

DOI: <https://doi.org/10.36719/2789-6919/20/118-120>

Rəşad Bəhramlı
Bakı Dövlət Universiteti
magistrant
rashad.bahramli@outlook.com

MÜQAVİLƏNİN BAĞLANILMASI. OFERTA VƏ AKSEPT

Xülasə

Bu məqalənin əsas mövzuları müqavilənin bağlanması üsulları, tərəflərin oferta və akseptlərinin xarakterik xüsusiyyətləri ilə bağlıdır. Təklif və qəbul şərtləri Mülki Məcəllənin bölmələrində müəyyən edilmişdir. Onların necə qarşılıqlı əlaqədə olduqları daöyrənilmişdir. Təklif müqavilənin imzalandığı anda edilən ofertadır. Təklif tərəflər arasında razılaşma nəticəsində qəbul edildiyi təqdirdə qəbul etibarlı sayılır. Təklifin qəbul edilməsinin, tərəflərin qanuni danışıqlar aparmaq və müqavilə bağlamaq qabiliyyətinin əsas elementlərindən biri qəbuldur. Müqavilənin şərtlərini şərh edərkən məhkəmə hər bir söz və ifadənin hərfi mənasına əlavə olaraq tərəflərin ifadə etdiyi iradənin həqiqi mənasını nəzərə alır. Bu, müqavilənin hərfi mənasını birləşdirilmiş bütün digər sözlər və mənalarla ziddiyyət təşkil edir.

Açar sözlər: müqavilə təşkili, oferta, aksept, Mülki Məcəllə, müzakirələr, qanunvericilik

Rashad Bahramli
Baku State University
master student
rashad.bahramli@outlook.com

Conclusion of contract. Offer and acceptance

Abstract

The ways to contract conclusion, as well as the parties' proposals and acceptances, are the main topics of this article. The terms of the offer and acceptance are defined in the Civil Code sections. It has also been determined how they interact. The offer is that which is made at the time the contract is signed. The acceptance is established if the offer is accepted as a result of an understanding between the parties. One of the key elements in the proposal's adoption, the parties' ability to negotiate legally, and the contract's conclusion is acceptance. The court considers the actual meaning of the will expressed by the parties when interpreting the contract's terms of conclusion in addition to the literal meaning of each word and phrase. It contrasts the contract's literal meaning with all other words and meanings combined.

Keywords: contract organisation, offer, acceptance, Civil Code, discussions, legislation

Giriş

Tərəflər razılaşmanın bütün vacib şərtlərini müvafiq formada qəbul etsələr, müqavilə bağlanmış sayılır (405.1-ci maddə). Müqavilənin predmetinə aid olan şərtlər, bu Məcəllədə bu tip müqavilələr üçün məcburi və ya vacib hesab edilənlər, habelə tərəflərdən birinin tələbi ilə razılaşmanın əldə edilməli olduğu bütün şərtlər vacib hesab olunur (Əliyev, 2017: 30). Müqavilə bir tərəf təklif göndərdikdə, digər tərəf onu qəbul etdikdə bağlanır (təklifi qəbul edir). Müqavilə tərəflərdən birinin təklifidir (405.2-ci maddə).

Oferta müqavilə bağlanması anında edilən təklifdir. Oferta anlayışını xarakterizə edən Mülki Məcəllənin maddələri bu şəkildədir: 408.1-ci maddəyə əsasən müqavilənin bağlanması barədə oferta (təklif), onu verən şəxs (təklif) bir və ya bir neçə şəxsə ünvanlanan təkliflə razılaşdıqda (qəbul etdikdə), təklifinin həyata keçirilməsinə hazır olduğunu bildirdikdə verilir. Təklif müqavilənin ən vacib məqamlarını əhatə etməlidir. 408.2-ci maddədə bir təklif qeyri-müəyyən bir

qrup insana (o cümlədən reklam yolu ilə) verilsə və xüsusi olaraq başqa bir qayda göstərmərsə, bu təklifə dəvət kimi qəbul edilir. 408.3-cü maddə oferta qarşı tərəfdən qəbul edildikdə müqavilə bağlanmış sayılır. Götürülmə ilə əlaqəli bildiriş, poçt gec yönləndirildikdə oferta göndərilməmiş qeyd olunur. 408.6-cı maddəyə görə ofertanın özündə başqa bir qayda göstərilməyibsə və ya təklifin təbiətindən və ya verildiyi şərtlərdən fərqli bir qayda ondan irəli gəlmirsə, ünvan sahibinin aldığı təklif təklifin qəbulu üçün müəyyən edilmiş müddət ərzində geri götürülə bilməz. 408.7-ci maddədə təklif təklifin şərtlərini təmin edən və müqavilənin bütün vacib müddəalarını özündə cəmləşdirən hər hansı bir şəxs müqavilə bağlamaq istəyini ifadə edərsə, təklif oferta hesab olunur (2).

Latınca “qəbul et” mənasını verən aksept termini “acceptus” sözündən olub, razılaşmaq, anlaşımaq deməkdir. Qəbul etmək yanaşması Mülki qanunvericilikdə iki mənada istifadə edilir. Birincisi, “qəbul” termini Azərbaycan Respublikası Mülki Məcəlləsinin 409.1-ci maddəsində müqavilənin bağlanması haqqında təklifin (ofertanın) ünvanlandığı tərəfin cavabını və razılığını göstərmək üçün istifadə olunur (3). İkincisi, qəbul “Mülki dövriyyə iştirakçıları arasında hesablaşmalar” adlı Mülki Məcəllənin fəslinə uyğun olaraq (977, 984, 985, 986-cı maddələr) bank köçürməsi ilə digər tərəfin hesabına pul köçürməsinin razılığını göstərmək üçün istifadə olunur (Həsənov, 2013: 37).

Akseptin ilkin mənası, onun tam və qeyd-şərtsiz olmasını səciyyələndirən keyfiyyətidir. Mülki Məcəlləni 409.1-ci maddəsində də qeyd edildiyi kimi oferta ünvanlanan şəxsin ofertanı təsdiqləməsi aksept olaraq qəbul edilir və tam və qeyd-şərtsiz olması vacib görülür. Əks təqdirdə, müqavilə bağlanmur və yuxarıda göstərilən hüquqi münasibətlər qurulmur. Nəticədə, cavab təklifdə göstərilənlərdən başqa şərtlərlə müqavilənin bağlanmasına razılıq verərsə, bu, Mülki Məcəllənin 410.2-ci maddəsinə uyğun olaraq həm ilkin təklifin rədd edilməsi, həm də yeni təklif hesab olunur.

Qəbul anlayışını əks etdirən MM-nin 409.1-ci bəndində deyilir ki, təklifin nəzərdə tutulduğu şəxs qəbulla bağlı cavab verməlidir, baxmayaraq ki, bu bənddə yazılı və ya şifahi olması kimi cavab formatından bəhs edilmir. Mülki hüququn əsas normaları bu konsepsiyanın yazılı və şifahi formalarda (qəbul) mövcudluğunu qiymətləndirmək üçün əsas verir. 409.2-ci maddəyə görə, aksept üçün oferent tərəfindən vaxt təyin edilərsə, akseptin həyata keçirilməsi həmin tarix üçün qəbul ediləcəkdir. Mülki Məcəllənin 409.3 və 409.4-cü maddələri sakit və son hərəkətlərlə təsdiqin verilməsi üçün konkret qaydalar müəyyən edir. MM-nin 329-cu maddəsinə görə, sükut tərəflərin müqaviləni orada və ya müqavilələrində göstərilən şərtlər daxilində bağlamaq niyyətinin ifadəsi kimi qəbul edilir. MM-nin 409.3-cü maddəsinə əsasən, 329.4 MM-də sadalanan vəziyyətlərə əlavə olaraq, susqunluq vəziyyətlərdə razılıq kimi qəbul edilir, bu, tərəflərin əvvəlki işgüzar münasibətlərindən və adi iş təcrübələrindən fərqli bir qaydaya əməl etdiyi hallarda da icazə verilir (5).

Qanuna daxil olub-olmamasından asılı olmayaraq, sahibkarlıq fəaliyyətinin bütün sahələrində hazırlanmış və geniş istifadə olunan davranış qaydaları iş adəti kimi qəbul edilir (Mülki Məcəllə maddə 10.1). Tərəflər arasında əvvəlki kommertiya münasibətlərinin onların oxşar müqavilə münasibətlərinə yenidən daxil olmasını, qarşılıqlı etimadın, öz aralarında etibarlı münasibətlərin qurulmasını və s. göstərdiyini başa düşmək vacibdir. MM-nin 409.4-cü maddəsində ayrı bir qayda nəzərdə tutmadıqda və ya təklifdə ayrı bir qayda göstərilmədikdə, təklifdə göstərilən müqavilə şərtlərini onun qəbulu üçün ayrılmış müddətdə (mal göndərmək, xidmətlər göstərmək, iş görmək, müvafiq məbləği ödəmək və s.) yerinə yetirməyə borcludur.

Oferta üçün aksept gecikməsinə səbəb olaraq iki vəziyyət göstərilə bilər. Birincisi, 409.5-ci maddəyə görə, yalnız təklif, qəbulun gec alınması barədə dərhal qarşı tərəfə məlumat verdikdə və qəbuldan vaxtında göndərildiyi aydın olduqda, təxirə salındığını söyləmək olar. Təklif edən tərəf dərhal qarşı tərəfin məlumatı gec qəbul etdiyi barədə bildiriş alırsa, razılaşmanın əldə edildiyi düşünülür. İkinci hal olaraq, aksept qeyd edilən tarixdə göndərilməmişsə, yəni 409-cu maddə tələbləri pozulmuşdursa gecikmiş sayılır. Oferta təxirə salınmış aksepti yeni təklif kimi qəbul edilir və başqa şərtlərlə razılığa gəlməyə uyğun hesab edilir. Qeyd etmək lazımdır ki, yeni təklif Mülki Məcəllənin 408-ci maddəsində göstərilən hər iki vəziyyətdə, 410-cu maddəsi ilə müəyyən edilmiş

ümumi qaydalara uyğun olmalıdır. 409.6-cı maddəyə görə akseptin geri çağırılması barədə bildiriş təklifi göndərən tərəfə, qəbuldan əvvəl və ya eyni vaxtda daxil olduqda qəbul edilməmiş sayılır.

Akseptin geri çağırılması barədə bildirişin, akseptlə eyni vaxtda gəldiyini, hər ikisinin eyni vaxtda poçtla alındığını və s. bununla birlikdə, elektron rabitənin unikalığı, müəyyən bir sifariş və ya ardıcılıqla bir neçə məlumat parçasını eyni vaxtda təqdim etməyi qeyri-mümkün edir. Vəziyyətdən asılı olaraq, bu vəziyyətdə dərhal və ya çox qısa müddətdə alınan fərqli məlumatların eyni anda gəldiyini də düşünmək olar.

409.7-ci maddəyə əsasən ofertada aksept müddəti göstərilirsə, təklif göndərən həmin müddət ərzində qəbul alındıqda müqavilə imzalanmış sayılır. Bu müddət MM-nin 17-ci fəslində verilən təlimatlara uyğun olaraq hesablanır. Nəticədə, MM-nin 369.6-cı maddəsinə əsasən, günlərlə ifadə olunan müddət müddətin son gününün keçdiyi gün başa çatır. MM-nin 371.2-ci maddəsində deyilir ki, müddəti bitmədən 24 saat əvvəl rabitə təşkilatına göndərilən bildirişlər vaxtında göndərilmiş hesab olunur. Qəbulun alınması, poçtla göndərilmə müddəti, nəzərə alınması üçün müvafiq tədbirlərin görülməsi və s. üçün tələb olunan müddətləri təyin edərkən, müəyyən müddətlər MM-də göstərilmədiyi təqdirdə təklifin mövzusunu nəzərə almaq vacibdir (6). 409.8-ci maddəyə görə, aksept müddəti yazılı ofertada göstərilməyibsə, oferta tələb olunan müddətdə qəbul olunana qədər və ya müddət göstərilmədikdə, bu məcəllə ilə müəyyən edilmiş qəbul müddəti bitənə qədər müqavilə bağlanmış sayılır. MM-nin 409.9-cu maddəsinə əsasən, şifahi təklif dərhal qəbul edildikdə müqavilə bağlanmış sayılır. Bundan əlavə, bu, kiçik daxili müqavilələr çərçivəsində baş verir.

Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsində, eləcə də əksər xarici dövlətlərin Mülki qanunvericiliyində müqavilənin bağlanmasının iki vacib mərhələsindən biri olan qəbulun hüquqi tənzimlənməsinə xüsusi diqqət yetirilir (birinci mərhələ, təklif, ibarətdir müqavilə təklifi). Beləliklə, müqavilənin tərtib edilməsi qaydaları, xüsusən təklif və qəbulun hüquqi tənzimlənməsi, 1900-cü il, 1 yanvar tarixlərində qüvvəyə minmiş Almaniya Mülki Məcəlləsinin 145-157-ci bəndlərində və 1983-cü ildən qəbul edilən və İsveçrə Mülki Məcəlləsinin 5-ci kitabı kimi qəbul edilmiş İsveçrə öhdəliklər Qanununun 1-10-cu maddələrində göstərilmişdir.

Nəticə

Müqavilədə göstərilən tələblət, tərəflərin bağlamalı olduğu müddət bitmədən əvvəl əsas müqavilə bağlanmadıqda və ya bir tərəf digər tərəfə bu müqaviləni bağlamağı təklif etmədikdə ləğv edilir. Oferta (təklif) və aksept (qəbul) tərəflər arasında müqavilə bağlanması üçün ilkin mərhələlərdir. Mülki qanunvericilikdə müqavilə bağlanması qaydalarına, oferta və aksept yanaşmalarına, tələblərə xüsusi diqqət edilir. Müqavilə bağlanması və qaydası prinsipinə nəzarət edən xüsusi normalar təşkil edilməmişdir. Qaydalar və hüquqi yanaşmalar adətən məhkəmə yolu vasitəsilə müəyyənləşdirilir.

Ədəbiyyat

1. Əliyev, R. (2017). Müqavilələrin yazılması və danışıqların aparılması. Praktiki vəsait. 64 s.
2. <https://www.elibrary.az/docs/jurnal/jrn2010157.pdf>
3. <https://az.wikipedia.org/wiki/Aksept>
4. Həsənov, Ə. (2013). İş və xidmət müqavilələri: Mülki Məcəllənin kommentariyası. İkinci nəşr. Bakı: Adventa MMC, 418 s.
5. <https://twojaalfa.pl/muqavil-anlay-quruluu-v-mzmunu-2/>
6. https://azkurs.org/azerbaycan-respublikasnn-mulki-mecellesi-qebul-edilmisdir.html?page=15#%C2%A7_2._M%C3%BCqavil%C9%99nin_ba%C4%9Flanmas%C4%B1

Göndərildi: 01.03.2023

Qəbul edildi: 17.04.2023