

Xoyski Mediasiya Müsabiqəsi



2024

PLAN BƏLƏDÇİSİ

Vebsayt: mcs.bsulawss.org

E-poçt: mootcourtsociety@bsulawss.org



Bu Bələdçinin əsas məqsədi Xoyski Mediasiya Müsabiqəsi iştirakçlarına müsabiqənin yazılı mərhələsində planların yazılması ilə bağlı vacib məqamları izah etməkdir. Bələdçiyə həm əvvəlki illərin uğurlu planlarından nümunələr daxil edilmiş, həm də cari ilin Mediasiya Problemini (bundan sonra “Problem”) daha yaxşı anlamaq üçün bir sıra izahlar verilmişdir.

MÜNDƏRİCAT

I. Ümumi Tələblər	3
II. Faktlardan və hüquqdan istifadə	3
III. Planın hissələri	4
A. Üz qabığı	4
B. Mündəricat	5
C. İstifadə olunmuş mənbələr	6
D. Mübahisənin xülasəsi	7
E. İrəli sürülən məsələlər	7
F. Tərəfin maraqları	8
G. Təkliflər.....	8
F. Razılaşmaya ən yaxşı alternativ (BATNA)	8
G. Qarşı tərəfin mümkün maraqları	9
H. Mediasiya strategiyası	9

I. Ümumi Tələblər

1. Mediasiya Planının (bundan sonra Plan) əsas məqsədi tərəflərin lakonik şəkildə öz maraqlarını əks etdirməsi, mediasiyada həyata keçirəcəkləri strategiyayı açıqlaması və mübahisənin həlli üçün təkliflərini verməsidir.
2. Planın bütün hissələri (üz qabığı xaric) 3 (üç) səhifədən artıq olmamalıdır. Planda istifadə olunan yazı şrifti Times New Roman, sətir aralığı 1.5, yazının ölçüsü 12 (on iki) olmalıdır.
3. İştirakçı komanda Planları Microsoft Word (*.docx) formatında Müsabiqə veb saytındaki müvafiq bölmə vasitəsilə təqdim etməlidir. Planlar lazımı qaydada adlandırılaraq təqdim edilməlidir. Belə ki, fayl adı komanda nömrəsindən və Planın Təşəbbüskar və ya Cavabverənə aid olmasını göstərmək üçün müvafiq olaraq "T" və ya "C" hərflərindən ibarət olur (məsələn, 3T və ya 3C).
4. Bələdçinin "**Planın hissələri**" başlığı altında göstərilən hissələrin Planda göstərilməsi mütləqdir.

II. Faktlardan və hüquqdan istifadə

Problemdəki faktlardan hüququn həmin faktlara tətbiqi əsasında yararlanmağa çalışın. Faktlardan yararlanmaq heç bir halda onların təhrif olunması kimi başa düşülməməlidir. Problemin faktları qətidir və komandalar bunları dəyişilməz olaraq qəbul etməlidir. Bu həmçinin prosessual baxımdan məsələnin yalnız hüquqi əsaslandırma ilə aparılması deməkdir.

İşdə əsaslandırma zamanı həm Təşəbbüskar, həm də Cavabverən tərəfinin xeyrinə istifadə edilə biləcək faktlar mövcuddur. Bu fakta qarşı istifadə ediləcək başqa bir faktı elə həmin faktın yanında axtarmağınız mütləq deyildir. Belə ki, həmin fakt Problemin daxilində başqa bir yerdə də tapıla bilər. Bu səbəbdən komandalar hər bir cümləyə bu prizmadan baxmalıdırlar. Məsələn, aşağıdakı nümunədə bir Problemdən olan və hər biri fərqli tərəfin xeyrinə olan iki müxtəlif fakt ilə tanış ola bilərsiniz:

11 yanvar 2016-cı il tarixində "Vətən" MMC "Drill" LTD-yə şəraitin əhəmiyyətli dərəcədə dəyişməsi əsası ilə müqaviləyə xitam vermək istəyi barədə məktub göndərmişdir. Buna baxmayaraq, "Drill" LTD malları hazırlamış, mağazasında saxlamışdır. Sonradan isə yanğın nəticəsində həmin mallar məhv olmuşdur.

Cavabverən müxtəlif bəhanələrlə öz müqavilə öhdəliklərindən yayınmağa çalışmış, sonda isə 1 fevral 2016-cı il tarixində Təşəbbüskarın Cavabverənə bildiriş verməsinə baxmayaraq, Cavabverən malları təhvil almamışdır. 25 fevral 2016-cı il tarixində ildırım nəticəsində yanğın baş vermiş və drellər yanğın nəticəsində məhv olmuşdur. Müəyyən edilmişdir ki, yanğında Təşəbbüskarın heç bir təqsiri və ya səhvi olmamışdır.

III. Planın hissələri

A. Üz qabığı

1. Üz qabığı Plana daxil edilməli olan hissələrdəndir. Komandalar bu səhifənin aşağısında komanda nömrələri ilə yanaşı, Planın Təşəbbüskar, yoxsa Cavabverən mövqeyindən yazıldığını göstərməyi unutmamalıdırlar. Məsələn, aşağıdakı nümunə üz səhifəsində bu işarə 9C-dir (9 nömrəli komandanın cavabverən mövqeyindən yazılmış Planı).

XOYSKI MEDIASIYA MÜSABİQƏSİ

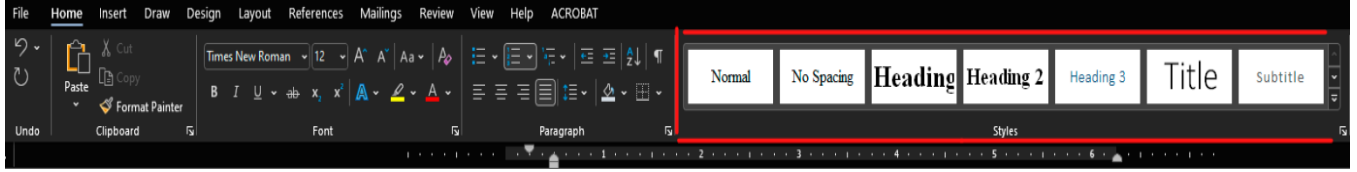


CAVABVERƏN PLANI
Tərəfin adı
9C
GG.AA.2024
(tarix)

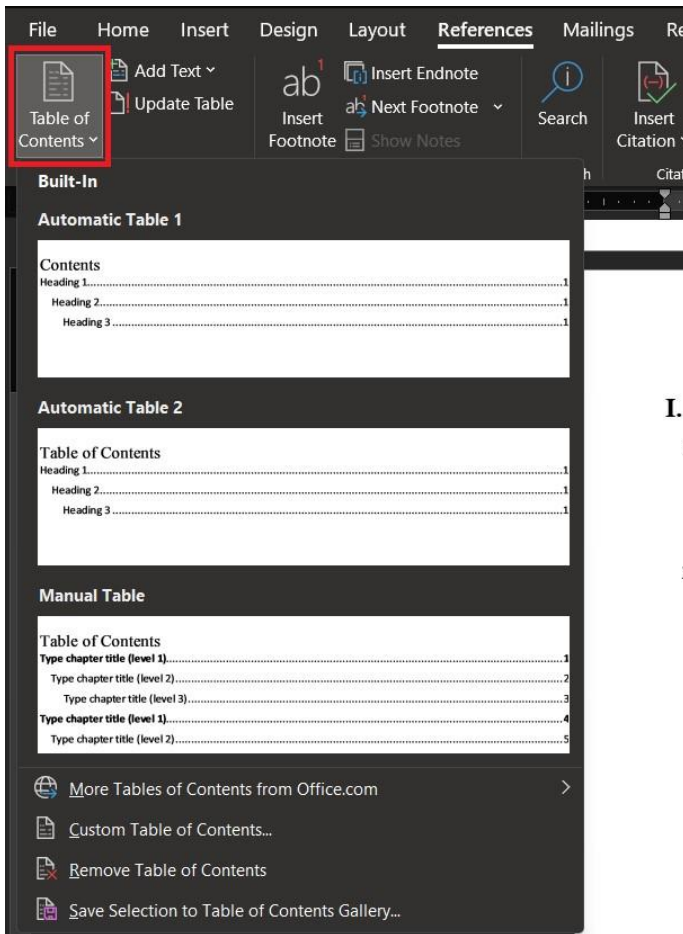
2. Komandalar tərəflərin adlarını Problemə nəzər salmaqla müəyyən edirlər. Tarix hissəsində isə Planın Müsabiqə koordinatorlarına göndərildiyi tarix qeyd edilir.

B. Mündəricat

1. Mündəricatın Plana daha rahat şəkildə daxil edilməsi və lazım olduğu təqdirdə avtomatik yenilənməsi üçün Microsoft Word və ya başqa mətn proqramının üslub və başlıq (*heading*) funksiyalarından istifadə etmək məsləhət görülür:



2. Belə ki, proqram başlıq kimi işarələnmiş mətnləri mündəricat formasında indeksləyə bilər. Microsoft Word proqramında bunun üçün aşağıdakı hissədən istifadə etmək lazımdır:

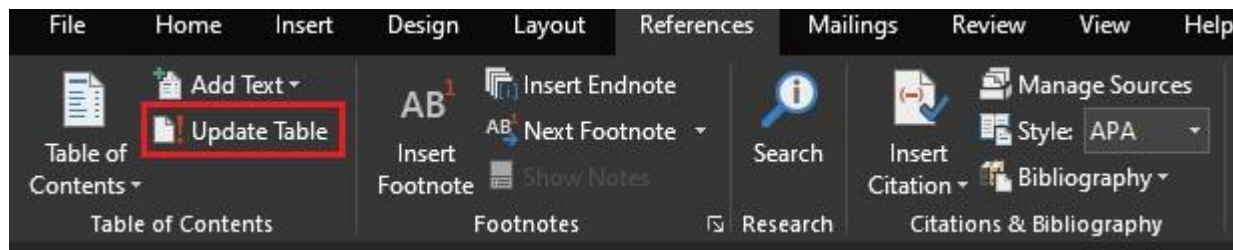


3. Nümunə mündəricat bölməsi aşağıdakı kimidir:

MÜNDƏRİCAT

İstifadə olunmuş mənbələr	2
Mübahisənin xülasəsi	2
İrəli sürülən məsələlər	2
Tərəfin maraqları.....	3
Təkliflər.....	3
Razılışmaya Ən Yaxşı Alternativ (<i>BATNA</i>).....	3
Qarşı tərəfin mümkün maraqları	4
Mediasiya strategiyası.....	4

4. Mündəricatı Planı tamamladıqdan sonra yeniləmək lazımdır. Bunun üçün *Word*-də alətlər panelindəki *References* bölməsindən *Update table* seçimini kilikləmək lazımdır. Aşağıdakı şəklə diqqət yetirin:



C. İstifadə olunmuş mənbələr

1. Burada plan yazarkən istifadə edilən qanunvericilik, məhkəmə işlərini, doktrinal mənbələri və istifadə etdiyiniz digər etibarlı mənbələr qeyd edilir. Mənbələrin adları tam və anlaşıqlı olmalıdır. Hansı mənbələrin etibarlı olması kimi suallara cavab tapmaq üçün Bakı Dövlət Universiteti Tələbə Hüquq Jurnalının Məqalə Tələblərindəki qaydalara baxmağınız tövsiyə olunur: <http://lr.bsulawss.org/submission/policy>

2. Bu hissə aşağıdakı kimidir:

Mənbələr

1. Azərbaycan Respublikası Mülki Məcəlləsi (337, 339, 491.3, 421.2, 422.1, ...);
2. “Mediasiya haqqında” Azərbaycan Respublikası Qanunu (1.0.9; 3.2);
3. ...

D. Mübahisənin xülasəsi

1. Bu hissə Planda təqdim olunacaq məsələlər üçün giriş xarakteri daşıyır. Xülasədə qeyd olunan məsələlərin hər biri “Tərəfin maraqları” hissəsində aydınlaşdırılır və əsaslandırılması aparılır. Xülasə hissəsinin mümkün qədər lakonik olması tövsiyə edilir
2. Nümunə üçün aşağıdakı mətnə baxa bilərsiniz:

1. “Aybənz” Restoranının sahibi Fərman restoran xidmətlərini xərclərin azalacağı və sifarişlərin qəbulu prosesinin sürətlənəcəyi düşüncəsi ilə rəqəmsallaşdırmaq qərarına gəlir. Bu məqsədlə, “Super İT” MMC-nin direktoru Aqşin ilə razılaşır.
2. Tərəflər müxtəlif modullar üzrə əməliyyatların aparılması barədə razılaşır. Müqaviləyə əsasən modullar müqavilə imzalandığı tarixdən etibarən 3 ay ərzində hazırlanıb təhvil verilməli, 30 000 (otuz min) manat xidmət haqqının 50%-nin əvvəlcədən avans olaraq ödənilməli, qalan vəsait işlər tamamlandıqdan sonra ödənilməlidir.
3. ...

E. İrəli sürülən məsələlər

1. Bu hissədə tərəfin mövqeyindən mübahisəyə səbəb olan məsələlər qeyd olunur.
2. Nümunə üçün aşağıdakı mətnə diqqət yetirin:

Fərman sözügedən tədbirlərin həyata keçirilməsinin xidmətlərin keyfiyyətinə müsbət təsiri edəcəyi ilə yanaşı, əmək haqqı və digər xərcləri 30 000 (otuz min) manatdan çox olan ən azı 2 işçini əvəz edəcəyini düşünür. Bu səbəblə də proqram təminatına qoyulan sərmayənin 1 il ərzində özünü doğruldacağını düşünsə də nəticə onun gözlədiyi kimi olmur. Müqavilədə sadalanan xidmətlərin elektronlaşdırılması, xidmət haqqından əlavə onların və modulların təsviri ilə bağlı məlumat qeyd edilmir. Nəticədə, tərəflər arasında narazılıq yaranır. 1-ci, 2-ci, 6-cı modulların işlək olub-olmamasını müəyyən etmək mümkün olmur. Satılan yeməklər bitəndə həmin yeməklərin sifarişlərinin qəbulu avtomatik dayandırılması əməliyyatı barəsində də tərəflər arasında mübahisə yaranır. Tərəflər 15.09.22 tarixində müqavilə bağlamışlar və 3 ay ərzində Aqşinin modulları təhvil verməsi barəsində razılığa gəlmişlər. Ancaq Aqşin modulları 15.03.23 tarixində hazır etmişdir ki, bu da müqavilədə qeyd olunan müddətin xeyli gecikdirilməsinə səbəb olmuşdur.

F. Tərəfin maraqları

1. Bu hissə Planın əsas hissələrindəndir. Burada Problemdə qoyulmuş məsələlər, yəni xülasədə qeyd olunan başlıqlar üzrə əsaslandırma aparılır.
2. Nümunə kimi sadə əsaslandırma mətninə aşağıda baxa bilərsiniz:

Fərman mediasiyaya aşağıdakı maraqlarla gəlir:

1. Qeyd olunan modulların yazılması və xidmətlərin rəqəmsallaşdırılmasının mümkün qədər Fərmanın büdcəsinə uyğun şəkildə həyata keçirilməsi;
2. Xərclərin müəyyən məbləğin üzərinə çıxması;
3. Tərəflərin bağladığı müqavilədən irəli gələn münasibətlərə xitam verilməsi və yeni şirkətlə müqavilənin bağlanması;
4. Aqşinin öz öhdəliklərini düzgün və vaxtında həyata keçirməməsi səbəbilə ona ödənilən xərclərin geri qaytarılması.

G. Təkliflər

1. Bu hissədə Tərəfin maraqlarında qeyd edilən məsələlərlə əlaqəli mediasiyada irəli sürülən təkliflər qeyd olunur. Nümunə kimi aşağıdakı qeyd olunan təkliflərə diqqət yetirin:

1. Müqavilənin etibarsız sayılması barədə və ya “Super İT” MMC-nin müqavilə üzrə öhdəliklərini vaxtında icra etmədiyi üçün ona birtərəfli qaydada xitam verilməsi barədə tərəflər arasında razılığa gəlin;
2. Avans olaraq ödənilmiş 15 000 (on beş min) manat vəsaitin və həmin vəsaitin üzərinə uçot dərəcəsi ilə hesablanmış faizin ödənilməsi barədə razılığa gəlin;
3. Avansın ödənilməsi forması tərəflərin qarşılıqlı razılığı əsasında müəyyənləşdirilsin.

H. Razılaşmaya ən yaxşı alternativ (BATNA)

1. Razılaşmaya ən yaxşı alternativ (*Best alternative to negotiated agreement*) mediasiya uğurla nəticələnməzsə, atacağınız addımlardır. BATNA tərəfin ehtiyat seçimi olmaqla digər tərəfə sizin başqa alternativləriniz olduğunu göstərərək danışıqlarda sizə üstünlük qazandırır.
2. Nümunə üçün aşağıdakı mətnə diqqət yetirin:

Əgər mediasiya uğursuz olarsa, Fərman aşağıdakı addımları atacaq:

1. Aqşinin müqavilə şərtlərini yerinə yetirmədiyini əsas gətirərək müqavilənin etibarsız sayılması üçün məhkəməyə müraciət edəcək. Beləliklə, ödənilmiş 15 000 AZN avans məbləğini geri alacaq;
2. ...

I. Qarşı tərəfin mümkün maraqları

1. Bu hissə Tərəfin maraqları hissəsinin əksidir. Belə ki, tərəf mediasiyada qarşı tərəfin maraqlarını əvvəlcədən hesablaşmaqla öz təkliflərini və strategiyasını daha uğurlu planlaya bilər.
2. Beləliklə, bu hissədə qarşı tərəfin potensial maraqları qeyd edilir. Nümunə üçün aşağıda qeyd olunan mətnə nəzər sala bilərsiniz:

Aqşin mediasiyaya bu maraqlarla gələ bilər:

1. Müqavilə üzrə nəzərdə tutulmuş ödənişi almaq;
2. Quraşdırdığı və işlək olduğu qeyd olunan modullar üzrə işini qarşı tərəfin qəbul etməsi;
3. Mediasiyada razılığa gəlməklə öz reputasiyasına dəyər biləcək zərərin qarşısının alınması;
4. ...

J. Mediasiya strategiyası

1. Yekunda Tərəfin mediasiyada həyata keçirəcəyi strategiya ilə bağlı qısa məlumat verilir. Burada Təkliflər hissəsində qeyd olunanlar sonda ümumiləşdirilərək qeyd oluna bilər. Aşağıdakı mətn mediasiya strategiyası ilə bağlı nümunədir:

Açılış nitqi ərzində Fərman və onun nümayəndəsi Fərmanın maraqlarını və məsələni anlama yolunu açıq şəkildə qeyd edəcək, təklifləri müzakirə edəcəkdir. Mediasiya prosesi ərzində cavabverən tərəf mediatorla birlikdə işləyərək məsələnin mümkün həll yollarını ciddi şəkildə nəzərdən keçirəcəkdir. Məsələnin ən uyğun çıxış yolunun tapılması, mübahisənin mediasiya prosesində həll olunması və barışıqna nail olmaq üçün Fərman və onun nümayəndəsi maksimal dərəcədə çalışılacaqdır.