



M&A və digər investisiya əqdlərində nəzərə alınmalı vacib hüquqi məqamlar

Korporativ hüquqşünaslar üçün qısa bələdçi



Mündəricat

01 Giriş

02 Hüquqşünasın M&A-də rolu

03 Əqdin Planlaşdırılması

04 Praktikadan Suallar

05 Yekun

01

Giriş

Bu materialın məqsədi təcrübəli M&A mütəxəssislərinə məlum olan, lakin daha az təcrübəli hüquqşünaslar üçün faydalı ola biləcək və digər mütəxəssislər üçün isə xatırlatma xarakteri daşıyan bəzi müşahidə və yanaşmaları bölüşməkdir.

Hüquqşünas olaraq korporativ əqdlərin (biznesin alınması, səhmlərin/payların satın alınması, birləşmə (merger) və ya birgə müəssisənin yaradılması) həyata keçirilməsinə rəhbərlik etmək həm müəkkəb, həm də eyni zamanda dəyərli bir təcrübədir. Bu isə özlüyündə dəqiq planlaşdırma, dərin hüquqi bilik və şirkətin uzunmüddətli strateji məqsədlərinin aydın şəkildə anlaşılmasını tələb edir.

Son onillikdə M&A sahəsində hüquqşünasın rolu əhəmiyyətli dərəcədə dəyişmişdir. Bu sahədə fəaliyyət göstərən hüquqşünaslar artıq yalnız hüquqi müşavir qismində iştirak etmirlər. Onlar, həmçinin təşkilatın əsas qərarlarının qəbulunda iştirak edən və strateji istiqamətlərin müəyyənləşdirilməsinə töhfə verən peşəkar kimi çıxış edirlər. Bu halda onlar kompleks yoxlama (due diligence), uyğunluq (compliance), əqdin strukturlaşdırılması, risklərin qiymətləndirilməsi, habelə əqdin bağlanmasından əvvəl və sonra yaranan məsələlər üzrə hüquqi dəstək göstərirlər.

Hazırkı material bu cür əqdlərdə işləyən hüquqşünaslar üçün aşağıdakı suallara cavab tapmaqda köməklik göstərəcək:

- (a) M&A zamanı nəzərə alınmalı olan ən vacib məqamlar nədən ibarətdir?
- (b) M&A zamanı hüquqşünasların rolu nədən ibarətdir?
- (c) M&A zamanı şirkətin daxili hüquqşünasları və kənar hüquq məsləhətçiləri birgə şəkildə əqdlər üzərində necə işləməlidirlər?



Hüquqşünasın M&A-də rolu



İlk növbədə, nəzərə almaq lazımdır ki, hüquqşünaslar sadəcə sənədləri rəsmiləşdirməklə kifayətlənmir, həm də işin əsas hissələrində fəal iştirak edirlər:

- Satışın hansı formada (strukturda) baş tutacağını planlaşdırırlar;
- Satılan aktivlə bağlı riskləri aşkar edirlər;
- Hesablaşma qaydasını və qiymətin dəyişmə mexanizmini qururlar;
- Tərəflərin bir-birinə verdiyi zəmanətləri və mümkün itkilərin necə qarşılanaçağını müəyyən edirlər.

Bu baxımdan, hüquqşünasın əqdin uğurla başa çatdırılmasında həlledici rolu var. Belə ki, hüquqşünas çoxsaylı normativ tələblərdən, o cümlədən konkret sənaye sahəsinə aid qaydalardan, valyuta və nəzarət rejimlərindən, dövlət siyasətində baş verən ümumi dəyişikliklərdən, habelə sektor-spesifik tənzimləmələrdən məlumatlı olmalıdır.

Beləliklə, bu cür əqdlərdə hüquqşünaslardan tələb olunan sadəcə hüquqi qaydalara formal olaraq riayət etmək deyil, biznesin maraqlarını və tərəflərin nə gözlədiyini anlamaqdır. Əgər hüquqşünas riskləri düzgün qiymətləndirmirsə və əhəmiyyətsiz məsələlərdə inadkarlıq edib orta q razılıq axtarmırsa, hər iki tərəf üçün çox faydalı ola biləcək bir razılışmanın tamamlanmasının qarşısını ala bilər. Əksinə, hər iki tərəfin hüquqşünası təcrübəlidirsə və biznesin məntiqini başa düşürsə, razılığın tez və səmərəli şəkildə əldə olunmasına kömək edəcək.

02

Hüquqşünasın M&A-də rolu

M&A hüquqşünası üçün diqqət mərkəzində nə olmalıdır?

Detallar vacibdir olsa da, "bütün mənzərəni görmək" daha vacibdir.

Proses boyu hüquq komandasının detallara həssas yanaşması, hərtərəfli və diqqətli olması nə qədər mühüm olsa da, biznes komandasının ən əsas gözləntisi hüquq komandasının əqdin başa çatdırılmasına ciddi maneə yarada biləcək halları aydın şəkildə müəyyən və izah etməsidir.

Belə maneələr kompleks yoxlama (due diligence), tənzimləyici orqanların yoxlama və razılıq prosedurları və ya danışıqlar mərhələsi nəticəsində məlum ola bilər. Buna görə də M&A hüquqşünası yalnız detallara fokuslanmaqla kifayətlənməməli, eyni zamanda əməliyyatın bütöv mənzərəsini təhlil edərək əsas risk və maneələri vaxtında müəyyən etməli və müştəriyə strateji baxış təqdim etməlidir.

Hüquqi strategiya biznes məqsədləri ilə uzlaşmalıdır.

Hər bir M&A əqdin arxasında dayanan strateji məqsədlərin düzgün anlaşılması dayanır. Biz bu əqdə niyə həyata keçiririk?

İlk növbədə, əqd daha geniş biznes məqsədinə xidmət etməlidir. Bununla bağlı müxtəlif hallar ola bilər: bazar payının artırılması, məhsul portfelinin şaxələndirilməsi və ya sinerjilərindən faydalanmaq.

Əlavə məqsədlər sırasında yeni bazarlara daxil olma və ya şirkətin ümumi mövqeyinin gücləndirilməsi də ola bilər.

Odur ki, hüquq müşaviri kimi hüquqi çərçivənin bu biznes məqsədləri ilə uzlaşmasını təmin etmək olduqca önəmlidir. Hüquqi strategiya şirkətin maraqlarını qorumaqla yanaşı, ümumi strateji baxışı dəstəkləməli, dəyərin maksimum artırılması, risklərin minimuma endirilməsi və zəruri çevikliyin təmin edilməsinə xidmət etməlidir.

Hüquqşünasın M&A-də rolu

Tranzaksiyanın strukturunun formalaşdırılması prosesində maliyyə və vergi komandaları ilə sıx əməkdaşlıq edin.

Tranzaksiyanın strukturlaşdırılması üzrə planlaşdırma mərhələsinə mümkün qədər erkən qoşulmağa çalışın. Bu “əsas şərt” (gating issue) adətən həm alıcı, həm də satıcı üçün biznes, maliyyə və vergi baxımından önəmlidir. Buna görə də əqdin optimal hüquqi və iqtisadi modelinin müəyyənləşdirilməsi yalnız hüquqi baxımdan deyil, eyni zamanda maliyyə və vergi baxımından da kompleks və əlaqələndirilmiş yanaşmanı tələb edir.

Bu halda Hüquq komandası (şirkətin daxili hüquqşünasları və kənar hüquq məsləhətçiləri) ilə biznes komandası arasında əlaqələndirici rolunu icra edin... tərcüməçi və vasitəçi olun.

Adətən, müştəriləriniz nə qədər məlumatlı olsalar da, müxtəlif məsələlər üzrə uzun-uzadı hüquqi təhlilləri oxumağa və ya dinləməyə nə vaxtları, nə də maraqları olur. Hətta qaldırılan narahatlıqlar əsaslı və mühüm olması da buna təsir etməyə bilər.

Bu baxımdan, hüquqşünasın əsas funksiyalarından biri yalnız az əhəmiyyətli hüquqi məsələləri (hüquq komandasının öz daxilində həll edə biləcəyi məsələləri) süzgüləndən keçirmək deyil, həm də biznes komandası üçün həqiqətən vacib olan məsələləri müəyyən etməkdir. Hüquqşünas həmin məsələləri “tərcümə” edərək biznes üçün anlaşılın formada izah etməli, birgə şəkildə uyğun həll yolunun tapılmasına kömək etməli və əməliyyatın irəliləyişini təmin etməlidir.

Əhəmiyyətli riskləri müəyyən edin və mümkün olduqda praktik həll yolları təklif edin.

Bəlkə də bu fikir adi səslənə bilər. Lakin müştəriyə “Bəli, lakin...” yanaşması ilə cavab vermək demək olar ki, həmişə birbaşa “Xeyr” deməkdən daha məqsədəuyğundur. Bununla belə, hüquqşünas “sadəcə olaraq yox” deməkdən də çəkinməməlidir.

Biznes komandaları ehtiyatlı və ya sərt şəkildə hər şeyə etiraz edən şəxslərdən daha çox problemi həll edən və pragmatik yanaşma nümayiş etdirən tərəfdaşları yüksək qiymətləndirirlər.

Bununla belə, əqdin davam etdirilməsinin biznes üçün ciddi hüquqi risklər, yəni real iqtisadi itkilərə, reputasiya zərərinə (və ya daha ağır nəticələrə) səbəb ola biləcək risklər yarandığı hallarda, hər şeyə “bəli” deyən olmaq nə hüquqşünasa, nə də onun müştərilərinə fayda gətirir. Belə vəziyyətlərdə mütləq və əsaslandırılmış mövqe nümayiş etdirmək peşəkar məsuliyyətin tərkib hissəsidir.

Hüquqşünasın M&A-də rolu



Kompleks yoxlama (Due Diligence): Uğurun təməli.

Kompleks yoxlama (Due Diligence – DD) uğurlu M&A əqdin təməl daşığıdır. Bu proses hədəf şirkətin hüquqi, maliyyə, kommersiya və əməliyyat fəaliyyətinin hərtərəfli təhlilini əhatə edir və onun güclü və zəif tərəflərini müəyyən etməyə, habelə razılaşma və şirkət üçün potensial riskləri aşkar etməyə xidmət edir.

DD prosesi daxili departamentlər, kənar məsləhətçilər və hədəf şirkətin komandası arasında əməkdaşlıq tələb edir. Hüquqşünas bu işi koordinasiya edərək bütün müvafiq məlumatların hərtərəfli təhlil olunmasını təmin edir və diqqəti üç əsas məsələyə yönəldir:

- **Hüquqi:** Hədəf şirkətin müqavilələrinin, korporativ idarəetməsinin, fəaliyyətinin qüvvədə olan qanunvericilik və normativ tələblərə uyğunluğunun (o cümlədən lisenziyalar və əmək məsələləri), əqli mülkiyyət hüquqlarının və məhkəmə mübahisələrinin nəzərdən keçirilməsi olduqca önəmlidir. Əsas aktivlər və müqavilələr üzrə mülkiyyət hüququnun mövcudluğunun təmin edilməsi və potensial öhdəliklərin (məsuliyyətlərin) aşkara çıxarılması kritik əhəmiyyət daşıyır; eləcə də əməliyyatın tamamlanması üçün tələb olunan şərtlərin müəyyən edilməsi mühümdür.
- **Maliyyə və vergi:** Hədəf şirkətin maliyyə və vergi vəziyyətinin təhlili: gəlirləri, öhdəlikləri və pul vəsaitlərinin axınının müəyyənləşdirilməsi. Bu, qiymətləndirmənin (valuation) əsaslandırılmasına, sabitliyin dəyərləndirilməsinə, gizli maliyyə və vergi risklərinin aşkarlanmasına, həmçinin satınalmadan sonrakı potensial sinerjilərin müəyyənləşdirilməsinə kömək edir.
- **Kommersiya:** Hədəf şirkətin bazar strategiyası, artım potensialı, satış göstəriciləri və bazar mövqeyi qiymətləndirilməlidir. Bu halda hədəf şirkətin bazardakı mövqeyinin və onun mühüm asılıqlarının (resurs, təchizatçı və digər meyarlar üzrə) müəyyən olunması olduqca vacibdir. Bu təhlil razılaşmanın sizin uzunmüddətli strateji məqsədlərə uzlaşıb-uzlaşmadığını müəyyən etməyə köməklik göstərir.



Kompleks yoxlama (DD) dövründə hüquq komandası prosesi idarə edir və rəhbərliyi məlumatlandırılmış qərarların qəbul edilməsi üçün zəruri məlumat və əsaslı analitik yanaşmalarla təmin edir.

Nəzərə almaq lazımdır ki, əqdin strukturlaşdırılması mərhələsi strategiyanın praktik müstəviyə keçdiyi mərhələdir. Bu halda hüquqi və biznes maraqları uzlaşmalıdır. Bu mərhələ DD prosesi ilə sıx şəkildə bağlıdır. Belə ki, yeni məlumatlar əksər halda əqdin strukturuna birbaşa təsir göstərir və ilkin planlaşdırmanın yenidən nəzərdən keçirilməsini tələb edə bilər.

M&A əqdinin idarə olunması çərçivəsində hüquqi mürəkkəbliklərin aradan qaldırılması ilə yanaşı əqdin şirkətin uzunmüddətli baxışı ilə uzlaşmasını və dayanıqlı dəyər yaratmasını təmin etmək vacibdir.

Əqdin Planlaşdırılması

Biznesin alqı-satqısı əqdi satıcı və alıcı arasında razılaşdırılmalı olan çox sayda müxtəlif şərtləri nəzərdə tutur:

- səhmlərin (paylarının) əldə edilməsi strukturu,
- alışı qiyməti, onun tənzimlənməsi zərurəti, ödəniş qaydası,
- alınan şirkətin kompleks yoxlanılmasının (due diligence) müddətləri və qaydası,
- onun maliyyə göstəricilərinə və təsərrüfat fəaliyyətinə dair tələblər,
- əqdin ilkin şərtləri (condition precedents),
- hallara dair zəmanətlər, itkilərinin ödənilməsi barədə öhdəliklər,
- tərəflərin alqı-satqı müqaviləsini ləğv etmək hüququ,
- satıcının məsuliyyətinin məhdudlaşdırılması,
- tərəflərin opsiyonları və s.

Bu və digər zəruri şərtlər danışıqlar aparən kommersiya komandalarının diqqətindən yayınmaması və sənədlərdə lazımi qaydada əks olunması üçün, hələ hazırlıq mərhələsində kommersiya komandalarının üzvlərinə əqdin parametrləri və icra alqoritmi barədə suallar siyahısını müəyyən etmək lazımdır. Əldə edilmiş cavablar əsasında tərəflər əqdin parametrləri üzrə öz mövqelərini razılaşdırmağa, habelə müvafiq sənədləri (qarşılıqlı anlaşma memorandumu layihələri, alqı-satqı müqaviləsi, korporativ müqavilə, rəqabətin məhdudlaşdırılması haqqında saziş və s.) hazırlamağa başlaya bilərlər.



Əqdin Planlaşdırılması

Təcrübədə bu məqsədlər üçün adətən aşağıdakı suallarla məhdudlaşmayan siyahıdan istifadə olunur:

- **Tərəflərin kimliyi:** Alıcı və satıcı tərəfdə hansı şirkətlər və ya şəxslər dayanır?
- **Əvəzetmə imkanı:** Müqavilə imzalandıqdan sonra iş bitməmiş, tərəf öz yerini özünə bağlı olan başqa bir şirkətə (məsələn, törəmə şirkətinə) verə bilirmi?
- **Müştərək məsuliyyət:** Əgər bir neçə satıcı və ya bir neçə alıcı varsa, onlar öhdəliklərə görə hamısı birlikdə məsuliyyət daşıyırlar və yaxud hər kəs yalnız öz payına görə cavabdehdir?
- Əqd üzrə kontragent və ya onun əlaqəli şəxsləri hər hansı beynəlxalq və ya milli sanksiyaların obyektidirmi? Bununla əlaqədar alqı-satqı müqaviləsinə hər hansı xüsusi şərtlərin (təxirəsalınma şərtlər, əmlak itkilərinin kompensasiyası öhdəlikləri, opsiyon konstruksiyaları və s.) daxil edilməsi zəruridirmi?
- Əgər əqdin tamamlanmasından əvvəl və ya sonra tərəflərdən birinə qarşı sanksiya rejimi tətbiq edilərsə, alqı-satqı müqaviləsində xüsusi müddəalar nəzərdə tutulacaqmı? Əgər bəlidirsə, bununla bağlı alqı-satqı müqaviləsi hansı tənzimləməni ehtiva edəcək?
- Satıcı və alıcı müəyyən müddət ərzində satıcının satılan şirkətin satışı ilə bağlı hər hansı üçüncü şəxslərlə danışıqlar aparmasını qadağan edən eksklüzivlik haqqında saziş bağlayacaqlarmı? Eksklüzivlik haqqında sazişin qüvvədə olma müddəti nə qədər olacaq? Satıcı tərəfindən eksklüzivlik hissəsində öhdəliklərin pozulmasına görə hər hansı məsuliyyət növü (məs., dəbbə pulu) nəzərdə tutulacaqmı?
- Eksklüzivlik öhdəliyi alıcıya da şamil ediləcəkmi (ikitərəfli eksklüzivlik öhdəliyi)? Alıcı tərəfindən eksklüzivlik hissəsində öhdəliklərin pozulmasına görə hər hansı sanksiyalar (məsələn, dəbbə pulu) nəzərdə tutulacaqmı?
- Eksklüzivlik haqqında saziş qarşılıqlı anlaşma memorandumunun elementlərindən biri olacaq, yoxsa ayrıca sənəd şəklində rəsmiləşdiriləcək?
- Satıcı və alıcı planlaşdırılan əqdin əsas parametrlərini ehtiva edən qarşılıqlı anlaşma memorandumu (MoU, Heads of Terms, Term Sheet və s.) bağlayacaqlarmı?
- Alıcı satılan şirkətə münasibətdə kompleks yoxlama (due diligence) aparacaqmı? Alıcı tərəfindən satılan şirkətə münasibətdə hansı ayrı-ayrı yoxlama növləri həyata keçiriləcək (hüquqi, vergi, maliyyə, kommersiya, texnoloji / İT və s.)?
- Alıcı tərəfindən satılan şirkətin kompleks yoxlanılmasının təxmini müddətləri hansılardır?
- Hər bir aparılan yoxlamanın həcmi necə olacaq, yoxlamanın aparılması gedişində hansı əhəmiyyətli hədlərdən (satılan şirkətin müqavilələrinə, məhkəmə çəkişmələrinə, daşınar və daşınmaz əmlak obyektlərinə və s. münasibətdə) istifadə olunacaq?
- Kompleks yoxlama yalnız əqd üzrə öhdəlik yaranan sənədlərin imzalanmasına qədər, yoxsa həm də onun imzalanması ilə tamamlanması arasında aparılacaq?
- Əgər kompleks yoxlama əqdin imzalanması ilə tamamlanması arasında aparılırsa və onun gedişində alıcı tərəfindən satılan şirkətə münasibətdə hər hansı əhəmiyyətli risklər aşkar edilərsə, alıcının alqı-satqı müqaviləsinin icrasından birtərəfli qaydada imtina etmək hüququ olacaqmı?

Əqdin Planlaşdırılması



Əqdin strukturu və onun maliyyələşdirilmə mənbələri

- Alıcı əqdin keçirilməsi məqsədləri üçün maliyyələşməsini borc formasında cəlb etməyi planlaşdırırmı? Maliyyələşdirən bankla əqdin strukturu və onun əsas parametrləri müzakirə olunubmu? Alınan şirkətin səhmlərinin (paylarının) alqı-satqı müqaviləsi bağlanmazdan əvvəl ona təqdim edilməlidirmi?
- Borc maliyyələşməsinin alıcısı qismində kim çıxış edəcək (alıcı, onun qrupuna daxil olan şirkətlərdən biri, yoxsa səhmləri (payları) alınan şirkət)?
- Əgər maliyyələşmənin alıcısı alıcıdırsa və ya onun korporativ qrupuna aid olan şəxsdirsə, alıcı sonradan borclunun alınan şirkətlə əvəz edilməsini (*debt push-down*) planlaşdırırmı? Bununla əlaqədar alqı-satqı müqaviləsinə xüsusi şərtlərin daxil edilməsi zəruridirmi?
- Alıcıda planlaşdırılan əqdin strukturuna dair vergi təhlilinin nəticələri mövcuddurmu?
- Satılan şirkətin öhdəliklərinin bir hissəsi (məsələn, maliyyə əqdləri üzrə) satıcıya və onun əlaqəli (affillə) şəxslərinə keçiriləcəkmi?
- Şirkətin satışı necə həyata keçiriləcək – cəmiyyətin səhmlərinin (paylarının) birbaşa satışı yolu ilə, yoxsa holding şirkətinin səhmlərinin (nizamnamə kapitalındakı iştirak paylarının) əldə edilməsi yolu ilə? Alıcı yerli yoxsa xarici holding strukturunun səhmlərini əldə etməyi planlaşdırırmı?
- Nə qədər səhm (iştirak paylarının faizi) əldə ediləcək? Həm imtiyazlı, həm də adi səhmlər əldə ediləcəkmi? Alıcı alınan şirkətin imtiyazlı səhmlərinə sahib olmaqla hər hansı əlavə hüquqlar əldə etməyi planlaşdırırmı?
- Təşkilati-hüquqi forması səhmdar cəmiyyəti olan satılan şirkətə münasibətdə, alıcı yalnız onun mövcud səhmlərini, yoxsa eyni zamanda səhmlərinin əlavə emissiyasının bir hissəsini əldə edəcək?
- Təşkilati-hüquqi forması məhdud məsuliyyətli cəmiyyət (MMC) olan satılan şirkətə münasibətdə, alıcı yalnız onun nizamnamə kapitalındakı mövcud iştirak paylarını, yoxsa eyni zamanda sonuncunun artırılması gedişində iştirak paylarının bir hissəsini əldə edəcək?

Əqdin Planlaşdırılması



Alıcı tərəfindən əldə edilən səhmlər (nizamnamə kapitalında iştirak payları) üzrə alış qiyməti (1/2)

- Alıcı tərəfindən əldə edilən səhmlər (paylar) üzrə alış qiyməti nə qədər olacaqdır? Alış qiyməti manat ilə, yoxsa xarici valyutada (məsələn, ABŞ dolları, avro) ödəniləcəkdirmi? Bununla əlaqədar olaraq, valyuta nəzarəti haqqında qüvvədə olan qanunvericiliyin hər hansı məhdudiyyətləri tətbiq edilirmi?
- Alıcı alış qiymətinin ödənilməsi məqsədləri üçün qiymətli kağızlardan (paylarından), daşınmaz əmlakdan və s. istifadə edəcəkdirmi?
- Satıcıya, alqı-satqı müqaviləsinin imzalandığı tarixdə, əqdin tamamlanmasından əvvəl alıcı tərəfindən ödənilən avans tələb olunacaqdır? Avansın ödənilməsi zəruridirsə, əqd hər hansı səbəblərdən başa çatmadığı halda satıcının həmin avansı alıcıya qaytarmaq öhdəliyi hansı qaydada təmin ediləcəkdir?
- Alıcı kompleks yoxlama (DD) aparılması zamanı satılan şirkətə münasibətdə hər hansı risklərin aşkar edilməsi nəticəsində əqdin tamamlanması zamanı alış qiymətinin bir hissəsini saxlamağı planlaşdırırmı? Alış qiymətinin bir hissəsinin saxlanması nəzərdə tutulursa, saxlanılan məbləğin satıcının xeyrinə ödənilməsi üzrə alıcının öhdəlikləri hansı vasitələrlə təmin ediləcəkdir (benefisiar şəxsin zəminliyi, əlaqəli şəxsin müstəqil zəmanəti, müəyyən aktivlərin girovu və s.)?
- Alış qiyməti sabit olacaqdır? Əqd tamamlandıqdan sonra cəmiyyətin maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətinin nəticələrindən asılı olaraq alış qiymətinə düzəliş ediləcəkdirmi? Alış qiymətinə düzəliş mexanizminin əsasında nə dayanacaqdır (adətən söhbət xalis borc və dövriyyə kapitalı göstəricilərindən gedir)? Xalis borc və dövriyyə kapitalı göstəricilərinə hansı elementlər daxil olacaqdır?
- Satılan şirkətin səhmləri (payları) üzrə alış qiymətinə düzəliş edilməsi üçün “bağlı perimetr” (locked box) mexanizmindən istifadə ediləcəkdirmi?
- Satılan şirkətin səhmləri (nizamnamə kapitalında iştirak payları) üzrə alış qiymətinə düzəliş edilməsi məqsədləri üçün qazanılmış gəlir (earn-out) mexanizmindən istifadə ediləcəkdirmi?
- Tərəflər satılan şirkət tərəfindən toplanmış (yığılmış) vergi zərərinin məbləği qədər alış qiymətinə düzəliş etməyi nəzərdə tuturlarmı?

Əqdin Planlaşdırılması



Alıcı tərəfindən əldə edilən səhmlər (nizamnamə kapitalında iştirak payları) üzrə alış qiyməti (2/2)

- Alış qiymətinə düzəliş hansı tarixə hesablanacaqdır (əqdin tamamlanma tarixinə, satılan şirkətin müvafiq hesabatlılığı hazırlandıqdan sonra müəyyən edilən tarixə, yaxud əqdin tamamlanma tarixindən sonra müəyyən müddətin bitdiyi tarixə)? Alış qiymətinə düzəliş mütləq şəkildə ayın sonuna (ən geniş yayılmış variant) hesablanmalıdır, yoxsa hesablamalar ay ərzində istənilən tarixə aparıla bilərmi?
- Alış qiymətinə düzəlişin hesablanması satılan şirkətin hansı hesabatlılığı əsasında aparılacaqdır (MHBS yoxsa yerli)? Alış qiymətinə düzəlişin hesablanması üçün hansı dövr üzrə hesabatlılıqdan istifadə ediləcəkdir?
- Alış qiymətinə düzəlişin hesablanacağı hesabatlılığı kim hazırlayacaqdır - satılan şirkət, satıcı, yoxsa alıcı? Alış qiymətinə düzəlişin hesablanacağı hesabatlılığın hazırlanması, habelə alış qiymətinə düzəlişin kalkulyasiyası məqsədləri üçün satıcı və alıcı arasında xüsusi metodikaların (uçot siyasəti və prinsiplərin) razılaşdırılması tələb olunacaqdır?
- Alış qiymətinə düzəlişin hesablanması kimə həvalə ediləcəkdir (praktikada, bir qayda olaraq, auditor şirkətlərinin cəlb edilməsindən söhbət gedir)? Auditor şirkətlərinin cəlb edilməsi ilə əlaqədar xərclər satıcı ilə alıcı arasında hansı qaydada bölüşdürüləcəkdir?
- Əqdin tamamlanmasına qədər satılan şirkətdən sərbəst pul vəsaitləri çıxarılacaqdır (məsələn, dividendlərin ödənilməsi yolu ilə), yoxsa şirkət tərəflər tərəfindən razılaşdırılmış müvafiq hesab qalıqları ilə birlikdə satılacaqdır?
- Satılan şirkətin satıcının və onun əlaqəli şəxslərinin xeyrinə olan qrupdaxili borcu əqd tamamlanmasına qədər ödəniləcəkdirmi, yoxsa əqd başa çatdıqdan sonra həmin borcun saxlanması planlaşdırılırmı?
- Satıcının və onun əlaqəli şəxslərinin satılan şirkət qarşısında olan qrupdaxili borcu əqdin tamamlanmasına qədər ödəniləcəkdirmi, yoxsa əqd başa çatdıqdan sonra həmin borcun saxlanması planlaşdırılırmı?
- Satılan şirkətin hər hansı üçüncü şəxslər qarşısında əqdin tamamlanmasına qədər mütləq qaydada ödənilməli olan borcu mövcuddurmu?
- Satılan şirkət qarşısında hər hansı üçüncü şəxslərin əqdin tamamlanmasına qədər mütləq qaydada ödənilməli olan borcu mövcuddurmu?

Əqdin Planlaşdırılması

İmzalanma və Tamamlanma arasındakı dövr

Müqaviləni imzaladığınız (*signing*) günlə satılan şirkətin tam olaraq alıcıya keçdiyi gün (*completion or closing*) arasında bir müddət (məsələn, 3-6 ay) ola bilər. Bu müddətdə şirkət hələ də satıcının nəzarətində olur.

- ✓ Alqı-satqı müqaviləsi, satılan şirkət tərəfindən müqavilənin imzalanması və əqdin tamamlanması arasındakı dövrdə həyata keçirilməsi üçün alıcının əvvəlcədən razılığını tələb edən hərəkətlərin siyahısını nəzərdə tutacaqmı?
- ✓ Göstərilən siyahıya hansı əqdlər və hərəkətlər daxil olacaq?
- ✓ Əgər göstərilən öhdəliklər imzalanma və əqdin tamamlanması arasındakı dövrdə satıcı tərəfindən pozularsa, alıcının alqı-satqı müqaviləsinin icrasından birtərəfli qaydada imtina etmək hüququ olacaqmı? Alqı-satqı müqaviləsi göstərilən öhdəliklərin pozulmasına görə digər məsuliyyət növlərini nəzərdə tutacaqmı?
- ✓ Alıcı, alqı-satqı müqaviləsinin bağlanması və əqdin tamamlanması arasındakı dövrdə alınan şirkətin idarəetmə orqanlarına müşahidəçi daxil edəcəkmı? Müşahidəçinin funksiyaları nələrəndən ibarət olacaq?

Satış müqaviləsinin tərəflərinin müqavilənin bağlanması və icrası nəticəsində ictimai bəyanatları

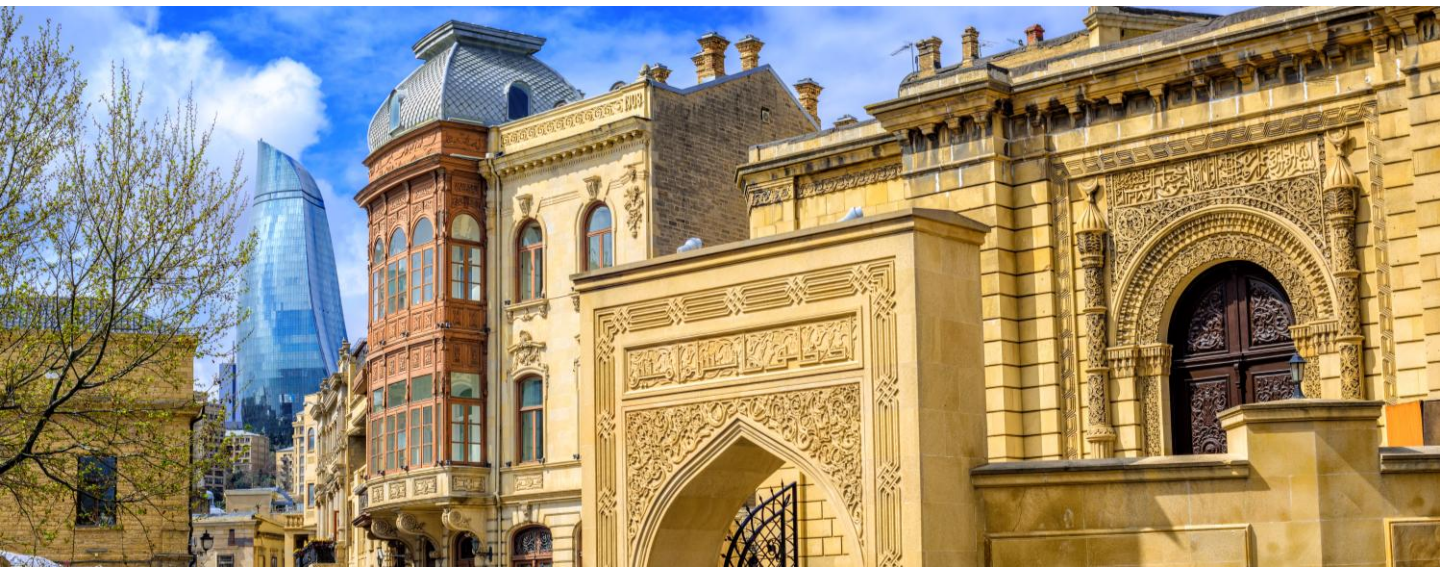
- ✓ Tərəflər müqavilənin imzalanması və icrası zamanı hər hansı ictimai bəyanat verməyi planlaşdırırlarmı? Belə bəyanatlar tərəflər tərəfindən əvvəlcədən razılaşdırılmalıdırmı?



Əqdin Planlaşdırılması

Əqdin tamamlanması proseduru və onun təxirəsalınan şərtləri (condition precedents)

- Əqdin tamamlanması alqı-satqı müqaviləsinin bağlanması ilə eyni vaxtda baş verəcəkdirmi, yoxsa əqdin tamamlanması müqavilə bağlandıqdan sonra müəyyən müddət keçdikdən sonra (məsələn, ilkin şərtlər (conditions precedents) yerinə yetirildikdən sonra) həyata keçiriləcəkdirmi?
- Alqı-satqı müqaviləsində hansı təxirəsalınan şərtlər nəzərdə tutulmalıdır (bir qayda olaraq, zəruri təxirəsalınan şərtlərin əhəmiyyətli hissəsi satılan şirkətə münasibətdə kompleks yoxlama (due diligence) aparılması zamanı müəyyən edilir: korporativ razılıqların alınması, əqdin dövlət rəqabət və nəzarət orqanları tərəfindən razılaşdırılmasının əldə edilməsi, kontragentlərin razılıqlarının alınması, satılan şirkətin borclarının ödənilməsi, çatışmayan lisenziyaların alınması, satılan şirkətin səhmləri (payları) üzərindən, habelə satılan şirkətə məxsus daşınar və daşınmaz əmlak obyektləri üzərindən yüklülüklərin (məhdudiyyətlərin) götürülməsi və s.)?
- Əqdin tamamlanmasına kimi satılan şirkətin restrukturizasiyası tələb olunacaqmı (məs., müəyyən qeyri-profil və ya problemlı aktivlərin əqd perimetrindən çıxarılması, müəyyən biznesin əldə edilməsi və s.)?
- Əqdin tamamlanması zamanı satılan şirkət ilə satıcı (onun əlaqəli şəxsləri) arasında digər sazişlər bağlanacaqdımı (məsələn, daşınmaz əmlakın icarəsi, xidmətlərin göstərilməsi və s.)?
- Alqı-satqı müqaviləsində təxirəsalınan şərtlərin yerinə yetirilməsi ilə bağlı tərəflərin öhdəliklərinin bölüşdürülməsi nəzərdə tutulacaqdımı (məsələn, əqdin rəqabət orqanı və nəzarət orqanı ilə əvvəlcədən razılaşdırmaya görə məsuliyyəti alıcı daşıyır, satılan şirkət üzrə çatışmayan lisenziyaların alınmasına görə isə satıcı məsuliyyət daşıyır və s.)?
- Müqavilə bağlandıqdan sonra tərəflər tərəfindən bütün təxirəsalınan şərtlər hansı müddət ərzində yerinə yetirilməlidir (əqdin tamamlanması üçün son tarix)?
- Əqdin tamamlanması üçün müəyyən edilmiş son tarixədək təxirəsalınan şərtlərin tərəflər tərəfindən yerinə yetirilməməsinin nəticələri nədən ibarət olacaqdır (alqı-satqı müqaviləsinin avtomatik xitamı, tərəflərdən birinin müqavilənin icrasından birtərəfli qaydada imtina etmək hüququ və s.)?
- Alqı-satqı müqaviləsində əqdin tamamlanması üçün son tarixədək təxirəsalınan şərtlərin yerinə yetirilməsi ilə bağlı tərəflərdən hər hansı birinin öz öhdəliklərini yerinə yetirməməsinə görə cərimə (dəbbə pulu) və ya digər məsuliyyət nəzərdə tutulacaqdımı?



Əqdin Planlaşdırılması

Satıcı və alıcı tərəfindən bağlanan əqdin dövlət orqanları ilə razılaşdırılması

- Əqdin həyata keçirilməsi antiinhisar orqanının əvvəlcədən razılığın alınmasını tələb edəcəkmi?
- Əqd Mərkəzi Bankdan əvvəlcədən razılığın alınmasını tələb edəcəkmi?
- Əqd Azərbaycan Respublikasından başqa hər hansı digər dövlətin səlahiyyətli orqanları ilə əvvəlcədən razılaşdırılmanı tələb edəcəkmi?

Satıcının rəqabətin məhdudlaşdırılması hissəsində öhdəlikləri

- Müqavilədə satıcının müqavilənin icrasından sonra satılan şirkət və alıcı ilə rəqabət aparan fəaliyyətlə məşğul olmamaq öhdəliyi nəzərdə tutulacaqmı? Satıcının rəqabətdən yayınma hissəsindəki öhdəliklərinin həcminə nə daxil olacaq? Satıcının rəqabətdən yayınma öhdəliyi hansı ərazidə tətbiq olunacaq? Satıcının rəqabətdən yayınma öhdəliyi hansı müddət ərzində tətbiq olunacaq?
- Rəqabət aparmamaq öhdəliyi satıcı üçün hər hansı istisnalar nəzərdə tutulacaqmı (məsələn, rəqib şirkətlərdə müəyyən həcmi aşmayan və ya razılaşdırılmış əhəmiyyət həddini aşmayan dövriyyəsi olan iştirak paylarının alınması hüququ və s.)? Rəqabətin məhdudlaşdırılması hissəsindəki öhdəliklər ayrıca saziş şəklində rəsmiləşdiriləcəkmi?
- Alıcı və satıcı rəqabətdən yayınma sazişini Azərbaycan Respublikasının rəqabət orqanları ilə razılaşdırırlarmı?



Əqdin Planlaşdırılması

Müqavilənin tərəflər tərəfindən lazımi qaydada icrasının təmin edilməsi

- Satıcının alqı-satqı müqaviləsi üzrə öhdəliklərinin lazımi qaydada icrası hansı üsulla təmin ediləcək (benefisiar mülkiyyətçinin şəxsi zəminliyi, ana şirkətin müstəqil zəmanəti, səhmlərin girovu, bank qərantiyası və s.)?
- Alıcının alqı-satqı müqaviləsi üzrə öhdəliklərinin lazımi qaydada icrası (əgər tətbiq edilsə) hansı üsulla təmin ediləcək (benefisiar mülkiyyətçinin şəxsi zəminliyi, ana şirkətin müstəqil zəmanəti, səhmlərin girovu, müstəqil bank zəmanəti və s.)?

Satıcının satış müqaviləsi üzrə məsuliyyətinin məhdudlaşdırılması

- Əqd üzrə satıcının maksimum məsuliyyət məbləği nə qədərdir? Satıcının maksimum məsuliyyət məbləği alıcının irəli sürdüyü tələbin növündən asılı olaraq dəyişəcəkmi (məsələn, alıcının əldə edilmiş səhmlər (nizamnamə kapitalında iştirak payları) üzrə mülkiyyət hüququ qüsurları ilə əlaqədar tələblər irəli sürməsi halında – alış qiymətinin 100%-i, vergitutma sahəsində tələblər irəli sürülsə – alış qiymətinin 80%-i və s.)?
 - Alıcının müqavilə çərçivəsində öhdəliklərini pozduğuna görə satıcıya irəli sürə biləcəyi minimum tələb ("de minimis") məbləği nə qədərdir? Müqavilədə satıcının müxtəlif pozuntuları üçün müxtəlif minimum tələb məbləğləri nəzərdə tutulacaqmı (məsələn, vergi və digər pozuntular üçün ayrı-ayrı minimum tələb məbləğləri)?
 - Alıcının müqavilə çərçivəsində öhdəlikləri pozan satıcıya tələb irəli sürmək hüququ əldə etməsi üçün çatması lazım olan tələblər "səbəti" (basket) səviyyəsi nə qədərdir? Müqavilədə satıcının müxtəlif pozuntuları üçün müxtəlif tələblər səbəti səviyyələri nəzərdə tutulacaqmı (məsələn, vergi və digər pozuntular üçün ayrı səviyyə)?
-

Əqdin Planlaşdırılması

Satıcının alqı-satqı müqaviləsi üzrə məsuliyyətinin məhdudlaşdırılması

- Tələblər səbətinin ümumi məbləğinə çatdıqda, alıcı yalnız artıq məbləği, yoxsa bütün səbət məbləğini, həmçinin artıq məbləği də təzmin etmək hüququna malikdir?
- Satıcının müqavilə çərçivəsində öhdəliklərinə görə məsuliyyətə cəlb edilməsi müddəti nə qədərdir (vergi öhdəlikləri ilə bağlı tələblər, satılan şirkətin səhmlərinə (paylarına) mülkiyyət hüququ ilə bağlı tələblər, “balansdan kənar” öhdəliklər, satılan şirkətin əhəmiyyətli aktivlərinə mülkiyyət hüququ ilə bağlı tələblər və s.)?
- Satıcı, üçüncü şəxslərin satılan şirkətə qarşı tələbləri ilə bağlı məhkəmə işlərinə alıcı ilə birlikdə qoşulmaq hüququna malik olacaqmı? Bu hüquq istənilən məhkəmə işlərinə, yoxsa yalnız iddianın məbləği müəyyən həddi aşan məhkəmə işlərinə şamil olunacaq?
- Alıcının, üçüncü şəxslərin satılan şirkətə qarşı tələbləri ilə bağlı məhkəmə işlərinə satıcını cəlb etmək öhdəliklərini pozmasının nəticələri nə olacaq?
- Satıcının məsuliyyətinin məhdudlaşdırılması mexanizmləri onun alqı-satqı müqaviləsi üzrə bütün öhdəliklərinə şamil ediləcək, yoxsa yalnız satıcının zamanətlərdən irəli gələn öhdəliklərinə, habelə əmlak itkilərinin ödənilməsi (indemnity) üzrə öhdəliklərinə şamil olunacaq?



Praktikadan Suallar

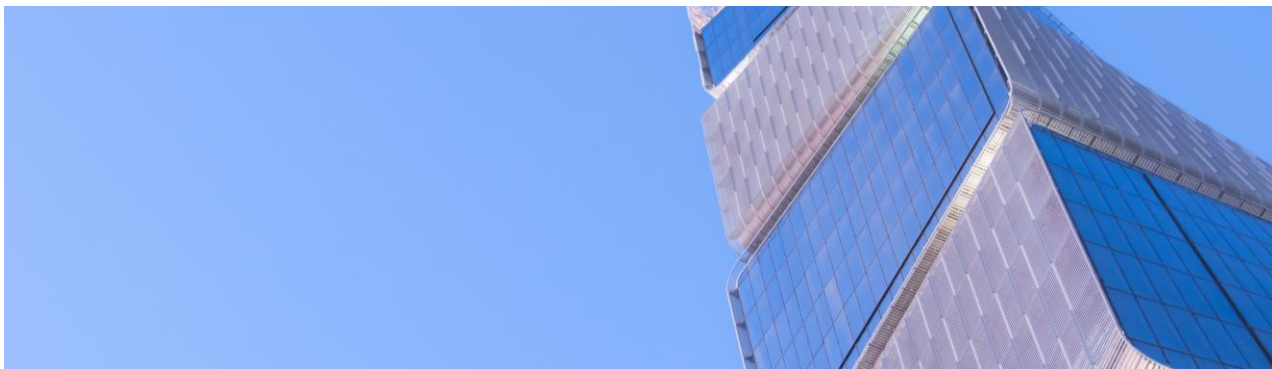
Satıcının alıcıya məlumat açıqlamasının əhəmiyyəti:

- Satıcı tərəfindən məlumat açıqlama məktubu (disclosure letter) hazırlanacaq mı?
- Satıcı, müqavilə çərçivəsindəki hər bir zəmanət verdiyi hal üçün ayrıca məlumat açıqlama məktubu hazırlayacaq, yoxsa bütün məlumat bazası ("data room") məlumat açıqlama məktubu sayılacaq?
- Məlumat açıqlama məktubu bütün zəmanətli hallara aid olacaq, yoxsa satıcının ən vacib zəmanətləri (satılan səhmlərə (paylara) mülkiyyət hüququ, müqaviləni imzalamaq səlahiyyətləri və s. ilə bağlı zəmanətlər)?
- Satıcı, müqavilənin imzalanması ilə müqavilənin icrası tamamlanana qədər olan müddətdə məlumat açıqlama məktubunda dəyişikliklər etmək hüququna malik olacaqmı?
- Əgər satıcı əlavə məlumat açıqlama məktubunda satılan şirkətlə bağlı əhəmiyyətli riskləri açıqlasa, alıcı müqavilədən imtina etmək hüququna malikdir mi?

Alqı-satqı müqaviləsində satıcının və alıcının zəmanətləri (warranties):

- Müqavilədə satıcının zəmanətlərinin tam siyahısı, yoxsa qısaldılmış siyahısı nəzərdə tutulacaq (ikinci hal, məsələn, alıcının satılan şirkətin minoritar səhm paketini (payını) aldığı və ya satıcı kimi maliyyə investoru çıxış etdiyi hallarda rask gəlinir)?
- Müqavilədə satılan şirkətin maliyyə hesabatı ilə bağlı hallara dair zəmanətlər nəzərdə tutulacaqmı? Hansı hesabatlar (yerli standartlar və ya BMHS) və hansı dövrlər üzrə satıcı tərəfindən hallara dair zəmanətləri təqdim olunacaq?
- İdarəetmə hesabatı ilə bağlı zəmanətlər veriləcəkmi? Satılan şirkətin idarəetmə hesabatı nədən ibarətdir? Müqavilədə idarəetmə hesabatına tələblər daxil ediləcəkmi?
- Satıcının zəmanətləri itkilərin ödənilməsi öhdəliyi şəklində rəsmiləşdiriləcəkmi?
- Satıcının zəmanətləri (a) müqavilənin bağlanma tarixində, yoxsa (b) müqavilənin icrasının tamamlanma tarixində, yoxsa (c) həm bağlanma, həm də tamamlanma tarixində, yoxsa (d) bağlanma tarixində və həmçinin bağlanma və tamamlanma tarixləri arasındakı hər bir gününə veriləcək?
- Satıcının etibarsız zəmanətlərin təqdim etməsi halı üçün alqı-satqı müqaviləsində hansı nəticələr nəzərdə tutulur (cərimə/dəbbə pulu, alqı-satqı müqaviləsindən tək tərəfli imtina və ya zərərin ödənilməsi, alış qiymətinin mütənasib şəkildə azaldılması)?
- Alqı-satqı müqaviləsinin bağlanması ilə əlaqədar alıcı satıcıya hansı zəmanətləri təqdim edəcək?
- Alıcı, əqdin həyata keçirilməsi üçün zəruri olan pul vəsaitlərinin onda mövcud olması barədə satıcıya xüsusi zəmanət verəcəkmi?
- Alqı-satqı müqaviləsi, alıcı tərəfindən satıcının xeyrinə etibarsız zəmanətlərin verilməsi halı üçün hər hansı nəticələr nəzərdə tutulacaqmı?

Praktikadan Suallar



Payların və ya Səhmlərin ötürülməsi və satıcı ilə alıcı arasında hesablaşmalar mexanizmi:

- Səhmlərin (payların) ötürülməsi notarius və ya depozitar vasitəsi ilə həyata keçiriləcək?
- Satıcı və alıcı notariusun (depozitarın) xidmət haqqını bərabər paylarda ödəyəcəklərmi?
- Müqavilənin icrası zamanı səhmlərin (payların) ötürülməsi və alış qiymətinin ödənilməsinin eyni vaxtda həyata keçirilməsi necə təmin olunacaq (akkreditiv, eskrou, hesablaşmalar üzrə xüsusi saziş, digər mexanizmlər və s.)?
- Hesablaşmalar eyni bank çərçivəsində aparılacaqmı?
- Əldə edilən səhmlər (paylar) müqavilənin icrası ilə eyni vaxtda satılan şirkətin alınmasını maliyyələşdirən banka girov qoyulacaqmı?

Alıcının zərərlərini və ya əmlak itkilərini (indemnity) ödəmək barədə satıcının öhdəlikləri

- Əqdin bağlanması ilə əlaqədar satıcı zərərin və əmlak itkilərinin ödənilməsi üzrə hansı öhdəlikləri öz üzərinə götürəcək?
- Kompleks yoxlamanın nəticələrinə əsasən, alıcıda satıcının zərərin və əmlak itkilərini ödəmək öhdəliyi ilə əhatə olunmalı olan ciddi risklər barədə məlumat varmı?

Praktikadan Suallar



Müqavilənin icrası nəticəsində alıcı tərəfindən əldə edilən şirkətin idarəçiliyində dəyişikliklər

- Müqavilənin icrası zamanı satılan şirkətin idarəetmə orqanlarının tərkibi dəyişəcəkmi (müşahidə şurasının üzvləri, idarə heyəti üzvləri, baş direktor, komitə üzvləri)? Müqavilənin icrası zamanı satılan şirkətin auditoru dəyişəcəkmi?
- Yuxarıda göstərilən tədbirlər satılan şirkətin törəmə şirkətlərinə də şamil ediləcəkmi? Göstərilən tədbirlərin müqavilənin icrasından sonra müəyyən bir müddət ərzində həyata keçirilməsi mümkündürmü?
- Müqavilənin icrası zamanı satılan şirkətin baş direktoru tərəfindən əvvəllər verilmiş etibarnamələr geri götürüləcəkmi?
- Müqavilədə satıcının, müqavilənin icrasından sonra müəyyən bir müddət ərzində satılan şirkətin əsas işçilərinin işdən çıxarılmamasını təmin etmək öhdəliyi nəzərdə tutulacaqmi? Satılan şirkətin hansı işçiləri əsas işçilərə aid edilir?

Səhmdarlar (İştirakçılar) arasında korporativ müqavilənin bağlanması zərurəti

- Əgər alıcı satılan şirkətin 100%-dən az səhmini (payını) alırsa, bu baxımdan satıcı və alıcı arasında korporativ müqavilə bağlanılacaqmi?
- Korporativ müqavilənin şərtləri nələr olacaq?
- Tərəflərin korporativ idarəetmə və səhmlərin (paylarının) ötürülməsi hissəsində razılaşmaları satış müqaviləsinin tərkib hissəsinə çevrilə bilərmisi?

Alıcı tərəfindən əldə edilən şirkətin ticarət adının dəyişdirilməsi

- Müqavilədə alıcının, müqavilənin icrasından sonra satılan şirkətin ticarət adını dəyişdirmək öhdəliyi nəzərdə tutulacaqmi?

Praktikadan Suallar

Alqı-satqı müqaviləsi iştirakçılarının tərəfindən hüquq və öhdəliklərin ötürülməsi

- Satıcı və alıcı, əvvəlcədən razılıq almadan, müqavilədən irəli gələn öz hüquqlarını və öhdəliklərini digər şəxslərə ötürə biləmi?
- Alqı-satqı müqaviləsində alıcının, əvvəlcədən razılıq almadan, öz hüquq və öhdəliklərini müəyyən şəxslərə (məsələn, maliyyələşdirən banka) ötürmək hüququnu nəzərdə tutmaq zərurəti var?

Tərəflərin bir-birinə aktivlərin ötürülməsi (müqavilənin icrasından sonra)

- Müqavilə, müqavilənin icrasından sonra alıcı və satılan şirkətin, satıcı tərəfindən səhvən müqavilə daxilinə daxil edilmiş aktivləri satıcıya qaytarması lazım olduğunu nəzərdə tutan müddəaları əhatə etməlidirmi?
- Satıcı və onun əlaqəli şəxslərinin müqavilənin icrası ilə eyni vaxtda alıcıya və ya satılan şirkətə hər hansı aktivləri (o cümlədən əqli mülkiyyət hüququnun obyektləri) ötürməsi planlaşdırılır?

Əqd tamamlandıqdan sonra aktivlərin satıcı və alıcı tərəfindən birgə istifadəsi

- Əqd tamamlandıqdan sonra satılan şirkət və satıcı (onun əlaqəli şəxsləri) tərəfindən hər hansı daşınar və ya daşınmaz əmlak obyektlərinin, habelə əqli mülkiyyət obyektlərinin birgə istifadəsinə ehtiyac varmı? Belə birgə istifadənin necə strukturlaşdırılması planlaşdırılır?
- Əqd tamamlandıqdan sonra satılan şirkət və satıcı (onun əlaqəli şəxsləri) tərəfindən hər hansı IT-infrastruktur obyektlərinin (o cümlədən proqram təminatı və s.) birgə istifadəsinə ehtiyac varmı? Belə birgə istifadənin necə strukturlaşdırılması planlaşdırılır?

Alıcı tərəfindən əldə edilən şirkətə dair məlumatların müqavilənin icrasından sonra saxlanması

- Müqavilədə satıcı və alıcının, müqavilənin icrasından sonra müəyyən bir müddət ərzində satılan şirkətin təsərrüfat fəaliyyətinə dair məlumatları məhv etməmək öhdəliyi nəzərdə tutulacaqmı? (Bu, satıcı və alıcının üçüncü şəxslərlə – məsələn, vergi orqanları ilə – mübahisələri yarandıqda, habelə dövlət orqanları tərəfindən sorğular alındıqda tətbiq olunacaq)



Praktikadan Suallar

Tətbiq olunan hüquq və mübahisələrin həlli mexanizmi

- Alqı-satqı müqaviləsi hansı hüquqa tabe olacaq?
- Alqı-satqı müqaviləsində tərəflər arasında yaranan mübahisələrin həlli üçün hansı mexanizm nəzərdə tutulacaq?



Alqı-satqı müqaviləsinin iştirakçıları tərəfindən ləğvi

- Satılan şirkətin səhmlərinin (paylarının) alqı-satqı müqaviləsinin icrasından tərəflərin birtərəfli qaydada imtina etmək hüququ hansı hallarda yaranacaqdır? Belə hüquq həm satıcıya, həm də alıcıya veriləcəkdirmi?
- Tərəflər əqdin tamamlanmasından sonra alqı-satqı müqaviləsinin icrasından birtərəfli qaydada imtina etmək hüququna malik olacaqlarmı, yoxsa belə imkan yalnız əqdin tamamlanmasına qədər olan dövr üçün nəzərdə tutulacaqdır?
- Tərəflər əqdin tamamlanmasından sonra alqı-satqı müqaviləsinin ləğv edilməsi imkanını razılaşdırdıqları halda, bir-birinə aldıklarının hamısını qaytarma mexanizmi necə müəyyən ediləcəkdir?
- Alıcı ona təqdim edilmiş hallar barədə zəmanətlərin etibarsızlığı faktları aşkar edildiyi halda alqı-satqı müqaviləsinin icrasından birtərəfli qaydada imtina etmək hüququna malik olacaqdırmi? Hallar barədə belə zəmanətlərin müvafiq siyahısı yalnız ən mühüm zəmanətlərlə məhdudlaşdırılmalıdırmi?
- Alqı-satqı müqaviləsində alıcının şəraitin əhəmiyyətli dərəcədə dəyişməsi baş verdiyi halda alqı-satqı müqaviləsinin icrasından birtərəfli qaydada imtina etmək hüququ nəzərdə tutulacaqdırmi? Şəraitin əhəmiyyətli dəyişməsi anlayışı hansı halları əhatə edəcəkdir?

05

Yekun

Ola bilsin ki, satıcı və alıcını tərəfdən layihəni aparan komandalarının üzvləri yuxarıda sadalanan sualların bir qisminə əqdin ilkin mərhələsində cavab verə bilməsinlər. Belə ki, bu cavabların bəziləri alıcı tərəfindən yalnız alınan şirkətin kompleks yoxlamasının nəticələrinə əsasən təqdim edilə bilər.

Bununla belə, onların bir hissəsi hələ əqde hazırlığın ilkin mərhələsində əldə edilə bilər. Əldə edilmiş cavablar əsasında tərəflər bütün əhəmiyyətli məqamları sənədlərin ilk layihələri əhatə etməyə çalışmalıdırlar ki, sonra bununla bağlı mübahisələr və ya fikir ayrılıqları yaranmasın.

Bir qayda olaraq, yuxarıda sadalanan suallara cavablar müzakirə və razılaşdırıldıqdan sonra tərəflər qarşılıqlı anlaşma memorandumunun hazırlanmasına, alınan şirkətin kompleks yoxlamasının aparılmasına, daha sonra isə əqdə üzrə öhdəlik yaranan sənəd layihələrinin (alqı-satqı müqaviləsi, korporativ müqavilə, rəqabətin məhdudlaşdırılması haqqında saziş, opsiya sazişləri və s.) müzakirəsinə və razılaşdırılmasına başlayırlar.



Əlaqə məlumatları:



Shaukat Tapia

İdarəedici Partnyor
shaukat.t.tapia@pwc.com



Emin Kərimov

Korporativ Tranzaksiyalar
üzrə Rəhbər
emin.karimov@pwc.com



Günel Sadiyeva

Vergi və Hüquq
Praktikasının Rəhbəri
gunel.sadiyeva@pwc.com



Roza Ramazanova

Hüquq Meneceri
roza.r.ramazanova@pwc.com



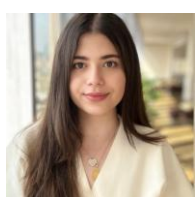
Nazrin Haqverdiyeva

Hüquq Meneceri
nazrin.hagverdiyeva@pwc.com



İbrahim İsmayilov

Hüquq Məsləhətçisi
ibrahim.ismayilov@pwc.com



Nəzrin Yusifova

Təcrübəli Hüquq
Məsləhətçisi
nazrin.yusifova@pwc.com



Murad Tanrıverdiyev

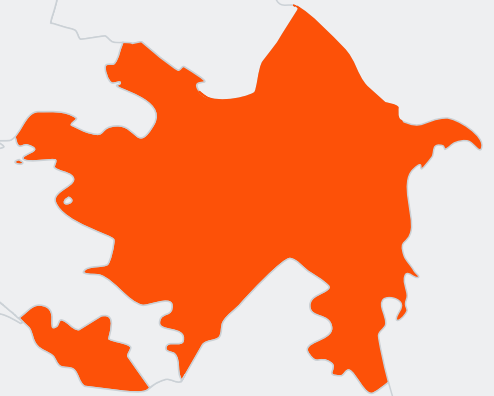
Hüquq Məsləhətçisi
murad.tanriverdiyev@pwc.com

Haqqımızda

Biz innovativ və peşəkar məsləhətçilərin birləşdiyi bir şəbəkəyik. Geniş təcrübəmiz və imkanlarımızla Sizə texnologiyanın tətbiqində və düzgün yatırımlar etməkdə köməklik göstərərək gələcəyə hazır olmağınıza kömək edəcəyik. Audit və əlaqəli xidmətlər, vergi, hüquq və digər məsləhət xidmətləri üzrə geniş spektrli komanda vasitəsi ilə Sizin real nəticələr əldə etməyinizə kömək edirik. Biz dayanmadan dəyişən dövrdə Sizin istəklərinizə uyğun davamlı və obyektiv məsləhət təqdim edirik.

1995-ci ildə yaranandan bəri biz dövlət müəssisələri, beynəlxalq investorlar və yerli şirkətlər üçün güvənli məsləhətçilər qismində çıxış edirik. Fəaliyyətinizi genişləndirmək, risklərin idarəedilməsi və davamlı gələcək qurmaq istəməyinizdən asılı olmayaraq, biz Sizə inamla davranmaq və əminliklə böyümək imkanı yaratmağa hazırıq.

**Azərbaycanda daha güclü
bir sabah qurmağın 30 illiyini
qeyd edirik.**





Təşəkkür edirik!