

INGLIZ SHARTNOMA HUQUQIDA SHARTNOMA TUZISHNING ASOSIY ELEMENTLARI

Axtamova Yulduz Axtamovna
Toshkent davlat yuridik universiteti

ANNOTATSIYA

Shartnoma Huquqi bitimlarni qonuniy kuchga ega yoki yo'qligini, shartnomaviy majburiyatlarning qonuniyligini hamda qaysi bitimlarga nisbatan sudda da'vo qilish mumkinligini aniqlaydi. Shuningdek, shartnoma huquqi odatda bitimni qo'llab-quvvatlash va shartnoma belgilangan shartlarga muvofiq bajarilmaganda, tegishli huquqiy choralarni ta'minlash vositasidir.

Ingliz shartnoma huquqida shartnoma tuzishning asosiy elementlari oferta, aksept, qarshi ta'minlov, tomonlarning huquqiy munosabatlarni vujudga keltirish maqsadi va shartnoma shartlarining aniqligi.

Kalit so'zlar: *oferta, aksept, qarshi ta'minlov, tomonlarning huquqiy munosabatlarni yaratish maqsadi.*

ABSTRACT

Contract Law determines whether agreements are legally binding, the legality of contractual obligations, and which agreements can be sued in court. Also, contract law is usually a means of supporting the transaction and providing appropriate legal measures when the contract is not performed according to the specified terms.

The main elements of contract formation in English contract law are offer, acceptance, counter-provision, the purpose of the parties to create legal relations and the clarity of the terms of the contract.

Key words: *offer, acceptance, counter offer, the purpose of the parties to create legal relations.*

KIRISH

“Shartnoma” so‘zining asosiy ma‘nosi bu har ikki tomon uchun majburiy bo‘lgan bitimdir. Shuningdek, shartnoma huquqida tomonlar o‘rtasida kelishuvning mavjudligi qonuniy kuchga ega shartnoma tuzish uchun yetarli emas. Shu sababli, shartnomaviy munosabatlar ko‘riladigan har qanday ishda, birinchi navbatda, qonuniy kuchga ega shartnoma mavjudligini aniqlash lozimdir. Tomonlar o‘rtasidagi “kelishuv”lar, shunchaki norasmiy va sud orqali ijrosini ta‘minlab bo‘lmaydigan kelishuv yoki qonuniy kuchga ega shartnoma ekanligini aniqlash uchun, shartnoma tuzishning asosiy elementlari mavjudligini aniqlash lozim. Ingliz shartnoma huquqida

shartnoma tuzishning beshta asosiy elementi mavjud bo‘lib, bular quyidagilardan iborat:

- **Kelishuv** (*agreement*) - bu odatda bir tomon oferta (taklif) yo‘llagan va uni ikkinchi tomon akseptlagani (ya‘ni qabul qilgani) bilan isbotlanadi;

-**Tomonlarning huquqiy munosabat yaratish maqsadi** (*intention to create legal relations*) – ya‘ni bunday maqsad yoki niyatning mavjudligi tomonlar majburiy kelishuv tuzishga tayyorligini ifodalaydi;

-**Aniqlilik** (*certainty*) – shartnoma shartlarining yetarlicha aniq bo‘lishi;

- **Tomonlarning shartnomaviy munosabatga kirishish layoqati** (*capacity to contract*);

-**Qarshi ta‘minlov** (*consideration*) – ushbu talab ingliz shartnoma huquqidagi shartnoma ta‘rifidan kelib chiqqan bo‘lib, tomonlar o‘rtasida “va’dalar almashinuvi” sodir bo‘lishini, ya‘ni nimadir evaziga nimadir ta‘minlanishi talab qiladi. Shuningdek, bir tomonlama va‘da qonuniy kuchga ega hisoblanmaydi (biroq ayrim istisno holatlar mavjud).¹

Oferta va Aksept

Qonuniy kuchga ega shartnoma tuzish uchun odatda bir tomon oferta yo‘llagan bo‘lishi va ikkinchi tomon uni akseptlashi lozim. Akseptlash kuchga kirgandan so‘ng, shartnoma odatda ikkala tomon uchun ham majburiy bo‘ladi. Oferta va akseptlashga tegishli qoidalar, tomonlar o‘rtasida olib borilgan muzokaralar qachon shu bosqichga yetib kelganligini va tomonlar va’dalarini bajarishga majburmi yoki yo‘qligni aniqlash maqsadida qo‘llaniladi.

Oferta va aksept qoidalarini tushunish uchun birinchi navbatda bir tomonlama va ikki tomonlama shartnomalarni tushunish muhimdir. Demak, shartnomalar ikki turga bo‘linadi: bir tomonlama (unilateral contract) va ikki tomonlama (bilateral contract) shartnomalar. Bir tomonlama shartnoma – faqat bir tomon shartnoma majburiyatini o‘z zimmasiga oladi. Masalan, it yoki mushuk yo‘qolganda e‘lon qilingan mukofot puli. Mukofot pulini berish majburiyatini olgan tomon agarda yo‘qolgan mushuk topib, olib kelib berilsa, mukofot pulini berishi shart. Biroq, ikkinchi tomon uni topib olib kelish haqida hech qanday va‘da bermagan va majburiyat olmagan. Ko‘chmas mulk agentliklari va ko‘chmas mulk egalari o‘rtasidagi shartnomaviy munosabatlar ham bu bir tomonlama shartnomaga misol bo‘lishi mumkin. Masalan, ko‘chmas mulkini sotmoqchi bo‘lgan uy egalari xaridor topish evaziga sotilgan uyning ma‘lum bir foizini ko‘chmas mulk agentligiga berish to‘g‘risida va‘da berishi mumkin ammo ko‘chmas mulk agentligi bunga javoban uyni sotishga va‘da berishi va majburiyat olishi shart emas.

¹ Chris Turnering “Unlocking contract law”

Ikki tomonlama shartnoma (bilateral contract) – ikkala tomon ham shartnoma bo'yicha ma'lum bir majburiyatlarni oladilar. Masalan, Anna o'zining kitobini Aleksga sotishga va'da berdi va Aleks uning kitobni sotib olishga va'da berdi. Ushbu turdagi shartnomalar ikki tomonlama deb atalsada, bunday shartnomalar ikki va undan ortiq tomonlar o'rtasida tuzilishi mumkin.

Oferta - taklif yuborgan shaxs (oferta yo'llagan shaxs) o'zining taklifida shartnoma tuzish uchun ma'lum bir shartlarni aks ettirgan bo'lsa va mazkur shartlar qabul qilingan taqdirda, yuzaga keladigan majburiyatlarni bajarish niyatini aniq ifoda etadigan taklif oferta deyiladi.

Oferta ma'lum bir shaxsga yuborilishi yoki bir necha muayyan shaxslarga yoki butun bir ommaga yo'llanishi ham mumkin. Nomuayyan shaxslar doirasiga yo'llangan ofertalar ommaviy oferta sanaladi.

Carlill v Carbolic Smoke Ball Co (1893) pretsedentida qabul qilingan prinsipga ko'ra oferta keng ommaga yo'llanilishi mumkin bo'lib, mazkur oferta shartlari keng omma vakillari tomonidan bajarilganda akseptlangan hisoblanadi. Ushbu pretsedentning faktlariga to'xtaladigan bo'lsak, javobgar kompaniya ularning mahsuloti ya'ni karbolik tutun sharlari grippning oldini olishi to'g'risida reklama chop etgan. Reklamaga ko'ra, agarda ma'lum bir shaxs kunida uch marta, ikki hafta davomida mazkur karbolik tutun sharidan foydalansa va shunga qaramasdan grippga chalinsa ushbu odamga £100 to'lab berilishi belgilangan hamda ular da'voga jiddiy qarashlarini isbotlash uchun bankga 1000 funt qo'yganliklari to'g'risida ma'lumot keltirilgan. Karlill xonim karbolik tutun sharini sotib olgan va reklamada belgilangan vaqt davomida foydalangan bo'lsada, grippga chalingan va va'da qilingan £ 100 talab qilgan. Kompaniya pulni berishdan bosh tortgan va ularning ta'kidlashicha, ularning reklamasi shartnomaga olib kelmaydi chunki butun dunyo bilan shartnoma tuzishning iloji yo'q. Biroq, sud tomonidan keltirilgan bu vaj rad etilgan va ushbu reklama butun dunyoga yo'llangan oferta ekanligi va u Karlill xonim tomonidan qabul qilinganligi ta'kidlangan. Shuningdek, bir tomonlama shartnoma tuzish maqsadida qilingan reklamalar oferta sifatida qaralishi kelitirib o'tilgan.²

Biroq, ommaviy ofertani ofertaga taklif etish(invitation to treat)dan farqlash lozim.

Ofertaga taklif etish - ba'zi turdagi bitimlar shartnoma tuzish uchun dastlabki bosqichni o'z ichiga olgan bo'lib, unda bir tomon ikkinchi tomonni oferta yo'llashga taklif qiladi. Boshqacha qilib aytganda, ofertaga taklif etish bu bir tomonning ikkinchi tomonga oferta qabul qilish niyati borligini bildirgan holda qilgan bayonoti hisoblanadi va ikkinchi tomon shunga ko'ra oferta yo'llashi yoki yo'llamasligi

² *Carlill v Carbolic Smoke Ball Company* [1892] EWCA

mumkin. *Gibson v Manchester City Council (1979)* pretsedentida qabul qilingan prinsipga ko‘ra shartnoma tuzish maqsadida olib borilgan dastlabki muzokaralar ofertaga taklif sanalishi mumkin biroq, oferta hisoblanmaydi. Mazkur pretsedentda, da‘vogar janob Gibson Machester shahar kengashiga tegishli uyni sotib olish uchun ariza jo‘natadi. Janob Gibsonga “2180 funtga uy sotish uchun tayyorlanishi mumkin”ligi to‘g‘risida xabar beradi. Mr.Gibson uyga kiradigan yo‘lakning ahvoli yaxshi emasligini ta‘kidlab, narxni o‘zgartirishni so‘raydi. Shahar Kengashi narxni o‘zgartirishni rad etadi. 1971-yil 18-mart kuni Janob Gibson o‘sha narxga birinchi yuborgan arizasiga ko‘ra sotib olish jarayonini davom ettirishni so‘raydi. Biroq, 1971-yil mayd oyida Shahar Kengashi uning siyosatiga o‘zgartirishlar kiritilganligi va unga tegishli uylarning sotilishi to‘xtatilganligini ta‘kidlab, uyni sotib ololmasligi to‘g‘risida janob Gibson xabar beradi. Janob Gibson uyning narxi ko‘rsatilgan ofertani 18-mart kuni qabul qilganligini to‘g‘risida da‘vo qilib sudga murojaat qiladi. Biroq, sud Shahar Kengashi tomonidan Gibsonga oferta yo‘llanmaganligini, ko‘rsatilgan narx faqatgina ofertaga taklif etish sanalishi va ular o‘rtasida shartnoma tuzilmaganligi to‘g‘risida qaror qabul qiladi.³

Bir tomolama shartnoma uchun qilingan reklamalar va ikki tomonlama shartnoma uchun qilingan reklamalar bir biridan farqlanadi. Bir tomolama shartnoma uchun qilingan reklamalarga *Carlill v Carbolic Smoke Ball Co* pretsedentidagi holat, yo‘qotilgan narsa uchun taklif qilinadigan mukofot puli yoki jinoyatni ochish uchun beriladigan ma‘lumot evaziga taklif qilinadigan pul kabi vaziyatlar misol bo‘lishi mumkin. Ushbu reklamalar oferta sanaladi chunki oferta qabul qilinishi va shartnoma tuzilishi uchun ortiqcha muzokaralarga ehtiyoj yo‘q va ushbu reklamalarni qiladigan shaxslar undagi taklifdan kelib chiqadigan majburiyatlarni bajarish niyatini ifodalaydilar.

Ikki tomonlama shartnoma uchun qilingan reklamalar jumladan, jurnal va gazetalarda aks ettirilgan ma‘lum bir narsalar ma‘lum bir narxda sotilishini ifodalovchi reklamalar. Bunday reklamalar ofertaga taklif etish sanaladi chunki, ular tomonlar o‘rtasida narxlar yoki boshqa shartlar yuzasidan qo‘shimcha muzokaralar olib borilishini talab etadi yoki ehtimoli borligini nazarda tutadi.

Partridge v Crittenden (1968) pretsedentida javobgar tomonidan jurnalda “Bramblfinch tovuqlari va xo‘rozlari, har biri 25p dan” deb yozilgan reklama chop etiladi. Reklamani joylashtirgan shaxs 1954-yildagi “Qushlarni himoya qilish to‘g‘risida”gi qonunga zid ravishda yovvoyi qushni noqonuniy ravishda sotish

³ *Gibson v Manchester City Council [1979] 1 WLR 294*

to‘g‘risida oferta kiritganlikda ayblangan, biroq uning hukmi ushbu reklama oferta emas balki, ofertaga taklif etish sanaliganligi sababli, bekor qilingan.⁴

Grainger & Sons v Gough (1896) pretsedentida qabul qilingan prinsipga ko‘ra sotuvchining narxlar ro‘yxati (prays list) ofertaga taklif etish sanaladi. Shuningdek, supermarket rastalarida narxlari ko‘rsatilgan mahsulotlar va magazinlar oynasida ko‘rgazma qilib qo‘yilgan narsalar ham ofertaga taklif etishdir.⁵

Fisher v. Bill (1960) pretsedentida sud magazin oynasida narxi ko‘rsatilgan holda ko‘rgazma qilingan pichoqni ofertaga taklif etish sanalishi to‘g‘risida qaror fabul qilgan.⁶

Pharmaceutical Society of Great Britain v Boots Cash Chemists (Southern) Ltd (1953) pretsedentda qabul qilingan prinsipga ko‘ra o‘z-o‘ziga xizmat ko‘rsatish tarzida sotib olish jarayonida, kassaga kelganda, xaridor oferta kiritadi va u sotuvchi tomonidan qabul qilinishi yoki rad etilishi mumkin.⁷

Ofertani rad etish (rejection) – oferta oferta yo‘llangan shaxs uni rad etgan paytdan boshlab o‘z kuchini yo‘qotadi. Masalan, agarda Selena o‘zining kompyuterini Aleksga sotish to‘g‘risida may oyida oferta yo‘llasa va Aleks uni rad etsa, iyun oyida Aleks qaytib kelib ushbu ofertani akseptlay olmaydi.

Qarshi-oferta (Counter-offer) – oferta yo‘llangan shaxs tomonidan qarshi oferta kiritish dastlabki ofertani bekor qiladi. *Hyde v Wrench (1840)* pretsedentida javobgar o‘ziga tegishli bo‘lgan fermani 1000 funtga sotish bo‘yicha javobgarga oferta yo‘llaydi. Bunga javoban da‘vogar uni 950 funtga sotib olish bo‘yicha qarshi-oferta kiritadi. Fermaning egasi bu narxga sotish to‘g‘risidagi qarshi ofertani rad etadi va da‘vogar dastlabki ofertani akseptlashga harakat qiladi. Biroq, sud dastlabki oferta qarshi-oferta kiritilgan vaqtda o‘z kuchini yo‘qotgani to‘g‘risida qaror qabul qiladi.

Oferta yo‘llagan shaxsning vafoti – agarda oferta yo‘llagan shaxs vafot etsa, oferta ham o‘z kuchini yo‘qotadi.

Oferta yo‘llangan shaxsning vafoti – agarda oferta yo‘llangan shaxs vafot etsa, oferta ham o‘z kuchini yo‘qotadi.

Ofertani bekor qilish - *Payne v Cave (1789)* pretsedentida qabul qilingan qoidaga ko‘ra oferta akseptlanishidan oldin har qanday muddatda bekor qilinishi mumkin. Biroq, oferta bekor qilinganligi to‘g‘risidagi xabar oferta yo‘llangan shaxsga yetkazilishi lozim. *Dickinson v Dodds (1876)* pretsedentida qabul qilingan qoidaga ko‘ra ofertani bekor qilinganligi to‘g‘risidagi xabarni oferta yo‘llagan shaxs berishi shart emas va bunday ma‘lumot ishonchli manba orqali berilishi mumkin.

⁴ *Partridge v. Crittenden* [1968] 1 WLR 1204

⁵ *Grainger & Sons v Gough* (1896) AC 325 HL

⁶ *Fisher v Bell* [1960] 1 QB 394

⁷ *Pharmaceutical Society of Great Britain v Boots* [1953] 1 QB 401 Court of Appeal

Bir tomonlama shartnoma tuzish uchun qilingan ofertani bekor qilish bir necha qoidalar orqali tartibga solinadi. *Errington v Errington* (1952) pretsedentida qabul qilingan qoidaga ko‘ra oferta yo‘llangan shaxs ofertani akseptlash maqsadida, ma‘lum bir harakatni amalga oshirishni boshlagan bo‘lsa, mazkur oferta bekor qilinishi mumkin emas. *Luxor (Eastborne) Ltd v Cooper* (1941) pretsedentidagi qoidaga muvofiq, ko‘chmas mulk agentligi bilan bo‘lgan munosabat bundan mustasno. Ommaviy ofertani bekor qilish uchun oferta yo‘llangan shaxsga nisbatan oqilona choralar ko‘rish yetarli hisoblanadi.

Ofertani akseptlash – ofertada aks ettirilgan barcha shartlarga so‘zsiz rozilikni anglatadi. Aksept og‘zaki, yozma shaklda bo‘lishi yoki ma‘lum bir harakat orqali ifodalanishi mumkin. Masalan, mahsulotni sotib olish uchun qilingan ofertaga javoban mahsulotni yetkazib berish. Bir tomonlama shartnoma uchun qilingan oferta odatda ma‘lum bir harakatni amalga oshirish orqali ifoda etiladi. Akseptlashni tartibga soluvchi bir nechta qoidalar mavjud bo‘lib, ular ham pretsedentlar asosida shakllangan.

Felthouse v Bindley (1862) – faqatgina sukut saqlash aksept bo‘lolmaydi, agarda akseptlash ko‘zda tutilganligi yaqqol aniq bo‘lmasa.

Re Selectmove Ltd (1995) – agarda sukut saqlash akseptlash sanalishi to‘g‘risidagi taklifni oferta yo‘llangan shaxs (offeree) qilsa, sukut saqlash aksept bo‘lishi mumkin.

Tinn v Hoffman (1873) - Aksept ofertadagi shartlarga to‘liq va suzsiz rozilikni anglatadi. Bir tomon 1200 t temir sotish to‘qrisida oferta kiritdi ammo ikkinchi tomonning 800 t temirni sotib olish uchun qilgan buyurtmasi aksept hisoblanmaydi.

Tomonlar kelishuvga erishish uchun uzoq muzokaralarni olib borgan taqdirda, oferta, qarshi-oferta yoki akseptni aniqlash qiyin bo‘lishi mumkin. Bunday vaziyatlardagi umumiy qoida bu “so‘nggi zarba jangda g‘alaba qozonadi”. Har bir yangi shakl qarshi-oferta sanaladi hamda bir tomon o‘zining shartnomadagi majburiyatini bajarsa, bu aksept sanaladi.

Aksept to‘g‘risidagi xabar oferta yo‘llagan shaxsga yetkazilishi lozim. *Entores Ltd v Miles Far East Corporation* (1955) pretsedentida Lord Denning ushbu talabni shunday tushuntiradi, agarda A baqirgan holda, daryoning narigi tomonida turgan Bga oferta kiritisa va A uchib ketayotgan samolyotning shovqini tufayli Bning akseptini yeshitmasa, Bning aksepti qonuniy kuchga ega bo‘lmaydi va shartnoma tuzilmagan hisoblanadi. Masofaviy akseptashda (telefon, faks, telegram) turli xil muammolar tufayli aksept oferta yo‘llagan shaxsga yetkazilmasa, yuqoridagi qoida qo‘llaniladi.

Qarshi ta'minlov (Consideration) va Promissory Estoppel

Ingliz huquqida consideration tushunchasi “qarshi ta'minlov” yoki “to'lov” ma'nosini anglatib, shartnoma tuzishning asosiy elementlaridan biri hisoblanadi. Ummuman olganda, berilgan va'da deed (yozma shartnoma) shaklida bo'lmasa yoki u bir tomonlama bo'lib, unga nibatan qarshi-ta'minlov berilmagan yoki berilishi ko'zda tutilmagan bo'lsa, bunday va'da shartnomaviy majburiyat hisoblanmaydi. Mazkur qoidaning mohiyati ingliz huquqidagi “shartnoma” ta'rifida ham o'z aksini topgan. Xususan, shartnomalarga “va'dalar almashinuvi” (exchange of promises) deb ta'rif beriladi. Boshqacha qilib aytganda, qonuniy kuchga ega shartnoma tuzish uchun har bir tomon boshqa tomondan olingan narsa evaziga nimadir berishi lozim va shu tarzda “va'dalar almashinuvi” sodir bo'ladi. Shuningdek, va'ning ijrosini ta'minlash maqsadida ushbu va'da evaziga nimadir va'da qilingan bo'lishi shart. Ingliz huquqida gratuitous promise (tekinga qilingan va'da) odatda qonuniy kuchga ega emasdir. Masalan, agarda Selena Aleksning oynasini tozalab berish to'g'risida va'da bersa va Aleks buning evaziga hech qanday to'lov yoki boshqa turdagi qarshi ta'minlovni amalga oshirmasa, Selenaning va'dasi u uchun majburiy va'da hisoblanmaydi va ushbu va'ning ijrosini sud orqali ta'minlashning iloji yo'q. Biroq, agarda Aleks Selenaga, uning oynasini tozalab berish evaziga 20 funt to'lashni yoki Selenaning telefonini tuzatib berishni va'da qilsa, Selenaning va'dasi shartnomaviy majburiyat sanaladi. *Dunlop v Selfridge (1915)* pretsedentida oldi-sotdi shartnomasiga tegishli considerationga shunday ta'rif beriladi: da'vogar javobgarning va'dasini nimadir bajarish, berish yoki va'da qilish evaziga sotib olganligini ko'rsatishi shart.⁸

Qarsha ta'minlov ikki turga bo'linadi: bajariladigan qarshi ta'minlov (executory consideration) va bajarilgan qarshi ta'minlov (executed consideration). Bajariladigan qarshi ta'minlov bu asosan ikki tomonlama shartnomalardagi qarshi ta'minlov bo'lib, u shartnoma tuzilgandan so'ng kelajakda bajariladigan majburiyatni anglatadi. Masalan, shartnoma tuzish orqali mahsulotni yetkazib berish va u yetkazib berilgandan so'ng to'lovni amalga oshirish to'g'risidagi va'da. Ushbu keltirilgan misolda har ikkala tomonning va'dasi kelajakda bajarilishi ko'zda tutilgan. bajarilgan qarshi ta'minlov asosan bir tomonlama shartnomalarga nisbatan amal qiladi va shartnoma tuzish vaqtida, bir tomon qarshi ta'minlovni bajargan bo'ladi. Masalan, yo'qolgan telefonni topish evaziga, mukofot puli va'da qilingan bo'lsa, telefonni topib egasiga qaytarish bajarilgan qarshi ta'minlov va aksept hisoblanadi. Ushbu misolda, va'da qilingan mukofot puli bajariladigan qarshi ta'minlov (kelajakdagi harakat) bo'lsa, telefonni topib egasiga qaytarish bu

⁸*Dunlop v Selfridge* [1915] AC 847

bajarilgan qarshi ta'minlov hisoblanadi chunki ofertani akseptlash to'g'risidagi xabar yuborilmasdan qarshi ta'minlov amalga oshiriladi va akseptlash harakat orqali ifodlanib, bu bir vaqtning o'zida qarshi ta'minlov hisoblanadi.

Va'dalar qachon qarshi ta'minlov sifatida qaralishi mumkinligi yoki yo'qligini tartibga soluvchi bir nechta qoidalar mavjud.

Consideration must not be past – ushbu qoidaga ko'ra qarshi ta'minlov o'tmishda yoki o'tgan bo'lmasligi kerak ya'ni, agarda allaqachon bajarilgan harakat qarshi ta'minlov sifatida qaralishi ko'zda tutilgan bo'lsa, bunday harakat qarshi ta'minlov hisoblanmaydi. Masalan, agarda Selen Aleksning oynasini tozalab bersa va tozalab bo'lgandan keyin Aleks unga 10 funt berishni va'da qilsa, Aleksning va'dasi shartnomaviy majburiyat hisoblanmaydi chunki Selen oynalarni Aleksning ushbu va'dasi evaziga tozalamagan va Aleks harakat bajarib bo'lingandan keyin va'da bergan. Agarda o'tmishda bo'lgan qarshi ta'minlov va'da beruvchining so'rovi bilan amalga oshirilgan bo'lsa, bunday consideration o'tmishda bo'lsada, qonuniy kuchga ega bo'ladi. *Lampleigh v Brathwait* (1615) pretsedentida javobgar bir odamni o'ldirib sudlanganligi sababli, da'vogardan u uchun qirollik avfini qo'lga kiritishni so'raydi. Da'vogar avfini qo'lga kiritgandan so'ng, javobgar xursandligidan unga £100 berishni va'da qiladi ammo uni to'lashdan bosh tortadi. Sud, da'vogar considerationni javobgarining talabi bilan amalga oshirilganligi sababli, bunday talab evaziga ma'lum bir to'lov nazarda tutilganligini ta'kidlagan holda, considerationni qonuniy kuchga ega deb topadi.⁹

Consideration must be sufficient- qarshi ta'minlovning qiymati uning talabiga javob berish uchun yetarli bo'lishi lozim. Agarda va'dalar almashinuvi amalga oshirilgan bo'lsa, bir tomon va'dasining qiymati ikkinchi tomon va'dasining qiymatiga teng bo'lishi shart emas va va'dalar almashinuvining mavjudligi yetarli hisoblanadi. *Thomas v Thomas* (1842) pretsedentida beva ayolning eri o'z vafotidan so'ng ayoli uyida umrining oxirigacha yashishi mumkinligi to'g'risidagi istagini bildiradi. Biroq, uning bu istagi vasiyatnomaga kiritilmagan edi. Erining vafotidan so'ng uning vasiyatnomasi ijrosini bajaruvchi javobgar, ayol uyda bir yillik ijara haqi sifatida £ 1 berish evaziga yashashi mumkinligini bildiradi. Biroq, biroz vaqt o'tgach javobgar beva ayolni uydan quvib chiqarmoqchi bo'ladi. Natija, ayol shartnoma sharti buzilganligi yuzasidan sudga da'vo qiladi. Javobgar uyda yashashi mumkinligi to'g'risidagi va'dasi ayol tomonidan qarshi ta'minlov yo'qligi tufayli shartnomaviy majburiyat hisoblanmasligini vaj qilib keltiradi. Biroq, sud ayolning

⁹ *Lampleigh v Brathwait* [1615] EWHC KB J 17

ijara haqi sifatida £ 1 berish to'g'risidagi va'dasi qonuniy kuchga ega shartnoma tuzish uchun qarshi ta'minlov bo'la olishi to'g'risida qaror qabul qiladi.¹⁰

Consideration must be of economic value - qarshi ta'minlov iqtisodiy qiymatga ega bo'lishi lozim. *White v Bluett* pretsedentida ota o'g'liga bergan qarzini, o'g'li o'zining shikoyatlari bilan uni zeriktirmasligi evaziga qaytarib olmaslikka va'da qildi. Sudga ko'ra, o'g'ilning shikoyatlari bilan otasini zeriktirmaslik to'g'risidagi va'dasi consideration uchun yetarli emas chunki, unda hech qanday iqtisodiy qiymat yo'q.¹¹

Da'vo qilmaslik to'g'risidagi va'da qarshi ta'minlov bo'lishi mumkin. *Alliance Bank Ltd v Broom* pretsedentida qabul qilingan qoidaga ko'ra agarda bir tomonning sudga da'vo qilish ehtimoli mavjud bo'lsa, nimadir evaziga ushbu huquqdan foydalanmaslik yetarli qarshi ta'minlov sanaladi.¹²

ADABIYOTLAR (REFERENCES)

1. Chris Turnering "Unlocking contract law";
2. Geoff Monahanning "Essential contract law";
3. Richard Stone va James Devenneyning "The modern law of contract";
4. Catherine Elliot va Frances Quinnning "Contract Law";
5. Mary Charmanning "Contract LAW";
6. R. Stevensning "The Law on Contracts (Rights of Third Parties);
7. J. Steinning "Contract Law: Fulfilling the Reasonable Expectations of Honest People";
8. A.Chukreevning "Doktrina frustratsii v angliyskom dogovornom prave"

¹⁰ Thomas v Thomas (1842) 2 QB 851, 114 ER 330

¹¹ *White v Bluett* [1853] 23 LJ Ex 36

¹² *Alliance Bank Ltd v Broom* [1864]