSh federal qonunlarida ham franchayzingni tartibga soluvchi bir qancha hujjatlar mavjud. Masalan, Savdo bo'yicha federal komissiya Franchayzing va qo'shma tadbirkorlik faoliyatiga doir qoidalarni ishlab chiqqan. Ushbu qoidalar franchayzingning ba'zi turlariga nisbatan qo'llaniladi. Bundan tashqari, AQShdagi bir qator shtatlarining qonunlarida franchayzing bitimlarini qayd etishga oid majburiy talab mavjud. Ammo boshqa milliy huquqiy tizimlarda franchayzing munosabatlarining qonun bilan tartibga solinmaganligi ushbu davlatlarda ham shartnomalarning mazkur turlarini keng qo'llashga xalaqit bermaydi.

Franchayzing xalqaro savdoda ham keng qo'llaniladi. Masalan, McDonald's, Holiday Inn, Yves Rocher va boshqa xalqaro franchayzing tarmoqlari mashhur.

3-§. Franchayzingni xalqaro miqyosda tartibga solish

Xalqaro franchayzingning keng tarqalganligi ushbu munosabatlarning universal xalqaro tartibga solinishiga olib kelmadi, shu bois huquqlarni himoya qilishda xalqaro franchayzing shartnomasining tomonlari odatda sanoat va mualliflik huquqlarini tartibga soluvchi xalqaro konvensiyalar taqdim etadigan vositalardan foydalanadilar. Masalan, sanoat huquqlari 1883-yilda qabul qilingan Sanoat mulkini qo‘riqlash to‘g‘risidagi Parij konvensiyasi va uning protokollariga muvofiq, mualliflik huquqlari esa – 1952-yilda qabul qilingan Mualliflik huquqi bo‘yicha butunjahon (Jeneva) konvensiyasi, 1886-yilda qabul qilingan Byorn konvensiyasi va boshqa xalqaro shartnomalar bilan himoya qilinishi mumkin.

Xalqaro franchayzing shartnomasi bo‘yicha munosabatlar asosan tuzilgan shartnoma shartlari, shuningdek, franchayzer va franchayzi mansub bo‘lgan davlatning milliy qonunlari bilan tartibga solinadi.

Franchayzining shartnomasiga, milliy qonunlarni qo‘llashga doir umumiy qoidalardan tashqari, deyarli har doim franchayzi mansub bo‘lgan davlatning monopolistik faoliyatga qarshilik ko‘rsatishni va raqobatni rivojlantirishni tartibga soluvchi yohud franchayzing shartnomasini ro‘yxatga olish tartibini belgilovchi qonunlari ta’sir etadi.

Franchayzing shartnomasiga doir munosabatlarni xalqaro-huquqiy jihatdan tartibga solish Xalqaro franshiza uyushmasining tavsiyalari (masalan, ushbu tashkilot franchayzerning franchayziga ta’sir ko‘rsatish chegaralarini belgilovchi axloq kodeksini ishlab chiqqan), shuningdek, “Xalqaro qonunchilik”ning mintaqaviy hujjatlari bilan (masalan, Yevropa hamjamiyati doirasida) cheklanadi.

Bunda EH huquqi uzoq vaqt mobaynida franchayzing munosabatlarini maxsus tartibga solmay keldi. 1986-yilda Yevropa Adolat Sudi franchayzing shartnomasining haqiqiyligi to‘g‘risidagi birinchi qarorini chiqardi va uni EHning qonunchiligiga zid emas, deb e’tirof etdi.

Ushbu masala Rim shartnomasi (Yevropa iqtisodiy hamjamiyatini ta’sis etish to‘g‘risidagi shartnoma)ning 85-moddasida sotuv yoki xarid narxlarini yohud boshqa savdo shartlarini bevosita yoki bilvosita belgilovchi, ishlab chiqarish, bozor, texnik rivojlanish yoki investitsiyalarni

cheklovchi yoki nazorat qiluvchi bozor yoki xomashyo manbalarini bo‘luvchi har qanday bitimlarni haqiqiy emas deb tan olib, raqobatni cheklashni taqiqlashi munosabati bilan yuzaga keldi.

Shu bilan birga, ushbu moddaning uchinchi qismi EH Komissiyasiga bunday bitimlardan foydalanuvchichilarning manfaatlariga zarar yetkazmagan holda mahsulot ishlab chiqarishni yoki tovar sotishni yaxshilashga olib kelsa yohud texnikaviy yoki iqtisodiy taraqqiyotga yordam bersa, 85-moddaning birinchi qismida belgilangan qoidadan istisnolar qiladi.

“Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis (1986)” ishi Yevropa Adolat Sudida franchayzi franchayzerga pul to‘lashdan bosh tortganligi munosabati bilan ko‘rib chiqilardi. Ishning mohiyati quyidagicha edi. Pronuptia firmasining to‘y liboslari GFRda franchayzer do‘konlarining tarmog‘i orqali, shuningdek, franchayzing shartnomasi asosida faoliyat ko‘rsatuvchi mustaqil savdo tashkilotlari orqali sotilardi. Franchayzi (Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis) uchta hududda – Gamburg, Oldenburg va Gonoverda savdo qilish uchun ruxsat olgan. Franchayzer franchayziga Pronuptia de Paris savdo markasidan mazkur hududlarda foydalanish bo‘yicha eksklyuziv huquq bergan va ushbu hududlarda xuddi shunday do‘konlar ochmaslik majburiyatini olgan. Franchayzer, shuningdek, franchayzining tadbirkorlik strategiyasini ishlab chiqishda va do‘konlarning foydasini oshirishda ko‘maklashish majburiyatini olgan.

Franchayzi mustaqil savdo vositachisi sifatida barcha xavflarni va tovarlarni faqat shartnomada ko‘rsatilgan do‘konlar tarmog‘i orqali sotish, bir yillik sotuv hajmining 10% miqdorida royalti to‘lash, reklamani faqat franchayzer bilan kelishilgan usulga va franshizaning tegishli xalqaro obro‘siga muvofiq amalga oshirish, franchayzing shartnomasining amal qilish muddati tugaganidan so‘ng bir yil davomida franchayzer bilan bevosita yoki bilvosita raqobatga kirishmaslik, shartnomada belgilangan huquq va majburiyatlarni boshqa shaxslarga berish uchun franchayzerning roziligini olish kabi majburiyatlarni o‘z zimmasiga olgan.

Sud qarori franchayzing shartnomasi Rim shartnomasining 85-moddasiga muvofiq kelish-kelmasligi masalasi atrofida jamlandi (bunda dastlab sud (Pronuptia de Paris bilan bo‘lgan hol kabi) distribyutor-

lik sotuv franchayzingi bilan ishlab chiqarish va servis franchayzingi o‘rtasidagi farqni aniqladi). Sud ko‘rib chiqilayotgan franchayzing shartnomasi raqobatni cheklamaydi, binobarin, shartnomaning franchayzing amal qilishini ta’minlovchi normalari Yevropa hamjamiyatining qonunlariga zid emas, degan xulosaga keldi. Masalan, franchayzer mazkur nou-xau va yordam franchayzerning raqobatchilariga ma’lum bo‘lmasligi choralarini ko‘rib, nou-xauni boshqa shaxslarga berishi va uning usulini qo‘llashda franchayziga yordam berishi mumkin. Franchayzi (franchayzerga) shartnomaning amal qilish davrida yoki ushbu muddat tugaganidan so‘ng oqilona davr mobaynida franchayzing tarmog‘ining boshqa a’zolari bilan raqobatga kirishib qolishi mumkin bo‘lgan hududda xuddi shunday yoki o‘xshash tovarlar sotiladigan do‘konlar ochishni taqiqlovchi hududiy shartlar franchayzingning rivojlanishi uchun zarur va shu bois bunga yo‘l qo‘yish mumkin. Franchayzingning litsenziya olingan obyektlarni sotmaslik majburiyatini olishiga ham yo‘l qo‘yiladi.

Shartnomaga franchayzing tarmog‘ining aynanligini va obro‘sini saqlab qolishga doir istisnolar kiritishga ham yo‘l qo‘yiladi. Ushbu talab shartnomaga franchayziga faqat franchayzer yetkazib bergan yoki u ma’qullagan manbalardan olingan tovarlarni sotish majburiyatini yuklovchi qoidalarni kiritishga imkon beradi. Bunda har bir franchayzining boshqa franchayzilardan tovar sotib olishiga ruxsat etilishi kerak.

Shu bilan birga, sud shartnomaning Umumiy bozorni franchayzer va franchayzi yoki bir necha franchayzilar o‘rtasida taqsimlashga qaratilgan normalari raqobatni cheklashi va Rim shartnomasining 85-moddasida buzishi mumkin, degan xulosaga keldi.

Shundan so‘ng EH Komissiyasi Yevropa Adolat Sudining Pronuptia de Paris ishi bo‘yicha qabul qilgan qaroridan so‘ng Rim shartnomasi 85-moddasining uchinchi qismiga muvofiq, franchayzing shartnomalari uchun guruhiy istisnolarni beruvchi № 4087/88 direktivani qabul qildi.

Mazkur direktiva faqat tovarlarning chakana savdosi va xizmat ko‘rsatish sohasidagi franchayzing shartnomalariga nisbatan qo‘llaniladi hamda franchayzing shartnomasiga kiritilishi mumkin bo‘lgan (o‘ziga xos “oq ro‘yxat”) cheklashlar ro‘yxati, shuningdek, yo‘l qo‘yib bo‘lmaydigan cheklashlar ro‘yxati (“qora ro‘yxat”)ga egadir.

Ushbu cheklovlarning shartlari “Umumiy Yevropa” davlatlarida bajarilishi majburiydir, chunki direktiva qoidalaridan har qanday chetga chiqish Rim shartnomasi 85-moddasining raqobatni cheklashga qaratilgan har qanday bitimning haqiqiy emasligi to‘g‘risidagi ikkinchi qismi qo‘llanilishiga olib kelishi mumkin.

4087/88 direktivasi har bir franchayzidan, savdo markasining egasi kim ekanligidan qat’i nazar, o‘zini alohida korxona deb bilishini (identifikatsiya qilishini) talab etadi. Bu franchayzerning franchayzi mahsulot ishlab chiqarish yoki xizmat ko‘rsatish chog‘ida yo‘l qo‘ygan kamchiliklar uchun birgalikda yoki qo‘shimcha ravishda javobgar bo‘lmasligiga imkon beradi.

4087/88 direktivasi franshizani savdo markasi, savdo nomi, belgisi, foydali modellar, dizayn, mualliflik huquqlari, nou-xau yoki tovarlarni olib sotish yohud iste’molchilarga xizmat ko‘rsatish uchun olinadigan patentlarga doir sanoat huquqlari va intellektual mulkka bo‘lgan huquqlar majmui sifatida ta’riflaydi. Franchayzing shartnomasi franchayzer bevosita yoki bilvosita haq to‘lash evaziga franchayziga muayyan turdagi tovarlar va (yoki) xizmatlar bozorida franshizadan foydalanish huquqini berishiga asos bo‘ladigan shartnoma sifatida ta’riflanadi. Master-franchayzing shartnomasi franshizadan uchinchi shaxslar bilan franchayzing shartnomasi tuzish orqali foydalanish huquqi deb tushuniladi.

4087/88 Direktivasining 1-moddasi EH doirasida franchayzing shartnomalarida raqobatni quyidagicha cheklashga ruxsat beradi:

– franchayzining ayrim hududiy huquqlarga, jumladan franchayzerning tovarlarni uchinchi shaxslarga sotmaslik yoki ushbu hududdagi boshqa franchayzilarni qo‘llab-quvvatlash majburiyatiga ega bo‘lish imkoniyati;

– franchayzining faoliyatini shartnomada belgilangan xona (bino)larda hududiy cheklash (franchayzining o‘xshash xona (bino)larga ko‘chish huquqini cheklagan holda);

– franchayzini shartnomada belgilangan hududdan tashqarida uchinchi shaxslar bilan master-franchayzing shartnomalari tuzishini taqiqlash;

– franchayzining franchayzer bilan kelishilgan hududdan tashqarida iste’molchilarni faol izlashini yoki boshqa franchayzilar yohud franchayzer bilan raqobatga kirishishini cheklash;

– franchayzining franchayzer hamda boshqa franchayzilar bilan

raqobatga kirishadigan tovarlarni ishlab chiqarishi, sotishi yoki ulardan foydalanishini cheklash (ehtiyot qismlari va qo‘shimcha buyumlar bundan mustasno), shuningdek, franchayzerning raqobatchilarga investitsiya kiritishini cheklash.

4087/88 Direktivasi franchayzerga zarur darajada franchayzidan o‘z sanoat va intellektual mulkini himoya qilishini, shuningdek, umumiy franchayzing tarmog‘ining aynanligi va obro‘siga rioya etishni talab qilishiga ruxsat beradi. Franchayzerning talablari franchayzining sifati bo‘yicha franchayzer belgilab beradigan obyektiv talablarning muayyan minimumiga javob beruvchi tovarlarni sotish yoki ulardan foydalanish yoxud, agar sifatning xolisona xususiyatlarini belgilash imkoni bo‘lmasa, franchayzer tanlagan uchinchi shaxslarning tovarlarini sotish majburiyatini ham qamrab olishi mumkin.

Franchayzi franchayzerning distribyutorlik tarmog‘i doirasida faqat iste’molchilarga, boshqa franchayzilarga va (yoki) boshqa shaxslarga tovarlarni sotishi, muayyan sotish “taktikasini” qo‘llashi yoki to-varlarning muayyan minimumini taklif etishi shart.

Bundan tashqari, franchayzi sotuvda ma’lum darajaga erishishi, tovarlarning muayyan minimumini ishlab chiqarishi, franchayzing usulida franchayzer taklif qilgan o‘zgarishlarni inobatga olishi, mijozlik va kafillik xizmatini ko‘rsatishi, franchayzerning kafolatlariga rioya etishi va boshqa ishlarni amalga oshirishi shart bo‘lishi mumkin.

Shu bilan birga, 4087/88 Direktivasida franchayzining boshqa franchayzilar yoki distribyutorlardan tovarlar sotib olish, sotuv baholarini belgilash (baholarni franchayzer faqat tavsiya etishi mumkin), uchinchi shaxslardan ehtiyot qismlarni va qo‘shimcha buyumlarni olish, o‘zi joylashgan erdagi kelishilmagan iste’molchilarga tovarlar sotish yoki xizmatlar ko‘rsatish huquqi cheklanishi mumkin emasligi belgilab qo‘yilgan.

4087/88 Direktivasi franchayzerga o‘zining nou-xausini himoya qilishiga ruxsat beradi. Franchayzer franchayziga o‘zining nou-xausini oshkor qilmaslik yoki franshizadan foydalanish doirasidagina qo‘llash majburiyatini yuklashi mumkin. Biroq nou-xau hammaga ma’lum bo‘lib ulgurgan yoki franchayzining shartnomani buzishidan boshqa sabab tufayli nou-xaudan foydalanish oson bo‘lib qolgan hollar bundan mustasno. Franchayzi xodimlari nou-xauni sir saqlashlari shart. Fran-

chayzi franchayzerning reklamaga oid talablariga rioya etishi va amalga oshirayotgan reklamasida franchayzerning ma’qullashiga erishishi shart.

Franchayzer franchayziga franshizaning qismi bo‘lgan sanoat va mualliflik huquqlarining qadrini shubha ostiga olishini taqiqlay olmaydi. Franchayzi u yoki bu huquqlarning qadriga nisbatan shubha bildirsa, franchayzer shartnomani bekor qilishni talab etishi mumkin. Franchayzer o‘zining franchayzi faoliyatini tekshirish, boshqa binolarga ko‘chishni taqiqlash yoki franchayzing shartnomasini sotishga rozilik bermaslik huquqlaridan sanoat yoki mualliflik huquqlarini himoya qilish, franchayzing tarmog‘ining umumiy aynanligi va obro‘siga rioya etilishini yoki franchayzi shartnoma shartlarini qanday bajarayotganligini tekshirishdan bo‘lak maqsadlarda foydalanmasligi kerak.

4-§. “Xalqaro franchayzing shartnomasi” tushunchasi

Franchayzing shartnomasining umumiy ta’rifidan va uni xalqaro savdoda qo‘llash amaliyotidan kelib chiqib, xalqaro franchayzing shartnomasi quyidagi asosiy belgilarga ega:

u tadbirkorlik bitimining turi bo‘lib, buning oqibatida uning tomonlarini faqat tijoratchilar (tadbirkorlar) tashkil qilishi mumkin;

u o‘zaro majburiyat yuklovchi shartnomadir, ya’ni ushbu shartnoma bo‘yicha huquq va majburiyatlar franchayzerda, franchayzida ham paydo bo‘ladi;

u intellektual mulkka bo‘lgan huquqlardan foydalanish, xizmat ko‘rsatish, oldi-sotdi, shirkat (sheriklik) munosabatlari elementlarini birlashtiruvchi kompleks shartnoma sifatida qaraladi;

o‘zining tadbirkorlik xususiyati tufayli franchayzing shartnomasi haq to‘lanadigan shartnomadir;

odatda muddatli bitim bo‘ladi;

o‘zining “ishga oid kompleks” – intellektual mulkka bo‘lgan huquqlar – firma nomi, tovar belgisi, nou-xau (tijorot siri) – va boshqa sanoat huquqlari, shuningdek, muayyan usulda tovarlar ishlab chiqarish yoki sotishga yohud iste’molchilarga xizmat ko‘rsatishga imkon beruvchi mualliflik huquqlari va axborotni o‘z ichiga oladigan tadbirkorlik fao-

liyatini amalga oshirish tizimidan iborat bitim predmeti bilan ajralib turadi;

sof ko‘rinishdagi ayirboshlash bitimi emas, ya’ni qarama-qarshi bo‘lsa-da, tomonlar manfaatlari bor, biroq, shu bilan birga franchayzer va franchayzining franchayzi faoliyatini muvaffaqiyatli amalga oshirishdan (ayniqsa franchayzi olgan foydadan foiz ko‘rinishidagi mukofot to‘lash hollarida) umumiy manfaatdorlik mavjud.

5-§. Xalqaro franchayzing turlari

Xalqaro franchayzing iqtisodiyotning turli sohalarida qo‘llaniladi. Buning natijasida uni qo‘llash usullariga ko‘ra, uning xilma-xil turlarini uchratish mumkin. Bunda, agar franchayzingni qo‘llanish sohasi bo‘yicha ta’riflaydigan bo‘lsak, uning quyidagi turlarini ajratib ko‘rsatish mumkin:

1. **Ishlab chiqarish franchayzingi** (ingl. processing franchise). Unga ko‘ra, franchayzer muayyan tovarni qayta ishlaydigan yoki ishlab chiqaradigan shaxsga ma’lum bir tarkibiy qismlarini yoki texnikaviy bilimlarni yetkazib beradi, ya’ni franchayzer franchayziga o‘z savdo markasi ostida tovarlarni ishlab chiqarish va sotish huquqini beradi. Franchayzingning ushbu turi bo‘yicha franchayzer franchayziga, shuningdek, marketing, mahsulot sotish va unga xizmat ko‘rsatishga doir ma’lumotlarni berishi mumkin. Franchayzingning ushbu turi umumiy ovqatlanish sohasida ancha keng tarqalgan.

2. **Servis franchayzingi** (ingl. service franchise). Unga muvofiq, franchayzer o‘zi ishlab chiqqan xizmat ko‘rsatish tizimini franchayziga beradi. Franchayzi esa franchayzerning savdo markasi ostida iste’molchilarga xizmat ko‘rsatadi. Franchayzingning bu turi avtomobillarga xizmat ko‘rsatish yoki kredit kartochkalari bo‘yicha xizmat ko‘rsatish sohalarida yetarlicha keng tarqalgan.

3. **Sotuv franchayzingi** (ingl. distribution franchise). Unga ko‘ra, franchayzi muayyan hududda franchayzerning tovarini uning savdo markasi ostida sotadi. Masalan, avtomobil yonilg‘isi yoki kosmetika ko‘pincha ushbu turdagi franchayzing asosida sotiladi.

Franchayzingni franchayzer bilan franchayzi o‘rtasidagi munosabatlarning turlariga, ya’ni ishlab chiqaruvchi bilan ulgurji sotuvchi o‘rtasidagi, ishlab chiqaruvchi bilan chakana sotuvchi o‘rtasidagi, ulgurji va

chakana sotuvchilar o‘rtasidagi munosabatlarga ko‘ra ham tasniflash mumkin.

6-§. Xalqaro franchayzingning o‘xshash munosabatlardan farqi

Franchayzing shartnomasi turli sohalarda qo‘llanilganligi va xilma-xil turlarga egaligi tufayli, franchayzing shartnomalarining ba’zi turlari majburiyatlarning boshqa turlari bilan o‘xshash bo‘lgan ko‘pgina umumiy jihatlarga ega.

Franchayzing shartnomasiga eng yaqin bo‘lganlaridan biri litsenziya asosidagi shartnomalar, ya’ni intellektual mulkdan foydalanish huquqini boshqa shaxsga berishga doir shartnomalardir. Bir qator mualliflar hatto franchayzing shartnomasini litsenziya asosidagi shartnomalarning turi sifatida qaraydi, chunki franchayzing predmetining asosini ham intellektual mulkdan foydalanish huquqini birovga berish tashkil qiladi. Biroq ularning o‘xshash jihatlari bilan birga, muayyan farqlari ham mavjud. Bunday farqlarning asosiysi shundaki, franchayzing shartnomasining maqsadi doimo yangi tadbirkorlik komplekslarini yaratishdan iborat bo‘ladi, litsenziyaga asoslangan shartnomalar esa, qaysi maqsadda qo‘llanilishidan qat’i nazar, intellektual mulkning ayrim obyektlaridan foydalanishgagina qaratilgan. Bundan tashqari, franchayzing shartnomasining predmeti intellektual mulk obyektlarini foydalanishga topshirish bilan cheklanib qolmaydi va pulli asosda xizmat ko‘rsatish shartnomasi, shirkat shartnomasi va hatto oldi-sotdi shartnomasining u yoki bu jihatlarini qamrab oladi. Litsenziat tashqi munosabatlarda litsenziardan farq qiluvchi shaxs sifatida qatnashadigan odatdagi litsenziya shartnomalaridan farqli ravishda, franchayzing shartnomasida franchayzi iste’molchilar bilan bo‘ladigan munosabatlarda amalda franchayzer bilan bir xil bo‘ladi.

Sotuv franchayzingiga doir shartnomani ba’zan faqat (istisnoli) tovarlar sotish to‘g‘risidagi shartnoma (ingl. solo distribution agriment), Fransiya, Belgiya va Shveysariyada boshqacha, ya’ni tijorat kontsessiyasi shartnomasi (contract de concession commercial) yoki, xalqaro tovarlar oldi-sotdisiga nisbatan, faqat (istisnoli) import to‘g‘risidagi shartnoma deb ataladigan shartnoma bilan qiyoslaydilar.

Faqat (istisnoli) tovarlarni sotish to‘g‘risidagi shartnomada distri-

byutorning tovarlarni sotishda yuridik jihatdan mustaqilligi, uning muayyan sanoat huquqlarini, jumladan, tovar belgisidan foydalanish, asosiy sotuvchilar (ishlab chiqaruvchilar)ning distribyutorga muayyan xizmatlar ko‘rsatishi, muayyan xulq-atvor shartlarini, chunonchi, reklamada, mijozlar bilan o‘zaro munosabatdagi xulq-atvor shartlarini belgilab berishi, distribyutorga muhofaza qilina olmaydigan huquqlarni, xususan, tijorat tajribasini berish kabilarni nazarda tutadi.

Bundan tashqari, faqat (istisnoli) tovarlarni sotish to‘g‘risidagi shartnomada bir tomonlama yoki ikki tomonlama “istisnolar to‘g‘risidagi shartlar” (ya’ni yo distribyutor uchun boshqa tovarlarni sotish, yo asosiy sotuvchi uchun tovarlarni shartnoma “hududida” sotish mumkin emasligi, yo tomonlarning “istisnolar” haqidagi shartlarga rioya etishi bo‘yicha majburiyati) mavjudligi nazarda tutiladi.

Yuqorida bayon etilgan shartlar sotuv franchayzingi shartnomasiga ham xos, biroq franchayzing shartnomasi tomonlarning ancha yaqin o‘zaro munosabatlarini taqozo etadi (holbuki, huquq nuqtai nazaridan, ushbu mezon aniq emas, bu esa ayrim mualliflarga sotuv franchayzingi shartnomasini va faqat (istisnoli) tovarlarni sotish to‘g‘risidagi shartnomani shartnomaning bir turi deb talqin etish imkonini beradi). Bunda franchayzingning boshqa turlari (ishlab chiqarish va servis franchayzingi) o‘zining xususiyatiga ko‘ra faqat (istisnoli) sotish shartnomasidan jiddiy farq qiladi.

Franchayzing shartnomasini bir yuridik shaxsning boshqa yuridik shaxsni boshqarishi bilan bog‘liq bo‘lgan tadbirkorlik shartnomasidan ham farqlash zarur. Ularning o‘xshashligi shundaki, franchayzing shartnomasiga ham, boshqaruv shartnomasiga ham bir shaxsning boshqa shaxsni nazorat qilishi va amalda boshqarishi xos bo‘lib, buning natijasida ayrim mamlakatlarning qonunlarida “boshqaruvchi” shaxsning u nazorat qiladigan shaxs majburiyatlari bo‘yicha javobgarligi nazarda tutilgan. Biroq ushbu shartnomalar o‘rtasida katta farqlar ham mavjud bo‘lib, franchayzing shartnomasining maqsadi “ishga oid kompleksni” obyekt sifatida topshirish va boshqa shaxsning ushbu korxonani ishlatib foyda olishidan iborat. Tadbirkorlik boshqaruvi shartnomasining maqsadi esa bir shaxsning boshqa shaxsni boshqarish organlari ustidan nazorat o‘rnatishidan iborat. Bunda mazkur shaxslar, franchayzing shartnomasi tomonlaridan farqli ravishda, turli

xil faoliyat bilan shug‘ullanishlari mumkin (masalan, bankning qurilish korxonasini boshqarish organlari ustidan nazorat o‘rnatishi kabi.

Franchayzing shartnomasi franchayzerga aniq belgilangan bir martalik to‘lov ko‘rinishidagi mukofot to‘laganda, amalda oldi-sotdi shartnomasiga yaqin shartnoma sifatida tasavvur qilinishi mumkin (masalan, biron xil mahsulot ishlab chiqaradigan zavod sotib olingan holda), chunki ikkala holda ham fuqarolik huquqlarining o‘xshash obyektini topshirganlik uchun pul to‘lanadi. Biroq ushbu bitimlar o‘rtasidagi yuridik farq ancha katta. Birinchidan, oldi-sotdi shartnomasining predmetini ashyolar tashkil qiladi, franchayzing shartnomasining predmeti ham ashyolar bo‘lishi mumkin, ammo, avvalo, intellektual mulk obyektlaridan foydalanish huquqi topshiriladi. Ikkinchidan, oldi-sotdi shartnomasi bo‘yicha doimo shartnoma obyekti boshqa birovga topshiriladi. Franchayzing shartnomasi bo‘yicha ham ashyo (buyumlar) birovga berilishi mumkin, biroq intellektual mulkka bo‘lgan huquq, undan foydalanish huquqi boshqa subyektga berilishiga qaramay, franchayzerda saqlanib qoladi va h.k.

Franchayzi franchayzerga franshizadan foydalanish huquqi uchun pul to‘lagan taqdirda, franchayzing shartnomasi amalda mulkiy ijara shartnomasiga o‘xshash bo‘ladi, chunki ikkala holda ham fuqarolik huquqlarining obyektlari haq evaziga vaqtinchalik foydalanishga beriladi. Shu bilan birga, ijara shartnomasining predmetini, franchayzing shartnomasinikidan farqli o‘laroq, intellektual mulk obyektlari emas, balki ashyolar tashkil qiladi. Bundan tashqari, ijaraga beruvchi va ijarachining munosabatlari pirovardida oddiy sxemadan – haq evaziga foydalanishdan iborat bo‘ladi. Franchayzer va franchayzining munosabatlari esa ancha keng.

TEKSHIRISH UCHUN SAVOLLAR

1. Franchayzing nima?
2. Xalqaro savdo franchayzingi qanday xususiyatlarga ega?
3. Franchayzingning kelib chiqishi haqida nimalarni bilasiz?
4. Xalqaro franchayzing qaysi hujjatlar bilan tartibga solinadi?
5. Xalqaro franchayzingning qanday turlarini bilasiz?
6. Xalqaro franchayzing shartnomasining o‘ziga xos jihatlari nimalardan iborat?
7. Xalqaro franchayzing boshqa o‘xshash munosabatlardan nimasi bilan farq qiladi?

X-BOB. XALQARO INVESTITSIYALAR

1-§. Umumiy qoidalar

Xorijdagi investitsiya faoliyati ko‘pchilik tadbirkorlar uchun o‘z tovar (ish, xizmat)larini sotish bozorini kengaytirishning yetarlicha jozibali shaklidir. Tovarni bozorda turli xil vositachi (diler, agent va boshqa)lardan foydalanib o‘tkazishdan farqli ravishda, tadbirkor xorijiy davlatda o‘z korxonasini tashkil etganda ikki xil foyda oladi: birinchi marta – o‘z tovarlarini ushbu davlatdagi o‘ziga tegishli subyektga sotishdan, ikkinchi marta – ushbu subyektning mahalliy bozorda savdo qilishidan tushgan foyda shaklida. Mahalliy bozorda ishlab chiqarishni tashkil qilish ham ancha foydalidir. Chunki bu tadbirkorning tovariga sifati bo‘yicha o‘xshash, ammo tannarxi xomashyo va ish kuchi arzon bo‘lgan mahalliy bozor hisobiga ancha past bo‘ladigan tovar olish imkonini beradi.

Shu munosabat bilan, xalqaro investitsiyalar ko‘plab yirik xo‘jalik yurituvchi subyektlar faoliyatining muhim tarkibiy qismi hisoblanadi. Xalqaro investitsiya faoliyati o‘tgan asrning 80-yillaridan boshlab, transnatsional korporatsiyalar ayniqsa keng miqyosda o‘tkazila boshlandi, buning natijasida xorijiy investitsiyalarning umumiy hajmi 1992-yilga kelib 2 mlrd. AQSh dollariga etdi.

Xalqaro investitsiya faoliyati mintaqaviy tashkilotlarning ishtirokchilari bo‘lgan davlatlarning savdo ittifoqlari – EH va NAFTA boshqa shaxsning doirasida ayniqsa rivojlangan. 1993-yilda GATTning Urugvay bosqichi tugashi xorijiy investitsiyalarga nisbatan qo‘llaniladigan qo‘shimcha qoidalarning ishlab chiqilishiga, bu esa xalqaro investitsiya faoliyatining yanada rivojlanishiga olib keldi.

Investitsiyalarni birgalikda himoya qilish to‘g‘risidagi xalqaro shartnomalarning[1] ko‘pchiligida “investitsiya” deganda, har bir davlatning yuridik yoki jismoniy shaxslari bir-birlarining hududlariga investitsiya sifatida kiritgan har qanday mulk tushuniladi.

Bunda “investitsiya” ta’rifiga nisbatan “mulk” termini quyidagilarni bildiradi:

[1] Odatda, ular ikki tomonlama shartnomalar bo‘ladi, holbuki mintaqaviy tashkilotlar doirasida investitsiyalarni o‘zaro himoya qilish bo‘yicha ko‘p tomonlama hujjatlar ham qabul qilinadi.

ham ko‘char, ham ko‘chmas mulk, jumladan, ashyoviy huquq;

aksiyalar, boshqa subyektlarning ustav fondidagi ulushlar;

obligatsiyalar yoki boshqa har qanday kredit bo‘yicha majburiyatlar, shuningdek, davlatning qimmatbaho qog‘ozlari va qimmatboho munitsipal hujjatlar;

pul talabnomalariga nisbatan talab qilish huquqlari, jumladan, foyda;

mualliflik va sanoat huquqlari, shuningdek, gudvill;

litsenziyalar va imtiyozlar olish bilan bog‘liq bo‘lgan har qanday iqtisodiy huquqlar, jumladan, tabiiy resurslarni qidirib topish, qazib olish yoki ulardan foydalanish;

dastlabki investitsiyalarning bahosini har qanday oshirish.

Bunda xalqaro investitsiya faoliyati investitsiya kiritish jarayoni bilangina cheklanib qololmaydi. U odatda investitsiya jarayonining qismiga aylanadigan boshqa faoliyat turlari bilan birga kechadi. Investitsiyalarni birgalikda himoya qilishga doir bitimlar faoliyatining turlari deganda, quyidagilar tushuniladi:

shartnomalarni bajarish uchun filiallar, agentliklarni tashkil qilish va nazorat qilish;

turli xil mulklarni xarid qilish, qo‘riqlash va ishlatish;

qarzga mablag‘ olish;

aksiyalar va boshqa qimmatbaho qog‘ozlarni chiqarish hamda sotish;

importyor uchun valuta xarid qilish;

litsenziyalar bo‘yicha imtiyozlar va huquqlar berish;

xo‘jalik faoliyatini amalga oshirish uchun zarur ruxsatlar va hujjatlar olish;

moliyaviy tashkilotlar va valuta bozorlariga chiqish imkoniyati;

moliyaviy tashkilotlarga joylashtirilgan mablag‘lardan foydalanish imkoniyati;

ishga doir operatsiyalarni normal darajada o‘tkazish uchun zarur bo‘lgan asbob-uskunalar (ya’ni ofis uchun uskunalar, avtomobillar va h.k.)ni xorijdan keltirish va o‘rnatish;

tijoratga oid axborotni tarqatish;

mavjud ahvolga oid tadqiqotlarni amalga oshirish;

tijorat vakillari, maslahatchilar, distribyutorlarni tayinlash va ular-

ning savdo yarmarkalarida ishtirok etishi;

tovar va xizmatlar marketingi (jumladan, reklama va bevosita aloqaga kirishish yo‘li bilan);

tovar va xizmatlar uchun haqni mahalliy valutada to‘lash;

ijara xizmatlari.

Shunday qilib, xorijiy investitsiyalar va ular bilan bog‘liq faoliyat turlari deganda, nafaqat xorijiy investitsiyalarning o‘zlari bilan bog‘liq shartlar, balki xorijiy investitsiyalarga ega subyektlarning faoliyat sharoitlariga taalluqli keng munosabatlar ham tushuniladi.

Milliy va “xalqaro” qonun hujjatlarini tahlil qilish xalqaro investitsiya faoliyatining quyidagi eng umumiy tushunchasini ifodalash imkonini beradi: xalqaro investitsiya faoliyati deganda, yuridik va (yoki) jismoniy shaxs yohud davlatning foyda (daromad) olish yohud investor uchun muhim bo‘lgan boshqa samaraga erishish maqsadida o‘z mulkidan bir qismini (investitsiya mulkini) ajratish va ushbu mulkni boshqa davlat hududidagi xo‘jalik muomalasiga jalb qilishi tushuniladi.

2-§. Investitsiya faoliyatini xalqaro-huquqiy tartibga solish

XX asrning ikkinchi yarmida kapitalning xorijga faol chiqarilishi, transnatsional korporatsiyalarning yuzaga kelishi munosabati bilan rivojlanib ketgan xalqaro investitsiya faoliyati ushbu masalalarni tartibga soluvchi “xalqaro qonunchilik”ning bir qator hujjatlari qabul qilinishiga olib keldi.

Avvalo, davlatlar va xorijiy investitsiyalar o‘rtasidagi investitsiya bahslarini ko‘rib chiqish masalalariga hamda xorijiy investitsiyalarni sug‘urta qilishga bag‘ishlangan ikkita ko‘p tomonlama konvensiyaga, ya’ni 1965-yilda qabul qilingan Davlatlar va xorijiy shaxslar o‘rtasidagi investitsiya nizolarini hal qilish tartibi to‘g‘risidagi Vashington konvensiyasi va 1985-yilgi Investitsiyalarni kafolatlashga doir Ko‘p tomonlama agentlikni ta’sis etish to‘g‘risidagi Seul konvensiyasiga to‘xtalish zarur.

Shuningdek, ushbu masalalarni tartibga soluvchi “mintaqaviy xalqaro qonunchilik” hujjatlari ham mavjud.

Bunda, avvalo, Rim shartnomasining EH doirasida subyektlarni

erkin ta’sis etishga ruxsat beruvchi (xorijiy investorlar uchun ayrim cheklashlar bilan) 52-moddasi hamda umumiy bozorning asosiy prinsiplaridan biri bo‘lgan kapitalning erkin harakatlanishiga doir 67-moddani ko‘rsatib o‘tish lozim.

MDH doirasida MDH ishtirokchilari bo‘lgan davlatlar va ularning bir-birlari hududidagi subyektlarining mulki va investitsiyalariga bag‘ishlangan 10 ga yaqin xalqaro shartnomalar tuzilgan.

“Xalqaro investitsiya qonunchiligi”ning keyingi manbai investitsiyalarning amalga oshirilishi va himoyalanishiga doir ikki tomonlama shartnomalar bo‘lib, ularda davlatlar boshqa davlatlar hududida investitsiya faoliyatini amalga oshirayotgan subyektlari uchun birgalikda kafolatlar yaratadilar.

Ushbu masalalarni tartibga soluvchi ikki tomonlama xalqaro savdo shartnomalarining bo‘limlari ham shunga o‘xshash vazifani bajaradi.

Ikki tomonlama savdo shartnomalari xorijiy investitsiyalar sohasidagi munosabatlarni tartibga solishning eng dastlabki manbaidir, chunki xalqaro investitsiya faoliyatining ilk bosqichida u bir davlat subyektlarining boshqa davlatlar hududidagi umumsavdo faoliyatidan ajratilmagan. Bu shuning uchun ham ro‘y berganki, xorijga tovarlarni chiqarish bilan bir qatorda, muqarrar tarzda kapital ham chiqarilgan.

Aftidan, bir vaqtning o‘zida xalqaro investitsiya faoliyatiga ham bag‘ishlangan savdo shartnomalarining dastlabki namunalari AQSh XX-asrning 40-yillari oxirida Ikkinchi jahon urushida mag‘lub bo‘lgan davlatlar bilan tuzgan savdo shartnomalaridan iborat bo‘lgan. Chunonchi, bunday shartnoma Germaniya bilan tuzilgan, chunki Marshall rejasining amalga oshirilishi munosabati bilan Amerika kapitali Germaniya iqtisodiyotiga mablag‘ni faol investitsiya qila boshlagan.

Ikki tomonlama xalqaro savdo shartnomalari doirasidagi investitsiya munosabatlarini tartibga solish asosan XX asrning mustamlaka tizim parchalanishi munosabati bilan ko‘plab davlatlar va hududlar o‘z munosabatlarini butunlay yangi asosda qura boshlagan 50-yillariga to‘g‘ri keladi. Aynan shu bois, masalan, AQSh Eron, Nikaragua, Efiopiya, Pokiston bilan savdo shartnomalari tuzib, ularda, albatta, kapitalni eksport va import qilish hamda himoya qilish bilan bog‘liq masalalarni nazarda tutgan.

Keyinchalik, xalqaro investitsiya jarayoni borgan sari ko‘proq kuch olganidan so‘ng, investitsiyalarni tartibga solish umumsavdo masalalarini tartibga solishdan ajrala boshlagan hamda davlatlar endi investitsiyalarga ko‘maklashish va o‘zaro himoya qilish haqida maxsus shartnomalar tuza boshlaganlar. Masalan, BMT Markazining ma’lumotlariga qaraganda, 1988-yil boshlariga kelib, dunyoda investitsiyalarni o‘zaro himoya qilishga doir 265 ta xalqaro shartnoma tuzilgan.

Xalqaro investitsiya faoliyatini tartibga solishning yana bir manbai ikki tomonlama soliqqa tortishga yo‘l qo‘ymaslik to‘g‘risidagi xalqaro shartnomalardir, chunki ko‘pincha bunday shartnomalarni tuzmay turib, hech qanday xorijiy investitsiyalar haqida so‘z yuritish mumkin bo‘lmaydi.

Bundan tashqari, eng yirik investorlar katta investitsiya loyihalarini amalga oshirishda milliy qonunchilik hujjatlari yoki xalqaro shartnomalarga suyanmasdan (yoxud bunday hujjatlar yoki shartnomalar bo‘lmaganda), tegishli davlatlar bilan investitsiya shartnomalarini mustaqil ravishda tuzadilar.

Odatda bunday shartnomalarda quyidagilar belgilanadi:

investitsiya obyekti va hajmi;

investitsiyalarni amalga oshirish va investitsiya mulkidan foyda muddatlari;

investorning huquq va majburiyatlari, jumladan, ijtimoiy infrastrukturani shakllantirish, ekologiya talablariga rioya etish va h.k.

ushbu investitsiya loyihasiga nisbatan shartnomada belgilangan muddat davomida mulk eksporti va importi, soliq shartlari, ekologik normalar va investor uchun muhim bo‘lgan boshqa qoidalarga daxldor qonunchilik shartlarini o‘zgartirmaslik haqidagi kafolatlar;

investor va davlatning investitsiya shartnomasida belgilangan shartlarga rioya etmaganlik uchun javobgarligi;

investitsiya shartnomasidan kelib chiquvchi nizolarni hal qilish tartibi.

Jahondagi ko‘pchilik davlatlarning doktrinalarida bunday investitsiya shartnomalari xalqaro ommaviy-huquqiy shartnoma sifatida qaralishiga asos bo‘lgan konsepsiya keng tarqalgan, chunki bu ommaviy xalqaro huquq normalaridan xususiy xorijiy investor uchun foydalanish imkonini beradi. Biroq sobiq SSSR hududida buning aksicha bo‘lgan

qarashlarga asoslanib kelindiki, ularga muvofiq bunday shartnomalarga xalqaro huquq emas, balki investitsiya kiritilayotgan hududda joylashgan davlatning ichki huquqi qo‘llanilishi kerak edi.

BMT Xalqaro Sudidan avval amal qilgan Xalqaro odil sudlovning doimiy palatasi ham shu nuqtai nazarga asoslanar edi (1929-yilda Serbiya davlat zayomlarining fransuz egalari YUgoslaviya hukumatiga qilgan da’vo bo‘yicha chiqarilgan qaror). BMTning Xalqaro huquq bo‘yicha komissiyasi ham shu nuqtai nazarga asoslanadi. Uning fikricha 1959-yilda Nyu-York shahrida XI sessiyasida qilgan ma’ruzasida ishtirokchilaridan faqat bittasi davlat, boshqasi esa xususiy shaxs bo‘lgan bitimlar, tashqi tomondan qaraganda o‘xshasa ham, xalqaro shartnoma yoki xalqaro bitim deb qaralishi mumkin emas.

Xorijiy investitsiyalarning jalb etilishiga muhtoj bo‘lgan ko‘pchilik davlatlarda xorijiy investitsiyalarni tartibga soluvchi maxsus qonunlar ham mavjud. Holbuki, xorijiy investitsiyalarga daxldor normalar qonunchilikning umumiy hujjatlarida – soliq, yer va boshqa sohalarga doir qonunlarda ham uchraydi. Xalqaro investitsiya faoliyati haqida gapirganda ularni inobatga olmaslik mumkin emas.

3-§. Xorijiy investitsiyalarning subyektlari

Yuqorida ta’kidlanganidek, xorijiy davlatlarning ham jismoniy, ham yuridik shaxslari, shuningdek, yuridik shaxs huquqiga ega bo‘lmagan shirkatlari xorijiy investitsiyalarning subyektlari bo‘lib hisoblanishi mumkin. Bundan tashqari, xorijiy davlatning o‘zi ham xorijiy investitsiya subyekti bo‘lishi mumkin.

Xorijiy investitsiyalarning huquqiy tartibi investorning “millati”ga (qaysi davlatga mansubligiga) bog‘liq bo‘lishi mumkin bo‘lgani uchun, ko‘pincha “investorning millati”ni aniqlash muammosi yuzaga keladi.

Qoida tariqasida, ushbu muammo yo milliy qonunchilik normalari bilan, yo investitsiyalarni o‘zaro himoya qilish to‘g‘risidagi xalqaro shartnomalar bilan hal etiladi.

Odatda, xalqaro shartnomalar va huquqlari ushbu bitimlar bilan himoya qilinadigan investor to‘g‘risida so‘z yuritadigan bo‘lsak, avvalo, shartnomaning ikkinchi tomoni fuqarosi bo‘lgan jismoniy shaxslar, shuningdek, shartnomaning ikkinchi tomoni yurisdiksiyasida bo‘lgan

yuridik shaxslar nazarda tutiladi. Bunda, odatda, yuridik shaxsning “millati” ikkala davlat uchun to‘g‘ri keladigan xalqaro xususiy huquqning yuridik shaxs “millatini” aniqlashga oid prinsiplaridan kelib chiqib belgilanadi. Bunday prinsip odatda yuridik shaxsni tuzgan (qayd etgan) davlat bilan yoki yuridik shaxsni boshqaruvchi ijroiya organ joylashgan davlat bilan bog‘liq bo‘ladi.

4-§. Xorijiy investitsiyalarning rejimi

Xorijiy investitsiyalar rejimi yo milliy qonunchilik hujjatlarida yo investitsiyalarni himoya qilishga doir xalqaro shartnomalarda belgilanadi.

Odatda xorijiy investorlarga yo “milliy rejim” beriladi (buning natijasida xorijiy davlat investorlari ushbu davlat subyektlari bilan bir xil huquqlarga ega bo‘ladilar), yo “eng ko‘p qulaylik beriladigan rejim” yaratiladi (buning natijasida xorijiy davlatning barcha investorlari investitsiyalarni amalga oshirish va daromad olish tartibi bo‘yicha xuddi shunday sharoitlarda uchinchi davlatlarning investorlari amalga oshirgan investitsiyalarga yaratilganidan kam bo‘lmagan qulayliklarga ega bo‘ladilar.

Binobarin, agar ushbu davlat investitsiyalarini amalga oshirish va himoya qilishga ko‘maklashish to‘g‘risidagi biron-bir shartnomada davlatlardan birining investorlari uchun imtiyozliroq sharoit nazarda tutilsa (va bu “milliy rejim” bo‘lmasa), mazkur shartnomalar tuzilgan va investitsiya rejimi “eng ko‘p qulaylik beriladigan rejim” sifatida ta’riflangan boshqa davlatlarning investorlari ham ana shunday imtiyoz va afzalliklar berilishiga haqli bo‘ladilar.

Lekin boshqa davlatlarning investorlari bir davlatning investitsiya kiritilayotgan boshqa davlat bilan bojxona yoki iqtisodiy ittifoqda, umumiy bozorda, erkin savdo zonasida, qaysidir mintaqaviy yoki submintaqaviy bitimda, shuningdek, ko‘p tomonli iqtisodiy bitimda birgalikda ishtirok etishi asosida yohud ikki tomonlama soliqqa tortishga yo‘l qo‘ymaslik yoki chegara atrofidagi savdoni engillashtirish maqsadida imzolangan shartnomaga muvofiq ta’minlanayotgan imtiyozlar va afzalliklarga da’vo qila olmaydilar.

“Eng ko‘p qulaylik beriladigan rejim”ning berilishi ko‘pincha barcha xorijiy investitsiyalar (investitsiya kiritayotgan davlatdan qat’iy na-

zar) ushbu davlatda muayyan cheklashlarga uchrashini bildirishi mumkin (holbuki, bunday bo‘lishi shart emas).

Mazkur cheklovlar iqtisodiyotning muayyan sohasidagi investitsiyalarga bo‘lgan taqiqqa (masalan, xomashyo sanoati, transport va kommunikatsiya, mudofaa tarmoqlari va h.k.) tegishli bo‘lishi yohud muayyan sohalardagi (masalan, banklar yoki sug‘urta tashkilotlari) mahalliy investorlar bilan birgalikda tashkil qilingan korxonalardagi xorijiy investorning eng ko‘p ulushiga nisbatan muayyan cheklovlar bo‘lishi mumkin.

Bundan tashqari, huquqiy tizimlarda ko‘pincha xorijiy investorlarning ham, xorijiy investitsiya ishtirokidagi korxonalarning ham yer sotib olishiga nisbatan cheklovlar uchrab turadi.

Cheklovlar, shuningdek, xorijiy investitsiyali yuridik shaxs boshqaruvi oliy organi a’zolarining “millati”ga ham taalluqli bo‘lishi mumkin.

Milliy ishlab chiqaruvchilarni qo‘llab-quvvatlashdan manfaatdor davlatning ishlab chiqarish sohasida korxona tuzilganda, ishlab chiqarishda foydalaniladigan xomashyo va materiallarning muayyan qismini mahalliy ishlab chiqaruvchilar tayyorlagan bo‘lishi haqidagi qoida bel-gilanadi.

Ba’zan xorijiy investor mahalliy korxonada qo‘llaydigan texnologiya investorning o‘z davlatida foydalanadigan texnologiyasining darajasiga mos kelishi haqidagi talab ham qo‘yiladi.

Biroq ayrim huquqiy tizimlarda xorijiy investorlarga bir qator munosabatlar bo‘yicha (chunonchi, soliq yoki tashqi iqtisodiy faoliyat sohasida) milliy rejimga qaraganda ancha qulay rejim berilishi mumkin.

Qoida tariqasida, milliy qonunchilikda xorijiy investitsiyalar maxsus tartibga solingan taqdirda, ushbu qonunchilik normalarida xorijiy investitsiyalarning rejimi muayyan davr mobaynida o‘zgarmay qolishini kafolatlovchi qoidalar bo‘ladi. Bunday qoidalar ko‘pincha investitsiya shartnomalariga ham kiritiladi.

5-§. Xalqaro investitsiya faoliyatini amalga oshirishdagi xavf va cheklovlar

5.1.Umumiy qoidalar

Xorijiy davlatga investitsiyalar kiritishda investor tovarlarni ushbu davlatlarning bozorlariga vositachilar orqali chiqargandagiga qaraganda ko‘proq xavf va cheklovlarga duch keladi.

Bu o‘rinda quyidagi xavflarni sanab o‘tish mumkin:

xorijiy investitsiya kiritilgan subyektlar faoliyatini amalga oshirish yoki to‘xtatish shakllari va usullari bo‘yicha cheklovlar;

tuzilgan subyekt majburiyatlari bo‘yicha qo‘shimcha mas’uliyat xavfi;

valuta bilan bog‘liq xavf;

soliq xavfi;

xorijiy investor mulkini majburan olib qo‘yish (natsionalizatsiya, ekspropriatsiya qilish va boshq.) bilan bog‘liq xavflar;

kutilmagan vaziyatlar (urush, qo‘zg‘olon va h.k.) yuzaga kelishi xavfi;

boshqa xavflar.

5.2. Qo‘shimcha mas’uliyat xavfi

Xorijiy davlatda investitsiya faoliyatini amalga oshirayotgan investor (mahalliy qonunlarning mazmuniga ko‘ra) o‘zi uchun eng afzal tashkiliy-huquqiy shaklni tanlab olishga haqli bo‘ladi. Ayrim davlatlar o‘z hududlarida yuridik shaxs huquqiga ega bo‘lmagan xorijiy subyektlarning sho‘balari (bo‘linmalari) tuzilishiga yo‘l qo‘yadilar, ayrimlari esa ushbu davlatda yuridik shaxs tuzish majburiyati haqidagi normalarga ega. Bunda sho‘ba yoki bo‘linma tuzishda, sho‘ba (bo‘linma) yuridik shaxs bo‘lmaganligi tufayli u mahalliy bozorda faoliyat ko‘rsatish chog‘ida huquq va majburiyatlarni o‘z nomidan emas, balki bosh subyekt nomidan olishini e’tiborga olish kerak. Shu bilan birga, sho‘ba (bo‘linma) xorijiy davlat hududida faoliyat ko‘rsatish davomida mahalliy qonunlarning (avvalo, valuta, soliqqa oid va h.k.) normalariga rioya etishi shart, chunki mahalliy qonunlarning normalariga rioya etmaslik mahal-

liy sho‘baga topshirilgan mulk bilan cheklanib qolmay, bosh subyektning mulkiy javobgarligi uchun asos bo‘lishi mumkin.

Aynan bosh subyektning o‘zi tashkil etgan sho‘ba (bo‘linma) majburiyatlari bo‘yicha javobgarligiga cheklovning yo‘qligi shunga olib keladiki, ko‘p hollarda xorijiy davlatga investitsiya kiritishda yuridik shaxs shakli tanlanadi, chunki yuridik shaxsning eng asosiy xususiyatlaridan biri uning o‘z majburiyatlari bo‘yicha mustaqil javobgarlikka egaligi. Shu bilan birga, mahalliy yuridik shaxs shaklidan foydalangan holda xorijiy investitsiyalarni amalga oshirish har doim ham ushbu shaxsni ta’sis etuvchining mas’uliyatini cheklash kafolati bo‘lmaydi. Ko‘pgina davlatlarning milliy qonunlarida ishtirokchilar (aksionerlar)ning ular nazoratida bo‘lgan shaxslarning majburiyatlari bo‘yicha mas’ul ekanligi ko‘rsatiladi. Masalan, ko‘pgina rivojlanayotgan davlatlarning qonunlarini tahlil qilish mahalliy qonunchilik normalarida bosh kompaniyalar o‘zlariga tegishli sho‘ba kompaniyalarining majburiyatlari bo‘yicha 100% javobgar deb tan olinishi haqida xulosa qilishga imkon beradi. Bundan tashqari, EHning Adolat Sudi ko‘pincha bosh kompaniyalarni o‘z nazoratida bo‘lgan sho‘ba kompaniyalarning harakatlari uchun javobgar deb tan oladi (“Yagona korxona” nazariyasi).

5.3. Valuta bilan bog‘liq xavf

Mahalliy bozorda tashkil etilgan yuridik shaxs huquqiga ega sho‘ba yoki subyekt orqali faoliyat ko‘rsatishda ko‘pincha valuta xavfi muammolari yuzaga keladi. Ushbu muammolar davlatning milliy valuta barqarorligini ta’minlash bo‘yicha choralar ko‘rib, valuta operatsiyalari o‘tkazishda muayyan cheklovlar va shartlar kiritishi bilan bog‘liq. Ushbu cheklovlar quyidagilarga taalluqli bo‘lishi mumkin:

erkin konvertatsiya qilinadigan valutadagi tushumning bir qismini yoki hammasini majburiy sotish;

ichki bozorda xorijiy valutani xarid qilish bo‘yicha cheklovlar;

tashqi savdo operatsiyalarini o‘tkazish muddatlari va shartlari bo‘yicha cheklovlar;

xorijiy valutada qarz berish shartlari va boshq.

Ushbu cheklovlar, masalan, olingan foydani xorijga o‘tkazish uchun yuridik imkoniyat bo‘lgani holda xorijiy investor ana shu maq-

sadda erkin konvertatsiya qilinadigan valutani amalda xarid qilib bo‘lmaganligi uchun buni amalga oshira olmasligiga olib kelishi mumkin.

Aynan shu bois investitsiyani amalga oshirish va himoya qilishga ko‘maklashish to‘g‘risidagi shartnomalarda odatda har qanday konvertatsiya qilinadigan valutada erkin va asossiz kechiktirmagan holda quyidagilarni xorijga o‘tkazish (repatriatsiya) kafolatlanadi:

investitsiyalarni, qo‘shimcha kapitalni, jumladan, qayta investitsiya qilingan daromadni;

sof foyda, dividendlar, royalti, ko‘rsatilgan yordam va texnik xizmat uchun to‘lovlar, foizlar va boshqa daromadlarni;

investitsiyalarni to‘liq yoki qisman yo‘q qilish natijasida olingan daromadlarni;

yollangan ajnabiy fuqarolarga ularning bajargan ishlari va investitsiyalarni amalga oshirish munosabati bilan ko‘rsatgan xizmatlari uchun to‘langan pul mukofotlari va boshqa to‘lovlarni.

Investitsiyalar bilan bog‘liq qarzlarni va tegishli foizlarni to‘lash uchun sarflanadigan mablag‘larga nisbatan ham shunga o‘xshash kafolatlar qabul qilinadi.

Bunda, qoida tariqasida, davlat asossiz kechiktirishlarsiz, ya’ni bir necha oy ichida ushbu o‘tkazishlarning amalga oshirilishini kafolatlaydi.

5.4. Soliq bilan bog‘liq xavf

Investor kiritgan kapitalidan faqat dividend ko‘rinishida daromad olmaydi. Masalan, investitsiyalarni himoya qilish to‘g‘risidagi xalqaro shartnomalarda daromad deganda, odatda nafaqat foyda, foizlar, kapital qiymat o‘sishidan keladigan daromadlarni, balki royalti hisobidan to‘lovlar, pul yoki natura shaklida olinadigan har qanday mukofotlar va boshqa to‘lovlar nazarda tutiladi.

Jahondagi ko‘pchilik soliq tizimlari daromad, soliqqa tortiladigan faoliyat qanday tashkiliy-huquqiy shaklda amalga oshirilganidan qat’i nazar, u olingan joyda soliqqa tortilishi kerak, degan prinsip asosiga qurilgan. Bu, masalan, Yevropa mamlakatlarida mavjud bo‘lgan asosiy soliqlar, ya’ni qo‘shimcha qiymat solig‘i va foydadan olinadigan soliqni yuridik shaxs huquqiga ega bo‘lgan sho‘ba subyektlar ham, bunday huquqlarga ega bo‘lmagan filiallar ham to‘lashi kerakligini bildiradi.

Shu bilan birga, turli davlatlarning qonunchilik tizimlarida xorijga o‘tkaziladigan foydadan soliq olish haqidagi masala turlicha baholanadi. Ba’zi hollarda bu har qanday foydani xorijga o‘tkazishdan olinadigan soliq bo‘lib, bunda ushbu foyda qaysi shaklda olinganligining ahamiyati bo‘lmaydi. Boshqa hollarda – sho‘ba kompaniya o‘zining bosh kompaniyasiga o‘tkazadigan dividendlardangina to‘lanadigan dividend solig‘i bo‘lib, bu ko‘p hollarda yuridik shaxs huquqiga ega bo‘lmagan sho‘ba korxona ushbu soliqni to‘lamasligini bildiradi.

Ayni paytda xorijiy davlatdagi investitsiyalardan o‘tkaziladigan foyda investorning davlatida ham soliqqa tortish obyekti hisoblanadi. Shu bois ko‘pincha ikki tomonlama soliqqa tortishning o‘zi xorijda investitsiya faoliyatini amalga oshirish uchun jiddiy to‘siq bo‘ladi.

Investitsiya kiritiladigan joydagi davlat bilan investor davlati o‘rtasida ikki tomonlama soliqqa tortishni yo‘q qilish to‘g‘risidagi shartnomaning mavjudligi investitsiya kiritish haqidagi qarorga ta’sir etuvchi ancha jiddiy omildir.

Ikki tomonlama soliqqa tortishni yo‘q qilish to‘g‘risidagi ko‘pgina shartnomalar ikki tomonlama xususiyatga ega bo‘ladi. Biroq ikki tomonlama soliqqa tortishning oldini olish to‘g‘risidagi umumiy (jahon miqyosidagi) bitimlar yo‘qligiga qaramay, mintaqaviy darajada bunday bitimlar tez-tez uchrab turadi. Chunonchi, IO‘YOK doirasida tuzilgan ko‘p tomonlama bitimlarni, ya’ni 1977-yil 27-mayda tuzilgan Jismoniy shaxslar daromadlari va mulkidan ikki tomonlama soliq olishni yo‘q qilish to‘g‘risidagi bitim hamda 1978-yil 19-mayda qabul qilingan YUridik shaxslarning daromadlari va mulkidan ikki tomonlama soliq olishni yo‘q qilish to‘g‘risidagi bitimni eslatib o‘tish lozim. Mazkur bitimlar Bolgariya, Vengriya, Mo‘g‘uliston, Ruminiya, CHSSR va SSSR o‘rtasida tuzilgan edi. Ushbu bitimlar denonsatsiya qilinmaganligi, MDH doirasida esa SSSR shartnomalariga nisbatan huquqiy vorislik to‘g‘risida qaror qabul qilinganligi (CHSSRga nisbatan ham shuni aytish mumkin) tufayli mazkur bitimlar MDH ishtirokchilari bo‘lgan davlatlarga ham tegishlidir.

Bundan tashqari, ikki tomonlama soliq olishga yo‘l qo‘ymaslik to‘g‘risidagi shartnomalarning keng qo‘llanilishi xalqaro huquq sohasida muayyan unifikasiyalashga olib keldi. Masalan, Iqtisodiy hamkorlik va rivojlanish tashkiloti (IHRT) doirasida shartnomalarning bunday turi uchun ayrim standart shartlarni belgilagan konvensiya qabul qilindi.

Ko‘pgina davlatlar ushbu tashkilotning ishtirokchilari bo‘lmasa-da, biroq ishtirokchi davlatlar bilan tuzilgan bitimlarda ular ikkinchi tomonning qat’iy talablari tufayli ushbu namunaviy konvensiyaga rioya etishga majburdirlar.

Angliya, AQSh, Fransiya, GFR, Rossiya, Belarus, Italiya, Kanada va ba’zi boshqa davlatlar bilan tuziladigan boshqa shartnomalar asosida ushbu shartnomalarning quyidagi eng umumiy jihatlarini ko‘rsatish mumkin.

Ikki tomonlama soliqqa tortishni yo‘q qilishga doir shartnomalardagi asosiy tushunchalardan ba’zilariga “rezident” va “doimiy vakolatxona” tushunchalari kiradi.

“Rezident” termini odatda tegishli davlat qonunlariga ko‘ra ushbu davlatda yashash joyi, doimiy turar joyi, boshqarish joyi, qayd etilish joyi yoki har qanday boshqa o‘xshash belgilari asosida soliqqa tortilishi lozim bo‘lgan shaxsni bildiradi. Bunda jismoniy shaxslarga doir qoidalar alohida ta’kidlanadi. Masalan, yuqorida keltirilgan belgilari bo‘yicha jismoniy shaxs ikkala shartlashuvchi davlatning rezidenti bo‘lsa, uning huquqiy holati bir qator xususiyatlarga ega bo‘ladi.

Ushbu holda rezidentning huquqiy holati quyidagilar bilan belgilanadi:

u doimiy yashash joyiga ega bo‘lgan davlatning rezidenti hisoblanadi, agar jismoniy shaxs ikkala davlatda ham doimiy yashash joyiga ega bo‘lsa, u ko‘proq yaqin shaxsiy va iqtisodiy aloqalarga ega bo‘lgan davlatning rezidenti hisoblanadi;

ushbu jismoniy shaxs hayotiy manfaatlarining markazi joylashgan davlatni aniqlash imkoni bo‘lmasa yoki u hech bir davlatda doimiy yashash joyiga ega bo‘lmasa, u odatda yashaydigan davlatning rezidenti hisoblanadi;

agar jismoniy shaxs hech qayerda “odatda yashamasa”, u holda u qaysi davlatning fuqarosi bo‘lsa, o‘sha davlatning rezidenti hisoblanadi;

agar yuqoridagilar asosida rezidentning huquqiy holatini aniqlab bo‘lmasa, masala tegishli davlatlarning vakolatli organlari o‘rtasidagi o‘zaro kelishuv asosida hal qilinadi.

“Doimiy vakolatxona” deganda, odatda korxonaning tijorat faoliyati to‘liq yoki qisman amalga oshiriladigan doimiy faoliyat joyi tushuniladi. Bunda “doimiy vakolatxona” tushunchasiga deyarli barcha hollarda quyidagilar kiritiladi: boshqarilish joyi, bo‘linmasi, idorasi, fabrika,

ustaxona, kon, neft yoki gaz qazib chiqariladigan joy, karer yoki tabiiy resurslar qidirib topiladigan yohud qazib chiqariladigan boshqa har qanday joy. Qurilish maydonchasi odatda olti oydan ortiq vaqt mavjud bo‘lganda doimiy vakolatxona hisoblanadi.

“Doimiy vakolatxona” tushunchasiga odatda quyidagilar kiritilmaydi:

tovarlarni saqlash, namoyish qilish yoki yetkazib berish maqsadidagina foydalanadigan inshootlar;

yuqorida ko‘rsatilgan maqsadlarda, shuningdek, boshqa korxonada qayta ishlash maqsadlarida tovarlar zaxirasini saqlashga doir faoliyat;

doimiy faoliyat ko‘rsatish joyini faqat tovarlarni yoki buyumlarni xarid qilish yohud korxona uchun axborot to‘plash maqsadida, shuningdek, tayyorlov yoki yordamchi faoliyatni amalga oshirish maqsadida saqlash.

Shuningdek, boshqa bir shaxs (mustaqil huquqiy holatga ega agentdan boshqa) korxona nomidan ish ko‘rsa, jumladan, shartnoma tuzish huquqiga ega bo‘lsa va ushbu faoliyat tovarni saqlash, namoyish qilish, yetkazib berish hamda boshqa yordamchi va tayyorlov harakatlari bilan cheklanib qolmagan bo‘lsa, korxona davlatda doimiy vakolatxonaga ega deb hisoblanadi. Bunda odatda subyekt o‘z faoliyatini mustaqil statusga ega bo‘lgan agent orqali amalga oshirayotgan bo‘lsa, u doimiy vakolatxona orqali ish ko‘rmayotgan hisoblanadi. Faoliyati to‘laligicha mazkur subyekt nomidan amalga oshirilayotgan mustaqil statusli shaxs agent hisoblanishi mumkin emas. Bundan tashqari, bitimlarda bir davlat hududida joylashgan tobe subyekt faqat shu fakt tufayligina asosiy subyektning doimiy vakolatxonasi sifatida qaralishi mumkin emas.

Ikki tomonlama soliqqa tortishni yo‘q qilish to‘g‘risidagi bitimlarda ular taalluqli bo‘lgan daromadlarning turlari bevosita ko‘rsatiladi.

Masalan, odatda agar bir davlat subyekti boshqa davlatda joylashgan doimiy vakolatxonasi orqali xo‘jalik faoliyati bilan shug‘ullanmayotgan bo‘lsa, mazkur subyektining foydasi faqat shunday faoliyat amalga oshiriladigan davlatda soliqqa tortilishi ko‘rsatiladi. Bunday holda doimiy vakolatxona faoliyatidan olingan foyda ushbu foyda olingan joyda soliqqa tortiladi.

Bunda har bir alohida olingan doimiy vakolatxona mustaqil soliq

to‘lovchi sifatida qaraladi.

Daromad keltirayotgan ko‘chmas mulkdan olinadigan daromad solig‘i ushbu daromad olingan davlatda undirilishi mumkin.

Xalqaro yuk tashishlarda dengiz yoki havo kemalarini ishlatib olingan foyda odatda faqat ushbu kemalar egasining davlatida soliqqa tortiladi. Bu qoida pul, ya’ni qo‘shma faoliyatga ham taalluqlidir.

Xorijiy investitsiyalarni ko‘pincha transnatsional korporatsiyalar amalga oshirganligi munosabati bilan ikki tomonlama soliqqa tortishni yo‘q qilish to‘g‘risidagi bitimlarda odatda “assotsiatsiyalashgan korxonalar”dan, ya’ni ulardan biri nazorat qiladigan va ayni paytda turli davlatlarda joylashgan korxonalardan soliq olish bilan bog‘liq masalalar alohida tartibga solinadi. Odatda bitimda davlat o‘z subyektining foydasiga boshqa davlatning assotsiatsiyalashgan korxonasi oladigan foydani ham kiritishi mumkinligi ko‘rsatiladi (chunki mazkur korxonalar o‘rtasida foyda bemalol biridan ikkinchisiga o‘tib yurishi mumkin). Biroq ushbu holda ikkinchi davlat o‘z subyektining foydasidan olinadigan soliq summasida tegishli murosa qilishi kerak, ushbu davlatlarning har birida to‘lanadigan soliq miqdori esa odatda tomonlar o‘rtasida kelishib olinadi.

Umumiy qoidaga ko‘ra, bir davlat subyekti boshqa davlat subyektiga to‘laydigan dividendlar uni to‘laydigan davlatda ham, dividend oladigan davlatda ham soliqqa tortilishi mumkin. Bunda odatda dividend to‘laydigan davlatda dividenddan olinadigan soliqning eng ko‘p miqdori belgilab qo‘yiladi.

Royaltini, ya’ni mualliflik huquqlari va sanoat huquqlaridan foydalanganlik yoki foydalanish huquqini taqdim etganlik, shuningdek, axborot uchun mukofot tariqasida olingan har qanday turdagi to‘lovni soliqqa tortish masalalari odatda foizlar va dividendlarni soliqqa tortish kabi tartibga solinadi.

Bir davlatning rezidenti boshqa davlatda joylashgan ko‘chmas mulkini, shuningdek, mulki asosan ko‘chmas mulklardan iborat bo‘lgan jamiyatlar aksiyalarini birovga berishdan oladigan daromadlari, ikki tomonlama soliqqa tortishni yo‘q qilish to‘g‘risidagi ko‘pchilik shartnomalarga muvofiq, boshqa davlat hududida ham, daromad oladigan rezident davlati hududida ham soliqqa tortilishi mumkin.

Direktorlarning gonorarlari va jismoniy shaxs – bir davlatning rezidenti boshqa davlat rezidenti yuridik shaxsining direktori sifatida oladigan shu kabi to‘lovlar ko‘p hollarda yuridik shaxsning davlatida soliq-

qa tortilishi mumkin.

Ikki tomonlama soliqqa tortishni yo‘q qilish to‘g‘risidagi shartnomalarning muhim qoidasini ikki tomonlama soliqqa tortishni bartaraf etish protsedurasi tashkil qiladi. Ushbu protsedura odatda quyidagilarni o‘z ichiga oladi:

agar bir davlatning rezidenti bitimga muvofiq boshqa davlatda soliqqa tortilishi mumkin bo‘lgan daromad oladigan bo‘lsa va bunday davlatning milliy qonunlarida bundan qulayroq rejim nazarda tutilmagan bo‘lsa, birinchi davlat ushbu rezident daromadiga solinadigan soliqdan ikkinchi davlatda to‘langan daromad solig‘iga teng summani chegirishga imkon beradi. Biroq bunday chegirish birinchi davlatdagi soliqlardan oshib ketmasligi kerak;

agar bir davlatning rezidenti bo‘lgan yuridik shaxs boshqa davlatning rezidenti bo‘lgan jamiyatdan dividend oladigan bo‘lsa bunda va ushbu jamiyatda u odatda ovoz beruvchi aksiyalarning kamida 10 % ga ega bo‘lsa, aksionerlik jamiyati joylashgan davlatda to‘langan soliq nafaqat dividendlar bo‘yicha to‘langan soliqni, balki aksionerlik jamiyatining dividendlar to‘langan asosiy foydasidan to‘langan soliqni ham o‘z ichiga oladi.

Bitimlar odatda ushbu davlatlar subyektlarining tengligi haqidagi qoidalarni ham o‘z ichiga oladi. Masalan, subyektlar joylashgan davlatdagi doimiy vakolatxonaga solinadigan soliq ushbu davlatning xuddi shunday faoliyatni amalga oshirayotgan subyektlaridan oladigan soliqlarga qaraganda ko‘proq qulaylik tug‘dirishi kerak.

5.5. Xorijiy investorlar mulkini majburan olib qo‘yish (natsionalizatsiya, ekspropriatsiya qilish va boshqa) xavfi

Xorijiy investor duch kelishi mumkin bo‘lgan eng katta xavflardan biri natsionalizatsiya yoki boshqa shunga teng choralardir.

Aynan shu bois xalqaro investitsiya shartnomalarida davlatlarning investorning mulk huquqini yohud boshqa egalik huquqini cheklovchi bironbir (vaqtinchalik yoki doimiy) chorani qo‘llamaslikka doir o‘zaro majburiyatlari ko‘rsatiladi, milliy qonunlarda maxsus nazarda tutilgan hollar bundan mustasno.

Natsionalizatsiya va boshqa shunga teng choralar masalasida,

umumiy qoida bo‘yicha, davlatlar odatda amalda ham, yuridik jihatdan ham, bevosita ham, bilvosita ham xorijiy investorlarning mulkini natsionalizatsiya, ekspropriatsiya, rekvizitsiya qilmaslik, boshqa o‘xshash choralarni qo‘llamaslik majburiyatini oladilar. Biroq ijtimoiy yoki milliy manfaatlar yuzaga kelgan taqdirda davlat mazkur choralarni qo‘llashi mumkin. Bunda istisnosiz barcha shartnomalarda mazkur choralar qo‘llanilgan holda davlatning bunday harakatlarini qoplash o‘z vaqtida, adekvat, samarali bo‘lishi va kamsitmaydigan, ya’ni adolatli bo‘lishi na-zarda tutiladi. Bunda qoplashning adolatliligi haqiqiy bozor qiymatlari asosida belgilanadi.

Qoplash cheklovlarsiz (to‘liq) bo‘lishi, ya’ni dastlabki investitsiya-larga ham, investitsiyalarni xo‘jalik faoliyatiga jalb etish munosabati bi-lan ulardan kelgan barcha foydalar (natija va daromadlar)ga ham taal-luqli bo‘lishi kerak. Yuridik shaxs ustav fondiga kiritilgan investitsiyalar masalasida to‘liq qoplash taqsimlanmagan foyda va rezerv fondlar uchun ham qoplashni bildiradi.

Odatda qoplash investitsiyalar valutasida (qoida tariqasida, erkin almashadigan valutada) amalga oshirilgan bo‘lsa, to‘g‘ri (ya’ni amaliy) hisoblanadi, holbuki xorijiy investor rozi bo‘lsa, boshqa har qanday va-lutada ham amalga oshirish mumkin.

Qoplash, shuningdek, o‘z vaqtida bo‘lishi va uni chet elga o‘tka-zish imkoniyati berilishi kerak. Qoplashning o‘z vaqtidaligi turli shartnomalarda turlicha baholanadi, ko‘pincha u investitsiyalar majburiy olib qo‘yilgan paytdan boshlab, bir necha oydan kechiktirmay to‘lan-gan bo‘lishi kerak.

5.6. Ko‘zda tutilmagan vaziyatlarning yuzaga kelish xavfi

Xorijiy investitsiyalar mulkni natsionalizatsiya qilish yoki boshqa majburiy olib qo‘yish xavfidan tashqari, boshqa notijorat xavflariga, chunonchi, urush, qo‘zg‘olon kabilar bo‘lganda yuzaga keladigan xavf-larga ham duch kelishi mumkin.

Qoida tariqasida, xalqaro investitsiya shartnomalarida davlatlar-ning investorlar ularning hududida urushlar, boshqa qurolli to‘qnashuv-lar, favqulodda holat joriy etilishi, fuqarolar tartibsizliklari va boshqa

shunga o‘xshash voqealar munosabati bilan zarar ko‘rganda uni adekvat ravishda qoplashlari nazarda tutiladi. Bunda mazkur qoplash odatda, xalqaro investor o‘z zararlarini hukumat kuchlarining yohud hukumatga qarshi kurashuvchi kuchlarning (masalan, qo‘zg‘olonchilarning) harakatlari munosabati bilan ko‘rganligidan qat’i nazar, kafolatlanadi.

Bunday qoplashlarga nisbatan, qoida tariqasida, “eng ko‘p qulaylik yaratish rejimi” qo‘llaniladi, ya’ni tegishli davlat investorlari investit-siyalarni amalga oshirish va himoya qilishga ko‘maklashish to‘g‘risida bitimlar tuzilgan boshqa davlatlarning subyektlari bilan bir xil miqdorda va muddatlarda qoplash mablag‘larini olishlari kerak.

6-§. Xorijiy investitsiyalarni sug‘urta qilish (kafolatlash)

Xorijiy investor o‘zining xavflarini xorijiy davlatdagi investitsiyalarini sug‘urtalash (kafolatlar olish) orqali kamaytirishi mumkin. Ushbu sug‘urtalash xususiy tarzda, ya’ni xususiy sug‘urta (yoki boshqa moliya) tashkilotida yohud davlatni jalb qilib amalga oshirilishi mumkin.

Davlatning xususiy investitsiyalarni sug‘urta qilishdagi ishtiroki odatda yo investor davlat investitsiya faoliyati amalga oshiriladigan joy davlati bilan tuzadigan investitsiyalarni himoya qilish to‘g‘risidagi xalqaro shartnoma doirasida, yo ko‘p tomonlama xalqaro shartnomalar doirasida amalga oshiriladi.

Odatda investitsiyalarni himoyalash to‘g‘risidagi ikki tomonlama shartnomalarda bir davlatning davlat organi boshqa davlat hududida amalga oshirilgan investitsiyalar uchun notijorat xavflarga qarshi kafolat bergan bo‘lsa va mazkur kafolat bo‘yicha pul to‘lashga majbur bo‘lgan bo‘lsa, u holda ikkinchi davlat (uning davlat organlari birinchi davlat (uning davlat organlari)ning tegishli badal (subrogatsiya)ga bo‘lgan huquqlarini tan olishi shart bo‘ladigan normalar nazarda tutilgan bo‘ladi. Shartnomaning ushbu normasi xususiy investor bilan davlat o‘rtasidagi munosabatlarni ommaviy (davlatlararo) munosabatlar sohasiga ko‘chirish imkonini beradi, chunki ko‘p hollarda siyosiy xavflar yuzaga kelganda, xususiy investorlar o‘z huquqlarini xususiy shaxslar uchun berilgan usullar bilan himoya qilishga qodir bo‘lmaydilar.

Davlat ikki tomonlama shartnomalardan tashqari zimmasiga

umumiy xalqaro-huquqiy tartibga solish doirasida ham investitsiya xavflarini sug‘urta qilish bo‘yicha majburiyatlar olishi mumkin.

Xorijiy investitsiyalarni sug‘urtalash bo‘yicha davlatlarni jalb qilish bilan bog‘liq munosabatlar 1985-yilda qabul qilingan “Investitsiyalarni kafolatlash bo‘yicha ko‘p tomonlama agentlikni ta’sis etish to‘g‘risidagi” Seul konvensiyasi bilan tartibga solinadi.

Ushbu Konvensiyaga muvofiq, Investitsiyalarni kafolatlash bo‘yicha ko‘p tomonlama agentlik ta’sis etilgan bo‘lib, Konvensiyaning 2-moddasiga binoan, uning vazifalariga quyidagilar kiradi:

Konvensiya ishtirokchilari bo‘lgan davlatlar (ayniqsa, rivojlanayotgan mamlakatlar) o‘rtasidagi investitsiyalarni rag‘batlantirish;

Xalqaro tiklanish va rivojlanish banki, Xalqaro moliyaviy korporatsiya va boshqa xalqaro moliyaviy muassasalar faoliyatiga ko‘maklashish;

bir ishtirokchi davlatning boshqa ishtirokchi davlatdagi investitsiyalariga nisbatan notijorat xavflaridan sug‘urta qilish, kafolatlash faoliyatini amalga oshirish.

Mazkur Konvensiya xususiy investorlari xalqaro investitsiya faoliyatini amalga oshirayotgan davlatlar bilan mazkur faoliyat kechayotgan hududdagi rivojlanayotgan davlatlarning manfaatlarini uyg‘unlashtirishga harakat qildi.

Agentlik o‘zlashtiriladigan 1 mlrd. maxsus huquqlar hajmidagi ustav kapitalini shakllantirish yo‘li bilan tashkil etilgan. Yangi a’zolar qabul qilinganda ustav kapitali yangi a’zoning tegishli ulushi miqdorida oshishi kerak.

Konvensiyaning 11-moddasiga binoan, agentlik quyidagi xavflar tufayli zarar ko‘rish hollarida investitsiyalarni kafolatlashi mumkin:

davlat valutani o‘tkazishni cheklaganda;

ekspropriatsiya va shunga o‘xshash choralar qo‘llanilganda;

urush va fuqarolik tartibsizliklari bo‘lganda;

Agentlik direktorlar kengashining qarori bo‘yicha boshqa notijorat xavflar tug‘ilganda.

Bunda zarar investorning roziligi bilan yohud u javobgarlikka tortilishi kerak bo‘lgan harakatlar tufayli yuzaga kelgan taqdirda Agentlikning direktorlar kengashi ushbu zararni qoplashga haqli bo‘lmaydi.

Agentlik kafolat to‘g‘risidagi shartnoma tuzilguncha yuz bergan

voqea tufayli yuzaga kelgan xavflarni qoplamaydi. Konvensiyaning 12-moddasida investitsiyalarning kafolat berilishi mumkin bo‘lgan turlari belgilangan.

Ularga quyidagilar kiradi:

aksionerlik jamiyatida ishtirok etish;

aksioner o‘z aksionerlik jamiyatiga bergan yohud aksioner kafolatlagan o‘rta muddatli va uzoq muddatli qarzlar;

bevosita investitsiyalarning boshqa turlari;

Agentlik direktorlarining kengashi kafolat berish mumkin deb hisoblaydigan o‘rta muddatli va uzoq muddatli investitsiyalar ko‘rinishidagi investitsiyalarning boshqa shakllari.

Konvensiyada (13-moddasida), kafolat olish huquqiga ega bo‘lgan investorlar ham aniq belgilab qo‘yilgan. Ularga Konvensiyaga ko‘ra, rivojlanayotgan mamlakat bo‘lgan ishtirokchi davlat hududiga investitsiya amalga oshirayotgan bir ishtirokchi davlatning jismoniy va yuridik shaxslari kiritiladi.

Konvensiyaning 16, 18-moddalarida kafolat shartlari, kafolat va tsessiya munosabati bilan kafolat shartlari, talablar bo‘yicha to‘lovlar bilan bog‘liq masalalar batafsil tartibga solingan.

Konvensiyaning 21-moddasida Agentlik investitsiyalarni notijorat xavflaridan sug‘urtalash maqsadida xususiy sug‘urta tashkilotlari bilan xo‘jalik munosabatlariga kirishishiga yo‘l qo‘yiladi.

Konvensiyada (22-moddasida) beriladigan kafolatlar miqdori masalasi ham batafsil tartibga solingan.

7-§. Investitsiya nizolarini hal etish tartibi

Xorijiy investor manfaatlarini himoya qilishning bir qancha usullari mavjud.

Birinchidan, bironbir davlat organi xorijiy investorning manfaatlarini buzgan taqdirda, xorijiy investor ushbu qarorlar yuzasidan investitsiya amalga oshirilayotgan hududdagi davlatning vakolatli organlariga milliy qonunchilik normalariga muvofiq shikoyat qilishga haqli bo‘ladi.

Ikkinchidan, investitsiyalarni himoya qilish to‘g‘risidagi ikki tomonlama shartnoma mavjud bo‘lganda, investorning davlati ushbu shartnomada nazarda tutilgan harakatlarni amalga oshirishga haqli bo‘ladi.

Uchinchidan, xususiy investor bilan davlat o‘rtasida investitsiya nizolarini ko‘rib chiqish tartibi belgilangan investitsiya shartnomasi mavjud bo‘lganda, investor mazkur shartnomada belgilangan choralarni ko‘rishga yohud “Davlatlar va xorijiy shaxslar o‘rtasidagi investitsiya nizolarini hal etish tartibi to‘g‘risida”gi Vashington konvensiyasida belgilangan choralarni ko‘rishga haqli bo‘ladi (investor bilan investitsiya amalga oshirilayotgan hududdagi davlat o‘rtasida ana shunday bitim mavjud bo‘lganda).

Investitsiyalarni himoya qilish to‘g‘risidagi ko‘pchilik xalqaro davlatlararo shartnomalarda nizo kelib chiqqan taqdirda ushbu muammo ko‘rib chiqish uchun quyidagi organlarga berilishi mumkinligi nazarda tutilgan bo‘ladi:

davlat sudiga;

UNCITRAL reglamenti normalariga muvofiq tuziladigan ad hoc hakamlik sudlariga;

Davlatlar va boshqa davlatlarning fuqarolari o‘rtasida yuzaga keladigan investitsiya nizolarini tartibga solish to‘g‘risidagi konvensiya bilan tuzilgan Investitsiya nizolarini hal etish bo‘yicha xalqaro markaz (ICSID)ga. Ushbu Konvensiya 1965-yil 18-martda Vashingtonda imzolash uchun ochib qo‘yilgan. Bunda shartlashuvchi ikkala davlat ushbu konvensiyaning ishtirokchisi bo‘lishi shart.

“Davlatlar bilan ajnabiy shaxslar o‘rtasidagi investitsiya nizolarini hal qilish tartibi to‘g‘risida”gi konvensiyani 1965-yil 18-martda Vashingtonda Xalqaro tiklanish va taraqqiyot bankining a’zolari bo‘lgan 46 ta davlat imzoladi va u 1966-yil 14 oktabrdan boshlab kuchga kirdi.

Hozirgi vaqtda 160 ta davlat, jumladan, MDH ishtirokchilari bo‘lgan davlatlar, chunonchi, Rossiya va Belarus ushbu Konvensiyaning ishtirokchilaridir.

Mazkur Konvensiya Xalqaro tiklanish banki sa’y-harakatlarining samarasi bo‘lib, davlatlar bilan xususiy investorlar o‘rtasida yuzaga keladigan har qanday shartnoma qoidalarini buzishni xolisona ko‘rib chiqishning amaliy mexanizmini yaratish maqsadida imzolangan.

Konvensiyada investitsiya nizolarini hal qilish mexanizmi Investitsiya nizolarini hal qilish bo‘yicha xalqaro markazning faoliyati orqali amalga oshirilishi nazarda tutilgan.

Konvensiyada (25-modda) ushbu markaz Konvensiya ishtirokchi-

si bo‘lgan davlat (yoki uning organi) bilan xuddi shunday ishtirokchi bo‘lgan boshqa davlatning xususiy investori o‘rtasida amalga oshiriladigan investitsiyalar bilan bog‘liq munosabatlardan bevosita kelib chiquvchi huquqiy nizolarni hal etish uchun maxsus tuzilishi belgilab qo‘yilgan. Biroq nizoni Markazda ko‘rib chiqishga berish uchun nizo ishtirokchilarining yozma roziligi zarur.

Bunda Konvensiya (25-modda)da ishtirokchi davlatga ular zarur deb bilgan har qanday nizolarni Markaz vakolatidan chiqarib tashlash huquqi beriladi.

Biroq agar tomonlar o‘z nizosini Markazda ko‘rib chiqish uchun hakamlik sudi usulida bergan bo‘lsalar, bu tomonlarning nizolarni hal etishning har qanday boshqa vositalarini (agar boshqacha hol nazarda tutilmagan bo‘lsa) qo‘llashdan voz kechganligini bildiradi (Konvensiya ishtirokchisi bo‘lgan davlat dastlab xususiy investor nizoni Markazda ko‘rib chiqish uchun berishga rozilik bildirish sharti sifatida nizoni hal etishning milliy ma’muriy yoki sud vositalaridan foydalanishini talab qilishi mumkin). Bunda ishtirokchi davlatlarning hech biri diplomatik himoya vositalaridan foydalanishga yoki xalqaro-huquqiy xususiyatga ega bo‘lgan da’volar bilan murojaat etishga haqli emas.

Binobarin, mazkur Konvensiya boshqa davlat hududidagi barcha xorijiy investorlarning emas, balki investitsiya amalga oshiriladigan davlat bilan maxsus bitim tuza olganlarininggina himoya qilinishini ta’minlaydi. Bundan tashqari, muhim investitsiya hududlari bo‘lmish barcha davlatlar ham ushbu Konvensiyaning ishtirokchilari emas.

Hakamlik sudi va yarashtiruv reglamenti Ma’muriy Kengashda tasdiqlanishiga qaramay, Konvensiyada (III, IV boblari) yarashtiruv va hakamlik sudi taomillarini o‘tkazish asoslari yetarlicha mufassal tartibga solingan.

Konvensiya bo‘yicha yarashtiruv taomili tomonlardan birining Bosh Kotibga yozma ariza bilan murojaat qilishidan boshlanadi. Bunda arizada bahs mavzui (predmeti), tomonlar haqidagi ma’lumotlar, ularning yarashtiruv taomiliga roziligi aks ettirilgan bo‘lishi kerak.

Tomonlar zarur shartlarga rioya etgan bo‘lsalar, tomonlarning o‘zaro kelishuviga muvofiq tayinlanadigan va bir nafar yoki toq sonli vositachilardan iborat yarashtiruv komissiyasi ta’sis etiladi. Lekin agar tomonlar vositachilarning soni va ularni tayinlash tartibi masalasida bir to‘xtamga kelmagan bo‘lsalar, komissiya uch nafar vositachidan iborat

qilib tuziladi: har bir tomondan bittadan va tomonlarning kelishuvi bilan uchinchisi – raisi tayinlanadi. Agar tomonlar 90 kun yoki o‘zlari kelishgan boshqa muddat mobaynida vositachini tayinlamasalar, bu ishni Ma’muriy Kengash Raisi bajaradi.

Tuzilgan yarashtiruv komissiyasi o‘z vakolati haqidagi komissiyani o‘zi hal qiladi. Bunda yarashtiruv Konvensiya qoidalari va Ma’muriy Kengash tasdiqlaydigan yarashtiruv taomili qoidalariga binoan amalga oshiriladi.

Komissiya ishining mohiyatini nizoning barcha holatlarini aniqlash va tomonlar uchun masalani hal etishning o‘zaro ma’qul shartlarini taklif qilish tashkil etadi. Shu bois komissiya yarashtiruv jaryonining istalgan bosqichida (vaqti-vaqti bilan) bunday qarorlarni taklif etishi kerak. Tomonlar esa komissiya bilan vijdonan hamkorlik qilish majburiyatini oladilar. Ular biror to‘xtamga (kelishuvga) kelganlari taqdirda, komissiya nizoli masalalar va tomonlar bitimga kelganliklari bayon etilgan doklad tuzadi. Agar tomonlar bir to‘xtamga kelmasalar, komissiya yarashtiruv jaryonini to‘xtatadi.

Konvensiyada nazarda tutilgan (IV bob, 36-modda) nizolarni hal qilishning hakamlik sudi tartibi ham Bosh Kotibga (yozma shaklda) ariza berishdan boshlanadi. Arizada bahs mavzui, nizolashuvchi tomonlar to‘g‘risidagi ma’lumotlar va ularning hakamlik sudiga roziligi haqi-dagi ma’lumotlar bo‘ladi.

Hakamlik sudi ham, yarashtiruv taomilidagi kabi tomonlarning kelishuviga muvofiq bitta yoki toq sondagi hakamlardan iborat tarkibda ta’sis etiladi. Kelishuvga kelinmagan taqdirda hakamlar soni 3 kishidan iborat qilib belgilanadi, hakamlik sudi shakllanmagan taqdirda qarorni yarashtiruv taomili uchun belgilangan tartibda Ma’muriy Kengash Raisi qabul qiladi.

Konvensiyada (39-modda) hakamlar tarkibiga ham muayyan talablar qo‘yiladi. Unga ko‘ra, hakamlarning ko‘pchiligi nizolashuvchi tomonlarning fuqarolari bo‘lmasligi kerak (ushbu talab bitta hakamdan iborat hakamlik sudiga yoki har bir a’zosi tomonlarning kelishuvi bo‘yicha tayinlangan hakamlik sudiga taalluqli emas).

Hakamlik sudi o‘zining vakolati haqidagi masalani o‘zi hal qiladi va nizoni tomonlar tanlagan huquq asosida ko‘rib chiqadi. Bunday kelishuv bo‘lmaganda nizo uning tomoni bo‘lgan davlat qonunlariga, shuningdek, “xalqaro qonunchilik”ka muvofiq ko‘rib chiqiladi.

Konvensiya (43-modda) asosida hakamlik sudi tomonlaridan da-

lillarni taqdim etish, shuningdek, nizo bo‘lgan joyda dalillarni mustaqil to‘plashni talab qilishga haqlidir.

Konvensiyada (45-modda) tomonlardan birining kelmasligi boshqa tomonning da’vosini qabul qilishga majbur etmasligi nazarda tutilgan.

Hakamlik sudi qarorni ko‘pchilik ovozi bilan qabul qiladi, bunda qaror nizo mavzui bo‘lgan har bir masala bo‘yicha alohida chiqariladi. Konvensiya (5-bo‘lim) asosida hakamlik sudi tomonlardan istalgan bittasining talabi bo‘yicha o‘z qarorlarini ham sharhlaydi. Hakamlik sudi, shuningdek, agar biror tomonga hakamlik sudi qaroriga jiddiy ta’sir ko‘rsatishi mumkin bo‘lgan yangi faktlar ma’lum bo‘lib qolsa, uning arizasiga ko‘ra, basharti ushbu faktlar hakamlik sudiga va arizachiga qaror qabul qilinayotgan paytda ma’lum bo‘lmagan bo‘lsa, shuningdek, uni bilmaslik arizachi beparvoligining oqibati bo‘lmasa, o‘z qarorini o‘zgartirishi ham mumkin. Bunday ariza qaror qabul qilinganidan so‘ng ko‘pi bilan uch yil ichida berilishi mumkin. Bunda ariza Konvensiya (51-modda) asosida imkon qadar qaror chiqargan hakamlik sudiga taqdim etilishi kerak. Buning imkoni bo‘lmagan taqdirda yangi hakamlik sudi tuziladi.

Konvensiyaning 51-moddasiga binoan, hakamlik sudi qaror ijrosini qo‘shimcha qaror chiqarilguncha to‘xtatib turishga haqlidir.

Konvensiyaning 52-moddasida tomonlarning har biri quyidagi hollarda hakamlik sudi qarorini bekor qilishni talab qilishga haqli bo‘ladi:

– hakamlik sudi lozim tartibda tuzilmagan bo‘lsa;

– hakamlik sudi o‘z vakolatlaridan chetga chiqqan bo‘lsa;

– hakamlardan biri sotilgan bo‘lsa;

– taomil qoidalaridan jiddiy chetga chiqilgan bo‘lsa;

– hakamlik sudi qarori talab darajasida asoslanmagan bo‘lsa.

Nizolashgan tomonning bunday arizasi Ma’muriy Kengash Raisining mazkur arizani ko‘rib chiqish uchun ad hoc qo‘mita tayinlashiga olib keladi.

Konvensiya (54-modda)da uning ishtirokchisi bo‘lgan har qanday davlat hakamlik sudining qarorini majbur qiluvchi qaror sifatida tan olishini va hakamlik sudi qarori bilan yuklanadigan pul majburiyatlarining o‘z hududida bajarilishini ta’minlashi yana bir bor ta’kidlangan. Konvensiyada (VI bob), shuningdek, markazning yarashtiruvchi sud yohud

hakamlik sudida ko‘rib chiqishi haq evaziga bo‘lishi belgilangan.

8-§. MDH doirasidagi xalqaro investitsiyalarning xususiyati

SSSR parchalanganidan so‘ng MDH ishtirokchilari bo‘lgan davlatlar subyektlarining, shuningdek, davlatlarning o‘zlari bir-birlarining hududlariga kiritgan investitsiyalar dastlab milliy statusga ega edi. Biroq Huquqlarni o‘zaro tan olish va mulkchilik munosabatlarini tartibga solish to‘g‘risidagi bitimga (Bishkek, 1992-yil 10 oktabr) muvofiq, ishtirokchi davlatlar yuridik va jismoniy shaxslarining investitsiyalari bir-birlarining hududida xorijiy investitsiyalar sifatida tan olindi (16-modda). Bunda davlatlarning har biri boshqasining, uning fuqarolari va yuridik shaxslarining ushbu davlat hududida joylashgan korxonalar, muassasalar, tashkilotlar va boshqa obyektlarga nisbatan mulk huquqini tan oldi (1990-yil 1-dekabrdagi holat bo‘yicha) (xuddi shuning o‘zi ijtimoiy soha obyektlari, jumladan sanatoriylar, dam olish uylari, pansionatlar, mehmonxonalar kabilarga ham taalluqli). Ammo 1993-yil 24-sentabrda Moskva shahrida imzolangan Iqtisodiy ittifoq tuzish to‘g‘risidagi shartnomaga davlatlar ushbu SHartnoma ishtirokchilari bo‘lgan davlatlar xo‘jalik subyektlari uchun o‘z hududlarida milliy huquqiy rejimni ta’minlash vazifasini zimmalariga oldilar, binobarin, milliy rejim davlatlar subyektlarining investitsiya faoliyatiga nisbatan ham ko‘rib chiqilishi kerak (10-modda). Mazkur shartnomada (13-modda) ishtirokchi davlatlar o‘z zimmalariga o‘zaro qiziqish uyg‘otuvchi sohalarga xorijiy investitsiyalarni jalb etishda o‘zining investitsiya siyosatini muvofiqlashtirish, shuningdek, birgalikda kapital kiritish (jumladan badal asosida ham) majburiyatlarini oldilar.

Bunda 1993-yil 24-dekabrda MDH davlatlari boshliqlarining Kengashi Ashxabod shahrida Huquqlarni o‘zaro tan olish va mulkchilik munosabatlarini tartibga solish to‘g‘risidagi bitimning ishtirokchi davlatlar subyektlarining bir-birlarining hududidagi investitsiyalariga xorijiy investitsiya statusini belgilovchi 16-moddasini bekor qilish haqida qaror qabul qildi. Ammo Ashxabodning o‘zida 1993-yil 24-dekabrda Investitsiya faoliyati sohasida hamkorlik qilish to‘g‘risidagi bitim tuzildi. Unga binoan Bitim ishtirokchilari bo‘lgan davlatlar o‘z hududlarida boshqa

ishtirokchi davlatlar va ularning subyektlari investitsiyalarini qo‘llab-quvvatlaydilar. Bunda ushbu davlatlar investitsiya bilan bog‘liq munosabatlar investitsiya amalga oshirilayotgan joydagi davlat qonunlari bilan tartibga solinishidan hamda qonunchilikning bundan keyingi takomillashtirilishi davomida davlatlarning investitsiyaga doir huquqiy rejimi va investorlarning ularni amalga oshirish borasidagi faoliyati investitsiya amalga oshirilayotgan joydagi davlat shaxslarining investitsiya faoliyati uchun amal qiladigan rejimga qaraganda noqulayroq bo‘lmasligidan (ya’ni milliy rejim o‘rniga boshqacha (milliy rejimga qaraganda qulayroq) rejim bo‘lishi mumkinligidan kelib chiqadilar (6-modda).

Mazkur bitimda tomonlar Bitimda ishtirok etuvchi boshqa davlatlardagi investorlar deganda, quyidagilarni tushunishga kelishib oldilar (2-modda):

davlatlardan birining qonunlariga muvofiq tashkil etilgan va investitsiyalarni amalga oshirish huquqiga ega bo‘lgan yuridik shaxslar;

jismoniy shaxslar – davlatlarning fuqarolari hamda ularning hududlarida doimiy ravishda yashovchi boshqa davlatlarning fuqarolari va fuqaroligi bo‘lmagan shaxslar;

Bitim ishtirokchilari bo‘lgan davlatlar va ularning hududida joylashgan davlat va ma’muriy-hududiy tashkilotlarning vakolatli yuridik va jismoniy shaxslari.

Investitsiya faoliyati sohasida hamkorlik qilish to‘g‘risidagi bitim (3-modda)da **investitsiya** ishtirokchi davlatlarning investorlari tadbirkorlik obyektlariga va faoliyatning boshqa turlariga foyda (daromad) olish, ijtimoiy samaraga erishish maqsadida sarflaydigan har qanday mulkiy, moliyaviy va intellektual boyliklar deb ta’riflanadi. Bunda **investitsiya faoliyati** quyidagi yo‘llar bilan amalga oshiriladi (4-modda):

ishtirokchi davlatlarning investorlariga butunlay tegishli bo‘lgan korxonalarni hamda bunday korxonalarning filiallarini tashkil qilish;

investitsiya kiritilayotgan joydagi yuridik va jismoniy shaxslar bilan birgalikda tuziladigan korxonalarda o‘z ulushi bilan ishtirok etish;

milliy qonunlarga muvofiq korxona, bino, inshoot, korxonada ishtirok etish ulushi, pay, aksiya, obligatsiya hamda qimmatbaho qog‘ozlar xarid qilish;

investitsiyalarni amalga oshirish bo‘yicha boshqa faoliyat.

Bunda Bitim ishtirokchilari bo‘lgan davlatlarning xorijiy investit-

siyalari ishtirokida tashkil qilingan korxona uning ustavida nazarda tutilgan maqsadlarga javob beruvchi investitsiya joyidagi qonunchilikda taqiqlangan faoliyat turlaridan boshqa har qanday faoliyatni amalga oshirishga haqlidir.

Bitimda (7-modda), shuningdek, ishtirokchi davlatlarning va ular subyektlarining investitsiyalari investitsiya joyidagi davlatning to‘liq va shartsiz huquqiy himoyasidan foydalanishi, ya’ni ular natsionalizatsiya qilinmasligi va qonunda nazarda tutilgan hollardan boshqa hollarda rekvizitsiya qilinishi mumkin emasligi belgilab qo‘yilgan. Ammo bunday hollarda ham investorga tezda, mos keladigan va samarali badal to‘lanishi kerak. Bunda nizolar Bitim ishtirokchilari bo‘lgan davlatlar o‘rtasida yuzaga kelgan hollarda ham, investitsiya kiritilgan davlat sudida ham hal qilinadi. Bitimda investorlar investitsiya kiritilgan joydagi davlat yoki uning mansabdor shaxslari g‘ayriqonuniy va lozim bo‘lmagan harakatlar qilgan taqdirda o‘zlariga yetkazilgan zararni, jumladan yo‘qotilgan foydani to‘liq qoplatish huquqiga ega ekanliklari nazarda tutilgan.

Bitimning 8-moddasida investorlarning ular investitsiya faoliyatini amalga oshirishi natijasida olgan foyda va boshqa summalarni o‘z davlatlariga to‘sqinliksiz o‘tkazish imkoniyati nazarda tutilgan.

Bundan tashqari, Bitimda ishtirokchi davlatlar va ular subyektlarining investitsiyalari ishtirokidagi korxonalarning ustav fondiga qo‘shiladigan hissalar bunday korxona ishtirokchilari o‘rtasidagi kelishuv asosida baholanadi, agar korxonaning hammasi xorijiy investorga tegishli bo‘lsa, xorijiy investorning o‘zi mustaqil ravishda baholaydi.

Investitsiya faoliyati sohasidagi hamkorlikka doir bitim (9-modda)da investor o‘z foydasini o‘zi bilganicha tasarruf etishga, jumladan uni investitsiya amalga oshirilgan davlat hududida qayta investitsiya qilishga haqli ekanligi ko‘rsatilgan.

Bitimda (10-modda), agar investitsiya kiritilgan joydagi ishtirokchi davlat investitsiyalarga yoki mazkur bitimni denonsatsiya qilishga taalluqli qonunlar qabul qilgan va buning natijasida Bitim ishtirokchilari bo‘lgan davlatlar va ularning subyektlarining investitsiyalari ishtirokida tashkil qilingan korxonalarning faoliyat sharoiti yomonlashgan taqdirda, investorning besh yil mobaynida xorijiy investitsiya ishtirokidagi korxona qayd etilgan paytda amal qilgan normalarni qo‘llash huquqi

mustahkamlangan.

Bitimda u, avvalo, bevosita investitsiyalarni qo‘llab-quvvatlashga hamda ishtirokchi va uchinchi davlatlar hududlaridagi ko‘p tomonlama iqtisodiy loyihalarni amalga oshirishga qaratilganligi ko‘rsatiladi. Bitimda (13, 23-moddalar) ishtirokchi davlatlar va ular subyektlarining boshqa ishtirokchi davlatlar hududidagi investitsiyalari kiritilgan korxonalarning amal qilish masalalari yetarlicha batafsil tartibga solinadi. Chunonchi, bitimda bunday korxonaning investitsiya kiritilgan davlat hududida ham, undan tashqarida ham yuridik shaxs huquqiga ega bo‘lgan sho‘ba korxonalar, shuningdek, uning filiallari va vakolatxonalarini tashkil qilish huquqi belgilangan. Bunda Bitimda ushbu filiallar va vakolatxonalarning bank hisobvaraqlarini ochish huquqi nazarda tutilgan. Bitimda xorijiy investitsiyali korxona ishlab chiqariladigan tovarlar (ishlar, xizmatlar)ni realizatsiya qilish shartlarini, jumladan, ularning narxlarini mustaqil ravishda belgilashi, biroq bunda investitsiya kiritilayotgan davlat qonunlarini inobatga olishi belgilab qo‘yilgan. Bitimda bunday korxonalarning investitsiya kiritilayotgan davlat hududidagi yer maydonlaridan, turar joy, yashash uchun mo‘ljallanmagan xonalardan foydalanish huquqi uchun to‘lovi ushbu davlat milliy subyektlari uchun belgilangan to‘lov shartlaridan farq qilmaydi.

Bitim (15-modda) investorlarni xorijiy investitsiyali korxonalarning ustav fondiga qo‘shgan va o‘z moddiy ishlab chiqarishi uchun mo‘ljallangan ulushini boj va soliqlardan ozod qilishni nazarda tutadi. Xorijiy investitsiyali korxona xodimining shaxsiy ehtiyoji uchun davlat hududiga olib kiriladigan buyumlar ham boj olishdan ozod qilinadi.

Bitimda eksport-import operatsiyalarini amalga oshirish, mulk va xavflarni sug‘urta qilish, soliqlarni to‘lash, shuningdek, mehnat munosabatlari, erdan foydalanish va nizolarni hal etish tartibi investitsiya amalga oshirilayotgan joydagi davlatning qonunlari bilan belgilanishi ta’kidlangan.

Bitim ishtirokchilari bo‘lgan davlatlar uchinchi davlatlardan keladigan investitsiyalarga kelishgan holda yondashish masalasida ahdlashib oldilar. Bunda ushbu Bitim va uni rivojlantiradigan hujjatlarda berilgan imtiyozlar va afzalliklar ushbu Bitimning ishtirokchilari bo‘lmagan boshqa davlatlar va ularning investorlariga taalluqli bo‘lmasligi nazarda tutildi.

1997-yil 28-martda Moskva shahrida Investor huquqini himoya qilish to‘g‘risidagi konvensiya qabul qilindi. Ushbu Konvensiya (5-mod-

dasi)da ham investitsiyalarni amalga oshirish shartlari, shuningdek, investorlarning amalga oshirilgan investitsiyalar bilan bog‘liq faoliyatining huquqiy rejimi retsipient mamlakatning yuridik va jismoniy shaxslari uchun belgilangan investitsiyalarni amalga oshirish shartlari va bu bilan bog‘liq faoliyat rejimiga qaraganda noqulayroq bo‘lishi mumkin emasligi, bundan faqat retsipient mamlakat qonunlarida belgilangan olib qo‘yishlargina mustasno bo‘lishi belgilab qo‘yilgan.

Konvensiya Iqtisodiy ittifoqni tashkil qilish to‘g‘risidagi shartnoma va Investitsiya faoliyati sohasidagi hamkorlik to‘g‘risidagi bitimni rivojlantirib tuzilgan shartnoma hisoblanadi. U turli xil investitsiyalarni amalga oshirishning huquqiy asoslarini va investorlar huquqlarining kafolatlarini belgilab beradi.

Konvensiyada (4-moddasida) investitsiyani amalga oshirish shakllari, agar ular investitsiya faoliyati amalga oshirilayotgan hududdagi davlat (retsipient mamlakat) qonunlarida taqiqlanmagan bo‘lsa, istalgan shaklda bo‘lishi mumkinligi belgilab qo‘yilgan. Bunda ushbu davlat investitsiya loyihalarini ekologik, antimonopol va boshqa talablarga rioya etilganligi mavzuida ekspertizadan o‘tkazish huquqiga ega.

Konvensiya (5-modda)da ishtirokchi davlatlar tarmoqlar, mintaqalarning faoliyat turlariga nisbatan ustunlik ro‘yxatini belgilashga haqli ekanligi nazarda tutilgan. Bunda investitsiyalarni jalb etishning imtiyozliroq rejimi joriy qilinadi. Konvensiyada, Bitimdan farqli o‘laroq, agar u kuchga kirganidan so‘ng investitsiyalarni tartibga soluvchi qonunchilik normalari o‘zgaradigan bo‘lsa va ushbu normalar ishtirokchi davlatning fikricha, investitsiya faoliyatining shartlari va tartibini yomonlashtiradigan bo‘lsa, bu haqdagi masala MDHning Iqtisodiy sudi yoki boshqa xalqaro sudlar yohud xalqaro hakamlik sudlari muhokamasiga qo‘yilishi mumkin ekanligi belgilangan. Bunda sudlar investitsiya faoliyati amalga oshiriladigan sharoit yomonlashganligi faktini tasdiqlasalar, ushbu qonunchilik normalarining amal qilishi ular qabul qilgan paytdan boshlab qaror qabul qilingan paytdan so‘ng besh yillik muddat o‘tadigan paytgacha to‘xtatiladi (bunda Konvensiyaning mazkur qoidasi mudofaa, milliy xavfsizlik, jamoat tartibini, tabiiy muhitni, aholining axloqi yoki sog‘lig‘ini muhofaza qilish, soliqqa tortish, shuningdek, milliy rejimdan olishga doir ro‘yxatdagi masalalarga taalluqli qonunlardagi o‘zgartishlarga daxl qilmaydi (Bunda mazkur ro‘yxatga xususiylashtiri-

lishi yoki davlat tasarrufidan chiqarilishi mumkin bo‘lmagan tarmoqlar, korxonalar, tashkilotlarning nomlari ham kiritilgan).

Mazkur konvensiyaning kattagina qismi xorijiy investitsiyalarni himoyalashning davlat tomonidan kafolatlanishiga bag‘ishlangan. Shu munosabat bilan Konvensiya (8-modda)da ishtirokchi davlatlar boshqa davlatlar va ularning subyektlari investitsiyalarini hech bir shartsiz himoya qilishlari e’lon qilingan.

So‘ngra Konvensiya (9-modda)da ishtirok davlatlar va ular subyektlarining retsipient mamlakatdagi investitsiyalari, tabiiy falokatlar, avariya, epidemiya, epizootiya va boshqa favqulodda xususiyatga ega holatlardan iborat kamdan-kam hollardan tashqari, natsionalizatsiya va rekvizitsiya qilinmasligi ko‘rsatilgan.

Bunda ushbu choralar milliy qonunlarda nazarda tutilishi va retsipient mamlakatning konstitutsiyasida belgilangan jamoat manfaatlari yo‘lida qabul qilinishi kerak.

Konvensiyada, shuningdek, natsionalizatsiya ham, rekvizitsiya ham investorga munosib badal to‘lamay turib amalga oshirilishi mumkin emasligi, buning ustiga mazkur badal, 10-moddaga muvofiq, investitsiya amalga oshirilgan valutada to‘lanishi belgilangan. Badal miqdori esa retsipient mamlakatning milliy qonunlarida belgilanadi.

Konvensiya (9-modda)da rekvizitsiya yoki natsionalizatsiya yuzasidan shikoyat qilish tartibi retsipient mamlakatning milliy qonunlarida belgilanishi nazarda tutilgan, ammo investitsiyalarga amalga oshirishga doir nizolarni (11-moddaga binoan) milliy davlat sudlari ham, MDHning Iqtisodiy Sudi ham, bundan tashqari, boshqa xalqaro sudlar va xalqaro hakamlik sudlari ham ko‘rib chiqishi mumkin.

Investor, shuningdek, unga davlat organlari yohud mansabdor shaxslarning retsipient mamlakatning milliy qonunlariga yoki xalqaro huquq normalariga zid qarorlari, harakatlari yoki harakatsizligi bilan yetkazilgan zararni qoplatish huquqiga ega.

Konvensiyaning 12-moddasida investorning soliq va yig‘imlarni to‘laganidan so‘ng qolgan daromadlaridan foydalanish kafolatlari sanab o‘tilgan. Ushbu normaga binoan investorga quyidagilar kafolatlanadi:

daromadlardan investor davlatning valutasida ham, retsipient davlatning valutasida ham retsipient mamlakat hududida investitsiya

(reinvestitsiya) maqsadlarida, tovarlar xarid qilish uchun foydalanish;

retsipient mamlakat valutasidagi daromadlardan retsipient mamlakat bozorida boshqa davlatning valutasini xarid qilish uchun foydalanish;

daromadlarni investorning ixtiyori bo‘yicha har qanday mamlakatga to‘sqinliksiz o‘tkazish.

Mazkur kafolatlarning hammasi investorning natural shaklda olgan daromadlariga ham taalluqlidir. Bunda ashyolarni (tovarlarni) olib chiqish retsipient mamlakatning milliy qonunlariga muvofiq amalga oshiriladi.

Konvensiyaning alohida qismi (III qismi) xorijiy investorlarning aksiyalar va boshqa qimmatbaho qog‘ozlarni xarid qilishga, shuningdek, ularning xususiylashtirish jarayonida ishtirok etishiga bag‘ishlangan. Bunda Konvensiyada (14-modda) investor xususiy shaxslarning aksiyalari va boshqa qimmatbaho qog‘ozlarini, shuningdek, davlatning qimmatbaho qog‘ozlarini retsipient mamlakatning milliy qonunlariga rioya etgan taqdirda xarid qilishga haqli ekanligi nazarda tutilgan. Bunda investor mazkur qimmatbaho qog‘ozlarning narxini retsipient mamlakat valutasida ham, har qanday boshqa valutada ham to‘lashi mumkin (agar retsipient mamlakat qonunlarida boshqa hol nazarda tutilmagan bo‘lsa).

Konvensiya (15-modda)dan xorijiy investorlar davlat yoki munitsipal mulk kiruvchi obyektlarni xususiylashtirishda retsipient mamlakatning milliy qonunlarida belgilangan shartlar asosida ishtirok etishi mumkinligi ma’lum bo‘ladi. Bunda Konvensiya xususiylashtirishga doir qarorning bekor qilinishi, xususiylashtirish tartibi va usulining o‘zgartirilishi, agar unda xorijiy investor (tabiiyki, konvensiya ishtirokchisi bo‘lgan davlatdan), shuningdek, xususiylashtirishga oid bunday bitimlarning bekor qilinishi faqat sud tartibida amalga oshirilishi mumkinligi belgilanib, xorijiy investor uchun muhim kafolatlar nazarda tutilgan. Konvensiya (16-modda) ishtirokchi davlatlarga bir-birlarini quyidagi masalalar bo‘yicha xabardor qilish majburiyatini yuklaydi:

xususiylashtirishning mohiyati haqida;

xususiylashtirishning borishi, jumladan, auksionlar, tanlovlar, ularning o‘tkaziladigan joyi va vaqti, xususiylashtiriladigan korxonalar;

auksionlar, tanlovlarning o‘tkazilishiga doir reja-grafiklar;

xususiylashtirilayotgan korxonalarning aksiyalarini xarid qilish tartibi;

xususiylashtirish obyektlarini sotishning borishi haqida;

sotuvga chiqarilayotgan eng muhim obyektlar;

xususiylashtirish obyektlarining mo‘ljallanayotgan sotuvlari.

Konvensiya (17-modda)da, shuningdek, xususiylashtirish jarayonida mulk investor bilan xususiylashtirilayotgan mulk sotuvchisi vazifasini bajarayotgan shaxs o‘rtasida tuzilayotgan oldi-sotdi shartnomalari asosida xarid qilinishi maxsus ko‘rsatilgan. Bunda oldi-sotdi shartnomalari, xususiylashtiriladigan korxonalarning aksiyalari retsipient mamlakatning milliy qonunlarida belgilanadigan tartibda ro‘yxatdan o‘tkazilishi lozim. Xususiylashtirilish jarayonida mulkni xarid qilishning boshqa tartibiga yo‘l qo‘yilmaydi.

Konvensiyada (IV qism), shuningdek, investorlarning erga, boshqa tabiiy resurslarga bo‘lgan ashyoviy huquqni va boshqa mulkiy huquqlarni xarid qilishi ham tartibga solingan. Bunda ushbu huquqlarning retsipient mamlakat milliy qonunlariga muvofiq xarid qilinishi ko‘rsatilgan.

Konvensiya (19-modda)da investor tabiiy resurslardan foydalanish va retsipient mamlakatning davlat monopoliyasiga kiruvchi boshqa faoliyatni amalga oshirish huquqini sotib olishi, shuningdek, retsipient mamlakatning davlat mulki bo‘lgan obyektlardan foydalanish bi-lan bog‘liq tadbirkorlik faoliyati bilan shug‘ullanish huquqini kontsessiya shartnomalari hamda retsipient mamlakatning milliy qonunlarida belgilangan mahsulotni taqsimlashga doir bitimlar asosida olishi ko‘rsatilgan. Investorning retsipient mamlakatdagi ishtirokiga asoslangan ijara munosabatlari ham milliy qonunlariga asoslanadi (Konvensiyaning 20-moddasi).

Konvensiyani ko‘rib chiqish nihoyasida u ishtirokchi davlatlarning boshqa xalqaro shartnomalaridagi qoidalarga daxl qilmasligini (20-modda), zarur bo‘lganda ishtirokchi davlatlar ikki tomonlama shartnomalarda Konvensiyaning qoidalariga aniqlik kiritishlari mumkin ekanligini (21-modda) nazarda tutganligini ta’kidlash zarur.

TEKSHIRISH UCHUN SAVOLLAR

1. Investitsiya nima?
2. Investitsiya faoliyatini xalqaro-huquqiy tartibga solish nimalarda namoyon bo‘ladi?
3. Xorijiy investitsiyalarning subyektlariga nimalar kiradi?
4. Xorijiy investitsiyalar qanday rejimga ega?
5. Xalqaro investitsiya faoliyatini amalga oshirishda qanday xavflar mavjud?
6. Xorijiy investitsiyalar qay tariqa sug‘urta qilinadi?
7. Investitsiya nizolari nima va ular qanday hal qilinadi?
8. MDH doirasidagi xalqaro investitsiyalar qanday xususiyatlarga ega?

XI-BOB. XALQARO SAVDO MUNOSABATLARIDA NIZOLARNING HAL ETILISHI

1-§. Xalqaro savdo munosabatlarida nizolar va ularni hal qilishning umumiy prinsiplari

Turli davlatlarning jismoniy va yuridik shaxslari o‘rtasida savdo-iqtisodiy bitimlarni tuzish, ularni bajarish jarayonida turli kelishmovchiliklar, shartnoma shartlarini bajarmaslik yoki lozim darajada bajarmaslik hollari yuz berib turadi. Ana shunday vaziyatlarda nizoning tez va samarali, eng asosiysi, adolatli hamda oqilona hal etilishi juda katta ahamiyatga ega. Ushbu vazifaning murakkabligi ko‘p hollarda nizolashayotgan tomonlarning o‘z huquqiy tizimi va huquqiy rejimi bilan bir-biridan farq qiladigan turli davlatlar hududida joylashganliklari bilan bog‘liq. Bunday hollarda xalqaro xususiy huquqning kollizion normalarida nazarda tutilgan yechimlardan foydalanilishi tabiiy, ammo ana shunday yechimni kim topishi, nizolarni hal qilishning xalqaro huquqiy mexanizmlari qanday ekanligini chuqur tushunib yetish lozim bo‘ladi.

Xususiy huquqqa oid xalqaro huquqiy hujjatlarga ko‘ra ham, ko‘pchilik mamlakatlarning milliy qonunchilik tizimlariga muvofiq ham taraflar erkining avtonomligi prinsipi e’tirof etiladi. Unga ko‘ra, xalqaro savdo-sotiq bitimini tuzayotgan tomonlar boshqa masalalar qatorida milliy qonunchilik yo‘l qo‘yadigan darajada kelgusida yuz berishi mumkin bo‘lgan nizolarni hal etish usullari masalasini ham oldindan belgilab olishlari (nizoning milliy sudlarga yoki xalqaro sudlarga taalluqliligini ko‘zda tutib qo‘yishlari) mumkin. Bu narsa shartnomaning arbitraj izohiga oid qoidalarida nazarda tutib qo‘yiladi.

Bitim tuzgan tomonlar nizoni ulardan biri joylashgan davlat sudlarida ko‘rib, hal etish haqida kelishib olganlari taqdirda yoki muayyan mamlakatning milliy qonunchiligida ayrim turdagi nizolar faqat davlat sudlaridagina ko‘rib hal etilishi mumkinligi qat’iy belgilab qo‘yilgan hollarda (masalan, 1992-yil 20-martda MDH qatnashchisi bo‘lgan davlatlar o‘rtasida imzolangan “Xo‘jalik faoliyatini amalga oshirish bilan bog‘liq nizolarni hal etish tartibi to‘g‘risida”gi bitim 4-moddasining 3-bandiga ko‘ra, ko‘chmas mulk bilan bog‘liq nizolarni faqat davlat sudlarigina ko‘rishi mumkinligi belgilangan) nizo tegishli davlatning protsessual qonunchiligiga muvofiq ko‘rib hal etiladi.

Nizolar davlat sudlarida emas, balki tomonlar kelishib tanlaydigan nodavlat arbitraj (xo‘jalik sudlari) yoki hakamlik sudlarida ko‘rib hal etilishi belgilangan hollarda masala tomonlar kelishib olgan tarzda hal etiladi.

Xalqaro savdo-sotiq munosabatlari chog‘ida yuzaga keladigan nizolarni hal etishning huquqiy tizimlari yaratilgan bo‘lib, uning asosiy shakli xalqaro savdo arbitrajlari (hakamlik sudlari)dir. Ayrim mualliflarning “arbitraj” va “hakamlik”ni xalqaro munosabatlar sohasidagi mustaqil tushunchalar hamda institutlardir, deb talqin etish hollari uchraydi[1]. Ammo, bizning nazarimizda, ular ayni bir narsadir. Bu fikr ko‘pchilik ilmiy ta’riflarda o‘z tasdig‘ini topgan[2].

Hakamlik sudlari davlat sud mahkamalaridan ancha avval vujudga kelgan bo‘lib, ularning yuzaga kelish tarixi Qadimgi Rim davlatiga borib taqaladi. Dastavval hakamlik sudlari nizolashayotgan tomonlarning o‘z tashabbuslari bilan tuzilib, uning qarorlari ijrosini ham davlat zo‘rligi va aralashuvisiz mustaqil ravishda ta’min etganlar. Imperator Yustinian zamonida hakamlik qarorlari davlat kuchi – majburlovi orqali bajarilishi belgilangan.

Arbitraj sudi deganda, savdo-iqtisodiy nizoni nizolashayotgan tomonlar tanlagan va kelishib vakolat bergan bir yoki bir necha jismoniy shaxslarning ko‘rib hal etishi, ular davlat sud tizimiga mansub bo‘lmasa-da, chiqargan qarorlari majburiy tarzda bajariladigan xolis organ nazarda tutiladi.

Feodalizm davrida feodal o‘z erida mutlaq hokim, ham sud, ham hakam bo‘lgani tufayli, tijorat arbitrajlari rivojlanmay qolgan. Biroq sanoat va savdoning avj olishi, kapitalistik munosabatlarning keng yoyilishi bilan nizolar soni ko‘paygan, ularni hal etishning mukammal tizimlariga ehtiyoj kuchaygan va bu hol tijorat arbitrajlarining rivoji uchun turtki bo‘lgan. Tijorat arbitrajlarining hozirgi ko‘rinishi XVIII asrning II yarmi va XIX asr boshlariga kelib shakllangan hamda sanoat, transport, savdo va boshqa sohalardagi nizolarni ko‘rib hal eta boshlagan.

Birinchi jahon urushi tamom bo‘lganidan so‘ng Parij shahrida Xalqaro savdo palatasining tashkil etilishi bilan xalqaro tijorat arbitrajlari faoliyatining tashkiliy va huquqiy asoslari mustahkamlanib, ular tez ri-

[1] Qaralsin: Xamidov I.A., Alimov A.M. O‘zbekiston Respublikasida tashqi iqtisodiy faoliyat asoslari: Darslik. –T.: 2001. 282-b.
[2] Qaralsin: Yuridik entsiklopediya. –T.: 2001. 629-b.

vojlana boshlagan. Xalqaro savdo palatasi o‘z faoliyatining dastlabki kunlaridanoq savdo sohasida xalqaro munosabatlar paytida yuz beruvchi nizolarni tez, arzon va uzil-kesil (paysalga solmay) hal etish yo‘llarini axtarib topa boshladi.

Xalqaro savdo arbitrajlari o‘z xususiyatlariga ko‘ra quyidagi uch turga bo‘linadi:

1) xalqaro maydonda faoliyat yurituvchi turli tijoratchi tashkilotlar ta’sis etgan va ular tasdiqlagan reglament (qoidalar) asosida ish ko‘ruvchi doimiy (statsionar) arbitraj sudlari (masalan, London xalqaro arbitraj sudi (London Court of international Arbittation);

2) nizolashayotgan taraflar xohishi va kelishuvi asosida aniq bir nizoni ko‘rib hal etish uchun maxsus tashkil etiladigan hamda nizo hal etilgach, barham topadigan bir martalik (ad hoc) arbitraj sudlari;

3) doimiy arbitraj sudlari bilan ad hoc arbitraj sudlari o‘rtasidagi oraliq mavqeni egallovchi, muayyan tijorat tashkiloti yoki doimiy tijorat arbitraji maxsus reglamentda belgilangan shartlarga ko‘ra ad hoc tarzida nizoning ma’muriy muhokamasini tashkil etuvchi arbitrajlar.

Xalqaro savdo nizolarining tijorat arbitrajlarida ko‘rib hal etilishi o‘zining bir qator afzal jihatlariga ega bo‘lganligi tufayli keyingi paytlarda mashhur bo‘lib bormoqda va ularda nizolarning ko‘rilishi muntazam ortmoqda.

Nizoning davlat sud tizimiga kiruvchi sud muassasalarida ko‘rilishi nizo qatnashchilariga quyidagi noqulayliklarni tug‘diradi:

a) xorijiy davlat sudi uchun majburiy bo‘lgan tartib-qoidalardan bexabarlik va shu tufayli nizoni hal etishga oid hujjatlarni tarjima qilish, ishga advokatni jalb etish, rasmiy tarjimon xizmatidan foydalanish zaruratining yuzaga kelishi;

b) sud protsessini sud bo‘layotgan mamlakat tilida olib borishning shart ekanligi va tarjimaning ba’zan sifatsiz bo‘lishi;

v) nizoning bir necha sud bosqichlarida hal etilishi va shu tufayli uning cho‘zilib ketishi;

g) davlat sudlarining har doim ham xalqaro savdoga oid nizolarni hal qilish uchun kerak bo‘ladigan bilim va vakolatga ega bo‘lmasligi;

d) nizo yuzasidan milliy qonunchilik doirasida dalillar to‘planishi va ularga baho berilishi;

e) bir davlat sudi chiqargan qarorlarning boshqa davlat hududida bajarilishi ancha qiyin ekanligi.

Xalqaro savdo arbitrajining davlatlar odil sudlov muassasalaridan

afzal jihatlari qatoriga quyidagilarni kiritish mumkin:

1) ularning faoliyatiga xalqaro savdo sohasida ixtisoslashgan ekspertlarni jalb etish imkonining mavjudligi;

2) nizo tomonlarining sud tarkibiga ta’sir o‘tkazishi, unda o‘zlari tanlagan sudyalar qatnashishiga erishilishi mumkinligi;

3) nizoni hal qilish tartibi ham nizolashayotgan taraflar fikriga ko‘ra belgilanishi mumkinligi;

4) nizoning arbitrajda ko‘rilishi davlat sudlaridagiga nisbatan tez va rasmiyatchiliklardan ancha xoli ekanligi;

5) arbitrajda ish ko‘rish odatda omma ishtirokisiz (tor doirada) amalga oshirilishi;

6) arbitraj jarayoni davlat sudlarida ish ko‘rishga nisbatan arzon va tez kechishi;

7) qarorning tomonlar xohishini e’tiborga olgan holda chiqarilishi hamda xalqaro muomala prinsiplari va odatlarining hisobga olinishi;

8) xalqaro konvensiyalarning mavjud tizimi xalqaro arbitraj qarorlarining bajarilishini ta’minlashi.

Nizoni arbitraj muhokamasiga topshirish nizo tomonlarining erki va xohishiga binoan amalga oshiriladi va arbitrajning vakolat hajmi ham ularning xohishi asosida belgilanadi (ingl. arbitration agreement, nem. schiedsfereinbarung). Arbitraj kelishuvlari ikki shaklda ifodalanadi va ular, birinchidan, kompromiss (hakamlik sudida qayd etish) (ingl. submission to arbitration, frans. compromis) va, ikkinchidan, arbitraj izohi (ingl. arbitration clause, frans. clause d’arbitraige) tarzida bo‘lishi mumkin.

2-§. Xalqaro tijorat arbitrajlari faoliyatining xalqaro huquqiy tartibga solinishi

Xalqaro tijorat arbitrajlarida ish ko‘rilishi ko‘p jihatdan savdo-sotiq bitimi qatnashchilarining xohish-irodasiga bog‘liq bo‘lganligi sababli, ularning tashkil etilishi beriladigan vakolatlar, nizoni ko‘rib hal etish tartibi, nizo yuzasidan chiqarilgan hal qiluv qarorlarining albatta bajarilishini ta’minlash masalalari ham nizo ishtirokchilarining xohishi bilan, ya’ni ular o‘rtasidagi arbitraj kelishuvlari va arbitraj izohlariga ko‘ra belgilanadi.

Shu bilan birga, ular faoliyatining tartibga solinishida milliy huqu-

qiy tizimlarning ahamiyati ham katta bo‘lib, ko‘pchilik davlatlarning xo‘jalik va fuqarolik-protsessual qonunchiligida nizolarning xalqaro arbitrajlarga taalluqliligini belgilash, ular ishini tashkil qilish, qabul qilgan hal qiluv qarorlarining majburiy bajarilishiga oid normalar belgilab qo‘yilgan (Jumladan, O‘zbekiston Respublikasi XPKning 13, 25, 26 va boshqa moddalari).

Bulardan tashqari, xalqaro tijorat arbitrajlari faoliyatining tartibga solinishida turli savdo-iqtisodiy bitimlar, ko‘p tomonlama shartnomalar, xalqaro konvensiyalar muhim o‘rin tutadi.

Xalqaro savdo-sotiq sohasidagi nizolarni hal etishning tijorat arbitrajlaridan afzalroq bo‘lgan muqobil shakli hozircha aniqlangan emas. Shu sababli ularning faoliyatini rivojlantirish va takomillashtirishga muntazam e’tibor berib kelinmoqda. Bunda Xalqaro savdo palatasi katta jonbozlik ko‘rsatib keladi. Uning tashabbusi va ishtiroki bilan nizolarni hal qilish masalalariga oid o‘nlab xalqaro konvensiyalar, namunaviy qonunlar, unifikasiyalash normalari qabul qilindi.

Quyida xalqaro tijorat arbitrajlari va nizolarning hal etilishiga oid jahonning ko‘pgina mamlakatlari ishtirok etadigan eng muhim konvensiya va hujjatlarni sanab o‘tamiz:

1) 1923-yilda Jeneva shahrida qabul qilingan arbitraj izohlari to‘g‘risidagi eng dastlabki hujjat – Jeneva protokoli. U qabul qilinishi bilan arbitraj izohlarini davlatlar tan olishi uchun huquqiy asos yaratildi va unga qo‘shilgan davlat hakamlik kelishuvlari hamda izohlarini tan olish majburiyatini o‘z zimmasiga oladi;

2) xorijiy mamlakatlardagi arbitraj qarorlarini majburiy bajarish to‘g‘risidagi 1923-yilgi Jeneva konvensiyasi. Unga ko‘ra, Jeneva protokolini imzolagan davlatlar ushbu konvensiyani ham tan oladilar;

3) xorijiy arbitrajning hal qiluv qarorlarini tan olish va ijro qilish to‘g‘risidagi Nyu-York konvensiyasi. U 1958-yilda qabul qilingan. Bu konvensiya jahon miqyosidagi hujjat ekanligi bilan ajralib turadi;

4) tashqi savdo arbitraji to‘g‘risidagi Yevropa konvensiyasi – u 1961-yilda qabul qilingan bo‘lib, Nyu-York konvensiyasini to‘ldiradi va Farbiy hamda SHarqiy Yevropa davlatlari o‘rtasidagi o‘zaro yonberishlarni ifodalaydi. Ushbu konvensiya bilan turli davlatlar hududidagi shaxslar o‘rtasida yuzaga keladigan tashqi savdo nizolarini hal qilish uchun arbitraj bitimlari tuzish, nizoni ko‘rib hal etish masalalari tartibga

solingan;

5) Panama shahrida 1975-yil 30-yanvarda tuzilgan xalqaro tijorat arbitrajlari to‘g‘risidagi amerikaliklararo konvensiya. Bu konvensiyada Nyu-York konvensiyasining qoidalari takrorlansa-da, ammo muayyan yangi qoidalar ham belgilangan;

6) Ad hoc tarzidagi arbitraj muhokamasiga taalluqli xalqaro hujjatlar qatoriga quyidagilarni kiritish mumkin:

a) Yevropa Iqtisodiy komissiyasi 1963-yilda ishlab chiqqan Arbitraj reglamenti;

b) BMT Bosh Assambleyasining yakdil ma’qullashi asosida YUNSITRAL 1976-yilda qabul qilgan Arbitraj reglamenti.

Bulardan tashqari, xalqaro tijorat arbitrajlari faoliyatiga doir namunaviy qonun YUNSITRAL doirasida 1985-yilda tayyorlangan. Ushbu namunaviy qonun asosida bir qator davlatlar ushbu masalaga oid o‘z milliy qonunlarini qabul qildilar.

3-§. Xususiy huquqiy tarzdagi nizolarda xalqaro nizolarni ko‘ruvchi tashkilotlar

Xalqaro savdo palatasi 1923-yildayoq doimiy ish ko‘ruvchi xalqaro arbitraj sudini tashkil etgan edi.

Shuningdek, xalqaro savdo arbitrajlari taraqqiyotiga katta hissa qo‘shgan tashkilotlardan yana biri – tijorat arbitrajlari bo‘yicha Xalqaro Kengashdir (ICCA – International Conncil for Commercial Arbitration). Kengash tarkibida turli mamlakat vakillari bo‘lgan 25 nafar mutaxassis ish olib boradi. Kengash har ikki yilda bir marta arbitrajlar faoliyatiga doir seminar va kongresslarni o‘tkazib turadi. Bundan tashqari, uning homiyligida ikki mashhur nashr: “Yearbook Commercial Arbitration” (Tijorat arbitrajlari yillik jurnali) va “International Handbook of Commercial Arbitration” (Tijorat arbitrajlari bo‘yicha ma’lumotnoma) chop etiladi.

Keyingi paytlarda o‘z tarkibiga 74 ta doimiy ishlovchi sud va jahondagi ko‘pgina mamlakatlar arbitraj muassasalarini birlashtiruvchi Tijorat arbitrajlari xalqaro muassasalari Xalqaro federatsiyasi (International Federation of Commercial Arbitration Institutions)ning faolligi ortmoqda va ta’siri kuchaymoqda.

Odatda arbitraj sohasidagi faoliyatni nohukumat milliy tashkilotlar

amalga oshiradi.

Dunyoda mashhur bo‘lgan arbitraj muassasalaridan ayrimlari qatoriga quyidagilar kiradi:

– Amerika arbitraj assotsiatsiyasi (American Arbitration Association);

– London xalqaro arbitraj sudi (London Court of International Arbitration);

– Federal xo‘jalik palatasi qoshidagi Arbitraj Markazi (Schiedsgerich der Bundes bammer der Gewerblichen Wirtschft);

– Stokgolm savdo palatasi Arbitraj instituti (The Arbitration of the Stockholm Chamber of Commerce);

– sobiq Iqtisodiy yordam kengashi a’zosi bo‘lgan davlatlar savdo palatalari qoshidagi doimiy ish olib boruvchi arbitraj sudlari.

Yuqorida sanab o‘tilgan arbitraj tashkilotlari o‘zaro hamkorlikda olib boradilar va shu yo‘l bilan xalqaro tijorat arbitrajlari taraqqiyotini ta’minlaydilar.

Keyingi paytlarda savdo-sotiq sohasidagi xalqaro nizolarni hal etishning muqobil usullari (Alternative dispute Resolution) ham tobora keng tarqalib bormoqda. Xalqaro hamjamiyat unga katta e’tibor berdi va 1982-yilda Tijorat arbitrajlari bo‘yicha Xalqaro Kengashning (ICCA) maxsus kongressi ushbu masalaga bag‘ishlandi.

Nizolashayotgan taraflarning yarashtirilishi – nizoni hal etishda qo‘llaniladigan muqobil usulning keng tarqalgan shakli. Yarashish ko‘pgina xususiyatlari bilan nizoning arbitrajda ko‘rilishidan farq qiladi hamda nizoning tez va samarali hal etilishiga imkon beradi. Shu sababli keyingi yillarda u tobora keng tarqalib bormoqda.

TEKSHIRISH UCHUN SAVOLLAR

1. Xalqaro savdo-iqtisodiy munosabatlarda huquqlarni himoya qilishning qanday usullari va vositalari mavjud?
2. Xalqaro hakamlik tarixi haqida nimalarni bilasiz?
3. Xalqaro tijorat arbitrajlari va ularning turlarini bilasizmi?
4. Ad hos nima?
5. Arbitraj kelishuvi deganda, nima nazarda tutiladi?
6. Arbitraj izohi nima?

7. Xalqaro savdo-iqtisodiy bitimlardan kelib chiquvchi nizolarning hal etilishiga oid qanday xalqaro huquqiy hujjatlarni bilasiz?

8. Xalqaro savdo-iqtisodiy bitimlarni ko‘rib hal etuvchi qanday tashkilotlarni bilasiz?

9. Savdo-iqtisodiy bitimlarga oid nizolar O‘zbekiston Respublikasi-da qanday ko‘rib hal etiladi?

GLOSSARIY

Unifikasiyalashgan qoidalar – xalqaro shartnomalarda aks ettirish yo‘li bilan bir necha davlat yoki davlatlar guruhi hududi doirasida bir xilda tushunilishi va qo‘llanilishi o‘zaro kelishib olingan tushunchalar, qoidalar, tartibga solish usullari.

Xalqaro shartnomalar – ikki yoki undan ortiq davlatlar o‘zaro yohud muayyan xalqaro tashkilot doirasida ishlab chiqqan hamda imzolagan xalqaro-huquqiy kelishuv. Uning ishtirokchilari o‘z zimmalariga muayyan majburiyatlarni oladi.

Xalqaro qonunchilik – davlatlararo va xalqaro tashkilotlar qabul qilgan ikki tomonlama va ko‘p tomonlama xalqaro shartnomalar (bitimlar, konvensiyalar, paktlar va boshqalar) va ular asosida xalqaro savdo-iqtisodiy aloqalarning tartibga solinishi.

Lex mercatoria – xalqaro savdo-iqtisodiy munosabatlarda tarkib topgan va keng qo‘llaniladigan prinsiplar, rasm-rusumlar va ishbilarmonlik odatlari yig‘indisi. O‘zbekiston Respublikasi xalqaro shartnomalari tizimiga oid masalalar O‘zbekiston Respublikasining Oliy Majlisi 1995-yil 22-dekabrda qabul qilgan “O‘zbekiston Respublikasining xalqaro shartnomalari to‘g‘risida”gi qonunida nazarda tutilgan (qaralsin: O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisining axborotnomasi. 1995. 12-son. 263-modda).

INKOTERMS (International Commercial Terms – INCOTERMS) – xalqaro savdo-sotiq munosabatlarida qo‘llaniladigan savdo atamalari va ularga sharhlarni nazarda tutuvchi hujjatlar to‘plami. Ular vaqti-vaqti bilan to‘ldirilib, qayta ko‘rib chiqib turiladi.

Shartnoma kafolatlariga oid unifikasiyalash qonuni Xalqaro savdo palatasi 1977-yilda qabul qilgan (1990-yilda matni qayta tahrir qilingan). Turli davlatlar o‘rtasidagi savdo-iqtisodiy aloqalar kafolatlarining birxillashtirilishida katta ahamiyatga ega bo‘lib, turli milliy qonunchilik tizimlari rivojiga ham katta ta’sir ko‘rsatadi.

Avtonom savdogarlik huquqi – xalqaro shartnomalardan muayyan darajada “avtonom” holda qo‘llaniluvchi xalqaro muomalaga oid urf-odatlar, prinsiplar, atamalar yig‘indisi. Xalqaro savdo huquqining manbalaridan hisoblanadi.

YUNSITRAL (United National Commision on International Trede Law) – BMTning 1966-yilda tashkil etilgan maxsus komissiyasi,

xalqaro savdo-iqtisodiy aloqalarning tashkil etilishi, muvofiqlashtirilishi va rivojlantirilishida yetakchi o‘rin tutuvchi xalqaro muassasa.

Jus gentium – xalqlar huquqi, ya’ni Qadimgi Rim davlatida xorijiy fuqarolar bilan yuzaga keluvchi munosabatlarni tartibga solishga oid qonun-qoidalar.

Jus civile – rimlik fuqarolar o‘rtasidagi munosabatlarda qo‘llaniladigan va huquq normalarida mustahkamlangan qoidalar. Yustinian zamoniga kelib Jus gentium va Jus civile yagona Rim fuqarolik huquqi bo‘lib qo‘shilib ketgan.

Peregrinlar pretori (pretor peregrinus) – Qadimgi Rim davlatida xorijlik fuqarolar faoliyatini nazorat qiluvchi, ular bilan Rim fuqarolari o‘rtasidagi aloqalarni va nizolarni hal etuvchi maxsus ma’muriy organ, mansabdor shaxs.

Omrion qoidalari (sudebnigi) (Roles d’oleron) – o‘rta asrlarda (XII–XIII asrlar) Angliya va Fransiyada keng tarqalgan savdo-sotiq urf-odatlarini o‘zida mujassamlashtirgan to‘plam. Xalqaro savdo huquqining shakllanishida katta ahamiyatga ega bo‘lgan.

Xalqaro savdo muomalasi subyektlari – turli mamlakatlarga mansub yuridik va jismoniy shaxslar o‘rtasidagi savdo-iqtisodiy aloqalarda bitimning predmeti bo‘la oladigan moddiy yoki nomoddiy boyliklar (tovar, ish, xizmat, intellektual boyliklar, axborot va boshqalar). Xalqaro savdo muomalasi obyektlari muayyan davlat milliy qonunchiligi bilan ushbu mamlakatda joriy etilgan savdo muomalasi obyektlari doirasidan birmuncha farq qilishi mumkin.

O‘zbekiston Respublikasining “Tashqi iqtisodiy faoliyat to‘g‘risida”gi qonuni (qarang: O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisining axborotnomasi. 2000. 5-6-son. 148-modda). O‘zbekiston Respublikasida amalda bo‘lgan savdo muomalasi obyektlari doirasini to‘g‘ri belgilashga va shunga ko‘ra O‘zbekiston Respublikasi subyektlari ishtirokidagi xalqaro muomala obyektlarini aniqlashga ko‘mak beruvchi huquqiy hujjat.

Pul – xalqaro munosabatlarda to‘lov va o‘zaro hisob-kitob vositasi vazifasini bajarishdan tashqari, mustaqil tarzda xalqaro savdo muomalasining obyekti hisoblanadigan (oldi-sotdi obyekti, kredit berish obyekti) alohida boylik turi.

Obligatsiya (Bond) – qarzning mavjudligini tasdiqlash maqsadida davlat yoki muayyan yuridik shaxs bergan qimmatli qog‘oz. Qaytarish muddati kelganda unda ko‘rsatilgan pul summasining qaytarib be-

rilishi kafolatlanadi.

Veksel – muayyan shaxsning qarzdor ekanligini tasdiqlaydigan qimmatli qog‘oz bo‘lib, unda ko‘rsatilgan muddat etib kelishi bilan veksel beruvchi shaxs hech bir shartlarsiz tegishli summani veksel saqlab turuvchiga to‘lash majburiyatini oladi. Oddiy va ko‘chiriladigan vekseller keng qo‘llaniladi.

Chek (check) – bankning chekni taqdim etgan shaxsga shu zahoti unda ko‘rsatilgan pul summasini to‘lash majburiyatini tasdiqlovchi qimmatli qog‘oz, hujjat.

Konosament (bill of lading) – yuk tashuvchi yoki uning vakili hisoblanuvchi shaxsning yukni tashish uchun qabul qilganligi, tashish shartlari, yuk xususiyatlari, jo‘natuvchi va yukni oluvchi shaxslar, yuk topshiriladigan joy ko‘rsatilgan hujjat, qimmatli qog‘oz.

Aksiya (certificate of stock) – aksionerlik jamiyatida ishtirok etishni tasdiqlovchi, ushbu jamiyat mulkidan hissa egasi ekanligi haqida guvohlik beruvchi qimmatli qog‘oz. Oddiy va imtiyozli (ovoz bermaydigan) aksiyalar mavjud.

Ombor guvohnomasi (Worehouse receipi) – muayyan tovarning shaxsdan saqlash uchun qabul qilib olinganligini tasdiqlovchi qimmatli qog‘oz (tilxat).

Varrant (Warrant) – shaxsda omborga joylashtirilgan va u yerda saqlanayotgan muayyan tovarda garovga oluvchining haqi borligini tasdiqlovchi qimmatli qog‘oz.

Deliveri orderi (delivery order) – muayyan turkumdagi tovarni bunday orderni taqdim etgan shaxsga berish lozimligi haqida ombor egasiga berilgan farmoyish (konosament yoki ombor guvohnomasining sohibi beradigan farmoyish).

Xalqaro savdo bitimlari – turli davlatlarga mansub yuridik yoki jismoniy shaxslar o‘rtasida tovarlar (ishlar, xizmatlar) yoki boshqa obyektlarga bo‘lgan huquqlarni yuzaga keltirish, o‘zgartirish yoki bekor qilishga qaratilgan irodaviy-ongli harakatlar (shartnoma tuzilganida – kelishuvlar). Xalqaro savdo bitimlariga nisbatan milliy huquqiy rejim ham tatbiq etiladi va uning doirasi bitimning o‘zida belgilab olinadi.

Birja – oldindan tayinlangan joy va muayyan vaqtda, belgilangan qoidalar asosida ommaviy va oshkora birja savdolarini tashkil etish va o‘tkazish orqali birja tovarlari savdosi uchun sharoit yaratadigan yuri-

dik shaxs. O‘zbekiston Respublikasida “Birjalar va birja faoliyati to‘g‘risida” yangi tahrirdagi qonun qabul qilingan bo‘lib (qaralsin: O‘zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari to‘plami. 2001. 18-son. 128-modda), birjalar va birja savdosiga oid munosabatlar ushbu qonun hamda uning asosida qabul qilinadigan normativ hujjatlar bilan tartibga solinadi.

Auksion – maxsus tashkil etiladigan va yuridik shaxs tarzida faoliyat olib boradigan, oshkora va ommaviy kim oshdi savdosini tashkil etadigan savdo muassasasi.

Bitimlarning shakli – bitim tuzuvchi tomonlar erkining ifoda etilishi. Bitimning qanday shaklda tuzilishini uning ishtirokchilari hal etishlari mumkin. Biroq ko‘pchilik mamlakatlar milliy qonunlariga ko‘ra (masalan, O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 107-moddasi) bitimlarning yozma shaklda tuzilishi mezonlari belgilab qo‘yilgan va ushbu talabning bajarilmasligi huquqlarning himoya qilinishida qiyinchilik tug‘ilishiga, hatto guvohlar tasdiqlagan hollarda ham himoya qilinmasdan qolishiga olib kelishi mumkin.

Xalqaro savdo bitimlari bo‘yicha javobgarlik – xalqaro shartnomaga ko‘ra olingan majburiyatning aybli tarzda bajarilmaganligi yoki lozim darajada bajarilmaganligi tufayli vujudga keladigan oqibat. Xalqaro savdo bitimlari yuzasidan javobgarlik muayyan davlat qonunchiligiga ko‘ra, tegishli hollarda xalqaro shartnomalarga hamda xorijiy elementi bo‘lgan shartnoma ishtirokchilari o‘zaro tuzgan shartnomaga ko‘ra vujudga keladi.

Xalqaro savdo bitimlari bo‘yicha javobgarlikdan ozod qilish – o‘zaro tuzilgan shartnomada, xalqaro huquqiy hujjatda, tegishli hollarda milliy qonunchilik hujjatlarida ko‘zda tutilgan asoslar mavjud bo‘lganda yoki voqea-hodisalar yuz berganda bitimni bajarmagan (lozim darajada bajarmagan) tomonni javobgarlikdan hamda jazodan ozod qilish.

Engib bo‘lmaydigan kuch (fors-major) – muayyan sharoitda oldindan ko‘rish, oldini olish, xavf-xatar yuz berishini bartaraf etish mumkin bo‘lmagan voqea-hodisalar. Ularning ta’rifi milliy qonunchilik tizimlarida ko‘zda tutib qo‘yiladi (jumladan, O‘zbekiston Respublikasi FKning 333-moddasi). Yengib bo‘lmas kuchlar o‘z ichiga tabiat hodisalarini ham, ijtimoiy voqealar va texnogen hodisalarni ham qamrab

oladi. Ular quyidagi guruhlarga ajratilishi mumkin: tabiiy hodisalar (zilzila, qurg‘oqchilik, suv toshqini va boshqalar); harbiy harakatlar; ish tashlashlar; avariyalar; transport qiyinchiliklari; davlat organlarining normativ hujjatlari; vaziyatning favqulodda, kutilmagan tarzda o‘zgarishi.

Da’vo muddati – buzilgan mulkiy va boshqa huquqlarni qonun kuchidan foydalanib himoya qilish mumkin bo‘lgan vaqt. Da’vo muddati haqidagi qoidalar milliy qonun hujjatlarida (masalan, O‘zbekiston Respublikasi FKning 149-163-moddalarida) belgilangan. Da’vo muddatiga oid maxsus xalqaro konvensiya ham mavjud (1980-yil 11-apreldagi Vena konvensiyasi).

Oldi-sotdi shartnomasi – fuqarolik huquqining teng huquqli ikki yoki undan ortiq subyektlari o‘rtasida tuziladigan bitim bo‘lib, uning maqsadi muayyan moddiy ashyolarni bir shaxs egaligidan boshqa shaxs egaligiga o‘tkazishga qaratilgan bo‘ladi. Oldi-sotdi shartnomasini tuzish va bajarishga oid qoidalar milliy qonunchilik tizimi hamda xalqaro huquqiy normalar bilan tartibga solinadi.

Oldi-sotdi shartnomalariga oid Vena konvensiyasi – keng qamrovli xalqaro huquqiy hujjat bo‘lib, tovarlarni xalqaro bozorda sotish va olishga oid qoidalarni o‘zida birlashtirgan. “Tovarlarni olish-sotish shartnomalari to‘g‘risida”gi Vena konvensiyasi 1980-yilda Vena shahrida qabul qilingan. Hozirgi paytda unga ko‘plab mamlakatlar, shu jumladan O‘zbekiston Respublikasi ham qo‘shilgan.

Oferta – muayyan tovarlar oldi-sotdisi bo‘yicha shartnoma tuzishga taklif. Ofertada muayyan shartlar aks ettirilishi, xususan: oferta egasining nomi va aniq manzili ko‘rsatilgan bo‘lishi; shartnomaga oid aniq takliflar bildirilishi; shartnoma tuzish yuzasidan aniq taklif mavjud bo‘lishi lozim.

Aksept – shartnoma tuzish yuzasidan oferent taklifining qabul qilinishi. Aksept ham aniq bo‘lishi va akseptantning shartnoma tuzish yuzasidan roziligini aniq ifodalashi kerak.

Savdo vakolatxonasi – vakil (savdo vositachisi) o‘ziga berilgan vakolat doirasida va topshiriq mazmuniga to‘la mos ravishda prinsipal foydasiga hamda uning nomidan savdo bitimlarini tuzadi. Savdo vositachiligining keng tarqalgan shakllardan biri hisoblanadi.

Distribyuterlik (tijorat konsessioneri). Distribyuterlik shartnoma-

siga ko‘ra vakil (distribyuter) tovarni o‘z hisobidan va o‘z nomidan sotib oladi va sotadi. Distribyuter va ishlab chiqaruvchi (eksportchi) o‘rtasidagi munosabat qoidalari ular o‘rtasida tuziladigan bitimda (distribyuterlik shartnomasida) belgilab qo‘yiladi.

Makler (broker) xalqaro savdo muomalasida nisbatan kamroq tarqalgan bo‘lsa-da, alohida ahamiyat kasb etadi. Makler (broker) o‘z no-midan shartnomalar tuzadi.

Konsignatsiya – ishlab chiqaruvchi (eksportchi) tovarlarni vakil (agent, konsignator) joylashgan mamlakatdagi omborga yuboradi va o‘zaro tuzilgan shartnoma shartlariga muvofiq tarzda undan foydalanadi (realizatsiya qilinadi).

O‘zbekiston Respublikasining Markaziy banki – O‘zbekiston Respublikasida valuta barqarorligini ta’minlash, monetar siyosatni shakllantirish va yuritish, hisob-kitob tizimini tashkil etish va ta’minlash, banklar faoliyatini tartibga solish kabi muhim vazifalarni amalga oshiruvchi davlat boshqaruv organi. Ichki va tashqi savdo-iqtisodiy munosabatlarda hisob-kitob ishlarini amalga oshirishga oid ko‘pgina qoidalarni ushbu davlat organi joriy etadi. O‘zbekiston Respublikasi Markaziy bankining faoliyati “O‘zbekiston Respublikasining Markaziy banki to‘g‘risida”gi qonun bilan tartibga solinadi (Qaralsin: O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisining axborotnomasi. 1995-yil, 12-son, 247-modda).

Hisob-kitobni amalga oshirish shakllari – yetkazib berilgan tovar, bajarilgan ish, ko‘rsatilgan xizmat yoki haq evaziga bajariladigan boshqa harakatlar sodir etilganligi uchun majburiyat egasi (qarzdor) talab qiluvchi tomon (kreditor)ga pul to‘lashining kundalik amaliyotda tarkib topgan va qonun hujjatlari bilan mustahkamlab qo‘yilgan tartibi. Naqd va naqd pulsiz hisob-kitoblar mavjud bo‘lib, yuridik shaxslar o‘rtasida naqd pulsiz hisob-kitoblar qo‘llaniladi. Naqd pulsiz hisob-kitob qilishning bir qancha shakllari (masalan, kredit o‘tkazish, akkreditivlar yo‘li bilan inkasso orqali va boshqalar)dan foydalaniladi. Hisob-kitob shakllaridan birini tanlash odatda munosabat ishtirokchilarining xohishiga bog‘liq (qaralsin: O‘zbekiston Respublikasi FKning 790-816-moddalari).

Xalqaro kreditli ko‘chirmalar to‘g‘risidagi namunaviy qonun – BMTning Xalqaro savdo huquqi bo‘yicha komissiyasi (YUNSITRAL) 1992-yil 14-mayda qabul qilgan xalqaro huquqiy hujjat. Unga ko‘ra, xalqaro savdo-iqtisodiy aloqalar sohasida mijozlar o‘rtasida hisob-ki-

tobning kreditli ko‘chirish yo‘li bilan amalga oshirilishiga oid tartib-qoidalar nazarda tutilgan.

Xalqaro kreditli ko‘chirish vositasidagi hisob-kitoblar chog‘ida xatar – pul mablag‘larining bir mamlakatdan boshqa mamlakatga o‘tkazilishi chog‘ida to‘lovchi tomon yoki benefitsiar uchun zarar kelib chiqishi xavfi. Hisob-kitobni amalga oshirishning ushbu shaklida quyidagi xatarlar mavjud bo‘lishi mumkin: xaridorning pul to‘lamay qolishi xatari; to‘lovchi tomon davlati bilan bog‘liq xatar; valuta kurslaridagi farq xatari. Xalqaro munosabatlarda ana shunday xatarlarni bartaraf etish choralarini ko‘rgan holda harakat qilinadi.

Benefitsiar – o‘z foydasiga akkreditiv ochayotgan shaxs, ya’ni mahsulotni sotuvchi (ish bajaruvchi, xizmat ko‘rsatuvchi) tomon. Yetkazib bergan tovari uchun haq to‘lash akkreditiv ochish orqali amalga oshirilishi mumkin.

Avizo – bitim tuzgan tomonlardan birining ikkinchi tomonga bergan xabari. Xalqaro hisob-kitoblarda bank avizosi keng qo‘llaniladi. Avizolovchi bank emitent topshirig‘i bilan benefitsiarni uning foydasiga akkreditiv ochilganligi haqida, uni bajarish tartibi to‘g‘risida xabardor qiladi.

Inkasso – hisob-kitob shakllaridan biri. Unga ko‘ra, hisob-kitob amalga oshirilganda mijoz o‘z bankiga (emitent bank) to‘lovchidan to‘lovni va (yoki) to‘lov akseptini mijoz hisobidan qabul qilish haqida topshiriqnoma yuboradi. Xalqaro hisob-kitoblar jarayonida inkassodan foydalanish paytida Xalqaro savdo palatasining “Inkasso bo‘yicha unifikasiyalangan qoidalari”dan foydalaniladi (yangi tahriri 1995-yilda e’lon qilingan. 522-sonli nashr).

Kafillik – muayyan shaxsning o‘z zimmasidagi majburiyatini lozim darajada bajarishini uchinchi bir shaxs ta’minlashi yuzasidan qo‘shimcha majburiyat. Kafolatning bir turi. Bankka oid munosabatlarda sof holda ham qo‘llanilishi mumkin.

Bank kafolati. Unga ko‘ra bank, boshqa kredit tashkiloti prinsipalning iltimosiga ko‘ra, kafil o‘z zimmasiga olayotgan majburiyat shartlariga muvofiq prinsipalning kreditori (benefitsiar) pul summasini to‘lash haqida yozma talabnoma taqdim etsa, pulni unga to‘lash haqida prinsipalga yozma majburiyat beradi.

Tender (tanlov) kafolati (tender guarantee) – tender o‘tkazuvchini tashkiliy jihatdan ta’minlash, qatnashchi unda ishtirok etishdan bosh tortgan taqdirda ko‘rilishi mumkin bo‘lgan zarar o‘rnini qoplash

maqsadini ko‘zlaydi.

To‘lov kafolati (payment guarantee) – yuborilgan tovar uchun pul to‘lovlarining amalga oshirilishini eksportchi (ishlab chiqaruvchi)ga ta’minlab berilishiga qaratiladi.

Aksilkafolat. Bunday kafolat benefitsiar o‘z mamlakatidagi bank-dan majburiyatning bajarilishini kafolatlashni talab qilganida yuzaga keladi.

Bank kafolati shartnomasi – bank (boshqa kredit muassasasi) bilan uning mijozlari o‘rtasidagi kelishuv. Unga ko‘ra, bank (boshqa kredit muassasasi) muayyan haq olish evaziga prinsipal va benefitsiar o‘rtasidagi munosabatlarda kafil bo‘lishni, ya’ni qarzdor majburiyatni bajarmay qolgan taqdirda qo‘shimcha javobgar bo‘lishni o‘z zimmasi-ga oladi. Ko‘pchilik mamlakatlarda bunday shartnoma namunaviy shaklda yoki kafillik xati tarzida tuziladi.

Faktoring – pul talabnomasidan boshqa shaxs foydasiga voz kechish evaziga moliyalash shartnomasi. Unga ko‘ra, bir taraf (moliya agenti, faktor) ikkinchi taraf (mijoz, mahsulot yetkazib beruvchi)ga shu mijozning uchinchi shaxs (qarzdor, tovar oluvchi tomon)ga to‘lashi lo-zim bo‘lgan pul talabnomasi hisobidan pul mablag‘larini beradi, mijoz (mol yetkazib beruvchi) esa faktorga ushbu talabnomasini (qarzdor-dan pul to‘lashni talab qilish huquqini) unga beradi. Faktoringdan xal-qaro savdo-iqtisodiy munosabatlarda keng foydalaniladi.

Faktoringga oid xalqaro konvensiya – 1988-yil 28-mayda Otta-va (Kanada) shahrida qabul qilingan va uni 14 ta davlat imzolagach, 1995-yildan boshlab kuchga kirgan. Unda xalqaro faktoring operat-siyalari (bitimlari, shartnomalari)ga oid asosiy qoidalar bayon etilgan.

Yashirin faktoring – yetkazib berilgan tovar uchun pulni faktorga to‘lash lozimligi (talab qilish huquqi o‘tkazilganligi) sir saqlanadigan va tovar yetkazib bergan shaxs shartnomada formal ishtirokchi bo‘lib qo-laveradigan faktoring shartnomasi. Bunday shartnomalarda faktoring mavjudligi qarzdorga (to‘lovchiga) ma’lum qilinmaydi.

Oshkora faktoring. Bunda mol yetkazib beruvchi oshkora tarzda sotilgan tovar uchun pul olish huquqini faktorga o‘tkazadi va bu haqda qarzdor (to‘lovchi)ni xabardor qiladi.

Regress huquqli va regress huquqsiz faktoring. Regress hu-quqli faktoringda qarzdor (pul to‘lovchi) muayyan muddatda faktorga to‘lovni amalga oshirmasa, u holda to‘lanmay qolgan summaning qay-tarilishini faktorga mol yetkazib beruvchidan talab qilishga (qaytarilishi-

ni talab qilishga) haqli bo‘ladi. Regress huquqisiz faktoringda esa qarzdor (to‘lovchi tomon) pulni to‘lamaganligidan kelib chiqadigan xatar to‘laligicha faktorning zimmasida bo‘ladi va u qarzdor to‘lamagan summani mol yetkazib beruvchining o‘ziga qaytarishini talab qila olmaydi.

Xalqaro faktoring shartnomasi – tovar yetkazib beruvchi (ish bajaruvchi, xizmat ko‘rsatuvchi) bilan bank (boshqa kredit muassasasi) o‘rtasida yozma shaklda tuziladigan bitim. Faktoring shartnomasiga qo‘yiladigan talablar O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksi va boshqa qonun hujjatlarida, shuningdek, O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligi 2000-yil 3-avgustda 953-son bilan ro‘yxatga olgan shu haqdagi nizomda belgilangan. Xalqaro savdo-sotiq aloqalarida faktoringga oid qoidalar 1988-yil 28-maydagi Ottava konvensiyasida nazarda tutilgan.

Savdo-iqtisodiy nizolar – xalqaro savdo-sotiq bitimlari tuzilishi va ularning bajarilishi jarayonida uning ishtirokchilari o‘rtasida yuzaga keladigan, tinch muzokaralar yo‘li bilan hal etish imkoniyati qolmagan kelishmovchiliklar. Xalqaro savdo amaliyotida bunday nizolarni hal etishning muayyan mexanizmlari (vositalari, usullari) tarkib topgan. Milliy huquqiy tizimlar (jumladan, O‘zbekiston Respublikasi qonunchiligi) savdo-iqtisodiy nizolarni hal etishning davlat mexanizmlarini nazarda tutadi.

Xalqaro tijorat arbitraji – Xalqaro savdo palatasi qoshida faoliyat yurituvchi xalqaro organ. Uning ustavi Xalqaro savdo palatasida tasdiqlangan.

Doimiy arbitrajlar – turli tijorat tashkilotlari tuzadigan arbitraj sudlari. Masalan, Amerika arbitraj assotsiatsiyasi, London xalqaro arbitraj sudi Stokgolm savdo palatasi va boshqalar mashhur.

Arbitraj izohi – savdo-sotiq bitimini tuzish paytida uning o‘zaro kelishuviga muvofiq kelgusida yuz berish ehtimoli bo‘lgan nizolarning qaysi sudda yoki qanday tartibda hal etilishiga oid qoidalar. Arbitraj izohining mavjudligi nizoning qaysi organda ko‘rib chiqilishini hal qilishga imkon beradi.

Ad hoc arbitraj sudi – nizolashayotgan tomonlar aniq bir nizoni o‘zaro kelishib belgilaydigan qoidalarga muvofiq hal etish maqsadida tashkil etadigan bir martalik (ad hoc) arbitraj. Nizo hal etib bo‘linishi bilan bunday arbitraj faoliyatiga ham barham beriladi.

Arbitraj izohlari to‘g‘risidagi Jeneva Protokoli – 1923-yilda qabul qilingan xalqaro tijorat arbitrajlariga taalluqli konvensiya. Ushbu konvensiyaning qabul qilinishi xalqaro tijorat arbitrajlarini davlatlar tan olishi uchun huquqiy zamin yaratdi.

Xorijiy arbitraj qarorlarini tan olish va ijroga qabul qilish haqidagi Nyu-York konvensiyasi – 1961-yilda Nyu-York (AQSh) shahrida qabul qilingan bo‘lib, jahon miqyosida qo‘llaniladi va arbitraj qarorlarini ijro qilish mexanizmlarini nazarda tutadi.

ICCA (International Conncie for Commercial Arbitration – Tijorat arbitrajlari bo‘yicha xalqaro kengash. Xalqaro savdo palatasi homiyligida ish olib boradi. Kengash tarkibida turli mamlakatlarning vakillari bo‘lgan 25 nafar mutaxassis ish olib boradi. U xalqaro seminarlar o‘tkazib turadi. Uning homiyligida ikki xalqaro nashr – “Tijorat arbitrajlarining yillik jurnali (Yearbook Commercial Arbitration) va Tijorat arbitrajlari bo‘yicha ma’lumotnoma (International Handbook of Commercial) chop etiladi.

IFCAI (International Federation for Commercial Arbitration Institutions) – Tijorat arbitraj muassasalarining xalqaro federatsiyasi. O‘zbekiston tarkibida 74 ta doimiy ishlovchi sud va jahondagi ko‘plab arbitraj muassasalarini birlashtirgan. Uning faoliyati tufayli savdo-iqtisodiy nizolar amaliyotini umumlashtirish, muammolarni aniqlash va bartaraf etish ishlari amalga oshiriladi, tavsiyalar ishlab chiqiladi.

O‘zbekiston Respublikasining Xo‘jalik protsessual kodeksi – O‘zbekiston Respublikasida xo‘jalik nizolarini, shu jumladan savdo-sotiqqa oid nizolarni hal qilishga oid asosiy qonun. 1997-yil 30-avgustda qabul qilinib, 1998-yil 1-yanvardan amalga kiritilgan. 5 bo‘lim, 24 bob va 226 ta moddadan iborat.

TAVSIYA ETILADIGAN ADABIYOTLAR

I. RAHBARIY ADABIYOT

1. Karimov I.A. O‘zbekiston: milliy istiqlol, iqtisod, siyosat, mafkura. T.1. –T.: O‘zbekiston1996. -364 b.
2. Karimov I.A. Bizdan ozod va obod Vatan qolsin. T.2. –T.: O‘zbekiston, 1996. -380 b.
3. Karimov I.A. Vatan sajdagoh kabi muqaddasdir. T.3. –T.: O‘zbekiston, 1996. -366 b.
4. Karimov I.A. Bunyodkor yo‘lidan. T.4. –T.: O‘zbekiston, 1996. -348 b.
5. Karimov I.A. Yangicha ishlash va fikrlash davr talabi. T.5. –T.: O‘zbekiston, 1997. -385 b.
6. Karimov I.A. Xavfsizlik va barqaror taraqqiyot yo‘lida. T.6. –T.: O‘zbekiston, 1998. -429 b.
7. Karimov I.A. Biz kelajagimizni o‘z qo‘limiz bilan quramiz. T.7. –T.: O‘zbekiston, 1999. -410 b.
8. Karimov I.A. Ozod va obod Vatan, erkin va farovon hayot – pirovard maqsadimiz. T.8. –T.: O‘zbekiston, 2000. -529 b.
9. Karimov I.A. Vatan ravnaqi uchun har birimiz mas’ulmiz. T.9. –T.: O‘zbekiston, 2001. -432 b.
10. Karimov I.A. Xavfsizlik va tinchlik uchun kurashmoq kerak. T.10. –T.: O‘zbekiston, 2002. -432 b.
11. Karimov I.A. Biz tanlagan yo‘l – demokratik taraqqiyot va ma’rifiy dunyo bilan hamkorlik yo‘li. T.11. –T.: O‘zbekiston, 2003. -320 b.
12. Karimov I.A. Tinchlik va xavfsizligimiz kuch-qudratimizga, hamjihatligimizga va qat’iy irodamizga bog‘liq. T.12. –T.: O‘zbekiston, 2004. -400 b.
13. Karimov I.A. Erishilgan yutuqlarni mustahkamlab, yangi marralar sari izchil harakat qilishimiz lozim. 2006-yil 10-fevralda O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2005-yilda mamlakatimizni ijtmoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2006-yilda iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirishning eng muhim ustuvor yo‘nalishlariga bag‘ishlangan yig‘ilishda so‘zlangan nutq //Xalq so‘zi 2006-yil 11-fevral.

II. MAXSUS ADABIYOT

14. Агарков М.М. Основы банковского права. –М.: 1994.
15. Богуславский М.М. Международное частное право. –М.:

1994.

16. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. –М.: 1997.

17. Вельяминов Г.М. Основы международного экономического права. –М.: 1986.

18. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи. Комментарий. –М.: 1994.

19. Государственная программа развития экспортного потенциала Республики Узбекистан. –Т.: 1997.

20. Гражданское и торговое право капиталистических государств. –М.: 1993.

21. Жатен С., Лакур Л. Торговое право. –М.: 1993.

22. Ibratov B.I. Tadbirkorlik huquqi. –T.: 2001.

23. Yo‘ldoshev M.I., Tursunov Y. Bank huquqi. –T.: Moliya, 2000.

24. Yo‘ldoshev M.I., Tursunov Y. Sug‘urta huquqi, -T.: “Moliya, 2002.

25. Каминка А.И. Очерки торгового права. СПб., 1912.

26. Международное право / Под ред. Г.И.Тункина. –М.: 1994.

27. Портер М. Международная конкуренция. –М.: Международные отношения, 1993.

28. Рахмонкулов Х.Р. Законодательные основы рынка. –Т.: 1996.

29. Raxmonqulov X.R. Fuqarolik kodeksining birinch qismiga umumiy tavsif va sharhlar. –T.: Iqtisodiyot va huquq dunyosi nashriyot uyi, 1997.

30. Рикардо Д. Принципы политической экономий. –М.: 1992.

31. Sa’dullaev T., Tursunov Y. Xalqaro iqtisodiy huquq. –T.: Toshkent Davlat Iqtisodiyot Universiteti, 2000.

32. Синецкий Б.И. Внешнторговые операции. –М.: Международные отношения, 1987.

33. Уфимова Л.Г. Банковское право. –М.: 1994.

34. Федотова И.Г., Цыганкова Н.Н. Коммерция и право. –М.: 1991.

35. Xamedov I.A., Alimov A.M. O‘zbekiston Respublikasi tashqi iqtisodiy faoliyat asoslari. –T.: 2001.

36. Цитович П. Учебник торгового права. Вып. 1. Киев, –СПб., 1891.

37. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Казань, 1899.

38. Шершеневич Г.Ф. Учебник торговогог права. –М.: 1919.

39. O‘zbekiston Respublikasi Xo‘jalik protsessual kodeksiga sharhlar. –T.: 2001.

40. O‘zbekiston Respublikasining Fuqarolik kodeksiga sharhlar. –T.: 1998.

41. O‘zbekistonning yangi qonunlari. –T.: Adolat, 1992-2001-yillar. №1-21.

42. Berman G., Goebel R., Davey W., Fox E. Eyropean Community Law. Selested Documents. West Publishing Co., St. Paul, Minn., 1993.

43. Endereein F., Maskow D. International Salls Law. Oriana Publications, 1992.

44. Folsom R., Gordon M. International Business Transactions. West Publishing Co., St. Paul, Minn., 1995.

45. Goode R. Commercial Law. 2nd Edition. Penguin Books, 1995.

46. Jackson J., Davey W., Sykes A. Jr. International Economic Relations. Cases, Materials and Text. 3d Edition. West Publishing Co., St. Paul, Minn., 1995.

47. Jukubowski J., Tomaszewski., Tynel A., Wisniewski A. Zarys Mikdzynarodowego Prawa Handlowego. Pactwowe Wydawnictwo Naukowe, Warsawa, 1983.

48. Loussourn Y., Bredin I.A. Droit duommerce international. Paris, 1969.

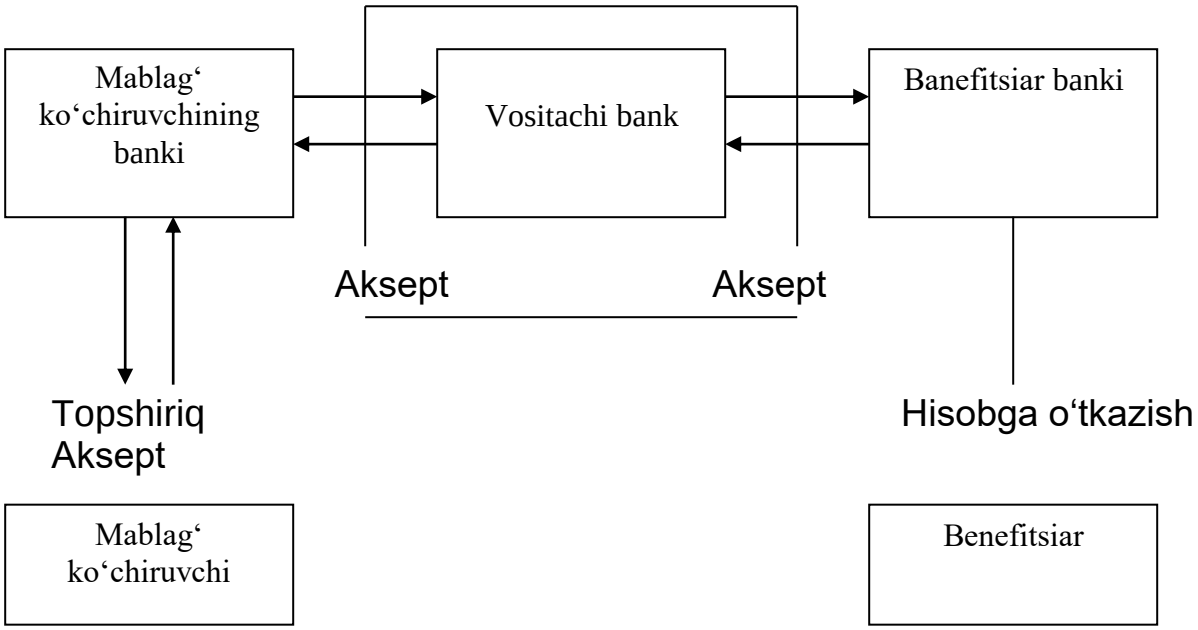
49. Moussern J.M., Fabre R., Raynard J., Pierre J.L. Droit du commerce international. Paris, 1997.

50. Watson A., Finance of international Trade. 5 th Edition. The chartered institute of Bankers. London, 1990.

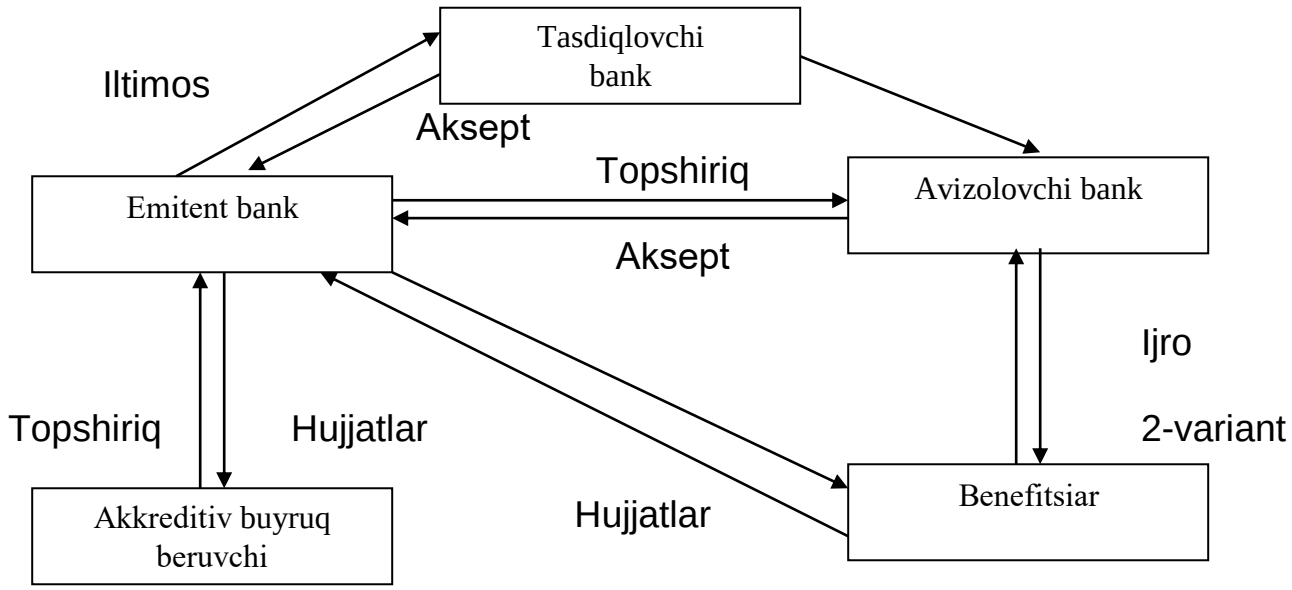
51. Weatherill St., Beaumont P., EC Law, Penguin books, 2-nd ed. 1995.

ILOVALAR

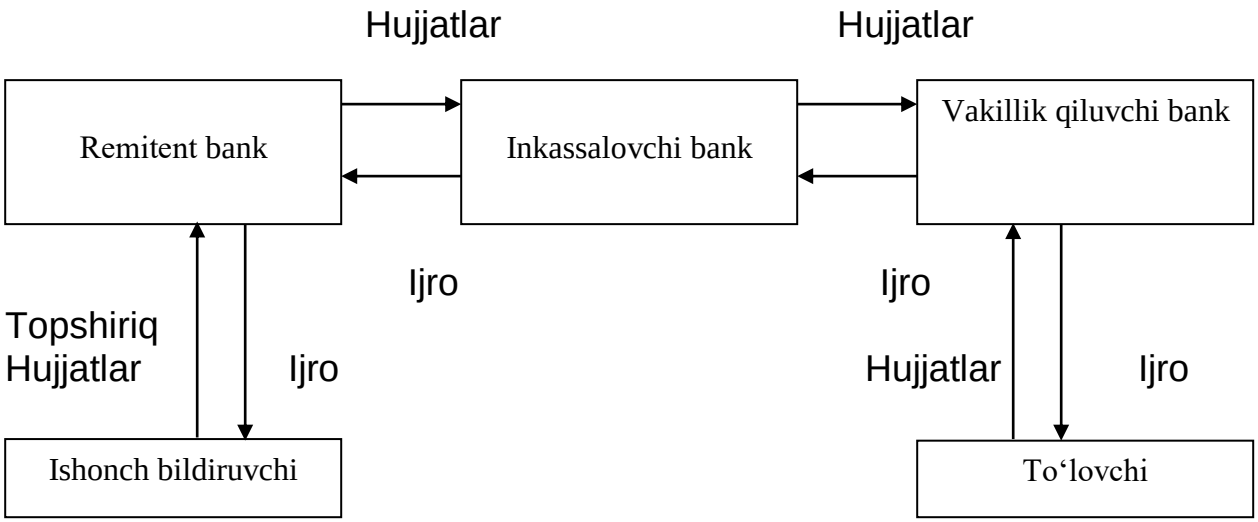
1-ilova. Xalqaro kreditli ko‘chirish orqali hisob-kitob qilish tartibi



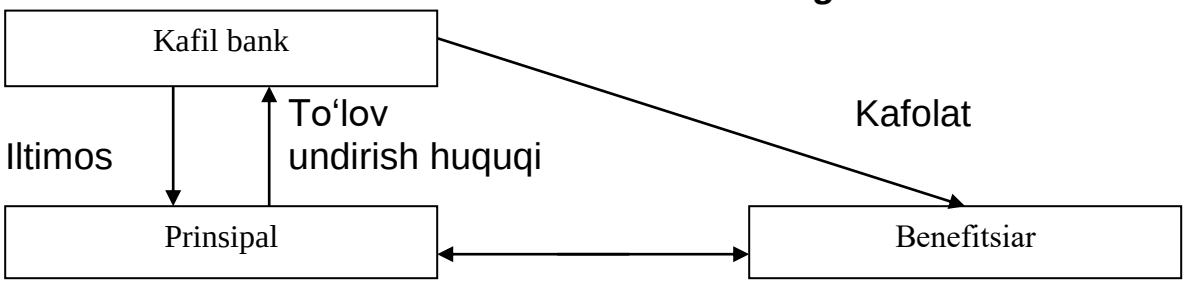
2-ilova. Xalqaro akkrereditivlar yordamida hisob-kitob qilish tartibi



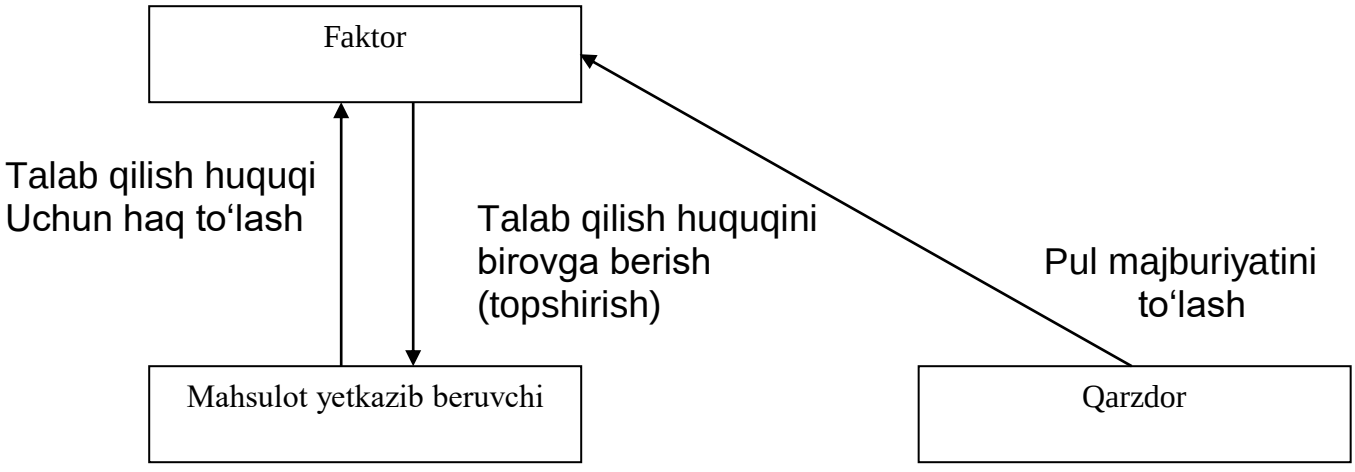
3-ilova. Xalqaro savdo munosabatlarida inkassadan foydalanish tartibi



4-ilova. Bank kafolatining tartibi



5-ilova. Ochiq (oshkora) faktoring bo‘yicha munosabatlar



Mahsulot yetkazib berish majburiyati

MUNDARIJA

I-bob. Xalqaro savdo huquqining ta’rifi 9
1-§. Xalqaro savdo huquqi, uning predmeti va asosiy vazifalari 9
2-§. Xalqaro savdo huquqi o‘quv fanining tizimi 10
3-§. Xalqaro savdo huquqining boshqa huquq sohalaridan farqi 11
4-§. Xalqaro savdo huquqining tarixi 13
5-§. Xalqaro savdo huquqining manbalari 19
5.1. “Xalqaro qonunchilik” tushunchasi 19
5.2. Yangi Lex mercatoria 23
Tekshirish uchun savollar 24

II-bob. Xalqaro savdo huquqining obyektlari va subyektlari 26
1-§. Xalqaro savdo huquqining obyektlari va ularning turlari 26
1.1. Tovarlar 27
1.2. Pul 29
1.3. Qimmatli qog‘ozlar 31
1.4. Intellektual faoliyat mahsullari 37
1.5. Ishlar va xizmatlar 42
1.6. Axborot 43
2-§. Xalqaro savdo huquqining subyektlari 44
2.1. Xalqaro savdo muomalasi subyektlarining umumiy tavsifi. 44
2.2. Xususiy tadbirkor 52
2.3. To‘liq shirkat 54
2.4. Kommandit shirkat 56
2.5. Aksionerlik jamiyati 57
2.6. Mas’uliyati cheklangan jamiyat 59
3-§. Xalqaro savdo muomalasi subyektlarining boshqa turlari 60
3.1. Umumiy iqtisodiy maqsadga ega bo‘lgan Yevropa birlashmasi 60
3.2. Transnatsional birlashmalar 61
3.3. Davlat 64
3.4. Davlat mulkiga asoslangan subyektlar 66

3.5. Biznestrast 66
Tekshirish uchun savollar 68

III-bob. Xalqaro savdo bitimlari 69
1-§. Birjalarda bitimlar tuzilishi 72
2-§. Auksion 73
3-§. Tender 74
4-§. Savdo muzokaralari yo‘li bilan shartnomalar tuzish 76
5-§. Bitim shakllari 80
6-§. Xalqaro savdo-sotiq shartnomalarini sharhlash 81
7-§. Xalqaro savdo bitimlari bo‘yicha javobgarlik 82
8-§. Xalqaro savdo shartnomalarida javobgarlikdan ozod qilish masalalari 86
9-§. Yengib bo‘lmaydigan voqea-hodisalar yuz berganligini hujjatlashtirish 91
10-§. Xalqaro savdo shartnomalarida yengib bo‘lmas kuchlar haqidagi qoidalarning nazarda tutilishi 92
11-§. Da’vo muddati haqidagi qoidalarning xalqaro savdo huquqidagi ahamiyati 95
12-§. Tovarlarni xalqaro miqyosda olish-sotish shartnomasi 100
13-§. Tovarlar oldi-sotdisiga oid Vena konvensiyasi va uning xalqaro huquqiy ahamiyati 104
14-§. Xalqaro oldi-sotdi shartnomalarini tuzish va ular yuzasidan taraflarning javobgarligi 112
Tekshirish uchun savollar 125

IV-bob. Xalqaro oldi-sotdi vositachiligi 126
1-§. Xalqaro oldi-sotdi vositachiligi, uning ahamiyati va asosiy shakllari 126
2-§. Xalqaro savdo vakilligi 142
3-§. Konsignatsiyaga oid munosabatlar va ularning xalqaro miqyosda huquqiy tartibga solinishi 154
Tekshirish uchun savollar 157

V-bob. xalqaro hisob-kitoblar 158
1-§. “Xalqaro hisob-kitoblar” tushunchasi va uning turlari 158
2-§. Hisob-kitobning xalqaro kreditli mablag‘ o‘tkazish orqali amalga oshirilishi 161
3-§. Akkreditiv orqali amalga oshiriladigan xalqaro hisob-kitoblar 169

4-§. Inkasso yo‘li bilan hisob-kitob qilish va uning
xalqaro savdo munosabatlarida qo‘llanilishi 185
5-§. Bankning hisob-kitoblar yuzasidan javobgarligi..... 190
6-§. Bank kafolati va xalqaro savdoda uning qo‘llanishi 192
Tekshirish uchun savollar..... 203

VI-bob. Xalqaro faktoring..... 205
1-§. Xalqaro faktoring va uning umumiy tavsifi..... 205
2-§. Faktoring shartnomasining tuzilishi va bajarilishi 218
3-§. Xalqaro forfeyting..... 225
Tekshirish uchun savollar..... 226

VII-bob. Xalqaro moliyaviy lizing 227
1-§. Xalqaro moliyaviy lizing haqida umumiy tushuncha 227
2-§. Xalqaro lizing tarixi 229
3-§. Xalqaro moliyaviy lizingning xalqaro tartibga solinishi..... 233
4-§. “Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi” tushunchasi 234
5-§. Xalqaro lizing tiplari 235
6-§. Xalqaro moliyaviy lizingning o‘xshash munosabatlardan
farqi 237
7-§. Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining predmeti..... 240
8-§. Lizing to‘lovlari 244
9-§. Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasining tugatilishi..... 246
Tekshirish uchun savollar..... 247

VIII-bob. Tovarlarni xalqaro tashish. xalqaro ekspeditsiya 248
1-§. Umumiy qoidalar 248
2-§. Temir yo‘l transporti..... 249
3-§. Avtomobil transporti 250
4-§. Havo transporti..... 251
5-§. Daryo kemachiligi..... 251
6-§. Dengiz transporti..... 251
7-§. Pochta transporti..... 252
8-§. Tranzit..... 253
Tekshirish uchun savollar..... 253

IX-bob. Xalqaro savdoda franchayzing 254
1-§. Franchayzing haqida umumiy tasavvur..... 254
2-§. Franchayzing tarixi 255

3-§. Franchayzingni xalqaro miqyosda tartibga solish 256
4-§. “Xalqaro franchayzing shartnomasi” tushunchasi 261
5-§. Xalqaro franchayzing turlari 262
6-§. Xalqaro franchayzingning o‘xshash munosabatlardan farqi 263
Tekshirish uchun savollar 266

X-bob. Xalqaro Investitsiyalar 267
1-§. Umumiy qoidalar 267
2-§. Investitsiya faoliyatini xalqaro-huquqiy tartibga solish 269
3-§. Xorijiy investitsiyalarning subyektlari 272
4-§. Xorijiy investitsiyalarning rejimi 273
5-§. Xalqaro investitsiya faoliyatini amalga oshirishdagi xavf va cheklovlar 275
5.1.Umumiy qoidalar 275
5.2. Qo‘shimcha mas’uliyat xavfi 275
5.3. Valuta bilan bog‘liq xavf 276
5.4. Soliq bilan bog‘liq xavf 277
5.5. Xorijiy investorlar mulkini majburan olib qo‘yish (natsionalizatsiya, ekspropriatsiya qilish va boshqa) xavfi 282
5.6. Ko‘zda tutilmagan vaziyatlarning yuzaga kelish xavfi 283
6-§. Xorijiy investitsiyalarni sug‘urta qilish (kafolatlash) 284
7-§. Investitsiya nizolarini hal etish tartibi 286
8-§. MDH doirasidagi xalqaro investitsiyalarning xususiyati 291
Tekshirish uchun savollar 299

XI-bob. Xalqaro savdo munosabatlarida nizolarning hal etilishi 300
1-§. Xalqaro savdo munosabatlarida nizolar va ularni hal qilishning umumiy prinsiplari 300
2-§. Xalqaro tijorat arbitrajlari faoliyatining xalqaro huquqiy tartibga solinishi 303
3-§. Xususiy huquqiy tarzdagi nizolarda xalqaro nizolarni ko‘ruvchi tashkilotlar 305
Tekshirish uchun savollar 306

Glossariy 308

Tavsiya etiladigan adabiyotlar 318

Ilovalar 321

Gulyamov Saydilla Saidaxrarovich

XALQARO SAVDO HUQUQI

Oliy o‘quv yurtlari uchun darslik

Muharrir: ***S.Usmonov.***
Texnik muharrir: ***A. Boymamatov.***
Komputerda sahifalovchi: ***T.Ashirov.***
Komputerda teruvchi: ***S.Ergashev***

Bosishga ruxsat etildi ___.___.2009-y, qog‘oz bichimi_____
Bosma tabog‘i _____. Adadi _____ nusxa.
№__-buyurtma. Narxi shartnoma asosida.

TDYI kichik bosmaxonasida bosildi.
100047 Toshkent shahri, Sayilgoh ko‘chasi, 35-uy.

© Toshkent Davlat yuridik instituti, 2009-y.