

MÜQAVİLƏNİN YAZILMASI

VƏ

DANIŞIQLARIN APARILMASI

ÜZRƏ

PRAKTİK VƏSAİT

Rəşid Əliyev© Bütün müəllif hüquqları qorunur

MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ.....	3
Ümumi Prinsiplər	4
Tərəflər	8
Müqavilənin Giriş Hissəsi	8
Anlayışlar və <i>Term Sheet</i>	9
Əhəmiyyətli Mənfi Dəyişiklik.....	12
Standart Şərhlər.....	16
Müqavilənin Predmeti	17
Təsdiqlər və Zəmanətlər	20
Öhdəliklər və Hüquqlar.....	31
Diskresion Səlahiyyət.....	34
Müqavilədə Şərtlər	34
Bəyanatlar	40
Ödəniş maddəsi	41
Məsuliyyət.....	46
Müqaviləyə Xitam Verilməsi.....	56
Müqavilə üzrə Danışıqlar Aparılmasına dair Ümumi Qeyd	61

GİRİŞ

Bu material istinad materialı kimi nəzərdə tutulmuşdur. Burada konseptual məsələlər də izah olunur, ancaq materialın məqsədi daha çox praktiki məsləhət verməkdir. Yəni daha çox masa üstü kitab olaraq vaxtaşırı müqavilə yazdığınız zaman bir sıra məsələlərlə bağlı bura nəzər yetirə bilərsiniz. Bununla belə, məsləhət görürür ki, materialın bütün hamısını ən azı bir dəfə oxuyasınız və ya ümumi nəzərdən keçirəsiniz. Bu sizdə material barədə ümumi təsəvvür yaradar və materialdan daha səmərəli istifadə edə bilərsiniz.

Bu materialda bir sıra müqavilə hüququ konsepsiyalarına dair müzakirə vardır, ancaq nəzərə alın ki, bu kitab *Müqavilə Hüququ* deyildir – yəni müqavilə hüququ nəzəriyyəsini/doktrinasını izah etmir.

Bu material uzun müddət ərzində sərf edilən əməyin nəticəsidir. Xahiş edirik materialla bağlı müəllif hüquqlarına hörmətlə yanaşasınız. Əvvəla, müəllif hüquqlarının pozulması qanunvericilikdə nəzərdə tutulan məsuliyyətə səbəb olur və konkret haldan asılı olaraq bu məsuliyyət kifayət qədər ciddi ola bilər. İkincisi, bizim müəllif hüquqlarımıza hörmət etməklə siz bu kimi materialların daha çox ərsəyə gəlməsinə şərait yaratmış olursunuz. Əvvəlcədən minnətdarlığımızı bildiririk!

Vaxt ayıraraq materialı redaktə edən hüquqşünas Orxan Cəlilə minnətdarlığımı bildirirəm.

Əgər bu material barədə hər hansı qeydləriniz (o cümlədən materialda buraxıla bilən səhvlər barədə), suallarınız və ya konstruktiv iradlarınız varsa onları bu emailə yazma bilərsiniz: rashid.aliyev@remells.com

© Rəşid Əliyev. Bütün müəllif hüquqları qorunur.

MÜQAVİLƏNİN YAZILMASI

Müqavilə yazmaq bilik və bacarıq tələb edir. Hüquqşünas müqavilə yazdıqca bararıqlarını artırır. Bununla belə bir sıra mühüm prinsiplər vardır ki, onları bilmək müqavilələrin yazılmasına yardımçı olur.

Hər bir müqavilənin öz xüsusiyyəti vardır. Burada biz bir çox müqavilələrin yazılmasında istifadə edə biləcəyiniz prinsiplərdən bəhs edirik.

1. Ümumi Prinsiplər

Müqavilənin yazılmasına dair bir sıra *ümumi prinsipləri* qeyd etmək istərdik:

Müştərinin Təmsil Edilməsi

Hər hansı müqaviləni yazarkən əqdin mahiyyətini və iqtisadi, maliyyə və texniki əsaslarını anlamaq zəruridir. Hüquqşünas müştərini təmsil edir və müqaviləni yazarkən və ya ona hər hansı dəyişikliklər və əlavələr edərkən müştərinin maraqlarını əsas tutmalıdır. Digər tərəfin maraqlarının nəzərə alınmasına digər tərəfin özü və onun hüquqşünası məsuliyyət daşıyır. Nadir hallarda – misal üçün, müqavilənin maddəsinin etibarlı olmasını təmin etmək üçün və ya digər tərəfin sərt reaksiyasının qarşısını almaq üçün və ya bazarda mövcud olan praktikadan kənara çıxmamaq üçün – hüquqşünas digər tərəfin xərinə olan maddəni daxil edə bilər. Ancaq nəzərə almaq lazımdır ki, hüquqşünasın rolu adətən “ədalətli ortanı” müəyyən etmək və ya seçmək deyil.

Müqavilənin tərtib edilməsində də müəyyən etik normaları gözləmək lazımdır və heç nə hüquqşünasa mane olmur ki, müqavilə üzrə danışıqlar aparan zaman digər tərəfə və onun şəxsiyyətinə hörmətlə yanaşsın. Sadəcə nəzərə almaq lazımdır ki, bir tərəfi təmsil etmək müəyyən mənada “digər tərəfə qarşı” olmaq deməkdir.

Uyğunluq

Müqavilədə işlədilən sözlər müqavilə boyu bir-birinə uyğun işlənməlidir. Eyni fikri eyni sözləri istifadə edərək ifadə etmək lazımdır. Ədəbiyyat əsərlərindən fərqli olaraq müqavilədə bir sözün bir cümlədə bir neçə dəfə təkrarlanması normaldır və zəruridir;

Tamlıq

Müqavilənin maddəsi tam və aydın olmalıdır. Biz tövsiyyə edərdik ki, müqavilənin maddələrini yazarkən hüquqşünas maddənin nə dərəcədə bu suallara cavab verməli olduğu barədə düşünsün:

- *Kim?* – kim hər hansı konkret hərəkəti etməlidir,
- *Nə?* – nə edilməlidir, misal üçün, öhdəlik nədən ibarətdir,
- *Necə?* – yerinə yetirilməli olan hərəkət necə yerinə yetirilməlidir,
- *Nə vaxt?* – hansı müddətlər nəzərdə tutulmalıdır,
- Bəzi maddələr, misal üçün, ödənişlər barədə maddələr *nə üçün?* və *hansı məbləğdə?* sualına da cavab verməlidir, və
- *Hüquqi nəticə?*

Əlbəttə, heç də bütün maddələr bu suallara cavab verməli deyil. Bəzi maddələr bu sualların hamısına, bəziləri yalnız bir neçəsinə cavab verməlidir. Ancaq bir çox maddələr bu suallara cavab verməlidir və hər bir halda müqavilənin maddəsini yazarkən bu sualları ən azı nəzərə almağı tövsiyyə edərdik.

Müqavilənin hər bir maddəsini yazarkən onun tərəflər üçün müəyyən hüquqi nəticələrinin yaradılması nəzərdə tutulur. Ona görə də hər maddəni yazarkən maddənin pozulması nəticəsində *hüquqi nəticənin* nə olacağını nəzərdə saxlamaq və müqavilədə yazmaq lazımdır.

- Misal:
- 2.1 Lisenziya alan Lisenziya verəndən hesab-fakturanı aldıqdan sonra 10 iş günü ərzində Royaltini Lisenziya verənin bu Müqavilədə göstərilən bank hesabına köçürməklə ödəyəcəkdir.
 - 2.2 Əgər Lisenziya alan Müqavilənin 2.1-ci maddəsində nəzərdə tutulan qaydada Royaltini tam ödəməzsə və ya tam olaraq ödəməzsə, o zaman Lisenziya verənin hüququ vardır ki, Lisenziya alandan hər ödənilməli olan ancaq ödənilməyən məbləğin həmin məbləğin hər ödənilməyən günü üçün 0.1% məbləğində dəbbə pulu tələb etsin, və əgər Lisenziya alan ödəniş öhdəliyini 30 gündən çox gecikdirsə, o zaman Müqaviləyə xitam versin.

Format

Müqavilənin formatının düz və səliqəli olmasını tövsiyyə edirik. Təcrübədə biz görmüşük ki, bu faktor müqavilənin ümumi keyfiyyətinə təsir edir.

Təkrarçılıq

Əgər bir fikir müqavilənin bir yerində yazılırsa, eyni fikri müqavilənin digər yerlərində təkrarlamayın. Bu qeyri-müəyyənliyə gətirib çıxara bilər. Digər tərəfdən müqavilənin maddələrinə dəyişiklik edərkən uyğunsuzluq əmələ gələ bilər.

Müqavilədə fikri bir yerdə ifadə etməklə siz bütün fikrinizi və enerjinizi bir yerə yönəldirsiniz və bilirsiniz ki, konkret bir fikir müqavilənin konkret bir yerində müəyyən formada tənzimlənmişdir.

Aydınlıq

Müqavilənin maddələri aydın olmalıdırlar. Yəni tərəf bilməlidir ki, onun konkret olaraq hansı hüquq və öhdəlikləri vardır və hansı hallarda o konkret olaraq nə etməlidir. Geniş və mücərrəd maddələrdən mümkün qədər yan keçmək lazımdır. Bəzən geniş mənə daşıyan kəlmələrdən (misal üçün, əsaslı olaraq, əqlabatan, əhəmiyyətli və sair) istifadə etməyə məcbur oluruq. Ancaq çalışmaq lazımdır ki, onların sayı az olsun.

Müqavilə özünəməxsus olan bir sənəddir və onun özünəməxsus dili olur. Ancaq hər bir halda müqavilənin dilini çalışıb asan yazmaq lazımdır. Yəni müqavilə tərtib edərkən mümkün qədər asan anlaşılan sözlərdən və cümlələrdən istifadə etmək lazımdır. Mümkün olduğu təqdirdə daha qısa cümlələrdən istifadə etmək məqsədəuyğun olar.

Ümumi Struktur

Müqavilədə yer alan maddələri aşağıdakı növlərə bölmək olar. Nəzər alın ki, bu növləri biz Anqlo-Sakson hüququnda istifadə olunan kimi burada yazırıq. Ancaq düşünürük ki, bunlar istənilən hüquq sistemində tətbiq oluna bilər:

1. Təsdiqlər və zəmanətlər
2. Bəyanatlar
3. Öhdəliklər və hüquqlar
4. Şərtlər və
5. Diskresion səlahiyyətlər

Bunların hər biri barədə daha ətraflı aşağıda izah olunur.

Struktur baxımından olaraq müqaviləni iki böyük hissəyə bölmək olar: operativ hissəsi¹ və standart hissəsi². Operativ hissəyə konkret əqdlə bağlı müddəalar daxildir. Misal üçün, müqavilənin predmeti, müqavilənin icrası mexanizmi, təsdiqlər və bəyanatlar və sair kimi müddəalar operativ hissə hesab edilir. Standart hissəyə bir çox müqavilələrdə istifadə oluna bilən müddəalar daxil edilir. Misal üçün, fors major maddəsi, konfidensiallıq maddəsi, müqavilənin bütövlüyü barədə maddə standart hissə hesab olunur.

Ancaq hər iki termin – operativ və standart – bir qədər səhv istiqamətləndirici ola bilər. Standart maddələrdən başqa heç də bütün maddələr operativ maddələr deyil. Misal üçün, bəziləri sadəcə nəyisə bəyan edir və bu mənada onlar “operativ” deyil. Digər tərəfdən, standart maddələr heç də standart olamlı deyil və bəzən bu cür maddələr də tərəflər arasında danışıqlar mövzusu olur.

¹ İngiliscə “operational provisions”

² İngiliscə “boilerplate provisions”

Presedent

Müqavilə tərtib edərkən presedentlərdən istifadə etmək müsbət haldır. “Presedent” dedikdə əvvəl tərtib olunan və mövcud olan oxşar material nəzərdə tutulur. Məsələn, siz alqı-satqı müqaviləsini hazırlamalısınız. Bu zaman siz əvvəl hazırlanan alqı-satqı müqaviləsinə baxa bilərsiniz və bu cür əvvəl hazırlanan alqı-satqı müqaviləsi sizin üçün “presedent” olur.

Presedentdən istifadə etməkdə bir qəbahət yoxdur və bəzi hallarda ondan istifadə etməmə qeyri-peşəkar addım da sayıla bilər. Çünki presedentdən istifadə edilməyən zaman adətən həddən artıq vaxt itkisi yaranır. Presedentdən istifadə etməmə müqavilənin keyfiyyətinə ciddi təsir edə bilər.

Bəzən, xüsusən Azərbaycanda, rast gəldiyimiz problemlərdən biri presidentin və ya yaxşı presidentin olmamasıdır. Biz bu problemlə dəfələrlə qarşılaşmışıq. Bu zaman xarici dillərdən olan (bizim halda ingilis dilində) presidentlər yardımçı olur.

Bununla belə iki məsələni burada qeyd etmək istədik:

- (i) Presedentdən istifadə edərkən ehtiyatlı olmaq lazımdır. Sadəcə müəyyən bir hala uyğun olan müqaviləni götürüb heç bir dəyişiklik etmədən tətbiq etmə mənfi nəticələr doğura bilər. Çünki hər bir müqavilə konkret hala və ya maraqlara uyğunlaşdırılmalıdır.
- (ii) Biz dəfələrlə heç bir presedentdən istifadə etmədən müqavilələr tərtib etmişik. Öyrənmə və müqavilə yazma bacarıqlarının inkişaf etdirilməsi baxımından bu çox faydalı ola bilər. Bu zaman bu öyrənmə prosesinin səmərəli olması üçün daim tərtib edilən müqavilələri yaxşı yazılmış presedentlərlə müqayisə etmək məqsədəuyğun olardı³ – bu zaman tərtib edilən müqavilədə boşluqları görmək olar. Ancaq yenə də bundan ehtiyatla istifadə etmək lazımdır. Biz adətən nisbətən kiçik müqavilələri presedentdən istifadə etmədən və ya az istifadə etməklə tərtib edirik.

Bəzi mənbələr müqavilə tərtib edən zaman “checklist”-dən⁴ istifadə etməyi məsləhət görürlər. Checklist-dən istifadə özü-özlüyündə yaxşıdır. Ancaq bu checklist-ə nə kimi məsələlər daxil edilməlidir?. Presedent və ya yaxşı presedent olmayan zaman bu checklist yəqin daha uzun və dolğun olacaqdır, çünki hüquqşünas əmin olmaq istəyir ki, müqavilədə bütün zəruri məsələlər əhatə olunur. Presedent olan zaman isə checklist-ə daha çox hüquqşünasın üzərində çalışdığı əqdə spesifik olan məsələlərin salınması daha məqsədəuyğundur.

³ Bu nöqtəyi nəzərdən presedentdən heç istifadə etmədən müqavilənin yazılması çox nadir hallarda olur. Yəni presedentdən ən azından müqayisə məqsədi ilə istifadə etmək faydalıdır. Bu zaman presedent dedikdə heç də müqavilənin bütün maddələri nəzərdə tutulmur – bir növ müqavilənin maddəsini digər növ müqavilənin oxşar maddəsi ilə də müqayisə etmək olar.

⁴ Yəni müəyyən bir siyahı ki, bu siyahı əsasında hüquqşünas müqaviləni tərtib edə bilsin.

2. Tərəflər

Müqavilə adətən tərəflərin adları ilə başlayır. Məsləhət görərdik ki, tərəflərin adları və onlar barədə mümkün qədər dolğun məlumat müqaviləyə daxil edilsin. Müqavilə tərəfləri hüquqi şəxs olduğu halda onların qeydiyyat sənədlərinə nəzər yetirməyi tövsiyyə edərdik. Məsələn, Azərbaycan hüquq ilə tənzimlənən müqavilə hazırlayarkən, məsləhət görərdik ki, hüquqi şəxs olan tərəflərin hüquqi şəxslərin reyestr çıxarışının surətini əldə edəsiniz. Burada bir sıra mühüm məlumatlar göstərilir.

Azərbaycanda qeydiyyatı alınan hüquqi şəxslərin adlarını Vergilər Nazirliyinin www.taxes.gov.az sahifəsində yoxlamaq mümkündür.

3. Müqavilənin Giriş Hissəsi

Bir çox xüsusən iri müqavilələrdə giriş hissəsi olur. Giriş hissəsi adətən ümumi cümlələrdən ibarətdir. Heç də bütün müqavilələrdə giriş hissəsinə ehtiyac olmur. Müqavilədə giriş hissəsi olduğu halda tövsiyyə edərdik ki, oraya elə cümlələr daxil edilsin ki:

- Qısa formada müqavilənin mahiyyətini və məqsədini açınsın və izah etsin. Yəni müqaviləni tərəflər nə üçün bağlayırlar və niyyətləri nədən ibarətdir, və
- Müqavilədə izah edilə bilməyən və ümumi cümlələrlə yazılmalı olan hər hansı mübahisəli məsələlər.

Misal üçün, biz praktikada görmüşük ki, barışıq sazişlərində giriş hissəsinin əhəmiyyəti böyük olur – burada mübahisənin tarixinin açıqlanması tərəflər üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edə bilər.

Giriş hissəsinin bir əhəmiyyəti də onda ola bilər ki, müqavilə tərəfləri arasında mübahisə yarandığı zaman məhkəmələr bu giriş hissəsindən tərəflərin niyyətlərini aydınlaşdırma və mübahisənin həll edilməsində istifadə edə bilərlər.

Giriş hissəsi bir qayda olaraq tərəflər üçün məcburi xarakter daşıyır. Ümumiyyətlə giriş hissəsinin yazılmasına yanaşma belədir ki, burada yazılanlar tərəflərin münasibətlərini tənzimləmək məqsədi daşıyır. Burada sadəcə müqavilə barədə ümumi məlumat olur. Biz bu yanaşmaya sadıq qalmaq tövsiyyə edərək. Yəni giriş hissəsində tərəflərin münasibətlərini tənzimləyən hər hansı əhəmiyyətli maddə daxil etməyin.

Misal: A) Satıcı hüquqi şəxsə ona məxsus payların 30 faizini Alıcıya müqavilədə müəyyən edilən qiymətə satmaq və Alıcı həmin qiyməti ödəmək niyyətindədir.

- (B) Alıcı və Satıcı payların qiyməti barədə danışıqlar aparmış və razılığa gəlmişlər ki, payların *qiyməti ədalətlidir*.

Satılan payların qiymətinin ədalətli olub-olmaması kifayət qədər əhəmiyyətli məsələdir. Əgər hər hansı tərəf qiymətin ədalətli olması barədə təsdiqin müqavilədə olmasını istəyirsə, o zaman bu cür təsdiq müqavilənin giriş hissəsində deyil, əsas hissəsində olmalı və tənzimlənməlidir.

Hər bir halda əgər tərəf hesab edirsə ki, müqavilənin giriş hissəsinin böyük əhəmiyyəti var və giriş hissəsi sadəcə izah kimi deyil, tərəflərin münasibətlərini tənzimləmək üçün də istifadə oluna bilər, o zaman yaxşı olar müqavilənin əsas hissəsində giriş hissəsinin hüquqi qüvvəyə malik olması açıq qeyd edilsin. Belə qeydin olduğu halda giriş hissəsinin nə qədər hüquqi qüvvəyə malik olub-olmaması güman ki, məhkəmədən asılı olacaqdır, ancaq hər bir halda belə qeyd olan halda onun məhkəmə tərəfindən ciddi qəbul olunması ehtimalı daha çox olur.

4. Anlayışlar və Term Sheet

Anlayışların məqsədi müqavilədə istifadə olunan sözlər və ifadələr arasında uyğunluğu təmin etmək və hüquqsünasın işini asanlaşdırmaqdır. Anlayışlar hissəsinin yazılmasına ümumi yanaşma belədir ki, bəzi anlayışlar əvvəlcədən bəlli olduğu üçün onlar əvvəlcədən yazıla bilər.

Misal: “İş Günü” – Şənbə və Bazar günləri istisna olmaqla, Azərbaycanda bankların işlədiyi iş günləri deməkdir.

Bəzi anlayışlar isə müqavilənin digər maddələri yazılan zaman və yazılıb qurtardıqdan sonra tamamlana bilər.

Müqavilənin anlayışlar hissəsini yazarkən və ya nəzərdən keçirərkən bunları nəzər almaq lazımdır:

- (a) Adətən cümlənin hansı hissəsində olmasından asılı olaraq müqavilədə anlayışı verilən sözlərin birinci hərfləri böyük hərflərlə yazılır və yaxşı olardı ki, bu qaydaya bir qayda olaraq riayət edilsin. Misal üçün, alqı-satqı müqaviləsində “Əmlak” sözünün tərfi verilir və cümlənin ortasında istifadə olunarkən birinci hərfi böyük hərflə yazılır: “Ödənişi aldıqdan sonra satıcı Əmlakı üç gün ərzində alıcıya təhvil verməlidir”. Məqsəd odur ki, müqaviləni oxuyan şəxs sözün birinci hərfinin böyük olduğunu görəndə artıq bilsin ki, bu sözün müqavilədə tərfi verilmişdir və o, bu tərfi müqavilədə tapmalıdır.
- (b) Bəzi müqavilələrə ayrıca “Anlayışlar” maddəsi ola və bu maddədə bütün anlayışlar sadalana bilər. Bu adətən böyük müqavilələrdə belə olur. Adətən (və biz məsləhət görərdik ki) onlar əlifba sırası ilə sadalansın ki, onları tapmaq

asan olsun, çünki böyük müqavilələri oxuyan şəxs tez-tez anlayışlar hissəsinə müraciət etməli olur.

- (c) Nisbətən qısa müqavilələrdə ayrıca "Anlayışlar" maddəsinə ehtiyac olmur. Bu zaman ifadənin tərfi adətən onun müqavilədə birinci dəfə istifadə olunduğu yerdə verilir. Misal üçün, "Satıcı ona məxsus olan Nissan Maxima markalı, 1999-cu il istehsal olan avtomobili (bundan sonra "Avtomobil") alıcıya satır". Burada avtomobil sözünün anlayışı verildi. Bundan sonra cümlədə "Nissan Maxima markalı, 1999-cu il istehsal olan avtomobil" sözləri deyil, sadəcə "Avtomobil" sözü istifadə olunacaqdır.
- (d) Anlayışlar müqavilənin sırf texniki hissəsi kimi görünə bilər, ancaq bəzən anlayışlar tərəflər arasında ciddi müzakirələrə səbəb ola bilər. Misal üçün, fors major halları bəzən anlayışlar hissəsində müəyyən olunur. Bir tərəf bəzi hadisələrin – misal üçün, ölkədə üsyan, işçilərin tətili və sair kimi hadisələrin – fors major halı kimi qiymətləndirilməsini təklif edə bilər, ancaq digər tərəfə bu sərf etməyə bilər. Bəzən "zərər" in nə demək olduğu anlayışlar hissəsində açıqlanır və bu anlayışa nəyin daxil edildiyi tərəf üçün vacib əhəmiyyət kəsb edə bilər.
- (e) Anlayışlar hissəsinə müqavilənin operativ və ya müqavilənin özündə tənzimlənməli olan müddəaları daxil etməkdən qaçmaq lazımdır.

Misal 1: "Son Tarix" – İcarə müqaviləsinin ilkin müddətinin bitməsinə 30 gün qalmış vaxt ərzində hər hansı tarix *və bu tarix barədə İcarəyə verən İcarəçiyə yazılı məlumat verməlidir.*

Misal 2: "Açıqlama Məktubu" – Satıcı tərəfindən Alıcıya təqdim edilən və *özündə satılan şirkət barədə dolğun və düzgün məlumatı əks etdirməli olan məktub* deməkdir.

Yuxarıdakı 1-ci misalda cümlənin kursivlə qeyd olunan hissəsi öhdəlikdir və müqavilənin müvafiq hissəsində ətraflı tənzimlənməlidir. 2-ci misalda isə kursivlə qeyd olunan hissə məhiyyət etibarını ilə faktların təsdiqidir və müvafiq hissədə olmalıdır.

- (f) Bəzən müqavilələrdə *hüquqi terminlərin* anlayışları da verilir. Bu misallara nəzər yetirin:

Misal: "Qərəzli Əməl" – Tərəfin qəsdən və dərk edərək törətdiyi elə bir əməldir (hərəkət və ya hərəkətsizlik) ki, Tərəf bu əməli digər şəxsə bilərəkdən zərər vurmaq məqsədi ilə və ya bu əməlin zərərverici nəticələrinə açıqca biganə olmaqla törətmiş olur. Buraya vicdanla və ya səhv qərar və ya digər səhv nəticəsində edilən və digər şəxsin həyatını, mülkiyyətini və ya ətrafı mühiti

qorumaq halı kimi xüsusi hallarla əsaslandırılan əməllər daxil deyildir.

“Kobud Ehtiyatsızlıq” – ehtiyatlı davranış normasından açıqca və ciddi şəkildə qırağa çıxan və ya əməlin zərərli nəticələrinə kobudcasına biganə yanaşmaqla törədilən hər hansı əməl (hərəkət və ya hərəkətsizlik).

Bu cür anlayışların müqavilədə verilməsinin bir faydası varmı? Azərbaycan Mülki Məcəlləsinə əsasən borclunu qərəzli və kobud ehtiyatsızlıqdan öhdəliklərinin pozulmasına görə qabaqcadan azad etmək olmaz⁵. Mülki Məcəllənin özündə bu terminlərin anlayışı verilməmişdir. Bu cür terminlərin izahına mülki hüquq nəzəriyyəsinə dair materiallarda rast gəlmək olar. Qanunvericilikdə hüquq terminlərin anlayışının olmadığı halda müqavilədə terminin tərifinin verilməsinin müəyyən faydası ola bilər.

Şərtlər Topplusu (Term Sheet)

Bəzi hallarda və xüsusən də iri həcmli müqavilələrdə tərəflər (onların hüquqşünasları) müqaviləni tərtib etməyə bazlamaşdan əvvəl əsas şərtlər toplusunu tərtib etmək və onlar üzrə danışıqlar aparmaq daha məqsəduyğun olur. İngilis dilində bu sənədə adətən *“term sheet”* kimi istinad edilir⁶. Məqsəd danışıqları prosesində səmərəliliyə nail olmaqdır. Uzun vaxt sərf edib müqavilə üzrə danışıqlar aparmaqdansa, *term sheet* ona imkan verir ki, tərəflər ən mühüm məsələlər barədə razılığa gəlib-gəlmədiklərini müəyyən etsinlər. Ondan sonra müqavilənin özünün tərtib edilməsi və razılaşdırılması asanlaşır.

Term sheet formaca müqavilənin anlayışlar hissəsinə oxşayır, hərçənd tam da eyni deyildir. *Term sheet*-in bir hissəsi məhz anlayışlardan ibarətdir. Məsəl üçün, beynəlxalq borc müqaviləsində *term sheet*-də belə bir maddə anlayış olar bilər:

Məsəl: “Faiz” - illik hesablanmaqla, 5% olan əsas faiz üstə gələrək Faizin ödəniş gününə Azərbaycan Respublikasında banklararası borclar üzrə müəyyən olunan orta faiz dərəcəsi deməkdir.

Bu cür anlayış müqavilənin anlayışlar hissəsinə daxil edilir. Ancaq bu anlayış özündə həmçinin müqavilənin əsas şərtlərindən birini özündə əks etdirir. Bu anlayış deyir ki, kredit üzrə faiz dərəcəsi 5% + banklararası borcların orta faiz dərəcəsi məbləğində müəyyən edilir. Bu şərti əldə edən tərəf (adətən borc alan) bu şərtin qəbul edib-etmədiyini barədə qərar qəbul etməlidir.

⁵ Mülki Məcəllənin 448.2-ci maddəsi

⁶ Bəzən digər sənədlərin tərtibi yolu ilə də şərtlər toplusu barədə müzakirələr aparmaq olar. Məsəl üçün, bəzən niyyət məktubunda əsas şərtlər göstərilir.

5. Əhəmiyyətli Mənfi Dəyişiklik

Müqavilələrdə “əhəmiyyətli mənfi dəyişiklik” (ingilis dilindən tərcümə etdikdə) barədə müddəa olur. Qısa olaraq bu söz birləşməsinə “ƏMD” kimi istinad edəcəyik (zəruri olduğu hallarda).

Adətən “əhəmiyyətli mənfi dəyişikliyi” in müqavilənin təriflər hissəsində tərfi verilir və bu tərfi verilmiş ifadə müqavilə boyu istifadə olunur.

Sadə və daha asan formada alqı-satqı müqaviləsinin misalında ƏMD maddəsi belə ola bilər:

“Əhəmiyyətli Mənfi Dəyişiklik” Alıcının vəziyyətində olan hər hansı şəxsin qəbul edə biləcəyi əqləbatan və əsaslı qərarına əsasən Satıcının fəaliyyətində, fəaliyyətinin nəticələrində, aktivlərində, passivlərində və ya maliyyə vəziyyətində hər hansı əhəmiyyətli mənfi dəyişiklik deməkdir.⁷

ƏMD maddəsini anlamaq üçün onun istifadə səbəbini anlamaq zəruridir. Böyük əksəriyyət hallarda ƏMD hər hansı tərəfin (yuxarıdakı misalda Alıcıya) müqaviləni ləğv etmək və ya hər hansı digər formada müəyyən müqavilə öhdəliklərindən azad olmaq hüququnu yaratmaq üçün istifadə olunur. Misal üçün, əgər ƏMD baş verirsə, Alıcı satış qiymətini ödəməyə və (və ya) müqaviləni ləğv edə bilər.

ƏMD maddəsinin xüsusiyyətlərindən biri odur ki, tərfi verilən sözlərin özləri tərifdə istifadə olunur – yəni “Əhəmiyyətli Mənfi Dəyişiklik” əhəmiyyətli mənfi dəyişiklik deməkdir. Bir sıra səbəblərdən bu qəbul olunmuş praktikadır, ancaq əlbəttə ki, sözləri istifadə etməmək və daha konkret sözlərdən istifadə edərək bu anlayışın tərifini vermək mümkündür.

Əhəmiyyətli mənfi dəyişiklik üç sözdən ibarətdir: (a) əhəmiyyətli, (b) mənfi və (c) dəyişiklik. “Mənfi” və “dəyişiklik” ifadələri nisbətən aydındır: mənfi pisə doğru deməkdir, “dəyişiklik” isə hansısa hala, vəziyyətə və ya hadisəyə nisbətdə digər hal, vəziyyəti və ya hadisənin olması deməkdir. Əvvəlki cümlədə “nisbətən” sözünü biz təsadüfən istifadə etmədik – nəyin “mənfi” və ya “dəyişiklik” olması barədə mübahisə və fikir ayrılığı yarana bilər.

“Əhəmiyyətli” sözü (yəni hansı dəyişikliyin əhəmiyyətli olub-olmaması) daha çox mübahisə obyektinə ola bilər. Azərbaycanın Mülki Məcəlləsinin bir sıra maddələrində “əhəmiyyətli” sözündən istifadə edilir. Ancaq ƏMD üçün Mülki Məcəllənin 422-ci maddə xüsusən vacibdir. 422.1-ci maddənin 2-ci cümləsinə əsasən əhəmiyyətli dəyişiklik o halda olur ki, “*tərəflər bu dəyişməni əqləbatan şəkildə əvvəlcədən görə bilsəydilər, müqaviləni əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənən şərtlərlə bağlayar və ya ümumiyyətlə, bağlamazdılar*”. Başqa cür desək dəyişiklik o halda əhəmiyyətlidir ki, onun baş verməsi tərəfin əqdin

⁷ ƏMD bu tərfi bu məqalədən götürülmüşdür: Kenneth A. Adams, *A Legal Usage Analysis of “Material Adverse Change” Provisions*, Fordh Journal of Corp. and Fin. Law Review, Vol. 10, issue 1 (2004)

şərtlərinə dair və ya əqdi bağlaması qərarına təsir göstərə bilər. Məsəl üçün, əgər alqı-satqı müqaviləsi üzrə alıcı bilsəydi ki, müəyyən dəyişiklik var və ya olacaqdır, o, ya əqdə ümumiyyətlə daxil olmazdı və ya fərqli şərtlərlə daxil olardı.

Yazılma və Danışıqlar üçün Qeydlər

- (a) ƏMD-in yuxarıda göstərilən misalı sadədir və bir çox hallarda istifadə oluna bilər. Ancaq müqavilənin istənilən maddəsi kimi ƏMD maddəsi də danışıqlar obyektinə ola bilər və çox zaman da olur. Aşağıda hüquqi şəxsin paylarının alqı-satqısı müqaviləsindən misal nəzər yetirin – burada “Şirkət” dedikdə payları satılan hüquqi şəxs nəzərdə tutulur:

Misal: “Əhəmiyyətli Mənfi Dəyişiklik” əqləbatan şəxsin qəbul edə biləcəyi əsaslı qərarına əsasən Satıcının, ayrı-ayrılıqda və ya birlikdə götürüldükdə, (a) fəaliyyətində, fəaliyyətinin nəticələrində, aktivlərində, passivlərində və ya maliyyə vəziyyətində, yaxud (b) Satıcının bu Müqavilədə nəzərdə tutulan əqdləri tamamlamaq imkanında əhəmiyyətli mənfi dəyişiklik deməkdir, ancaq aşağıda sadalananlar və ya onlara aid olan hadisələr və vəziyyətlərin heç biri, istər ayrı-ayrılıqda, istərsə də birlikdə, Əhəmiyyətli Mənfi Dəyişiklik sayılmayacaqdır və ya ƏMD-in baş verib-verməməsi barədə qərarın qəbul edilməsi zamanı nəzərə alınmayacaqdır:

- (i) Şirkətin ölkəsinin qanunvericiliyində, tətbiq edilən mühasibat qaydalarında və ya onların şərhində və ya tətbiq praktikasında dəyişiklik,
- (ii) Şirkətin fəaliyyət göstərdiyi bazarlarda və ya sahələrdə dəyişiklik,
- (iii) maliyyə bazarlarında, ümumi iqtisadiyyatda və ya siyasi sahədə dəyişiklik,
- (iv) bu Müqaviləyə uyğun olaraq Satıcı tərəfindən görülməli hər hansı tədbir və ya Satıcının Müqaviləyə uyğun olaraq görməli olduğu hər hansı tədbirin görməsindən imtinası,
- (v) Şirkətin planlara və ya büdcəyə riayət etməməsi və ya maliyyə, əməliyyat, iqtisadi və sair proqnozlara nail olmaması,
- (vi) bu Müqavilənin bağlanması və elan olunması.

Yuxarıda misal kimi gətirdiyimiz daha geniş ƏMD maddəsini təhlil etmək məqsədi ilə 4 hissəyə bölmək olar və onların hər biri danışıq predmetinə ola və fərqli formalarda yazıla (və ya yazılmasından imtina edilə) bilər:

- (1) “əqləbatan şəxsin” rəyinə əsasən hissəsi. Burada ƏMD əqləbatan şəxsin deyil alıcının və ya satıcının mülahizəsindən asılı ola bilər və ya digər

misalda göstərilədiyi kimi “alıcının vəziyyətində olan şəxsin ağlabatan və əsaslı qərarına əsasən” ola bilər. Bəzi hallarda bu cümləni ümumiyyətlə daxil etməirlər.

- (2) “ayrı-ayrılıqda və ya birlikdə götürüldükdə” hissəsi. Satıcıya ancaq hadisələrin ayrı-ayrı baxılması daha sərfəlidir, alıcıya isə əksinə. Bəzi hallarda bu sözləri ƏMD-in tərifinə daxil etməirlər.
 - (3) dəyişikliyin təsir etdiyi amillər, faktorlar və sahələri – misal üçün, Şirkətin maliyyə vəziyyəti. Bu siyahını qısaltmaq və ya daha dar məna daşıyan ifadələrdən istifadə etmək olar. Misal üçün, maliyyə vəziyyəti əvəzinə, “Şirkətin pul axınlarına” ifadəsini istifadə etsək, mahiyyət etibarilə biz ƏMD-in təsir dairəsini daha daraltmış oluq.
 - (4) istisnalar – yəni hansı dəyişikliklər, hadisələr və ya vəziyyətlər ƏMD sayılmır. Bunların hər biri danışığ obyektinə ola və müxtəlif formalarda istifadə edilə bilər.
- (b) ƏMD müqavilənin bir sıra maddələrində istifadə oluna bilər. Adətən bu maddələrdə istifadə olunur:
- (i) Təsdiq və zəmanətlərdə

Misal: Tərəf təsdiq edir ki, o, onun maliyyə vəziyyətində Mühüm Əhəmiyyətli Dəyişiklik yarada biləcək heç bir məhkəmə icraatında tərəf deyildir.
 - (ii) Şərtlər nəzərdə tutulan maddələrdə

Misal: Alıcının malın qiymətini 1 yanvar 2010-cu il tarixində ödəmək öhdəliyi o şərtlə mövcud olur ki, həmin tarixə heç bir ƏMD mövcud deyildir və ya ağlabatan mülahizəyə əsasən ƏMD-in baş verməsi gözlənilmir.
 - (iii) Müqavilənin ləğv olunması və ya oxşar maddələrdə. Müqavilədə nəzərdə tutula bilər ki, hər hansı tərəf barədə ƏMD baş verərsə, digər tərəf müqaviləyə birtərəfli qaydada xitam verə bilər və ya digər oxşar nəticələr yarana bilər. Misal üçün, kredit müqaviləsində borcalana münasibətdə ƏMD baş verərsə, kreditör verdiyi kreditlərin və yığılan faizlərin vaxtından əvvəl ödənilməsini tələb edə bilər.
 - (iv) Öhdəliklər maddəsində. Misal üçün, lisenziya alan özünə münasibətdə ƏMD baş verdiyi halda lisenziya verənə bu barədə məlumat verməlidir.

- (c) Mülki Məcəllənin 422-ci maddəsində “şəraitin əhəmiyyətli dəyişməsi” tənzimlənir. Bu maddə xarakterinə görə ƏMD kimi başa düşülə bilər, bununla belə bir sıra məqamları nəzərə almaq lazımdır. 422-ci maddə tərəflərə ƏMD barədə istədikləri kimi razılaşmağa gəlmələrini qadağan etmir və ya əngəlləşdirmir. Baxın, misal üçün, 422.1-ci maddənin 1-ci cümləsindən və 422.2.4-cü maddədən belə nəticəyə gəlmək olar ki, tərəflər ƏMD-i müqavilədə ətraflı tənzimləyə bilərlər.
- (d) Müqavilədə “əhəmiyyətli” sözü fərqli hallarda istifadə edilir. Bəzən onun mənası sadəcə “mühüm” və ya “vacib” deməkdir. Bəzən sadəcə “əhəmiyyətli” sözün yerinə ƏMD istifadə etmək olar və zəruri olur, bəzi hallarda isə olmur. Bu misallara nəzər yetirin:

Misal 1: Lisenziya alan tərəfindən müqavilə üzrə *öhdəliklərinin əhəmiyyətli pozuntusu* Öhdəliklərin Pozulması Hadisəsi hesab ediləcək və bu zaman Lisenziya verən müqaviləyə birtərəfli qaydada xitam verə bilər.

Bu misalda əgər müqavilədə ƏMD-in tərfi verilmişsə, o zaman cümləni dəyişərək ƏMD-dən istifadə etmək daha məqsəduyğun olar:

Misal 1.1: Lisenziya verən müqaviləni Öhdəliyin Pozuntusu Hadisəsi baş verdikdə müqaviləyə birtərəfli qaydada xitam verə bilər. Aşağıdakılar Öhdəliyin Pozuntusu Hadisəsi sayılır:

- (a) Lisenziya alan müqavilə üzrə öhdəliyini pozarsa və bu pozuntu ƏMD-yə gətirib çıxarsa və ya ƏMD gətirib çıxarması əsaslı olaraq gözlənilərsə.

Misal 2: Lisenziya alan tərəfindən onun tərəf olduğu hər hansı *əhəmiyyətli müqavilənin* pozulması halı baş verərsə, Lisenziya verən bu müqaviləyə xitam verə bilər.

Misal 2-də “əhəmiyyətli” sözünün ƏMD ilə əvəz oluna bilməsi (cümləni dəyişdirməklə) tərəflərin niyyətindən asılıdır. Əgər burada “əhəmiyyətli” sözündən istifadə lisenziya alanın vəziyyətinə və ya, misal üçün, müqaviləni icra etmək imkanlarına təsiri ifadə etməkdirsə o zaman əhəmiyyətli sözünü ƏMD ilə dəyişdirmək olar – baxın Misal 1.1-ə. Oxşar formadan istifadə edilə bilər.

Əgər 2-ci misalda lisenziya verən üçün əsas olan lisenziya alanın tərəf olduğu müqavilənin lisenziya alanın vəziyyətinə və ya müqaviləni icra etmək imkanlarına təsiri deyil, bu əhəmiyyətli sayılan müqavilələrin ləğv edilməsi faktıdırsa, o zaman “əhəmiyyətli” sözünü ƏMD ilə əvəz etməmək olar.

Misal 3: Əgər AZN/USD məzənnə nisbətində *əhəmiyyətli* dəyişiklik baş verərsə, o zaman tərəflər hər hansı tərəfin tələbi ilə yeni məzənnə nisbətini nəzərə alaraq icarə haqqının yeni məbləğinin razılaşdırılması üçün danışıqlar

aparmalıdırlar.

Misal 3-də əhəmiyyətli sözünü ƏMD ilə əvəz etmək olar, ancaq böyük əksəriyyət hallarda bu cür istifadəni tərəflər ƏMD ilə əvəz etmək istəməzlər, çünki məzənnə dəyişikliyi nəticəsində hər hansı tərəf üçün açıqca mənfi hüquqi nəticə baş vermir.

Yuxarıdakı misallar “əhəmiyyətli” sözünün hansı hallarda ƏMD ilə əvəz edilməsi barədə bir ümumi nəticəni çıxarmağa imkan verir. Biz hesab edirik ki, ƏMD o hallarda istifadə edilir ki: (i) əhəmiyyətli dəyişiklik hər hansı tərəfə münasibətdə baş verir (yəni ümumi deyildir) və (ii) bu mənfi dəyişikliklərin o tərəf üçün mənfi nəticələri ilə - misal üçün, müqavilənin ləğv olunması – bağlı olur.

6. Standart Şərhlər

Müasir müqavilələrdə və xüsusən də böyük müqavilələrdə “Şərhlər”⁸ maddələri daxil edilir. Bunlardan aşağıdakıları misal gətirmək olar:

Misal:

- Müqavilədə Satıcıya və Alıcıya ayrı-ayrılıqda “Tərəf”, birlikdə isə “Tərəflər” kimi istinad edilə bilər.
- Bu Müqavilədəki maddələrin başlıqları Tərəflərin rahatlığı üçündür və Müqavilənin hər hansı müddəasının təfsir olunmasında rol oynaya bilməz.
- Kontekstdən ayrı qaydanın irəli gəldiyi hal istisna olmaqla, tək halında istifadə olunan sözlərə onların cəm halından olan formaları da daxildir və cəm halında istifadə olunan sözlərə onların tək halında olan formaları da daxildir.
- Bu Müqavilədə hər hansı əlavələrə və ya maddələrə istinad, bu Müqavilənin əlavələrinə və maddələrinə istinaddır.
- Şəxs dedikdə istər hüquqi, istərsə də fiziki şəxs nəzərdə tutulur.
- Bu Müqavilədə “daxildir” və ya “o cümlədən” sözləri heç bir məhdudiyyəti ehtiva etmir və “məhdudiyyət qoyulmadan, daxildir” və ya “o cümlədən (ancaq bunlarla məhdudlaşmadan)” kimi başa düşülməlidir.
- Hər hansı Tərəfin bu Müqavilədə nəzərdə tutulan öhdəliklərinin icra etməsi öhdəliyi həmçinin öhdəliklərin icrası üçün zəruri olan sənədlərin imzalanması, təqdim edilməsi və ya əldə edilməsi və digər zəruri olan hərəkətlərin yerinə yetirilməsi öhdəliyini də ehtiva edir.

⁸ İngiliscə “Interpretations”

- Müqavilənin məqsədləri üçün “üçüncü şəxs” dedikdə Müqaviləyə tərəf olmayan hər hansı şəxs nəzərdə tutulur.

Müqavilələrdə digər şərtlərə də rast gəlmək olar. Bu cür maddələr müqavilənin yazılması prosesini asanlaşdırır. Misal üçün, alqı-satqı müqaviləsində hər hansı mala dair müddəa digər mallara da şamil edilə bilər.

Misal: Satıcı 10 ədəd Əşyanı Alıcıya Satır. Hər bir Əşyanın qiyməti 100 manatdır. Alıcı hər hansı Əşyanın qiymətini vaxtında ödəmədikdə, Satıcı ödənilməyən məbləğ üçün cərimənin ödənilməsini tələb edə bilər.

Bu misalda “Əşya” sözü tək halda istifadə olunur. Ancaq bu maddə tək bir Əşyaya deyil, bütün 10 əşyaya aiddir.

7. Müqavilənin Predmeti

Hər bir müqavilənin predmeti olmalıdır. Müqavilənin predmetini yazan zaman aşağıdakıları nəzərə almağınızı tövsiyyə edirik:

- (a) Müqavilənin predmeti *aydın* olmalıdır. Əks təqdirdə məhkəmə qərara gələ bilər ki, tərəflər arasında müqavilə mövcud deyildir. Bəzən müqavilənin predmetini bir cümlə ilə ifadə etmək olur:

Misal: Bu Müqaviləyə uyğun olaraq Alıcı Satıcıdan Malları satın alır və Qiyməti Alıcıya ödəyir, Satıcı Malları Alıcıya satır və təhvil verir.

İlk baxışdan asan bir məsələ kimi görünə də bəzən müqavilənin predmeti mübahisə obyektinə çevrilə bilər. ABŞ Hüquq Fakültələrində müzakirə edilən məhkəmə işlərindən biri *Frigaliment Importing Co v. B.N.S. International Sales Corp*⁹. Həmin BNS şirkəti müqaviləyə əsasən Frigaliment şirkətinə dondurulmuş formada “chicken”¹⁰ (ingilis dilində) satmalı və təchiz etməli idi. Məhsullar hissə-hissə çatdırılırdı və birinci hissə çatdırıldıqdan sonra Frigaliment şirkəti məhsulların yaşlı toyuqlar olduqlarını gördü. Bu cür toyuqlar isə broyler və qızardılma üçün yararlı deyil. Məhkəmədə əsas mübahisə mövzusu “chicken” dedikdə nəyin başa düşülməsi idi. Frigaliment şirkətinin fikrincə “chicken” dedikdə daha cavan cücələr nəzərdə tutulur – broylerlər. BNS şirkəti iddia edirdi ki, “chicken” dedikdə istənilən quş məhsulu nəzərdə tutulur. Sonra

⁹ US District Court, Southern District Ny, 190 F. Supp. 166 (1960). ABŞ Hüquq Fakültələrində bu məhkəmə işi müqavilənin şərhə nöqtəyi-nəzərindən müzakirə olunur.

¹⁰ Azərbaycan dilinə yaxın olan tərcümə “quş” olardı – ancaq ingilis dilində adətən toyuq, xoruz və cücə başa düşülür.

iddiaçı Frigaliment şirkəti uduzdu, çünki məhkəmənin fikrincə iddiaçı “chicken” sözünün dar mənada işlənilməsini sübut etmək öhdəliyini yerinə yetirə bilmədi.

Bizim praktikamızda daha bəsit bir situasiya ilə rastlaşmışıq. Daşınar bir mal alan şirkət malın yeni olmasını gözləyirdi və satıcı ilə danışıqlarda malın yeni olması əsasında aparılmışdır. Ancaq müqavilədə malın yeni olması barədə söz yox idi və alıcıya çatan mal işlənmiş idi. Nəticədə alıcı bir çox problemlər yaşadı. Bu problemlərin nəticəsi sadəcə “yeni” sözünün müqavilədə olmaması idi.

- (b) Xüsusən **xidmət** müqavilələrini yazan zaman predmetə diqqət yetirmək lazımdır. Adətən xidmət müqaviləsində xidmət göstərən göstərəcəyi xidmət yazılır. Misal üçün, xidmət göstərən mənzilə dair dizayn verməlidir. Bu çox geniş bir müddəə olar. Tərəflər razılaşa bilərlər ki, “dizayn” sifarişçinin göstərişlərinə uyğun gəlməlidir. Ancaq bu xidmət göstərən üçün risklər yaradır, çünki göstərişlərin sayı çox ola bilər. Ona görə xidmət göstərən bu “göstərişlərə” məhdudiyyətlər qoymağa çalışmalıdır: misal üçün, müqavilədə və ya onun əlavəsində sadalanan göstərişlər (və ya “spesifikasiyalar”) və ya dizayn tərəfin göstərişləri əsasında yalnız 3 dəfə yenidən işlənilə bilər və sair.

Bəzən predmeti konkretləşdirmək zərurəti yaranır. Misal üçün, mühəndislik və tikinti müqaviləsində tikinti şirkətinin göstərəcəyi xidmətləri yazmaq zəruridir. İlustrasiya məqsədləri üçün aşağıdakı misala nəzər yetirin:

Misal: Podratçı Sifarişçiyə Obyektin layihələndirilməsi, Obyektlə bağlı mühəndislik işlərinin görülməsi, Obyektin tikintisi üçün zəruri və lazım olan hər hansı və bütün avadanlıqların, materialların və digər əşyaların alınması, tikinti işlərinin aparılması, Obyektin sınaqdan keçirilməsi və Obyektin tam olaraq tikilərək təhvil verilməsi üçün zəruri olan bütün xidmətlərin göstərilməsini öz üzərinə götürür və o cümlədən (ancaq bunlarla məhdudlaşmadan):

- (i) yerin səthinin və yer təkinin araşdırılması...
- (ii) zəruri sayda və müvafiq ixtisasa malik olan işçilərin cəlb edilməsi
- (iii) Obyektin layihələndirilməsi və mühəndislik işlərinin aparılması
- (iv) Lazımi icazələrin alınması və müvafiq dövlət qurumları ilə razılaşdırılması
- (v) Tikinti işlərinin aparılması və tikinti işlərinin idarə edilməsi
- (vi) Obyektin sınağa hazırlanması, Obyektin sınaqdan keçirilməsi və təhvil verilməsi

- (vii) Obyektin istifadəsinə dair sənədlərin hazırlanması və təhvil verilməsi və sair

İri beynəlxalq EPC¹¹ müqavilələrində bu cür predmet maddəsi 25 səhifə də ola bilər. Predmetin nə qədər geniş yazılması predmetin mürəkkəbliyindən asılıdır. Adətən qəliz və mürəkkəb xidmət müqavilələrində predmetin geniş açıqlanmasına ehtiyac yaranır.

- (c) Yuxarıdakı misallar bir mühüm məsələni üzə çıxarır: bir çox hallarda müqavilənin predmetində malın və ya xidmətin keyfiyyətinə dair zəmanət göstərilmiş olur. Yəni misal üçün, malın “yeni” olmasının yazılması mala dair zəmanəti də əks etdirir. Xidmətin daha konkret yazılması həmin xidmətə dair keyfiyyət meyarının nə qədər dəqiq olmasını ehtiva edir.
- (d) Bəzən predmetin maddəsinə predmetə dair məhdudiyyət daxil etmək zərurəti olur:

- Misal:
- 1.1 Lisenziya verən bu Müqavilənin şərtlərinə uyğun olaraq Lisenziya alana Texnologiyadan istifadə hüququ verir və Lisenziya alan bu hüquqdan istifadə üçün Lisenziya verənə Qiyməti ödəyir.
- 1.2 Lisenziya verən Lisenziya alana yalnız 1.1-ci maddədə nəzərdə tutulan hüquq verir və Lisenziya alanın Texnologiyaya heç bir digər hüququ əmələ gəlmir.

- (e) Tez-tez rast gəlinən hallardan biri predmetin müqavilənin əlavəsində daha ətraflı izah edilməsidir. Misal üçün, malların göndərilməsi müqaviləsində (ingiliscə: *supply agreement*) təchiz olunacaq malların dəqiq siyahısı və onların spesifikasiyaları müqavilənin əlavəsində göstərilə bilər. Predmetin müqavilənin əlavəsində göstərilməsinin fərqli səbəbləri ola bilər; misal üçün: (i) müqavilənin əsas hissəsi dəyişmir, ancaq tərəflərdən və ya digər faktorlardan asılı olaraq predmet dəyişə bilər və (ii) müqavilənin digər maddələri nöqteyi-nəzərdən predmet ayrıca bir hissə kimi olduqda və müqavilə boyu predmetə sadəcə tərfi verilmiş sözə (misal üçün, “Mal” və ya “Xidmət”) istinad etməklə istinad etmək mümkün olduqda və predmetin təsviri geniş yer tutduqda.

¹¹ Tikinti müqaviləsinin növüdür. Açıqlaması: *Engineering, Procurement and Construction*

8. Təsdiqlər və Zəmanətlər

Konsepsiya

Bu konsepsiya Anqlo-Sakson müqavilə hüququndan əmələ gəlir. Buna baxmayaraq müqaviləyə təsdiq və bəyanatların bu və ya digər formada daxil edilməsi geniş yayılmış praktikadır.¹²

Müqavilədə təsdiq və zəmanətlərin nə qədər Azərbaycan hüququnda yer alması və uyğun olması hələ də tam olaraq aydın deyildir. Bununla belə düzgün yazılan müqavilədə bu institutu yaratmaq mümkündür.

Tərəf müqavilədə hər hansı faktı təsdiq edir. Məsələn, daşınmaz əmlakın icarəyə götürülməsi müqaviləsində icarəyə verən təsdiq edir ki, əmlaka heç bir üçüncü şəxsin hüquqları mövcud deyildir. Təsdiq *faktların* təsdiqidir. Fakt ya keçmiş hadisə və ya mövcud olan və ya davam edən hadisə ola bilər. Bir qayda olaraq gələcək "fakt" ola bilməz.

Bu təsdiq düzgün olmadığı halda təsdiqi verən tərəf digər tərəfi aldatmış olur (əgər təsdiq bilərəkdən yalan olmuşsa) və ya digər tərəf əqdin əsasları barədə yanlışdır. Bu zaman yanlış "vacib" və "əhəmiyyətli" olmalıdır (baxın Mülki Məcəllənin 347.7-ci maddəsinə).

Tərəf müqavilədə *zəmanət* verməklə öhdəsinə götürür ki, onun təsdiqi düzdür və əgər bu təsdiq yalnız olarsa zəmanət pozulmuş sayılır və bu pozuntu hüquqi nəticələr yaradır. Zəmanət ayrıca hüquq institutu kimi Azərbaycan mülki hüququnda yoxdur, baxmayaraq ki, Mülki Məcəllənin və digər qanunların ayrı-ayrı maddələrində buna istinad edilir. Ona görə də zəmanət müqavilə ilə yaradılır. Şəxs təsdiq edir ki, hər hansı fakt düzdür – bu təsdiqdir. Təsdiqi edən tərəf üzərinə götürürsə ki, bu təsdiqin yalnız olması nəticəsində (tesdiqi verən tərəfin təqsir dərəcəsindən asılı olmayaraq) digər tərəfə dəyən ziyanı ödəməyəkdir, hesab edirik ki, şəxs mahiyyət etibarilə Anqlo-Sakson hüququnda olan zəmanəti yaratmış olur.

Təsdiq və zəmanətlər **risklərin bölüşdürülməsi** metodudur. Bir tərəf hər hansı faktı təsdiq edən zaman digər tərəfə həmin faktın düzgün olmadığı halda ondan zərərin ödənilməsi və ya müqavilənin ləğv etmək hüququ vermiş olur. Ona görə tərəflər danışıqlar aparan zaman diqqətlə baxmalıdırlar ki, *hansı* faktları təsdiq edirlər və *necə* təsdiq edirlər. Baxın bu misala:

Misal: Satıcı təsdiq edir və zəmanət verir ki, onun və ya onun vəzifəli şəxslərinin, bildikləri qədər (ağlabatan araşdırma apardıqdan sonra) Malın keyfiyyətinə dair əvvəllər heç bir iddia qaldırılmamış və hazırda da qaldırılması gözlənilmir.

¹² Baxın Mülki Məcəllənin 339.2-339.3, 347-ci maddələrinə

Əgər yuxarıdakı maddədə *“onun və ya onun vəzifəli şəxslərinin, əqlabatan araşdırma apardıqdan sonra, bildikləri qədər”* sözlərini silinərsə, bu hansı tərəf üçün daha sərfəlidir: satıcı, yoxsa alıcı?

Əgər yuxarıdakı misalda *“əqlabatan araşdırma apardıqdan sonra”* sözlərini silsək bu hansı tərəf üçün daha sərfəli olar?

Yazışma və Danışqlar üçün Qeydlər

Adətən hər bir tərəf çalışır mümkün qədər az təsdiq versin və mümkün qədər çox təsdiq alsın.

Təsdiq və zəmanətlər üzrə danışqlar aparən zaman bir sıra mühüm riskin idarə edilməsi vasitələrindən (*“texnikalardan”*) istifadə edirlər:

- (a) Bilavasitə təsdiqin verilməsindən imtina etmək. Elə bir hal ola bilər ki, tərəfin müəyyən təsdiq verməsi məqsəduyğun olmaya bilər. Misal üçün, torpaq sahəsini satan tərəfin satdığı torpağı əhatə edən dövlətin tikinti planlarının olmaması barədə təsdiq verməsi çətin məsələ olar.

Əgər tərəf hər hansı təsdiqin verilməsindən imtina edərsə, digər tərəfin strategiyası ilk növbədə imtinanın səbəbini öyrənməyə çalışmaqdır. Hər bir halda əgər tərəf hər hansı bir təsdiqin verilməsindən imtina edərsə, digər tərəf müqavilə bağlamaqdan imtina edə bilər. Digər bir alternativ imtina edilən təsdiqin əvəzinə hər hansı güzəştin əldə edilməsidir – misal üçün, satış qiymətinin azaldılması. Təsdiq imtina edilən zaman xeyrinə təsdiq verilməli olan tərəf bu imtina edilən təsdiqin riskini üzərinə götürmüş olur (əlbəttə, əgər müqaviləni bağlayarsa) – ona görə də o, bu əlavə risk üçün müəyyən maddi kompensasiyanı satış qiymətinin azaldılması formasında tələb edə bilər.

- (b) Əsas məqamlardan biri əlbəttə ki, xeyrinə təsdiq verilən (yəni təsdiqi qəbul edən) tərəfin verilən təsdiqin əvvəlcədən yalnız olduğunu bilməməsidir. Əgər təsdiqi qəbul edən tərəf əvvəlcədən bilirsə ki, təsdiq yalnızdır, o, bu təsdiqə əsaslanaraq təsdiqi verən tərəfə qarşı uğurlu iddia irəli sürə bilməz.

- (c) Tərəflər çox hallarda *“bilik faktoru”* üzərində danışqlar aparırlar. Təsdiq verən potensial məsuliyyətini azaltmaq üçün təsdiqi *“onun bildiyi qədər”* qeydi ilə verir. Bunlar müqayisə edin:

Misal 1: Satıcı təsdiq edir və zəmnət verir ki, satılan malın keyfiyyətində heç bir qüsurlu yoxdur.

Misal 2: Satıcı təsdiq edir ki, *onun bildiyi qədər* satılan malın keyfiyyətində heç bir qüsurlu yoxdur.

Burada “onun bildiyi qədər” sözlərinin əlavə edilməsi satıcının potensial məsuliyyətini azaldır və ya onun malın keyfiyyətinə dair məsuliyyətə cəlb edilməsi işini çətinləşdirir. 2-ci misalda Satıcını məsuliyyətə cəlb etmək üçün gələk Satıcının qüsurlar barədə bildiyi barədə müəyyən sübutlar mövcud olsun. Burada söhbət “həqiqi bilik”dən (ingiliscə: *actual knowledge*) gedir.

- (d) Təsdiq və ya zəmanəti alan tərəf daha çox “konstruktiv bilik” (anqlo-sakson hüququnda “*constructive knowledge*” konsepsiyası) meyarının daxil edilməsini istəyər. O, “onun bildiyi qədər” sözlərinə təsdiqi alan tərəf “*ağlabatan araşdırma apardıqdan sonra*” sözlərinin əlavə edilməsini israr edə bilər.

Misal: Satıcı təsdiq edir ki, onun bildiyi qədər (*ağlabatan araşdırma apardıqdan sonra*) satılan malın keyfiyyətində heç bir qüsurlar yoxdur.

Bu zaman satıcını məsuliyyətə cəlb etmək üçün alıcı sübut etməlidir ki, “əgər satıcı ağlabatan araşdırma aparsaydı” malın qüsurları barədə onda məlumat olardı. Bu o demək deyil ki, alıcı satıcının ağlabatan araşdırma aparmadığını sübut etməlidir – bir çox hallarda bu çətin bir iş olar. Sadəcə “araşdırma aparsaydı bilərdi” faktorunu sübut etməlidir.

- (e) Yuxarıda (c) və (d)-də göstərilən “bilik” meyarı ümumi şirkət münasibətində istifadə oluna bilər və ya müəyyən şəxsə (misal üçün, şirkətin vəzifəli şəxslərinə) münasibətdə istifadə oluna (anqlo-sakson hüququnda “*imputed knowledge*” konsepsiyası) və bu yolla məhdudlaşdırıla bilər.

Misal: Satıcı təsdiq edir və zəmanət verir ki, onun *müşahidə şurasının üzvlərinin və vəzifəli şəxslərinin bildiyi qədər* (*ağlabatan araşdırma apardıqdan sonra*) satılan malın keyfiyyətində heç bir qüsurlar yoxdur.

- (f) Bilik meyarının tez-tez istifadə olunduğu hallarda müqavilənin Təriflər hissəsində “bilik” sözünün tərifini də vermək olar:

Misal: “Bilik” – hər hansı Tərəfin “biliyinə” (və ya hər hansı digər oxşar terminə) münasibətdə həmin Tərəfin və onun hər hansı vəzifəli şəxslərinin faktiki olaraq bildikləri və ağlabatan araşdırma apardıqdan sonra bilməli olduqları məlumatlar nəzərdə tutulur

- (g) Təsdiqi verən tərəf təsdiqini “əhəmiyyətlilik” meyarından istifadə etməklə məhdudlaşdırıla bilər. Burada Əhəmiyyətli Mənfi Dəyişiklik (ƏMD) meyarında istifadə etmək olar və ya daha konkret meyar müəyyən etmək olar.

Misal 1: Satıcı təsdiq edir ki, Satıcıya qarşı ƏMD yaranan və ya Alıcının əsaslı mülahizəsinə əsasən ƏMD yaratması gözlənilən hər hansı məhkəmə iddiası mövcud deyildir

Misal 2: Satıcı təsdiq verir ki, ona qarşı predmetinin dəyəri 1 milyon manatdan çox olan məhkəmə iddiası yoxdur.

Çox vaxt ƏMD hər hansı təsdiqə və ya zəmanətə istisna kimi əlavə edilə bilər.

Misal 3: Satıcı təsdiq edir və zəmanət verir ki, o, müqavilə üzrə öhdəliklərinin yerinə yetirilməsi və müqavilədə nəzərdə tutulan əqdlərin icrası üçün bütün təsdiqləri, razılıqları, lisenziyaları və icazələri əldə etmiş və bunların hamısı müqavilənin imzalanması tarixinə qüvvədədir, *ancaq bu təsdiq və zəmanət mövcud olmadığı və ya qüvvədə olmadığı halda Əhəmiyyətli Mənfi Dəyişiklik yaratmayan və ya yaratması əsaslı olaraq gözlənilməyən təsdiqlərə, razılıqlara, lisenziyalara və icazələrə şamil edilmir.*

- (h) Təsdiqə müəyyən həcm məhdudiyyəti qoyula bilər. Misal üçün, satıcı təsdiq edir ki, onun alıcıya *siyahısını təqdim etdiyi proqram təminatları* barədə heç bir iddia mövcud deyildir. Bu zaman əgər alıcı digər proqram təminatlarını əldə edərsə, bu təsdiq həmin proqram təminatlarına şamil edilmir.
- (i) Təsdiq barəsində *zaman* məhdudiyyəti müəyyən edilə bilər. Misal üçün, satıcı təsdiq edir ki, son 1 ildə onun satdığı mala dair heç bir iddia qaldırılmamışdır.
- (j) Təsdiq və zəmanətlər üzrə danışıqlar tək birbaşa həmin maddələrin yazılış forması deyil, onların yalnız olduğu və ya pozulduğu hallarda hüquqi nəticələri barədə də aparılır. Tərəflər hüquqi nəticələr barədə maddələr vasitəsi ilə də risklərini idarə edə bilərlər. Bu zaman ƏMD anlayışından geniş istifadə oluna bilər.

Misal: İcarəyə verən icarə müqaviləsini aşağıdakı hallarda poza bilər:

- (1) İcarə alanın müqavilədə nəzərdə tutulan təsdiqləri yalnız olduqda və bunun nəticəsində ƏMD yarandıqda və ya ƏMD yaratması əsaslı olaraq gözlənildikdə

Bu misalda icarəyə verən sadəcə təsdiqin yalnız olması səbəbindən müqaviləyə xitam verə bilməz. Onun müqaviləyə xitam verə bilməsi üçün təmin təsdiqin yalnız olması əhəmiyyətli mənfi dəyişiklik yaratmalıdır.

- (k) Təsdiq və zəmanətlər üzrə danışıqlar həmin təsdiqin yalnız olması və ya zəmanətin pozulması nəticəsində məsuliyyətin həddləri üzrə də aparılır. Baxın bu kitabın Məsuliyyət hissəsinə, xüsusən də *Səbat* və *de minimis* metodları təsdiq və zəmanətlərlə əlaqədar daha tez-tez istifadə olunur.
- (l) Təsdiq və zəmanətlər üzrə danışıqlar aparən zaman "təkrarlanan təsdiq"lər də xüsusi diqqət çəkir. Təsdiq müəyyən vaxtda verilir və verildiyi vaxta və ya

ondan əvvəl baş verənləri əhatə edir. Məsəl üçün, satıcı müvafiq qanunvericiliyə uyğun olaraq fəaliyyət göstərir və ya satıcıya qarşı ƏMD yaranan və ya yarada bilən məhkəmə iddiası mövcud deyildir. Bu təsdiqlər onların verildiyi tarixdə düzgündür və onlar gələcəkdə bu təsdiqlərlə bağlı hər hansı problemin olub-olmamasını əhatə etmirlər. Yəni əgər təsdiqin verildiyi tarixdən sonra satıcı fəaliyyətində qanunvericiliyi pozarsa və ya ona qarşı ƏMD yarana bilən məhkəmə iddiası qaldırılsa, satıcının təsdiqi yalnız olmur.

Ona görə bir sıra hallarda təsdiqi verən tərəf müəyyən vaxtlarda təsdiqi təkrarlamalı olur. Məsəl üçün, tamamlama müddəti olan alqı-satqı müqaviləsində alıcı istəyər ki, tamamlama anında satıcının verdiyi təsdiqlər təkrarlansın.

Standart beynəlxalq kredit müqavilələrində belə bir müddət olur:

- Məsəl:
1. Müqavilənin x, y, z maddələrində nəzərdə tutulan təsdiqlər Təkrarlanan Təsdiqlər hesab edilir.
 2. Aşağıdakı tarixlərdə, həmin vaxta olan faktlar və hallara istinadən, Borc alan Təkrarlanan Təsdiqləri yenidən təqdim etmiş olur:
 - (i) Hər bir İstifadə üçün Müraciətin tarixində və hər bir Faiz Dövrünün birinci günündə, və...

Bir çox beynəlxalq kredit müqavilələrində borc alan ona ayrılan krediti bir neçə hissələrlə götürür. Bunun üçün o, banka "İstifadə üçün Müraciət"¹³ təqdim edir. Həmin müraciətdə adətən götürülən (və ya istifadə üçün "çıxarılan") kreditin məbləği göstərilir. "Faiz Dövrü"¹⁴ isə kredit üzrə faizlərin hesablandığı dövr deməkdir. Kredit üzrə faizlər həmin dövrün sonuncu günü ödənilir.

Geniş Yayılmış Təsdiq və Zəmanətlər

Aşağıdakı təsdiq və zəmanətlərə tez-tez rast gəlmək olur:

- (i) Mövcudluq – tərəf qanuni yolla yaradılmışdır, mövcuddur və onun əqdi bağlamağa səlahiyyəti vardır,
- (ii) Səlahiyyət – tərəfin əqdi bağlamağa zəruri səlahiyyəti vardır, o cümlədən bütün korporativ təsdiqlər (məsəl üçün, müşahidə şurasının və ya səhmdarların ümumi yığıncağının qərarı) əldə edilmişdir,
- (iii) Əqdin bağlanması və icrası tərəfin öhdəliklərinin pozulmasına və ya hər hansı qanunun və ya qaydanın pozulmasına səbəb olmayacaqdır,

¹³ İngiliscə "Utilization Request"

¹⁴ İngiliscə: "Interest Period"

- (iv) Əqdin predmetinə dair heç bir problem (misal üçün, yüklülük və sair) yoxdur,
- (v) Tərəfin əqdlə bağlı digər tərəfə təqdim etdiyi bütün məlumatlar düzgündür,
- (vi) Tərəfin maliyyə hesabatları beynəlxalq standartlara uyğun olaraq hazırlanmış və tərəfin fəaliyyəti barədə dolğun və dürüst məlumatları əks etdirir,
- (vii) Əqdin icrasına mane ola biləcək hər hansı məhkəmə işi və ya tərəfə qarşı hər hansı iddia və ya inzibati araşdırma və ya iş mövcud deyildir.

Konkret əqddən asılı olaraq həmin əqdə xas olan təsdiqlər və zəmanətlər ola bilər. Əqdin predmetində əqli mülkiyyət hüquqları olduqda bu hüquqlara dair bir sıra təsdiqlər – misal üçün, premetdən istifadə heç bir digər şəxsin əqli mülkiyyət hüquqlarını pozmur və ya əqli mülkiyyət hüquqları qanuna uyğun olaraq yaradılmış və qeydiyyatda alınmışdır və sair.

Açıqlama Məktubu ("*Disclosure Letter*")

Bir çox iri həcmli müqavilələrdə, xüsusən hüquqi şəxslərdən payların və ya hüquqi şəxslərin bütün əmlakının alınmasına dair müqavilələrdə açıqlama məktubundan tez-tez istifadə edilir. Açıqlama məktubunda təsdiq və zəmanət verən tərəf həmin təsdiq və zəmanətlərin şamil edilmədiyi hallar barədə digər tərəfə məlumat verir – və ya açıqlama edir. Misal üçün, açıqlama məktubu olan hallarda təsdiq və zəmanətin verilməsi maddəsi bu cür başlayır:

Misal: Satıcı təsdiq edir və zəmanət verir ki, *Açıqlama Məktubunda göstərilən hallar istisna olmaqla:*

- (i) onun heç bir əmlakı üzərində heç bir yüklülük və ya məhdudiyyət yoxdur,
- (ii) ona qarşı Müqavilənin icrasına təsir edə biləcək heç bir məhkəmə iddiası qaldırılmamışdır

Fərz edək ki, satıcının bəzi mühüm əmlakları üzərində ipoteka vardır və ya ona qarşı bir sıra iri həcmli məhkəmə iddiaları vardır. Bu cür məlumatları açıqlamaqla satıcı təsdiqlərin düz olmaması ilə bağlı mümkün məsuliyyətdən qaçmış olur. Bu cür açıqlamanı alan tərəf də qərar qəbul etməlidir ki, müqaviləyə daxil olmaq ona sərfəlidir, yoxsa yox. Ona görə açıqlama məktubu müqavilə imzalanmazdan əvvəl tamamlanmalıdır.

Baxmayaraq ki, məktubda sadəcə faktlar açıqlanır açıqlama məktubunun özü tərəflər arasında uzun danışıqlar mövzusu ola bilər.

Bəzi hallarda açıqlamalar ayrıca məktubda deyil, müqavilənin əlavəsində də verilə bilər.

Keyfiyyətə dair Zəmanət

Azərbaycan hüququna daha yaxşı tanış olan zəmanət mal və ya xidmətlərin keyfiyyətinə dair zəmanətdir. Mülki Məcəllədə və digər qanunvericilik aktlarında buna rast gəlmək olar. Azərbaycan hüququnda bu cür “zəmanət”in də konseptual əsası izah olunmur, ancaq aydındır ki, əgər bir şəxs əşyanın və ya xidmətin keyfiyyətinə dair zəmanət verirsə, o həmin zəmanətdən irəli gələrək müəyyən məsuliyyət daşıyır. Konkret məsuliyyətin nədən ibarət olmasını biz zəmanətin istifadə olunduğu qanunun maddələrində (misal üçün, Mülki Məcəllənin alqı-satqı müqaviləsinə dair maddələrdə) axtarmalıyıq.

Bəs qanunda hər hansı məsələyə dair zəmanətin verilməsi nəzərdə tutulmadıqda o zaman zəmanət verənin məsuliyyəti nədən ibarət olur? Misal üçün, texnologiyayı lisenziya əsasında digər şəxsə verən texnologiyanın sahibi zəmanət verir ki, alan şəxs texnologiyanın istifadəsi nəticəsində heç bir zərər çəkməyəcəkdir. Lisenziya xidmət deyildir; nə də alqı-satqı əqdi deyildir. Bu sualın Azərbaycan qanunvericiliyində aydın cavabı yoxdur. Bu səbəbdən də müqavilədə zəmanəti və onun pozulması nəticələrini mümkün qədər ətraflı yazmaq lazımdır. Hər bir halda aşağıdakıları nəzərə almağınızı tövsiyə edirik:

- (a) Zəmanət maddəsi üzrə danışıqlar adətən aşağıdakı məsələlər barədə olur:
 - (i) zəmanətin nədən ibarət olması – konkret olaraq zəmanəti təqdim edən nəyə zəmanət verir,
 - (ii) zəmanət verən nəyə zəmanət vermir və ya hansı hallarda zəmanət tətbiq edilmir,
 - (iii) zəmanətin müddəti
 - (iv) keyfiyyətin müəyyən edilməsi – yəni əşya və ya xidmət tələblərə (zəmanətə) cavab verirmi?
 - (v) zəmanətin pozulduğu halda zəmanət verənin məsuliyyəti, və
 - (vi) məsuliyyətin məhdudlaşdırılması.

Bunların hər birini aşağıda ardıcılıqla izah edirik.

- (b) Əşyaya dair zəmanət bir çox ölkələrin (o cümlədən Azərbaycanın) qanunvericiliyində daha geniş tənzimlənən zəmanətin növüdür. Zəmanətin müqavilədə necə yazılmasından çox şey asılıdır.

Misal 1: Satıcı Alıcıya 1 ədəd *HP Pavilion* markalı noutbuk kompüteri satır və Alıcı bu malı alır. Satıcı zəmanət verir ki, satılan mal müqavilədə mala dair nəzərdə tutulan xassələrə uyğun olacaqdır.

Misal 2: Satıcı zəmanət verir ki, satılan əşya

- (i) yeni olacaq,
- (ii) satış nəticəsində üzərində mülkiyyət hüququ tam olaraq və üçüncü şəxslərin hüquqlarından azad şəkildə alıcıya keçir,
- (iii) müqavilədə əşyaya dair göstərilən xassələrə uyğun olacaq,
- (iv) əşyada dizayna, materiala və ya onun hazırlanmasına, düzəldilməsinə və ya istehsal olunmasına dair heç bir qüsurlu yoxdur,
- (v) əşya onun təyinatına və müqavilədə göstərilən məqsədə uyğun olaraq istifadəyə tam olaraq yararlı olacaq,
- (vi) təhlükəsizlik və sağlamlıq qaydalarına uyğun olacaqdır,
- (vii) qanunvericiliyin tələblərinə uyğun olacaqdır və
- (viii) tələb olunan qaydada qablaşdırılmış olacaqdır.

Yuxarıdakı Misal 2-də nəzərdə tutulan zəmanət Misal 1-də göstərilən zəmanətdən daha genişdir və Alıcını daha çox qoruyur. Ümumiyyətlə, əşyaya dair zəmanət adətən Misal 2-də göstərilən məsələləri əhatə edə bilər. Bu zəmanətləri bir qədər fərqli formada ifadə etmək, onları müəyyən qədər daha dəqiq məlumatlarla tamamlamaq və ya məhdudlaşdırmaq olar. Misal 2-də olan cümlələr zəmanətin əsas mahiyyətini ifadə edir.

- (c) Xidmətlərə dair zəmanətlərin müəyyən xüsusiyyətləri vardır. Xidmətlərin (o cümlədən işlərin görülməsi) göstərilməsi müqaviləsində standart zəmanət təqribən belə olur:

Misal 1: Xidmət göstərən xidmətləri ondan gözlənilən səriştə, peşəkarlıq və ehtiyatla yerinə yetirməlidir.

Nəzərə almaq lazımdır ki, bu cür standart zəmanət çox genişdir və xidmət göstərənə qarşı bu cür maddə əsasında uğurlu məhkəmə iddiası qaldırmaq çətin ola bilər.

Xidmətə dair əlavə zəmanətlər də daxil etmək olar:

Misal 2: Xidmət göstərən xidmətləri

- (i) vaxtında,
 - (ii) sifarişçinin əsaslı göstərişlərinə uyğun olaraq,
 - (iii) xidmət göstərən fəaliyyət göstərdiyi sahədə tətbiq edilən ən yaxşı praktikaya uyğun tərzdə,
 - (iv) qanunvericiliyə uyğun olaraq və
 - (v) digər şəxslərin hüquqlarını pozmadan yerinə yetirməlidir.
- (d) Bəzi müqavilələrdə ingilis dilində *“performance guarantee”* deyilən zəmanət olur. Azərbaycan dilinə bunu *“hasilat zəmanəti”* kimi tərcümə etmək olar. Bu cür zəmanətə əsasən zəmanət verən təsdiq edir ki, hər hansı məhsul və ya xidmət müəyyən meyarlara uyğun nəticələr verəcəkdir. Çox vaxt hasilat zəmanəti məhz *nəticə* ilə bağlı olur. Misal üçün, şəxs pendir istehsal edən avadanlıq alır. İstehsal edilən pendir müəyyən keyfiyyət tələblərinə cavab verməlidir: misal üçün, tərkibində su və yağ müəyyən faiz miqdarında olmalıdır. Bu zaman avadanlığın özü, zəhəri və ya konstruksiyası, dizaynı və sair çatışmazlıqlardan azad ola bilər, buna baxmayaraq avadanlıq arzu olunan nəticələr verməyə də bilər.
- Hasilat zəmanəti tez-tez məhz texnologiyalarla bağlı istifadə olunur. Texnologiyaların lisenziyası müqavilələrində bu cür zəmanətlərə rast gəlmək olar. Misal üçün, A şirkəti avtomobil şüşəsinin istehsalı texnologiyasını B şəxsinin istifadəsinə (lisenziya) verir. B şəxsi bunun əvəzində A şirkətinə müəyyən qədər pul ödəyir. B şəxsi əmin olmaq istəyir ki, həmin texnologiyanın tətbiqi nəticəsində lazım olan keyfiyyətlərə malik olan (müqavilədə adətən konkret texniki göstəricilər göstərilir) məhsul istehsal etmək olacaqdır.
- (e) Zəmanətin məhdudlaşdırılmasına əlavə olaraq (aşağıda müzakirə edilmişdir) bəzən müqavilədə verilən zəmanətlərin hansı hallarda tətbiq edilməyəcəyini (və ya hansı hallarda tətbiq ediləcəyini) qeyd etmək zərurəti yaranır:

Misal 1: Bu müqaviləyə uyğun olaraq əşyaya verilən zəmanət aşağıdakı hallarda tətbiq edilmir:

- (i) alıcı əşyadan, təhlükəsizlik qaydaları da daxil olmaqla, əşyanın istifadə qaydalarına uyğun olaraq istifadə etmədikdə,
- (ii) əşyaya hər hansı dəyişiklik edildikdə və ya əşyanın konstruksiyasına hər hansı digər müdaxilə edildikdə [(və ya) əşyaya satıcının icazə vermədiyi hər hansı dəyişiklik edildikdə və ya əşyanın konstruksiyasına hər hansı digər müdaxilə edildikdə],
- (iii) əşya satıcının əvvəlcədən icazə vermədiyi və ya təsdiq etmədiyi üçüncü şəxsə əşyası və ya xidmətləri ilə istifadə edildikdə.

Oxşar istisnalar hasilat zəmanətində də ola bilər:

Misal 2: Bu müqaviləyə uyğun olaraq texnologiyaya verilən zəmanət yalnız o halda tətbiq olunur ki:

- (i) lisenziya alan avadanlıqları yalnız lisenziya verənin təsdiq etdiyi satıcılardan alsın,
- (ii) məhsulun istehsalı üçün istifadə olunan xammal yalnız lisenziya verənin istehsalı olsun,
- (iii) avadanlıqlar lisenziya verənin göstərdiyi qaydalara uyğun olaraq quraşdırılsın.

- (f) Zəmanətin müddətini müqavilədə göstərmək çox vacibdir və bu məsələ tərəflər arasında uzun danışıqlıqlara səbəb ola bilər. Bəzi hallarda qanunvericilikdə zəmanətin müddəti dispoitiv qayda kimi göstərilir – yəni bu müddət müqavilə ilə dəyişdirilə - artırıla və ya azaldıla – bilər.

Diqqət yetirməli olan məqamlar zəmanət müddətinin başlaması və bitməsi anıdır. Bu barədə müəyyənlik olmalıdır. Misal üçün, müqavilədə yazılırsa ki, əşyanın zəmanət müddəti 12 aydır – bu 12 ay hansı məqamdan hesablanır. Əksər hallarda əşyanın alıcıya təhvil verilməsindən sonra. Əgər əşya sınaqdan keçirilməlidirsə, o zaman alıcı üçün daha yaxşı olar ki, müddət sınaqdan sonra hesablınsın.

Zəmanətin pozulması aşkar edildikdən və qüsurlar aradan qaldırıldıqdan sonra düzəldilən və ya dəyişdirilən (və ya bərpa edilən) əşya, xidmət və ya onun bir hissəsinə zəmanət müddətinin yenilənib-yenilənmədiyini müqavilədə müəyyən etmək də lazım ola bilər:

Misal: Satıcı alıcının seçiminə uyğun olaraq qüsurlu hissəni dəyişməli və ya təmir etməlidir. Həmin dəyişdirilmiş və ya təmir edilmiş hissə üçün müqavilədə göstərilən zəmanət müddəti təmir edilmiş hissəsinin alıcıya təhvil verildiyi gündən başlayaraq yenidən hesablanacaqdır.

Alternativ olaraq, zəmanət müddətinin axımı qüsurun aradan qaldırılması müddətinə dayandırıla bilər.

- (g) Keyfiyyətin müəyyən edilməsi proseduru: tərəflər bu barədə razılaşsınlar ki, zəmanətə dair münasibətlərdə daha çox aydınlıq olsun.

Misal 1: Alıcı əşyaları qəbul edən gündə əşyaların üzərində hər hansı zəhəri zədələrin, çatışmazlıqların və sair qüsurların olmasını yoxlamalıdır və əgər hər hansı bu cür qüsurlar müəyyən edərsə, bu barədə satıcıya 1 iş günü ərzində məlumat verməlidir. Alıcı bu müddət ərzində bu cür qüsurlar barədə Satıcıya məlumat vermədikdə, hesab edilir ki, əşyada heç bir bu maddədə göstərilən zəhəri qüsurlar yoxdur və əgər varsa Alıcı bu cür qüsurlarla bağlı olan hüquqlarından imtina etmiş olur.

Alıcı hər hansı digər qüsurlar barədə Satıcıya zəmanət müddəti ərzində məlumat verməlidir.

Misal 2: Alıcı zəmanət müddəti ərzində əşyada hər hansı qüsurlar aşkar edərsə, bu barədə satıcıya məlumat verməli. Satıcı öz hesabına əşyanı yoxlamalı və əgər qüsurların olmasını təsdiq edərsə, bu qüsurlar 10 iş günü müddətində aradan qaldırılmalıdır. Əgər satıcı qüsurların olması barədə alıcı ilə razılaşmasa, satıcı 2 iş günü ərzində bu barədə alıcıya yazılı məlumat verməlidir. Tərəflər bu cür fikir ayrılığının aradan qaldırılması üçün müstəqil ekspert təyin edə bilərlər. Ekspertin yazılı rəyi tərəflər üçün məcburi xarakter daşıyacaqdır.

Misal 3: Qurğunun inşası və quraşdırılması lisenziya verənin texnologiyasına əsasən yekunlaşdıqdan sonra, ancaq lisenziya alan Qurğunun ilk olaraq işlətməyə başlamazdan əvvəl lisenziya verənə məlumat verməli və Qurğunun lisenziya verənin nümayəndələrinin iştirakı ilə fəaliyyətə gətirilməlidir. Əgər Qurğunun fəaliyyətə gətirildiyi gündən ardıcıl 70 gün ərzində Qurğunun fəaliyyətdə olarsa və istehsal olunan məhsullar müqaviləyə göstərilən hasilat zəmanətinin tələblərinə uyğun gələrsə hesab edilir ki, Qurğunun hasilat zəmanətinin şərtlərinə tam olaraq cavab verir.

Müqavilənin növündən və xarakterindən, həmçinin risklərin bölüşdürülməsi strategiyasından asılı olaraq zəmanətin uyğunluğunun müəyyən edilməsi proseduru fərqli ola bilər.

- (h) Zəmanətin pozulduğu halda məsuliyyəti müəyyən etmək olduqca vacibdir. Qeyd etdiyimiz kimi bu məsələ qanunvericilikdə tənzimlənmə bilər (misal üçün,

alqı-satqı müqaviləsində). Bir çox hallarda isə tənzimlənməyə bilər. Bu məsələ ilə bağlı bu kitabın “Məsuliyyət” hissəsinə baxmağı tövsiyə edirik.

Əlavə olaraq müqavilədə keyfiyyət zamanının (və ya hasilat zamanının) pozulduğu halda zamanəti verənin müəyyən hərəkətlər etməsi öhdəliyi nəzərdə tutula bilər:

Misal: Əşyada hər hansı qüsurlar aşkarlandıqda, satıcı 10 iş günündən gec olmayan müddətdə öz hesabına alıcının seçiminə əsasən qüsurlu olan əşyanı və ya onun hər hansı hissəsini yenisi ilə əvəz etməli və ya təmir etməlidir. Bu cür əvəzləmə və (və ya) təmirlər bağlı bütün xərcləri, o cümlədən əşyanın yoxlanması, sökülməsi, daşınması və sair xərcləri, müstəsna olaraq satıcı çəkəcəkdir. Əgər qüsurlar aradan qaldırıla bilməzsə, alıcı əşyanın qiymətinin ona qaytarılmasını tələb edə və müqaviləyə xitam verə bilər.

- (i) Məsuliyyətin məhdudlaşdırılması məsələləri kitabın “Məsuliyyət” hissəsində ətraflı izah olunmuşdur.

9. Öhdəliklər və Hüquqlar

Müqavilənin böyük bir hissəsi öhdəliklər və hüquqlardan ibarətdir. Öhdəlik hüququn əks tərəfidir: müqavilədə adətən bir tərəfin öhdəliyi (hüququ) digər tərəfin hüququ (öhdəliyi) olur. Bir tərəfin öhdəliyi o deməkdir ki, tərəf müəyyən hərəkəti etməli və ya hər hansı hərəkətin edilməsindən çəkinməli (yəni hərəkəti etməməli). Bu zaman digər tərəfin bunları tələb etmək hüququ mövcud olur¹⁵.

Öhdəliklər pozitiv və neqativ ola bilər. *Pozitiv* öhdəlik tərəfdə hər hansı hərəkətləri etməsini tələb edir. Məsələn, alqı-satqı müqaviləsində satıcı əşyanı alıcıya müəyyən vaxt ərzində təhvil verməlidir – bu pozitiv öhdəlikdir. *Neqativ* öhdəlik tərəfi məcbur edir ki, hər hansı hərəkətin edilməsindən çəkinsin. Məsələn, alqı-satqı müqaviləsində satıcı malın alıcıya təhvil verənədək ondan istifadə etməməsi öhdəliyini üzərinə götürə bilər – bu da neqativ öhdəliyin bir nümunəsidir.

Yazılma və Danışmalar üçün Qeydlər

Öhdəlik (və ya) hüquqlar maddəsinin yazılması zamanı aşağıdakılara diqqət yetirməyinizi tövsiyə edərdik:

¹⁵ İngilis dilində öhdəliyə “*obligation*” kimi istinad olunur. Müqavilədə tez-tez rast gəlinən termin “*covenant*”dır. *Covenant* öhdəlik deməkdir, baxmayaraq ki, *covenant* yalnız müəyyən növ öhdəliklərə münasibətdə istifadə olunur.

- (a) Öhdəlik maddəsini yazarkən və ya onu yoxlayarkən həmin maddənin yuxarıda Ümumi hissədə göstərilən suallara cavab verib-verməməsini yoxlamaq məqsəduyğun olardı.
- (b) Öhdəliklərin də “dərəcəsi” ola bilər¹⁶. Misal üçün, alqı-satqı müqaviləsində sataıcı malı alıcıya 20 gün ərzində çatdırmağı öhdəsinə götürür. Aşağıdakı misalları müqayisə edin

Misal 1: Satıcı malın qiyməti ona ödənildikdən sonra 20 gün ərzində malı alıcının ünvanına çatdırmalıdır.

Misal 2: Satıcı malın qiyməti ona ödənildikdən sonra 20 gün ərzində malın alıcının ünvanına çatdırılması üçün bütün zəruri hərəkətləri yerinə yetirməlidir. Burada zəruri hərəkətlər dedikdə daşınma şirkəti ilə müqavilənin bağlanması, daşınma haqqının ödənilməsi, malın müvafiq nəqliyyat vasitəsinə yüklənməsi nəzərdə tutulur.

Misal 3: Satıcı malın qiyməti ona ödənildikdən sonra 20 gün ərzində malın alıcının ünvanına çatdırılması üçün ağlabatan səylər göstərəcəkdir.

- (c) Öhdəliyi üzərinə götürməzdən əvvəl tərəf həmin öhdəliyi yerinə yetirə bilib-bilməməsi barədə düşünməlidir. Təsdiqlərdən fərqli olaraq öhdəlik daha çox gələcəyə baxmaqla müəyyən edilir. Misal üçün, lizinq alan şəxs lizinqdə olan əmlakın hər il texniki yoxlanılmasını təmin etməlidir. Yəni tərəf bunu gələcəkdə yerinə yetirməlidir.
- (d) Öhdəlikləri yazarkən və ya bu barədə danışıqlar apararkən “ağlabatan”, “əsaslı”, “formaca və mahiyyətcə qane edən” və sair kimi sözlərin işlədilməsinə diqqət yetirmək lazımdır. Aşağıdakı misalları müqayisə edin:

Misal 1: Nəqliyyat şirkəti malları ağlabatan müddətdə sifarişçinin müəyyən etdiyi şəxsə çatdıracaqdır.

Misal 1.2: Nəqliyyat şirkəti malları ağlabatan müddət ərzində, ancaq hər bir halda 10 gündən çox olmayan müddətə sifarişçinin müəyyən etdiyi şəxsə çatdıracaqdır.

Misal 2: Lisenziya alan ona həvalə edilən məlumatları digər şəxsə lisenziya verənin yazılı razılığı olmadan açıqlamayacaqdır, ancaq lisenziya verən əsassız olaraq bu cür yazılı razılığın verilməsindən imtina edə bilməz.

Misal 2.1: Lisenziya alan ona həvalə edilən məlumatları digər şəxsə lisenziya

¹⁶ *Drafting Contracts. How and Why Lawyers Do What They Do*, Tina Stark. Aspen Publishers, 2007, p. 21

verənin yazılı razılığı olmadan açıqlamayacaqdır, ancaq lisenziya verən bu yazılı razılığın verilməsindən o halda imtina edə bilər ki, bu açıqlama nəticəsində lisenziya alana maddi zərər dəysin.

Misal 3: Borc alan müqavilə imzalanıqdan sonra 10 gün ərzində borc alanın iştirakçılarının ümumi yığıncağının müqavilənin təsdiq edilməsi barədə olan, forma və mahiyyət baxımından borc verəni qane edən qərarını borc verənə təqdim etməlidir.

“Əsaslı” sözü geniş xarakter daşmasına baxmayaraq tez-tez istifadə olunan ifadələrdən biridir:

Misal 4: Xidmət göstərən sifarişçinin əsaslı göstərişlərinə əməl etməlidir.

“Əsaslı” sözünün geniş olmasına baxmayaraq bu cür hallarda onun istifadəsi daha çox strateji əhəmiyyət kəsb edir – əgər xidmət göstərən hər hansı göstərişin icrasından imtina edərsə, onun bu imtina üçün müəyyən (hərçənd dəqiq deyil) əsası olacaqdır.

- (e) Praktikada rastlaşdığımız məsələlərdən biri öhdəliyin (və ya hüququn) geniş və ya dar olmasıdır. Misal üçün, xidmət göstərən Xidmətləri 1 yanvar 2015-ci il tarixinədək tamamlamalıdır. Müqavilədə guman ki, “Xidmət” sözünün açıqlaması verilmişdir. Əgər bu açıqlama geniş formada verilmişdirsə, göstərilən misal xidmət göstərən (və ya sifarişçi) üçün çətinliklər yarada bilər – xidmətin yerinə yetirilməsi anı barədə mübahisələr yara bilər. Alternativ kimi müqavilədə xidmətin yerinə yetirilməsinin tamamlanması anı dəqiqləşdirilə bilər – misal üçün, son hesabatın verilməsi, xidmətin müddətinin bitməsi və sair.
- (f) Tərəfin üzərinə hər hansı öhdəlik qoyulursa, bu maddədən aydın görünməlidir. Maddə məcbureddici formada yazılmalıdır, təsdiq formasında deyil:

Misal: Alıcı Əşyanın satış qiymətini Satıcıya *ödəməlidir* (“*ödəyəcəkdir*” deyil).

Bu misalda “*ödəyir*” və ya “*ödəyəcəkdir*” əvəzinə “*ödəməlidir*” sözü istifadə olunur. Çox vaxt təsdiqedicə ifadələrə rast gəlinir - misal üçün, tərəf nəyisə edir. Təsdiqedicə ifadələr digər maddələrdə, xüsusən də bəyanatlar maddəsində istifadə oluna bilər, ancaq onların öhdəlik maddəsində istifadəsi arzuolunmazdır, çünki bu qeyri-müəyyənlik yaradır.

- (g) Azərbaycanda tərtib edilən müqavilələrdən tez-tez ayrıca “Tərəflərin hüquq və öhdəlikləri” maddəsinə rast gəlinir. Burada bir qəbahət yoxdur, ancaq bu cür maddələrin nə qədər səmərəli və zəruri olması barədə düşünmək lazımdır, çünki çox vaxt bu cür maddələrin bir o qədər də əhəmiyyəti olmur və bəzən isə qeyri-müəyyənlik yaradır. Nəzərə almaq lazımdır ki, praktiki olaraq tərəflərin

öhdəlikləri (və müvafiq olaraq hüquqları) sadəcə bu maddədə deyil, müqavilənin digər maddələrində də nəzərdə tutulur və digər maddələrdə olan öhdəliklər (və hüquqlar) daha konkret olur. Məsələn, bu cür ayrıca hüquq və öhdəlik maddəsində tez-tez rast gəlinən maddələrdən biri budur: “tərəflər öz öhdəliklərini yerinə yetirməli və yetirməsələr məsuliyyət daşıyırlar”. Bu maddənin nə qədər səmərəli olması sual altındadır. Yaxşı olardı müqavilədə göstərilsin ki, tərəf konkret hansı öhdəliyi yerinə yetirsin və bu öhdəliyin yerinə yetirilməməsi nəticəsində konkret hansı hüquqi nəticələr əmələ gəlir. Bizim məsləhətimiz budur ki, əgər ayrıca öhdəliklər və ya hüquqlar maddəsi daxil edilsə, əvvəla, burada daha çox öhdəliklər daxil edilsin (hüquqlar deyil), və öhdəliklər konkret (geniş və ya ümumi deyil) olsun.

10. Diskresion Səlahiyyət

Diskresion səlahiyyət hər hansı tərəfin məsuliyyət daşımadan seçim etmək hüququnu ifadə edir.

Məsələn: Əgər satıcı malı vaxtında alıcıya təqdim etməsə, alıcı müqaviləyə birtərəfli qaydada xitam verə bilər.

Ancaq yuxarıdakı misalda yalnız alıcının hüququ nəzərdə tutulmuşdur. Alıcı tərəfindən bu hüquqdan istifadə özü-özlüyündə satıcı üçün hər hansı öhdəlik yaratmır. Əlbəttə tərəflər xitamın nəticəsi – yəni xitam verilən zaman hansı hüquqi nəticələrin əmələ gəlməsi (məsələn, zərərin ödənilməsi) – barədə razılığa gələ və bu razılığı müqaviləyə yazı bilərlər.

Mahiyyət etibarı ilə diskresion səlahiyyət “hüququn” bir formasıdır. Sadəcə diskresion səlahiyyət adı qaydada istifadə edilən hüquqdan onunla seçilir ki, bir tərəfin hüququ digər tərəfin öhdəliyini özündə ehtiva edir – məsələn, alıcının hüququ vardır ki, xitam nəticəsində zərərin ödənilməsini tələb etsin. Diskresion səlahiyyət isə digər tərəfin öhdəliyini ehtiva etmir. Hər bir halda diskresion səlahiyyətə hüquq da demək olar.

11. Müqavilədə Şərtlər

Müqavilədə şərtlərdən geniş istifadə olunur. Məsələn, hüquqi şəxsdə iştirak paylarını əldə edən şəxs belə bir şərt qoyur ki, o, satış qiymətini yalnız paylar onun adına dövlət qeydiyyatına alındıqdan sonra ödəyəcəkdir. Nə qədər ki, paylar alıcının adına qeydiyyata alınmayıbdır alıcının satış qiymətini ödəmək öhdəliyi yoxdur. Azərbaycan Respublikası Mülki Məcəlləsinin 328-ci maddəsi bu cür şərtləri tənzimləyir. Şərtlər müxtəlif ola bilər. 328-ci maddədə “şərt” dedikdə hər hansı *hüquq və ya öhdəliklərin əmələ gəlməsi* üçün şərt nəzərdə tutulur.

“Şərtlər” Maddəsi

Bəzi müqavilələrdə şərtlər maddəsi olur. Məsəl üçün, kredit müqavilələrində və hüquqi şəxslərdən səhmlərin (payların) əldə edilməsinə dair müqavilələrdə “İlkin Şərtlər”¹⁷ maddəsinə rast gəlmək olur. Kredit verən bank kredit alan hüquqi şəxsə krediti verməzdən əvvəl müəyyən şərtlərin yerinə yetirilməsini tələb edə bilər. Maddə təqribən belə ola bilər:

Məsəl: Aşağıdakı ilkin şərtlərin hamısı yerinə yetirilməyincə və ya təmin olunmayınca və ya Kredit Verən onların yerinə yetirilməsini tələb etmək hüququndan imtina etməyincə Kredit Verənin Borclunun Kreditin verilməsi barədə müraciətinə baxmaq və ya Krediti vermək öhdəliyi yaranmayacaqdır:

- (i) Kredit Müqaviləsinin Borclunun müşahidə şurasının təsdiq edilməsi barədə qərarın Kredit Verənə təqdim edilməsi,
- (ii) Müqavilənin tarixinə Borcalanın Kredit Verənə təqdim etdiyi bütün məlumatların dolğun və düzgün olması barədə yazılı təsdiqinin Kredit Verənə təqdim edilməsi,
- (iii) Əmlakın Kredit Alanın xeyrinə ipoteka ilə yüklü edilməsini təsdiq edən sənədin surətinin Kredit Verənə təqdim edilməsi və sair.

Şərtlərdən bu cür istifadə **risklərin idarə edilməsi** baxımından vacibdir. Alıcı əmin olmaq istəyir ki, o pulu ödəməzdən əvvəl payların onun adına keçməsi üçün lazım olan bütün tədbirlər görülmüş olsun. Şərtlər tez-tez risklərin idarə edilməsi üçün istifadə olunur.

Yuxarıda göstərilən misalda adətən əgər satıcı şərtləri yerinə yetirə bilməzsə alıcının “**tərk etmək**” hüququ olur. Yəni şərtlər yerinə yetirilməyən halda alıcının satış qiymətini ödəmək öhdəliyi yaranmır. Adətən müqavilədə şərtlərin yerinə yetirilməməsinin nəticəsi kimi müqavilənin ləğv edilməsi göstərilir. Bir qayda olaraq bu hallarda şərtlərin yerinə yetirilməsini tələb etmək hüququ olan tərəf digər tərəfə qarşı ziyanın ödənilməsi iddiasını qaldıra bilmir.

Şərtlərdən “**tamamlanma**”¹⁸ anlayışı olan müqavilələrdə istifadə olunur – məsəl üçün, alqı-satqı müqavilələrində. Tamamlanma o vaxt olur ki, müqavilənin imzalanması hələ əqdin icrası demək deyildir. Əqdin icrası üçün digər hərəkətlərin yerinə yetirilməsi tələb olunur. Tamamlanma daha çox özünü o müqavilələrdə büruzə verir ki, müqavilənin imzalanması ilə onun icra edilməsi arasında müəyyən vaxt keçir. Məsəl üçün, yuxarıda qeyd etdiyimiz payların alqı-satqısına dair müqavilə bir tarixdə imzalanır və qüvvəyə minir, ancaq alqı-satqının özü yalnız şərtlər yerinə yetirildikdən sonra baş tutmuş (və ya *tamamlanmış*) hesab olunur. Tamamlanma baş tutmadığı halda

¹⁷ İngiliscə “*conditions precedent*”

¹⁸ İngiliscə “*Closing*”

digər tərəf – yəni şərtlərin yerinə yetirilməsini tələb etmək hüququ olan tərəf – əqdi “tərk edir” – yəni onun üçün heç bir məsuliyyət yaratmadan müqaviləni ləğv edir və əqd baş tutmamış hesab olunur.

Şərtlər maddəsi tamamlanma olmayan müqavilələrdə də geniş istifadə olunur. Məsəl üçün, kredit müqaviləsində bank krediti verməzdən əvvəl müəyyən şərtlərin yerinə yetirilməsini tələb edə bilər – məsəl üçün, krediti alan hüquqi şəxsin iştirakçılarının (səhmdarlarının) kredit müqaviləsinin təsdiq edilməsi barədə qərarı. Bu zaman kredit müqaviləsinə əsasən həmin şərtlər yerinə yetirilməyincə (o cümlədən qərar qəbul olunmayınca və qərarın surəti banka təqdim olunmayınca) bank pulu ayırmır, baxmayaraq ki, kredit müqaviləsi imzalanmışdır. Burada tamamlanma yoxdur, ancaq bankın krediti ayırmaq öhdəliyi şərtlərdən asılıdır.

Digər Maddələrdə Şərtlər

Şərtlər ancaq başlığında “şərtlər” sözləri olan maddələrdə deyil, müqavilə boyu fərqli maddələrdə də ola bilər. Buna fikir vermək çox vacibdir, çünki maddənin şərt olub-olmamasından onun yerinə-yetirilməməsinin nəticələri çox asılıdır.

Misal 1: Satıcı Alıcıya 10 kq buğdanı Alıcıdan çatdırılmalı olan buğda üçün ödənişi aldıqdan sonra 10 gün ərzində çatdırmalıdır.

Bəzən hər hansı maddənin qeyd-şərt və ya sadəcə *öhdəlik* olmasına dair qeyri-müəyyənlik yaranır. Qeyd etdiyimiz kimi qeyd-şərtlərin yerinə yetirilməməsi müqavilənin pozuntusu sayılır və bir qayda olaraq digər tərəf üçün zərərin ödənilməsi hüququ yaratmır. Öhdəlik yerinə yetirilməyən zaman isə digər tərəf nəticədə ona dəyən zərərin ödənilməsini tələb etmək hüququna malik olur. Aşağıdakı misala baxın və yuxarıdakı Misal 1 ilə müqayisə edin:

Misal 2: Satıcı Alıcıya 10 kq buğdanı 2010-cu ilin dekabr ayının sonunadək çatdırmalıdır. Alıcı buğdanın ona çatdırılmasından 10 gün əvvəl buğdanın çatdırılacağı yer barədə Satıcıya məlumat verməli və buğdanın qiymətini Satıcıya ödəməlidir.

Yuxarıda göstərilən maddədə yer barədə məlumat vermə və ödənişin edilməsi qeyd-şərtdir, yoxsa öhdəlik? Şərt olan halda Satıcı sadəcə buğdanı çatdırmaq öhdəliyindən azad olur və müqavilənin şərtlərindən asılı olaraq müqaviləyə xitam verə bilər. Öhdəlik olduğu halda isə Alıcı 5 gün əvvəl məlumat verərsə və ya qiyməti ödəməzsə Satıcı öhdəliyini icra etməlidir, ancaq Alıcının öhdəliklərinin (yəni 10 gün əvvəl bildiriş vermək və qiyməti ödəmək) icra edilməməsi nəticəsində ona dəyən ziyanın əvəzinin ödənilməsini Alıcıdan tələb edə bilər.

Bu maraqlı misala da nəzər yetirin:

Misal: 7.1 Alıcın səhmlərin qiymətini ödəmək öhdəliyi o zaman yaranır ki,

aşağıdakı bütün şərtlər yerinə yetirilmiş (və ya Alıcı onların yerinə yetirilməsini tələb etmək hüququndan imtina etmiş) olsun:

(a) Satıcının təsdiqləri Tamamlanma Tarixinə dolğun və dürüst olsun və zamanətləri pozulmamış olsun;

(b) və sair.....

7.2 Satıcı 7.1-ci maddədə göstərilən şərtlərin Tamamlanma Tarixinə yerinə yetirilməsi üçün bütün mümkün səylərini göstərməlidir.

Bu halda təsdiqlərin düzgün olması qeyd-şərtdir, yoxsa öhdəlik, yoxsa hər ikisi? Əgər 7.1-ci maddədə göstərilən şərtlər yerinə yetirilməzsə, hansı halda Alıcı Satıcıdan bununla bağlı ziyanın ödənilməsini tələb edə bilər?

Yazışma və Danışqlar üçün Qeydlər

Qeyd-şərtlər maddəsinin və ya şərtlər nəzərdə tutulan maddənin yazılması zamanı aşağıdakıları nəzərə almaq zəruridir:

- (i) Şərtlər maddəsinin tərtib edərkən qanunvericiliyin tələblərini nəzərə almaq lazımdır. Azərbaycanda əsasən Mülki Məcəllənin 328-ci maddəsinə diqqət yetirmək lazımdır. Burada şərtlərə dair müəyyən tələblər nəzərdə tutulmuşdur. Bu tələblərin bəziləri nisbətən aydındır, ancaq bəzilə o qədər də aydın olmaya bilər. Məsəl üçün, şərtin yerinə yetirilməsi və ya baş verməsi tərəfin iradəsindən asılı olmalı deyildir. Əks halda müqavilənin özü etibarsız ola bilər. Bu maddənin məqsədlərindən biri öhdəliyin qeyd-şərtlə əvəz edilməsinin qarşısını almaqdır - əgər şəxs öhdəliyini şərtlə əvəz edərsə, bu zaman o, özünə öhdəliyi yerinə yetirib-yetirməməsinə dair seçim vermiş olur.

Bəzi hallarda hansı hadisənin və ya hərəkətin tərəfin “iradəsindən” asılı olub-olmaması aydındır. Məsəl üçün, hüquqi şəxslərdən payların alqı-satqısına dair müqavilədə tamamlanmanın şərtlərindən biri olaraq anti-inhisar orqanından razılığın alınması şərti nəzərdə tutula bilər. Bu razılığın verilib-verilməməsi açıqca tərəflərin iradəsindən asılı bir şey deyildir. Bunu aşağıdakı misalla müqayisə edin:

Misal: Alfa MMC olan hüquqi şəxsin yalnız iki iştirakçısı vardır – A və B, və onların hər ikisi öz paylarını bir şəxsə satır. Yəni onların hər ikisi payların alqı-satqısı müqaviləsinə tərəfdirlər və müqavilədə satıcı kimi çıxış edirlər. Müqavilədə alqı-satqının tamamlanmasının bir şərti kimi Alfa MMC-nin iştirakçılarının ümumi yığıncağının payların alqı-satqısı haqqında müqavilənin təsdiqi göstərilmişdir. Bir tərəfdən Alfa MMC-nin iştirakçılarının ümumi yığıncağı hüquqi şəxsin orqanıdır və Alfa MMC-nin payçıları olan A və B-dən fərdi olaraq müstəqil bir qurumdur. Digər tərəfdən qərarın qəbul edilib-edilməməsi sırf onların iradəsindən asılı olan

bir məsələdir.

Hər bir halda bu cür məsələlərə diqqət yetirmək və müqaviləni uyğun olan formada tərtib etmək lazımdır. Məsəl üçün, əgər şərtin tərəfin iradəsindən asılı olması daha düzgündürsə, o zaman onu müqavilədə qeyd-şərt kimi deyil, öhdəlik kimi nəzərdə tutmaq olar. Yuxarıdakı misalda Alfa MMC-nin iştirakçılarının qərarı şərt kimi deyil, A və B-nin öhdəlikləri kimi müəyyən edilə bilər.

- (ii) Şərti qəbul edən tərəf onun nə qədər yerin yetirilə bilməsi barədə düşünməlidir və hüquqşünas ona burada yardım etməlidir. Məsəl olaraq bu şərtlərə nəzər yetirin:

Məsəl: Bank yalnız o halda krediti Borc Alana ayıracaq ki, aşağıdakı şərtlərin hamısı *mahiyyət və formaca Bankı qane edən tərzdə* yerinə yetirilmiş olsun:

- (a) Bankın hüquqşünasının kredit müqaviləsi barədə hüquqi rəyinin alınması,
- (b) Borc Alanın maliyyə vəziyyətini ədalətli şəkildə əks etdirən audit edilmiş maliyyə hesabatları,
- (c) Kredit müqaviləsinin təsdiq edilməsi barədə Borc Alanın iştirakçılarının ümumi yığıncağının qərarı...

Burada kredit götürən şəxs sadəcə yuxarıda göstərilən sənədləri verməklə kifayətlənmir – bu sənədlərin forması və məzmunu bankı qane etməlidir. Burada bankın geniş “tərk etmək” hüququ əmələ gəlir.

Şərtləri qəbul edən tərəfin strategiyası “mahiyyət və formaca ... qane edən” sözlərinin çıxarılmasını təklif etmək ola bilər. Alternativ olaraq (və orta məxrəcə gəlmək məqsədi ilə), bu sözləri çıxarmaqla yanaşı təqdim edilməli olan sənədlərin mahiyyətinə və formasına dair müqavilədə konkret meyarlar müəyyən etmək ola bilər. Məsəl üçün, yuxarıda qeyd olunan hüquqi rəyin və iştirakçıların qərarının forması müqaviləyə əlavə kimi əlavə oluna bilər. Bu zaman həmin maddə aşağıdakı kimi razılaşdırıla bilər:

Məsəl: Bank yalnız o halda krediti Borc Alana ayıracaq ki, aşağıdakı şərtlərin bütün hamısı yerinə yetirilmiş olsun:

- (a) Bankın hüquqşünasının kredit müqaviləsi barədə bu mahiyyət etibarı ilə Müqaviləyə A Əlavəsi kimi əlavə edilən hüquqi rəyin formasına uyğun hüquqi rəyinin alınması,
- (b) ...

- (c) Kredit müqaviləsinin təsdiq edilməsi barədə Borc Alanın iştirakçılarının ümumi yığıncağının qərarı. Bu qərar Müqavilənin B Əlavəsində göstərilən şərtlərə mahiyyət etibarını ilə uyğun gəlməlidir...
- (iii) Qeydşərtlər üzrə danışıqlar aparan zaman diqqət yetirilməli olan əsas məqamlardan biri qeyd-şərtin yerinə yetirilməsi müddətidir. Bir qayda olaraq qeyd-şərt üzrə məsul olan tərəf çalışır ki, qeyd-şərtin yerinə yetirilməsi üçün mümkün qədər uzun müddət olsun, ən azı ona sərf edəcək qədər uzun müddət. Ancaq bu həmişə belə deyil. Məsələn, kredit müqaviləsində kreditin alınması üçün şərtlər olan zaman borc alan da çalışır ki, şərtlər maksimal olaraq tez yerinə yetirilsin və borc alan krediti alsın. Hər bir halda qısa müddət şərt üzrə məsul olan şəxs üçün risk deməkdir.
- (iv) Şərtin yerinə yetirilməməsinin nəticələrini dəqiq yazmaq məqsədəuyğun olardı. Tərəflər anlamalıdır ki, hər hansı şərt yerinə yetirilməyən zaman hansı hüquqi nəticələr əmələ gəlir.
- (v) Qeyd etdiyimiz kimi qeyd-şərtlər risklərin idarə edilməsi mexanizmi kimi də çıxış edir. Tərəf qeyd-şərtlərdən o cümlədən *əvvəlcədən bəlli olan problemlərdən* azad olmaq üçün istifadə edə bilər.

Məsələn: A şirkəti B şirkətində səhmləri əldə edir. B şirkəti açıqlama məktubunda bu iki məlumatı açıqlayır: (i) onun C şirkəti ilə məhkəmə mübahisəsi vardır və (ii) onun Direktoru ilə də müəyyən əmək mübahisəsi vardır. A şirkəti istəmir ki, B şirkətini alan zaman bu problemlər B şirkətində qalmış olsun. Ona görə A şirkəti səhmlərin alqı-satqısı haqqında müqaviləyə əlavə iki şərtin salınmasını təklif edir. Bu şərtlərə əsasən B şirkəti və ya onun səhmdarları Tamamlama Tarixinədək bu iki şərtlərin yerinə yetirilməsini təmin etməlidir:

- (a) C şirkəti ilə məhkəmə mübahisəsi tam olaraq həll olunmalı, tərəflər arasında heç bir iddia qalmamalı və bu barədə B şirkəti A şirkətinə sübut təqdim etməlidir və
- (b) Direktor işdən qanuni yolla azad olunmalı və Direktorun B şirkətinə qarşı heç bir iddiası olmamalıdır.
- (c) Bu şərtlər təmin olunduğu təqdirdə A şirkəti problemlərdən azad olmuş olur və ya onlarla bağlı riskləri xeyli dərəcədə azaltmış olur.
- (vi) Çox zaman şərtlər maddəsinə şərtlərin yerinə yetirilməsini tələb etmək hüququndan imtina etmək *hüququ* nəzərdə tutulur. Bu cür imtina hüququnun olması məqsədəuyğundur. Çünki elə ola bilər ki, hər hansısa şərt yerinə yetirilməsin, ancaq şərtin yerinə yetirilməsini tələb etmək hüququ olan tərəf yenə

də müqavilənin davam etməsini istəsin. Bu cür imtina hüququ müqavilənin davam etməsinə imkan verir. Bu zaman hüquqdan istifadə edən tərəf həmin hüquqdan istifadə etmək üçün digər tərəfdən (yəni şərtin yerinə yetirilməsinə məsul olan tərəfdən) müəyyən əlavə güzəştlər tələb edə bilər.

12. Bəyanatlar

Müqavilənin “bəyanat” maddələri tərəflər arasında müəyyən razılaşmanı bəyan edir. Bu cür maddə özü-özülündə hər hansı hərəkətin və ya əməlin yerinə yetirilməsini nəzərdə tutmur.

Misal: Malın qiyməti 100 manatdır, və ya Lisenziya müqaviləsi üzrə royalti 200 manatdır.

Bu maddələr sadəcə malın və ya lisenziyanın qiymətini bəyan edir. Özü-özlüyündə bu maddələr tərəfin nəyisə yerinə yetirməsini nəzərdə tutmur. Əlbəttə müqavilədə bu maddələrdən əlavə olaraq, misal üçün, alıcının malın qiymətini və ya lisenziya alanın royaltini ödəmək vəzifəsi nəzərdə tutulur – bunlar öhdəliklərə aiddir.

Bəzi bəyanatlar müqavilənin mühüm və tərkib hissəsini təşkil edir və onların izahına ehtiyac yoxdur. Misal üçün, alqı-satqı müqaviləsində malın dəyəri barədə bəyanatın hansı müqavilədə olması səbəbi aydındır. Ancaq bəyanatların fərqli formaları vardır və onlar digər mühüm funksiyaları yerinə yetirə bilərlər. İnvestisiya müqaviləsində bu misala nəzər yetirin. Burada “Şirkət” investisiyanı alan hüquqi şəxsdir, “İnvestor” investisiyanı yatan şəxs və “İştirakçılar” Şirkətin mövcud iştirakçılarıdır – yəni İnvestorla birgə fəaliyyəti həyata keçirəcək şəxslər.

Misal: Tərəflər anlayır və bəyan edirlər ki, İnvestor bu Müqaviləni birgə fəaliyyətin ən azından 10 il davam edəcəyinə əsaslanaraq imzalamış və Şirkətə investisiyanı qoymağı öhdəsinə götürmüşdür. Əgər bu Müqavilə 10 ildən az müddətdən ərzində, İnvestorun günahı üzündən ləğv olunma halları istisna olmaqla, hər hansı səbəbdən ləğv olunarsa İnvestorun Şirkətdən və İştirakçılardan 10/000 manat məbləğində ləğv etmə haqqını tələb etmək hüququ olacaqdır.

Bu misalda birinci cümlə bəyanatdır. İkinci cümlə İnvestorun “ləğv etmə haqqı”nı tələb etmək hüququnu nəzərdə tutur. Birinci cümlə olmasa da ikinci cümlə əsasında İnvestor ləğv etmə haqqını tələb edə bilər. Ancaq ləğv etmə haqqı, xüsusən də onun məbləği çox böyük olan yerdə, bir qədər qeyri-adi görünür. Ona görə də Şirkət və İştirakçılar fərqli nəzəriyyələrdən istifadə edərək ləğv etmə haqqını mübahisələndirə bilərlər. Ancaq birinci cümlə həm ləğv etmə haqqını izah edir, həm də tərəfin buna açıqca razı

olduğunu və onu anladığını təsdiq edir¹⁹. Bu da öz növbəsində digər tərəflərin ləğv etmə haqqını mübahisələndirmək işini daha çətin edir.

13. Ödəniş maddəsi

Bir çox müqavilələrdə ödənişlərə dair maddələr olur. Müqavilədə müxtəlif ödənişlər və ödənişlərin formaları və metodları nəzərdə tutula bilər. Ödənişlər maddəsi əsasən hüquq və öhdəliklər maddəsinin bir növüdür. Bu cür maddələri tərtib edərkən 8-ci Hissədə hüquq və öhdəliklərlə bağlı qeyd etdiklərimizi nəzərə almaq lazımdır. Aşağıda ödənişlər maddələri barədə bir sıra mühüm məqamları qeyd edirik:

- (1) Ödəniş maddəsində *məbləğ* barədə müddəa olmalıdır – yəni ödəniləcək məbləğ. Misal üçün, alqı-satqı müqaviləsində alan şəxs malın dəyərini – *məbləği* – satıcıya ödəməlidir. Lisenziya və ya icarə müqaviləsində lisenziya alan və ya icarəçi müvafiq olaraq royaltini və ya icarə haqqını lisenziya verənə və ya icarədara ödəməlidir. Bu cür məsələlər məbləğə dair maddə ilə tənzimlənir.

Müqavilədə məbləğ bir sıra fərqli yollarla müəyyən edilə bilər.

Müqavilədə stabil qiymət ola bilər – yəni tərəflər müqavilə bağlayarkən malın və ya xidmətin stabil bir qiyməti barədə razılığa gələr bilərlər. Müqavilədə dəyişən məbləğlər nəzərdə tutula bilər.

Misal: Beynəlxalq kredit müqavilələrində kredit üzrə faizlər iki hissədən ibarət ola bilər: (1) marja – bu stabil bir qiymətdir – misal üçün, 4%, *üstə gəl* (2) müəyyən “istinad faizi”. Bir çox bu cür müqavilələrdə “istinad faizi” kimi LIBOR-a²⁰ istinad edirlər. LIBOR London şəhərində bir neçə iri banklar arasında bir-birilərinə müxtəlif valyutalarda verdikləri qısa müddətli kreditlər üzrə faizləri əks etdirirlər. Bu faizlər gündəlik olaraq elektron formada dərc olunur. Misal üçün, kredit müqaviləsinə əsasən LIBOR faizin ödəniş gününə ABŞ Dollarında 3 aylıq kredit üzrə LIBOR deməkdir. Əgər ödəniş günündə həmin LIBOR 3% olarsa və nəzərə alsaq ki, marja 4%-dir, o zaman faizin ödəniş gününə kredit üzrə faiz 7%-lə ödənilməlidir.

Adətən bu cür faizlər illik olaraq hesablanır. Əgər yuxarıda göstərilən 7% illik faizdirsə və kredit üzrə faiz 6 aylıq intervallarla ödənilməlidirsə, o zaman sadəcə desək bu 7% iki hissəyə bölünür və faizin ödənilməsi gününə əsas məbləğ vurulur $7/2 = 3.5$ -ə.

¹⁹ Bu misalda “*Tərəflər anlayır və bəyan edir*” sözləri vardır. Bu cür sözlərə müqavilələrdə tez-tez rast gəlinir. Bəzi mütəxəssislərin fikrincə bu cür ifadələrə ehtiyac və ya zərurət yoxdur və onlar lazımsızdır, çünki müqaviləni imzalamaqla tərəflər müqavilədə yazılanlarla razılaşdıqlarını bəyan etmiş olurlar. Buna baxmayaraq bəzi hüquqşünaslar üçün bu cür sözlərin istifadəsi tərəflərin niyyətlərini vurğulamaq nöqtəyi-nəzərdən əhəmiyyət daşıyır.

²⁰ London Interbank Offered Rates

Dəyişən məbləğlərin müqavilədə müəyyən edilməsinin bir yolu müqaviləyə düsturun daxil edilməsidir. Yuxarıda kredit müqaviləsi ilə bağlı misal bunun bariz nümunəsidir, ancaq müqavilələrdə daha qəliz düsturlar ola bilər. Aşağıdakı investisiya müqaviləsindən gətirilən misalda, investorun gəlirinin hesablanması düsturu göstərilmişdir:

Misal: 7. İnvestor Gəlirinin Ödənilməsi

7.1 İnvestorun investisiya qoyduğu Cəmiyyətin fəaliyyətindən gəlirin ona düşən hissəsinə (bundan sonra "İnvestor Gəliri") müstəsna hüququ vardır.

7.2 İnvestor Gəliri dedikdə aşağıdakı formulaya əsasən xalis gəlirin 20 faiz hissəsi nəzərdə tutulur:

$$G - X = XG$$

Burada:

G – Cəmiyyətin sahibkarlıq fəaliyyətindən əldə etdiyi gəlir

X – Cəmiyyətin sahibkarlıq fəaliyyəti ilə bağlı olan və Azərbaycan Respublikasının vergi qanunvericiliyinə uyğun olaraq vergitutma məqsədləri üçün Cəmiyyətin gəlirindən çıxıla bilən xərclər

XG – yuxarıda G ilə X -nin fərqiindən alınan Cəmiyyətin xalis gəliri deməkdir.

7.3 İnvestor Gəliri bu Müqavilənin tarixindən etibarən rüblük hesablanır və İnvestor Gəlirinin müvafiq məbləği İnvestora ödənilməlidir.

Adətən bu cür düsturlar daxil edilən zaman əlbəttə ki, düsturda olan işarələrin mənasını açıqlamaq lazım gəlir – yuxarıdakı misalda bu göstərilmişdir.

- (2) Məbləğ tək malın və ya xidmətin ödənilməsinə dair maddədə deyil, həmçinin digər maddələrdə, misal üçün, cərimənin ödənilməsinə dair maddələrdə də olur. Müqavilədə cərimənin ödənilməsi nəzərdə tutulursa, həmin cərimənin məbləği və ya onun hesablanması qaydası göstərilməlidir. Cərimə stabil bir məbləğ ola bilər – misal üçün, 1000 manat. Digər hallarda cərimə dəyişən – misal üçün, faiz formasında ola bilər. Adətən ödəniş öhdəliyinin gecikdirilməsinə görə müqavilələrdə cərimə nəzərdə tutulur:

Misal: Əgər hər hansı Tərəf bu Müqavilədə nəzərdə tutulan ödəniş öhdəliyini vaxtında yerinə yetirməzsə, bu zaman digər Tərəfin ödənilməli olan, ancaq ödənilməyən məbləğin üzərindən həmin məbləğin ödənilməli olan

vaxtından ödənilən vaxtındakı faiz tələb etmək hüququ vardır. Bu maddədə nəzərdə tutulan faiz gündəlik hesablanaraq 1% təşkil edəcəkdir və bu faiz kapitallaşacaqdır.

Bu maddə üzrə riski azaltmaq üçün hər hansı Tərəf “ödənilməli olan, ancaq ödənilməyən” sözlərindən sonra “vicdanlı və əsaslı olaraq mübahisələndirilən ödənişlər istisna olmaqla” sözlərinin əlavə edilməsini təklif edə bilər.

Digər bir riskin azaldılması mexanizmi “ödənilməli olan, ancaq ödənilməyən” sözlərindən əvvəl “səlahiyyətli məhkəmənin və ya arbitrin qərarına uyğun olaraq” sözlərinin əlavə edilməsi ola bilər. Ancaq bu nadir hallarda rast gəlinə bilən bir əlavə olar, çünki bu zaman digər tərəf böyük zərərə düşə bilər. Adətən rast gəlinən cümlə “ödənilməli olan, ancaq ödənilməyən” sözlərindən sonra bəzən mötərizədə “səlahiyyətli məhkəmə və ya arbitrajın qərarından əvvəl və sonra” sözləridir.

- (3) Faizlərin hesablanmasına dair bəzi ümumi məsələləri nəzərə almaq lazımdır. İlk öncə faizlər, müxtəlif intervallarla hesablanırlar: illik, yarımillik, rüblük, aylıq və ya gündəlik və sair. Bunun müqavilədə dəqiqləşdirilməsi kifayət qədər vacibdir. Əlbəttə hesablanması özü-özlüyündə bu intervallarla ödənilməsi demək deyildir. Ona görə hesablanmasından əlavə faizlərin *nə vaxt* ödənilməsi barədə də müddəə olmalıdır.

Faizlərlə bağlı digər mühüm bir məqam faizin *sadə* və ya *kapitallaşan* olması arasında fərqdır. Bu fərqi çox böyük əhəmiyyəti vardır. 100 manat üzərində 3 il üzrə sadə olmaqla 10% belə hesablanır:

$$\text{1-ci il: } 100 \times 0.1 = 10$$

$$\text{2-ci il: } 100 \times 0.1 = 10, \text{ və}$$

$$\text{3-cü il: } 100 \times 0.1 = 10$$

Sadə faiz ödəməli olan tərəf 3 ilin sonunda cəmi 130 manat ödəməlidir. Yəni 3 il üzrə 10 sadə faiz 30 manat edir.

100 manat üzərində 3 il ərzində kapitallaşan 10% bu cür hesablanacaqdır:

$$\text{1-ci il: } 100 \times 0.1 = 10$$

$$\text{2-ci il: } 110 \times 0.1 = 11, \text{ və}$$

$$\text{3-cü il: } 121 \times 0.1 = 12.1$$

Nəticədə kapitallaşan 10 faizlə ödəniş etməli olan tərəf 133.1 manat, yəni 3 il üzrə əlavə 33.1 manat ödəməli olur. Kapitallaşan faizin sadə faizdən əsas fərqi odur ki, növbəti illərdə faizlər ancaq əsas məbləğin üzərində deyil, əsas məbləğ üstəgəl əvvəlki illər üzrə faizlərin üzərində hesablanır. Başqa yolla desək, faizin üzərində faiz hesablanır.

Burada göstərilən rəqəmlər arasında fərq kiçik görünə bilər, ancaq kapitallaşan faiz böyük fərq yaradır və illər ötdükcə bu fərq daha çox böyüyür. Albert Eynşteyn kapitallaşan faizi dünyanın mövcuzələrindən biri adlandırmışdır.

- (4) Ödənilməli olan məbləğ müəyyən edildikdən sonra müqavilədə ödənişin yolu və ya yolları göstərməlidir. Məsələn, nağd və ya bank hesabına köçürülməsi yolu ilə, və ya birbaşa bank hesabına köçürülməsi və ya akkreditivdən istifadə edərək ödəniş.
- (5) Ödənişin vaxtının göstərilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Yəni, məsələn, ödəniş ayın sonunda edilməlidir, yoxsa konkret müəyyən edilən bir tarixdə. Bu zaman aya, ilə və sair kimi dövrlərə istinad edərkən onların təqvim ayı və ya ili və ya digər dövrü olmasını dəqiqləşdirmək zəruridir.
- (6) Beynəlxalq müqavilələrdə ödənişin valyutası dəqiqləşdirilməlidir və zərurət olduğu təqdirdə valyuta riski idarə edilməlidir. Valyuta riski kifayət qədər böyük risk ola bilər və təcrübə göstərir ki, bu məsələnin müqavilədə tənzimlənməsi tərəflər üçün vacibdir. Valyuta riski əsas etibarilə az likvidli, yəni ABŞ Dolları və Avro kimi dünyada geniş dövr etməyən valyutalarla bağlı olur, hərçənd likvid valyutalarla bağlı da risklər mövcud ola bilər. Müqavilənin məbləği böyük olan zaman valyuta məzənnələrində kiçik bir dəyişiklik tərəflərin biri-birinə ödəməli olduqları məbləğlərdə böyük fərq gətirib çıxara bilər.

Valyuta riskinin müqavilədə idarə edilməsinin fərqli yolları mövcuddur. Bu misallara nəzər yetirin:

Misal: Malın qiyməti 100 Avro-dur. Tərəflər razılaşırlar ki, Malın qiyməti EUR 1 = USD 0.8 məzənnəsi ilə müəyyən edilmişdir. Əgər müqavilənin qüvvədə olduğu müddət ərzində bu məzənnə fərqi dəyişiklik olarsa və ABŞ Dollarının Avroya nisbətində dəyəri 10 faizdən artıq aşağı düşərsə, o zaman Malın qiyməti [müvafiq olaraq yeni məzənnəyə uyğunlaşdırılacaqdır] və ya [hər 7 faiz fərq üçün Malın qiyməti 4 faiz artırılacaqdır]

Valyuta problemi əsasən tərəflərdən biri xarici şəxs olduqda mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Ancaq təcrübə göstərir ki, bu məsələ yerli əqdlərdə də meydana gələ bilər, xüsusən stabil valyutaya malik olmayan ölkələrdə. Bəzi ölkələrdə yerli qanunvericilik yerli şəxslər arasında bağlanan müqavilələrdə ödənişlərin xarici valyuta ilə edilməsinə qadağa qoyur. Bu zaman müəyyənləşdirmək lazımdır ki, bu qadağa ancaq ödənişə şamil edilir, yoxsa hər hansı malın və ya xidmətin dəyərinin hesablanmasına da. Bu misala nəzər yetirin:

Misal: Malın dəyəri 100 ABŞ Dollarının ödəniş gününə Azərbaycan Respublikasının Mərkəzi Bankının rəsmi valyuta məzənnələri əsasında müəyyən edilən Azərbaycan manatında olan ekvivalentidir.

- (7) Malın qiymətinin müəyyən edilməsi zamanı vergilərin və digər məcburi ödənişlərin kim tərəfindən ödənilməli olduğunu dəqiqləşdirmək lazımdır. Adətən gəlir, mənfəət və sair kimi vergiləri tərəflər özləri ödəyirlər. Bu cür vergilər tərəfin xalis gəlirindən müəyyən faizlə hesablanır. Ona görə digər tərəfin gəlir və ya mənfəət vergisini ödəməsi nadir hallarda baş verə bilər. Bəzən gəlir, mənfəət və ya bu kimi vergilər ümumi gəlirdən hesablanır. Misal üçün, Azərbaycanda sadələşdirilmiş vergi ümumi gəlirdən hesablanır. Belə olan halda bu cür verginin digər tərəfin ödəməsi mümkün ola bilər.

Çox hallarda geniş müzakirə olunan vergilər əlavə dəyər vergisi (ƏDV) və mənbədən tutulan vergilərdir. ƏDV ödənişi qəbul edən şəxsin vergisidir. Buna baxmayaraq bəzi hallarda tərəflər ƏDV-nin ödənişi edən şəxsin öz üzərinə götürməsi barədə razılaşırlar. Mənbədən tutulan vergi isə əksinə ödənişi qəbul edən şəxsin vergisidir. Eyni ilə tərəflər bu verginin ödənişi edən şəxsin üzərinə düşməsi barədə razılığa gələ bilərlər. Bunları icra etmək üçün müqaviləyə müvafiq maddələr daxil etmək lazımdır.

Mənbədən tutulan vergi yükünün ödənişi edən şəxsin üzərinə ötürülməsi adətən ingilis dilində “gross-up” deyilən bir maddə əsasında həyata keçirilir. Maddə təxminən bu formada olur:

Misal: Əgər Sifarişçi tətbiq edilən vergi qanunvericiliyinə uyğun olaraq Xidmət Haqqından mənbədən hər hansı vergini tutmalıdırsa, o zaman Xidmət Haqqının məbləği o qədər artırılır ki, bu cür vergi tutulduqdan və çıxıldıqdan sonra Xidmət Göstərənə bu vergi tətbiq edilmədiyi və tutulmadığı halda çatası Xidmət Haqqının məbləği çıxsın.

Bir çox hallarda bu cür “gross-up” maddəsinin olması kifayət deyildir. Burada prosedur məsələləri də tənzimlənməlidir. Yuxarıda göstərilən maddə mahiyyət etibarlı ilə Xidmət Haqqının müəyyən qədər artırılmasını nəzərdə tutur. Ancaq bu artırmaq harada baş verir: invoysda, vergi hesabatlarında? Bu cür anlaşılmazlığı aradan qaldırmanın bir yolu ödənişi qəbul edən şəxsin “gross-up” məbləği göstərən invoysun təqdim edilməsidir. Bu cür invoysun təqdim edilməsi hüququ və ya öhdəliyinin və qaydasının müqavilədə nəzərdə tutulması məqsədəuyğun olardı.

- (8) Müqavilələrdə bu cür maddələrə tez-tez rast gəlinir:

Misal: Bu müqavilə üzrə ödənilməli olan hər hansı məbləğ, (i) hər hansı digər ödənişlər və ya ödəniş öhdəlikləri ilə heç bir əvəzləşdirmə aparmadan və ya (ii) ondan hər hansı məbləğ tutulmadan və ya çıxılmadan və (iii) üçüncü şəxslərin hüquqlarından azad, dərhal əldə edilən və azad və ya klirinq

aparılmadan ötürülə bilən vəsaitlərlərlə ödənilməlidir.²¹

Bu cür maddəyə əsasən ödəniş edən tərəf ödəməli olduğu məbləğdən heç bir məbləği tuta və ya çıxı bilməz. Diqqət çəkən sözlərdən biri “dərhal əldə edilən və azad və azad ötürülə bilən vəsaitlərlərlə” sözləridir. Mahiyyət etibarı ilə bu sözlər “pul” və ya “nağd pul” deməkdir – yəni ödənilən vəsait çox likvid vəsait olmalıdır və ən likvid vəsait (və ya likvidliyin özü) puldur. Məsəl üçün, tərəf ödəniş öhdəliyini qiymətli kağızla yerinə yetirə bilməz, çünki qiymətli kağızlar klirinq olunmalıdırlar. “Pul” və ya “nağd pul” sözlərinin işlədilməməsinin səbəbi odur ki, bu sözlərin fərqli mənalara ola bilər.

Əgər ödənişə dair bu tələblərdən kənara çıxılacaqsə bu, müqavilədə qeyd edilməlidir:

Məsəl: Bu müqavilənin ödəniş maddəsinin tələbinə baxmayaraq, lisenziya alan lisenziya verənə ödəməli olduğu royaltidən lisenziya olunan texnologiya ilə bağlı lisenziya alana qaldırılan iddialardan irəli gələn xərcləri royaltinin məbləğindən tuta və (və ya) çıxı bilər.

14. Məsuliyyət

Tərəflər müqavilə bağlayarkən onun müəyyən hüquqi nəticələr doğuracağına etibar edərək müqavilə bağlayırlar. Bu hüquqi nəticələrdən biri tərəfin müqaviləni pozmasına görə məsuliyyəti və digər tərəfin pozuntu baş verdiyi halda hüquqlarıdır. Anqlo-sakson hüququnda çox vaxt müqavilə pozulduğu halda “remedy” barədə söhbət gedir. Bu sözün Azərbaycan dilində ekvivalenti yoxdur. Mahiyyət etibarı ilə *remedy* müqavilənin pozulması zamanı müqaviləni pozmayan tərəfin hüquqları və hüquqi müdafiə vasitələri deməkdir. Ona görə müqavilənin pozulması zamanı məsuliyyət dedikdə diqqət mərkəzində digər (yəni müqaviləni pozmayan) tərəfin *hüquqları* olur.

Müqavilə üzrə öhdəliklər pozulduqda digər tərəfin aşağıda göstərilən bir və ya bir neçə hüquqları əmələ gələ bilər:

(1) Dəyən **zərərin** əvəzinin ödənilməsinə tələb etmək hüququ. Bir qayda olaraq müqaviləni pozan şəxs bu pozuntu ilə bağlı digər tərəfə dəyən zərəri ödəməlidir. Zərər dedikdə xərclər, itirilən əmlak və həmin əldən çıxmış fayda nəzərdə tutulur.²² Bir qayda olaraq zərərin məbləği elə olmalıdır ki, bu məbləğ öhdəliyini pozmayan tərəfi elə bir iqtisadi vəziyyətə salın ki, müqavilənin pozulması baş verməsəydi həmin tərəf bu vəziyyətdə olardı.

²¹ *İngiliscə:* Payment shall be made in immediately available, freely transferable, cleared funds and free from (i) any deduction or withholdings (ii) any deduction for or on account of any set-off or counterclaim and (iii) rights of third parties.

²² Baxın Mülki Məcəllənin 21-ci maddəsinə

Zərərin əvəzinin ödənilməsi hüququ müqaviləyə əsasən (o cümlədən qanunvericiliyə əsasən) məhdudlaşdırıla bilər.

Liquidated Damage: Anqlo-sakson hüququnda (bu cür hüquq sistemi olan bir çox ölkələrdə) müqavilə əsasında cərimənin ödənilməsi qanunsuzdur - başqa cür desək, müqavilədə cərimənin ödənilməsi nəzərdə tutula bilməz. Onların nəzəriyyəsinə əsasən cərimə cəza tədbiridir və şəxs müqavilə ilə bağlı hərəkətləri üçün cəzaya məruz qala bilməz. Digər tərəfdən bəzi hallarda pozuntu ilə bağlı dəqiq zərərin müəyyən edilməsi çətin olur və ya zərərin əvvəlcədən müəyyən həddi barədə razılaşmanın olması məqsəduyğun ola bilər. Bunun üçün Anqlo-sakson hüququnda "*liquidated damage*" adlı zərər növü vardır. *Liquidated damage* bizim qanunvericilikdə mövcud olan cəriməyə (dəbbə puluna) yaxın anlayışdır – müqavilədə onun konkret məbləği yazılır. Ancaq *liquidated damage* cərimə deyildir – o sadəcə dəyən (və yaxud dəyəcək) zərərin təxmin edilən məbləği kimi başa düşülür. Bu zaman *liquidated damage*-in məbləği elə olmalıdır ki, o, mahiyyət etibarı ilə cərimə rolunu oynamasın.

Misal üçün, texnologiyanın lisenziyası müqaviləsində *liquidated damage* maddəsinə tez-tez rast gəlinir. Texnologiyanın lisenziyasını verən tərəf müəyyən risklər daşıyır və bunlardan biri "işləmə qarantiyası"²³ ilə bağlıdır – o, qarantiya verir ki, texnologiyanın tətbiqi nəticəsində müəyyən keyfiyyətli mal istehsal etmək mümkün olacaqdır. Əgər həmin keyfiyyətli malı istehsal etmək mümkün olmasa, potensial olaraq lisenziya verən çox böyük risklə üzləşər, çünki lisenziya alan malın keyfiyyətinin müəyyən edilməsi vaxtnadək artıq müvafiq zavodu tikmiş olar və çox böyük xərclər çəkmiş olar. Öz məsuliyyətini məhdudlaşdırmaq üçün lisenziya verənlər müəyyən *liquidated damage* maddəsinin daxil edilməsini israr edirlər. *Liquidated damage* mahiyyət etibarı ilə konkret halda ödəniləcək kompensasiyanın məbləğini müəyyən edir. Bunu eməklə lisenziya verən öz məsuliyyətini məhdudlaşdırmış olur.

Indemnity: Anqlo-sakson hüququnda "*indemnity*" adlı hüquq institutu vardır. Indemnity sözünü Azərbaycan dilinə "sığorta" kimi tərcümə etmək olar və əslində bu söz indemnity anlayışının mahiyyətini açıqlayır, hərçənd *indemnity* barədə razılaşma sığorta müqaviləsi deyildir. Indemnity maddəsinə (və konsepsiyasına) əsasən bir tərəf digər tərəfə dəyən zərərin "hər manatını"²⁴ kompensasiya etməyi öz üzərində götürür. Indemnity anlayışının bir xüsusiyyəti ondadır ki, bu maddəyə əsasən digər tərəfə üçüncü şəxslərin hərəkətləri nəticəsində də dəyən zərərin ödənilməsi daxil edilə bilər. Yəni heç də əsas deyildir ki, zərər bu zərər üçün məsuliyyət daşıyan tərəfin hərəkətlərindən irəli gəlsin və indemnity anlayışından məhz bu cür hallarda geniş istifadə etmək daha məqsəduyğundur²⁵. Bu mənada indemnity risklərin bölüşdürülməsi baxımından mühüm əhəmiyyət kəsb edir:

Misal: Satıcı Alıcıya, Alıcının vəzifəli şəxslərinə, işçilərinə, agentlərinə və digər

²³ İngiliscə: *Performance guarantee*

²⁴ İngilis dilində istifadə edilən "pound-for-pound" termini əsasında yazılmışdır

²⁵ Digər hallarda sadəcə "zərərin ödənilməsi" istifadə oluna bilər

əməkdaşlarına (bundan sonra “Kompensasiya Olunan”) Müqavilənin imzalanması və icrası ilə bağlı, o cümlədən (ancaq bunlarla məhdudlaşdırmadan) xərclərin, məsrəflərin (hüquqsünəsin ağlabatan xərcləri də daxil olmaqla), üçüncü şəxslərin iddialarından irəli gələn hər hansı zərərin (bundan sonra “Zərər”) və digər zərərin əvəzini müvafiq Kompensasiya Olunana ödəməlidir, bu şərtlə ki, Zərər müvafiq Kompensasiya Olunanın qərəzli və ya ehtiyatsız hərəkətlərindən irəli gəlməmiş olsun.

(2) **Cərimənin** (dəbbə pulunun) və ya oxşar ödənişlərin ödənilməsinə tələb etmək hüququ. Cərimə zərərdən fərqlənir. Cərimənin müqavilədə konkret məbləği və ya məbləğinin müəyyən edilməsi metodu nəzərdə tutulmalıdır və cərimənin məbləği öhdəliyini pozmayan tərəfə dəyən zərərdən asılı olmur. Bir qayda olaraq tərəflər cərimənin istənilən məbləğdə olması barədə razılığa gələ bilirlər, ancaq Azərbaycan qanunvericiliyinə əsasən məhkəmə cərimənin məbləğini azaltmaq hüququna malikdir.

(3) Konkret **hərəkətin** yerinə yetirilməsini və ya yerinə yetirilməsindən çəkinməyi tələb etmək hüququ. Bu hüquq geniş olaraq Azərbaycan qanunvericiliyində nəzərdə tutulmuşdur. Ancaq onun konkret tətbiq mexanizmlərinə dair qeyri-müəyyənlik mövcuddur. Anqlo-sakson hüququnda ümumi qayda belədir ki, məhkəmə bir qayda olaraq müqavilənin pozulması nəticəsində digər tərəfə dəyən zərərin ödənilməsi – yəni pul şəklində ödənilməsinə – tələb edə bilər. Yalnız bəzi hallarda müqavilə tərəfin üzərinə müəyyən hərəkətlərin edilməsini – misal üçün, müqavilənin predmetini digər tərəfə təhvil verməyi və ya edilməsindən çəkinmək öhdəliyi qoya bilər. Bu adətən o hallarda baş verir ki, predmet çox unikal bir əşya olur. Misal üçün, daşınmaz əmlakın alqı-satqısı üzrə satıcı öhdəliyini pozarsa, məhkəmə daşınmaz əmlakın alıcıya təhvil verilməsi barədə qərar qəbul edə bilər. Bu zaman daşınmaz əmlak unikal sayılır – yəni alıcı pul şəklində zərəri alsaıdı bu əmlakdan əldə edə bilməzdi.

(4) Müqaviləyə **xitam** vermək hüququ.

Yazılma və Danışqlar üçün Qeydlər

- (a) Zərərin əvəzinin ödənilməsi və cərimənin ödənilməsi maddələri ödənişlərə aid olduğu üçün Ödənişlər hissəsində qeyd etdiklərimizi nəzərə almağınızı təklif edirik.
- (b) Zərərin ödənilməsi maddəsinə nəzərdən keçirən zaman nəzərə almaq lazımdır ki, konkret sahələrdə müqavilələri tənzimləyən qanunlarda (o cümlədən Mülki Məcəllənin xüsusi hissəsində) zərərin ödənilməsinə dair konkret maddələr, o cümlədən zərərin hesablanmasına dair konkret müddəalar ola və bu maddələrə riayət etmək məcburi ola bilər.

- (c) Tərəflər müqaviləyə ona görə daxil olurlar ki, müqavilə tərəflər üçün hüquqi qüvvəyə malik olsun. "Hüquqi qüvvəyə" malik olmanın ilk və əsas meyarı müqavilənin pozulması zamanı hüquqi nəticələrin əmələ gəlməsidir. Ona görə istənilən maddənin yazılması zamanı bu sualı vermək zəruridir: *bu maddə pozularsa və ya yerinə yetirilməzsə, hansı hüquqi nəticə yaranacaqdır?*

Bir qayda olaraq əgər tərəf müqavilənin şərtlərini pozursa, həmin tərəf dəyən ziyan üçün tam olaraq məsuliyyət daşıyır. Ona görə əgər hər hansı tərəf özü üçün zərərlə bağlı risklər görürsə, o, müqaviləyə pozuntuların hüquqi nəticələri ilə bağlı maddələrin daxil edilməsini təklif etməlidir. İlk baxışdan bu çox sadə görünə bilər, ancaq müqavilədə çox maddələr üzərində danışıqlar aparılan zaman bu "elementar" amil gözədən qaça bilər.

Bu baxımdan pozuntu ilə bağlı maddələr də **risklərin idarə edilməsi** üçün mexanizm rolunu oynayır. Məsələn, pozuntunun nəticəsi kimi ziyanın tam ödənilməsi əvəzinə yalnız müqavilənin ləğv olunması və ya az məbləğdə cərimənin ödənilməsi nəzərdə tutula bilər.

- (d) Zərərin əvəzinin ödənilməsi hüququnu müqavilə ilə məhdudlaşdırmaq olar. Bir çox müqavilələrdə "məsuliyyətin məhdudlaşdırılması"²⁶ barədə müddəalar olur. Məsuliyyətin məhdudlaşdırılmasında məsuliyyətin istər *növünə* (və ya əsaslarına) görə, istərsə də məbləğinə görə məhdudlaşdırılması nəzərdə tutula bilər. Aşağıdakı misalları müqayisə edin:

Misal 1: Əgər bu Müqavilə Xidmət Göstərən tərəfindən pozularsa, Xidmət Göstərən Sifarişçinin bu pozuntu ilə bağlı çəkdiyi xərclərin əvəzinə tam olaraq ödəməlidir. Xidmət Göstərənin Müqavilənin pozulması ilə bağlı məsuliyyəti Sifarişçinin bu maddədə nəzərdə tutulan xərclərin əvəzinin ödənilməsi hüququ ilə məhdudlaşır və Xidmət Göstərən Sifarişçi qarşısında bu pozuntu ilə bağlı, əldən çıxmış fayda, dolayısı zərər və ya hər hansı digər zərər də daxil olmaqla (ancaq bunlarla məhdudlaşmadan), heç bir digər əsaslarla və heç bir digər zərər üçün məsuliyyət daşımayacaqdır.

Heç bir halda Xidmət Göstərənin Sifarişçinin qarşısında bu Müqavilə ilə bağlı olan və ondan irəli gələn məsuliyyətinin ümumi məbləği 1000 manatı keçə bilməz və Xidmət Göstərənin məsuliyyəti bu məbləğlə məhdudlaşdırılır.

Bu maddənin müddəaları qəsdən edilən hərəkət və kobud ehtiyatsızlıqdan irəli gələn zərərlərə şamil edilmir.

Misal 2: Lisenziya Verən yalnız səlahiyyətli məhkəmənin qərarına əsasən Lisenziya Verənin Müqaviləni pozması üçün məsuliyyət daşıyacaqdır və bu məsuliyyətin yuxarı həddi 1000 manat məbləğində müəyyən edilir.

²⁶ İngiliscə: *limitation of liability*

Xüsusən 2-ci misalda “səlahiyyətli məhkəmənin qərarı əsasında” sözlərinə fikir verin. Bu sözlər zərərin ödənilməsini tələb edən şəxs qarşısında əlavə maneə yaradır – həmin tərəf zərəri tələb etmək üçün mütləq şəkildə məhkəməyə müraciət etməlidir və yalnız məhkəmənin qərarından sonra lisenziya verənin zərəri ödəmək öhdəliyi yaranır.

- (e) *Liquidated damage* maddəsi bəzi hallarda tərəflər arasında geniş müzakirə oluna bilən maddələrdən olur. Bu maddənin hansı tərəf üçün daha sərfəli olması konkret situasiyadan asılıdır. Ancaq hər bir halda, *liquidated damage* anlayışının cərimədən fərqləndirilməsi (cərimə kimi tövsif edilməməsi) üçün xüsusən iki faktor vacibdir: (i) *liquidated damage* anlayışının potensial zərər məbləğinə nisbətdə həddən artıq çox ola bilməz və (ii) dəyəcək zərəri müəyyən etmək çətin olmalıdır. Əlavə olaraq konkret pozuntuların tətbiqinin müqavilədə nəzərdə tutulması məqsəduyğundur – yəni, A hadisəsi baş verdiyi halda tərəf x məbləği ödəyir və B hadisəsi baş verdiyi halda tərəf y məbləğini ödəyir.

Liquidated damage maddəsindən həmçinin potensial olaraq zərərin müəyyən edilməsi çətin görünən hallarda da istifadə olunur. Misal üçün, əqli mülkiyyət hüquqlarının lisenziyası müqaviləsinə əsasən lisenziya alan lisenziya verənin əqli mülkiyyət hüquqlarını pozmamalıdır. Pozuntu baş verdiyi halda dəyən zərərin konkret məbləğini müəyyən etmək çətin ola bilər. Ona görə bu müqavilələrə təqribən belə maddələr daxil edirlər:

Misal: Lisenziya alan anlayır və razılaşır ki, o, Lisenziya verənin əqli mülkiyyət hüquqlarını pozduğu halda Lisenziya verənə dəyən zərərin məbləğini müəyyən etmək mümkün ola bilər və bu halda və ya tərəflər zərərin ödənilməsi barədə razılığa gələ bilmədikdə Lisenziya alan Lisenziya verənə *liquidated damage* olaraq 1000 ABŞ Dolları məbləğində pul ödəməlidir. Tərəflər razılaşırlar ki, bu maddədə nəzərdə tutulan *liquidated damage* və onun məbləği cərimə deyildir – bu Lisenziya dəyə bilən zərərin məbləğinin təxminidir.

- (f) Bir çox ölkələrdə qərəzli hərəkət və kobud ehtiyatsızlıq nəticəsində dəyən zərəri istisna etmək və ya onun məbləğini məhdudlaşdırmaq olmaz. Azərbaycan Mülki Məcəlləsinə əsasən bu cür hərəkətlər nəticəsində dəyən zərər üçün məsuliyyətdən əvvəlcədən azad etmək olmaz²⁷. Bir qayda olaraq yuxarıdakı Misal 1-də göstəriləni kimi məsuliyyətin məhdudlaşdırılması maddələrində bu cür zərərlərlə bağlı istisna daxil edilir. Bu cür istisnanın daxil edilməsi zəruridir, çünki əks halda məsuliyyətin məhdudlaşdırılması maddəsinin özü etibarsız hesab edilə bilər.

²⁷ Mülki Məcəllə, maddə 448.2.

- (g) Indemnity maddəsində bu məsələlərin əhatə olunub-olunmaması barədə düşünmək lazımdır:
- (i) Kimlər sığortalanı – misal üçün, *“Alıcı, onun vəzifəli şəxsləri, işçiləri, podratçıları...”*. Bu siyahını uzatmaq və ya qısaltmaq olar.
 - (ii) Hansı hallarda zərər kompensasiya edilir. Digər formada desək, hansı hallardan irəli gələn zərər kompensasiya edilir. Misal üçün, *“Satıcının müqavilənin imzalanması və icrası ilə bağlı”* və ya *“Alıcıya qarşı satılan əşya ilə bağlı üçüncü şəxslərin iddialarından və tələblərindən irəli gələn”*.
 - (iii) Nə və ya hansı xərclər və ya zərərlər kompensasiya edilir – bütün xərclər yoxsa məhkəmə xərcləri? Hər hansı iddiadan müdafiə olunmaq üçün hüquqşünasa ödənilən məbləğlər daxildir, yoxsa yox?
 - (iv) Kompensasiya olunan tərəfin zərərin qarşısını almaq və zərərin az olması üçün səylər göstərmək öhdəliyi varmı?
 - (v) Hansı hallarda tərəf kompensasiya etmək öhdəliyindən azad olunur? Misal üçün, zərər kompensasiya olunmalı olan şəxin hərəkətlərindən əmələ gəldiyi üçün. Bu hərəkətlər qərəzli və ya kobud ehtiyatsızlıqdan baş verməlidir, yoxsa istənilən hərəkətlərdən əmələ gələn zərəre görə digər tərəf kompensasiya öhdəliyindən azad edilir?

Indemnity maddəsi ilə bağlı olan mühüm məqam indemnity-nin ödənilməsi prosedurunun müqavilədə ətraflı yazılmasıdır. Misal üçün, əgər xidmətlərin göstərilməsi zamanı A tərəfin işçilərinə zərər dəyirsə və bu zərərdən B tərəfi ziyan çəkirsə, o zaman A tərəfi bu ziyanın əvəzini ödəməlidir. Adətən bu cür zərərin ödənilməsi indemnity kimi yazılır. Bu zaman prosedurun olması məqsədəuyğundur:

Misal: Indemnity proseduru:

- (1) Əgər indemnity almaq hüququna malik olan tərəfə qarşı müqavilənin indemnity maddələri ilə bağlı zərəre dair iddia irəli sürülərsə, həmin tərəf indemnityni ödəmək öhdəliyi olan tərəf dərhal və hər bir halda 3 gündən gec olmayaraq məlumat verməlidir. indemnity-ni ödəmək vəzifəsi olan tərəf bu iddia ilə bağlı öz hesabına danışıqlar apara və iddianın həll edilməsi üçün səylər göstərə, o cümlədən məhkəmədə iddiadan müdafiə oluna və ya müdafiəni təşkil edə bilər. Indemnity ödəmək öhdəliyi olan tərəf ona xəbər verilən tarixdən 10 gün ərzində iddiadan müdafiə olunması ilə bağlı bütün tədbirləri görməli və bu müddət ərzində digər tərəf iddia ilə bağlı tərəflərin xeyrinə olmayan razılığa gələ bilməz.

- (2) Hər bir tərəf yuxarıda göstərilən iddia ilə bağlı digər tərəfə əqləbatan dərəcədə köməklik etməli və iddianın və iddiadan irəli gələ biləcək zərərin böyüməməsi üçün əqləbatan səylər göstərməlidir. Hər bir tərəf digər tərəfə bu cür iddia ilə bağlı məsələlər barədə mütəmadi olaraq məlumat verməlidir.
- (h) Bir çox xarici elementli müqavilələrdə (xüsusən ABŞ Ştat və ya ingilis qanunvericiliyi ilə tənzimlənən müqavilələrdə) standart olaraq ingiliscə *“indirect”, “special”, “incidental”* və *“consequential”*²⁸ zərərlərə görə məsuliyyət istisna edilir. Ümumi şəkildə bunlara *“dolay zərər”* kimi istinad edəcəyik.
- Dolay zərərin istisna edildiyi müqavilədə, misal üçün, liquidated damage və ya indemnity nəzərdə tutula bilər. Konkret vəziyyətdən asılı olaraq bu cür zərərlər – yəni misal üçün liquidated damage və ya indemnity – dolay zərərlər də hesab oluna bilər. Ona görə də dolay zərərin istisna olunması barəsində olan maddədə liquidated damage və ya indemnity və bunlara oxşar olan zərərlər üçün istisna daxil etmək lazım ola bilər.
- (i) Bəzi müqavilələrdə öhdəliklərin pozulması halı baş verən zaman pozan tərəfin pozuntunu aradan qaldırmaq üçün müəyyən müddət (möhlət) verilir. Bu müddət müqavilənin özündə nəzərdə tutula bilər – misal üçün, *“iki həftə ərzində”* və ya pozuntu barədə digər tərəfin pozuntunu aradan qaldırılması barədə digər tərəfə verdiyi bildirişdə göstərilə bilər. İkinci hal əlbəttə ki, öhdəliyini pozan tərəf üçün daha sərfəlidir, çünki bildiriş verilməyə qədər pozuntu davam edə bilər.

Əlbəttə bu cür möhlət yalnız o cür pozuntulara tətbiq oluna bilər ki, onlar aradan qaldırıla bilsin. Misal üçün, əgər tərəf konfidensial məlumatı digər şəxsə icazəsiz açıqlayırsa, bu cür pozuntunu aradan qaldırmaq olmaz.

Bəzi müqavilələrdə *“öhdəliklərin pozulması”*²⁹ (Pozuntu) ilə *“öhdəliklərin pozulması halı”*³⁰ (Pozuntu Halı) arasında fərq olur. Adətən Pozuntu baş verən zaman öhdəliyini pozan tərəfin pozuntunu müəyyən müddət ərzində aradan qaldırmaq hüququ olur. Əgər pozuntu bu müddət ərzində aradan qaldırılmırsa, artıq Pozuntu Halı baş vermiş olur. Pozuntu Halı olduqda digər tərəf müvafiq hüquqlarından, o cümlədən müqaviləni ləğv etmək (əgər məqbuldursa) istifadə edə bilər.

²⁸ Bu konsepsiyaların Azərbaycan hüququnda konsepsiya formasında olsa da belə analoqu yoxdur. Ona görə bu bənddə olan müzakirə daha çox ingilis hüququ ilə tənzimlənən müqavilələr barədədir.

²⁹ İngiliscə *“Default”*

³⁰ İngiliscə *“Event of Default”*

- (j) Zərərin (onun fərqli formalarının) ödənilməsi məsuliyyəti digər tərəfin əldə etdiyi sığorta ödənişləri və digər oxşar ödənişlərlə məhdudlaşdırıla bilər. Məsələn, distribütor müqaviləsinə əsasən distribütor üçüncü şəxslər qarşısında satdığı mallardan əmələ gələn zərər üçün sığorta əldə etməlidir. Malı distribütora satan istehsalçı ayrıca distribütor qarşısında qüsurlu mallara görə məsuliyyət daşıyır. İstehsalçı israr edə bilər ki, onun bu məsuliyyəti distribütorun əldə etməli olduğu sığortanın məbləği qədər məhdudlaşsın. Yəni əgər distribütora 100 manat ziyan dəyirsə və bu ziyan üçün sığortaçı ona 50 manat ödəyirsə, istehsalçının məsuliyyəti qalan 50 manatla məhdudlaşır.

Eynilə sığorta və digər oxşar ödənişlər məhdudiyyətin üzərində məhdudiyyət kimi də çıxış edə bilər. *Baxın* aşağıda (j) bəndinə.

- (k) Müqavilə üzrə məsuliyyət hər hansı formada məhdudlaşdırılan zaman bəzi növ zərərlərin (və ya onların) əsaslarına məhdudiyyətin şamil edilməməsi nəzərdə tutula bilər. Tikinti müqavilələrində podratçılar (tikinti şirkətləri) *liquidated damage* maddəsindən istifadə edərək öz məsuliyyətlərini məhdudlaşdırmağa çalışırlar. Sifarişçi buna razı olursa çalışar ki, bu podratçının zərəri ödəmək öhdəliyi daha geniş olsun:

Məsələn: Bu Müqavilənin məsuliyyətin məhdudlaşdırılmasına dair hər hansı maddəsinə baxmayaraq, bu Müqavilənin Podratçının məsuliyyətinin məhdudlaşdırılmasını nəzərdə tutulan maddələri aşağıdakılara şamil edilmir və aşağıdakılar Podratçının məsuliyyətini məhdudlaşdırmır:

- (i) Podratçının ixtiyarında olan və Sifarişçiyə məxsus olan hər hansı əmlaka dəyən zərərin məbləği,
 - (ii) Podratçının bu müqaviləyə uyğun olaraq əldə etməli olduğu sığorta müqavilələrinə əsasən Podratçının və ya Sifarişçinin əldə etdiyi sığorta ödənişləri,
 - (iii) Podratçının xidmətlərində yaranan qüsurların aradan qaldırılması ilə bağlı Podratçının çəkdiyi xərclər,
 - (iv) Podratçının sub-podratçılara və ya avadanlıqların satıcılarına ödəməli olduğu və ya ödədiyi məbləğlər,
 - (v) Podratçı tərəfindən xidmətlərin göstərilməsi ilə bağlı onun üçüncü şəxslər qarşısında məsuliyyətinin məbləği.
- (l) Postensial zərəri azaltmaq üçün müqaviləyə “qarşılıqlı zərər” və ya “qarşılıqlı pozuntu” və “zərərin minimuma endirilməsi səyləri” barədə müddəlar daxil edilə bilər. Qarşılıqlı pozuntu maddəsi bu cür ola bilər:

Misal 1: Sifarişçinin xidmət göstərənə bu müqavilədə nəzərdə tutulan zərərin əvəzinin ödənilməsi öhdəliyi o halda tətbiq edilir ki, xidmət göstərən bu öhdəliyin yaranması tarixinə müqavilədə nəzərdə tutulan öhdəliklərini [əhəmiyyətli dərəcədə] pozmamış olsun.

Zərərin azaldılması barədə öhdəliyi daxil etməklə tərəf ona əsaslanır ki, digər tərəf (yəni öhdəliyini pozmayan tərəf) zərərin azaldılması üçün müəyyən tədbirlər görəcək – yəni sadəcə passiv olaraq müşahidə etməyəcək və zərərin böyüməsinə yol verməyəcək. Nəticədə də mümkün zərərin məbləği aşağı düşəcəkdir.

Misal 2: Hər hansı tərəf digər tərəfin hərəkətləri nəticəsində digər tərəfə dəyə biləcək zərərin həcmnin və ya məbləğinin artmaması və ya azalması üçün bütün zəruri hərəkətləri yerinə yetirməlidir.

Əgər digər tərəf zəruri hərəkətləri yerinə yetirmirsə, o zaman zərəri ödəmək öhdəliyi olan tərəf iddia edə bilər ki, azaldıla bilən və ya hərəkətlərin yerinə yetirildiyi təqdirdə əmələ gəlməyən zərər üçün o, məsuliyyət daşıyır.

- (m) Zərərin və məsuliyyətin idarə edilməsinin digər bir yolu da iddia müddəti üzərində müəyyən məhdudiyyətlər qoymaqdır. Burada “iddia müddəti” dedikdə tək məhkəməyə müraciət etmək müddəti deyil, misal üçün, hər hansı malın və ya xidmətin keyfiyyətinə dair iradların irəli sürülməsi müddəti də nəzərdə tutulur.

Misal 1: Sifarişçi xidmət göstərən tərəfindən bu müqavilənin icrası ilə bağlı sifarişçiyə dəyən zərərin ödənilməsi barədə iddianı həmin zərərin yarandığı tarixdən 30 gün ərzində xidmət göstərənə verməlidir. Əgər sifarişçi bu müddət ərzində hər hansı zərər barədə xidmət göstərənə bildiriş verməzsə, sifarişçi zərərin ödənilməsi hüququndan imtina etmiş olur və bu halda həmin zərəri xidmət göstərəndən tələb edə bilməz.

Bəzi ölkələrdə bu cür maddələr etibarlı ola bilər, ancaq bəzilərində bu cür maddələr məhkəmə tərəfindən etibarsız hesab edilə bilər. Azərbaycan Mülki Məcəlləsinin 374.1-ci maddəsinə əsasən iddia müddətləri müqavilə ilə müəyyənləşdirə bilər. Ancaq Misal 1-də göstərilən maddənin məhkəmə tərəfindən nə dərəcədə dəstəklənməsi sual doğurur.

Misal 2: Əgər sifarişçi göstərilən xidmətin keyfiyyətində olan qüsurlar barədə xidmət göstərənə xidməti qəbul etdiyi tarixdən 30 gün ərzində yazılı bildiriş verməzsə, sifarişçi xidməti qəbul etmiş sayılır və xidmətin keyfiyyətində olan qüsurlarla bağlı hər hansı hüquqlarından imtina etmiş sayılır.

və ya

Əgər sifarişçi göstərilən xidmətin keyfiyyətində olan qüsurlar barədə xidmət göstərənə xidməti qəbul etdiyi tarixdən 30 gün ərzində yazılı bildiriş verməzsə xidmət qüsursuz icra edilmiş hesab olunacaq və bu xidmətlə bağlı xidmət göstərən sifarişçi qarşısında xidmətin keyfiyyəti ilə bağlı məsuliyyət daşımayacaqdır.

Misal 2-də göstərilən maddənin məhkəmə tərəfindən etibarlı sayılması ehtimalı daha böyükdür. Burada söhbət ümumi müqavilə ilə bağlı iddialardan deyil, konkret keyfiyyətlə bağlı bildirişin verilməsi ilə bağlıdır.

Digər oxşar yol hər hansı mal, xidmət və ya iş üzrə zəmanət müddətinin məhdudlaşdırılmasıdır. Bu bir çox ölkələrin qanunvericiliyinə əsasən mümkündür.

Misal 3: Mal üçün satıcının verdiyi zəmanətin müddəti 3 aydır.

- (n) Digər metod tərəfin məsuliyyətini istisna edən minimal həddin müəyyən edilməsidir. Bu cür məhdudiyyət ingilis dilindən tərcümədə “*Səbət*” adlanır³¹. Bu halda tərəflər arasında razılaşmaya uyğun olaraq tərəf ya ümumiyyətlə müəyyən minimal zərər üçün məsuliyyət daşımır və yalnız minimal məbləğdən yuxarı olan hissəyə görə məsuliyyət daşıyır (sığorta müqavilələrində fransızaya bənzəyir), yaxud zərər minimal həddi keçdikdən sonra zərərin bütün məbləği üçün məsuliyyət daşıyır.

Misal 1: Satıcı heç bir halda müqaviləyə əsasən verdiyi təsdiq və zəmanətlərin yalnız olması və ya pozulması nəticəsində alıcıya dəyən zərəərə görə məsuliyyət daşımayacaqdır, bu şərtlə ki, həmin zərərin ümumi məbləği 1000 manatdan çox olmasın (bundan sonra “*Səbət*”); bu zaman əgər zərərin ümumi məbləği *Səbət*in məbləğini keçərsə o zaman Satıcı bütün [zərər üçün] *və ya* [zərərin yalnız *Səbət*in məbləğindən yuxarı olan hissəsi üçün] məsuliyyət daşıyacaqdır.

Səbətlə yanaşı *de minimis* məhdudiyyətini müəyyən etmək də olar. “*De minimis*” latın sözüdür və “minimal məsələlər barədə” və ya “əhəmiyyətsiz məsələlər barədə” deməkdir. Misal üçün, satıcı *de minimis* iddiaları üçün məsuliyyətini tamamilə istisna edə bilər.

Misal 2: Heç bir halda Satıcı müqaviləyə əsasən verdiyi təsdiq və zəmanətlərin yalnız olması və ya pozulması nəticəsində alıcıya dəyən və məbləği 100 manat və ya ondan az olan zərəərə görə, bu cür zərərlərin ümumi məbləği *Səbət*in məbləğindən çox olub-olmamasına baxmayaraq, məsuliyyət daşımayacaqdır.

³¹ İngiliscə “*Basket*”

- (o) Əgər müqavilədə hər hansı tərəf hər hansı dövlət və ya dövlət orqanı və ya dövlətə məxsus və publik funksiyaları yerinə yetirən hüquqi şəxs olarsa, adətən müqaviləyə dövlət immunitetindən imtina barədə maddə daxil edilir. Bu maddəyə əsasən tərəflər razılaşırlar ki, əgər onların iddialardan, məhkəmə və ya arbitraj proseslərindən və sair hüquqi proseslərdən dövlət immunitetləri varsa, onlar bu immunitətdən imtina edir və hüquqi prosesdə tərəf kimi iştirak etmələrinə razılıq verirlər. Bu cür maddələr adətən mübahisələrin həlli maddələrində olur. Ancaq son nəticədə bu maddənin məqsədi odur ki, immunitetə malik olan tərəf mülki məsuliyyətə cəlb edilə bilsin.

15. Müqaviləyə Xitam Verilməsi

Gec və ya tez bir çox müqavilələr ləğv olunur və tərəflərə aydın olmalıdır ki, bu hansı hallarda baş verir və bu baş verərkən hər bir tərəfin hüquq və öhdəliyi nədən ibarət olur. Xitam maddəsini yazarkən bu iki sualı vermək məqsədəuyğun olardı:

- (i) Müqaviləyə hansı *hallarda* xitam verilə bilər? və
- (ii) Hər bir bu cür halla bağlı hansı *hüquqi nəticələr* əmələ gəlir?

Müqaviləyə bir tərəfin öhdəliyinin pozulması nəticəsində xitam verilə bilər. Əgər tərəflər müqavilənin ləğv etmə hallarına dair hər hansı qaydaları müəyyən etməmişlərsə, bir qayda olaraq, müqavilə bir tərəfin öhdəliklərinin “əhəmiyyətli” pozuntusu nəticəsində ləğv oluna bilər³².

Ancaq müqaviləyə digər hallarda da – yəni müqavilə öhdəliklərinin pozulması ilə bağlı olmayan hallarda – xitam verilə bilər, o cümlədən:

- Müqavilənin müddətinin bitməsi,
- Hər hansı şərtin yerinə yetirilməməsi,
- Müqavilədə müəyyən edilən və tərəfin öhdəliklərinin pozulması sayılmayan müəyyən hallarda, misal üçün, hər hansı tərəfin ləğv olunması və ya müflis elan olunması barədə qərar qəbul edildikdə³³.

Xitamın səbəblərindən asılı olaraq tərəfər üçün heç bir məsuliyyət yaranmır və ya 10-cu Hissədə müzakirə olunan məsuliyyət növlərinin yaranmasına gətirib çıxarır.

³² Baxın Mülki Məcəllənin 421.2-ci maddəsinə

³³ Əlbəttə ki, bu hallar müqaviləyə əsasən öhdəliyin pozulması da dasıla bilər, ancaq heç də mütləq deyildir.

Yazşma və Danışıqlar üçün Qeydlər

- (a) Bu kitabın “Məsuliyyət” hissəsində qeyd olunanların əksəriyyəti müqavilənin xitam olunması hallarına da aiddir.
- (b) Müqavilənin bir çox maddələri kimi xitam maddələri də *risklərin bölüşdürülməsi və idarə edilməsi* məqsədi ilə istifadə oluna bilər. Müqavilədə xitamın müxtəlif səbəbləri (əsasları) göstərilə bilər, ancaq heç də onların hamısı tərəfin təqsiri ilə bağlı olmur. Məsələn, kredit müqaviləsi üzrə borclunun əsas gəliri bir müştərisi ilə bağladığı müqaviləsindən gəlir. Kredit verən bank bu müqaviləyə əsaslanaraq krediti verir. Kredit müqaviləsində nəzərdə tutula bilər ki, borclunun müştərisi ilə bağladığı müqavilə ləğv olunan zaman, bank kreditləri geri çağırma bilər (məsuliyyət etibarlı ilə müqaviləni ləğv edə bilər). Baxmayaraq ki, müştəri ilə müqavilə həmişə borclunun təqsirindən ləğv olunmur, ancaq bank öz risklərini azaltmaq üçün o müqavilənin ləğv edilməsini kreditin vaxtından tez qaytarılması üçün səbəb kimi kredit müqaviləsinə daxil edə bilər.
- (c) Bu misala nəzər yetirin:

Məsələn: 1.1 Bir Tərəf bu Müqavilədə nəzərdə tutulan öhdəliklərini əhəmiyyətli dərəcədə pozduqda digər Tərəf, həmin digər Tərəfin Müqavilədə və qanunvericilikdə nəzərdə tutulan hüquqlarına əlavə olaraq, bu Müqavilə üzrə öhdəliklərini əhəmiyyətli dərəcədə pozan Tərəfə 10 (on) gün əvvəlcədən bildiriş verməklə bu Müqaviləyə xitam verə bilər.

1.2 Hər bir halda Tərəf (“Öhdəliyini Pozmayan Tərəf”) aşağıdakı hallarda da Müqaviləyə birtərəfli qaydada digər Tərəf (“Öhdəliyini Pozan Tərəf”) qarşısında heç bir məsuliyyəti olmadan xitam verə bilər:

- (i) Öhdəliyini Pozan Tərəfin bu Müqavilə və ya Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyinə riayət etməməsi nəticəsində Öhdəliyini Pozmayan Tərəf üçün hər hansı cərimə, sanksiya və ya digər oxşar ödəniş öhdəliyinin yaranması və ya yaranma riskinin olması;
- (ii) Öhdəliyini Pozan Tərəf bu Müqavilə və ya Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyinə riayət etməməsi nəticəsində Öhdəliyini Pozmayan Tərəf üçün hər hansı üçüncü şəxs qarşısında ödəniş öhdəliyinin yaranması və ya yaranma riskinin olması;
- (iii) Öhdəliyini Pozan Tərəfin eyni öhdəliyini 2 (iki) ay ərzində 2 (iki) dəfədən çox pozması və ya 6 (altı) ay ərzində 3 (üç) dəfədən çox pozması;

- (iv) Öhdəliyini Pozan Tərəfin öz öhdəliyini pozması ilə bağlı, əgər bu pozuntunu aradan qaldırmaq mümkündürsə, Öhdəliyini Pozmayan Tərəfin Öhdəliyini Pozan Tərəfə verdiyi bildirişdə nəzərdə tutulan qaydada və müddətdə pozuntunu aradan qaldırmaması.

- (d) Müqavilədə onun *müddəti* nəzərdə tutula bilər. Müddət davam edən münasibətlərə də tətbiq edilə bilər. Bəzi müqavilələrdə müddətin olması düzgün deyildir. Məsəl üçün, bir çox alqı-satqı müqavilələrində tamamlama müddəti nəzərdə tutulmur – satıcı malı təhvil verməli, alıcı isə malın qiymətini ödəməlidir – və çox zaman bu cür müqavilələrdə müddətin olmasına ehtiyac yoxdur. Əlbəttə, tərəflərin öhdəliklərinin yerinə yetirilməsi üçün müddət nəzərdə tutula bilər. Burada söhbət ümumən müqavilənin müddətindən gedir.

Buna baxmayaraq bu cür müqavilələrdə də xitam verilməyə dair müddəaların olması məqsəduyğundur.

- (e) Müqavilənin ləğv olunmasının müştəri üçün nə qədər əlverişli olması barədə düşünmək lazımdır. Yəni ləğv olunan zaman müştərinin hansı hüquq və öhdəlikləri saxlanılır və hansılara xitam verilir:

Misal 1: Bu Müqavilənin hər hansı səbəbdən xitam verilməsindən asılı olmayaraq, Müqavilənin 3-cü maddəsi (*Konfidensiallıq*), 5-ci maddəsi (*Məsuliyyətin Məhdudlaşdırılması*) və 8-ci maddəsi (*Mübahisələrin Həll Oluması*) öz qüvvəsini saxlayır.

Misal 2: Bu Müqaviləyə Əmlak Alıcının mülkiyyətinə tam olaraq keçməyə qədə xitam verilərsə, xitam səbəblərindən asılı olmayaraq, Satıcı İlk Ödənişin tam məbləğini Alıcıya qaytarmalıdır.

- (f) Yuxarıda (c) bəndinin davamı olaraq, bəzi müqavilələrin ləğv olunmasına ehtiyatla yanaşmaq lazımdır. Məsəl üçün, borc müqavilələri üzrə borclu öhdəliklərini pozan zaman kreditörün atdığı ilk addımlardan biri müqavilənin ləğvi deyil, ödəniş öhdəliklərinin vaxtından əvvəl yerinə yetirilməsini tələb etməkdir.

Misal: Əgər hər hansı Pozuntu Halı baş verərsə və aradan qaldırılması mümkün olan Pozuntu Halı Möhlət Müddətində Borclu tərəfindən aradan qaldırılmazsa, Kreditör:

- (i) Borclunun həmin tarixə götürmədiyi Kreditlərin və ya onların hər hansı bir hissəsinin Borcluya verilməsindən imtina edə,
- (ii) Borculya verilən Kreditlərin əsas məbləğlərinin və yığılan faizlərin və ya onların hər hansı hissəsinin Kreditora dərhal geri ödənilməli olduğu Borcluya elan edə və bu elanın edilməsindən sonra Borclu bu

məbləğləri dərhal Kreditora ödənilməlidir və

- (iii) Borclu qarşısında bu cür Pozuntu Halı ilə bağlı digər hüquqlarından və səlahiyyətlərindən istifadə edə bilər.

Bu maddədə müqavilənin ləğv edilməsindən söhbət getmir, çünki pozuntu halı baş verdikdə kreditor pullarını geri ala bilməlidir və bunu etmək üçün onun müqavilədə müəyyən hüquqları nəzərdə tutulmuşdur. Kreditor üçün əsas olan müqaviləni ləğv etməkdən daha çox pullarını borcludan almaq (yuxarıdakı misalda (ii)-ci bənd) və kredit vermək öhdəliyindən azad olmaqdır (yuxarıdakı misalda (i)-ci bənd). Müqavilə tamamilə xitam verilsə kreditor bu hüquqlarını itirə də bilər.

- (g) Bir çox müqavilələrdə tərəfin iradəsindən çox da asılı olmayan hallarda xitam verilmə nəzərdə tutulur. Misal kimi tərəfin müflis elan olunması, qarantiya verən bankın və ya digər şirkətin ləğv olunması, mühüm müqavilənin ləğv olunması göstərilə bilər. Əgər tərəf bu hallarla bağlı risklər görünürsə, o zaman müqavilənin bu hallarda ləğvi nəticəsində zərərin ödənilməsi öhdəliyini istisna etmək olar.
- (h) Bu maddələrə nəzər yetirin:

Misal 1: Lisenziya verən Lisenziya alan tərəfindən Müqavilənin *əhəmiyyətli pozulması* halında Müqaviləyə xitam verə bilər.

Misal 2: Lisenziya verən Lisenziya alan tərəfindən Müqavilənin *əhəmiyyətli maddəsinin əhəmiyyətli pozması* halında Müqaviləyə xitam verə bilər.

Əlbəttə “əhəmiyyətli” sözü çox genişdir və müxtəlif cür şərh oluna bilər. Ancaq aydındır ki, ikinci misalda göstərilən cümlə birinci misalda olan cümləyə nisbətdə müqavilənin ləğv edilməsini daha çətin edir.

- (i) Müqavilə ləğv edilən zaman nəzərə alınmalı məsələlərdən biri tərəflərin bir-birinə hər hansı əşyanın və ya materialın qaytarması ola bilər. Misal üçün, franşayzinq müqaviləsində adəyən franşayz verən franşayz alana tərkibində konfidensial məlumat və nou-hau olan materiallar, bəzi xüsusi avadanlıqlar və sair kimi əşyalar təqdim edir. Franşayz alan bunlardan fəaliyyəti zamanı istifadə edir. Müqaviləyə xitam verən zaman franşayz verən istəyir ki, bütün bu materialları franşayz alandan geri alsın. Əks halda franşayz alan bu materiallardan istifadə edə və franşayz verənlə rəqabətə girə bilər.

Əlbəttə franşayz verən anlayır ki, franşayz alan bu sənədlərin bəzilərinin surətini də çıxarmış ola bilər, ona görə müqavilədə bu sənədlərdən istifadə etməmək öhdəliyi də olur. Ancaq hər bir halda sənədləri geri almaqla

françayz verən françayz alanın rəqabətli olması imkanlarını çətinləşdirir. Başqa cür desək bu cür maddənin olması, onun olmamasından daha yaxşıdır.

- (j) Bəzi müqavilələrdə müqavilə ləğv edilən zaman rəqabətə dair müddəaların daxil edilməsi zəruri olur. Bu maddənin məqsədi tərəfin konfidensial məlumatlarının, nou-hausunun və digər əqli mülkiyyət obyektlərinin qorunmasıdır.

Misal 1: Müqaviləyə xitam verildikdən sonra, xitam səbəbindən asılı olmayaraq, lisenziya alan xitam tarixindən etibarən 2 il ərzində bu lisenziya müqaviləsi əsasında məşğul olduğu və ya onunla rəqabətdə olan hər hansı fəaliyyət növü ilə məşğul ola və ya bu cür fəaliyyətlə məşğul olan hər hansı hüquqi şəxsə və ya biznesdə paya malik ola bilməz.

Bu cür maddəni yazan zaman maddənin qanunvericiliyə nə qədər uyğun olmasını yoxlamaq lazımdır. Bəzi ölkələrdə bu cür maddələr qanuna uyğun deyil və etibarsız hesab edilə bilər. Bəzi ölkələrdə onlar yalnız qanunla müəyyən edilən hallarda – misal üçün, bu cür qadağa şəxsi onun ixtisası üzrə işləməyə imkan vermədikdə - etibarsız hesab edilə bilər.

Digər nəzərə alınmalı olan məqam bu qadağanın birbaşa rəqabətlə, dolayısı rəqabətin aparılmasına da şamil edilməsidir.

Misal 2: Müqaviləyə xitam verildikdən sonra, xitam səbəbindən asılı olmayaraq, lisenziya alan xitam tarixindən etibarən 2 il ərzində bu lisenziya müqaviləsi əsasında məşğul olduğu və ya onunla rəqabətdə olan hər hansı fəaliyyət növü ilə *birbaşa və ya dolayısı yolla* məşğul ola bilməz və ya bu cür fəaliyyətlə məşğul olan hər hansı hüquqi şəxsə və ya biznesdə *birbaşa və ya dolayısı yolla* paya malik ola bilməz.

- (k) Müqavilənin ləğv edilməsi maddəsinə yazarkən “ləğv etmə müddətlərinə” nəzər yetirmək lazımdır. Müddət fərqli formalarda istifadə oluna bilər. Aşağıdakı misallara nəzər yetirin:

Misal 1: Müqavilənin müddəti 1 ildir (bundan sonra “İlkin Müddət”). Əgər İlkin Müddətin bitməsinə 30 gün qalmış və ya ondan əvvəl hər hansı tərəf müqavilənin *uzadılması* barədə digər tərəfə bildiriş verməzsə, müqavilə *ləğv edilmiş* hesab edilir.

Misal 2: Müqavilənin müddəti 1 ildir (bundan sonra “İlkin Müddət”). Əgər ilkin Müddətin və ya bu maddəyə əsasən uzadılan hər əlavə 1 il müddətin bitməsinə 30 gün qalmış və ya ondan əvvəl hər hansı tərəf müqavilənin *ləğv edilməsi* barədə digər tərəfə bildiriş verməzsə, müqavilə növbəti bir il müddətinə *uzadılır*.

İkinci misal tərəflərdən hər hansı biri üçün riskli ola bilər. Müqavilə avtomatik olaraq uzadıldığı halda tərəf istəməsə belə müqavilə üzrə öhdəliklərini yerinə

yetirməlidir. Burada “müqavilənin idarə edilməsi” çox vacibdir. Böyük şirkətlərdə çoxsaylı və fərqli müqavilələr ola bilər. Buna görə də belə şirkətlərdə ayrıca müqavilələri idarə edənlər çalışırlar. Onların vəzifələrindən biri də məhz lazım olan halda müqavilə üzrə zəruri bildirişləri vermək, əldə etmək, onları təhlil etmək və sair.

16. Müqavilə üzrə Danışıqlar Aparılmasına dair Ümumi Qeyd

Məqsəd Razılıq Əldə Etməkdir

Müqavilə tərtib edərkən hər bir tərəfin öz maraqları olur və tərəf çalışır ki, müqavilənin son versiyası onun maraqlarına cavab versin. Bununla belə unutmamaq lazım deyil ki, müqavilə tərəfləri daha çox yaxınlaşdırmalıdır – uzaqlaşdırmalı deyildir. Müqavilənin tərtib edilməsinə və onun barəsində danışıqlar aparılmasına məhz bu prizmadan yanaşmaq daha məqsəduyğun olardı. Bu heç də müştərinin maraqlarının qorunması prinsipinə zidd deyil – hüquqşünas müştərinin maraqlarını qorumaq lazımdır. Ancaq bunu edərkən məqsəd tərəfləri bir-birinə düşmən etmək deyil, razılığın əldə edilməsinə çalışmaqdır.

Öhdəliyi tələb edən tərəf əlbəttə ki, ona maksimal olaraq sərfəli öhdəliyin götürülməsini tələb edəcəkdir. Digər tərəf bununla razı olmadıqda ortada “deadlock” yarana bilər. Nəzərə alın ki, məqsədə çatmaq üçün adətən birdən çox yol olur. Əgər hər hansı öhdəlik maddəsi ilə qarşılaşsanız və bu öhdəlik (və ya onun forması) sizi qane etməsə, adətən digər tərəf “sizi narahat edən nədir?” və ya “siz bu maddə ilə hansı nəticəni əldə etmək istəyirsiniz?” və sair kimi suallar vermək olar. Məqsədi bildikdən sonra, alternativ variantlar üzərində çalışmaqlar olar.

Bu sualların verilib-verilməməsindən asılı olmayaraq, hər bir halda nəzərə almaq lazımdır ki, müqavilənin yazılması sadəcə aksiom qəbul olunan maddələrin tərtib edilməsi deyil (hərçənd presedentlərdən tez-tez istifadə etmək zəruridir) və tərəflər ortaq bir məxrəcə gəlməyə çalışmalıdırlar.

Bu texnikadan müqavilənin digər maddələri üzrə danışıq apararkən istifadə etmək olar, ancaq praktikada öhdəliklər (hüquqlar) maddəsində bu daha çox lazım olur.

Misal: Yanacaqın emalı üçün istifadə oluna bilən daşınmaz əmlakın icarə müqaviləsində sizin müştəriniz icarəyə verəndir. Digər tərəf istəyir ki, sizin müştəriniz bu öhdəliyi üzərinə götürsün:

“İcarəyə verən icarəyə verilən əmlakla bağlı bütün hazırda tələb olunan və gələcəkdə tələb oluna bilən dövlət və ya digər publik qurumlardan bütün icazələri, təsdiqləri və razılıqları bu müqavilənin imzalanmasından sonra 30 iş günü ərzində və ya əldə olunması bu müqavilənin qüvvəyə minməsindən sonra tələb olunarsa, tələbin əmələ gəldiyi tarixdən 30 iş günü ərzində öz hesabına almalı və

surətini icarəçiyə təqdim etməlidir”.

Müştəri hesab edir ki, bu onun üçün həddən artıq böyük yüküdür. O, hazırda tələb olunan icazələri ala bilər, ancaq gələcəkdə hansı icazələrin yaranması barədə onda məlumat yoxdur və gələcəkdə tələb oluna bilən razılıqların müqavilənin icrasına necə təsir edəcəyi barədə əmin deyil. Ona görə siz digər tərəfin hüquqşünasına sual verirsiniz ki, nə üçün gələcəkdə tələb oluna bilən icazələrin də alınmasını tələb edirlər. Onlar cavabında bildirirlər ki, onların fikrincə 2-3 ildən sonra dövlət bu cür obyektlərin istismarı üçün təhlükəsizlik baxımından sertifikatlaşdırma tələb edəcəkdir. Danışqların nəticəsi olaraq tərəflər maddənin belə bir versiyası üzərində dayanırlar:

“İcarəyə verən icarəyə verilən əmlakla bağlı olan, ancaq əmlakda həyata keçirilən fəaliyyət istisna olmaqla, bütün hazırda tələb olunan icazələri almalı və müqavilənin imzalanmasında sonra 30 iş günü ərzində onun surətini icarəçiyə təqdim etməlidir. Əgər gələcəkdə icarəyə verilən əmlakla bağlı təhlükəsizliyə dair sertifikatlaşdırma tələb olunarsa, icarəyə verən həmin sertifikatın əldə edilməsi üçün bütün zəruri tədbirləri görəcədir. Bu zaman əgər müqavilənin müddətinin bitməsinə 2 ildən çox müddət qalarsa, tərəflər bu sertifikatlaşdırma xərclərini bərabər bölüşdürəcəklər”.

Birinci Layihə və Dəyişikliklər

Adətən müqaviləni bir tərəf hazırlayır və digər tərəfin nəzərdən keçirməsi üçün təqdim edir. Müqavilənin birinci versiyasını hazırlamaq mühüm məsələdir, çünki birinci versiyanın necə olmasından çox şey asılıdır. Adətən digər tərəf birinci versiyayı tamamilə dəyişməmiş, sadəcə özünə uyğun olan dəyişiklikləri təklif edir. Ona görə də bir qayda olaraq iqtisadi gücü olan tərəf müqavilənin birinci versiyasını hazırlayır. Məsələn, beynəlxalq borc müqavilələrində demək olar ki, həmişə borc verənlər müqavilənin birinci versiyasını hazırlayır və borc alanlara təqdim edirlər.

Müqaviləni nəzərdən keçirmək üçün alan tərəf zəruri hesab etdiyi dəyişiklikləri edir. Dəyişiklikləri təklif edən zaman yaxşı olar hüquqşünas öz müştərisinin iqtisadi gücünü və mövqeyini nəzərə alsın. Məsələn, beynəlxalq borc müqavilələrində borc alanlar adətən yalnız az sayda çox zəruri olan dəyişiklikləri edirlər. Əlbəttə borc alanın hüquqşünasının müqaviləyə edə biləcəyi dəyişikliklərin sayı çox ola bilər (hətta baxmayaraq ki, bu cür müqavilələrin bu sahədə adətən tətbiq edilən standart formaları mövcuddur). Ancaq borc alan tərəf (o cümlədən onun hüquqşünası) anlayır ki, çox sayda dəyişiklikləri digər tərəf qəbul etməyəcəkdir və nəticədə bu sadəcə vaxt itkisi ola bilər. Ona görə də borc alan tərəf çalışır ki, ən mühüm məsələlərdə diqqətini cəmləndirsin. Əgər siz təklif edəcəyiniz dəyişikliyin mühüm olması barədə əmin deyilsinizsə, adətən dəyişikliyi etsəz yaxşı olar, çünki hər bir halda digər tərəfin bu dəyişikliyi nəzərdə keçirmək və onu qəbul etməmək hüquq və imkanı var.

“Ən mühüm” dəyişiklik dedikdə fərqli müqavilələr üçün fərqli məsələlər nəzərdə tutula ola bilər. Ancaq ümumi şəkildə bunları mühüm məsələlər saymaq olar:

- (i) tərəf şərti qəbul etdiyi və icra etdiyi təqdirdə, qanunvericiliyi poza və dövlət orqanları tərəfindən tətbiq edilən sanksiyalara məruz qala bilər,
- (ii) bir şərt digər şərtlə ziddiyyət təşkil edir və tərəfin üzərinə ziddiyyətli öhdəliklər qoyur və ya digər tərəfə ziddiyyətli hüquqlar verir,
- (iii) şərt açıq-aydın şəkildə ədalətsizliyə şərait yaradır,
- (iv) şərtin icrası tərəfin müqaviləyə daxil olmasına səbəb olan iqtisadi marağına ciddi zərərlə nəticələnə bilər,
- (v) şərtin qəbulu və (və ya icrası) tərəfi digər şəxslərin hüquqlarına müdaxilə etməyə məcbur edə bilər,
- (vi) şərtin icrası tərəfin iradəsindən asılı deyil və onun “risk sahəsinə” daxil deyildir.

Müqavilədə tərəf üçün “mühüm” məsələnin müəyyən edilməsi təcrübə ilə gələn bacarıqdır. Yuxarıdakılar sadəcə ümumi xarakter daşıyır və sizin diqqətinizi bir növ istiqamətləndirmək üçündür.

Texniki Qeyd

Bu sadə və bəziləri üçün açıq-aydın bir məsələ olsa da yenə dünyada geniş yayılan bu praktikanı burada qeyd etmək istərdik³⁴:

Birinci versiyayı nəzərdən keçirərkən dəyişiklikləri Microsoft Word© proqramında “Track Changes” funksiyasından istifadə edərək edin. Bunun üçün sənədin yuxarı hissəsində olan bölmələrə daxil olun “Review” bölməsinə və orada “Track Changes” funksiyasının üzərinə basın – bununla siz bu funksiyayı işə salmış olursunuz. Aşağıdakı misalda qara hərflərlə ilkin versiya, qırmızı hərflərlə ilkin versiyaya digər tərəfin etdikləri dəyişiklik verilmişdir:

A tərəfi B tərəfinə təsdiq edir və zəmanət verir ki, A tərəfinin, ~~onun direktorunun və digər vəzifəli şəxslərinin~~ bildiyikləri qədər, A tərəfinə qarşı hazırda dəyəri 10.000 manatdan yuxarı olan heç bir məhkəmə iddiası mövcud deyildir.

³⁴ Bu hissə ona əsaslanır ki, siz Microsoft Word© sənədi ilə işləyirsiniz və sizin kompüterdə bütün funksional yazılar ingilis dilindədir.

Bütün dəyişiklikləri etdikdən sonra, siz iki versiyada sənəd hazırlamalısınız: (1) adətən dəyişiklik olan versiyanı dəyişikliklərlə birlikdə PDF formatında kompüterdə saxlayırlar ("Save edirlər"). Bunun üçün yuxarı aynalara daxil olun "File" bölməsinə və "Save As" üzərinə tıklayın. Bunu etdikdən sonra ayna açılacaqdır və bu aynanın aşağısına doğru baxsanız orada "Save as type" hissəsi vardır. Bu hissənin üzərinə basın və sizin qarşınıza siyahı gələcəkdir. Bu siyahıda PDF formatını seçin və (2) sizin təklif etdiyiniz bütün dəyişiklikləri özündə əks etdirən, ancaq onları "Track Changes" formasında göstərməyən "təmiz" versiya formasında saxlayın. Bu təmiz versiya Microsoft Word© formatında olmalıdır.

Digər tərəf də özünün təklif etdiyi düzəlişləri yuxarıda göstərilən qaydada edib sizə göndərməlidir. Eyni qadada siz digər tərəfə sizin etdiyiniz dəyişiklikləri göstərirsiniz və digər tərəf təklif etdiyi dəyişiklikləri sizə göstərir (sizin göndərdiyiniz "təmiz" versiyanın üzərində "Track Changes" funksiyasında istifadə edərək dəyişiklikləri etməklə).

Təklif edilən bütün dəyişiklikləri digər tərəfə izah etməyə ehtiyac yoxdur – yəni bütün dəyişikliklərin izahlarını "Comment" yerində və ya emaildə yazmağa ehtiyac yoxdur. Siz də gözləməyin ki, digər tərəf etdiyi bütün dəyişiklikləri izah edəcəkdir (və ya etməlidir). Bir çox hallarda dəyişikliklərin edilməsi məqsədi aydındır. Əgər edilən dəyişiklik aydın deyilsə, o zaman tərəf digər tərəfə dəyişikliyə dair suallarını verə bilər.