

Mühazirə 13.

Sahibkarlıq fəaliyyətində tərəfdaşlıq mexanizmləri

Plan:

- 1. Sahibkarlıq fəaliyyətində tərəfdaşlığın məzmunu*
- 2. İstehsal sahəsində tərəfdaşlıq formaları*
- 3. Əmtəə mübadiləsi sahəsində tərəfdaşlıq formaları*
- 4. Maliyyə sahəsində tərəfdaşlıq formaları*
- 5. Sahibkarlıq müqaviləsi*

İstifadə edilmiş ədəbiyyat siyahısı

1. Ş.Ə.Səmədzadə, V.R.Musayev. İ.Z.Seyfullayev. Sahibkarlığın əsasları. Dərslük. Bakı 2010
2. F.H.Abbasov, R.A.Quliyev. Sahibkarlığın əsasları. Dərslük. Bakı 2012.
3. A.H.Tağıyev, S.A.Fərzəliyev. Biznesin təşkili və idarə edilməsi. Sumqayıt 2007.
4. Qreqori Mənküyu “Ekonomiksin əsasları” Harvard Universiteti. Tərcümə 2010.
5. V.R.Musayev, İ.Z.Seyfullayev “Sahibkarlığın əsasları”. Bakı 2000.
6. V.Niftullayev “Sahibkarlığın əsasları”. Bakı 2002.

1.Sahibkarlıq fəaliyyətində tərəfdaşlığın məzmunu

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində müstəqil sahibkarların fəaliyyəti əsasən üç istiqamətdə qurulur:

- 1.Bazarla əlaqələrin qurulması.
- 2.Tərəfdaşlarla əlaqələrin qurulması.
- 3.İstehsalın idarə edilməsi.

Bazarda əlaqələrin qurulması “Marketinq” fənninin, istehsalın idarə edilməsi isə “Menecment” fənninin tədqiqat obyektlərinə daxil olduqlarından bu mövzuda biz yalnız tərəfdaşlarla əlaqələrin formaları və onların qurulması mexanizmlərini öyrənəcəyik.

Sahibkarlıq fəaliyyətində tərəfdaşlıq dedikdə sahibkarın öz ideyasını həyata keçirməsi üçün lazım olan istehsal ehtiyatlarını (fiziki ehtiyatlar, kapital, işçi qüvvəsi, biliklər və infrastruktur) istehsal edib təklif edən və ya onun hazır məhsulunun konkret bazarlarda satışını təşkil edə bilən müstəqil sahibkarlar (təsərrüfat subyektləri) nəzərdə tutulur. Nümunə üçün, sənaye məhsulları istehsalının ümumi texnoloji prosesinin əsas mərhələlərini nəzərdən keçirək:

1.Tələb olunan xammalın əldə edilməsi üçün faydalı qazıntıların hasilatı və ya onların süni yolla əldə edilməsi üçün istehsal sahələrinin qurulması.

2.Əldə edilən xammalın emalı və lazımı formaya salınması (bu işlər əsasən metallurgiya və ya kimya sənayesində yerinə yetirilir);

3.Hazır materialların emalı və yığma prosesi.

Tərəfdaşlıq əlaqələri iki və ya daha çox sahibkar arasında yaradılan, onların fəaliyyətlərinin pul və ya əmtəə şəkilində olan nəticələrinin mübadiləsi vasitəsi ilə nəzərdə tutduqları məqsədə nail olmağa (mənfəət əldə etməyə) imkan verən və müqavilə əsasında formalaşan iqtisadi münasibətlərdir.

Tərəfdaşlıq əlaqələrinin formalarını sahibkarlıq fəaliyyətinin dörd mühim sahəsi üzrə qruplaşdırmaq olar:

- 1.İstehsal sahəsində tərəfdaşlıq;
- 2.Əmtəə mübadiləsi sahəsində tərəfdaşlıq;
- 3.Ticarətdə tərəfdaşlıq;
- 4.Maliyyə sahəsində tərəfdaşlıq.

Tərəfdaşlıq əlaqələrinin yaradılması mexanizminin əsas elementi sahibkarlıq sazişidir. Sahibkarlıq sazişi dedikdə, iqtisadi xarakterli məqsədlərə nail olmaq üçün iki və daha çox sahibkarın öz söylərini birləşdirməsi və ya fəaliyyət nəticələrinin mübadiləsi üzrə razılaşmaları nəzərdə tutulur.

2.İstehsal sahəsində tərəfdaşlıq formaları

İstehsal sahəsində tərəfdaşlıq istehsal prosesinin və son nəticənin əldə edilməsinin xüsusiyyətləri ilə şərtlənən uzunmüddətliliyi ilə səciyyələnir.

İstehsal sahəsində tərəfdaşlıq əlaqələrinin çoxsaylı formalarından daha geniş yayılmışlarını xüsusi qeyd edək:

- 1)İstehsal kooperasiyası;
- 2)Lizinq;
- 3)Françayzinq;
- 4)Lisenziyalaşdırma;
- 5)Layihə üzrə maliyyələşdirmə.

İstehsal kooperasiyası əməkdaşlığın elə formasıdır ki, bu zaman hər bir tərəfdaş vahid istehsal prosesi çərçivəsində öz öhdəliklərinə düşən işləri həyata keçirir.

Lizinq icarə və icarə münasibətlərinin xüsusi növüdür. Bu zaman icarə obyektini kimi adətən avadanlıq iştirak edir. Lizinq yalnız müəyyən ödəmə şərtləri ilə avadanlığın müvəqqəti istifadəyə verilməsi deyil, həmçinin müqavilə müddətinin başa çatmasından sonra bu avadanlığın icarəyə satılması imkanlarını da nəzərdə tutan əmlak münasibətləri formasıdır.

Françayzinq istehsal sahəsində geniş yayılmış tərəfdaşlıq formasıdır. Bu əlaqə formasında iki subyekt çıxış edir.

1.**Françayzer** – alıcılar arasında nüfuzu olan, böyük elmi-texniki potensiala və iri maliyyə ehtiyatlarına malik olan müəssisələr.

2.**Operator** - təsərrüfat fəaliyyətinin nəticələrinə görə tam məsuliyyət daşıyan, hüquqi şəxs statusuna malik müstəqil istehsal müəssisələri. Françayzinq müqaviləsinin bağlanması zamanı tərəflər üzərinə düşən əsas məsuliyyətlər aşağıdakılardır:

- 1)Françayzer üçün:
 - Avadanlıqla təmin etmək;
 - texnologiya ilə təminat;
 - xammal və materiallarla təminat;
 - işçilərin hazırlanması və ixtisas səviyyələrinin artırılması;
 - mühasibat üzrə xidmətlər və s.

2) Operator üzərinə düşən məsuliyyətlər:

- françayzer tərəfindən məhsulların keyfiyyətinə qoyulmuş tələblərə riayət etmək;
- məhsulun qablaşdırılmasına, satışına və satışdan sonrakı xidmətinə qoyulan tələblərə riayət etmək.

Lisenzialaşdırma. Bu əlaqə formasında 2 subyekt iştirak edir:

1) Lisenzialar - hər hansı ticarət markasına, texnologiyaya, patentə və ya mülkiyyət növünə sahiblik hüququ olan fiziki və ya hüquqi şəxs.

2) Lisenziat – göstərilən hüquqları lisenzialardan daimi və müvəqqəti əsaslarla müəyyən olunmuş ödənc miqdarı müqabilində icarəyə götürən fiziki və hüquqi şəxs.

Lisenzialaşdırma zamanı ötürülən hüquqlara aşağıdakılar aid olunurlar:

1. istehsal texnologiyasından istifadə hüququ;
2. əmtəə nişanlarından istifadə hüququ;
3. patent;
4. ticarət sirri.

Lahiyyə üzrə maliyələşdirmə formalı tərəfdaşlıq aşağıdakı hallarda mövcud olur:

1. Müəssisə ikinci müəssisənin sahibkarlıq layihəsini maliyələşdirməyi, ikinci müəssisə isə bi layihəni tələb olunan qaydada və formada həyata keçirməyi öz üzərinə götürür.

2. Hazır sahibkarlıq layihəsi olan bir müəssisə ikinci müəssisəyə bu layihənin həyata keçirilməsini təklif edir və layihəni maliyələşdirməyi də öz üzərinə götürür.

Hər iki halda ikinci müəssisə maliyələşdirmə məbləğini geri qaytarmağı öhdəsinə götürür və istehsal obyektinə mülkiyyət hüququnu həmişə özündə saxlayır.

3. Əmtəə mübadiləsi sahəsində tərəfdaşlıq formaları

Əmtəə mübadiləsi əməliyyatları zamanı sahibkarlar arasında hesablaşmalarda pulla hesablaşmalar istisna olunur. Bu əməkdaşlıq formasını adətən qarşılıqlı ticarət kimi də adlandırırlar. Əmtəə mübadiləsi əməliyyatları növlərinə aşağıdakılar aiddir:

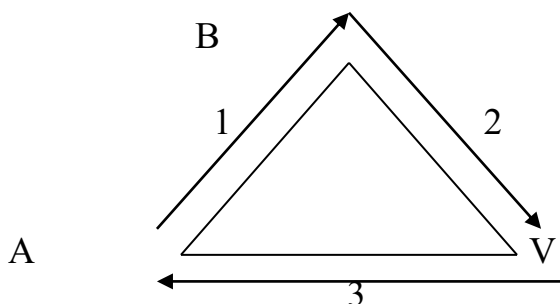
1. barter
2. qarşılıqlı təhcizat
3. kommersiya üçbucağı

Barter aşağıdakı şərtləri nəzərdə tutan əmtəə mübadiləsi sazişidir:

- 1) mübadilə olunacaq əmtəələrin dəqiqləşdirilməsi;
- 2) əmtəələrin mübadilə olunacaq miqdarının müəyyən olunması.

Qarşılıqlı təhcizat barterdən onunla fərqlənir ki, bir sahibkarın digər sahibkara verdiyi məhsulun növü bilinir, ikinci sahibkarın aldığı məhsula görə ödəməli olduğu məhsul isə əvvəlcədən müəyyən olunmur. (sonradan müqavilə əlavə ilə dəqiqləşdirilir).

Kommersiya üçbucağı aşağıdakı sxem üzrə həyata keçirilir.



- 1 – A sahibkarı B sahibkarına müəyyən məhsulu göndərir.
- 2 – B sahibkarı A sahibkarı maraqlandıran məhsula malik olan V sahibkara aldığı məhsulun dəyəri müqabilində lazım olan məhsulu göndərir.
- 3 – V sahibkar A sahibkarına tələb olunan məhsulu göndərir.

Ticarət sahəsində sazişlərin aşağıdakı formaları mövcuddur:

- 1)adi alqı satqı sazişləri;
- 2)müvəqqəti dövr üçün nəzərdə tutulan ticarət sazişləri;
- 3)məhsulun alıcıya çatdırılması nəzərdə tutulan ticarət sazişləri;
- 4)SPOT - mövcud olan məhsulun qiymətinin dərhal ödənilməsi və alıcıya çatdırılmasını nəzərdə tutan saziş;
- 5)Məhsulun idxalı üzrə sazişlər (məhsulun yerli tərəfdaşa çatdırılması üçün xarici tərəfdaşdan alınması);
- 6)reeksport üzrə sazişlər (tərəfdaşlardan birinin başqa ölkədə olan tərəfdaşlardan məhsulu alaraq, üçüncü ölkədən olan tərəfdaşlara çatdırılması);
- 7)İxrac üzrə sazişlər.

4.Maliyyə sahəsində tərəfdaşlıq formaları

Sahibkarın maliyyə sahəsindəki tərəfdaşlığının ən geniş yayılmış formaları kimi faktoringi və kommersiya transfertini göstərmək olar.

Faktoring əməliyyatları sahibkarlar arasında hesablaşmalar zamanı istifadə olunur. Bu əməliyyatlar aşağıdakı hallarda tətbiq olunur:

- 1)Bir sahibkar digərindən əmtəni alır, lakin həmin anda onun dəyərini ödəyə bilmir;
- 2)Bir sahibkar digərinə əmtəni göndərir və alıcı sahibkara ödəmə üçün müəyyən müddət möhlət verir.

Hər iki halda faktor firma müəyyən ödəmələr şərti ilə satıcının haqqını ödəyir. Nümunə üçün bir sahibkar öz tərəfdaşlarından birinə əmtəə satır və ona ödəmə üçün 3 ay vaxt verməli olur. Deməli həmin müddət ərzində sahibkarın müəyyən məbləğdə pul vəsaiti dövriyyədə iştirak etməyərək qazanc gətirməyəcək. Belə halda sahibkar qiymətdə müəyyən güzəştlər etməklə öz vəsaitini faktor firmadan ala bilər. Faktor firma isə ödəmə müddəti bitdikdən sonra satılmış əmtənin tam dəyərini alıcı sahibkardan alır.

5.Sahibkarlıq müqaviləsi

Sahibkarlıq müqaviləsi sahibkarlıq sazişinin yazılı forması olaraq özündə sahibkarların razılaşma predmetini, öhdəlik və hüquqlarını, həmçinin müqavilənin pozulması nəticələrini əks etdirir. Sahibkarlıq müqaviləsi sahibkarlar arasında yaranan narazılıqların həllində əsas sənəd hesab olunur. Müqavilənin tərəflərə verdiyi hüquqlar və öhdəliklər təsərrüfat hüququnun xüsusi bir hissəsinin – müqavilə hüququnun predmetidir.

Sahibkarlıqda iki müqavilə növündən istifadə olunur:

- təsis müqaviləsi;
- təsərrüfat müqaviləsi.

Təsis müqaviləsi bir neçə fiziki və ya hüquqi şəxsin konkret sahibkarlıq ideyasını həyata keçirmək üçün yeni müəssisənin yaradılması haqqında razılaşmalarını göstərən yazılı

sənəddir. Belə müəssisələrin yaradılmasında ilkin və əsas müqavilə rolunda nizamnaməni göstərmək olar. Müəssisənin nizamnaməsində aşağıdakı elementlər əks edilməlidir:

- 1) Müəssisənin adı
- 2) Yerləşdiyi ünvan
- 3) Müəssisənin fəaliyyət istiqaməti
- 4) Əsas kapitalın miqdarı
- 5) Səhmlərin nominal qiyməti (əgər müəssisə səhmdar cəmiyyət-dirsə) və ya hər bir təsisçinin payının miqdarı
- 6) əldə olan mənfəətin bölünməsi qaydası
- 7) idarə etmə orqanları haqqında təlimatlar.

Müəssisənin nizamnamə fondu onun təsisçiləri tərəfindən verilən maddi və pul ehtiyatlarından formalaşır. Müəssisənin nizamnamə fondu müxtəlif mənbələr hesabına artırıla bilər. Bu mənbələrə əldə edilən mənfəətin kapitallaşdırılacaq hissələrini, müxtəlif hədiyyələri və s. aid etmək olar. Nizamnamə fondunun artırılması haqqında hər bir məlumat xüsusi qeydiyyat tələb edir. Müəssisələrin nizamnaməsi (təsisçilər tərəfindən imza edilmiş və notarius tərəfindən təsdiq edilmiş) mütləq dövlət qeydiyyatından keçirilməlidir. Bu qeydiyyat müəssisələrə müəyyən hüquqi normalar və öhdəliklər verir.

Təsərrüfat müqaviləsi sahibkarlıq fəaliyyətinin həyata keçirilməsi üçün tərəflərin razılaşmasını göstərən yazılı sənəddir. Bu müqavilə nəzərdə tutulan səmərəni əldə etmək üçün tərəflərin öhdəlikləri və məsuliyyətlərini göstərən sənəddir. Təsərrüfat müqaviləsi adətən 3 əsas hissədən ibarət olur:

1. Preambula (giriş)
2. Əsas hissə
3. Yekun hissə

Preambula müqaviləyə giriş olmaqla özündə aşağıdakıları əks etdirir:

- müqavilənin adı;
- müqavilənin bağlanma yeri və vaxtı (bəzi müqavilələrdə bu yekun hissədə göstərilir);
- müqavilənin məzmununda göstərilən şərtlərə uyğun olaraq onun bağlanması faktının qeyd edilməsi;

— müqavilə bağlayan tərəflərin göstərilməsi (bu zaman məhsulun satıcısı və ya ötürücüsü birinci tərəf məhsulu alan və ya qəbul edən isə ikinci tərəf adlanır).

Təsərrüfat müqaviləsinin subyektiviyyətində yalnız hüquqi şəxsiyyətləri olan vətəndaşlar və ya hüquqi şəxslər iştirak edə bilərlər.

Təsərrüfat müqaviləsinin əsas hissəsi xüsusi və ümumi şərtlərdən ibarətdir.

Təsərrüfat müqavilələrinin xüsusi şərtlərinə aşağıdakılar aid olunurlar:

- müqavilənin predmeti;
- məhsulun keyfiyyəti;
- məhsulun qiyməti, ona əlavələr və ya güzəştlər;
- təchizatın əsas şərtləri (vaxtı, yeri və vasitələri);
- ödəmə formaları;
- məhsulun markalanması və qablaşdırılması;
- məhsulun təhvil-təslim formaları;
- tərəflərin məsuliyyətləri;
- qadağan olunan hallar.

Təsərrüfat müqavilələrinin ümumi şərtlərinə aşağıdakılar aid olunurlar:

1. Arbitraj qaydaları

2. Fors-majör müqavilənin yekun hissəsində aşağıdakılar göstərilir:

— tərəflərin hüquqi ünvanları;

— müqavilənin ayrılmaz hissələri hesab olunan əlavələr;

— tərəflərin imzası;

— müqavilənin bağlanma yeri və vaxtı (əgər bu, müqavilənin girişində göstərilməyibsə).

Praktikada sahibkarlıq fəaliyyətinin hər hansı sahəsinə və ya tərəfdaşlıq əlaqələrinin qurulmasına aid olan müqavilələr öz məzmunu ilə fərqlənsələrdə müəyyən standartlar üzrə tərtib olunurlar. Müqavilələrin bağlanması zamanı sahibkar öz diqqətini iki əsas istiqamətdə cəmləşdirməlidir:

- Tərəfdaşlarla danışıqlar prosesinin psixoloji cəhətlərinin müəyyən edilməsi.

- Müqavilənin hər bir şərtinin konkret ifadə edilməsi (sazişin məqsədi təhlilinə əsaslanaraq)