

№1 | İYUN 2012

BAKI **HÜQUQ** JURNALI

BAKU LAW JOURNAL

# Liberal korporativ hüquqa doğru

Səhmdarlar müqaviləsi  
Azərbaycan hüququnda

Kredit müqaviləsi:  
qanunvericilik və təcrübə

Lizinq: anlayışı, tarixi  
və inkişaf yolları





# THE US-EDUCATED AZERBAIJAN ALUMNI ASSOCIATION



AAA Office at US-Azerbaijan Education Center  
40, C.Cabbarlı str. AZ1065, Baku, Azerbaijan,  
Caspian Business Centre  
Tel.: (+994 12) 437 13 46; 437 14 95  
E-mail: office@aaa.org.az  
[www.aaa.org.az](http://www.aaa.org.az)

**Layihə rəhbəri**

Aynurə Piriyyə

**Baş redaktor**

Emin Kərimov

**Layihə koordinatoru**

Nərgiz Ələkbərli

**Korrektor**

Rəna Kərimova

**Dizayner**

İman Hüseynov

Reklamların mətninə görə  
redaksiya məsuliyyət daşımır.  
Müəlliflərlə redaksiyanın mövqeyi  
üst-üstə düşməyə bilər.

Jurnaldakı istənilən  
materialdan istifadə olunarkən  
"Bakı Hüquq Jurnalı"na  
istinad mütləqdir.

Ünvan: AZ1065, Azərbaycan,  
Bakı şəhəri, C.Cabbarlı küç. 40,  
Kaspian Biznes Mərkəzi,  
ABŞ Təhsilli Azərbaycan Məzunları  
İctimai Birliyi

Tel.: (+994 12) 437 13 46  
(+994 12) 437 14 95  
E-mail: [editor.journal@aaa.org.az](mailto:editor.journal@aaa.org.az)

Tiraj: 1000  
CBS nəşriyyatında çap edilmişdir.

## Liberal korporativ

### hüquqa doğru.....

Rəşid Əliyev

4

## Səhmdarlar müqaviləsi

### Azərbaycan hüququnda.....

Emin Kərimov

10

## Kredit müqaviləsi:

### qanunvericilik və təcrübə.....

Əkrəm Həsənov

16

## Lizinq: anlayışı, tarixi

### və inkişaf yolları.....

Tural Piriyyə

22

## Konstitusiyaya Məhkəməsinin

### hüquqi şəxsin çevrilməsi

### haqqında qərarı.....

Rəşid Əliyev

26

## Şirkətin Direktorlar Şurasının

### üzləri ilə münasibətlər

### Əmək və ya mülki-hüquqi?.....

Emin Kərimov

30



Hörmətli Məzunlar və Dostlar,

“Bakı Hüquq Jurnalı”nın ilk buraxılışında hamınızı salamlayıram. ABŞ Təhsilli Azərbaycan Məzunları İctimai Birliyinin növbəti uğurlu layihəsini sizə təqdim etməkdən qürur hissi duyuram. Əsas məqsədimiz Azərbaycanda və xaricdə təhsil almış hüquqşünasların qabaqcıl hüquqi düşüncələrini cəmiyyətə çatdırmaq və mütəxəssislər arasında fikir mübadiləsini artırmaq üçün xüsusi bir platforma yaratmaqdır. Ümid edirəm ki, jurnalımızda nəşr olunacaq məqalələr Azərbaycan hüquq sisteminin inkişafına və cəmiyyətimizin hüquqi maariflənməsinə öz töhfəsini verəcək.



**Aynurə Piriyeva**

İdarə Heyətinin sədri,  
ABŞ Təhsilli Azərbaycan Məzunları İctimai Birliyi



Böyük məmnunluq hissi ilə sizin diqqətinizə yeni hüquq jurnalı təqdim edirik.

Hesab edirik ki, bu dərgi digər oxşar jurnallardan fərqlənir. Çünki jurnalın məqsədi kommersiya hüququnun müxtəlif sahələrində çalışan peşəkarlar arasında təcrübə və fikir mübadiləsi aparmaqdır.

İlk növbədə biz hüquqşünaslar arasında peşəkar ünsiyyət azlığını aradan qaldırmaq istəyirik. Bizim jurnalımızın missiyası yüksək peşəkarlığa malik olan Azərbaycan biznes hüquqşünaslarının birliyinin formalaşmasına və dünya hüquq cəmiyyətinə inteqrasiyasına yardım etməkdir. Jurnalda aktual problemlərin həlli üzrə məsləhətlərlə yanaşı, yerli və xarici hüquq doktrinası və məhkəmə təcrübəsi ilə sizləri tanış etməyə çalışacağıq.

Biz oxucularımızla səmərəli əməkdaşlığın qurulmasına ümid edirik və onları jurnalın səhifələrində öz bilik və təcrübələrini bölüşməyə çağırırıq.



**Emin Kərimov**

“Bakı Hüquq Jurnalı”nın  
Baş redaktoru

## Audit Xidmətləri



**Azərbaycanın biznes mühitinin çətinlikləri auditor seçimini mühüm edir.**

**KPMG-nin audit xidməti bu gündəki mühitdə müştərilərin təcili strateji və əməliyyat çətinliklərini həll etmək üçün əsas fəaliyyətimiz olan audit sahəsində olan təcrübəmiz üzərində qurulmuşdur. KPMG Azərbaycanda sənaye müəssisələrinə habelə banklara və başqa maliyyə təşkilatlarına audit xidmətləri göstərir.**

Bizim mütəxəssislərin müxtəlif biznes sektorlarında fəaliyyət göstərən bir çox böyük təşkilatlara audit xidməti göstərməkdə kifayət qədər təcrübəsi vardır. Bizim gücümüz yerli qanunvericilik haqqında hərtərəfli bilgiləri, audit olunan şirkətin fəaliyyəti haqqında dərin bilikləri, beynəlxalq maliyyə hesabatları və beynəlxalq audit standartları və müştərilərə qlobal səviyyədə geniş miqyaslı professional xidmətlər göstərmək sahəsində bilgiləri əhatə edir.

Bizim yüksək keyfiyyətli audit metodologiyamız özündə mahiyyət testini, güclü analitik alətləri, sənaye bilgisini və daxili nəzarətə habelə maliyyə fırıldaqçılığınə və müəssisə risklərinə dərin konsentrasiyanı səciyyələndirir. Bu bizə imkan verir ki, informasiyanı faydalı məlumata çevirək ki, müştərilər onu istifadə edərək öz risklərini daha yaxşı idarə edə, effektivliyini yüksəldə, fəaliyyətini qiymətləndirə və gəlirliliyini artırma bilsinlər.

KPMG-nin qlobal audit fəaliyyətinin bir hissəsi olaraq KPMG Azərbaycanda Sizi aşağıdakı sahələr üzrə yüksək keyfiyyətli xidmətlərlə təmin etmək üçün təcrübəli mütəxəssislərdən ibarət komanda toplamışdır:

- Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyi ilə müəyyən edilmiş Audit və Mühəsibatlıq
- Beynəlxalq Maliyyə Hesabatı Standartları (BMHS) və ya ABŞ Ümumi Qəbul Edilmiş Mühəsibatlıq Prinsipləri (US GAAP)
- Auditə əsaslanmış xidmətlər



Rəşid Əliyev

Beynəlxalq hüquq şirkəti Baker & McKenzie-nin Bakı ofisində korporativ və M&A üzrə hüquqşünas

# Liberal korporativ hüquqa doğru

19-cu əsrin əvvəllərində ABŞ-da korporasiya<sup>1</sup> ancaq qanunverici orqanın qərarına əsasən yaradıla bilərdi. Demək olar ki, korporasiya yaratmaq hüququ imtiyaz idi: qanunvericilik konkret şəxslərə, konkret məqsədlər üçün və müddətə korporasiya yaratmağa icazə verirdi. O zamanlar korporativ hüquq, sözün əsl mənasında, tənzimlənən sahə idi. Ancaq bu tendensiya sonradan dəyişdi: 19-cu əsrin əvvəllərindən başlayaraq ABŞ-ın ayrı-ayrı ştatları<sup>2</sup> (Nyu-York ştatı birinci olmaqla) korporasiyalar haqqında ümumi – yəni dairəsi məhdud olmayan şəxslərə tətbiq olunan – qanunlar qəbul etdilər. Bu qanunlara əsasən istənilən şəxs korporasiya yarada bilərdi. Ancaq bu qanunların əksəriyyətində bir çox maddələr imperativ xarakter daşıyırdı və korporasiyaların sahiblərinin müqavilə azadlığı məhdud idi. 19-cu əsrin sonları və 20-ci əsrin əvvəllərindən başlayaraq bir çox ştatlar korporativ qanunvericiliklərini liberallaşdırmaq istiqamətində dəyişdirməyə başladılar – yəni imperativ normaların sayı azaldı və bir çox məsələləri korporasiyaların nizamnaməsi və ya səhmdarlar arasında müqavilə ilə tənzimləmək mümkün oldu<sup>3</sup>. Biz Delaver Ümumi Korporasiyalar Qanununa baxsaq görərik ki, burada nəzərdə tutulan bir çox maddələr dispoziitiv və əsasən, “icazə verən” xarakter daşıyır.

## Tənzimləmə (İng.: regulate)

Dünyanın bir çox inkişaf etmiş ölkələrində korporativ hüququ, ümumi hüququn bir sahəsi kimi götürsək, tənzimlənməyən sahədir. Hüququn və ya biznesin konkret sahəsi<sup>4</sup> münasibətində “tənzimlənən” sahə dedikdə o nəzərdə tutulur ki, dövlət bu sahəyə daha çox və birbaşa müdaxilə edir və adətən həmin sahəyə gündəlik nəzarət edən hansısa dövlət orqanı mövcuddur. Məsələn, bank, sığorta və ya qiymətli kağızlar sahəsi tənzimlənən sahələrdir: bunları tənzimləyən

çox saylı qanun, qaydalar və konkret dövlət orqanı mövcuddur. Ancaq korporativ hüquq<sup>5</sup> hüququn bir çox digər sahələri kimi misal üçün müqavilə hüququ tənzimlənməyən sahədir.

Əlbəttə “tənzimlənən” və ya “tənzimlənməyən” sözlər hüquqi anlayış deyil, bunlar sadəcə hər hansı sahəni ümumi şəkildə təsvir etmək üçün istifadə olunan anlayışlardır. Bu anlayışlar nisbi xarakter daşıyır<sup>6</sup>. Biz bu yazıda korporativ hüquqa münasibətdə “tənzimlənən”, ilk növbədə imperativ normaları başa düşürük.

Dünyanın bir çox inkişaf etmiş ölkələrində olduğu kimi, demək olar ki, korporativ hüquq Azərbaycanda da tənzimlənməyən sahədir - Azərbaycanda hüquqi şəxslərə gündəlik nəzarət edən hər hansı dövlət orqanı mövcud deyil. Ancaq bizdə bəzən başqa təsəvvür yaranır. Bunun da bir sıra səbəbləri vardır. Səbəblərdən biri Azərbaycanın hüquqi şəxslərə dair qanunvericiliyində imperativ normaların bir qədər çox olmasıdır. Buna qeydiyyat orqanı olan Vergilər Nazirliyinin özünün qeydiyyat funksiyasına ciddi yanaşmasını əlavə etsək, deyə bilərik ki, korporativ hüququn tənzimlənməyən sahə olması təəssüratı heç də əsassız deyil.

Bəs fərqi nədir: tənzimləyir, yoxsa tənzimlənmir? Bu məqamda gəlin məsələnin iqtisadi aspektinə və bir qədər də nəzəriyyəyə (söz verirəm ki, nəzəriyyə çox olmayacaqdır!) diqqət yetirək:

## Bazar və Tənzimlənmə

Sovetlər Birliyi dağıldıqdan sonra biz “bazar iqtisadiyyatı”nı geniş müzakirə etməyə başladıq. Adından da göründüyü kimi, bazar iqtisadiyyatı bazara əsaslanan iqtisadiyyatdır. Biz bilirik ki, bazar dedikdə hər hansı bir mal və ya xidmətin satıcılarının və alıcılarının məcmusu və görüşdüyü yer başa

<sup>1</sup> ABŞ-da “korporasiya” hüquqi şəxsin bir formasıdır. Korporasiyanın Azərbaycandakı analoqu səhmdar cəmiyyətləridir.

<sup>2</sup> ABŞ-da hüquqi şəxslərə aid ümumi qanunvericilik, yəni Azərbaycan Mülki Məcəlləsinin IV Fəslində nəzərdə tutulan müddəalar kimi məsələlər ştat qanunvericiliyidir (federal deyildir). Yəni ABŞ-da hər 50 ştatın ayrı-ayrılıqda hüquqi şəxslərə aid qanunvericiliyi vardır.

<sup>3</sup> Qısa müzakirə üçün baxın: W. Allen et al Commentaries and Cases on the Law of Business Organizations 3rd Ed, səh. 88-92

<sup>4</sup> “Sahə” dedikdə biz nəzərdə tuturuq, misal üçün, hüquqi şəxslər, müqavilə, daşınmaz əmlak, banklar, qiymətli kağızlar və s.

<sup>5</sup> “Korporativ hüquq” hüququn bir sahəsi kimi adından belə görünür ki, hüquqi şəxslərin yalnız bir növünə, korporasiyalara, aiddir, ancaq müasir hüquq elmində “korporativ hüquq” dedikdə ümumiyyətlə hüquqi şəxslər nəzərdə tutulur.

<sup>6</sup> Əslində tənzimlənməni bir kontinuum kimi təsəvvür etmək olar. Bu kontinuumun bir sonunda heç bir tənzimləmə (və ya “0” tənzimləmə) durur, digər sonunda isə bütün addımların və hərəkətlərin tənzimlənməsi durur.

düşülür. Məsələn, almanın bazarı dedikdə hər hansı bir ərazidə (məsələn, Bakı şəhərində) olan almaların satıcıları və alıcıları nəzərdə tutulur.

Bazarı məhz tələb və təklif formalaşdırır. Bizim bazarı alıcıların və satıcıların görüşdüyü yer kimi verdikdə tərifimiz bir qədər başqa formada da ifadə etmək olar: bazar hər hansı bir mala və ya xidmətə dair tələblərin və təkliflərin görüşdüyü yerdir. Tələb dedikdə biz bazarda olan alıcıların almaq istidikləri və almaq iqtidarında olduqları hər hansı növ malların və ya xidmətlərin sayını başa düşürük. Təklif isə bazarda olan satıcıların sata bildikləri və ya satmaq iqtidarında olduqları hər hansı növ malların və ya xidmətlərin sayıdır. Tələb və təklifin qarşılıqlı əlaqəsi nəticəsində qiymət meydana çıxır<sup>7</sup>.

Sovet Birliyinin iqtisadi ideologiyasına əsasən kimə, nə və nə qədər lazım olduğu barədə dövlət qərar verməli idi. Məsələn, dövlət qərar verirdi ki, bu il ölkə üçün 1 ton alma lazımdır. Digər formada desək, Sovet iqtisadiyyatında dövlət tələb və təklifi özü müəyyən edərək bazarı əvəzləyirdi və bütün iqtisadi əlaqələri formalaşdırmalı idi. Bazar iqtisadiyyatında isə tələb və təklif özləri heç bir şəxsin subyektiv iradəsindən asılı olmayaraq, insanların bir-biri ilə əlaqəsi nəticəsində formalaşır. Buradan göründüyü kimi, bazar iqtisadiyyatının əsas xüsusiyyəti iqtisadi əlaqələrin, ən azından nəzəriyyədə, məhz heç bir konkret şəxsin müdaxiləsi olmadan azad şəkildə formalaşmasıdır.

Nəticə etibarlı ilə bazar tənzimləyici rol oynayır – iqtisadi maraqlar, tələb, təklif və onların qarşılıqlı əlaqəsi əsasında formalaşan qiymət mühüm tənzimləyici funksiyaları yerinə yetirərək, insanların hərəkətlərini müəyyən istiqamətə yönəldir. Məsələn, əgər mən alma satmaqla məşğulamsa, digər məsələlərlə yanaşı, almanın harada (məsələn, Bakıda və ya Şəkidə) və hansı qiymətə (məsələn, 10 və ya 20 AZN) satılması barədə qərar qəbul etməliyəm. Rəqabətli bazar iqtisadiyyatı şəraitində mən bu məsələlər barədə qərar verməkdə tam azad deyiləm: bazar və iqtisadi faktorlar, o cümlədən bazarda almalara olan tələb məni ən azından müəyyən qərarlar qəbul etməyə yönəldir. Nəticədə bazar iqtisadi əlaqələrin və ümumiyyətlə cəmiyyətdə insanlar arasında münasibətlərin müəyyən strukturunu və ya daxili qaydasını yaradır – və bu halda deyirlər ki, bazar özü-özünü tənzimləyir. 18-ci əsrdə yaşamış görkəmli şotland iqtisadçısı Adam Smit özünün Millətlərin Var-Dövləti (Wealth of Nations, 1776) adlı əsərində “görünməyən əlin” (invisible hand) bütün iqtisadiyyatı idarə etdiyini söylədikdə məhz bazarın bu tənzimləyici funksiyasını nəzərdə tuturdu.

Ticarət məhz bazar şəraiti olduqda mümkündür və iqtisadçılar əzəldən qəbul etmişlər ki, ticarət hər kəsin

vəziyyətinin iqtisadi cəhətdən yaxşılaşdırılmasına şərait yaradır. O cümlədən bazar ona imkan verir ki, insanlar (1) dünyada olan məhdud resurslardan səmərəli istifadə etsinlər, və (2) bu məhdud resurslar insanlar arasında effektiv paylansın. Bazarın tənzimləyici və resursların effektiv paylayıcı əhəmiyyətinin illüstrasiya məqsədi ilə aşağıdakı misalı sizin diqqətinizə çatdırırıq:

Misal: Əgər A və B - ikisi də həm dondurma, həm də şokolad düzəldə bilərlərsə, ancaq A dondurmanı B-yə nisbətə daha az xərc çəkməklə, B isə şokoladı A-yə nisbətə daha az xərc çəkməklə düzəldə bilərsə, o zaman bazar şəraitində A dondurma düzəldəcək, B isə şokolad və onlar bir-biri ilə ticarət əlaqələrinə girməklə bir-birini dondurma və şokoladla təmin edəcəklər.

Mükəmməl bazar şəraitində dövlətə heç bir ehtiyac yoxdur<sup>8</sup>, çünki yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi, bazar özü hər şeyi tənzimləyir. Mahiyyət etibarlı ilə mükəmməl bazar iqtisadiyyatı onu ehtiva edir ki, ictimai əlaqələrə dövlət heç bir müdaxilə etmir və insanlar yalnız iqtisadi faktorları rəhbər tutaraq hərəkət edirlər. Bu, çox gözəldir, deyilmi? – hər halda, harada olmasından asılı olmayaraq, heç kəs dövlətin və ya digər şəxsin onun azadlığına (o cümlədən iqtisadi azadlığına) müdaxilə etməsini istəmir. Ancaq yeganə problem odur ki... reallıqda mükəmməl bazar mövcud deyildir!

Mükəmməl bazar o bazardır ki, orada:

- kifayət qədər alıcılar və satıcılar var və bazarda rəqabət mövcuddur,
- yan təsirlər (və ya xarici təsir, İngiliscə: “externality”) yoxdur,
- bütün mallar və xidmətlər haqqında tam informasiya var (xüsusən, informasiya asimetriyası yoxdur),
- əqdlə bağlı xərclər (İng.: “transaction costs”) ya yoxdur və ya çox azdır və s.

Ancaq həqiqətdə bu belə deyil: bazar mükəmməl deyil və İngilis dilindən birbaşa tərcümə etsək, bazar da hərdən “işləmir” (İngil: “markets fail”). Yuxarıdakı bazar haqqında ehtimalları götürsək, biz bilir ki, müasir dövrdə bazarda rəqabəti məhdudlaşdıran və monopoliya şəraiti yaradan tendensiyalar mövcuddur. Hər hansı iqtisadi fəaliyyətin adətən mənfə və ya müsbət yan təsirləri olur. Mallar və xidmətlər haqqında tam məlumat olmaya da bilər: bir tərəfdə çox məlumat olduğu üçün, o, üstünlüyündən sui-istifadə edə bilər. Məsələn, almanın satıcısında almanın keyfiyyəti haqda daha çox məlumat var, nəinki alıcıda – bu halda deyirlər ki, bazarda “asimetrik informasiya” mövcuddur<sup>9</sup>. Digər hallarda, məlumat probleminin digər forması qeyri-müəyyənlikdir. Bu boşluqları aradan qaldırmaq üçün bazara qanunla nəzərdə tutulan qay-

<sup>7</sup>Baxın, misal üçün, N. Gregory Mankiw, Principles of Macroeconomics (5th Ed)

<sup>8</sup>Hüquqi və iqtisadi ədəbiyyatda bəzən dövlət müdaxiləsindən azad şəraiti Fransız sözü olan “laissez-fair” kimi ifadə olunur.

<sup>9</sup>George A. Akerlof, The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3. (Aug., 1970), səh. 488-500



dada müdaxilə edir. Misal üçün, dövlətin anti-inhisar siyasəti bazarda monopoliyanın (və ya oliqopolianın) yaranmasını almaq məqsədi daşıyır. Digər bir misal: dövlətin istehlakçıların hüquqları ilə bağlı qəbul etdiyi qanunların məqsədlərindən biri informasiya asimetriyasını aradan qaldırmaq məqsədi daşıyır<sup>10</sup>.

Planlı iqtisadiyyat olan Sovet iqtisadiyyatı ilə bazar iqtisadiyyatında dövlətin müdaxiləsi arasında fərq çox böyükdür. Planlı iqtisadiyyat ümumiyyətlə bazarı inkar edirdi. Əksinə, bazar iqtisadiyyatında dövlətin müdaxiləsi bazarı dəstəkləmək məqsədi daşıyır (ən azından məqsəd bundan ibarətdir!... nəticə isə daim müzakirə obyektidir). Dövlət müdaxilə etməklə ümid edir ki, bazarda olan boşluqları və ya işləməyən sahələri düzəldəcəkdir. Buna baxmayaraq, bazar iqtisadiyyatında dövlətin müdaxiləsinin dərəcəsi daima müzakirə olunan məsələlərdən, biridir. Nəzəri cəhətdən elə ola bilər ki, dövlət o qədər hər hansı sahəni tənzimləyə bilər ki, funksional baxımdan planlı iqtisadiyyatla bu cür tənzimlənən sahənin arasında fərq cüzi olar. Bazara müdaxilə özü-özlüyündə müəyyən bazar tendensiyalarına təsir etmək deməkdir və heç şübhəsiz ki, çox vaxt bu müdaxilələrin “yan təsirləri” əmələ gəlir. Bu nöqtəyi-nəzərdən ümumi qəbul olunmuş yanaşmaya əsasən dövlət yalnız zəruri olan zaman və həcmdə bazara müdaxilə etməlidir.

## Nəzəriyyə praktikada

Gəlin indi isə bazar və tənzimləmə haqqında nəzəriyyəni Azərbaycanın hüquqi şəxslər haqqında qanunvericiliyinə tətbiq edək. Burada qısa qeyd etmək istərdim ki, hüquq və iqtisadiyyat ədəbiyyatında şirkətlər (və ya hüquqi şəxslər) dövlət kimi bazara alternativ mexanizm kimi çıxış edir<sup>11</sup>. Biz bu faktoru nəzərə almırıq (hər halda əsas götürmürük).

### Qeydiyyat

Demək olar ki, qeydiyyat tənzimləmənin bir formasıdır. Dövlətin qeydiyyat aparması qeydiyyat obyektinə nəzarət etmək deməkdir. Azərbaycanın qanunvericiliyində ortaqlıqların yaranması üçün qeydiyyatın məcburiliyi diqqət çəkən məsələlərdən biridir. Yəqin ki, ortaqlıqlara münasibətdə qeydiyyatın məcburi olmasına inkişaf etmiş dövlətlərdə nadir hallarda rast gəlmək mümkündür (əgər ümumiyyətlə, mümkündürsə). Rusiya Federasiyasının Mülki Məcəlləsində tam ortaqlıqlara dair müddəalar Mülki Məcəllənin xüsusi hissəsində alqı-satqı, podrat və s. kimi müqavilələrin arasında yer almışdır<sup>12</sup>. ABŞ-da bir

çox ştatların qanunvericiliyinə əsasən ortaqlıq yaratmaq üçün qeydiyyat, formal müqavilənin bağlanması və heç bəyan olunması belə tələb olunmur.

Mahiyyət etibarını iki və ya daha çox şəxs birlikdə sahibkarlıqla məşğul olduqda (şərik bizneslə), hər hansı qeydiyyatdan keçib-keçməməkdən asılı olmayaraq, onlar artıq ortaqlıq yaratmış sayılırlar. Çox vaxt qeyd edirlər ki, ortaqlıq hüquqi şəxs deyildir. Bu fikir universal qəbul olunmasa da<sup>13</sup>, ortaqlıqların hüquqi şəxs olmaması barədə fikir bizə çox şeyi deyir. Bu, o deməkdir ki, iki şəxs birlikdə fəaliyyət göstərdikdə onlar nəticədə üçüncü şəxs – hüquqi şəxs – yaratmışlar. A və B-nin ortaqlığı elə A və B özləridir – AB ortaqlığı üçüncü şəxs (hüquqi şəxs) deyildir.

Azərbaycanda nadir hallarda qeydiyyata alınmış ortaqlığa rast gəlmək olar. Ancaq bu, o demək deyildir ki, bazarda tam ortaqlıqlar yoxdur. Biz bilir ki, Azərbaycanda heç bir şirkət yaratmadan şərik bizneslə məşğul olanlar çoxdur. Demək olar ki, bu cür qeydiyyata alınmayan ortaqlıqların arasında olan münasibətlər bazarla və ya ümumi müqaviləyə aid olan müddəalarla tənzimlənir.

ABŞ və dünyanın bir çox dövlətində mövcud olan ortaqlıqlar haqqında qanunvericiliyin məqsədi daha çox ortaqlar (iştirakçılar) arasında müqavilə olmadıqda və ya olan müqavilə məsələni tənzimləmədikdə, yaranan mübahisələri həll etməkdir. Ancaq ortaqlar öz münasibətlərini müqavilə ilə tənzimləməkdə azaddırlar. Bu məqsədlə də ortaqlıqlara aid bir çox müddəalar dispoziitiv olmalıdır. Misal üçün, dispoziitiv qaydaya əsasən iştirakçılar arasında gəlirlər onların qoyduğu mayaya proporsional (mütənasib) bölüşdürülür. Ancaq müqavilə ilə bunu dəyişmək mümkündür. Bu, Azərbaycan qanunvericiliyində də belədir<sup>14</sup>.

MMC və SC-lərin qeydiyyatı: Mahiyyət etibarını iki və funksional baxımdan məhdud məsuliyyətli cəmiyyətlər (MMC) ortaqlığın bir formasıdır. Yeganə əsas fərq məsuliyyətin məhdud olmasıdır. Bir çox dövlətlərdə olduğu kimi Azərbaycanda da MMC-lər qeydiyyata alınırlar. Biz burada qeydiyyata ehtiyacın tarixi və necə yarandığı barədə fikir söyləyə bilmirik. Ancaq zənnimizcə, hazırda səbəblərdən biri məhz MMC-də məsuliyyətin məhdud olmasıdır. Ortaqlıqdan fərqli olaraq, MMC ayrıca və öz iştirakçısının şəxsiyyətindən asılı olmayaraq hüquqi şəxsdir. Ortaqlıq müflis olan zaman kreditorlar onun iştirakçılarından borcun ödənilməsinə tələb edə bilərlər – yəni ortaqlığın borcları onun iştirakçılarının borclarıdır və onlar bu borcları üzərlərindən asanlıqla götürə və ya on-

<sup>10</sup> Daniel H. Cole and Peter Z. Grossman, *Principles of Law and Economics* (2005) səh. 13-19

<sup>11</sup> Bu nəzəriyyəni məşhur iqtisadçı alim Ronald Koza özünün *Nature of the Firm*, *Economica* Vol. 4 (1937) məqaləsində geniş müzakirə etmişdir.

<sup>12</sup> Гражданский Кодекс РФ, Глава 55

<sup>13</sup> Baxın, misal üçün, H. Hansmann, R. Kraakman, *Essential Role of Organizational Law*, 110 *Yale L.J.* 387 (2000)

<sup>14</sup> Mülki Məcəllə, maddə 74



dan qaça bilməzlər. MMC isə fərqlidir: Onun borcları yalnız MMC-nin borclarıdır, iştirakçılarının deyil. Əgər MMC qeydiyyatdan keçməsə o zaman MMC-ni axtarıb tapmaq da çətin olar, çünki hüquqi şəxs sadəcə bir “fiksiyadır”; o, yalnız kağızlarda və insanlarınla münasibətində mövcuddur. Qeydiyyat isə həmin şəxsin mövcud olmasını təsdiq edir. Bu arqumenti Səhmdar Cəmiyyətlərinə (SC) də tətbiq etmək olar. Bu halda biz deyirik ki, MMC və SC-lərə münasibətdə qeydiyyat bazarı dəstəkləyir və boşluqları doldurur.

### *Niyə ortaqlıq?*

MMC və Açıq Səhmdar Cəmiyyətlərinin mövcud olduğu bir dövrdə ortaqlıqlara nə ehtiyac var? Bu suala birmənalı cavab tapmaq çətin olsa da, ortaqlıqların xeyrinə bir sıra faktorları qeyd etmək olar. ABŞ-da yaranan praktikaya nəzər yetirsək, görürük ki, orada bir sıra professional xidmətləri (misal üçün, hüquq, tibbi, mühəsibatlıq və s. xidmətləri) birlikdə təklif edən şəxslər ortaqlıq kimi birləşməyi üstün tuturlar. Ancaq onlar da adətən ABŞ-da mövcud olan məhdud məsuliyyətli ortaqlıqlar (İngil: limited liability partnerships) vasitəsi ilə edirlər.

Bununla belə bir çox hüquqşünas alimlər hesab edirlər ki, səbəb ortaqlıqların “asan” olmasıdır. Burada biz ortaqlıqların yaradılmasının, daxili idarəçilik və gəlirə olan hüquqlar və s. məsələlərin müqavilə əsasında tənzimlənməsinin, kapitalın qoyuluşu və ortaqlıqdan çıxarılması prosesinin asan olmasını qeyd edə bilərik. Misal üçün, ortaqlar tərəfindən birgə biznesə investisiyanın qoyulması və götürülməsi baxımından ortaqlığa daxil olan ortaqlar bir birlik daxilində birləşsələr də, mühəsibatlıq baxımından onlar ayrı-ayrı şəxslər olaraq qalırlar. Ortaqlığın maliyyə hesabatlarında bir sıra hesabatlarla yanaşı, hər bir ortağın “kapitalı” tərtib olunur. Burada hər bir ortağın qoyduğu investisiyanın həcmi və onun payına düşən gəlir göstərilir. Əgər ortaqlıqdan çıxmaq istəsə, o zaman o, bu kapital hesabatında göstərilən əmlakı və ya onun pulla dəyərini götürüb ortaqlıqdan çıxır.

Ancaq əsas üstünlük, fikrimizcə, qeydiyyatın tələb olunmamasıdır. Qeyd etdiyimiz kimi ABŞ-da ortaqlığın yaradılması üçün heç bir müqavilə belə tələb olunmur. Məhz qeydiyyatın məcburi olmaması burada böyük rol oynayır və ortaqlığın demək olar ki, yeganə əsas üstünlüyünü təşkil edir. Əgər qeydiyyat tələb olunarsa, o zaman ortaqlığın əhəmiyyəti ciddi şəkildə itir.

### *Hüquqi Şəxslərin Tənzimlənmə(məsi)*

Ortaqlıqlara aid olan məsələlərin bir çoxunu MMC-lərə də şamil etmək olar. Ən əsası odur ki, istər MMC, istərsə də ortaqlıq çox məhdud iştirakçıların birlikdə sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olması üçün nəzərdə tutulmuşdur. Yəni bu təşkilati-hüquqi formadan adətən o zaman istifadə edirlər ki, iştirakçıların sayı çox məhdud olur – misal üçün, 2-3 iştirakçı. Bunu müqayisə edək Səhmdar Cəmiyyətləri (ASC) və yaxud, ABŞ-da adlandırıldığı kimi, korporasiyalarla. ASC forması məhz geniş kütlədən nizamnamə (İngil: equity capital) kapitalı cəlb etmək üçündür. ASC-lər

səhmlər buraxaraq onları geniş ictimaiyyətə satır və bununla kapital yığır. Misal üçün, Microsoft və Apple kimi şirkətlərin milyonlarla səhmdarları vardır. Əlbəttə, MMC-lərdə də iştirakçıların sayı kifayət qədər böyük ola bilər, misal üçün, 20 nəfər. Ancaq bu nisbətdə bu, o qədər də böyük rəqəm deyildir.

Yuxarıda qeyd olunanların böyük əhəmiyyəti vardır. ASC-nin çoxsaylı səhmdarlarının böyük əksəriyyətinin ASC-nin nizamnamə kapitalında çox cüzi sayda payı olur. Belə olan halda, təklidə onların səsləri heç bir şeyi həll etmir. Bu zaman deyə bilərik ki, onlar birləşə və razılaşıdırılmış addım ata bilərlər. Bəli, ancaq problem budur ki, onların birləşməsi heç də asan məsələ deyildir. Burada riyazi dildə desək, “kollektiv tədbir problemi” (İngil: collective action problem) mövcuddur – yəni sayı çox olan şəxslərin razılaşıdırılmış addım atmaları çətinidir. İnsanlar müəyyən bazar faktorları əsasında hər hansı korporasiyaya (ASC-yə) investisiya yatırır (yəni korporasiyanın və ya ASC-nin səhmlərini əldə edirlər). Ancaq buna baxmayaraq, yenə də korporasiyanın idarəçiləri öz vəzifələrindən sui istifadə edə və investorların ziyanına qərarlar qəbul edə bilərlər. “Kollektiv tədbir problemi”ndən ziyan çəkən səhmdarlar pis niyyətli idarəçiləri kənarlaşdırmaqda çətinlik çəkirlər. Burada biz deyirik ki, “bazar işləmir” və dövlətin müdaxiləsinə ehtiyac vardır. Baxmayaraq ki, səhmləri emissiya edən ASC və əldə edən investor bazar subyektləridirlər və özlərinin mənafeələrinə uyğun olaraq əqdə bağlamaq iqtidarındadırlar, burada bazar mükəmməl deyil və üstünlük adətən ASC-nin idarəçisində olur.

ASC-lərə dair qanunvericilikdə imperativ və tənzimləyici normalar məhz çoxsaylı və təsiredici səs hüququna malik olmayan səhmdarları qorumaq məqsədi daşıyır (yəni dövlətin müdaxiləsinin məqsədi budur) – nə dərəcədə qorunması daim müzakirə obyektidir. Qeyd edək ki, bu problemin tənzimlənməsi Mülki Məcəllə kimi hüquqi şəxsləri (o cümlədən ASC-ləri) ümumi tənzimləyən qanunvericilik aktlarında deyil, məhz qiymətli kağızlara dair qanunvericilikdə öz əksini tapmalıdır. Elə yeri gəlmişkən, hesab edirik ki, ASC-lərə dair bir çox imperativ normalar Mülki Məcəllədə nəzərdə tutulması arzuolunmazdır, və bütün tənzimləyici normalar qiymətli kağızlar qanunvericiliyində nəzərdə tutulmalıdır. Səbəb isə budur ki, ASC-nin kapital toplamaq yönümlü olması heç də o demək deyildir ki, hər zaman ASC-nin çoxsaylı səhmdarları olur və olursa kollektiv tədbir problemi yaşanılır. Hər şeydən öncə ASC hüquqi şəxsin bir formasıdır və onun səhmdarlarının müqavilə hüquqlarının ciddi əsaslar olmadan məhdudlaşdırılması bazar imkanlarını məhdudlaşdırmaq deməkdir.

MMC və ortaqlıqlarda isə iştirakçılar və ya ortaqlar korporasiyanın (və ya ASC-nin) çoxsaylı səhmdarlarının üzvləşdikləri problemlərlə adətən üzləşmirlər. MMC-nin iştirakçısı MMC-yə daxil olmaq istədikdə, adətən onun imkanı vardır ki, MMC-nin digər iştirakçıları ilə birbaşa danışıq aparsın. Nizamnamə və ya iştirakçılar arasında müqavilədə hər hansı bənd daxil olan iştirakçıyı qane etmədikdə, o, bu bəndin dəyişdirilməsi və ya ləğv edilməsi



haqda danışıq apara bilər. Demək ki, MMC-lərdə və ortaqlıqlarda dövlətin müdaxiləsinə ehtiyac çox azdır, çünki iştirakçılar bazar prinsiplərini rəhbər tutaraq öz maraqlarına uyğun olaraq hərəkət edə bilərlər. Burada biz deyirik ki, bazar özü-özünü tənzimləmək iqtidarındadır.

### Konkret maddələrdən misallar

Mülki Məcəllənin 90-1.2-ci maddəsinə müvafiq olaraq MMC-nin hər bir iştirakçısının nizamnamə kapitalındakı paylarına uyğun olaraq mənfəət almaq hüququ vardır. Burada "uyğun" sözü aydın deyildir, ancaq güman ki, qanunvericilikdə "mütənəşib" və ya "proporsional" nəzərdə tutulmuşdur. Deməli, Mülki Məcəllə MMC-nin iştirakçılarının MMC-nin mənfəətindən öz paylarına mütənəşib gəlir əldə etmək hüququnu təmin edir. Mülki Məcəllənin digər bir MMC-lərə aid 90.6-cı maddəsinə nəzər salaq. Bu maddəyə əsasən MMC-nin iştirakçıları onların nizamnamə kapitalında olan payına proporsional həcmdə MMC-yə əlavə pay qoya bilər<sup>15</sup>. Burada məqsəd, əlbəttə ki, aydındır: qanun bir iştirakçının qoyduğu mayanın "yuyulmasından" və ya azalmasından qoruyur. Məsələn, "AB" MMC-si - 1 yanvar 2012-ci ildə yaradılan "AB" MMC-nin nizamnamə kapitalı 100 AZN olmuşdur və onun iştirakçıları, Alfa və Bettanın, payları aşağıdakı kimi bölüşdürülür: Alfanın payı – 20 AZN ödədiyi üçün 20 faiz, Bettanın payı – 80 AZN ödədiyi üçün 80 faiz. Bir müddət sonra Betta özünün səs çoxluğu hüququndan istifadə edərək nizamnaməyə əlavə pay qoya və A-nın nizamnamə kapitalındakı paylarını azalda bilər. Məsələn, cəmi bir ay sonra 1 fevral 2012-ci ildə Betta nizamnamə kapitalına əlavə 50 AZN əlavə etsə (və bu qərar iştirakçıların səs çoxluğu ilə təsdiq olunsay), o zaman payların nisbəti dəyişir: 150 AZN-lik nizamnamə kapitalında A-nın payı 13.33 faizə kimi azalır<sup>16</sup>. 90.6-cı maddə bunun qarşısını alır.

Hər iki maddə (90-1.2 və 90.6) əlbəttə payçıların (adətən azlıqda olan payçıların) hüquqlarını qorumağa yönəlmişdir və tənzimləmənin məqsədi budur. Yuxarıdakı bazar və tənzimləmə haqqında müzakirələrimizə əsasən biz ehtimal edirik ki, adətən gəlirin bölüşdürülməsi və nizamnamə kapitalının artırılması məsələlərində "bazar işləmir" və ya bazar özü-özünü tənzimləyə bilmir və bunun üçün də tənzimləməyə ehtiyac var.

Ancaq bu doğrudanmı belədir? Biz elə hallar və situasiyalar təsəvvür edə bilərik ki, orada bu cür müddəalar arzuolunmaz ola bilərlər.

Məsələn: Alfanın elektron kommersiyaya (internet vasitəsi ilə kommersiya fəaliyyəti) dair potensial yüksək gəlir vəd edən ideyası vardır. Bunun üçün ən azından 1000 AZN investisiya tələb olunur, Alfanın isə cəmi

200 AZN-i vardır. Biznes ideyası yeni və sınaqnamış olduğundan banklar ona kredit ayırmaqda çətinlik çəkirlər və ayıra bilsələr belə, Alfa kredit götürmək fikrində deyildir. Alfa Betta adlı bir investor tapır. Investor Alfanın biznes ideyasına 800 AZN məbləğində investisiya yatır bilər. Onlar Azərbaycanda nizamnamə kapitalı 1000 AZN olan MMC təsis etmək fikrindədirlər. Onlar düşünürlər ki, nizamnamə kapitalının 200 AZN-i Alfa, qalan 800 AZN-i isə Betta ödəsin və Alfa və Bettanın nizamnamə kapitalındakı payları müvafiq olaraq 20 və 80 faiz həcmində bölüşdürülsün.

Bununla belə, tərəflər gəlirləri bərabər (50X50) bölüşdürmək fikrindədirlər. Onlar hüquqi məsləhət üçün yaxınlaşdırılacaq hüquqşünas H-nin yanına. H onlara izah edir ki, Mülki Məcəllənin 90-1.2-ci maddəsinə görə gəlir paylara proporsional bölüşdürülməlidir və bu səbəbdən də bu cür paylanma mümkün deyildir. Alfa bundan narazıdır, çünki ideya məhz onunkudur və əgər buradan gəlir götürə bilsəkəklərsə, o istəyir ki, Alfaya ən azından 50% çatsın. Betta prinsip etibarını ilə buna etiraz etmir. H təklif edir ki, onlar nizamnamədə nizamnamə kapitalının 50X50 bölünməsinə nəzərdə tutsunlar. Ancaq Betta bununla razı deyildir: biznesin uğursuz olduğu halda Betta istəyir ki, o, MMC müflis elan olunan zaman onun MMC-nin yerdə qalan əmlakının 80 faizinə hüquqları olsun. Bundan əlavə, əgər Betta MMC müflis elan olunmazdan əvvəl öz payını götürərək MMC-dən çıxmaq istəsə və ya digər şəxsə satmaq istəsə, Betta istəyir ki, o, qoyduğu investisiyanın bazar qiymətindən aşağı olmayan qiymətini əldə edə bilsin<sup>17</sup>.

Bettanın bir qədər əsəbiləşdiyini görən H təklif edir ki, Betta yatırdığı investisiyanın 200 AZN-i nizamnamə kapitalı şəklində qoysun, qalan 600 AZN-i yaranmış MMC-yə borc versin. Bununla Alfa razı deyil, çünki digər məsələlərlə yanaşı, biznes uğursuz olduğu zaman onun MMC-nin qalan əmlakından pay götürmək ehtimalı azalır.

Bu misal sadəcə illüstrasiya məqsədi daşıyır və Alfa və Bettanı tam və ya qismən razı salacaq mexanizmlər qurmaq olar. Bununla belə ümid edirik ki, bu qısa misal bazar və tənzimləmənin necə işlədiyini barədə ümumi təsəvvür yarada bilər.

Azərbaycanın iqtisadiyyatı sürətlə inkişaf etdiyi bir dövrdə liberal korporativ hüququn əhəmiyyəti böyükdür. Əlbəttə, sahibkarlar ilk növbədə maliyyə və digər iqtisadi faktorları nəzərdən keçirərək qərarlar qəbul edirlər – onların çox az hissəsini bazar və tənzimləmə nəzəriyyəsi düşündürür. Ancaq heç şübhəsiz ki, korporativ hüquq sahibkarların bu cür qərarlarına ciddi təsir göstərə bilər və iqtisadi qərarların qəbulunda mühüm bir faktor kimi çıxış edir.

<sup>15</sup> Etiraf edək ki, 90.6-cı maddənin dili ciddi anlaşılmaqlıq səbəb ola bilər – bu maddə MMC-lərin yeganə iştirakçısı olan halları üçün istisna nəzərdə tutulmalıdır. Yeganə iştirakçının payı adətən 100 faiz olur, və 100 faizə proporsional elə 100 faizdir. Nizamnamə kapitalı qiymətlə də ifadə olunur. Fərz etsək ki A MMC-nin nizamnamə kapitalı 100 AZN-dir və A MMC-nin yeganə təsisçisi B 100 faizə malikdir, B nizamnamə kapitalını 100 AZN-nin 100 faizindən, yəni əlavə 100 AZN-dən artıq artırma bilməz. Əslində bu maddə yalnız MMC-də iki və ya artıq şəxs olan hallarda tətbiqi üçün nəzərdə tutulmuşdur.

<sup>16</sup> A-nın ödədiyi kapital 20 AZN olaraq qalır, və 150 AZN-də olan 20 AZN-nin faiz nisbəti  $(20 * 100) / 100 = 13.333$

<sup>17</sup> Bunun geniş izahı bizi bir sıra müasir maliyyə konsepsiyalarının müzakirəsinə aparacaqdır.



**Şəffaflıq, Keyfiyyət, Mənfəət**

**[www.pashaholding.com](http://www.pashaholding.com)**



Emin Kərimov

PAŞA Holding MMC, Azərbaycan  
LLM. University of Minnesota Law School

# Səhmdarlar müqaviləsi Azərbaycan hüququnda

Beynəlxalq iqtisadi inteqrasiya prosesində yerli və xarici partnyorların iştirakı ilə yaranan birgə müəssisələrin tənzimlənməsində xarici hüquq sistemlərində geniş tətbiq olunan alətlərin Azərbaycanda istifadəsi artır. Belə tanınmış alətlərdən biri "səhmdarlar müqaviləsi"dir (shareholder's agreement). Biznesdə geniş istifadə olunan alətlərdən biri olan səhmdarlar müqaviləsi cəmiyyətin səhmdarları arasında münasibətlərin daha uğurlu tənzimlənməsinə imkan yaradır. Bu məqalədə müəllif səhmdarlar müqaviləsi institutunun Azərbaycanda tətbiq edilməsi ilə əlaqədar problemlər və zəruri islahatlar barədə fikirlərini bölüşür.

## Giriş

Sirr deyil ki, müasir ölkələrin iqtisadi inkişafının əsas dəstəkçisi korporativ sektordur. Azərbaycan şirkətlərinin müasir dövrün tələblərinə layiqincə cavab verə bilmələri üçün inkişaf etmiş və effektiv korporativ idarəetmə və korporativ qanunvericilik sisteminin mövcud olması zəruridir. Bu kontekstdə ölkədə korporativ idarəetmənin beynəlxalq səviyyədə qəbul edilmiş prinsiplərinin tətbiq edilməsi çox vacibdir. Tətbiq edilməsi vacib hesab olunan prinsiplərdən biri müqavilə azadlığı prinsipinin korporativ münasibətlərin tənzimlənməsində daha böyük rol oynamasına yol açmaqdır. Təsis sənədləri vasitəsi ilə iştirakçıların münasibətlərini tam tənzimləmək mümkün olmadığından, səhmdarların öz münasibətlərini (hüquq və öhdəliklərini) daha dəqiq şərtləndirməsində müqavilədən istifadə zərurəti yaranır. Nizamnamə ilk növbədə cəmiyyət üçün vahid qaydaları müəyyən edir və bu qaydalar öncəliklə cəmiyyətin idarəetmə üsulunu əks etdirir, iştirakçılar və cəmiyyət arasında münasibətləri tənzimləyir, səhmdarlar müqaviləsi isə istənilən müqavilə kimi, tərəflərin iradəsi və maraqlarının nəticəsi kimi çıxış edir. Bu müqavilənin korporativ münasibətlərdə istifadəsi tərəflərin iqtisadi maraqlarının hüquqi tənzimlənməsinə imkan verir. Aydın ki, hətta mükəmməl korporativ qanunvericilik belə, məqsədləri və münasibətləri fərqli olan tərəflər üçün müqavilə ilə tənzimlənen münasibətləri əvəz edə bilməz. Məhz bu keyfiyyətlərdən istifadə imkanları səhmdarlar müqaviləsinin geniş inkişafına səbəb olub<sup>1</sup>.

## Problemin aktuallığı

Azərbaycanda iştirakçıların münasibətlərinin əlavə

tənzimlənməsinə zərurət yerli korporativ qanunvericiliyin zəifliyindən irəli gəlir, bu, öz növbəsində iştirakçıların imkanlarını məhdudlaşdırır. Bu günə kimi korporativ münasibətlərin müqavilə vasitəsi ilə tənzimlənməsi üçün hüquqi baza mövcud deyil. Bu səbəbdən bir çox xarici şirkətlərin iştirakı ilə olan korporativ münasibətlərdə istifadə olunan səhmdarlar müqaviləsi xarici qanunvericiliyə əsaslanmalı olur.<sup>2</sup> Təcrübədə səhmdarlar müqavilələrin yerli qanunvericiliyin tətbiqi ilə bağlanmasına rast gəlmək olar, lakin tərəflər bu razılaşmanın şərtlərinin müəyyən edilməsində və mübahisə yarandıqda məcburi tətbiq məhdud imkanına malikdirlər.

Yerli korporativ qanunvericiliyə müvafiq dəyişikliklər və əlavələr etməklə səhmdarlar müqaviləsi institutunun daha geniş istifadəsinə və bununla da iştirakçıların biznes münasibətlərində yerli qanunvericiliyin tətbiqinə nail olmaq mümkündür.

İlk növbədə qanunvericilikdə əks olunmalıdır ki, səhmdarlar razılaşması səhmdarlar arasında bağlanmış və müəyyən edilmiş hüquqları tənzimləyən müqavilə növüdür. Beləliklə, bu müqavilənin tərəfləri yalnız səhmdarlar ola bilər və bu növ müqavilənin səhmdar cəmiyyət və səhmdar arasında bağlanması mümkün deyil.

Səhmdarlar müqaviləsinin tərəflərin səhmdar statusunu əldə etməsindən əvvəl bağlanması məqsədə uyğun hesab edilir. Nəzərə almaq lazımdır ki, bir çox investorlar razılaşdırılmış şərtləri cəmiyyət təsis olunduqdan sonra reallaşdırmaq üçün zamanətlərə ehtiyac duyurlar. Mülki Məcəllənin 45.2. maddəsinə əsasən hazırkı təsis müqaviləsi qeyd edilən məsələləri tənzimləyə bilmir.

<sup>1</sup> A. Куделин. Акционерное соглашение по российскому праву. Журнал «Корпоративный Юрист» N10, 2009

<sup>2</sup> И. Федотов. Соглашение акционеров в отечественной юридической практике. Журнал «Корпоративный Юрист» N5, 2007

## Səhmdarlar müqaviləsinin predmeti

Səhmdar müqaviləsinin predmeti onun tərəflərinin müqavilə ilə müəyyən edilmiş qaydada hüquqları icra etmək və ya etməmək öhdəliyidir. Bu müqavilə çərçivəsində tərəflər aşağıdakı öhdəlikləri təsbit edə bilərlər:

- müəyyən edilmiş qaydada səs vermək (ümumi yığıncaqda);
- digər səhmdarlarla birgə səsverməni razılaşdırmaq;
- əvvəl müəyyən edilmiş qiymətlə səhmlərin alınması və özgəninkiləşdirilməsi;
- müəyyən edilmiş hallarda (hallar baş verdikdə) səhmlərin alqı-satqı şərtləri;
- müəyyən halların baş verməsindən əvvəl səhmlərin özgəninkiləşdirilməsindən çəkinmək;
- cəmiyyətin idarəetməsi, fəaliyyəti və yenidən təşkili ilə bağlı digər hərəkətləri etmək.

Cəmiyyətin idarəetmə orqanının göstərişi ilə səsvermədə iştirak etmək səhmdar razılaşmanın predmeti ola bilməz. Belə ki, müqavilənin məqsədi tərəflərin öz maraqlarını razılaşdırmasından ibarətdir, bu maraqları idarəetmənin maraqlarına uyğunlaşdırmaq deyil<sup>3</sup>.

Səhmdarın müqaviləsi yalnız onun tərəfləri üçün öhdəlik yaradır. Lakin tərəflərdən birinin müqavilənin şərtlərini pozması cəmiyyətə müəyyən formada təsir edə bilər. Məsələn, müqavilə ilə müəyyən edilmiş səsvermə şərtlərinin pozulması ilə qəbul edilmiş ümumi yığıncağın qərarı etibarsız hesab edilə bilər.

Səhmdarlar müqavilə üzrə öhdəliklərinin icrası üçün təminatlar müəyyən edilir, həmçinin, müqavilədə öhdəliklərin icra edilmədiyini halda mülki-hüquqi məsuliyyət əks oluna bilər. Tərəflərin öz hüquqlarının müdafiəsi üçün aşağıdakı vasitələri qeyd etmək olar<sup>4</sup>:

- müqavilənin pozulması ilə yaranmış zərərin ödənilməsi;
- cərimə (dəbbə pulu) tutulması;
- müqavilədən qeyd olunan qaydada hesablanmış kompensasiyanın ödənilməsi və digər.

## Səhmdar müqaviləsi kime lazımdır?

Bu razılaşma vasitəsi ilə səhmdarlar öz maraqlarının razılaşdırılması üçün effektiv mexanizm yaradaraq cəmiyyətin optimal idarəetməsini təmin edə bilərlər. Səhmdar razılaşmaya aşağıdakı şərtləri daxil etmək mümkündür<sup>5</sup>:

- Direktorlar Şurasında yerlərin bölünməsi və təsir güclərinin (imkanlarının) balanslaşdırılması (Direktorlar Şurasının üzvlərinin sayı, namizədliyin irəli sürülməsi və seçilmə qaydaları, müəyyən səhmdarların maraqlarını təmsil edən direktorların seçilmə şərtləri, müstəqil üzvlərin seçilməsi və s.)

- Cəmiyyətin səhmlərinin alqı-satqısı üçün müxtəlif məhdudlaşdırma şərtləri (müəyyən müddətə qədər satmaq və ya satmaq). Müəyyən səhmdarın səhmlərin alınmasında üstünlük hüququ. Səhmdara məxsus olan səhmlərin faiz nisbətini artırmaq məqsədilə digər iştirakçıların səhmləri almasına qadağa qoyulması.

- Ümumi Yığıncaq və Direktorlar Şurası tərəfindən qəbul olunan qərarların qəbul edilməsi üçün xüsusi tələblərin müəyyən edilməsi (qərarların qəbul edilməsi üçün yüksək kvorumların müəyyən edilməsi).

- İdarəetmə orqanlarının üzvləri arasında yaranmış mübahisələrin və səsvermə proseslərində "deadlock" hallarının həlli qaydaları.

- Səhmdarların səsvermə hüquqlarının məhdudlaşdırılması (müqavilədə müəyyən edilmiş qaydada səsvermədə iştirak öhdəliyi və ya səsvermə şərtlərinin qabaqcadan razılaşdırılması öhdəliyi).

- Səhmdarlar müqaviləsi, həmçinin minoritar səhmdarlar üçün maraq kəsb edir. Bu razılaşmalar ilk növbədə cəmiyyətin idarəetməsinə minoritar səhmdarların təsirinin artırılması üçün istifadə olunur. Həmçinin bu növ razılaşma bağlayaraq minoritarlar özlərini cəmiyyətin idarəetmə orqanları və majoritar səhmdarlar tərəfindən sui-istifadə hallarından qoruya bilərlər. Birləşərək minoritar səhmdarlar razılaşmada bir sıra şərtlər müəyyən edə bilərlər və bununla öz hüquqlarının icrası ilə bağlı razılaşmaların həyata keçirilməsinə əmin ola bilərlər. Məsələn;

- Ümumi Yığıncaqda müəyyən və ya bütün məsələlərdə razılaşma ilə müəyyən edilmiş qaydada səs vermək.
- Səhmdar razılaşmanın digər iştirakçıları ilə öz səsvermə variantını razılaşdırmaq.
- Digər səhmdar hüquqlarının icrasını tərəflərlə razılaşdırmaq.
- İdarəetmə orqanlarına irəli sürülən namizədləri razılaşdırmaq və s.

Səhmdarlar öz aralarında səhm razılaşması bağladığında bu məlumatın bütün maraqlı şəxslərə açılması lazımdır. Bu səbəbdən korporativ qanunvericiliyə müvafiq əlavələr edilməsi məqsəda uyğundur. Səhmdar müqaviləsində, ümumi yığıncaqda səsvermə şərtlərini müəyyən etmək hüququna malik olan şəxs bu hüquq barədə cəmiyyəti məlumatlandırmalıdır, lakin səhmdarlar müqaviləsində, ümumi yığıncaqda səsvermə qaydaları şərtləndirilmədiyini halda cəmiyyət müqaviləsinin bağlanma faktı barədə məlumat verilməsi vacib hesab edilmir. Bununla səhmdar müqaviləsinin iştirakçıların konfidensiallıq istəyi və səhmdarlar üçün əhəmiyyətli olan məlumatın açıqlanması prinsipi arasında kompromisə nail olmaq mümkündür.

<sup>3</sup> Shareholders' agreements – a practical analysis. Emmet scully, LK shields, solicitors. 30.01.2003

<sup>4</sup> Вестник Корпоративного Управления. Казахстан. Выпуск 7

<sup>5</sup> Вестник Корпоративного Управления. Азербайджан. Выпуск 11



## Hazırkı qanunvericiliyin vəziyyəti və təkliflər

Səhmdar cəmiyyətlərdə bu növ müqavilə korporativ mübahisələrin həlli, minoritar və majoritar səhmdarlar arasında münasibətlərin tənzimlənməsində ideal vasitə kimi çıxış edə bilər. Hazırkı qanunvericilikdə səhmdar razılaşmasının bağlanması nəzərdə tutulmayıb, ancaq konkret qadağa da yoxdur. Bu sahənin tənzimlənməməsi səbəbindən bu müqaviləni bağlamaq istəyən yerli şirkətlər bir çox problemlərlə üzləşməli olurlar. Nəzərə alsaq ki, səhmdarlar müqaviləsinin bağlanması tendensiyası artmaqdadır, bu institutun Azərbaycanı qanuniləşdirilməsi zərurəti yaranır.

Yerli qanunvericilik bu məsələləri tənzimləmədiyindən səhmdar müqavilə çərçivəsində yaranan münasibətlərin Mülki Məcəllənin və digər qanunların normalarına nə dərəcədə uyğun olub-olmaması sual altındadır. Təəssüf ki, bu sahədə məhkəmə təcrübəsi olmadığından məhkəmələrin münasibətlərini də proqnozlaşdırmaq çətindir.

Səhmdarlar müqaviləsi vasitəsilə səhmdarlar cəmiyyətin idarəetməsində daha geniş imkanlara malik olurlar. Tərəflərin müqavilə azadlığı prinsipindən istifadə edərək öz münasibətlərini daha geniş tənzimləmələrini bazar iqtisadiyyatının tələblərindən biri hesab etmək olar.

Səhmdarlar müqaviləsi bir çox hallarda səhmlərin alqı-satqısını məhdudlaşdırması və ya səhmlərin xüsusi qaydada geri alınması məsələlərini tənzimləyir. Bu müqavilə vasitəsilə minoritar səhmdarların hüquqları müdafiə oluna bilər, məsələn, majoritar səhmdarların səhmləri satıldıqda, minoritar səhmdarların tələbi ilə onların səhmlərinin eyni qiymətə məcburi satılması şərti əks oluna bilər.<sup>6</sup> Həmçinin üçüncü şəxslərin cəmiyyətə səhmdar kimi daxilolma imkanlarını məhdudlaşdıran şərtlər də müqavilədə əks olunaraq tərəflərin maraqlarının qorunmasına xidmət edə bilər.

Hazırkı qanunvericilikdə səhmlərin alqı-satqı hüququnun məhdudlaşdırılması imkanları nəzərdə tutulmayıb və hətta Mülki Məcəllənin (maddə 44.3) nöqtəyi-nəzərindən belə şərtin mövcudluğu fiziki şəxs olan səhmdarların fəaliyyət qabiliyyətinin və hüquqi qabiliyyətinin məhdudlaşdırılması hesab oluna bilər. Nəticədə səhmdarın müəyyən hüququnu məhdudlaşdıran müqavilə şərti əhəmiyyətsiz hesab edilir və heç bir hüquqi nəticə doğurmur. Hüquqi şəxs olan səhmdarlara aid oxşar norma qüvvədədir. Yeganə fərq ondan ibarətdir ki, hüquqi şəxsin fəaliyyət qabiliyyətinin məhdudlaşdırılması mübahisəli məsələlərə aiddir, əhəmiyyətsiz deyil.

İstənilən halda səhmlərin alqı-satqısını məhdudlaşdıran razılaşma Mülki Məcəllənin 99.1 maddəsinə zidd hesab ediləcək və qanunvericilik tərəfindən tənzimlənməyən əmlakdan sərbəst istifadə, sahiblik və

sərəncam vermək qarantiyalarına zidd olan şərtlər kimi mübahisələndirilə bilər.

Eyni zamanda bir sıra hüquqşünaslar hesab edirlər ki, səhmlərin özgəninkiləşdirilməsi məhdudiyyəti haqqında şərt pozulduğu halda, maraqlı tərəf Mülki Məcəllənin 350-ci maddəsinə istinad edərək səhmlərin alqı-satqısını mübahisələndirə bilər. Bunun üçün, digər tərəfin bu məhdudiyyət barədə əvvəlcədən bildiyini sübut etməsi gərəkdir. Nəzərə alsaq ki, bir çox halda tərəflər səhmdarlar müqaviləsinin şərtlərini konfidensial saxlamağa üstünlük verirlər, digər tərəfin müvafiq məhdudiyyət yaradan şərtlər barəsində xəbərdar olmaq ehtimalı azdır.

Beləliklə, mübahisə yarandıqda, səhmdar razılaşmanın qüvvədə olan qanunvericiliyə uyğun olmaması onun məhkəmə qaydasında etibarsız hesab edilməsi ilə nəticələnmə bilər. Qanunvericiliyin normalarının analizi göstərir ki, bu razılaşmaların məcburi icrasını təmin etməyin mümkünliyi riski böyük olduğundan Azərbaycan hüququ çərçivəsində belə müqavilənin bağlanması heç bir məna kəsb etmir.

Azərbaycanda bağlanan səhmdarlar müqaviləsi ilə əlaqəli yaranan problemlərdən qaçmaq məqsədi ilə bu müqavilələrdə xarici ölkələrin hüququ tətbiq olunan hüquq kimi müəyyən edilir. Adətən tərəflər bu müqavilələr Böyük Britaniya, ABŞ, İsveçrə və oxşar hüquq sisteminə malik olan ofşor ölkələrin hüquqlarına uyğun bağlayırlar. Bağlanmış səhmdar müqavilənin xarici ölkənin yurisdiksiyasına düşməsi üçün bir çox hallarda tərəflər, səhmdar-hüquqi şəxslər lazım olan qeydiyyatdan keçirlər və ya yerli şirkətin səhmləri xarici şirkətin idarəetməsinə verilir.

Məhkəmə aidiyyətini müəyyən etdikdə tərəflər müqavilədə əks olunan şərtlərin reallaşdırılması mümkün olan məhkəmələri seçirlər, məsələn, London və Stokholm arbitrajları. Görünür, səhmdar razılaşmaların tətbiqi Azərbaycanda yeni mərhələyə çıxması üçün qüvvədə olan qanunvericiliyə müvafiq dəyişikliklər edilməlidir.

İlk növbədə Mülki Məcəllənin 4-cü fəslinə zəruri əlavələr edilməli, səhmdar razılaşmaların Azərbaycanda bağlanmasına imkan yaradılmalıdır və xarici yurisdiksiyalarda bağlanmış müqavilələrin tanınması təmin edilməlidir. Səhmdarlara ümumi yığınağın səlahiyyətlərini müqavilə ilə tənzimləmə və razılaşdırılma hüququ verilməlidir. Bir səhmdar tərəfindən cəmiyyətin idarəetmə orqanlarına təklif edilən namizədlərin digər səhmdar tərəfindən məcburi dəstəklənməsi kimi hüquq və öhdəliklərin müəyyən edilməsinə imkan yaradılmalıdır. Razılaşmada müəyyən edilmiş hallar baş verdikdə səhmlərin (məcburi) alqı-satqı məsələlərində tərəflərin hüquq və öhdəlikləri tənzimlənməlidir.

Həmçinin səhmdar razılaşmanın icra təminatı məsələsi qanunvericilikdə öz əksini tapmalıdır. İlk

<sup>6</sup>Д-р Ханс-Йоахим Шрамм. Правовой обзор соглашений акционеров. Университет г. Бремен. 2007

növbədə təminat kimi maliyyə qarantiyalarının tətbiqi tənzimlənməlidir, yəni razılaşmanı pozmuş şəxs (razılaşma ilə) müəyyən edilmiş cərimə/kompensasiya ödəməlidir.

Müqavilə azadlığı prinsipinin mövcudluğuna baxmayaraq, hazırda Azərbaycan hüququnda yuxarıda qeyd edilən məsələlərin realizasiyası mümkünsüz hesab edilir. Qeyd edildiyi kimi, səhmlər üzərində sərəncam hüququnun məhdudlaşdırılması haqqında razılaşma qüvvədə olan qanunvericiliklə ziddiyyətdə ola bilər. İdarəetmə orqanlarının formalaşdırılması haqqında razılaşmalar korporativ qanunvericiliyə zidd olsa, mübahisəyə çevrilə bilər. Gəlirlərin xüsusi qaydada bölünməsi haqqında (fərqli dividendlər) müqavilə şərtləri, həmçinin imperativ normalara zidd olduğu halda mübahisələndirilə bilər və maraqlı şəxslər öz müqavilə hüquqlarının qorunmasında çətinlik çəkəcəklər.

“Çıxılmaz vəziyyətlərin” (deadlock) həlli Azərbaycan hüququ ilə tənzimlənmir, lakin müasir biznes mühitində belə hadisələr tez-tez baş verir. Bu, əsasən, idarəetmə orqanlarının səsvermə proseslərində, səhmlərin və əmlakın alqı-satqı prosesində baş verən mənfi hallardan biridir. Xarici təcrübədə bu halların aradan qaldırılması üçün mediasiya prosedurlarından istifadə olunur, həmçinin səhmlərin məcburi geri alınması mexanizmi geniş tətbiq olunur.

Müəyyən edilmiş qaydada səsvermə haqqında razılaşma zənnimcə, hazırkı Azərbaycan hüququnda istifadə oluna bilər. Bu növ razılaşmanın mahiyyəti ondan ibarətdir ki, bir necə səhmdar ümumi yığıncaqda (müəyyən edilmiş) razılaşdırılmış qaydada səsvermə öhdəliyi götürür. Lakin bu razılaşmanın pozulmasının nəticələri sual doğurur. Belə ki, qanunda razılaşmanın pozulması səbəbindən ümumi yığıncağın qərarının ləğv edilməsi nəzərdə tutulmayıb.

Dəymiş zərərlərin yaranmasının səbəblərini və ölçülərini, həmçinin müqavilənin şərtlərinə riayət edilməməsi və nəticədə yaranmış zərərlər arasındakı səbəbiyyət əlaqəsini sübut etmək çətin olacaq. Müqavilədə yüksək cərimənin müəyyən edilməsi də problemi həll etmir, belə ki, Mülki Məcəllənin 467 maddəsi məhkəmələrə dəbbə pulunun (cərimənin) azaldılma hüququnu verir.

Bu səbəbləri nəzərə alaraq, daha uğurlu alternativ bank zəmanəti ola bilər. Bu halda ödəniş səbəbləri kimi razılaşmada müəyyən edilmiş öhdəliklərin pozulması haqqında sənədlərin təqdim edilməsi mümkündür. Bank zəmanətinin istifadə mümkünlüyü və stabililiyi onun müstəqilliyidir, yəni bank qarantiyası əsas öhdəliyin taleyindən asılı deyil.

Artıq qeyd edildiyi kimi, Azərbaycan hüququnun sadalanan məhdudiyətlərindən qaçmaq üçün xarici hüququn tətbiqi alternativ kimi qəbul edilə bilər. Lakin bu məsələyə birmənalı yanaşmaq çətinidir. Belə ki, yerli şirkət Azərbaycan hüququnun subyekt kimi çıxış edir və onun hüquq statusu ilə əlaqəli məsələlər

Azərbaycan hüququ ilə tənzimlənir. Güman edilir ki, yerli cəmiyyətin statusunu tənzimləyən səhmdarlar müqaviləsinə xarici hüququn tətbiq edilməsi onun etibarsızlığına səbəb ola bilər.

Fərz edilir ki, mübahisə yarandıqı halda, məhkəmə Mülki Məcəllənin 98.7 maddəsinə istinad edərək səhmdar razılaşmanın qanunvericiliyə zidd olan şərtlərini etibarsız hesab edə bilər. Lakin ilk növbədə cəmiyyətin iştirakçısı kimi səhmdarın hüquqları (səhmdar-cəmiyyət əlaqəli münasibətlər) və səhmlərin mülkiyyətçisi kimi (hüquqi-əmlak, öhdəlik hüququ münasibətləri), səlahiyyətlərini fərqləndirmək lazımdır. Belə ki, hüquqi şəxsin orqanlarının fəaliyyəti onun hüquqi vəziyyətinin (statusunun) elementidir, ancaq cəmiyyətin iştirakçılarna məxsus olan səhmlər üzərində sərəncam hüququnu cəmiyyətin (hüquqi şəxsin) statusu ilə əlaqələndirmək düzgün olmaz. Bu məsələyə müqavilə azadlığı prinsipi prizmasından yanaşmaq lazımdır.

Sonda qeyd etmək lazımdır ki, müqavilə azadlığı mülki hüququn vacib prinsiplərindən biridir, bu prinsip qanunvericilikdə nəzərdə tutulmayan müqavilələrin bağlanmasına imkan yaradır. Azərbaycan hüququnda səhmdar müqaviləsinin bağlanmasına heç bir qadağa yoxdur və səhmdar cəmiyyətlərdə bir çox münasibətlərin iştirakçılar arasında müxtəlif razılaşmalarla tənzimləndiyini nəzərə alaraq, belə bir qadağanın olması məntiqli sayılmazdı. Mülki Məcəllə və cəmiyyətin təsis sənədlərinin səhmdarların hüquq və vəzifələrini nizamlayan alətlər olmasına baxmayaraq, qanunda nizamnamə səhmdarların hüquq və vəzifələrini nizamlayan yeganə vasitə olmalı deyil. Bu səbəbdən səhmdar razılaşmasının qanunvericiliyin məcburi tələblərinə zidd olmasını iddia etmək əsassızdır.

İstənilən şəxs ona məxsus olan mülki hüquqları öz iradəsinə və maraqlarına uyğun istifadə edir. Subyektiv hüquqları razılaşma ilə müəyyən edilmiş formada istifadə etmək öhdəlikləri məhz hüquqdan öz iradəsinə və maraqlarına uyğun istifadə etmənin nümunəsidir.

Aydındır ki, qanunla müəyyən edilmiş hüquqlar səhmdar razılaşma ilə ləğv edilmir, tərəflər yalnız müqavilə azadlığı prinsipi və tərəflərin bərabərlik prinsipindən irəli gələrək öz hüquqlarını müəyyən şərtlərlə məhdudlaşdırırlar. Razılaşmanın pozulması nəticəsində şərtləri pozan şəxsə qarşı yalnız müqavilə-hüquqi məsuliyyət tətbiq edilə bilər.

Qanun tərəfindən qoyulan tələblərlə yanaşı, əlavə şərtlərin müəyyən edilməsi səbəbindən (hansılar ki qanunun tələblərini tərəflər üçün dəyişə bilər) səhmdar razılaşmanın etibarsız hesab edilməsi ədalətli görünür. Zənnimcə, əgər öhdəlik (səhmdar razılaşması çərçivəsində) onun icrası zamanı heç bir qanun pozuntusu ilə nəticələnmirsə, onu etibarsız hesab etmək üçün əsas yoxdur. Ümid edirəm ki, bizim hüquq yaxın gələcəkdə bu xeyirli institutdan istifadə imkanlarını genişləndirəcək.



## Yekun

Göründüyü kimi, bu məqalədə səhmdarlar müqaviləsinin Azərbaycan hüququnda mümkünlüyü barədə sual qoyulmur. Bu institutun istifadəsinin mümkünlüyünün əsası kimi müqavilə azadlığı prinsipi çıxış edir. Bu növ müqavilənin əsas problemi onun tərkibinin hüdudlarının müəyyən edilməsidir.

Qanunvericilikdə bu növ müqavilə barədə konkret norma olmasa da, bu müqaviləyə səhmdarlar arasında əlavə əqd münasibətlərinin qurulması prizmasından baxmaq lazımdır. Bununla tərəflər öz aralarında əlavə hüquq və öhdəliklər, həmçinin mövcud hüquqlarının məhdudlaşdırılması bərdə razılaşırlar.

Məlumdur ki, bir çox ölkələrdə səhmdarlar arasında münasibətlər və üçüncü şəxslərlə münasibətlər təsis sənədləri ilə tənzimlənilir. Lakin biznesin inkişafı nəticəsində münasibətlərin əlavə mexanizmlərlə tənzimlənməsinə ehtiyac yaranır və səhmdarlar müqaviləsi institutu bu tələblərə cavab verə bilən alət kimi çıxış edir.

Beləliklə, səhmdar razılaşmalarına şirkətin mülkiyyəti və idarəetməsi ilə bağlı təsis sənədlərinə əlavə kimi də baxmaq olar. Səhmdar razılaşması korporativ mübahisələrin həlli üçün çox münasib bir alətdir və beynəlxalq təcrübədə də ondan geniş istifadə onun uğurlu tənzimləmə mexanizmi olduğunu təsdiqləyir.<sup>7</sup>

Lakin artıq qeyd olunduğu kimi, Azərbaycanda nə qanunvericilikdə, nə də məhkəmə təcrübəsində bu müqavilələrin tətbiq edilməsi ilə bağlı məsələlər həll olunmadığından (hüquqi müəyyənlik olmadığından) bu institutdan istifadə zəifdir. Biznes və iqtisadiyyat inkişaf etdikcə müxtəlif müasir və iştirakçıların maraqlarına uyğun institutlardan istifadə artacaq, lakin yerli korporativ qanunvericiliyin bu tələblərə cavab verə

bilməməsi və kifayət qədər çəvik olmaması səbəbindən tərəflər riskləri azaltmaq üçün müxtəlif dolay yollardan istifadə edərək həmin mexanizmləri xarici yurisdiksiyaya çıxara bilərlər. Beləliklə, bu növ müqavilədən istifadə halları artırılmalı və inkişaf etdirilməlidir.

Məlumdur ki, dinamik və inkişafa istiqamətlənmiş mühitdə qanunvericilik hər şeyi detalları ilə tənzimləyə bilməz. Bu səbəbdən, tənzimlənməyən məsələləri səhmdarlar özləri həll etməli və şirkətlərinin necə idarə olunmasını özləri müəyyən etməlidirlər. Belə olan halda qanunvericiliyin və məhkəmələrin rolu bu müqavilənin hüquqi əsaslarını möhkəmləndirməkdən, aşkar ziddiyyətləri həll etmək və yaranan qeyri-müəyyənlikləri aydınlaşdırmaqdan ibarət olmalıdır.

Korporativ münasibətlərin tənzimlənməsində təklif olunan dəyişikliklər dövrüyyə iştirakçılarına korporativ hüquq sahəsində öz şəxsi hüquqi münasibətlərini tənzimləmələri üçün geniş hüquqi imkanlar yaradır. Daha çox imperativ normalar əsasında qurulan yerli korporativ hüquq müqavilə azadlığı prinsipinin (daha dəqiq, "korporativ" müqavilə azadlığı) mərkəz nöqtəsi ola bilər. Başqa sözlə, korporativ münasibətləri tənzimləyən normalar yenidən baxılaraq imperativ sahədən çıxarılaq dispoziitiv sahənin üstünlük təşkil etdiyi sahəyə aid edilməlidir. Beləliklə, qanunun istənilən norması yalnız oriyentir verməlidir və əgər müqavilədə zəif tərəfin müdafiəsi üçün heç bir ciddi siyasi-hüquqi mülahizələr yoxdursa, istənilən norma "digər qaydalara" yol verməlidir.

Baxmayaraq ki, mətnə, əsasən, "səhmdarlar" termini istifadə olunur, bu institut məhdud məsuliyyətli cəmiyyətlərin iştirakçıları tərəfindən də uğurla istifadə oluna bilər.

<sup>7</sup> Shareholders' Agreements. Muth & FitzGerald. 5th ed. Sweet & Maxwell



# S O C A R - A Q Ş

*İntegrə olunmuş qazma və quyu xidmətləri*

## Bizi birləşdirən dəyərlər:

- Təhlükəsizlik
- Keyfiyyətcillik
- Dürüslük
- Yenilikçilik
- Qənaətcillik



Azərbaycan, Bakı şəh.,  
Ə. Rəcəbli küç., ev 40, AZ1052  
Tel.: (+994 12) 565 15 15  
Faks: (+994 12) 565 15 55  
E-mail: office@socar-aqs.com  
URL: [www.socar-aqs.com](http://www.socar-aqs.com)



2010



2011



2012



*Zəngin irs, daim təkmilləşmə*



Əkrəm Həsənov  
"İJskonsult" Hüquq Firmasının Partnyoru

# Kredit müqaviləsi: qanunvericilik və təcrübə

Məlum olduğu kimi, qanunvericilik sistemimizin həcminə görə ən iri qanunu Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsidir (bundan sonra "MM"). Ötən ilin fevral ayında qüvvəyə minmiş "Normativ hüquqi aktlar haqqında" Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyaya Qanunu MM-ni hüquqi qüvvəsinə görə digər qanunlardan üstün etmişdir.

Bütün bunlarla yanaşı, MM milli hüquq sistemimizin ən zəif qanunlarından biridir. Əvvəla, MM-də ciddi systemsizlik mövcuddur. Digər tərəfdən, onun müddələrinin böyük bir qismi nəinki hüquqi cəhətdən, hətta elementar dilçilik nöqteyi-nəzərindən də anlaşılmaqdır. Nəhayət, MM öz əsas funksiyasını – özəl münasibətləri dispoziitiv əsaslarla yerinə yetirmək vəzifəsini doğrultmur. Belə ki, 1500-ə yaxın maddədən və minlərlə müddədən ibarət olan MM-də heç 300 dispoziitiv müddəə yoxdur, normaların böyük əksəriyyəti imperativ xarakter daşıyır.

Buna görə də cəmiyyətimizdə çox zaman mülki-hüquqi münasibətlər MM-yə əsasən deyil, onun əksinə tənzimlənir. Bağlanan müqavilələrdə adətən heç MM-yə istinad belə edilmir. Dediklərimizə bariz nümunə borc (kredit) müqaviləsidir.

## Borc müqaviləsinin anlayışı və yeri arasında uyğunsuzluq

Bu əqd növü 8 maddədən ibarət olan MM-nin "Borc" adlanan 37-ci fəslilə tənzimlənir. Bu fəslin, hətta MM-dəki yeri də uğursuzdur. Çünki ondan əvvəlki fəsilər "Əmlak kirayəsi" (33-cü fəsil), "İcarə" (34-cü fəsil), "Françayzinq" (35-ci fəsil) və "Əvəzsiz istifadə" (36-cı fəsil), ondan sonrakı fəsil isə "Lizinq"dir (38-ci fəsil). Sanki qanunverici borc müqaviləsinə əşyanın istifadəyə verilməsi öhdəlik növünə aid etmişdir.

Halbuki MM-nin 739.1-ci maddəsinə əsasən borc müqaviləsinə görə borc verən pula və ya digər əvəz edilən əşyalara mülkiyyət hüququnu borc alana keçirməyi öhdəsinə götürür, borc alan isə aldığı qanun müvafiq olaraq pul və ya eyni keyfiyyətdə və miqdarda olan eyni növlü əşyalar şəkildə borc verənə qaytarmağı öhdəsinə götürür.

## Borc verməkdən imtina əsaslarının səbəbsiz məhdudlaşdırılması

Maraqlıdır ki, bütövlükdə MM-nin 37-ci fəslilə Almaniya Mülki Qanunnaməsinin (bundan sonra "AMQ")

resepisiyası olsa da, 739-cu maddədəki anlayış Rusiya Federasiyasının Mülki Məcəlləsindən (807-ci maddə) götürülüb. Yeganə fərq ondan ibarətdir ki, bizim MM-yə görə borc verən əşyanı vermir, verməyi öhdəsinə götürür. Başqa sözlə, bizdə borc müqaviləsi konsensual xarakter daşıyır. Yəni o, mühüm şərtlərə dair razılıq əldə edildiyi halda bağlanmış hesab edilir.

Borc müqaviləsi konsensual olduğu üçün yaranan ilk sual budur: borc verən borcu verməkdən imtina edə biləmi? MM-də buna dair iki maddə mövcuddur. MM-nin 745-ci maddəsinə görə əgər müqavilə üzrə digər iştirakçının əmlak vəziyyəti əhəmiyyətli dərəcədə pisləşərsə və bunun nəticəsində borcun qaytarılması təhlükəyə məruz qala bilərsə, borc verən borc verəcəyini öhdəsinə götürdüyü bildirişi borc verəcəyini vəd etdiyi əşyanı və ya məbləği verənədək və ya ödəyənədək ləğv edə bilər. MM-nin 746-cı maddəsinə əsasən isə borc vermək vəd edildikdə vəd edən borc verməkdən o halda imtina edə bilər ki, digər tərəfin əmlak vəziyyəti borcun qaytarılması üçün təhlükə törədəcək dərəcədə pisləşmiş olsun.

Sanki bu maddələr biri-birini təkrarlayır. Lakin əslində birinci halda müqavilə üzrə verilən vəd, ikinci halda isə birtərəfli qaydada verilən vəddən söhbət gedir. Bu müddəə AMQ-dən (§490) götürülüb. Lakin orada yalnız birtərəfli qaydada verilən vəd nəzərdə tutulmuşdur. Niyə? Çünki müqavilədə tərəflər vəddən imtinanın başqa əsaslarını da nəzərdə tuta bilər.

Bizim MM-nin hər iki halda imperativ yanaşmasının nəticəsi isə ondan ibarətdir ki, tərəflər, hətta müqavilədə belə borcun verilməsindən imtinanın başqa əsaslarını nəzərdə tuta bilməzlər. Bu isə mülki hüququn dispoziitiv əsaslarına xələl gətirir.

## Borc, kredit, bank krediti: yersiz çoxluq

MM-nin 739.2-ci maddəsinə əsasən borc müqaviləsinin predmeti hər hansı pul məbləği olduqda, o, kredit müqaviləsi adlandırılır. Bu yanaşmanın məqsədi bəlli deyil. Əvvəla, reallıqda heç vaxt kommertiya məqsədi daşımayan borc kredit adlandırılmır. Məsələn,

qonşu qonşuya borc verirsə, bunu heç vaxt kredit adlandırmırlar. Lakin MM-yə görə bu da kreditdir.

Digər tərəfdən, predmeti pul olan borcun kredit adlandırılmasının praktiki əhəmiyyəti yoxdur. Hüquqda hər hansı təsnifatın isə praktiki əhəmiyyəti olmalıdır. Belə ki, elə həmin 739.2-ci maddəyə görə müstəqil peşə fəaliyyəti şəklində pul borc verməklə məşğul olan şəxslər əlavə olaraq peşəkarlıq qaydasında kreditlər verilməsi haqqında müddəaları gözləməlidirlər. Burada çox güman ki, kredit təşkilatları nəzərdə tutulur. Buna görə də yaxşı olmaz ki, elə məhz kredit təşkilatlarının verdiyi borc kredit adlandırılınsın? Təcrübədə də məhz bu yanaşma üstünlük təşkil edir. Çünki bu yanaşmanın praktiki əhəmiyyəti var. Kredit təşkilatlarının fəaliyyəti Azərbaycan Respublikasının Mərkəzi Bankı (bundan sonra "Mərkəzi Bank") tərəfindən lisenziyalaşdırılır və ona nəzarət edilir. Başqa sözlə, kredit (bank) fəaliyyəti dövlətin icazəsi ilə həyata keçirilir.

Əgər bu yanaşma MM-də təsbit edilsə idi, "Banklar" haqqında Azərbaycan Respublikasının Qanununun 1-ci maddəsində xüsusi olaraq "bank krediti" anlayışından istifadə edilməzdi. Orada bank kreditinin anlayışı belə verilir: "bağlanmış müqaviləyə uyğun olaraq qaytarılmaq, müəyyən müddətə (müddətin uzadılması hüququ ilə) və faizlər (komisyon haqqı) ödənilmək şərti ilə, təminatla və ya təminatlı müəyyən məbləğdə borc verilən pul vəsaitidir". Bu anlayış, əlbəttə, qüsurldur, çünki ondan belə çıxır ki, bank krediti borc verilən pul vəsaitidir. Halbuki kredit və o cümlədən bank krediti ilk növbədə əqddir, öhdəlikdir. Lakin indi əsas bu deyil. Əsas odur ki, qanunverici öz işini ağırlaşdıraraq, "bank krediti" terminini icad etmişdir.

## Faizlərin ödənilməsinin mümkünlüyü: təcrübə problemləri

MM-nin 741-ci maddəsinə əsasən kredit müqaviləsi əvəzsiz ola bilər.

Təcrübədə məhkəmələrimiz hesab edirlər ki, kredit təşkilatı olmayan şəxsin verdiyi borc mütləq olaraq əvəzsiz olmalıdır. Bu yanaşma onunla əsaslandırılır ki, güya faizli kreditlərin verilməsi lisenziyalaşdırılan fəaliyyət növüdür və deməli, bu fəaliyyətlə yalnız kredit təşkilatları məşğul ola bilər. Lakin kredit təşkilatlarının fəaliyyəti ona görə lisenziyalaşdırılır və ona nəzarət edilir ki, onlar cəlb etdiyi pul vəsaitlərini müstəqil peşə fəaliyyəti şəklində borc verirlər. Hər hansı şəxsin öz pul vəsaitlərini istənilən sayda şəxsə və ya hətta cəlb etdiyi pul vəsaitlərini nadir hallarda digər şəxslərə faizlə borc verməsi tamamilə mümkündür. Buna görə də təşəkkül tapmış məhkəmə təcrübəsi yanlışdır.

"Banklar haqqında" və "Bank olmayan kredit təşkilatları haqqında" Azərbaycan Respublikasının qanunlarından göründüyü kimi, bank krediti mütləq olaraq əvəzli olmalıdır. Düzdür, təcrübədə bu tələb banklar tərəfindən həmişə gözlənilir. Belə ki, bəzi yerli bankların buraxdığı kredit kartlarındakı pul vəsaitlərini

müəyyən dövr ərzində əvəzsiz, yəni faiz ödəmədən istifadə etmək olur.

## Faizlərin ödənilməsi dövriliyi: yanlış qanun və qanunsuz təcrübə

Əlbəttə ki, bankların və digər kredit təşkilatlarının bağladığı kredit müqavilələrinin böyük əksəriyyəti mütləq qaydada borc alanlar tərəfindən faizlərin ödənilməsinə tələb edir. Və əksər hallarda faizlərin ayda bir dəfə ödənilməsi şərtləşdirilir.

Lakin əslində faizlərin ödənilməsinin belə dövriliyi MM-nin 741-ci maddəsinə ziddir. Həmin maddədə deyilir: "faizlər müvafiq surətdə bir ilin sonunda ödənilməli, borc bir il başa çatanaqədər qaytarılmalıdır". Bu müddəə AMQ-dən (§488) götürülüb. Lakin tərcümə zamanı bir xəyata və bir böyük səhvə yol verilib. Xəta ondan ibarətdir ki, "bir ilin sonunda" əvəzinə "hər ilin sonunda" yazılmalı idi. Lakin bunu dolayısı ilə də başa düşmək olar və təcrübədə ciddi problem yaranmur.

Böyük səhv isə ondan ibarətdir ki, AMQ-də bu müddəanın sonu da var: əgər müqavilədə ayrı şərt nəzərdə tutulmayıbsa. Başqa sözlə, AMQ-də bu, dispoziitiv, bizdə isə imperativ müddəadır. Məlum olduğu kimi, hüquq normaları iki qrupa bölünür: imperativ (jus cogens) və dispoziitiv (jus dispoziitivum). MM-nin 390.2-ci maddəsinə görə, müqavilə onun bağlandığı vaxt qüvvədə olan qanunla və digər hüquqi aktlar ilə müəyyənləşdirilmiş, tərəflər üçün məcburi qaydalara (imperativ normalara) uyğun gəlməlidir. MM-nin 390.6-cı maddəsinə əsasən isə müqavilə şərti tərəflərin razılaşması ilə ayrı qaydanın müəyyənləşdirilmədiyi halda tətbiq edilən normada (dispoziitiv norma) nəzərdə tutulubsa, tərəflər razılaşma əsasında bu normanın tətbiqini istisna edə bilər və ya onun nəzərdə tutduğundan fərqli şərt müəyyənləşdirə bilər. Bu cür razılaşma olmadıqda müqavilə şərti dispoziitiv norma ilə müəyyənləşdirilir.

Nəzəriyyəyə görə, mülki qanunvericilik, əsasən, dispoziitiv normalardan ibarət olmalıdır. Lakin bizim MM bunun tam əksini nümayiş edir. Şərh edilən 741-ci maddə də buna nümunədir. MM-də istifadə edilən dispoziitiv üslub ("əgər müqavilədə/tərəflərin razılaşmasında ayrı/fərqli/başqa/digər qayda nəzərdə tutulmayıbsa") burada tətbiq edilməyib. Buna görə də belə çıxır ki, borc alandan faiz yalnız ildə bir dəfə alınabilir. Fərqli razılaşma etibarsızdır. Əlbəttə, sağlam məntiq baxımdan bu nəticə absurddur. Lakin necə deyirlər, qanun qanundur, ona əməl etmək lazımdır.

Bununla belə, nəinki təcrübədə, hətta digər normativ-hüquqi aktlarda belə MM-nin bu imperativ normasına əməl edilmir. Belə ki, məsələn, Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Mərkəzi Bankın nəzdində Azərbaycan İpoteka Fondunun və Azərbaycan Respublikasının Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun verdiyi kreditlərə dair müvafiq olaraq 22 dekabr 2005-ci



il tarixli 339 sayılı və 7 oktyabr 2009-cu il tarixli 162 sayılı fərmanları ilə təsdiq edilmiş qaydalarda faizlərin ayda bir dəfə ödənilməsi nəzərdə tutulur.

Lakin bu, heç də o demək deyil ki, hər hansı borc alan məhkəməyə müraciət edərək ondan faizlərin ayda bir dəfə tutulmasına qarşı etiraz edə bilməz. Bilər. Və bu halda məhkəmə borc alanın xeyrinə qərar verməlidir. Biz, hətta hesab edirik ki, borc alanın müraciət etmədiyi hallarda da məhkəmələr kredit müqaviləsinin faizlərin ödənilməsi dövrünə dair müddəasını MM-yə uyğun qiymətləndirməli və hər hansı məhkəmə mübahisəsi zamanı ödənilməli olan məbləği bunun əsasında hesablamalıdır.

### Faizdən faizin ödənilməsinin naməlum mümkünlüyü

Təcrübədə belə fikir formalaşmış ki, guya vaxtında ödənilməyən kredit faizinə faizin hesablanması mümkün deyil. Bu fikri MM-nin və "Banklar haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanunu ilə əsaslandırmağa çalışırlar.

Belə ki, MM-nin 445.7-ci maddəsində deyilir: "Borclu pul məbləğinin ödənilməsini gecikdirdikdə, əgər kreditör digər əsaslardan çıxış edərək daha böyük məbləğ tələb edə bilmirsə, gecikdirilmiş vaxt üçün illik beş faiz ödəməyə borcludur. Faizdən faiz ödənilməsi yolverilməzdir". Qeyd etmək lazımdır ki, MM-nin "Öhdəliklərin icra edilməməsi" adlanan 22-ci fəslində yerləşən 445-ci maddə "Borclunun icranı gecikdirməsi" adlanır və buradakı "faiz" qanun üzrə dəbbə pulu mənasını daşıyır. Həmin maddədə məhz dəbbə faizindən faizin ödənilməsi qadağan edilmişdir.

Kredit müqaviləsi üzrə "faiz" isə əvəzli əqdin dəyərini təşkil edir. Deməli, həmin faizin vaxtında ödənilməməsi MM-nin 445.7-ci maddəsinə uyğun olaraq borclunun pul məbləğinin ödənilməsini gecikdirməsidir və kredit müqaviləsində başqa şərt (o cümlədən faiz dərəcəsinə dair) nəzərdə tutulmayıbsa, gecikdirilmiş vaxt üçün illik beş faiz ödənilməlidir.

"Banklar haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanununun 36.6-cı maddəsində isə belə müddəa mövcuddur: "Kredit üzrə faizlər bankla müştəri arasında bağlanmış müqavilə şərtlərinə uyğun hesablanır və ödənilir. Faiz dərəcələri və bank qarşısında borca görə verilməli olan digər ödənişlər yalnız borcun olduğu günlər üçün borc qalığı məbləğinə hesablanır". Bizi əsasən ikinci cümlə maraqlandırır.

Həmin cümlə bütövlükdə qüsurudur. Əvvəla, oradakı "dərəcələri" sözü artıqdır, çünki dərəcə deyil, faizlər ödənilir. Daha sonra, məlum deyil ki, borcun qalığı məbləğinə faizlərdən savayı hansı "digər ödənişlər" hesablanır. Nəhayət, aydın deyil ki, cümlədəki "yalnız" sözü ancaq "borcun olduğu günlər" ifadəsinə aiddir, yoxsa həmçinin "borc qalığı məbləğinə" ifadəsinə də şamil edilir. Lap tutaq ki, sonuncu ehtimal düzgündür və faizlər yalnız borcun qalığı məbləğinə hesablanmalıdır.

Borcun yalnız kreditin əsas məbləği olması harada təsbit edilib? Heç yerdə. Əksinə, sağlam məntiqə görə kreditin əsas məbləği ilə bərabər ödənilməli olan faizlər də borclunun borcudur. Deməli, faizə də faiz hesablanmalıdır.

Beləliklə, faizdən faizin ödənilməsinin yasaq olduğu haqda fikir yanlışdır.

### Müqaviləyə vaxtından əvvəl xitam verilməsi: təcürmə qüsurları və problemlər

Müddətli kredit müqaviləsinə vaxtından əvvəl xitam verilməsinə dair MM-nin müddəaları xüsusi maraqlı kəsb edir. MM-nin 743-cü maddəsinə əsasən əgər borc alanın əmlak vəziyyəti əhəmiyyətli dərəcədə pisləşsə, bu isə borcun qaytarılması tələbi üçün təhlükə yaradırsa, borc verən borcun dərhal qaytarılmasını tələb edə bilər. Əlbəttə, borc alanın maliyyə vəziyyətinin pisləşməsi və o cümlədən hansı dərəcədə pisləşməsinin qiymətləndirilməsi subyektiv məqamdır. Buna görə də bu məsələni, bir qayda olaraq, daha güclü tərəf olan kreditörün mülahizəsinə buraxmaq düzgün olmazdı. Qabaqcıl xarici ölkələrin məhkəmələri borc alanın maliyyə vəziyyətini adətən kredit müqaviləsində təsbit edilmiş meyarlar əsasında qiymətləndirirlər. Hesab edirik ki, bizim məhkəmələr də məsələyə bu cür yanaşmalıdırlar.

Müddətli kredit müqaviləsinə borc alan tərəfindən vaxtından əvvəl xitam verilməsi MM-nin 744-cü maddəsində təsbit edilmişdir. Bu maddənin MM-nin ən anlaşılmaz maddələrindən biridir. Onun mənasını yalnız AMQ-nin analogi müddəalarının (§489) təhlili nəticəsində başa düşmək mümkündür.

Həmin maddəyə görə borc alan faiz dərəcəsi dəyişən kredit müqaviləsini ləğv etmə haqqında üç aylıq xəbərdarlıq müddətini gözləməklə istənilən vaxt ləğv edə bilər. Borc alan müəyyən müddət üçün sabit faizlərin şərtləşdirildiyi kredit müqaviləsini isə aşağıdakı hallarda tamamilə və ya qismən ləğv edə bilər:

1) "Faizlərlə bağlılığa borcun qaytarılması üçün müəyyənləşdirilmiş müddət çatanadək xitam verildikdə və faiz dərəcəsi haqqında heç bir yeni razılaşma qəbul edilmədikdə – ləğv etmə haqqında bir aylıq xəbərdarlıq müddətini gözləməklə, ən tezi faizlərlə bağlılığa xitam verilən günün sonunda qüvvəyə minməklə";

2) "Faiz dərəcəsinin il də daxil olmaqla müəyyən zaman hissələri üçün razılaşdırılması şərtləşdirildikdə – ləğv etmə haqqında bir aylıq xəbərdarlıq müddətini gözləməklə, müvafiq olaraq yalnız faizlərlə bağlılığa xitam verilən günün sonunda qüvvəyə minməklə"; Buradakı məna "il də daxil olmaqla" ifadəsinə görə aydın deyil. Əslində "bir ilədək olan" ifadəsi yazılmalı idi.

3) "Borc fiziki şəxsə verildikdə – ləğv etmə haqqında üç aylıq xəbərdarlıq müddətini gözləməklə, lakin borc alındıqdan sonra doqquzuncu ayın axırından tez olma-

yaraq qüvvəyə minməklə; əgər borc torpağa sahibliklə bağlı hüquqla təmin edilmişdirsə və ya tamamilə və ya başlıca olaraq sənətkarlıq şəklində və ya peşəkarlıq qaydasında müstəqil fəaliyyətin həyata keçirilməsi üçün nəzərdə tutulmuşdursa"; Bu müddəanın mənası tamamilə aydın deyil. AMQ-nin müvafiq müddəası ilə müqayisə nəticəsində belə qənaətə gəlmək olar ki, müddəa belə yazılmalı idi: "Fiziki şəxsə torpaq sahəsinin girovu ilə təmin edilməmiş borc verilibsə – borc alındıqdan sonra doqquzuncu ayın sonundan tez olmayaraq və ləğv etmə haqqında üç aylıq xəbərdarlıq müddətini gözləməklə; borc tamamilə və ya əsasən sənətkarlıq şəklində və ya peşəkarlıq qaydasında müstəqil fəaliyyətin həyata keçirilməsi üçün verilmişdirsə, bu qayda tətbiq olunmur".

4) "Hər bir halda borc alındıqdan on il sonra ləğv etmə haqqında altı aylıq xəbərdarlıq müddətini gözləməklə. Əgər borc alındıqdan sonra onun qaytarılması müddəti və ya faiz dərəcəsi yenidən şərtləşdirilsə, həmin razılaşmanın bağlanma anı ödəniş müddətini əvəz edir". Buradakı son ifadənin mənası aydın deyil. AMQ-nin analoji müddəasının təhlili nəticəsində bu qənaətə gəlmək olar ki, qanunverici bunu demək istəyib: "Həmin razılaşmanın bağlanma anı borcun alınması anını əvəz edir".

MM-nin 744.4-cü maddəsinə əsasən borc alanın qeyd edilən ləğv etmə hüquqları müqavilə ilə məhdudlaşdırıla və ya mürəkkəbləşdirilə bilməz. "Bu müddəa Azərbaycan Respublikası, onun dövlət orqanları və ya bələdiyyələr üçün borc müqavilələrinə tətbiq edilmir". Buradan aydın deyil ki, dövlət və bələdiyyələr burada borc verən və ya borc alan qismində nəzərdə tutulub. Yenə də AMQ-nə (§489) müraciət edərək müəyyənləşdirmək olar ki, onlar borc alan qismində nəzərdə tutulublar. Eyni zamanda burada dövlətlə yanaşı, onun orqanlarının xatırlanmasını düzgün hesab etmirik. Çünki MM-nin 43.3-cü maddəsinə əsasən Azərbaycan Respublikası mülki hüquq münasibətlərində eynilə digər hüquqi şəxslər kimi iştirak edir. Bu hallarda Azərbaycan Respublikasının səlahiyyətlərini onun hüquqi şəxslər olmayan orqanları həyata keçirirlər.

Maraqlısı həm də odur ki, MM-nin 744-cü maddəsində müddətli kredit müqaviləsinə borc alan tərəfindən vaxtıdan əvvəl verilməsi halları və onlar üçün müəyyən edilən xəbərdarlıq müddətləri imperativ şəkildə təsbit edilmişdir. Niyə axı müqavilədə borc alanın xeyrinə bu hallar və müddətlər daha sərfəli şəkildə nəzərdə tutula bilməz?..

## Kreditin qaytarılmaması: kollektor agentliklərinin fəaliyyəti tənzimlənməlidirmi?

Kredit müqaviləsinin bağlanması zamanı kredit toru narahat edən ən vacib məsələ verdiyi pulun qaytarılmaması ehtimalıdır. İqtisadçılar buna kredit riski deyirlər. Bu riskin idarə edilməsi üçün kreditorlar adətən öhdəliklərin icrasının təmin edilməsi üsullarını təşkil edən əqdlər (girov/ipoteka, qarantıya, zəminlik və s.) bağlayırlar. Lakin təbii ki, bununla kredit riski tamamilə aradan qalxmır. Hər bir halda kreditin qaytarılması üçün ən azı həmin təminat üsullarından da yararlanmaq asan məsələ deyil.

Buna görə də kreditorlar, xüsusən iri kreditorlar, məsələn, kredit təşkilatları problemlı kreditlərin qaytarılması üçün adətən bu fəaliyyətlə peşəkar şəkildə məşğul olan şəxslərin xidmətlərindən istifadə edirlər. Bu fəaliyyətə adətən kollektor fəaliyyəti, həmin şəxslərə isə kollektor agentliyi (amma təbii ki, fərqli ad da ola bilər, əsas mahiyyətdir<sup>1</sup>) deyilir. Bu fəaliyyətlə hüquq xidmətləri göstərən şirkətlər də məşğul olurlar. Hüquqi cəhətdən onlar kreditorla bağladıkları tapşırıq müqaviləsi əsasında faktiki olaraq vasitəçi qismində fəaliyyət göstərirlər. Təbii ki, bu fəaliyyətin həyata keçirilməsi üçün hər hansı lisenziya (icazə) tələb olunmur.

Bununla belə, son zamanlar Azərbaycanda bu fəaliyyətin xüsusi tənzimlənməsinə ehtiyac olduğu haqda fikirlər səslənir. Hətta deyirlər ki, bu fəaliyyət lisenziyalaşdırılmalıdır. Mərkəzi Bankın bəzi rəsmiləri bu fəaliyyəti tənzimləməyə hazır olduqlarını da bəyan ediblər.

Lakin bu fəaliyyətin niyə tənzimlənməli və lisenziyalaşdırılmalı olduğunu heç kəs söyləmir. Çünki əslində buna heç bir ehtiyac yoxdur. Bu, adi təmsilçilikdir. Azərbaycanda, hətta məhkəmə instansiyalarının çoxunda hansısa tərəfin təmsil edilməsi üçün lisenziya və ya icazə tələb edilmir. Borcun qaytarılmasını tələb etmək üçün xüsusi tənzimləmə və lisenziya nəyə lazımdır ki? Lazım deyil.

Xaricdə kollektor agentliklərinin fəaliyyətinin bir növü, həmçinin problemlı borcun kreditordan alınmasından ibarətdir. Başqa sözlə, kollektor agentliyi özü kreditora çevrilir. Azərbaycanda bu fəaliyyət hələlik mövcud deyil. Lakin hətta bu fəaliyyətin tənzimlənməsi və ya icazəli olması məqsədəuyğun deyil. Hətta əvvəlki kreditor kredit təşkilatı olsa belə. Çünki kredit təşkilatının problemlı kreditinin alınması kollektor agentliyinin kredit təşkilatına çevrilməsi demək deyil. Burada əsas meyar ondan ibarətdir ki, bank sisteminin sabit fəaliyyəti üçün heç bir sistem xarakterli risk yaranmır. Həm də ki, kollektor agentlikləri yalnız kredit təşkilatlarına xidmət göstərmirlər. Məsələn, bu xidmətə

<sup>1</sup> Bu yaxınlarda Azərbaycanda bir kollektor agentliyi dövlət qeydiyyatına alınandan sonra mətbuatda məlumat yayıldı ki, bu, ilk milli kollektor agentliyidir. Ola bilər ki, adına görə bu doğrudan da belədir. Amma mahiyyətcə bu fəaliyyətlə məşğul olan şirkətlər ölkəmizdə çoxdan mövcuddur.



ehtiyacı olanlar sırasında mobil operatorlar və digər şirkətlər də var.

### Istehlakçılarının hüquqları və Mərkəzi Bankın səlahiyyətlərini aşması

MM kredit müqaviləsinin bütün əhəmiyyətli şərtlərini, tərəflərin hüquq və vəzifələrini ətraflı tənzimləmişdir. Bu boşluğu müəyyən mənada “Bank olmayan kredit təşkilatları haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu və Mərkəzi Bankının normativ xarakterli aktları doldurur. Lakin birinci qanundur-sa, Mərkəzi Bankın normativ xarakterli aktları qanun deyil, hüquqi qüvvəsinə görə onlar, hətta mərkəzi icra hakimiyyəti orqanlarının qəbul etdiyi normativ hüquqi aktlardan aşağıdır (“Normativ hüquqi aktlar haqqında” Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyası Qanununun 4.4-cü maddəsi).

Ümumiyyətlə, Mərkəzi Bankın mülki hüquq normaları müəyyən etmək səlahiyyəti yoxdur. Mərkəzi Bank bank nəzarətini kredit təşkilatları üzərində həyata keçirir və yalnız onlar üçün prudensial normalar müəyyən edə bilər. Onun kredit təşkilatlarının cari fəaliyyətinə, o cümlədən müştərilərlə bağladığı kredit müqavilələrinə qarışmağa və beləliklə, digər fiziki və hüquqi şəxslər üçün hüquq normaları müəyyən etməyə səlahiyyəti yoxdur. Bank qanunvericiliyi publik hüquq sahəsi, mülki qanunvericilik isə özəl hüquq sahəsidir. Bunları qarışdırmaq olmaz<sup>2</sup>.

Hazırda isə biz bunun əksini görürük. Mərkəzi Bank hətta kredit bazarının istehlakçılarının da hüquqlarını müdafiə etmək baxımından hüquq normaları müəyyən edib. Bu normalara doğrudan da ehtiyac var, çünki daha güclü tərəf olan kredit təşkilatları istehlakçılarının hüquqlarını ciddi şəkildə pozurlar. Amma həmin normalar qanunla müəyyən edilməlidir. Mərkəzi Bank özü də bankdır, bank sisteminin tərkib hissəsidir, buna

görə də özü-özü üçün qaydalar müəyyən edə bilməz. Bu kontekstdə həm MM-də kredit müqaviləsinin tənzimlənməsinin genişləndirilməsi, həm də kredit bazarının istehlakçılarının müdafiəsinə yönələn müddəaların aidiyyəti qanunda təsbiti olduqca vacibdir.

### İslam bankçılığının qanuni mümkünlüyü və faktiki qeyri-mümkünlüyü

Istehlakçılarının hüquqlarının qorunması baxımından İslam bankçılığı sahəsində də qanunvericiliyin inkişafı zəruridir. İslam bankçılığı prinsiplərinə (əsas prinsip kreditin faizsiz olmasıdır) söykənən kreditləşdirmə Qərbi ölkələrində olduğu təqdirdə bizdə yoxdur. Ona görə yox ki, tələbat yoxdur. Ona görə ki, adekvat qanunvericilik bazası mövcud deyil.

Əlbəttə, qanunla qadağan edilməyən hər hansı fəaliyyəti həyata keçirmək olar. Lakin digər tərəfdən, bank fəaliyyətinin böyük əhəmiyyəti və lisenziyalaşdırılan fəaliyyət növü olması mülki hüquq normaları ilə yanaşı, bank qanunvericiliyi müstəvisində də tənzimləmə tələb edir. Buna görə də həm MM-də, həm də “Banklar haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanununda müvafiq müddəalar olmalıdır. Müqayisə üçün qeyd edək ki, Qazaxıstan və Qırğızıstan artıq bu addımı atıblar.

Beləliklə, Azərbaycanda geniş tətbiq edilən kredit müqaviləsi üzrə qanunvericilik problemləri az deyil və bu problemlər olduqca ciddidir. İlk növbədə MM-nin kredit müqaviləsinə dair mövcud müddəaları təkmilləşdirilməlidir. Əks halda, məhkəmələr onları təfsir edərkən AMQ-yə müraciət etməyə məhkumdurlar. Daha sonra, bank qanunvericiliyi, o cümlədən Mərkəzi Bankın normativ xarakterli aktları xeyli təkmilləşdirilməlidir.

<sup>2</sup>Yeri gəlmişkən, kredit fəaliyyəti sahəsində Mərkəzi Bankın normativ xarakterli aktlarında bilavasitə Mərkəzi Bankın səlahiyyətinə aid olan məsələlərin özü sistemli, qüsurlu və basit şəkildə tənzimlənməmişdir. Məsələn, hətta “bir borcalan və ya bir-biri ilə əlaqədar borcalanlar qrupu”, “aidiyyəti şəxslər” və kredit fəaliyyətinin normal şəkildə həyata keçirilməsi üçün zəruri olan digər adı anlayışlar belə amorf və anlaşılmaz şəkildə təsbit edilmişdir. “Banklarda kreditlərin verilməsi Qaydaları” isə ümumiyyətlə Mərkəzi Bankın ən zəif normativ xarakterli aktıdır.

## Enerji və Təbii Sərvətlər Praktikasısı



**Bu günün global rəqabətli bazarında şirkətlərin onların biznes riskini həqiqi mənada yaxşı anlayan güvənli və texniki cəhətdən güclü professional xidmət təklif edən şirkətlərə ehtiyacı vardır. Uzun illər boyu şirkətlər davamlı və qiymətli biznes məsləhətləri verməkdə və onların biznesini idarə etməkdə KPMG-yə arxalanmışlar.**

### **KPMG-nin Qlobal Enerji və Təbii Sərvətlər Praktikasısı**

KPMG-nin Qlobal Enerji və Təbii Sərvətlər Praktikasısı neft və qaz, enerji və kommunal, dağ-mədən və meşə təsərrüfatı sənayelərində fəaliyyət göstərən təşkilatlara xidmət etməyə həsr olunmuşdur. Şirkətimizin müştərilərin ehtiyaclarına dəqiqliklə hesablanmış spesifik xidmətlər portfeli vardır ki, bu da sənayedə böyük təcrübəsi olan mütəxəssislər tərəfindən həyata keçirilir. Bizim müştəri portfelimiz qlobal və yerli bazarda öndə gedən firmalardan tutmuş kapital yatırın yeni nəsillərdən, yeni fəaliyyətə başlamış şirkətlərdən ibarət olaraq təkmil surətdə balanslaşdırılmışdır. Biz şirkətimizin müştərilərinə həm biznesin dəyişikliklərdən təsirləndiyi yerdə, həm də gələcəkdə biznesin istənilən formada təşkil olunması istiqamətində həmin dəyişikliklərin gətirdiyi çətinliklərin öhdəsindən gəlməkdə kömək edirik. Bu köməyi biz mütəxəssislərimizin qabiliyyət və bacarıqlarını, sənaye təcrübəmizdən irəli gələn bilgilərimizi, insanlarımızın işə bağlılığını tətbiq etməklə həyata keçiririk.

### **KPMG-nin Azərbaycanda Enerji və Təbii Sərvətlər Praktikasısı**

KPMG Enerji və Təbii Sərvətlərə həsr olunmuş Praktikaya malikdir. Biz 1997-ci ildən neft və qaz, dağ-mədən və enerji sənayeləri ilə işləyirik. Sənaye yönümlü təcrübəmiz şirkətimizin müştəriləri və onların üzlaşdığı məsələlər haqqında bizə geniş və təfəssilatlı təsəvvür və bilgi verir. Biz müntəzəm olaraq bu bilginin inkişaf etdirilməsi və dərinləşdirilməsi üçün kifayət qədər çox vaxt və resurs sərf edirik. Bizim mütəxəssislərdən ibarət komandamız beynəlxalq təcrübəyə və yerli biznesin dərin bilgisinə malik olaraq daim inkişafdadır.

Bütün bunlar KPMG-nin Qlobal Enerji və Təbii Sərvətlər Praktikasına bağlı olan partnyorlar tərəfindən professional olaraq dəstəklənmişdir.

Dərin sənaye bilgisi və təcrübəsi ilə KPMG-nin peşəkar mütəxəssisləri bir yerdə çalışaraq aşağıdakılarla əsaslanan rəy və məsləhətlər verirlər:

- Mütəxəssislərimizin çalışqanlığı və obyektivliyinə əsaslanan güclü və müstəqil audit
- Resursları müştərilərin ehtiyacları ilə uyğunlaşdıran vergi xidmətləri
- Dəyər artırmaq üçün nəzərdə tutulmuş məsləhət xidmətləri

Biz təcrübəmizi və sənaye bilgimizi müştərilərimiz üçün əsl dəyərə çevirməklə etdiyimiz hər bir işdə ən yaxşı olmağa çalışırıq.



Tural Piriyev

Kapital Bank ASC-nin

Hüquq Departamentinin direktoru

# Lizinq: anlayışı, tarixi və inkişaf yolları

*“Zənginlik heç də əmlaka mülkiyyət hüququ ilə sahiblik yox, ondan istifadədir”  
Aristotel “Ritorika”*

Inkişaf edən dünya iqtisadiyyatı, maliyyə resurslarının daha effektiv istifadə edilməsi zərurəti yeni maliyyə alətlərinin yaranması və tətbiq edilməsini gündəmə gətirmişdi. Bu baxımdan biznesin nisbətən yeni forması sayılan lizinq daha münasib şərtləri ilə sahibkarlığın sürətli inkişafına təkan vermiş oldu.

Lizinq üçün vahid beynəlxalq anlayış yoxdur. Bu da ilk növbədə lizinq münasibətlərinin çoxşaxəliyindən, məsələyə müxtəlif ölkələrin qanunvericiliyinin və vergi sisteminin fərqli yanaşmalarından irəli gəlir. İAS-17 – lizinq üçün beynəlxalq mühasibat standartlarında lizinqə belə anlayış verilir: “Əmlakdan istifadə hüququnu razılaşdırılmış müddətə ödəniş və ya dövrü ödənişlər əvəzində lizinq verənin lizinq alana verməsini nəzərdə tutan razılaşma”. Avropa Lizinq Şirkətləri Assosiasiyalarının Federasiyası – Leaseurope isə lizinqi belə təqdim edir – “Lizinq – icarəyə verən tərəfindən mülkiyyət hüququnu özündə saxlamaq şərti ilə, zavodların, sənaye mallarının, avadanlıqların, daşınmaz əmlakın icarəçiyə istehsalat məqsədilə istifadəsinə verilməsini nəzərdə tutan icarə müqaviləsidir.” Zənnimcə, lizinqə ən sadə və dolğun anlayış 29 noyabr 1994-cü il tarixdə qəbul olunmuş və 09 avqust 2003-cü il tarixdə qüvvədən düşmüş “Lizinq xidməti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanununda verilmişdi – “lizinq – istehlakçının sifarişində əmlakı satın almaqla onu istehlakçıya orta və uzun müddətə icarəyə vermək məqsədilə həyata keçirilən xidmət növü”.

“Lizinq” termini (ingilis dilindən “lease” – kirayə, icarə, əmlakın müvəqqəti istifadəyə verilməsi və ya götürülməsi) iqtisadi leksikona ilk dəfə 1877-ci ildə “Bell” telefon kompaniyasının öz telefonlarını müştərilərinə icarəyə verməsi haqqında qərar qəbul etdiyi andan daxil edilmişdir. Lakin lizinqi əsas sahibkarlıq fəaliyyəti kimi həyata keçirən ilk şirkət 1952-ci ildə San-Fransiskoda yaradılan “United States Leasing Corporation” olmuşdur. Vaxt keçdikcə bu biznes inkişaf edir və artıq 80-ci illərdə ABŞ-da digər sahələrlə yanaşı, aviasiya texnikasının lizinqi də geniş yayılmağa başlayır. Avropada bu biznesin ilk rəsmi “nümayəndə”ləri 1960-cı ildə İngiltərədə qeydiyyatda alınmış “Mercantile Leasing Corporation” və 1962-ci ildə Düsseldorfda yaradılmış “Deutsche Leasing GmbH” şirkətləri olmuşdur. Vaxt keçdikcə lizinq şirkətləri “maliyyə-lizinq

cəmiyyətləri” adlanmağa başladı; onlar artıq istehsalçılara öz mallarının realizasiyası üçün yeni yollar tapmaqda kömək edir, həmçinin əqdlər və onlarla bağlı riskləri maliyyələşdirirdilər. Hal-hazırda dünya lizinq bazarının əsas hissəsi ABŞ-Qərbi Avropa-Yaponiya “üçbucağında” cəmlənmişdir. Qərbi Avropada lizinqlə, əsasən, bankların törəmə cəmiyyətləri olan ixtisaslaşdırılmış lizinq şirkətləri məşğul olur.

SSRİ-də lizinq tam olmasa da, müəyyən çərçivələrdə istifadə olunurdu. Buna SSRİ Dəniz Donanması Nazirliyi tərəfindən gəmilərin ekipajsız icarəsini misal göstərmək olar. Bu sahədə ilk qanunvericilik aktı kimi 16 fevral 1990-cı il tarixli “SSRİ və ittifaq respublikalarının icarə haqqında qanunvericiliyinin əsasları”nı və lizinqin mühasibat uçotunda əks olunması qaydalarını özündə ehtiva edən SSRİ Dövlət Bankının 16 fevral 1990-cı il tarixli 270 nömrəli “Mühasibat uçotu hesablarının planı haqqında” məktubunu misal göstərmək olar.

1972-ci ildə Avropa Lizinq Şirkətləri Assosiasiyalarının Federasiyası – Leaseurope yaradıldı. 2006-cı ildən isə bu təşkilat Avropada həm lizinq, həm də avtomobil nəqliyyatının icarəsi industriyasını özündə birləşdirmişdir. Hal-hazırda Leaseurope-nin 33 ölkədən olan 45 üzvü vardır.

## Lizinqin forma və növləri

Lizinqin operativ və maliyyə lizinqi növləri fərqləndirilir.

Operativ lizinq əmlakın onun istismar müddətindən daha az müddətə bir neçə dəfəyədək lizinqə verilməsini nəzərdə tutur. Bu tip lizinq müqaviləsi qısamüddətli (3-5 ilədək) olması və icarə vaxtı əmlakın tam amortizasiya olunmaması ilə xarakterizə olunur. Müddətin sonunda əmlak yeni lizinq müqaviləsinin obyektinə olur və ya icarəyə verənə (lizinq verənə) qaytarılır. Operativ lizinqə, əsasən tikinti texnikaları (məsələn: ekskavator, qaldırıcı kranlar), nəqliyyat vasitələri və s. verilir.

Maliyyə lizinqi müqavilənin daha uzun müddətliliyi (adətən 5 ildən 10 ilədək) və lizinq obyektinin tam və ya böyük hissəsinin amortizasiyası ilə xarakterizə olunur. Maliyyə lizinqi müqaviləsinin müddəti bitdikdə, lizinq alan lizinq obyektini qaytara, müqaviləni uzada və ya yenisini bağlaya, həmçinin lizinq obyektini qalıq dəyəri



əsasında satın ala bilər. Sonuncu halda əmlakın dəyəri simvolik xarakter daşıyır. Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsi məhz maliyyə lizinqini maliyyə xidmətlərinin bir növü kimi göstərərək, aşağıdakı hallarda əmlak icarəsini maliyyə lizinq hesab edir:

a) lizinq müqaviləsi ilə icarə müddəti qurtardıqdan sonra əmlakın mülkiyyətə verilməsi nəzərdə tutulur, yaxud icarə müddəti qurtardıqdan sonra icarəçi əmlakı müəyyən edilmiş və ya qabaqcadan güman edilən qiymətlərlə almaq hüququna malikdir, yaxud;

b) icarə müddəti icarəyə götürülən əmlakın istismar müddətinin 75 faizindən artıqdır, yaxud;

c) icarə müddəti qurtardıqdan sonra əmlakın qalıq dəyəri icarənin əvvəlinə onun bazar qiymətinin 20 faizindən azdır, yaxud;

d) icarə haqqının ödəniləcək məbləği əmlakın icarənin əvvəlinə olan bazar qiymətinin ən azı 90 faizinə bərabərdir və ya ondan artıqdır, yaxud;

e) icarəyə götürülən əmlak icarəçi üçün sifarişlə hazırlanmışdır və icarə müddəti qurtardıqdan sonra icarəçidən başqa heç kəs tərəfindən istifadə edilə bilməz.

Adı çəkilən qanuna əsasən d) bəndi aktivin istifadə olunması müddətinin 3/4-ü qurtardıqdan sonra başlanan icarəyə tətbiq edilmir.

Əqdin obyektinə görə daşınar və daşınmaz əmlakın lizinqi fərqləndirilir. Daşınmaz əmlakın lizinqində lizinq verən lizinq alanın sifarişi (tapşırığı) ilə daşınmaz əmlakı tikərək və ya alaraq, onu kommersiya və istehsalat məqsədlərində istifadəsi üçün lizinqalana verir. Daşınar əmlakla bağlı əqdlərdə olduğu kimi, müqavilə obyektin amortizasiya dövrünə bərabər və ya ondan az müddətə bağlanılır. Müqavilənin qüvvədə olduğu müddət ərzində bütün risklər, xərclər və vergilər lizinq alan tərəfindən ödənilir.

Lizinqə verilən əmlaka münasibətdə, həmin əmlaka əlavə xidmətlə bağlı xərclərin çəkilməsini lizinqalanın öz üzərinə götürdüyü təmiz lizinq və müqavilə obyektinin istifadəsindən irəli gələn texniki xidmət və digər xərcləri lizinqverənin öhdəsinə götürdüyü tam lizinq müqavilələri fərqləndirilir.

Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi lizinq müqaviləsinin subyektlərinə görə daxili və beynəlxalq lizinqi fərqləndirir. Məcəllənin 747-3-cü maddəsinə görə daxili lizinq hər ikisi Azərbaycan Respublikasının rezidentləri olan lizinq verən və lizinq alan arasında bağlanan müqavilədir. Beynəlxalq lizinq həyata keçirildikdə lizinq verən, yaxud lizinq alan (və ya onların hər ikisi) Azərbaycan Respublikasının qeyri-rezidentləridir.

Lizinq alan və lizinq verən arasındakı münasibətlərin xüsusiyyətlərindən irəli gələrək birbaşa və bilavasitə lizinq fərqləndirilir. Birbaşa lizinqdə lizinq verən lizinq obyektinin istehsalçısı və ya mülkiyyətçisi özü olur. Bilavasitə lizinqdə isə əmlak icarəyə üçüncü tərəf vasitəsilə verilir.

Maliyyələşdirmə metoduna görə lizinq müddətli və bərpa olunan (revolver) lizinqə bölünür. Birinci halda əmlakın birdəfəlik icarəsi nəzərdə tutulur. Bərpa olunan (revolver) lizinqdə isə müqavilənin ilk müddəti bitdikdən

sonra o yenidən davam etdirilir.

Təcrübədə lizinqin digər növləri də tətbiq olunur.

Geriyə qaytarılan lizinq (lease-back və ya back to back lease). Bu növ lizinq maliyyə resurslarına ehtiyacı olan müəssisələrin maliyyələşdirilməsinin ən sərfəli üsulu sayıla bilər. Fikrimcə, geriyə qaytarılan növü lizinqin maliyyə aləti kimi əsas mahiyyətini əks etdirən ən optimal növdür. Bu, ikitərəfli müqavilə olmaqla, əmlak sahibi olan müəssisəyə həmin əmlakı lizinq şirkətinə sataraq, onu yenidən icarəyə götürmək imkanı verir. Bu halda lizinq alanın lizinq obyektindən istifadəsində fasilə yaranmır və o öz fəaliyyətini həmin əmlakın lizinq verənə satışından əldə edilən maliyyə vəsaiti hesabına davam və inkişaf etdirmiş olur. Bütün proses – həm alqı-satqı, həm də icarə münasibətləri eyni müqavilə ilə tənzimlənir. Geriyə qaytarılan lizinq əməliyyatı müəssisənin balansının azalmasına təsir edir, belə ki, əmlakın mülkiyyətçisi dəyişir.

Lizinqin digər bir növü də “dabl din”-dir. Beynəlxalq sferada tətbiq olunan bu növ iki və daha artıq ölkədə vergi güzəştlərindən daha səmərəli istifadəni nəzərdə tutur. Məsələn üçün, keçən əsrin 80-ci illərinin əvvəlində ABŞ və Böyük Britaniya arasında bir sıra təyyarələrin alınması “dabl din” vasitəsilə aparıldı. Belə ki, Böyük Britaniyada icarəyə verənin əmlaka mülkiyyət, ABŞ-da isə yalnız sahiblik hüququ olduqda, o, vergi güzəştlərindən daha səmərəli istifadə edə bilər. Bu səbəbdən də Böyük Britaniyadakı lizinq şirkəti təyyarələri ABŞ-dan alaraq yenidən ABŞ-ın lizinq şirkətlərinə, onlar da öz növbəsində təyyarələri yerli aviakompaniyalara icarəyə verirdilər.

Son dövrlər istehsalçı və lizinq şirkətləri arasında “satışa yardım” (“sales aid”) adlanan razılaşmalar bağlanıb. Bu razılaşmalara əsasən istehsalçı müəssisə lizinq şirkəti vasitəsilə müştərilərə öz məhsullarının tədarükünün lizinq vasitəsilə maliyyələşdirilməsini (müvafiq olaraq da lizinq şirkəti lizinqini) təklif edir. Bununla da lizinq şirkəti tədarükçülərin ticarət şəbəkəsindən istifadə edərək öz bizneslərini genişləndirirlər.

Müəssisələrin lizinq şirkətləri ilə uzunmüddətli və sıx əməkdaşlığı nəticəsində tərəflər arasında “lizinq xətti”-nin (lease-line) açılmasına dair razılaşma imzalanıb. Bu razılaşma bank sferasında tətbiq olunan kredit xəttinin analoqudur və lizinq alana hər dəfə yeni müqavilə bağlamadan əlavə avadanlıqları lizinqə götürmək imkanı verir.

Sublizinq – lizinq əməliyyatlarının xüsusi növüdür. Bu zaman əvvəllər lizinq verəndən lizinq müqaviləsi üzrə alınmış lizinq müqaviləsinin obyektini lizinq müqaviləsi üzrə lizinq alan üçüncü şəxslərə (sublizinq müqaviləsi üzrə lizinq alana) haqq ödənilməklə və sublizinq müqaviləsinin şərtlərinə uyğun müddətə sahibliyə və istifadəyə verir (AR MM, maddə 747-4). Sublizinq sublizinq müqaviləsi ilə rəsmiləşdirilir və bu zaman hökmən lizinq verənin yazılı razılığı tələb olunur. Bu növ müqavilələrdə, adətən, sublizinq verənin müflisləşməsi halında lizinq haqqının sublizinq alan tərəfindən birbaşa lizinq verənə ödənilməsi nəzərdə tutulur.

Bəzən lizinq verənin lizinq əməliyyatlarını həyata



keçirməsi üçün yetərli maliyyə vəsaiti olmur. Belə olan hallarda lizinq verən bir və ya bir neçə kreditorun əlavə vəsait (icarəyə verilən əmlakın dəyərinin 80%-dək məbləğdə) cəlb edərək lizinq obyektini əldə edir və onu icarəyə verir. Bu zaman icarə obyektini və lizinq ödənişləri ssudanun təminatı kimi çıxış edir. Bu hal Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsində (m. 748-4.2) aşağıdakı formada öz əksini tapmışdır:

“Lizinq verən pul vəsaitinin cəlb edilməsi məqsədi ilə girov kimi lizinq müqaviləsinin şərtləri üzrə alınacaq lizinqin obyektini istifadə edə bilər”.

## Azərbaycanda lizinq

Azərbaycanda ilk lizinq şirkəti 1993-cü ildə yaradılmışdır. Hal-hazırda bu şirkətlərin sayı 20-dən artıqdır. Respublikada lizinqlə həm ixtisaslaşdırılmış və məhz bu məqsədlər üçün yaradılmış xüsusi lizinq şirkətləri, həm də banklar qanunvericiliyin onlara verdiyi səlahiyyətlər çərçivəsində məşğul olurlar. 2004-cü ildə Azərbaycan Lizinq Şirkətləri Assosiasiyası yaradılmışdır. Assosiasiyanın əsas məqsədi lizinq bazarı iştirakçılarının maraqlarının müdafiəsidir. Qurum, həmçinin lizinq verənlər üçün daha münbit şəraitin yaradılması məqsədilə onlarla dövlət qurumları arasında vasitəçi rolunu oynayır. Son dövrlər Assosiasiya bu sektorun daha da təkmilləşdirilməsi məqsədilə müxtəlif önlü təkliflər paketi (vergi, qanunvericilik və s.) hazırlayaraq dövlət orqanları qarşısında çıxış edir.

Lizinq haqqında ilk qanunvericilik aktı 29 noyabr 1994-cü il tarixli “Lizinq xidməti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu olmuşdur. Bu qanun MDB məkanında lizinq sahəsində ilk normativ hüquqi akt olmuşdur. Maliyyələşdirmənin yeni növü və bazar üçün yad olmasına baxmayaraq, bu sənədin qəbulu mütərəqqi hal sayılmalıdır. Qanun 5 fəsil, 16 maddədən ibarət olmaqla, özündə bu sahənin tənzimlənməsi üçün lazım olan minimum əsas tələbləri, o cümlədən lizinq xidmətinin formalarını, lizinq müqaviləsinin məzmununu və xitamı qaydalarını, lizinq müqaviləsi subyektlərinin hüquq və vəzifələrini əks etdirmişdi. 2000-ci ildə Azərbaycan Respublikasının yeni Mülki Məcəlləsinin qəbulu və bu məcəllədə lizinqə xüsusi fəsil ayrılması ilə bu maliyyələşdirmə növünün hüquqi tənziminə əlavə nəfəs verildi. 2003-cü ildə “Lizinq xidməti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu qüvvədən düşmüş hesab olundu və ölkədə bu növü tənzimləyən yeganə normativ hüquqi akt Mülki Məcəllə oldu. 17 iyun 2003-cü il tarixli qanunla məcəllənin lizinqə aid 38-ci fəslinə bir çox əlavə və dəyişikliklər olundu.

Məcəllə, lizinq müqaviləsinə bu anlayış verilir: “Lizinq müqaviləsinə görə lizinq verən müəyyən əşyanı müqavilə ilə şərtləşdirilmiş müəyyən haqla, müəyyən müddətə və digər şərtlərlə (lizinq alana əmlakı satın almaq hüququnun verilməsi də daxil olmaqla) lizinq alanın istifadəsinə verməyə borcludur. Lizinq alan müəyyənləşdirilmiş dövriliklə muzd ödəməyə borcludur.” Bununla yanaşı,

məcəllə lizinq verəni müqavilədə nəzərdə tutulan əmlakı hazırlamaq və ya əldə etmək öhdəliyi ilə yüklü edir. Qanun lizinq müqaviləsi üçün yazılı formanı mütləq edib. Məcəllənin 748-ci maddəsinə görə lizinq müqaviləsində tərəflərin müəyyən etdiyi digər şərtlərdən başqa, aşağıdakılar mütləq göstərilməlidir:

- Lizinq müqaviləsinin adında lizinqin forması;
- Lizinq obyektinin dəqiq təsviri;
- Lizinq obyektini üzrə verilən hüquqların həcmi;
- Lizinq obyektinin verilmə yeri və qaydası;
- Lizinq müqaviləsinin müddəti;
- Lizinq obyektinin balans uçotunun qaydası;
- Lizinq obyektinin saxlanması və təmiri qaydası;
- Lizinq müqaviləsi əsasında lizinq verənin göstərəcəyi əlavə xidmətlərin siyahısı;
- Lizinq ödənişinin ümumi məbləği və lizinq verənin mükafatının məbləği;
- Hesablaşma qaydasını əks etdirən lizinq ödənişlərinin qrafiki. Lizinq müqaviləsi vaxtından əvvəl icra edildikdə lizinq ödənişlərinin hesablanması qaydası;
- Əgər müqavilə ilə ayrı hal nəzərdə tutulmayıbsa, tərəflərin lizinq obyektini lizinq müqaviləsi ilə bağlı risklərdən sığorta etməsi vəzifələri.

Qanunverici, həmçinin lizinq müqaviləsində tərəflərə öhdəliklərinin mübahisəsiz və aşkar pozuntular sayılan və lizinq müqaviləsinin ləğvinə səbəb olan halları müəyyənləşdirməyi, tərəflər arasında hesablaşma və lizinq obyektinin geri götürülməsi proseduru hökmən qeyd etməyi göstərir.

Maliyyələşdirmənin nisbətən yeni növü olmasına baxmayaraq, lizinq istehsalın, yerli industriyanın dirçəlməsi üçün ən sərfəli vasitə sayıla bilər. Bank kreditindən fərqli olaraq, bu münasibətlərdə lizinq verən əlavə təminat tələb etmir. Müqaviləpredmeti özü lizinq verənin mülkiyyətində qalmaqla, girov rolunu oynayır. Azərbaycan Respublikası Vergi Məcəlləsinin 13.2.14-cü maddəsinə görə maliyyə lizinqi əməliyyatı maliyyə xidməti sayılır və elə həmin məcəllənin 164-cü maddəsinə əsasən maliyyə xidmətlərinin göstərilməsi ƏDV-dən azad edilmişdir. Lakin lizinq məqsədləri üçün idxal olunan malın ƏDV-yə cəlb olunması bu halda lizinq obyektinin maya dəyərini artırmış olur (məsələn: idxal zamanı hesablanmış əlavə 18%, maliyyə lizinqi xidməti ƏDV-dən azad olunduğuna görə əvəzləşdirilə bilmir və malın maya dəyərinin üstünə gəlir) və bu da öz növbəsində lizinq ödənişlərinin artmasına gətirib çıxardır.

Lizinqin digər üstünlüklərinə aşağıdakıları aid etmək olar:

Lizinq alan üçün malın istehsalçısının və tədarükçünün tapılması, malın idxal edilməsi, bütün gömrük və vergi rüsumlarının ödənilməsi ilə tam xidmətin göstərilməsi;

Lizinq ödənişləri üçün bank krediti ödənişlərindən fərqli olaraq daha sərbəst və “üzən” qrafikin tətbiqi edilməsi.

Bundan əlavə, lizinq fəaliyyətinin lisenziyalaşdırılan fəaliyyət növü olmaması da əlavə üstünlük hesab oluna bilər.



**PASHA  
Holding**

**Şəffafılıq, Keyfiyyət, Mənfəət**



# Konstitusiyaya Məhkəməsinin hüquqi şəxsin çevrilməsi haqqında qərarı

**Rəşid Əliyev**

Beynəlxalq hüquq şirkəti Baker & McKenzie-nin Bakı ofisində korporativ və M&A üzrə hüquqşünas

16 dekabr 2011-ci il tarixli qərarı ilə Azərbaycanın Konstitusiyaya Məhkəməsi ("Məhkəmə") səhmdar cəmiyyətlərinin (SC) çevrilməsi barədə bir sıra mühüm məsələlərə toxunmuşdur. Məhkəmə təsdiq etmişdir ki, SC-də Ümumi Yığıncağın çoxluq prinsipi əsasında qərarların qəbul etməsi azlıq səhmdarların Azərbaycan Konstitusiyasında təsbit olunan mülkiyyət hüququnu pozmur. Məhkəmənin digər bir mühüm qərarı ondan ibarətdir ki, SC-nin məhdud məsuliyyətli cəmiyyətinə (MMC) çevrilməsinə razılıqlarını bildirməyən və çevrilmə nəticəsində yaranan MMC-də iştirak etmək istəməyən səhmdarlara "ləğv etmə payı" verilməlidir.

## Haşiyə

Qərarı müzakirə etməzdən əvvəl qeyd etmək istərdik ki, 2004-cü ildən bu günədək Azərbaycan Konstitusiyaya Məhkəməsi mühüm inkişaf yolu keçmiş və ölkəmizin hüquq sisteminə böyük töhfə vermişdir. Xüsusən qeyd etmək istərdik ki, Məhkəmənin proseslər zamanı eskpərlərin köməyindən istifadə etməsi çox müsbət bir haldır – bəzi inkişaf etmiş ölkələrin məhkəmələri bu nöqtəyə gəlmək üçün çox uzun müddət keçmişlər.

Əminik ki, bu müsbət tendensiya bundan sonra da davam edəcəkdir. Hesab edirik ki, Məhkəmənin bir institut kimi daha sürətlə inkişaf etdirilməsi və inkişafının davamlılığının təmin olunması məqsədi ilə müvafiq akademik bazanın formalaşdırılması mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Hər hansı məhkəmənin, elə ümumiyyətlə bütöv hüquq sisteminin möhkəm akademik baza olmadan inkişafını biz çətin təsəvvür edirik. "Akademik baza" dedikdə biz Məhkəmənin qərarlarının hüquqi analizi, onların hüququn tədris proqramlarına (xüsusən universitetlərdə) salınması və son nəticədə hüquqşünaslar və hətta adi insanların düşüncələrində əks olunması prosesini nəzərdə tuturuq.

## Faktlar

Faktlar nisbətən sadədir. "Mingəçevir Təmir-Tikinti" Açıq Səhmdar Cəmiyyəti (bundan sonra "Şirkət") 22 oktyabr 2009-cu ildə səhmdarların ümumi yığıncağını keçirmiş və yığıncaq zamanı Şirkətin MMC-

yə çevrilməsi haqqında qərar qəbul edilmişdir. Şirkətin 188 səhmdarı olsa da, iştirak edən cəmi 25 səhmdarı ümumi səsli səhmlərin 79,47 faizinə malik idilər. Şirkətin ümumi yığıncağı 107-2.1-ci maddənin tələbləri gözlənilməklə keçirilmişdir (yəni yetərsay vardır). Görünür yığıncaq zamanı çevrilmə haqqında qərar da 107-5.1-ci maddənin tələblərinə müvafiq olaraq qəbul edilmişdir<sup>1</sup>. Məhkəmənin qərarından belə nəticəyə gəlmək olar ki, azlıq səhmdarlar (və onların böyük əksəriyyəti) yığıncaqda ümumiyyətlə iştirak etməmiş və sonra məhkəməyə müraciət edərək əsas etibarilə Şirkətin ümumi yığıncağının çevrilmə haqqında qərarının ləğv olunmasını istəmişlər<sup>2</sup>.

Azlıq səhmdarlar iddia edirdilər ki, Şirkətin çevrilməsi kontekstində Mülki Məcəllənin 107-2.1 və 107-5.1-ci maddələri onların Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyasında (Konstitusiyaya) 13 və 29-cu maddələrində təsbit olunan mülkiyyət hüququnu pozur. Konkret nə üçün və necə pozduğunu yəni əsaslandırma haqqında qərardan bir nəticə çıxarmaq demək olar ki, mümkün deyil.

## Hüquqi sual

Məhkəmə bu işdə mahiyyət etibarilə Mülki Məcəllənin bir neçə normaları arasında kolliziyanı həll etməli idi. Konkret olaraq, Məcəllənin 107-5.1-ci maddəsinə əsasən SC-lərin çevrilməsi haqqında qərar SC-nin ümumi yığıncağında iştirak edən səhmdarların üçdə iki (2/3) səs çoxluğu ilə qəbul edilir. Kquorum isə 107-2.1-ci maddəyə əsasən səsli səhmlərin altmış faiz (60%) sahibləri iştirak etdikdə mövcud olur. Digər tərəfdən, Mülki Məcəllənin 87.4-cü maddəsinə əsasən MMC-nin yaradılması zamanı keçirilən təsis yığıncağında yetərsay olmalı, 87.6-cı maddəyə əsasən isə digər məsələlərlə yanaşı, MMC-nin nizamnaməsi yekdilliklə təsdiq olunmalıdır.

Praktiki cəhətdən SC-nin səhmdarlarının hamısı deyil, əksəriyyəti SC-nin MMC-yə çevrilməsini təsdiq etsə də, bu, MMC-nin mövcud olması üçün yetərli deyildir – çünki MMC-nin nizamnaməsi yekdilliklə təsdiq olunmalıdır. Yekdilliklə təsdiq etmə olmadıqda qeyri-

<sup>1</sup> Məhkəmənin qərarında bu birbaşa qeyd olunmamışdır. Ancaq bu tələbin də yerinə yetirilməsi ehtimalı əsasında qurulmuşdur və mübahisələndirilən məsələ kimi öz əksini tapmamışdır. Hər bir halda bu daha çox faktiki haldır və nə Məhkəmənin qərarı, nə də bu yazı üçün böyük əhəmiyyət kəsb etmir.

<sup>2</sup> Azlıq səhmdarların məhkəmədə konkret olaraq hansı iddia irəli sürmələri bizim üçün çox maraqlı məsələdir. Şübhəsiz ki, məhkəmə qərarı etibarsız hesab edə bilər. Bəs sonra? Burada bir sıra maraqlı maddi və prosesual hüquq məsələləri ortaya çıxır. Ancaq biz bu məsələləri burada müzakirə etməyəcəyik.

müəyyən situasiya yaranır: SC çevrilsə də, bu çevrilmə nəticəsində MMC yaranır.

Bu yazıda bir sıra hallarda misallar gətirmişik və bu misalların bəziləri aşağıdakı Misal 1 əsasında qurulmuşdur:

*Misal 1:* 1 yanvar 2000-ci ildə “ABC” ASC yaranır və onun üç səhmdarı vardır – A, B və C. A səsli səhmlərin 70%-nə malikdir, B 25%-ə, C isə qalan 5%-ə. 1 il sonra 1 yanvar 2001-ci ildə A səhmdarların ümumi yığıncağını çağırır, və “ABC” ASC-nin yenidən təşkili haqqında qərar qəbul edir. Müəyyən maliyyə-iqtisadi səbəblərə görə B və C bununla razı deyillər və onlar “ABC” ASC-nin çevrilməsini istəməzlər. Ancaq B və C-nin səsləri heç nəyi həll etmir və “ABC” ASC-nin çevrilməsi haqqında qərar qəbul edir.

## Hüquqi təhlil

Konstitusiyaya Məhkəməsi Avropa İnsan Haqları Məhkəməsinin presedent hüquqlarına istinadən səhmin “mülkiyyət” olduğunu təsdiq edir. Buna baxmayaraq, Məhkəmə qeyd edir ki, SC-lərə aid şərh olunan 107-2.1 və 107-5.1-ci maddələri azlıq səhmdarların mülkiyyət hüquqlarını pozmur. Məhkəmə qeyd edir ki, bu maddələrdə nəzərdə tutulan “əksəriyyət” prinsipinə alternativ qayda yığıncaqda qərarların yekdilliklə qəbul edilməsi olardı. Bu qayda azlıq səhmdarlara veto hüququ verir. Misal üçün, yuxarıdakı Misal 1-dəki A və B yenidən təşkil ilə razı olaraq qərar qəbul etsələr də (yəni bütün səsli səhmlərin 95%-i), yekdillik qaydası olan halda, əgər C razı olmasa qərar qəbul edilmir. Faktiki olaraq C-nin veto hüququ yaranır. Məhkəmənin qənaətinə görə bu cür qayda SC-nin “idarə olunmasını iflic edə bilər”. Qərarın müvafiq hissələrində Məhkəmə bunları qeyd edir:

Əgər azlığın hüquqlarının müdafiəsi məqsədilə səhmdar cəmiyyətlərinin idarə olunmasında yekdillik prinsipi tanınarsa və hər bir səhmdara veto səlahiyyəti verilərsə, bu, əksəriyyəti təmsil edən səhm sahiblərinin öz səhmlərinin hüquqi müqəddəratını müəyyən edə bilməyəcəyindən onların hüquqlarının daha böyük həcmdə pozulmasına səbəb olar. Beləliklə, səhmdar cəmiyyətində sərmayənin azını təmsil edən və səhmdar cəmiyyətinin hüquqi-təşkilati formasının dəyişməsinə istəməyənlərlə eyni səhmdar cəmiyyətində sərmayənin əksəriyyətini təmsil edən və bunun dəyişməsinə istəyənlər qarşı-qarşıya gəldikdə, sərmayənin əksəriyyətini təmsil edənlərin iradəsinin üstün tutulması tarazlıq

prinsipi baxımından daha ədalətli və məqsəduşudur.

Səhmdarların cəmiyyətin nizamnaməsinin dəyişdirilməsi və ya cəmiyyətin yenidən təşkili ilə bağlı qərarların qəbul olunmasında iştirak etməməsi və yaxud bu qərarların əleyhinə səs verməsi onların mülkiyyət hüquqlarını öz-özlüyündə pozmur.

Belə ki, korporativ münasibətləri nizamlayan hüquqi rejim səhmdarlara onların öz iradəsindən asılı olmayaraq tətbiq edilmir, bu münasibətlər çoxtərəfli razılaşmaya əsaslandığından onlarda iştirak məcburi deyildir. Hər bir səhmdar qabaqcadan bilir və ya bilməlidir ki, səhmdar cəmiyyətinin hüquqi rejiminin xüsusiyyətlərindən biri də nizamnamə kapitalının əksəriyyətinə sahib olan səhmdarlar tərəfindən şirkətin nizamnaməsinin dəyişdirilə və şirkətin yenidən təşkil olunma bilməsidir. Buna müvafiq olaraq, şəxs səhmdar cəmiyyətinə qoşularkən qanunvericilikdə nəzərdə tutulan qaydada bu cür dəyişikliklərin edilə biləcəyini qəbul etməsi hesab olunur. Həmçinin nəzərə almaq lazımdır ki, bir səhm onun sahibinə öz-özlüyündə səhmdar cəmiyyətinin müqəddəratını müəyyən etmək deyil, səhmdar cəmiyyətinin idarə olunmasında iştirak etmək hüququ verir.

Məhkəmənin bu mühüm mövqeyinə bir məsələni də əlavə etmək istərdik. SC-ləri əsas səciyyəkləndirən xüsusiyyəti məhz geniş kütlədən kapital (maliyyə) toplamaq imkanındır. Səhmin MMC-də paydan əsas fərqi məhz açıq bazarda tez dövriyyə olunması imkanındır. IBM, General Motors və s. kimi iri şirkətlərin milyonlarla səhmdarları vardır. Bunlar demək olar ki, hər gün dəyişir – açıq qiymətli kağızlar bazarında bu şirkətlərin səhmləri hər gün alınıb-satılır. Əgər hər hansı ən mühüm belə qərarın qəbul olunması üçün yekdillik tələb olunarsa, o zaman bu cür şirkətlər mühüm qərarlar qəbul edə bilməzlər. İlk növbədə, onların əksəriyyəti ümumiyyətlə, maliyyə bazarlarında kapital toplamaq istəyində olmazlar.

Məhkəmənin qənaətinə görə əksəriyyət prinsipinin saxlanılmasının xeyrinə digər bir arqument də odur ki, SC-nin səhmdarı öz payının “balans dəyəri”nə mütənasib yeni yaranan MMC-də pay əldə etmək hüququna malikdir. Etiraf edək ki, bizə burada “balans dəyəri” tam aydın deyildir. Ancaq Məhkəmə “mütənasib”<sup>3</sup> sözünü işlətdiyi üçün Məhkəmənin mövqeyi bizə aydındır: çevrilən SC-nin hər bir səhmdarının onun payına mütənasib yeni yaranan

<sup>3</sup> Mütənasiblik adətən faizlə ifadə olunur, dəyər isə adətən konkret məbləğdir. MMC-lərdə (o cümlədən ortaqlıqlarda) payın faiz dərəcəsi və payın bazar dəyəri əsasdır, SC-lərdə isə səhmin nominal və ya bazar qiyməti. Əlbəttə, demək olmaz ki, SC-lərdə faiz nisbəti əhəmiyyət daşıyır, ancaq bu daha çox kontekstdən asılıdır. Bununla belə hesab edirik ki, qanunverici bu barədə ümumiləşdirilmiş qayda müəyyən etməzdən əvvəl bütün halları nəzərə almalıdır. Bundan əlavə, hesab edirik ki, müəyyən olunan qayda bir sıra istisnalarla dispoitiv xarakter daşımalıdır.



MMC-də pay almaq hüququ vardır.

Bizim bildiyimiz qədər Azərbaycan qanunvericiliyində Məhkəmənin istinad etdiyi bu qayda tənzimlənməmişdir. Məhkəmə də heç bir normativ-hüquqi akta istinad etmir. Biz, əlbəttə ki, Məhkəmənin normayaratma səlahiyyətinə hörmətlə yanaşırıq, ancaq bəzən qanunvericinin müdaxiləsi çox zəruri olur. Bu halda hesab edirik ki (və elə Məhkəmə də qeyd etdiyi kimi), qanunvericinin müdaxiləsi zəruridir. Misal üçün, Məhkəmənin müəyyən etdiyi “paya mütənasib pay” səsli səhmdarlara münasibətdə ədalətli görünür. Bu zaman imtiyazlı səhmdarların aqibəti necə olsun? Bu məsələlər hamısı, əlbəttə ki, qanunvericilikdə ətraflı tənzimlənməlidir.

Sonra Məhkəmə MMC-lərin yaradılmasına dair Mülki Məcəllənin 87-ci maddəsinə (yuxarıda maddəyə istinad edilmişdir) diqqət çəkir. Məhkəmə, yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi, bir tərəfdən SC-nin çevrilməsinin çoxluq prinsipi əsasında təsdiqinin Konstitusiyaya uyğun olduğunu təsdiq edir. Digər tərəfdən 87.4 və 87.6-cı maddələrdə qüvvədədir və qərardan görünür ki, bu maddələrin etibarlılığı mübahisələndirilmir. Məhkəmə ortaq bir yol seçir. Məhkəmə qeyd edir ki, SC-nin çoxluğun təsdiqi ilə çevrilməsi etibarlıdır, ancaq çevrilmə nəticəsində yaranan MMC-də iştirak etmək istəməyən səhmdarlara “ləğv etmə payı” verilməlidir. Məhkəmə bu qərarını bu cür əsaslandırır ki, çevrilən SC ləğv olunur və onun bazasında MMC yaranır, və SC ləğv olunduğu üçün səhmdarlara ləğv etmə payı verilməlidir.

Hesab edirik ki, ümumi formada Məhkəmənin qərarı ilə (yəni nəticə hissəsi) razılaşmaq olar, ancaq əsaslandırma bir qədər mübahisə doğura bilər. Hüquqi şəxsin ləğv olunması özü-özlüyündə bir hüquqi prosesdir və özünə məxsus hüquqi nəticələr doğurur. Gələcəkdə də bu əsaslandırma bir sıra mübahisələrə yol açar. Digər dövlətlərin praktikasından misal olaraq, ABŞ-ın Delaver ştatının Məhdud Məsuliyyətli Cəmiyyətlər haqqında Qanununun 18-214-cü maddəsində<sup>4</sup> açıqca qeyd olunur ki, hüquqi şəxsin çevrilməsi onun “buraxılması” (məhiyyət etibarlı ilə ləğv olunması) demək deyildir. Məqsəd isə aydındır: yeni yaranan MMC çevrilən hüquqi şəxsin avtomatik olaraq bütün hüquq və vəzifələrini əldə edir.

Biz eyni zamanda “ləğv etmə payı”-na diqqəti yönəltmək istərdik. Əslində bu çox mühüm məsələdir. Məhkəmənin qərarı aydındır – MMC-də iştirak etmək istəməyənlərə müəyyən kompensasiya (nəticə etibarlı ilə) ödənilir. Ancaq bu kompensasiyanın qiyməti necə hesablanmalı? Məhkəmə qeyd edir ki, ləğv etmə dəyərinin hesablanması ilə.

“Ləğv etmə dəyəri” (İngil.: liquidation value) maliyyə konsepsiyasıdır və müəssisənin dəyərinin hesablanması üçün bir metodu kimi istifadə olunur. Müəssisənin dəyəri bir sıra digər metodlarla hesablana bilər, bunlardan, balans dəyəri (İngil.: book value) və hazırda daha çox istifadə olunan “pul axınlarının diskontu” (İngil.: Discounted Cash Flow) metodudur. Sonuncuya daha çox “DCF” kimi istinad edirlər.

Məhkəmənin təqdim etdiyi metod – ləğv etmə dəyəri – adətən o zaman istifadə olunur ki, qiymətləndirilən müəssisə ləğv olunur və onun aktivləri qısa müddət ərzində satılmalıdır. Bu metodu sadə formada izah etsək: qiymətləndirici hesablayır ki, nisbətən qısa müddət ərzində müəssisə öz maddi və bəzi hallarda bir sıra qeyri-maddi aktivlərini hansı qiymətə sata bilər, və sonra alınan məbləğlərin cəmindən müəssisənin öhdəlikləri çıxılır və beləliklə ləğv etmə qiyməti alınır.

Çox zaman bu metod müəssisənin müflisləşmə ərafında və ya prosesində olduğu zaman tətbiq olunur. Müəssisənin ləğv etmə dəyəri adətən onun ədalətli bazar dəyəri deyildir və ondan aşağı olur. Mühüm səbəblərdən biri odur ki, müəssisə ləğv olunan zaman onun maddi əmlakları (daşınmaz əmlak, inventar və s.) satılır və bu zaman qeyri-maddə əmlakını (müsbət nüfuz - qudvil (İngil.: goodwill)) satmaq (pula çevirmək) mümkün olmur.

“Balans dəyəri” adından da göründüyü kimi müəssisənin mühasibat balansına baxmaqla müəyyən olunur. Hazırda bu metod köhnəlmiş metod kimi qəbul olunur və çox nadir hallarda istifadə olunur. Bununla belə əlbəttə ki, DCF metodu da daxil olmaqla, bir çox digər metodları istifadə etdikdə şirkətin mühasibat hesablarına baxmaq zəruridir (ancaq yetərli deyildir).

Sonuncu sadələşdirmə metod - DCF - hazırda geniş istifadə olunan metoddur. Bunun da bir sıra növləri vardır. Biz burada bu kimi maliyyə konsepsiyalarını geniş istifadə edə bilməyəcəyik (onlar nə qədər zəruri olsa belə), ancaq qısa və sadələşdirilmiş formada DCF metodunu izah etmək istərdik. DCF-in əsasında qiymətləndirilən müəssisənin gözlənilən gəlirlər, mənfəət və sərbəst pul dövriyyəsi durur.

**Ehtimal olunan mənfəət:** Misal üçün, Şirkət (“Mingəçevir Təmir-Tikinti”) tikinti biznesindədir. Qiymətləndirici onun mühasibat hesablarına, pulların dövriyyəsinə baxaraq hesablayır və ehtimal edir ki, gələn il Şirkət 100 AZN mənfəət<sup>5</sup> əldə edəcəkdir və bu rəqəm 4 il ərzində hər il 10 faiz artacaqdır<sup>6</sup>: beləliklə, birinci il - 110, ikinci il - 121, üçüncü il 133.1, dördüncü il - 146.41 və beşinci il

<sup>4</sup> Delaware Limited Liability Company Act, §18-214 (f)-(g)

<sup>5</sup> Müəssisənin qiymətləndirilməsində adətən sadəcə mənfəət deyil, “azad pul axarı” - İngil.: Free Cash Flow - əsas götürülür. Ancaq biz bu hesablama prosesini sadələşdirmək üçün pul dövriyyəsinə sadəcə “mənfəət” kimi istinad edirik.

<sup>6</sup> Biz burada mürəkkəb və ya kapitallaşan (İngil.: compound) faizlə hesablayırıq.

- 161.051 olacaqdır. Beş ildən sonra şirkət stabil 5 faiz artım tempinə düşəcəkdir və bu illər (stabil inkişaf dövrünə daxil olan) üçün mənfəət toplandıqda təxminən 200 AZN edir.

**Diskont:** Sonra bu rəqəmlər diskontla azaldılır. Deyək ki, diskont dərəcəsi 15 faizdir. Bu faiz bir sıra amillərlə yanaşı, risk dərəcəsini göstərir. Yuxarıda müəyyən edilən bütün rəqəmlər (100, 121, 133.1... və 200) sadəcə təxmini, ümid və ya ehtimal edilən rəqəmlərdir. Onların əldə olunub-olunmaması dəqiq deyildir - bu qədər mənfəətin əldə olunmaması riski mövcuddur. Ancaq nə qədər risk vardır? Biz təxmin etdik ki, risk 15 faizdir.

**Tənlilik<sup>6</sup> və nəticə:** Beləliklə, bütün rəqəmlər 15 faizə bölünür və toplanır:  $(100/1.15) + (121/1.15) + (133.1/1.15) + (146.41/1.15) + (161.051/1.15) + (200/1.15) \approx 617$ .

617 Şirkətin ehtimal olunan bazar qiymətidir. Əgər biz Şirkətin mühasibat balansına baxsaq güman ki, orada bu rəqəmi tapa bilməyəcəyik. Ümumiyyətlə, əgər müəssisə normal fəaliyyətdə olan və gəlir gətirən müəssisədirsə, o zaman onun bazar dəyəri mühasibat balansında əks olunan kapitaldan (aktivlərlə passivlərin arasındakı fərq) çox olacaqdır.

DCF və onun kimi digər qiymətləndirmə metodları müəssisə İngilis dilində ifadə edilən going concern - yəni tam fəaliyyətdə olan müəssisə - kimi qiymətləndirilməsində istifadə olunur. Ləğv etmə metodu isə onu ehtiva edir ki, müəssisə ləğv olunur (yəni artıq fəaliyyətini dayandırır). Fərq isə adətən böyükdür: bir qayda olaraq, fəaliyyətdə olan müəssisənin dəyəri daha böyükdür, nəinki ləğv olunan müəssisənin. Bu işdən yarana biləcək bir problemi aşağıdakı misalda göstərməyə çalışmışıq:

*Misal 2:* Misal 1-dəki faktları əsas götürərək fərz edək ki, "ABC" ASC yaradılarkən onun nizamnamə kapitalı 1.000 AZN olur (A-70%, 700 AZN; B-25%, 250 AZN; C-5%, 50 AZN). Fərz edək ki, şirkət planşet kompüterlərin

alınıb-satılması və informasiya texnologiyaları ("İT") üzrə məsləhətlərin verilməsi ilə məşğuldur. Planşet kompüterlər çox dəbdədir. İT xidmətlərindən istifadə etmək istəyənlərin də sayı artmaqdadır. Onlar bu kapitaldan və bankdan götürdükləri kreditdən istifadə edərək, xeyli miqdarda planşet kompüter alır və bir sıra savadlı İT üzrə mütəxəssis cəlb edirlər. Şirkətin balansına baxdıqda onun kapitalı, deyək ki, elə 1000 AZN olaraq qalır, ancaq şirkət sürətlə artdığı üçün onun bazar qiyməti çox yüksək olur - misal üçün, 5.000 AZN. Faiz nisbəti ilə A-nın burada payı 3.500 (mayasından 2.800 çox), B-nin payı - 1.250 (mayasından 1000 çox), C-nin payı isə - 250 (mayasından 200 çox). Yəni əgər onlar öz paylarını bazarda satmaq istəsələr, onlar bu qiymətlərə sata bilirlər.

"ABC" ASC sürətlə artan bir dövrdə A digər səhmdarları şəriklikdən çıxarmaq məqsədi ilə ümumi yığıncaq çağırır (bunun üçün tək onun iştirakı yetərlidir) və şirkətin MMC-yə çevrilməsi haqqında qərar verir. B və C-yə isə onların paylarının bazar dəyərini deyil, sadəcə ləğv etmə payını verir - bu isə bazar dəyərindən güman ki, qat-qat aşağı olacaqdır. Səbəbləri biz qeyd etdik. Burada alınan inventarın qısa müddət ərzində satılması üçün onun daha aşağı qiymətə verilməsi, şirkətin xidmətləri ilə bağlı əldə edəcəyi gəlirin və bununla bağlı şirkətin qeyri-maddə aktivlərinin nəzərə alınmaması (onlar bazarda satıla bilməz) və s.

Etiraf edək ki, bizim Məhkəmənin qərarının bu hissəsini tənqid etmək fikrimiz yoxdur, ilk növbədə ona görə ki, Məhkəmə burada asan olmayan bir qərar qəbul edir. Yəqin azlıq səhmdarlar üçün "heç nə olmayan yerdə" elə ləğv etmə payı da əhəmiyyət kəsb edir. Ancaq hesab edirik ki, qanunverici bu məsələyə yaxından baxmalı və bizim qeyd etdiyimiz məsələlər kimi bir çox məsələləridə nəzərə almalıdır. Elə Məhkəmə də bunu deyir...

<sup>6</sup>İllər ötdükcə qeyri-müəyyənlik artır və bu da risklərin artırılmasına gətirib çıxarır. Ona görə biz birinci il ehtimal olunan mənfəəti 15 faiz, artıq ikinci il üçün isə ehtimal olunan gəliri 1.152 qədər azaldırıq, üçüncü il bu rəqəm 1.153 olur. Ancaq sadələşdirmək məqsədi ilə biz bu faktoru hesablamada nəzərə almamışıq.



# Şirkətin Direktorlar Şurasının üzvləri ilə münasibətlər Əmək və ya mülki-hüquqı?

Emin Kərimov

PAŞA Holding MMC, Azərbaycan  
LLM, University of Minnesota Law School

Şirkətlər inkişaf edərək yeni mərhələlərə çıxdıqca korporativ idarəetmə standartlarına tələblər də artır. Artıq bir çox şirkətlər nəzarət orqanlarını sadəcə kağız üzərində bir nominal qurum kimi deyil, məhz biznesin tələblərinə cavab verə bilən tam funksional bir orqan kimi görmək istəyirlər. Hesab edirəm ki, son zamanlar şirkətlərdə səhmdarlar (iştirakçılar) tərəfindən yaradılan nəzarət orqanlarının fəaliyyətləri güclənir. Bu tendensiya inkişaf etdikcə, yəni nominal roldan daha aktiv fəaliyyətə keçdikcə bu orqanların fəaliyyətlərinin düzgün tənzimlənməsi ilə bağlı suallar yaranır. Maraqlı doğuran suallardan biri nəzarət orqanı olan Direktorlar Şurasının üzvləri ilə münasibətlərin tənzimlənməsidir. Bildiyiniz kimi, Direktorlar Şurası (müşahidə şurası) səhmdar cəmiyyətin fəaliyyəti üzrə ümumi nəzarəti həyata keçirir. Direktorlar Şurası üzvləri ümumi yığıncaq tərəfindən seçilir, lakin qanunvericilik Direktorlar Şurası və cəmiyyət arasında münasibətlərin rəsmiləşdirilməsi barədə konkret tələb qoymayıb (Ümumi Yığıncağın müvafiq qərarından başqa). Nəticədə, bu münasibətlərin təbiəti barədə mübahisələr davam edir, hüquqşünasların bir qismi bu münasibətləri mülki-hüquqi sahəyə aid edirlər, digərləri isə əmək qanunvericiliyi ilə tənzimləndiyini vurğulayırlar. Direktorlar şurası və cəmiyyət arasında yaranan münasibətlərin hansı hüquq sahəsinə aid edilməsi vergitutma məsələləri üçün də vacibdir. Şuranın üzvlərinin gəlirlərinin vergitutma məsələləri məhz hansı hüququn tətbiq edilməsindən asılı olacaq.

Əmək müqaviləsi – işəgötürən və işçi arasında razılışmadır. Bu razılışmaya əsasən işəgötürən işçiyə Əmək Məcəlləsi və digər müvafiq normalara əsasən müəyyən funksiyalar və şərait ilə şərtlənmiş iş təqdim edir və işçi bu razılışma ilə müəyyən edilən funksiyaları şəxsən icra etmək və qüvvədə olan daxili intizam qaydalarına riayət etmək öhdəliyini qəbul edir.

Beləliklə, əmək müqaviləsinin əsas ixtisaslaşdırıcı əlamətləri bunlardır: tərəflərin üzərinə düşən müəyyən edilmiş öhdəliklər, işçi əmək funksiyalarını icra edir, işçiyə əmək haqqı ödənilir, işçi daxili intizam qaydalarına riayət etməlidir, müqavilədə iş yeri və iş rejimi göstərilir.

Direktorlar Şurasının seçilməsi və səlahiyyətlərinə xitam verilməsi birtərəfli xarakter daşıyır, belə ki, üzvün seçilməsi və səlahiyyətlərinə xitam verilməsi tam olaraq Ümumi Yığıncağın səlahiyyətlərinə aiddir və

Direktorlar Şurasının iradəsindən asılı deyil. Direktorlar şurası üzvlərinin mükafatlandırılma məsələsi Mülki Məcəllə ilə müəyyən edilməyib və Ümumi Yığıncağın müstəsna səlahiyyətlərinə aid olunmayıb.

Həmçinin şuranın üzvlərinin seçilməsi və azad edilməsi haqda normaları nəzərdən keçirəndə aydın olur ki, onlar Əmək Məcəlləsi ilə işçinin işə qəbul və işdən azad edilmə prosedurlarından fərqlənir. Görünür, Direktorlar Şurasının üzvlərinə Əmək Məcəlləsi ilə nəzərdə tutulan işdən çıxarılma proseduru tətbiq edilə bilməz, çünki bu münasibətlər tam fərqli normalar ilə tənzimlənir. Beləliklə, zənnimcə, bu münasibətlərin əmək qanunvericiliyi ilə tənzimlənməsi mümkün deyil və əmək müqaviləsi hesab etmək olmaz. Nəzərə almaq lazımdır ki, səhmdar cəmiyyətin icraetmə orqanı Ümumi yığıncağın və Direktorlar Şurasının qərarlarının icrasını təmin edir və direktorlar şurası icraetmə orqanının qərarlarına tabe olurlar, lakin əmək müqaviləsinə əsasən işçi işəgötürənin tabeliyində olur.

Direktorlar Şurasının səlahiyyətləri cəmiyyətin gündəlik fəaliyyətini idarə edən icra orqanının səlahiyyətlərini əvəz etməməlidir. Şuranın səlahiyyətlərinə aid edilən sualların çoxluğuna baxmayaraq, bu orqana həddindən artıq tez-tez iclas keçirməyə ehtiyac olmur, təcrübədə bir çox cəmiyyətlərin Direktorlar Şurası (DŞ) ayda bir dəfədən çox (fövqəladə yığıncaqları çıxmaq şərti ilə) yığıncaqlar keçirmir. Qanunvericilikdə Direktorlar Şurasının səlahiyyətləri kollegial orqan səlahiyyətləri kimi göstərilib, ayrı-ayrı üzvlərin səlahiyyəti kimi deyil. Beləliklə, hər bir üzvün səlahiyyəti müvafiq sənədlərin araşdırılması və iclas zamanı səsverməsi ilə məhdudlaşır. Əgər DŞ üzvü cəmiyyət adından müəyyən hərəkətləri etmək səlahiyyətinə malikdirsə, o halda o şəxs direktorlar şurasında üzvlüklə yanaşı, çox güman ki, həmçinin kollegial idarəetmə orqanının üzvüdür.

Belə nəticəyə gəlmək olar ki, DŞ üzvü funksiyalarının icrası üçün xüsusi xərclər və səylər tələb olunmur. Burada cəmiyyətin daxili intizam qaydalarına tabelik və rəhbər şəxsin göstərişlərinin icrası barədə danışmaq yersiz görünür və beləliklə, səhmdar cəmiyyət və Direktorlar Şurası arasında əmək münasibətlərinin olmasını düşünmək üçün əsas yoxdur.

Mülki Məcəlləyə əsasən Direktorlar Şurası (Müşahidə Şurası) səhmdar cəmiyyətin idarəetmə orqanlarına aiddir və Ümumi Yığıncağın səlahiyyətinə aid olan



məsələlər istisna olaraq, cəmiyyətin fəaliyyəti üzərində ümumi rəhbərliyi həyata keçirir. Beləliklə, Direktorlar Şurasının fəaliyyəti, şura və cəmiyyət arasında olan münasibətlər mülki qanunvericiliyin normaları ilə tənzimlənir və bu münasibətlər mülki-hüquqi xarakterli münasibətlər hesab edilir.

MM-in 91.3.2., 91.3.4., 106-1.3.1., 107.1.2., maddələrinə əsasən cəmiyyətin idarəetmə və nəzarət orqanının səlahiyyətlərini əldə etməsi üçün əsas onların Ümumi Yığıncaq tərəfindən seçilməsidir. Beləliklə, Direktorlar Şurası tərəfindən səlahiyyətlərin əldə edilməsi üçün əsas onun ümumi yığıncaq tərəfindən seçilmə faktıdır. Şuranın üzvlərinin vəzifədən uzaqlaşdırılması öz hüquqi təbiəti, hüquq münasibətlərinin tənzimlənmə predmeti və hüquqi nəticələri ilə Əmək Məcəlləsinə əsasən işçinin işdən uzaqlaşdırılmasından fərqlənir. Zənnimcə, bu səbəbdən Direktorlar Şurası üzvünün öhdəliklərin icrasından uzaqlaşdırılması məsələsi mülki qanunvericilik tərəfindən tənzimlənir və əmək hüququnun tənzimləmə predmetinə aid deyil.

İdarəetmə orqanlarının fəaliyyəti ilə bağlı qərarlara əmək hüququ çərçivəsində deyil, cəmiyyət və idarəetmə səlahiyyətləri etibar edilmiş şəxslər arasında yaranan korporativ münasibətlər çərçivəsində baxmaq lazımdır.

Korporativ münasibətlərin təbiəti tələb edir ki, səhmdarlar istənilən vaxt cəmiyyətə zərər vuran şəxsin səlahiyyətlərinə xitam verə bilsinlər. Bu müdafiə forması korporativ hüquqlar daşıyıcılarının səhmdar cəmiyyət üzərində müəyyən səlahiyyətlərə malik olan şəxslərə qarşı xüsusi hərəkəti hesab edilir və əmək hüququ səthində baxılmamalıdır.

Bununla yanaşı, Direktorlar Şurası və cəmiyyət arasında olan münasibətləri mülki-hüquqi münasibətlərə aid hesab etmək çətindir. Mülki-hüquqi müqavilə iki və ya çox şəxslərin hüquq və öhdəliklərinin əmələ gəlməsi, dəyişməsi və ya bitməsi haqda əqddir. Müqavilənin bağlanması üçün iki və ya çox şəxsin iradələrinin razılaşdırılması vacibdir. Bizim nəzərdən keçirdiyimiz məsələdə yalnız səhmdarların birtərəfli iradəsi baş verir. Beləliklə, cəmiyyət və şura üzvləri arasında münasibətlər müqavilədən irəli gəlmir. Öhdəliklər müqavilədən və həmçinin qanundan əmələ gələ bilər. Mülki Məcəllənin 91.3.2., 91.3.4., 91-1.2., 106-1.3.1., 107.1.2., 107.3. maddələrindən irəli gələrək qeyd etmək olar ki, Direktorlar Şurasının üzvünün hüquq və öhdəlikləri qanunla müəyyən edilmiş və Direktorlar Şurasının səlahiyyətinə aid edilmiş müddəalardan əmələ gəlir. Qanunvericilikdə şuranın üzvlərinə ödəniş məsələsi əks olunmasa da, təcrübədə ümumi yığıncaq

Direktorlar Şurasının üzvlərinin mükafatlandırılması haqda qərarlar qəbul edir. Əsasən, mükafatlandırma məsələsi ilə əmələ gələn sualların həlli üçün iştirakçılar bir çox halda münasibətləri əmək və ya mülki-hüquq qanunvericiliyi ilə tənzimləməyə çalışırlar.

Bəs cəmiyyət Direktorlar Şurasının üzvünə yazılı müqavilə olmadan mükafat ödəyə bilərmi?

Sözsüz, yazılı müqavilə olduqda ödənilən mükafatı əsaslandırmaq və məhsulun maya dəyərində aid etmək daha asandır. Lakin yazılı müqavilə olmadıqda, qeyd olunan xərcləri Ümumi Yığıncağın müvafiq qərarı ilə əsaslandırmaq mümkündür.

Beləliklə, cəmiyyət Direktorlar Şurasının üzvünə mükafatı heç bir müqavilə bağlamadan ödəyə bilər və ya müvafiq yazılı müqavilə bağlayır. Belə halda bu müqavilə daha çox mülki-hüquqi xarakter daşıyacaq. Lakin belə müqavilənin nə qədər zəruri olması sualı yaranır. Belə ki, Direktorlar Şurası üzvünün bütün səlahiyyətləri qanunvericilikdə və səhmdar cəmiyyətin müvafiq əsasnaməsində (Ümumi Yığıncağın qərarında) əks edilir. Nəzərə alsaq ki, müqavilədə normativ aktlar ilə artıq müəyyən edilmiş şərtlər təkrarlanacaq, o halda qanunla və müvafiq sənədlərlə müəyyən edilən səlahiyyətlərin icrası üçün cəmiyyət və Direktorlar Şurasının üzvləri arasında müqavilənin bağlanmasına ehtiyac yoxdur.

Cəmiyyətin idarəetmə orqan üzvlərinin seçmək və təyin etmək yolu ilə korporativ hüquqların icrası, həmçinin onların vəzifədən kənarlaşdırmaq və səlahiyyətlərinə xitam vermək məsələsinə aiddir. Beləliklə, bu qərarlar əmək hüquq çərçivəsində deyil, korporativ hüquq çərçivəsində baxılmalıdır.

Mülki Məcəllənin 107.1.2 və 107.1.3. maddəsində qeyd edilən "səlahiyyətlərinə vaxtından əvvəl xitam vermək" ifadəsi Ümumi Yığıncaq tərəfindən cəmiyyətlə korporativ münasibətlərdə olan idarəetmə orqanlarının fəaliyyətinə tez reaksiya vermək üçün nəzərdə tutulub. Belə normanın zəruriyyəti idarəetmə və nəzarət orqan üzvünün spesifik statusu ilə bağlıdır.

Korporativ münasibətlərin təbiəti tələb edir ki, iştirakçılar (səhmdarlar) cəmiyyətin maraqlarına zərər vuran şəxsin (Direktorlar Şurasının üzvü) fəaliyyətinə operativ reaksiya verərək onların səlahiyyətlərinə xitam versinlər. Bunu nəzərə alaraq, Mülki Məcəllənin 107.1.2. maddəsində Ümumi Yığıncağın istənilən vaxt idarəetmə və nəzarət orqanının üzvünü səlahiyyətlərindən uzaqlaşdırmaq məsələsinə korporativ hüquq çərçivəsində yanaşmaq lazımdır.



Azərbaycan, Bakı şəh.,  
Ə. Rəcəbli küç., ev 40, AZ1052  
Tel.: (+994 12) 565 15 15  
Faks: (+994 12) 565 15 55  
E-mail: office@socar-aqs.com  
URL: www.socar-aqs.com

# S O C A R - A Q Ş

*İntegrə olunmuş qazma və quyru xidmətləri*



*Zəngin irs, daim təkmilləşmə*

## “BAKI HÜQUQ JURNALI”NA MƏQALƏLƏRİN QƏBUL OLUNMASI HAQQINDA ELAN



“Bakı Hüquq Jurnalı” növbəti buraxılış üçün məqalə müraciətləri qəbulunu elan edir. Azərbaycanda hüquqi sahələrin idarə olunmasına yönəlmiş və cari hüquqi təhlilini əks etdirən və tövsiyələr ehtiva edən məqalələri təqdim edə bilərsiniz. Kommersiya hüququ, o cümlədən müqavilə hüququ, korporativ hüquq və digər əlaqədar mövzularda olan məqalələrə üstünlük verilir. Məqalələr 30 avqust 2012-ci ilə qədər təqdim edilə bilər. Bütün suallar və məqalə təklifləri jurnalın baş redaktoru Emin Kərimova – [editor.journal@aaa.org.az](mailto:editor.journal@aaa.org.az) elektron poçt ünvanına - göndərməlidir.

Məqalələr elektron versiyada Word fayl formasında təqdim edilməlidir və 6-7 səhifədən çox olmamalıdır. “Bakı Hüquq Jurnalı”nın nəşrinə təqdim edilən məqalələr Azərbaycan mülki (korporativ, vergi, müqavilə və s.) hüququnun aktual problemlərindən bəhs edən, xarici ölkələrin təcrübələrini işıqlandıran analitik yöndə olmalıdır. Müəlliflər nəzərdə saxlamalıdır ki, “Bakı Hüquq Jurnalı” elmi nəşrdən çox analitik-praktiki dərgidir və nəzəri məsələləri işıqlandıran məqalələr Bizim üçün prioritet hesab edilmir. Məqalələr Azərbaycan dilində təqdim edilməlidir və istifadə olunan ədəbiyyat barədə məlumat və müvafiq istinadlar verilməlidir.



# Connect

Artıq bütün AAA üzləri bir-biriləri ilə ünsiyyət qura biləcəklər.

AAA Connect şəbəkəsinin faydaları nə olacaq?

- Üzlərin kataloqu – bütün cari AAA üzlərinin siyahısını görün
- Tədbirlər - AAA tədbirlərindən aqah olun
- İş imkanları - yeni iş imkanları ilə tanış olun
- Elanlar lövhəsi - bütün AAA üzlərinə müraciət etmək və onlardan maraqlı xəbərlər almaq imkanı əldə edin
- Twitter - Twitter statusunuzu bilavasitə AAA Connect də yerləşdirin
- Axtarış - başqa AAA üzlərini axtar
- Xəbər çələngi - əsas səhifədə bütün tədbirlər, iş imkanları və yeni üzlər barədə məlumatları izləyin

<http://aaaconnect.aaa.org.az/onlineapplication.aspx>