STRATEGIK ALYANS SHARTNOMASINING HUQUQIY TABIATI VA MUHIM SHARTLARI

Mustafoyeva Sanamoy Telmon qizi
Toshkent davlat yuridik universiteti
Biznes huquqi yo'nalishi magistranti
E-mail: mustafoyevasanamoy@gmail.com
+998-90-715-05-41
Doi: https://doi.org/10.5281/zenodo.20392163

Annotatsiya: Mazkur maqolada strategik alyans shartnomasining huquqiy tabiati, uning xalqaro savdo va investitsiya munosabatlaridagi o‘rni hamda mazkur shartnomalarning muhim shartlari tahlil qilinadi. Strategik alyans zamonaviy korporativ boshqaruv va xalqaro iqtisodiy integratsiyaning muhim vositalaridan biri sifatida ko‘rib chiqilib, uning qo‘shma korxona, konsorsium va oddiy fuqarolik-huquqiy hamkorlik shartnomalaridan farqli jihatlari ochib beriladi. Maqolada strategik alyans shartnomalarining predmeti, tomonlarning huquq va majburiyatlari, intellektual mulk huquqlari, maxfiylik, raqobatni cheklash shartlari, javobgarlik va nizolarni hal qilish mexanizmlariga oid xalqaro tajriba hamda huquqiy amaliyot yoritilgan. Shuningdek, O‘zbekiston qonunchiligida strategik alyans institutining rivojlanish istiqbollari va amaliy muammolari tahlil etiladi. Tadqiqot davomida xalqaro huquqiy manbalar, iqtisodiy tashkilotlar hisobotlari va ilmiy adabiyotlardan foydalanilgan.

Kalit so‘zlar: Strategik alyans, shartnoma huquqi, xalqaro tijorat, qo‘shma korxona, konsorsium, korporativ boshqaruv, investitsiya, intellektual mulk, raqobat huquqi, xalqaro arbitraj.

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА И СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА СТРАТЕГИЧЕСКОГО АЛЬЯНСА

Аннотация: В данной статье анализируются правовая природа договора стратегического альянса, его роль в международных торговых и инвестиционных отношениях, а также существенные условия таких договоров. Стратегический альянс рассматривается как один из важных инструментов современного корпоративного управления и международной экономической интеграции, раскрываются его отличия от совместного предприятия, консорциума и обычных гражданско-правовых договоров о сотрудничестве. В статье освещаются международный опыт и правоприменительная практика, касающиеся предмета договоров стратегического альянса, прав и обязанностей сторон, прав интеллектуальной собственности, конфиденциальности, условий ограничения конкуренции, ответственности и механизмов разрешения споров. Также анализируются перспективы развития института стратегического альянса и практические проблемы его применения в законодательстве Узбекистана. В ходе исследования использовались международные правовые источники, отчёты экономических организаций и научная литература.

Ключевые слова: Стратегический альянс, договорное право, международная торговля, совместное предприятие, консорциум, корпоративное управление, инвестиции, интеллектуальная собственность, конкурентное право, международный арбитраж.

LEGAL NATURE AND ESSENTIAL TERMS OF A STRATEGIC ALLIANCE AGREEMENT

Abstract: This article analyzes the legal nature of a strategic alliance agreement, its role in international trade and investment relations, as well as the essential terms of such agreements. A strategic alliance is considered one of the important instruments of modern corporate governance and international economic integration, and its distinguishing features from joint ventures, consortiums, and ordinary civil-law cooperation agreements are examined. The article highlights international experience and legal practice related to the subject matter of strategic alliance agreements, the rights and obligations of the

parties, intellectual property rights, confidentiality, non-compete clauses, liability, and dispute resolution mechanisms. In addition, the prospects for the development of the strategic alliance institution and the practical issues of its implementation within the legislation of Uzbekistan are analyzed. The research is based on international legal sources, reports of economic organizations, and academic literature.

Keywords: Strategic alliance, contract law, international commerce, joint venture, consortium, corporate governance, investment, intellectual property, competition law, international arbitration.

Kirish

Global iqtisodiyotda korxonalar o‘rtasidagi hamkorlikning yangi shakllari shakllanib borayotgan bir paytda strategik alyanslar xalqaro biznesning muhim elementiga aylandi. Strategik alyans deganda ikki yoki undan ortiq xo‘jalik yurituvchi subyektlarning muayyan iqtisodiy maqsadlarga erishish uchun mustaqilligini saqlagan holda uzoq muddatli hamkorlikni amalga oshirishi tushuniladi [1].

Strategik alyanslar, ayniqsa, texnologiya transferi, ilmiy-tadqiqot ishlari, logistika, energetika, farmatsevtika va raqamli iqtisodiyot sohalarida keng qo‘llanilmoqda. OECD ma’lumotlariga ko‘ra, xalqaro strategik alyanslarning asosiy qismi innovatsion texnologiyalar va ilmiy ishlanmalarni birgalikda tijoratlashtirish maqsadida tuziladi [2]. Shu bilan birga, BMTning Savdo va taraqqiyot konferensiyasi (UNCTAD) hisobotlarida transmilliy korporatsiyalar o‘rtasidagi strategik alyanslar global investitsion oqimlarning muhim tarkibiy qismi sifatida qayd etilgan [3].

Huquqiy nuqtayi nazardan strategik alyans shartnomasi murakkab va aralash huquqiy institut hisoblanadi. Chunki unda sheriklik, xizmat ko‘rsatish, litsenziya, distribyutorlik va investitsiya munosabatlariga oid elementlar birlashadi [4]. Shu sababli strategik alyans shartnomasining huquqiy tabiati hamda uning muhim shartlarini aniqlash xalqaro savdo huquqi va korporativ huquqning dolzarb masalalaridan biri hisoblanadi.

Metodologiya

Tadqiqot davomida tizimli-huquqiy, qiyosiy-huquqiy va formal-yuridik metodlardan foydalanildi. Strategik alyans shartnomalarining huquqiy tabiati xalqaro savdo huquqi va milliy fuqarolik qonunchiligi nuqtayi nazaridan tahlil qilindi.

Qiyosiy metod yordamida AQSH, Yevropa Ittifoqi davlatlari va Osiyo mamlakatlarida strategik alyanslarga oid huquqiy yondashuvlar o‘rganildi [5]. Shuningdek, xalqaro arbitraj amaliyoti, jumladan, Xalqaro savdo palatasi (ICC) arbitraj qarorlari va xalqaro tijorat sudlari amaliyoti tahlil qilindi [6].

Tadqiqotda O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksi, “Raqobat to‘g‘risida”gi Qonun, investitsiya faoliyatiga oid normativ-huquqiy hujjatlar ham o‘rganildi. Statistik ma’lumotlar OECD, UNCTAD va Jahon banki hisobotlari asosida umumlashtirildi [2][3].

Natijalar

Strategik alyans shartnomasi iqtisodiy hamkorlikning mustaqil huquqiy shakli sifatida shakllanib borayotganligi aniqlandi. Mazkur shartnoma odatda quyidagi asosiy belgilarga ega bo‘ladi:

- tomonlarning huquqiy mustaqilligi saqlanib qolishi;
- umumiy strategik maqsad mavjudligi;
- resurslar va texnologiyalarni birlashtirish;
- tavakkalchilik va foydani taqsimlash;
- uzoq muddatli hamkorlikka yo‘naltirilganlik [7].

Strategik alyanslar ko‘pincha qo‘shma korxona tashkil etmasdan ham amalga oshirilishi mumkin. Bu jihat uni klassik korporativ birlashmalardan farqlaydi. Xalqaro amaliyotda alyanslarning shartnomaviy (contractual alliance) va kapital ishtirokiga asoslangan (equity alliance) turlari keng tarqalgan [8].

Tahlillar shuni ko‘rsatdiki, strategik alyans shartnomasining eng muhim shartlari quyidagilar hisoblanadi:

- shartnoma predmeti;
- hamkorlik maqsadi;
- moliyaviy ishtirok va xarajatlarni taqsimlash;
- intellektual mulk obyektlariga egalik;

- maxfiylik rejimi;
- raqobatni cheklash majburiyatlari;
- nizolarni hal qilish tartibi;
- shartnomani bekor qilish asoslari [9].

Ayniqsa, intellektual mulk obyektlariga egalik masalasi strategik alyanslarda markaziy o‘rin tutadi. Jahon intellektual mulk tashkiloti ma’lumotlariga ko‘ra, xalqaro texnologik alyanslarning aksariyatida patent va nou-xaulardan foydalanish bo‘yicha nizolar yuzaga keladi [10]

Tahlil va muhokama

Strategik alyans shartnomalari zamonaviy xalqaro iqtisodiy munosabatlarning eng murakkab va ko‘p qirrali huquqiy institutlaridan biri hisoblanadi. Globalizatsiya jarayonlarining kuchayishi, texnologik innovatsiyalar va xalqaro investitsiya oqimlarining kengayishi natijasida korxonalar o‘rtasidagi uzoq muddatli hamkorlik mexanizmlariga ehtiyoj ortib bormoqda. Shu jihatdan strategik alyanslar transmilliy korporatsiyalar, davlat ishtirokidagi kompaniyalar hamda innovatsion tashkilotlar uchun iqtisodiy samaradorlikni oshirish vositasi sifatida shakllandi [1].

Huquqiy nazariyada strategik alyans shartnomasining tabiati yuzasidan yagona yondashuv mavjud emas. Ayrim tadqiqotchilar uni oddiy sheriklik shartnomasining zamonaviy ko‘rinishi sifatida talqin qiladi. Boshqa olimlar esa strategik alyanslarni mustaqil fuqarolik-huquqiy institut deb hisoblaydi [4]. Bunday qarashlarning shakllanishiga strategik alyanslarning aralash xususiyatga egaligi sabab bo‘lmoqda. Chunki mazkur shartnomalarda investitsiya, litsenziya, distribyutorlik, konsalting, ilmiy-tadqiqot va qo‘shma faoliyat elementlari bir vaqtning o‘zida namoyon bo‘ladi.

Xalqaro iqtisodiy amaliyotda strategik alyanslarning rivojlanishi ayniqsa XX asrning oxiri va XXI asr boshlarida tezlashdi. OECD hisobotlariga ko‘ra, strategik alyanslarning asosiy qismi yuqori texnologiyalar, farmatsevtika, telekommunikatsiya va energetika sohalariga to‘g‘ri keladi [2]. Buning asosiy sababi zamonaviy texnologiyalarni ishlab chiqish xarajatlarining yuqoriligi va tavakkalchiliklarning katta ekanligi bilan bog‘liq. Korxonalar strategik alyans orqali xarajatlarni taqsimlaydi, yangi bozorlarga chiqish imkoniyatiga ega bo‘ladi hamda ilmiy salohiyatni birlashtiradi.

Strategik alyanslarni huquqiy jihatdan tavsiflashda ularning qo‘shma korxonalardan farqiga alohida e’tibor qaratiladi. Qo‘shma korxonada yangi yuridik shaxs tashkil etilishi odatiy hol hisoblanadi. Strategik alyanslarda esa hamkorlik ko‘pincha alohida yuridik shaxs tashkil etmagan holda amalga oshiriladi [7]. Bu holat alyans ishtirokchilarining iqtisodiy va tashkiliy mustaqilligini saqlab qolishga imkon beradi. Shu bilan birga, aynan mustaqillikni saqlab qolish ayrim hollarda nizolarning murakkablashishiga sabab bo‘ladi. Chunki har bir ishtirokchi o‘zining tijorat manfaatlarini himoya qilishga intiladi.

AQSH huquqiy tizimida strategik alyanslar shartnoma erkinligi prinsipi asosida keng qo‘llaniladi. Amerika sud amaliyotida bunday shartnomalar “collaborative agreements” yoki “strategic cooperation agreements” sifatida baholanadi [12]. AQSH qonunchiligida strategik alyanslar uchun alohida maxsus qonun mavjud emas, biroq korporativ huquq, antimonopoliya qonunchiligi va intellektual mulk huquqi normalari orqali ular tartibga solinadi. Bu esa taraflarga shartnoma mazmunini erkin shakllantirish imkonini beradi.

Yevropa Ittifoqida esa strategik alyanslarga nisbatan yondashuv nisbatan qat’iyroq hisoblanadi. Chunki Yevropa Ittifoqi raqobat huquqi bozor monopolizatsiyasi va kartel kelishuvlariga qarshi kuchli nazorat tizimini shakllantirgan [13]. Yevropa Komissiyasi texnologik hamkorlik shartnomalarini baholashda ular bozor raqobatiga salbiy ta’sir ko‘rsatmasligini tekshiradi. Xususan, farmatsevtika va axborot texnologiyalari sohasidagi strategik alyanslar ustidan muntazam monitoring olib boriladi. Bu yondashuv iste’molchilar manfaatlarini himoya qilish hamda erkin raqobat muhitini saqlab qolishga qaratilgan.

Strategik alyans shartnomalarida shartnoma predmeti markaziy o‘rin tutadi. Predmetning aniq belgilanmasligi amaliyotda ko‘plab nizolarni keltirib chiqaradi. ICC xalqaro arbitraj amaliyotida strategik hamkorlikka oid nizolarning katta qismi aynan majburiyatlarning noaniq ifodalanishi bilan bog‘liq ekani qayd etilgan [6]. Shu sababli xalqaro amaliyotda alyans shartnomalari juda batafsil ishlab chiqiladi va ularda hamkorlikning iqtisodiy maqsadi, texnologik yo‘nalishlari, moliyaviy mexanizmlari hamda tavakkalchiliklarni taqsimlash tartibi aniq ko‘rsatiladi.

Strategik alyanslarning muhim shartlaridan biri – moliyaviy javobgarlik va xarajatlarni taqsimlash mexanizmidir. Ayniqsa, innovatsion loyihalarda ilmiy-tadqiqot xarajatlari katta bo‘lgani sababli tomonlarning moliyaviy ishtiroki oldindan batafsil belgilanishi zarur [8]. Xalqaro tajribada xarajatlarni teng ulushlarda taqsimlash, loyiha natijalariga qarab ulushlarni aniqlash yoki investitsion hissaga qarab foydani taqsimlash amaliyoti keng qo‘llaniladi.

Intellektual mulk masalalari strategik alyanslarning eng murakkab elementlaridan biridir. Texnologik hamkorlikda patent, dasturiy ta’minot, sanoat namunasi, tijorat siri va “know-how” obyektlari bilan bog‘liq munosabatlar alohida tartibga solinadi [10]. Jahon intellektual mulk tashkiloti ma’lumotlariga ko‘ra, xalqaro strategik alyanslarda yuzaga keladigan nizolarning sezilarli qismi aynan intellektual mulk obyektlariga egalik qilish bilan bog‘liq [10]. Shu sababli zamonaviy alyans shartnomalarida intellektual mulk obyektlarini yaratish, ulardan foydalanish va tijoratlashtirish mexanizmlari batafsil belgilab qo‘yiladi.

Ayniqsa, sun’iy intellekt, biotexnologiya va farmatsevtika sohalarida strategik alyanslarning roli ortib bormoqda. Masalan, COVID-19 pandemiyasi davrida farmatsevtika kompaniyalari o‘rtasidagi strategik hamkorlik vaksina ishlab chiqish jarayonini tezlashtirdi [3]. Pfizer va BioNTech o‘rtasidagi hamkorlik xalqaro strategik alyansning amaliy samaradorligini ko‘rsatgan eng yorqin misollardan biri sifatida baholanadi. Bunda texnologik bilim, moliyaviy resurs va ishlab chiqarish quvvatlari birlashtirilgan.

Maxfiylik rejimi strategik alyanslarning ajralmas qismi hisoblanadi. Korxonalar o‘z tijorat siri, texnologik ishlanmalari va innovatsion ma’lumotlarini himoya qilishdan manfaatdor bo‘ladi. Shu sababli xalqaro amaliyotda “non-disclosure agreement” (NDA) elementlari strategik alyans shartnomalariga kiritiladi [14]. Maxfiylik shartlari nafaqat hamkorlik davrida, balki shartnoma bekor qilingandan keyin ham amal qilishi mumkin.

Raqobatni cheklash bilan bog‘liq shartlar ham strategik alyanslarning muhim elementlaridan biri hisoblanadi. Ayrim hollarda korxonalar strategik alyans niqobi ostida bozorni bo‘lib olish yoki narxlarni kelishib belgilashga urinishlari mumkin [15]. Shu sababli antimonopoliya organlari strategik alyanslarni doimiy nazorat qiladi. Yevropa Ittifoqi va AQSH amaliyotida texnologik hamkorlik va noqonuniy kartel kelishuvlari o‘rtasidagi farqni aniqlash muhim vazifa sifatida qaraladi.

Strategik alyans shartnomalarida nizolarni hal qilish mexanizmi alohida ahamiyatga ega. Xalqaro amaliyotda aksariyat hollarda arbitraj tartibi qo‘llaniladi. Ayniqsa, ICC, LCIA va SIAC arbitraj institutlari strategik hamkorlikka oid nizolarni ko‘rib chiqishda keng tajribaga ega [6]. Arbitrajning afzalligi shundaki, u xalqaro tijorat subyektlari uchun neytral va maxfiy mexanizm hisoblanadi. Shu bilan birga, arbitraj qarorlarining ko‘plab davlatlarda tan olinishi strategik alyans ishtirokchilari uchun huquqiy kafolat yaratadi.

Strategik alyanslarning muvaffaqiyati ko‘p jihatdan boshqaruv mexanizmlariga ham bog‘liq. Xalqaro tajribada alyansni boshqarish uchun qo‘shma qo‘mitalar, nazorat kengashlari yoki koordinatsion markazlar tashkil etiladi [8]. Bu organlar qaror qabul qilish, investitsiyalarni taqsimlash va loyihaning bajarilishini nazorat qilish bilan shug‘ullanadi. Boshqaruv tizimining aniq belgilanmasligi esa hamkorlik samaradorligini pasaytiradi.

O‘zbekiston iqtisodiyotida strategik alyanslar instituti asta-sekin rivojlanib bormoqda. Ayniqsa, energetika, neft-gaz, transport va telekommunikatsiya sohalarida xorijiy investorlar bilan strategik hamkorlik loyihalari amalga oshirilmoqda. Biroq milliy qonunchilikda strategik alyans tushunchasining alohida huquqiy maqomi mavjud emas. Bu esa amaliyotda ayrim huquqiy bo‘shliqlarni yuzaga keltirmoqda.

Fuqarolik kodeksidagi shartnoma erkinligi prinsipi strategik alyanslarni tuzishga imkon beradi [16]. Shu bilan birga, “Raqobat to‘g‘risida”gi qonun va investitsiya faoliyatiga oid normativ hujjatlar strategik hamkorlik munosabatlariga bevosita ta’sir ko‘rsatadi. Mutaxassislarning fikriga ko‘ra, strategik alyanslarga oid maxsus huquqiy normalarning ishlab chiqilishi investitsion jozibadorlikni oshirishga xizmat qiladi.

Xalqaro tajriba shuni ko‘rsatadiki, strategik alyanslarning samaradorligi ko‘p jihatdan huquqiy aniqlik va ishonch darajasiga bog‘liq. Agar shartnomada tomonlarning huquq va majburiyatlari aniq ifodalangan bo‘lsa, nizolar ehtimoli kamayadi va hamkorlikning uzoq muddatli barqarorligi ta’minlanadi.

Shu sababli zamonaviy xalqaro amaliyotda strategik alyans shartnomalarini tayyorlashda yirik yuridik firmalar, arbitraj mutaxassislari va intellektual mulk bo‘yicha ekspertlar faol ishtirok etmoqda.

Xulosa

Strategik alyans shartnomalari zamonaviy xalqaro iqtisodiy munosabatlarning muhim huquqiy instrumenti hisoblanadi. Ular korxonalarga resurslarni birlashtirish, tavakkalchilikni kamaytirish va yangi bozorlarga chiqish imkonini beradi. Strategik alyanslarning asosiy xususiyati ishtirokchilarning huquqiy mustaqilligini saqlab qolgan holda uzoq muddatli hamkorlikni amalga oshirishidadir.

Tadqiqot natijalari strategik alyans shartnomasining aralash huquqiy tabiatga ega ekanligini ko‘rsatdi. Mazkur shartnomalarda fuqarolik, korporativ, investitsiya va raqobat huquqi elementlari birlashadi. Shu sababli shartnoma shartlarini aniq va batafsil ishlab chiqish huquqiy xavflarni kamaytirishda muhim ahamiyat kasb etadi.

Intellektual mulk, maxfiylik, moliyaviy javobgarlik va nizolarni hal qilish mexanizmlarining aniq belgilanishi strategik alyanslarning samarali faoliyat yuritishiga xizmat qiladi. O‘zbekiston sharoitida strategik alyanslarga oid maxsus huquqiy mexanizmlarni rivojlantirish xorijiy investitsiyalar va innovatsion hamkorlikni kengaytirishga ijobiy ta’sir ko‘rsatadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati

1. Yoshino M., Rangan U. *Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization*. Harvard Business School Press, 1995. – pp. 15–39.
2. OECD. *Strategic Alliances and Global Competition Report*. Paris, 2021. – pp. 22–41.
3. UNCTAD. *World Investment Report 2023*. Geneva, 2023. – pp. 95–118.
4. Child J., Faulkner D. *Strategies of Cooperation: Managing Alliances, Networks and Joint Ventures*. Oxford University Press, 1998. – pp. 51–73.
5. Hillman A. *International Business Law and Its Environment*. Cengage Learning, 2020. – pp. 201–225.
6. Redfern A., Hunter M. *Law and Practice of International Commercial Arbitration*. Sweet & Maxwell, 2015. – pp. 344–366.
7. Peng M. *Global Business*. Cengage Learning, 2022. – pp. 312–337.
8. Contractor F., Lorange P. *Cooperative Strategies in International Business*. Lexington Books, 2002. – pp. 67–92.
9. Kleinberger D. *Agency, Partnerships and LLCs*. Aspen Publishers, 2019. – pp. 184–205.
10. WIPO. *World Intellectual Property Report 2022*. Geneva, 2022. – pp. 144–159.
11. Farnsworth E. *Contracts*. Aspen Casebook Series, 2018. – pp. 421–438.
12. Miller R. *Business Law Today*. Cengage Learning, 2021. – pp. 556–573.
13. European Commission. *Competition Policy Brief on Technology Agreements*. Brussels, 2023. – pp. 8–19.
14. Bagley C. *Managers and the Legal Environment*. Cengage Learning, 2020. – pp. 471–486.
15. WTO Secretariat. *Trade and Competition Policy Report*. Geneva, 2021. – pp. 61–80.
16. O‘zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksi. – Toshkent: Adolat, 2023. – 112–128-betlar.