

**O`ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O`RTA  
MAXSUS TA`LIM VAZIRLIGI  
TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI**

**NAZAROVA.G.G`, XANOVA.I.M , SHUKUROVA.M.L.  
ISMAILOVA.N.S.**

## **XALQARO KONTRAKTLAR**

**(O`QUV QO`LLANMA)**

**Toshkent – 2011**

© **Nazarova .G.G, Xanova.I.M, Shukurova. M.L, Ismailova .N.S.**

Oquv qo`llanma O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi tomonidan tasdiqlangan dasturga muvofiq tayyorlangan. Unda respublikamiz va xorijiy mamlakatlarda halqaro shartnomalar bo'yicha chop etilgan darsliklar, monografiyalar materiallaridan foydalanilgan, asosiy q'oyalar umumlashtirilgan. Har bir bobning yakunida keltirilgan xulosalar, nazorat va muhokama uchun savollar talabalarga seminar mashg'ulotlarida mavzuni chuqurroq o'zlashtirishga yordam beradi.

Учебное пособие подготовлен на основе типовой программы утвержденной Министерством Высшего и Среднего специального образования Республики Узбекистан, а также использования материалов и обобщения основных идей учебников и монографий, опубликованных в республике и зарубежных странах. Каждая глава завершена выводами, контрольными вопросами, которые помогут студентам глубже освоить тему на семинарских занятиях.

The textbook is prepared according to the programme approved by the Ministry of Higher and Secondary Special education. The textbook also summarises the materials and general ideas stated in the textbooks and monographs on international contracts published in our republic, as well as in foreign countries. The summaries and review questions for control given at the end of each chapter will help students to stronger undestending of the topic in seminars.

**Taqrizchilar:** Yuldasheva Z.S.- “SILK ROAD INSHURANCE”  
sug`urta kompaniyasi direktori, iqtisod fanlari  
nomzodi  
Eshtaev A.A. - TDIU “Xalqaro iqtisodiyot”  
kafedrasi dotsenti

*Toskent Davlat Iqtisodiyot universiteti Ilmiy kengashi oliy o`quv yurti magistrleri uchun o`quv qo`llanma sifatida tavsiya etadi. Ushbu o`quv qo`llanma mualliflarning jonajon mamlakatimiz Mustaqilligining 20 yillik bayramiga va iqtisodchi mutaxassislarni yetkazib bergan qadrdon Universitetimizning 80 yilligiga kamtarona tuhfasidir*

© **Nazarova .G.G, Xanova.I.M, Shukurova. M.L, Ismailova .N.S.**

«Xalqaro kontraktlar » (o`quv qo`llanma) T.: - TDIU, 2011 yil, 188 bet.

## Kirish

Har bir davlat xalqaro savdo munosabatlariga o'zgacha ta'sir etadi va bu uning jahon hamjamiyati sub'ekti sifatidagi obro'sini shakllantiradi. Aynan shu sababli davlatlar tashqi bozorda o'zining korxonalari va firmalari faoliyat olib borishi uchun ijobiy sharoit yaratishga harakat qiladi. Xalqaro tajribada yanada ijobiy huquqiy tartibni tashkil etish bo'yicha jahon darajasidagi tadbirlarda qatnashish, hamda ushbu jarayonga yanada ko'proq davlatlarning qo'shilib borishi shunday vaziyatga erishishning eng samarali usullaridan biridir. Bunda kelishayotgan mamlakatlar o'rtasidagi u yoki bu savdo operatsiyalarini huquqiy tartibga solishdagi barcha baxslar va muammolar qisqartiriladi. Bu esa jamiyatning yanada rivojlanishi va turli mamlakatlar o'rtasidagi iqtisodiy munosabatlarni yaxshilanishiga yordam beradi.

“2010 yilda o'tkazilgan Xalqaro sanoat yarmarkasi va Kooperasion birjada dunyoning 51 mamlakatidan 700 dan ortiq xorijiy firma va kompaniya vakillari qatnashdi, 500 dan ortiq yangi turdagi mahsulot namoyish etildi, qiymati 2 trillion 600 milliard so'mlik shartnomalar imzolandi. Bu raqam oldingi yarmarkadagi ko'rsatkichga nisbatan 1,4 marta ko'pdir. Yarmarkada umumiy qiymati 2 milliard 700 million dollarlik eksport bitimlari tuzildi va bu 2009 yil darajasidan 1,2 barobar ortiqdir.”<sup>1</sup>

Har qanday zamonaviy mamlakat iqtisodiyotini rivojlantirishning asosiy bosqichlaridan biri uning tashqi iqtisodiy faoliyati bilan bog'liqdir.

O'zbekiston Respublikasida amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlar xo'jalik sub'ektlarining milliy va xalqaro darajada o'z faoliyatini amalga oshirishning eng oddiy mexanizmlarini yaratishga qaratilgan. Korxonalar faoliyatini turli bitimlar imzolashdagi xatolarni kamaytirgan holda zamonaviy talablar asosida yuritish zaruriyati ushbu jarayonning natijasi va savdo sohasidagi eng muhim va murakkab masala hisoblanib, “Xalqaro kontraktlar” fanini o'qitish zaruriyatini belgilaydi.

Fanni o'qitishning asosiy maqsadi – xalqaro oldi-sotdi shartnomalari sohasida me'yoriy-huquqiy hujjatlar amaliyoti va mazmunidan kelib chiquvchi shartnomalarni imzolash qoidalarini o'rganishdir. Fanni o'qitishning asosiy vazifalari xalqaro shartnomalar va ularning iqtisodiyotdagi roli, shartnomalar va ularning mohiyati, tashqi iqtisodiy bitimlarni xalqaro tartibga solish, tovarlarni yetkazib berish shartlari va

---

<sup>1</sup> I.A.Karimov. “Barcha reja va dasturlarimiz vatanimiz taraqqiyotini yuksaltirish, xalqimiz farovonligini oshirishga xizmat qiladi” //Xalq so'zi, 2011yil 22 yanvar

tartibi, tashqi iqtisodiy shartnomalar bo`yicha hisob-kitoblar, yuklarni xalqaro tashish shartnomalari kabi masalalarni o`rganishdan iborat.

“Xalqaro kontraktlar” fani o`quv rejasidagi bir qator fanlar bilan bog`langan. Ular jumlasiga “Xalqaro savdoni rivojlanish tendensiyalari”, “Zamonaviy xalqaro iqtisodiy munosabatlar” kabi fanlarni kiritish mumkin.

## **I Bob: Xalqaro shartnomalar va ularning iqtisodiyotdagi o`rni**

1.1.Fanni o`qitish zaruriyati va maqsadi.

1.2.Tashqi iqtisodiy bitimlar tushunchasi, mazmuni va belgilari.

1.3.Tashqi iqtisodiy bitimlarni tuzish shakli va tartibi.

1.4.Xalqaro shartnomalarning asosiy turlari.

1.5.Tashqi savdo shartnomalarining asosiy turlari.

### **1.1. Fanni o`qitish zaruriyati va maqsadi**

Har qanday mamlakatning tashqi iqtisodiy siyosati umumiy iqtisodiy siyosatining tashkiliy qismi bo`lib hisoblanadi. Davlat hamda ho`jalik sub`ektlari daromadlarining o`shishiga, savdo va raqobatbardoshlikni ko`tarishga, qat`iy iqtisodiy barqarorlikka va kapitalni takror ishlab chiqarishni kengaytirishga yo`naltirilgan, turli iqtisodiy va siyosiy chora-tadbirlar kompleksini o`z ichiga oladi.

Iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida O`zbekiston Respublikasi iqtisodiyotida katta o`zgarishlar ro`y bermoqda. Bunday ijobiy holatlarga tadbirkorlarimizning faol ishtiroki va mamlakatimiz savdo aylanmasining o`shishini, shuningdek eksport-import operatsiyalarining jadal borayotganligini misol qilib olishimiz mumkin. Iqtisodiyotning barqarorlashib borishi bilan hozirgi kunda ko`pgina yuridik shaxslarga xalqaro savdo shartnomalarini tuzishlariga sharoit yaratilmoqda.

Xalqaro shartnomalarning asosiy qismini oldi-sotdi shartnomalari tashkil etmoqda. Shuni aytish joizki, sobiq Sovet tuzimining yemirilishi, tashkilot va korxonalararo shartnomalarning ichki xo`jalik shartnomalari toifasidan tashqi iqtisodiy shartnomalar toifasiga ko`tarishga olib keldi. Ta`kidlash lozimki, bunday shartnomalarning soni tobora ortib borishi bilan ularning sifati yanada mustaxkam bo`lishi talab etilmoqda.

Xalqaro kontraktlar fanining asosiy maqsadi, mamlakatlararo savdo-iqtisodiy munosabatlarning yanada rivojlanib borishi sharoitlarida xalqaro oldi-sotdi shartnomalarining tuzilishi tartib-qoidalari, shart-sharoitlari, takomillashtirish yo`llarini o`rganishdir. Bunda eksportchining o`z majburiyatlarini to`sqinliklarsiz, o`z vaqtida bajarishi hamda yetkazib bergan tovari uchun pul to`lovining kafolatlanganligini bilishi, importchining tovarni o`z vaqtida kelishilgan joyga beshikast yetkazilishining kafolatlanganligini hisobga olish muhimdir. Shuningdek, fanining maqsadi tashqi savdosi kengayib borayotgan O`zbekistonning

tadbirkorlari shartnomalarni tuzishlarida, e'tiborlarini qaratishlari kerak bo'lgan eng muhim masalalarni o'rganishdan iboratdir.

*Xalqaro kontraktlar fanining asosi* tashqi iqtisodiy shartnomalarni tuzish bilan bog'liq bo'lgan barcha zamonaviy munosabatlar hisoblanadi. Xalqaro tijorat amaliyotida tovarlarni oldi-sotdi kelishuvining moddiy shakli *shartnoma* deyiladi. Oldi-sotdi shartnomasi o'zi bilan tijorat hujjatini ifoda etib, tashqi savdo bitimini rasmiylashtiradi. Unda tomonlarning tovarni yetkazib berishi to'g'risidagi yozma kelishuvi aks etadi: ya'ni sotuvchining tovarni yetkazib berish majburiyati, tovar yetkazilgandan keyin sotib oluvchining zimmasiga o'tishi va pulni to'lab berish majburiyati aks etadi. Boshqacha qilib aytganda, tomonlarning bitim shartlarini bajarishi majburiyatlarini ifoda etiladi.

Tashqi savdo shartnomasidagi tomonlarning majburiyatlarini bajarilishi BMTning tovarlarni xalqaro oldi-sotdi shartnomalari haqidagi Konvensiyasida unifikatsiyalashtirilgandir.

## **1. 2. Tashqi iqtisodiy bitimlar tushunchasi, mazmuni va belgilari**

Tashqi iqtisodiy kelishuvlarning huquqiy mexanizmi yaxshi ishlab chiqilganiga qaramay, ma'lum darajada murakkabdir. Uning murakkabligi, shartnomalarga sifatli tadbiriq etishda qarshilik qilayotgan kollizion normalarning ko'pligi bilan ifodalanadi. Bunday kollizion normalarning ko'pligiga asosiy sabab, mamlakatlarda qonunlar bajarilishining turli xilligidir. Bu muammo o'z yechimini yaqin kelajakda topmasligi tahmin qilinmoqda. Shuning uchun ham hozirgi kunda bu masalani o'rganishga bo'lgan zaruriyat o'z mazmuniga egadir. Bu yerda gap tashqi savdo shartnomalarini tuzish, rasmiylashtirish va uning ijrosi haqida ketmoqda.

Tashqi savdo shartnomalarini puxta tuzilishi va bajarilishi uchun, unda ishtirok etayotgan tomonlar quyidagi savollarni e'tiborga olishlari darkor:

- ❖ Kelishuv nima, uning ko'rinishlari, shakllari va bajarish shartlari;
- ❖ Tashqi savdo kelishuvlari nimalarni o'zida aks ettiradi, uning ko'rinishlari va tarkibi;
- ❖ Tortishuvni muhokama etish tartibi, tan olish mexanizmi va arbitraj qarorlarining bajarilishi.

Tashqi iqtisodiy shartnomalardagi tomonlar orasida yuzaga keladigan tortishuvlarni yechimini topishda arbitraj amaliyoti va joriy etilgan qonunchilik mavjuddir. Xalqaro shartnomalarni tayyorlashda statistika, ilmiy va so'rov usullari qo'llanilishi mumkin.

Fuqarolik kodeksida ko`rsatilishicha, shartnoma- bu ikki yoki undan ortiq shaxslarning fuqarolik huquqi va majburiyatlarini o`rnatish, o`zgartirish va tugatish to`g`risidagi kelishuvdir. Ko`rsatilgan ifoda aynan shartnoma bitimini nazarda tutadi. **Bitim**- bu eng keng tarqalgan huquqiy dalillarning ko`rinishlaridan biridir. Fuqarolik kodeksida bitimga shunday talqin beriladi: **Bitim**- bu fuqaro va yuridik shaxslarning harakati bo`lib, ular fuqarolik huquqi va majburiyatlarini o`rnatish, o`zgartirish va tugatishga yo`naltirilgandir. Shunday qilib bitimni quyidagi belgilar tavsiflaydi:

a) Bitim- bu insonlarning harakatidir.

b) Bitim- bu huquqiy harakatlar.

v) Bitim fuqarolarning huquqiy munosabatlarini o`rnatish, o`zgartirish va tugatishga yo`naltirilgandir.

g) Bitim- bu fuqarolarning huquqiy munosabatlarini yuzaga keltiradi.

Hissiy harakatlar bitimga ham xos bo`lgan ruhiy holatdir. Bunda shaxslarga huquq va majburiyatlarni amalga oshirish kabi xoxish va maqsadlarni ko`rsatadi. Bunday xoxish ichki iroda deb ataladi. Biroq ichki irodaning o`zi kamlik qiladi.

Xalqaro kontraktlar fani tashqi iqtisodiy faoliyatda shartnomalarni tuzish, undagi shartlarni bajarish, sud amaliyotiga doir qonunchilik va yuzaga kelayotgan kamchiliklarni ham yoritadi. Shuningdek, tijorat tashkilotlarining tashqi savdo shartnomasini tuzishga bo`lgan qiziqishini chorlaydigan savollarni ham ko`rib chiqadi.

Xalqaro kontraktlar faniining normativ asosini BMTning «tovarlarning xalqaro oldi-sotdisida shartnomalar» nomli Konvensiyasi (Vena 1980y), «Xalqaro savdoda qo`llaniladigan huquqi» Konvensiyasi (Gaaga, 15 iyun 1955y), «Xalqaro Arbitraj» kabi qonunchilik va boshqa normativ aktlar tashkil etadi.

### **1.3.Tashqi iqtisodiy bitimlarni tuzish shakli va tartibi**

Turli mamlakatlarning tashkilot va korxonalar orasidagi xalqaro savdo-iqtisodiy, ilmiy-texnik va turli aloqalar amalga oshirilishi borasida, bitimlar tuziladi. Odatda ular shartnomalar deb yuritiladi. Bunday munosabatlarni rasmiylashtirishda, bir qancha terminlardan foydalaniladi. Masalan, «bitim», «kelishuv», «shartnoma», «rozilik», «kelishilganlik». Bir qator olimlar «bitim» va «kelishuv»ga ko`proq e`tibor beradilar. Oxirgi vaqtda tashqi-iqtisodiy amaliyotda shartnoma qo`llanilsa ham lekin «bitim» tushunchasi «kelishuv»ga qaraganda kengroq ekanligi

ta'kidlanmoqda. Kelishuv- bu tomonlarning roziligidir. Unda kelishuv predmeti va tomonlar aniq ko'rsatiladi hamda ularning huquqi va majburiyatlari belgilab qo'yiladi. Boshqacha qilib aytganda bitimni rasmiylashtirishdir. Bu borada bitim va kelishuv orasida bir qator savollar yuzaga keladi. Shuning uchun ham har biriga alohida to'xtash maqsadga muvoffidir.

Shartnoma- bu eng qadimiy huquqiy konstrukstiyalardan biridir. Ayniqsa, oxirgi bir necha yilliklardan buyon uning zamonaviy fuqarolik huquqidagi o'rnining tendenstiyasi juda ham oshib bormoqda.

Shartnoma- (contractus lat.) bu fuqarolik huquqida ikki va undan ortiq shaxsning fuqarolik huquqi va majburiyatlarini o'rnatish, o'zgartirish yoki bekor qilishga oid kelushuvidir (zayom, savdo-sotiq, buyurtma va h.k.). Shartnomalarning ba'zi turlarini davlat idoralarida ro'yxatdan o'tkazish lozim.

Shartnoma o'zi nima? Bu, faqatgina, pul mablag'larini hisob raqamiga tushiradigan hujjat emas. Balki, shartnoma – bu, birinchi navbatda, ikki tomonlama foydali manfa'tlar yo'lida harakat qilish borasidagi o'zaro rozilik bildirilgan akt, ya'ni tomonlar kelushuvidir.

“Ishonchli shartnoma” qanday bo'lishi kerak? Bu quyidagilarni bajaradigan shartnomadir:

- birinchidan, u sizning manfa'tingiz yo'lida tuzilgan bo'lishi kerak;
- ikkinchidan, u amaldagi qonun hujjatlaridagi qoidalarni buzmasligi kerak;
- uchinchidan, sizning manfa'tingiz yuridik jihatdan ishonchli himoyalangan, sizning kontragentingiz majburiyatlari esa uning mas'uliyati bilan jiddiy ta'minlangan bo'lishi kerak;
- to'rtinchidan, unda hech qanday “pinhona to'siqlar” mavjud bo'lmasligi kerak.

Shartnoma deb, ikki yoki bir necha shaxsning fuqarolik huquqlari va burchlarini belgilash, o'zlashtirish yoki bekor qilishga qaratilgan o'zaro kelishuvlarga aytiladi.

Shartnoma huquqiy munosabatlarni vujudga kelitirish, o'zgartirish yoki bekor qilish uchun xizmat qiladi. Ammo shartnomaning harakati bu bilan cheklanmaydi. Faktlar umumiy qoida bo'yicha huquqiy munosabatni belgilash, o'zgartirish, yoki bekor qilishdan tashqari doiralarda huquqiy munosabatda qatnashuvchilarning hatti-harakatlarini tartibga soladi, huquqiy munosabat ishtirokchilarining huquq va burchlarini belgilaydi.



Shartnoma bilan vujudga keltirilgan huquqiy munosabat davomida taraflarining hatti harakatlari qanchalik qonunga muvofiq bo`lgan-bo`lmaganligini ham teksirish imkoniyatini beradi.

Shartnoma tushunchasida asosiy belgi, asosiy shart-taraflarning muayyan natijaga erishishga qaratilgan o`zaro kelishuvlaridir. Taraflarning xar qaysisi tomonidan shartnoma bo`yicha olinadigan huquq va burchlar xar xil bo`lsa ham, ular yagona huquqiy natija beradi.

#### **1.4.Xalqaro shartnomalarning asosiy turlari**

Fuqarolik huquqiy shartnomalari asosan mulkiy munosabatlarni rasmiylashtirish uchun tuziladi. Chunonchi, nashriyot shartnomasi, sahna asari, kinosstenariylar va boshqa shartnomalar uchun xarakterlidir.

Bunday shartnomalar taraflarning mulkiy huquqlari va burchlarigina, chunonchi, mualliflik xaqi to`g`risidagi shartlarni, muddatlarni buzganlik uchun javobgarlik belgilamay, balki nomulkiy huquqlarni ham ko`rsatadi. Masalan, muallif o`z asarining nomini ko`rsatib yoki anonim tarzda chiqarishi, asari matniga o`zgartirish kiritishga ruxsat berish-bermaslik singari nomulkiy huquqlarni ham belgilaydi.

Xalqaro shartnomalarning asosiy turlari:

- 1) Oldi-sotdi shartnomasi;
- 2) Mol-mulk yollash shartnomasi;
- 3) Litsenziya beruvchi- huquqlaridan foydalanish uchun litsenziya shartnomasi;
- 4) Saqlash shartnomasi;
- 5) Komissiya shartnomasi;
- 6) Yuk tashish shartnomasi;
- 7) Topshiriq shartnomasi;
- 8) Transport ekspedistiyasi shartnomasi;
- 9) Sug`urta shartnomasi;
- 10) Kredit shartnomasi;
- 11) Sovg`a shartnomasi;
- 12) Topshiriq berish shartnomasi;

Fuqarolik huquqi bo`yicha shartnomalar shartnomada ishtirok etayotgan taraflar o`rtasidagi huquq va majburiyatlarning o`zaro taqsimlanishiga qarab bir tomonlama va ikki tomonlamaga bo`linadi.

Bir tomonlama shartnomada ishtirok etayotgan taraflarning biriga faqat huquq berilib, ikkinchi tarafga esa, faqat majburiyat belgilanadi. Masalan, qarz shartnomasida qarzdor olgan pul summasini talab qilish

huquqiga ega. Ikki tomonlama shartnomada esa xar ikki taraf ham huquq va majburiyatga ega bo`ladi. Bunday shartnomaga oldi-sotdi shartnomasini misol qilib keltirish mumkin. Bu shartnoma bo`yicha sotuvchi sotilgan ashyoning bahosini talab qilish huquqiga ega bo`lib, sotilgan ashyoni oluvchiga topshirishga majbur. Oluvchi esa – olayotgan ashyoning bahosini to`lashi zarur bo`lib, sotib olingan ashyoni talab qilib olishga haqli.

Xalqaro shartnomalar yana quyidagi turlarga bo`linadi:

1) Umumiy ko`rinishdagi shartnomalar- ukki davlat o`rtasidagi diplomatik aloqalarni o`rnatishda qo`llaniladigan shartnomalar.

2) Maxsus shartnomalar- bir necha davlatlar o`rtasidagi iqtisodiy aloqalarni o`rnatishda qo`llaniladigan:

a) savdo shartnomalari;

b) soliq shartnomalari;

v) investitsiyalarni himoyalash to`g`risidagi – kapital qo`yilmalar va sug`urtalashga doir shartnomalari.

K. Smittgoff tashqi savdo bitimlarini shartli ravishda 2 ta guruhga bo`ladi:

«Xalqaro oldi-sotdi kelishuviga asoslangan bitimlar predmeti xorijda xizmat ko`rsatish bitimlari deyiladi. Masalan, boshqa mamlakatlarda ob`ektlarni qurish va boshqalar».

Tashqi-iqtisodiy, tashqi-savdo bitimlarini o`rganishga o`tishdan oldin, ularning o`zi nima ekanligini belgilab olish kerak. Bu yerda turli xil nuqtai nazarlar mavjud bo`lib, O`zbekiston Respublikasi qonunchiligiga asosan, bu teng huquqli harakat hisoblanadi. Qonunga ko`ra bitim deb yuridik va jismoniy shaxslarning fuqarolik huquqi va majburiyatlarini o`rnatish, o`zgartirish va bekor qilishga yo`naltirilgan harakati tan olinadi. Bitimlar bir tomonlama, ikki tomonlama va ko`p tomonlama bo`ladi. «Shunday bo`lsada, tashqi savdo bitimlariga haqiqiy tushunchani qonunchilik bermaydi». Turli olimlar tashqi savdo bitimlariga turlicha yondashadilar. Bunda ko`proq «xorijiy element» (ya`ni chet el yuridik va jismoniy shaxslar) va tijorat (savdo) harakteri nazarda tutiladi.

### **1.5.Tashqi savdo shartnomalarining asosiy turlari**

Tashqi savdo shartnomalarining asosiy turlariga quyidagilarni kiritish mumkin:

1) Uzoq muddatli (3-5 yil )-qurilish,qo`shma korxonalar,doimiy tovarlarni yetkazib berishga doir.

2) Yagona tartibdagi –zudlik bilan ukki hamkor o`rtasidagi tovat ayirboshlashga doir.

3) Vaqtinchalik -o`z vaqtida tovar yetkazib berishga doir.

4)Maxsus qurilish- montaj ishlari, texnik xizmat ko`rsatish ,tovarning zaxira qismlarini yetkazib berishga doir.

5) Cheklangan- shartnoma bajarilishiga doir.

K.Smittgoffning fikriga ko`ra: "Tomonlarning istaklariga qarab, avvalambor, rasmiy talab qiluvchi shartnoma tuzish uchun qilayotgan rasmiy talabi ikkinchi tomondan taklifga olib kelishiga bog`liq. Ya`ni shartnomaning tuzilishi ko`proq rasmiy talab qiluvchi tomonga bog`liq. Chunki, ikkinchi tomonga rasmiy talab qilgandan keyin, u birinchi tomonga taklif yuboradi. Bu taklifni qabul qilish yoki qilmaslik, birinchi tomonning ixtiyoridadir. Bitim yirik bo`lgan xolatlarda tomonlar juda uzoq suhbat quradilar. Ayrim hollarda esa, suhbat chog`ida tomonlarni bir to`xtamga kelganliklarini aniqlash qiyin bo`ladi.

Tashqi savdo bitimlarida oferta va aksept. Ma`lumki, tashqi savdo bitimlari oferta va akseptlarning o`zaro almashinuvi natijasida yuzaga keladi. *Oferta*- bu tashqi savdo bitimini tuzish maqsadida, bir shaxs tomonidan boshqa mamlakatdagi shaxsga yoki bir necha shaxslarga yo`llagan tijorat taklifidir. *Aksept*- esa bunday takliflarning qabul qilinishi yoki rozilikdir. Odatda, oferta va akseptlarning almashinuviga o`zaro og`zaki kelishuvlar to`squinlik qiladi. Chunki, undagi ikki tomon o`rtasidagi ochiqdan-ochiq suhbat tufayli shartnoma tuzilmasligi ham mumkin. Birinchi bo`ladigan aloqa odatda rasmiy talab yoki taklif ko`rinishida bo`ladi. Suhbatlar chog`ida bo`ladigan kelishuv (oferta yoki aksept) bo`lib hisoblanmaydi, agar shartnoma tekstiga kiritilmasa. Lekin, ularni yuridik kuchga ega emas deb ham hisoblab bo`lmaydi. Agar shartnoma tuzilmasa va konfidensial axborot ovoza bo`lib ketsa, unga nishbatan yuridik choralar qo`llanilishi mumkin.

1980 yilda qabul qilingan xalqaro oldi-sotdi shartnomalari haqidagi Vena Konvensiyasining 14-moddasida, **ofertaga** quyidagicha talqin beriladi: "Shartnoma tuzish uchun bir yoki bir necha shaxslarga yo`naltirilgan taklifga- *oferta* deyiladi. Bu taklif yetarli darajada aniq belgilangan bo`ladi, unda tovarning bahosi va hajmi aniq ko`rsatilishi lozim bo`ladi".

Konvensiyada oferta kuchga kirishi yoki (otziv)ga qarab quyidagi savollarni o`z ichiga olgan:

1) Oferta adresat tomonidan qabul qilinganida kuchga kiradi.

2) Oferta qaytarilmas bo`lsa ham, oferent tomonidan qaytarilishi mumkin. Agar qaytarilishi to`g`risidagi ma`lumot ofertadan oldin yoki birga kelsa. (15-modda, Konvensiya).

Konvensiyaning 17-moddasiga ko`ra esa, oferta qaytarilmas bo`lishiga qaramay, oferent tomonidan rad etish javobi kelganda, o`z kuchini yo`qotadi.

Aksept 1980 yil Vena Konvensiyasining 18-modda, 1 punktiga ko`ra, "oferta yo`naltirilgan adresatning qo`yilgan ofertaga rozilik javobidir. Javob bermaslik yoki harakatsizlik aksept bo`lib hisoblanmaydi". Smittgoff akseptga quyidagi talablarni qo`yadi: "Aksept shartsiz va iborasiz bo`lishi lozim. Aks holda u birinchi martali oferta uchun rad etish ma`nosini anglatadi. Agar oferent izohli akseptni qabul qilib, unga aniq javob bermasa, u holda shartnoma tuzilmaydi. Oferent o`zgartirilgan akseptga javob berishga majbur emas.

Konvensiyaning 19-moddasi, akseptga qo`shimcha yondashuvlavrni o`zida namayon etgan: "Ofertaga o`zida qo`shimcha chegaralashlar va boshqa o`zgartirishlarni aks ettirgan aksept, ofertaga rad etuvchi javobdir va u o`zi bilan qarshi ofertani namayon etadi".

Agarda aksept kech kelsa, unda nima bo`ladi degan savol ham tug`ilishi mumkin. Vena Konvensiyasi avvalambor, akseptning muddati tugashini ham tartibga solib turadi. Masalan, Konvensiyaning 20-moddasiga asosan, aksept uchun muddatning tugashi, oferentning telegramma yuborgan kunidan yoki xatning sanasidan hisoblanadi. Agar bunday sana ko`rsatilmagan bo`lsa, konvertdagi sanadan boshlanadi. Ofertaning muddati adresat qabul qilgan paytdan boshlab, oferent tomonidan telefon, teletayp va boshqa aloqalar orqali o`rnatilishi mumkin. Bundan tashqari, bu muddatga ish bo`lmagan kunlar, bayram kunlari ham kiradi. Faqatgina, xabar bayram kuni yoki dam olish kuni deb bir kunga kachiktirilib qolsagina, u qabul qilinadi.

Konvensiyaning 24-moddasiga ko`ra esa, oferta yoki aksept qabul qilinganligi to`g`risida og`zaki yoki yozma xabar qilinsa, qabul qilingan hisoblanadi.

### **Bobning qisqacha mazmuni**

Tashqi savdo bitimlariga shunday ta`rif beriladi: "tashqi savdo bitimlari- bu shunday bitimlarki, unda turli davlatlar shaxslarining tijorat maqsadida moddiy foyda olishni yoki inson faoliyatining boshqa natijalarini nazarda tutib, fuqarolik huquqi va majburiyatlarni o`rnatish, o`zgartirish va tugatishdir".

Bunday ta'rif hozirgi kundagi tashqi savdo bitimlarining haqiqiy holatini to'liq ifodalaydi va eng muhimi 1980 yilda qabul qilingan tovarlarni xalqaro oldi-sotdisi to'g'risidagi Vena Konvensiyasiga mos kelmoqda.

Shuni ham aytish kerakki, 1980 yildagi Vena Konvensiyasini hisobga olib, tashqi savdo bitimlariga boshqa ta'rif ham berish mumkin. Masalan, rus olimi V.S.Pozdnyakov shunday ta'riflaydi: "Bu shunday harakatki, bunda tovarlarni eksport va importi bilan bir qatorda xizmatlar ko'rsatish va tashkiliy harakterdagi ishlarni amalga oshirish uchun fuqarolik huquqi va majburiyatlarni belgilash, o'zgartirish va bekor qilishdir".

Xalqaro shartnomalarning asosiy turlari: Oldi-sotdi , mol-mulk yollash , litsenziya, saqlash , komissiya, yuk tashish, topshiriq, transport ekspedistiyasi , sug`urta , kredit , sovg`a , topshiriq berish shartnomalari .

### **Tayanch iboralar:**

Shartnoma, kelishuv, bitim, Vena Konvensiyasi, oferta, aksept.

### **Nazorat savollari:**

- 1.Xalqaro oldi-sotdi kelishuviga asoslangan bitimlar deganda nimani tushunasiz?
2. Bitimning belgilarini sanab o`ting.
3. Tuzilayotgan bitim uchun sherik haqida axborotlar.
- 4.Shartnoma taraflarining huquq va burchlarining tushuntiring.
- 5.Shartnoma yuzasidan norozilik deganda nimani tushunasiz?
- 6.Shartnomalar yuzasidan vujudga keladigan nizolar qaysi tashkilot tomonidan ko`rib chiqiladi?

### **Tavsiya etiladigan adabiyotlar:**

- 1.В.А. Канашевский. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование. Москва « Международные отношения» 2005.
- 2.Феонова А.А. Внешнеторговые контракты М.: Приор 1998
3. М.Г.Розенберг “Контракты международной купли-продажи” М., 1996г.
- 4.Р.Х.Фолсом, М.У.Гордон, Дж.А. Спаногл “ Международные сделки”. М., “Логос”, 1996г.

### **Internet malumotlari quyidagi saytlardan olinadi:**

[www.gov.uz](http://www.gov.uz), [www.cher.uz](http://www.cher.uz), [www.tshue.uz](http://www.tshue.uz), [www.jahon.mfa.uz](http://www.jahon.mfa.uz),  
[www.review.uz](http://www.review.uz), [www.imf.org](http://www.imf.org), [www.wto.org](http://www.wto.org), [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

## **II Bob. Shartnomalar va ularning mohiyati**

- 2.1. Bitimlarni imzolashning asosiy qoidalari
- 2.2. Shartnomaning tuzilishi va uning asosiy shartlari
- 2.3. Shartnomaning matnini rasmiylashtirish tartibi
- 2.4. «Shartnoma» hujjatini tuzish
- 2.5. Shartnomani ijro etish tartibi
- 2.6. Majburiyatlar ijrosini taminlash usullari
- 2.7. Shartnoma shartlari buzilishiga javobgarlik. Zararlar tushunchasi

### **2.1. Bitimlarni imzolashning asosiy qoidalari**

Xo`jalik yurituvchi sub`ektlarning faoliyati shartnomalar tuzish vositasida amalga oshiriladi. Umuman shartnoma – bu avvalom bor, shartnoma tuzuvchi tomonlarning ixtiyorlarini ifodalovchi, tomonlarning o`zaro foydali manfaatlarini bajarishga yo`naltirilgan hujjatdir. Uni tuzishda bir qator qoidalarga ahamiyat berish zarur.

**Birinchi qoida – Siz nima “boshladingiz”, nima qilmoqchisiz va natijada nima olmoqchisiz - aniq bilishingiz zarurdir.** Tabiiyki, siz *shartnomadan maksimal darajada iqtisodiy samara* olishni istaysiz. Buning uchun siz nima ish rejalashtirishingizni aniq belgilab olishingiz kerak va maqsadga erishish mexanizmini shakllantirishingiz zarur. Vaholanki “nima istashingni o`zing aniq bilib ol”, degan aqidaga hamma ham rioya qilmaydi. Bo`lajak operatsiyaning aniq ideal modelini yaratishga harakat qiling. Amallar ketma-ketligini, siz bajaradigan amallar, hamkoringiz bajaradigan amallar va h.k.belgilab oling. Bo`lajak operatsiyaning ta`hminiy chizmasini chizib oling. Uni bosqichlarga va muddatlarga bo`lib oling. Shartnoma tuzilishidan boshlab to uni bajarishgacha bo`lgan davrning har bir bosqichida nima va qanday bajarilishi kerak, buning uchun nima kerak. Tavakkalchilik darajasini hisoblab chiqing. Bundan keyin, siz bo`lajak tadbir haqida aniq tasavvurga ega bo`lasiz hamda vaziyatdan voqif bo`lasiz. So`nggi maqsadga erishish oldidan qo`yiladigan maqsad, masalan, vositachilik va “konsalting” xizmatlarini amalga oshirish, “umumiy ovqatlanish” nuqtasini yoki tijorat do`konini ochish, ishlab chiqarish yoki qayta ishlashni tashkil qilish va boshqalar bo`lishi mumkin. Mazkur boshlang`ich maqsadga erishish mexanizmini amalga oshirish uchun uni sizga “nima”, “qancha”, ”qachon” kerakligi va oxir oqibatda bu “kimga” kerakligini aniqlashga keltiriladi.

Faraz qilaylik, siz xalq iste`moli mollari yoki oziq-ovqat mahsulotlarini o`rash bilan shug`ullanmoqchisiz. Demak, siz – “nima” - qanday mutaxassislar, asbob-uskuna, bino va boshqalar kerak bo`lishini, «qancha” - qanday moliyaviy resurs sizda mavjudligini aniqlashingiz zarur. Kredit olishingiz natijasida qanday sarf-xarajatlar ro`y berishini; “qachon” – mazkur g`oyani amalga oshirish qancha vaqt talab etishi va birinchi daromadni qachon olishingizni hisoblay biling. Sizning buyurtmachingiz kim bo`lishini aniqlab olishingiz kerak. G`oyada oxirgi savolga, yani “kimga”degan savolga birinchi navbatda javob berish zarur. Vaholanki, aynan shu javobga niyatingizning muvaffaqiyati va ahamiyati bog`liqdir.

Barcha ro`y beradigan xarajatlarni maksimal aniqlikda hamda ularning qoplanish muddatini va keyinchalik daromad olinishini hisoblab chiqish zarur. Umuman, bu ish boshlashga arziydimi yoki yo`qmi – shuni aniq hisoblab chiqish kerak.

Siz savdo munosabatlari o`rnatmochi bo`lgan mos xo`jalik yurituvchi sub`ektlar mavjudligini aniqlab olishingiz kerak. Siz “nima”, “qancha”, “qachon” va “kimga” savollarga javob berdingiz. Endi o`z niyatingizni “kim”ning yordamida amalga oshirishingizni aniqlashtirib oling. “Kim” bilan shartnoma tuzasiz? Bizningcha quyidagilarni aniqlab olish zarur:

- Talab etilayotgan asbob-uskunani kim yetkazib beradi?
- Asbob uskunalarini kim ishga tushirib yuboradi?
- Binoni kim talab etilgan darajada ta`mirlab beradi?
- U bilan bevosita kim ishlaydi?
- Mazkur xizmatni kim sotib oladi?
- Mazkur xizmatni kim sotadi?
- Mazkur korxonani kim moliyalashtiradi?

Yuqorida sanab o`tilgan savollarga javob berib bo`lgandan so`ng shartnoma shartlarini ta`riflashga o`tish, mutaxassislardan maslaxat olish uchun murojaat etish, barcha zarur hujjatlarni tayyorlash mumkin.

**Ikkinchi qoida - mo`ljallangan shartnoma loyihasini o`zingiz tayyorlang, uni kontragentga ishonmang, shartnomaning “egasi” bo`ling.** Bu holda, shartnomada o`z manfa`tingizni maksimal darajada aks ettirasiz hamda kontragent tomonidan o`z zimmasiga olgan majburiyatlarni bajarmasligi yoki kerakli darajada bajarmasligini shartnomaga tegishli shartlar kiritish yo`li bilan himoyalagan bo`lasiz. Aks holda, agar shartnoma “egasi” kontragent bo`lib qolsa, siz o`z talablaringizni shartnomaning mavjud shartlariga moslashtirishingizga

to`g`ri keladi. Bu sizning manfa`tingizni qog`ozda bayon etilishini ancha qiyinlashtiradi.

**Uchinchi qoida – shartnomani huquqshunosingiz ko`rib, ijobiy javob bermasidan avval imzolamang.**

Bu, har bir tadbirkor bilishi kerak bo`lgan, eng muhim qoidalardan biridir. O`zining ahamiyati bo`yicha bu qoida “biznesmenning oltin qoidasi” bo`lishi lozim.

## **2.2.Shartnomaning tuzilishi va uning asosiy shartlari.**

Shartnoma loyihasini tuzish jarayonida savdo operatsiyasini bosqichlarga bo`lib chiqiladi. Ularning davomiyligi shartnoma tuzilgan vaqtdan boshlab to shartnoma ishtirokchilari o`z zimmasiga olgan majburiyatlarini bajargunga qadar ularni amalga oshirish tartibi beligilanadi. Kim, nimani, qayerda va qachon amalga oshirishi detallashtiriladi.

Bunda zarur yordamni huquqshunosingiz yoki ushbu sohada ixtisoslashgan biror bir konsalting firmasi berishi mumkin. Shartnoma huquqiy hujjat bo`lgani bois huquqiy oqibatga ega. Binobarin huquqshunos, o`z ixtisosiga ko`ra, bu borada bazi “nozik” tomonlarni biladi va me`yoriy-huquqiy hujjatlar bilan tanishdir. Huquqshunosingiz u yoki bu shartning huquqiy oqibatini tushuntirib beradi, biror bir moddaning bandini tarifini taklif etadi va h.k. Odatda, huquqshunos maslaxatlari qonunchilikni buzishdan hamda yuzaga kelishi mumkin bo`lgan ziyondan himoya qiladi, umuman bankrotlikni oldini oladi. Shartnoma loyihasini kelishgan holda tuzish unga huquqiy jihat beradi, boshqa so`z bilan aytganda, shartnoma huquqiy jihatdan savodli tuziladi. Unda jummalarning turli izohlanishi va har xil tushunmovchiliklarni maksimal darajada oldi olinadi. Ta`kidlash joizki, shartnomani huquqiy jihatdan savodli tuzish ishtirokchilar tomonidan shartnomaviy majburiyatlarni talab etilgan darajada bajarmasligidan va turli xil tavakkalchilikdan himoya qiladi. Undan tashqari, shartnoma tuzishning eng asosiy talabi – bu *shartlarning xalqaro savdo qoidalari va davlatning amaldagi qonun hujjatlari talablariga mos kelishidir.*

Avval shartnomalar tuzish uchun namunali shartnomalar ishlatilgan. Bir tomondan, bu shartnoma tuzish jarayonini osonlashtiradi. Boshqa tomondan, ma`lumki, universal shartnoma mavjud emas. Bu turli xil tushunmovchiliklar, chiqimlar, yuzaga kelgan nizolar tufayli munosabatlar uzilishiga olib keladi. Har bir alohida olingan holat, tomonlar savdo



munosabatlarini qanchalik ko'p vaqtdan beri olib borishi yoki ular bir birlarini qanchalik yaxshi bilishiga bog'liq bo'lmagan ravishda alohida yondashuvni talab etadi, namunaviy shakl hech qachon mutaxassis kadr o'rnini bosa olmaydi.

**Mujmallik va tushunmovchilikka yo'l qo'ymang.** Har bir ta'rif, tushuncha, xattoki, tinish belgisi huquqiy jihatdan jiddiy ahamiyatga egadir. Agar siz uchun shartnomada biror bir narsa tushunarsiz bo'lsa – bu haqda mutaxassisdan so'rash lozim: mazkur tushuncha nimani anglatadi, u yoki bu jumla qanday manoga ega va h.k. Mujmallik, jumalarning noaniqligi, nizolar kelib chiqqanda hamda ularni sud tartibida xal etilganida, yo'l qo'yilgan noaniqliklar, kontragent tomonidan o'z foydasiga izohlanadi.

Undan tashqari, bunda kontragentning ham xiylasi bo'lishi mumkin, keyinchalik u sizni kutilmagan murakkab, balki, ilojisiz vaziyatga qo'yishi mumkin.

Binobarin, yuqorida qayd etilgan qoidalar jamlanganda o'ziga xos ahamiyat kasb etadi. Tajribadan malumki, ularni nazarga olmaslik bir qator salbiy iqtisodiy va huquqiy oqibatga olib keladi.

Tashqi savdo shartnomasining tarkibini shartlar, tomonlarning huquqi va majburiyatlari tashkil etadi. Oldin takidlanganidek, tashqi savdo shartnomalari belgilangan strukturaga egadirlar. Shartnomaning bo'limlari mantiqiy ketma-ketlikda joylashtirilgan. Xalqaro oldi-sotdi shartnomasini uning strukturasi bo'yicha ko'rib chiqish maqsadga muvofiqdir.

Ixtiyoriy ishonchli shartnoma to'rtta qismdan iborat bo'lishi zarur:

- Preambula (yoki kirish qismi).
- Shartnoma predmeti. Tomonlarning huquqlarii va majburiyatlari.
- Shartnomaning qo'shimcha shartlari.
- Shartnomaning boshqa shartlari.

Bularni inobatga olgan holda, O'zbekiston Respublikasi qonunchiligida eksport-import shartnomalarining tuzilmasi va shartlariga oid asosiy talablar qo'yilgan.

Shartnomaning umumiy holdagi tuzilishini (2.2.1- jadval) orqali ko'rishimiz mumkin

Shartnomaning kirish qismida shartnoma soni, uni tuzish sanasi va joyi hamda shartnoma tuzuvchi tomonlar ko'rsatiladi.

Shartnomaning sanasi - uning tuzilish vaqti va amal qilishining yakun sanasini belgilashga, demak bundan kelib chiqadigan huquqiy oqibatni aniqlashga tasir etadi.

2.2.1- jadval

### Shartnomaning tuzilishi

<b>№</b>	<b>Bo`lim nomi</b>	<b>Mazmuni</b>
1.	<b>Kirish</b>	<b>Shartnoma soni, shartnoma tuzish joyi va sanasi, tomonlar nomi</b>
2.	<b>Shartnoma predmeti</b>	<b>Tovar nomi va uning tavsiflari</b>
3.	<b>Yetkazib berish bazisi</b>	<b>Tavakkalchilikni o`tishi vaqti, INKOTERMS 2000</b>
4.	<b>Narxi</b>	<b>O`lchov birligi, narx bazisi va darajasi, mustaxkamlash usuli</b>
5.	<b>To`lovlar</b>	<b>Valyuta, to`lov muddati va shakli.</b>
6.	<b>O`ralishi</b>	<b>Turi, sifati, o`lchovlari, to`lov usuli va markirovka</b>
7.	<b>Yuk ortish tartibi</b>	<b>Ogohlantirish</b>
8.	<b>Topshirish-qabul qilib olish</b>	<b>Xususiy mulkga o`tkazish</b>
9.	<b>Reklamatsiya</b>	<b>Sifati va miqdoriga oid davolar, taqdim etish muddati va bartaraf etish tartibi.</b>
10.	<b>Kafolatlar</b>	<b>Amal qilishning va xizmat ko`rsatishning kafolatli muddati</b>
11.	<b>Jarima sanksiyalari</b>	<b>Penya, jarimalar</b>
12.	<b>Fors-major</b>	<b>Tomonlarning shartnomaviy majburiyatlarni bajarishdan ozod etish</b>
13.	<b>Arbitraj</b>	<b>Nizolarni hal etish tartibi, Arbitraj organi va joylanishi</b>

Agar tomonlar shartnomani har xil vaqtda imzolashsa, u oxirgi tomon imzolagandan keyin haqiqiy hisoblanadi.

Aksariyat hollarda kirish qismida shartnomaning nomi ham ko`rsatib o`tiladi (savdo-sotiq shartnomasi, komissiya shartnomasi, yuk yetkazib berish shartnomasi, vositachilik xizmatlarini ko`rsatishga oid shartnoma va h.k.). Bu esa huquqiy munosabatlarning xususiyatini aniqlab olishga va, mos ravishda, shartnomaning tub mohiyatini uning matnini o`qimasdan turib tushunishga imkoniyat beradi.

Ta`kidlab o`ganimizdek, shartnoma preambuladan boshlanadi. Unda tomonlarning to`liq yuridik nomlari ko`rsatiladi hamda qaysi tomon

sotuvchi va qaysi tomon sotib oluvchiligi ham ko`rsatiladi. Shartnomaning birinchi betida rasmiylashtirish raqami, joyi va tomonlarning qo`l o`ygan kuni ko`rsatiladi.

Masalan, Shartnoma №20571  
elektron tovarlar eksporti.

Toskent sh. 29.04.03y.

"Sotuvchi" - "Elektro" korxonasi. Toskent sh.

"Sotib oluvchi" - AOOT "Strela" Riga sh.

Shartnomaning predmeti.

Bu bo`limda tashqi savdo shartnomasining ko`rinishi, tovar va uni yetkazib berishning bazis shartlari qisqa qilib ifodalanadi. Masalan, unda bunday ko`rsatilishi mumkin. Ko`p hollarda shartnomalar rus tili va ingliz tillarida tuzilganligi uchun, rus tilidagi ko`rinishini ko`raylik: " Продавец продал, а Покупатель купил на условиях FOB ( в редакциях ИНКОТЕРМС-2000), порт г.Санкт-Петербург три фрезерно станка типа.....". Agar shartnomaning predmeti bo`lib, murakkab texnologik xarakterdagi tovar bo`lsa, odatda shartnomada "Texnologik shartlar" yoki "Texnologik spetsifikatsiyalar" kabi maxsus bo`limlar ko`rsatiladi. Bu holda "shartnomaning predmeti" degan bo`limda tovarga qisqacha ta`rif berilib, maxsus bo`limlarga xavola etiladi va ushbu bo`limda tovarning texnologik tavsifnomalari berilib, uning qiymati ko`rsatiladi. Bu borada o`lchov birligini hisobga olib, uni ko`rsatish zarur. Katta hajmdagi tovarlar savdosida og`irlik o`lchov birliklari bilan o`lchanadigan tovarlarni shartnomada ko`rsatilganidek og`irlikda yuklash juda mushkuldir. Masalan, ruda metallarini yoki paxta tolashini temir yo`l yoki kema bilan tashiganda, uning og`irligi xavo namligi tufayli shartnomada belgilangan xajm yoki og`irlikdan bir muncha og`ir yoki engilroq bo`ladi. Shuning uchun bunday muammolardan qochish maqsadida shartnomada tovarning hajmi yoki og`irligi belgilanayotganda, malum bir foyiz chegirma beriladi yoki bo`lmasa "atrofida" so`zi qo`llaniladi. Mashina va texnika-texnologiyalar kabi uzoq muddat qo`llaniladigan tovarlar va istemol predmetlari dona, komplekt, juftlik va shu kabi o`lchovlavrda ko`rsatiladi. Kompleks obektlarni ta`mirlash uchun mashina, asbob-uskuna, materiallar kabi tovarlarni yetkazib berish shartnomalarida, tamirlanishi uchun inventar, material va boshqa xom-ashyo va ekspluatatsiya qilingan materiallardan tashqari yetkazib berishga eksporter majburdir degan ibora ham qo`llanilishi mumkin.

Shartnoma ishtirokchilari bo`lmish tomonlarni ta`riflash jarayonida shartnomada, ularning davlat ro`yxati reestrda qayd etilgan, to`liq firma

nomi, shartnoma bo'yicha keyingi nomi, masalan "ish bajaruvchi", "yuk yetkazib beruvchi", "ijarachi", "buyurtmachi", shuningdek imzolayotgan shaxsning lavozimi, familiyasi, ismi va otasining ismi ko'rsatiladi. Agar shaxs ishonchnoma asosida harakat qilayotgan bo'lsa, uni ham ko'rsatish lozim. Mazkur holat, keyinchalik u yoki bu shaxs shartnomani imzolashga huquqi yo'q edi, degan etiroz yuzaga kelishini bartaraf etadi, aks holda, bu kontragentning o'z zimmasiga olgan majburiyatlarini bajarish masuliyatini bekor qiladi. Ushbu maqsadda, amaldor shaxsning shartnoma imzolashga oid haqiqiy vakolatlarini tekshirib ko'rish lozim, bu uning shaxsini tasdiqlovchi va vakolatlari aniqlovchi hujjatlarni tekshirish bilan amalga oshiriladi. Mazkur hujjatlar qatoriga, korxonaning har bir amaldor shaxsi vakolatlarini belgilab beruvchi, korxonaning nizomi ham kiradi.

Agar shaxs ishonchnoma asosida harakat qilsa, nixoyatda ehtiyotkor bo'lishi lozim. O'zbekiston Respublikasi Fuqarolik Kodeksida, ishonchnomaga quyidagi talablar belgilangan:

-yuridik shaxs nomidan beriladigan ishonchnoma raxbar tomonidan imzolani, unga ushbu yuridik shaxsning muxri bosiladi (138-moddaning 1-bandi);

-davlat mulkiga asoslangan yuridik shaxs nomidan pul va boshqa mulkiy boyliklarni olish yoki topshirish uchun beriladigan ishonchnoma shu yuridik shaxsning bosh buxgalteri tomonidan ham imzolani kerak (138-moddaning 2-bandi);

-ishonchnoma ko'pi bilan uch yil muddatga berilishi mumkin. Agar ishonchnomada muddat ko'rsatilgan bo'lmasa, u berilgan kundan boshlab bir yil mobaynida o'z kuchini saqlaydi (139-moddaning 1-bandi);

- berilgan kuni ko'rsatilmagan ishonchnoma haqiqiy emas (139-moddaning 2-bandi).

**Shartnoma predmeti.** Shartnoma predmetida tomonlarning huquq va majburiyatlari, majburiyatlarni bajarish muddati va joyi, usuli ko'rsatiladi. Shartnoma predmeti shartnomaning muhim shartlaridan iboratdir. Mazkur bo'limda quyidagilar ko'rsatiladi: tovarning (ish va xizmatning) nomi va to'liq tavsifi, sifati va miqdori, assortimenti, o'lchovlari, modellari, yig'ilish, tovar ishlab chiqilgan mamlakat, tovarni ta'riflash uchun zarur bo'lgan ma'lumotlar, jumladan, mahsulotga doir xalqaro va milliy standartlarga ishora.

**Majburiyat huquqi.** «Majburiyat-fuqarolik huquqiy munosabati bo'lib, unga asosan bir shaxs (qarzdor) boshqa shaxs (kreditor) foydasiga muayyan harakatni amalga oshirishga: chunonchi, mol-mulkni topshirish, ishni bajarish, xizmatlar ko'rsatish, pul to'lash yoki muayyan harakatdan

o`zini saqlashga majbur bo`ladi, kreditor esa-qarzdordan o`zining majburiyatlarini bajarishni talab qilish huquqiga ega bo`ladi.»<sup>2</sup>

Majburiyat mulkiy munosabatlar kelishuviga ko`ra bitim asosida vujudga keladi. Bunda ikki taraf qatnashib, ma`lum huquq va burchlarni amalga oshiradi. Burchni bajarish – majburiyatni keltirib chiqaradi. Fuqarolik huquqida majburiyat, bu kimningdir foydasiga muayyan harakat qilish burchidir deyilgan.

Majburiyatlarni tartibga solib turadigan normalar yig`indisi majburiyat huquqi deb ataladi. Majburiyatlar shartnoma asosida bo`ladi.

Majburiyatning taraflari-kreditor yoki qarzdor sifatida bir yoki bir paytning o`zida bir necha shaxs ishtirok etishi mumkin.

Majburiyat shartlarga va qonun hujjatlari talablariga muvofiq, bunday shartlar va talablar bo`lmaganida esa ish odatiy yoki qo`yilgan boshqa talablarga muvofiq bajarilishi kerak. Majburiyatni bajarishdan bir tomonlama bosh tortish va shartnoma shartlarini bir tomonlama o`zgartirishga yo`l qo`yilmaydi. Qonun hujjatlarida va shartnomaning o`zida belgilangan hollar bundan mustasno.

Majburiyatni bajarish muddati ko`rsatilmagan bo`lsa yoki talab qilib olish muddati belgilab qo`yilgan bo`lsa, kreditor ijroni talab qilishga, qarzdor esa-ijroni amalga oshirishga haqli bo`ladi. Majburiyatni darhol bajarish vazifasi qonundir. Shartnomada qarzdor bunday majburiyatni kreditor talab qilgan kundan boshlab yetti kunlik muddat ichida bajarishi shart.

Majburiyatni bajarish joyi qonun hujjatlarida va shartnomada belgilab qo`yilgan bo`lmasa, ijro quyidagi joylarda amalga oshirilishi kerak:

-ko`chmas mol-mulkni topshirish majburiyatlari bo`yicha mol-mulk turgan joyda;

-tashish nazarda tutadigan tovar yoki boshqa mol-mulkni topshirish majburiyatlari bo`yicha kreditorga yetkazib berish uchun tovarni birinchi tashuvchiga topshirish joyida;

-qarzdorlarning tovarni yoki boshqa mol-mulkni topshirish yuzasidan o`zga majburiyatlari bo`yicha- mol-mulkni tayyorlash va saqlash joyida (basharti majburiyatning kelib chiqishi paytida bu joy kreditorga malum bo`lgan bo`lsa);

-pul majburiyati bo`yicha-majburiyat vujudga kelgan paytda kreditor yashagan joyda, (agar kreditor yuridik shaxs bo`lsa-uning majburiyati vujudga kelgan paytda joylashgan yerida). Agar kreditor majburiyatni

---

<sup>2</sup> O`zRning fuqarolik kodeksi 234-модда Т. Adolat 1996уй. 104-б

bajarish vaqtigacha o`z yashash joyini yoki joylashgan yerini o`zgartirgan bo`lsa va bu xaqda qarzdorni xabardor qilgan bo`lsa-ijro etish joyi o`zgartirilishi bilan bog`liq hamma xarajatlarni kreditor hisobidan qoplanadigan joyida;

-boshqa barcha majburiyatlar bo`yicha-qarzdorlarning yashash joyida, agar qarzdorlar yuridik shaxs bo`lsa, uning manzilida.

Majburiyatlarning bajarilishini ta`minlash quyidagi usullar asosida amalga oshirilishi mumkin:

-neustoyka (jarima va penya)

-garov

-kafillik

-ushlab qolish

- kafolat

-oldindan pulning bir qismini to`lash

O`zbekiston Respublikasining Fuqarolik kodeksida majburiyatlarni buzganlik uchun javobgarlik asoslari belgilangan.

Majburiyatlar uning bajarilishi tufayli, voz kechish orqali, hisobga o`tkazish bilan, qarzdor bilan kreditor bir shaxs bo`lib qolishi, majburiyatning yangilanishi, qarzdan voz kechish, bajarish mumkin bo`lmaganligi tufayli, davlat organi hujjati asosida, fuqaro vafot etishi bilan, yuridik shaxslarning tugatilishi sababli bekor bo`lish holatlari qonun hujjatlarida belgilangandir.<sup>3</sup>

Qarzdorlar majburiyatni bajarmaganligi yoki lozim darajada bajarmaganligi tufayli kreditorga yetkazilgan zararni to`lashi shart.

Majburiy shartlarga quyidagilar kiradi

1. Shartnomaning nomlanishi, asos qilib olingan va qonun bilan mustaxkamlangan bitim nomi bilan bir xil bo`lishi kerak.

2. Shartnomaning tuzilgan joyi va sanasi (imzolangan).

3. Tomonlarning xuddi mamlakatidagi savdo reestrda rasmiylashtirilgan nomidek belgilanishi. Chunki, amaliyotda bir insofsiz tadbirkor shirkatining nomini to`liq yozmay, shartnoma shartlarini bajarmay, uning bu shartnomaga ta`lluqli emasligiga harakat qilgan. Shuning uchun tomonlarning to`liq nomlari va joylashgan mamlakati ko`rsatilishi zarur;

4. Shartnomaga imzo chekuvchi shaxslar. Ayniqsa ularning mansablari ham ko`rsatilishi kerak.

---

<sup>3</sup> O`zRning fuqarolik kodeksi 34-352-m. T.Adolat 1996 145-148-b.

5. Shartnomaning predmeti (oldi-sotdining predmeti hisoblanmish tovar va xizmatning belgilanishi, qo`shimcha ravishda uning sifati ko`rsatilishi, odatda tovarning xalqaro yoki milliy standarti ko`rsatiladi);
6. Tovarning hajmi va yetkazib berish muddatlari;
7. Yetkazib berishning bazis shartlari (FOB, SIF, DAF, Franko va b.s.);
8. Tovar bahosi va shartnomaning umumiy summasi.
9. Kafolatlar (masalan, avtomobil, mashina, texnologiyalar, qurilish montaj ishlarida)
10. To`lov shartlari.
11. Sanktsiya va reklamatsiyalar (jarima, pretenziyalar);
12. Tomonlarning yuridik manzillari va imzolari;

O`z navbatida kalitli va eng zaruriy shartlardan birlari, bu yetkazib berishning bazis shartlari va to`lov shartlaridir. Chunki ular bitimning eng katta qismini bajaradilar. Masalan, narx-navo darajasi, transportirovka masalasi, sxema va hisob-kitob tartibi, hujjatlarni to`g`ri rasmiylashtirish, chunki undagi yo`l qo`yilgan xato va kamchiliklar shartnomani bajarilishini qiyinlashtiradi.

**Shartnomaning qo`shimcha va boshqa shartlari.** Shartnomaning qo`shimcha shartlariga quyidagilar kiradi:

1. Tovarning sifati (shartnomaning predmetida ko`rsatilgan tovarni rasshifrovka qiluvchi va detallashtiruvchi sifatlari)
2. Tovarlarini yetkazib berish va qabul qilish;
3. Transport shartlari;
4. Sug`urtalash;
5. Yuklash hujjatlari;
6. O`rash va markirovkalash;
7. Fors-major holatlar;
8. Arbitraj;
9. Boshqa shartlar.

Fors-major holatlar (Yengib bo`lmas kuchlar holati) shartnomalarda aniq aks ettirilishi lozim.

Shartnomani bajarilishi mobaynida shunday holatlar yuz berishi mumkinki, ularni shartnomani tuzayotgan paytda oldindan bilib bo`lmaydi, ular misli ko`rilmagan vaqtda yuz berib, favqulotda namayon bo`ladi. Bunday holatlar fors-major holatlar deb yuritiladi. Bunday holatlarga odatda yong`inlar, suv toshqinlari, yer qimirlashi, epidemiya, avariya va boshqa shu kabilar kiradi. Bu holatlar yuz bergan vaqtda shartnomani shartlarini bajarilishi butunlay to`xtatiladi va ushbu holatning

tugashigacha yoki asoratlarning yo'qotishgacha davom etishi mumkin. Turli ziddiyatlardan qochish maqsadida qanday holatlar fors-major holatlarga kirishini shartnomada sanab o'tadilar. Shartnomada qaysi tomonda fors-major holati yuzaga kelgan bo'lsa, shu tomon majburiyatlarni bajarishga imkon bo'lmayotgani haqida belgilangan muddat (odatda 3-5 kun) ichida xabardor qilishi kerakligi ko'rsatilgan bo'lishi kerak. Shuningdek xalqaro savdo palatadarida qabul qilingan, ushbu holat yuz berganini tasdiqlovchi hujjatni ikkinchi tomonga taqdim etishi zarur. Bunday holatlar juda uzoq muddat cho'zilishi ham mumkinligi sababli, kontragentlar bunday holatlar yuz bergan taqdirda, malum bir muddatdan keyin shartnomani bekor qilishlari mumkinligi haqida ham o'zaro kelishishlari zarur. Lekin bu borada ular bir-birlaridan hech qanday tovon to'lashni yoki yetkazilgan zararlarni talab qilmasliklari kerakligi ham aniq ko'rsatilgan bo'lishi kerak. Chunki, ayrim vaqtda, importyorlar eksportyorning mamlakatida fors-major holatlar yuz berganda, oldindan to'lagan tolovlarini qaytarib berishni talab qiladilar.

Bunday zaruriy va qo'shimcha shartlarga bo'lishdan asosiy maqsad, agar bir tomon zaruriy shartlarning birortasini bajarmasa, u holda ikkinchi tomon shartnomani bekor qilib, birinchi tomondan yetkazilgan zararlarni qoplab berishini talab qilishi mumkin. Albatta, shartnomada ishtirok etayotgan tomonlar yuqorida qayd etilgan bo'limlardan tashqari, yana boshqa qo'shimcha bo'limlarni qo'shishlari mumkin. Shartnomaning mazmunini unda qo'yilgan shartlar tashkil etadi va bu shartlar oldindan sotuvchi va sotib oluvchi tomonidan taxminiy kelishiladi.

Shartnomaning boshqa shartlari.

Shartnomada ko'rsatilgan asosiy shartlardan tashqari tomonlar o'zlarining xoxishlari va roziliklariga qarab, boshqa qo'shimcha shartlarni ham kiritishlari mumkin. Masalan, bunda tovarning sinov jarayoniga, unga bo'lgan texnik hujjatlarni rasmiylashtirish tartibiga doir shartlar, tomonlarning roziligisiz, huquq va majburiyatlarning uchinchi tomonga o'tishi mumkin emasligi, shartnomaga qo'shimcha va o'zgartirishlar kiritish tartibiga doir, tomonlarning yuridik adreslari va shu kabi shartlarni kiritilishini misol qilib olishimiz mumkin. Bazi qurilish va montaj ishlariga doir shartnomalar uchun huquq va majburiyatlar shartnomaning ichida yoki unga spetsifikatsiya tuzilib aks ettirilishi mumkin.



### 2.3. Shartnomaning matnini rasmiylashtirish tartibi

Amaldagi qonun hujjatlariga muvofiq, agar shartnomaning barcha ahamiyatli shartlari bo'yicha tomonlar bir to'xtamga kelgan bo'lsalar, shartnoma tuzilgan bo'ladi. Shartnoma tuzilgan vaqt deb, kelishuvga belgilangan shakl berilgan vaqt hisoblanadi.

Shartnomalar bir necha usulda tuziladi, ulardan asosiylari quyida keltirilib, tahlil etilgan. Ammo, ixtiyoriy holda, shartnoma tuzish usuli ishtirokchilar ixtiyorida qoladi hamda aniq bir shartnomaning xususiyati va ixtisosiga bog'liqdir.

Oldi-sotdi shartnomasi — tashqi savdo operatsiyalari ishtirokchilarining huquq va majburiyatlarini belgilaydigan asosiy tijorat hujjati bo'lib, unda savdo ayirboshlashiga doir harakatlar majmui bayon etiladi.

Shartnomaning amal qilish mexanizmi asosiga uning tarkibi, taraflarning o'zaro majburiyatlari hajmi, to'lov shartlari, yetkazib berishlarning bazis shartlari, sug'urtalash shartlari, texnik shartlar, shartnoma pozitsiyalarini buzganlik uchun sanksiyalar qo'yilgan. Demak, tashqi savdo shartnomasining mexanizmi deb tashqi savdo bitimi tarkibiy unsurlarining majmui va ularning kontragentlar bilan kelishilgan yuridik meyorlarga muvofiq, hamkorligini hisoblash mumkin.

Fuqarolik kodeksiga ko'ra, *shartnoma*- bu ikki tomonlama yoki ko'p tomonlama tuziladigan bitimdir. Doktorinada esa shartnoma deganda, tomonlarning o'z huquqi va majburiyatlarini o'rnatishi, o'zgartirishi va tugatishi tushuniladi. Oldi-sotdi shartnomasida kamida 2 ta sub'ekt ishtirok etadi, aks holda, kelishuv bo'lmaydi. Xalqaro oldi-sotdi shartnomasi-bu shunday hujjatki, unda sotuvchi shartnomada ko'rsatilgan tovarni ikkinchi tomonning mulkiga o'tkazib berishi kerak. Ikkinchi tomon ham o'z navbatida tovarni qabul qilib, uning pulini to'lab berishi kerak.

Shartnomalar quyidagicha rasmiylashtirilishi mumkin:

- muddatli shartnoma — tovarni qat'iy belgilangan muddatda yetkazib berilishini nazarda tutadi va muddat buzilgan taqdirda haridor shartnomani bekor qilishga haqlidir;
- uzoq muddatli shartnoma— 3-5 yil va undan ko'proq muddatga tuziladi;
- mahsus shartnoma — loyixalash, montaj ishlari, texnik xizmat ko'rsatish, sinovlar o'tkazishga va xokazolarga tuziladi;
- chegarali shartnoma — keyin aniqlashtirilishi kerak bo'lgan asosiy shartlarnigina o'z ichiga oladi;

- niyatlar shartnomasi — haridorning tovarni qat'iy majburiyatlarsiz xarid qilish niyatini belgilaydi.

Bayon etish shakliga ko'ra oldi-sotdi shartnomalari yozma shaklda tuzilishi kerak. Lekin xalqaro amaliyotda ko'pincha bitimlar og'zaki shaklda, telefon orqali, auksionlar, birjalarda tuziladi. Biroq keyin og'zaki kelishuv albatta yozma shartnoma bilan tasdiqlanib, ikkala taraf tomonidan imzolanadi. Shu paytdan boshlab taraflarning majburiyatlari ham paydo bo'ladi.

Ko'pincha xalqaro savdoda ikki tarafli shartnomalar uchraydi, shuning uchun uning tarkibi, tuzilishi, amal qilish jarayoniga zarur etibor berilishi kerak.

Xalqaro oldi-sotdi shartnomalarining turli ko'rinishlari mavjuddir:

Birlamchi yetkazib berish shartnomasi- bir vaqtning o'zidagi kelishuv bo'lib, shartnomada ko'rsatilgan tovar miqdorini, belgilangan muddatdagi sanada yetkazib berishdir. Tovarni yetkazib berish belgilangan muddat ichida bir yoki bir necha marotaba amalga oshiriladi. Belgilangan majburiyatlar bajarilishi bilan shartnoma bekor qilinadi. Birlamchi shartnomalar qisqa muddatli va uzoq muddatli yetkazib berishli shartnomalari bo'lishi mumkin.

Davriy yetkazib berishli shartnomalari- belgilangan miqdordagi tovarlar partiyasini shartnomada belgilangan muddatlar ichida muntazam (vaqti-vaqti bilan) ravishda yetkazib berib turishni nazarda tutuvchi shartnomalarga aytiladi. Bunday shartnomalar qisqa muddatli (odatda 1yil) va uzoq muddatli (5-10 yil, bazan undan ham ko'proq) bo'lishi mumkin.

Yuqorida ko'rsatilgan ikkala shartnomaning bajarilishi qisqa hamda uzoq muddatli bo'lishi mumkin. Ularni bir-birlaridan ajratib turuvchi asosiy narsa, bu bitim tomonlarining o'zaro munosabatlaridir. Komlektli uskunalarni yetkazib berishni ko'zlovchi shartnomalarda, eksportyor va importyor orasidagi munosabatlar katta muhim amaliy ahamiyat kasb etadi. Bunda tovarni yetkazib beruvchi komlektlarning to'liq bo'lishi va belgilangan muddat ichida yetkazib berilishiga hamda uning sifatiga to'liq javobgar bo'ladi.

To'lov shartiga qarab shartnomalar yetkazilgan tovar uchun pul bilan hisob-kitob qilish shaklida va tovar bilan to'liq yoki bo'laklab hisob-kitob qilish ko'rinishida bo'ladi. Pul shaklidagi hisob-kitobda tomonlar bilan muvofiqlashtirilgan valyutada, shartnomada belgilangan to'lovni amalga oshirish (naqd pul, oldindan to'lov, kredit) va hisob-kitob shaklini (akkreditiv, inkasso, veksels, chek) orqali bajariladi. Hozirgi kunda to'lovlarni aralash ko'rinishida amalga oshirish keng tarqaldi. Masalan,

shartnoma qiymatining 30-50% oldindan to'lovni amalga oshirish orqali bo'lsa, qolgan qismi akkreditiv orqali to'lov amalga oshiriladi.

Yuqorida aytib o'tilgan belgilardan tashqari, xalqaro oldi-sotdi shartnomasi o'ziga xos bir spetsifik harakterga ham egadir. Bu tijorat harakteri bo'lib, unda chet el elementi (chet el yuridik yoki jismoniy shaxsi)ning mavjudligidir. Ushbu shartnoma bo'yicha sotuvchi molni (mulk, tovar) sotib oluvchi ixtiyoriga topshirishga majbur. Sotib oluvchi esa qabul qilib, uning pulini to'lab berish majburiyatini oladi. Bunday ko'rinishdagi shartnomalarni rus olimi Musin V.A. shunday ta'riflaydi: "Tashqi savdo oldi-sotdisi, avvalambor oldi-sotdining turli ko'rinishi bo'lib, bunda shunday majburiyat turadiki, tovarga egalik huquqini boshqa bir shaxsning mulkiga o'tkazib berish tushuniladi. Tashqi savdo oldi-sotdi shartnomasining predmeti bo'lib, mulk hisoblanadi. Tashqi savdoning tarkibiga xususan, mashina va ehtiyot qismlar, temir rudasi va neft, gaz, xalq iste'moli mollari va boshqalar kiradi. Oxirgi yillarda xalqaro savdoda asosiy o'rinni mashina, asbob uskuna va ehtiyot qismlarning komplekt holdagi savdosi egallamoqda. Bu borada shuni aytish darkorki, xalqaro savdo muxitida, turli mamlakatlar tovar va xom ashyo eksporti va importi ustidan turlicha nazorat o'tkazadilar.

Xalqaro oldi-sotdi shartnomasining tarkibiga kelsak, shuni aytish kerakki, xatlarning turli ko'rinishlari bo'lgani kabi shartnomalar ham bir necha yuz ming yillar mobaynida xalqaro tijorat amaliyotining takomillashib, rivojlanib borishi tufayli, hozirgi kunga kelib, malum bir belgilangan ko'rinishiga ega. Natijada tashqi savdo shartnomasi malum bir darajada standart, unifikatsiyalashtirilgan ko'rinishga ega bo'lib, hozirgi kunda ham qo'llanilib kelmoqda. Shu sababli shartnoma etarli darajada ananaviy va konservativ hujjat hisoblanadi va agarda uning shakli uzun yoki eskiroq bo'lib ko'rinsa, uni tuzatish yoki soddalashtirishga hojat yo'qdir.

Tashqi savdo shartnomasining strukturasi, (har qanday yozma shartnoma kabi) ketma-ketlikda raqamlar bilan belgilangan shartnoma shartlarining joylashuvi bo'lib, ularning har biri o'z-o'zidan aloxida bir tashqi savdo bitimining ijro etilishi bo'yicha konkret savollarni boshqarib, tartibga solib turuvchi bo'limlarni namayon etadi. Bunday bilimlar tashqi savdo shartnomasida odatda 11 tadan 151 tagacha bo'ladi. Klassik variantdagi tashqi savdo shartnomasining shartlari «umumiylikdan aloxidalikka» printsipli asosidagi ketma-ketlikda joylashtiriladi. Unda avval umumiy, boslang'ich axborot va malumotlar (nima, qancha, qaysi sifatda, narx, qaysi bazis shartlarda sotiladi) joylashtiriladi. Keyin esa,

bitimni amalda qanday bajarilishiga javob beruvchi shartlar (tovarni topshirish, qabul qilish, to'lov shartlari, transport shartlari, jarima va pretenziyalar, arbitraj, sud va shu kabilar) joylashtiriladi.

#### **2.4. «Shartnoma» hujjatini tuzish**

Fuqarolik amaliyotida tuziladigan shartnomalarning ko'pchiligi ikki tomonlama bo'lib, yuqorida ko'rsatigan olish-sotish shartnomasidan tashqari mahsulot yetkazib berish, mulk ijarasi, pudrat va boshqa shartnomalardan iborat.

Shartnomalar xaq baravariga va tekinga tuziladigan shartnomalarga bo'linadi. Xaq baravariga tuziladigan shartnomalarda bir taraf topshirgan mulkning xizmati evaziga pul yoki mulk bilan xaq oladi. Masalan, bir taraf vaqtincha foydalanish uchun mulkni ijaraga oluvchi undan foydalangani uchun ijara xaqi to'lashga majbur bo'ladi. Bunday xaq baravariga tuziladigan shartnomalarga olish-sotish, mahsulot yetkazib berish, ayirboshlash, pudrat va boshqa shartnomalarni misol qilib ko'rsatish mumkin.

Tekinga tuziladigan shartnoma esa bir taraf boshqa taraf foydasiga xaq olmay mulkni topshirishi, ishni bajarishi mumkin. Masalan, hadya shartnomasi bo'yicha mulk egasi o'z mulkini boshqa bir shaxsga tekinga beradi. Mulkdan bepul foydalanish foizsiz qarz shartnomalari ham bepul tuziladigan shartnomalar guruhiga kiritiladi.

Shartnomalar tuzilish paytiga, mazmuniga qarab konsenpsual va real shartnomalarga bo'linadi. Huquq va majburiyatlar taraflarning kelishuvi va shartnomani rasmiylashtirganlari zahoti paydo bo'ladi. «Konsenpsual» so'zi lotincha «konsensus» so'zidan olingan bo'lib, «kelishuv» manosini bildiradi. Konsenpsual shartnomaga misol qilib olidi-sotdi, mahsulot yetkazib berish, pudrat, mulkni ijaraga berish kabi shartnomalarni ko'rsatsa bo'ladi. Fuqarolik huquqida aksariyat shartnomalar konsenpsual shartnomalar guruhiga kiradi.

«Real» so'zi – lotincha «res» so'zidan olingan bo'lib, «ashyo» manosini anglatadi. Real shartnomasiga misol qilib, qarz, omonat, hadya, mulkdan bepul foydalanish shartnomalarini ko'rsatish mumkin.

Uchinchi shaxs foydasiga tuziladigan shartnomalar umumiy qoida bo'yicha shartnomadan kelib chiqadigan huquq va majburiyatlar shartnoma tuzishda qatnashgan taraflar uchun paydo bo'ladi. Ayrim hollarda shartnoma uchinchi shaxs foydasiga qaratilib ham tuzilishi mumkin. Uchinchi shaxs foydasiga tuzilgan shartnomaga misol qilib

sug`urta shartnomasini ko`rsatish mumkin. Uchinchi shaxs shartnomada aloxida taraf bo`lib hisoblanmaydi. Biroq qonun hujjatlarida yoki shartnomada o`zgacha tartib nazarda tutilgan bo`lmasa, uchinchi shaxs shartnoma bo`yicha o`z huquqidan foydalanish niyatini qarzdorga bildirgan paytdan boshlab taraflar o`zlari tuzgan shartnomani uchinchi shaxsning roziligisiz bekor qilishlari yoki o`zgartirishlari mumkin emas.

Shartnoma tuzgan shaxs majburiyatni uchinchi shaxsga nisbatan bajarilishi shart qilingan bo`lsa, bu xaqda (boshqacha shart ko`rsatilmagan bo`lsa) majburiyatning bajarilishini shartnomani tuzgan shaxs ham, foydasiga ko`rsatilgan uchinchi shaxs ham talab qilishi mumkin.

Shartnomalar, shuningdek ochiq shartnomalar, dastlabki shartnoma (axdnoma) kabi turlarga ham bo`linadi.

Tashkilotga murojaat qiladigan har bir shaxsga tovarlar sotish, xizmatlar ko`rsatish sohasidagi vazifalarni (chakana savdo, umumiy transportda yo`lovchi tashish, aloqa xizmati, elektr quvvati bilan ta`minlash, tibbiy xizmat, mexmonxona xizmati va boshqalar) shartnoma tuzishda bir shaxsni boshqa shaxsga nisbatan afzal ko`rishga haqli emas (qonun hujjatlarida nazarda tutilgan hollardan tashqari).

Tovarlar, ishlar, xizmatlarning bahosi, shuningdek ommaviy shartnomaning boshqa shartlari bo`yicha istemolchiga tegishli tovarlarni berishi, xizmatlar ko`rsatishi, uning uchun tegishli ishlarni bajarish imkoniyati bo`la turib ommaviy shartnoma tuzishdan bosh tortishga yo`l qo`yilmaydi. Tashkilot ommaviy shartnoma tuzishdan asossiz bosh tortganida haridor uni sud orqali shartnoma tuzishga majbur qilish imkoniyatiga ega .

Dastlabki shartnoma asosiy shartnoma uchun belgilangan shaklda, bordi-yu, asosiy shartnomaning shakli aniqlanmagan bo`lsa, yozma shaklda tuziladi. Dastlabki shartnomaning shakli to`g`risidagi qoidalarga rioya qilmaslik uning haqiqiy sanalmasligiga sabab bo`ladi. Dastlabki shartnomada asosiy shartnomaning muhim shartlarni belgilab qo`yish imkonini beradigan shartlar bo`lishi kerak. Dastlabki shartnomada taraflar qancha muddatda asosiy shartnomani tuzish majburiyatini olishi ko`rsatiladi. Agar dastlabki shartnomada bunday muddat belgilab qo`yilgan bo`lmasa, asosiy shartnoma dastlabki shartnoma tuzilgan paytdan boshlab bir yil ichida tuzilishi shart .

Shartnomaning mazmunini - bandlari (shartlari, rekvizitlar) tashkil etadi. Fuqarolik kodeksiga muvofiq agar taraflar o`rtasida shartnomaning barcha muhim shartlari yuzasidan talab qilinadigan shaklda kelishuvga erishilgan bo`lsa, shartnoma tuzilgan hisoblanadi.

Shartnoma bandlari odatdagi va tasodifiy shartlarga bo`linadi. Qonun hujjatlaridagi bunday turdagi shartnomalar uchun muhim yoki zarur deb hisoblangan shartlar, shuningdek taraflardan birining arizasiga ko`ra kelishib olinishi zarur bo`lgan shartlar muhim shartlar hisoblanadi. Bazi shartnomalar uchun xos muhim bandlar qonun bilan belgilanadi. Chunonchi, mahsulotlar yetkazib berish to`g`risidagi Nizomning 25-bandida takidlanganidek, shartnomada yetkazib beriladigan mahsulot nomi, miqdori va sifati to`g`risidagi shartlar bo`lmasda, shartnoma tuzilmagan hisoblanadi.

Ayrim bandlar (shartlar)ning muhim bo`lish-bo`lmasligi shartnomaning xarakteriga qarab ham belgilanadi. Chunonchi, olidi-sotdi shartnomasini tuzilgan deb hisoblashi uchun uning ikki sharti: qanday narsaning sotilishi va buning uchun qancha pul to`lanishi to`g`risida kelishilgan bo`lishi talab qilinadi.

Odatdagi shartlar muayyan majburiyatiga oid munosabatni tartibga soladigan dispozitiv normalar bilan belgilangan shartlar hisoblanadi. Bunday shartlar odatdagidek nazarda tutiladi. Masalan, mulk ijarasi shartnomasida mulkni may oyida (joriy) ta`mirlash shart qilib ko`rsatilsa ham, ko`rsatilmasa ham bo`ladi, chunki bu shart to`g`risida FK da (dispozitiv xaraktyerdagi) ko`rsatma berilgan.

Tasodifiy shartlar umumiy huquq meyorlari bilan tartibga solinmagan masalalar bo`yicha o`zaro kelishuv bo`lib ko`riladi. Chunonchi, ijaraga olingan mulkni ta`mirlash muddati to`g`risida masala tasodifiy shartlardan biri hisoblanadi.

Shartnomada ayrim shartlar tegishli turdagi shartnomalar uchun ishlab chiqilishi, belgilanishi nazarda tutilishi mumkin. Shartnomada namunaviy shartlarga xavola qilinmagan hollarda taraflarning munosabatlariga ish muomalasi odatlari sifatida qollaniladi.

Shartnomaning tuzilishi Fkning 364 moddasida ko`rsatilganidek, taraflar o`rtasida shartnomaning barcha muhim shartlari yuzasidan talab qilinadigan shaklda kelishuvga erishilgan bo`lsa, shartnoma tuzilgan hisoblanadi.

Shartnomaning umumiy tartibda tuzilishi ikki davr bilan belgilanadi. Birinchi davr- shartnoma tuzishga taklif qilish davri bunga, oferta, shartnoma tuzishga taklif qiluvchi esa, oferent deb ataladi.

Ikkinchi davr-shartnoma tuzish to`g`risidagi taklifni qabul qilish, bu aksept qabul qiluvchi esa, akseptant deb ataladi.

Shartnoma tuzishning umumiy tarkibiga oid qoidalar FK ning 364-381-moddalarida berilgan. Bu qoidalarda aytlishicha, agar shartnoma

tuzish to`g`risidagi taklif (oferta) javob uchun muddat talab qilingan bo`lsa bu holda shartnoma ikkinchi taraf (akseptant) tomonidan taklifning qabul qilinganligi holdagina tuzilgan hisoblanadi.

Shartnoma tuzilishi uchun taraflarning o`zaro kelishuvining o`zigina kifoya emas. Bu kelishuv tegishli shaklda rasmiylashtirilgan bo`lishi shart. Shartnomalarning shakli FK ning 366-moddasida belgilangan qoidalarga muvofiq bo`lishi shart. Unga asosan, agar qonunda muayyan turdagi shartnomalar uchun malum shakl belgilab qo`yilgan bo`lmasa, shartnoma bitimlar tuzish uchun nazarda tutilgan xar qanday shaklda tuzilishi mumkin.

Notarial tasdiqlanishi yoki davlat ro`yxatidan o`tkazilishi shart bo`lgan shartnoma notarial tasdiqlangan yoki ro`yxatdan o`tkazilgan paytdan yetiboran, shartnoma tuzilgan hisoblanadi.

Agar taraflar shartnomani muayyan shaklda tuzishga kelishilgan bo`lsalar, garchi qonunda bu turdagi shartnomalar uchun bunday shakl talab qilingan bo`lmasada shartnoma belgilangan shaklga keltirilganidan keyin tuzilgan hisoblanadi.

Yozma shartnoma taraflar imzolagan hujjatni tuzish yo`li bilan va pochta, telegraf, teletayp, telefon, elektron aloqa yoki ishonchli suratda aniqlash imkonini beradigan boshqa aloqa yordamida hujjatlar almasish yo`li bilan tuzilishi mumkin.

Oferta muayyan shaxsga va shaxslarga ham qaratilgan bo`lishi mumkin. Masalan, mahsulotni reklama qilish, o`z xizmatini taklif yetib e`lon berish-nomuayyan shaxslar doirasiga yo`llagan oferta hisoblanadi.

Oferta yuborilgan shaxsga uni qabul qilganligi haqida gi javobi aksept hisoblanadi. Aksept pullik va pisandsiz bo`lishi shart. Agar qonunda ish muomalasi odatidan yoki avvalgi munosabatlaridan mano kelib chiqmasa, bu aksept bulmaydi.

Agar ofertaga javob uchun muddat tayinlanmasdan, o`g`zaki ravishda qilingan bo`lsa, ikkinchi taraf (akseptant) bu taklifni qabul qilganligini darxol taklif qiluvchiga (ofertaga) bildirgan holdagina shartnoma tuzilgan hisoblanadi.

Agar bunday taklif yozma ravishda qilingan bo`lsa, taklifni qabul qilganlik (aksept) to`g`risidagi javobni olish uchun lozim bo`lgan normal vaqt davomida olingan taqdirdagina shartnoma tuzilgan hisoblanadi.

Ofertada taklif qilinganidan boshqacha shartlar asosida shartnoma tuzishga rozilik bildirish haqidagi javob aksept hisoblanmaydi. Bunday javob akseptdan bosh tortish va ayni vaqtda yangi offerta hisoblanadi.

Odatda shartnoma tuzilgan joy ko`rsatib o`tilishi kerak. Agar shartnomada uning tuzilgan joyi ko`rsatilgan bo`lmasa, shartnoma offera yo`llagan fuqaroning yashash joyida yoki yuridik shaxsning joylashgan yerida tuzilgan hisoblanadi. Fuqarolik kodeksida shartnomalar tuzishda taraflarning erkinligi haqidagi qoida mustaxkamlab qo`yilgan. Binobarin, hech qaysi taraf shartnoma tuzishga majbur qilinmaydi. Biroq, ayrim hollarda majburiy shartnoma tuzilishi mumkin. Bunda shartnomani tuzishga majbur bo`lgan taraf oferta olgan kundan boshlab 30 kun ichida boshqa tarafga aksept to`g`risida, akseptdan voz kechish haqida yoki boshqa shartlar asosida akseptlash haqida (shartnoma loyixasiga o`zining e`tirozlari bayonnomasini qo`shgan holda) bildirmog`i lozim.

Basharti, shartnoma tuzish oferent uchun majburiy bo`lsa-yu, u o`z takliflariga ko`ra shartlar asosida akseptlash olsa (shartnoma loyixasiga e`tirozlar bayonnomasi bilan birga), u holda bu taraf bildirish-xabarnoma olingan yoki aksept muddati tamom bo`lgan kundan boshlab 30 kun ichida kelishmovchiliklarni bartaraf etish uchun sudga murojaat qilishga haqli.

Shartnoma tuzish majburiy bo`lgan taraf uni tuzishdan bos tortsa, ikkinchi taraf uni shartnoma tuzishga majbur etish talabi bilan sudga murojaat qilishga haqli. Shartnoma tuzishdan asossiz bo`yin tovlayotgan taraf shu tufayli yetkazilayotgan ziyonni boshqa tarafga to`lashi shart.

Mazkur usul shartnoma tuzishning aniq usulini tanlaganda eng maqbul variant hisoblanadi. Aynan, «shartnoma», «kelishuv» deb nomlangan hujjatda tomonlar tijorat operatsiyasining barcha mavjud shartlarini va jiatlarini aniqlab oladilar. Mazkur usulning eng katta yutug`i – u mavjud bo`lganda shartnoma tuzish faktiga oid nizoning o`zi paydo bo`lmaydi. Bu usul bilan ixtiyoriy xo`jalik shartnomalari tuzilishi mumkin.

Amaliyotda quyidagi savol yuzaga keladi: tijorat savdo-sotigiga (yuk yetkazib berishga) oid shartnomaviy munosabatlar shartnoma asosida emas, kelishilgan tafsilotli ro`yxat asosida rasmiylashtirilgan bo`la oladimi? Tomonlar imzolagan tafsilotli ro`yxat shartnomaviy munosabatlar o`rnatilganligini tan oluvchi barcha muhim shartlarga ega emas. Hamda, belgilangan tartibda tuziladigan, yuk yetkazib berishga oid shartnomaning o`rnini bosolmaydi.

**Maqsad bayonnomasiga binoan shartnoma tuzish.** Umuman olganda, shartnoma – bu shartnomadir va hech qanday niyatlarga oid bayonnoma uni o`rnini bosa olmaydi. Shunday bo`lsa ham, bunday bayonnomani imzolagan shaxslar zimmasiga ma`lum majburiyatlar yuklayishi mumkin.



O`zbekiston Respublikasining qonun hujjatlariga ko`ra, tuzilishi kerak bo`lgan shartnoma borasida olib borilgan muzokaralar ularning ishtirokchilari zimmasiga hech qanday huquq va majburiyatlarni yuklamaydi. Biroq, oxirgi vaqtda, tijorat hujjatlari turlari ichidan niyatlar haqidagi bayonnoma keng tarqalib bormoqda. Shuni esdan chiqarmaslik kerakki, bazi niyatlar haqida bayonnomalarda tomonlar o`rtasidagi muzokaralarni qayd etuvchi hujjatgina bo`la olmay, bazi hollarda huquqiy kuchga ega hujjat ham bo`lib xizmat qilmoqda.

Gap shundaki, amaldagi qonun hujjatlarida xomaki shartnoma kabi shakl ham nazarda tutilgan. Xomaki shartnomaga muvofiq, tomonlar kelajakda tovarlar, bajarilgan ish va boshqalarni, xomaki shartnomada belgilangan shartlar asosida, kimgadir topshirishga oid shartnoma tuzishga majburiyat oladilar. Bir qator hollarda, tadbirkorlar, niyatlarga oid bayonnomanini imzolab, aslida o`z zimmalariga malum huquq va majburiyatlarni olayotganlarini sezmaydilar. Agar xomaki shartnoma ishtirokchisi belgilangan shartnomani tuzishdan bosh tortsa, muqobil tomon sudga mos shartnomani tuzishga majburlash borasida davol bilan murojaat etishi hamda, shartnoma tuzishdan bosh tortayotgan tomondan, uning harakatlari oqibatida yetkazilgan zararni qoplash talabi bilan murojaat etishi mumkin.

**Ijro uchun buyurtmani qabul qilish.** Shartnoma buyurtmani bajarish uchun qabul qilib olish yo`li bilan tuzilishi ham mumkin. Mazkur usul, ayniqsa, rejalashtirilgan iqtisodiyotda, xalq iste`moli mollari va ishlab-chiqarish texnika ahamiyatiga ega mahsulotni yetkazib berishga oid shartnomalarda keng ishlatilgan. Takidlash joizki, erkin tadbirkorlik sharoitida mazkur usul imkoniyatlari juda cheklangan.

Hozirgi paytda, bu usul vositachilarning idoralari va ularning mijozlari o`rtasidagi munosabatlarda, vositachilik xizmatini ko`rsatishga oid shartnoma tuzilganda keng ishlatiladi. Xususan, agar vositachi mijozdan olgan buyurtma bo`yicha o`zining etirozlarini shartnomada belgilangan muddatda bildirmasa, shartnomaning mazkur buyurtmaga tegishli qismini tuzilgan deb hisoblash mumkin. Biroq, vositachilik xizmatini ko`rsatish shartnomada boshqa variantlar ham inobatga olingan bo`lishi mumkin.

Zamonaviy tadbirkorlarda tez-tez quyidagi savol tug`iladi: shartnomani telefon orqali tuzish mumkin-mi va «jentelmenlik kelishuv» qanday kuchga ega?

Umumiy qoidaga ko`ra, bitim uchun qonun hujjatlarida yozma yoki boshqa shakl belgilanmagan bo`lsa, ushbu bitim og`zaki tuzilishi mumkin. Shaxslar harakatidan ushbu bitimni tuzish niyatlari borligi kelib chiqsa

ham, bitim tuzilgan hisoblanadi. Ammo, oddiy yozma shaklni to'ldirmaslik oqibatida tomonlarda nizo kelib chiqan holda, guvohlik ko'rsatmalariga tayanish huquqidan maxrum bo'ladilar, qonunda ko'rsatilgan hollarda esa bitim yozma shaklining mavjud emasligi bitimning haqiqiy emasligiga olib keladi.

Boshqa so'z bilan aytganda, shartnoma, umumiy hujjat yoki bir nechta o'zaro bog'liq hujjatlar jamlanmasi ko'rinishida mavjud bo'lmaganida, manfa'dor shaxs bitim tuzilganini boshqa yo'l bilan isbotlashga haqli (guvohlik ko'rsatmalari bundan mustasno), masalan, tashkilotlardan olingan xatlar, tovarlarni tushirish yoki ularga xaq to'lashga oid hujjatlar bilan va h.k.

Shartnoma imzolanishi uning tuzilganligini bildiradi. Qoida bo'yicha, u o'z ichiga korxonalar muxtor vakilining imzosi hamda tashkilot muxri bosmasini oladi. Shartnomadagi korxonaning muxri shartnoma imzolagan shaxsning vakolatlarini ishbotlab turadi. Biroq, shartnomada muxrning mavjud emasligi shartnomani avtomatik tarzda bekor qilmaydi. Umuman, shartnomadagi korxonaning muxriga juda katta ahamiyat berish kerak emas. Amaldagi qonun hujjatlariga ko'ra, shartnomada muxrning mavjud yoki mavjud emasligi uni haqiqiy yoki haqiqiy emasligi bilan hech qanday bog'liq emasdir. Qonun «O'zbosimchalar» vakolatlariga katta ahamiyat beradi. Shuning uchun, vakil etilmagan shaxs imzolagan shartnomadagi muxr uni haqiqiy qilmaydi, vaholanki, vakil etilgan shaxsning imzosi ustida muxrning yo'qligi, baribir, shartnoma tuzilganligini anglatadi.

Shartnomani imzolash tomonlarning uni tuzishga xoxish-istaklarini bildiradi. Unga muvofiq tomonlarda mos huquqlar, majburiyatlar va mas'uliyat yuzaga keladi.

Xalqaro oldi-sotdi shartnomasi boshqa tashqi savdo shartnomalari ichida eng muhimi hisoblanadi. Shunday shartnomani tuzish va ijro etish yo'li bilan O'zbekiston Respublikasi tashqi savdosini asosiy qismini tashkil etuvchi tashqi iqtisodiy tovar ayirboshlash amalga oshiriladi. Bu ko'rinishdagi shartnoma bilan qandaydir ishni bajarish yoki xizmat ko'rsatish kabi shartnomalar o'zaro bog'liqdir. Masalan, tashish, sug'urtalash, litsenziyalash kabi shartnomalar. Chet el kontragentlari bilan tuzilgan bitimlar u yoki bu mamlakatning huquqiy normalari bilan tartibga solinib turiladi. Qo'llaniladigan qonun ikki tomonning roziligi bilan amalga oshiriladi. Ko'pgina mamlakatlarning qonunchiligida tashqi savdo bitimini tuzayotgan tomonlar, bitim qaysi mamlakatning qonunchiligi bo'yicha boshqarilishini tanlashda mutlaqo erkindirlar. Ammo, bu borada

bir qator murakkabliklar yuz bermoqda. Avvalam bor, qo`llanilayotgan huquqiy tizimda bir qator tafovutlar borligi ko`zga taslanmoqda.

## **2.5. Shartnomani ijro etish tartibi.**

Shartnomani bajarish usuli. Har bir tomonning shartnoma bo`yicha majburiyatlarini bajarish tartibi ma`lum meyoriy qoidalarga bo`ysunadi.

Tajribadan ko`rinib turibdiki, shartnomani bajarish bitta amalni, masalan do`konda tovarlarni savdo-sotig`i kabi amalni bajarish bilan tugamaydi. Aksariyat hollarda, shartnomani bajarish bu bir jarayon, yani ketma-ket bajariladigan amallarning ma`lum tizimidir. Ko`rilayotgan jarayonda ikki asosiy ishni ajratib olish mumkin.

Shartnoma bajarishning moddiy pog`onasi. Mazkur pog`onada ikki o`zaro bog`liq amal bajariladi: bir tomon bajargan ishni topshiradi va boshqa tomon bajarilgan ishni qabul qilib oladi.

Majburiyatlarni bajarish tartibi amaldagi qonun hujjatlaridagi talablarga muvofiq bajariladi.

Shartnomani bajarish muddati. Agar shartnomada uning bajarilish kuni belgilangan bo`lsa, uni aynan shu kunda bajarish darkor. Agar shartnomada majburiyatning bajarilish muddati belgilangan bo`lsa, uni aynan shu muddat ichidagi ixtiyoriy vaqtda bajarish mumkin. Umumiy qoidaga ko`ra, ishtirokchi majburiyatni muddatidan oldin bajara olmaydi. Biroq, agar bu hol tomonlar uchun bu shartnomada nazarda tutilgan bo`lsa, muqobil tomonning roziligi mavjud bo`lsa yoki bu majburiyat mohiyatidan, ishlabilarmonlik yuzasidan kelib chiqsha, tomonlar majburiyatlarni muddatidan ilgari bajarishi mumkin. Aks holda, muqobil tomon bajarilgan ishni qabul qilmasligi yoki qabul qilib, qarshi tomondan, majburiyat o`z vaqtida bajarmaganligi bois yetkazilgan ziyon uchun mablag` undirib olishi mumkin.

Shartnomani bajarish joyi. Agar shartnomani bajarish joyi shartnomada belgilanmagan bo`lsa, umumiy qoidaga ko`ra, majburiyat uni qabul qilib olayotgan ishtirokchi joylashgan hududda bajarishi kerak.

Ammo bu qoidadan bazi istisnolar mavjud:

– ko`chmas mulkni obekti o`zining turgan joyida topshirish majburiyati;

– biror bir joyga yetkazib berilishi kerak bo`lgan yukni, uning birinchi yuk qabul qiluvchi turgan joyda topshirish majburiyati;

– tadbirkorning tovar ishlab chiqarayotgan yoki saqlagan joyi haridorga malum bo`lsa, uni o`sha yerda topshirish majburiyati.

Shartnoma bahosi. Maqsadli shartnoma ishtirokchilar tomonidan kelishilgan narxda baholanadi. Shartnoma tuzilganidan keyin narxni o`zgartirish faqat shartnomada nazarda tutilgan holda mumkin.

Shartnomani bajarish usuli. Bajarish usuli – bu bajarish jarayonidagi tomonlarning shartnomada belgilangan tartibdagi harakatlaridir. Umumiy qoidaga ko`ra, agar tomonlar kelishuviga binoan majburiyatni qismlab bajarish nazarda tutilmagan bo`lsa, majburiyat butunligicha bir marta bajarilishi shart. Tomonlarning shartnoma bo`yicha majburiyatlari bir vaqtda bajariladi. Yana, agar kelishuvda aks holat kelib chiqmasa. Shuning uchun, shartnoma tuzishda tomonlar majburiyatlar qanday bajarilishini aniq va jiddiy belgilab berishlari zarur.

Shartnoma bajarilishining texnik-huquqiy pog`onasi. Mazkur pog`onaning mohiyati - bajarilgan ishning miqdori va sifatini tekshirish hamda buni rasmiy hujjatlar bilan tasdiqlashdir.

Bajarilgan ishni qabul qilib olgan shaxs qarama - qarshi tomonga tegishli hujjatni taqdim etishi shart. Faqat majburiyatning bajarilishigina, majburiyat olgan tomon uchun uning tugashini anglatadi. Bundan tashqari, majburiyat olgan tomon majburiyat bajarganligi haqida rasmiy hujjat olmasa, u o`z zimmasiga olgan majburiyatlarni to`laligicha bajargan bo`lsa ham yuridik jihatdan qarzdor hisoblanadi.

Majburiyatlarning ixtiyoriy bajarilishi rasmiy hujjatlar bilan tasdiqlanishi kerak, aks holda, majburiyatlar bajarilmagan hisoblanadi.

Majburiyatlarning bajarganligi haqida rasmiy tasdiqlovchi hujjatlar quyidagilar:

- a) tovarlarni (ishlarni, xizmatlarni) topshirish - qabul qilib olish akti;
- b) tovarlarga (ishlarga, xizmatlarga) xaq to`langanligi haqida, bank tomonidan tasdiqlangan, to`lov qog`ozi;
- v) transport tashkilotidan yuk qabul qiluvchi manziliga yo`naltirilgan, tovar tushirib bo`linganligi haqida kvitantsiya;
- d) sotuvchi omboriga yuk tushirilishi haqida kvitantsiya;
- e) qabul qilib oluvchining tilxati;
- f) boshqa hujjatlar va guvohliklar.

Shuning uchun tashqi iqtisodiy faoliyat qatnashchisi tuzayotgan bitimi uchun qaysidir qonunchilikni to`g`ri tanlab, uni o`rganib, mo`ljallab olishi kerak.

**Birinchi**dan, chet el raqibi bilan shartnoma shartlarini muvofiqlashtirayotganda, uni to`g`ri tuzish tartibini belgilovchi qonun-qoidani bilish kerak;

**Ikkinchidan**, agar tomonlarning biri imperativ huquqiy normalarga qarshi bo`lgan shartnomaning muvofiqlashtirilgan shartlarini bajarmasa, ularni sud tartibida taqsimlab bo`lmay qoladi.

**Uchinchidan**, shartnomani tuzayotib, sodir bo`lishi mumkin bo`lgan hodisa va holatlarni oldindan bilib, ularga mos ravishda shartlarni qo`yish mumkin emas;

Agar shartnoma bo`yicha yuz bergan salbiy holat, shartnomada ko`zda tutilmagan bo`lsa, u holda belgilangan mamlakatning kollizion normalari bilan hal etiladi. Lekin, ayrim holatlarda mamlakatlarning kollizion normalari bir-birlariga qarama-qarshilik qiladi. U holda, kollizion normalarni unifikatsiya qilishga mo`ljallangan xalqaro Konvensiyalar orqali hal etiladi. (masalan 1955-1986yillardagi Gaaga Konvensiyasi).

Tashqi savdo bitimini tuzayotib, tomonlar huquqlarini belgilashlari kerak bo`ladi. Boshqacha qilib aytganda, tashqi savdo bitimidagi munosabatlar qaysi qonunchilik asosida amalga oshirilishi yoki tartibga solinishini belgilash kerak bo`ladi. Lekin, bitimga qo`yiladigan shartlar, ikki tomonning kelishuvi asosida amalga oshiriladi. Bunday qonunchilikni tanlash avtonomlik printsiplari deyiladi. Ko`pgina mamlakatlarda shartnomalarni lokalizatsiyalash printsiplari joriy etilgan: bunda tomonlar tuzayotgan bitim bilan bog`liq har qanday huquqni tanlash imkoniyatiga ega boladilar. Yuqoridagi avtonomlik printsiplardan kelib chiqqan holda, shuni aytish mumkinki, tashqi savdo bitimini tuzayotganda tomonlar qaysi qonunchilik asosida boshqarilib turishini ko`rsatib o`tmasalar, u holda quyidagi aniq manzilga ega bo`lgan tomonlar faoliyat ko`rsatib, ular mamlakatining qonuni asosida boshqarilib, tartibga solinib turiladi:

Shartnomadagi majburiyatlar nuqtai nazaridan, shartnomaning shartlari ikkiga yani majburiy va qo`shimcha shartlarga bo`linadi. Shartnomaning *majburiy shartlari* – bu zaruriy shartlar bo`lib, bitimni ijro etilishi bilan bog`liq bo`lgan eng muhim va printsiplial masalalarni mujassamlashtirgan va shartnomaning shartida albatta ko`rsatilishi kerak bo`lgan shartlardir. Modomiki, ularning birortasi ifoda etilmasa, bitimni ijrosi qiyinlashadi, ayrim hollarda esa umuman bajarib bo`lmaydi. Boshqacha qilib aytganda bu shunday baza, asoski, usiz shartnoma tashqi savdo shartnomasi deb hisoblanmaydi. Bu borada shuni nazarda to`tish kerakki, normal tashqi savdo shartnomasi faqatgina majburiy shartlar bilangina chegaralanib olishi kerak emas. Unda shuningdek, ananaviy ravishda qo`shimcha shartlar, bitimni bajarish jarayonida duch kelishi mumkin bo`lgan barcha nu`anslar nazarda tutilib, bitimning bajarilishini maksimal ravishda engillashtiruvchi shartlar aks ettiriladi.

## 2.6. Majburiyatlar ijrosini taminlash usullari

Shartnoma bo`yicha majburiyatlar bajarilishini ta`minlovchi vosita sifatida qarzdorga mulkiy ta`sir o`tkazishning qo`shimcha choralari ko`rsatishi mumkin. Ular qarzdorni o`z majburiyatlarini bajarishga undaydi hamda, qarzdor shartnoma bo`yicha o`z zimmasiga olgan majburiyatlarni bajarmasa yoki zarur darajada bajarmasa, qarz beruvchi manfa`tlarini qoniqtiradi.

**Qarz beruvchi** – shartnomaning bir ishtirokchisidan (qarzdordan) majburiyatlar bajarilishini talab etish huquqiga ega shartnomaning boshqa ishtirokchisi.

**Qarzdor** – shartnomaning ishtirokchisi (qarz beruvchi) tomonidan talab etilgan majburiyatlarni bajarishi lozim bo`lgan boshqa ishtirokchi.

Amaldagi qonunchilikda majburiyatlarni bajarishning to`rtta usuli mavjud:

1. Jarima
2. Kafillik (kafolat)
3. Garovga qo`yish
4. Bo`nak

**Neustoyka**-ikki tomondan birining shartnomadagi biror majburiyatni vaqtda bajarmaganligi uchun olinadigan jarima.

Undan tashqari, xorijda majburiyatlarni bajarish uchun mulkka huquqni zaxiraga olib qo`yish usulidan keng foydalaniladi. Majburiyatlar bajarilishini akkreditiv, sug`urta bitimlar, valyutaga oid qo`shimchalar kabi huquqiy shakllar ham ta`minlaydi. Huquq ularni majburiyatlarni bajartirish usullariga kiritmasa ham, ular shartnoma bajarilishi uchun katta ahamiyatga egadir.

**Jarima.** Bu - qonunda yoki shartnomada belgilab qo`yilgan pul miqdoridir, qarzdor o`z zimmasiga olgan majburiyatlarni bajarmasa yoki zarur darajada bajara olmasa, jumladan, shartnoma shartlarini vaqtda bajarmasa, mazkur mablag`ni muqobil tomonga to`lashga majburdir. Jarima turlari sifatida penya va shtrafni ko`rsatish mumkin.

**Shtraf** – qarzdor, oldindan belgilangan miqdorda yoxud qarz miqdori yoki bajarilishi lozim bo`lgan butun predmetga (shartnoma bahosiga) nisbatan foiz ko`rinishida, qarz beruvchiga to`lash majburiyatini olgan, shartnomada belgilangan, ma`lum pul miqdoridir.

**Penya** – qarzdor, muddati o`tkazib yuborilgan to`lov miqdoriga nisbatan har bir o`tkazib yuborilgan kun uchun yoki boshqa davr uchun

*foiz ko`rinishida, qarz beruvchiga to`lash majburiyatini olgan, shartnomada belgilangan, malum pul miqdoridir*

Jarima to`rt xil turda bo`ladi. Qonunda yoki shartnomada jarimaning quyidagi turlari qayd etilgan bo`lishi mumkin:

**1)Hisobga olinadigan jarima.**

Umumiy qoidaga ko`ra, agar shartnomada ko`rsatilmagan bo`lsa, zarar jarima solinmagan qismdan qoplanadi.

TOVON TO`LASH= JARIMA (ZARAR – JARIMA)

**2)Yagona jarima – bunda jarima undiriladi, zarar qoplanmaydi.**

Yagona jarimani «avvaldan belgilangan zarar» toifasiga kiritish mumkin, bu holda, tomonlar oldindan, majburiyatlarni bajarmaslik yoki zarur darajada bajarilmaganligi bois yetkazilgan zararni qoplash miqdori haqida kelishib oladilar. Bunda qarz beruvchi qarzdor tomonidan majburiyatlar bajarlmagani faktini isbotlab berishi zarur. Zarar yetkazilgani va uning miqdorini isbotlab berishga zaruriyat yo`q:

TOVON TO`LASH= JARIMA

**3)Jarima – bunda jarima va undan tashqaridagi zarar qoplanadi:**

TOVON TO`LASH= JARIMA+ZARAR

**4)Muqobil jarima – qarz beruvchi xoxishiga ko`ra, yoki jarima undiriladi, yoki zarar qoplanadi:**

TOVON TO`LASH= JARIMA YOKI ZARAR

Tadbirkorlarning huquqlarini himoya qilish nuqtai nazaridan eng qulaylari bu shtraf va yagona jarimadir.

Jarimani to`lash qarzdorni o`z majburiyatini bajarishdan ozod etmaydi.

Undan tashqari, tomonlar kelushuvida belgilangan jarimani undirishga oid davoni ko`rib chiqish jarayonida, arbitraj sudi shartnomaning mazkur qismdagi shartlarini teksirib chiqadi.

Jarima haqidagi kelishuv yozma ravishda rasmiylashtirilgan bo`lishi kerak. Jarima haqidagi kelishuvni yozma tarzda shakllantirmaslik jarima haqidagi kelishuvning haqiqiy emasligiga olib keladi. Odatda bunday kelishuv shartnomaning bir bandi sifatida rasmiylashtiriladi va shartnomaning «Tomonlarning javobgarligi» bo`limiga kiritiladi.

**Kafillik.** Kafillik (kafolat) shartnomasi qarz beruvchi va kafil bo`lgan shaxs o`rtasida tuziladi. Kafillik (kafolat) tufayli kafil bo`layotgan shaxs boshqa shaxsning (qarzdorning) majburiyatlarni to`la yoki qisman bajarishi uchun javobgarlikni o`z zimmasiga oladi. Qarzdorning mablag`i (faqatgina pul mablag`i emas, balki boshqa mulki ham) yetmagan holda, agar qonun hujjatlarida yoki shartnomada kafil bo`layotgan shaxsning va qarzdorning birgalikdagi javobgarligi (birgalikda kafil

bo`lish) nazarda tutilmagan bo`lsa, kafil bo`layotgan shaxs qarzdor majburiyatlari bo`yicha qarz beruvchi oldida subsidiar (qo`shimcha) javobgarlikni o`z zimmasiga oladi.

Kafil shaxs sifatida faqat tijorat tashkilotlari emas, balki notijorat tashkilotlar ham chiqishi mumkin, masalan, jamoat va diniy tashkilotlar, matlubot jamiyatlari, xayriya fondlari va h.k. Kafil shaxs sifatida mulkdor moliyalashtirayotgan muassasalar, jumladan byudjet tashkilotlar ham xizmat qilishi mumkin, biroq, bu holda, tezkor boshqaruv huquqida mulkka egalik qilayotgan muassasa o`z majburiyatlari bo`yicha faqat unda mavjud pul mablag`lari bilan javob beradi, ular yetishmagan holda esa, muassasa majburiyatlari bo`yicha javobgarlikni tegishli mulk egasi o`z zimmasiga oladi.

Kafil shaxslar bir nechta bo`lishi ham mumkin, agar kafillik (kafolat) shartnomasida boshqa narsa nazarda tutilmagan bo`lsa, ular qarz beruvchi oldida birgalikda javob beradilar. Kafil bo`layotgan shaxs qarzdor o`rniga barcha majburiyatlar bo`yicha javob beradi, jumladan jarima va foizlar to`lash, yetkazilgan zararni oplash va h.k., agar kafillik shartnomasida boshqa narsa nazarda tutilmagan bo`lsa.

Agar kafil shaxs qarzdor o`rniga barcha majburiyatlarni bajargan bo`lsa, unga qarz beruvchining barcha huquqlari o`tadi. Kafil shaxs qarzdordan uning o`rniga to`lagan pul miqdorini qayta talab etish huquqiga ega.

Kafil shaxs qarzdor o`rniga qarz beruvchiga nisbatan majburiyatlarni bajarsa, qarz beruvchi, qarzdorga nisbatan talablarni tasdiqlovchi hujjatlarni kafil shaxsga topshirishi va mazkur talabni ta`minlovchi huquqlarini o`tkazishi lozim.

Agar qarzdor kafillik bilan ta`minlangan majburiyatni bajarsa, kafillik (kafolat) tugaydi. Kafillik (kafolat), shuningdek, agar majburiyat bajarilishi lozim bo`lgan vaqtdan bir yil o`tib qarz beruvchi kafil shaxsga davo bildirmasa tugagan hisoblanadi. Agar majburiyat bajarilishi lozim bo`lgan muddat ko`rsatilmagan bo`lsa yoki talab etilish vaqti bilan aniqlangan bo`lsa, kafillik (kafolat) kafillik (kafolat) shartnomasi tuzilgan kundan ikki yil o`tgandan keyin tugatqiladi.

Kafillik bitta yagona «kafillik shartnomasi» deb nomlangan hujjat tuzish bilan rasmiylashtirilishi mumkin. ammo, amalda ayniqsa, bank faoliyatida, kafolat ananaviy ravishda kafolat xati shaklida rasmiylashtiriladi.

Kafolat xatlari bir shart bilan ishlatiladi va o`zining yuridik ahamiyatiga ega bo`ladi - kafil shaxsning qarz beruvchiga yuborilgan



kafolat xati qarz beruvchi tomonidan qabul qilib olinadi va u yozma ravishda ( xat, telegramma, telefonogramma yordamida) kafil shaxsga kafolat xatini olganligi haqida xabar beradi.

Agar, qarz beruvchi kafil shaxsga kafolat xatini olganligi haqida xabar bermasa, Arbitraj sudi kafillik (kafolat) berayotgan shartnoma matnidan foydalanadi. Agar qarz beruvchi va kafil shaxs o`rtasidagi shartnomada mazkur kafolat xatiga ishora mavjud bo`lsa, unda kafil shaxs va qarz beruvchi o`rtasida kafillikka (kafolatga) nisbatan tegishli shartnomaviy munosabatlar o`rnatqilgan hisoblanadi. Kafolat xatiga ishora mavjud bo`lmasa, qarz beruvchi va kafil shaxs o`rtasida shartnomaviy munosabatlar o`rnatilganligini tasdiqlovchi asos mavjud bo`lmaydi, tomonlar o`rtasidagi kafillik (kafolat) shartnomasi tuzilmagan hisoblanadi.

Kafillik (kafolat) kafil shaxs tomonidan qarz beruvchi va qarzdor o`rtasida tuzilgan shartnomaga tegishli yozuv kiritish yo`li bilan rasmiylashtirilishi mumkin, uning majburiyatlar kafil shaxs tomonidan ta`minlanadi.

Kafillik (kafolat) shartnomasi quyidagi malumotlarni o`z ichiga olishi kerak: aniq qaysi shartnoma, qaysi muddatga majburiyatga ega va qanday pul miqdoriga kafolatlanadi. Aks holda, kafillik shartnomasi haqiqiy deb hisoblanmasligi mumkin.

**Garov.** Garov tufayli, qarz beruvchi, garov bilan ta`minlangan majburiyat bajarilmasa, boshqa qarz beruvchilarga nisbatan garovga qo`yilgan mulk bahosidan olinishi mumkin. Garov munosabatlari O`zR 1998 yil 1 maydagi №14-1 sonli «garov to`g`rishida»gi qonun bilan tartibga solinadi. Agar boshqa narsa nazarda tutilmagan bo`lsa, arbitraj yoki sud qarori bilan, qarz beruvchining talablari garovga qo`yilgan mulk bahosidan undiriladi. garov predmeti sifatida buyumlar, korxonaning qimmatli qog`ozlari, mulkiy huquqlari, shuningdek, O`zbekiston Respublikasining qonun hujjatlariga muvofiq, garovga qo`yilishi mumkin bo`lgan ixtiyoriy mulk qabul qilinadi.

Shartnomada yoki qonun hujjatlarida garovga qo`yilgan mulk, garovga mulk qo`yyuvchi ixtiyorida qolishi yoxud garovga qo`yilgan mulk garov oluvchiga topshirilishi nazarda tutilishi mumkin.

Umumiy birgalikdagi mulk, faqat boshqa mulkdorlar roziligi bilan garovga qo`yilishi mumkin.

Garov haqidagi shartnoma yozma ravishda tuzilishi kerak. Garov haqidagi shartnomada garov turini, garov bilan ta`minlangan talab mazmunini, uning miqdorini, majburiyatlarni bajarish muddatini, garovga

qo'yilgan mulkning tarkibi va bahosini belgilovchi shartlar, shuningdek, boshqa shartlar bo'lishi shart.

Garov haqidagi shart garov bilan ta'minlangan majburiyat paydo bo'layotgan shartnomaga kiritilishi yoki boshqa aloxida hujjat sifatida rasmiylashtirilishi mumkin.

**Garovga mulk qo'yuvchilar** – *tadbirkorlik faoliyati sub'ektlari* – quyidagilarga majburdirlar:

– garovlarni qayd etish kitobini to'ldirishi; – garov yuzaga kelganidan keyin 10 kun o'tgunga qadar kitobga, o'z ichiga, garov turi va predmetiga oid malumotlar hamda garov ta'minlayotgan majburiyat miqdori haqida malumotlarni olgan qaydni kiritish;

– ixtiyoriy manfa'tdor shaxsga kitobni taqdim etish.

Garovga mulk qo'yuvchi garovga qo'yilgan mulkka egalik qilish huquqini saqlab qoladi, agar qonun va shartnomada aksi qayd etilmagan bo'lsa. Bunda, faqatgina qarzdor garov bilan ta'minlangan majburiyatni bajara olmasagina, mulk garov ushlab turuvchiga o'tadi.

Agar garov predmeti bo'lib avval garovga qo'yilib bo'lgan mulk xizmat ilsa, u boshqa bir majburiyatning bajarilishini ta'minlasha, avvalga garovga olib turuvchining huquqlarini to'laligicha saqlanib qoladi. Keyingi garovga olib turuvchining talabarlari avvalgi garovga olib turuvchining talablari qondirilgandan so'ng garov predmetining qolgan bahosidan qondiriladi.

Garovga olib turuvchi o'z talablarini, majburiyatni o'z vaqtida bajarmasligi bois yetkazilgan ziyon, foizlar, qonun va shartnomada nazarda tutilgan holda esa – jarima ham garovga qo'yilgan mulk evaziga to'la xajmda ondirish huquqiga ega.

Garovga qo'yilgan mulk hisobidan qarzni undirish sud, Arbitraj sudi yok tretey sudi Qarori bilan amalga oshiriladi, agar qonunda boshqa narsa nazarda tutilmagan bo'lsa.

Garovga qo'yilgan mulkni jarima hisobiga to'lash O'zbekiston Respublikasining fuqarolik protsessual qonunchiligi asosida amalga oshiriladi, agar shartnomada boshqa narsa nazarda tutilmagan bo'lsa.

**Mulkchilik huquqini himoyalash** bo'nak sifatida, shartnomaning bir ishtirok beradigan pul miqdoriga aytiladi.

Bo'nakning ta'minlovchi xususiyati ikki jihatida namayon bo'ladi:

a) bir tomon shartnoma bo'yicha kontragentga ta'aluqli to'lovlar qismini oldindan to'laydi, bu bilan boshqa tomon uchun majburiyatlarning real bajarilishi ta'minlanadi;

b) agar shartnomaning bajarilmaganligiga bo`nak bergan tomon javobgar bo`lsa, bo`nak boshqa tomonda qoladi, agar shartnomaning bajarmaganligiga bo`nak olgan tomon aybdor bo`lsa, u qarshi tomonga bo`nak miqdorini ikki barobar qilib qaytarib berishi kerak.

Bo`nakning avans va oldindan to`lash bilan umumiy jihatlari ko`pdir. Biroq, avans ham, oldindan to`lash ham ta`minlovchi funkstiyaga ega emas. Ular shartnoma asosida bajarilishi kerak bo`lgan to`lovlar evaziga amalga oshiriladi.

Xo`jalik faoliyatida oldindan amalga oshirilgan to`lov avansmi yoki bo`nakmi, qanday ajratib olish mumkin degan savol tug`iladi. Bu yerda, shartnomada keltirilgan ko`rsatma xal qiluvchi ahamiyatga ega.

**Valyuta sharti.** Tovar yetkazib berilgandan keyin to`lov amalga oshirilganda, inflyatsiya vaqt o`tishi bilan shartnomada nazarda tutilgan sotib olish narxini kamaytirib yuborishi mumkin. Bu holda shartnomada qayd etilgan narxni o`zgartirish usulini qo`llash mumkin, u tashqi savdo operatsiyalarida keng tarzda ishlatiladi va «valyutaga oid qo`shimcha» nomini olgan.

Mazkur usulni qo`llashda narx haqidagi shartda ikkita valyuta ko`rsatiladi: so`m va kelishilgan mamlakat valyutasi.

So`m shartnomada boshqa turg`unroq valyutaga bog`lab qo`yiladi va, bunda, yakuniy hisob-kitolarning natijaviy narxi asos qilib olingan valyutaning (masalan, dollarning) kursi so`mga o`zgarishga muvofiq aniqlanadi.

Yuqorida qayd etilgan usulning turi sifatida shartnomada **multivalyutaga oid qo`shimchani** ishlatish mumkin, unga ko`ra so`m kursi o`zgarganda to`lov miqdorini qayta hisoblash, bir necha oldindan belgilangan valyutalarga nisbatan o`rta hisobda amalga oshiriladi.

## **2.7.Shartnoma shartlari buzilishiga javobgarlik. Zararlar tushunchasi**

Umumiy qoida bo`yicha shartnoma taraflarning kelishuviga muvofiq o`zlashtirilishi va bekor qilinishi mumkin.

Taraflardan birining talabi bilan shartnoma sud tomonidan faqat quyidagi hollardagina o`zgartirilishi yoki bekor qilinishi mumkin:

Ikkinchi taraf shartnomani jiddiy ravishda buzsa;

Fuqarolik Kodeksi boshqa qonunlar va shartnomada nazarda tutilgan o`zga holatlarda;

Taraflarning biri shartnomani buzish ikkinchi tarafga shartnoma tuzishga umid qilishga haqli bo`lgan narsadan ko`p darajada.

Taraflardan birining shartnomani buzishi ikkinchi tarafga ko`p darajada zarar yetkazishi shartnomani jiddiy buzish hisoblanadi.

Bir taraf shartnomani bajarishdan bosh tortsa yoki qisman bosh tortib, qonun yoxud taraflarning kelishuviga mos kelmasa, shartnoma tegishlicha bekor qilingan va o`zgartirilgan hisoblanadi.

Vaziyatni taraflar oldindan ko`ra olganlarida shartnomani umuman tuzmasliklari yoki boshqa shartlar bilan tuzilishi mumkin bo`lgan darajada o`zgartirishi jiddiy o`zgarish hisoblanadi.

Shartnoma qanday shaklda tuzilgan bo`lsa, uni o`zgartirish yoki bekor qilish to`g`risidagi kelishuv ham shunday shaklda tuziladi ( basharti qonun hujjatlaridan, shartnoma yoki ish muomalasi odatlaridan boshqa tartib kelib chiqmasa).

Bir taraf shartnomani o`zgartirish yoki bekor qilish haqidagi taklifga ikkinchi tarafdin rad javobi olganidan keyingina sudga taqdim etishi mumkin. Yoxud qonunda shartnomada belgilangan muddatda, bunday muddat bo`lmaganida esa – o`ttiz kunlik muddatda javob olmaganidan keyin shartnomani o`zgartirish yoki bekor qilish haqidagi talabni sudga taqdim etishi mumkin.

Jarima sanksiyalari va ko`rilgan zararlarni qoplash. Jarima sanksiyalari shartnomadagi majburiyatlarni bajarmaganlik yoki unda belgilanmagan shartlarni bajarganlik uchun o`rnatiladi. Ko`p hollarda ular tovarni belgilangan muddatda yetkazib bermaganligi uchun, tovarning sifati va texnik darajasi shartnomaning shartiga zid kelsa, to`lov majburiyatlarini bajarmaganlik yoki kechiktirilganligi uchun qo`llaniladi. Kontragentlar tijorat munosabatlarining umumiy qoidasi bo`lib, «jarima sanksiyalari o`zlarining hajmi va hisoblanish tartibi bilan majburiyatlarni bajarish uchun majburiy bo`lishi kerak. Importyorlar tomonidan o`rnatilgan asoslanmagan jarima sanksiyalari, eksportyorlar tomonidan tijorat takliflarida narxlarning yuqorilashishi kabi javobli harakatlarga olib kelmoqda. Tovarlarini yetkazib berishni kechiktirilishi sharoitida jarima sanksiyalari har bir kechiktirilayotgan muddat (soat, kun, oy) uchun o`sib boradi va bunda majburiyatini bajarmayotgan tomonga zarur choralarni ko`rishi uchun, holatni to`g`rilashga sharoit yaratib turadi. Odatda bu jarima sanksiyalari yetkazilmagan tovarning umumiy summasidan 5 yoki 10 % atrofida chegaralanadii.

Zararlarni hisoblash uslubi, majburiyatlarni bajarishdagi kechiktirishlar yoki kafolatlangan tovar karakteristikasidagi farqlarga qarab shartnoma tuzayotganda tomonlar o`zaro kelishadi.

Shuningdek shartnomada zarar ko`rishning chegaralangan hajmi ko`rsatiladi. Bunda agar zarar belgilangan chegaradan o`tib ketsa, shartnomani bekor qilib, belgilangan kafolatlardan foydalanish imkoniyatiga ega bo`ladi, albatta agar bu shartnomada ko`rsatilgan bo`lsa. Kafolat mablag`larini olgan importyor o`zining qilgan harajatlari va ko`rgan zararlariga ishlatadi. Tomonlar har doim o`zlarining javobgarliklarini chegaralashga harakat qiladilar. Eksportyorlar o`zlarini bilvosita zararlarni qoplashdan qochishga harakat qiladilar. Bunday muammolarni eng kafolatlangan echimi bo`lib, sug`urta hisoblanadi.

### **Bobning qisqacha mazmuni**

Shartnoma loyixasini tuzish jarayonida savdo operatsiyasini bosqichlarga bo`lib chiqiladi, Kim, nimani, qayerda va qachon amalga oshirishi detallashtiriladi .

Shartnomaning kirish qismida shartnoma soni, uni tuzish sanasi va joyi hamda shartnoma tuzuvchi tomonlar ko`rsatiladi. Shartnomaning sanasi - uning tuzilish vaqti va amal qilishining yakun sanasini belgilashga, demak bundan kelib chiqadigan huquqiy oqibatni aniqlashga tasir etadi. Tashqi savdo shartnomasining tarkibini shartlar, tomonlarning huquqi va majburiyatlari tashkil etadi. Shartnoma predmetida tomonlarning huquqlari va majburiyatlari har bir tomonning majburiyatlarni bajarish muddati va joyi, usuli ko`rsatiladi.

Majburiyat-fuqarolik huquqiy munosabati bo`lib, unga asosan bir shaxs (qarzdor) boshqa shaxs (kreditor) foydasiga muayyan harakatni amalga oshirishga: chunonchi, mol-mulkni topshirish, ishni bajarish, xizmatlar ko`rsatish, pul to`lash yoki muayyan harakatdan o`zini saqlashga majbur bo`ladi, kreditor esa-qarzdordan o`zining majburiyatlarini bajarishni talab qilish huquqiga ega bo`ladi!

Shartnomaning qo`shimcha shartlariga tovarning sifati , yetkazib berish va qabul qilish,transport shartlari, sug`urtalash,yuklash hujjatlari, o`rash va markirovkalash. fors-major holatlar, arbitraj va boshqa shartlar kiradi.

Umuman olganda, shartnoma – bu shartnomadir va hech qanday niyatlarga oid bayonnoma uni o`rnini bosolmaydi. Shunday bo`lsa ham, bunday bayonnomanani imzolagan shaxslar zimmasiga malum majburiyatlar yuklayshi mumkin.

Shartnoma bo`yicha majburiyatlar bajarilishini ta`minlovchi vosita sifatida qarzdorga mulkiy ta`sir o`tkazishning qo`shimcha choralari ko`rsatishi mumkin, ular qarzdorni o`z majburiyatlarini bajarishga undaydi hamda, qarzdor shartnoma bo`yicha o`z zimmasiga olgan majburiyatlarni bajarmasa yoki zarur darajada bajarmasa, qarz beruvchi manfa`tlarini qonitiradi.

Neustoyka-ikki tomondan birining shartnomadagi biror majburiyatni vaqtida bajarmaganligi uchun olinadigan jarima. Undan tashqari, xorijda majburiyatlarni bajarish uchun mulkka huquqni zaxiraga olib qo`yish usulidan keng foydalaniladi.

Kafillik (kafolat) shartnomasi qarz beruvchi va kafil bo`lgan shaxs o`rtasida tuziladi. Kafillik (kafolat) tufayli kafil bo`layotgan shaxs boshqa shaxsning (qarzdorning) majburiyatlarni to`la yoki ishman bajarishi uchun javobgarlikni o`z zimmasiga oladi. qarzdorning mablag`i (faqatgina pul mablag`i emas, balki boshqa mulki ham) etmagan holda, agar qonun hujjatlarida yoki shartnomada kafil bo`layotgan shaxsning va qarzdorning birgalikdagi javobgarligi (birgalikda kafil bo`lish) nazarda tutilmagan bo`lsa, kafil bo`layotgan shaxs qarzdor majburiyatlari bo`yicha qarz beruvchi oldida shubhsidi Har (qo`shimcha) javobgarlikni o`z zimmasiga oladi.

Garov tufayli, qarz beruvchi, garov bilan ta`minlangan majburiyatini bajarmasa, boshqa qarz beruvchilarga nisbatan garovga qo`yilgan mulk bahosidan olinishi mumkin. Garov munosabatlari O`zR «garov to`g`rishida»gi qonuni bilan tartibga solinadi.

Mulkchilik huquqini zaxiralashda zaruriy shartlardan birlari, bu yetkazib berishning bazis shartlari va to`lov shartlaridir. Chunki ular bitimning eng katta qismini bajaradilar. Masalan, narx-navo darajasi, transportirovka masalasi, sxema va hisob-kitob tartibi, hujjatlarni to`g`ri rasmiylashtirish, chunki undagi yo`l qo`yilgan xato va kamchiliklar shartnomani bajarilishini qiyinlashtiradi.

Zararlarni hisoblash uslubi, majburiyatlarni bajarishdagi kechiktirishlar yoki kafolatlangan tovar harakteristikasidagi farqlarga qarab shartnoma tuzayotganda tomonlar o`zaro kelishadi.

### **Tayanch iboralar:**

Shartnomaning predmeti, fors-major holatlar, arbitraj, jarima sanksiyalari, iqtisodiy samaradorlik, sub`ektlar, hamkorlar, qonun hujjatlari, shartnoma shartlari, INKOTERMS, narx, ro`yxatdan o`tish.

### **Nazorat savollari**

1. Shartnomaning bo`limlari qaysilar?
2. Shartnomaning predmeti nimalardan iborat?
3. Fors-major holatini tushuntirib bering.
- 4 Shartnoma matni qanday rasmiylashtiriladi?
- 5 Shartnomani bajarish tartibini aytib bering.
6. Shartnoma qanday hollarda o`zgartiriladi yoki bekor qilinadi?
7. Majburiyatlarni bajarilishini ta`minlashning qanday usullari mavjud?
- 8.Shartnoma shartlari buzilishiga kim mas`ul?
- 9.Ziyon tarifini bering.

### **Tavsiya etiladigan adabiyotlar:**

- 1.В.А. Канашевский. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование. Москва « Международные отношения» 2005. стр.215-225
- 2.Феонова А.А. Внешнеторговые контракты М.: Приор 1998
- 3 М.Г.Розенберг “Контракты международной купли-продажи” М., 1996г.
- 4.Р.Х. Фолсом, М.У.Гордон, Дж.А. Спаногл “ Международные сделки”. М., “Логос”, 1996г

### **Internet malumotlari quyidagi saytlardan olinadi:**

[www.gov.uz](http://www.gov.uz), [www.cher.uz](http://www.cher.uz), [www.tshue.uz](http://www.tshue.uz), [www.jahon.mfa.uz](http://www.jahon.mfa.uz),  
[www.review.uz](http://www.review.uz), [www.imf.org](http://www.imf.org), [www.wto.org](http://www.wto.org), [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

### **III Bob. Xalqaro shartnomalar tuzishda muzokaralar**

- 3.1. Muzokaralarga tayyorgarlik
- 3.2. Muzokara olib borish xulqi
- 3.3. Muzokaralardagi delegastiyalar
- 3.4. Vaqtni xis etish. Muzokaralar jarayonining ahamiyati
- 3.5. Shartnoma va muzokaralar tili
- 3.6. Muzokaralar olib borishdagi qoidalar

#### **3.1. Muzokaralarga tayyorgarlik**

Korxonalar vakillari tomonidan uyushtiriladigan qabul xalqaro korxonalar o'rtasida munosabatlar o'rnatish, qo'llab-quvvatlash va rivojlantirishga xizmat qiladi. Bunday qabullarda xorijiy korxonalar vakillari o'z davlatlari siyosatini tushuntiradilar, o'zlari turgan mamlakat haqida axborot to'playadilar va muhim muamolalar bo'yicha fikr almashadilar. Shuning uchun har bir qabul uning uyushtiruvchilari va mexmonlar uchun muhim siyosiy ahamiyat kasb etadi.

Qabul vaqtida korxonalar vakili uning korxonasini qiziqtirayotgan axborotlarni olish, boshqa manbalardan olingan axborotlarning qay darajada to'riligini qiyoslash imkoniyatiga ega bo'ladi. O'z korxonasining tegishli siyosatini ishlab chiqish uchun zarur bo'lgan ro'y berayotgan voqealarni ta'riflash korxonalar vakillari faoliyatining muhim sohasi bo'lib, u hozirgi kunda yuqori baholanadi.

Bunda axborot to'plash shakli va usullari, tahliliy ob'ektivlarga salbiy ta'sir qiluvchi sub'ektiv holatlarga katta ahamiyat beriladi. Shu bilan birga korxonalar vakillari tayyorlagan hisobotlardan korxonalar tashqi siyosati yo'nalishini belgilashda foydalanish ham muhimdir. Korxonalar vakillari uchrashuvlari Potsdam (1945), shu bilan birga Dubarton-Oks shaharlarida o'tkazildi. 1945 yildagi San-Franstisko konferensiyasida BMT Ustavi qabul qilindi.

Hozirgi paytda ko'p tomonlama korxonalar vakillari uchrashuvlari asosan ikki shaklda: aniq maqsadli chaqiriluvchi xalqaro anjumanlar va xalqaro tashkilotlar sessiyalari shaklida amalga oshirilmoqda.

Xalqaro anjumanlar ayrim hollarda kengash deb ham ataladi (Evropa xavfsizlik kengashi). Ko'p tomonlama korxonalar vakillarining yana bir yig'ini xalqaro tashkilotlarning yillik sessiyalaridir. Bular BMT Bosh Assambleyasining yillik sessiyasi, shu bilan birga ko'p sonli tashkilotlarning Iqtisodiy va Ijtimoiy Kengashi, YUNESKO, YUNISEF va boshqalarning shu kabi tadbirlari va boshqalar.



Xalqaro kengash, anjuman va tashkilotlarning turli-tumanligiga qaramay, ularning muvaffaqiyatli ish olib borishi uchun muayyan tartibga, aniq me'yorlar va qoidalarga rioya qilishi lozimki, ular mazkur anjumanlarning faoliyatini tartibga solib turadi.

### **3.2.Muzokara olib borish xulqi**

Bugungi kunda muzokaralar jamiyat, korxonaning siyosiy, iqtisodiy va ijtimoiy hayotning ajralmas qismi bo'lib qoldi. Hozirgi kunda aholining juda katta qismi xalqaro munosabatlarda muzokaralarning amaliy zaruriyati va muzokaralar olib borish san'atini egallash zarurligini tushunib etdilar.

Harbiy korxonalar siyosiy, ijtimoiy xayotdagi ziddiyatlarni tinchlik yo'li bilan xal qilinishi, uning mexanizmlarini ishlab chiqish asosan II-jahon urushidan so'ng amalga oshirildi.

Muzokaralarda asosan jiddiy masalalarni xal qilish jarayonidan foydalaniladi. Vujudga kelgan muommalarni qonunchilik yoki boshqa meyoriy hujjatlar asosida xal qilish mumkin bo'lsa, unda muzokaralarga extiyoj sezilmaydi. Muzokaralar asosan ikki tomon uchun manfa'tli bo'lgan muammoni muhokama qilish va birgalikda qaror qabul qilinishi uchun zarur hisoblanadi.

Siyosat bobida muzokaralar o'z qarashlari, g'oyalari ishonchlarini targ'ib qilish uchun qo'llanishi mumkin. Bu holat "Sovuq urush" davriga xarakterli edi. Ayrim hollarda muzokaralardan paydo bo'lgan ziddiyatlarni bartaraf etish uchun foydalanish mumkin.

Tarixiy jihatdan muzokaralarning paydo bo'lishi, rivojlanishi va uning shakllari uch yo'nalishda boradi:

Muzokaralar olib borish uchun uning mohiyatini tushunib etish lozim. Muzokaralar birinchi navbatda muammoni xal qilishga qaratilgan qo'shma hamkorlik faoliyatidir. Muzokaralarda odatda ikki qatnashchi bo'lib, ularning manfa'tlari umuman bir xil bo'ladi, qisman esa bir-biriga mos kelmaydi. Har bir aniq faoliyatda moslik yoki nomoslik nisbati ko'p yoki kam bo'lishi mumkin. Ular har bir muzokarada uchraydi. Muzokaralarning turli ko'rinishlari mavjud bo'lib, ularni asosan ikkita katta guruhga bo'lish mumkin:

1. Bo'ron va ziddiyatli holatlarni tartibga solish bilan bog'liq muzokaralar;
2. Hamkorlik doirasida olib boriladigan muzokaralar.

Bo'ron va ziddiyatli holatlarda muzokaralarda zo'ravonlik harakatlari maydonga chiqishi mumkin. Bu esa muzokara ishtirokchilarining zimmasiga alohida mas'uliyat yuklaydi. Bunday hollarda tomonlar uchinchi shaxs-vositachilar yordamiga muxtoj bo'ladilar. Muzokaralarning qanday darajada o'tkazilishi, unda qancha korxonalarining ishtirok etishi, muzokaralar bir marta o'tkazilishi yoki doimiy o'tkazilib turilishiga ko'ra farqlanadi. Ko'p tomonlama muzokaralar nisbatan murakkab tuzilishga egadir. Bunday muzokaralarda o'zaro maqbul bo'lgan qaror qabul qilish qancha qiyin kechadi va bu jarayonning uch asosiy bosqichini ajratib ko'rsatish mumkin:

- muzokaralarga tayyorlanish;
- ularni o'tkazish;
- muzokaralar natijalarini tahlil qilish va erishilgan kelishuvlarni bajarish.

Muzokara tomonlar muzokara o'tkazishga o'tirishlaridan oldinroq boshlanadi. Muzokaralarga tayyorlanish o'zaro bog'liq bo'lgan ikki yo'nalish bo'yicha ish olib borishni nazarda tutadi. Bular tashqi masalalar va muzokaralarning asosiy qismini tayyorlash, tashkiliy masalalarga delegastiyalarni shakllantirish, uchrashuv joyi, vaqti hamda har bir majlisning kun tartibi va boshqalar kiradi.

### **3.3. Muzokaralardagi delegastiyalar**

Korxonalar vakillarining suhbatlari amaliyotdagi eng qiyin va murakkab, eng muhim va mas'uliyatli, eng qiziqarli va foydali tadbir hisoblanadi.

Korxonalar vakillari suhbat olib borish sirlarini bilmasa, shu bilan birga o'zi turgan mamlakatda o'zaro foydali hamkorlik aloqalarini olib bormaydigan xodimning o'zini to'laqonli korxonaning vakil shaxsi deb hisoblashga ma'naviy huquqi yo'qdir. Ko'p hollarda tayyorlanadigan hujjat shaxsiy suhbatlar, uchrashuvlar, baxslar natijasidan iborat bo'lishi mumkin. Mazkur hujjat korxonalar faoliyatini faol tomonlarini qayd etadi va umumlashtiradi.

Korxonalar vakillari suhbatlarining aniq vazifalari korxonalar tashqi siyosiy programmasi, milliy manfa'atlari va xorijiy korxonalar bilan o'zaro munosabatlari xususiyatlaridan kelib chiqadi.

Korxonalar vakillari suhbatlari quyidagi maqsad va yo'nalishlarga ega:

- o'zi turgan hamkor mamlakatlar bilan siyosiy, iqtisodiy, savdo, madaniy va ilmiy munosabatlarni rivojlantirish;
- o'z korxonalarining tashqi siyosatini bayon qilish;

- o'zi turgan mamlakat bilan do'stona munosabatlarni rivojlantirishga intilish;

- barcha qiziqtirgan masalalar bo'yicha o'zi turgan mamlakatning pozitsiyalarini aniqlash;

- o'zi turgan mamlakatning tashqi va ichki siyosati, unda ro'y berayotgan siyosiy, iqtisodiy va boshqa jarayonlarni chuqur o'rganish, korxonalar va jamoat arboblari haqida ma'lumotga ega bo'lish;

- o'zi turgan mamlakat bilan o'z korxonasi o'rtasidagi ko'p tomonlama aloqalarni rivojlantirishga qaratilgan tadbirlar va takliflar haqida markazni doimo xabardor qilib turish.

Korxonalar o'rtasidagi aloqalar haqidagi 1961 yilgi Vena Konvensiyasining 3-moddasiga muvofiq vakolatxonalarining bu xususdagi vazifasi quyidagilar:

a) o'zi turgan mamlakatda akkreditatsiya qilingan korxonaning vakilining mavjud bo'lishi;

b) o'zi turgan mamlakatda akkreditatsiya qilingan korxonalar va uning fuqarolari manfaatlarini xalqaro huquq doirasida himoya qilish;

s) o'zi turgan mamlakat bilan muzokaralar olib borish;

d) barcha qonuniy vositalar bilan o'zi turgan mamlakatdagi sharoit va voqealarni aniqlash hamda ular haqida o'z hukumatini xabardor qilish;

e) ikki korxonalar o'rtasidagi do'stona munosabatlarni rag'batlantirish.

### **3.4. Vaqtni xis etish. Muzokaralar jarayonining ahamiyati**

Vaqtni «xis qilish»ga o'rgatish juda muhim hisoblanadi. Suhbat davomida soatga qarash xurmatsizlik sifatida baholanishi mumkin. Bu harakat odatda suhbatni tugatishga ishora deb qabul qilinadi. Ayrim hollarda suhbat ishtirokchilarining qarama-qarshi siyosiy qarashlarga ega sharoitda boshlanishi mumkin. Biroq, maxorat bilan tashkil qilingan korxonalar vakillarining suhbatlari qanday natijalar bilan tugasa ham, u munosabatlarning yomonlashuviga sabab bo'la olmaydi. Suhbatga tayyorlanish va suhbatdoshga ma'lumotlar berish jarayonida uchinchi shaxslardan olingan baholarga munosabat bildirishda juda extiyot bo'lish lozim.

Suhbat yozuvi uning mazmunini aniq aks ettirishi lozim. Zarur hollarda korxonalar vakillari amaliyotida quyidagi usulni qo'llashadi: suhbatdoshning ismi, sharifi, unvoni, suhbat o'tkazilgan sana, davomiyligi, kimning tashabbusi bilan suhbat o'tkazilganligi, tarjimonning qatnashuvi haqida ma'lumotlar aks ettiriladi.

Korxonalar o`rtasidagi yozishmalar ham uzoq boy tarixga ega. Korxonalar o`rtasidagi tashqi aloqaning bir shakli bo`lgan mazkur yozishma muayyan tuzilishga, til va madaniyatiga ega. Korxonalar o`rtasidagi yozishmaning hujjatlari rasmiy hujjat bo`lib, yozishma turini tanlash aloxida ahamiyatga ega. Hujjatning turi muayyan bir marosimga muvofiq bo`lishi lozim. Chunki bunda mazkur hujjatning mazmunidan kelib chiqish, xalqaro yozishmalar texnikasini egallash, o`zi turgan mamlakatning an`analarini hisobga olish zarur. Korxonalar o`rtasidagi yozishmaga javob berish lozim, chunki javob bermaslik esa muayyan munosabatni ifodalaydi.

### **3.5.Shartnoma va muzokaralar tili**

Korxonalar vakillarining suhbatida mutaxassis sifatida keng dunyo qarash, aql-idrok, tashqi siyosat bo`yicha malaka, siyosiy va kasbiy bilim, tayyorgarlik va keng mushoxadada o`z aksini topadi.

Korxonalar vakillari suhbatida shu sohada faoliyatining yuksak cho`qqisi hisoblanadi. Bu suhbat yig`ilgan ma`lumotlardan foydalanilmagan holda dialog tarzida tashkil qilinadi. Shuning uchun korxonalar vakili xotirasida behisob dalillar saqlanishi lozim. U quyidagilarni albatta bilishi lozim:

- asosiy xalqaro shartnomalar;
- o`zi turgan mamlakat bilan munosabatlarining huquqiy asosi;
- xalqaro munosabatlar, xalqaro huquq, huquq tarixi;
- jahon tarixining asosiy momentlari, o`z mamlakati tarixi, jahon san`ati tarixi va o`zi turgan mamlakatning tarixi;
- o`z mamlakati va o`zi turgan mamlakat madaniyati va san`atining hozirgi axvoli.

Mazkur sohada bilimlarsiz siyosiy arboblardan, korxonalar vakillari, madaniyat arboblari va olimlar bilan munosabatlar o`rnatish imkoni yo`q.

Korxonalar vakili tashqi ishlar vazirligi yoki boshqa idoraga chaqirilganda, keng tarqalgan amaliyotga ko`ra, taklifdan kuzatilgan maqsad xabar qilinmaganda bo`lajak suhbat haqida so`rash o`rinsiz hisoblanadi. Ana shunday holatlarda juda jiddiy tayyorgarlik ko`rish lozim bo`ladi.

### **3.6.Muzokaralar olib borishdagi qoidalar**

Amaliyot shuni ko`rsatadiki, suhbatning muvaffaqiyatli bo`lishini ta`minlovchi omillardan biri - vakolatxonalar olib borayotgan mamlakat

bilan muhokama qilinayotgan masalalar va boshqa konkret ishlarni hisobga olish, muhokama qay darajada ekanligiga e'tibor berishdan iborat. Shu bilan birga ikki tomonlama va xalqaro munosabatlarning qator muammolarini atroflicha o'rganish zarur. Bir qator masalalar bo'yicha axborotga ega bo'lgan, korxonada vakili bo'lajak tashrifga yaxshi tayyorlanishi lozim. Hamda suhbat jarayonida o'ta nazokatlilik va bosiqlik bilan o'z korxonasining manfa'atlarini himoya qilishi lozim.

Odamlarga muayyan va e'tiborli munosabat, bosiqlik, odamshavandalik va suhbat olib borish maxorati korxonada vakili uchun eng zarur xislatlardan hisoblanadi.

Istalgan suhbatlarda korxonada vakili o'zi turgan mamlakat hukumatining ichki va tashqi siyosatini tanqid qilmasligi lozim. Shu bilan birga mamlakat urf-odatlarini, an'analarini xurmat qilishi va aloxida shaxslar haqida nojo'ya fikr bildirmasligi lozim. Bunday tanqid yoki munosabat o'zi turgan mamlakatning ichki siyosatiga aralashuv sifatida baholanishi mumkin. Xalqaro amaliyotdan ma'lumki, yuqorida ta'kidlangan tarzda tanqidiy fikr bildirgan korxonada vakili odatda «nomaqbul shaxs» («persona non grata») deb e'lon qilinadi. Korxonada vakili faoliyat ko'rsatayotgan mamlakatning hukumatini, uchinchi mamlakatlar hukumatlarini tanqid qilishi ham tavsiya qilinmaydi.

Ayrim hollarda korxonada vakili bilan koalitsion kuchlar, hukumat tarkibiga kirmagan muholidan partiyalar vakillari uchrashib, ular hukumatni tanqid qilishga moyil bo'ladilar. Ba'zan ular korxonada vakilining hukumat siyosati haqidagi fikrlarini so'raydilar. Bunday savolga javob berishdan qochgan ma'qul. Jurnalistlar bilan suhbatlarda juda extiyot bo'lish lozim. Chunki jurnalistlar, garchi korxonada vakillari ularga hech qanday ma'lumot bermagan bo'lsa ham, u bilan o'tkazgan suhbat dalilidan foydalanishlari mumkin. Aynan ana shunday jurnalistlar o'zlari o'ylab topgan xabarlarini «Korxonada vakillari vakolatxonaga yaqin doiralar» ga ishora qilib e'lon qiladilar.

Ba'zida suhbatdosh korxonada vakiliga norasmiy tarzda suhbatlashishni taklif qiladi. Bunday usul korxonada vakilining xushyorligini susaytirish uchun qo'llaniladi. Natijada bunday holatlarda juda ham xushyor bo'lish zarur.

Korxonada vakillari suhbatida o'zaro manfaatdorlik ruxi hukm suradi. Har bir suhbatdosh sherigidan o'ziga noma'lum bo'lgan ma'lumot yoki xabarni olishga intiladi. Shuning uchun suhbat ikki tomonlama bo'lishi lozim. O'z tomonidan korxonada siriga daxldor bo'lmagan barcha ma'lumotni bayon qilishi mumkin.

Korxonalar vakilining xorijiy korxonalar vakili bilan uyushtiriladigan suhbat - tashqi siyosiy tadbir sifatida baholanishi mumkin. Bu suhbat asosida markazga telegraf axboroti jo'natiladi, natijada markazga va o'z korxonalariga zarur tezkor choralar ko'riladi.

### **Bobning qisqacha mazmuni**

Korxonalar vakillari tomonidan uyushtiriladigan qabul mamlakatlar o'rtasida munosabatlar o'rnatish, tashqi savdoni qo'llab-quvvatlash va rivojlantirishga xizmat qiladi. Bunday qabullarda xorijiy korxonalar vakillari o'z korxonalarini siyosatini tushuntiradilar, o'zi turgan mamlakat haqida axborot to'plashadi va muhim muammolar bo'yicha fikr almashadilar. Bugungi kunda muzokaralar jamiyat, korxonaning siyosiy, iqtisodiy va ijtimoiy hayotining ajralmas qismi bo'lib qoldi. Muzokaralarda asosan jiddiy masalalarni hal qilish jarayonida foydalaniladi. Korxonalar vakillari o'rtasidagi muzokaralar amaliyotidagi eng qiyin va murakkab, eng muhim va mas'uliyatli, eng qiziqarli va foydali tadbir hisoblanadi. Korxonalar vakillarining muzokaralari aniq vazifalar, tashqi siyosiy programmalar, milliy manfaatlar va o'ziga mamlakatlar bilan o'zaro munosabatlari xususiyatlaridan kelib chiqadi.

### **Tayanch iboralar.**

Qabul turlari, oliy darajadagi korxonalar tashriflari, xalqaro uchrashuvlarda protokol, bayonot, muzokaralar olib borish, rasmiy tashriflar, muzokaralarning rivojlanish tarixi va yo'nalishlari.

### **Nazorat savollari:**

1. Siyosiy maslaxatlarning ko'p tomonlama va ikki tomonlama kelishuvlari deganda nimani tushunasiz?
2. Korxonalararo o'zaro kelishuvlarning predmetini nima tashkil etadi?
3. Korxonalar vakillari o'rtasidagi uchrashuvlarning tashkiliy masalalari deganda nimani tushunasiz?
4. Korxonalar o'rtasidagi o'zaro kelishuvlarning xususiy jihatlari to'rtasida tushuncha bering.
5. Xalqaro konferensiyalarning o'tkazilish tartibini yoriting.

### **Tavsiya etiladigan adabiyotlar:**

1.В.А. Канашевский. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование. Москва «Международные отношения» 2005. стр.215-225

2.Феонова А.А. Внешнеторговые контракты М.: Приор 1998

3 М.Г.Розенберг “Контракты международной купли-продажи”  
М., 1996г.

**Internet malumotlari quyidagi saytlardan olinadi:**

[www.gov.uz](http://www.gov.uz), [www.cher.uz](http://www.cher.uz), [www.tshue.uz](http://www.tshue.uz), [www.jahon.mfa.uz](http://www.jahon.mfa.uz),  
[www.review.uz](http://www.review.uz), [www.imf.org](http://www.imf.org), [www.wto.org](http://www.wto.org), [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

## **IV Bob . Xalqaro tovarlar oldi-sotdi shartnomasi**

- 4.1 Tovarlar xalqaro oldi-sotdi shartnomalarini kollizion va moddiy huquqiy tartibga solinishi.
- 4.2. Tovarlar xalqaro oldi-sotdi shartnomalari haqida 1980 Vena Konvensiyasi.
- 4.3. Vena Konvensiyasining amal qilish sohasi.
- 4.4. BMT Konvensiyasi bo'yicha shartnoma imzolash.
- 4.5. Sotuvchi va haridor javobgarligi.
- 4.6. Javobgarlik haqidagi umumiy qoidalar.

### **4.1 Tovarlar xalqaro oldi-sotdi shartnomalarini kollizion va moddiy huquqiy tartibga solinishi**

**Kollizion tartibga solish.** Chet el elementlari bilan murakkablashgan mulkiy va nomulkiy munosabatlarga nisbatan qo'llanishi lozim bo'lgan huquq normalarning mohiyatini talqin qilish hamda ularning qo'llanish hususiyatlarini aniqlash katta ahamiyatga ega. Davlatlar, jismoniy va yuridik shaxslar o'rtasidagi aloqalarning kuchayib va ko'lam kengayib borayotganligi bunday aloqalarning huquqiy qoidalarini o'rganishni asosiy vazifalar qatoriga qo'shib qo'ymoqda.

O'zbekiston Respublikasi bilan yaqin amaliy aloqa o'rnatish harakatidagi davlatlar va yuridik shaxslarning soni yildan yilga tobora ortib bormoqda, O'zbekiston hududiga biznes, madaniyat, turizm va ta'lim yo'nalishlarida amaliy tashrif bilan kelayotgan jismoniy shaxslar ham borgan sari ko'paymoqda. Xalqaro aloqalarning kengayishi natijasida sudlar, arbitraj, notariat, fuqarolik holati dalolatnomalarini qayd etuvchi idoralar va boshqa davlat organlari o'z faoliyatlarida xalqaro xususiy huquq normalarining murakkab muammolariga duch kelmoqdalar. Kollizion normalar va ularni qo'llash bilan bog'liq qoidalar shunday murakkab, ammo muhim muammolardan biri hisoblanadi.

Xalqaro xususiy huquqqa doir yuridik adabiyotlarda "Kolliziya" lotincha so'z bo'lib, qarama-qarshi nazarlar, intilishlar, manfa'lar to'qnashuvi degan ma'noni bildirishi ko'rsatilgan. Bir davlatning ayrim qonunlari o'rtasidagi tafovut yoki turli davlatlarning qonunlari, sud qarorlari zidligi, bir-biriga qarama-qarshiligi degan ma'noda ham ishlatiladi. Lekin ushbu atama shartlilik xususiyatiga ega. Aslida qonunlar kolliziyasi, ya'ni ular o'rtasida qo'llanishi zarur bo'lgan qoidani tanlash haqida gap yuritiladi.



Sud yoki boshqa organ tomonidan turli davlatlar qonunlarini o'rganish, izohlash va qiyoslash yo'li bilan chet el elementi bilan murakkablashgan munosabatga nisbatan tegishli huquq normasini qo'llash to'g'risidagi masalaning hal qilinishi xalqaro mulkiy va nomulkiy munosabatlarni to'g'ri tartibga solishda muhim ahamiyatga ega. Shu zaylda kollizion muammo u yoki bu huquqiy munosabatga nisbatan qo'llash uchun tegishli huquqni tanlash muammosidir.

Kollizion norma muayyan munosabatga nisbatan qaysi davlatning huquqni qo'llanish mumkinligini ko'rsatadi. Kollizion normaning boshqa huquq sohalari normalaridan asosiy farqi shundan iboratki, uning vositasida qo'llanishi uchun kerak bo'lgan huquqni ko'rsatish yo'li bilan kollizion muammo bartaraf qilinadi. Kollizion norma o'z holicha masalani oxirigacha hal qilmaydi, u tegishli qoida nazarda tutilgan qonunning moddiy normalariga havola qiladi, ya'ni ko'rsatib beradi. Bunday moddiy normalar qonun osti hujjatlari emas, balki faqat kollizion normalarning manbai hisoblanuvchi qonunlarda nazarda tutilishi mumkin.

Demak, kollizion norma tegishli huquqiy munosabatga nisbatan qaysi davlatning huquqini qo'llash kerakligini belgilab beruvchi normadir. Kollizion norma havola qiluvchi, ko'rsatib beruvchi norma xususiyatiga ega bo'lganligi tufayli, undan faqat bironta moddiy-huquqiy norma, yanada aniqroq qilib aytganda, masalani hal qilishga qaratilgan qonunning moddiy-huquqiy normasi bilan birgalikda foydalanish mumkin.

**Tovarlar xalqaro oldi-sotdi shartnomasini moddiy-huquqiy tartibga solish.** Har bir davlat xalqaro savdo munosabatlariga o'zgacha ta'sir etadi va bu uning jahon hamjamiyati sub'ekti sifatidagi obro'sini shakllantiradi. Aynan shu sababli davlatlar tashqi bozorda o'zining korxonalari va firmalari faoliyat olib borishi uchun ijobiy sharoit yaratishga harakat qiladi. Xalqaro iqtisodiy aylanmada yanada ijobiy huquqiy tartibni tashkil etish bo'yicha jahon darajasidagi tadbirlarda qatnashish, hamda ushbu jarayonga yanada ko'proq davlatlarning qo'shilib borishi shunday vaziyatga erishishning eng samarali usullaridan biri bo'lib, bunda kelishayotgan mamlakatlar o'rtasidagi u yoki bu savdo operatsiyalarini huquqiy tartibga solishdagi barcha bahslar va muammolar qisqartiriladi. Bu esa jamiyatning yanada rivojlanishi va turli mamlakatlar o'rtasidagi iqtisodiy o'zaro munosabatlarni yaxshilanishiga yordam beradi.

Xalqaro oldi-sotdi shartnomasi xalqaro shartnomalar turi sifatida adabiyotda quyidagicha ta'riflanadi: bu, "mamlakatlar o'rtasidagi savdo-iqtisodiy munosabatlar borasida davlatlarning huquq va majburiyatlarini belgilovchi", "umuman iqtisodiy munosabatlarning huquqiy tartibini,

savdoga oid dengizda suzish, savdo transporti, tranzit, bir mamlakatning jismoniy va yuridik shaxslari faoliyatini boshqa mamlakat hududida belgilovchi” “davlatlar o`rtasidagi tashqi iqtisodiy savdo sohasidagi huquq va majburiyatlari borasidagi kelishuvi”dir.

Biroq, mohiyati jihatidan, bunday shartnomalar aniq mahsulot aylanishini juda kam holatlarda tartibga soladi. Adabiyotda qabul qilinganidek, ular “milliy jismoniy va yuridik shaxslarning harakat doirasini” (shartnoma ishtirokchisi bo`lgan davlatlarning jismoniy va yuridik shaxslari o`rtasida kelishuvlarning umumiy huquqiy tartibini) belgilaydi yoki tashqi iqtisodiy bitimlar “qabul qilingan xalqaro savdo shartnomalarga zid bo`lmasligi kerak”. L.A.Lunst “savdo shartnomalari va bitimlari tashqi savdo kelishuvlarini tartibga soluvchi huquqning manbasi”ligini takidlab, ular “tashqi savdo bo`yicha davlatlararo majburiyatlarni belgilaydi, tashqi savdo kelishuvlari esa fuqaro-huquqiy munosabatlarni keltirib chiqaradi” deb ko`rsatadi.

Fuqarolik munosabatlarni xalqaro huquqiy tartibga soluvchilar qatoriga xalqaro shartnomalardan tashqari, O`ZR Konstitutsiyasiga (15-modda, 4-band) va O`ZR FK (7-modda, 1-band) muvofiq, “Xalqaro huquqning barcha tan olgan qoida va meyorlari” kiradi. Bazi federal qonunlarda ham bunday qoida va meyorlarga ishorani topish mumkin. Masalan, 2003 yildagi “tashqi iqtisodiy faoliyatni davlat tomonidan tartibga solishning asoslari to`g`rishida”gi Fning 40- moddasiga muvofiq, tovarlar, xizmatlar va aqliy mulkning tashqi savdosiga cheklov choralari xalqaro huquq, O`ZR xalqaro shartnomalarining barcha tan olgan qoidalari va meyorlariga asosan kiritiladi.

Xalqaro huquqning barcha tan olgan meyorlari deb, davlatlarning xalqaro hamjamiyati tomonidan “huquqiy meyor sifatida” tan olgan qoidalarga aytiladi. Bunday meyorlar asosan davlatlararo munosabatlarda huquqiy tartibga soluvchi vosita sifatida xizmat qiladi, tashqi iqtisodiy kelishuvlar va boshqa fuqarolik munosabatlarni tartibga solishda ularning o`rni cheklangan. L.A.Lunst takidlashicha, qarama- qarshi qonunlarni tadbiq etishga oid bir necha masalardagina xalqaro O`zRga huquq manbai sifatida murojat etish mumkin. Ziddiyatli, kollizion huquqda O`zR o`rni, ba`zi hollardan tashqari, davlat suvereniteti asosidan kelib chiqan meyorlar bilan chegaralanadi

## **4.2. Tovarlar xalqaro oldi-sotdi shartnomalari haqida 1980 Vena Konvensiyasi**

Tashqi iqtisodiy bitimlarni tartibga solish xalqaro shartnomalar, xalqaro urf-odatlar hamda xalqaro tashkilotlarning aktlari bilan amalga oshiriladi.

Ichki meyoriy aktlardan farqliroq, xalqaro shartnoma bu – davlatlarning shartnomaviy meyorlar mazmuni (yani, shartnoma matni) xususidagi kelishuvi va ushbu meyorlarning shartnoma ishtirokchilari boʻlgan davlatlar uchun yuridik majburiy meyorlar sifatida tan olinishidir.

Agar shartnoma mazmunidan, undan foydalanish uchun davlat ichki aktlarini tuzish talab etilmasa, bevosita xalqaro shartnoma meyorlaridan foydalaniladi. Bunda, O`zR xalqaro shartnomalarining meyorlaridan bevosita foydalanishga imkon bermaydigan xususiyatlar qatoriga, jumladan shartnomada qayd etilgan, ishtirokchi davlatlar tomonidan o`z ichki qonun hujjatlariga o`zgartirishlar kiritish haqidagi ko`rsatmalar kiradi. O`zR xalqaro shartnomalari yuridik kuchining nishbati bir qator omillarga bojliq: 1) shartnoma qabul qilish darajasidan (davlatlararo, hukumatlararo, idoralararo); 2) rozilik berish shaklidan (ratifikatsiya, qabul qilish, qo`shilish va boshqalar); 3) shartnomani tadbiq etish usulidan (fakultativ yoki majburiy). O`zR hukumati tomonidan majburiyligiga rozilik berilgan O`zR xalqaro shartnomalari, O`zR Hukumati Qarorlari, O`zR Prezidenti farmonlari, shuningdek, ijro xokimiyatining idoralari aktlari oldida ustunlikka ega. O`zR fuqarolik munosabatlarini tartibga soluvchi idoralararo xalqaro shartnomalari faqatgina mazkur idora aktlariga nisbatan ustunlikka ega.

Masalan, MDHga azo davlatlarning tashkilotlari o`rtasida mahsulotlarni yetkazib berish umumiy shartlariga oid Bitimining (MDH EUS) hamda 1980 yildagi mahsulotlarni xalqaro savdo-sotig`i to`g`risidagi Vena Konvensiyasiga mutanosibli masalasini o`rganib chiqamiz. Bu yerda M.G.Rozenbergning nuqtai nazarini asosli deb hisoblash mumkin, uning fikricha, 1980 yilda qabul qilingan Vena konvestiyasining 90-moddasiga ko`ra, bu Konvensiya mazkur davlatlar qatnashgan boshqa xalqaro shartnomalar ijrosiga ta`sir etmaydi.

Shuning uchun, agar shartnoma MDH EUS amal qilish sohasiga tegishli bo`lsa, unda aynan shu hujjatdan foydalaniladi.

“O`zRning xalqaro shartnomalari to`g`risida”gi FK ga tayanib, quyidagicha takidlanadi, 1980 yildagi Vena Konvensiyasining 90-

moddasida “Xalqaro bitim” tushunchasi faqat ratifikatsiya qilingan shartnomalarni nazarda tutadi. Bu tasdiqlarga quyida keltirilgan sabablarga ko`ra qo`shilish qiyin:

Birinchidan, 1980 yildagi Vena Konvensiyasining 90-moddasini inkor etish mumkin emas, chunki biror ijtimoiy munosabatlarni tartibga soluvchi yangi xalqaro shartnoma mavjud bo`lsa, unda u bu vaziyatda o`zi mazkur munosabatlarni tartibga solishdan voz kechadi.

Ikkinchidan, Vena Konvensiyasining ratifikatsiya qilinganligiga hamda 1992 yildagi Bitim hukumatlararo akt ekanligiga ishora o`z-o`zidan yuridik mohiyat masalani hal etmaydi. 1969 yildagi xalqaro shartnomalarda huquq to`g`risidagi Vena Konvensiyasi hamda umumiy xalqaro huquq qoidalariga ko`ra har bir xalqaro shartnoma majburiy shartda bajarilishi kerak. Adabiyotda haqqoniy takidlanganidek, davlatlararo, hukumatlararo va idoralararo shartnomalar o`rtasidagi tafovutlarga qaramay, “ularning barchasi, umuman olganda, davlat shartnomalari hisoblanadi” va ularning darajasidan qat`iy nazar, “Xalqaro huquqqa muvofiq bir xil yuridik kuchga egadir”

Biroq, takidlash joizki, xalqaro shartnomalarning o`zaro mutanosibligi haqidagi masala mutloq qo`yilmaydi. Masalan, O`zR “Xalqaro shartnomalarining Arbitraj masalalariga qo`llanishi haqida”gi Qarorida takidlanishicha: “Ikki tomonlama xalqaro shartnoma hududiy va umumiy xususiyatdagi ko`p tomonlama shartnomalarga nisbatan maxsus meyoriy akt hisoblanishini sud inobatga oladi.” Shunday qilib, maxsus meyoriy akt umumiy akt oldida ustunlikka ega.

Uchinchidan, “O`zR xalqaro shartnomalari to`g`risida”gi FK asosida qurilgan, yuridik kuchiga oid xalqaro shartnomalarning mutanosiblik ierarxiyasi faqatgina xalqaro shartnomalarning O`zbekiston meyoriy aktlariga nisbatan yuridik kuchining nisbatiga tegishlidir. Ratifikatsiya qilingan xalqaro shartnoma O`zR Hukumatining qaroriga nisbatan ustunlikka egaligi haqidagi faktdan ratifikatsiya qilingan xalqaro shartnoma hukumatlararo xalqaro shartnomadan ustun ekanligi kelib chiqmaydi. Bunday yondashuv qonunga o`ta keng mano berish deb, hisoblanishi mumkin.

To`rtinchidan, O`zbekistonning xalqaro shartnomalari tizimida aynan ratifikatsiya qilinganlari eng yuqori yuridik kuchga ega. Biroq, O`zR Konstitutstiyasi “O`zR xalqaro shartnomalari to`g`risida”gi FK da bizga quyidagini xulosa qilishga imkon beradi. Xalqaro shartnomalar meyorlarining O`zR qonunlari meyorlariga nisbatan ustunlik qoidasi faqatgina ratifikatsiya qilingan va O`zR da rasman e`lon qilingan xalqaro

shartnomalarini nazarda tutadi, O`zR xalqaro shartnomalari meyorlarini ichki davlat munosabatlariga qo`llash qoidasini, faqatgina shu shartnomalarni bajarishga rozilik ratifikatsiyadan boshqa shaklda berilgani uchun ishlatmaslikka asos yo`qdir. Bu yerda, rozilik aynan federal qonun shaklida berilgani katta ahamiyatga ega.

### **4.3. Vena Konvensiyasining amal qilish sohasi.**

Konvensiyaning 91-moddasiga muvofiq, uni imzolagan davlatlar tomonidan ratifikatsiya qilinishi, qabul qilinishi yoki tasdiqlanishi kerak. Shunday qilib, ishtirokchi-davlat Konvensiya majburiylikiga rozilik berishi ratifikatsiyadan farqli shaklda ham bo`lishi mumkinkiligi nazarda tutilgan. Har holda, Konvensiyaning yakuniy bandlaridan ko`rinib turibdiki, uning tuzuvchilari mazkur hujjatni faqatgina ratifikatsiya qilish kerak degan fikrdan yiroq edilar. Shuningdek, "O`zR xalqaro shartnomalari to`g`risida"gi FK ga muvofiq faqatgina ratifikatsiya federal qonun shaklida amalga oshirilishi lozim (17-modda), shartnomani qabul qilish yoki tasdiqlash esa, mazkur shartnomani qabul qilish qaysi idora zimmasida bo`lishiga qarab federal qonun shaklida ham, O`zR Prezidenti, O`zR Hukumati, ijro xokimiyatining federal idoralari aktlari shaklida ham (6-moddaning 2-bandi, 20-modda) amalga oshirilishi mumkin.

Shunday qilib, tomonlar munosabatlari MDH tasir doirasiga ham, 1980 yildagi mahsulotlarni xalqaro savdo-sotiq shartnomalari haqidagi Vena Konvensiyasi tasir doirasiga ham tushib qolsa, birinchi navbatda MDH bandlari bajarilishi lozim, Konvensiya esa subsidiar (yordamchi) holatda ishlatiladi.

Xalqaro shartnomalardan foydalanilganda hakamlar va munosabat ishtirokchilari ularni izohlash zaruriyatiga duch keladilar. Bunda izohning, xalqaro huquqda, avvalambor, 1969 yildagi xalqaro shartnomalar haqidagi Vena Konvensiyasida nazarda tutilgan vositalari ishlatilishi zarur (31-33-modda). Izohlashning asosiy vositalari - bu bevosita shartnomaning matni (jumladan, so`z boshi, ilovalar hamda shartnomaga ta`luqli ixtiyoriy bitimlar va hujjatlar). Shartnomaga izohning yoki uning bandlaridan foydalanishga doir ishtirokchilar o`rtasidagi keyingi ixtiyoriy kelishuv, "Xalqaro huquqning ixtiyoriy mos meyorlari"dir. Tomonlarning rejalarini aniqlashtirish uchun izohlashning qo`shimcha vositalariga, jumladan shartnoma tuzishda ishlatilgan tayyorlov hujjatlari va vaziyatlariga murojat etish mumkin.

Fuqaro-huquqiy munosabatlarni tartibga soluvchi aksariyat shartnomalar o`z ichiga izohlashga oid qoidalarni oladi. Masalan, 1980 yildagi mahsulotlarni xalqaro savdo-sotig`i shartnomalari haqidagi Vena Konvensiyasi 7-moddasining 1 bandida takidlanishicha: “Mazkur Konvensiyani izohlashda xalqaro xususiyatlarni hamda undan foydalanishda umumiylikka erishish borasida ko`maklashish zaruriyatini hisobga olish lozimdir”. 1988 yilda qabul qilingan xalqaro moliyaviy lizing haqidagi Konvensiyaning 6-moddasida, 1988 yildagi xalqaro o`tkazish veksellari va oddiy veksellar haqidagi Konvensiyaning 4-moddasida ham aynan shunday bandlar mavjud.

Ko`p tildagi shartnomalarni izohlashda va ulardan foydalanishda ham malum muammolar yuzaga keladi. Bunda quyidagi qoidalarga: shartnomalarni turli tildagi matnlarini maksimal darajada ishlatish qoidasi, turli tildagi matnlarda aks etgan umumiy manoni o`rnatish qoidasiga amal qilish lozim. Masalan, 1980 yildagi mahsulotlarni xalqaro savdo-sotig`i haqidagi shartnomalari Vena Konvensiyasining 1-moddasida keltirilgan “tomonlarning tijorat korxonasi” degan iboraning oddiy manosini sof ingliz tilidagi mazmuniga muxrojat etmasdan anglash oson emas. Mazkur tushunchani izohlash natijasida gap xo`jalik yurituvchi sub`ekt sifatida namayon bo`layotgan korxonaga haqida yoki fuqarolik huquqlari obektlari haqida emas, balki ish operatsiyalarini amalga oshirish uchun mo`ljallangan doimiy joy haqida borayotganini anglash mumkin.

#### **4.4. BMT Konvensiyasi bo`yicha shartnoma imzolash**

BMT Konvensiyasi mandatida (YUNSI TRAL) xalqaro savdo huquqlarini tenglashtirish va unifikatsiyalash belgilab qo`yilgan. Xalqaro savdo huquqlarini unifikatsiya qilishning asosiy maqsadi xalqaro savdo sotiq munosabatlarida yuridik jihatdan aralashuvni qisqartirishdan iboratdir. 1966 yilda BMT Bosh Assambleyasi tomonidan YUNSI TRAL xalqaro tashkiloti tuzildi.

YUNSI TRAL o`z faoliyati davomida to`rtta qonuniy hujjatga asos soldi. Ulardan birinchishi bu tovarlar oldi–sotdi shartnomalari bo`yicha xalqaro Konvensiya (KMKPT). Ikkinchi meyoriy hujjat – 1974 yilda Nyu – York shaxrida qabul qilingan xalqaro tovarlar oldi – sotdisida muhim ahamiyat kasb etdi.

Uchinchi qonuniy hujjat – bu 1978 yilda qabul qilingan tovarlarni dengiz yo`li orqali ortib jo`natish bo`yicha BMTning Konvensiyasi bo`lib,

mazkur meyoriy hujjat shuningdek Gamburg qoidalari deb ham tanilgan bo`lib, xalqaro konosamentlarni nazorat qiladi.

1987 yilning avgust oyida YUNSITRAL xalqaro miqyosda oddiy va o`tkazma veksellar to`g`risidagi Konvensiyani qabul qilgan bo`lib, mazkur Konvensiya BMT bosh Assambleyasi tomonidan 1988 yilda tasdiqdan o`tgan. Bundan tashqari YUNSITRAL xalqaro tashkiloti 1976 yildagi arbitraj qoidalarini qabul qildi.

YUNSITRAL tarkibiga 36 ta a`zo mamlakat va qariyb shuncha kuzatuvchi sifatidagi mamlakatlar kiradi.

### **Tovarlarni oldi-sotdisi bo`yicha Birlashgan Millatlar Tashkilotining konvensiyasi**

Nyu – York.11 – 12 aprel 1988 yil

Kotibiyat xati:

Xalqaro miqyosda tovarlarni oldi – sotdisini nazorat qiluvchi yagona haqiqiy meyoriy hujjatni tayyorlash 1930 yilda shaxsiy huquqlarni unifikatsiya qilish xalqaro tashkiloti tomonidan Rim shaxrida boshlangan. Ikkinchi Jaxon Urushi natijasida vujudga kelgan vaziyat tufayli yuz bergan uzoq muddatli tanaffusdan so`ng mazkur loyixa 1964 yilda Gaaga shaxrida o`tkazilgan diplomatik konferensiyada tanishtirildi va ikkita Konvensiya, yani «tovarlar oldi – sotdi shartnomalari to`g`risidagi» qonun va «Tovarlar oldi – sotdi shartnomalarini tuzish to`g`risidagi» qonun qabul qilindi.

Mazkur ikkita Konvensiya imzolanganidan so`ng ularga qarshi ko`pgina salbiy fikrlar bildirila boshlandi. Buning natijasida yuzaga kelgan tushunmovchiliklarni bartaraf etish maqsadida YUNSITRAL xalqaro tashkiloti mazkur ikkala Konvensiyani o`rganib chiqishga qaror qildi. Qanday o`zgartirishlar mazkur ikkita meyoriy hujjatni turli huquqiy va ijtimoiy – iqtisodiy tizimdagi mamlakatlar tomonidan keng miqyosda tan olinishi mumkinligini aniqlashni o`z oldiga maqsad qilib qo`ydi. Ushbu o`tkazilgan tadqiqotlar natijasida 1980 yilning 11 aprel sanasida diplomatik Konferensiya tomonidan xalqaro tovarlar oldi – sotdi shartnomalari to`g`risidagi Konvensiya qabul qilindi. 1988 yilning 31 yanvarida Konvensiyaning ishtirokchilari yana to`rtta davlatga ko`paydi, ular Avstriya, Meksika, Finlandiya va Shvetsiya davlatlari edi. Konvensiya to`rtta katta bo`limdan tashkil topgan. Birinchi bo`limi Konvensiya qo`llanilish sohalariga taaluqli va umumiy qoidalardan tashkil topgan. Ikkinchi bo`limda xalqaro miqyosda tovarlar oldi – sotdi shartnomalarini imzolashni tartibga soluvchi huquqiy qonuniy meyorlardan iborat.

Uchinchi bo'lim sotuvchi va haridorlarning majburiyatlari va huquqlariga taaluqlidir.

Konvensiyaning qo'llanilish sohalari va umumiy qoidalari. BMTning xalqaro miqyosda tovarlar oldi – sotdisi bo'yicha (KMKPT)ni ko'rsatadigan faoliyat sohalari Konvensiyaning birinchi oltita moddasida o'z aksini topgan. Konvensiyada qo'llanilish sohalariga nima kiradi va nima tegishli emasligi ko'rsatib o'tilgan.

3 – moddada oldi – sotdi shartnomalari va xizmat ko'rsatish shartnomalari o'rtasidagi mavjud ikkita farq ko'rsatib o'tilgan. Qayta ishlash yoki ishlab chiqarish uchun mo'ljallangan tovarlarni yetkazib berish shartnomasi oldi – sotdi shartnomasi hisoblanadi, qachonki tovarlarga buyurtma beruvchi tomon mahsulot tayyorlash yoki qayta ishlash uchun muhim bo'lgan materiallarni yetkazib berish majburiyatini o'ziga olmagandagina yuz beradi. Qachonki tovarlarni yetkazib beruvchi tomonlarning majburiyatlari asosan biror bir ishni bajarish yoki xizmat ko'rsatish bilan belgilangan bo'lsa, Konvensiya qo'llanilmaydi.

Ko'pgina mamlakatlarda oldi – sotdi munosabatlarining hamma urinishlari maxsus qonuniy va huquqiy meyorlar bilan tartibga solinib turiladi.

Bir qancha moddalarda (4 – modda) Konvensiyaning predmeti shartnoma tuzish bilan bog'liq muammolar, shuningdek shartnomadan kelib chiquvchi sotuvchi va haridorning huquqlari va majburiyatlari bilan cheklanadi. Xususan, Konvensiyada shartnomaning haqiqiylik muddati, sotilgan tovarga egalik qilish huquqi yoki tovarga jismoniy shikast yetkazilgan holda sotuvchining majburiyatlari bo'yicha yuzaga keladigan muammolarga to'xtalmagan.

**Shartnoma shakli.** Konvensiya oldi – sotdi shartnomasining shakli xususida biror bir muayyan talablar qo'ymagan. Xususan, 11 – moddada shartnoma tuzish uchun biror bir yozma rozilik bitimi shart emasligi ko'rsatilgan. Shu bilan birgalikda, agar shartnoma yozma shaklda qayd etilishi lozimligini aks ettiruvchi nizomdan iborat bo'lsa, 29 – moddada yozilishicha, bundan boshqa hollarda shartnomani rozilik asosida bekor qilish yoki o'zgartirishlar kiritish mumkin emas.

Konvensiyaning ikkinchi qismida oferta va aksept tomonlar shartnoma tuzishda yuzaga keladigan bir qancha masalalar to'g'risida to'xtalib o'tiladi. Shartnomani tuzish shu usulda amalga oshirilsa, ofertaga rozilik kuchga kirgandan so'ng tuzilgan hisoblanadi.

Shartnomani tuzish to'g'risidagi taklif ofertaga aylanishi uchun u bir yoki bir nechta muayyan shaxslarga qaratilgan bo'lishi va aniq yoritilgan



bo`lishi lozim. Qachonki shartnomada tovarning nomi yoki tovar miqdori va narxi ko`rsatilgan bo`lsa taklif aniq hisoblanadi.

**Sotuvchining majburiyatlari.** Sotuvchining umumiy majburiyatlari ikki tomon o`rtasida tuzilgan shartnoma va ushbu Konvensiya qonun – qoidalariga muvofiq ravishda tovarlar, ularga tegishli hujjatlarni yetkazib berishdan iborat. Shu bilan birga Konvensiyada shartnoma va bitimlarda aks ettirilmagan qo`shimcha qoidalar (sotuvchi tomonidan tovarlarni yetkazish vaqti, joyi va yetkazish usuli) bilan bog`liq ko`rsatmalarga to`xtalib o`tilgan. Konvensiyada tovarning sifati bilan bog`liq bo`lgan sotuvchining majburiyati qoidalari qonuniy meyorlar bo`yicha ko`rsatilgan. Umuman aytganda, sotuvchi shartnomada kelishilgan miqdorda, sifatli darajada, qadoqlangan tarzda tovarlarni yetkazib berishi lozim.

**Tovarga qo`yiladigan talablar.** Tovarlarini oldi – sotdi munosabatlarida juda muhim o`rin tutadigan meyoriy hujjatlaridan biri sotuvchining majburiyatlari uchinchi tomonning e`tirozlaridan holi tarzda yetkazib berishi hisoblanadai.

Tovarning sifati haqida Konvensiyada haridorning tovarni tekshirib, ko`rib olish majburiyati to`g`risida Nizomi mavjud. Haridor tovarning shartnomaga to`g`ri kelmaydigan jihatlarini payqagach bu haqda ogohlantirishi lozim. Kechiktirilgan tovar haridorga kelib tushgandan so`ng ikki kundan kechiktirmagan holda bildirishnoma yozib murojat etishi lozim.

Xalqaro oldi-sotdi shartnomasida tovarning sifatini aniqlash, bu sotib oluvchining talabi asosida tovarga sifatli tavsifni o`rnatish demakdir. Tovar sifatini tanlash, uning tavsifidan va xalqaro savdo amaliyotidan kelib chiqan holda va boshqa shartlar asosida amalga oshiriladi.

#### **4.5. Sotuvchi va haridor javobgarligi**

Sotuvchi tomonidan shartnoma buzilsa, uning huquqiy himoya vositalari, majburiyatlari bilan bog`liq ravishda belgilanadi. Sotuvchining huquqi haridorning majburiyatlari bilan bog`liq ravishda o`rnatilgan. Bu esa Konvensiyani qo`llash va tushunishini yengillashtiradi.

Huquqiy himoya vositalarining umumiy strukturasi bu ikki holatda ham bir xil hisoblanadi. Agar shartnomaning barcha belgilangan shartlari to`liq qondirilmasa, zarar ko`rgan tomon boshqa tomondan zararni qoplab berishni yoki shartnomani bekor qilishni talab qilishi mumkin.

Shuningdek, haridor shartnoma shartlariga mos kelmaydigan tovar qabul qilganda, uning narxini tushurish huquqiga ham egadir.

Xalqaro shartnomalarni tuzish ichki shartnomalar tuzishdan farq qilib maxsus bilim, ko`nikma va tashqi bozor munosabatlarining maxsus xususiyatlarini bilishni talab etadiki, bu esa oxir – oqibatida tasqi iqtisodiy faoliyat bilan shug`ullanuvchi tadbirkorlarga xalqaro oldi – sotdi shartnomalarini imzolash chog`ida tez – tez uchrab turadigan savollar echimini topishga yordam beradi.

Quyidagi bazi xalqaro huquqiy hujjatlar, bilimlar va ko`nikmalar xalqaro miqyosdagi bitimlarni tuzish chog`ida tadbirkor va ishbilarmon kishilarga biznes olamida to`g`ri yo`l topishiga ko`mak berishi mumkin:

\*Xalqaro tovarlar oldi – sotdi munosabatlarida qollaniluvchi huquq bo`yicha Konvensiya (Gaaga, 15 iyun 1955 yil)

\*Xalqaro tovarlar oldi – sotdi munosabatlarida bo`yicha Konvensiya (Nyu – York, 1974 yil)

\*BMT ning xalqaro tovarlar oldi – sotdi shartnomalari bo`yicha Konvensiyasi (Vena, 1980 yil)

\*BMT ning xalqaro tovarlar oldi – sotdi shartnomalari bo`yicha Konvensiyasi (Nyu – York, 11 -12 aprel, 1988 yil)

\*Xalqaro tovarlar oldi – sotdi munosabatlarida bo`yicha Konvensiyaga o`zgartirishlar to`g`risidagi bayonnoma

\*Kompensatsion xaridlar to`g`risidagi xalqaro shartnomalar

\*MDH mamlakatlari o`rtasidagi tovarlar yetkazib berishning umumiy qoidalari to`g`risidagi Bitim.

\*Xalqaro tijorat shartnomalari tamoyillari (UNIDURA tamoyillari).

\*INKOTERMS –2000 xalqaro qoidalari.

#### **4.6. Javobgarlik haqidagi umumiy qoidalar**

Davlat ichida amalga oshiriladigan aksariyat savdo-sotiq bitimlardan o`zaro, tovarlar mamlakat tashqarisiga sotilganda sotuvchi – eksport qiluvchi va haridor-import qiluvchi avval birgalikda ish qilmagan yoki bir birlari haqida, o`zganing milliy huquqiy tizimi to`g`risida hech nima bilmagan bo`lishlari mumkin. Sotuvchi uchun quyidagilar noma'lum bo`ladi:

1) Haridorning kredit to`lash imkoniyati mavjudmi yoki ishonsa bo`ladimi;

2)Haridor hamkasabalaridan olingan axborot ishonchlimi;

3) Valyutani nazorat qilish to'lovlarni o'tkazishga to'sqinlik qilmaydimi (ayniqsa, ular qat'iy valyutada bo'lsa);

4) Agar to'lovlarni haridor valyutasida to'lashga ruxsat berilsa, buning xatari qay darajada

5) Haridordan to'siqsiz to'lovlar olinganda qanday kechikishlar yuz berishi mumkin.

Boshqa tomondan, haridor uchun ham quyidagilar noma'lum bo'ladi:

1) To'lovlar oldindan to'langanda sotuvchi tovarlarni yetkazib beradimi;

2) Yetkazib berilgan tovarlar miqdori va sifati shartnomadagi kelishuvlarga mos keladimi

3) Mos yuk tashuvchi tovarlarni tegishli sug'urtalash bilan yetkazib beradimi;

4) Tovarlarni tashish jarayonida ziyon yetkazilmaydimi

5) Haridor tovarlarni bojxonadan olishi uchun sotuvchi tovar haqida to'liq hujjatlarni taqdim etadimi?

6) Sotuvchi, eksport nazorati va import tovarlarining bojxona narxiga muvofiq etarlicha hujjatlarni taqdim etadimi (masalan, tovarlar ishlab chiqarilgan mamlakat sertifikatlari, tibbiy va boshqa turdagi sertifikatlar)

7) Haridor-import qiluvchi turgan joyda tovarni qabul qilishda yoki undan foydalanishda qanday kechikishlar bo'lishini bilmaydi.

Agar tomonlar bir biri bilan tanish bo'lmasa, bu xatarlar juda jiddiy, balki ularni bartaraf etish mumkin bo'lmasligi mumkin. Sotuvchi va haridor turli joyda bo'lganlari bois, ular bir vaqtda uchinchi tomon ishtirokisiz tovarni pulga almashtira olmaydi. Akkreditivdan foydalanib, hujjatlashtirilgan savdo-sotiq bitimini tuzish, mazkur yirik xatarlarni uchinchi tomonlarga qanday yuklash mumkinligini namoyish qiladi, chunki uchinchi tomon maxsus bilimlarga ega va bunday xatarlarni kamaytirishi mumkin.

Vositachi sifatida jalb etilayotgan uchinchi tomon – bu banklar (haridor mamlakatida kamida bitta va ikkinchisi sotuvchi mamlakatida bo'ladi) va kamida bitta yuk tashuvchidir. Shunday qilib, ishtirok etuvchi tomonlar bu:

1) Haridor, u mijoz deb ham ataladi;

2) Haridorning banki;

3) Sotuvchi;

4) Sotuvchi mamlakatida bo'linmasi mavjud bank (keyinckalik, sotuvchi banki deb nomlanadi);

5) Kamida bitta yuk tashuvchi. Birgalikda bu tomonlar, aniqlash qiyin bo`lgan, anchagina xatarlarni o`z zimmalariga olishlari mumkin. Uni bir nechta, aniqlash mumkin bo`lgan, kichkina qismlarga bo`lish va har bir tomon bittadan xatarni o`z zimmasiga olishi mumkin. Shunday qilib, savdo-sotiqning hujjatlashtirilgan bitimi - bu xatarni taqsimlashh majburiyatiga ega emas.

Tomonlar bu holda o`zaro bir qator shartnomalar bilan bog`lanadi, vaholanki bitimning barcha ishtirokchilari barcha shartnomalarda ishtirok etmasliklari ham mumkin. Shartnoma tarkibiga quyidagilar kiradi:

A) sotuvchi va haridor o`rtasida tovarlar savdo-sotig`i to`g`risidagi shartnoma;

B) konosament, ya`ni yuk tashuvchining kvitansiyasi va yuk tashishga oid shartnoma;

V) akkreditiv, yani haridor bankining (tasdiqlangan akkreditiv holida esa sotuvchi bankining ham majburiyatlari bo`lishi kerak) sotuvchiga, tovarlarni yetkazib berilganligiga isbot taqdim etilganidan keyin to`lovni amalga oshirish majburiyatlari.

Mazkur barcha bitimlar asosida sotuvchi va haridor o`rtasidagi tovar savdo-sotigi to`g`risidagi shartnoma yotadi. Haridor va sotuvchi mazkur shartnomaning ishtirokchilaridir, bank va yuk tashuvchi esa – ishtirok etmaydilar. Sotuvchi tovarlarni shartnomada keltirilgan miqdorda va sifatda yetkazib beradi. Haridor esa – tovarlarni qabul qilib olib, kelishilgan narxni to`lashi kerak.

Hujjatlashtirilgan savdo-sotiq bitimida sotuvchi va haridor turli mamlakatda joylashishadi va bunda tovarlarni tashish talab etiladi. Shuning uchun, odatda xalqaro yuk tashuvchining xizmatlaridan foydalaniladi. Sotuvchi, yoki haridor yuk tashuvchi bilan yuk tashish shartnomasini tuzadi (bizning misolda shartnomani sotuvchi tuzadi). Sotuvchi (yoki yuk tashish shartnomasidagi tushunchalar bo`yicha yuk jo`natuvchi) yuk tashuvchi bilan tovarni haridor (yukni qabul qilib oluvchi) turgan joyga yetkazib berish to`g`risida shartnoma tuzadi.

### **Bobning qisqacha mazmuni**

Oldi-sotdi shartnomasi — tashqi savdo operatsiyalari ishtirokchilarining huquq va majburiyatlarini belgilaydigan asosiy tijorat hujjati bo`lib, unda savdo ayirboshlashiga doir harakatlar majmui bayon etiladi.

Tashqi savdo shartnomasining strukturasi, (har qanday yozma shartnoma kabi) ketma-ketlikda raqamlar bilan belgilangan shartnoma

shartlarining joylashuvi bo`lib, ularning har biri o`z-o`zidan aloxida bir tashqi savdo bitimining ijro etilishi bo`yicha konkret savollarni boshqarib, tartibga solib turuvchi bo`limlarni namayon etadi. Bunday bilimlar tashqi sado shartnomasida odatda 11 tadan 151 tagacha bo`ladi.

Xalqaro oldi-sotdi shartnomasida tovarning sifatini aniqlash, bu sotib oluvchining talabi asosida tovarga sifatli tavsifni o`rnatish demakdir. Tovar sifatini tanlash, uning tavsifidan va xalqaro savdo amaliyotidan kelib chiqan holda va boshqa shartlar asosida amalga oshiriladi:

### **Tayanch iboralar:**

Konvensiya, oldi – sotdi shartnomalari, haridor, sotuvchi, xalqaro huquq, majburiyatlar.

### **Nazorat savollari:**

- 1.Xalqaro ahamiyatdagi hujjatlar.
- 2.Tovarlarni oldi-sotdisi bo`yicha Birlashgan Millatlar Tashkilotining Konvensiyasi.
3. Oldi-sotdi shartnomasining mohiyati
4. Sotuvchi va haridor javobgarligi nimalardan iborat ?
5. Javobgarlik haqidagi umumiy qoidalarni tushuntirib bering

### **Tavsiya etiladigan adabiyotlar:**

- 1.В.А.Канашевский.Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование. Москва « Международные отношения» 2005. стр.215-225
- 2.Феонова А.А. Внешнеторговые контракты М.: Приор 1998
- 3 М.Г.Розенберг “Контракты международной купли-продажи” М., 1996г.
- 4.Р.Х. Фолсом, М.У.Гордон, Дж.А. Спаногл “ Международные сделки”. М., “Логос”, 1996г

### **Internet malumotlari quyidagi saytlardan olinadi:**

[www.gov.uz](http://www.gov.uz), [www.cher.uz](http://www.cher.uz), [www.tshue.uz](http://www.tshue.uz), [www.jahon.mfa.uz](http://www.jahon.mfa.uz),  
[www.review.uz](http://www.review.uz), [www.imf.org](http://www.imf.org), [www.wto.org](http://www.wto.org), [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

## **V Bob . Tashqi iqtisodiy shartnomalar bo`yicha hisob-kitoblar**

- 5.1.Hisob-kitoblar haqida umumiy qoidalar.
- 5.2.Xalqaro hisob-kitoblarni tashkil etish.
- 5.3.Xalqaro hisob-kitoblarning shakllari
- 5.4.Hujjatlashtirilgan tovarlar oldi-sotdi sxemasi
- 5.5.Akkreditiv – xalqaro to`lov shakli.
- 5.6.Akkreditivlar uchun xalqaro savdo to`lovlarining unifikatsiyalashtirilgan qoidalari.
- 5.7.Akkreditivlar bo`yicha xalqaro shartnomalar.
- 5.8.Akkreditivning boshqa turlari – tovon akkreditiv, revolver akkreditiv va rezerv akkreditiv
- 5.9.Inkasso. Inkasso uchun XSTning unifikatsiyalashtirilgan qoidalari
- 5.10.Bank o`tkazmasi
- 5.11.Veksel va chek xalqaro hisob-kitob vositalari sifatida

### **5.1. Hisob-kitoblar haqida umumiy qoidalar**

Xalqaro hisob-kitoblar - bu davlatlarning tashkilotlari va fuqarolari o`rtasidagi iqtisodiy faoliyati jarayonida yuzaga keladigan pullik talablar va majburiyatlar bo`yicha to`lovlarni tashkil qilish va tartibga solish tizimidir. Xalqaro hisob-kitoblarda asosiy vositachi sifatida banklar xizmat qiladi, ular, korrespondent hisob raqamlari asosida o`z mijozlari pul mablag`larining mamlakatlararo harakatini ta`minlaydilar.

Xalqaro hisob-kitoblarning aksariyat qismi naqd pulsiz hisob-kitob tartibida amalga oshiriladi.

Xalqaro hisob-kitoblar holatiga quyidagi omillar kompleks tasir o`tkazadi:

- \*tovar va pul bozorlaridagi holat

- \*tovar, xizmat va sarmoyalar mamlakatlararo oqimlarini davlat tomonidan tartibga solishning darajasi va samaradorligi

- \* to`lov balanslarining holati hamda tashqi iqtisodiy shartnomalar shartlari

- \* xalqaro qoidalar va urflar

- \*bank amaliyotining xususiyatlari

- \*valyuta qonunchiligi va boshqalar

## 5.2. Xalqaro hisob-kitoblarni tashkil etish

Xalqaro hisob-kitob sub`ektlari - eksport qiluvchilar, import qiluvchilar va banklardir. Ular, tovar-buyurtma hujjatlarning harakati va to`lovlarning operatsion rasmiylashtirilishi bilan bog`liq malum munosabatlarga kiradi. Xalqaro hisob-kitoblar xalqaro huquqiy meyorlar bilan tartibga solinadi. Bu yerda bank ananalari va qoidalari katta ahamiyatga egadir. O`zbekiston Respublikasida xalqaro hisob-kitoblar valyuta-moliya va kredit munosabatlari majmuasining tarkibiy qismidir

Xalqaro hisob-kitobning to`g`ri shaklini tanlab olish tashqi savdo operatsiyasini muvaffaqiyatli amalga oshirishni taminlaydi, yani to`lov bilan bog`liq turli takliflar sonini kamaytiradi. Eksport qiluvchi shartnomada kelishilgan pul mablag`ini vaqtida olishga manfaatdor, import qiluvchi esa, o`z navbatida, unda mavjud pul mablag`larini ishonchli va samarali ishlatishga manfaatdordir. Aksariyat hollarda, shartnoma ishtirokchisi to`lovni amalga oshirish shartini inobatga olmay, u to`lanmagan tovarni qaytarib olish yoki shartnomada ko`rsatilgan tovarlar yetib kelmagani bois pul mablag`larini qaytarib olish bilan bog`liq, muammolarga duch keladi. Xorijiy hamkor haqida, uning moliyaviy holati, obro`-yetibori haqida etarli darajada axborotga ega bo`lmaslik malum qiyinchiliklarga olib keladi. Shu bois, shartnoma ishtirokchilari shartnomada kelishilgan majburiyatlarni kontragent tomonidan zarur darajada bajarmasligiga oid xatarni kamaytirishga ahamiyat berishlari zarurdir.

## 5.3. Xalqaro hisob-kitoblarning shakllari

Hisob-kitob shakllari deyilganda, xalqaro m'yorlarda ko`zda tutilgan, hisob-kitob xujjatining turi, xujjatlar aylanish tartibi, mablag`larni mol sotuvchi korxonaga hisobvaragiga o`tkazish va yozish usuli bilan bir-biridan farq qiluvchi hisob-kitob turlari tushuniladi. Hisob-kitoblarning alohida shakllarining mazmuni, ular bo`yicha xujjatlar aylanishini va operatsiyalar hisobi hamda rasmiylashtirilishini ko`rib chiqamiz.

Hisob-kitoblar shakllari. *Naqt pul hisob-kitoblari* deganda tovar yoxud tovar-talab hujjatlarning haridor ixtiyoriga o`tishi muddatigacha yoki aynan o`tish vaqtida tovarga to`la haq to`lash tushuniladi. **Kreditga hisob-kitob** qilish (to`lovni kechiktirish) deganda tijorat krediti (eksport qiluvchining import qiluvchiga qarz berishi) yoki import qiluvchining eksport qiluvchiga avans to`lashi nazarda tutiladi. **Bank kreditlari**

evaziga tovarlarga haq to`lash - to`lovni kechiktirish deb qabul qilinmaydi, chunki haridorlar mol bilan ta`minlovchilarga naqd pulni, ammo bankdan yoki boshqa kredit muassasalaridan olingan mablag` evaziga olingan naqd pulni to`lashadi. Eksport operatsiyalarida naqd pul bilan hisob-kitob qilish afzalroq, chunki ular olingan valyuta foydasini aylanmaga tezroq kiritilishiga imkoniyat yaratadi, bu esa operatsiya samaradorligini oshiradi. Importda esa tijorat kreditidan foydalangan maqulroq.

Jahon savdosida, tovar bozorlaridagi raqobatchilarning asosiy sharti bo`lgan, tijorat kreditidan keng foydalaniladi. Tijorat kreditidan foydalanishga oid kelishuvlarda kredit muddati, foiz stavkalari, qarzni to`lash, kafolatlar va boshqalar kelishib olinadi.

Tijorat kreditlari qisqa muddatli – bir yilgacha, o`rta muddatli – besh yilgacha, uzoq muddatli – besh yildan ortiq bo`ladi.

Tijorat krediti ikki xil shaklda – veksel va ochiq hisob raqami tarzida taqdim etiladi.

***Ochiq hisob raqami bo`yicha kredit.*** Kontraktda kredit shartlari aniqlab olinadi – asosiy qarz miqdori, foizlar, to`lovning umumiy miqdori, qarz to`lash muddatlari va to`lovlar jadvali. To`lov muddati kelganidan keyin xorijiy haridor banki, eksport qiluchi tomonidan hech qanday qo`shimcha hujjatlar taqdim etilmasa ham, majburiyat miqdorini va foizlarni qarz beruvchi bankiga o`tkazadi.

***Veksel krediti.*** Majburiyat tezkor tratta (o`tkazma veksel) bilan rasmiylashtiriladi. Eksport qiluvchi tovarni tushirib bo`lgandan so`ng import qiluvchi hisobiga tezkor tratta yozib beradi hamda uni tovar-talab hujjatlar bilan birga o`zining bankiga topshiradi. Import qiluvchi hujjatlarni o`z bankidan faqat trattani imzolaganidan keyin oladi. Bir yilgacha bo`lgan muddatga berilgan vekselar import qiluvchi bankida qoladi, bir yildan ko`proq muddatga berilgan vekselar eksport qiluvchi bankiga topshiriladi.

Jahon iqtisodiyotidagi noqulay tamoyillar yoki aloxida olingan mamlakatlardagi iqtisodiy vaziyatning yomonlashuvi to`lov bajarilmasligi taxlikasini, *iqtisodiy xatarlarni* keltirib chiqarishi mumkin. Aloxida mamlakatlar tomonidan kamsitish (diskriminastion) choralar – embargo, qarzlarni to`lashga taqiq va boshqa choralar kiritilishi extimoli mavjud, yani siyosiy taxlikalar yuzaga keladi. Iqtisodiy va siyosiy taxlikalarni kamaytirish maqsadida ularni sug`urta qilish hamda shartnomalarning moliyaviy shartlarida nazarda tutilishi lozim.

***Shartnomaning moliyaviy shartlari quyidagilarni ta`minlab beradi:***  
- eksport qiluvchidan valyuta foydasining tezroq kelib tushishini;



- hisob-kitob bo`yicha xarajatlarning kamayishini;
- tovarlarni import qilishda kontragent majburiyatlarini ani bajarishi;
- valyuta mablag`larining aylanishini tezlashtirishi;
- xorijiy hamkorga asossiz tarzda kredit ajratishni.

Tashqi savdoda hisob-kitobning quyidagi shakllari ishlatiladi (eksport qiluvchi uchun foyda darajasi kamayib borishi tarzida): 100% foizli avans, akkreditiv, inkasso, ochiq hisob raqami. Asosan inkasso va akkreditiv shakl ishlatiladi. Ularning ustunligi shundaki, eksport qiluvchi foyda oladi, import qiluvchi esa to`lovni faqat tovar tushirib bo`linganidan keyin amalga oshiradi.

**Hujjatli inkasso**- eksport qiluvchining bankka import qiluvchidan tovar hujjatlari evaziga to`lov qabul qilib olishni hamda to`lov mablag`ini eksport qiluvchi hisobiga o`tkazishni tushuniladi. Inkasso bo`yicha hisob-kitoblar “Inkassoga oid unifikatsiya qilingan qoidalar bo`yicha amalga oshiriladi”.

**Inkasso bo`yicha hisob-kitoblar mexanizmi.** Ttovarni tushirib bo`lgach eksport qiluvchi hujjatlarni rasmiylashtirib, ularni o`zining bankiga topshiradi, bank esa ularni import qiluvchi bankiga yuboradi. Bank import qiluvchiga inkasso topshirig`ida ko`rsatilgan valyuta miqdori, yoki, to`lov kredit shartlari asosida amalga osirilsa, tezkor tratta aksepti bo`yicha hujjatlarni topshiradi. Import qiluvchining banki eksport qiluvchining bankiga uning korrespondent hisob raqamiga to`lov miqdori kelib tushgani haqida xabar beradi. Shundan keyin esport qiluvchining banki mijoz bilan hisob-kitob qiladi.

Inkasso operatsiyalari oddiy, tovarga xaq to`lanishini kafolatlaydi, chunki tovar import qiluvchiga to`lov amalga oshirilganidan keyin o`tadi. Biroq, ular kamchiliklardan ham holi emas, ulardan asosiysi – tovar tushirilishi, hujjatlarni bankka topshirish va to`lovni amalga oshirish o`rtasida vaqt oralig`i mavjud. Natijada, eksport qiluvchi vadyuta taxlikalariga va bozor konyukturasining o`zgarishi yoki import qiluvchining to`lov imkoniyati joriy davrda mavjud bo`dmaganligi bois to`lovni amalga oshirmaslik taxlikasiga duchor bo`ladi. Valyuta taxlikalarini bartaraf etish uchun shartnomaviy himoya qo`shimchalarini ishlatish lozim. Ammo, taxlikalarning boshqa turlarini bartaraf etish mumkin emas.

Vaqt laglarini telegrafdan foydalanish hisobiga qisqartirish mumkin. Xalqaro hisob-kitobga oid malumotlarni kuzatish uchun 1973 yili SVIFT xalqaro banklararo telekommunikatsiyalar tizimi yaratildi. Mazkur tizim orqali bank operatsiyalarining quyidagi turlari amalga oshiriladi:

mablag` o`tkazish, banklardagi hisob raqamlarining holati, valyuta bitimlarni tasdiqlash, inkasso, akkreditiv, qimmatbaho qog`ozlar savdosi bo`yicha hisob-kitob.

**Ochiq hisob raqami** eksport qiluvchi uchun hisob-kitobning eng foydasiz shakli bo`lib, unga ishonchli kafolatlar berilmaydi. Ochiq hisob raqami bo`yicha operatsiyalar bajarganda eksport qiluvchi haridor manziliga, import qiluvchi tomonidan kelishilgan muddatda xaq to`lanadigan, tovarni va tovar hujjatlarini yuboradi. Ochiq hisob raqami tovarni vositachilar orqali yoki konsignatsiyaga sotilganda, import jarayonida esa – asosan, katta bo`lmagan bahodagi tovarni tushirib berishda ishlatiladi.

**Bank orqali pul o`tkazish** kreditlar bo`yicha qarz to`langanda, avans berilganda, reklamatsiyalarni tartibga solganda, nosavdo operatsiyalari bo`yicha hisob-kitoblarda va boshqalarda ishlatiladi.

**Cheklar bilan hisob-kitob qilish** bank orqali pul o`tkazish ishlatilgan hollarda ham ishlatiladi.

**Avans to`lovlar** eksport operatsiyalarida ham, import operatsiyalarida ham ishlatiladi.

To`lov shartlari. To`lov shartnomada belgilangan shartlar asosida amalga oshiriladi. Naqd pul asosida to`lovni amalga oshirish- bu shartnoma shartlariga muvoffiq tovarni sotuvchi tomonidan sotib oluvchiga yetkazib berilgandan keyin, uni isbotlovchi hujjatlarni bankka topshirgandan so`ng, to`lanadigan naqd pul to`loviga aytiladi. Xalqaro naqd pul asosida to`lov to`rt usulda amalga oshiriladi: chek, pul o`tkazish, akkreditiv va inkasso. Oddiy operatsiyalarda (ko`rgazma eksponatlari sotuvida) tovar va uning hujjatlari berib yuborilishi bilan sotib oluvchi tomonidan sotuvchi nomiga chek yoziladi va to`lov amalga oshiriladi. Ko`p hollarda naqd pul to`lovi uzoq vaqt amalga oshiriladi: bir necha kundan tortib to bir necha oygacha.

**Bank o`tkazmasi orqali hisob-kitob.** Bu yerda sotuvchi tomonidan tovar yetkazib berilgan paytdan boshlab to pulni olguniga qadar quyidagi operatsiyalarni bajarish uchun vaqt kerak bo`ladi:

- sotuvchi shartnomada ko`rsatilgan hujjatlarni komplekt qilib sotib oluvchiga hisob yuboradi.
- hujjatlarning komplekt bo`lishi uchun pochta orqali kelishiga qarab.
- sotib oluvchi hujjatlarni qabul qilib, ularning shartnoma shartlariga mos kelishini tekshiradi va o`z bankiga taqdim etilgan hisob asosida ko`rsatilgan summani talabnoma asosida to`lash uchun murojat etadi.

- sotib oluvchining banki sotuvchining bankiga pul o`tkazayotganligi haqida xabar beradi.

- sotuvchining banki mijoziga, uning hisob raqamiga pul kelib tushganligi haqida xabar qiladi.

To`lovni tezroq amalga oshirish sotib oluvchini qizitirmaydi, chunki u aylanma vositalarini iqtishod qiladi. Shuning uchun ham sotib oluvchiga pulni to`lashi uchun malum bir muddatlarni belgilab berish maqsadga muvoffiq bo`ladi. Ushbu hisob-kitob tizimi sotuvchiga yetkazilgan tovar uchun pul to`lanishiga kafolat bermaydi. Shuning uchun ham odatda shartnoma shartlariga sotib oluvchiga yetkaziladigan tovar uchun pul to`lab berishi haqida moliyaviy garov xatini taqdim etishi majburiyati kiritiladi. Eng ishonchlisi bu banklarning kafolatidir. Chunki ular sotib oluvchi o`rniga shartnomada ko`rsatilgan to`lovlarni amalga oshirish majburiyatini oladilar. Sotib oluvchi esa o`z navbatida to`lovni bajara olmaslik xatariga mos ravishda bankka, kafolat berganlik uchun pul to`laydilar. Banklarning kafolat berganligi uchun to`lanadigan pul qiymati "firmaning obro` yetiboriga, moliyaviy axvolining perspektivasiga, shuningdek, bank berayotgan kafolatning qiymatiga bogliq bo`ladi".

#### **5.4. Hujjatlashtirilgan tovarlar oldi-sotdi sxemasi**

Xalqaro hujjatlashtirilgan savdo-sotiq bitimi qanday amalga oshiriladi? Haridor va sotuvchi o`rtasida tovarlar savdo-sotig`i haqida shartnoma tuzilayotgan vaqtda sotuvchi unga shartini va to`lov shartini kiritishni talab qiladi. To`la ishonch uchun sotuvchi to`lovni tasdiqlangan chaqirib olinmaydigan akkreditiv vositasida amalga oshirishni talab qiladi va zarur hujjatlar haqida batafsil ko`rsatmalar berishi kerak. Savdo-sotiq shartnomasiga to`lovlarga oid shartning kiritilish sababi shundaki, haridor akkreditiv ochishi va tovarga to`lov yetkazib berilganidan keyin emas, balki hujjatlar evaziga to`lovni amalga oshiradi. Shuning uchun to`lovga oid shartlar bo`yicha kelishib olish va ularni shartnomada qayd etish zarur. Shartnomada bunday shartlar nazarda tutilmaydi, balki aniq belgilab qo`yiladi. Odatda bu:

1) aylanma konosament (u transport kompaniyasi tomonidan tovarlarni olganligini va mazkur tovarlarni faqat hujjat egasiga topsirish majburiyatini tasdiqlaydi

2) hisob - faktura( uning tarkibida tovarlarning navi, miqdori va narxi kabi bitim shartlari kiritiladi

3) dengiz sug`urta qilish polisi tovarlarni dengiz bo`yicha olib o`tilganda

4) tovarlarni ko`rikdan o`tkazish sertifikatini (u tijorat nazorat firmasi tomonidan beriladi va belgilangan turdagi va miqdordagi tovarni tushirib bo`linganini tasdiqlaydi);

5) eksport lishtenziyasi yoki sanitar ko`rikdan o`tkazish sertifikatini (u tovarlar eksport qilinishi uchun ko`rikdan o`tganini tasdiqlaydi)

6) tovarlar kelib chiqishi haqidagi sertifikat (ta`riflarni baholash uchun import qiluvchi mamlakatining bojxonasida tovarlarni kelib chiqishi borasida foydalanadigan qoidalarga mos sertifikat)

Agar haridor akkruditiv vositasida to`lovni amalga oshirish shartiga rozi bo`lsa, haridor (to`lovchi yoki mijoz) haridor banki bilan akkreditivni (kreditni) sotuvchiga (benefishtiarga) berish haqida shartnoma tuzadi. Akkreditiv – bu bankning, sotuvchi akkreditivda (avval savdo-sotiq shartnomasida) ko`rsatilgan hujjatlarni bankka taqdim etilsa, shartnomaviy bahoni to`lashga doir aniq majburiyatidir. haridorning banki haridorning kredit imkoniyatlarini uqiladi va haridordan pullarni undirish uchun mos harakatlarni (birdan yoxud shu bo`yicha to`lovlarni to`lash yo`li bilan) amalga oshiradi. Bank bu ishni akkreditiv berilishiga qadar bajaradi, chunki haridor banki akkreditiv shartlarini, agar bu Chaqirib olinmaydigan akkreditiv bo`lsa, akkreditiv berilguncha bajarishi lozim.

Agar sotuvchiga unga malum bo`lgan bankdan majburiyatlar talab etilsa, unda akkreditiv sotuvchi banki tomonidan tasdiqlanishi kerak. haridor banki o`z akkreditivini haridorga boshqa, sotuvchining banki orqali yuboradi. Bu oddiy tasdialash yo`li bilan amalga oshiriladi: “Mazkur akkreditivni tasdialaydimi”, yani bu holda sotuvchining banki sotuvchi oldida zimmasiga aniq majburiyatni oladi – agar sotuvchi unga zarur hujjatlarni taqdim etsa, u shartnomaviy narxni sotuvchiga to`lab beradi. Agar savdo-sotiq shartnomasi bo`yicha akkreditivni tasdiqlash talab etilmasa, haridorning banki akkreditivni sotuvchiga yaqin bo`lgan malum qiluvchi bank orqali yoki maslaxatchi bank orqali yuborishi mumkin. Bu bank sotuvchi oldida zimmasiga hech qanday majburiyat qolmaydi, faqat hujjatni qabul qilib, uni haridor bankiga inkassoga yuboradi.

Akkreditiv berilib, tasdiqlanganidan keyin, sotuvchi tovarlarni joylashtiradi va hisob-fakturani yozib beradi hamda tovarlarni tashish vaqtida amal qiluvchi sug`urta sertifikatini (shartnomaning yana bir turini) oladilar. Agar ko`rikdan o`tganligi haqida sertifikat talab etilsa, tovarlarni savdo-sotiq shartnomasida ko`rsatilgan nazoratchiga taqdim etiladi va

nazorat firmasi tovarlar savdo-sotiq shartnomasida berilgan ta'rifga mos kelishi haqida sertifikat beradi. Sotuvchi o'z mamlakatining bojxonasiga (masalan, eksport lishtenziyasi) va haridor mamlakati bojxonasiga (tovarning kelib chiqishi haqidagi sertifikat) zarur bo'lgan hujjatlarni tayyorlaydi. Keyin sotuvchi tovarlarni yuk tashuvchiga yuboradi, u, o'z navbatida, tilxatdan va shartnomadan iborat aylanma konosamentni yozib beradi.

Sotuvchida zarur barscha hujjatlarning jamlanmasi mavjud. Bu hujjatlar sotuvchining bankiga topshiriladi. Bank sotuvchiga hujjatlar taqdim etilishi bilan shartnomaviy narxni to'lab berishi shart. To'lovni olish uchun sotuvchi hujjatlarga trattani ilova qiladi, banklar esa akkreditivda bunday trattaga pul to'lab berishni zimmalariga oladilar. Tratta (qoidada o'tkazma veksel deb nomlanadi) sotuvchi tomonidan sotuvchining bankiga, haridorning bankiga yoki haridorning o'ziga shartnomaviy narx miqdoriga teng chekka o'xshashdir. Agar savdo naqd pulda amalga oshirilgan bo'lsa, tratta bo'yicha talabga qarab pul to'lanadi, agar kreditdan foydalanilgan bo'lsa, keyinroq ham to'lanishi mumkin.

Sotuvchining banki hech qachon tovarlar bilan ishlamaydi, u faqat hujjatlar bilan ish yuritadi, shuning uchun bank, hujjatlar akkreditiv talablariga to'liq mos kelishiga ishonch hosil qilish uchun hujjatlarni batafsil o'rganib chiqadi, chunki hujjatlar uning yagona himoyachisi hisoblanadi.

### **5.5.Akkreditiv – xalqaro to'lov shakli**

Xalqaro hisob-kitoblar hujjatlashirilgan xususiyatga ega, yani ular moliyaviy va tijorat hujjatlari asosida bajariladi. Moliyaviy hujjatlar qatoriga oddiy va o'tkaziluvchi veksellar, cheklar, to'lov bajarilganligi haqida tilxatlar kiradi. Tijorat hujjatlari qatoriga hishob-faktura, tovarlarni yuklash yoki tushirishni tasdiqlovchi yoxud ortishga qabul qilinib olinganligini tasdiqlovchi hujjatlar va boshqa hujjatlar (masalan, ishlab chiqarilgan joyini, og'irligini, sifatini yoki tovar talqini hamda chegaradan o'tganligini tasdiqlovchi sertifikatlar, bojxona va konsul hisob varaqalari) kiradi.

Xalqaro hisob-kitobning akkreditiv shakli jahon amaliyotida eng keng tarqalgan shakldir. Undan tashqari, yuqorida takidlanganidek, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1994 yil 20 aprelidagi "eksport-import operatsiyalari bo'yicha valyuta nazoratini taminlash chora-tadbirlari to'g'risida"gi Farmoniga ko'ra eksport-import operatsiyalari

bo`yicha to`lovlarning asosiy shakllaridan biri hujjatlashtirilgan akkreditivdir

*Hujjatlashtirilgan akkreditiv*- bu akkreditiv ochgan bankka tovarga to`lovga oid majburiyatni o`tkazishdir. Bu eksport qiluvchi uchun hisob-kitob qilishning eng foydali shaklidir. Chunki u to`lovning ishonchliligini va uning tez olinishini taminlaydi. Eksport qiluvchini valyuta va siyosiy xatarlardan himoya qiladi. Aksincha, import qiluvchi uchun akkreditivning foydasi kamroqdir, chunki u mablag`ning akkreditivda himoyalashuvini nazarda tutadi va, demak, mablag`larning aylanmasini sekinlashtiradi. Akkreditiv ochishga oid xarajatlar, odatda, import qiluvchi zimmasiga tushadi. Bankka tushadigan kommission mukofot inkassoga nisbatan ko`proqdir.

Takidlash joizki, hisob-kitobning akkreditiv shakli eksport qiluvchi va import qiluvchiga majburiyatlarining bajarilishini taminlash qurollaridan biridir. Hisob-kitobning akkreditiv shaklida, sotuvchi tomonidan shartnomada belgilangan majburiyatlar bajarganligini tasdiqlovchi hujjatlar kelishilgan muddatda taqdim etilsa, bank sotuvchiga malum miqdorda mablag` to`lab berishga majbur.

Shartnomada tomonlar akkreditiv bo`yicha hisob-kitoblarning harakat muddatini va tartibini kelishib oladilar. Qoida bo`yicha, bu tovar yetkazib beruvchilar bilan ularning majburiyatlarini bajarishga oid muddatga moslanishi zarur.

Akkreditivlarni taminlanishi va to`lov usullari bo`yicha dasdiqlaydilar. Taminlanishi bo`yicha akkreditivlar chaqirib olinadigan, chaiqrib olinmaydigan, tasdiqlangan va tasdiqlanmagan bo`lishi mumkin. To`lov usuli bo`yicha akkreditivlar talab etilganidan so`ng beriladigan akkreditiv, aksept akkreditiv, to`lov muddati surilgan akkreditiv, avans akkreditiv, revolver akkreditivga bo`linadi.

*Chaqirib olinadigan akkreditiv* emitent-bank tomonidan, mablag` oluvchini oldindan ogohlantirmasdan, o`zgartirilishi yoki bekor qilinishi mumkin. Boshqa so`z bilan aytganda, chaqirib olinadigan akkreditiv bo`yicha bank haridorning talabiga binoan uni ixtiyoriy vaqtda o`zgartirishi yoki bekor qilish huquqiiga egadir. Agar hamkorlar o`zaro muddatli ish aloqalari bois bir birlariga to`la-to`kis ishonch bildirsa, akkreditivning bu turi foydali bo`ladi. Chunki, yuqorida qayd etilganidek, bank haridorning talabiga binoan, uni ixtiyoriy vaqtda o`zgartirishi yoki bekor qilish huquqiiga ega, bu esa sotuvchi uchun ko`zda tutilmagan qo`simcha xarajatlarni yoki boshqa oqibatlarni keltirib chiqarishi mumkin. Undan tashqari, agar akkreditivda u chaiqrib olinadiganmi yoki chaqirib

olinmaydiganligi ko`rsatilmagan bo`lsa, u avtomatik tarzda chiqirib olinadigan deb tan olinadi.

*Chaqirib olinmaydigan akkreditiv* deb mablag` oluvchini roziligini olmasdan turib bekor qilib bo`lmaydigan akkreditivga aytiladi. Akkreditiv operatsiyasini amalga oshirishda qatnashuvchi, xizmat ko`rsatuvchi bank, emitent-bank iltimosiga ko`ra, chaqirib olinmaydigan akkreditivni tasdiqlab berishi mumkin. Mazkur holat, xizmat ko`rsatuvchi bank o`z zimmasiga, akkreditiv shartlariga muvofiq to`lovni amalga oshirish majburiyatini olishini bildiradi. Chaqirib olinmaydigan akkreditiv, ayniqsa, xizmat ko`rsatuvchi bank tomonidan tasdiqlangan akkreditiv, mazkur bank roziligisiz o`zgartirilishi yoki bekor qilinishi mumkin emasligi tabiiydir.

Yuqorida aytb o`tilganidek, benetsifar uchun ikkita bog`liq bo`lmagan majubriyat mavjuddir:

- 1) Akkreditiv ochgan bankning majubriyati
- 2) Akkreditiv tasdiqlagan bankning majubriyati.

Akkreditivdan foydalanish shartlari belgilanishi kerak va ularni noto`g`ri izohlashga imkoniyat bermaslik zarur. Hamda, mablag` oluvchi uchun akkreditiv bajarilishi borasida to`squinlik qiladigan shartlardan holi bo`lishi kerak.

Akkreditiv bo`yicha avans to`lov shakli mavjud – bu qo`simcha shartli to`lovdir, bu sotuvchi uchun maxsus imtiyoz demakdir. Mazkur holat, tovarni akkreditiv hujjatlarni yuborilishigacha tovarni jo`natish uchun bankga akkreditivning bir qismini avans shaklida to`lash imkonini beradi. Mazkur to`lov tavakkalchiligi akkreditiv ochgan shaxs zimmasiga tushadi.

Umuman, akkreditivlar amaliyotda turli shakllarda uchraydi. Birinchi qarorni, aynan akkreditivning asosiy shaklini tanlab olish borasidagi qarorni, odatda, shartnoma bo`yicha muzokaralar olib borish jarayonida qabul qilinadi. Ikki tomonning manfaatini ko`zlab, akkreditiv shartlarini aniq va lo`nda bayon etiladi.

Takidlash joizki, haridor akkreditivni ochgandan keyin ham uning shartlari shartnomada belgilab ketirilgan shartlarga mosligini yana bir bora ishonch hosil qilmoq zarur. Akkreditivdan foydalanishga imkon bermaydigan arzimagan o`zgartirishlar kiritilsa ham, sotuvchi haridordan akkreditiv shartlarini shartnoma shartlariga moslashtirishni talab etishi lozim. Agar akkreditivning shartlari aniq bajarilmasa, bank tomonidan uning taminoti bekor qilinishi hamda, hujjatlarda arzimagan o`zgarishlar bo`lsa ham ularni qabul qilmasligi mumkin.

Shartnomalar ishonchli, o'zaro manfaatli, barqaror va ishtirokli bo'lishi zarur. Hisob-kitobning akkreditiv shakli xalqaro savdoda eng keng tarqalgan shaklidir. Shu bois, adabiyotda xalqaro akkreditiv bitimlarining huquqiy mohiyati tahliliga katta ahamiyat berilmoqda.

Hisob-kitobning akkreditiv shaklida akkreditivni boshqarayotgan mijoz (import qiluvchi) topshirig'i bilan faoliyat ko'rsatayotgan bank (emitent-bank) mijozining hisob raqamidan (eksport qiluvchiga) akkreditivda belgilangan hujjatlari, avvalam bor, tovarni topshirish, yuk tashib olish uchun qabul qilinganligi haqida hujjatlar topshirilgandan so'ng uning kontragent-benefistiriga mablag' o'tkaziladi. Emitent-bank (haridorning banki) sotuvchi mamlakatida joylashgan boshqa bankni jalb etadi, mazkur bank akkreditiv bitimda xizmat ko'rsatuvchi bank sifatida qatnashadi. Aynan mazkur bank eksport qiluvchi bilan ishlaydi, undan hujjatlarni qabul qilib oladi va ular asosida to'lovni amalga oshiradi. "Biroq, xizmat ko'rsatuvchi bank hujjatlarni qabul qilib olish va ularni teksirish bo'yicha majburiyatlarini bevosita akkreditiv asosida emas, balki, munosib topshiriq bergan, emitent-bank bilan korrespondent munosabatlari asosida bajaradi"

"Akkreditiv" tushuncasi asosan ikki manoda ishlatiladi: birinchidan, hisob-kitobning bir shakli sifatida; ikkinchidan, emitent-bankning benefistar oldidagi majburiyati, avvalom bor pullik majburiyati sifatida.

Akkreditiv operatsiyasining mohiyati quyidagi ketma-ketlikda namoyon bo'ladi:

1) haridor (import qiluvchi) savdo-sotiq shartnomasiga asosan o'z bankiga sotuvchi foydasiga akkreditiv ochishga oid iltimos bilan murojaat etishga majbur; mazkur bosqichda to'lov amalga oshirilishiga asos bo'luvchi hujjatlar, to'lov miqdori, akkreditivning boshqa shartlari borasida kelishuvlar tasdiqlanadi;

2) haridorning banki, haridor topshirig'ini bajarib, sotuvchi banki bilan muloqotga kirishadi (odatda, banklar o'rtasida korrespondent munosabatlar mavjud bo'ladi); sotuvchining bankiga akkreditivni bajarilish borasida pul mablag'i o'tkaziladi hamda sotuvchining banki sotuvchi to'lovni qanday shartlarda bajarilishi mumkinligi haqida xabar beriladi;

3) sotuvchining banki sotuvchiga uning foydasiga akkreditiv ochilgani haqida xabar beradi hamda unga akkreditiv shartlarini malum qiladi, avvalam bor, to'lov amalga oshirilishi uchun zarur hujjatlar ro'yxatini taqdim qiladi;



4) sotuvchi (eksport qiluvchi) tovarni yetkazib berib hamda yuk tushirish (masalan, konosament, yuk to`g`risidagi xat) va boshqa hujjatlarni qabul qilib olib, ularni o`z bankiga tadim qiladi;

5) sotuvchining banki qabul qilib olingan hujjatlarni akkreditiv shartlari bilan solishtirib, ularga mos tushgan holda to`lovni amalga oshiradi, yani sotuvchi hisobiga belgilangan pul miqdorini o`tkazadi;

6) sotuvchidan olingan hujjatlarni sotuvchiga xizmat ko`rsatayotgan bank haridor bankiga yuboradi. U o`z navbatida, ularni haridorga tovarni olish uchun topshiradi. Yuk tashuvchi tovarni taqdim etilgan hujjatlar evaziga yuk tashish shartnomasi shartlariga asosan topshiradi.

O`zR tashkilotlari tomonidan eksport qilinuvchi tovarlar bo`yicha hisob-kitob qilish uchun akkreditivlar xorijiy banklar tomonidan xorijiy haridor-firmalar topshirig`i bilan mamlakatimiz sotuvchilari foydasiga ochiladi. Bu yerda O`zR banklari xizmat ko`rsatuvchi banklar sifatida ishtirok etadi. Bunday shartnomalar bo`yicha O`zR banklari konosament, sug`urta polisi va trattalarning teskari tomonida, hujjatlar yuborilayotgan xorijiy bank foydasiga uzatish yozuvi qo`yiladi. O`zRga import qilinuvchi tovarlar uchun hisob-kitob akkreditivi mahalliy haridor tomonidan O`zR bankida xorijiy sotuvchi-firma foydasiga ochilishi kerak. Bu holda xizmat qiluvchi bank sifatida xorijiy banklar ishtirok etadi. Demak, aynan xorijiy bank o`z mijoz – xorijiy haridordan konosament, sug`urta polisi va trattani qabul qilib bo`lganidan so`ng ular asosida O`zR banki (emitent-bank) foydasiga indosamentni (moliyaviy rag`batlantirishni) amalga oshiradi.

## **5.6.Akkreditivlar uchun xalqaro savdo to`lovlarining unifikatsiyalashtirilgan qoidalari**

Savdo-sotiq bo`yicha tashqi-iqtisodiy bitim ishtirokchilari o`rtasidagi akkreditiv kelishuv borasidagi munosabatlar hamda banklar o`rtasidagi munosabatlar *hujjatlashtirilgan akkreditivlarga doir unifikatsiya qilingan qoida va urflar (UCP)* bilan tartibga solinadi. Mazkur hujjat xalqaro savdo palatasi (XSP) tomonidan, xalqaro akkreditiv hisob-kitoblar sohasidagi banklar tajribasini umumlashtirish va bank sohasida paydo bo`lgan urf odatlar asosida ishlab chiqilgan. Hozirgi paytdagi qoidalar 1993 yil tarixidan beri amal qiladi (XSP 500 - 11SR-500 sonli nashri). Inkotermga o`xshab, UCP-500 meyoriy akt emas va unga mijoz va bank o`rtasidagi shartnomada ishora bo`lsagina ishlatiladi. UCP xalqaro bank amaliyotining aks sadosidir va ularga ishora mavjud bo`lmasa ham ishlatilishi mumkin. Chunki , bu

holda, ular shartnomaga bilvosita (impliedly) ishonchli bank turlari mavjudligini isbotlaydi.

Shu bilan birga, XSP unifikatsiya qilgan qoidalarni urflar deb qabul qilish noto'g'ri bo'lar edi. Chunki ularga kiritiladigan bandlar aksariyat hollarda aynan XSP tomonidan yaratilgandir. Vaqti- vaqti bilan UCP qayta ko'rib chiqiladi (mazkur ish bilan XSP tarkibidagi maxsus ishchi guruhi shug'ullanadi). Bu ularni malum darajada meyoriy aktlarga yaqinlashtiradi.

Akkreditivlar uchun xalqaro savdo to'lovlarining (XST) unifikatsiyalashtirilgan qoidalari mavjud. Unifikatsiya qilingan qoidalar har bir hujjatlashtirilgan akkreditivning tarkibiy qismi sifatida amal qiladi, buni akkreditiv matniga kiritiladigan standart qo'simcha ko'rsatadi: "Hujjatlashtirilgan akkreditivlar uchun unifikatsiya qilingan qoida va urflar, 1993 yildagi 500- sonli XSP nashri". Xalqaro hisob-kitoblarni amalga oshirganda UCP ni keng tadbiiq etilishining boisi, akkreditivni ochish to'g'risidagi ariza kunidan boshlab barcha bank hujjatlari mazkur qoidalarga ishora qiladi. Shunday qilib, ular shartnomaviy shartlar sifatida amal qiladi. Bu holda tomonlar qoidalarda ko'rsatilgan bandlardan voz kechib, akkreditiv bitim bo'yicha munosabatlarni boshqacha, UCP-500 dagidan farqliroq ravishda tartibga solishlari mumkin. Biroq, qoidalarning amaliyotda qo'llanishi shunchalik keng-ki, UCP-500 ning bandlari barcha banklar tomonidan o'zgartirishlarsiz qo'llaniladi. Bunga XSP tomonidan tavsiya etilgan akkreditivlarning standart shakllari, banklar tomonidan ishlatiladigan hujjatlarning elektron aylanmasi, jumladan SWIFT tizimi ham ijobiy tasir etadi. Hujjatlashtirilgan akkreditivlar uchun unifikatsiya qilingan qoidalarni ishlatish yuk yetkazib berishning ham bazi umumiy shartlarini nazarda tutadi

Unifikatsiya qilingan qoidalar akkreditivlar turini, ularning bajarilishi va topsirilishi usullari va tartibini, banklarning majburiyatlari va mashuliyaini belgilaydi. Qoidalarda akkreditiv bo'yicha topshiriladigan hujjatlarni rasmiylashtirish shartlari batafsil ochib berilgan, turli transportga oid hujjatlarning (konosamentlar, aralash, va, avtomobil, temir yo'l, yuk tashishlarga oid transport hujjatlari, sug'urta hujjatlar va .h.k.) batafsil tasnifi berilgan.

UCP-500 ga muvofiq, emitent-bank xizmat ko'rsatuvchi bankga to'lovni bajarish yoki akkreditivni boshqa usul bilan amalga oshirish vakolatini berganda, emitent-bank xizmat ko'rsatayotgan bankga akkreditivni amalga oshirgani bois mablag'ning o'rnini to'ldirishi kerak. (14 A- modda). Undan tashqari, emitent-bank xizmat ko'rsatuvchi bankdan akkreditiv bo'yicha majburiyatni o'z zimmasiga, uni tasdiqlash yo'li bilan

olishini iltimos qilishi mumkin (9V-modda). O`zining tasdiqlashini qo`shib qo`ygandan so`ng bank tasdiqlovchi bank deb nomlanadi. Bunday bank, sotuvchi akkreditivda nazarda tutilgan hujjatlarni taqdim etgandan so`ng, unga to`lovni amalga oshirishi lozim. Emitent-bank, o`z navbatida, tasdiqlovchi bankdan hujjatlarni sotib oladi, shu bilan uning harajatlarini qoplaydi.

UCP-500 ga muvofiq (10A-band), akkreditiv tarkibida uni bajarishga oid ko`rsatma mavjud bo`lishi zarur:

- 1) taqdim etish asosida to`lovni amalga oshirish yo`li,
- 2) kechiktirish orqali to`lovni amalga oshirish yo`li ,
- 3) aksept yo`li bilan,
- 4) gossignatsiyasiz yo`li bilan.

*Taqdim etish asosida to`lovni amalga oshirish* sotuvchi tomonidan hujjatlar taqdim etilganidan keyin (benefitsiar) to`lovni amalga oshirishni bildiradi. Bu – akkreditivni amalga oshirishning eng sodda usulidir. *Kechiktirish bilan to`lovni amalga oshirish* hujjatlarni taqdim etishdan keyin malum muddat o`tganidan so`ng to`lovni amalga oshirishdir. *Aksept yo`li bilan to`lovni amalga oshirish* sotuvchi taqdim etgan trattani bank tomonidan akseptlash majburiyatini anglatadi. Bunday tratta, odatda, emitent-bankga qo`yiladi. Keyincalik sotuvchi boshqa bankda bunday akseptlangan trattani hisobga olib, to`lovni tratta muddatidan avval olishi mumkin. *Gossignatsiyasiz* deganda bank tomonidan trattani sotib olish nazarda tutiladi (boshqa so`z bilan aytganda, o`tkazma veksellarni hisobga olish). Mazkur holda, tratta gossignatsiyasiz qiluvchi (hisobga oluvchi) bankdan farqli shaxsga qo`yiladi.

UCP-500 bo`yicha akkreditivlarni tartibga solish ikkita aqidaga asoslanadi:

1) qat'iy moslik

2) akkreditiv bitimning asosiy bitimdan mustaqilligi. UCP-500 ning 13 moddasiga binoan, banklar, akkreditivda ko`rsatilgan barcha hujjatlarni sinchiklab teksirib chiqishlari zarur, bu bilan u hujjatlar tashqi xususiyatlari bo`yicha akkreditiv shartlariga mos kelishiga ishonch hosil qiladi. Bank akkreditiv shartlariga mos kelmaydigan hujjatlarni qaytarib yuborishi kerak. Qat'iy moslik nazariyasining mohiyati ham aynan shundadir. Xorijiy shu qarorlaridan birida takidlanganidek: «juda o`xshash yoki to`g`ri keladigan hujjatlarga o`rin yo`qdir».

Bank, akkreditiv shartlariga mos kelmaydigan hujjatlarni qabul qilib olgan holda, haridor bunday hujjatlarni qabul qilib olishdan va to`lovdan voz kechishi mumkin. Haridor banking bu harakatlarini maqullashi ham

mumkin. Biroq bunda u to'lovdan bosh tortolmaydi. Bazi hollarda, haridor, kamchiliklari mavjud hujjatlarni qabul qilib olgan va to'lovni amalga oshirgan, bank harakatlari uning davomli sukunati yoki harakatsizligidan ayon bo'lishi mumkin. "Agar, masalan, haridor, hujjatlardagi kamchiliklarni bila turib, hech qanday harakat qilmasa yoki tovar kelib tushgandan keyin uni tushirish portida ko'rikdan o'tkazgandan keyin hujjatlardan voz kechsa, unda u bank amalga osirgan to'lovlarni maqullagan hisoblanadi".

Hujjatlarni tekhsirish muddati ularni qabul qilib olingandan keyin etti bank kunidan oshmasligi kerak. Benetsifar, akkreditiv shartlariga mos kelmaydigan hujjatlarni taqdim etganda yoki akkreditivni bazi bir shartlarini buzganda, xizmat ko'rsatuvchi bank va emitent-banki to'lovni, akseptni yoki gossignatsiyasizni amalga oshirish uchun hujjatlarni qabul qilib olishdan tonishi mumkin. Akkreditiv bitimning mustaqillik nazariyasining mohiyati shundaki, emitent-bankning to'lovni amaldga oshirish bo'yicha majburiyati sotuvchi va haridorning savdo-sotiq shartnomasi (asosiy bitim) bo'yicha o'z zimmasiga olgan majburiyatlarni bajarishiga bog'liq emas. Bank benetsifarga to'lovni haridor iltimosiga ko'ra, hamma o'z nomidan amalga oshiradi. UCP-500 ga muvofiq, akkreditiv, savdo-sotiq yoki boshqa bitimdan farq qiladigan bitimdir, akkreditiv matnida yuqoridagi shartnomalarga ishora bo'lsa ham u boshqacha bitimdir (3- modda). Xususan, bank, hujjatlarni to'lov uchun qabul qilish jarayonida, faqat akkreditiv shartlariga bo'ysunadi. Hamda, to'lovga qarshi, haridor yoki boshqa bank bilan shartnomaviy munosabatlarga asoslangan biror bir e'tirozni qo'llashi mumkin emas. Agar, misol uchun, haridor manziliga yuborilgan tovar yo'lda nobud bo'lsa yoki buzilib qolsa, bank baribir taqdim etilgan hujjatlar evaziga to'lovni amalga oshirishi, haridor esa (akkreditiv buyuruvchi) to'langan miqdorni qoplab berishi shart.

Shunday qilib, akkreditiv bitimga tomonlar o'rtasidagi shartnomaga bog'liq bo'lmagan, mustaqil bitim deb qaraladi. Akkreditiv bitim va savdo-sotiqqa oid shartnomaning bog'liqligi shundaki, akkreditiv shartlari ishtirokchilar tomonidan shartnomada kelishib olinadi (odatda, shartnomada amalga oshirilgan to'lovga asos bo'lgan hujjatlar, ularni taqdim etish muddati va bosh.). Banklar savdo-sotiqqa oid shartnoma asosida ish yuritishmaydi, ular to'lovni, akkreditivda belgilangan, hujjatlar asosida amalga oshiradi. Sotuvchi bankka, shartnomada ko'rsatilmagan, hujjatlarni taqdim etishdan bosh tortishi mumkin. Bank, o'z navbatida, agar hujjatlar akkreditiv shartlariga mos kelmasa, to'lovni amalga oshirmaydi. Boshqa tomondan, savdo-sotiqqa oid shartnomaning o'zgartirilishi, masalan, yuk yetkazib berish muddatlarining o'zgartirilishi, bank va haridor o'rtasidagi

akkreditiv kelishuvga o`zgartirish kiritish zaruriyatini keltirib chiqarishi mumkin.

M.G.Rozenberg takidlashicha, agar bank yetarli sabablarsiz akkreditiv bo`yicha tovarga pul to`lab bermasa, sotuvchi quyidagi huquqlarga ega:

a) haridordan tovarga to`lovni savdo-sotiq shartnomasiga asosan talab etish; o`z navbatida, haridor bank tovarga vaqtida pul to`lanmaganligi bois undan ziyonni qoplashini talab etishi;

b) akkreditivdan kelib chiquvchi qatiy majburiyatga tayanib bankka tegishli talab qo`yishi. Qayd etilgan xaridan oxirgisi, inkor etish "hisob-kitoblarning akkreditiv shakli o`zining eng muhim funkstiyasi – sotuvchi akkreditiv talablarini bajarganligini tasdiqlovchi hujjatlarni taqdim etganda tovarga xaq to`lanishiga oid bank kafolatini - yo`qotganini bildiradi. Bank akkreditivdan tovarga xaq to`lanishi bo`yicha qatiy majburiyatlarini bajarmasligi undan davo miqdorini undirib olishga asos bo`la oladi.

## 5.7. Akkreditivlar bo`yicha xalqaro shartnomalar

Xalqaro akkreditiv munosabatlar XSP aktlaridan tashqari, Xalqaro-huquqiy tartibga solishning predmetiga ham aylangandir. G.Z.Mansurov akkreditivlar to`g`risidagi xalqaro shartnomalarni uchta guruhga bo`lgan:

1) Xalqaro akkreditiv munosabatlar bevosita ishtirokchilarga mo`ljallangan meyorlar (masalan, BMTning 1995 yildagi Mustaqil kafolatlar va rezerv akkreditivlar haqidagi Konvensiyasi);

2) Unifikatsiya qilingan qoidalarning biriga ishora bilan cheklanadigan shartnomalar (masalan, Rossiya Fedetratsiyasi va AQSh hukumatlari o`rtasida 1993 yilda tuzilgan qishloq xo`jalik tovarlarini sotish haqidagi bitim);

3) Hisob-kitoblarning mazkur shaklini takidlash bilan cheklangan shartnomalar.

**Akkreditivlar turi.** Hisob-kitoblarning akkreditiv shaklida bank o`z zimmasiga to`lovni amalga oshirish bo`yicha mustaqil, to`lov bajaruvchisiga bog`liq bo`lmagan, majburiyat olishi mumkin. Bu yerda tasdiqlangan *chaqirib olinmaydigan akkreditiv* haqida borayapti. Unda bank haridorga kredit beradi. Akkreditivning bunday turi eksport qiluvchi (sotuvchi) uchun qulaydir. *Chaqirib olinadigan* akkreditiv sotuvchi uchun ham kafolat beradi. Hamma undan assotsiatsiyaga birlashgan banklar o`rtasidagi hisob-kitoblarda yoki sotuvchi va haridor ilgari ish yuzasidan aloqalarga ega bo`lgan hollarda foydalanadi.

Agar akkreditiv *tasdiqlanmagan* bo`lsa, eksport qiluvchining banki to`lovni o`z mablag`lari hisobidan amalga oshiradi. Biroq keyinchalik hujjatlarni import

qiluvchining bankiga sotadi. To'lov amalga oshirilguncha hujjatlar bankda garovda turadi. Emitent-bank eksport qiluvchi bankdan, u eksport qiluvchiga taqdim etilgan hujjatlar evaziga to'lov to'lash majburiyatini o'sib borishini so'raydi. Yani so'z *tasdiqlangan* akkreditiv ochish haqida borayapti. Tasdiqlangan chaqirib olinmaydigan akkreditivning sotuvchi uchun qulayligi shubhasizdir. Kredit imkoniyatlari noaniq bo'lgan hamda faqat xorijiy davlatda unga davlo ochishi mumkin bo'lgan xorijiy bankka ishonib bo'lmaydi. Balki o'zining banki tomonidan ochilgan akkreditiv bo'yicha amalga oshirilishi mumkin bo'lgan to'lovga tayaniadi. Chunki bunda o'zining davlatida ham davlo bilan murojaat etish mumkin.

O'z navbatida, haridor (import qiluvchi) tovarni olishiga ishonch hosil qiladi. Chunki bank, eksport qiluvchi tovar yetkazib berilganligini tasdiqlovchi hujjatlarni – yuk xati, konosament va boshqa transport hujjatlarini - taqdim etmasa akkreditivdan to'lovlarni amalga oshirmaydi.

Emitent-bank xizmat ko'rsatuvchi bank ixtiyoriga akkreditiv miqdorida valyuta mablag'larini (qoplash) o'z majburiyatlarini amal qilish muddatiga, ularni akkreditiv bo'yicha to'lovlar uchun ishlatish mumkinligi sharti bilan, taqdim etishi lozim. Bunday akkreditivlar *qoplangan* deb nomlanadi. TIAISV 1-yo'riqnomasiga muvofiq, valyuta qoplanishi quyidagi yo'llar bilan amalga oshirilishi mumkin:

\*emitent-bankda yoki boshqa bankda xizmat ko'rsatuvchi tomonidan ochilgan korrespondent hisob raqamini akkreditiv mablag'i bilan kreditlash;

\*xizmat ko'rsatuvchi bankka unda mavjud emitent-bank hisob raqamidan akkreditivni o'chirish huquqini berish xizmat ko'rsatuvchi bankda emitent-bank tomonidan qoplash depozitlarini ochish.

Hisob-kitoblarning akkreditiv shakli eksport qiluvchi (sotuvchi) uchun xorijiy kontragentlar bilan hisob-kitob qilishda eng qulay shakldir chunki;

1) Eksport qiluvchi to'lovni bankka yuk tushirishga oid yoki boshqa hujjatlarni taqdim etgan zaxoti oladi

2) To'lovchi sifatida bevosita bank ishtirok etadi, bu eksport qiluvchi uchun shartnoma bo'yicha to'lov olishga qo'simcha kafolat yaratadi. Import qiluvchi biror sabablarga ko'ra akkreditiv ochmasa, eksport qiluvchi tovar yetkazib berishni kechiktirishi mumkin. Undan tashqari, akkreditiv ochilgandan buyon import qiluvchi tomonidan uni qoplashga yo'naltirgan mablag'i mahkamlab (bron) qilib qo'yiladi. Yani qat'iy ravishda faqat mo'ljallangan narsalarga ishlatiladi – agar akkreditiv chaqirib olinadigan bo'lmasa, akkreditiv bo'yicha to'lovlarga ishlatiladi. UCP-500 ko'ra, akkreditiv chaqirib olinmaydigan hisoblanadi (agar unda teskarisi belgilanmagan bo'lsa (6-modda)).

Shunday qilib akkreditiv faqatgina hisob-kitob shakli emas, balki u tovar uchun o`ziga xos to`lovni taminlovchi usuldir. Ayniqsa agar akkreditiv tasdiqlangan akkreditiv bo`lsa. Akkreditiv import qiluvchiga (haridorga) to`lov uning manziliga yetkazilgan tovar uchun va faqat yuk tushirish shartlariga muvofiq amalga oshirilishiga kafolat beradi. Hisob-kitobning akkreditiv shakllaridan foydalanish davlat idoralari aktlari bilan ham tavsiya etilgan. Ayniqsa, valyuta qat'iy nazorat etiladigan mamlakatlarda. Kapitalistik mamlakatlar bilan savdoda akkreditiv shakllarni ishlatish oldingi qonunchilikda ham mavjud edi.

### **5.8. Akkreditivning boshqa turlari – tovon akkreditiv, revolver akkreditiv va rezerv akkreditiv**

Xalqaro tijorat bitimlarda ko`pincha chaqirib olinmaydigan akkreditivlar ishlatiladi. Akkreditivlar chaqirib olinadigan ham bo`lishi mumkin, ular to`lovchilar oldin bekor qilmagan bo`lsagina benefistigarga to`lovni olish huquqini beradi. Akkreditivlar *taqdim etish (talab etish) bo`yicha shoshilinch* bo`lishi yoxud malum vaqt o`tgach shoshilinch bo`lishi mumkin (masalan, hujjatlarni taqdim etilganidan keyin olti oy o`tgach). Bosh akkreditiv benetsifarning huquqlarni kimgadir o`tkazish huquqini cheklamaydi, maxsus akkreditiv esa cheklab qo`yadi. Akkreditivdagi mablag` kamayib borsa, benefitsiar akkreditivning jami miqdoriga tratta qo`shib bersa yoki uning amal qilish muddati tugasa, u *mahkamlangan* deb nomlanadi.

Tovar brokerlarida quyidagi muammo yuzaga keladi, ular bir tovar yuzasidan ikkita kelishuv tuzishadi. Bir kelishuv bo`yicha ular tovarni haridorga sotishadi, ikkinchisi bo`yicha shu tovarni tovar yetkazib beruvchidan sotib olishadi. Agar ikkila holda ham tovarga to`lash akkreditivlardan amalga oshirilsa, unda broker birinchi bitimda akkreditiv bo`yicha benetsifar (sotuvchi), ikkinchi bitimda to`lovchi (haridor) bo`ladi. Agar har bir akkreditiv bo`yicha bir xil hujjatlar talab etilsa, broker o`zining huquqlarini, bankka akkreditiv bergan birinchi akkreditivga o`tkazishi mumkin. Bunday harakatlarga turtki bo`lib, akkreditivlarda malum vaqtdan keyin shoshilinch bo`ladigan trattalar ishlathilishi mumkin (masalan, taqdim etilganidan keyin 30 kun o`tgach). Bu tovon akkreditivning shartidir – u haridor krediti yordamida yuk yetkazib beruvchidan tovarni sotib olish imkoniyatini beradi. Bunday shartlarni duos akkreditiv olishda bajarish osonroqdir. Biroq maxsus akkreditivlarni

ishlatish ham mumkin, ular banklarga ularni taminlash uchun mablag` ajratishadi.

“Bitirib” topshiriladigan shartnomalar soni tez o`sb borayotgani revolver akkreditivlardan foydalanishni kengaytirib yubordi (masalan, metallurgiya yoki stement zavodini buyurtmachi kelib shunday kalit solib, ishni boshlab yuborishi mumkin bo`lgan darajada ). Chunki bu akkreditivlarda to`lovlarni o`tkazilishining birinchi bosqichlari tugashi bilan olish hamda keyingi bosqichlarni boshlash mumkindir. Odatda sof (boshqa hech qanday hujjat talab etmaydigan) va taqdim etilganidan keyin shoshilinch bo`lgan revolver akkreditivlar maxkamlangan akkreditivlar kabi o`sha huquqiy meyorlarga bo`ysunadi va amal qiladi. Ammo tafovutlar ham mavjud:

1-import qiluvchi aksariyat hollarda akkreditiv vositasida tayyor mashulot uchun emas, balki import qilinayotgan (qurilish) xizmatlar va xomashyo uchun to`lovni amalga oshiradi,

2-import qiluvchi (to`lovchi) benetsifarga (xorijiy qurilish kompaniyasiga) akkreditivdan to`lovni amalga oshirganidan keyin xar gal akkreditiv miqdorini benetsifar bilan kelishilgan midorgacha (akkreditiv bergan bankka to`lov tarzida) to`ldirib qo`yyadi. Revolver akkreditivlar hujjatlashtirilgan bo`lishi mumkin (turilish bosqichlari tugaganligi haqida hujjat taqdim etilishini talab etishi mumkin), Biroq, bunday orqali hujjatlarni olishdagi mamuriy to`siqlar aksariyat pudratchilarni boshqa norasmiyro usullarni qidirishga majbur etadi. Bu esa, o`z navbatida, to`lovchining pudratchiga ishonch bilan qarashini talab etadi, yani to`lovchi serigining, belgilangan muddat kelmaguncha, akkreditivdan pul olmasligiga ishonchi komil bo`lishi kerak. Natijada, revolver akkreditivlardan to`lovlarning eng katta miqdori turilish shartnomasi umumiy bahosining katta bo`lmagan ulushini tashkil etadi.

Odatda, uchinchi dunyo mamlakatlarining hukumatlari “bitirib” topshiraladigan loyixalarni amalga oshiruvchi xorijiy firmalardan ishlarni puxta va shartnomaga muvofiq amalga oshirishlari bo`yicha moliyaviy kafolat talab etadilar. Yetarli kafolat sifatida bank obligastiyalari xizmat qilishi mumkin, ular, agar shartnoma shartlari bajarilmasa, to`lovlar amalga oshirilishini kafolatlaydi, hamma AS banklariga bunday obligastiya berish tayilangan. Biroq, ular muqobil yo`l topishdi – *rezerv akkreditiv* (stenbay). Uning shartlariga ko`ra, pudratchi (to`lovchi) bank (akkreditiv beruvchi) bilan shartnoma tuzadi, unga asosan, pudratchi uchinchi dunyo mamlakati hukumati foydasiga chaqirib olinmaydigan



akkreditiv ochadi, unda to'lov malum hujjatlar yoki, sof akkreditivda bo'lganidek, benetsifarning oddiy talabi bo'yicha amalga oshiriladi.

Akkreditiv, tovarning faktura bahosi hamda kredit, tovar sifatini oshirish uchun bonifikatsiya evaziga foiz va boshqalar qo'shilgan mablag' miqdoriga ochiladi.

### **5.9. Inkasso. Inkasso uchun xalqaro savdo to'lovlarining unifikatsiyalashtirilgan qoidalari**

Inkasso tashqi iqtisodiy shartnomalar bo'yicha hisob-kitob qilishning keng tarqalgan yana bir shaklidir. Sotuvchi, tovarni yetkazib berib, o'zining bankiga (remitent-bank) tovarga oid hujjatlarni (konosament, yuk qog'ozi va .k.) va inkasso varaqasini topshiradi. Unga muvofiq, bank haridordan to'lovni qabul qilib olib uni sotuvchi hisobiga o'tkazib qo'yishga oid choralar ko'rish majburiyatini oladi. Topshiriqni bajarish uchun remitent-bank haridorning mamlakatida joylashgan korrespondent-bankni (inkasso bajarayotgan bank) jalb etadi. Unga tovar hujjatlarini topshiradi. O'z navbatida, inkasso bajarayotgan bank hujjatlarni haridorga ko'rib chiqish uchun taqdim etadi. Hamma hujjatlarni to'laligicha pul to'langanidan keyin topshiradi. Bankdan tovar hujjatlarni sotib olgandan keyin haridor tovarni yuk tashuvchidan olish imkoniyatiga ega bo'ladi. Inkasso bajarayotgan bank qo'lga kiritgan pul mablag'larini remitent-bankka yo'naltiradi, u esa pulni sotuvchi hisobiga o'tkazadi.

Agar sotuvchi sifatida O'zR tashkilotlari ishtirok etsa, u inkasso uchun hujjatlarni O'zR bankiga taqdim etadi. Keyin xorijiy haridorga xizmat ko'rsatuvchi bankka yo'naltiriladi. Bu holda, sotuvchi xorijiy haridordan to'lovni O'zR banki orqali oladi. Buning uchun haridor manziliga tovarni tushirib berganligini tasdiqlovchi hujjatlar taqdim etiladi. Va, aksincha, agar O'zR tashkiloti haridor sifatida ishtirok etsa, unda inkassoga oid hujjatlar xorijiy sotuvchi tomonidan unga xizmat ko'rsatuvchi bankga taqdim etiladi. So'ngra ular O'zR tashkilotiga xizmat ko'rsatuvchi bankka kelib tushadi.

Akkreditivdan farqliroq, inkasso vositasida hisob-kitob yuritilganda, sotuvchining banki ham, haridorning banki ham sotuvchiga to'lovni amalga oshirish majburiyatini olmaydi va hech qanday kafolat bermaydi. Banklar inkassoga qabul qilinib olingan hujjatlarni tekshirishga ham, to'lov uchun ham masul emas. Ularning

vazifalari texnik xususiyatga egadir. Yani bank faqat haridor hujjatlarga pul to`laganidan keyin olingan pulni sotuvchiga topshirish majburiyatini oladi. Hisob-kitobning inkasso shaklida sotuvchi haridor pul to`lamagunicha, tovarni ololmasligiga to`liq ishonadi. Demak, sotuvchi to`lovlarni taminlash borasida bank kafolati olinmasidan turib, bevosita haridorga tovarga oid hujjatlarni (masalan, konosament) topshirishi mumkin emas.

Remitent-bank o`zining mijozi nomidan va uni hisobidan faoliyat ko`rsatadi. Mos ravishda, bunday munosabatlar topshirig`i shartnomada aks ettiriladi. Remitent banki inkasso topsirig`ini bajarish uchun inkassoni bajarayotgan bankni jalb etishi maxalliy adabiyotda qayta ishonib topsirish deb baholanadi. Inkasso bajaruvchi bank remitent-bankdan inkasso topshirig`ini bajarishga sarflagan xarajatlarni qoplash uchun avans to`lov talab etishi mumkin. O`z navbatida, remitent-bankning topshirig`ini bajarishga sarflagan mablag`ini sotuvchi (vakolatli shaxs) to`laydi.

Akkreditivdan farqliroq, hisob-kitobning inkasso shaklida sotuvchi to`lovni, bankga yuk tushirishga oid va boshqa hujjatlarni taqdim etgan zaxoti emas, balki haridor banki unga to`lov o`tkazganidan keyin oladi. Adabiyotda takidlanganidek, "hujjatlashtirilgan inkassoda har doim haridorning tushirilgan yukga pul to`lashdan voz kechishi holatlari mavjud. Undan tashqari inkassoga hujjatlar topshirilgandan to eksport bo`yicha to`lovlar kelib tushishi orasida ko`p vaq o`tadi". Demak, hisob-kitobning inkasso shakli haridorga qulayroqdir. Chunki haridor hisob-kitobni uning manziliga tovar kelib tushgandan keyin amalga oshiradi. Sotuvchi uchun noqulaydir, chunki tovar tushirib bo`linganidan keyin to`lov amalga oshirilishini ko`tishi kerak. Hisob-kitobning inkasso shakli savdo-sotiq shartnomasi ishtirokchilari uchun malum kafolatlar yaratib beradi:

\*haridor, uning manziliga tovarlar tushirib bo`linganligini tasdiqlovchi hujjatlar evaziga to`lovni amalga oshiradi;

\*sotuvchida ham kafolat mavjuddir, chunki to`lov amalga oshirilishiga qadar hujjatlar inkasso bajarayotgan bank tasarrufida qoladi.

Hisob-kitobning inkasso shaklida bank tomonlar o`rtasidagi hisob-kitoblarda vositachilik qiladi. Haridor tomonidan tovar va hisob-kitob uchun javobgar emas. Akkreditivlar bo`yicha munosabatlar kabi banklar savdo-sotiqqa oid shartnoma bandlariga, agar bu bandlar inkasso topshirig`ida aks etmagan bo`lsa, bo`ysunmaydilar. Ular inkasso topshirig`ida belgilangan

yo`riqnomalarga, shuningdek, *Inkasso bo`yicha unifikatsiya qilingan qoidalarga (URC)* muvofiq harakat qilishlari kerak. Mazkur hujjat XSP tomonidan ishlab chiqilgan va o`zining mohiyatiga ko`ra hujjatlarshirilgan akkreditivlar uchun unifikatsiya qilingan qoidalardagi xususiyatlarga ega. Hozirgi vaqtda 1995 yil tarixidagi qoidalar amal qiladi (URC-522, XSPning 522-sonli nashri).

Umumiy qoidaga ko`ra, URC-522 unga ishora bo`lgandagina ishlatiladi (1-modda), ishora to`g`risidan-to`g`ri ifoda etilishi yoki tomonlarning o`zaro munosabatlari yoki savdo urflaridan kelib chiqishi mumkin. URC-522 inkasso turlarini, inkasso operatsiyalarini amalga oshirish usullari va tartibini, tomonlarning majburiyatlari va masuliyatlarini belgilaydi, turli tushunchalarning umumiy ta`rifini beradi hamda inkasso operatsiyalariga doir bank amaliyotida yuzaga keladigan boshqa masalalarni xal etadi.

Inkasso vositasidagi hisob-kitoblarning umumiy sxemasi URC-522ga muvofiq quyidagi bosqichlardan iborat:

1) sotuvchi (ishonib topshiruvchi), tovarni tushirib, remitent-bank deb nomlanuvchi o`z bankiga hujjatlar to`plamini inkasso topshirig`i bilan birgalikda taqdim etadi;

2) remitent-bank ishonib topshiruvchi tomonidan taqdim etilgan hujjatlarni inkasso topshirig`ida takidlangan hujjatlar bilan solishtiradi hamda inkasso topshirig`i bilan birgalikda haridorning, import qiluvchining mamlakatida joylashgan, bankiga (inkasso qiluvchi bank) yuboradi;

3) inkasso bajarayotgan bank qabul qilib olgan hujjatlarini haridordan (to`lovchidan) to`lovni qabul qilib olish maqsadida tekshirish uchun taqdim etadi; agar inkasso bajaruvchi bank hujjatlarni o`zi taqdim etsa, u vakil bank deb nomlanadi;

4) haridordan to`lovni qabul qilib olgach, inkasso bajarayotgan bank unga hujjatlarni topshiradi, olingan mablag`ni esa pochta yoki telegraf (teleks) orqali remitent-bankka o`tkazadi, u, o`z navbatida, daromadni eskport qiluvchi (ishonib topshiruvchi) hisobiga o`tkazib qo`yadi. To`lovchi to`lovni amalga oshirishni rad etsa, xizmat ko`rsatuvchi bank remitent-bankni ogohlantirishi kerak, u, o`z navbatida, ishonib topshiruvchisini (sotuvchini) bu xatardan ogohlantiradi. Shundan keyin, sotuvchi to`lovni undirish uchun savdo-sotiq shartnomasi va qonunchilik asosida davo qilish tartibida chora ko`rishi mumkin.

URC-522 ga ko`ra to`lov maxalliy valyutada ham , xorijiy valyutada ham amalga oshirilishi mumkin, bu inkasso topshirig`ida belgilangan tartibga bog`liq. (17,18-modda). Biroq bunda O`zR valyuta qonunchiligi talablarini inobatga olish zarur. Inkassoga vekselni ham taqdim etish mumkin. Bu holda remitent-bank, haridor mamlakatida joylashgan o`zining korrespondenti, inkasso bajaruvchi bankka o`tkazma veksel va yuk tushirishga oid hujjatlarni quyidagi yo`riqnomalar bilan jo`natadi: hujjatlarni faqat vekselga to`lov o`tkazilganidan keyin (D/P - «documents against payment» deb belgilanadi) yoki veksel aksepti evaziga (D/A - «documents against acceptance») topshirish lozim (URC-522 7-moddasi). Oldindan veksel egasi (sotuvchi) vekselda bank foydasiga kafillikka topshiruvchi indossamentni, yani «valyuta inkassoda», «qabul qilib olish uchun mo`ljallangan valyuta», «ishonchli shaxsga» kabi eslatmalari mavjud indossamentni amalga oshiradi. Mazkur eslatma mavjudligi bank tomonidan vekselni akseptga yoki to`lovga taqdim etishga imkoniyat beradi. Bank mijozga veksel bo`yicha olgan barcha mablag`ni topsirishga majbur. Shunday qilib, vekseldan foydalanganda inkasso bo`yicha paydo bo`lgan hisob-kitob munosabatlari tomonlar o`rtasidagi veksel qonun munosabatlari bilan murakkablashadi.

Inkassoning savdo-sotiqqa oid shartnoma bilan bog`liqligi shundaki, asosiy shartnomada hisob-kitobni inkasso vositasida o`rnatiladi. To`lovni amalga oshirish uchun zarur bo`lgan hujjatlar ta`rifi keltiriladi va inkasso (URC-522 ga ko`ra). Banklar biror bir hujjatning shakli, to`liqligi, aniqligi, qatilyligi, huquqiy kuchi uchun, u yoki bu hujjatlarda ro`yxatga olingan tovarning ta`rifi, miqdori, holati, yetkazib berilishi, narxi va mavjudligi uchun, yuk yuboruvchilarning, yuk tashuvchilarning, ekspeditorlarning, yuk qabul qilib oluvchilarning, sug`urtachilarning va boshqa ixtiyoriy shaxslarning moliyaviy axvoli uchun masul emasliklarini hisobga olish kerak. (13-modda). Banklar qabul qilib olingan hujjatlarning faqatgina tashqi alomatlari bo`yicha inkasso topshirig`ida sanab o`tilgan hujjatlar ekanligini aniqlashlari kerak. Hamda inkasso topshirig`i bergan tomonni biror bir hujjatning mavjud emasligi yoxud topshirig`ida sanab o`tilgan hujjatlardan farq qilishi haqida ogolantirishi kerak (12-modda). Hisob-kitoblarda qatnashuvchi bank ishonib topshiruvchini yo`riqnomalarini bajara olmasligi haqida inkasso topshirig`ini bergan tomonni o`sha zaxoti ogolantirishi kerak.

Adabiyotda takidlanganidek, «hisob-kitobning ikkala shakli ham (akkreditiv va inkasso ) to`lov vaqtini tovarni topshirish vaqti bilan moslashga

imkon beradi. Haridor uchun bitta noqulaylik qoladi: u bu vaqtda jismoniy tovar o`rniga tovarning hayotiy o`tkazilishini kuzatadi.

Inkasso hisob-kitob turi- ikki korrespondent banklarning dallolchiligi orqali amalga oshiriladi. Bu banklarning biri eksportyor bankini inkassa qilsa, ikkinchisi importyor bankini inkassa qiladi. Eksportyor tovarni yetkazib berganidan keyin, mamlakatidagi inkassa qiluvchi banka shartnomada ko`rsatilgan hujjatlar jamlamasini topshiradi (hujjatli inkasso). Inkassa qiluvchi bank ham o`z navbatida, taqdim etilgan hujjatlarni, to`lovchining bankiga taqdim etadi. To`lovchi bank hujjatlarni importyorga teksirish uchun beradi. Agar hujjatlar talabga javob bersa, ularni qabul (aksept) qilib, tovar uchun pulni to`lab berish haqida o`z bankiga buyruq beradi. Bunda bank tovarni kuzatib boradigan hujjatlarni importyorga topshiradi va unga mos ravishda pulni eksportyorning inkasso qiluvchi bankiga o`tkazib yuboradi (oldindan akseptli inkasso). Keyingi akseptli inkasso ham bo`lishi mumkin. Bunda inkasso qiluvchi bank hujjatlarni qabul qilib, ularni to`g`riligiga ishonch hosil qilganidan so`ng, pulni eksportyorning hisob raqamiga o`tqazib yuborib, qilingan operatsiya haqida importyorning bankiga xabar qiladi va hujjatlarni unga yo`llaydi. Importyor bankidan olgan hujjatlarni tekshirib, agar ular talabga javob bersa, ular bo`yicha amalga oshirilgan to`lovni tasdiqlaydi (aksept qiladi).

Oldindan to`lov. Oxirgi vaqtda oldindan to`lov hisob-kitob shakli juda ham keng tarqaldi. Bunday to`lov shakli tashish savdo shartnomalarida ham yetarli darajada qo`llanilmoqda. Ushbu to`lov shartiga ko`ra, to`lov tovar yetkazib berilishidan oldin amalga oshiriladi. Bu borada shartnomalarda tovarni yuklash, to`lov sotuvchining hisobiga kelib tushgan kundan boshlab, malum bir muddat ichida (4-5kun) amalga oshiriladi deb ko`rsatilishi ham mumkin. Bu hisob-kitob shakli sotuvchi uchun juda qo`l kelib, sotib oluvchi uchun esa ozgina xatarlidir. Chunki amaliyotda sotuvchi o`z majburiyatlarini bajarmaydigan vaziyatlar ham bo`lib turadi.

### **5.10. Bank o`tkazmasi**

O`zR fuqarolarining xorijiy kontragentlari bilan munosabatlarida bank o`tkazmalari ( to`lov topshiriqlari bilan hisob-kitob qilish) ham keng miqyosda ishlatiladi. To`lov topshirig`i – bu, haridorning (o`tkazma beruvchining) iltimosiga ko`ra va hisobidan xorijiy sotuvchiga (qabul qilib oluvchi, benefitsiarga) malum miqdorda pul to`lash haqida bankning o`z korrespondentiga yuborgan buyrug`idir. Bunda to`lovchi-bankka to`langan

pul miqdorini qoplash usulini ko`rsatitishi zarur. Undan tashqari, to`lov topshirig`ida benefitsiarga belgilangan pulni ko`rsatilgan hujjatlar yoki tilxat taqdim etilishi evaziga to`lash sharti ham mavjud bo`lishi mumkin. (TSB 1-sonli Yo`riqnomasi, 315,316-bandlar) To`lovchining topshirig`i bank tomonidan uning hisobida mablag` bo`lsagina bajariladi. Biroq shartnomada boshqa narsa ham belgilangan bo`lishi mumkin ( FK 313-moddasi): unda bank to`lovchiga kredit beradi.

Hisob-kitob operatsiyasini amalga oshirishga oid tashabbus haridor tomonidan ko`rsatiladi, u bankka o`z hisobidan malum miqdordagi pulni sotuvchi foydasiga o`tkazish haqida topshirig`i yuboradi. Mazkur operatsiyani amalga oshirish uchun sotuvchining mamlakatida joylashgan korrespondent-bank jalb etiladi, haridorning banki unga kelishilgan mablag`ni o`tkazadi. Topshirig`ini bajarish uchun bank tomonidan boshqa banklarni jalb etish majburiyat bajarishni uchinchi shaxsga yuklanishini bildiradi. ( FK 313-moddasi) Bank o`tkazmasini bajarish haqidagi bitim esa uchinchi shaxsga xizmat ko`rsatish shartnomasi sifatida ko`riladi (uchinchi shaxs foydasiga emas). Shuning uchun mablag` qabul qilib oluvchi o`tkazmada ishtirok etuvchi xorijiy bankdan o`tkazilayotgan pul miqdorini talab etish huquqiga ega bo`lmaydi.

Shunday qilib, O`zR banklari xorijiy banklarning to`lovni amalga oshirish haqidagi to`lov topshiriqlarini mahalliy sotuvchilar foydasiga bajarishadi, shuningdek xorijiy banklarga to`lov topshiriqlarini xorijiy sotuvchilar foydasiga berishadi. Bank o`tkazmalarini amalga oshirish usullari turlicha bo`lishi mumkin. Agar to`lov xorijiy haridor tomonidan O`zR sotuvchisi foydasiga amalga oshirilishi kerak bo`lsa, bank o`tkazmasi ikkita usulda amalga oshirilishi mumkin:

1) xorijiy bank o`tkazma miqdorini O`zR bankining mazkur xorijiy bankda ochilgan "Nostro" hisobiga o`tkazadi;

2) xorijiy bank O`zR banki o`zida xorijiy bank tomonidan ochilgan "Loro" hisobidan o`tkazma miqdorini hisobdan chiqarish huquqini beradi.

Bank o`tkazmasi - hisob-kitoblarning avvalgi turlariga nisbatan eng arzon shaklidir, shu bilan birga sotuvchi uchun eng xatarlisi hamdir, chunki u tovarni jo`natib, uning evaziga to`lov ololmasligi ham mumkin. Bank o`tkazmasi asosan shartnoma bo`yicha to`lovlar birgallikda bo`lsa ishlatiladi (masalan, bir vaqtli yuk yetkazib berish), kontragentlar o`rtasidagi munosabatlar davomli bo`lmagan holda, shuningdek jarima to`lash, yillik foizlar to`lash hollarida va h.k. Agar xorijiy sheriklar bilan hamkorlik doimiy xususiyatga ega bo`lsa, shuningdek to`lovni olish kafolatini ko`paytirish maqsadida hisob-kitobning boshqa shakllaridan foydalanish lozim.

Xalqaro bank o`tkazmalari asosan bank qoidalari va milliy qonunchilik bilan tartibga solinadi. Xususan, O`zRda bu sohada FK bandlari ( "To`lov topshiriqlari bilan hisob-kitob" 2-§ 46-bob) hamda MB aktlari ishlatiladi.

1992 yilda YUNSITRAL doirasida tayyorlanib davlat uchun milliy qonun akti modeli sifatida ishlatish uchun *Xalqaro kredit o`tkazmalar to`g`risidagi YUNSITRAL namunali qonuni* tavsiya etildi ("kredit o`tkazmasi" deganda bank o`tkazmasi nazarda tutilgan). Unga muvofiq, to`lov topshirig`ini qabul qilib oluvchi bank (qabul qilib oluvchi bank) o`z hisobidan, hamma o`tkazma beruvchi hisobidan emas, yuboruvchi- bankda topshirig`ida ko`rsatilgan mablag` qabul qilib oluvchi (benefitsiar) foydasiga to`lovni amalga oshiradi. Keyin qabul qilib oluvchi bank benefitsiarga to`langan mablag`ni hisob raqami ochgan yuboruvchi-bank hisobidan o`chirish huquqiiga ega bo`ladi. Qabul qilib oluvchi banka tegishli, qoplanishi kerak bo`lgan, miqdor uning yuboruvchi-bankda ochilgan hisob raqamiga yoki Biror bir uchinchi bankda oshilgan hisob raqamiga o`tkazilishi mumkin. YUNSITRAL namunaviy qonuni davlatlarga ularning milliy qonunchiligiga kollizion meyorini kiritishni tavsiya etadi. Unga muvofiq to`lov topshirig`idan kelib chiadigan huquq va majburiyatlar tomonlar tanlab olgan huquqi bilan, tomonlar kelishuvi mavjud bo`lmasa - to`lov oluvchi bank davlatining huquqi bilan tartibga solinadi.

To`lov topshiriqlari yordamida hisob-kitoblarda xabar yuborishning elektron shakli tobora keng tarqalib bormoqda. Xususan, savdo-sotiqqa oid shartnoma ishtirokchilari to`lov topshiriqlarini elektron aloqa kanallari orqali uzatishga kelishib olishlari mumkin. Bunda, SWIFT tizimi, shuningdek YUNSITRAL tomonidan 1987 yilda ishlab chiqilgan elektron o`tkazishlar haqidagi huquqiy yo`riqnoma ishlatiladi.

### **5.11. Veksel va chek xalqaro hisob-kitob vositalari sifatida**

To`lovni kechiktirish bilan, aksept yo`li bilan yoki gossignatsiyasiz yo`li bilan amalga oshirilganda hisob-kitoblarni bajarish uchun *veksel*, odatda, o`tkazma veksel jalb etiladi. Adabiyotda takidlanganidek, tashqi savdo bo`yicha akkreditivlarning aksariyat qismi trattadan foydalanish bilan amalga oshiriladi. Ko`pincha haridor tovarga to`lash uchun etarli mablag`ga ega bo`lmaydi. Sotuvchi haridor bilan kelishilgan holda o`zining bankiga tovar tushirib bo`linganidan keyin hujjatlar, shuningdek, shaxsiy buyruqqa asosan emitent-bank yoki haridorga qo`yilgan, o`tkazma vekselni taqdim etadi. Sotuvchining banki eksport qiluvchiga

taqdim etilgan hujjatlar evaziga to'lovni amalga oshiradi va vekselni hisobga olib qo'yadi. Keyin sotuvchining banki haridorning bankiga hujjatlar va vekselni yuboradi va ularning evaziga to'lov oladi (agar unga avvaldan badal to'lanmagan bo'lsa). Haridor banki, yuk tashuvchidan tovarni olishga rusxat beruvchi hujjatlarni olib, faqat haridor o'tkazma vekselni aksept qilganidan so'ngina, yani veksels bo'yicha majburiyatlarni o'z zimmasiga olgandan so'ngina ularni haridorga topshiradi. Veksels bo'yicha to'lovlar vaqti kelganidan so'ng haridor banki uni haridorga to'lov uchun taqdim etadi, bu bilan u o'zining akkreditiv bo'yicha ketgan shaxsiy xarajatlarini qoplaydi (rambursiya qiladi).

Ko'rib chiqilgan holda sotuvchi yetkazib bergan yuk uchun to'lov sifatida pul olmaydi, balki unga o'tkazma veksellar bilan tasdiqlangan, kelajakdagi to'lov majburiyatlarini taklif etiladi. U, veksels bo'yicha to'lov muddatini kelishini kutib, keyin uni akseptant-bankga taqdim etishi mumkin yoxud mazkur vekselni bankga sotishi, yani uni ro'yxatga kiritib qo'yishi mumkin. Bunda veksels miqdori shartnomada keltirilgan to'lov miqdoridan bir muncha ko'proq bo'lishi zarur, chunki sotuvchi veksels bo'yicha to'lovlarni ko'tishi, uni ro'yxatga olgan bankga ro'yxatga olgani uchun to'lovni amalga oshirishi lozim.

O'z navbatida, haridor tovarga pul to'lash borasida kechiktirishga ega bo'ladi. Chunki u to'lovni veksels bo'yicha muddat kelganida amalga oshirishi kerak bo'ladi. Ungacha tovarni sotib, bankga qarz miqdorini to'lab ulguradi. UCP-500 dagi o'tkazma veksellardan foydalanishni tartibga solishga oid tafovut shundaki, UCP-500 ga muvofiq (9V- band), akkreditiv sotib oluvchiga (buyruq beruvchiga) veksels chiqarish mumkin emas. Fuqarolik kodeksiga binoan esa " akkreditiv operatsiyada ishtirok etuvchi o'tkazma veksels ishlatishda tomonlarning tarkibiga cheklovlar yo'qdir".

Oddiy veksel dan foydalanilgan holda, haridor tomonidan sotuvchi buyrug'i bilan yoziladi. Bunday veksels import qiluvchining banki orqali sotuvchi bankiga o'tkaziladi, u esa, o'z navbatida, ularni sotuvchiga akkreditivda belgilangan yuk tushirish va boshqa hujjatlar evaziga topsiradi. Keyin sotuvchi vekselni o'z bankiga ro'yxatga kiritish uchun taqdim etadi, o'z navbatida, haridor bankiga qayta ro'yxatdan o'tkazish yoki to'lovni amalga oshirish uchun taqdim etadi. Haridor banki yuk tusirilganiga oid yoki boshqa hujjatlarni haridorga topshirib, vekselni to'lov uchun tag'dim etadi.

Odatda, har bir bitim yuzasidan shartnoma nazarda tutilgan to'lovlar soniga mos miqdorda veksels (tratta) taqdim etiladi, yani trattalar, qoida bo'yicha, tovarning har bir partiyasi bo'yicha taqdim etiladi. Hisob-kitoblar turli vositalar yordamida amalga oshirilishi mumkin: veksellar, to'lov



topshirig`i, bank o`tkazmasi (pochta va telegraf orqali), cheklar, plastik kartochkalar

### **Bobning qisqacha mazmuni**

To`lov shartnomada belgilangan shartlar asosida amalga oshiriladi. Naqd pul asosida to`lovni amalga oshirish- bu shartnoma shartlariga muvoffiq tovarni sotuvchi tomonidan sotib oluvchiga etazib berilgandan keyin, uni isbotlovchi hujjatlarni bankka topshirgandan so`ng, to`lanadigan naqd pul to`loviga aytiladi. Xalqaro naqd pul asosida to`lov to`rt usulda amalga oshiriladi: chek, pul o`tkazish, akkreditiv va inkasso.

Tovarning bahosi- bu tovar shartnomada belgilangan shartda malum bir geografik yerga yetkazilgan tovar uchun sotib oluvchi tomonidan sotuvchiga to`lanadigan belgilangan valyuta tizimining pul birliklari sonidir.

Inkasso hisob-kitob turi- ikki korrespondent banklarning dallolchiligi orqali amalga oshiriladi. Bu banklarning biri eksportyor bankini inkasso qilsa, ikkinchishi importyor bankini inkasso qiladi.

### **Tayanch iboralar:**

Bank, kredit, veksels, inkasso akkreditiv, chaqirib olinadigan akkreditiv, chaqirib olinmaydigan akkreditiv, revolver akkreditiv, tavakkalchilik, konosament, sertifikat, litsenziya.

### **Nazorat savollari:**

1. Xalqaro hisob-kitoblarning shakllari.
2. Inkasso uchun XSTning unifikatsiyalashtirilgan qoidalari.
3. Bank o`tkazmasi.
4. Xalqaro hisob-kitoblarning shakllari.
5. Akkreditivlar bo`yicha xalqaro shartnomalar.
6. Akkreditivlarning qanday turini bilasiz? (Har birini ta`riflab bering).
7. Xalqaro bitimni amalga oshirishda sotuvchi va haridor o`rtasida qanday masalalar yuzaga keladi?
8. Xalqaro bitimni amalga oshirishda qanday tomonlar qatnashadi?
9. Hujjatlashtirilgan bitim ishtirokchilari o`rtasida qanday turdagi shartnomalar tuziladi?
10. Savdo-sotiqqa oid hujjatlashtirilgan bitimni amalga oshirganda cheklash darajasi qanday bo`ladi?

### **Tavsiya etiladigan adabiyotlar:**

1.В.А. Канашевский. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование. Москва « Международные отношения» 2005. стр.215-225

2.Феонова А.А. Внешнеторговые контракты М.: Приор 1998

3 М.Г.Розенберг “Контракты международной купли-продажи” М., 1996г.

4.Р.Х. Фолсом, М.У.Гордон, Дж.А. Спаногл “ Международные сделки”. М., “Логос”, 1996г

### **Internet malumotlari quyidagi saytlardan olinadi:**

[www.gov.uz](http://www.gov.uz), [www.cer.uz](http://www.cer.uz), [www.tshue.uz](http://www.tshue.uz), [www.jahon.mfa.uz](http://www.jahon.mfa.uz),  
[www.review.uz](http://www.review.uz), [www.imf.org](http://www.imf.org), [www.wto.org](http://www.wto.org), [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

## **VI Bob. Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi**

- 6.1. Lizing shartnomasi
- 6.2. UNIDRUA Konvensiyasida lizing shartnomasi ta'rif
- 6.3. Tomonlarning majburiyatlarilari va ma'suliyati
- 6.4. Xalqaro lizing haqidagi MDH Konvensiyasi
- 6.5. Xalqaro lizing shartnomalarining kollizion masalalari

### **6.1. Lizing shartnomasi**

Lizing shartnomasi (ingl. «lease», «leasing» - ijara) quyidagicha ifodalanishi mumkin: ishlab chiqarish yoki xizmat ko'rsatish bilan shug'ullanmoqchi bo'lgan, hamma asbob-uskuna sotib olishga mablag'i bo'lmagan shaxs lizing kompaniyasiga asbob-uskuna sotib olish iltimosi bilan murojat etadi. Lizing kompaniyasi (lizing beruvchi) zarur asbob-uskunani sotib oladi va uni murojat etgan shaxsga (lizing oluvchiga) uzoq muddatli ijaraga (lizing) beradi.

Lizing shartnomasida ijarachi, barcha to'lovlarni amalga oshirganidan keyin, mazkur asbob-uskunalarini sotib olishi mumkinligi nazarda tutilgan. Qoida bo'yicha, lizingga katta ob'ektlar topshiriladi, masalan, dengiz va xavo kemalari. Lizing beruvchi lizing mulkiga manfaatdor emas, uning bosh majburiyati lizing predmeti bo'lgan obektni sotib olishni moliyalashtirish. Bu lizing «moliyaviy» deb nomlanadi. «Lizingning asosiy g'oyasi – mulkning pul qiymatini to'lashda vaqtini «cho'zish» hamda uni qiymati bo'yicha sotib olish huquqini saqlab qolishdir».

«Lizing» tushunchasi ikki maqsadda ishlatiladi:

a) lizing bitimining uch ishtirokchisi – lizing beruvchi, lizing oluvchi va yuk yetkazib beruvchi - o'rtasidagi munosabatlar majmuasini belgilash;

b) lizing beruvchi va lizing oluvchi o'rtasida asbob-uskunadan vaqtinchalik foydalanishga oid shartnomani belgilash.

Tijorat korxonalarini turli mamlakatlarda joylashgan ishtirokchilar tomonidan tuzilgan lizing shartnomasi xalqaro deb nomlanadi. Xalqaro lizingning asosiy tartibga soluvchisi – milliy qonunchilikdir 1988 yilda UNIDRUA doirasida tayyorlangan *Xalqaro moliyaviy lizing to'g'risidagi Konvensiya* qabul qilingan.

## 6.2. UNIDRUA Konvensiyasida lizing shartnomasi ta'rifi

Konvensiya *moliyaviy lizing bitimlavrini* tartibga soladi, unda bir tomon (ijaraga beruvchi) boshqa tomon (ijarachi) ixtisosi bo'yicha uchinchi tomon (yuk yetkazib beruvchi) bilan shartnoma (yuk yetkazib berish shartnomasi) tuzadi. Unga muvofiq, ijaraga beruvchi ijarachi tasdiqlagan shartlar asosida asbob-uskuna xarid qiladi, va ijarachi bilan shartnoma (lizing shartnomasi) tuzadi hamda unga asbob-uskunadan davriy to'lovlarni bajarish evaziga asbob uskunadan foydalanish huquqiini beradi ( 1-moddaning 1-bandi). Shunday qilib, moliyaviy lizing bitimi ikki xil turdagi, o'zaro bog'liq shartnomalardan iborat: lizing asbob-uskunasini *yetkazib berish shartnomasi* va *aynan lizing shartnomasi*.

Konvensiya 1-moddasining 2-bandiga ko'ra, moliyaviy lizing bitimi quyidagi xususiyatlarga ega:

a) ijarachi asbob-uskunani belgilaydi va yuk tashuvchini tanlab oladi;

b) asbob-uskuna, ijarachi va ijaraga beruvchi o'rtasida tuzilgan yoki tuzilishi kerak bo'lgan lizing shartnomasi asosida xarid qilinadi;

v) lizing shartnomasi asosida amalga oshirilishi kerak bo'lgan davriy to'lovlar asbob-uskuna qiymatining amortizatsiyasi nazarda tutib hisoblanadi.

Asbob-uskunani aynan ijarachi belgilab, yuk tashuvchini ijarachi tanlagani uchun ijaraga beruvchi asbob-uskunaga oid ixtiyoriy ma'suliyatdan ozod etiladi. Ijarachi ijaraga beruvchining tajribasiga asoslanib va ijaraga beruvchi yuk tashuvchi yoki asbob uskuna ixtisosi tanloviga aralashganda ziyon ko'rgan hol bundan istisno (8-moddaning 1-bandi). Undan tashqari, Konvensiyaning 10-moddasiga muvofiq, yuk yetkazib berish shartnomasi bo'yicha yuk yetkazib berish majburiyatlari ijarachiga ham aloqador. Yani bunday shartnomaning ishtirokchisi bo'lib, asbob-uskunaga extiyotkorona harakat qiladi. Biroq, yuk tashuvchi yetkazilgan bitta ziyon uchun bir paytda ham ijaraga beruvchi oldida, ham ijarachi oldida javobgar bo'lmaydi. Shunday qilib, asbob-uskuna yetkazib beruvchiga nisbatan ijarachi va ijaraga beruvchi yakdil kredit beruvchilardir. Biroq, ijarachi yuk yetkazib berish shartnomasi bajarilishini ijaraga beruvchining roziligisiz to'xtatishi yoki bekor qilishga haqli emas.

Adabiyotda Konvensiya bo'yicha lizingning huquqiy mohiyatini tushunish bir xilda emas. Lizingni, ijaraga beruvchi, ijarachi, yuk tashuvchi qatnashgan, uch tomonlama shartnoma sifatida ko'rish - qancha keng tarqalgan yondashuvdir. E.V.Kabatova fikricha, Konvensiya mualliflari quyidagiga asoslangan:

a) lizingni mustaqil huquqiy institut sifatida ko'rish;

b) ikkita – savdo-sotiq va bevosita lizing shartnomalarini bitta uch tomonlama bitim sifatida ko'rishdir.

### 6.3. UNIDRUA Konvensiyasi

Halqaro moliyaviy lizing to'g'risidagi UNIDRUA Konvensiyasi 1988 yil 28-may oyida Ottava shahrida 60 dan ortiq davlatlar ishtirokida qabul qilingan.

UNIDRUA Konvensiyasi uchta bob va 25- moddadan iboratdir . Konvensiyadagi kirish so'zining bandida : «ijaraga oid an'anaviy sharnomani tartibga soluvchi huquqiy me'yorlarni moliyaviy lizing bitimlaridan kelib chiqadigan mustaqil *uch tomonlama shartnomalarga* moslashtirish zarur» deyilgan. M.Yu.Savranskiy yuk yetkazib berish shartnomalarini va bevosita lizingni umumiy uch tomonlama bitim, deb tan olinishini Konvensiyaga asos bo'lgan qoidalarga yoyadi (6-moddaning 2 bandi). Shu bilan birga, Konvensiyaning moddalarida ikki, o'zaro bog'liq bo'lsa ham, mustaqil sharnomalar – yuk yetkazib berish va bevosita lizing haqida so'z boradi. Uning fikricha, Konvensiyadan kelib chiqadiki, lizing ikki turdagi – savdo-sotiq (yuk yetkazib berish), lizing beruvchi va yuk yetkazib beruvchi o'rtasidagi va lizing beruvchi va lizing oluvchi o'rtasidagi shartnoma bilan rasmiylashtirilgan bitimidir. Asosan fuqarolik qonunchiligi bandlariga moslab, lizingning huquqiy mohiyatini I.V.Vitryanskiy batafsil o'rganib chiqdi. Uning fikricha, lizing munosabatlari, umuman olganda, umumiy bitim emas, balki shartnomaning ikki turidan iborat shartnomaviy aloqalarning murakkab tuzilmasidir: sotuvchi va lizing beruvchi o'rtasida tuziladigan savdo-sotiq sharnomasi hamda lizing beruvchi va lizing oluvchi o'rtasida tuziladigan bevosita lizing shartnomasi.

O'zRning qo'llanishi mumkin bo'lgan huquqiy masalalari birinchi navbatda FK lizing shartnomalariga oid bandlari bilan tartibga solinadi. Xususan, agar shartnomada boshqa narsa ko'zda tutilmagan bo'lsa, sotuvchi mulkni bevosita ijarachiga u turgan joyda topshiradi . Agar shartnomada boshqa narsa nazarda tutilmagan bo'lsa, mulkni topshirish

vaqtdan boshlab, uning nobud bo'lishiga (buzilishiga) oid tavakkalchilik ham ijarachi zimmasiga o'tadi.

Bitim ishtirokchilarining huquqiy holati, shartnomalarning qat'iyligi va, xalqaro Konvensiyalar bo'yicha tartibga solishdan voz kechuvchi boshqa jihatlar boshqa kollizion qoidalarga muvofiq xal qilinadi (shaxsiy status, shakl statusi va boshqalar).

UNIDRUA Konvensiyasi O'zRda 1 fevral 2001 yilda ratifikatsiya qilinib kuchga kirgan.«Lizing to'g'risida»gi FK o'zgartirishlar kiritilgan bo'lsa ham uning UNIDRUA Konvensiyasi bilan ba'zi ziddiyatlari saqlanib qoldi. Masalan, qonun lizingning ikkita shaklini ajratib beradi: ichki va xalqaro, binobarin, ajratishning asosiy jihati tomonlarning tijorat korxonalarini joylashgan joy (Konvensiyadagi kabi) emas, balki ularning rezidentligidir: ichki lizingni amalga oshirgan vaqtda lizing beruvchi va lizing oluvchi O'zR rezidentlari hisoblanadi.

Konvensiyaning 3-moddasiga muvofiq esa, modda, lizing shartnomasi tomonlarining (ijaraga beruvchi, ijarachi va yuk yetkazib beruvchi) tijorat korxonalarini Konvensiya ishtirokchilariga bo'lgan turli davlatlarda joylashgan holda yoxud yuk yetkazib berish shartnomasi va lizing shartnomasi Konvensiya ishtirokchisi bo'lgan davlat hududi bilan tartibga solinsa ishlatiladi (3-moddaning 1-bandi).

«Lizing to'g'risida»gi qonun ishlatadigan «rezidentlik» haqidagi tushuncha stilistik xususiyatda emas, balki ma'muriy xususiyatga egadir. Bu UNIDRUA Konvensiyasining «tijorat korxonaning joylanishi» tushunchasiga mos kelmaydi. Masalan, 2003 yildagi «Valyutani tartibga solish va valyutani nazorat qilish to'g'risida»gi qonun bo'yicha rezidentlar deb «O'zR qonunchiligiga muvofiq tashkil etilgan yuridik shaxslar» hisoblanadi, norezidentlar esa – «xorijiy davlatlar qonunchiligiga muvofiq qaratilgan va mamlakat hududidan tashqarida joylashgan yuridik shaxslar» hisoblanadi.

Konvensiyaga muvofiq esa, tijorat korxonasining xorijda joylashishi tashkilot ro'yxatga olingan joy bilan bog'lanmaydi. Masalan, O'zR yuridik shaxsi (yani, O'zR hududida ro'yxatdan o'tgan tashkilot) o'z faoliyatini doimiy xorijiy davlat hududida amalga oshirishi mumkin (yani, u yerda o'z tijorat korxonasiga ega bo'lishi mumkin). Demak, O'zRning bunday yuridik shaxsi va boshqa O'zR tashkiloti bilan tuzilgan lizing shartnomasi Konvensiya ta'siriga tushgan shartnoma sifatida ko'riladi, hamda bunda u «Lizing to'g'risida»gi qonun nuqtai nazaridan xalqaro deb tan olinmaydi. Agar Konvensiyaning 6-moddasining 2-bandiga muvofiq O'zR huquqiga yordamchi huquq sifatida ishlatilsa, qayd etilgan qonunning Konvensiyaga

nisbatan ziddiyatlari, Konvensiyada aks ettirilmagan masalalarni xalqaro uchun qonun bandlarini ishlatishni qiyinlashtiradi.

#### **6.4. Tomonlarning majburiyatlarilari va ma'suliyati**

O'zRda 1998 yilning 29 oktyabrida «Lizing to'g'rishida»gi qonun qabul qilindi. Qonun bir necha bandlari o'yicha FK lizing munosabatlarini tartibga solish umumiy tizimiga «mos» kelmagani uchun u adabiyotda salbiy baho oldi. Shu bois, 2002 yilning 29 yanvarida qonunga jiddiy o'zgartirishlar kiritildi.

Masalan, qonunning birinchi taxriridagi (1998 yilning 29 oktyabri) 10-moddaning 1-bandiga ko'ra, «lizing shartnomasi ishtirokchilarining huquqlari va majburiyatlari, xalqaro lizing shartnomasidan tashqari, fuqarolik qonunchiligi me'yorlari bilan tartibga solinadi». «Xalqaro lizing shartnomasi ishtirokchilarining huquqi va majburiyatlari esa «O'zR UNIDRUAning xalqaro moliyaviy lizingi haqidagi Konvensiyasiga qo'silishi to'g'rishida»gi FK ga muvofiq, xalqaro huquqning tartibga solishga oid me'yorlariga zid kelmagan milliy huquqi me'yorlari bilan tartibga solinadi. Bevosita ta'rifga amal qilsak, qonun xalqaro shartnomalarni lizing (ichki lizing) shartnomalarini tartibga soluvchilar qatoriga kiritmagan va Konvensiyani xalqaro lizingga nisbatan ishlatilishi «cheklagan».

Qonunning bu qoidalari ma'noga ega emas edi, chunki xalqaro shartnoma, jumladan UNIDRUA Konvensiyasi, O'zR qonuni bu borada nimani nazarda tutganidan qat'iy nazar, munosabatlar uning ta'siri ostiga tushgan barcha hollarda ishlatiladi. Shuning uchun qonunning birinchi taxririda Konvensiyaga ishoralar olib tashlangan edi.

#### **6.5. Xalqaro lizing haqidagi MDH Konvensiyasi**

1998 yildagi xalqaro lizing haqidagi MDH Konvensiyasi. MDH doirasida 1998 yilda *xalqaro lizing haqida Konvensiya* qabul qilindi. Konvensiyaning kirish so'zida aytilishicha, u MDH iqtisodiy Ittifoqini tashkil qilish shartnomasi bandlari va 1988 yildagi xalqaro moliyaviy lizing haqidagi UNIDRUA Konvensiyasi asosan ishlab chiqildi. Konvensiyadan faqat lizing loyixalarni, Konvensiya ishtirokchisi bo'lgan, hamida ikki davlatning lizing kompaniyalari va xo'jalik yurituvchi sub'ektlari amalga oshirganda foydalaniladi. MDH Konvensiyasi lizingni (moliyaviy ijarani) investitsiya-tadbirkorlik faoliyati deb ta'riflaydi.

Konvensiyada lizingning bir nechha turini ajratishadi – tezkor, qaytarma, kompensatsiyali, barter, shuningdek tomonlarning majburiyatlari batafsil belgilangan. UNIDRUA Konvensiyasidan farqliroq, MDH Konvensiyasi yuk yetkazib beruvchining lizing predmeti bo'lgan narsani topshirishga oid majburiyatlarini bajarish bilan bog'liq, lizing predmetini lizing oluvchi tomonidan qabul qilishga oid majburiyatlari bilan bog'liq. Tavakkalchilikning o'tishi va boshqalar bilan bog'liq masalalarni tartibga soladi. Lizing asbob-uskunasini yetkazib berish majburiyatlarini (7,8-moddalar) belgilash vaqtida, shuningdek, tavakkalchilik o'tish vaqtida (9-modda) tovarlarning xalqaro savdo-sotiq shartnomalari haqidagi Vena Konvensiyasining ta'siri kuchlidir.

Konvensiya bir qator kollizion me'yorlardan iborat:

a) lizing shartnomasi shakli, tomonlarining huquqi va majburiyatlari ushbu shartnoma tuzilayotgan davlatning milliy qonunchiligi va Konvensiya bilan belgilanadi;

b) lizing shartnomasiga yo'llanishi kerak bo'lgan huquqqa nisbatan tomonlar o'rtasida kelishuv mavjud bo'lmasa, lizing beruvchi tomon ta'sis etilgan, joylashgan yoki faoliyatining asosiy joyi hisoblangan davlat huquqi ishlatiladi (6-modda). Ko'rinib turibdiki, kollizion me'yorlar yaxshi ta'riflanmagan: tomonlarning huquqlari va majburiyatlariga qo'llanishi mumkin bo'lgan huquqini belgilash chog'ida turli kollizion bog'lashlar o'rtasida raqobat yuzaga keladi. Bir tomondan, shartnoma tuzilgan joy qonunchiligi, boshqa tomondan – iroda avtonomiyasi, u bo'lmaganda – lizing beruvchi huquqi.

MDH Konvensiyasi kuchga kirgandan so'ng u UNIDRUA Konvensiyasi bilan bir qatorda ishlatilishi mumkin. Konvensiyalarning bandlariga ko'ra ular boshqa xalqaro shartnomalar amallarini bajaradilar (mos ravishda, 16 va 17-modda). Agar Konvensiyalar ta'siri sohasi ustma-ust tushib qolsa, birinchi navbatda UNIDRUA Konvensiyasi ishlatish lozim, chunki MDH Konvensiyasiga kirish so'zida aytilishicha, u UNIDRUA Konvensiyasi qoidalaridan kelib chiqadi.

## **6.6. Xalqaro lizing shartnomalarining kollizion masalalari**

O'zR huquqida lizing ijara shartnomalarining bir turi sifatida qabul qilinadi. ( FK 34-bobining 6 §). Demak, O'zR shu yili xalqaro lizing shartnomasi borasida nizolarni ko'rib chiqqanda, tomonlarning kelushivi mavjud bo'lmasa, ijaraga beruvchining huquqini ishlatadi. O'zR huquqini qo'llash mumkin bo'lganda shu FK lizing haqidagi me'yorlariga ijara to'grisidagi umumiy qoidalarga (34-bobning 1-§), «Lizing to'g'risida»gi FK



qoidalariga keltirilgan tartibda murojaat etishi mumkin. Bunda, umumiy qoidalarga muvofiq, «Lizing to'g'risidagi» qonun FK ga (lizing haqidagi qoidalarga ham, ijara haqidagi umumiy qoidalarga ham) zid bo'lmagan ish MDHni ishlatish zarur.

UNIDRUA Konvensiyasida lizing asbob-uskunalarini yetkazib berish munosabatlari tartibga solinmagani bois, bu kamchilik qo'llanishi mumkin bo'lgan milliy huquq yordhamida bartaraf etilish zarur. Ma'lum darajada, bu kamchilikni yuqorida qayd etilgan davlataro lizing haqidagi MDH 1998 yildagi Konvensiyasi bartaraf etishga urinmoqda.

Savol tug'iladi: kollizion me'yorlar asosida tanlab olingan, yo'llanishi mumkin bo'lgan O'zR qonunchiligi butun xalqaro lizing bitimiga, jumladan, lizing asbob-uskunalarini yetkazib berish bo'yicha shartnomalarga qo'llaniladimi yoki faqat bevosita lizing shartnomasiga qo'llaniladimi? Javob huquqshunos mazkur shartnomani tasniflashda qanday pozitsiya egalashiga bog'liqdir. Agar, lizing umumiy uch tomonlama bitim sifatida ko'rilsa, unda lizing (ijara) shartnomasiga qo'llaniladigan huquqlar, yuk yetkazib berish shartnomasiga qo'llaniladi. Agar, yuk yetkazib berish shartnomasi va lizing shartnomasi ikkita mustaqil bitim bo'lsa, unda yuk yetkazib berishga doir qo'llanadigan huquq aloxida, sotuvchi mamlakatining huquqiga bog'liq ravishda belgilanishi kerak.

Agar qo'llanadigan huquq to'g'risidagi masala xorijda ko'tarilsa, bu yana qiyinchiliklarga olib keladi. Chunki bu turli mamlakatlarning qonunchiligida va amaliyotida lizingning huquqiy mohiyatiga turlicha yondashuvlar bilan bog'liq. Lizing yoki ijaraning bir turi sifatida qabul qilinadi, yoxud shart bilan sotish sifatida, yoxud mustaqil shartnoma sifatida qabul qilinadi. Lizingga monografik tadqiqotini bag'ishlagan E.V.Kabatova uning yuridik mohiyati talqini xorijiy huquq bo'yicha hujjatlar bilan ta'minlagan. Muallif, xorijiy mamlakatlar qonunchiligida va amaliyotida lizingga ikkita yondashuvni ta'kidlaydi: birinchi holda lizing fuqarolik huquqining an'anaviy institutlari – ijara shartnomasi, savdo-sotiq shartnomasi, kafolat shartnomasi – sifatida tahlil qiladi; boshqa holda – shartnomaviy munosabatlarning mustaqil turi sifatida tahlil qiladi.

Bu holni lizing shartnomasiga qo'llaniladigan huquqini tanlash vaqtida, jumladan UNIDRUA Konvensiyasi qoidalariga nisbatan milliy qonunchilikni subsidiar qo'llashda hisobga olish kerak. Lizingni ikkita shartnoma – savdo-sotiq va ijara shartnomasi – majmuasi sifatida tasniflashda, mazkur shartnomalar mustaqil kollizion bog'lanishlarga yo'naltirilganda majburiy statusining bo'linishi muammosi muhim ahamiyat kasb etadi.

Biroq, xalqaro lizingni ikkita shartnoma majmuasi sifatida tasniflash baribir, bizning fikrimizcha, 1980 yildagi tovarlarni xalqaro savdo-sotiq shartnomalari to'g'risidagi Vena Konvensiyasi qoidalarini qo'llashga imkoniyat bermaydi. Bunday xulosani, lizing shartnomasiga ko'ra, ijarachi sotuvchiga nisbatan, u savdo-sotiq shartnomasi ishtirokchisi bo'lmasa ham, ma'lum huquqlarni qo'lga kiritishi haqidagi fakt ham tasdiqlaydi. Undan tashqari, 1980 qo'llaniladimi Vena Konvensiyasining ma'nosiga ko'ra, uning tuzuvchilari, lizing shartnomasi doirasida amalga oshiriladigan asbob-uskuna yetkazib berish shartnomalariga qo'llash niyatlari yo'q edi.

### **Bobning qisqacha mazmuni**

Lizing shartnomasi (ingl. «lease», «leasing» - ijara) quyidagicha ifodalanishi mumkin: ishlab chiqarish yoki xizmat ko'rsatish bilan shug'ullanmoqchi bo'lgan, hamma asbob-uskuna sotib olishga mablag'i bo'lmagan shaxs lizing kompaniyasiga asbob-uskuna sotib olish iltimosi bilan murojat etadi.

UNIDRUA Konvensiyasi *moliyaviy lizing bitimlavrini* tartibga soladi, unda bir tomon (ijaraga beruvchi) boshqa tomon (ijarachi) ixtisosi bo'yicha uchinchi tomon (yuk yetkazib beruvchi) bilan shartnoma (yuk yetkazib berish shartnomasi) tuzadi.

O'zining qo'llanishi mumkin bo'lgan huquqida bu masalalar birinchi navbatda FK lizing shartnomalariga oid bandlari bilan tartibga solinadi. Shuningdek, 2002 yilning 29 yanvarida qonunga o'zgartirishlar kiritildi.

Konvensiyaning lizing shartnomasi tomonlarining (ijaraga beruvchi, ijarachi va yuk yetkazib beruvchi) tijorat korxonalari Konvensiya ishtirokchilariga bo'lgan turli davlatlarda joylashgan holda yoxud yuk yetkazib berish shartnomasi va lizing shartnomasi Konvensiya ishtirokchisi bo'lgan davlat hududi bilan tartibga solinsa ishlatiladi

1998 yildagi xalqaro lizing haqidagi MDH Konvensiyasi. MDH doirasida 1998 yilda *xalqaro lizing haqida Konvensiya* qabul qilindi. Konvensiyaning kirish so'zida aytilishicha, u MDH iqtisodiy Ittifoqini tashkil qilish shartnomasi bandlari va 1988 yildagi xalqaro moliyaviy lizing haqidagi UNIDRUA Konvensiyasiga asosan ishlab chiqildi.

### **Tayanch iboralar:**

«Lizing», UNIDRUA doirasida, yetkazib berish shartnomasi, MDH Konvensiyasi, kollizion masalalar.

## **Nazorat savollari .**

- 1.Xalqaro lizingni ikkita shartnoma majmuasi sifatida tasniflash
- 2.UNIDRUA Konvensiyasida lizing asbob-uskunalarini yetkazib berish munosabatlari
3. Xalqaro lizing shartnomalarining kollizion masalalari
- 4.MDH Konvensiyasi lizingni (moliyaviy ijara) qanday faoliyatideb ta'riflaydi?

## **Tavsiya etiladigan adabiyotlar:**

- 1.В.А. Канашевский. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование. Москва « Международные отношения» 2005. стр.215-225
- 2.Феонова А.А. Внешнеторговые контракты М.: Приор 1998
- 3 М.Г.Розенберг “Контракты международной купли-продажи” М., 1996г.
- 4.Р.Х. Фолсом, М.У.Гордон, Дж.А. Спаногл “ Международные сделки”. М., “Логос”, 1996г

## **Internet malumotlari quyidagi saytlardan olinadi:**

[www.gov.uz](http://www.gov.uz), [www.cer.uz](http://www.cer.uz), [www.tshue.uz](http://www.tshue.uz), [www.jahon.mfa.uz](http://www.jahon.mfa.uz),  
[www.review.uz](http://www.review.uz), [www.imf.org](http://www.imf.org), [www.wto.org](http://www.wto.org), [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

## **VII Bob. Xalqaro yuk tashish shartnomalari**

- 7.1. Xalqaro yuk tashish shartnomalarining umumiy xarakteristikalar
- 7.2. Xalqaro dengiz yuk tashish shartnomasi
- 7.3. Xalqaro havo yuk tashish shartnomasi
- 7.4. Xalqaro avtomobil yuk tashish shartnomasi
- 7.5. Xalqaro temir yo'l va aralash yuk tashish shartnomalari

### **7.1. Xalqaro yuk tashish shartnomalarining umumiy xarakteristikalar**

Xalqaro savdoga bag'ishlangan ilmiy adabiyotlarda "xalqaro savdo shartnomalari" termini bilan bir qatorda, "yetkazib berish" termini ham ko'p uchraydi. Bundan tashqari Shmittgoff 1977 yildagi shartnomalariga asoslanib, yetkazib berishni quyidagicha belgilaydi:

a) Tovarlariga egalik qilish huquqini o'tkazuvchi oldi-sotdi shartnomalari.

b) Tijorat tashkiloti turli mamlakatlarda joylashgan tomonlar bilan tuzilgan shartnomalar.

Bunday belgilash yetkazib berishni tashqi savdo shartnomasidan ajratmaydi, lekin yetkazib berish iborasining mavjud ekanligini ko'rsatadi.

Fuqarolik kodeksiga ko'ra yetkazib berish shartnomasi bo'lib, shunday oldi-sotdi shartnomasiga aytiladiki, bunda molni yetkazib beruvchi kelishilgan vaqtda tovarni belgilangan joyga yetkazib berish majburiyatini oladi, sotib oluvchi esa tovarni qabul qilib olish va unga belgilangan pul miqdorini to'lab berish majburiyatini oladi. Bunda oldi-sotdi bilan solishtirganda, ko'zga kattaroq bir hajmdagi aniqlik hamda majburiy belgilarning mavjudligi tashlanadi. Tadbirkor - yetkazib beruvchi sifatida, tijorat faoliyatida yesa tovar va yetkazib berish muddatlaridir. Ushbu belgilarni tahlil qilib, huquqshunos Knyazev o'zining "oldi-sotdi va yetkazib berish shartlarining o'zaro bog'liqligi masalasi" nomli maqolasida keyingi kalitli holatlarni aniqlab berdi:

Birinchiidan, oldi-sotdi shartnomasida sotuvchi molni sotish majburiyatini olsa, yetkazib berish shartnomasida esa berib yuborish, oldi-sotdi shartnomasida sotib oluvchi qabul qilish majburiyatini oladi, yetkazib berish shartnomasida esa, qabul qilib olishdir;

Ikkinchiidan, yetkazib berish shartnomasi faqatgina tadbirkorlar orasida tuzilishi mumkin, va mulk tijorat maqsadi uchun o'tkaziladi. Bu shundan dalolat beradiki, yetkazib berish shartnomasi-belgilangan muddat ichida mulkni partiyalab takroriy o'tkazilishidir.

## 7.2. Xalqaro dengiz yuk tashish shartnomasi

Tashqi savdo oldi-sotdi shartnomalari tijorat maqsadida ham tuziladi. Agar xalqaro oldi-sotdi shartnomasida molni yetkazib berish belgilangan vaqtda partiyalab amalga oshirilsa, bunday shartnoma teng huquqli ravishda "molni yetkazib berish tashqi savdo shartnomasi" deb ataladi yani bunday holatda ham "xalqaro oldi-sotdi shartnomasi" iborasi ham "tashqi savdo yetkazib berish" iboralarining har ikkisi ham qo'llanilishi mumkin.

Dengiz va daryo orqali tashish quyidagi holatlarda amalga oshiriladi:

\*20 va 40 funtli konteynerlarni yetkazib berish;

\*Binokorlik materiallari, metalprokat va boshqa asosiy yuklarni jo'natish;

\*Gabaritsiz yuklarni transportirovkalash;

\*Eksport-import tashishlarni tashkillashtirish;

\*Portdagi yuklarga ishlov berishni ta'minlash;

\*Syurveyer va talman xizmatlari;

\*O`ramalarni tuzatish va almashtirish;

\*Yuklarni joylashtirish;

\*Yukni tushirib avtomobil va temir yo'l transportiga qayta yuklash.

Yo`nalishlar harakati shaharlararo va xalqaro yo`nalishlarda - O`zbekiston Respublikasi Ichki ishlar vazirligining Yo`llarda harakatlanish xavfsizligi bosh boshqarmasi bilan kelishgan holda O`zbekiston avtomobil va daryo transporti agentligi tomonidan tasdiqlanadigan jadvallar bo`yicha tashkil etiladi.

Quyida xalqaro miqyosda qo'llaniladigan suv transportining turli ko`rinishlarini ko`rishimiz mumkin:

### 7.2.1-rasm

#### Xalqaro miqyosda qo'llaniladigan suv transporti ko`rinishlari



«Rine forest»  
Monroviya 1999  
O'ziyurar barja



«Baco-liner 1»  
EMDXen 1997  
O'ziyurar barja



«Aliqancha  
Brasil» Rio de Janeyro  
1996 Konteynyerda  
tashuvchi



«Bunga Raya  
Satu» Malayziya 1998  
Konteynyerda  
tashuvchi



«Cape Nort»



«Glasgow»



«Jan S» Vishmar



«Nuevoleon»

**Monroviya 1999  
Konteynerda  
tashuvchi**



**«Rostock  
Senqator» Rostok 1997  
O'ziyurar barja**

**Maersk» London  
2000Konteynerda  
tashuvchi**



**«Whech  
Rotterdam»  
Ghamburg  
2000Konteynerda  
tashuvchi**

**1996 Konteynerda  
tashuvchi**



**«Haretusa»  
Panhama 1993 Balker**

**Majuro 1999  
Konteynerda  
tashuvchi**



**«Hechkert  
Oldendorff» Liberiya  
1983 Balker**



**«Grand Cherry»  
Panhama 2000 Balker**



**«Great  
Harmony» Panhama  
1999 Balker**



**«Le Cong»  
Kitay 1989  
Balker**



**«Medriva»  
Rotterdam 1978  
Balker**



**«Shou Ning ai»  
Tianxin 1996 Balker**



**«Harklow Sand»  
Harklou 1998 Kabotaj**



**«Boishterous»  
Ghamburg 1983  
Kabotaj**



**«Cemile»  
Niderlando' 2000  
Kabotaj**



**«Marjesco»  
Ghamburg 1995  
Kabotaj**



**«Menna»  
Valetta 1967 Kabotaj**



**«BacHara»  
Sent-Djons 1999 Fider**



**«Monika Eler»  
Ottendorf 1996 Fider**



**«Nyland»  
Ghamburg 2000 Fider**



**«OPDR Lishboa»  
Sent Djons 1999 Fider**



**«Pavo»  
Ghamburg 1999 Fider**



**«Ani»  
Shanxay 1987 Umumiy  
yuklarni tashuvchi**



**«Baltic news»  
Bergen 1998 Umumiy  
yuklarni tashuvchi**



**«Griftborg»  
Delfziil 1995 Umumiy  
yuklarni tashuvchi**



**«Igor Grabar»  
Harxangelsk 1973  
Umumiy yuklarni  
tashuvchi**



**«Matadi Bridge»  
Malta 1973 Umumiy  
yuklarni tashuvchi**



**«Savaill»  
Panhama 1992  
Umumiy yuklarni  
tashuvchi**



**«Hamer imalaya»  
Limassol 1990  
Refrejirqatorli**



**«ornbay»  
Monroviya 1999  
Refrejirqatorli**



**«Pachific»  
Groningen 1999  
Refrejirqatorli**



**«Soutern Juice»  
Nassau 1998  
Refrejirqatorli**



**«Fairload»  
Rotterdam 1997  
Og`ir yuk tashuvchi**



**«Stanishlav  
Yudin» Kenigsberg  
1999 Og`ir yuk  
tashuvchi**



**«hamburg»  
Nassau 1995  
PHarom**

### **7.3. Xalqaro havo yuk tashish shartnomasi**

Hozirgi kunda «O'zbekiston havo yo'llari» milliy aviakompaniyasi xalqaro aviatashishlar bozorida o'zining mustahkam o'rniga ega. Istiqloq yillarida Prezidentimiz Islom Karimov tashabbusi bilan bu borada amalga oshirilgan islohotlar sohani sifat jihatidan yangi bosqichga ko'tarish imkonini berdi.

Vatanimiz mustaqilligining 19 yilligi va aviatorlarning kasb bayrami arafasida «O'zbekiston havo yo'llari» milliy aviakompaniyasida birinchi yarim yillikda amalga oshirilgan ishlar sarhisob qilindi.

Milliy aviakompaniya matbuot xizmatidan ma'lum qilishlaricha, 2010 yilning olti oyi mobaynida aviakompaniya havo kemalari 11620 marta parvoz qilgan va bu o'tgan yilning shu davriga nisbatan 89 taga ko'p, shuningdek, 972,6 ming nafar yo'lovchi tashilgan (o'tgan yilning shu davriga qaraganda 122,7 ming nafar ko'p). Madrid va Kaliningradga ikkita yangi xalqaro yo'nalish ochildi. Yuk tashish hajmi ham 2,5 baravarga ko'paydi: joriy yilning birinchi yarmida 22,6 ming tonna yuk tashilgan (yo'lovchilarning pulli yuklari hisobga olingan holda).

Yuqorida aytib o'tilganidek, shartnomani tuzish vaqtida qaysi transport vositasidan foydalanish masalasi muhim o'rinni egallaydi. Bu savolga javob topish uchun keyingi omillarini tahlil qilish lozim:

- \*yukning turi;
- \*masofa va tashish marshruti;
- \*vaqt omili;
- \*tashishning qiymati.

Tashqi-savdo shartnomalarida tovarlarni yetkazib berishda multimodal tashishlar orqali amalga oshiriladi.

### **Multimodal tashish.**

-Yetkazib berishning qiymati, muddati va ishonchligiga mos ravishda foydaliroq bo'lgan individual transport sxemasini ishlab chiqish;

-Yukni turli xil transport vositalari orqali kombinastiyali tashqish (temir yo'l, dengiz/daryo, avtomobil va havo transportlari orqali);

-Yukni "Door-to-Door" tamoili asosida yetkazib berish: jo'natuvchining omboridan qabul qilib oluvchining omborigacha;

➤ Samolyotlarda yukni transportirovkasini amalga oshirish;

➤ Alohida tashish shartlarini talab etuvchi havo orqali yetkazib berish;

Yukni samolyotga yetkazib berish;

➤ Yukka ishlov berish bo'yicha samolyotda kompleks xizmatlarni ko'rsatish;

### **7.4. Xalqaro avtomobil yuk tashish shartnomasi**

O`ZRning 1998 yilda qabul qilingan "Avtomobil transporti to'g'risidagi" qonunining 8-moddasiga binoan "Yo'lovchilar, bagaj va yuklarni avtomobilda xalqaro tashishlar, shu jumladan tranzit tashishlar xalqaro hamda tranzit aloqa uchun ochiq avtomobil yo'llari orqali O'zbekiston Respublikasining qonun hujjatlariga va xalqaro shartnomalariga muvofiq amalga oshiriladi" deyilgan.

Avtotransport vositalari yo'lovchilar avtotransporti, yuk avtotransporti va maxsus avtotransport vositalariga bo'linadi.

Yo'lovchilar avtotransporti vositalari jumlasiga avtobuslar, mikroavtobuslar, yengil avtomobillar, yo'lovchilar tashiladigan tirkamalar va yarim tirkamalar kiradi.

Yuk avtotransporti vositalari jumlasiga yuk avtomobillari, shatakchi avtomobillar, tirkamalar va yarim tirkamalar kiradi. Konstruktiv jihatlariga hamda qay maqsadlarda foydalanilishiga ko'ra yuk avtotransporti vositalari umumiy va maxsus transport vositalariga bo'linadi.

Maxsus avtotransport vositalari jumlasiga turli maxsus ishlarni, ko'proq notransport ishlarini bajarishga mo'ljallangan avtomobillar, tirkamalar va yarim tirkamalar (o't o'chirish avtomobillari, kompressor qurilmali avtomobillar, avtokranlar, supurish-sidirish hamda chiqindi tashish avtomobillari va hokazolar) kiradi.

Avtomobilda tashishlar shahardagi, shahar atrofidagi, shaharlararo va xalqaro tashishga bo'linadi.



Shahardagi tashishlar jumlasiga shahar yoki shahar posyolkasi chegaralari doirasida amalga oshiriladigan tashishlar kiradi.

Shahar atrofidagi tashishlar jumlasiga shahar yoki shahar posyolkasi chegaralari doirasidan ellik kilometr gacha tashqarida amalga oshiriladigan tashishlar kiradi.

Shaharlararo tashishlar jumlasiga shahar yoki shahar posyolkasi chegaralari doirasidan ellik kilometr dan oshiq masofada amalga oshiriladigan tashishlar, shuningdek yo`nalish masofasidan qat'i nazar O`zbekiston Respublikasining ikki yoki undan ortiq viloyati hududida amalga oshiriladigan tashishlar kiradi.

Xalqaro tashishlar jumlasiga yo`nalish masofasidan qat'i nazar O`zbekiston Respublikasi davlat chegarasidan tashqariga yoki davlat chegarasi tashqarisidan amalga oshiriladigan tashishlar kiradi.

Yo`lovchilar, bagaj va yuklarni avtomobilda xalqaro tashishlar, shu jumladan tranzit tashishlar xalqaro hamda tranzit aloqa uchun ochiq avtomobil yo`llari orqali O`zbekiston Respublikasining qonun hujjatlariga va xalqaro shartnomalariga muvofiq amalga oshiriladi.

Avtomobil transporti faoliyatini davlat tomonidan tartibga solish sertifikatlash, litsenziyalash, soliq solish, ijtimoiy ahamiyatga ega bo`lgan tashishlar uchun tariflarni shakllantirish, yagona ilmiy-texnika siyosatini o`tkazish yo`li bilan, shuningdek qonun hujjatlarida nazarda tutilgan boshqa shakllarda amalga oshiriladi.

Avtomobil transportining davlat boshqaruvi O`zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi avtomobil transportini boshqarish bo`yicha vakolat bergan davlat organi tomonidan, shuningdek davlat hokimiyati mahalliy organlari tomonidan amalga oshiriladi.

Davlat hokimiyati va boshqaruv organlari tashuvchilarning xo`jalik faoliyatiga aralashishga, shuningdek ularning ekspluatatsiya xizmati xodimlarini boshqa ishlarga jalb etishga haqli emas, qonun hujjatlarida nazarda tutilgan hollar bundan mustasno.

Shuni takidlash lozimki tashqi savdo shartnomalarida transport shartlari muhim amaliy ahamiyat kasb etadi. Chunki transport sotuvchi va sotib oluvchi o`rtasida asosiy bog`lovchilik vazifasini o`taydi.

Xalqaro avtomobilda yuk tashish quyidagi holatlarda amalga oshiriladi:

➤ 82 kub. m. dan 120 kub. m. gacha bo`lgan hajmdagi yuk mashinalari orqali tashish;

➤ Gabaritsiz va og`ir yuklarni ortish; yuklash- tashish ishlarini amalga oshirish

Yukni ortishning so'nggi maqsadi bo'lib, tovarni belgilangan manzilga o'z vaqtida va yaxshi holatda yetkazib berishdir. Tashqi savdo shartnomalairini tuzayotib, tomonlar yukni yuklash masalasini ko'rib chiayotganda quyidagilarni belgilashlari zarur:

- tovarni yetkazib berishning bazis shartlari qanday, bu borada tovarni yetkazib berishni ta'minlashda sotuvchi va sotib oluvchining majburiyatlari qanday taqsimlanadi;

- tovar yetkazib berishda sotuvchi va sotib oluvchi o'rtasidagi aloqa qay tarzda amalga oshiriladi (xabarnoma);

- tovarni yetkazib berishda qanday transport vositasidan foydalaniladi va tashish shartnomasini qanday hujjatlar kuzatib boradi.

## **7.5. Xalqaro temir yo'l va aralash yuk tashish shartnomalari**

Har qanday ko'rinishdagi vagon, konteyner va platforma transportlari orqali yuk ortish xalqaro temir yo'l transportidan foydalanib yuk tashish deb ataladi.

Temir yo'l orqali turli yo'nalishlarda tashishni muvofilashtirish: qo'shimcha rejalarni tayyorlash, ruxsat beruvchi telegrhmallarni chiqarish, tashish hujjatlarini rasmiylashtirish;

Temir yo'l transportini mijozning omboriga yetkazish yoki yuk yuklanadigan joyga temir yo'l transportini yetkazishni tashkillashtirish;

Yukni ketishini nazorat qilish va bu haqda axborot berib turish;

Belgilangan stanstiyada yukni qabul qilib olish va ishte'molchining omboriga yetkazib berish;

Temir yo'l bo'yicha tashish ta'riflari to'lovini amalga oshirish.

Xalqaro aralash yuk tashish shartnomasi deganda dengiz, hav , avtomobil, temir yo'l va boshqa tashish vositalaridan foydalangan holda yuk tashish ishlarini amalga oshiruvchi shartnoma tushuniladi. Xalqaro aralash yuk tashish shartnomasini tuzayotgan tomonlar qulay bo'lgan transport vositasi agentlaridan tovarning egasiga to'liq va beshikast etkazib berishlarini so'rab murojat etadilar.

Avtomobil transportida yo'lovchilar va bagajlarni tashish tegishli litsenziya, tender natijalari bo'yicha belgilangan tartibda tuzilgan muntazam yo'nalishlarda yo'lovchilar transportida xizmatlar ko'rsatish yuzasidan tuzilgan shartnomalar (kontrakt) mavjud bo'lgan taqdirda amalga oshiriladi.

Buyurtmanomada (buyurtmada), tashish shartnomasida buyurtmachi borish joyini, qatnash yo'nalishini, to'xtab o'tish joyini, tashilayotgan

tovar haqidagi malumotlarni , tashish uchun mas'ul shaxsning familiyasi, ismi, otasining ismini, avtotransport vositasining buyurtmachida bo`lish muddatini ko`rsatishi lozim.

### **Bobning qisqacha mazmuni**

Xalqaro savdoga bag`ishlangan ilmiy adabiyotlarda "xalqaro savdo shartnomalari" termini bilan bir qatorda, "yetkazib berish" termini ham ko`p uchraydi. Shmittgoff 1977 yildagi shartnomalariga asoslanib, yetkazib berishni quyidagicha belgilaydi:

a) Tovarlariga egalik qilish huquqini o`tkazuvchi oldi-sotdi shartnomalari.

b) Tijorat tashkiloti turli mamlakatlarda joylashgan tomonlar bilan tuzilgan shartnomalar.

Dengiz va daryo orqali tashish.

Havo orqali tashishda, shartnomani tuzish vaqtida qaysi transport vositasidan foydalanish masalasi muhim o`rinni egallaydi. Bu savolga javob topish uchun keyingi faktorlarni tahlil qilmoq kerak bo`ladi.

Avtomobil orqali tashish.

➤ 82 kub. m. dan 120 kub. m. gacha bo`lgan hajmdagi yuk mashinalari orqali tashish;

➤ Gabaritsiz va og`ir yuklarni ortish; yuklash- tashish ishlarini amalga oshirish

Temir yo`l orqali tashishda har qanday ko`rinishdagi vagon, konteyner va platforma transportlari orqali yuk ortishni tashkil etish tushuniladi.

Xalqaro aralash yuk tashish shartnomasida quyidagi usullardan : alqaro dengiz , havo , avtomobil, temir yo`l yuk tashishlaridan foydalaniladi .

### **Tayanch iboralar:**

Multimodal tashish, avtomobil orqali tashish , xalqaro aralash yuk tashish

### **Nazorat savollari.**

- 1.Havo orqali tashish.
- 2.Avtomobil orqali tashish.
- 3.Dengiz va daryo orqali tashish.
- 4.Temir yo`l orqali tashish.
- 5.Multimodal tashish.

### **Tavsiya etiladigan adabiyotlar:**

1.В.А. Канашевский. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование. Москва « Международные отношения» 2005. стр.215-225

2.Феонова А.А. Внешнеторговые контракты М.: Приор 1998

3 М.Г.Розенберг “Контракты международной купли-продажи” М., 1996г.

4.Р.Х. Фолсом, М.У.Гордон, Дж.А. Спаногл “ Международные сделки”. М., “Логос”, 1996г

### **Internet malumotlari quyidagi saytlardan olinadi:**

[www.gov.uz](http://www.gov.uz), [www.cer.uz](http://www.cer.uz), [www.tshue.uz](http://www.tshue.uz), [www.jahon.mfa.uz](http://www.jahon.mfa.uz),  
[www.review.uz](http://www.review.uz), [www.imf.org](http://www.imf.org), [www.wto.org](http://www.wto.org), [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

## **VIII Bob. Xalqaro savdoda sug`urta**

8.1. Tashqi savdoda sug`urtaning umumiy qoidalari.

8.2. Sug`urta shartnomasi.

8.3. Sug`urta shartnomasining shartlari va uni tuzish tartibi.

8.4. Polisni o`tkazish va sug`urta manfaati.

8.5. Sug`urta shartnomasi va tashish.

### **8.1. Tashqi savdoda sug`urtaning umumiy qoidalari**

Zamonaviy tashqi savdo va dengiz tashuvlari sug`urtasiz mavjud bo`la olmaydi. Ko`p hollarda sug`urta shartnomalari savdo bitimlarining ajralmas qismi bo`lib kelmoqda. Sug`urtani kim va kimning hisobidan olib borilishi bu bitimlar tuzilayotganda xal qilinadi.

Xalqaro savdoda uning shakllarini ko`pligidan u yoki bu tovar bilan savdo shartlari va ular tomonidan kelishilgan savdo shartnomalari ishlab chiqilgan. Bu profillarda bitim tomonlar tomonidan olinadigan tovarlar narxini yaratish mexanizmi beriladi.

SIF, KAF, FOB va FAS qisqartmalari bilan 4 xil asosiy savdo bitimlari juda keng tarqalgan.

SIF ingliz so`zlarining bosh xarflaridan olingan. Tovarlar narxi sug`urta va fraxt. Bu shartnomaning maxsus ko`rinishi bo`lib, unda asosiy oldi-sotdi shartnomalari masalalari maxsus asoslarda yechiladi:

-Haridorga tovarni o`tish davrida bexosdan xalokatga uchrash xavfi, tovarni shikastlanishi yoki boshqa holatlarda sotuvchining vijdonli harakati, hisob-kitoblar tartibi va boshqa masalalar.

-SIF sharoitlarida tovar sotilganda sotuvchi yukni tushurish portiga olib borishi, uni kema bortiga ortishi, fraxtni to`lashi, yukni yil davomida egasiga yetib borguncha dengiz xavflaridan sug`urta qilishi va haridorga yukni jo`natish bo`yicha barcha kerakli hujjatlarni jo`natishi shart.

Angliya, Germaniya, Frantsiya va boshqa mamlakatlarda qoidalarni qo`llash jarayonida qo`shimchalar ko`rinishida bu mamlakatlarning urf-odatlarini; bitimlar shartlarining qator o`ziga xosligini u yoki bu yuklarning xususiyatlaridan kelib chiqib tavsiyalar ishlab chiqilgan (masalan, un, o`simlik yogi, don, paxta va boshqalar). Ba`zi hollarda bu tavsiyalar rasmiy hukumat aktlari bilan rasmiylashtirilgan. Hamma ishlar asosan tavsiliy depozit xarakteriga ega edi, bu narsa xalqaro savdoda har xil bitim va namunaviy shartlarning proformalari shuningdek SIF bitimlari shartlarini har xil talqinlarini yuridik jihatdan mumkin qilib qo`yadi.

Shunday qilib o`simlik yogi bilan savdo assotsiatsiyasida ko`rikka yaqin namunasi proformasi bor edi. London bug`doy bilan savdo qilish assotsiatsiyasida yetmishtagacha namunali sotuv shartnomalari proformalari bor edi. Paxta bilan savdo qiluvchi assotsiatsiya va boshqalarda ham o`z proformalari bor edi.

1936 yildan keyin 1956, 1980 va 1990, 2000 yillarda xalqaro savdo palatasi savdo shartnomalarini interpretatsiyasi va norasmiy kodlash (shakllangan odatlar bo`yicha qabul qilingan tushunchalar) keng tarqalgan tashqi savdo terminlari va tijorat tushunchalarini birlashtirish borasida katta ishlar qildi.

Bu ish natijasida "Inkoterms 1990" deb nomlangan yig`ma axborot materialini chiqdi va xalqaro savdo amaliyotida, shuningdek SIF shartlaridagi bitimlarda keng qo`llanila boshladi. 1980 yilgacha 1936, 1953, 1967, 1976 yillar taxririda xalqaro savdoda yuzaga kelayotgan amaliyotni hisobga oluvchi o`zgarish va qo`shimchalar kiritildi.

"Inkoterms 1990" ning maqsadi tashqi savdodagi oldi-sotdi shartnomalarida qo`llaniladigan eng muhim atama va tushunchalarni talqin qilish bo`yicha yagona xalqaro qoidalar o`rnatishdadir. Yuqorida aytib o`tilganidek bu qoidalarning qo`llanishi majburiy bo`lmagan noaniq; qoida va talqinlardan ko`ra aniq va bir xil xalqaro qoidalarni afzal ko`ruvchi savdo bitimlari qatnashchilari qo`llaydilar.

KAF bitimlari - qiymat va fraxt - ingliz so`zlarining bosh harflaridan olingan.

KAF bitimiga ko`ra sotuvchi o`z hisobidan borish manzili shartnomada ko`rsatilgan dengiz tashuvi shartnomasini tuzishi va yukni kemagacha olib borishi zarur. Bunda sug`urta majburiyati haridorda bo`ladi.

FOB bitimlari inglizcha "bortda erkin" ifodasidan olingan. Bu turdagi bitimga ko`ra sotuvchi, haridor fraxtlashdan oldin kemaga yukni ortishi zarur. U tovarni tashish vaqtiga sug`urta qiladi. Odatda ichki punktdan o`tish partiyagacha va keyinchalik oxirgi yo`nalish nuqtasigacha deb belgilanadi.

FAS bitimlari inglizcha "bort bo`yicha erkin yoki kema borti bo`yicha erkin" ifodasidan olingan. FAS bitimlarinig mazmuni FOB bitimlariga o`xshaydi, birgina farqi shuki FOB bitimiga ko`ra sotuvchi tovarni kemaga ortadi va tovar kema bortiga o`tishi bilan xavf ham haridor zimmasiga o`tadi. FAS bitimiga ko`ra ,esa sotuvchi yukni kemaga olib keladi, lekin javobgarlik majburiyati olinmaydi.

Dengiz yuklarini sug`urta qilish shartnomasi sug`urtachining yozma arizasi asosida tuziladi, unda quyidagilar bo`lishi zarur. Yukning aniq nomi, qadoqlash turi, manzil, yukning og`irligi, konosament yoki boshqa yo`l xujjatlari raqam va kunlari; kemanding nomi, shartnoma yili, bayrog`i va yukning sig`imi; yukning joylashish nuqtalari, qayta ortish nuqtalari; kemanding jo`nash vaqti, yukning sug`urta summasi va shartlari.

Modifikatsiya guruhlar London sug`urtachilari institutini xavflar uchun javobgarlik bilan, qisman avariya uchun javobgarlik bilan; xalokat holatlaridan tashqari shikastlanishlar uchun javobgarliksiz degan namunaviy shartlariga to`g`ri keladi.

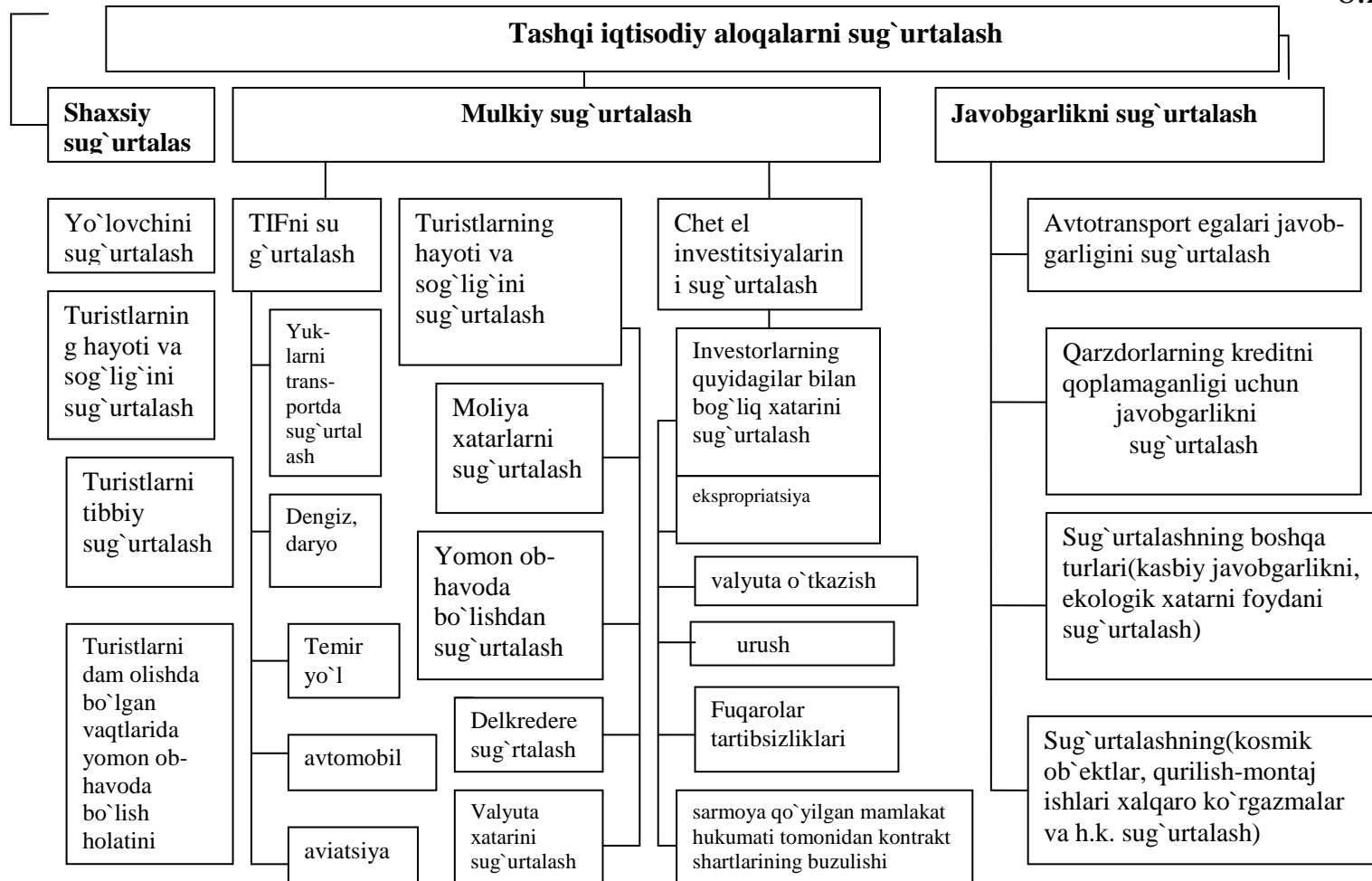
## **8.2. Sug`urta shartnomasi**

Sug`urta shartnomasi yozma shaklda tuzilishi lozim. Bu talabga rioya etmaslik shartnomaning haqiqiy sanalmasligiga sabab bo`ladi.

Sug`urta shartnomasi bitta hujjatni tuzish yoxud sug`urtalovchi tomonidan sug`urta qildiruvchiga uning yozma yoki og`zaki arizasiga binoan sug`urtalovchi imzolagan, sug`urta shartnomasining shartlarini o`z ichiga olgan sug`urta polisi (shahodatnomasi, sertifikat, kvitantsiyasi)ni topshirish yo`li bilan tuzilishi mumkin. Bu holda sug`urta qildiruvchining sug`urtalovchi taklif etgan shartlariga ko`ra, shartnoma tuzishga rozi ekanligi sug`urtalovchidan ko`rsatilgan hujjatlarni qabul qilib olish va sug`urta mukofoti to`lashdan iborat. Sug`urta mukofoti bo`lib-bo`lib to`langanda - birinchi badalni to`lash orqali tasdiqlanadi.

Sug`urtalovchi shartnoma tuzish chog`ida sug`urtaning alohida turlari bo`yicha sug`urta shartnomasini (sug`urta polisi) o`zi ishlab chiqan standart shakllarini qo`llashga haqli. Quyidagi (8.2.1-chizmada) tashqi iqtisodiy aloqalarni sug`urtalash shakllarini korishimiz mumkin.

8.2.1-chizma





### 8.3. Sug`urta shartnomasining shartlari va uni tuzish tartibi

Mulkiy sug`urta shartnomasi tuzishda sug`urta qildiruvchi bilan sug`urtalovchi o`rtasida quyidagilar to`g`risida kelishuvga erishilishi lozim:

\*sug`urta ob`ekti bo`lgan muayyan mol-mulk yoxud boshqa mulkiy manfaat to`g`risida;

\*yuz berishi ehtimoli sug`urta amalga oshirilayotgan voqea (sug`urta hodisasi)ning xususiyati to`g`risida;

\*sug`urta puli miqdori to`g`risida;

\*sug`urta tovonni miqdorini aniqlash tartibi to`g`risida( agar shartnomada uni sug`urta pulidan oz miqdorda to`lash mumkinligi nazarda tutilgan bo`lsa);

\*sug`urta mukofotining miqdori va uni to`lash muddatlari to`g`risida;

\*shartnomaning amal qilish muddati to`g`risida.

Shaxsiy sug`urta shartnomasi tuzishda sug`urta qildiruvchi bilan sug`urtalovchi o`rtasida quyidagilar to`g`risida kelishuvga erishilishi lozim:

-sug`urtalangan shaxs to`g`risida;

-sug`urtalangan shaxs hayotida yuz berishi ehtimoli bilan sug`urta amalga oshirilayotgan voqea (sug`urta hodisasi)ning xususiyati to`g`risida;

-sug`urta puli miqdori to`g`risida;

-sug`urta mukofotining miqdori va uni to`lash muddatlari to`g`risida;

-shartnomaning amal qilish muddati to`g`risida.

Taraflarning kelishuviga binoan shartnomaga boshqa shartlar ham kiritilishi mumkin. Agar sug`urta shartnomasi sug`urta qildiruvchi, sug`urtalangan shaxs yoki manfaatdor fuqaroning ahvolini qonun hujjatlarida belgilangan qoidalarga nisbatan yomonlashtiradigan shartlarni o`z ichiga olsa, shartnomaning ana shu shartlari o`rniga qonun hujjatlarining tegishli qoidalari qo`llaniladi.

Barcha xavflar uchun javobgarlik sharti “jami xavflarning” ziyonini qoplamaydi. Bu shartlardan quyidagi shikastlar istisnodir;

\*yukni har xil harbiy harakatlar oqibatida shikastlanishi;

\* radiastiya xavfi;

\*sug`urtachi yoki uni vakillarini sovuqqonligi oqibatidagi shikast,

\*yuk tashish va saqlash qoidalarini qo`pol ravishda buzish ( olov yoki portlash),

\* sug`urtachiga bildirmaslik oqibatida , portlash xavfi bo`lgan moddalar yaqinida joylashtirish,

\*yukni kemiruvchi xashoratlar tomonidan shikastlanishi,

Qisman avariya uchun javobgarlik shartlarida qoplanishi kerak bo`lgan shikastlarning aniq ro`yxati mavjuddir. Tabiiyki bu yerda sug`urtachining javobgarligi ham inobatga olinadi. Bu shartga ko`ra "barcha xavflar" sharti bilan qoplanmagan barcha xavflar bu yerda ham javobgarlikdan istisnodir.

Shikastlar uchun javobgarliksiz ro`yxatidagi xalokatlardan tashqari avariya uchun javobgarlik bilan shartlariga mos keladi. Farqi shundaki oxirgi shart bo`yicha sug`urtachi oddiy sharoitlarda faqat yuk yoki uning bir qismini to`liq xalokatiga javobgar bo`ladi. Yukni tashuvch vositachi bilan avariya sodir bo`lsaniga javobgar bo`ladi.

#### **8.4. Polisni o`tkazish va sug`urta manfaati**

Polis– sug`urta shartnomasining tuzilishini tasdiqlab, sug`urta qiluvchilarning holati va berilgan shartnoma shartlari bilan belgilangan pul qiymatini (sug`urta tovon) to`lash majburiyatini ifodalagan hujjatdir. U nomlanishi mumkin va taqdim etuvchiga berilishi mumkin. U quyidagilarni o`z ichiga oladi:

-sug`urta shartnomasi sub`ektlarini nomlarini;

-sug`urta manfaatlarini belgilanishini;

-sug`urta qiluvchi sodir bo`lgan voqeda sug`urta qildiruvchiga tovon to`lashga

majbur bo`lgan sug`urta holatining ro`yxatini;

-sug`urta mablag`larining miqdorini;

-sub`ektlarga sug`urta munosabatlarining boshlanishi va tugallanishini;

-tovon to`lash muddati va sug`urta qiluvchining o`zi buzlanligi uchun javobgarligini o`z ichiga oladi.

Polis bo`yicha huquq va manfaatlarni o`tkazish yoki sug`urta bo`yicha to`lanishi kerak bo`lgan summadan o`tkazish, sug`urtachi yoki vakilning imzolangan yozma roziligisiz amalga oshirilmaydi va tan olinmaydi. Konteynerni sotish hollarida sotilgan kundan boshlab sug`urta bekor qilinadi. Sug`urta shartnomasi sug`urtachi tomonidan bekor qilinsa netto mukofot ulushiga teng ulush qaytariladi. Shartnoma sug`urtalovchi tomonidan bekor qilinsa tomonlar kelishilgan mukofot qaytariladi.

**Konteynerlarni barcha xavflardan sug`urtalash sharti.**

Sug`urtachini musodara qilish, bosib olish, qamash, ta`qiqlash yoki ushlab

turish va ularning oqibatlarini va boshqa shunday harakatlar qilishga urinish bilan kelib chiqadigan yo`qotish bo`yicha javobgarlikdan ozod etiladi. Bu shart qoidalariga ko`ra sug`urtachi oldindan aniq bo`lmagan harakatlar yoki harbiy harakatlar, ular to`g`risida e`lon qilinganmi yo`qmi bundan qat`iy nazar ular oqibatidagi shikastlanishlar uchun javobgar bo`lmaydi.

Sug`urta, fuqarolar urushi, inqilob, qurolli chiqish, qo`zg`olon, fuqarolar to`qnashuvlari va qaroqchilik harakatlari oqibatidagi yo`qotishlar uchun ham javobgar bo`lmaydi.

Sug`urta shartnomasini tuzish sug`urtachining yozma arizasi asosida olib boriladi. Unda ob`ekt to`g`risidagi quyidagi asosiy axborotlar bo`lishi kerak: konteynerlar turi, hajm ko`rsatkichlari, narx, tashuvchi kema nomi, kema reysga chiqish vaqti, jo`nash nuqtasi, yukni borish nuqtasi va boshqalar.

Sug`urta qilingan yukni sug`urtada qayd qilingan holatlarda shikastlanganini isbot qilish sug`urta qiluvchi zimmasida bo`ladi. Agar shikastlanish shartnoma shartlariga to`g`ri kelmasa to`lov ( kema yoki konteynerni ta`mirlash ishlariga teng summadan) avariya vaqtidagi qismlarning eskirganligini hisobga olish bilan to`lanadi. Paydo bulgan baxslarni hal qilish uchun shartnomalar arbitraj ajiriminin joyi va tartibi ko`rsatiladi.

Konteynerlarni sug`urta qilishning "to`liq xalokatdan" deb nomlanuvchi boshqa shartlarida faqat konteyner xalokatidan kelgan zarar to`lanadi hamda sug`urta shartlariga ko`ra konteynerlarni saqlab qolish va haflarni oldini olish yoki kamaytirish bo`yicha harajatlar, konteynerga umumiy avariya tushadigan qiymatdan to`lanadi. Sug`urtaning bu sharti bo`yicha konteynerlarni ta`mirlash uchun harajatlar (umumiy avariya holatidan tashqari) to`lanmaydi. Boshqa hollarda bu ikki shart turlari o`xshashdir.

### **Valyuta tavakkali va ularni sug`urta qilish usullari.**

Valyuta tavakkali deganda tashqi iqtisodiy operatsiyalar va TIA qatnashchilarining xo`jalik faoliyati natijalarini valyuta kurslari o`zgarishi natijasida mumkin bo`lgan o`zgarishi tushuniladi. Xalqaro iqtisodiy operatsiyalarning barcha sub`ektlari: davlat, valyutalar, savdo va sanoat kompaniyalari, boshqa yuridik va jismoniy shaxslar valyuta tavakkaliga (xatariga) duch kelishi mumkin.

Importchi va eksportchilar tashqi savdo operatsiyalarini amalga oshirishda valyuta tavakkalchiligiga duch keladilar. Agar eksportchi tovarini to`lov muddatini cho`zish bilan savdo qilsa va bunda valyuta sifatida importchi mamlakat yoki uchinchi mamlakat valyutasi olinsa

valyuta tavakkaliga duch kelinadi. Eksportchi valyuta kursi tushib ketganida o'z milliy valyutasiga nisbatan sarflagan harajatni qoplamasa foyda ko'rmaydi va katta zarar ko'radi. Shunday qilib eksportchi uchun valyuta kursining milliy valyutaga nisbatan shartnoma imzolashi va to'lash davrida pasayib ketishi - bu valyuta tavakkalidir. Bu davr har qanday tipdagi tashqi savdo va kredit operatsiyalarini amalga oshirishda to'lov muddatini cho'zilishini ko'zda tutilgan yoki tutilmaganidan qat'iy nazar mavjud bo'ladi. Bundan chiqadiki qariyb barcha tashqi savdo bitimlari valyuta tavakkaliga duch keladi.

Importchilar uchun valyuta tavakkali (xavfi) tovar sotib oliganda narx chet el valyutasida belgilanib, davlat valyutasiga nisbatan ko'tarilsa valyuta tavakkali yuzaga keladi. Bunda sotib olingan tovar uchun ko'proq maxalliy valyuta sarflanadi.

Tadbirkorlar o'z ishlarining oxirgi natijalarini iloji boricha uzoqroq kelajak uchun rejalashtiradilar. Shuning uchun ham g'arb korporatsiyalari amaliyotida valyuta tavakkali uchun vaqt hisobi korporatsiya tomonidan bitim tuzish uchun qaror chiqqan kun olinmaydi.

Valyuta tavakkalini valyuta mablaglarini joylashtirish bo'yicha operatsiyalarida paydo bo'ladigan xavf sifatida qarash lozim. Bu turdagi valyuta xavfidan banklar va ularning mijozlari shuningdek davlat ham zarar ko'rishi mumkin. Bu holdagi valyuta tavakkallarida moliya keladi, chunki valyuta mablag'larini joylashtirish bo'yicha operatsiyalar mazmuniga ko'ra kredit harakteriga egadir.

Yuqorida aytilganlarning barchasi valyuta xavfini quyidagicha izohlash imkonini beradi: valyuta tavakkali - bu xorijiy valyuta kursining milliy valyutaga nisbatan tashqi savdo, kredit, valyuta operatsiyalarini o'tkazish va valyuta mablag'larini saqlash vaqtida o'zgarish natijasida valyutalarining noxush qayta baholanishi, yoki valyutani yuqotish xavfidir.

**Valyuta tavakkallari (xavflari) turlari.** Xozirgacha biz valyuta tavakkali tushunchasini bir iqtisodiy operatsiyaga nisbatan ko'rib keldik. Agar TIM a'zolari talab va majburiyat bilan ko'plab chet el valyutasida ifodalangan operatsiyalarni amalga oshirishar ekan. Ular operatsiyalarning barcha hajmi bo'yicha emas, balki ochiq valyuta mavqei bo'yicha tavakkal qilishadi.

Ochiq valyuta mavqei valyuta tavakkali bilan bog'liq bo'lib banklarning qo'shimcha foyda yoki zarariga olib keladi. Shuning uchun ham ko'pchilik mamlakatlarda ochiq valyuta mavqeining o'lchamini davlat moliyaviy organlari soladi.

Valyuta tavakkalining paydo bo`lishi shartlari avvalo tashqi savdo va kredit bitimlari bilan bog`liq aniq valyuta operatsiyalarining yo`qotishlariga olib kelishi mumkin.

Bunday valyuta tavakkallarini birinchi turga kiritish zarur, aniqroq aytganda naqd valyuta yo`qotishlari deyiladi.

Valyuta tavakkalining ikkinchi tipi bu tashqi savdo bitimlari bilan bevosita bog`liq bo`lmay, balki firma balansining aktiv va passiv moddalarini qayta baholashda paydo bo`ladigan valyuta tavakkalidir.

Valyuta tavakkalining ikki turi turlicha aks etadi. Birinchi tipdagi valyuta tavakkali aniq tashqi savdo operatsiyalari natajalarini rejalashtirilganlaridan og`ishga olib keladi. Buxgalter hisobi nuqtai-nazaridan qaralsa bunday turdagi og`ishlar qandayligicha mavjud bo`lmasin moliyaviy hisob-kitoblarda aks etmaydi. Birinchi turdagi valyuta tavakkalini hisobga olishda faqat analitik hisobga olish tizimidan foydalanish mumkindir.

Valyuta tavakkalining ikkinchi turi buxgalter hisobida bevosita aks etadi. Shuning uchun zararlarning buxgalterlik hisobi deb atalishi mumkin.

Yuqoridagi aytilganlarni amaliyotga tadbiq etishda quyidagicha amalga oshirish mumkin. Agar korxonada balans hisobidagi valyuta mablag`larini tashqi iqtisodiy bankda harakatsiz ushlab tursa, har haftada yangi kopirovkasi chiqishi bilan korxonada aktivlarini qayta baholash sodir bo`ladi. Kurslar orasidagi franklar esa to`g`ri va bevosita foyda va zararlar hisobiga kiritiladi. Naqd zararlarning valyuta yo`qotishi tashqi savdo operatsiyalariga ta`sir ko`rsatuvchi omil sifatida ko`p amaliy ahamiyatga egadir.

**Valyuta tavakkalini sug`urta qilish zaruriyati.** Valyuta tavakkalini sug`urta qilishda ikkita strategiya mavjud bular: spekulyatsiya va qo`ldan chiqarilgan foyda tavakkali.

Valyuta tavakkalini sug`urta qilish deganda xalqaro iqtisodiy operatsiya natijalarini valyuta kurslari o`zgarishiga bog`liq yo`qotishga qaratilgan qarorlar, tadbirlar tushuniladi.

Valyuta tavakkalini sug`urtalashning maqsadi xalqaro iqtisodiy bitimlar natijalarini imzolash paytida qayd qilish yoki hech bo`lmaganda bu natijalar o`zgarishi imkoniyatlarini cheklashdir.

Ba`zi firmalar valyuta beqarorligi zamonaviy xalqaro savdoning bir qismi sifatida qarab hech qachon valyuta tavakkalini sug`urta qilmaydilar, shunday qilib valyuta tavakkali rejasidagi ishonchsizlik ular tomonidan oddiy tavakkal deb hisoblaydilar. Korxonalarining ikkinchi kategoriyasi esa valyuta kursi istiqbolidan qat`iy nazar barchasini qoplaydi.

Qo`ldan ketgan foyda tavakkalining mavjudligi, hamda boshqa ikki strategiyalar - ishonchlilik va kursni tutib turishlar qulay-imkoniyatlarni birlashtirishga intilishadi. Ko`pchilik banklarni ochiq valyuta mavqelarini tashqi savdo operatsiyalarining manfaatdorligini oshirish maqsadida qo`llab- quvvatlab, valyuta tavakkalini yuz foiz sug`urtalashdan bosh tortmoqdalar. Ochiq valyuta mavqei bo`yicha valyuta tavakkalini bilgan holda bosh tortishi valyuta spekulyatsiyasi deyiladi.

Qo`ldan ketgan foyda tavakkali iqtisodiy operatsiyalar qatnashchilarining bitimlar bo`yicha yaxshi natijalar olish imkoniyati bo`lgan holda yomon natijaga "afsuslanganligini" ifoda etadi.

Muvaffaqiyatsiz valyuta spekulyatsiyasiga misol sifatida "Xershtadt" nemis bankining 1984 yildagi xonavayron bo`lishi Yaponiyaning 1987 yildagi "Dayiti Konge" (36,5 mln. dollorga) va 1985 yildagi "Fudzi" banklarining zarari, 1982 yildagi Shvettsariyadagi "Benk of Svishtland" bankining to`lovga qobiliyatsizligini ko`rsatish mumkin.

Bitim qatnashchisining valyuta tavakkalini sug`urta qilish yoki qilmaslik qarorining to`g`riligi valyuta kurslarini bitim tuzish va to`lovi orasidagi muddat ichida kelajakni baholashga bog`liqdir.

Valyuta kurslari istiqbolini belgilash deganda maxsus ilmiy tadqiqotlar yordamida kurslar o`zgarishining kelajagi to`g`risida ma'lumotlar olish tushuniladi.

Suzib yuruvchi valyuta kurslari tizimi kiritilishi bilan ularning o`zgarishi doimiy miqyosini oldindan aytib bo`lmaydigan bo`lib qoldi.

Valyuta mavqeining kelajakda diapazonli o`zgarishlari aniqlalanadi, minimum va maksimum ko`rsatkichlari esa sug`urta bo`yicha tutilishlar bilan taqoslanishi mumkin bo`lgan valyuta zararini hisoblab chiqarish uchun ishlatiladi.

Potensial valyuta zararini qoplash bo`yicha o`tish summasidan oshib ketsa barcha valyuta mavqeini yoki bir qismini sug`urta qilish tavsiya etiladi. Jadval netto - uzun va netto - qisqa hollarida bu qoida qanday ta'sir ko`rsatishini ifoda etadi. (8.4.1-jadval)

Agar qoplash qiymati foyda yoki zarar darajasiga nisbatan ko`paysa firma sug`urta qilmasligi kerak. Agar qoplash qiymati o`zgarishlar extimolining 90% dan arzon bo`lsa, to`liq qoplashni ta`minlashi kerak.

**Valyuta mavqeini sug`urta qilish**

<b>Kutilayotgan naqd kurs</b>	<b>Ochiq valyuta mavqeining qaror qabul qilingan vaqtdagi qiymatini sug`urta qilish ulushi.</b>	
	Uzun mavqe	Qisqa mavqe
Maksimal (yuqori o`lcham 90% daraja ishonch)	100% sug`urtalash	Sug`urtalamoslik
Modda (kursni foyda va zararga ishonchli ta'schanrligi)	50% Sug`urtalash	50% Sug`urtalash
Minimal (pastki o`lcham ishonch darajasi 90%)	Sug`urta qilmaslik	100% Sug`urta qilish

Agar qoplash narxi mumkin bo`lgan yo`qotishdan ham, eng foydali variantidan ko`p bo`lsa sug`urtalash qarori kompaniyaning tavakkallari darajasiga bog`liq bo`ladi.

Sug`urtalash to`g`risidagi qaror qabul qilish qoidasi berilgan ma`lumotlarni qanchalik tug`riligiga qarab qullanishi mumkin. Agar ochiqlik mavqei aniq belgilanmasa yoki valyuta kursi aniq belgilanmasa, noto`g`ri qarorlar chiqarish mumkin. Shuning uchun ham valyuta tavakkalini strategiyasining muhim elementi - bu vaziyat to`g`risida iloji boricha aniq ma`lumotlar olishdir.

**8.5. Sug`urta shartnomasi va tashish.**

Yuklarni transport sug`urtalash shartnomasiga ko`ra sug`urtachi tashkilot foydasiga shartnoma tuzilgan yuk egasiga, shartnomada kelishilgan shartlar asosidagi holatlarda zarar uchun to`lov to`laydi.

Shartnoma sug`urtachining yozma arizasi asosida tuziladi. Arizada quyidagilar ko`rsatilishi zarur: Yuk to`g`risidagi ma`lumot, transport turi, tashish yo`li, yukni jo`natish vaqti, tashish hujjatlari, yukni sug`urta summasi, sug`urta qilish shartlari, sug`urtachi tashkilotning imzoli hujjati.

Sug`urta polisini bergach va sug`urta mukofoti to`langan vaqtdan boshlab ish yuritiladi. To`liq akkreditivda ko`rsatilgan sug`urta shartlariga to`liq mos keluvchi shartlarda yozilgan bo`lishi kerak.

Xalqaro yo`llardagi yuklarni transport sug`urta qilish qoidalariga ko`ra sug`urtaning uch xil turi mavjud:

1. barcha tavakkallar uchun javobgarlik bilan. Sug`urtaning bu sharti - eng to`lig`idir. Maxsus kelishilgan hollardan tashqari, har qanday sababga ko`ra yukni shikastlanishini yoki butunlay yo`qolishidan kelgan barcha zarar to`lanadi.

2. Qisman avariya uchun javobgarlik bilan. Bu shartga ko`ra sug`urtachi belgilangan sabablarga ko`ra kelgan zararni to`laydi. (Asosan: olov, yashin va boshqa tabiiy ofatlar transport vositalari xalokati, ko`priklar qulashi oqibatida yukni bir qismi yoki hammasini nobud bo`lishi uchun, yukni ortish, joylash va tushirish vaqtidagi baxtsiz xodisalar).

3. Xalokat hollaridan tashqari shikastlar uchun javobgarliksiz. Bu shartga ko`ra transport vositalari xalokati natijasidagi yukni butunlay yoki qisman nobud bo`lgan zarar qoplanadi.

Sug`urta to`lovini talab qilinganda sug`urtachi sug`urta qilingan yukdagi manfaatini, sug`urta holati borligini, o`zining zarar bo`yicha da`vosini hujjatlar asosida isbot qilishi zarur.

Da`vo qila turib sug`urtachi sug`urta kompaniyasiga quyidagi da`vo hujjatlarini yig`indisini taqdim etadi:

- sug`urta polisining asl nusxasi;

- konosament, charter ;

- invoys (hisob-faktura);

- sug`urta holatini ko`rsatuvchi hujjatlar - avariya sertifikat, xabar akti, ekspertiza akti, dengiz protesti, kema jurnalidan sug`urta holatining sababi ko`rsatilgan ko`chirmasi;

- zararining ekspertiza hujjatlari bilan asoslangan hisobi.

Sug`urtachi da`vo berish va ilova qilinadigan hujjatlar berish muddatiga qattiq rioya qilishi zarur. Yuk yo`qolgan holda sug`urta polisi yukni transport vositasidan tushirilganidan keyin 3 kun ichida tashuvchiga berilishi shart. Yukni avariya komissari tomonidan tekshirish va tushirilgan vaqtdan 10 kun ichida olib borilishi kerak.

Tashqi savdo operatsiyalarini olib borisda da`vo qilish muddatlari quyidagicha: eksport tashuvlarida sug`urta holati aniqlangan vaqtdan boshlab - 1 yil, import tashuvlariga ega - 6 oy.



Transport shartnomasi bo`yicha barcha baxslar arbitraj sudlarida xal qilinadi.

### **Bobning qisqacha mazmuni**

Zamonaviy tashqi savdo va dengiz tashuvlari sug`urtasiz mavjud bo`la olmaydi. Ko`p hollarda sug`urta shartnomalari savdo bitimlarining ajralmas qismi bo`lib kelmoqda. Sug`urtani kim va kimning hisobidan olib borilishi bu bitimlar tuzilayotganda xal qilinadi.

Sug`urta shartnomasi bitta hujjatni tuzish yoxud sug`urtalovchi tomonidan sug`urta qildiruvchiga uning yozma yoki og`zaki arizasiga binoan sug`urtalovchi imzolagan, sug`urta shartnomasining shartlarini o`z ichiga olgan sug`urta polisi (shahodatnomasi, sertifikat, kvitantsiyasi)ni topshirish yo`li bilan tuzilishi mumkin.

Mulkiy sug`urta shartnomasi tuzishda sug`urta qildiruvchi bilan sug`urtalovchi o`rtasida kelishuvga erishilishi lozim.

Polis – sug`urta shartnomasining tuzilishini tasdiqlab, sug`urta qiluvchilarning holati va berilgan shartnoma shartlari bilan belgilangan pul qiymatini (sug`urta tovon) to`lash majburiyatini ifodalagan hujjatdir. U nomlanishi mumkin va taqdim etuvchiga berilishi mumkin.

Yuklarni transport sug`urtalash shartnomasiga ko`ra sug`urtachi tashkilot foydasiga shartnoma tuzilgan yuk egasiga , shartnomada kelishilgan shartlar asosidagi holatlarda zarar uchun to`lov to`laydi.

### **Tayanch iboralar:**

Sug`urta, sug`urta kompaniyalari, sug`urta biznesi, shikastlar uchun javobgarliksiz shartlar, TIF sug`urtalash tashkiloti, TIFni sug`urtalash texnikasi, SIF, KAF, FOB, FAS, barcha tavakkallar valyuta tavakkali, yuklarni transport sug`urta qilish, sug`urta polisi, invoys.

### **Nazorat savollari**

- 1.Sug`urta majburiyati
- 2.Dengiz yuklarini sug`urta qilish
- 3.Shaxsiy sug`urta
- 4.Polisni o`tkazish.

### **Tavsiya etiladigan adabiyotlar:**

1.В.А. Канашевский. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование. Москва «Международные отношения» 2005. стр.215-225

2.Феонова А.А. Внешнеторговые контракты М.: Приор 1998

3 М.Г.Розенбер “Контракты международной купли-продажи” М., 1996г.

4.Р.Х. Фолсом, М.У.Гордон, Дж.А. Спаногл “ Международные сделки”. М., “Логос”, 1996г

**Internet ma'lumotlari quyidagi saytlardan olinadi:**

[www.gov.uz](http://www.gov.uz), [www.cer.uz](http://www.cer.uz), [www.tshue.uz](http://www.tshue.uz), [www.jahon.mfa.uz](http://www.jahon.mfa.uz),  
[www.review.uz](http://www.review.uz), [www.imf.org](http://www.imf.org), [www.wto.org](http://www.wto.org), [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

## **IX Bob: Tashqi iqtisodiy bitimlarni xalqaro tartibga solish**

9.1.Xalqaro shartnomalar

9.2.Xalqaro an'analar.

9.3.Xalqaro savdo an'analari va odatiy hollari.

9.4.INKOTERMS tovarlarni yetkazib berish shartlari va tartibi.

9.5.Oldi-sotdi shartnomalarida INKOTERMSni qo'llash.

9.6.Sotuvchi va haridor uchun majburiyatlarning ko'rinishlari.

9.7.Yetkazib berish atamaları va ularni tushuntirish.

9.8.INKOTERMSni qo'llash xususiyatlari

9.9.Konosament va elektron savdo.

9.10.Xalqaro savdo palatasi arbitraji

9.11.UNIDRUA tamoyillari. Namunaviy shartnomalar.

9.12.Charter shakllari

### **9.1.Xalqaro shartnomalar**

Tashqi iqtisodiy bitimlarni tartibga solish uchun savdo-iqtisodiy hamkorlik to'g'risidagi ikki tomonlama shartnomalar (savdo shartnomalari, do'stlik, savdo va dengizda suzish to'g'risidagi shartnomalar va hokazo), erkin savdo tartibi haqidagi bitimlar, majburiyatlarning alohida turlarini tartibga soluvchi kelishuvlar (maxshulotlarni xalqaro savdo-sotiq shartnomalari haqidagi Vena konvensiyasi, xalqaro moliya lizingi haqidagi Konvensiya va boshqalar).

Xalqaro savdo shartnomasi xalqaro shartnomalar turi sifatida adabiyotda quyidagicha tariflanadi: bu, "mamlakatlar o'rtasidagi savdo-iqtisodiy munosabatlar borasida davlatlarning huquq va majburiyatlarini belgilovchi", "umuman iqtisodiy munosabatlarning huquqiy tartibini, dengizda suzish, savdo transporti, tranzit, bir mamlakatning jismoniy va yuridik shaxslari faoliyatini boshqa mamlakat xududida belgilovchi" borasidagi kelishuvidir.

Savdo shartnomalari orasida eng umumiy lashganlaridan boslab (savdo va dengizda suzish bo'yicha shartnomalar, boshqa savdo bitimlari) to'aniq bir maqsadda tuzilgan ( mahsulot yetkazib berishga, mahsulot aylanishi va to'lovlarga oid bitimlar, kliring bitimlar, savdo konvensiyalari) turlarini ajratib olish mumkin. Qayd etilganlarning oxirgilari alohida ahamiyatga ega, chunki ularda, fuqarolar huquq munosabatlarining ayrim qatnascilarining iqtisodiy manfaatlariga bevosita tasir etuvci, kelisilgan mahsulotlarni yetkazib berish shart-sharoitlari, hisob-kitob muddatlari, tartiblari, mahsulotlar ro'yxati kabi

bandlari mavjud. Biroq, moiyyati jihatidan, bunday shartnomalar aniq mahsulot aylanishini juda kam xolatlarda tartibga soladi. Adabiyotda qabul qilinganidek, ular “milliy jismoniy va yuridik shaxslarning harakat doirasini” (shartnoma ishtirokchisi boʻlgan davlatlarning jismoniy va yuridik shaxslari oʻrtasida kelishuvlarning umumiy huquqiy tartibini) belgilaydi. Yoki tashqi iqtisodiy bitimlar qabul qilingan xalqaro savdo shartnomalariga zid boʻlmasligi kerak. L.A.Lunst “savdo shartnomalari va bitimlari tashqi savdo kelishuvlarini tartibga soluvchi huquqning manbasi”ligini taʼkidlab, ular “Tashqi savdo boʻyicha davlatlararo majburiyatlarni belgilaydi, tashqi savdo kelishuvlari esa fuqaro-huquqiy munosabatlarni keltirib chiqharadi” deb koʻrsatadi.

Shu bilan birga, adabiyotda, hukumatlararo kelishuv doirasida amal qilayotgan tomonlar fuqaro-huquqiy majburiyatlarining mustaqilligi taʼkidlanadi. Masalan adabiyotda takidlanishicha: “hukumatlararo va idoralararo kelishuvlardagi majburiyatlar hamda xoʻjalik yurituvchi subektlar tuzgan fuqaro-huquqiy bitimlardagi (shartnomalar) majburiyatlar mustaqil xususiyatga ega ekanliklari barcha tomonidan tan olingandir”. Davlatlar oʻzaro tuzgan shartnomalardan kelib chiqadigan huquq va majburiyatlar, mazkur bitimlar tufayli paydo boʻlgan fuqaro-huquqiy majburiyatlarni xoʻjalik yurituvchi subektlar tomonidan bajarilishini oʻz imkoniyati darajasida taʼminlash uchun choralar koʻrayotgan, davlatlar uchundir (265/1997 sonli , 1999 yil 23 martdagi qaror).

Mazkur bitimlar ichki fuqaro-huquqiy munosabatlarga va tashqi iqtisodiy bitimlarga bevosita tartibga soluvchi taʼsir koʻrsatadi. Avvalom bor, Rossiyaning eksport qiluvchilari xorijiy hamkorlari bilan savdo qilish jarayonida cheklovlardan ozod boʻladilar, chunki endi olib kirilayotgan mahsulotga ham, boj toʻlovlariga ham umumiy standart talablar qoʻyiladi. Bugungi kunda Rossiyaning eksport qiluvchilari boshqa mamlakatlardagi taʼminotchilarga nisbatan koʻproq miqdorda boj toʻlaydilar, bazi hollarda esa ularga dempinga qarsi choralar qoʻllaniladi.

Misol uchun GATTning bazi bandlarini koʻrib chiqaylik. Mazkur hujjat quyidagi asosiy qoidalarga asoslanadi:

1. Barcha ishtirokchi mamlakatlar uchun chegaradan olib kirish va olib chiqishga doir boj toʻlovlari va yigʻimlariga nisbatan, import va eksport uchun xorijga toʻlovlar oʻtkazishga nisbatan, olib kirish va olib chiqishga doir tartibga solishning barcha qoidalari va rasmiyatchiliklariga nisbatan eng qullay rejimni taqdim etish: “Ixtiyoriy

davlatda ishlab chiqilgan va ixtiyoriy davlat uchun mo`ljallangan har qanday mahsulotga nisbatan shartnoma tuzuvchi tomon ta`minlab berayotgan har qanday ustunlik, qullaylik, imtiyoz tezlik bilan va hech qanday shartlarsiz shartnoma tuzuvchi boshqa har bir tomon xududida ishlab chiqilgan yoki shartnoma tuzuvchi boshqa tomonga mo`ljallangan o`xshash mahsulotga ham berilishi kerak”.

2. Xorijda ishlab chiqilgan tovarlarga, mahalliy tovarlarga nisbatan qo`llanilgan bir hil imkoniyatni taqdim etish: “Shartnoma tuzuvchi biror bir tomon xududida ishlab chiqilgan va shartnoma tuzuvchi boshqa tomon xududiga olib kirilayotgan tovarlarga nisbatan bevosita yoki bilvosita qo`llaniladigan ichki soliqlar yoki boshqa turdagi ixtiyoriy ichki to`lovlar mahalliy tovarlarga bevosita yoki bilvosita solinadigan soliq va to`lovlardan osib ketmasligi kerak”. Mazkur tovarlarga nisbatan, mos milliy tovarlarga ularni ichki bozorda sotish, sotish bo`yicha takliflar, xarid, tashish, taqsimlash yoki ishlatish borasida qo`llaniladigan qonunlar, qoida va talablarga taqdim etilgan tartibdan kam bo`lmagan tartib qo`llanilishi kerak.

3. Miqdoriy tartibga solish choralaridan voz kechish: shartnoma tuzuvchi tomonlar biror bir ichki miqdoriy tartibga solishni o`rnatishi yoki saqlab qolishi hamda bevosita yoki bilvosita biror bir tovarning malum qismini (ulushini) ichki manbalardan olingan tovar bilan almashtirishni talab etishi mumkin emas.

4. Eksportni subsidiya qilish siyosatidan voz kechish.

## **9. 2. Xalqaro an`analar.**

Milliy qonunchilik va xalqaro shartnomalardan tashqari tashqi iqtisodiy kelishuvlarni tartibga solish manbalari qatoriga xalqaro urf-odatlar, savdo urflari va odatlari kiradi. Huquq nazariyasida “urflar” deganda – “mazkur xaqiqiy munosabatlar bois yuzaga kelgan va ko`p marotaba takrolanish natijasida odat tusiga kirgan umumiy xususiyatga ega xulq qoidalari” tushuniladi. Tashqi iqtisodiy kelishuvlarning tartibga soluvchisini uctaga ajratib olish mumkin.

**Davlat ichidagi urflar** – bu bir davlat yurisdiksiyasi doirasida yuzaga kelgan va amal qilayotgan urflardir. Urflar, munosabatlarga milliy huquqni tatbiq etish lozim bo`lganda, tashqi iqtisodiy kelishuvlarni tartibga soladi. Yuqori sud idoralari bunday urflar deb, “u yoki bu majburiyatlar bajarilishi ananalari”ni tushunishadi. Umuman olganda, ish jarayonidagi urflar tizimi xali shakllanib bo`lmagan.

**Xalqaro urflar** – bu davlatlar o`rtasidagi munosabatlarda shakllangan, xalqaro ommaviy huquq manbalari bo`lgan va davlatlararo munosabatlarni tartibga solayotgan urflardir. Xalqaro huquqning barcha asosiy qonun-qoidalari: davlatlar mustaqilligi, xududiy yaxlitlik, chegaralarning daxlsizligi, shartnomalar bajarilishining shartligi va boshqalar – avval urf sifatida shakllangan edi. Xalqaro huquqning barcha tan olgan qoida va meyorlari - huquq tizimining tarkibiy qismidir, aynan shu xalqaro urflarni nazarda tutadi. Tashqi iqtisodiy kelishuvlarni tartibga solishda davlatlararo munosabatlarning, xorijiy ishtirokchilarning huquqlarini poymol etishni taqiqlashh, inson huquqlarini xurmat qilish, mulkdan asossiz mahrum etishni taqiqlash kabi qoidalari ahamiyatga ega.

Xalqaro huquqning tarifi BMT xalqaro sudi Nizomining 38-moddasida keltirilgan. Unga muvofiq, xalqaro urf - bu “huquqiy meyor sifatida tan olingan va umumiy tajriba bilan isbotlangan qoidadir”.

Fuqarolik munosabatlarni xalqaro huquqiy tartibga soluvchilar qatoriga xalqaro shartnomalardan tashqari, xalqaro huquqning barcha tan olgan qoida va meyorlari kiradi.

Xalqaro huquqning barcha tan olgan meyorlari deb, davlatlarning xalqaro hamjamiyati tomonidan “huquqiy meyor sifatida” tan olgan qoidalarga aytiladi. Bunday meyorlar asosan davlatlararo munosabatlarda huquqiy tartibga soluvchi vosita sifatida xizmat qiladi, Tashqi iqtisodiy kelishuvlar va boshqa fuqarolik munosabatlarni tartibga solishda ularning o`rni cheklangan. L.A.Lunst takidlashicha, “qarama-qarshi qonunlarni tadbiq etishga oid bir necha masalardagina xalqaro urfga huquq manbai sifatida murojaat etish mumkin. Ziddiyatli, kollizion huquqda xalqaro urf o`rni, bazi hollardan tashqari, davlat suvereniteti asosidan kelib chiqqan meyorlar bilan chegaralanadi”.

L.N Galenskaya fikricha, “Xalqaro huquqning umumiy qoidalari xalqaro munosabatlarda eng yuqori huquqiy kuchga egadir, ularga qatiylik xosdir, ular qonunchilik jihati sifatida, tizim yaratuvchi omil sifatida namoyon bo`ladi hamda aniq ish yuzasidan qaror qabul qilishda asos bo`la oladi. Masalan, xalqaro xususiy huquqda kuch ishlatishni yoki kuch ishlatishga ishorani taqiqlash qoidasi o`zga bir xolat kasb etadi”. “Agar xalqaro ommaviy huquqda, - ta`kidlaydi muallif - iqtisodiy bosim o`tkazish choralari sifatida iqtisodiy qamal, boykot, embargo, dengiz kemalarini ushlab turish (qamoq) va boshqalar ishlatilsa, xalqaro xususiy huquqda bu har qanday (bitim tuzishga, hamkorlikka, oila qurishga va boshqalarga) majburlashdir. Kuch ishlatish natijasida kelib chiqqan huquqiy munosabatlar haqiqiy xisoblanmaydi”. Xalqaro huquqning boshqa

qoidasi - ichki ishlarga aralashmaslik qoidasi “davlatlarga, ularning milliy xududida mavjud xorijiy yuridik va jismoniy shaxslar ustidan o`z nazoratini o`rnatmaslik majburiyatini yuklaydi”.

### 9.3. Xalqaro savdo an`analari va odatiy hollari

**Xalqaro savdo urfi** – xususiy shaxslar o`rtasidagi xalqaro savdo amaliyotida ko`p marotaba takrorlanish natijasida odat tusiga kirgan umumiy xususiyatga ega xulq qoidasidir. Qoidani xalqaro savdo urfi sifatida tasniflash uchun ikki shart zarurdir: 1) Xalqaro savdoning muayyan umumiy xususiyatga egaligi; 2) Bunday amaliyotga (aniqrog`i – uning asosida yuzaga keladigan xulq qoidalariga) davlat tomonidan rozilik berilishi. Xalqaro ommaviy huquq manbasi bo`lgan, davlat tomonidan *shakllantirilgan* urflardan farqliroq, xalqaro savdo urflari davlatlar tomonidan *tan* olinadi.

Tashqi iqtisodiy bitimlar tomonlariga milliy qonunchilik va xalqaro shartnomalardagi huquqlar va majburiyatlarini belgilash erkinligi, ular oldida qayd etilgan shartnomaviy shartlar ishlab chiqish masalasini ko`ndalang qo`yadi. Turli davlatlardan bo`lgan tijoratchilarning o`zaro hamkorligiga oid shartnomaviy shakllar bir necha marotaba takrorlangani bois ***bitimlarning standart shartlari*** shakllanishiga olib keldi.

Agar ichki savdoda bitimlarning mazkur standart shartlari odatda meyoriy aktlarda, bitimning asosiy turlarini mustahkamlovchi ichki urflar va sudda ko`rilgan ishlarda aks ettirilsa, xalqaro savdo sohasida bu vazifani boshidan ***xalqaro savdo urflari***, yozma ravishda biror aktda qayd etilgan - etilmaganligidan qat`iy nazar xulq qoidalari bajargan. Xalqaro savdoda shakllangan bunday yozilmagan qoidalar shartnomalar tuzish va ularni bajarish jarayonini ancha engillastirgan. Masalan FOB (yuk tushirish porti nomi) shartini ko`rsatish yo`li bilan tomonlar shartnomada yuk yetkazib berishga oid mazkur tushuncha qamrab oladigan barcha asosiy tarkibiy qismlarni qayd etish majburiyatidan ozod etilgan.

Bitimlarning standart shartlari xalqaro savdo amaliyotida anchadan beri EXW, FOB, CFR, CIF kabi umumiy nomlar ostida ishlatiladi. Mazkur, savdo, tushunchalari ingliz jumllarining qisqartmasidir: FOB - «Free on Board» («kema bortiga tushgandan keyin ozod»); CIF - «Cost, Insurance and Freight» («narxi, sug`urta va fraxt»); CFR - «Cost and Freight» («narx va fraxt»); FAS - «Free Alongside Ship» («kema borti yoniga tushgandan keyin ozod») va boshqalar.

Savdo urflaridan foydalanishdagi yagona kamchilik - ularning og`zaki shaklidir. Bu ularni turli xil izohlashga olib keladi. Yukni yetkazib berish tushunchalariga bog`liq mavjud xalqaro savdo urflar va odatlarni yig`ish va urflarni bir xil izohlash maqsadida tizimga tushirish bo`yicha ishlarni xalqaro savdo palatasi (XSP) bajaradi. XSP – 1920 yilda tuzilgan, bugungi kunda ko`pgina milliy savdo-sanoat palatalarini (xususan, savdo-sanoat palatasi xalqaro savdo palatasining azosidir). Minglab tijorat assotsiyatsiyalari va uyushmalarini birlashtirgan ishbilarmon doiralarning nohukumat tashkiloti - o`z zimmasiga oldi (XSP shtab-kvartirasi – Frantsiya, Parijda). Boshida, 1923 yili XSP turli mamlakatlarda qabul qilingan yukni yetkazib berish tushunchalariga bog`liq savdo urflari va odatlari haqida malumotlar to`plami «Trade Terms»ni chop etdi (keyingi tahrirlari – 1929 va 1953 yillarda). Qayd etilgan malumotlar asosida yukni yetkazib berish tushunchalarini izohlash maqsadida 1936 yil Inkoterms – savdo tushunchalarini izohlash bo`yicha *xalqaro* qoidalar tayyorlandi va chop etildi («International Rules for te Interpretation of Trade Terms»). INKOTERMSning keyingi tahrir etilgan nushalarining paydo bo`lishi (1953, 1967, 1976, 1980, 1990 yy) savdo munosabatlarini rivojlanishi bilan bog`liqdir. Xozirgi paytda, amalda XSP tomonidan 2000 yil 1 yanvaridan tavsiya etilgan INKOTERMS 2000 dan foydalaniladi.

Savdo urflari, jumladan xalqaro savdo urflari, mamlakatimizda meyoriy aktlar, xalqaro shartnomalar, xalqaro huquqning barcha tan olgan qoida va meyorlari qatorida huquq manbai hisoblanadi.

O`zbekiston ishtirok etayotgan xalqaro shartnomalar ham xalqaro savdo urflaridan foydalanishi mumkin. Masalan, tashqi savdo arbitraji haqidagi Evropa konvensiyasining VII- moddasiga muvofiq, nizoni xal etayotganda “arbitrlar shartnoma bandlari va savdo urflari asosida ish ko`radilar”.

Dengizda suzish sohasidagi qonunchilik xalqaro savdo urflariga ko`p marotaba ishora qiladi. Masalan, SDK (KTM) 138-moddasiga (“Palubadagi yuk”) muvofiq tashuvchi yukni palubada faqat tashuvchi va jo`natuvchi o`rtasidagi kelishuv, qonun yoki boshqa huquqiy aktlari yoxud *xizmat aylanmasi urflariga* muvofiq, tashishi mumkin. Adabiyotda takidlanishicha, bazi savdo sohasida paydo bo`lgan urflar anchadan beri mavjud (masalan, o`tin bilan savdo qilganda yukning bir qismini palubada tashish urfi). Masalan, Amerika sudi ko`rib chiqqan bir ishida yuk egasi ikki konteyneri palubada tashib o`tilganligi sababli yo`qolgani uchun ziyonni qoplashni talab etgan. Konosamentda yuk



amalda qaerga yuklanishi qayd etilmagan, kema egasi esa Nyu-York portida yuk yuboruvchi bilan kelishuv mavjud bo'lmasa ham konteynerlarni palubada tashishga ruhsat beruvchi urf borligini takidlagan. Sud - yuk tashuvchi konteynerlarni tashuvchi, maxsus shunday yuk tashish uchun qurilgan kema palubasiga joylastirgani bilan shartnomani buzmagani qayd etdi.

Urflar mavjudligini isbotlash yuki bunga manfaatdor bo'lgan tomon zimmasiga tushadi. Masalan, boshqa ishda sud katta konteynerlar palubada kelishuvsiz tashib o'tilishi mumkin deb tan oldi, chunki yuk tashuvchi Italiyaning yuk ortish portida mos keluvchi urflar mavjudligiga jiddiy dalillar keltirdi.

Xalqaro savdo urfi uchun ham, huquqning boshqa ixtiyoriy manbasi uchun ham barchaga majburiyligi qoidasi xosdir. Urf shuningdek barcha tan olinishi bilan ham belgilanadi. Shu bilan birga, urflarga xos og'zaki shakl ularni umumiy jihatda izohlash va urflardan umumiy tarzda foydalanishga to'sqinlik qiladi. Urflar mavjud ekanligini isbotlash jarayoni haqida gapirmasa ham bo'ladi. Uning mohiyatini aniqlash uchun tomonlar aksariyat hollarda adabiy manbalarga murojaat etishiga to'g'ri keladi.

Huquqiy meyor to'g'ri va umumiy tarzda ishlatilishi uchun uni yozma ravishda bayon etish lozim. Bunda yozma (yuridik manoda) shakl deganda qoidani biror bir rasmiy manbada (qonun, konvensiya va boshq.) yozma qayd etilishi nazarda tutiladi. Demak, qoidani rasmiy xususiyatga ega bo'lmagan hujjatda qayd etish yozma shakl hisoblanmaydi (masalan, xususiy to'plamda). Shu manoda, oddiy qoidani Inkotermsda bayon qilish urfi yuridik manoda yozma shaklga ega bo'ldi degani emas.

Xalqaro savdo urflarini izohlashda turli, sodir bo'lishi mumkin bo'lgan, kelishmovchiliklarni bartaraf etish usullaridan biri muayyan tashqi iqtisodiy shartnomada uning mohiyatini aniqlab berishdir. Biroq, tomonlar uchun eng qullay yo'l savdo urflarining XSP tomonidan berilgan izohidan foydalanishdir.

Yuqorida qayd etilganidek, urflarni yig'ish va tizimga tushirish bilan XSP shug'ullanadi. Urflarni yozma to'plamlarda, jumladan Inkotermsda qayd etadi. Bunday to'plamlar mustaqil huquqiy kuchga ega emas, urflar faqat shartnomada ishora mavjud bo'lsagina ishlatiladi. Adabiyotda mazkur aktlar *savdo odatlari* deb yuritiladi. Bularning asosiy xususiyati – urflarda mavjud qoidalar bitim tuzgan tomonlarning manfaatlariga javob bersa, urflarning istaklari tarkibiga kiritiladi.

## **9.4.INKOTERMS tovarlarni yetkazib berish shartlari va tartibi.**

Yetkazib berishning bazis shartlari shartnomaning predmetida ko`rsatiladi. 1953, 1980 va 1990, 2000 yillarda xalqaro savdo palatasi xalqaro savdo terminlarining INKOTERMS nomli kitob jamlamasini chiqargan. Bu jamlamada tomonlarning huquq va majburiyatlarini tovarni yetkazib berish shartlaridan kelib chiqqan holda, belgilangan. Yetkazib berish shartlari katta hatar bilan qisqartirilgan holda belgilanadi, masalan, EXW, CIF. Bundan tashqari, ular tovar yetkazib berish yo`llarini, xatarning bir tomondan ikkinchi tomonga o`tish holatlarini ham belgilab beradi. Bu savdo terminlari (tovar yetkazib berishning bazis shartlari), tovarni xorijga sotishning malum bir miqdorda oddiylashtirilgan va standartlashtirilgan ifodasi bo`lib, xalqaro savdoning urf-odatiga aylantirilgan.

Shartnomada yetkazib berishning bazis sharti ko`rsatilishi bilan bir qatorda, bu qaysi INKOTERMS qonuniyati bilan amalga oshirilishini ko`rsatish zarur. Masalan, "CIF- Nyu York (Inkoterm-1990)". Buning afzalligi shundaki, kechroq chiqarilgan inkoterm oldinroq chiqarilgan inkotermning bazi qonuniyatlarini rad etib, o`rniga yangi qonuniyatlarni ifoda etadi.

INKOTERMS – tovarlarni yetkazib berish bo`yicha tijorat atamalarining rasmiy izohlash qoidalaridir. Bu qoidalar ham tijorat, ham huquqiy masalalarni bir qolipga soladi, butun dunyo miqyosida tushunarli bo`lgan atamalarni joriy qiladi. Tijorat masalalari o`z ichiga quyidagilarni oladi:

- shartnomadagi taraflarning tovar yetkazib berish bo`yicha majburiyatlarini taqsimlash;
- haridorga tovarni topshirish;
- tovarning olib kirilishi va olib chiqilishi bo`yicha rasmiyatchiliklarni amalga oshirish;
- tovarni sug`urtalash va boshqalar;

INKOTERMS-2000 tovarlarni yetkazib berish bo`yicha bazis deb ataladigan 13 ta atamalar majmuidan iborat bo`lib, ular o`z navbatida 4 guruhga bo`linadi va sotuvchining tovarni yetkazib berish bo`yicha majburiyatlarini belgilaydi. Quyida mazkur atamalarning jadvali keltirilgan.

“F” harfi tovarni keyingi xavf-xatarlar uchun javobgarlikdan ozod bo`lgan holda, haridor hisobidan malum tashuvchiga sotuvchining berish majburiyatini belgilaydi.

“C” harfi xavf-xatar muddatining o`tish vaqti belgilangandan keyin ham tovar yo`qolgan yoki unga zarar etgan holatlarda ham sotuvchi tomonidan malum xarajatlarni ko`tarish majburiyatini belgilaydi.

“D” harfi tovarlarni sotuvchi tomonidan malum joyga eltib berish majburiyatini belgilaydi.

Savdo atamalarining shunday tartibi va tarifi tadbirkorlarga ularni to`g`ri tushunish va muayyan sharoitlarda ulardan eng qulayini tanlash imkoniyatini yaratadi.

## **9.5. Oldi-sotdi shartnomalarida INKOTERMSni qo`llash.**

Inkotermos-1990ni oldi-sotdi shartnomalarini tuzishda tijorat amaliyotida qo`llash quyidagi xususiyatlari bilan tavsiflanadi.

1. Huquqiy nuqtai nazardan bu hujjat fakultativ yoki tavsiya xususiyatiga ega. Shuning uchun bu hujjatni o`z ishida qo`llovchi tomonlar kontraktga ushbu hujjatga havola qilishlari kerak.

Agar Inkotermosning biror qoidasi shartlashayotgan tomonlarni qoniqtirmasa, sharhlashdagi farqlarga yo`l qo`ymaslik uchun bu holat kontraktga alohida qayd etiladi.

Lekin bir qator mamlakatlarda Inkotermosdagi savdo terminlarni sharhlashning alohida qoidalari kontraktga ularga havola qilinmagan bo`lsa ham, amalda bo`laveradi. Buni bitimlarni bajarishda inobatga olish lozim.

Shuni yodda tutish muhimki, kontrakt savdo terminlarini umum qabul qilgan yoki Inkotermosdagidan boshqacha izohlasa, kontraktning shartlari ustuvor ahamiyatga ega bo`ladi.

2. Inkotermos-1990 ning qoidalari ko`p masalalar bo`yicha umumiy xususiyatga ega bo`lib, prinsipial yondashuv yoki qarorni taklif qiladi, xolos. Shu munosabat bilan oldi-sotdi shartnomasining tegishli bo`limlarida tomonlar o`zaro majburiyatlarni taqsimlashni aniqlab olishlari va batafsil yoritishlari zarur.

3. Tomonlar kontrakt bo`yicha etkazib berishning Inkotermos -1990 dan farq qiladigan har qanday boshqa shartlarini ifodalashlari va qo`llashlari mumkin. Jumladan, Xalqaro savdo palatasi tomonidan oldingi nashrlarda (1936, 1953, 1976, 1980 yillardagi) tavsiya etilgan shartlar ham qo`llanilishi mumkin. Biroq bunda kontraktning barcha bandlari aniq kelishib olinishi va yozma shaklda qayd etilishi kerak. Bu kontrakt shartlarini variativ (turlicha) sharhlashning oldini olish maqsadida qilinadi. Chunki shartlarni turlicha sharhlash qo`shimcha xarajatlarga olib keladi.

Bu birinchi navbatda majburiyatlarni taqsimlab olish va transportirovka bo'yicha sarf-xarajatlarga taalluqli.

4. Inkotermning jahonning barcha mamlakatlarida tan olinishi munosabati bilan bojxona hujjatlarini to'ldirishda "Etkazib berish shartlari" bandida, qoida tariqasida, kontraktning bazis shartlarini aynan Xalqaro savda palatasi qabul qilgan tasnifga (klassifikastiya) binoan to'ldirish talab qilinadi. Buning ustiga tovarning bojxona qiymatini hisoblab chiqarishda bitim narxi, ya'ni tovarning kontrakt bo'yicha narxi qo'llaniladi. Bu narx darajasi va tuzilishi etkazib berishning bazisiga bog'liq bo'ladi.

5. Savdo terminlari savdo tarmoqlari va dunyoning turli mintaqalarida qo'llanilishi tufayli, ularni izohlashga ham, tomonlarning majburiyatlarini taqsimlashni tushunishga ham bitim tuzuvchi mamlakatlarning xususiyatlari va odatlari ta'sir qiladi. Shuning uchun kontrakt tuzish bo'yicha muzokaralar davomida tomomnlar bir-birlarini mintaqaviy savdo odatlari haqida xabardor qilishi, ular turlicha izohlanadigan bo'lgan hollarda esa kontraktning tegishli moddalarida muayyan qoidalarni aiqlab olishlari talab etiladi.

## 9.6. Sotuvchi va haridor uchun majburiyatlarning ko'rinishlari.

Har bir tijorat termini ikkita asosiy qismdan iborat (A –sotuvchining majburiyatlari, B – xaridorning majburiyatlari) sxema bo'yicha tuziladi. Bunda har bir tomomnning majburiyatlariga boshqa tomonning majburiyatlari qarama-qarshi turadi. Tomonlarning etkazib berishning u yoki bu bazisidan kelib chiqadigan majburiyatlari quyidagi bir xil yo'nalishlar bo'yicha guruhlashtirilgan (*jadvalga qarang*).

### 9.6.1- jadval

#### Sotuvchi va xaridorning majburiyatlari

№	A–sotuvchining majburiyatlari	№	B–xaridorning majburiyatlari
1.	shartnoma shartlariga muvofiq tovarni taqdim qilish	1.	Tovarning narxini to'lash
2.	Listenziyalar, ruxsatnomalarni va boshqa hujjatlarni rasmiylashtirish,	2.	Listenziyalar, ruxsatnomalarni va boshqa hujjatlarni rasmiylashtirish,
3.	YUkni tashish va sug'urtalash shartnomasini	3.	YUkni tashish shartnomasini tuzish

	tuzish		
4.	Etkazib berishni amalga oshirish	4.	Qabul qilib olish
5.	Tavakkalning o`tishi	5.	Tavakkalning o`tishi
6.	Xarajatlarni taqsimlash	6.	Xarajatlarni taqsimlash
7.	Xaridorni xabardor qilish	7.	Sotuvchini xabardor qilish
8.	Etkazib berishning dalillarini taqdim etish	8.	Etkazib berishning dalillarini taqdim etish
9.	Tekshirish, o`rash-joylash, markirovkalash	9.	Tekshirish, o`rash-joylash, markirovkalash
10	Boshqa majburiyatlar	1 0	Boshqa majburiyatlar

Agar kontraktning shartlarida biror pozitsiya bo`yicha sotuvchi yoki xaridorning "majburiyati yo`q" deb qayd qilingan bo`lsa, u holda ushbu tomon kontragentning u yoki bu majburiyatini uning topshirig`iga binoan va uning hisobidan bajarishi mukinligi ehtimoli nazarda tutiladi, lekin bu etkazib berishning bazisidan kelib chiqadigan majburiyat hisoblanmaydi.

### **9.7.Yetkazib berish atamalari va ularni tushuntirish**

Tovarlarni yetkazib berish muddati deganda sotuvchi tovarni haridor egaligiga yoki uning topshirig`iga ko`ra haridorning nomidan ish yuritayotgan shaxs egaligiga topshirilishi shart bo`lgan payt tushiniladi. Bu holat xalqaro oldi-sotdi shartnomalarida oldindan kelishiladi va shartnomalarda muhim o`rinni egallaydi. Shartnomalarda odatda yetkazib berishning kalendar, muddatlari ko`rsatiladi, lekin bu bitta sana ko`rsatilishini bildirmaydi. Ko`p hollarda, yetkazib berish muddatlari sifatida oylik, kvartallik, yarim yillik yoki yillik muddatlar o`rnatiladi va bu quyidagicha ifodalanishi mumkin: "Tovar FAS ... ga lixterlarda 2003 yilning birinchi yarim yilligida yetkazilishi kerak". O`z-o`zidan ma'lumki sotuvchi 2003 yilning 1 yanvaridan 30 iyunigacha bo`lgan davrda yukni lixter tashuvchiga lixterda tashib berishi mumkin.

Xalqaro savdoda "zudlik bilan" so`zi ihslatilganda tovar ikki hafta ichida yetkazilishi kerak, "iloji boricha tezroq" so`zi qo`llanganda esa, sotuvchi tovarni juda qisqa muddatlarda yetkazib berish uchun barcha choralarni ko`rishi kerak. Bundan tashqari keyingi iboralar ham qo`llanilishi mumkin: "tayyor bo`lishi bilan", "novigastiya ochilishi bilan",

"...tonna partiyalarda yig`ilishi bilan" va h.k. Shartnomada belgilangan muddatda sotuvchi tovar ishlab chiqarilganligi haqida sotib oluvchiga xabar berishi kerak va sotib oluvchi ham o`z navbatida yetkazib berish muddatlarini xabar qilishi kerak. Shartnomada bunday holatlar ham ko`zda tutilgan bo`lishi mumkin.

Yetkazib berish muddatlari- bu sotuvchi tomonidan shartnomada belgilangan geografik joyga tovarni yetkazib berishning kalendar kunlaridir. Ko`p hollarda geografik punktlar shartnomadagi bazis shartlar orqali o`rnatiladi. Masalan shartnomada shunday deyilishi mumkin, "yetkazib berish muddati 3 sentyabr 2003 yil, FOB Bandar-Abbas porti shartida". Bu degani, tovar 3 sentyabr 2003 yilgacha Bandar-Abbas portidagi kemanding bortiga yetkazilishi kerak va tovarning yetkazilgan muddati dengiz konasamentida ko`rsatilishi kerak.

Yetkazib berish muddatlarini o`rnatishda ko`p hollarda shartnomaga alohida iboralar kiritiladi: "Muddatdan avval yetkazib berish faqatgina sotib oluvchining yozma roziligi bilan amalga oshirilishi mumkin". Muddatidan oldin yetkazib berish huquqi alohida takidlanadi, chunki u muddatidan oldin to`lash bilan ham bog`langan, pul esa topilmasligi ham mumkin. Darol yetkazib berish- shartnoma imzolangan kundan boshlab 14 kun (sutka) ichida yetkazib berishdir. Bazan quyidagicha muddat ko`rsatiladi: dovonlar qordan qutilganidan so`ng birinchi ochilgan kunga va hokazo.

Yetkazib berish muddatidan farq qilgan holda tovarni yetkazib berish muddati deb haridor tasarrufiga topshirilganidan hisoblanishi kerak. Sana tovarni yetkazib berish usuliga bog`liq bo`ladi va quyidagicha belgilanishi mumkin:

1. Tovarni yetkazib berish uchun qabul qilingan transport tashkiloti beradigan hujjat sanasi bilan bog`liq bo`ladi.

2. Yuk keyin jo`natish uchun qabul qilinganda transport-ekspeditorlik firmasi tilxatining sanasi bilan bog`liq bo`ladi.

3. Mabodo haridor transportni o`z vaqtida keltirmasa va sotuvchi tovarni omborda saqlashga topshirishiga doir o`z huquqini haridorning xisobi va xatariga o`zgartirsa, ombor guvohnomasining sanasi bilan bog`liq bo`ladi.

4. Haridorning komissiyasi va sotuvchining vakili tomonidan qabul qilish-topshirish dalolatnomasi imzolangan va uning tomonidan haridorga mulkka egalik huquqi uchun sertifikat berilgan sana bilan bog`liq bo`ladi.

5. Tovarlar (uskunalar) butun turkumidan foydalanish imkoniyatini bermaydigan oxirigi turkum yetkazib berilganidan keyin haridorning

komissiyasi va sotuvchining vakili tomonidan qabul qilish-topshirish dalolatnomasi imzolangan sana bilan bog`liq bo`ladi.

## 9.8. INKOTERMSni qo`llash xususiyatlari

INKOTERMS 2000 bo`yicha tashish usullari va tegishli shartlar bilan tanishib chiqsak.

9.8.1- jadval

### INKOTERMS 2000 bo`yicha tashish usullari va tegishli shartlar

1.	E guruhi	EXW	EX Works	Franko-zavod
2.	F guruhi	FCA FAS FOB	Free Charrier Free Alongside Sip Free on Bohard	Tashuvchigacha etkazish Kema bortining oldiga etkazish Bortgacha etkazish
3.	C guruhi	CFR CIF CPT CIP	Cost and Frigt Cost, Inshurance and Frigt Charriage Paid to	Narxi va Fraxt Narxi, sug`urta va fraxt Tovarni...joyga olib borib berishgacha to`langan
4.	D guruhi	DAF DES DEQ DDU DDP	Charriage and Inshurance Paid to Delivered at Frontier Delivered ex Sip Delivered ex quay (Duty Paid)	Tovarni... joyigacha olib borib berish va sug`urtasini to`lash Chegaragacha yetkazib berish Kemada yetkazib berilgan qirg`oqdan yetkazib berilgan (boj to`lovlari to`langan) Boj to`lovlari to`lanmasdan yetkazilgan
			Delivered Duty Unpaid Delivered Duty Paid	Boj to`lovlari to`lab yetkazib berilgan

**Birinchi guruhga sotuvchiga** minimal majburiyat yuklaydigan yagona atama – *EX Work* (franko-zavod) kiradi. Mazkur atamaga binoan, sotuvchi o`z tovarlarini bevosita o`ziga tegishli bo`lgan imoratlarda haridorga topshiradi. U tovar qachon va qayerda topshirishga tayyor bo`lishi haqida haridorga xabarnoma jo`natadi. Bu haridorga tovar qabul

qilish uchun zarur bo'lgan tayyorgarliklarni amalga oshirish imkoniyatini beradi.

9.8.2-jadval

### Tegishli shartlar

Har qanday transport turi, jumladan, aralash	EXW	Zavoddan (... punktning nomi)
	FCA	Franko-tashuvchi (...punktning nomi)
	CPT	Tashish ... (...belgilangan punktning nomi) gacha to'langan
	CIP	Tashish va sug'urta...(belgilangan punktning nomi) gacha to'langan
	DAF	(...belgilangan punktning nomi)ning chegharasigacha yetkazib berish
	DDU	(...belgilangan punktning nomi) ga yetkazib berish
	DDP	(boj haridor hisobidan amalga oshiriladi)
	FCA	(...belgilangan punktning nomi) ga boj to'lovlarini to'lagan holda yetkazib berish
	FAS	Franko-tashuvchi (...punktning nomi)
	FOB	Franko-tashuvchi (... punktning nomi)
havo transporti Temir yo'l transporti Dengiz va ichki suv yo'llari	FOB	(...yuk ortiladigan portning nomi) dagi kema bortining transporti oldiga etkazish
	CFR	(...yuk ortiladigan portning nomi) dagi kema bortiga etkazish
	CIF	(...yuk ortiladigan portning nomi) dagi kema bortiga etkazish
	DES	Narxi va fraxt (...belgilangan portning nomi)
	DEQ	Narxi, sug'urta va fraxt (...belgilangan portning nomi)
	Kemadan yetkazib berilgan (...belgilangan portning nomi)	
	qirg'oqdan yetkazib berilgan (...belgilangan portning nomi)	

Sotuvchi, tovarni haridorning transport vositasiga yuklash, eksport qilinayotgan yuklarni bojxonada rasmiylashtirish kabi vazifalardan ozod bo'ladi. Agar sotuvchi haridorga yuklash ishlarida ko'mak bermoqchi bo'lsa, bu xususda tomonlar o'rtasida oldi-sotdi shartnomasining "EXW zavoddan" atamasiga "yuk tashish vositasiga yuklash bilan" so'zlarini qo'shib, aniqlik kiritiladi.



Shartnoma matniga tovarni qadoqlash bo'yicha qo'yiladigan talablar muhim ahamiyat kasb etadi, chunki yuqorida aytib o'tganimizdek, dengiz, havo va er usti transportlari orqali yuk tashish bir-biridan keskin farq qiladi.

Shuni takidlab o'tish joizki, tomonlarning hech biri yuk tashish yoki sug'urtalash haqida shartnomalar tuzish bo'yicha javobgarlikni olmaydi. Bunda, qabul qilingan tovarni olib chiqib ketish yoki ketmaslikni, mazkur yetkazib berish bazisidan kelib chiqadigan oqibatlardan qat'iy nazar, haridorning o'zi hal qiladi. Ammo haridor, tovarlarni sotuvchining mamlakatidan olib chiqib ketishni rejalagan bo'lsa, u yuklarning transportda tashilishini va sug'urtasini o'z hisobidan amalga oshiradi.

**“F” guruhi shartlariga asosan** haridor sotuvchining ko'rsatmasiga binoan tovarlarni yuk tashuvchiga topshirish, haridor esa o'z navbatida yuk tashish shartnomasini tuzish va muayyan yuk tashuvchini belgilashi kerak. “Yuk tashuvchi” atamasi amaldagi yoki shartnoma tuzilayotgan yuk tashuvchilarni nazarda tutadi.

**“C” guruhi shartlariga asosan** haridor o'ziga yuk tashish shartnomasini tuzish majburiyatini oladi. Bunda, transport harajatlarning qancha miqdori haridor tomonidan qoplanishi ko'rsatilishi lozim. “C” guruhi shartlariga ko'ra sotuvchi yuklarni yo'qotish va shikastlanishi bilan bog'liq bo'lgan barcha xavf-xatarlarni hisobga olgan holda belgilangan manzilga yetkazib berish majburiyatini oladi, degan fikr haqiqatga to'g'ri kelmaydi. Shu munosabat bilan takidlab o'tish joizki, sotuvchi, “C” va “F” guruh shartlariga binoan, yuqorida aytib o'tilgan xavf-xatarlar bo'yicha faqatgina tovarlarni yuk tashuvchiga topshirgunga qadar javobgar bo'ladi. So'ngra sotuvchi oddiy marshrut bo'ylab va umumiy qabul qilingan usullarda, odatdagi transport vositasi yordamida tovarlarni tashish bilan bog'liq harajatlarni ko'taradi. Ammo tovar sotuvchi tomonidan yuk tashuvchiga topshirilgandan so'ng, tovarning yo'qolishi yoki unga zarar etishi bilan bog'liq bo'lgan barcha xatarlar masuliyati haridor zimmasiga o'tadi. Shunday ekan, “S” guruhidagi yetkazib berish atamasini tanlashda quyidagi ikki muhim narsaga ahamiyat berish kerak:

- 1) harajatlarni taqsimlash;
- 2) xavf-xatarlarni taqsimlash.

**“C” guruhining** tanlanishi sabablari shundaki, sotuvchi shartnoma shartlarida belgilangan majburiyatlarni bajargandan so'ng, har qanday keyingi harajatlar va xavf-xatarlardan ozod bo'ladi, yani tovarni u bilan shartnoma tuzgan yuk tashuvchiga topshiradi hamda CIP va CPT

o`rtasidagi farq shundaki, CIP shartlari bo`yicha tovarlarni sug`urtalash talab etiladi. Ularning qolgan shartlari bir xildir.

“E”, “F” va “C” guruhlaridan farqli o`laroq, **“D” guruhi** shartlariga asosan sotuvchi tovarlarni haridorning mamlakatidagi belgilangan manziliga yetkazib berish harajatlarini ko`taradi va xavf-xatarlar bo`yicha javobgar bo`ladi. O`z navbatida “D” guruhining atamalarini ikki toifaga bo`lish mumkin:

I – DAF, DES, DDU:

II - Deq, DDP.

Birinchi toifadagi atamalar shartlarining ikkinchisidan farqi shundaki, ular sotuvchidan barcha import bojxona rasmiyatchiliklarini amalga oshirish majburiyatini talab etmaydi.

Odatda, tayyor mahsulot sotuvchilar tovarlarini belgilangan mamlakatga raqobatbardosh qilib, yani shikastlantirmasdan, bekamu-ko`st yetkazib berishdan manfaatdordirlar. Aks holda, ular yuklarning to`g`ri tashilayotganini va tegishli ravishda yetkazib berilayotgani ustidan nazoratni amalga oshirishlariga to`g`ri keladi. Tomonlar uzoq muddatli savdo aloqalarini o`rnatmoqchi bo`lganlarida, bu ayniqsa muhim ahamiyatga ega bo`ladi.

“D” guruhidagi biror atamaga to`xtalmoqchi bo`larkansiz, quyidagi omillarga etiboringizni qarating:

-yuk tashish usullari:

-belgilangan manzilda yuklarni tushirish bilan bog`liq harajatlar va xavf-xatarlar:

-tovarlarni olib kirish bilan bog`liq bojxona rasmiyatchiliklarini bajarish bo`yicha majburiyatlarning taqsimlanishi.

Aytib o`tish kerakki, savdo atamalari oldi-sotdi shartnomasining faqatgina yuklarni yetkazib berish bilan bog`liq qisminigina qamrab oladi. Savdo atamalarini ishlatilishi, tomonlarning yuklarni yetkazib berish bo`yicha huquq va majburiyatlarini belgilash uchun etarli shart bo`la olmaydi.

Shu bilan birga quyidagi masalalarni oydinlashtirib olishingizni maslahat beramiz: tomonlarning qaysi biri tovarlarni olib chiqish va olib kirishda bojxona rasmiyatchiliklarini amalga oshiradi, tovarlarni yuklash va tushirish harajatlarini kim qoplaydi, tovarning yo`qolishi va shikastlanish xavf-xatari bilan bog`liq harajatlar qanday taqsimlanadi, bunday xavf-xatarlarning oldini olishni kim o`z zimmasiga oladi.

Bundan tashqari, INKOTERMS tovarlarga egalik huquqining o`tishini belgilamaydi hamda tomonlarning shartnoma majburiyatlarini bajarmaslik

holatlarini ko`rib chiqmaydi. Demak, shartnomalashayotgan taraflar yuqoridagi masalalar bo`yicha kelishib olishlari va bu kelishuvlarni shartnoma matnida aks ettirishlari kerak.

### 9.9. Konosament va elektron savdo

Konosament (tarkibida da`vo bo`lmagan «toza» xujjat) degani. Konosament – bu yukni tashishga qabul qilinganligi va tashuvchining yukini oluvchiga etkazish majburiyatini tasdiqlovchi xujjat, xosilaviy qimmatli qog`oz.

Bu dengizda yuk tashish shartlarini aks ettiruvchi transport xujjatidir. Konosament yukni qay tartibda tashishidan qat`iy nazar, uning barcha xili uchun berilaveradi. O`immatli qoboz bo`lganligi sababli konosamentda yuk to`g`risida barcha rekvizitlar bo`lishi shart. Aks xolda u rasmiy xujjat, qimmatli qoboz bo`la olmaydi. Konosament bir necha nusxada yoziladi.

Konosament quyidagi turlarga bo`linadi:

- nomi yozilgan konosament, ya`ni uni oluvchining ismi-sharifi yoziladi;
- orderli konosament yukni jo`natuvchi yoki yukni qabul qiluvchi yoki bankning buyrug`iga binoan yuk shu xujjat asosida qaytarib beriladi;
- nomi yozilmagan (taqdim etuvchiga tegishli) konosament, yuk berib tushgan portdan yukni olish xuquqini beradi.

Elektron tijorat kompaniyalarga ichki operastiyalarini yanada samarali va egiluvchan amalga oshirishga, yetkazib beruvchilar bilan yanada yaqinroq munosabatlarga kirishisga, buyurtmachilar talab va kutishlariga yanada tezroq javob qaytarishga yordam beradi, kompaniyalar bir tarafdin, yetkazib beruvchilarni, ularni geografik joylashuvidan qat`iy nazar, tanlash imkoniyati, boshqa tarafdin esa, o`z tovar va xizmatlari bilan global bozorga chiqish imkoniga egalar.

UNCITRAL (Xalqaro savdo huquqi bo`yicha BMT komissiyasi, <http://www.uncitral.org/>) hujjatlarida berilgan. **Elektron tijoratning mohiyati**, Internet va boshqa elektron kommunikatsiya vositalari orqali amalga oshiriladigan turli bitim ko`rinishlaridan iborat.<sup>4</sup>

UNCITRAL elektron savdo bo`yicha Namunaviy qonuni (BMT Bosh Assambleyasi rezolyutsiyasi bilan 16.12.1996 y. tasdiqlangan) savdo faoliyati qo`llaniluvchi va raqamli yoki o`xshash ko`rinishdagi har qanday axborot tarqalishining asosiy qoidalarini tartibga soladi. Uning qo`llanilish

---

<sup>4</sup> UNCITRAL электрон савдо бўйича Намунавий Қонуни

sohasi juda keng bo`lib, «savdo» tushunchasi keng izohlanishi bilan bog`lanib ketadi.

Internet-tijoratga shu tarzda «Mijoz-bank» tizimi orqali bank xizmati, VAN-tarmoqlari ( bular orasida eDI va eFT texnologiyalar ham bor)dan foydalanuvchi tijorat faoliyati, mobil aloqa orqali tijorat (WAP-protokoli qo`llanmagan qismi ), korxonalar resurs boshqaruv tizimlari (MRP, MRP II, CSRP va boshqalar) kirmaydi.

Internet-tijorat faqat Internet kompyuter tarmog`idan foydalanish bilangina cheklangan elektron tijoratdir.

V2V savdo-xarid tizimlari. V2V sektoridagi elektron savdo va tijorat tizimlari yetkazib beruvchi va istemolchi orasidagi munosabatlarni ushlab turishga ko`zlangan, hamda sotish va moddiy-texnik ta`minot masalalarini yechishga yo`naltirilgan.

Tovar harakati jarayonida besh tur xo`jalik subektlari qatnashib, ishlab chiqaruvchi – distribyutor – diler – chakana sotuvchi – haridor zanjirini hosil qiladi. Ushbu zanjirda birinchisi va oxirgisi istiroki albatta shartdir.

Ushbu zanjirdagi har bir juftlik orasidagi munosabat elektron savdo taskil etilishida o`ziga xos xususiyatlarga ega.

Elektron savdo afzalliklarini qo`llamoqchi bo`layotgan ishlab chiqaruvchi-kompaniya uchun biznes-jarayondagi muhim halqani aniqlab olishi va elektron vositalarini unda qo`llashdan boshlashi zarur. Birinchi navbatda, xodimlar ko`p vaqtini oluvchi og`ir doimiy jarayonlarni avtomatizatsiyalash, yani buyurtmalar qabul qilish; shartlarni kelishish, boshqa tur tijoriy axborot almashuv shakllari kabi ishlarni inobatga olish kerak. Ishlab chiqaruvchi kompaniya zamonaviy axborot texnologiyalarini elektron savdo metodlarini sotish bo`limlari ishlariga tatbiq etish uchun zamonaviy axborot texnologiyalaridan foydalanishi mumkin. Bu holda, maksimal iqtisodiy samara olish uchun sotish axborot tizimi ishlab chiqarishni rejalashtirish va yetkazib berishni tashkillashtirish tizimlari bilan qo`shilib ketishi kerak.

Ushbu turga oid eng keng tarqalgan quyidagi elektron savdo tizimlari mavjud<sup>5</sup>:

- 1). Xaridlarni boshqarish tizimlari (e-procurement);
- 2). Yetkazib beruvchilar bilan to`la tsikl ishlash tizimlari (SCM)<sup>4</sup>
- 3). Sotuvni boshqarish tizimlari;
- 4). Mijozlar bilan to`la tsikl ishlash tizimlari (CRM);
- 5). Tarmoq (vertikal) elektron savdo maydonchalari;

---

<sup>5</sup> Юрасов А.В. “Электронная коммерция”. М: “Дело”. 2003.

6). Elektron bozorlar va ko'p tarmoqli elektron savdo maydonchalari. Ularni korxonalar resurs jarayonlariga birlashtirish uchun integratsiyalashgan korxonalar resurslarini boshqarish tizimi kerak.

V2V sektordagi elektron savdo asosiy jarayonlari:

Ro'yxatdan o'tkazish: Haridor va sotuvchilar tizimdan ro'yxatdan o'tadilar, yani o'z rekvizitlarini ko'rsatadilar, so'ngra maxsus identifikator va parolga ega bo'ladilar. Qoidaga ko'ra, registratsiya bosqichida savdo tizimi ishtirokchisi va uning provayderi orasida shartnoma tuziladi, unda esa tizimda o'rnatilgan savdo qoidalariga amal qilish va kelishilgan shartlar asosida to'lov xizmatini amalga oshirish ko'zda tutiladi. Shartnoma registratsiya bosqichida to'la tuziladi.

Axborotlarni joylashtirish: Foydalanuvchilar tizim katalogini qo'llagan holda tegishli bo'limlarda mahsulotga ehtiyoj yoki uni yetkazib berish to'g'risidagi axbortni joylaydilar.

Axborotni izlash: U katalog daraxti bo'yicha qo'lda izlash yoki talab etilgan tovar xususiyatlari (nomi, chakana bahosi va h.k.)ni avtomatik tarzda berish va ular ro'yxatini olish bilan amalga oshiriladi. Axborot olishning ancha samarali usuli – axborotni elektron pocta orqali yetkazib berish asosida obuna bo'lishdir. Bunda foydalanuvchi kerakli tovar xususiyatlarini beradi va katalog har bir o'zgarishi (berilgan xususiyat bo'yicha tovar paydo bo'lishi yoki yo'qolishi)da unga zarur axborot yuboriladi.

Mahsulotni sotib olish: uch turli variant qo'llanishi mumkin: katalog bo'yicha mos taklifni aniqlash, sotuvchilar elon qilgan savdolarida ishtirok etish va xarid uchun o'z savdosini elon qilish. Oxirgi variantda elektron savdo tizimi vositalari orqali haridor (buyurtmachi) potentsial sotuvchi (yetkazib beruvchi)ni cheklanmagan (ochiq savdo) yoki cheklangan (yopiq savdo) doirasini malum shartlar (amalga oshirish muddati, minimal va mo'ljaldagi baho, boshqa shartlar) asosida mahsulot partiyasini olish niyatidan ogoh etadi. Keyin esa (berilgan vaqt o'tganidan so'ng yoki talab etilgan ko'rsatkichlarga erishilgach) o'z nuqtai nazaridan kelib chiqqan holda eng yaxshi taklifni tanlaydi.

Mahsulotni sotish: Xarid jarayonidagiga o'xshash variantlarda amalga oshiriladi.

Bitim tomonlarini aniqlash: Savdo yoki bitim kelishuv shartlari boshqa jarayonlari amalga oshirilgandan so'ng tomonlar elektron savdo tizimi orqali bir-birlari koordinatlarini oladilar.

Bitim tuzilishi: EXM texnologiyalari qo'llangan holda elektron usulda amalga oshiriladi.

Shartnoma majburiyatlarining ijro etilish kafolatlarini ta'minlash: Mavjud ananaviy iqtisodiyot mexanizmlari asosida amalga oshiriladi, faqat farqi, bitimni tasdiqlovchi hujjatlar elektron shaklga ega bo'ladi. Bundan tashqari, bitim tuzishda xatarni kamaytiruvchi usullar bor: nashr etiladigan reyting va qarashlar tahlili, g'irrom kontragentlarni savdo tizimi ishtirokchilari safidan chiqarib tashlash.

Internet-vitrinalar sahifalarida firma to'g'risidagi axborotlar, mahsulot (xizmat) kataloglari, ularga prays listlar va talabnoma berish uchun formalar joylashtiriladi. Internet-vitrinada kompaniya yangiliklari, ishlab chiqaruvchilar to'g'risidagi qo'shimcha axborotlar, maslaxatlar, tahliliy sharxlar va h.k.lar nashr etilishi mumkin.

Internet savdoning nisbatan kompleks tizimi, amalga oshirishda murakkabligiga qaramasdan, - internet-magazindir, u savdo korxonasi barcha asosiy biznes jarayonlarini qamrab oladi: Tovarlarini tanlash, buyurtmani rasmiylashtirish, o'zaro hisob-kitoblarni amalga oshirish, buyurtmalar ijrosini kuzatib borish, axborot tovarlari sotish yoki axborot xizmatlarini ko'rsatishda – elektron kommunikatsiya tarmoqlari vositasida yetkazib berish.

Elektron hukumat - bu mamlakat miqyosidagi boshqaruv jarayonlarini avtomatlashtirishga asoslangan va jamiyat har bir azosi uchun ijtimoiy kommunikatsiya harajatlarini tushirishga xizmat qiluvchi davlat boshqaruv tizimidir. Shu o'rinda, elektron savdo va tijorat bo'yicha amalga oshiralayotgan tadbirlar va bazi statistik malumotlarni ko'radigan bo'lsak:

Amerika Online korporatsiyasi veb-portali hozirda butun jahonda elektron-magazin haridorlari bo'yicha 7,9 % ulush bilan etakchilik qilmoqda, keyingi o'rinlarda Yahoo! (4,1%), Netscape (3,0%), Excite (2,4%), Alta Vista (2,2%) va MSN (1,3%)lar bormoqda.<sup>6</sup>

## **9.10. Xalqaro savdo palatasi arbitraji**

Tashqi iqtisodiy faoliyatga oid shartnomalar tuzilayotganida turli huquqiy tizimga mansub sub'ektlar o'rtasidagi aloqa o'rnatilayotganligi va bu tizimlar o'rtasidagi farqlar kelgusida muayyan ixtiloflarga olib kelishi mumkinligi, ularni bartaraf etish yo'l-yo'riqlari bel-gilab olinishi lozimligi e'tiborda tutilmog'i lozim.

Tashqi iqtisodiy faoliyat sohasidagi shartnomalar odatda namunaviy kontraktlar asosida, tomonlar o'zaro kelishib belgilaganda yozma shaklda

---

<sup>66</sup> //www.ui.usm.ru

tuzilishi lozim bo`ladi. Tashqi iqtisodiy faoliyatda ko`proq qo`llaniladigan shartnomalar – oldi-sotdi, mahsulot yetkazib berish, pudrat, yuk tashish, listenziya, vositachilik shartnomalari hisoblanadi. Bunday kontraktlarning mazmunini uning tarkibi, taraflarning o`zaro majburiyatlari hajmi, to`lov shartlari, etkazib berish shartlari, suvurtalash shartlari, texnik jihozlash shartlari, kontrakt shartlarini buzganlik uchun javobgarlik sankstiyalari tashkil etadi.

Shartnomalarda (ayniqsa oldi-sotdi shartnomalarida) halqaro amaliyotda tarkib topgan va keng qo`llaniladigan “Savdo atamalari” (Inkotermes-2000)dan foydalanmoq lozim (Masalan, SIF, FOB, va boshqa terminlar).

Shartnomada tomonlar javobgarligi, nizolarni hal etish tartiblari va boshqa muhim xususiyatlar batafsil aks ettirilmog`i lozim.

Import va eksport kontraktlari belgilangan tartibda davlatning vakolatli organlarida qayd etilishi hamda hisobga olinishi lozim.

Xalqaro savdo-iqtisodiy shartnomalar yuzasidan hisob-kitob qilish shakllari va tartiblari shartnoma taraflari o`zaro kelishuviga ko`ra shartnomada belgilab qo`yiladi. Amalda ko`proq valyuta tovar narxining valyutasi bilan mos kelmasligi mumkin. Shuning uchun kontraktida qanday pul bozorining pul kursidan to`lashda foydalaniishi ko`rsatiladi. Bunda bank orqali pul ko`chirish, inkasso, hujjatli akkreditiv kabi shakllardan keng foydalaniladi.

Tashqi iqtisodiy faoliyatga oid shartnoma munosabatlaridan kelib chiquvchi nizolarni hal etilishi tomonlar kelishib belgilaydigan tartibda muayyan milliy huquqiy tizim asosida yoki xalqaro vositalardan foydalanilgan holda hal etiladi. O`zbekiston Respublikasi sub`ektlari bilan tuzilgan tashqi iqtisodiy faoliyat kontraktlari bo`yicha nizolar kelib chiqqan hollarda O`zbekiston Respublikasi xo`jalik sudlari tomonidan ham ko`rib chiqilishi O`zbekiston Respublikasi Xo`jalik prostessual kodeksi normalarida o`z ifodasini topgan.

Xalqaro amaliyotda bunday nizolarni hal etuvchi xalqaro arbitraj organlari tizimi tarkib topgan. Kontraktda mana shunday arbitrajlardan yoki boshqa xohlagan hakamlik sudlari nizolarni hal etilishi uchun tanlanishi mumkin. Amaliyotda shunday organlardan Stokgol`m shahri Savdo palatasi qoshidagi arbitraj, Parijdagi xalqaro savdo palatasi qoshidagi Arbitraj sudi, London xalqaro hakamlar sudi kabilar nizolar hal qilinishida ko`proq qo`llaniladi.

Respublikamizda nizolar hal qilinishida muhim bo`lgan, Mustaqil Davlatlar hamdo`stligiga a`zo va boshqa davlatlarning xo`jalik, iqtisodiy

va arbitraj sudlari hal qiluv qarorlari, xorijiy davlatlar arbitraj va hakamlik sudlarining hal qiluv qarorlari xo`jalik sudlarining ijro hujjatlari qatoriga kirishini nazarda tutuvchi "Xo`jalik sudlarining hujjatlari ijrosini amalga oshirish tartibi to`rtinchi qismida "gi Yo`riqnomasi ham qabul qilingan. Ushbu hujjatga binoan boshqa davlatlar arbitraj sudlari tomonidan qabul qilingan qarorlari ham qonunchilikda belgilangan tartibda ijro etiladi.

Tashqi iqtisodiy faoliyatni huquqiy tartibga solishning ob`ekti bo`lib, xo`jalik yurituvchi sub`ektlar o`rtasida mahsulotlarni eksport va import qilish bo`yicha yuzaga keladigan hamda boshqa mamlakat hududida xizmatlar ko`rsatish va ish bajarish jarayonida yuzaga keladigan munosabatlar hisoblansa, tashqi iqtisodiy faoliyat ob`ektlari deganda oldisotdi yoki ayriboshlash mumkin bo`lgan tovarlar (ishlar, xizmatlar), har qanday mol-mulk, shu jumladan qimmatbaho qo`ozlar, valyutalar va valyuta qimmatliklari, elektr, issiqlik energiyasi va energiyaning boshqa turlari, transport vositalari, intellektual mulk ob`ektlari tushuniladi.

O`zbekiston Respublikasining "Tashqi iqtisodiy faoliyat to`g`risida" gi qonuniga ko`ra mamlakatimizda jismoniy shaxslar ham tashqi iqtisodiy faoliyat sub`ektlari bo`la olishi belgilangan bo`lib, ular tomonidan xorijiy mamlakatlarning yuridik va jismoniy shaxslari hamda xalqaro tashkilotlar bilan o`zaro foydali iqtisodiy munosabatlar o`rnatilib mamlakatimiz iste`mol bozorining to`ldirilishiga sezilarli ta`sir ko`rsatmoqda. Aynan jismoniy shaxslarning tashqi iqtisodiy faoliyat sub`ektlari sifatida faoliyat ko`rsatishi uchun yakka tartibdagi tadbirkor sifatida davlat ro`yxatidan o`tishi lozimligi qonun hujjatlarida belgilangan. Davlat ro`yxatidan o`tmagan holda bunday faoliyat bilan shug`ullanish ta`qiqlanadi.

Davlat organlari va ularning mansabdor shaxslari tashqi iqtisodiy faoliyat sub`ektlarining qonun hujjatlariga muvofiq amalga oshirilayotgan faoliyatiga aralashishga haqli emas. O`zbekiston Respublikasining davlat organlari tashqi iqtisodiy faoliyat sub`ektlarining ushbu qonunda belgilangan huquqlarini buzuvchi hujjatlar qabul qilgan taqdirda, ularga etkazilgan zararining o`mi qonun hujjatlariga muvofiq qoplanadi. Tashqi iqtisodiy faoliyat sub`ektlari tashqi iqtisodiy faoliyat sohasidagi o`z huquqlari va manfaatlariga daxldor bo`lgan va maxfiy tusda bo`lmagan axborotlarni qonun hujjatlarida belgilangan tartibda davlat organlaridan olishga haqlidir.

O`zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasi huzurida Xalqaro tijorat arbitraj sudi 2010 yilning 6 sentyabr kuni tashkil etildi. O`zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasi huzurida Xalqaro tijorat arbitraj sudining Reglamenti va Nizomi ishlab chiqilib tasdiqlandi.



O`zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasi huzurida Xalqaro tijorat arbitraj sudida xorijiy tadbirorlik sub`ektlari, mahalliy tadbirkorlik sub`ektlari ishtirokidagi xo`jalik nizolari ko`rib chiqilishi mumkin. Xalqaro tijorat arbitraj sudi sudloviga tegishli bo`lgan nizolar kelib chiqqan taqdirda O`zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasi huzurida Xalqaro tijorat arbitraj sudiga murojaat etish mumkin. Murojaatlar uchun O`zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasining “Yuridik ekseprtiza va tadbirkorlikni xuquqiy ximoya qilish bo`limi”ga murojaat qilishingiz mumkin.

### **9.11. UNIDRUA tamoyillari. Namunaviy shartnomalar**

Tashqi iqtisodiy kelishuvlarni tartibga soluvchi aktlar qatoriga 1994 yilda UNIDRUA tomonidan ishlab chiqilgan *Xalqaro tijorat shartnomalarning qoidalari* kiradi. UNIDRUA qoidalari xalqaro shartnoma emas, davlatlarning unga qo`shilishini talab etmaydi, tavsiyaviy xususiyatga ega. Qoidalarning kirish so`ziga ko`ra, u xalqaro tijorat shartnomalari uchun umumiy meyorlarni o`rnatadi. Ulardan quyidagi hollarda foydalanish mumkin: 1) agar tomonlar shartnomani mazkur qoidalar bilan tartibga solinishi haqida kelishib olgan bo`lsa; 2) agar tomonlar shartnoma “huquqning umumiy qoidalari”, “Xalqaro savdoning urf va odatlari” yoxud shunga o`xshash nizomlar bilan tartibga solinish haqida kelishib olgan bo`lsa; 3) qo`llanishi mumkin bo`lgan huquqning mos meyorini aniqlab bo`lmagan xolda paydo bo`lgan masala bo`yicha qaror qabul qilish uchun; 4) Xalqaro unifikastiya qilingan huquqiy hujjatlarni izohlash va to`ldirish uchun (№ 229/1996 is, 1997 yil 5 iyunidagi qaror); 5) milliy va xalqaro qonunchilik uchun andoza bo`lib xizmat qilishda.

Qoidalar qo`llanishi mumkin bo`lgan huquqning (milliy, xalqaro) qat'iy meyorlarining qoidalardagi bandlardan ustuvorligidan kelib chiqadi. Mazkur hujjatning tahlili shuni ko`rsatadiki, uning aksariyat bandlari Vena konvensiyasi bandlari bilan “o`xshash”, Konvensiyaning o`ziga xos “davomi”dek. Biroq, qoidalarning amal qilish sohasi Konvensiya amal qilish sohasidan ancha kengdir, chunki qoidalarni faqat savdo-sotiq shartnomalariga emas, balki xizmat ko`rsatish va boshqa turdagi shartnomalarga qo`llash mumkin.

Qoidalarning asosiy moihiyatini quyidagi bandlarga bo`lish mumkin:

1) tomonlarning shartnoma tuzishdagi va shartlarni belgilashdagi erkinligi; 2) shartnomaning majburiyligi va uni o`zgartirish yoki bekor

qilish faqat shartnomaning shartlari yoki tomonlarning kelishuvi asosida amalga oshirish; 3) tomonlarning, qoidalarda qayd etilgan hollardan tashqari, har doim uning bandlari bekor qilish va tasirini o'zgartirish huquqi; 4) qoidalarda echimi ko'rsatilmagan masalalar bo'yicha uning umumiy qoidalariga muvofiq qaror qabul qilinishi; 5) tomonlarning xalol va xalqaro savdodagi ishbilarmon tajriba andozalariga ko'ra harakat qilishi; 6) tomonlarning savdo odatlari va urflari, shuningdek o'zaro munosabatlarda o'rnatilgan ixtiyoriy tajriba bilan bog'langanligi.

Xalqaro savdoda faol ravishda bir turdagi hujjatlardan foydalanilmoqda. Ular icidan BMTning Evropa iqtisodiy komissiyasi tomonidan ishlab chiqilgan Mashina uskunalari eksport qilishning umumiy shartlarini, xalqaro qarama-qarshi savdo shartnomalari bo'yicha qo'llanmasini, shuningdek har hil turdagi kelishuvlar uchun boshqa (30 dan ziyod) bir turdagi shartnomalarni alohida ko'rsatish mumkin.

Tadbirkorlarning soha bo'yicha assostiastiyalari tomonidan tovarning har bir alohida turiga (don, paxta, o'rmon mahsulotlari va boshqalar) ishlab chiqilgan bir turdagi shartnomalari keng ishlatilmoqda. Tomonlar (tomonlardan biri) shaxsiy bir turdagi shartnomani ishlab chiqishi mumkin. Bir turdagi hujjatlarni ishlatish tomonlar uchun tashqi iqtisodiy bitim tuzish jarayonini engillashtiradi. Tomonlarning biror bir hujjatga ishorasi bitim shartlarida uning bandlari kiritilishini nazarda tutadi.

Avval shartnomalar tuzish uchun namunali shartnomalar ishlatilar edi. Bir tomondan, bu shartnoma tuzish jarayonini osonlashtiradi. Boshqa tomondan, ma'lumki, universal shartnoma mavjud emas. Bu turli xil tushunmovchiliklar, chiqimlar, g'oyada esa, yuzaga kelgan nizolar tufayli, munosabatlar uzqilishiga olib keladi. Har bir alohida olingan holat, tomonlar savdo munosabatlarini qanchalik ko'p vaqtdan beri olib borishi yoki ular bir birlarini qanchalik yaxshi bilishiga bog'liq bo'lmagan ravishda alohida yondashuvni talab etadi, namunaviy shakl hech qachon mutaxassis kadr o'rnini bosolmaydi.

## **9.12.Charter shakllari**

Xalqaro yuk tashish sohasida namunaviy shakllar yoki, yuk tashishning umumiy shartlari aks ettirilgan charterlarning standart shakllaridan faol foydalanilmoqda. DSKga izohlarda takidlanishicha, "namunaviy shakllarni ishlatish ... shartnoma mazmunini ishlab chiqish va kelishtirish jarayonini tezlashtiradi va osonlashtiradi...

Charter tuzish vaqtida u yoki bu namunaviy shaklning mazmuni, shuningdek unga kiritilayotgan qo`shimcha va to`ldirishlar DSK qat'iy meyorlariga muvofiqligi nuqtai nazaridan baholanishi lozim." Namunaviy shakllardan foydalanish Inkotermsdan foydalanishga o`xshash. Namunaviy shakllar kema egalarining milliy tashkilotlari bilan bir qatorda xalqaro tashkilotlari tomonidan ham ishlab chiqiladi. O`zbekiston Respublikasining Havo Kodeksining 99-modda "Charter shartnomasi" sida: "Charter (havo kemasini kira qilish) shartnomasi bo`yicha bir tomon (kiraga beruvchi) ikkinchi tomon (kiraga oluvchi) ga haq evaziga bir yoki bir necha havo kemasini yo`lovchilar, qo`l yuki, yuk va pochta tashish yohud boshqa maqsadlarda foydalanishga bir yoki bir necha parvoz uchun to`liq berib turish majburiyatini oladi." deyilgan.

### **Bobning qisqacha mazmuni**

Bitim tuzishga va ishlashga bo`lgan qiziqishi va ko`proq jiddiyligi to`g`risidagi axborot ham muhim ahamiyatga ega.

Tomonlar orasida shartnomaning shartlarini har xil tushinishi yoki bo`lmasa bazi bir shartlarning yo`qligi tufayli turli kelismovchilik va bahslar yuzaga kelishi kam uchramaydi. Ko`pchilik bahslar o`zaro muzokaralar orqali o`z echimini topadi. Lekin, buning uchun shartnomada shunday shart qo`yilishi kerakki, unda agar shartnomani ijrosi mobaynida, qandaydir ziddiyatlar yuzaga kelsa, ular avvalambor o`zaro muzokaralar yo`li bilan, qolaversa tegishli mamlakatning qonuni yoki bo`lmasa malum bir taskilotning qonunlari asosida echilishi ko`rsatilishi kerak. Odatda tomonlar muzokaralar yo`li bilan hal etishni, agarda tomonlar o`rtasida o`zaro do`stlik munosabatlari o`rnatilgan taqdirda, shartnoma shartiga kiritishni lozim topadilar.

INKOTERMS-2000 – tovarlarni yetkazib berish bo`yicha tijorat atamalarining rasmiy izohlash qoidalaridir. Bu qoidalar ham tijorat, ham huquqiy masalalarni bir qolipga soladi, butun dunyo miqyosda tushunarli bo`lgan atamalarni joriy qiladi.

Elektron savdo afzalliklarini qo`llamoqchi bo`layotgan ishlab chiqaruvchi-kompaniya uchun biznes-jarayondagi muhim halqani aniqlab olishi va elektron vositalarini unda qo`llashdan boshlashi zarur.

### **Tayanch iboralar:**

INKOTERMS, katalog, arbitraj, YUNSITRAL, charter shakllari, UNIDRUA tamoyillari

### **Nazorat savollari:**

- 1.INKOTERMS-2000 shartlari
- 2.Tortishuvlarni arbitraj va sud orqali muhokama qilish.
- 3.Yetkazib berishning bazis shartlari.
- 4.Tovarlarni yetkazib berish muddati.
- 5.Elektron savdo.

### **Tavsiya etiladigan adabiyotlar:**

- 1.В.А. Канашевский. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование. Москва « Международные отношения» 2005. стр.215-225
- 2.Феонова А.А. Внешнеторговые контракты М.: Приор 1998
- 3 М.Г.Розенберг “Контракты международной купли-продажи” М., 1996г.
- 4.Р.Х. Фолсом, М.У.Гордон, Дж.А. Спаногл “ Международные сделки”. М., “Логос”, 1996г

### **Internet malumotlari quyidagi saytlardan olinadi:**

[www.gov.uz](http://www.gov.uz), [www.cer.uz](http://www.cer.uz), [www.tshue.uz](http://www.tshue.uz), [www.jaon.mfa.uz](http://www.jaon.mfa.uz),  
[www.review.uz](http://www.review.uz), [www.imf.org](http://www.imf.org), [www.wto.org](http://www.wto.org), [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

## **X Bob . O`zbekiston iqtisodiyotida shartnomalarning roli**

10.1. O`zbekiston iqtisodiyotida shartnomalarning o`rni.

10.2. Iqtisodiyotni liberallashtirish sharoitida shartnomalarning ahamiyati.

10.3. Import va eksport shartnomalarini ro`yxatdan o`tkazish tartibi.

### **10.1. O`zbekiston iqtisodiyotida shartnomalarning o`rni.**

Xo`jalik sub`ektlar faoliyatining huquqiy asosi to`g`risidagi, shuningdek O`zbekiston Respublikasi Vazirlar mahamasining 1996 yil 13 avgustdagi 280-sonli «barter asosidagi eksport-import operatsiyalarni ishontirish chora-tadbirlari to`g`risidagi qarorini mustahamlash maqsadida, 2000 yil 2 dekabrda 989-sonli tashqi savdo shartnomalarini rasmiylashtirish to`g`risidagi qonuni qabul qilingan. Bu qonunga ko`ra bu shartnomalar O`zbekiston Respublikasi Tashqi Iqtisodiy Aloqalar, Investitsiyalash va Savdo Vazirligi (TIAISV) tomonidan ro`yxatga olinib, rasmiylashtiriladi.

O`zbekiston Respublikasi TIAISVda O`zbekiston Respublikasi Vazirlar mahamasining 1996 yil 13 avgustdagi 280-sonli Qarorining 1-sonli ilovasida keltirilgan tovarlarni eksporti uchun tuzilgan shartnomalar ro`yxatga olinib, rasmiylashtiriladi. Tovarni eksporti uchun tuzilgan barter shartnomalarda ushbu ilovaga kiritilmagan tovarlar Qoralg`iston Respublikasi vazirlarining va Toshkent shahri hamda viloyat hokimlarining yig`ilishidagi Qarori bilan tuzilishi mumkin. Bundan tashqari, O`zbekiston Respublikasi qonunchiligida ko`zda tutilgan xo`jalik sub`ektlarining shartnomalari TIAISV va uning quyi organlarida ro`yxatga olinmasliklari ham mumkin. Barter asosida tuzilayotgan shartnomada majburiy ravishda import qilinayotgan tovar va unga qarshi qo`yilayotgan bank kafolatnomasi hamda tushgan valyuta mablag`ini belgilangan tartibda vakolat yuklatilgan banka sotilishi ko`zda tutiladi.

### **10.2. Iqtisodiyotni liberallashtirish sharoitida shartnomalarning ahamiyati.**

Iqtisodiyotni liberallashtirish sharoitida tashqi savdo shartnomalarini O`zbekiston Respublikasi TIAISVda ro`yxatdan o`tkazish va rasmiylashtirish uchun quyidagi hujjatlar taqdim etilishi kerak:

- Ariza.

- Shartnomaning asl nusxasi va nusxasi.
- O'zbekiston Respublikasi Vazirlar mahkamasining Qarori (nusxa) yoki mamlakatlararo kelishuv (nusxa).
- Raqobat varaqasi uni tasdiqlovchi hujjatlar bilan birga (rasmiy talablar, tijoriy taklif, praystlash va boshqalar).

TIAISVning hududiy bo'linmalarida shartnomalarni rasmiylashtirish quyidagi hujjatlarni taqdim etish yo'li bilan amalga oshiriladi:

- Ariza.
- Shartnomaning asl nusxasi va nusxasi.
- Qoraqolpog'iston Respublikasi vazirlarining va Toshkent shahri hamda viloyat hokimiyatining Qarori (nusxa).
- Raqobat varaqasi uni tasdiqlovchi hujjatlar bilan birga (rasmiy talablar, tijoriy taklif, prayst-lisht va boshqalar).

Shartnoma ro'yxatga olinishi uchun:

- shartnomaning shartlari xalqaro savdoning umumlashtirilgan qoidalariga, O'zbekiston Respublikasining joriy qonunchiligi va normativ aktlariga, shuningdek xalqaro tashkilotlar va boshqa mamlakatlar oldidagi O'zbekiston Respublikasining olgan majburiyatlariga mos kelishi zarur;

- shartnomada ko'rsatilgan narxlarning jahon bozori kon'yukturasiga mos kelishi kerak;

- kirib kelayotgan va chiqib ketayotgan tovarlarning qiymatidagi ekvivalentlikka e'tibor berish zarur;

- yuqorida ko'rsatilgan barcha zaruriy hujjatlar paketi taqdim etilishi zarur.

Shartnomani ro'yxatga olish va rasmiylashtirish tashqi TIAISV ga ariza kelib tushgan kundan boshlab, 10 ish kuni ichida amalga oshiriladi. tovarni yuklashdan oldingi inspektiyasini amalga oshiruvchi konsalting shirkatlari tomonidan tovarning sifat, soni va narxlar darajasi bo'yicha ekspertiza bayonnomasi taqdim etilgan shartnomalar, hujjatlar kelib tushgan kundan boshlab, 2 ish kuni mobaynida TIAISVda ro'yxatga olinib, rasmiylashtiriladi. TIAISVning xulosasidagi tanbihidan keyin qayta topshirilgan shartnomalar esa, 5 ish kuni mobaynida rasmiylashtiriladi.

Shartnomaga tuzilgan qo'shimcha va o'zgartirishlar TIAISV tomonidan 7 ish kuni ichida amalga oshiriladi. Ijobiy baholangan shartnomalar belgilangan «shartnomalarni ro'yxatga olish daftarchasida ro'yxatga olinib, uning ro'yxatdan o'tganligi haqida sertifikat beriladi va TIAISVning vakolatli shaxslari tomonidan, shartnoma asl nusxasining har bir varag'iga shtamp bosilib, imzolanadi. Berilgan sertifikatning amal qilish muddati shartnomaning muddati bilan bir xil bo'ladi.

Shartnoma salbiy deb topilsa, unga xulosa yozilib, rasmiylashtirilmaganlikning barcha sabablari ko'rsatiladi. Xulosa TIAISVning vakholatli shaxslari tomonidan yozilib, ariza bergan tomonga yuboriladi. TIAISVda ro'yxatdan o'tib, rasmiylashtirilgan shartnomalar bank tomonidan ham ro'yxatga olinib, unga identifikatsiya raqami beriladi va bankning vakholatli shaxslari tomonidan shtamp qo'yilib, imzo cheqiladi. Oxirgi navbatda O'zbekiston Respublikasi bojxonasida ham ro'yxatga olinib, uning ro'yxatga olinganligi haqida bojxonaning vakolatli shaxslari tomonidan shtamp urilib, imzolanadi. qayta ishlash uchun qaytarilgan shartnomalar TIAISVning belgilangan daftarchasida aks ettiriladi. TIAISV tomonidan berilgan sertifikatni bekor qilish, xo'jalik sub'ekti ayrim hollarda esa, Markaziy Bank va Bojxonaning talabi bilan amalga oshiriladi.

### **10.3. Import va eksport shartnomalarini ro'yxatdan o'tkazish tartibi.**

Shartnomani rasmiylashtirilmaganligining asosiy sabablari bo'lib quyidagilar hisoblanishi mumkin:

- Shartnoma shartlarining xalqaro qabul qilingan qonun-qoidalarga, O'zbekiston Respublikasining qonunchiligiga mos kelmasligi (Bunda qaysi normativ hujjatga mos kelmaganligi yoki qaysi moddaga zid kelganligi aniq ko'rsatilishi kerak);
- Shartnomani rasmiylashtirayotgan vaqtda undagi tegishli tovar sifatidagi narxlarning jahon bozorlaridagi narx-navolardan oshib ketganligi yoki tushib ketganligi;
- Xo'jalik sub'ektlari tomonidan ma'naviy va jismoniy eskirgan, iqtisodiy samarasiz texnika va texnologiyaning sotib olinishi yoki sotish;
- Ekologik jihatdan zararli bo'lgan tovarlarni sotib olinishi yoki sotilishi;
- Davlat reestrda ko'rsatilmagan yoki O'zbekiston Respublikasi sog'liqni salash vazirligi tomonidan ruxsat berilmagan dori-darmonlarni sotib olish yoki sotish;
- Spestifik tovarlarni sotiqsh yoki sotib olishda O'zbekiston Respublikasi Vazirlar mahamasining buyrug'i yo'qligi.

Go'sht va sut mahsulotlarini sotish yoki sotib olishda O'zbekiston Respublikasi qishloq va sut xo'jaligi Davlat Vetinariya bosh

boshqarmasining (shartnomaning raqamii va sanasi, yetkazib berilayotgan tovarning miqdori, nomi, kelib chiishi ko'rsatuvchi) ruxsati yo'qligi.

Lekin shu bilan bir qatorda shunga rad etuvchi javob ham topshirilishi mumkin.

Umumman olganda davlatning tartibga solish omillari o'z xususiyatiga ko'ra 2 ga bo'linadi: Ta'rif va nota'rif.

Nota'rif usullar miqdoriy va yashirin protekstionizm usullariga bo'linadi. Savdo siyosatining alohida omillari ko'proq importni cheklashda, yohud eksportni ko'paytirishda ishlatiladi. Savdo siyosati omillarning turkumlanishi quyidagi jadvalda keltirilgan:

10.3.1-jadval.

### Savdo siyosati omillarning turkumlanishi

Usullar	Savdo siyosati omillari	Imtiyozli tartibga solish
Ta'rif	Bojxona bojlari	Import
	Bojxoan kvotalari	Import
Nota'rif Miqdoriy	Kvotalash	Import
	Lishtenziyalash	Eksport-import
	Ixtiyoriy cheklashlar	Eksport
Yashirin	Davlat haridlari	Import
	Mahalliy komponentlari	
	Ta'minlashni talab qilish	
	Texnik to'siqlar	Import
	Soliq va yig'imlar	Import Import Import
Moliyaviy	Subsidiyalar	Eksport
	Kreditlash	Eksport
	Demping	Eksport

Manba: " Axborot byulleteni " TIAISV ma'lumotlari.

## 10.4. O'zbekiston Respublikasini tashqi savdosini rivojlantirish va shartnomalar

O'zbekiston Respublikasining tashqi iqtisodiy aloqalarini tartibga solish ikki tomonlama hukumat kelishuvlari va qonun hujjatlari asosida amalga oshiriladi.

O'zbekiston Respublikasida tashqi savdo faoliyatini davlat tomonidan tartibga solinishining asosiy qoidalari quyidagilardan iborat:

- o tashqi savdo siyosati — O'zbekiston Respublikasi tashqi siyosatining tarkibiy qismi;



- tashqi savdo faoliyatining davlat tomonidan tartibga solinishi va uning amalga oshirilishi ustidan nazorat qilish tizimining yaxlitligi;
- milliy xavfsizlikni ta'minlash davlat vazifalarini, siyosiy, iqtisodiy va harbiy manfaatlarni ro'yobga chiqarish, shuningdek O'zRning ommaviy yirg'in qurollari va boshqa eng xavfli qurol-yarog' turlarini olib chiqishga yo'l qo'ymaslik to'g'risidagi xalqaro majburiyatlarini bajarish maqsadida amalga oshirilayotgan eksport nazorati siyosatining yaxlitligi;
- O'zR bojxona hududining yaxlitligi;
- tashqi savdo faoliyatining davlat tomonidan tartibga solinishi iqtisodiy choralarning ustuvorligi;
- tashqi savdo faoliyati ishtirokchilarining tengligi va ularning kamsitilmasligi;
- tashqi savdo faoliyati ishtirokchilari huquqi va qonuniy manfaatlarining davlat tomonidan himoya qilinishi;
- davlat va uning organlarining tashqi savdo faoliyatiga o'zini ololmaydigan aralashishini, uning ishtirokchilariga va umuman O'zbekiston Respublikasi iqtisodiyotiga zarar yetkazishini istisno etish.

### **Bobning qisqacha mazmuni**

Xo'jalik sub`ektlar faoliyatining huquqiy asosi to'g'risidagi, shuningdek O'zbekiston Respublikasi Vazirlar mahamasining 1996 yil 13 avgustdagi 280-sonli «Barter asosidagi eksport-import operatsiyalarni ishontirish chora-tadbirlari to'g'risidagi qarorini mustahamlash maqsadida, 2000 yil 2 dekabrda 989-sonli tashqi savdo shartnomalarini rasmiylashtirish to'g'risidagi qonuni qabul qilingan

Iqtisodiyotni liberallashtirish sharoitida tashqi savdo shartnomalarini O'zbekiston Respublikasi TIAISVda ro'yxatdan o'tkazish va rasmiylashtirishda bir qator hujjatlar taqdim etilishi kerak bo'ladi.

Import va eksport shartnomalarini ro'yxatdan o'tkazishda shartnomani rasmiylashtirilmasligining asosiy sabablari bo'lib bir necha sabablar hisoblanishi mumkin.

O'zbekiston Respublikasining tashqi iqtisodiy aloqalarini tartibga solish ikki tomonlama hukumat kelishuvlari va qonun hujjatlari asosida amalga oshiriladi.

### **Tayanch iboralar:**

Prayst-list, raqobat varaqasi, davlat reestri spetsifik tovarlarni sotish, ta'rif va nota'rif texnik to'siqlar bojxoan kvotalari

### **Nazorat savollari**

1. Ro'yxatdan o'tkazish va rasmiylashtirish uchun qanday hujjatlar taqdim etilishi kerak?

2. Shartnomani ro'yxatga olish va rasmiylashtirish qanday amalga oshiriladi?

3. Umumman olganda davlatning tartibga solish omillari o'z xususiyatiga ko'ra nechaga bo'linadi?

### **Tavsiya etiladigan adabiyotlar:**

1. Назарова Г.Г., Хайдаров Н.Х. Халқаро иқтисодий муносабатлар. Ўқув қўлланма. Т.: ТДИУ, 2005 .

2. Хакимова М. ва бошқалар “Халқаро иқтисодий муносабатлар” Т., 1999й.

### **Internet ma'lumotlari quyidagi saytlardan olinadi:**

[www.gov.uz](http://www.gov.uz), [www.cer.uz](http://www.cer.uz), [www.tshue.uz](http://www.tshue.uz), [www.jahon.mfa.uz](http://www.jahon.mfa.uz),  
[www.review.uz](http://www.review.uz), [www.imf.org](http://www.imf.org), [www.wto.org](http://www.wto.org), [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

## IZOHLI LUG`AT (GLOSSARIY)

**Bank kafolati** – unga ko'ra bank ushbu hujjatda ko'rsatilgan shartlarda aytilgan tarafga ko'rsatilgan summani to'lash majburiyatini oladi. Inkasso ko'rsatmasi – bu hujjat vositasida moliyaviy va (yoki) tijorat hujjatlarini aksept qilish va (yoki) to'lov o'tkazish uchun qayta ishlash yoki unda ko'rsatilishi mumkin bo'lgan hujjatlarni boshqa shartlarda taqdim etish maqsadida bankka yo'riqnoma yoki topshiriq beriladi.

**Bank trattasi** – uchinchi taraf foydasiga qo'yiladigan tratta. U bir bank tomonidan boshqasiga yoki bankning bo'limi tomonidan markaziy bo'linga yoxud shu bankning boshqa bo'linmasiga beriladi.

**Barter operastiyasi** - bu bir yoki har xil turdagi tovarlarning ma'lum miqdorini baho qiymati miqdoriga mos keladigan boshqa tovar yoki tovarlarga almashish operastiyalaridir.

**Bojxona ittifoqi** — ikki va undan ortiq davlatlarning bir-biriga va uchinchi mamlakatlarga nisbatan soddalashtirilgan tarif siyosatini o'tkazishidir.

**Bojxona tarifi** — tovar oqimlarining chegarani kesib o'tishida davlat tomonidan olinadigan soliq miqdori ko'rsatilgan tartiblangan tovarlar ro'yxati.

**Bojxona hujjatlari**- tovarlarni bojxona chegarasidan olib o'tish uchun rasmiylashtiriladi. Bu hujjatlarga quyidagilar kiradi: bojxona deklarastiyasi, import va valyuta listenziyalari, tovarning qaerdan kelib chiqqanligi to'g'risidagi guvohnoma, konsullik fakturasi, tranzit hujjatlari, veterinar, sanitar va karantin guvohnomalari va boshqalar.

**Bojxona deklarastiyasi** asosiy bojxona hujjati bo'lib, yukni tasarruf qiluvchi shaxsning arizasidan iboratdir. Bu hujjat yukni tasarruf qiluvchi tomonidan tovarni import yoki eksport qilishda bojxonaga taqdim etiladi.

**Valyuta** — ma'lum bir davlatning qonun bilan o'rnatilgan pul vositasi (milliy valyuta), bir yoki bir necha etakchi mamlakatlarning valyutasi ko'rinishidagi jahon rezerv pullari, Xalqaro valyuta fondi va Evropa valyuta tizimi a'zolari tomonidan ko'p tomonlama xisob-kitoblarda foydalaniladigan xalqaro valyuta birliklari.

**GATT**- Savdo va tariflar bo'yicha Bosh kelishuv — tashqi savdo operastiyalarini o'tkazishda belgilangan tamoyillarga amal qilishga rozi bo'lgan mamlakatlarni birlashtiruvchi savdo va tarif masalalari bo'yicha xalqaro akt.

**Distribyutorlar** – shunday vositachilarki, ular o'z nomi va o'z hisobidan tovar sotish bilan shug'ullanadi, ularning o'zi tovarlarning

buzilish yoki yo'qolishi, hamda xaridorlarning to'lovga qobiliyatsizligi natijasida vujudga keladigan qaltisliklarni o'z bo'yinlariga oladi.

**Eksport kvotasi** - mamlakat eksporti hiymatining unig yalpi ichki mahsuloti (YaIM)ga nisbati (foizlarda).

**Embargo** - alohida mamlakat yoki davlatlar guruhi bilan savdoni butunlay ta'qiqlash.

**Erkin iqtisodiy hududlar** - mamlakatning shunday hududiki, bu erga olib kirilgan tovarlar milliy bojxona yurisdikstiyasidan tashqarida hisoblanadi, binobarin bojxona nazorati va soliqqa tortishdan ozod etiladi, ya'ni - bu milliy iqtisodiyotning bir qismini tashkil etib, bu erda mamlakatning boshqa xududlarida qo'llanilmaydigan o'ziga xos imtiyozlar va rag'batlantirishlar tizimidan foydalaniladi.

**Erkin savdo xududlari** (ESX) — preferentsial hudud hisoblanib, uning doirasida bojxona va miqdoriy cheklashlardan xoli savdo tartibiga rioya qilinadi.

**Jahon bahosi** - talab va taklif egri chiziqlari ta'sirini hisobga olgan holda milliy narx ko'rsatkichlari ta'sirida Xalqaro savdo markazlarida xosil bo'ladi.

**Jahon bozori** — moddiylashtirilgan va moddiylashtirilmagan ko'rinishidagi ijtimoiy mahsulotni ishlab chiqarish, taqsimlash, ayirboshlash va iste'mol boskichlarni o'z ichiga oluvchi XIM sub'ektlari (milliy va hududiy iqtisodiyotlar, xalqaro tashkilotlar va korporastiyalar)ning o'zaro iqtisodiy ta'sirlashish global muhitidir.

**Jahon ishchi kuchi bozori** (JIKB) — milliy xo'jalik tizimlari va jahon iqtisodiyoti doirasida ishlab chiqaruvchi kuchlarning darajasi, tabiati va joylashuviga sezilarli ta'sir etuvchi iqtisodiy faol aholining mamlakatlar va hududlar o'rtasida jami migrastion aylanmasi.

**Iktisodiy ittifok** — iqtisodiy integrastiyaning oliy ko'rinishi, u umumiy huquqiy me'yorlar, soliq bazasini soddalashtirilishi, ishlab chiqarish va ijtimoiy sohalarda yagona standartlarni joriy etish, yagona valyutaga o'tish kabilar bilan tavsiflanadi.

**Investistiya muhiti** — mamlakat iqtisodiyotida xorijiy investistiyalarning samarali aylanishi zarur bo'lgan shart-sharoitlar kompleksi.

**Portfel investistiyalar** — xo'jalik ob'ektini ekspluatastiya qilish tufayli daromad olish xuquqini kafolatlovchi kapital qo'yilmalari.

**Savdo va taraqqiyot bo'yicha BMT Anjumani** (YUNKTAD) — BMT tizimi doirasidagi maxsus muassasa.

**Savdoda eng qulay sharoit yaratish rejimi** — mamlakatlar o'rtasida kelishilgan xolda o'rnatilgan savdo operastiyalarining imtiyozli tartibi.

**Sanoat taraqqiyoti bo'yicha BMT Anjumani (YUNIDO)** — BMT tizimi doirasidagi maxsus muassasa.

**To'g'ri investistiyalar** — foyda olish bilan birgalikda kapital ko'yilayotgan ob'ekt ustidan nazoratni ta'minlash xuquqini beruvchi kapital qo'yilmalari.

**To'lov balansi** - mamlakatning barcha rezidentlarining qolgan barcha mamlakatlar bilan ma'lum vaqt oraligidagi (odatda bir yil) iqtisodiy bitimlari natijalarini sistemalashtirilgan xolda qayd etilishidir.

**Savdo erkinligi** – bu tashqi savdo masalalari bo'yicha qaror qabul qilinishida xorijiy tovarlarning milliy bozorga cheklanmagan xajmda kirish imkoniyati tushuniladi.

**Protektionizm** – bu davlatning tashqi iqtisodiy, tashqi savdo faoliyatiga aralashuvini, milliy ishlab chiqarishni qo'llab- quvvatlash maqsadida xorijiy tovarlarga nisbatan har xil chegirmalar amalga oshirishni taklif etadi.

**Miqdoriy cheklashlar** - bu to'g'ridan–to'g'ri import va eksportni cheklashga qaratilgan chegaralardir. Zamonaviy savdo-siyosiy amaliyotida miqdoriy cheklashlarning ikki asosiy turi qo'llaniladi. Bular: kontinentlashtirish va listenziyali tartib.

**Tasniflash** - deganda xalqaro tijorat kelishuvini oldi-sotti va tovar almashish kelishuvlariga ajratishni tushunish mumkin.

**Reeksport** - bu mamlakatga oldin olib kirilgan tovarlarni qayta ishlovsiz xorijga chiqarish va sotishni nazarda tutadigan operastiyalardir.

**Reimport operastiyalari** - o'z mohiyatiga ko'ra – amalga oshmagan eksport operastiyalaridir, ular mamlakatga undan oldin olib ketilgan tovarlarni qayta olib kelishni bildiradi. Ularga xaridor tomonidan brak qilingan, aukstionda sotilmagan, konsignastion omborlar orqali sotilmagan tovarlarning qaytarib kelishi kiradi.

**Konsignastiya shartnomasiga** - ko'ra prinstipial (konsignant) tovarlarni agent (konsignator) omboriga keyinchalik ularni konsignatorning bozorida sotilishi uchun olib boradi. Konsignant tovar sotilganga qadar uning egasi bo'ladi.

**Oferta** - bo'lajak bitimning barcha asosiy shartlarini o'z ichiga oladi, bular tovarlarning nomi, miqdori, sifati bahosi, etkazib berish shartlari, etkazib berish muddatlari, to'lov shartlari, idish va o'rash xususiyati, qabul qilish-topshirish tartibi, etkazib berishning umumiy shartlaridir.

**To'lov balansi** - mamlakatning tashqi iqtisodiy aloqalari va ularning butun bog'lanishlarining holati tahlil qilish imkonini beradigan umumlashtiruvchi ko'rsatkich.

**Tovar va hisob-kitob hujjatlari.** Hujjatlarning bu guruhi tovarlarning baho, sifat va soni bo'yicha tavsifini beradi. Hujjatlarni sotuvchi o'z blankasida rasmiylashtiradi, xaridor esa ushbu hujjatlar bo'yicha to'lovni amalga oshiradi.

Muhim hisob-kitob hujjati **tijorat schyot-fakturadir**. Unda etkazib berilgan tovar uchun to'lanishi lozim bo'lgan, schyotda ko'rsatilgan mablag'ni to'lash haqida sotuvchining xaridorga talabi mavjud bo'ladi. Odatda schyotlar 4-5 nusxalarda chop etiladi. Bundan maqsad ularni turli tashkilotlarga taqdim qilishdir. Shuning uchun shartnomada schyot bajarilishi kerak bo'lgan nusxalarning soni albatta ko'rsatiladi. Bajaradigan funkstiyalariga ko'ra schyotlarni quyidagi turlarga bo'lish mumkin: schyot-faktura, maxsus schyot, dastlabki schyot.

**Schyot-faktura** odatda tovarni xaridorga jo'natilganda tovar bilan birga yozib beriladi. Schyot-faktura o'z ichiga ikkita hujjatni oladi: tovar uchun to'lanishi kerak bo'lgan mablag'ni summasini ko'rsatgan hujjat va tovar bilan birga yo'llanadigan yukxatidir. Bojxona organlarining talabi bo'yicha ko'plab mamlakatlarda schyot-faktura tasdiqlangan blankalarda yozib beriladi. Bunday schyotlar bir vaqtning o'zida tovarning kelib chiqishi haqidagi sertifikat ham hisoblanadi va tovarga tirkib qo'yiladi.

**Schyot-spetsifikatsiya** schyot va spetsifikatsiya rekvizitlarini birlashtiradi. Unda turlari va navi bo'yicha tovar birligi uchun baho, shuningdek, tovar butun partiyasining umumiy bahosi ko'rsatiladi. U bir partiyada assortimenti turlicha bo'lgan tovarlarga ega bo'lganda yozib beriladi. Ba'zan schyot-spestifikatsiyani ixtisoslashgan schyot ham deb atashadi.

**Dastlabki schyot** ekspert tomonidan o'tkazilgan etkazib berishlarni tasdiqlaydi, lekin har doim ham to'lov uchun talab hisoblanavermaydi. Ko'pincha u tovarni qabul qilib olish manzil mamlakatda yoki bo'lib-bo'lib amalga oshiriladigan hollarda yozib beriladi. Bu hujjatda tovarlar partiyasining soni va bahosi haqidagi ma'lumotlarni o'z ichiga oladi. Tovar qabul qilib olinganidan keyin yoki butun partiya etkazib berilganidan so'ng sotuvchi schyot-faktura yozib beradi, u bo'yicha oxirgi to'lov amalga oshiriladi.

**Proforma-schyot** shunday hujjatki, unda xuddi schyot kabi tovar partiyasining bahosi va sifati haqidagi ma'lumotlar bo'ladi, lekin u hisob-kitob hujjati hisoblanmaydi, chunki unda o'zida ko'rsatilgan summani

to'lash haqidagi talab mavjud bo'lmaydi. To'lov hujjatining asosiy funkstiyasini bajarmagan holda, proforma-schyot shu bilan birga schyotning qolgan boshqa barcha funkstiyalarini bajaradi. Agar proforma-schyot tovarning har bir turi va navining bahosi haqidagi ko'rsatmaga ega bo'lsa, uni ixtisoslashgan proforma-schyot deb atashadi. Proforma-schyot yuklangan, lekin hali sotilmagan tovarga yoki aksincha sotilgan lekin hali yuklanmagan tovarga yozib beriladi. Ko'pincha bu schyot tovarlarni konsignastiya, ko'rgazma, yarmarka, aukstionlarga etkazib berishda yozib beriladi. Proforma-schyot, shuningdek, loyiha bo'lib ham xizmat qilishi mumkin. Bunda ushbu loyiha bo'yicha importchi o'zi sotib olishni xohlayotgan tovar haqidagi asosiy ma'lumotlar, hisob-kitob tartibi bilan tanishishi va xarajatlarning hajmini aniqlab olishi mumkin.

Tovar yoki tovar partiyasining **miqdori tavsifini** beruvchi hujjatlar sirasiga spestifikastiya, texnik hujjatlar, o'rash-qadoqlash varag'i kiradi.

**Spestifikastiya** ushbu partiyaga kiruvchi tovarlar assortimentining ro'yxatini o'z ichiga oladi, unda har bir joy uchun tovarning soni va turi, uning navi va rusumi ko'rsatiladi. Shartnoma tuzilayotganda spestifikastiya ilova bilan to'ldiriladi, unda bajarilishi rejalashtirilayotgan assortiment taqdim etiladi. Shartnoma bajarilayotganda esa odatda spestifikastiya turli navdagi va nomdagi etkazib berilgan tovarlarga schyotni to'ldiradi.

**Texnik hujjatlar** uskunalar va uzoq muddat foydalaniladigan texnik iste'mol tovarlarini etkazib berishda talab qilinadi va ularni o'z vaqtida o'rnatish hamda to'g'ri foydalanishni ta'minlash uchun zarur. Bu hujjatlarga mahsulotlarning pasporti, formulyalari va tasviri, montaj va foydalanish bo'yicha yo'riqnomalar, turli sxemalar, chizmalar va boshqalarni kiritishadi. Zarur texnik hujjatlarning ro'yxati odatda standart yoki texnik shartlarda ko'rsatiladi. Texnik hujjatlar xaridorning mamlakati tilida yoki xaridorning ko'rsatmasiga binoan boshqa tilda tayyorlanadi.

**O'rash-qadoqlash varag'i** har bir tovar o'rnida joylashgan tovarlar barcha turlari va navlarining ro'yxatini o'z ichiga oladi. O'rash-qadoqlash varag'i o'rashda shunday joylashtiriladiki, toki xaridor uni oson topa olishi kerak va har bir nav va o'rash-joylashtirish nomeri (joyi) to'g'risidagi ma'lumotlarni o'z ichiga oladi.

Mashina-texnik mahsulotlar yig'ilmagan holda va bir nechta tovar o'rinlari bilan etkazib berilishida eksportchi odatda **butlash qaydnomasi** deb nomlanadigan hujjatni rasmiylashtiradi. Bu hujjat detallar, tarmoqlar, bir nechta tovar o'rnida o'ralgan-joylangan butun mashinaning agregatlarini har birining joyini ko'rsatgan holdagi ro'yxatini o'z ichiga

oladi. Tayyorlovchi sub'ekt tomonidan butun tovar partiyasi yuklangunicha butlash qaydnomasi tuziladi. Bu qaydnomaga bo'yicha tovarni oluvchi yig'ish va montaj ishlarini amalga oshiradi.

Etkazib berilgan tovarlarning **sifati** haqida guvohlik beruvchi hujjatlar sirasiga sifat sertifikat, kafolat majburiyati, sinab ko'rish bayonnomasi, yuklab jo'natishga ruxsatnomani kiritish mumkin.

**Sifat sertifikat** – haqiqatda etkazib berilgan tovarning sifati va uning shartnoma shartlariga mos kelishini tasdiqlaydigan guvohnomadir. Unda tovarning tavsifi beriladi yoki tovar sifatining ma'lum standartlarga yoki buyurtmaning texnik shartlariga mos kelishi ko'rsatiladi. Sifat sertifikat tegishli vakolatli organlar, davlat organlari, savdo palatalari tomonidan beriladi, lekin ayrim hollarda, tayyorlovchi firma tomonidan ham berilishi mumkin.

**Sinab ko'rish bayonnomasi** sotuvchi tomonidan xaridorning vakili bilan birga ilgari belgilangan kun va soatda sotuvchining sub'ektsida to'la sinovlar o'tkazilganidan keyin tuziladi. Bayonnomaga tayyorlangan tovarning buyurtma shartlariga mos kelishini ko'rsatgan holda sinovlarning natijalarini batafsil bayon qiladi. Agar shartnoma shartlarida tovarni eksportchining mamlakatida sinab ko'rgandan so'ng qabul qilish-topshirish aytib o'tilgan bo'lsa, u holda sinab ko'rish bayonnomasi asosida taraflar qabul qilish-topshirish hujjatini imzolaydilar.

**Yuklab jo'natishga ruxsatnoma** tovarning buyurtma shartlariga mos kelishini aniqlash maqsadida etkazib beruvchining sub'ektida qabul qilish uchun uskunalarni sinab ko'rish o'tkazilganidan keyin xaridorning vakili tomonidan beriladi. Yuklab jo'natishga ruxsatnomada shartnoma bo'yicha etkazib berish sanasi, tayyor bo'lgan sana va o'tkazilgan sinovlar sanasi, ushbu tovar ma'lum mamlakatga xaridor vakilining yo'riqnomasiga mos ravishda jo'natilishining mumkinligi haqidagi ko'rsatma bo'ladi.

**To'lov-bank operastiyalari bo'yicha hujjatlar.** Bitim taraflari o'rtasidagi hisob-kitoblar ular shartnomada kelishib olingan shaklda amalga oshiriladi, bunda ham sotuvchining ham xaridorning, ba'zan uchinchi bir mamlakatning bankidan foydalaniladi. Bu to'lovlarning har bir bosqichi hujjatlashtiriladi va umuman to'lov hujjatlari to'lovning ma'lum shaklini amalga oshirish to'g'risidagi topshirig'i yoki bankning mijoz topshirig'ini bajarganligi haqidagi hisobotidan iborat bo'ladi.

**Tovar akkreditivini ochishga ariza** – uning vositasida mazkur hujjatda ko'rsatilgan shartlarda tovarning qiymatini to'lash uchun akkreditiv ochish to'g'risida topshiriq berilgan hujjatdir.



**Tovar akkreditivi** – to'lovchi va uning banki o'rtasidagi shartnoma bo'lib, unda bank tovar akkreditivi ochish majburiyatini o'z zimmasiga oladi. Bu akkreditiv bo'yicha benefitsiar to'lovni, ma'lum shartlarda va kelishilgan hujjatlarni taqdim etgandan keyin trattalarni tasdiqlashi yoki hisobga olishi, shuningdek, basharti hujjatda aytib o'tilgan bo'lsa trattalarni olishi, tasdiqlashi va hisobga olishi zarur bo'ladi. Akkreditivlar o'z shartlariga ko'ra turlicha bo'lishi mumkin; akkreditivning barcha shartlari unda qayd etiladi hamda shartnoma shartlariga mos kelishi shart.

**Tovar akkreditivi bo'yicha hujjatlarni to'lov uchun qabul qilib olganlik to'g'risidagi xabarnoma** – bank tovar akkreditivi bo'yicha hujjatlarni to'lov uchun qabul qilib olganligini bildiradigan hujjat.

**Tovar akkreditivi bo'yicha to'lov o'tkazilganligi haqidagi xabarnoma** – bank tovar akkreditivi bo'yicha to'lov o'tkazilganligi haqida xabar qiladigan hujjat.

**Inkasso to'lovi haqidagi xabarnoma** – bank inkasso to'lovi o'tkazilganligi haqida xabar qiladigan hujjat. Unda mablag'lardan foydalanishning batafsil ma'lumotlari va usullari keltiriladi.

**O'tkaziladigan vasiqa** – amaldagi qonunlarga muvofiq berilgan yoki imzolangan hujjat. U bir shaxs tomonidan boshqasiga yo'llangan so'zsiz bajarilishi kerak bo'lgan talabni o'z ichiga oladi. Bu talab hujjat taqdim etilishi bilanoq talab bo'yicha yoki aniq belgilangan sanada yoxud hujjatning o'zida ko'rsatilgan sanada ma'lum summadagi pulni hujjatda ko'rsatilgan shaxsga yoki uning buyrug'iga ko'ra yoxud ushbu hujjatni taqdim etuvchiga to'lashni talab qilishdan iborat.

**Eksport va import listenziyalari** – mamlakatga aniq tovarlarni olib kirish va olib chiqish ustidan nazorat mavjud bo'lganda maxsus davlat organlari tomonidan beriladigan hujjatlar. Eksport va import listenziyalari tegishli eksportchi yoki importchining o'z mamlakatida listeziya berish bilan shug'ullanadigan arizasi asosida beriladi.

**Eksport listenziyasi** unda ko'rsatilgan tovarlarni ma'lum vaqt ichida eksport qilishga berilgan ro'xsatni o'z ichiga oladi.

**Import listenziyasi** - unda ko'rsatilgan tovarlarning cheklangan miqdorini yoki shunday tovarlarni cheklanmagan miqdorda ushbu hujjatda aytib o'tilgan vaqt davomida olib chiqib ketishga ro'xsat beradi.

**Bojxona deklarastiyasi** asosiy bojxona hujjati bo'lib, yukni tasarruf qiluvchi shaxsning arizasidan iboratdir. Bu hujjat yukni tasarruf qiluvchi tomonidan tovarni import yoki eksport qilishda bojxonaga taqdim etiladi. Bojxona deklarastiyasi bojxonaga qonunda belgilangan muddat ichida

taqdim etiladi, bu muddat tovar bojxonaga kelib tushgan kundan boshlab bir kundan tortib, ikki haftagacha bo'lishi mumkin.

**Shartnoma** - bu moddiy-buyum shaklidagi tovarlarning oldi-sotdi kelishuvini xalqaro tijorat amaliyotiga muvofiq hujjatlashdir.

**To'lov shartlari** – bu to'lovning valyutasini, usulini va etkazib berilgan tovar uchun hisob-kitobning tartibini, to'lov uchun taqdim qilinadigan hujjatlarning ro'yxatini, asossiz ravishda to'lovni kechiktirish yoki shartnomaning to'lov shartlarini boshqacha buzishlardan himoya choralarini belgilab qo'yadi.

**Ortish-jo'natish hujjatlari** – deb tovarni yuklash munosabati bilan tuziladigan hujjatlar (odatda ular shartnomada sanab o'tilgan bo'ladi)ga aytiladi.

**Inkasso to'lovi haqidagi xabarnoma** – bank inkasso to'lovi o'tkazilganligi haqida xabar qiladigan hujjat. Unda mablag'larni jo'natishning batafsil ma'lumotlari va usullari keltiriladi.

**Bank kafolati** – unga ko'ra bank ushbu hujjatda ko'rsatilgan shartlarda aytilgan tarafga ko'rsatilgan summani to'lash majburiyatini oladi.

**Bank trattasi** – uchinchi taraf foydasiga qo'yiladigan tratta. U bir bank tomonidan boshqasiga yoki bankning bo'limi tomonidan markaziy bo'limga yoxud shu bankning boshqa bo'linmasiga beriladi.

**O'tkazma vasiqasi** – amaldagi qonunlarga muvofiq berilgan yoki imzolangan hujjat. U bir shaxs tomonidan boshqasiga yo'llangan va so'zsiz bajarilishi kerak bo'lgan talabni o'z ichiga oladi.

**Eksport listenziyasi** unda ko'rsatilgan tovarlarni ma'lum vaqt ichida eksport qilishga ruxsatni o'z ichiga oladi.

**Import listenziyasi** unda ko'rsatilgan tovarlarning cheklangan miqdorini yoki shunday tovarlarni cheklanmagan miqdorda ushbu hujjatda aytib o'tilgan vaqt davomida olib chiqib ketishga ruxsat beradi.

**Konsullik fakturasi** – eksportchi tomonidan o'z mamlakatida tayyorlangan va importchining diplomatik vakolatxonasiga taqdim etiladigan hujjat bo'lib, u konsullik yig'imi to'langanidan keyin taqdim etiladi va keyin importchi tomonidan schyotda ko'rsatilgan tovarni olib kirish munosabati bilan taqdim etiladi.

**Fraxta qilishga ariza** – tovar etkazib beruvchi tomonidan yuk tashuvchining istalgan transport vositasi, yukni jo'natish vaqti va shu kabilarni ko'rsatgan holda yuk uchun joy band qilib qo'yishni so'rab jo'natiladigan hujjat.

**Yuklash yo'riqnomasi** – yuk va uni tashish munosabati bilan eksport qiluvchining talabi haqidagi batafsil ma'lumotlarni o'z ichiga oladi.

**Etkazib berishga ruxsatnoma** – xaridor tomonidan beriladigan hujjat bo'lib, u tovarning yuklab-jo'natishga tayyor ekanligi haqida sotuvchidan xabar olgandan keyin tovarlarni jo'natishga ijozat beradi.

**Yuklashga ruxsatnoma** – bu hujjat vositasida sotuvchi yoki yukni oluvchi yukni oluvchini tovarlarning jo'natilganligi haqida xabardor etadi.

**Konosament** - bu kema egasi tomonidan yukni jo'natuvchiga yuk dengiz yo'li orqali tashish uchun qabul qilib olinganligini tasdiqlab beriladigan hujjatdir.

**Yuklash topshirig'i** – etkazib berish shartlaridan kelib chiqib yukni jo'natuvchi yoki yukni oluvchi tomonidan odatda transport-ekspeditorlik firmasining blankasiga rasmiylashtiriladigan va ekspeditorga topshiriladigan operastiyalarning ro'yxatini hamda ularni bajarish bo'yicha batafsil yo'riqnomalarni o'z ichiga olgan hujjatdir.

**Investistiya** - bu sub'ekt ixtiyoridagi vaqtincha ortiqcha bo'lgan barcha moliyaviy, moddiy va boshqa boyliklarni kelajakda iqtisodiy manfaat ko'rish uchun boshqa biror sub'ektga sarflashdir.

**Moliyaviy investistiyalar** – bu tarkibiga mahalliy va xorijiy mamlakatlarning pul birliklari, banklardagi omonatlar, depozit sertifikatlar, akstiyalar, obligastiyalar, vasiqalar va boshqa qimmatli qog'ozlar hamda ularga tenglashtirilgan boyliklar kiradigan investistiyalardir.

**Moddiy investistiyalar** - bu tarkibiga asosiy fondlar, ya'ni binolar, asbob-uskunalar, inshootlar, kommunikastiyalar va boshqa turdagi asosiy ishlab chiqarish fondlarining aktiv va passiv qismlari kiradigan investistiyalardir.

**Aqliy (intellektual) investistiyalar** - mulkiy huquqlar shaklidagi investistiyalar aqliy mehnatga oid shakldagi investistiyalar va tabiiy resurslardan foydalanish shaklidagi investistiyalardan iborat.

**Investistiya siyosati** - bu investorlarning haq-huquqlari, imtiyozlarini ta'minlash bilan bir qatorda iqtisodiyot tarmoqlariga tegishli asosiy fondlarni kengaytirilgan qayta ishlab chiqarishga yo'naltirish, soliqqa tortish mexanizmini va moliya-kredit siyosatini ta'minlash bilan bog'liq bo'lgan tadbirlar yig'indisidir.

**Investistiya iqlimi** - bu jami investorlarning o'z mablag'ini qanday sarflashi, qanday baholashini aks ettiradi, u yoki bu mamlakatda kapital qo'yilmalar uchun sharoitlar nechog'lik qulay yoki qulay emasligiga baho

berishida hisobga olinadigan hamma narsalarni, mafkura va siyosat, iqtisodiyot va madaniyatni ham o'z ichiga oladigan muhitdir.

**Sug`urta** - bu yuridik va jismoniy shaxslarning ma'lum bir to'lov evaziga sug`urta qilingan shaxsga baxtsiz xodisa tufayli etkazilgan zararni to'lash majburiyatini olishdir.

**Sug`urta mukofoti** - bu sug`urtachi sug`urta (kemaning taxminiy shikasti yoki halokati uchun javobgarliging o'ziga olish) uchun oladigan to'lovdir; sug`urta mukofoti summasi mukofot stavkasini sug`urta summasiga sug`urta shartnomasida ko'rsatilgan va sug`urta qilinayotgan payitdagi amaldagi qiymat summasidan oshmaydigan summaga ko'paytirish orqali olinadi.

**KAF bitimlari** - inglizcha so'z bo'lib qiymat va fraxt degan ma'noni anglatadi, etkazib berish KAF bitimiga ko'ra sotuvchi o'z hisobidan manzilgacha shartnomada ko'rsatilgan dengiz tashuvi shartnomasini tuzishi va yukni kemagacha olib borishi zarur.

**Sug`urta polisi** – sug`urta qiluvchi tomonidan beriladigan va sug`urta to'g'risidagi shartnomani tasdiqlaydigan hujjat.

**Sug`urta sertifikat** – sug`urta jamiyati tomonidan sug`urta qilinuvchiga beriladigan hujjat bo'lib, u sug`urta o'tkazilganligi va va polis berilganligini tasdiqlaydi.

**Sug`urta e'loni (bordero)** – sug`urta qilinuvchi o'z sug`urta qiluvchisiga taraflar o'rtasida tuzilgan shartnomaning kuchi ta'sir qiladigan alohida yuk jo'natishlar haqida batafsil ma'lumotlar beradigan hujjatdir.

**Kovernot** – sug`urta qilinuvchi tomonidan sug`urta qiluvchini uning sug`urta haqidagi yo'riqnomalari (sug`urta agenti tomonidan sug`urta qilinuvchi foydasiga tuzilgan) bajarilganligi haqida xabar beradigan hujjatdir.

**Jahon banki** - o'zaro bir-biri bilan bogliq beshta institutdan tarkib topgan ko'p tomonlama kredit tashkiloti.

**Umumiy bozor** — ishlab chiqarish omillarini milliy chegaralar orqali erkin ko'chib o'tishi ta'minlanadigan iqtisodiy integrastiya ko'rinishi.

**Jahon savdo tashkiloti** — xalqaro savdoni institustional va xuquqiy asosini tashkil etuvchi mustaqil davlatlararo tashkilot.

**Franchayzing** — bir kompaniyaning boshqa yirikroq yoki bosh kompaniyaning savdo markasi, tovar belgisi va boshqa atributlaridan foydalanish.

**Xalqaro valyuta fondi (XVF)** — yirik xukumatlararo valyuta-moliya tashkilot bo'lib, BMTning maxsuslashtirilgan muassasasi sifatida tartibga solish, maslaxat berish va moliya-kredit soxasidagi vazifalarni bajaradi.

**Xalqaro iqtisodiy munosabatlar** — mamlakatlar va xududlar o'rtasidagi, xalqaro tashkilotlar va korporastiyalar ishtirokidagi xo'jalik aloqalari tizimi.

**Xalqaro ishlab chiqarish kooperastiyasi** — ishlab chiqarish bosqichlarining o'zaro bir-birini to'ldirishi va ularni muvofiqlashtirish maqsadida milliy iqtisodiy komplekslarning hamkorlik qilishi.

**Xalqaro ishlab chiqarishning ixtisoslashuvi** — mamlakatlar o'rtasidagi mexnat taqsimoti ko'rinishi bo'lib, unda o'zlarining ichki ehtiyojlaridan ortiqcha bir turdagi maxsulotlar tayyorlash bilan shugullanuvchi milliy ishlab chiqarishlarning tabaqalanishi yuz beradi.

**Yalpi ichki maxsulot (YaIM)** — ma'lum davr (odatda bir yil) davomida bir mamlakat xududida yaratilgan jami qiymat.

## **FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO`YXATI**

### **I. O`zbekiston Respublikasi Qonunlari**

1. O`zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi. –T.: O`zbekiston, 2003.
2. O`zbekiston Respublikasining 1968 yil 8 oktyabrda Lokarnoda imzolangan Sanoat namunalarining xalqaro tasnifini ta`sis etish to`g`risidagi bitimiga qo`shilishi haqida 03/14/2006
3. O`zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy aloqalar agentligi O`zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy aloqalar, investitsiyalar va savdo vazirligi yetib qayta tashkil qilinganligi munosabati bilan O`zbekiston Respublikasining ayrim qonun hujjatlariga o`zgartishlar kiritish to`g`risida 12/14/2005

### **II. O`zbekiston Respublikasi Prezidenti Farmonlari va qarorlari**

4. «To`g`ridan-to`g`ri xususiy xorijiy investitsiyalarni jalb etishni rag`batlantirish borasidagi qo`shimcha chora-tadbirlar to`g`risida» O`zbekiston Respublikasi Prezidentining 2005 yil 11 apreldagi PF-3594-son Farmoni.
5. «Bozor islohotlarini chuqurlashtirish va iqtisodiyotni yanada erkinlashtirish sohasidagi ustuvor yo`nalishlar amalga oshirilishini jadallashtirish chora-tadbirlari to`g`risida» O`zbekiston Respublikasi Prezidentining 2005 yil 14 iyundagi PF—3618-son Farmoni.
6. «Jamiyatni demokratlashtirish va yangilash, mamlakatni isloh qilish hamda modernizastiyalash maqsad va vazifalarini amalga oshirish Dasturi to`g`risida» O`zbekiston Respublikasi Prezidentining 2005 yil 10 martdagi PQ-24-son qarori.
7. «Eksport-import operatsiyalarini tartibga solish chora-tadbirlari to`g`risida» O`zbekiston Respublikasi Prezidentining 2005 yil 11 martdagi PQ—26-son qarori.
8. Tashqi iqtisodiy va savdo aloqalari, xorijiy investitsiyalarni jalb etish sohasida boshqaruv tizimini takomillashtirish to`g`risida O`zbekiston Respublikasi prezidentining farmoni 07/21/2005

### **III. O`zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining qarorlari**

9. “Xalqaro shartnomalar loyihalarini tayyorlash va O`zbekiston Respublikasining xalqaro shartnomalar bo`yicha majburiyatlarini bajarish tartibi to`g`risida” 12.12.2000 y. 473-sonli Qarori.

10. “To`g`ridan-to`g`ri xorijiy investitsiyalarni huquqiy himoya qilishni kuchaytirishga doir qo`shimcha chora-tadbirlar to`g`risida” 02.05.2003 y. 205-sonli Qarori.

11. Iqtisodiy islohotlarni yanada chuqurlashtirish, xususiy mulk manfaatlarini himoya qilish va tadbirkorlikni rivojlantirish chora-tadbirlari to`g`risida (O`ZR Prezidentining 21.01.1YUNSITRAL4 y. PF-745-sonli Farmoni)

12. "Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to`g`risida"gi O`zbekiston Respublikasi Qonunini amalga kiritish haqida (O`ZR Oliy Majlisining 25.05.2000 y. 70-I-son qarori)

13. Reeksport bojxona rejimi to`g`risidagi Nizomga o`zgartirishlar kiritish to`g`risida (O`ZR AV 17.11.2003 y. 1134-1-son bilan ro`yxatga olingan O`ZR DBQ 10.11.2003 y. 01-02/20-47-son Qarori)

14. O`ZR Davlat bojxona qo`mitasi faoliyatini tashkil etish borasidagi ko`shimcha chora-tadbirlar to`g`risida (O`ZR Prezidentining 09.03.2006 y. PQ-302-son Qarori)

15. Import shartnomalarini hisobga qo`yish va ular to`lovini xo`jalik sub`ektlarining o`z mablag`lari hisobidan amalga oshirish tartibi to`g`risida Nizom (O`ZR AV 04.10.2005 y. 1514-son bilan ro`yxatga olingan O`ZR MBB 24.09.2005 y. 268-V-son, O`ZR IV 64-son, O`ZR MV 94-son va O`ZR DBQ 01-02/19-22-son Qarori bilan tasdiqlangan)

#### **IV.O`zbekiston Respublikasi Prezidentining asarlari**

16. Karimov I.A. Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi, O`zbekiston sharoitida uni bartaraf etishning yo`llari va choralari . I.A.Karimov. – T: O`zbekiston, 2009. – 56 b.

17. Mamlakatimizni modernizastiya qilish va yangilashni izchil davom ettirish – davr talabi. Prezident Islom Karimovning 2008 yilda mamlakatimizni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2009 yilga mo`ljallangan iqtisodiy dasturning eng muhim ustuvor yo`nalishlariga bag`ishlangan vazirlar mahkamasi majlisidagi ma`ruzasi . Xalq so`zi, 2009 yil 14 fevral.

18. Tinch-osoyishta hayotni qadrlash va mustahkamlash, mamlakatimizni har tomonlama ravnaq toptirish - barchamizning asosiy vazifamiz. Prezident Islom Karimovning Xalq deputatlari Andijon viloyati kengashining navbatdan tashqari sessiyasidagi nutqi 10/14/2006 [www.gov.uz](http://www.gov.uz) O`ZR hukumat rasmiy sayti

19. Tinchlik va barqarorlikni saqlashning ishonchli kafolati. O`zbekiston Respublikasi Prezidenti Islom Karimovning SHT Davlat

rahbarlari kengashining sammitida soʻzlagan nutqi 06/16/2006  
[www.gov.uz](http://www.gov.uz) OʻZR hukumat rasmiy sayti

20. Erishilgan yutuqlarni mustahkamlab, yangi marralar sari izchil harakat qilishimiz lozim. Prezident Islom Karimovning 2005 yilda mamlakatni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish yakunlari va 2006 yilda iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirishning eng muhim ustuvor yoʻnalishlariga bagʻishlangan Vazirlar Makamasi majlisidagi maʼruzasi 02/11/2006 “Xalq soʻzi” gazetasi, 2006 yil 11 fevral.

21. Karimov I.A. Mamlakatimiz taraqqiyotining qonuniy asoslarini mustahkamlash faoliyatimiz mezonini boʻlishi darkor. “Xalq soʻzi” gazetasi, 2006 yil 25 fevral.

22. Mintaqada xavfsizlik va barqarorlik yoʻlida. Prezident Islom Karimovning SHanxay hamkorlik tashkiloti sammitida soʻzlagan nutqi 07/05/2005 [www.gov.uz](http://www.gov.uz) OʻZR hukumat rasmiy sayti

23. Bizning bosh maqsadimiz – jamiyatni demokratlashtirish va yangilash, mamlakatni modernizatsiya va isloh etishdir. Oʻzbekiston Respublikasi Prezidenti Islom Karimovning Oliy Majlis qonunchilik palatasi va Senatining qoʻshma majlisidagi nutqi 01/28/2005 [www.gov.uz](http://www.gov.uz) OʻZR hukumat rasmiy sayti

24. Karimov I.A.«Bizning bosh maqsadimiz – jamiyatni demokratlashtirish va yangilash, mamlakatni modernizatsiya va isloh etishdir» -T. Oʻzbekiston,2005 y. 92 b.

## **V. Darsliklar**

25. Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки. Правовое регулирование. М.: «Международные отношения», 2005. 304 с.

26. Ливенцев Н.Н. и др. Международные экономические отношения: учебник.2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2005. 643 с.

27. Семёнов К.А. Международные экономические отношения. М.: ЮНИТИ. М.: 2003

28. Дмитриева Г.К. Международное частное право, М.: 2001 г.

29. Розенберг М.Г. Контракты международной купли-продажи. М.: 1996г.

30. Фолсом Р.Х., Гордон М.У., Спаногл Дж.А. Международные сделки. М.: Логос, 1996г.

31. В.Yu.Xodiev, A.SH.Bekmurodov, U.V.Gʻofurov, B.K.Tuxliev: Oʻzbekiston Respublikasi Prezidenti Islom Karimovning «Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi, Oʻzbekiston sharoitida uni bartaraf etishning



yo'llari va choralari» nomli asarini o'rganish bo'yicha o'quv qo'llanma/ "Iqtisodiyot" 2009.

32. Milliy va xalqaro iqtisodiyot. Ishmuhamedov A.E., Yusupov A.S.. T.: MCHJ "RAM-S", 2007y

33. Xalqaro iqtisodiy munosabatlar. Nazarova G.G., Xaydarov N.X., Akbarov M. T.: MCHJ "RAM-S", 2007y

34. Nazarova G.G., Xalilov X., Eshtaev A., Xakimov N.Z., Salixova N., Bobojonov B.R. "Jahon iqtisodiyoti va XIM". – T., 2006. - 216 b.

35. Shodiev R.X. "Jahon iqtisodiyoti". – T.: "G'ofur G'ulom", 2005.- 215

36. Nazarova G.G., Xalilov X., Eshtaev A., Axmedov I.A., Xaqimov N.Z.,

## **VI. O'quv qo'llanmalar**

37. Jahon iqtisodiyoti. Nazarova G.G., Xalilov X.X., Xanova I.M., Xaqimov N.Z., Bobojonov B.R. T.: MCHJ "RAM-S", 2007 y

38. Xorijiy mamlakatlar iqtisodiyoti. Nazarova G.G., Xakimov N.Z., Bobojonov B.R., Ergashev D.R., Sultanova N.A. T.: TGEU, 2007 y

39. O'zbekistonning xalqaro iqtisodiy munosabatlari. Xaydarov N.X. T.: TGEU, 2007 y

40. Mualliflar guruhi. O'zbekistonda biznes keyslar: O'zbekiston Respublikasidagi biznes ta'limotida "Keys - Stadi" uslubining qo'llanilishi. – T.: Akademiya, 2006. – 645 b.

41. Nazarova G.G., Xaydarov N.X. Xalqaro iqtisodiy munosabatlar. – T.: TDIU, 2005.-273 b.

## **VIII. Internet saytlar:**

[www.gov.uz](http://www.gov.uz), [www.cer.uz](http://www.cer.uz), [www.tsue.uz](http://www.tsue.uz), [www.jahon.mfa.uz](http://www.jahon.mfa.uz),  
[www.review.uz](http://www.review.uz), [www.imf.org](http://www.imf.org), [www.wto.org](http://www.wto.org), [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

## Ilovalar

### Tashqi savdo operatsiyalari tasnifi

№	Tasnif belgisi	Operatsiyalar turi
1	Savdo yo`nalishlari bo`yicha	Eksport, import, reeksport, reimport
2	Tovar guruhlari bo`yicha	Mashina va uskunalari, xom ashyo, oziq-ovqat, nooziq-ovqat tovarlari va boshqalar oldi-sotdisi.
3	Tovarni tayyorlik darajasi bo`yicha	Tayyor mahsulot, yig`ish, komplekt jihozlash uchun uzal va detallar yetkazib berilishi va xokazo.
4	Tovar ayirboshlash savdosi	Muqobil xaridlar, barter, eskirgan mahsulotni sotib olish, dag`al xom ashyoni qayta ishlash va xokazo.
5	Fan-texnika yutuqlari savdosi va xizmatlar ko`rsatish	Litsenziyalar, «nou-xau» oldi-sotdisi, faktoring, injiring; pudrat, ijara, lizing, turizm, axborotlashtirish, transportda tashishlarni amalga oshirish va xokazo
6	Savdo-vositachilik faoliyati	Konsignatsiya, komission, agentlik, brokerlik faoliyati.
7	Bellashuv xilidagi savdo	Auktsion, xalqaro savdolar va birja savdosi.

Manba: mualliflar tomonidan tuzilgan

**Tarkibida asal bo`lgan tovarni yetkazib berish bo`yicha raqobat varaqasi. (AQSh doll.)**

Shartlar	AO “Resola”		AO “Yugmetall”(Stavropol sh.)	
	Boshlang`ich ma`lumotlar (AQSh doll)	Tuzatishlar	Boshlang`ich ma`lumotlar (AQSh doll)	Tuzatishlar
1 t. uchun o`rt. sotib olish bahosi	260		260	
Baho (xarajatlar hisobga olingan holda) 1 t. uchun	297		297	
1 t. uchun foydani hisobga olgan holdagi baho	403		403	
Bitim muddati	1 yil		1 yil	
Yetkazib berishning bazis sharti	SIF Antverpen		FOB	26
Hajmi , t.	10 000		2 000	
Chegirma	10 %		-	
JAMI	366		416	

Manba: Mualliflar ishlanmasi.

## MUNDARIJA

KIRISH	3
<b>1-Bob. Xalqaro shartnomalar va ularning iqtisodiyotdagi o`rni</b>	5
1.1. “Xalqaro kontraktlar” fanini o`qitish zaruriyati va maqsadi	5
1.2. Tashqi iqtisodiy bitimlarning tushunchasi, mazmuni va belgilari	6
1.3. Tashqi iqtisodiy bitimlarni tuzish shakli va tartibi	7
1.4. Xalqaro shartnomalarning asosiy turlari	9
1.5. Tashqi savdo shartnomalarining asosiy turlari	10
<b>2-Bob. Shartnomalar va ularning mohiyati.</b>	14
2.1. Bitimlarni imzolashning asosiy qoidalari.	14
2.2. Shartnoma tuzilmasi va uning asosiy shartlari	16
2.3. Shartnomaning matnini rasmiylashtirish tartibi	25
2.4. “Shartnoma” hujjatini tuzish	28
2.5. Shartnomani ijro etish tartibi	35
2.6. Majburiyatlar ijrosini ta`minlash usullari	38
2.7. Shartnoma shartlari buzilishiga javobgarlik. Zararlar tushunchasi	43
<b>3-Bob. Xalqaro shartnomalar tuzishda muzokaralar</b>	48
3.1. Muzokaralarga tayyorgarlik	48
3.2. Muzokara olib borish xulqi	49
3.3. Muzokaralardagi delegastiyalar	50
3.4. Vaqtni xis etish. Muzokaralar jarayonining ahamiyati	51
3.5. Shartnoma va muzokaralar tili	52
3.6. Muzokaralar olib borishdagi qoidalar	52
<b>4-Bob. Xalqaro tovarlar oldi-sotdi shartnomasi</b>	56
4.1. Tovarlar xalqaro oldi-sotdi shartnomalarini kollizion va moddiy huquqiy tartibga solinishi	56
4.2. Tovarlar xalqaro oldi-sotdisi shartnomalari haqida 1980 Vena Konvensiyasi.	59
4.3. Vena Konvensiyasining amal qilish sohasi.	61
4.4. BMT Konvensiyasi bo`yicha shartnoma imzolash	62
4.5. Sotuvchi va haridor javobgarligi	65
4.6. Javobgarlik haqidagi umumiy qoidalar	66
<b>5-Bob. Tashqi iqtisodiy shartnomalar bo`yicha hisob-kitoblar</b>	70
5.1. Hisob-kitoblar haqida umumiy qoidalar	70
5.2. Xalqaro hisob-kitoblarni tashkil etish	71
5.3. Xalqaro hisob-kitoblarning shakllari	71
5.4. Hujjatlashtirilgan tovarlar oldi-sotdi sxemasi	75
5.5. Akkreditiv – xalqaro to`lov shakli	77

5.6. Akkreditivlar uchun xalqaro savdo to'lovlarining (XST) unifikatsiyalashtirilgan qoidalari	81
5.7. Akkreditivlar bo'yicha xalqaro shartnomalar	85
5.8. Akkreditivlarning boshqa turlari: kompensatsion, revolver va rezerv	87
5.9. Inkasso. Inkasso uchun XSTning unifikatsiyalashtirilgan qoidalari	89
5.10. Bank o'tkazmasi	93
5.11. Veksel va chek xalqaro hisob-kitob vositalari sifatida	95
<b>6-Bob. Xalqaro moliyaviy lizing shartnomasi</b>	99
6.1. Lizing shartnomasi	99
6.2. UNIDRUA Konvensiyasida lizing shartnomasi ta'rifi	100
6.3. UNIDRUA Konvensiyasi	101
6.4. Tomonlarning majburiyatlari va mas'uliyati	103
6.5. Xalqaro lizing to'g'risidagi MDX Konvensiyasi	103
6.6. Xalqaro lizing shartnomasining kollizion savollari	104
<b>7-Bob. Xalqaro yuk tashish shartnomalari</b>	108
7.1. Xalqaro yuk tashish shartnomalarining umumiy xarakteristikalari	108
7.2. Xalqaro dengiz yuk tashish shartnomasi	109
7.3. Xalqaro havo yuk tashish shartnomasi	111
7.4. Xalqaro avtomobil yuk tashish shartnomasi	112
7.5. Xalqaro temir yo'l va aralash yuk tashish shartnomalari	114
<b>8-Bob. Xalqaro savdoda sug'urta</b>	117
8.1. Tashqi savdoda sug'urtaning umumiy qoidalari	117
8.2. Sug'urta shartnomasi	119
8.3. Sug'urta shartnomasining shartlari va uni tuzish tartibi.	121
8.4. Polisni o'tkazish va sug'urta manfaati	122
8.5. Sug'urta shartnomasi va tashish	127
<b>9-Bob. Tashqi iqtisodiy bitimlarni xalqaro nazorati</b>	131
9.1. Xalqaro shartnomalar	131
9.2. Xalqaro an'analar.	133
9.3. Xalqaro savdo an'analari va odatiy hollari.	135
9.4. INKOTERMS tovarlarni yetkazib berish shartlari va tartibi	138
9.5. Oldi-sotdi shartnomalarida INKOTERMSni qo'llash	139
9.6. Sotuvchi va haridor uchun majburiyatlarning ko'rinishlari	140
9.7. Yetkazib berish atamalari va ularni tushuntirish	141
9.8. INKOTERMSni qo'llash xususiyatlari	143

9.9. Konosament va elektron savdo	147
9.10. Xalqaro savdo palatasi arbitraji.	150
9.11. UNIDRUA tamoyillari. Namunaviy shartnomalar	153
9.12. Charter shakllari	154
<b>10-Bob .O`zbekiston iqtisodiyotida shartnomalarning roli</b>	157
10.1.O`zbekiston iqtisodiyotida shartnomalarning o`rni	157
10.2. Iqtisodiyotni liberallashtirish sharoitida shartnomalarning ahamiyati	157
10.3. Import va eksport shartnomalarini ro`yxatdan o`tkazish tartibi	159
10.4. O`zbekiston Respublikasini tashqi savdosini rivojlantirish va shartnomalar	160
<b>IZOHLI LUG`AT</b>	163
<b>FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO`YXATI</b>	173
<b>MUNDARIJA</b>	180

<b>Введение.</b>	3
<b>Глава 1. Международные контракты и их роль в экономике</b>	5
1.1. Необходимость изучения и цель предмета «Международные контракты»	5
1.2. Понятие, содержание и признаки внешнеэкономических сделок	6
1.3. Форма и порядок заключения внешнеэкономических сделок	7
1.4. Основные виды международных договоров	9
1.5. Основные виды внешнеторговых контрактов	10
<b>Глава 2. Контракты и их сущность</b>	14
2.1. Основные правила заключения сделок	14
2.2. Структура контракта и его основные условия	16
2.3. Порядок оформления текста договора	25
2.4. Составление документа «Договор»	28
2.5. Порядок исполнения договора	35
2.6. Способы обеспечения исполнения обязательств	38
2.7. Ответственность за нарушение условий договора. Понятие убытков.	43
<b>Глава 3. Переговоры в заключении международных контрактов</b>	48
3.1. Подготовка к переговорам	48
3.2. Манеры ведения переговоров	49
3.3. Делегации на переговорах	50
3.4. Чувство времени. Значение процедуры переговоров	51
3.5. Язык переговоров и договоров	52
3.6. Правила в процессе ведения переговоров	52
<b>Глава 4. Контракт международной купли-продажи товаров</b>	56
4.1. Коллизионное и материально правовое регулирование контрактов международной купли-продажи товаров	56
4.2. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года	59
4.3. Сфера действия Венской Конвенции .	61
4.4. Заключение договора по Конвенции ООН.	62
4.5. Ответственность покупателя и продавца	65
4.6. Общие положения об ответственности	66
<b>Глава 5. Расчеты по внешнеэкономическим контрактам</b>	70
5.1. Общие положения о расчетах	70
5.2. Организация международных расчетов	71

5.3. Формы международных расчетов	71
5.4. Схема документированной купли-продажи товаров	75
5.5. Международная форма платежа - аккредитив	77
5.6. Унифицированные правила МТП для аккредитивов	81
5.7. Международные договоры по аккредитивам	85
5.8. Другие виды аккредитивов: компенсационный, револьверный и резервный	87
5.9. Инкассо. Унифицированные правила МТП для инкассо	89
5.10. Банковский перевод	93
5.11. Вексель и чек как средства международных расчетов	95
<b>Глава 6. Договор международного финансового лизинга</b>	99
6.1. Договор лизинга	99
6.2. Определение договора лизинга в Конвенции УНИДРУА	100
6.3. Конвенция УНИДРУА	101
6.4. Обязательства и ответственность сторон	103
6.5. Конвенции СНГ о международном лизинге	103
6.6. Коллизионные вопросы договора международного лизинга	104
<b>Глава 7. Договоры международной перевозки грузов</b>	108
7.1. Общие характеристики договоров международной перевозки грузов	108
7.2. Договор международной морской перевозки грузов	109
7.3. Договор международной воздушной перевозки грузов	111
7.4. Договор международной автомобильной перевозки грузов	112
7.5. Договор международной железнодорожной и смешанной перевозки грузов	114
<b>Глава 8. Страхование в международной торговле</b>	117
8.1. Общие положения страхования во внешней торговле	117
8.2. Договор страхования	119
8.3. Условия договора страхования и порядок их заключения.	121
8.4. Передача полиса и страховой интерес	122
8.5. Договор страхования и перевозка	127
<b>Глава 9. Международное регулирование внешнеэкономических сделок</b>	131
9.1. Международные договоры	131
9.2. Международные обычаи	133
9.3. Международные торговые обычаи и обыкновения	135
9.4. Условия и порядок поставки товаров ИНКОТЕРМС	138
9.5. Применение ИНКОТЕРМС в договорах купли-продажи	139
9.6. Виды обязательств, для продавца и покупателя	140
	184



9.7. Термины поставки и их объяснения	141
9.8. Особенности использования ИНКОТЕРМС	143
9.9. Коносамент и электронная торговля.	147
9.10. Арбитраж Международной торговой палаты.	150
9.11. Принципы УНИДРУА. Типовые контракты	153
9.12. Проформы чартеров	154
<b>Глава 10. Роль контрактов в экономике Узбекистана</b>	157
10.1. Роль контрактов в экономике Узбекистана	157
10.2. Значение контрактов в условиях либерализации экономики	157
10.3. Порядок регистрация импортных и экспортных контрактов	159
10.4. Развитие внешней торговли РУз и контракты.	160
Глоссарий	163
Используемая литература	173
Содержание	180

<b>Introduction.</b>	3
<b>Chapter 1. International contracts and their role in the economy</b>	5
1.1. Necessity of the study and the purpose of the “International contracts” subject	5
1.2. Terms, content and признаки of foreign economic deals	6
1.3. The form and the process of making foreign economic transactions	7
1.4. Main types of international contacts	9
1.5. Main types of foreign trade contacts	10
<b>Chapter 2. Contracts and their essence</b>	14
2.1. Main rules of making contracts.	14
2.2. The structure of the contract and its basic terms	16
2.3. The procedure of registration of contract’s text	25
2.4. Making a document "Contract"	28
2.5. The execution procedure of the contract	35
2.6. The methods of ensuring to follow the obligations	38
2.7. Responsibility for breach of terms of the contract. The concept of loss.	43
<b>Chapter 3. Negotiations in making international contracts</b>	48
3.1. Preparation for negotiations	48
3.2. Manners of making negotiations	49
3.3. Delegations in negotiations	50
3.4. Sense of time. Meaning of negotiations procedure	51
3.5. Language of negotiations and agreements	52
3.6. Rules in the process of making negotiations	52
<b>Chapter 4. Contract of International buying and sale of goods</b>	56
4.1. Collisional and material legal regulation of the contracts of international buying and sale of goods	56
4.2. Convention on contracts for International buying and sale of goods in Vienna in 1980.	59
4.3. Operation sphere of Vienna Convention	61
4.4. Conclusion of the contract under the Convention in UN	62
4.5. Liabilities of buyer and seller	65
4.6. General regulations on liability	66
<b>Chapter 5. Accounting on foreign economic contracts</b>	70
5.1. General regulations on Accounting	70
5.2. Organization of international Accounting.	71
5.3. Forms of international Accounting.	71
5.4. Scheme of documented buying and sale of goods	75
	186

5.5. International form of payment – a letter of credit	77
5.6. Unified rules of International Trade Payments for letters of credit.	81
5.7. International agreements on letters of credit.	85
5.8. Other types of letters of credit: compensatory, revolving and reserve	87
5.9. Encashment. Unified rules of International Trade Payments for encashment.	89
5.10. Bank remittance	93
5.11. Promissory note and cheque as means of international payment.	95
<b>Chapter 6. The agreement of international financial leasing</b>	99
6.1. Agreement of leasing	99
6.2. Definition of leasing agreement in the Convention of UNIDRUA	100
6.3. Convention of UNIDRUA.	101
6.4. Obligations and liabilities of the parties.	103
6.5. CIS Convention on international leasing	103
6.6. Conflicting problems of the agreement on international leasing	104
<b>Chapter 7. Contract for International Carriage of Goods</b>	108
7.1. General description of contracts for international carriage of goods	108
7.2. Contract for international naval carriage of goods	109
7.3. Contract for international air cargo transportation of goods	111
7.4. Contract for international automobile transportation of goods	112
7.5. Contract for international rail and combined transport of goods	114
<b>Chapter 8. Insurance in International Trade</b>	117
8.1. General regulations of insurance in foreign trade	117
8.2. Agreement on insurance	119
8.3. Terms of agreement of insurance contract and the order of their conclusion	121
8.4. Transmission of policy and insurance interest	122
8.5. Insurance agreement and transportation	127
<b>Chapter 9. International regulation of foreign economic contracts</b>	131
9.1. International contracts	131
9.2. International customs	133
9.3. International trade customs and habits	135
9.4. Terms and order of delivery goods INCOTERMS	138
9.5. Use of INCOTERMS in buying and selling agreements	139
9.6. Types of obligations for the seller and buyer	140
9.7. Terms of supply and their explanations	141
9.8. Particular qualities of using INCOTERMS	143
9.9. Bill of lading and electron trade	147
	187

9.10. Arbitration of International Chamber of Commerce	150
9.11. Principles of UNIDRUA. Contract templates	153
9.12. Charter proforms	154
<b>Chapter 10. The role of contracts in the economy of Uzbekistan</b>	157
10.1. The role of contracts in the economy of Uzbekistan	157
10.2. Importance of contracts in terms of liberalization of economy	157
10.3. Registration of import and export contracts process	159
10.4. The development of foreign trade of the Republic of Uzbekistan and contracts	160
<b>GLOSSARY</b>	163
<b>LITERATURE</b>	173
<b>CONTENTS</b>	180