

MÖVZU 7

REGIONDA SAHİBKARLIĞIN İNKİŞAFI

7.1. Sahibkarlıq fəaliyyətinin regional istiqamətləri

7.2. Sahibkarlıq fəaliyyətinin hüquqi tənzimlənməsi

7.3. Xüsusi və kollektiv biznesin təşkili formaları və metodları

7.4. Sahibkarlığın idarə edilməsinin çevik strukturları

7.5. Sahibkarlıq fəaliyyətində rəqabət

7.1. Sahibkarlıq fəaliyyətinin regional istiqamətləri

Ölkə başçısının hayata keçirdiyi tədbirlər nəticəsində Azərbaycanı siyasi, iqtisadi, sosial sahədə sabitlik yaranmış, aparılan xarici iqtisadi siyasət isə ölkədə beynəlxalq iqtisadi əlaqələrin bərpasına səbəb olmuşdur. Bütün bunların nəticəsidir ki, istər MDB, istərsə digər dövlətlərlə respublikanın iqtisadi əlaqələri sağlamlaşmağa başlamışdır. Son illərdə xarici ticarət dövriyyəsində də müsbət dəyişikliklər baş vermişdir. Əvvəlki illərlə müqayisədə xarici ticarət dövriyyəsində ixracın xüsusi çəkisi xeyli artmışdır.

Digər tərəfdən iqtisadi islahatların aparılması da sürətlənib. Aqrar sahədə bu iş daha sürətlə gedir, sənaye müəssisələrinin mülkiyyət forması dəyişdirilir.

Bütün bu proseslər respublikada sahibkarlığın inkişafına geniş imkanlar açır, bazar iqtisadiyyatının təşəkkül tapma-sına imkan yaradır.

Ümumiyyətlə, sahibkarlıq iqtisadi inkişafın mühüm amilidir. Odur ki, təsərrüfatçılığın bu formasının inkişaf etməsinin Azərbaycan iqtisadiyyatının tənzimlənməsində müstəsna rol ola bilər.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində öz iqtisadiyyatlarını inkişaf etdirən dünya ölkələrinin təcrübəsi göstərir ki, sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafı üçün mütləq mülkiyyət forması dəyişdirilməlidir. Bu proses isə artıq respublikada gedir və qarışıq iqtisadiyyatın bərqərar olmasına, sərbəst iqtisadi fəallıq üçün şərait yaradır.

İllər boyu Azərbaycan potensial resurslarından heç də lazımı səviyyədə istifadə edə bilməmişdir. Bir çox qiymətli xammal ilkin emal-dan sonra son məhsula çatdırılmaq üçün keçmiş ittifaqın ayrı-ayrı respublika və ölkələrinə göndərilmiş və son nəticədə əldə edilən küllü miqdarda gəlirin cüzi hissəsi Azərbaycana verilmişdir.

Respublikada mövcud olan yeraltı, yerüstü mineral və qeyri-mineral resurslar, əhəmiyyətli dərman bitkiləri, kənd təsərrüfatı məhsullarının inkişaf etdirilməsi və nəhayət, mülkiyyət formasının dəyişdirilməsi burada sahibkarlıq üçün geniş imkanlar açır, xüsusən də respublikanın ayrı-ayrı bölgələrində - Quba-Xaçmaz, Lankaran-As-tara və Naxçıvan MR-nı göstərmək olar. Bu bölgələrdə bütün imkanlar var ki, sahibkarlıq, xüsusilə də onun kiçik formaları inkişaf etsin.

Belə ki, kiçik sahibkarlığın inkişafının ölkə iqtisadiyyatında bir çox üstünlükləri vardır. Burada kapitalın az sərfi, bazar konstruksiya-sının çevikliyi, kəskin rəqabət şəraitində fəaliyyət, təsərrüfat fəaliyyətinin böyük risklə bağlılığı mövcuddur.

Bu baxımdan qeyd etmək olar ki, 60-cı illərdə Avropa ölkələri kiçik sahibkarlığa perspektivsiz bölmə kimi baxırdısa, artıq 1982-ci ildə bu xüsusiyyətlərə görə kiçik sahibkarlığa münasibət tam dəyişmişdir. Bunu İngiltərə və Fransa'nın təmsilində də görmək olar. Məsələn, İngiltərədə yeni yaradılan iş yerlərinin təqribən yarısı kiçik sahibkarlığın payına düşür. Qonşu Türkiyə dövlətində də bu struktur bölməsinin inkişafına xüsusi fikir verilir. Belə ki, ölkənin ümumi məhsulunun 40%-ə qədər kiçik müəssisələrin payına düşür.

Kapital qoyuluşuna gəldikdə isə ümumi investisiya qoyuluşu-nun Almaniyada 44%-i, ABŞ-da 38-i, Koreyada 35,7%-i kiçik sahibkarlığın payına düşür. Qeyd etmək lazımdır ki, sahibkarlığın müxtəlif formaları vardır. Mövcud dövr üçün respublikanın bölgələrində sahibkarlığın kommersiya formasına nisbətən istehsal sahəsində inkişafı daha vacibdir. Çünki əksər regionlarda xalq istehlakı mallarına böyük tələbat vardır. Bu tələbatın mövcudluğu digər tərəfdən həmin bölgələrdə istehlak bazarının formalaşmasının zəruriliyini irəli sürür. Bu isə istehsal üzrə kiçik sahibkarlığın inkişafı yolu ilə əldə edilə bilər.

Sahibkarlığın inkişafının digər üstün cəhətləri də vardır. Daha doğrusu, bu struktur bölməsinin inkişafı istənilən bölgədə həm büdcəni sağlamlaşdırar, həm də infrastrukturun inkişafı üçün şərait yarada bilər. Infrastrukturun inkişafı isə bazar iqtisadiyyatı münasibətlərinin yaranması və müəşəkkil fəaliyyəti üçün zəruridir.

Bir halı qeyd etmək lazımdır ki, hal-hazırda respublika bölgələrində həm maliyyə vəziyyəti, həm də əhəlinin iqtisadi vəziyyəti bir o qədər yaxşı deyildir. Belə bir vəziyyətdən çıxmaq üçün xarici investisiyaya geniş yer vermək lazımdır. Buna imkan var, çünki respublikaya xarici investorların marağı böyükdür.

Yekun olaraq deyə bilərik ki, sahibkarlığın respublikada inkişafı bir çox problemlərin həllinə kömək edə bilər.

Sahibkarlığın ictimaiyyət üçün əhəmiyyətindən bəhs edərək hələ o vaxtlar

A.Smit yazırdı: «O özünün şəxsi marağını, manfaatını izləyir, bu şəraitdə görünməz allarla... özünün xüsusi marağını izlə-məklə o, tez-tez cəmiyyətin mənafeyinə xidmət edir».

Müstəqil Azərbaycan dövlətinin strateji yolu iqtisadiyyatın bütün sahələrini sərbəst iqtisadiyyat prinsipləri əsasında qurmaq, səhəbkarlığı azad bazar iqtisadiyyatı tələblərinə uyğun inkişaf etdirmək yoludur. Bunun üçün dövlətin qarşısında duran yeni quruculuq problemlərindən birinin səhəbkarlığın formalaşması və inkişafı problemini uğurla başa çatdırmaq, sərbəst iqtisadiyyat prinsiplərini reallaşdırmaq lazımdır.

Səhəbkarlıq fəaliyyətinin növləri, təşəkkülü, inkişaf istiqamətləri, ölkənin iqtisadi və sosial inkişafında əhəmiyyəti bir sıra vətən və xarici ölkələrin iqtisadi mənbələrində geniş şərh edilmişdir. Lakin ölkələrin təbii coğrafi, etnik, demografik xüsusiyyətlərinin, istehsalın ixtisaslaşmasının səhəbkarlığın inkişafı prosesində nəzərə alınmasının zəruriliyi zəif tədqiq olunmuşdur.

Müxtəlif və mürəkkəb təbii-coğrafi, iqtisadi şəraitdə və ərazi təsərrüfat quruluşuna malik Azərbaycan Respublikası daxilində yaranmış ixtisaslaşmış rayonlar şəbəkəsinin xüsusiyyətlərini səhəbkarlığın inkişafında nəzərə almaq düzgün olardı. Məsələn, neft-qaz ehtiyatları və əlverişli coğrafi mövqeyi olan Abşeron rayonunda güclü yanacaq, eməledici sənaye sahələri, Xaçmaz iqtisadi rayonunda bağçılıq, tərəvəzçilik, heyvandarlıq və onların məhsullarının emalı əsasında mövcud olmuş aqrar-sənaye kompleksi, zəngin faydalı qazıntı (Daşkasan dəmir filizi və Zaylik alunit mədənləri, Xaçbulaq aş-qar əhəngi yataqları, Çirokidzar kükürd kolçedanı mədəni və s.), kurort və meşə sərvətlərinə, taxıl, üzüm və pambıq istehsalı imkanlarına malik Gəncə regionu və s.

Azərbaycanın Abşeron və Gəncə regionları müstəsna olmaqla qalan iqtisadi rayonların iqtisadi və sosial inkişafında kənd təsərrüfatı istehsalı mühüm rol oynayır. Odur ki, səhəbkarlıq fəaliyyətinin inkişafında belə regional xüsusiyyətləri mütləq nəzərə almaq lazımdır. Hal-hazırda təkcə Gəncə iqtisadi rayonunda Gəncə toxuculuq kombinatı - şərab zavodları və s. müəssisələrin demək olar ki, işləməməsinin başlıca səbəbi bilavasitə kənd təsərrüfatı istehsalında səhəbkarlığın inkişafında ixtisaslaşmanın nəzərdən qaçırılması, istehsalla emalın əlaqələndirilməməsidir.

Müəssisələrin kiçik, orta və iri qruplarına aid edilməsi əsasən işləyənlərin sayına görə həyata keçirilir. Mövcud təcrübəyə görə müəssisələr aşağıdakı qaydada təsnifləşdirilir.

ĞĞçilərin sayına görə müəssisələrin təsnifatı

Müəssisələrin sahə mənsubiyyəti	ĞĞçilərin sayına görə qruplaşdırma, (nəfərlə)		
	Kiçik	Orta	Ğri
Sənaye	50	51-300	300-dən çox
Nəqliyyat	15	16-75	76-dən çox
Tikinti	25	26-150	150-dən çox
Ticarət	10	11-50	50-dən çox
Xidmət	10	11-50	50-dən çox

Müəssisələrin təsnifləşdirilməsində onların sahə mənsubiyyəti mühüm rol oynayır. Belə ki, hər bir qrupda sənaye müəssisəsi ilə xidmət müəssisəsi arasında işləyənlərin say fərqi 5-6 dəfə, tikinti müəssisələrilə digər qruplar arasında isə 2 dəfəyə qədər fərq verir. Bu da qanunauyğundur, çünki istehsal xüsusiyyətləri, əhatə dairəsi vardır.

Kiçik müəssisələri əmək kollektivlərinin razılığı ilə mövcud müəssisələr, birliklər, təşkilatlar tərkibində bir neçə struktur vahidlər əsasında yaratmaq olar.

Belə olduqda kiçik müəssisələr təsisçi kimi çıxış edir. Kiçik müəssisənin nizamnamə kapitalının 15% əmək kollektivinə güzəştli şərtlərlə satılır. Onun qalan 85% isə pul auksionları, investisiya musa-biqələri və hərracları vasitəsilə satılır.

Kiçik müəssisənin nizamnaməsi təsisçilər tərəfindən təsdiq edilir. Nizamnamədə müəssisənin fəaliyyət növü, yerləşdiyi yer, sahibkarlıq fəaliyyət sahəsi və məqsədi, idarəetmə orqanı və nəzarət, onların təsir dairəsi, müəssisələrin mülkiyyətini yaratmaq qaydası, onun satın alınması, mənfəətin və gəlirlərin bölüşdürülməsi qaydası müəyyənləşdirilir.

Müəssisəni özəlləşdirmədən sonra dəstəklənməsi imkanını, özəl-ləşdirmə tələbini, qiymətli kağızlar bazarının strukturunu və digər bu kimi amilləri nəzərə almaqla Dövlət Əmlak Komitəsi kiçik müəssisənin nizamnamə kapitalının satış növlərinə görə bölüşdürülməsi haqqında qərar qəbul edir.

Kiçik müəssisələrin aşağıdakı qaydalar üzrə özəlləşdirilməsi nəzərdə tutulur:

- özəlləşdirmə barəsində ərizənin rəsmiləşdirilməsi;
- güzəştli abunə yazılışı olan şəxslər adından verilən etibarna-mənin notarial qaydada təsdiqi və rəsmiləşdirilməsi;
- Dövlət Əmlak Komitəsi tərəfindən müəssisənin özəlləşdirmə payının təsdiqi;

- müəssisənin nizamnamə kapitalının 15%-ni güzəştli şərtlə vakil edilmiş şəxsin adına rəsmiləşdirilməsi;

- müəssisənin nizamnamə kapitalının 85%-i pul auksionlarında, investisiya müsabiqə və hərəqlərində satışın təşkili.

Beləliklə, kiçik müəssisələrin yaradılması hüquqi şəxs rolunu oynayır, yəni onlar digər müəssisələr kimi müstəqildir. Kiçik müəssisələrdə təsisçilər arasında olan əlaqələr müqavilə əsasında idarə olu-nur.

Kiçik müəssisələrin təsisçiləri iri müəssisələrin yaranmasına, inkişafına və istehsal strukturunun təkmilləşdirilməsinə, ilkin vəsaitin toplanmasına, istehsal proseslərinin başlanmasına və onların samarlı fəaliyyət göstərmələrinə şəraiti yaratmalıdırlar.

Bütün səviyyələrdə, istər dövlət orqanları, istərsə də yerli orqanlar kiçik müəssisələrin yaranmasına, onların maddi-texniki təchizatına praktiki köməklik göstərməlidirlər. Bunun üçün baş istehsal sahələrini, istifadə olunmayan maşını, mexanizmi və avadanlıqları, yarımçıq qalmış tikinti obyekt və qurğuları kiçik müəssisələrin istifadəsinə verərək onların maddi bazasını möhkəmləndirməklə sahibkar-lığın formalaşmasına və inkişafına yeni imkanlar açmaq olar.

Kiçik müəssisələr və istehsal şəbəkəsi yaradılmasının əsas məsələlərindən biri respublikanın sərbəst iş qüvvəsinin samarlı istifadəsini təmin etməkdən ibarətdir. Bu məsələni yalnız respublikanın demo-qrafik xüsusiyyətlərini nəzərə almaqla həll etmək olar. Sərbəst işçi qüvvəsi istehsalatla birləşməklə bu gün Azərbaycan Respublikası və onun regionları üçün mühüm sosial-siyasi və iqtisadi məsələdir.

Lənkəran iqtisadi rayonuna da xüsusi diqqət vermək lazımdır. Bu iqtisadi rayonun tərkibinə respublikanın ən əlverişli dağ rayonları, həmçinin su basmış Xəzər sahilləri daxildir. Lənkəran mövcud əmək ehtiyatlarının sayına görə yalnız Abşeron iqtisadi rayo-nundan geri qalır. Əhalinin təbii artımı çox yüksəkdir. Naxçıvana xüsusi diqqət vermək lazımdır. Muxtar Respublikanın ərazisi təxminən Abşeron iqtisadi rayonunun ərazisinə bərabər olmasına baxmayaraq, əhalisi ondan 10 dəfə azdır. Naxçıvanda əmək ehtiyatları-nın, habelə tikintidə çalışanların xüsusi çəkisi orta respublika göstəricisindən aşağıdır. Muxtar Respublikanın uzaq və blokada şəraitində olmasını nəzərə alaraq sosial və istehsal infrastrukturunun kiçik və orta müəssisələrinin inkişafına xüsusi əhəmiyyət vermək lazımdır. Respublikanın rayonlarında iş yerlərinin yaradılması əhalinin iri və orta şəhərlərə axınının qarşısını alacaq, bununla da respublikanın regionları üzrə məhsuldar qüvvələrin bərabər yerləşməsinə şərait yaranacaqdır. Bu isə mövcud əmək ehtiyatlarından, əhalinin təkraristehsal xüsusiyyətlərindən, həmçinin mövcud xammal ehtiyatlarından və regionun

ümumi inkişaf seviyyasından asılıdır. Bunlarla yanaşı, birinci masala respublikanın rayonlarında naqliyyat şabakasının inkişaf etdirilmesidir ki, bunsuz iş yerləri yaratmaq üçün nazarda tutulmuş proqramı yerinə yetirmək mümkün deyildir. Bu tədbirlərin reallaşdırılması rayonlarda yerli ehtiyatlardan və əmək ehtiyatlarından tam istifadə etməyə imkan verəcəkdir. Təsərrüfatçılığının ölkə və dünya təcrübəsi göstərir ki, naqliyyat şabakasının

yarınması ilk marhalada xeyli asası vasait qoyuluşu talab edir. Lakin sonradan ödanilir va iqtisadiyyatda asası dayişiklik amala gahirir.

7.2. Sahibkarlıq faaliyyatinin hüquqi tanzimlanması

Sahibkarlıq adı altında vatandaşların manfaati va ya şahsi galiri-nin alda olunmasına yönalan, öz adından va ya hüquqi şahsin adın-dan va ya hüquqi şahsin hüquqi masuliyyati altında hayata keçirilan taşabbüslü faaliyyati başa düşülür. Sahibkar qanunla qadağan edil-mayan, amtaa istehsalı, kommersiya vasitaçiliyi, ticarat-tadarük, mas-lahatçilik va ya digar faaliyyati, elaca da qiymatli kağızlarla amaliy-yatlar daxil olmaqla istanilan növ tasarrüfat faaliyyatini hayata keçira bilar. Bu sahibkarlıq formaları vatandaşların mülkiyyati, elaca da qanuni asalarla alda edilen va istifada olunan amlak asasında hayata kecirilir.

Respublikamızda sahibkarlıq faaliyyatinin asaları Azarbaycan Respublikasının 1992-ci il tarixli «Sahibkarlıq faaliyyati haqqında» Qanunla reqlamentlaşir. Qanunda şahsi va ictimai taşabbüsün inkişafı üçün hüquqi asalar verilmiş, camiyyat va dövlət qarşısında sahibkar-lıq subyektlarının hüquq va cavabdehliyi müayyan edilmişdir. Sahibkarlıq subyektlarina fardi şahslar, sahmdar camayyatlari va digar bir-liklar aiddir.

Qanuna müvafiq olaraq sahibkarlıq faaliyyatinin har bir subyekti aşağıdakı hüquqlara malikdir:

- müassisaların tasis edilmesi va ya yenidan taşkil edilmesi yolu ila sahibkarlıq faaliyyatini başlamaq va aparmaq, elaca da müassisa-nin amlakının mülkiyyatçisi ila müqavila bağlamaq, bankların tasi-satlarında hesablar açmaq, bütün növ hesablaşma, kredit va kassa amaliyyatlarını hayata keçirmek;

- müqavila asasında maliyya vasaitlerini almaq va istifada etmek, intellektual mülkiyyat obyektlarini, vatandaşların va hüquqi şahsların mülkiyyatini va mülkiyyat hüququnu calb etmek va istifada etmek;

- istehsal proqramını müstaqil formalaşdırmaq, öz mahsulla-rının istehlakçılarını va tachizatçılarını seçmak, ona respublika qa-nunvericiliyi va müqavilalar çarçivasında ayrı-ayrı qiymatlar tayin etmek;

- xarici iqtisadi faaliyyati hayata keçirmek, valyuta amaliyyatla-rını aparmaq;

- müassisanin idara edilmesi üzra inzibati-sarancamverici faa-liyyati hayata keçirmek;

- müassisa adından va ya mövcud qanunvericiliya va müassisa-nin nizamnamasına müvafiq olaraq müstaqil şakilda işçilari işa qabul etmek va işdan azad etmek;

- Azarbaycan Respublikası qanunvericiliyina, müqavilaya va müassisanin nizamnamasına müvafiq olaraq vergilari va digar mac-buri ödamalari (tadiyyalari) ödadikdan sonra müassisanin sahibkarlıq faaliyyatından alda olunan manfaatin qalan hissasına sarbast şakilda sarancam vermek;

- dövlət sosial-taminat, tibbi va sosial sığorta sisteminin xidma-tından istifada etmek;

- sahibkarların ittifaqlarını, assosiasiyalarını va digar birliklerini yaratmaq;

- vatandaşların, hüquqi şahsların, dövlət idaraetma orqanlarının harakatlarını qanunla müayyan edilmiş qaydada mahkamada (iqtisad

mahkamasi) iddia qaldırmaq. Bu qanunla, eyni zamanda, sahibkarların vəzifə borçları da müəyyən olunur. Sahibkar borcludur:

- Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyindən irəli gələn vəzifələri onlar tərəfindən (sahibkarlar) bağlanmış müqavilələrdən, o cümlədən, müəssisənin əmlakının mülkiyyətçisi ilə müqavilə üzrə çıxan öhdəliklərini yerinə yetirməyə;

- müəssisənin maliyyə vəziyyətindən asılı olmayaraq bağlanmış müqavilələrə əsasən müəssisənin bütün işçiləri ilə tam şəkildə hesablaşmalar aparmağa;

- Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyinə müvafiq olaraq sərbəst və ya müəssisənin adı ilə maddə ilə işləyən vətəndaşlarla və təşkilatlarla əmək müqavilələri bağlamağa;

- Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyinə və kollektiv müqavilələrə müvafiq olaraq maddə ilə işləyənlərə əmək fəaliyyəti üçün şəraiti təmin edərək vətəndaşların sosial, tibbi və digər məcburi sığor-təminat növlərini həyata keçirməyə;

- əlillərin və digər məhdudlaşdırılmış əməkqabiliyyətli şəxslərin sosial sığortası üzrə mərkəzi və yerli hakimiyyət orqanlarının qərarlarını həyata keçirməyə;

- müəssisənin gəlirləri haqqında deklarasianı vaxtında təqdim etməyə və Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyi ilə nəzərdə tutulmuş (müəyyən edilmiş) qaydada və ölçüdə vergiləri vaxtında ödəməyə;

- kreditör qarşısında öhdəliklərin yerinə yetirilməsinin (icra edilməsinin) qeyri-mümkünlüyü haqqında, müəssisələrin müflisləşməsi haqqında xəbər verməyə.

Müasir sahibkar - sahibkarlığın hüquqi statusunu (sahibkarın hüquqlarını, öhdəliklərini və məsuliyyətini), eləcə də sahibkarlıq fəaliyyətinin idarə edilməsinin qanunauyğunluqlarını və prinsiplərini bilməlidir. Sahibkarlığın ictimai məzmununu təhlil edərək üç əsas tərkib hissəsini ayırırlar: sahibkarlıq iqtisadi kateqoriya kimi; sahibkarlıq təsərrüfatçılıq metodu kimi; sahibkarlıq iqtisadi təfəkkür tipi kimi.

Sahibkar - kifayət qədər azad fəaliyyətə malik olan müstəqil təsərrüfatçılıq subyekti olaraq minimum xərclə maksimum gəlir etməyə cəhd edir. Ona iki yolla nail olmaq mümkündür: məhsulun qiymətinin yüksəldilməsi yolu ilə və istehsalə cəhələn xərclərin aşağı salınması yolu ilə.

Rəqəbat və sərbəst sahibkarlıq şəraitində, sahibkar öz istehsalatını aparıcı elmi-texniki səviyyədə saxlamaq, onu ucuzlaşdırmasına, iqtisadi məqsədyönlülüynə nail olmalıdır ki, bu da istehsal xərclərini minimuma endirilməsini, maliyyə, material və əmək resurslarına qənaət edilməsini nəzərdə tutur.

7.3. Xüsusi və kollektiv biznesin təşkilinin forma və metodları

Ölkəmizdə mövcud olan qaydalara görə sahibkarlıq fəaliyyəti aşağıdakı formalara malik ola bilər: maddəli əməyin cəlb edilməsini nəzərdə tutmayan fərdi və əiləvi əmək fəaliyyəti kooperativ, səhmdar və icarə müəssisələri və ya firmaları, maddəli əməyin cəlb edilməsini nəzərdə tutan yoldaşlıq və məhdud cəmiyyət. Müəssisənin və firma-nın statusu kapitalın formalaşması üsulundan (şəxsi, səhmdar, payçı), idarəetmə qərarlarının qəbul edilməsi prinsiplərindən (mülkiyyətçi, təsisçi, payçıların yığınağı və ya təsisatçıların yığınağı) və mənfəətin bölüşdürülməsi formasından (şəxsi gəlir, dividend, pay üzrə ödəmə) asılıdır.

Fərdi və ya ailəvi müəssisə özünüödəmə, özünümaliyyələşdirmə və özünükreditləşdirmə prinsiplərində fəaliyyət göstərirlər. Müəssisə-nin sahibi onun maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətinə öz əmlakı ilə cavab verir. Fərdi və ya ailəvi müəssisələr onun dövlət qeydiyyatının keçdiyi gündən hüquqi şəxsi hüququna malik olur və yaradılmış hecab edilir. Dövlət qeydiyyatı üçün rayonun icra hakimiyyətinə (bələdiyyə idarə-sinə) vətəndaşın ərazisini, müəssisənin yaradılması haqqında ailə qə-rarının protokolu, nizamnamə və dövlət qeydiyyatı üçün nəzərdə tutulan siyahı üzrə digər sənədləri təqdim etmək zəruridir.

Yoldaşlıq və ya məhdud məsuliyyətli cəmiyyət vətəndaşların və ya vətəndaş və hüquqi şəxslərin birgə istehsal-təsərrüfat fəaliyyəti üçün birləşməsi deməkdir. Bu qapalı tipli müəssisədir. Yəni, o, səhmlərə malik deyildir. Cəmiyyətin iştirakçıları ancaq öz qoyuluşları çərcivə-sində öhdəliklər üzrə məsuliyyət daşıyırlar. Bu - işçilərin deyil, mülkiyyətçilərin ittifaqıdır, fərdi və ya ailəvi müəssisələrdə olduğu kimi işçilərin ittifaqı deyildir. Buna görə də cəmiyyətin daxilində də mü-nasibət hər şeydən əvvəl onun iştirakçıları tərəfindən öz mülkiyyətçilik səlahiyyətlərinin icra edilməsi ilə müəyyən olunur.

Məhdud məsuliyyətli cəmiyyət bütün mülkiyyətçilərin ümumi yığıncağında qəbul edilmiş nizamnamə və onların qarşılıqlı münasi-bətlərini rəqlamentləşdirən, təsisedici müqavilə əsasında işləyir. Qar-şılıqlı münasibətlərin rəqlamentləşdirilməsinə hər bir mülkiyyətçinin gəlirdə iştirak payının müəyyən edilməsi üsulları, firmanın inkişafına praktik kömək və s. aiddir. İdarəetmənin ali orqanı iştirakçıların yığıncağıdır. Yığıncaq cəmiyyətin sədrini seçir və onun səlahiyyət müddətini müəyyən edir. Eləcə də cəmiyyətin faaliyyətinin cari rah-barliyini həyata keçirən işçi icraedici orqan (direksiya) yaradılır.

Bu tipdə sahibkarlıq firmaları Qarb ölkələrində çox yayılıbdir. Masalan, İngiltərədə bu cür firmaların - məhdud məsuliyyətli şirkət-lərin adları **Ltd**, Almaniyada **GmbH** kimi adlanır və işarə edilir.

Qeyri-məhdud məsuliyyətli cəmiyyət və ya yoldaşlıq elə təşkilati-hüquqi formasına malik müəssisə və ya firmadır ki, cəmiyyətin bütün üzvləri firmanın bütün əmlakı üzrə öhdəliklərinə qeyri-məhdud sən-ballı (tutarlı, kifayət qədər) məsuliyyət daşıyırlar. Hər bir şəxsin cəmiyyətə verə biləcəyi xeyir kimi qiymətləndirilir: masalan, pullar, əmlak, xidmət, nou-xau. Bu qoyuluşlar yoldaşlığın ümumi mülkiyyəti sayılır. Bu mülkiyyət əsasında və bütün iştirakçıların ümumi razılığı ilə iş həyata keçirilir. Bu cəmiyyətin iştirakçıları hüquqi müstəqillik saxlayırlar, yoldaşlığın özü isə hüquqi şəxs olmur. Bu cəmiyyətdə li-dərlik kollektiv deyil, şəxsi biznesə məxsusdur. Qeyri-məhdud məsuliyyətli yoldaşlıq, adətən müəyyən vəzifələrin həll edilməsi üçün sahibkarlar arasında müvafiqəti sənəd kimi istifadə olunur.

Səhmdar cəmiyyət - bu, əmlakın, başlıca olaraq səhmlərin satıl-ması, səhmdar cəmiyyətin kapitalının maliyyələşdirilmiş hissəsinə hüququnu təsdiq edən qiymətli kağızların satışı hesabına formalaşan, birgə təsərrüfat faaliyyəti üçün vətəndaşların və hüquqi şəxslərin birliyidir. Səhmdarlar səhmdar cəmiyyətinin öhdəlikləri üzrə ancaq özlərinin qoyuluşu həddində (onlara məxsus səhm paketi) məsuliyyət daşıyırlar. Cəmiyyətin əmlakı tamamilə ayrı-ayrı səhmdarların əmlakından ictimailəşir.

Səhm - kapital qoyuluşunu təsdiq edən qiymətli kağız kimi səhm sahibləri müəssisənin idarə edilməsində iştirak etmək, verilmiş səhm cəmiyyətinə (sayına) düşən mənfəət hissəsinin əldə edilməsi hüqu-qunu verir. Pul ifadəsində səhmlərin məbləği, adətən müəssisənin əmlakının (əsas fondlarının)

dayarına uyğundur. Sahmda yazılmış qiymat - onun nominal qiymati deyildir; sahmlarin birjada (bazarda) alındığı qiymat mazanna dayari (bazar dayari) va ya sahmin mazan-nasi olur.

Əlavə vasaitların calb edilmesi üçün sahmdar camiyyati nizam-nama fondunun 25%-dan çox olmayan bir mablağda istiqrazlar bu-raxmaq va onları vətəndaşlar va hüquqi şəxslər arasında yaymaq hüququna malikdir.

İstiqrazlar - bu, təsbit edilmiş faizləri də ödəmək şərti ilə, təyin edilmiş müddətdə sahibinə nominal dayarını ödəmək öhdəliyini onu buraxan sahmdar camiyyatının üzərinə qoyulduğunu təsdiqləyən qiymətli kağızdır.

İki tip sahmdar camiyyat mövcuddur: **açıq və qapalı**.

Qapalı sahmdar camiyyəti (qapalı tipli sahmdar camiyyati) -kapitalı hissələrə bölünmüş və bəzi mülkiyyətçilər arasında xüsusilaş-mış (məsələn, əmək kollektivləri üzvlərinin arasında) firmadır. Həm də mülkiyyət hüququnu təsdiq edən sahmlər satıla bilməz.

Açıq tipli sahmdar camiyyati kapitalın sahmlərin açıq şəkildə satılması ilə yanaşı firmadır. Sahm almaq və sahmdar olmaq hər bir şəxs tərəfindən həyata keçirilə bilər. Bütün sahmdar camiyyat bazar iqtisadiyyatlı ölkələr arasında ən geniş firmadır.

İstənilən formada sahibkarlıq fəaliyyəti təsisədiçi sənədlər əsasında başlayır və həyata keçirilir. Sahmdar camiyyat nizamnamə əsasında yaradılır və fəaliyyət göstərir, məhdud məsuliyyətli camiyyat isə təsisədiçi müqavilə və nizamnamə əsasında mövcud olur. Təsisədiçi sənədlərdə camiyyatın növü, onun fəaliyyət predmeti və məqsədləri, iştirakçıların tərkibi (təsisçilərin tərkibi), firmanın xüsusi adı, yerləşdiyi yer, nizamnamə fondunun həcmi, mənfəətin bölüşdürülməsi və ziyanın ödənilməsi qaydası, camiyyatın rəhbərədiçi orqanlarının tərkibi və kompetensiyaları və onlar tərəfindən qərarların qəbul edil-məsi qaydası haqqında məlumatlar olur.

Sahmdar camiyyatların yaradılması mərhələləri:

- təsisçilərin sahmdar camiyyati yaratmaq niyyətləri haqqında ərazilərin verilməsi;

- sahmlərə abunələrin yazılması;

- fiziki və hüquqi şəxslərin nümayəndələrinin sahmdar camiyya-tinin təsisçilərinin konfransının və ya yığıncağının çağırılması;

- sahmdar camiyyatın təsis edilməsi haqqında qərar qəbul edilməsi;

- nizamnamənin və digər normativ sənədlərin təsdiq edilməsi;

- idarəetmə orqanlarının və təftiş komissiyasının seçilməsi;

- dövlət qeydiyyatı.

Təsisçilər öz aralarında birgə fəaliyyətin həyata keçirilməsi qaydasını və sahmlərə abunə yazılan şəxslər qarşısında məsuliyyətini müəyyən edən müqavilə bağlayırlar. Sahmlər sahmdarlar tərəfindən bu camiyyatın təsisçiləri ilə müqavilə əsasında sahmdar camiyyatın yaradılması zamanı əldə edilir. «De-yure» ali orqan sahmdarların ümumi yığıncağıdır. Sahmdar camiyyatın cari fəaliyyətinə rəhbərlik edən onun icrəədiçi orqanı sədr və prezident tərəfindən rəhbərlik edilən idarə heyətidir.

Sahmdar camiyyat onun dövlət reyestrində qeydiyyatla alındığı andan hüquqi şəxs kimi çıxış edir. Bu qeydiyyat sahmdar camiyyatın yerləşdiyi ərazi üzrə müvafiq maliyyə orqanları tərəfindən həyata keçirilir. Camiyyatın qeydiyyatla alınması üçün təsisçilər ariza və nota-riat tərəfindən təsdiq edilmiş

nizamnama, tasisçilərin konfransının protokolu və sahmlərin ödənilməsini təsdiq edən bank sənədini təqdim edirlər. Sahmdar cəmiyyətlərin dövlət müəssisələrinin yenidən təşkili yolu ilə yaratdığı hallarda, qeydiyyatata amak kollektivi və ona müvəkkil olan dövlət orqanının birgə qərarının surətini (nüsxəsini) təqdim edirlər.

Sahmdar cəmiyyətin və məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin yaradılması qaydası eynidir. Lakin məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin təsis-edici sənədləri sahmdar cəmiyyətinin sənədləri ilə müqayisədə hər bir iştirakçının xüsusi payının, həcmi haqqında, onların qoyuluşlarının həcmi, tərkibi, müddəti və qaydası haqqında əlavə məlumatlara malikdir. Məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin iştirakçıları ona güzəştə gedən (sətan) iştirakçının xüsusi payını onların nizamnama fondunda payına (xüsusi çəkisinə) proporsional olaraq əldə etmək üçün üstünlük hüququndan istifadə edirlər.

Məhdud məsuliyyətli cəmiyyətlərin ali idarəetmə orqanı onun iştirakçılarının və ya iştirakçılarının nümayəndələrinin yığıncasıdır; cari rəhbərliyi həyata keçirən icraedici orqan - müdiriyyətdir. Müdiriyyətə icraçı müdir rəhbərlik edir ki, bu da yığıncaya təbədir.

Sahmdar cəmiyyətin və məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin fəaliyyəti onun yaradıldığı müddət qurtardıqdan sonra və ya onun yaradılması zamanı qarşıya qoyulan məqsədlərə çatdıqdan sonra cəmiyyətin ali orqanının qərarı üzrə yox, tədiyyə qabiliyyətinin olmaması və ya qanunvericiliyin pozulması zamanı məhkəmənin və ya iqtisad məhkəməsinin qərarı əsasında öz fəaliyyətini dayandırır.

Qarışıq müəssisələr xarici kapital da daxil olmaqla bir neçə müəssisənin və ya vətəndaşların qarışıq kapitalı əsasında yaradılan müştərk müəssisəni bildirir. Müştərk müəssisənin yaradılması prosesi məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin təşkili ilə oxşardır. Müştərk müəssisələr müstəqil hüquqi şəxsdir, müstəqil balansla malikdir, he-səbləşmə və bankda digər hesabları vardır.

7.4. Sahibkarlığın idarə edilməsinin çevik strukturları

Sahibkarlıq fəaliyyətinin təşkilati formalarından biri müxtəlif mülkiyyət formalı müəssisə və firmaların birliyi. Bu cür birliklərə asso-siasiyalar, konsernlar, konsorsiumlar, sahələrarası və regional ittifaqlar aiddir. Birliyə daxil olmuş firmalar özünün təsərrüfat müstəqilliyini və hüquqi şəxs hüququnu saxlayırlar. Birliyin rəhbər orqanları öz funksiyalarını müəssisələrlə müqavilələr əsasında yerinə yetirirlər.

Konsorsium - bu konkret vəzifələrin, iriməqsədli proqram və layihələrin, o cümlədən elmi-texniki, tikinti, təbiəti mühafizə və s. vəzifələrin yerinə yetirilməsi üçün müəssisələrin müvafiqi könüllü birləşməsidir. Konsorsium dövlət proqramının reallaşdırılması üçün istənilən mülkiyyət formalı müəssisələr birliyinin qüvvəsi ilə yaradıla bilər. Qarşıya qoyulmuş vəzifəni yerinə yetirdikdən sonra konsorsium öz fəaliyyətini dayandıra bilər və ya iştirakçıların razılığı ilə digər fəaliyyət növü üçün yenidən təşkil edilə bilər. Dünya təcrübəsində konsorsium böyük miqyaslı iri kommərsiya və ya maliyyə amaliyyətlərinin müştərk aparılması, iri sənaye və ya digər tipli işlərin həyata keçirilməsi, məhsul buraxılışının artırılması üçün yaradılır. Məsələn, iri sənaye-iqtisadi layihələrin reallaşdırılması üçün riskin mənfi nəticələri haqqında hər bir ayrıca iştirakçı üçün minimum itkiləri məhdudlaşdırmaq məqsədilə hər bir iştirakçının birləşmiş maliyyə resursları ilə iri kredit amaliyyətləri aparan maliyyə-texniki konsorsiumlar yaradılır. Bu

konsorsiumlar ham da vasitəçilikdən manfaatin alda edilməsi üçün, eləcə də iri sifarişlərin alda edilməsi və tenderlərdə tikinti-layihə işlərinə podratın, əvədliliklərin təhizat hüququnun alda edilməsinə görə uğurlu rəqəbat məqsədilə də yaradıla bilər. Kon-sorsiumun iştirakçıları özlərinin təsərrüfat müstəqilliklərini saxla-yırlar və digər assosiasiyaların, konsorsiumların, müştərik müəssisələrinin fəaliyyətində də iştirak edə bilər. Müvafiq məqsədli proqramların həyata keçirilməsi üçün konsorsium təsisatların onu təmin (təhiz) edən əmlak və vasitələrdən, eləcə də bu proqramın yerinə yetirilməsi üçün digər mənbələrdən daxil edilən vasitələrdən istifadə edir və onlara sərəncam verir. Konsorsiumun fəaliyyətinə rəhbərlik etməkdən ötrü rəhbər edici orqan yaranır. Bunun tərkibinə, adətən təsisçi müəssisələrin nümayəndələri daxil edilir.

Konsern - investisiya, maliyyə, təbii mühafizə, xarici iqtisadi və digər müştərik fəaliyyətin elmi-texniki və istehsalın inkişafı funksiyalarının könüllü mərkəzləşdirilməsi əsasında fəaliyyəti, eləcə də müəssisələrin təsərrüfat hesablı xidmətlərinin təşkilini həyata keçirən müəssisələr birliyi. Konsernlər sahəli və çoxsahəli (sənaye müəssisələrini, nəqliyyatı, ticarət və bank sferasını birləşdirən) ola bilər. Müştərik fəaliyyətin həyata keçirilməsi üçün konsern özünün xüsusi idarəetmə orqanlarını yaradır. Bu orqanlara konsernin nizamnamə-sinə müvafiq olaraq könüllü şəkildə iştirakçılar, nazirliklər və baş idarələrlə, digər təşkilatlarla və təsisatlarla qarşılıqlı münasibətlərdə özünün səlahiyyətlərinin bir hissəsini, eləcə də sifarişçilərin yerləşdirilməsi mərkəzləşdirilmiş qaydada ayrılaraq maddi resursların əldə edilməsi və kapital qoyuluşu ilə bağlı məsələləri həll etmə səlahiyyəti verilir. Konsernin iştirakçıları, eyni zamanda, digər konsernlərin tərkibinə daxil ola bilərlər.

Konsernlər bütün iqtisadiyyatın "həyat təminatı" üçün baza əhəmiyyətinə malik olan sahələrdə xüsusi yer tutaraq bilər və bəzi hallarda onlara qarşılıqlı əlaqəli qapalı zəncirvari texnologiya proseslər və son məhsul istehsalı və reallaşdırılmasında dərin daxili kooperasiya xarakterikdir.

Assosiasiya - təsərrüfat hesabı, özünümaliyyələşdirmə və özün-idarəetmə əsasında müştərik fəaliyyətin həyata keçirilməsi məqsədilə müəssisə və birliklərin könüllü birliyi. Müəssisə və təşkilatların assosiasiyası ona müəssisə və təşkilatlar tərəfindən könüllü olaraq verilən, eləcə də onun təsərrüfat fəaliyyəti nəticəsində alınan və qanunla icazə verilən digər əsaslarla onun tərəfindən əldə edilən əmlaka mülkiyyət hüququna malikdir. Assosiasiya ona daxil olan müəssisə və təşkilatların əmlakına mülkiyyət hüququna malik deyildir. İstehsal-texniki tipli assosiasiya bir və ya sıx şəkildə qarşılıqlı əlaqəli olan (bağlı olan) fəaliyyət növlərinin subyektlərinin marağını birləşdirir.

Assosiasiya ona daxil olan müstəqil müəssisələrə münasibətdə ali orqan deyildir. O, ancaq iştirakçı müəssisələrin könüllü şəkildə ötürdüləri, verdikləri funksiyalara və səlahiyyətlərə malik olur.

Assosiasiya yaratmaq arzusunu bildirən müəssisələr tərəfindən təsis edici komissiya yaradılır. Onun funksiyasına təsis edici sənədlərin hazırlanması və assosiasiyaya daxil olmaq arzusunda olanlardan ərazilərin qəbul edilməsi daxildir. Daha sonra təsisçilərin yığınağı keçirilir ki, bu da assosiasiyanın yaradılması haqqında qərar qəbul edir, assosiasiyaların dövrü vəsaitləri ilə, əmlak və digər maddi dəyərlərlə təmin edilməsi qaydası və müddəti müəyyən edilir. Üzvlük haqları haqqında məsələ həll olunur, nizamnamə qəbul edilir. Nizamnamədə assosiasiyanın adı, rəhbər orqanlarının yerləşdiyi yer haqqında məlumat, onun vəzifələrinin, funksiyalarının, hüquq və öhdəliklərinin siyahısı, üzvlüyün prinsipləri, idarəetmə orqanları, assosiasiya üzvlərinin ümumi yığınağı, şura və ya idarəetmə heyəti və icra edici müdirliyin təşkilatı.

Assosiasiya onun nizamnamasının qeydiyyatı alındığı gündən hüquqi şəxs hüququnu alır.

Assosiasiyaların iştirakçıları nizamnamaya riayət etməli, idarə etmədə iştirak etməli və assosiasiyanın qərarlarını yerinə yetirməli-dirlər. Onlar assosiasiyanın qərarlarının və nizamnamə ilə müəyyən edilmiş qaydada öz üzərlərinə götürülmüş öhdəliklərin icra edilmə-sinə görə məsuliyyət daşıyırlar. Müştərək təsərrüfat fəaliyyətindən mənfəət payını almaq və bu assosiasiyanın tərkibinə daxil olmayan digər müəssisələrlə müştərək fəaliyyəti həyata keçirmək hüququna malikdirlər.

Fondlar - dövlət, müəssisələrin, təşkilatların, assosiasiyaların, digər təsərrüfat birliklərinin və konkret şəxslərin sərəncamında olan pul vəsaitlərinin və ya digər resursların məqsədli, xüsusi istifadə üçün birləşməsinin təşkilati formasıdır. Fondların pul vəsaitləri bankların xüsusi hesablarında toplanır.

İctimai institut, təşkilat, təsisat kimi başa düşülən fond (məsələn, *BMT-nin Uşaq Fondu, ABŞ İrsi Fondu, Soros Fondu, Pensiya Fondu, Yol Fondu* və s.) müvafiq təsisçilərlə yaradılır.

Dövlətdə, müəssisələrdə, təşkilatlarda və fiziki (konkret, fərdi) şəxslərdə fondların yaradılması mənbəyi kimi gəlirlər, mənfəət, vergilər və yığımlar, subsidiyalar, istiqrazlar, məcburi və könüllü ödəmələr ola bilər. Fondun idarə edilməsi bu və ya digər təşkilatın sub-yektləri, vətəndaş qrupu və ya konkret vətəndaşlar tərəfindən həyata keçirilir. Adətən iri fondların başlıca idarəetmə orqanı fondun təsisçilərinin ümumi yığıncağı olur. Fond nizamnaməni rəhbər tutaraq öz fəaliyyətini həyata keçirir.

Müəssisələrin istehsal birliyi və ya sənaye mülkiyyəti obyektinə tipik istənilən firmanın yaradılması mülkiyyət formasının müəyyən edilməsi ilə başlanır. Firmanın işinin samərəliliyi və onunla qarşılıqlı münasibətlərin sabitliyi, yaradılan firmanın konkret şəraiti üçün bu məsələnin düzgün həllindən daha çox asılıdır. Bu məsələnin həllindən sonra təsisədiçi sənədlər - nizamnamə və təsisədiçi müqavilə yaradılır. Müəssisənin fəaliyyətinin məqsədi, vəzifələri və istiqaməti müəyyən edilir, firmanın idarəetmə qaydası, təsisçilərin qarşılıqlı münasibətləri müəyyən edilir.

Təsisədiçi sənədlər yerli icra hakimiyyəti orqanları tərəfindən qeydiyyatı alınır. Dövlət qeydiyyatından sonra firma vergi müfəttişliyində qeydiyyatdan keçir. Bankda hesablaşma hesabı açılır, blank, ştamp və digər müstəqillik atributları əldə etməlidir.

Bütün bunlardan sonra firma biznes sistemində daxil ola bilər.

7.5. Sahibkarlıq Şəraitində rəqabət

Rəqabət işgüzar münasibətlər subyektlərinin hər birinin iqtisadi potensialının reallaşdırılmasına dair suveren hüquqa əsaslanır, bu da labüd olaraq onların arasında toqquşmaya gətirib çıxarır. Bəli ki, sahibkarların qarşısında qoyulan məqsədlərə nail olmaq, adətən digər işgüzar adamların mənfəələrinin pozulması ilə və ya bu maraqlara xəlal gətirməklə baş verir. Başqa sözlə, müasir sivilizasiyalı bazar iqtisadiyyatı şəraitində rəqabət «talab deyil, iştirak etmək zərurətidir» prinsipi üzrə olan vəziyyət deyildir. Buna görə də sahibkarlar arasındakı rəqabəti (yeni, daha samərəli amta və xidmətlərin, yeni ideyaların, yeni ixtiraların irəli sürülməsi kimi daqiq təsvir etmək lazım-dır. Həyat göstərir ki, məhz rəqabətə görə və onun əsasında bazar iqtisadiyyatlı dövlət daha intensiv irəliləyişi ilə xarakterizə olunur.

Rəqabət bazar iqtisadiyyatının konstruksiyalarının vacib elementidir.

Sahibkarlar arasında rəqabətin labüdlüyü müasir bazarda alıcıların satıcılar üzərində üstünlüyü ilə əlaqədardır. İstehlakçıların tələblərini ödəməyə

çalışmaqla sahibkarlar istehlakçıların «imkanına» görə qarşılıqlı rəqabətə girərək, özlərinin iqtisadi suverenitetliyini reallaşdırırlar.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində üç rəqabət tipi fərqlənir: **kreativ, uyğunlaşma və əminəddici (təminat verən)**. Kreativ rəqabət şəraitində rəqiblərin fəaliyyəti rəqib üzərində üstünlüyü təmin edən bazar münasibətlərinin hər bir yeni komponentlərinin - yeni məhsul, yeni texnologiya və istehsalın təşkil formaları, bölgü və satışın yeni metodları və s. yaradılmasına istiqamətlənmiş tədbirlər sistemindən ibarətdir. Kreativ rəqabətin əsas əlaməti bazar kontragentlərinin tələb və təklifin mövcud strukturunun dəyişməsinə cən atmasıdır. Uyğunlaşma rəqabət davranışı istehsalda yeni innovasiya dəyişmələrini nəzərə alınmasından və istehsalın modernləşdirilməsinə bağlı olan rəqiblərin hərəkətlərini qabaqlamağa cəhd göstərməsindən ibarətdir. Uyğunlaşma rəqabət davranışı o halda tətbiq edilir ki, sahibkar özünün innovasiya imkanlarına axıra qədər yaşamlı olmur. Buna görə də o, hər şeydən əvvəl, çox qısa müddətdə öz rəqiblərinin nailiyyətlərinin sürətini çıxarmağa cən atır.

Təminəddici rəqabət davranışı, sahibkarın məhsulların keyfiyyətini yüksəltmək, məhsulun assortiment təstinin şəklini dəyişdirmək, təminatlı xidmətlə bağlı olan əlavə xidmətləri göstərmək hesabına bazarda əldə etdiyi mövqeyi uzunmüddətli perspektivə saxlamağa və sabitləşdirməyə meyil etməsinə əsaslanır. Təminəddici rəqabət davranışı, adətən o hallarda tətbiq edilir ki, sahibkarın istehsal və kommersiya proqramını kökündən dəyişdirməyə imkanı olmur və zəif innovasiya potensialına malik olur.

Sahibkar rəqiblik metodlarından əsili olaraq bu və ya digər rəqabət davranışını tətbiq edir. Biznes praktikasında, adətən rəqabətli iki metoddan istifadə edilir: qiymət və qeyri-qiymət. Qiymət rəqabəti müəyyən məhsul istehsalı və reallaşma xərclərinin azaldılması, bu məhsulun çeşidini və keyfiyyətini dəyişdirmədən onların qiymətlərini aşağı salmaqla əlavə mənfaət əldə etmək uğrunda sahibkarların mübarizəsini özündə əks etdirir. Qeyri-qiymət rəqabəti:

- məhsulun xassələrinin dəyişməsi;
- məhsulə keyfiyyətə yeni xassələrin verilməsi;
- həmin tələbləri eynilə ödəmək üçün yeni məhsulların yaradılması;
- mali müşayiət edən qiymətlərin - gətirmə, quraşdırma, sah-mənasalma, zamanatlı təmir və s. təkmilləşdirmək.

Təxiri planda bazar iqtisadiyyatında rəqabət, qiymət rəqibliyi metodu ilə başlamışdır. Bəla hal azad rəqabət dövrünə xarakterikdir. Bu idarəçilik rəqiblərin sahələrarası rəqabətə nisbətən üstünlüyünə xarakterik əlamətlərə uzun müddət ərzində tələbət sisteminin dəyişməsinə əsaslanır.

Müasir samərəli rəqabət şəraitində qeyri-qiymət metodlarının üstünlük təşkil etməsi müşahidə olunur. Firmalar arasında rəqabətin əsasını diferensiaslaşdırılmış tələb uğrunda mübarizə təşkil edir. Bazarda davranış taktikasını və strategiyasını hazırlayaraq, firma hər şeydən əvvəl, öz istehlak keyfiyyət parametrlərinə görə istehlakçıların sorğularına müvafiq olan məhsulların yaradılması üçün narahətdir. İqtisadi siyasət hazırlamaqla firma hər şeydən əvvəl istehlak ümidinin dinamikasını nəzərə almağa əsaslanır. Bu çərçivədə isə onlar xərclərin aşağı salınması və qiymətlərin azaldılması yollarını müəyyən edirlər. Rəqabətin bu və ya digər metodunun tətbiq edilməsi konkret şəraitdən, müəyyən vaxta firmanın hazırladığı bu və ya digər rəqabət strategiyasından əsiliyədir. Rəqabət strategiyası - firmanın məqsədlərə nail olmağa yönəldilmiş fəaliyyət konsepsiyasıdır.

İlk əvvəl hər bir firmanın son məqsədi maksimum gəlir əldə etməkdən ötrü əmtəə bazarını inhisarlaşdırmaqdır. Lakin faktlar göstərdi ki, bazar

iqtisadiyyatlı ölkələrdə heç bir firma özünün fəaliyyət göstərdiyi bütün illər ərzində bazarı inhisarlaşdırma bilməmişdir. Belə hallar ona gətirib çıxarır ki, hər bir firma yarımstrategiya axtarışı həyata keçirir. Yəni öz fəaliyyətində, eyni zamanda, ən azı iki strategiya məqsəd bazarın inhisarlaşdırılması məqsədi və öz fəaliyyətinin bazarın fəaliyyətinin vahid prosesinə uyğunlaşdırmaq məqsədi güdür. Birinci məqsədə görə firmanın fəaliyyəti rəqiblərin sayının azaldılmasına istiqamətləndirilmiş, ikinciyə görə isə digər formalarla korporasiya, assosiasiya formasında uzunmüddətli və qısamüddətli əməkdaşlıq hesabına, yəni, üfüqi və şaquli əlaqələr hesabına risk dərəcəsini azaltmaq yolu ilə, özünün şəxsi vəziyyətini sabilləşdirməyə yönəlir. Birinci məqsəd ilk başlanğıcda rəqiblərə münasibətdə ayrışdırılışına nəzər tutur. O, bazarda qüvvələr balansının dəyişməsi ilə nəticələnir. İkincisi isə rəqəbat aktivliyinin azalmasını, qüvvələr balansının saxlanmasını nəzərdə tutur (əgər bu qüvvələr müqəbil sayılırsa, yəni qüvvələr eynidirsə).

Yarımstrategiya formaların axtarışı - inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatı ölkələri üçün tipik bir haldır. Burada nəzərə almaq lazımdır ki, birləşdirici strategiyaya təsadüfi meydana gəlməmişdir. Rəqəbat və inhisarçılıq həmişə bazar iqtisadiyyatının qoşa xarakteristikası kimi çıxış etmişdir. Rəqiblər inhisar vəziyyətinə nail olmaq uğrunda mübarizə aparmış, lakin bazarın inhisarlaşdırılması onların hər birində ayrı-ayrılıqda qeyri-mümkün olmuşdur. Buna görə də rəqiblər arasında son nailiyyətlərə heç bir şans olmadığı halda belə, qarşılıqlı mübarizə aparmağa məcbur olurdular. Eyni zamanda, onlar mübarizəni də dayandıra bilmirdilər - bu halda onlar rəqibləri tərəfindən dərhal kanallaşdırılmalı olacaqdılar.

Bu cür vəziyyətin təzahür formalarının rəqəbat - inhisarçılıq nisbətində dinamikasının başa düşülməsinə əsaslanan əlaqələndirmə strategiyasıdır. Lakin onu da qeyd etmək lazımdır ki, bazar iqtisadiyyatında əlaqələndirmə yoldaşlıq əməkdaşlığı deyildir. Əlaqələndirmə rəqəbat qüvvələri balansının başa düşülməsinə əsaslanır və bu qüvvələr balansının saxlanması xətinə qarşılıqlı əməkdaşlığı nəzərdə tutur.

Onu da qeyd etmək lazımdır ki, əlaqələndirmə strategiyasını firmalar inhisarçılıq strategiyası ilə vahiddə tətbiq edirlər. Bu isə rəqiblərin davranışının yeni motivlərinin təsiri altında, adətən heçə enir. Hər bir rəqib, hətta əgər o, həmin konkret bazar vəziyyətinə sülhməramnlıq mövqeyindədirsə də, heç vaxt digər firmalarla müqayisədə yaşamaq şəraitinin nisbətən yaxşılaşması uğrunda mübarizədə rəqib olmaqdan əl çəkməz. Buna görə də sülhməramnlıq nisbi və dəyişkən olur. Həm də onun inhisarçılıq iddiasını mütləqləşdirmək lazım deyildir. Hər bir ciddi firmanın hərəkətində rəqəbat strategiyasının hər iki tipinə baxılmalıdır.

Strategiyanın seçilməsi və ya onun əlaqələndirilməsi qarşılıqlı rəqəbat prosesində firmaların roluna və marağına aid funksiyalardan asılı olaraq firmalar tərəfindən həyata keçirilir.

Rol funksiyasına müvafiq olaraq firmaları aşağıdakılara bölmək olar: liderlər (bazarda 40%-lik payı olan); liderliyə iddiaçılar (bazarda 30%-lik payı olan); idarəçilər (bazarda 20%-lik payı olan); naşılar (bazarın taxçalarında çırpılanlar, bazarın 10%-nə qədər).

Sadələn qruplardan dördüncüsü bazarın taxçalarını axtarıb orada möhkəmlənmək üçün narahatdır. Bu taxça kifayət ölçüdə və mənfəətli olmalı, artım potensialına malik olmalı və rəqiblərin məraqlarına cavab verməlidir. Üçüncü qrup ikinci və birinci qrupun nümayəndələri ilə rəqəbatə girmir. İdarəçi liderlərinə qoyduqları yolla gedərək, qüvvə və vəsaitə qənaət edərək, böyük məsafədə daha iri və güclü firmaların arxasınca gedirlər. İkinci qrup bir

qayda olaraq, nəzərəcarpacaq hücum potensialını tapır və onun inhisarçılıq iddialı nümayəndələri hər halda izlədikləri firmalara nisbətən öz aralarında daha mühüm rol oynayır. Liderlərin mövqelərinə hücum çoxisti-qamətli (kompleks) xarakter daşıyır, yəni, eyni zamanda, çoxlu isti-qamətlər birdən həyata keçirilə bilər (reklam, qiymətlər, malların yeniləşdirilməsi və s. yaxud cinahdan, yəni istiqamətlərdən biri üzrə həyata keçirilir).

Nəhayət, birinci qrup bir tərəfdən digər liderlərin və liderliyə iddiaçıların hücumlarını dəf etməli, digər tərəfdən də ikinci qrupun nümayəndələrinin istifadə etdikləri çox isti və cinahdan mübarizə üsullarını tətbiq etməyə məcburdur. Bazarda vəziyyətdən asılı olaraq liderlər cinahdan hücumlarını dəf etmək üçün cinahdan müdafiə müxtəlif maneələr (qiymət, lisenziya və başqa) yaratmaq yolu ilə çox-istiqamətli hücumları dəf etmək üçün isə pozisiya müdafiəsini tətbiq edə bilər.

Pozisiya müdafiəsi lider üçün məqsədə çevrilməməlidir. Lider üçün savadlı siyasət müdafiənin, hüququn, maneərin və əks-hücumun vəhdətli təşkilinə əsaslanmalıdır. Lider əks-hücumu o anda tətbiq edir ki, onun mövqelərinə hücum olur və sözsüz ki, rəqabətin zəif yerlərinə hücum etmək üçün əks tərəfin yeni mallarına qarşı öz məhsullarının möhkəmliyini və etibarlılığını nümayiş etdirmək zərurəti yaransın.