

## **KORPORATİV HÜQUQ**

### **KORPORATİV HÜQUQŞÜNASLAR NƏ EDİR: ONLARIN BİZNES MÜNASİBƏTLƏRİNİN FORMALAŞMASINDA ROLU**

GÜLZADƏ MİRZƏMƏMMƏDOVA\*

#### **Annotasiya**

*Bu məqalədə korporativ hüquqşünasların biznes münasibətlərinin formalaşmasında oynadığı rol aparıcı nəzəri yanaşmalar əsasında təhlil olunur. İlk növbədə Ronald J. Gilsonun “müqavilə xərclərinin mühəndisi” modeli rəhbər tutulmaqla, korporativ hüquqşünasın bazar natamamlıqlarını hüquqi dizayn vasitəsilə aradan qaldıran və əqdlərin iqtisadi səmərəliliyini artıran bir mütəxəssis kimi funksiyası izah edilir. Ardınca Gilsonun ideyalarının davamı kimi formalaşan üç nəzəri model - Manuel Utsetin “etibarlı məlumat istehsalçısı”, Steven Schwarczın “hüquqi uyğunluğun təminatçısı” və George Dentin “müəssisə memarı” yanaşmaları lokanik şəkildə təqdim olunur. Bu modellərin hər biri korporativ hüquqşünasın dəyərini fərqli aspektdən şərh edir: Utset informasiyanın etibarlılığı və investor etimadının təmininə, Schwarcz hüquqi risklərin və tənzimləmə uyğunsuzluqlarının azaldılmasına, Dent isə institusional sabitlik və uzunmüddətli əməkdaşlıq mühitinin yaradılmasına diqqət yönəldir. Məqalədə göstərilir ki, korporativ hüquqşünas yalnız hüquqi sənədləşmə ilə məşğul olan şəxs deyil, həm də hüquq və iqtisadiyyat arasında körpü yaradan dizaynerdir. O, hüquqi alətlər vasitəsilə bazarın qeyri-müəyyənliklərini azaldır, məlumat istehsal edir, əməliyyatlara hüquqi etibar qazandırır və müəssisələr arasında sabit münasibətlər formalaşdırır. Məqalənin təhlili göstərir ki, müasir dövrdə korporativ hüquqşünasın funksiyası ikiqat xarakter daşıyır: bir tərəfdən hüquqi riskləri qabaqlayaraq mühafizəçi kimi çıxış edir, digər tərəfdən isə hüquqi imkanları iqtisadi məqsədlərə uyğunlaşdıran bir innovator və dizayner funksiyasını yerinə yetirir. Bu nəticələr əsasında məqalə korporativ hüquqşünaslıq institutunun iqtisadi dəyər yaradan mexanizmlərini elmi baxımdan izah edir və bu istiqamətdə gələcək hüquq tədqiqatları üçün nəzəri baza formalaşdırır. Eyni zamanda, hüquq təhsili ilə bağlı nəticələrə əsaslanaraq qeyd edilir ki, bu nəzəri modellərin effektiv tətbiqi üçün hüquq fakültələrinin proqramları təcrübə yönümlü və praktiki bacarıqlara əsaslanan yanaşma ilə gücləndirilməlidir.*

**Açar sözlər:** korporativ hüquqşünas, müqavilə xərcləri, hüquqi uyğunluq, institusional sabitlik, məlumat istehsalı, iqtisadi səmərəlilik, hüquqi dizayn, Gilson modeli, hüquq təhsili, praktik bacarıqların inkişafı.

---

\* Kembric Universitetinin Korporativ Hüquq üzrə magistr tələbəsi / “AzerGold” QSC-nin Hüquq şöbəsinin Hüquqi Komplayns və korporativ hüquq sektorunun müdiri / Bakı Dövlət Universitetinin Beynəlxalq ümumi hüquq kafedrasının saathesabı müəllimi / Azərbaycan Respublikası Vəkillər Kollegiyasının üzvü / email: g.mirzamammadova@gmail.com

### *I. Giriş*

Tarixən hüquqşünaslar ictimai təsəvvürdə məhkəmə zallarında çıxış edən vəkillər və ya qərar verən hakimlər kimi tanınıblar. Halbuki müasir dövrdə hüquqi fəaliyyətin mahiyyəti bundan xeyli genişdir. Xüsusilə biznes mühitində korporativ hüquqşünasların rolu və dəyəri uzun müddət müzakirə mövzusu olub. Bəzi iş adamları hüquqşünasları “Şərin carçısı” [5, s. 239], adlandıraraq, onların razılışma prosesinə maneə törətdiyini, xərcləri artırdığını və qərarları ləngitdiyini iddia edirdilər. 1980-ci illərdə iqtisadçılar və siyasətçilər belə hesab edirdilər ki, hüquqşünaslar iqtisadi artıma töhfə verməyən, əksinə onu yavaşladan bir peşə qrupudur.

Bu kontekstdə Stanford Universitetinin hüquq professoru Ronald J. Gilson 1984-cü ildə mühüm bir sual irəli sürdü: “*Korporativ hüquqşünaslar əslində nə edirlər və onların iştirakı biznesi necə daha dəyərli edir?*” Bu sadə sual sonrakı onilliklərdə elmi müzakirələrin əsasını qoydu və korporativ hüquqşünasların iqtisadi sistemdəki funksiyasını anlamaq üçün yeni nəzəri modellərin formalaşmasına təkan verdi.

Son 40 il ərzində Gilsonun sualına cavab olaraq üç əsas model formalaşmış: Manuel Utsetin “etibarlı məlumat istehsalçısı”, Steven Schwarczın “hüquqi uyğunluğun təminatçısı” və George Dentin “müəssisə memarı” modelləri. Bu yanaşmaların hər biri korporativ hüquqşünasların biznes münasibətlərində dəyər yaratma mexanizmini fərqli aspektlərdən izah edir.

Məqalədə Gilsonun “müqavilə xərclərinin mühəndisi” modelinə əsaslanaraq korporativ hüquqşünas anlayışına yeni baxış təqdim edilir, daha sonra bu modelin davamı olan Utset, Schwarcz və Dent nəzəriyyələri müqayisəli şəkildə təhlil olunur. Məqələnin məqsədi bu modellərin ortaq və fərqli cəhətlərini müəyyənləşdirməklə, müasir hüquq ədəbiyyatında korporativ hüquqşünasın biznes sövdələşmələrindəki rolunu aydınlaşdırmaqdır. Eyni zamanda, tədqiqat nəticələri korporativ hüquqşünasların peşə hazırlığının və hüquq təhsilinin məzmununun yenidən nəzərdən keçirilməsinin zəruriliyini vurğulayır.

### *II. Müqavilə xərclərinin mühəndisi modeli*

Ronald J. Gilsonun 1984-cü ildə dərc etdiyi məqalə korporativ hüquqşünasların dəyərinin iqtisadi əsaslarını izah edən aparıcı nəzəriyyələrdən biridir. Gilsonun fikrincə, biznes mühitində çalışan korporativ hüquqşünaslar “müqavilə xərclərinin mühəndisləri” kimi çıxış edirlər. Onların əsas funksiyası bazarın natamam cəhətlərini aradan qaldırmaq və hüquqi dizayn vasitəsilə əməliyyatların iqtisadi səmərəliliyini artırmaqdır.

İqtisadi nəzəriyyəyə görə, bazar heç vaxt mükəmməl olmur və bu səbəbdən müqavilə xərcləri qaçılmazdır [5, s. 256]. Müqavilə xərcləri dedikdə, tərəflərin razılığa gəlməsi və müqavilənin icrası prosesində qarşılaşdıqları axtarış, danışıqlar, icra və risk xərcləri nəzərdə tutulur. Bəzi hallarda bu xərclər elə yüksək olur ki, tərəflər ümumiyyətlə müqavilə bağlamaqdan imtina edirlər [1].

Məlumdur ki, mükəmməl bazar şəraitində tərəflər bütün məlumatlara malik olar, qeyri-müəyyənlik və sui-istifadə imkanı qalmazdı. Lakin real bazarda informasiya bərabər paylanmır, tərəflər bir-birinə tam etibar etmir və hüquqi mühit qeyri-müəyyənlik daşıyır. Belə şəraitdə hüquqşünasın məqsədi bu xərcləri minimuma endirmək, tərəflərin etimadını bərpa etmək və əməliyyatı baş tuta bilən formaya salmaqdır [5, s. 269].

Gilsonun əsas tezisində görə, hüquqşünasın dəyəri yalnız müştərisini qorumaqla və ya qarşı tərəfdən daha çox pay almaqla ölçülmür. Onun dəyəri “bütöv piroqu böyütməkdir” — yəni, tərəflər üçün ümumi faydanı artırmaqda. Bu mənada hüquqşünas rəqabət apararı deyil, kooperativ dəyər yaradan tərəf kimi çıxış edir [5, s. 246].

Məsələn, “şirkətin yenidən təşkili/birləşmə” (*ing.* Merger and Acquisition və ya M&A) müqavilələri korporativ hüquqşünasın ən yüksək səviyyədə mühəndislik qabiliyyətini tələb edən hallardır. Bu cür müqavilələr bazar uğursuzluqlarını hüquqi mexanizmlərlə düzəltməyə yönəlmiş kompleks konstruksiyalardır [5, s. 257].

Misal olaraq, nümunəvi bir M&A müqaviləsində üzə çıxarı bəzi problemlər və onların hüquqi həll formaları ilə tanış olaq:

- Tərəflərin dəyər gözləntilərinin fərqi: Satıcı biznesinin gələcəkdə yüksək gəlir gətirəcəyini düşünür, alıcı isə daha ehtiyatlı davranır. Hüquqşünas “şərti ödəniş” (*ing.* earnout) mexanizmini [5, s. 262] təklif edir: müqavilə dəyərinin bir hissəsi gələcək nəticələrə bağlanır. Beləliklə, biznes uğurlu olarsa, satıcı əlavə ödəniş alır; uğursuz olarsa, alıcı bu hissəni ödəməkdən azad olur.

- Zaman perspektivinin fərqliliyi: Satıcı şirkətdən tez ayrılmaq istəyir, alıcı isə uzunmüddətli planlar qurur. Bu halda “aralıq dövr öhdəlikləri” (*ing.* interim covenants) tətbiq edilir [5, s. 261]. Belə öhdəliklər satıcının bu dövrdə şirkətin dəyərini azaldacaq addımlar atmasının qarşısını alır, yəni həmin şəxsin şirkətə uzunmüddətli perspektivdə zərər vurmaq ehtimalı olan hərəkətlərinin həcmi və səlahiyyət dairəsini məhdudlaşdırır.

- Məlumat qeyri-müəyyənliyi: Satıcının təqdim etdiyi məlumatlar yanlış çıxarsa, alıcı ciddi ziyana düşə bilər. Burada “bəyanat və təminatlar” (*ing.* representation and warranties) və “zərərin kompensasiyası” (*ing.* Indemnity) mexanizmləri işə düşür [5, s. 267-269].

Bu nümunələr göstərir ki, korporativ hüquqşünasın fəaliyyəti tək-cə hüquqi sənəd tərtibindən ibarət deyil. O, iqtisadi problemi hüquqi dizayn vasitəsilə həll edən müəyyənlik mühəndisidir, bununla da Gilsonun konsepsiyası hüquqşünasın iqtisadi sistemdəki funksiyasını yenidən müəyyənləşdirir.

### *III. Etibarlı məlumat istehsalçısı modeli*

Manuel Utset tərəfindən irəli sürülən bu modeldə korporativ hüquqşünasın rolu qiymətli kağızlar bazarının kontekstində izah edilir. İnkişaf etmiş dövlətlərdə biznes mühitinin sürətli inkişafının əsas hüquqi-iqtisadi amillərindən biri həmin dövlətlərdə qiymətli kağızlar bazarının intensiv və etibarlı fəaliyyət

göstərməsidir. Başqa sözlə, açıq şəkildə ticarət olunan səhmlər vasitəsilə investorlar istədikləri hüquqi şəxsə də pay sahibi olmaq imkanına malikdirlər. Lakin bu hüququ həyata keçirmək üçün investorlar müvafiq qiymətli kağızların sənəd və məlumat bazasında əks olunan dəyərinin onlara iqtisadi mənfəət və ya başqa formada fayda gətirəcəyinə əsaslı etimad göstərməlidirlər. Utsetin fikrincə, bazara təqdim olunan qiymətli kağızlar, o cümlədən səhmlər iki əsas komponentdən ibarətdir:

- səhmdarlara təqdim edilən hüquqlar toplusu,
- həmin səhmlərin dəyərini müəyyən edən məlumatlar məcmusu.

İkinci komponent, yəni şirkətin maliyyə vəziyyəti, riskləri və gələcək perspektivləri barədə məlumatlar, investorların qərarvermə prosesində həlledici rol oynayır. Korporativ hüquqşünasların vəzifəsi isə bu məlumatların dəqiq, şəffaf və qanunvericiliyə tam uyğun hazırlanmasını təmin etməkdir.

Qiymətli kağızların bazara çıxarılması zamanı hüquqşünasın fəaliyyəti sadəcə “müqavilə hazırlanması xərci” deyil, istehsal xərci xarakteri daşıyır. Çünki o, faktiki olaraq yeni bir dəyər - etibarlı informasiya yaradır [14, s. 277]. Beləliklə, hüquqşünas yalnız mövcud riskləri azaltmaqla kifayətlənmir, həm də bazarın səmərəli işləməsi üçün zəruri olan informasiya infrastrukturunu formalaşdırır.

Utsetin modelində korporativ hüquqşünas “etibarın istehsalçısı” kimi təsvir olunur. Onun hazırladığı hüquqi açıqlamalar və sənədlər kapital bazarında etimad yaradır və səhmlərin düzgün qiymətləndirilməsinə şərait yaradır [14, s. 285]. Başqa sözlə, hüquqşünas bazarda məlumat kapitalı istehsal edir, yəni iqtisadi dəyər yaradan etibarlılıq sistemini qurur.

Bu yanaşma Gilsonun “müqavilə xərclərinin mühəndisi” modelinə zidd deyil, lakin diqqəti fərqli istiqamətə yönəldir. Gilson bazardakı qeyri-müəyyənlikləri hüquqi mexanizmlərlə aradan qaldırmaqdan danışdırsa, Utset bu qeyri-müəyyənliklərin əsas səbəbi olan informasiya assimetriyası problemini ön plana çəkir.

Beləliklə, bu modeldə korporativ hüquqşünasın dəyəri bazarda etibarlılıq və şəffaflıq mühiti yaratmaqdan doğur. O, hüquqi biliklər vasitəsilə bazara inam gətirir, investorların qərarlarını etibarlı məlumat üzərində qurmasını təmin edir və bununla da hüquqla iqtisadiyyat arasında yeni bir dəyər zənciri formalaşdırır [14, s. 296].

#### *IV. Hüquqi uyğunluğun təminatçısı modeli*

Gilsonun iqtisadi əsaslı yanaşması yayıldıqdan sonra elmi müzakirələrdə belə bir sual ortaya çıxdı: “Əgər korporativ hüquqşünas dəyər yaradırsa, bu dəyərin mənbəyi yalnız iqtisadi səmərəlilikdirmi, yoxsa hüquqi bilik və normativ uyğunluq da ayrıca dəyər yaradır?” Bu suala cavab olaraq Steven Schwarcz yeni bir model irəli sürdü. O, Gilsonun iqtisadi səmərəlilik tezisini qəbul edir, lakin onu real hüquqi mühitlə tamamlayır. Schwarczın fikrincə, korporativ hüquqşünasın dəyəri yalnız bazar effektivliyindən deyil [12, s. 486], həm də hüquqi risklərin azaldılmasından və əməliyyatların qanunauyğunluğunun təmin edilməsindən yaranır [12, s. 487].

Steven Schwarcz öz məqaləsinə bu nəticəyə gəlməzdən əvvəl hüquqşünaslar və müştərilər arasında sorğu keçirib. Sorğunun əsas məqsədi isə

korporativ hüquqşünasların həm özləri, həm də onların xidmət göstərdiyi müştərilər tərəfindən rollarının qiymətləndirilməsi olub.

Aparılan sorğuların nəticələrinə əsasən, həm hüquqşünaslar, həm də onların müştəriləri bu funksiyanı vacib hesab edirlər. Respondentlərin böyük əksəriyyəti razılaşıb ki, müqavilə tərtib edən hüquqşünasın əsas məqsədlərindən biri gələcəkdə yaranacaq hüquqi mübahisələrin qarşısını almaqdır. Tərəflər müqavilə bağlayarkən çox vaxt sonradan yaranacaq riskləri tam görə bilmirlər. Məhz buna görə də hüquqşünasın işi yalnız formal qoruyucu mexanizm yaratmaq deyil, tərəflərin münasibətlərini aydın şəkildə tənzimləyən hüquqi çərçivə formalaşdırmaqdır [12, s. 496-497].

Maraqlıdır ki, sorğuda iştirak edən hüquqşünasların heç biri “müştərini gələcək məhkəmədən qorumağı” müqavilə bağlama prosesinin yeganə və əsas məqsədi kimi görməyib. Onların fikrincə, bu, vacib olsa da, əsas məqsəd tərəflər arasında münasibətlərin sabitliyini təmin edən aydın “yol xəritəsi”nin yaradılmasıdır. Başqa sözlə, hüquqşünasın dəyəri çox vaxt mübahisələrin qarşısını almaqdan deyil, müqavilənin tərəflər üçün praktik, başadüşülən və davamlı əməkdaşlıq əsası olan mexanizmi yaratmasından qaynaqlanır. Steven L. Schwarcz-ın empirik araşdırması göstərir ki, bu hüquqşünasların dəyər yaratmasının mümkün yollarından biri məhz “ex post litigation” – yəni əməliyyatdan sonra məhkəməyə düşmə riskini minimuma endirməkdir [12, s. 498]. Bu risk onunla bağlıdır ki, müasir zamanda iri həcmli biznes sövdələşmələri təkcə tərəflərin razılığına əsaslanmır. Onlar eyni zamanda çoxsaylı hüquqi tənzimləmələrin, qiymətli kağızlar, vergi, rəqabət, investisiya və digər sahə qanunlarının tələblərinə tabedir. Bu tənzimləmələrdən hər hansı birinə əməl olunmaması müqavilənin dəyərini azalda və ya onu tam etibarsız edə bilər [12, s. 501].

Belə şəraitdə korporativ hüquqşünas yalnız müqavilə tərtib etmir; o, əməliyyatın mümkünlüyünü təmin edən hüquqi mexanizm yaradır. Hüquqşünas faktiki olaraq bazarın iqtisadi məqsədlərinə hüquqi forma qazandırır və hüquqi sistemlə biznes reallığı arasında körpü rolunu oynayır.

Həmçinin, yaxşı korporativ hüquqşünaslar yalnız mövcud qaydaları tətbiq etmir, həm də hüquqi innovasiya yaradırlar, yəni qanuna zidd olmayan, lakin daha səmərəli hüquqi formalar dizayn edirlər. Beləliklə, hüquqşünasın bu gün göstərdiyi peşəkar yaradıcılıq sabah bazarda yeni hüquqi məhsul kimi dəyər qazanır [6, s. 34].

Əgər Gilson modeli hüquqşünası iqtisadi mühəndis kimi təqdim edirdisə, Schwarcz onu hüquqi risk meneceri və uyğunluq təminatçısı kimi təsvir edir. Gilson üçün əsas məqsəd səmərəlilik, Schwarcz üçün isə etibarlılıq və legitimlikdir. O, göstərir ki, bazarın səmərəli işləməsi hüquqi uyğunluq olmadan mümkün deyil.

Nəticə etibarilə, Schwarcz modeli korporativ hüquqşünasın dəyərini hüquqi sistemin sabitliyi ilə əlaqələndirir. Hüquqşünas bu modeldə əməliyyatın iqtisadi məqsədini həyata keçirmək üçün hüquqi çərçivə yaradan şəxsdir yəni o, iqtisadi reallıqla hüquqi normativlik arasında tarazlığı qoruyan peşəkar vasitəçidir.

#### *V. Müəssisə memarı modeli*

George Dentin 2009-cu ildə irəli sürdüyü “müəssisə memarı” modeli korporativ hüquqşünasın rolunu müəssisənin strukturunun, idarəetmə sisteminin və uzunmüddətli işgüzar münasibətlərin dizaynçısı kimi təsvir edir. Gilson korporativ hüquqşünası “iqtisadi mühəndis” kimi təqdim etdiyi halda, Dent onu “müəssisə memarı” adlandırır.

Bu modelə görə, korporativ hüquqşünas hər bir biznes razılaşmasında onun həyata keçirilməsi, idarə olunması və tərəflər arasındakı əməkdaşlığın davamlı işləkliyini təmin edən institusional çərçivəni yaradır [2, s. 279]. Məsələn, birgə müəssisə (*ing. joint venture*) yaradılarkən hüquqşünas yalnız tərəflərin pay bölgüsünü deyil, həm də idarəetmə strukturunu, qərar qəbuletmə mexanizmini, veto hüquqlarını, mənfəət bölgüsünü və biznesdən çıxış qaydalarını dizayn edir. Bu vasitə ilə hüquqşünas tərəflərin maraqlarını uyğunlaşdırır, gələcək mübahisə risklərini azaldır və razılaşmanın dayanıqlılığını təmin edir [2, s. 290].

Korporativ hüquqşünasın işi çox vaxt bir dəfəlik əməliyyatdan ibarət olmur. O, tərəflərin uzunmüddətli əməkdaşlığını mümkün edəcək sabit münasibətlər sistemi qurur. Dizayn etdiyi müqavilə yalnız hüquqi öhdəliklər toplusu deyil, tərəflər arasında etimadın və qarşılıqlı öhdəliyin davamlılığını təmin edən bir “idarəetmə mexanizmidir”.

Dentin bu ideyanı metaforik şəkildə belə izah edir: əgər məhkəmədə vəkil “döyüşçü” funksiyasını yerinə yetirirsə, müəssisədə korporativ hüquqşünas “qalabəyi” rolunu oynayır — o, elə hüquqi struktur yaradır ki, tərəflər məhkəmə “döyüşünə” girməyə ehtiyac duymadan mübahisələri önləyə bilsinlər [2, s. 326].

Bundan əlavə, birgə müəssisələrdə və iri korporativ qurumlarda maraq toqquşmaları qaçılmazdır. Menecerlər, səhmdarlar, investorlar, kreditorlar və işçilər fərqli məqsədlər güdə bilər. Hüquqşünasın vəzifəsi elə mexanizmlər yaratmaqdır ki, bu maraqlar mümkün qədər uyğunlaşdırılsın və konflikt ehtimalı minimuma endirilsin [2, s. 293].

Dentin modelinin mahiyyəti sabitliyin hüquqi dizayn vasitəsilə yaradılmasıdır. O, Gilson modelinə belə qarşılaşdırma aparır: “Gilson üçün korporativ hüquqşünas səmərəlilik yaradırsa, mənim üçün o, sabitlik yaradır.” Yəni, hüquqşünasın dəyəri bazarı daha effektiv etməkdə deyil, dayanıqlı və şəffaf struktur yaratmaqda öz əksini tapır. Belə müəssisələr daha asan maliyyə cəlb edir, investor etimadını artırır və əməliyyat risklərini azaldır. Nəticə etibarilə, hüquqşünasın fəaliyyəti uzunmüddətli iqtisadi dəyərin əsasını təşkil edir.

#### *VI Müasir dövrdə korporativ hüquqşünaslara baxış*

Müasir iqtisadi və hüquqi mühitdə korporativ hüquqşünasların rolu daha da genişlənmişdir. İnkişaf etmiş ölkələrdə onlar artıq yalnız hüquqi məsləhətçi deyil, həm də risk meneceri kimi qəbul olunurlar [13, s. 107-108]. Onların əsas funksiyası problemi baş verdikdən sonra həll etmək deyil, onun yaranmasının qarşısını almaqdır. Bu, məşhur prinsipdə belə ifadə olunur: “Uçurumun dibində təcili yardım gözləməkdənsə, kənarında hasar çəkmək daha məqsədəuyğundur [13, s. 140].”

Bu baxımdan müasir korporativ hüquqşünas diqqətini yalnız mübahisələrin həllinə deyil, həm də önləyici hüquqi dizayn mexanizmlərinə yönəldir. O, hüququn alətlərindən istifadə etməklə riskləri əvvəlcədən proqnozlaşdırır, biznesin təhlükəsiz fəaliyyət mühitini təmin edir.

Korporativ hüquqşünas hüquqla iqtisadiyyat arasında körpü rolunu oynayır. O, bazarın “görünməz əli” ilə hüququn “görünən əlini” birləşdirən şəxsdir. Onun fəaliyyəti yalnız normativ uyğunluğu təmin etmir, həm də hüquqi sistemin imkanlarını iqtisadi məqsədlərə uyğunlaşdırır [6, s. 32]. Beləliklə, o, həm hüquqi, həm iqtisadi, həm də institusional baxımdan inteqrasiyaedici funksiyamı yerinə yetirir.

Peşəkar korporativ hüquqşünas müştərinin biznesini dərinliklə anlamalıdır [6, s. 33]. Bu, yalnız qanunların tətbiqi deyil, həm də biznes modelinin hüquqi strukturlaşdırılması deməkdir. Yaxşı hüquqşünas sadəcə problemi həll etmir; o, gələcəkdə problem yaranmayacaq mexanizmlər yaradır, yəni hüquqi mühəndis kimi sabit sistem dizayn edir.

Təsadüfi deyil ki, müasir dövrdə aparıcı kommərşiya şirkətləri hüquqi məsələlərinin həllini həm kənardan cəlb edilən hüquqşünaslar, həm də şirkətin daxili hüquq komandası vasitəsilə həyata keçirirlər. Bu yanaşmanın əsas səbəbi ondan ibarətdir ki, kənardan cəlb edilən hüquqşünaslar adətən müəyyən ixtisaslaşmış sahələr üzrə dərin nəzəri bilik və praktiki təcrübəyə malik olurlar. Daxili hüquqşünaslar isə şirkətin fəaliyyət istiqamətlərini daha dərinləndirən tanıyır, rəhbərliyin birbaşa nəzarəti altında çalışır və gündəlik hüquqi təminatı həyata keçirirlər. Bundan əlavə, onların şirkətdə fiziki olaraq mövcud olmaları ezamiyyət və digər əlavə xərclərin yaranmasının qarşısını alır, bu isə hüquqi xidmətlərin ümumi dəyərinin optimallaşdırılmasına imkan verir [8, s. 423-450].

### *VII. Hüquq təhsili üçün nəticələr*

Gilson və digər adıçəkilən müəlliflər həmçinin korporativ hüquqşünasların təhsil məsələsini araşdırıblar. Onların fikirləri bir-birindən fərqli olsa da, hər biri bu sahədə müəyyən böhran olmasında razıdır. Belə ki, müasir korporativ hüquqşünasları yetişdirən universitetlərə işəgötürənlərin münasibətini təhlil edəndə Şerlok Holmsun dediyi kimi, “hürməyən it”i [3] görə bilərik. Yəni, əgər korporativ hüquq tədrisi doğrudan da zəif olsaydı, yeni məzunları işə götürən şirkətlər çoxdan narazılıq edərdi, halbuki belə bir narazılıq demək olar ki, yoxdur. Təəssüf ki, bu sükut o demək deyil ki, universitetlər çox yaxşıdır; sadəcə işəgötürənlər bəzən tələbələrin universitetdə nə öyrəndiklərinə elə də fikir vermirlər. Onlar üçün əsas iki şey önəmlidir: tələbə hansı universiteti bitirib və orada hansı qiymətləri alıb [11, s. 367, 458-459]. Çox vaxt tələbənin biznes və ya korporativ hüquq dərsləri keçib-keçmədiyini, yaxud o dərslərin məzmunu onları maraqlandırmır.

Bu vəziyyət isə hüquq fakültələri üçün rahatlıq yaradır: sanki proqramı istədikləri kimi dəyişsələr də, bu, məzunların karyerasına ciddi təsir etmir. Amma eyni zamanda, müəllimlər və təhsil müəssisələri öz işlərinin cəmiyyət üçün vacib olduğunu hiss etmək istəyirlər.

Gilson hesab edirdi ki, korporativ hüquq sahəsində təhsil əsasən maliyyə və əməliyyat xərcləri iqtisadiyyatı kimi nəzəri istiqamətlərə yönəlməlidir [2, s. 319]. Onun fikrincə, müqavilə tərtibatı, danışıqlar aparmaq və standart müqavilə formaları ilə işləmək kimi praktiki bacarıqlar ikinci dərəcəli əhəmiyyət daşıyır. Romano isə hesab edirdi ki, hüquq təhsili verən universitetlərdə 2005-ci ildən etibarən aparılan dəyişiklikləri “tamamilə yetərsiz”dir [9, s. 352] və o, tələbələrin həm hüquq, həm də biznes (MBA) ixtisaslarını dörd il əvəzinə üç il ərzində birgə şəkildə tamamlaya biləcəkləri birgə proqramların yaradılmasını təklif etmişdir.

Hər iki baxış müəyyən qədər əsaslı olsa da, onlar problemin kökünə toxunmur. Çünki məsələ yalnız sonuncu kursların proqramları ilə məhdudlaşmır; problemlər hüquq təhsilinin ilkin mərhələsindən başlayır. Birinci kursda tədris olunan əsas fənlər hüquq nəzəriyyəsi, mülki proses, cinayət hüququ, cinayət prosesi və s. əsasən məhkəmə yönümlü xarakter daşıyır. Halbuki, real praktikada hüquqşünasların əksəriyyəti məhkəmə çəkişmələri ilə deyil, korporativ əməliyyatlar, müqavilə danışıqları və sənəd hazırlığı ilə məşğul olur, [10, s. 55-56] ona görə də hüquq fakültəsində üçüncü kursdan etibarən bölünmə aparılmalı və tələbələrin maraqlarına uyğun fənlər tədris edilməlidir. Başqa sözlə, prokuror olmaq istəyən hüquq tələbəsi ilə korporativ hüquqşünas olmaq istəyənin dərş proqramı eyni olmamalıdır. İkinci kateqoriyada isə hüquq təhsili daha çox əməliyyat və planlaşdırma bacarıqlarının inkişafına yönəlməlidir. MBA dərəcəsi faydalı ola bilər, lakin zəruri şərt deyil; çünki uğurlu korporativ hüquqşünasların çoxu MBA diplomuna malik deyil. Bundan əlavə, hüquq və MBA proqramlarının üç ilə salınması həm hüquq təhsilinin elmi və praktik dərinliyini azaldır, həm də hüquq təhsili verən universitetlər üçün maliyyə çətinlikləri yaradır [2, s. 323]. O, vurğulayır ki, hüquq təhsili verən universitetlərin məqsədi yalnız nəzəri bilik ötürmək deyil, həm də tələbələrdə praktik düşünmə, problem həll etmə, yazı, analitik təhlil və peşə etikası [7, s. 241-249] bacarıqlarını formalaşdırmaq olmalıdır.

Korporativ hüquq təhsili məhkəmə yönümlü deyil, əməliyyat yönümlü olmalıdır. Çünki bir çox məhkəmə mübahisələrinin əsasında zəif planlaşdırma və hüquqi risklərin əvvəlcədən qiymətləndirilməməsi dayanır [4, s. 32-35]. Yaxşı planlaşdırılmış korporativ əməliyyat isə sonradan məhkəməyə müraciət zərurətini minimuma endirir. Bu problem tələblərin bakalavr təhsilində daha qabarıq özünü büruzə verir, magistratura təhsili bu baxımdan daha ixtisaslaşmışdır. Lakin nəzərə alınmalıdır ki, əsas baza hüquq təhsili elə bakalavrdır və həmin dərəcəni alan tələbə korporativ hüquqşünas da ola bilər, prokuror da.

Nəticə etibarilə, hüquq təhsili verən universitetlər praktiki bacarıqların tədrisi, inteqrə olunmuş proqramların qurulması və müəllim heyətinin bu istiqamətdə gücləndirilməsi üzərində daha çox işləməlidirlər. Həmçinin, hüquq fakültələrində üçüncü kursdan etibarən ixtisaslaşmanın tətbiq edilməsi və tələbələrin peşə maraqlarına uyğun bilik və bacarıqların öyrədilməsi də bu problemin həllinə yönəlmiş vacib addım ola bilər. Hüquq təhsili təkcə nəzəri bilik ötürmək deyil, həm də biznes düşüncəsi, məsuliyyətli qərarvermə və etik davranış mədəniyyətini formalaşdırmaq funksiyasını daşımalıdır.

### VIII. Nəticə

Məqalənin təhlil göstərir ki, “*korporativ hüquqşünaslar nə edir?*” sualının cavabı tək bir model çərçivəsində məhdudlaşdırıla bilməz. Müxtəlif nəzəriyyələr korporativ hüquqşünasın dəyərini fərqli baxış bucaqlarından izah edir. Gilsonun “müqavilə xərclərinin mühəndisi” modeli hüquqşünası bazar natamamlıqlarını hüquqi dizayn vasitəsilə aradan qaldıran iqtisadi mühəndis kimi təsvir edir; Utsetin “etibarlı məlumat istehsalçısı” modeli onun kapital bazarlarında etimad yaradan informasiya istehsalçısı olduğunu göstərir; Schwarczın “hüquqi uyğunluğun təminatçısı” modeli hüquqşünasın əməliyyatlara legitimlik və hüquqi etibarlılıq qazandıran funksiyasını ön plana çıxarır; Dentin “müəssisə memarı” modeli isə hüquqşünasın uzunmüddətli sabitlik və institusional etimad yaradan dizayner kimi rolunu açıqlayır.

Bu modellərin ortaq nöqtəsi ondan ibarətdir ki, korporativ hüquqşünasın fəaliyyəti sadəcə hüquqi sənədlərin hazırlanması ilə məhdudlaşmır. O, hüquqla iqtisadiyyat arasında əlaqə yaradır, bazar qeyri-müəyyənliklərini proqnozlaşdırır və onların qarşısını hüquqi mexanizmlərlə alır. Hüquqşünas həm hüquqi riskləri azaldan, həm də iqtisadi dəyər yaradan şəxsdir.

Qısaca ifadə etsək, korporativ hüquqşünas hüquq və iqtisadi sistemlərin kəsişməsində fəaliyyət göstərən dizaynerdir. O, bazarın qeyri-müəyyənliklərini öncədən görərək, hüquqi mexanizmlər qurur, etibarlı məlumat istehsal edir, tərəflər arasında sabit münasibətlər yaradır və əməliyyatlara hüquqi etibar qazandırır.

Beləliklə, müasir dövrdə korporativ hüquqşünasın rolu ikiqat xarakter daşıyır:

1. Mühafizəçi rolunda - hüquqi riskləri və normativ uyğunsuzluqları öncədən müəyyənləşdirib qarşısını almaq;
2. Dizayner rolunda - hüquq sisteminin imkanlarını iqtisadi məqsədlərlə uzlaşdırmaq və dayanıqlı biznes strukturları qurmaq.

Bu konseptual yanaşma göstərir ki, korporativ hüquqşünas müasir biznes ekosistemində həm hüquqi, həm iqtisadi, həm də institusional sabitliyin təmin olunmasında əsas sütunlardan biridir. Onun fəaliyyəti təkə hüquqi təhlükəsizliyi deyil, həm də bazarın rəşional və şəffaf fəaliyyətini təmin edən strateji mexanizmləri formalaşdırır. Eyni zamanda, bu modellərin təhlili hüquq təhsilinə də praktik nəticələr təqdim edir: gələcək korporativ hüquqşünasların yetişdirilməsində nəzəri biliklərlə yanaşı, əməliyyat yönümlü və problem həll etməyə əsaslanan tədris metodlarının tətbiqinin zəruriliyi vurğulanır.

### ƏDƏBİYYAT (REFERENCES):

12. Coase, R. H., *The Problem of Social Cost*, Journal of Law and Economics, Vol. 3, 1960, pp. 1–44.
13. Dent, G. W. Jr., *Business Lawyers as Enterprise Architects*, Business Lawyer, Vol. 64, No. 1, 2009, pp. 279–319.
14. Doyle, A. C., *The Complete Sherlock Holmes*, Garden City, N.Y.: Doubleday & Company, Inc., 1930.

15. Freund, J. C., *Teaching Problem Solving: New Business Lawyers Need to Know How to Find the Deal*, Business Law Today, Vol. 8, No. 6, 1999, pp. 32–35.
16. Gilson, R. J., *Value Creation by Business Lawyers: Legal Skills and Asset Pricing*, Yale Law Journal, Vol. 94, No. 2, 1984, pp. 239–313.
17. Howarth, D., *Law as Engineering: Thinking About What Lawyers Do*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2013, p. 34.
18. Moskovitz, M., *Beyond the Case Method: It's Time to Teach with Problems*, Journal of Legal Education, Vol. 42, No. 2, 1992, pp. 241–249.
19. Powell, M. J., *Professional Innovation: Corporate Lawyers and Private Lawmaking*, Law & Society Inquiry, Vol. 18, No. 3, 1993, pp. 423–450.
20. Romano, R., *After the Revolution in Corporate Law*, Journal of Legal Education, Vol. 55, No. 3, 2005, pp. 342–359.
21. Rubin, E., *Why Law Schools Do Not Teach Contracts and What Socioeconomics Can Do About It*, San Diego Law Review, Vol. 41, No. 1, 2004, pp. 55–76.
22. Sander, R. H., *A Systemic Analysis of Affirmative Action in American Law Schools*, Stanford Law Review, Vol. 57, No. 2, 2004, pp. 367–459.
23. Schwarcz, S. L., *Explaining the Value of Transactional Lawyering*, Stanford Journal of Law, Business & Finance, Vol. 12, No. 2, 2007, pp. 486–511.
24. Susskind, R., *Tomorrow's Lawyers* (3rd ed.), Oxford: Oxford University Press, 2023, pp. 107–108.
25. Utset, M. A., *Producing Information: Initial Public Offerings, Production Costs and the Producing Lawyer*, Oregon Law Review, Vol. 74, No. 2, 1995, pp. 275–337.

### **What do corporate lawyers do: their role in structuring business transactions**

GULZADA MIRZAMAMMADOVA\*

#### **Abstract**

*This article analyses the role of corporate lawyers (sometimes referred as transactional lawyers) in the structuring of business transactions through the lens of leading theoretical approaches. It begins by examining Ronald J. Gilson's model of the transactional lawyer as a "transaction-cost engineer," explaining the lawyer's value as a specialist who mitigates market imperfections through legal*

---

\* Master's candidate in Corporate Law at the University of Cambridge / Head of Legal Compliance and Corporate Law Division at the Legal Department of "AzerGold" CJSC / Adjunct Lecturer at the Department of Public International Law, Baku State University / Member of the Bar Association of the Republic of Azerbaijan / email: g.mirzamammadova@gmail.com

*design and thereby enhances the economic efficiency of deals. The discussion then briefly presents three subsequent theoretical models that build upon Gilson's ideas: Manuel Utset's "credible information producer," Steven Schwarcz's "compliance facilitator," and George Dent's "enterprise architect." Each of these models highlights a distinct dimension of the corporate lawyer's value: Utset focuses on the reliability of information and the fostering of investor trust; Schwarcz emphasizes the reduction of legal risk and regulatory non-compliance; and Dent draws attention to the creation of institutional stability and long-term cooperative environments. The article argues that a transactional lawyer is not merely a drafter of legal documentation but a designer who builds a bridge between law and economics. Through legal instruments, the lawyer reduces market uncertainty, produces information, instills legal credibility into transactions, and shapes stable inter-firm relationships. The article demonstrates that, in modern practice, the role of the transactional lawyer is dual in nature: on the one hand, acting as a guardian who anticipates and prevents legal risks; on the other, functioning as an innovator and designer who aligns legal possibilities with economic objectives. On the basis of these findings, the article provides an academic explanation of the mechanisms through which the institution of transactional lawyering creates economic value and lays a theoretical foundation for future research in this field. At the same time, drawing on the implications for legal education, it argues that effective application of these theoretical models requires law school curricula to be strengthened with practice-oriented and skills-based approaches.*

**Keywords:** corporate lawyer, transaction costs, legal compliance, institutional stability, information production, economic efficiency, legal design, Gilson model, legal education, practical skills development.

## **Чем занимаются корпоративные юристы: их роль в структурировании коммерческих сделок**

ГУЛЗАДА МИРЗАМAMMAДОВА\*

### **Резюме**

*Данная статья анализирует роль транзакционных юристов, включая корпоративных юристов, в структурировании коммерческих сделок через призму ведущих теоретических подходов. Она начинается с рассмотрения модели Рональда Дж. Гилсона, представляющей транзакционного юриста как «инженера транзакционных издержек», и объясняет ценность юриста*

---

\* Магистрант Кембриджского университета по корпоративному праву / начальник сектора юридического департамента ЗАО «AzerGold» / почасовой преподаватель кафедры международного общего права Бакинского государственного университета / член Коллегии адвокатов Азербайджанской Республики / email: g.mirzammammadova@gmail.com

как специалиста, который посредством юридического дизайна смягчает рыночные несовершенства и тем самым повышает экономическую эффективность сделок. В дальнейшем кратко представлены три последующие теоретические модели, развивающие идеи Гилсона: «производитель достоверной информации» Мануэля Утсета, «фасилитатор комплаенса» Стивена Шварца и «архитектор предприятия» Джорджа Дента. Каждая из этих моделей подчеркивает отдельное измерение ценности транзакционного юриста: Утсет фокусируется на надежности информации и укреплении доверия инвесторов; Шварц — на снижении юридических рисков и вероятности нарушения нормативных требований; Дент — на создании институциональной стабильности и долгосрочной кооперационной среды. В статье утверждается, что транзакционный юрист — это не просто составитель юридической документации, а дизайнер, выстраивающий мост между правом и экономикой. Посредством юридических инструментов юрист снижает рыночную неопределенность, производит и структурирует информацию, придает сделкам юридическую достоверность и формирует устойчивые межфирменные отношения. Подход статьи демонстрирует, что в современной практике роль транзакционного юриста носит двойственный характер: с одной стороны, он выступает в качестве хранителя, предвидящего и предотвращающего юридические риски; с другой — как новатор и дизайнер, согласующий юридические возможности с экономическими целями. На основе этих выводов статья предлагает академическое объяснение механизмов, посредством которых институт транзакционного юридического сопровождения создает экономическую ценность, и формирует теоретическую основу для дальнейших исследований в этой области. Одновременно, опираясь на выводы для юридического образования, автор утверждает, что эффективное применение данных теоретических моделей требует укрепления учебных программ юридических факультетов практико-ориентированными и навыковыми подходами.

**Ключевые слова:** корпоративный юрист, транзакционные издержки, юридический комплаенс, институциональная стабильность, производство информации, экономическая эффективность, правовой дизайн, модель Гилсона, юридическое образование, развитие практических навыков.

**Redaksiyaya daxil olma tarixi: 30.05.2025**

**Çapa qəbul: 25.12.2025**