1.Texnoloji qloballaşma şəraitində beynəlxalq biznesin xarakterik xüsusiyyətlırində baş vermiş dəyişikliklər? Müasir beynəlxalq biznesin xarakterik xüsusiyyətləri.

Beynəlxalq biznesin xarakterik xüsusiyyətləri aşağıdakılardan ibarətdir:

1) Mənfəət milli bazarlardan kənara çıxmaqla əldə olunan üstünlüklərdən istifadə etməklə əldə edilir.
2) Müəssisələr bu prosesdə aşağıdakılardan irəli gələn əlavə iqtisadi imkanlar əldə edirlər:
a. Beynəlxalq resurs bazarların xüsusiyyətləri;
b. Xarici bazarların imkanları;
c. Xarici ölkələrin hüquq sisteminin xüsusiyyətləri;
d. Dövlətlərarası siyasi və iqtisadi münasibətlərin xüsusiyyətləri.

3) Beynəlmiləlləşmə nəticəsində hər bir biznes mümkün qədər əlçatan, milli mənsubiyyətindən asılı olmayaraq, yalnız iqtisadi səmərəliliyə yönəlmiş qlobal xidmətə çevrilir.

4) Beynəlxalq biznes, hər hansı bir milli biznesdən əsaslı şəkildə yüksək səviyyəli, daim yenilənən və kompleks şəkildə qarşılıqlı əlaqədə olan peşəkar biliklər sistemidir.

5) Beynəlxalq biznes ən yaxşı milli modelləri və bütün dünya təcrübəsində ən yaxşıları özündə cəmləşdirir.
7) Beynəlxalq biznesin əsaslı bir fərqi də ölkədaxili situasiyanın fərqli qiymətləndirilməsində görmək olar: iqtisadiyyatda mənfi tendensiyalar beynəlxalq şirkətlərin inkişafı üçün əlavə imkanlar açа bilər.
8) Milli rəqabətdən fərqli olaraq beynəlxalq biznes bir çox formalarda rəqiblərlə mübarizədə öz dövlətinin dəstəyini hiss edə bilir.
9) İnformasiya beynəlxalq biznesin əsas strateji resursu, uyğunlaşma onun əsas strateji silahıdır.

Beynəlxalq biznes birdən çox ölkədən olan tərəfdaşlarla işgüzar fəaliyyətlərin təşkilindən ibarətdir görməkdən. Məsələn, bir ölkədə xammal və materialların alınması və sonrakı emal və ya yığılmaq üçün başqa ölkənin ərazisinə daşınması kimi əməliyyatlar; pərakəndə satış sistemində satış məqsədi ilə məhsulların bir ölkədən digərinə daşınması; daha ucuz işçi qüvvəsindən istifadə əsasında gəlir əldə etmək məqsədilə xarici ölkələrdə fabriklərin tikilməsi; bir ölkədəki bankdan digər ölkədəki əməliyyatları maliyyələşdirmək üçün kredit almaq. Bu cür əməliyyatlarda iştirak edən tərəflər fiziki şəxslər, fərdi şirkətlər və/və ya dövlət qurumları ola bilər.

Müasir biznesin xarakterik xüsusiyyətləri bunlardır:

• əlçatanlıq və universallıq. Strateji və taktiki perspektivləri dəyişdirərək faktiki olaraq istənilən firma biznes fəaliyyəti sahəsini özü üçün açmaq imkanı əldə edir;
• mərhələli inkişaf. Firmanın beynəlxalq biznesə daxil olması xarici ticarətin ən sadə formalarından başlayır və inkişaf etdikcə ən yüksək formaya – transmilli korporasiyaya çatır;
•texnoloji qloballaşma. Kompüterləşdirmə, informasiyalaşdırma və telekommunikasiya imkanları müasir şəraitdə üç prinsipial yeni xüsusiyyət əldə edən beynəlxalq biznesin xarakterini dəyişdi:

2.Beynəlxalq biznes nədir? "beynəlxalq biznes" anlayışını "xarici iqtisadi fəaliyyət" anlayışından fərqləndirən cəhətləri izah edin

Beynəlxalq biznes firmaların mənfəət əldə etmək məqsədilə digər ölkənin ərazisində, o cümlədən öz aralarında həyata keçirdikləri ticarət və investisiya əməliyyatlarıdır.Beynəlxalq biznesə malların, xidmətlərin, texnologiyanın, kapitalın və/yaxud biliklərin milli sərhədlər daxilində, qlobal miqyasda və ya transmilli səviyyədə ticarəti aiddir.

Beynəlxalq biznes də yerli biznes kimi gəlir əldə etməyi hədəfləyir. O, beynəlxalq biznes əməliyyatlarının üstünlüklərindən faydalanmaq imkanlarına əsaslanır.

Başqa ölkədə əmtəə satması və ya bir ölkədən olan firmanın digər ölkədə istehsal yaratması və ya iki ölkənin firmalarının üçüncü ölkədən olan firmaya birgə xidmət göstərməsi və s. Bütün bunlar biznesdə iştirak edən tərəflərin yalnız bir ölkədə bizneslə məşğul olmaqdan daha çox üstünlüklərə malik olmasını təmin edir.

Bu, təkcə beynəlxalq biznesin özünün mahiyyətini və xüsusiyyətlərini başa düşmək üçün deyil, həm də beynəlxalq biznesin idarə olunmasını, yəni beynəlxalq menecmentin yaranması və inkişafının izah edilməsi üçün əsas məsələdir.

Yəni, beynəlxalq miqyas etibarı ilə yanaşmada, "beynəlxalq biznes" anlayışı geniş istifadə olunan "xarici iqtisadi fəaliyyət" anlayışı ilə tam eyni deyil, baxmayaraq ki, onunla çoxlu ümumi cəhətləri var. Milli biznesdə xarici iqtisadi fəaliyyət müstəqil müəssisələrin, firmaların, şirkətlərin milli və beynəlxalq bazarlarda sahibkarlıq fəaliyyəti kimi başa düşülür. Bu baxımdan beynəlxalq biznes bir qədər fərqli iqtisadi müstəvidə baş verir və yalnız ixrac-idxal

əməliyyatları ilə məhdudlaşmır. İxrac-idxal əməliyyatları beynəlxalq biznesin yalnız bir hissəsidir və eyni zamanda bütünlüklə buraya daxil edilmir.

Məsələn, şirkətlərin vasitəçilik əlaqələri vasitəsilə mallarını ixrac etmək fəaliyyəti və ya xarici şirkətlərin müəyyən bir ölkənin ərazisində yerləşən nümayəndəlikləri vasitəsilə mal idxal etmək fəaliyyəti beynəlxalq biznes kimi təsnif edilə bilməz.

3.Beynəlxalq biznesdə kimlər iştirak edir? Beynəlxalq biznesdə kiçik şirkətlərin iştirakının getdikcə intensivləşən prosesini hansı amillər mümkün edir? Onların əhəmiyyətini göstərin

Beynəlxalq biznesdə iştirak edən özəl şirkətlər işgüzar əməliyyatları mənfəət əldə etmək məqsədi ilə həyata keçirilir. Dövlət təşkilatlarının fəaliyyəti heç də həmişə mənfəət yönümlü olmur.

Kiçik şirkətlər də getdikcə beynəlxalq biznesdə fəal iştirak edirlər. Sahibkar yeni şirkət açdığı halda başqa ölkədə istehsal olunan xarici materiallardan və ya avadanlıqlardan istifadə etmək zərurəti ilə, yaxud xarici şirkətlərlə rəqabət aparmaq zərurəti ilə, hətta öz məhsullarını xarici bazarlarda satmaq imkanları ilə üzləşə bilər. Elektron rabitə vasitələrindən istifadə etməklə ticarətin sürətli inkişafı kiçik şirkətlər üçün yeni imkanlar açmışdır. Müasir şəraitdə yaxşı dizayn edilmiş veb-sayt ölçüsündən asılı olmayaraq istənilən şirkətə öz biznesini hər bir ölkədə fiziki mövcudluğa ehtiyac olmadan bütün dünyada istehlakçılara çatan bazar seqmentinə genişləndirməyə imkan verir. Bu imkan kiçik şirkətlərin dünya bazarına çıxması prosesini xeyli asanlaşdırır. Bundan əlavə, informasiya texnologiyalarından, xüsusən də İnternetdən istifadə kiçik firmalara xərcləri azaltmaq üçün bir sıra üsullar təqdim edir, onlara daha böyük firmalarla uğurla rəqabət aparmağa imkan verir.

Şirkətlər tərəfindən beynəlxalq biznes əməliyyatlarının aparılması əsasən iki amildən asılıdır:

•birincisi, müəyyən şirkətlərin qarşısına qoyduğu məqsədlərdən;

•ikincisi, öz məqsədlərinə çatmaq üçün seçdikləri vasitələrdən.

Beynəlxalq biznesdə məqsədlərə nail olmaq vasitələri ilk növbədə, fəaliyyətin xarakterinə görə fərqləndirilir - operativ və funksional vasitələr.

Operativ (əməliyyat) vasitələrə aşağıdakılar daxildir: malların və xidmətlərin idxalı, malların beynəlxalq daşınması, lisenziyalaşdırma, françayzinq idarəetmə müqaviləsi, “açar təhvil” müqaviləsi, birbaşa investisiya, portfel

investisiyası.Məqsədlərə çatmağın funksional vasitələri arasında istehsal, marketinq, mühasibat uçotu və audit, maliyyə və personallarla iş fərqləndirilir.

4.Amerika tədqiqatçısı Riçard Robinson yanaşmasına görə beynəlxalq biznesin tarixi inkişaf mərhələləri hansılardır? Qloballaşma mərhələsinin xarakterik meyllərini şərh edin

1. Ticarət dövrü (1500-1850) inkişaf etmiş Avropa ölkələrində sahibkarların qarşısında beynəlxalq idarəetmənin mütərəqqi inkişafını müəyyən edən suallar qoydu:
• Sahibkarlıq fəaliyyətini və risklərini xaricə köçürməyin kommersiya üçün mənası varmı və müvafiq mənfəət və/yaxud zərərləri əvvəlcədən hesablamaq olarmı?
• Bu cür qərarların qəbul edilməsinə həqiqətən təsir edən əsas amillər hansılardır?
• Biznes öz qərarlarında və hərəkətlərində dövlətinin siyasətindən nə dərəcədə azaddır, onun dəstəyinə arxalana bilərmi?

2. Ekspansiya dövrü (1850-1914) beynəlxalq biznesə onun mövcudluğu və inkişafının əsas motivlərini formalaşdırmağa imkan verdi:
• xammal və təbii resurslardan daha səmərəli istifadə ;
• satış bazarlarının genişləndirilməsi;
•sərbəst maliyyə resurslarının tətbiqinin yeni sahələri;
•yerli qanunvericiliyin əlverişli imkanlarından istifadə (vergi, gömrük və s.)

3. Konsessiya (latınca concessio «icazə, güzəşt» deməkdir). Güzəştlər dövrü (1914-1945) müstəmləkə bazarlarında fəaliyyət göstərən ən böyük şirkətlərin istehsal, ticarət, təhsil, tibb, nəqliyyat və çox vaxt polis funksiyalarını yerinə yetirən bir növ muxtar iqtisadi dövlətlərə çevrilməsidir. Təkcə öz işçiləri üçün deyil, onların fəaliyyət göstərdiyi bitişik ərazilərin bütün sakinləri üçün. Güzəşt dövrü iqtisadi baxımdan müstəmləkə və yarımmüstəmləkə ölkələrinin öz müqəddəratını təyin etməsinə yol açdı və İkinci Dünya Müharibəsi bu proseslərə güclü siyasi təkan verdi.

4.Milli dövlətlər dövrü (1945-1970) “inkişaf yolu” ilə xarakterizə olunur ki, bu da milli iqtisadiyyatın səmərəli istehsal və xidmətlərə doğru real irəliləyişi texnologiya, kapital, informasiya və kadrların ixtisas və səriştəsi, konsaltinq dəstəyi və s. sahələrdə müəyyən həll yolları nəzərdə tutur.

5.Qloballaşma dövrü (XX əsrin 70-ci illərindən). Bütövlükdə sivilizasiyanın, xüsusən də beynəlxalq biznesin inkişafının bu dövrü inqilabi texnoloji

dəyişikliklərlə, ardınca iqtisadi, sosial və siyasi islahatlarla əlamətdardır. Kompüter inqilabı və telekommunikasiyanın güclü inkişafı bütün ənənəvi texnologiyaların simasını demək olar ki, tanınmaz dərəcədə dəyişdi. Bu gün Yer kürəsində beynəlxalq biznes üçün bağlı zonalar və mövzular praktiki olaraq yoxdur.

5. Beynəlxalq biznesi milli biznesdən fərqləndirən cəhətlər hansılardır? Dövlətlərarası müqavilələrin biznes proseslərinin inkişafına təsirini izah edin. Fikrinizi bir misalla əsaslandırın

• beynəlxalq biznesdə iştirak edən müxtəlif ölkələrdə müxtəlif valyutalardan istifadə oluna bilər ki, bu da tərəflərdən birinin valyutasının konvertasiya edilməsi zərurətinə səbəb olur;

• müxtəlif ölkələrin hüquq sistemləri arasında uyğunsuzluqların olması, bir və ya bir neçə tərəfi öz hərəkətlərində yerli qanunlara uyğunlaşdırmaq üçün düzəlişlər etməyə məcbur etmək imkanı var. Bəzi hallarda müxtəlif ölkələrin qanunları bir-birinə uyğun gəlməyə bilər ki, bu da beynəlxalq menecerlər üçün ən həlledilməz problemdir;

• müxtəlif ölkələrin mədəniyyətləri arasında da fərqlərin olması tərəflərin hər birini öz davranış strategiyasını qarşı tərəfin gözləntilərinə uyğunlaşdıracaq şəkildə formalaşdırmağa məcbur edir;

• Hər bir ölkənin mövcud resursların spesifik tərkibi və həcmi var. Bir ölkənin zəngin təbii ehtiyatları ola bilər, lakin ixtisaslı işçi qüvvəsi yoxdur, digər ölkə isə məhsuldar, yüksək ixtisaslı işçi qüvvəsinə malikdir, lakin təbii ehtiyatlardan məhrumdur. Beləliklə, istehsal üsulları və istehsal olunan məhsulların növləri müəyyən bir ölkənin spesifik şərtlərindən asılı olaraq fərqlənə bilər.

Beynəlxalq bizneslə məşğul olan menecerin işinin mürəkkəblik dərəcəsi eyni ölkə daxilində görülən oxşar işlərlə müqayisədə xeyli yüksəkdir. Beynəlxalq bizneslə məşğul olan peşəkarlar ölkələr arasında mədəni, qanunvericilik, siyasi və sosial fərqləri yaxşı bilməlidirlər.

Faktiki olaraq bütün iri şirkətlər ya dünyanın başqa ölkələrində bizneslə məşğul olurlar, ya da iqtisadiyyatın qloballaşması prosesində başqa üsullarla iştirak edirlər.

6. Beynəlxalq biznes əməkdaşlığı hansı fornalsrda təşkil olunur? Beynəlxalq biznes əməkdaşlığının formalarının xüsusiyyəylərini və əsas motivlərini təsvir edin.

Bir sıra hallarda firmalar təşkilati cəhətdən daha mükəmməl formalara - kooperasiya əsasında müstəqil firmaların hüquqi statusuna malik olan müxtəlif

növ ixrac birliklərinin yaradılmasına çalışırlar. Hazırda beynəlxalq əməkdaşlıq getdikcə daha fəal inkişaf edir ki, burada yaradıcılıq (intellektual) fəaliyyətinin məhsullarının trans sərhəd hərəkəti genişlənir. Bu əməkdaşlıq üç əsas formada özünü göstərir:
- lisenziyalı istehsal;
- müqavilə əsasında idarəetmə;
- podrat istehsal (müqavilə istehsalı).

•Lisenziyalı istehsal müəyyən lisenziya haqqının və ya lisenziya haqqının ödənilməsi şərti ilə məhsul üzrə nou-haudan istifadə etmək və bu məhsulu istehsal etmək hüququnun xarici istehsalçıya verilməsini nəzərdə tutur. Lisenziya müqavilələri lisenziya obyektindən istifadə və gəlir əldə etmək hüquqlarının növünü, habelə onların verilmə müddətini müəyyən edir.
•Müqavilə əsasında idarəetmə kimi əməkdaşlıq forması kapitalı və icraedici heyəti olan, lakin nou-hau və ixtisaslı mütəxəssisləri olmayan inkişaf etməkdə olan ölkələrdə tətbiq tapmışdır. Bu formadan istifadə edərək firma məhsulları deyil, idarəetmə xidmətlərini ixrac edir.
•Podrat müqaviləsi sifarişçi və podratçı təşkilat arasında qarşılıqlı münasibətləri tənzimləyən əsas hüquqi sənəddir.Podrat müqaviləsində xidmətin tərərfləri - sifarişçi və podraçıdır. Müqavilənin şərtlərinə görə podratçı müəyyən tarixə qədər müvafiq işləri görməlidir (misal üçün, yeni avadanlığın quraşdırılması, təmiri və s.). Görüləcək işlər müqavilədə ətraflı təsvir edilməlidir. Podratçı işi bitirib onu sifarişçiyə təhvil verməlidir. Sifarişçi isə işi gəbul edib onun haqqını ödəməlidir.

7. Patent hüququn verilməsi haqqında müqavilə ilə lisenziya müqaviləsi arasında fərqi izah edin. Lisenziya müqaviləsinin mahiyyətini açıqlayın
Patent və lisenziyaların, texnoloji təcrübənin və biliklərin birgə istifadəsi də daxil olmaqla, elmi və texniki əməkdaşlığı həyata keçirmək üçün birgə müəssisə geniş istifadə olunur.
Beynəlxalq və yerli patent-hüquqi təcrübədə lisenziya dedikdə, bir şəxsin (lisenziarın) ixtira, sənaye nümunəsi, əmtəə nişanı və ya digər elmi və texnoloji nailiyyətlərə və əlaqəli xidmətlərə müstəsna hüququn sahibi olduğu icazə başa düşülür. Habelə hüquqi müdafiəsi olmayan hər hansı digər əqli məhsulun sahibinə başqa şəxsə bu hüququn və ya əmlakın obyektindən müəyyən haqq müqabilində və müəyyən hüdudlarda istifadə etmək səlahiyyəti verir.
• Lisenziya müqaviləsi elmi, texniki, iqtisadi və ya hər hansı digər məlumatların həm hüquqi mühafizəsi, həm də mühafizəsi olmadan ötürülməsi və istismarı şərtləri haqqında iki tərəf arasında bağlanan müqavilədir.
İqtisadi baxımdan lisenziya müqaviləsinin mahiyyəti tərəfdaşların əvəzli əsaslarla elmi, texniki, maliyyə və kommersiya əməkdaşlığı kimi qəbul edilməlidir.

•Patent hüququnun verilməsi haqqında müqavilə ilə lisenziya müqaviləsi arasında fərq qoymaq lazımdır. Birinci halda, müqavilə ixtiraya və ya sənaye mülkiyyətinin digər obyektinə mülkiyyət hüququnun yeni patent sahibinə keçdiyi alqı-satqı əməliyyatına aiddir (patent sahibində dəyişiklik baş verir).

8. Podrat müqaviləsi nədir? Podrat müqaviləsində müqavilə tərəflərinin öhdəliklərini izah edin. Bu öhdəlikləri izah edin, bu öhdəliklər nədən ibarətdir? Bu münasibətləri izah edin.

Podrat müqaviləsi sifarişçi və podratçı təşkilat arasında qarşılıqlı münasibətləri tənzimləyən əsas hüquqi sənəddir.

Podrat müqaviləsində xidmətin tərərfləri - sifarişçi və podraçıdır.

Müqavilənin şərtlərinə görə podratçı müəyyən tarixə qədər müvafiq işləri görməlidir (misal üçün, yeni avadanlığın quraşdırılması, təmiri və s.). Görüləcək işlər müqavilədə ətraflı təsvir edilməlidir. Podratçı işi bitirib onu sifarişçiyə təhvil verməlidir. Sifarişçi isə işi gəbul edib onun haqqını ödəməlidir. İşlərin təhvil-təslim edilməsi "Təhvil-təslim aktı" ilə sənədləşdirilir. Akt sifarişçi və podratçı tərəfindən imzalanmalıdır. Bu akt əsasında sifarişçi podratçı ilə haqq-hesab aparır.

Aktların hazırlanmasının tarixləri müqavilədə əks olunur. Onu hissə-hissə, işlər görüldükçə hazırlamaq, və ya bütün xidmətlərin göstərilməsindən sonra hazırlamaq olar.

Podratçı, sifarişçinin tapşırığı ilə, özünün və ya sifarişçinin materiallarından istifadə etməklə, konkret işi müəyyən olunmuş müddətdə mövcud norma və qaydalara, həmçinin müqavilə şərtlərinə uyğun yerinə yetirməyi öz öhdəsinə götürür. Sifarişçi isə görülmüş işi təhvil götürməyi və müəyyən edilmiş müddətdə şərtləşdirilmiş qiymətlə haqqını ödəməyi öhdəsinə götürür.

Tikinti üçün podrat Müqaviləsi əsaslı tikinti və təmir, fəaliyyət göstərən müəssisələrin, bina və qurğuların yenidən qurulması, obyektin yerləşdiyi sahə ilə bağlı olan quraşdırma və sair işlərin yerinə yetirilməsi üçün bağlanır.

Podrat Müqaviləsi üzrə tərəflərin qarşılıqlı münasibətlərinin başlıca prinsipi mövcud hüquqi əsaslar çərçivəsində müstəqillikdir.

Bu prinsip aşağıdakı əsaslar istiqamətində həyata keçirilir:

istehsal təsərrüfat sərbəstliyi:

Podratçı iqtisadi, sosial, ekoloji və digər dövlət norma və qaydalarına əməl edərək istehsalat proqramını formalaşdırır, öz fəaliyyətinin bütün texniki-iqtisadi göstəricilərini işləyib hazırlayır və təsdiq edir;

9. Birgə müəsisənin xarakterik xüsusiyyətlərini sadalayın? Hansı sferalarda birgə müəsisələrdən geniş istifadə olunur?

Birgə müəssisə xarici firmalarla əməkdaşlığın daha mürəkkəb formasıdır, çünki o, artıq müxtəlif dövlətlərin mülkiyyət sistemlərinin birbaşa qarşılıqlı əlaqəsini əhatə edir. İqtisadi və hüquqi ədəbiyyatda "Birgə müəssisə" anlayışının tərifində terminoloji vahidlik yoxdur. Müasir Qərb iqtisadi ədəbiyyatında birgə sahibkarlıq, şirkət əməkdaşlığı və ya kooperativ sazişləri arasında müxtəlif formaları göstərir. Beynəlxalq iqtisadi əməkdaşlığın mürəkkəb bir forması olaraq ortaq bir müəssisə müxtəlif ölkələrin iş tərəfdaşlarının sıx əlaqələrini əhatə edir.

Birgə müəssisənin aşağıdakı xarakterik xüsusiyyətləri fərqlənə bilər:

- Birgə müəssisə, tərəfdaşların hər birinin kapitalının töhfəsi kimi qəbul edilə bilən aktivlərin (pul, bina və avadanlıqlar, biliklər, intellektual mülkiyyət və s.) qismən birləşmə yolu ilə yaradılır; tərəfdaşlar arasında, onlardan hər birinin yeni yaradılan idarəetmə orqanlarından istifadə edərək həyata keçirilən idarəetmə ilə bağlı məsuliyyəti bölüşdürülür;

- İnvestisiyalar uzun müddətli yönəldilə bilər.

- Birgə sahibkarlıq yalnız iştirakçıların bir hissəsi ilə əhatə olunmuşdur; Onların hər biri özünün istehsal müstəqilliyini qoruyur və razılaşmanın altına düşməyən layihələri həyata keçirməyə davam edir;

- Birgə fəaliyyətin bütün həcmi ayrı müstəqil layihələr üçün təhlil edilə bilməz, tərəfdaşlar arasındakı əlaqənin keyfiyyəti və intensivliyi nəticələrə həlledici təsir göstərir;

- Mənfəət tərəfdaşları arasındakı paylama və sahibkarlıq riski arasındakı paylama hər birinin kapitalının töhfəsinə uyğun olaraq həyata keçirilir.

10. Hansı strateji motivlər milli/beynəlxalq şirkətləri beynəlxalq biznesə başlamağa və onu genişləndirməyə təşviq edir, bu strateji motivləri izah edin.

Ən yüksək prioritet motivlərin müəyyən edilməsi beynəlxalq şirkətə beynəlxalq əmək bölgüsündə iştirakının məqsəd və formalarını müəyyən etməyə imkan verir. Milli/beynəlxalq şirkətləri beynəlxalq biznesə başlamağa/genişləndirməyə təşviq edən üç strateji motiv qeyd etmək olar.
Xarici təcrübədə firmaları beynəlxalq biznesi həyata keçirməyə həvəsləndirən motivasiya kimi adətən aşağıdakı əsas məqsədlər nəzərdə tutulur:
1) İstehsal olunan məhsulların satışının genişləndirilməsi;
Satış bazarının genişləndirilməsi xarici firmalar tərəfindən iqtisadi və kommersiya fəaliyyətinin əsas, əsas məqsədi kimi qəbul edilir. Hazırda məhsulların satışı üçün istənilən müasir bazar məhduddur. Məhdudiyyətlər bunlardır:

birincisi, müəyyən bir şirkətin məhsulları və ya onun xidmətləri ilə maraqlanan hüquqi və fiziki şəxslərin sayı;
ikincisi, bu şəxslərin ödəmə qabiliyyəti.

2) Ölkə daxilində defisit olan və xaricdə daha ucuz olan resurslara çıxış əldə etmək;
Lazımi resursların əldə edilməsi texnoloji prosesdə ən mühüm amildir. Buna görə də, istehsal firmaları və onların xarici ticarət vasitəçiləri (distribyutorları) kifayət qədər tez-tez lazımi məhsul və xidmət növlərini, həmçinin yarımfabrikatları, komponentləri və son məhsulları başqa ölkələrdə axtarırlar.
3) Təchizat mənbələrinin və satış istiqamətlərinin beynəlxalq diversifikasiyası.
Şirkətlər sənaye və kommersiya siyasətlərində adətən illik və ya mövsümi satışların və deməli, mənfəətlərin səviyyəsində böyük dalğalanmalara yol verməməyə üstünlük verirlər. Bu məqsədlə məhsullarını satmaq və ya lazımi xammal, komponentlər və s. almaq üçün diqqətlə uyğun xarici bazarlar axtarırlar. Bir çox firmalar dünya ölkələrində iqtisadi inkişaf dövrlərinin zaman baxımından üst-üstə düşməməsindən istifadə edirlər.
Milli iqtisadiyyatlar artıq öz milli sərhədləri daxilində təcrid oluna bilməz, onların regional və sektor cəhətdən təşkil olunmuş subyektləri dünya bazarının seqmentlərini təşkil edir. Dünya bazarının iqtisadi agentləri artıq təkcə satıcı, alıcı və ya vasitəçilər kimi çıxış edə bilməzlər. Qarşılıqlı təsir faktoru beynəlxalq biznesin ən vacib xarakteristikasına çevrilir. Beynəlxalq şirkətlər öz potensiallarını tam reallaşdırmaq üçün milli bazarlardan kənara çıxmalıdırlar.

11. Beynəlxalq ticarət nədir? Beynəlxalq ticarətin inkişaf amillərini və müasir meyllərini şərh edin

Beynəlxalq ticarət milli iqtisadiyyatları dünya bazarının vahid sistemində birləşdirən və bütün dünya ölkələrinin xarici ticarətinin məcmusu olan əmtəə-pul münasibətləri sferasıdır. Dünya ticarətinin subyektləri dünya ölkələri, transmilli korporasiyalar və beynəlxalq korporasiyalar, regional inteqrasiya qruplarıdır. Beynəlxalq ticarət obyektləri kimi insan əməyinin məhsulları fərqləndirilir: mallar, xidmətlər.
malların beynəlxalq ticarəti;
- beynəlxalq xidmət ticarəti.
Mallarla beynəlxalq ticarət müxtəlif ölkələrin istehsalçıları arasında BƏB əsasında yaranan və onların qarşılıqlı iqtisadi asılılığını ifadə edən münasibət formasıdır. Beynəlxalq ticarətin ən əhəmiyyətli formasıdır.
Beynəlxalq ticarətin əsas komponentləri bunlardır: malların ixracı; malların idxalı; qarşılaşma və tranzit ticarəti.
Malların ixracı malların başqa ölkələrdə satış və ya istifadə üçün ölkədən çıxarılmasıdır. Malların idxalı - xaricdən ölkəyə malların gətirilməsidir.

Qarşılaşma ticarəti - ixrac edilən malların bir hissəsi və ya tam dəyəri üçün idxalçılardan məhsul almaq üçün ixracatçıların əks öhdəlikləri olduqda malların satışı üzrə xarici ticarət əməliyyatları.
Müasir şəraitdə xarici iqtisadi fəaliyyət iştirakçılarının münasibətləri müxtəlif hüquqi formalar alır. Beynəlxalq əməliyyatların hüquqi rəsmiləşdirilməsi bu gün bir neçə ənənəvi mülki hüquq müqavilələrindən, məsələn, alqı-satqı, icarə, müqavilədən istifadə etməklə bitmir. Kommersiya təcrübəsinin yaratdığı yeni növ müqavilələr və sazişlər var. Eyni zamanda, indiyədək xarici iqtisadi fəaliyyətdə müqavilə formaları arasında dominant mövqeyi əsaslı şəkildə alqı-satqı müqaviləsi tuturdu ki, bu da dünya ticarətinin ümumi həcmində mal əməliyyatlarının ən böyük payı ilə izah olunur.

12. Beynəlxalq ticarətdə hansı vasitəçilər iştirak edir? Onları sadalayın,onların fərqli cəhətlərini və xüsusiyyətlərini göstərin
Malların ticarətinin iki üsulu var:
- birbaşa - məhsulun istehsalçısı və istehlakçısı arasında bilavasitə ticarət əməliyyatının aparılması;
- dolayı - vasitəçilər vasitəsilə ticarət əməliyyatının həyata keçirilməsi. İqtisadi nöqteyi-nəzərdən birbaşa ticarət, vasitəçiyə verilən xərclər və komissiya haqları əhəmiyyətli dərəcədə azaldıqda, kommersiya fəaliyyətinin nəticələrinin vasitəçilərdən riski və asılılığı azaldıqda daha sərfəlidir. Lakin birbaşa ticarətin effektivliyinə baxmayaraq, ticarət əməliyyatlarının əsas həcmi vasitəçilərin üzərinə düşür. Əsas vasitəçilər bunlardır: satış agentləri, brokerlər, distribyutorlar.

Beynəlxalq ticarətin birbaşa (istehsalçı və alıcı arasında vasitəçisiz razılaşma) və dolayı (vasitəçi ilə) üsulları vardır. Birbaşa ticarət zamanı nisbi maliyyə faydası, vasitəçi xərcləri qənaət edilir və vasitəçinin mümkün qeyri-peşəkar addımları istisna edilir. Dolayı ticarət isə brokerlər, komisyonerlər, konsiqnatorlar və distribyutorlar vasitəsilə həyata keçirilir:
Brokerlər. Adi vasitəçilər olaraq, alıcı ilə satıcını bir araya gətirirlər. Onlar öz adlarından ticarət əməliyyatında iştirak etmirlər.
Komisyonerlər həmçinin adi vasitəçilər olaraq, alıcı ilə satıcını bir araya gətirirlər. Onlar öz adlarından ticarət əməliyyatında iştirak etmirlər.
Konsiqnatorlar da adi vasitəçilər olaraq, alıcı ilə satıcını bir araya gətirirlər. Onlar öz adlarından ticarət əməliyyatında iştirak etmirlər.
Distribütorlar da adi vasitəçilər olaraq, alıcı ilə satıcını bir araya gətirirlər. Onlar öz adlarından ticarət əməliyyatında iştirak etmirlər.

Vasitəçilik üsulu ticarət və xüsusi müqavilələr bağlanan digər vasitəçilər vasitəsilə məhsulların əldə edilməsinə və satışına əsaslanır. Birjalar, hərraclar və tenderlər praktikada adətən rəqabətli (yarışlı) ticarət formaları adlandırılan ticarətin bütün bu sahələri çox uzun müddətdir məlumdur, köklü ənənələrə,

adət-ənənələrə və qanunvericiliyə malikdir. Tender beynəlxalq ticarətin ənənəvi formasıdır ki, bu da ən əlverişli şərtləri təklif edən istənilən şəxslə əqdin bağlanmasıdır. Tender istənilən növ məhsulların istehsalı və təhvil verilməsində rəqabət prinsipləri prinsiplərini həyata keçirir.

13. Beynəlxalq ticarətin üsulları hansılardır? Fərqləri və üstünlükləri qeyd edin.

Beynəlxalq ticarətin metodları - xarici ticarət əməliyyatının həyata keçirilməsi üsullarıdır. Malların ticarətinin iki üsulu var:

- birbaşa - məhsulun istehsalçısı və istehlakçısı arasında bilavasitə ticarət əməliyyatının aparılması;

- dolayı - vasitəçilər vasitəsilə ticarət əməliyyatının həyata keçirilməsi. İqtisadi nöqteyi-nəzərdən birbaşa ticarət, vasitəçiyə verilən xərclər və komissiya haqları əhəmiyyətli dərəcədə azaldıqda, kommersiya fəaliyyətinin nəticələrinin vasitəçilərdən riski və asılılığı azaldıqda daha sərfəlidir. Lakin birbaşa ticarətin effektivliyinə baxmayaraq, ticarət əməliyyatlarının əsas həcmi vasitəçilərin üzərinə düşür. Əsas vasitəçilər bunlardır: satış agentləri, brokerlər, distribyutorlar.

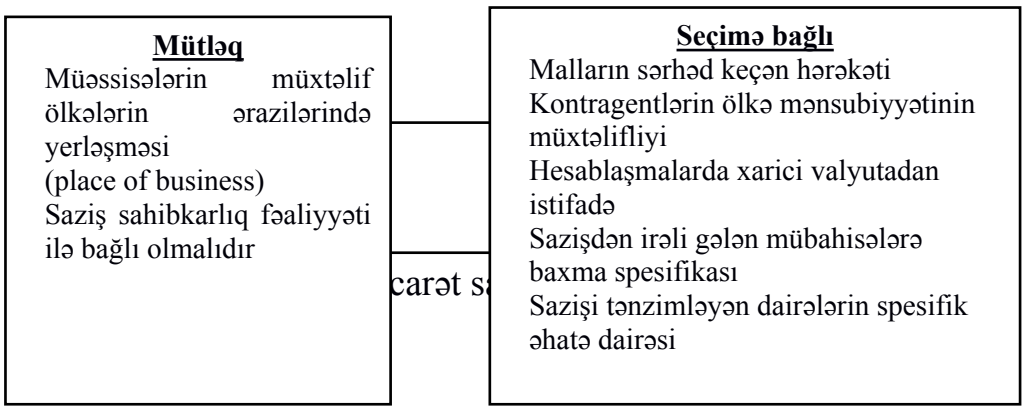
Beynəlxalq kommersiya təcrübəsində xarici ticarət əməliyyatlarının aparılmasının birbaşa (direct), dolayı və ya vasitəçi (agency) üsullarından istifadə olunur.

Birbaşa üsul və ya birbaşa satış məhsul və ya xidmətin istehsalçısı (satıcısı) ilə son istifadəçi (alıcı) arasında birbaşa əlaqələrin və müqavilələrin qurulmasına əsaslanır.

Beynəlxalq ticarətin birbaşa (istehsalçı və alıcı arasında vasitəçisiz razılaşma) və dolayı (vasitəçi ilə) üsulları vardır. Birbaşa ticarət zamanı nisbi maliyyə faydası, vasitəçi xərcləri qənaət edilir və vasitəçinin mümkün qeyri-peşəkar addımları istisna edilir. Dolayı ticarət isə brokerlər, komisyonerlər, konsiqnatorlar və distribyutorlar vasitəsilə həyata keçirilir:

14. Beynəlxalq ticarət sazişlərinin əlamətləri- mütləq və seçimə bağlı? Xarici ticarət kontraktlarının hüquqi tənzimlənməsi səviyyələrini göstərin və onun əsas xüsusiyyətlərini müqayisə edin.

Kommersiya təcrübəsinin yaratdığı yeni növ müqavilələr və sazişlər var. Eyni zamanda, indiyədək xarici iqtisadi fəaliyyətdə müqavilə formaları arasında dominant mövqeyi əsaslı şəkildə alqı-satqı müqaviləsi tuturdu ki, bu da dünya ticarətinin ümumi həcmində mal əməliyyatlarının ən böyük payı ilə izah olunur.



Beləliklə xarici ticarət sazişi- müxtəlif ölkələrin ərazilərində yerləşən tərəflər arasında sahibkarlıq fəaliyyətini əlaqələndirən sazişlərdir.
Beynəlxalq ticarət əməliyyatının hazırlanması prosedurları və texnikaları
Beynəlxalq ticarət əməliyyatının bağlanması qaydası ətraflı şəkildə 1980-ci il BMT-nin Vyana Konvensiyasının (hissəsi) ilə tənzimlənir. Beləliklə, müqavilə təklifinin təklif kimi qəbul edilməsi üçün onun cavab verməli olduğu tələbləri müəyyən edən Vyana Konvensiyasının 14-cü maddəsinə əsasən, o, "kifayət qədər müəyyən" olmalıdır.
•Xarici ticarət kontraktı –müxtəlif ölkələrdə yerləşən iki və çox tərəf arasında yazılı saziş olub, tərəflərin razılaşdırdıqları şərtlərlə müəyyən edilmiş miqdarda malların satışı və ya xidmətlərin göstərilməsini özündə əks etdirən mühüm kommersiya sənədidir.
•Kontraktın şərtləri bu münasibətləri tənzimləyən qanun normalarından yaranır. Əgər kontraktda xüsusi danışıq şərtləri nəzərdə tutulmayıbsa, ümumi hüquq normaları tətbiq olunur.

Seçimlə bağlı- mövcud şərtlərə daxil olmayan, adi şərtlərdən fərqlənən lakin kontrakta daxil edilən, bununla belə qanunla müəyyənləşən, qanuna zidd olmayan şərtlər.
•Tənzimləmənin xüsusiyyəti -Beynəlxalq və milli hüquq normalarının sıx əlaqələndirilmis fəaliyyəti
Milli hüququn müxtəlif sahələrinin normalarının qarşılıqlı əlaqəsi
Qeyri-dövlət tənzimlənməsi formalarının geniş yayılması

15. Beynəlxalq ticarətin maliyyələşdirilməsi formalarını göstərin. Ayrıldıqda satıcının və alıcının maraqlarına daha çox cavab verən formaları müqayisəli şərh edin.
Beynəlxalq ticarət biznesin çətin sahələrindən hesab edilir. Bu sahə ilə məşğul olan iş adamları və onları maliyyələşdirən təşkilatlar, müəssisə və şirkətlər öz fəaliyyətləri zamanı hansı risklərlə qarşılaşa biləcəklərini yaxşı anlamalıdırlar. Şərti olaraq istehsal şirkətinin biznes fəaliyyətini aşağıdakı əsas mərhələlərə bölmək olar: nağd vəsait, xammal və materialların əldə edilməsi, istehsal, tələbat (satış) və satışdan ödəmələrin toplanması.

Əgər biznes mərhələlərinə nəzər salsaq görərik ki, istehsalçı müəssisələrin iki mərhələdə beynəlxalq ticarətlə məşğul olmaq ehtimalı var. Birincisi, istehsalçı istehsalında istifadə etdiyi xammal və materialları xarici ölkələrdən idxal edərsə; ikincisi, istehsalçı öz məhsullarını xaricə ixrac edərsə.

Ümumiyyətlə idxal-ixrac əməliyyatları ilə ticarət şirkətləri, idxalçı şirkətlər, xarici təşkilatların filial və nümayəndəlikləri və s. təşkilatlar da məşğul olurlar. Beynəlxalq ticarət həm satıcı, həm də alıcı üçün problemlər yaradır, lakin satıcının riskləri daha çox olur. Belə ki, satıcı, yalnız alıcının maliyyə vəziyyətini deyil, eyni zamanda alıcının ölkəsinin risklərini, alqı-satqı əməliyyatına cəlb olunmuş digər tərəflərin (banklar və ya sığorta şirkətləri) də risklərini nəzərə almalıdır.

16. Azərbaycan Respublikasında franzayçinqin hüquqi bazası ,tətbiqi və inkişafı haqqında bəhs edin. Françayzinq münasibətləri qanunvericiliklə necə tənzimlənir?

AZƏRBAYCANDA FRANÇAYZİNQ. «Əsrin müqaviləsi» imzalandıqdan sonra Azərbaycan bütün dünyada tanındı və bunun nəticəsində dünyanın bir çox tanınan iri neft şirkətləri, transmilli korporasiyalar Azərbaycana investisiya qoymağa başladılar. Hal-hazırda Azərbaycanda «Coca-Cola», «Pepsi» şirkətləri, «Holiday Inn», «Hyatt Regency» mehmanxanaları, «McDonald's», «Pizza Hut» restoranvə fast-foodları fəaliyyət göstərir.

Françayzinq konsepsiyası. Terminologiya

Françayzinq (və ya franşiza) – bir şirkətin əmtəə nişanının, firma texnologiyalarının, idarəetmə sisteminin istifadə etmə hüququnu müəyyən şərtlərlə başqa şirkətə satışı və ya müvəqqəti təqdim edilməsidir. Burada birinci şirkət/tərəf, bu hüququ verən – françayzer, hüququ alan tərəf isə - françayzi anlanır. Bu tərəflər kommersiya təşkilatları və ya sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan fərdi sahibkarlar olar bilər.

Françayzinq iki və ya daha çox bazar subyekti arasında müəyyən ödəniş müqabilində bir müəssisənin öz brendi altında biznes aparmaq hüququnu digərinə ötürdüyü münasibət növüdür.

Hüququ ötürən müəssisə françayzer adlanır.

Bu hüququ alan isə françayzidir.

• Azərbaycanda françayzinq biznes modelini tənzimləyən əsas qanunverilicik aktı Mülki Məcəllədir . Françayzinqlə dolayısı ilə əlaqəli qanunvercilik isə Azərbaycan Respublikasının əmtəə nişanları və coğrafi göstəricilər, patent, sahibkarlıq, müəllif hüquqları və digər hüquqlar haqqında qanunlardır.

Mülki Məcəllədə françayzinq müqaviləsinin hüquqi forması, tərəflərin vəzifələri, kommersiya sirri, tərəfdaşlıq zamanı və sonrası loyal rəqabət və s. müddəalar var.

Azərbaycanda françayzinq qanunvericiliyi ilə bağlı (Mülki Məcəllə 35-ci fəsil 723-731) daha təkmil bir hüquqi tənzimləmə üçün nələri təklif edərdiniz sualına

aşağıdakı cavablar verilmişdir: Aşağıda qeyd olunan məsələlərin Mülki Məcəllədə öz əksini tapması: Françayz verənin və françayz alanın dəqiq hüquq və öhdəlikləri, necə ki, Mülki Məcəllənin 38-ci fəsli olan Lizinqdə açıqlama verilir. Françayz verənin françayz alanın idarəetmə sisteminə müdaxilə etməsinin həddinin göstərilməsi yaxşı olardı Royaltinin necə hesablanması və ödənilməsi (Vergi Məcəlləsində öz əksini tapdığı kimi) Françayzinqin növlərinin qeyd olunmağı yaxşı olardı, məsələn müstəsna istifadə hüququ 7. Hansı sahədəki françayzinq şirkətləri ilə əməkdaşlıq etməyə maraqlısınız sualına daha çox təhsil, istehsal, əyləncə sahələrinə marağın olduğu qeydə alınmışdır.

17. Françayzinq risklərini sadalayın və onu əsaslandırın

Françayzer riskləri

Eksklüzivliyin itirilməsi. Françayzer öz əqli mülkiyyətini hər bir françayzi ilə bölüşür və məlumatın yayılmasını izləmək onun üçün getdikcə çətinləşir. Mümkündür ki, bəzi eksklüziv məlumatlar françayzerin xəbəri olmadan ictimaiyyətə açıq olacaq və günahkarı tapmaq çətin olacaq. Bununla bağlı başqa bir risk də var.

Rəqiblərin "becərilməsi". Françayzi müqaviləni ləğv edə və əldə etdiyi bütün bilikləri öz biznesi üçün istifadə edə bilər. Eyni zamanda o, françayzerin rəqibinə çevrilir. Bu riski yalnız tərəflər arasında bağlanmış müqavilədə belə halların ətraflı təsviri ilə minimuma endirmək olar.

Reputasiya itkisi. Françayzinin kifayət qədər nəzarəti olmadıqda, sonuncu qeyri-kafi keyfiyyətli xidmətlər göstərə və ya keyfiyyətsiz mallar istehsal edə bilər. Bu səbəbdən bütün şəbəkənin reputasiyası korlana bilər.

Əsassız gözləntilər. Belə bir fikir var ki, françayzinq "özü üçün" işləyir, françayzi yalnız birdəfəlik haqq ödəməlidir və daha çox səy tələb olunmayacaq. Bu yanlış fikirdir, lakin françayzi tərəfindən iddialara səbəb ola bilər, ona görə də françayzerin müqaviləni imzalamazdan əvvəl françayzer alıcısının nə gözlədiyini öyrənməsi daha yaxşı olar.

Gəlir öz şəbəkənizdən azdır. Ən azı ona görə ki, françayzer yalnız qonorar alır və öz müəssisəsindən o, gəlirdən daha çox pay alacaqdı. Bundan əlavə, bir çox françayzi onlar üçün rahat gəlir səviyyəsində dayanır və françayzer həmişə gəlir planlarını təyin edə bilmir.

Daha az çeviklik. Françayzilər daha müstəqildirlər. İdarəetmə şirkəti dəyişiklik etmək qərarına gələrsə, bunun nə üçün vacib olduğunu tərəfdaşlarına inandırmalı və izah etməli olacaq. Bu, sadəcə filiallar şəbəkəsi olsaydı, dəyişikliklər direktivlə bildirilə bilərdi.

Françayzi riskləri

Françayzerin vicdanlığı. Françayzilər üçün əsas risk, françayzilərinin uğurunda maraqlı olmayan şirkətə pul verməkdir. Belə şirkətlər birdəfəlik

töhfələr hesabına qazanırlar və müqavilə imzalandıqdan sonra onların dəstəyi sıfıra endirilir.

Sistemin işlənib hazırlanmaması. Françayzer ən yaxşı niyyətləri rəhbər tuta bilər, lakin onun sistemi bütün mümkün amilləri nəzərə almır. Standartlara ciddi riayət etmək françayziləri uğura aparmır. Məsələn, Şanxaydan olan bir şirkət müəyyən bir bölgədə biznesin aparılmasının bütün xüsusiyyətlərini bilməyə bilər və bu, françayzinin bağlanmasına səbəb ola bilər.

Gəlirliyin azalması. Gəlir və xərclər arasında fərqin o qədər də böyük olmadığı bir biznes üçün qonorar və digər ödənişlər kritik amil ola bilər.

Şəbəkə reputasiyasından asılılıq. Şəbəkənin nüfuzuna xələl gətirən hər hansı bir məlumat, özü hər şeyi yaxşı etsə belə, tərəfdaşın işinə zərbə vuracaq.

18. Françayzinqin hansı sahələrdə istifadə olunur? Françayzinq müqaviləsi, şərtləri nədir? Ölkəmizdə françayzinq təcrübəsinin inkişafını şərh edin ona aid bir neçə misal gətirin.

Françayzinq formaları

Françayzinq forması müəyyən bir ərazi daxilində françayzinin səlahiyyətlərinin xarakteridir. Əksər müqavilələrə françayzinin öz biznesini açа biləcəyi konkret ərazi daxildir - forma bu ərazi daxilində "françayzinin azadlığını" tənzimləyir.

Françayzinq münasibətləri qanunvericiliklə ilə necə tənzimlənir? Tərəfdaşlıq qurarkən hansı müqavilə bağlanmalıdır - françayzinq müqaviləsi, lisenziya müqaviləsi və ya kommersiya konsessiya müqaviləsi? Bu məsələlər haqqında qaydasında.

Beynəlxalq françayzinq hüququ mövcud deyil, hər bir ölkənin öz, az-çox inkişaf etmiş qanunvericilik bazası var.

Müvafiq olaraq, hər dəfə bir ölkədən olan françayzer digər ölkədən olan françayzi ilə müqavilə imzalayanda o, müqavilənin hansı ölkənin standartlarına uyğun olması və münaqişələri kimin məhkəməsinin həll edəcəyini müəyyən etməlidir. Çox vaxt bunlar françayzerin fəaliyyət göstərdiyi ölkənin qanunlarıdır. Bununla belə, beynəlxalq françayzinqlər dünyada minlərlə françayzi ilə məşğul olur və müqavilələrin imzalanması və münaqişələrin həlli onların bütün vaxtlarını ala bilər.

Buna görə də, demək olar ki, bütün beynəlxalq şirkətlər ölkədə işləyir və ya öz hüquqi şəxsi yaradır, “mərkəzə” tabe olur və ya ölkəyə master franchise satır.

Azərbaycanda françayzinq qanunvericiliyi ilə bağlı (Mülki Məcəllə 35-ci fəsil 723-731) daha təkmil bir hüquqi tənzimləmə üçün nələri təklif edərdiniz sualına aşağıdakı cavablar verilmişdir: Aşağıda qeyd olunan məsələlərin Mülki Məcəllədə öz əksini tapması: Françayz verənin və françayz alanın dəqiq hüquq

və öhdəlikləri, necə ki, Mülki Məcəllənin 38-ci fəsli olan Lizinqdə açıqlama verilir. Françayz verənin françayz alanın idarəetmə sisteminə müdaxilə etməsinin həddinin göstərilməsi yaxşı olardı Royaltinin necə hesablanması və ödənilməsi (Vergi Məcəlləsində öz əksini tapdığı kimi) Françayzinqin növlərinin qeyd olunmağı yaxşı olardı, məsələn müstəsna istifadə hüququ 7. Hansı sahədəki françayzinq şirkətləri ilə əməkdaşlıq etməyə maraqlısınız sualına daha çox təhsil, istehsal, əyləncə sahələrinə marağın olduğu qeydə alınmışdır.

19. Françayzinqdə münasibət tərəflərinin faydası necə təmin olunur? Françayzinqin konsepsiyası nədir?

Françayzinq (və ya franşiza) – bir şirkətin əmtəə nişanının, firma texnologiyalarının, idarəetmə sisteminin istifadə etmə hüququnu müəyyən şərtlərlə başqa şirkətə satışı və ya müvəqqəti təqdim edilməsidir. Burada birinci şirkət/tərəf, bu hüququ verən – françayzer, hüququ alan tərəf isə - françayzi anlanır. Bu tərəflər kommersiya təşkilatları və ya sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan fərdi sahibkarlar olar bilər.Françayzinq iki və ya daha çox bazar subyekti arasında müəyyən ödəniş müqabilində bir müəssisənin öz brendi altında biznes aparmaq hüququnu digərinə ötürdüyü münasibət növüdür. Hüququ ötürən müəssisə françayzer adlanır. Bu hüququ alan isə françayzidir. Hüquqların ötürülməsi üçün ödəniş birdəfəlik haqq adlanır.

Françayzerdən dəstək üçün müntəzəm ödənişlər - royalti. Köçürülmüş hüquq və öhdəliklər toplusu məhz françayzinqdir. Françayzi tərəfindən açılan müəssisə françayzinq müəssisəsi adlanır. Bir şirkətin françayzinq hüququ olmayan filiallarına öz biznesləri deyilir.

1)rançayzi satmaqdan françayzer nə əldə edir:

- Birdəfəlik ödənişdən və royaltidən qazanır
- Əqli mülkiyyətlərini pula çevirə bilərlər
- Yeni satış məntəqələrinin açılmasına qənaət edir, çünki françayzilər açılış xərclərinin böyük hissəsini öz üzərinə götürürlər
- Şəbəkəsini öz filiallarını açmaqdan daha sürətli inkişaf etdirir
- Sürətli şəbəkə böyüməsi ilə brend tanıtmanı artırır
- Xüsusilə daha az və ya daha çox əhalisi olan digər bölgələrdə və şəhərlərdə françayzilərin təcrübəsi vasitəsilə biznes modelini təkmilləşdirir
- Françayzinq, strateji inkişaf üçün digər variantlara nisbətən dividendlərin və risklərin optimal nisbətini təmin edir - məhdud artım və M&A (birləşmə və udulma).

2)Françayzi üçün fayda

Françayzinq alan şəxs françayzinq almaqdan nə əldə edir:

- Başlanğıcda o, tanınmış markanın işarəsini alır

- Başlanğıc risklərini minimuma endirir, məsələn hazır texnologiyalar üzərində işləyir
- Françayzerdən məsləhət ala, biznesin aparılmasında dəstək ala bilər. Bəzi françayzinqlər böhrandan çıxmaq üçün menecerlərini françayziyə göndərirlər.
- Françayzerin artıq podratçılar siyahısına malik olması səbəbindən tədarükçülərin axtarışı xərclərini azaldır. Həmçinin, françayzer bütün şəbəkə üçün bəzi avadanlıq və ya yarımfabrikatları topdansatış qiymətlərlə ala bilər.
- Digər françayzilərlə - biznes qurmaqda və idarə etməkdə çox oxşar təcrübəyə malik iş adamları ilə ünsiyyət qura bilər.

20. Tutaqki, investorun kafe sahibi olmaq üçün bir neçə yolu var; şirkət alına bilər, sıfırdan yaradıla və ya françayzinq yolu ilə açıla bilər. Hər bir metodun üstünlüklərini və mənfi cəhətlərini sadalayın. Özək investorların françayzinqə marağının artmasının səbəbi nə ola bilər?

Françayzinqin müsbət və mənfi cəhətlərindən danışarkən başa düşmək lazımdır ki, bu ikitərəfli münasibətdir və bir tərəf üçün üstünlük olan digər tərəf üçün çatışmamazlıq ola bilər. Buna görə də, tərəflərin hər biri üçün belə bir razılaşmanın potensial faydaları və riskləri nəzərə alınmalıdır.

Françayzerin faydası

Françayzi satmaqdan françayzer nə əldə edir:

- Birdəfəlik ödənişdən və royaltidən qazanır
- Əqli mülkiyyətlərini pula çevirə bilərlər
- Yeni satış məntəqələrinin açılmasına qənaət edir, çünki françayzilər açılış xərclərinin böyük hissəsini öz üzərinə götürürlər
- Şəbəkəsini öz filiallarını açmaqdan daha sürətli inkişaf etdirir
- Sürətli şəbəkə böyüməsi ilə brend tanıtmanı artırır
- Xüsusilə daha az və ya daha çox əhalisi olan digər bölgələrdə və şəhərlərdə françayzilərin təcrübəsi vasitəsilə biznes modelini təkmilləşdirir
- Françayzinq, strateji inkişaf üçün digər variantlara nisbətən dividendlərin və risklərin optimal nisbətini təmin edir - məhdud artım və M&A (birləşmə və udulma).

Françayzi üçün fayda

Françayzinq alan şəxs françayzinq almaqdan nə əldə edir:

- Başlanğıcda o, tanınmış markanın işarəsini alır
- Başlanğıc risklərini minimuma endirir, məsələn hazır texnologiyalar üzərində işləyir
- Françayzerdən məsləhət ala, biznesin aparılmasında dəstək ala bilər. Bəzi françayzinqlər böhrandan çıxmaq üçün menecerlərini françayziyə göndərirlər.
- Françayzerin artıq podratçılar siyahısına malik olması səbəbindən tədarükçülərin axtarışı xərclərini azaldır. Həmçinin, françayzer bütün şəbəkə üçün bəzi avadanlıq və ya yarımfabrikatları topdansatış qiymətlərlə ala bilər.

• Digər françayzilərlə - biznes qurmaqda və idarə etməkdə çox oxşar təcrübəyə malik iş adamları ilə ünsiyyət qura bilər.

21. Birbaşa xarici investisiyaların (BXİ) spesfik xüsusiyyətləri hansılardır? Bxi ilə portfel investisiyaları arasındakı fərq nədən ibarətdir? Fikirlərinizi misallar üzərindən izah edin.

Xarici kapitalın fəal iştirakı olmadan istənilən ölkənin iqtisadiyyatının davamlı inkişafı mümkün deyil. Bu, xüsusilə inkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadiyyatlarına aiddir. Qloballaşma və regional iqtisadi inteqrasiya prosesləri kapitalın hərəkətliliyinin kəskin artmasına səbəb olmuşdur. Kapitalın beynəlxalq hərəkətinin ümumi prosesinin bir hissəsi investisiya resurslarının əhəmiyyətli miqyasda beynəlxalq hərəkəti prosesləri təmil edir.
Kapitalın ixracı nağd və ya əmtəə formasında həyata keçirilə bilər. Müasir şəraitdə malların ixracı ilə müqayisədə pul formasında bu proses üstünlük təşkil etmişdir. Kapitalın ixracının mahiyyəti bir ölkədə kapitalın bir hissəsinin milli dövriyyədən çıxarılmasından və onun mənfəətin formalaşması prosesi gedən başqa ölkə ərazisində müxtəlif formalarda dövriyyəyə tətbiq edilməsindən ibarətdir.

• Xarici investisiyaların təhlilində birbaşa, portfel və sair investisiyaların ayrılması xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Məhz bu kontekstdə xarici investisiyaların hərəkəti Beynəlxalq Valyuta Fondunun metodologiyasına uyğun olaraq ölkələrin tədiyyə balansında öz əksini tapır. Birbaşa xarici investisiyaların fərqli xüsusiyyəti onların istehsal məqsədi, uzunmüddətliliyi və investora müəssisə üzərində idarəetmə nəzarətini təmin etmək qabiliyyətidir.

Birbaşa investisiyaların əsas xüsusiyyətləri aşağıdakılardır:
– birbaşa xarici investisiya ilə investorlar, bir qayda olaraq, bazarı tez tərk etmək imkanından məhrum olurlar;
- portfel investisiyaları ilə müqayisədə daha böyük risk dərəcəsi və daha böyük məbləğ ilə xarakterizə olunur;
- sərmayənin daha uzun müddətli olması, xarici kapitalı idxal edən ölkələr üçün daha üstündür.

Portfel investisiyaları gəlir əldə etmək və riskləri şaxələndirmək məqsədi ilə həyata keçirilir. Investisiya obyektinə nəzarət hüququnu əldə etməyən investisiyalardır. Bir qayda olaraq, portfel investisiyalarından gəlir investisiya obyektlərinin bazar dəyərinin, dividendlərin və faizlərin artması şəklində həyata keçirilir.

Sair investisiyalara ticarət kreditləri, bank kreditləri, maliyyə lizinq əməliyyatları, BVF və digər beynəlxalq təşkilatlardan kreditlər, qısamüddətli depozitlər, valyuta əməliyyatları daxildir. Əslində bu, maliyyə və ya borc kapitalıdır.

22. İnvestisiyaların müddətinə, risk dərəcəsinə mülkiyyət formalarına görə başlıca təsnifatı hansı formalardır?

Xarici investisiyalar müxtəlif formalarda ola bilər. Bu formaların təhlili və planlaşdırılması zamanı investisiyaların təsnifatına ümumi yanaşmalardan istifadə oluna bilər, onların investisiya obyektləri üzrə bölüşdürülməsi, investisiya müddəti, risk dərəcəsindən asılı olaraq və s. nəzərdə tutulur.
Eyni zamanda, xarici investisiyanın spesifikliyi bu investisiya növü ilə bağlı bir sıra təsnifat əlamətlərinin aydınlaşdırılması zərurətini müəyyən edir.

İnvestisiya dövrünə görə: qısamüddətli, ortamüddətli və uzunmüddətli investisiyalar var.
•Qısamüddətli investisiyalar adətən 1 ilə qədər olan vəsaitlərin investisiyalarıdır. Bu investisiyalar, bir qayda olaraq, spekulyativ xarakter daşıyır.
•Orta müddətli investisiyalar 1 ildən 5 ilə qədər müddətə vəsait qoyuluşunu, •uzunmüddətli investisiyalar isə 5 ildən çox olan investisiyaları təmsil edir.
Risk dərəcəsindən asılı olaraq konservativ və aqressiv investisiyalar fərqləndirilir. Konservativ investisiyalar aşağı riskli investisiyaların etibarlılığı və likvidliyi ilə xarakterizə olunur.. Aqressiv investisiyalar kifayət qədər gəlirliliyə və likvidliyə malik yüksək risk səviyyəsinə malik alətlərə investisiyalardır.

İnvestisiya resurslarının mülkiyyət formalarına görə xarici investisiyalar dövlət, özəl və qarışıq ola bilər.
Dövlət investisiyaları dövlət büdcəsindən xaricə göndərilən və ya birbaşa hökumətlərin və ya hökumətlərarası təşkilatların qərarı ilə oradan alınan vəsaitlərdir. Diaqonal münasibətlər, həmçinin özəl bankların konsorsiumu (qrupu) dövlətə investisiyalar təqdim etdikdə də mümkündür.
•Xüsusi (qeyri-dövlət) investisiyalar müəyyən ölkənin ərazi hüdudlarından kənarda yerləşən investisiya obyektlərinə xüsusi investorların (özəl müəssisələr, banklar, fiziki şəxslər və s.) yatırdıqları vəsaitlərdir.
Qarışıq xarici investisiyalar dedikdə dövlət və özəl investorlar tərəfindən xaricdə birgə həyata keçirilən investisiyalar başa düşülür.
Xarici sərmayələrdən istifadə xarakterindən asılı olaraq sahibkarlıq və kredit ayrılır.

23. Milli investisiya siyasətinin əsasında nə dayanır və investisiya əlaqələri necə tənzimlənir?

Milli investisiya siyasəti xarici investisiyaları tənzimləyən qaydalar və alətlər məcmusudur. Nəzərə almaq lazımdır ki, vahid (ümumi) investisiya rejimi yoxdur, lakin investisiya hərəkətinin müəyyən bir sahəsinin münasibətlərinin nizama salındığı bir çox xüsusi investisiya rejimləri var. Beləliklə, məsələn, kapital axınının tənzimlənməsinin dövlət və dövlətlərarası təcrübəsində investisiya hərəkəti sahəsində münasibətlərin tənzimlənməsinin xüsusiyyətlərini əks etdirən ayrıca hüquqi rejimlər qrupunu təşkil edən müəyyən investisiya rejimlərindən istifadə olunur.
Beş növ investisiya rejimi mövcuddur:
1) ən əlverişli rejim (MFN);
2) milli rejim (National treatment);
3) ayrı-seçkiliyə yol verilməməsi rejimi, (Non-Discrimination in Investment);
4) ədalətli və bərabər hüquqlu rejim (The fair and equitable treatment (FET)) ;
5) şəffaflıq rejimi (Investment transparency mode).

•Ən əlverişli dövlət rejimi (MFN) investisiya müqavilələrinin əsas (standart) formasıdır. Onun mahiyyəti ondan ibarətdir ki, qəbul edən ölkə bir ölkənin sərmayədarlarına heç bir başqa ölkənin investorlarından heç də az müsbət münasibət göstərmir.
•Milli rejim son illərdə istifadə edilən ən mühüm investisiya rejimidir, çünki o, qəbul edən ölkənin xarici investorların fəaliyyətinə münasibətini müəyyən edir, çünki o, investorun fəaliyyət göstərdiyi mərhələdə tətbiq edilir
•Şəffaflıq rejimi. Bu rejimin tətbiqi dünya praktikasında nisbətən yaxın zamanlarda yayılıb. O, qəbul edən ölkələrin investisiya rejimlərində dəyişikliklər barədə investorların vaxtında məlumatlandırılmasını nəzərdə tutur. Şəffaflıq İndeksini tərtib edərkən, tədqiq olunan ölkənin iqtisadiyyatına və siyasətinə xas olan və onun investisiya mühitinə və oradakı kapitalın dəyərinə təsir edən aşağıdakı amillər nəzərə alınır (sadalanan ingilis adlarının ilk hərfləri sözü əmələ gətirir. CLEAR, yəni "şəffaf"):
•Qeyri-diskriminasiya rejimi. Ayrı-seçkiliyə yol verilməyən investisiya rejimi sözün geniş mənasında ev sahibi ölkələrdən ayrı-seçkiliyə yol verməməyi, xarici və yerli investorlar üçün bərabər fəaliyyət şəraiti yaratmağı tələb edir.
•Ədalətli və bərabərhüquqlu rejim. Son onilliklərdə ədalətli və bərabər hüquqlu rejimin tətbiqi təcrübəsi yayılıb. İkinci Dünya Müharibəsindən sonra bu rejim bir çox çoxtərəfli layihələrdə və son iki onillikdə bu, ikitərəfli investisiya müqavilələrində təsbit edilmişdir təsbit edildi.

24. Əgər hər hansısa bir ölkəyə xarici investisiyaların cəlb edilməsi qərarı qəbul olunmuşdursa bu prosesin həmən ölkənin iqtisadiyyatı üçün hansı üstünlükləri vardır? Fikrinizi misal ilə izah edin

Hər hansı digər mürəkkəb iqtisadi hadisə kimi, xarici kapitalın yatırması da milli iqtisadiyyata həm müsbət, həm də mənfi təsir göstərə bilər. İlk növbədə, xarici investisiyaların cəlb edilməsinin qəbul edən ölkənin iqtisadiyyatı üçün üstünlüklərini qeyd edək:
- ölkə iri investisiya layihələrinin əlavə maliyyələşdirilməsi imkanı əldə edir;
– ölkələrə maliyyə resursları ilə yanaşı, texnoloji, əməliyyat və məhsul innovasiyaları gəlir;
- xarici investisiyalar daxili investisiyaların artımını stimullaşdırır;
- xarici investisiyaların artması ölkənin dünya iqtisadiyyatına inteqrasiyasına kömək edir ki, bu da onun davamlı inkişafının mühüm şərtidir;
- xarici investisiyalar əhalinin məşğulluğunun artmasına və nəticədə həyat səviyyəsinin yüksəlməsinə töhfə verir.

25. İnvestisiya rejimi nədir? Növlərini sadalayın,şərh edin və istilaları yazın

Milli investisiya siyasəti xarici investisiyaları tənzimləyən qaydalar və alətlər məcmusudur. Nəzərə almaq lazımdır ki, vahid (ümumi) investisiya rejimi yoxdur, lakin investisiya hərəkətinin müəyyən bir sahəsinin münasibətlərinin nizama salındığı bir çox xüsusi investisiya rejimləri var. Beləliklə, məsələn, kapital axınının tənzimlənməsinin dövlət və dövlətlərarası təcrübəsində investisiya hərəkəti sahəsində münasibətlərin tənzimlənməsinin xüsusiyyətlərini əks etdirən ayrıca hüquqi rejimlər qrupunu təşkil edən müəyyən investisiya rejimlərindən istifadə olunur.
Beş növ investisiya rejimi mövcuddur:
1) ən əlverişli rejim (MFN);
2) milli rejim (National treatment);
3) ayrı-seçkiliyə yol verilməməsi rejimi, (Non-Discrimination in Investment);
4) ədalətli və bərabər hüquqlu rejim (The fair and equitable treatment (FET)) ;
5) şəffaflıq rejimi (Investment transparency mode).
Ən əlverişli dövlət rejimi (MFN) investisiya müqavilələrinin əsas (standart) formasıdır. Onun mahiyyəti ondan ibarətdir ki, qəbul edən ölkə bir ölkənin sərmayədarlarına heç bir başqa ölkənin investorlarından heç də az müsbət münasibət göstərmir.
•Milli rejim son illərdə istifadə edilən ən mühüm investisiya rejimidir, çünki o, qəbul edən ölkənin xarici investorların fəaliyyətinə münasibətini müəyyən edir, çünki o, investorun fəaliyyət göstərdiyi mərhələdə tətbiq edilir. Standart milli rejim müəyyən etmək ən çətindir, çünki o, qəbul edən ölkədə həssas iqtisadi və siyasi məsələləri əhatə edir.
•Qeyri-diskriminasiya rejimi. Ayrı-seçkiliyə yol verilməyən investisiya rejimi sözün geniş mənasında ev sahibi ölkələrdən ayrı-seçkiliyə yol verməməyi, xarici və yerli investorlar üçün bərabər fəaliyyət şəraiti yaratmağı tələb edir. Bunu nəzərə alaraq, milli rəftar ayrı-seçkilik yaratmır, MFN isə xarici investorlara qarşı ayrı-seçkilik edə bilər.

•Ədalətli və bərabərhüquqlu rejim. Son onilliklərdə ədalətli və bərabər hüquqlu rejimin tətbiqi təcrübəsi yayılıb. İkinci Dünya Müharibəsindən sonra bu rejim bir çox çoxtərəfli layihələrdə və son iki onillikdə bu, ikitərəfli investisiya müqavilələrində təsbit edilmişdir təsbit edildi.
•Şəffaflıq rejimi. Bu rejimin tətbiqi dünya praktikasında nisbətən yaxın zamanlarda yayılıb. O, qəbul edən ölkələrin investisiya rejimlərində dəyişikliklər barədə investorların vaxtında məlumatlandırılmasını nəzərdə tutur. Xəbərdarlıqlar investisiya rejimləri haqqında məlumatların dərc edilməsi və ya xarici investorlara çatdırılması üçün digər vasitələrdən istifadə etməklə: ona dəyişikliklər və ya əlavələr etməklə, cari investisiya siyasəti, hökumətin bu istiqamətdə gələcək mümkün addımları barədə brifinqlər keçirməklə, inzibati prosedurlar və qeydiyyat, lisenziyalaşdırma və s. səciyyəvi xüsusiyyətləri izah etməklə həyata keçirilir.

26. Müasir dövrdə autsorsinq anlayışı hansı formada izah olunur iqtisadi ədəbiyyatlarda bu istiqamətdəki oxşar anlayışları şərh edin

Autsorsinq biznes xidmətlərinin əsas və xüsusi formasıdır. Autsorsinq kimi bir fenomenin yaranma tarixi olduqca uzaq dövrlərdən başlayır və bu vaxtlar H. Fordun ən böyük şaquli inteqrasiya olunmuş şirkətinin yaranması və inkişafı ilə üst-üstə düşür. 1921-ci ilə qədər Q.Fordun şirkəti dünya avtomobil bazarının 56%-nə nəzarət edirdi. Bununla belə, artıq 1927-ci ildə şirkət yeni avtomobil modelinin istehsalına keçmək məcburiyyətində qaldı. Qlobal minik avtomobil bazarını General Motors (43,5%) tutdu, Ford isə 10%-dən az qaldı. Böyük menecer Henri Fordu eyni dərəcədə böyük menecer Alfred Sloan rəqabətdə uddu. Fabriklərinə etibarlı və fasiləsiz xammal və material təchizatı yaratmaq istəyən Ford, kömür mədənlərinə, dəmir filizi yataqlarına, taxta sahələrinə, şüşə zavodlarına və hətta soya plantasiyalarına investisiya qoydu.
• İqtisadi ədəbiyyatlarda autsorsinqi bir çox cəhətdən nəzərdən keçirilməsi təklif edirlir və bu terminə geniş təriflər verilir. Onlardan bəzilərini təqdim etmək olar:
− “öz tapşırıqlarını yerinə yetirmək üçün üçüncü tərəf şirkətlərinin xidmətlərindən istifadə etmək”;
− “öz biznes prosesindən imtina və bu biznes prosesinin həyata keçirilməsi üçün xidmətlərin digər təşkilatlardan alınması”;
− “öz problemlərini həll etmək üçün xarici resursların cəlb edilməsi (məsələn, layihənin hazırlanması)” və s.
Digər bir ümumi yanaşmaya görə isə autsorsinq - əsas fəaliyyət sahəsinə diqqət yetirməklə və qeyri-profil funksiyaları müqavilə əsasında xarici ixtisaslaşmış firmalara ötürməklə şirkətin fəaliyyətini təşkil etmək üsuludur.

Bu gün dünyanın əksər iqtisadi cəhətdən inkişaf etmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələrində autsorsinqin üç fərqli müstəvidə nəzərdən keçirilməsi ilə bağlı artıq ictimai və peşəkar konsensus mövcuddur:
-autsorsing yeni və inkişaf edən xidmət sənayesidir;
-autsorsing dəbli və perspektivli bir peşədir;
-autsorsinq yenilikçi və effektiv iş alətidir.

27. Autsorsinq anlayışı hansı 3 əsas prinsipə əsaslanır? Beynəlxalq təcrübədə onun tətbiqinsə hansı məqsəd və yanaşma fərqlərini qeyd edə bilərsiniz?
Autsorsinq anlayışı üç əsas prinsipə əsaslanır:
-Birincisi odur ki, hər kəs öz fəaliyyəti ilə məşğul olmalıdır və yalnız bu istiqamətə diqqət yetirilməlidir.
-İkincisi, əlaqəli vəzifələrin həlli onların öhdəsindən daha yaxşı gələcək tərəfə həvalə edilməlidir.
-Üçüncüsü, işin belə bölüşdürülməsi müştərinin puluna qənaət edir və podratçıya gəlir gətirir.
Rusiya və Qərb şirkətləri arasında autsorsinq layihələrinin həyata keçirilməsində məqsəd və yanaşmalarında keyfiyyət fərqləri var. Post-sənaye iqtisadiyyatı olan ölkələrdə (onlara bu gün təkcə Yaponiya, ABŞ və Qərbi Avropanın inkişaf etmiş ölkələri deyil, həmçinin Latın Amerikası və Cənub-Şərqi Asiyanın bir çox ölkələri daxildir) daxili prosesləri autsorsing edərkən biznes ilk növbədə autsorsing şirkəti ilə strateji tərəfdaşlıq nəticəsində əldə edə biləcəyi yeniliklər, eləcə də sosial məsuliyyət məsələləri haqqında düşünür. Rusiyada autsorsing layihələri hələ də ilk növbədə müəyyən biznes proseslərinin dəstəklənməsi xərclərini azaltmaq üçün bir yol kimi nəzərdən keçirilir və yalnız bundan sonra hər hansı digər nöqteyi-nəzərdən qiymətləndirilir.

28. Autsorsinq nədir, autsorsinqi şirkətlər arası əməkdaşlığın digər formalarından fərqləndirən xüsusiyyətləri sadalayın
Autsorsinq biznes xidmətlərinin əsas və xüsusi formasıdır. Autsorsinq kimi bir fenomenin yaranma tarixi olduqca uzaq dövrlərdən başlayır və bu vaxtlar H. Fordun ən böyük şaquli inteqrasiya olunmuş şirkətinin yaranması və inkişafı ilə üst-üstə düşür. 1921-ci ilə qədər Q.Fordun şirkəti dünya avtomobil bazarının 56%-nə nəzarət edirdi. Bununla belə, artıq 1927-ci ildə şirkət yeni avtomobil modelinin istehsalına keçmək məcburiyyətində qaldı. Qlobal minik avtomobil bazarını General Motors (43,5%) tutdu, Ford isə 10%-dən az qaldı. Böyük menecer Henri Fordu eyni dərəcədə böyük menecer Alfred Sloan rəqabətdə uddu. Fabriklərinə etibarlı və fasiləsiz xammal və material təchizatı yaratmaq istəyən Ford, kömür mədənlərinə, dəmir filizi yataqlarına, taxta sahələrinə, şüşə zavodlarına və hətta soya plantasiyalarına investisiya qoydu.

Xarici şirkət nöqteyi-nəzərindən autsorsinqi şirkətlərarası əməkdaşlığın digər formalarından fərqləndirən xüsusiyyətləri sadalamaq olar:
1. Autsorserin fəaliyyətinin məqsədli xarakteri: autsorser yalnız ona sifariş olduqda məhsul istehsal edir (xidmət göstərir).
2. Autsorserin risksiz fəaliyyəti: autsorsinq istehsal olunan malın (göstərilmiş xidmətlərin) geri alınmasına və onun vaxtında ödənilməsinə təminat verir.
3. Məhsul (xidmət) müştərinin tələblərinə uyğun istehsal olunur. Bu tələblər yalnız malların ətraflı texniki xüsusiyyətlərini deyil, həm də istehsal texnologiyasını və keyfiyyətə nəzarət sisteminin təşkilini əhatə edir.
4. Məhsul (xidmət) kommersiya məqsədləri ilə autsorsing üçün nəzərdə tutulub.
5. Əqdin iştirakçıları yalnız hüquqi şəxslər ola bilərlər.
6. Xarici şirkət öz xərclərinin strukturunu və məbləğini autsorserə açıqlayır, bundan sonra operatorun mallarına (xidmətlərinə) qiymət əlavəsi müəyyən edir.
7. Xarici şirkət öz istehsal imkanlarını (kəmiyyət, struktur, nomenklatura, coğrafi yerləşmə) öz tələbləri əsasında formalaşdırır.
8. Xidmətlərin optimal keyfiyyətini təmin etmək üçün autsorser sifarişçinin işinin icrası üçün ona verilmiş proseslə bağlı olan daxili prosedurlarına dəyişikliklər edir.
9. Zərurət yarandıqda autsorsinq operatora öz əsas səlahiyyətlərini və prosesi və ya tapşırığı (texnologiya, avadanlıq və s.) başa çatdırmaq üçün zəruri olan aktivləri verir.

29. Autsorsinqdən istifadə hansı müsbət istiqamətləri, üstünlükləri formalaşdırır?

Artıq qeyd edildiyi kimi, autsorsinqin əsas məqsədi keyfiyyəti yüksəltməklə yanaşı, xərcləri azaltmaqdır. Arzu olunan effekt aşağıdakılarla əldə edilir:
• iş yerləri yaradılması və saxlanması ilə bağlı xərcləri azaltmaq;
• təyin edilmiş tapşırığın müvafiq təcrübəyə malik ixtisaslı şəxslər tərəfindən yerinə yetiriləcəyinə əminliyin təmin edilməsi;
• iş prosesinin keyfiyyətini pisləşdirən səbəblərdən (əsas işçilərin xəstəlikləri, şirkətdaxili münaqişələr və s.) asılılığın aradan qaldırılması;
• yuxarı rəhbərliyin vaxtının sərbəst buraxılması;
• xarici mühitdə baş verən dəyişikliklər şəraitində idarəetmənin səmərəliliyinin yüksəldilməsi (bu üstünlük hüquqi bazanın tez-tez yenilənməsi zamanı xüsusilə nəzərə çarpır);
• çevik investisiya planlaması.

Outsourcing İnstitutu (ABŞ) öz rəsmi saytında autsorsinqin xüsusilə aşağıdakı üstünlüklərini sadalayır:
• istehsal xərclərinin azaldılması və nəzarət edilməsi;
• şirkət diqqəti;
• dünyanın ən yaxşı istehsal texnologiyalarına çıxış əldə etmək;
• daxili resursların başqa məqsədlər üçün buraxılması;

• təşkilatını autsorsinqə verilən funksiyaları yerinə yetirmək üçün zəruri olan avadanlıq, texnologiya, biliklərin əldə edilməsindən və texniki xidmətdən azad edilməsi;
• nəzarət olunmayan amillərin azaldılması;
• riskin bölüşdürülməsi;
• fond bazarı vasitəsilə maliyyəyə əlavə çıxış.

30. Autsorsinqin hansı növləri son illər ərzində beynəlxalq biznesdə uğurlu nəticələrin əldə olunmasına imkan vermişdir? Cavabınızda onun təşkili xüsusiyyətlərinidə göstərin

Autsorsinq adətən, müəyyən sistemlərin və infrastrukturun fasiləsiz olaraq effektiv işləməsini təmin etmək, həmçinin bu sistemlərin və infrastrukturun peşəkar fəaliyyətini dəstəkləmək məqsədilə uzun müddət üçün nəzərdə tutulur (1 il və daha artıq müddətə). Təcrübə göstərir ki, autsorsinq xidmətlərindən istifadə olunması müəssisələrdə xərclərin azaldılmasına, təşkilati, maliyyə və insan resurslarına qənaət edilməsinə, bütövlükdə biznesin effektivliyinin yüksəldilməsinə gətirib çıxarır. Keçən əsrin 90-cı illərinin əvvəllərində qərbdə meydana gələn və biznes sahəsində uğurlu nəticələrin əldə olunmasına imkan verən autsorsinqin növləri aşağıdakılardır:

- biznes proseslərin autsorsinqi;
- istehsal autsorsinqi;
- informasiya texnologiyaları üzrə autsorsinq;
- biliklərin idarə olunması üzrə autsorsinq;

1) Biznes proseslərin autsorsinqi - biznesin logistika, personalın idarə edilməsi, marketinq tədqiqatları, reklam və s. kimi funksiyalarının, autsorsinqi həyata keçirən şirkətə verilməsini nəzərdə tutur.
2)İstehsal autsorsinqi - müəssisənin istehsal zəncirinin bir hissəsinin, hətta bütün istehsal tsiklinin idarə edilməsinin, autsorsinq aparan şirkətə verilməsini nəzərdə tutur. Bundan başqa autsorsinq çərçivəsində müəssisənin ayrı-ayrı bölmələrinin gələcəkdə satılması variantları müzakirə oluna bilər.
3)İnformasiya texnologiyaları üzrə autsorsinq - şirkət tərəfindən şəbəkə infrastrukturuna xidmət göstərilməsi, avtomatlaşdırılmış biznes sistemlərinin layihələndirilməsi, həyata keçirilməsi və gələcək inkişafı, sistemləşmiş inteqrasiya və proqramlaşdırma ilə bağlı funksiyaların tamamilə və ya qismən autsorsinq xidməti göstərən şirkətə verilməsini nəzərdə tutur.
4)Biliklərin idarə olunması üzrə autsorsinq - məlumatların dərindən öyrənilməsi və ciddi analitik təhlilini və ya işlənməsini tələb edən proseslərin idarə edilməsini, qəbul olunacaq qərarların dəstəklənməsi üçün biliklər bazasının formalaşdırılmasını və idarə edilməsini nəzərdə tutur.

Autsorsinqin təşkili formaları Daxili, xarici, birgə, qlobal

31. Müasir şəraitdən Transmilli Korporasiyaların (TMK) genişlənməsinin obyektiv proseslərini qeyd edin. Bu proseslər çərçivəsində onun miqyası və fəaliyyət sferaları haqqında məlumat verin.

Transmilli korporasiyalar (TNC), məlum olduğu kimi istehsal, ticarət və marketinq fəaliyyəti qərargahının yerləşdiyi ölkənin hüdudlarından kənara çıxan xarici aktivləri olan milli firmalardır. ABŞ-da korporasiya səhmdar cəmiyyət adlanır və müasir TMK-ların əksəriyyəti Amerika şirkətlərinin beynəlxalq genişlənməsi nəticəsində yarandığı üçün bu termin onların adına daxil olmuşdur. Transmilli korporasiyaların hüquqi rejimi müxtəlif ölkələrdə filialların və törəmə müəssisələrin yaradılması yolu ilə həyata keçirilən sahibkarlıq fəaliyyətini nəzərdə tutur. Bu şirkətlər hazır məhsulların istehsalı və marketinqi, elmi-tədqiqat işlərinin aparılması, istehlak xidmətləri və s. üzrə nisbi müstəqil fəaliyyətə malikdir. Ümumiyyətlə, onlar yalnız təsisçi ölkənin nümayəndələrinin nizamnamə kapitalı üzərində mülkiyyət hüququ ilə vahid iri sənaye kompleksini təşkil edirlər. Eyni zamanda, filiallar və törəmə şirkətlər əsasən öz ölkəsinin üstün iştirakına malik qarışıq şirkətlər ola bilər.

Fəaliyyət miqyasına görə bütün TMK-lar böyük və kiçik korporasiyalara bölünür. Burada şərti meyar illik dövriyyənin ölçüsüdür. Eyni zamanda kiçik TMK-ların orta hesabla 3-4 xarici filialı varsa, iri TMK-larda onlarla, hətta yüzlərlə filialları var.
TMK-ların xüsusi bir növü kimi biznesin kreditləşdirilməsi və beynəlxalq miqyasda nağd hesablaşmaların təşkili ilə məşğul olan transmilli banklar (TNB) fərqlənir.
Ümumiyyətlə, TMK və MMC-ləri şərti olaraq beynəlxalq korporasiyalar adlandırmaq olar. Bunlar çox vaxt üç böyük qrupa bölünən təşkilati strukturlarına görə şaxələnmiş səhmdar cəmiyyətləridir.
Müasir TMK-ların fəaliyyətinin mühüm xarakteristikalarından daha vacib olanı, iqtisadi qloballaşma fenomeni kontekstində mövcud qarşılıqlı əlaqə və qarşılıqlı asılılıq nəticəsində yaranan fəaliyyətin sistemli təsiridir.
Müasir iqtisadi lüğətdə xarici fəaliyyətin əlamətini əsas kimi göstərən genişləndirilmiş tərif verilir: “transmilli korporasiya, fəaliyyətinin əsas hissəsini qeydiyyatda olduğu ölkədən kənarda həyata keçirən firma, korporasiyadır. Çox vaxt bir neçə ölkədə fəaliyyət göstərən filiallar, filiallar, müəssisələr şəbəkəsi olan korporasiyalardır.

32. TMK-nın qəbul edən və donor ölkə üçün faydaları və risklərini sadalayın
İqtisadi cəhətdən transmilliləşmə prosesləri aşağıdakılarla bağlıdır:
- kapitalın nisbi bolluğu olan ölkələrdən kapitala ehtiyacın olduğu ölkələrə axınının mümkünlüyü və zəruriliyi, lakin burada kapital çatışmazlığı

səbəbindən təkrar istehsal proseslərində səmərəli istifadə edilə bilməyən digər istehsal amilləri boldur.
- müxtəlif ölkələrdə kapital yerləşdirməklə risklərin azaldılması zərurəti;
- istehsalın perspektivli bazarlara yaxınlaşdırılması və bütövlükdə transmilli şirkət üçün vergi və gömrük ödənişlərinin rasionallaşdırılması istəyi.
TMK-ların formalaşması və inkişafının səbəbləri çox müxtəlifdir, lakin onların hamısı müəyyən dərəcədə bazarın yetkin səviyyədə olmaması, beynəlxalq ticarətin inkişafına məhdudiyyətlərin mövcudluğu, istehsalçıların güclü inhisar gücü, valyuta nəzarəti, əhəmiyyətli nəqliyyat xərcləri, müxtəlif ölkələrin vergi qanunvericiliyindəki fərqlərlə bu və ya digər dərəcədə bağlıdır.

İşgüzar fəaliyyətinin daxili və xarici istiqamətlərinin transmilliləşməsi bir-biri ilə o qədər sıx bağlıdır ki, biri digəri olmadan mövcud ola bilməz. Hər hansı bir ölkənin iqtisadi sferasında xaricə yönəlmiş transmilliləşmənin inkişafı mütləq şəkildə köçürülmüş kapitalın alıcısı kimi çıxış edən bir və ya bir neçə xarici dövlətin olmasını nəzərdə tutur.
Transmilliləşmə həmişə ikili prosesdir və ən azı iki milli fərqli subyektin qarşılıqlı təsirini nəzərdə tutur. Bir tərəfdən investor ölkə investisiya prosesinin aktiv subyekti, qəbul edən ölkə isə passiv investisiya obyektidir. Digər tərəfdən, resipiyent ölkə birbaşa xarici investisiyaların (BXİ) cəlb edilməsinin aktiv subyektidir və öz növbəsində bu investisiyalar (donor ölkədə) yalnız qəbul edən ölkənin investisiya siyasətinin obyektidir.

33. Hansı meyarlardan istifadə edərək korparasiyaları transmilli kimi təsnif etmək mümkündür? Bu meyarları sadalayın və fikrinizi izah edin.

Birləşmiş Millətlər Təşkilatının istifadə etdiyi meyarlar və onların son təkamülü xüsusi maraq doğurur. Uzun müddət BMT-nin 1960-cı illərin sonlarından tətbiq etdiyi ümumi qəbul edilmiş yanaşmada yalnız illik dövriyyəsi 100 milyon dolları keçən və filialları ən azı altı ölkədə yerləşən iri şirkətləri beynəlxalq korporasiyalar kimi təsnif edilirdi.
Korporasiyaları transmilli kimi təsnif etmək üçün müxtəlif meyarlar mövcuddur. Bir çox Qərb tədqiqatçıları transmilli korporasiyaların aşağıdakı xüsusiyyətlərini fərqləndirirlər:
- istehsal olunan məhsulların birdən çox ölkədə satışı (məhsulların əhəmiyyətli hissəsi xaricə satılır və bununla da dünya bazarına əhəmiyyətli təsir göstərir);
- iki və ya daha çox ölkədə yerləşən xarici törəmə və filialların olması;
- müxtəlif ölkələrin rezidentləri arasında korporativ əmlakın bölgüsü (xarici kapitalda iştirak, xarici müəssisənin iqtisadi fəaliyyətinə nəzarəti təmin edən və birbaşa xarici investisiyaları təmsil edən);
- çoxmillətli heyət.

Burada birinci xüsusiyyət ən vacibdir. Bu meyarda mütləq liderliyə misal olaraq məhsullarının 98%-dən çoxunu ixrac edən İsveçrənin Nestle şirkətini göstərmək olar. İstehsalın və mülkiyyətin beynəlmiləlləşməsinə gəldikdə, bu iki əlamət yoxdur.

34. Transmilli Korparasiyaların (TMK) idarəetmə strukturunu izah edərək, ana şirkət və filial arasındakı funksional fərqləri sistemli şəkildə kompleks təhlil edin.

TMK-lar ana şirkətə məxsus olan, onların kapitalının müəyyən hissəsinə sahib olmaqla əlaqədar müəssisələrin xarici aktivlərinə nəzarət edən vahid mülkiyyət hüququna əsaslanan firmaların iqtisadi birlikləridir.
Baş şirkət hüquqi şəxs kimi qeydiyyata alınır və TNK-nın ana şirkətidir.
Baş şirkətin funksiyaları aşağıdakılardır:
- Bütün TMK-nın fəaliyyəti və inkişafı üçün ümumi istiqamətlərin və konkret məqsədlərin işlənib hazırlanması.
- TMK-ların məqsədlərinə nail olmaq vasitələrinin, formalarının və üsullarının müəyyən edilməsi.
- Öz qaydalarının icrasına nəzarət etmək və onlara düzəlişlər etmək.
- TMK-ların səhmdarlarına təqdim olunan icmal balansı tərtib etməklə bütün bölmələrin maliyyə fəaliyyətinə nəzarət.

Holdinq tipli ana kompaniya TMK-lar çərçivəsində əsasən maliyyə təsir metodları ilə idarə edir, hər bir bölmə üçün əsas maliyyə göstəricilərini təyin edir: mənfəətin miqdarı, istehsal xərcləri, dividendlərin köçürülməsinin məbləği və üsulları, mənfəətin köçürülməsi üsulları və s.

Filiallar. Onların hüquqi müstəqilliyi yoxdur və öz adlarından biznes apara bilməzlər: Ana kompaniya adından fəaliyyət göstərirlər və bir qayda olaraq onunla eyni ada malikdirlər.
Törəmə şirkətlər. Onlar hüquqi cəhətdən müstəqildirlər. Əqdlərin bağlanması və maliyyə sənədlərinin aparılması onlar tərəfindən, yəni törəmə müəssisənin öhdəliklərinə görə cavabdeh olmayan ana kompaniyadan ayrıca həyata keçirilir.

Ana kompamiya lazımi nəzarətini törəmə şirkətlərdə nəzarət paylarına sahibliyi ilə təmin edir. Belə nəzarət şuranın tərkibinin müəyyən edilməsindən, öz növbəsində ana kompaniya göstərişlərinə əməl etməyə və ona hesabat verməyə borclu olan direktorların təyin edilməsindən ibarətdir.

35. Biznesin transmilliləşməsinin səviyyəsini ölçən göstəriciləri sadalayın və UNCTAD metodikasının əhəmiyyətini göstərin. Transmilliləşmə indeksini düsturla göstərin və komponentlərini izah edin.

Biznesin transmilliləşməsi dedikdə, beynəlxalq şirkətdaxili və şirkətlərarası əməkdaşlıq mexanizmlərindən istifadəni nəzərdə tutan iqtisadi həyatın beynəlmiləlləşdirilməsi forması nəzərdə tutulur. Yeni xarici və müştərək şirkətlərin yaradılması, firmaların birləşməsi və satın alınmasının beynəlxalq mexanizmlərinin həyata keçirilməsi, xarici ölkələrin milli strukturları ilə möhkəm uzunmüddətli əlaqələrin qurulması yolu ilə kapitalın bir-birinə qarışması ilə xarakterizə olunur.
BMT-nin iqtisadi strukturları şirkətlərin transmilliləşməsinin məcmu göstəricilərindən getdikcə daha çox istifadə edirlər, xüsusən:
- şirkətin transmilliəşmə indeksi;
- şəbəkə paylama indeksi;
- şirkətin beynəlmiləlləşmə indeksi;
- TMK-ların istehsalının beynəlmiləlləşməsi indeksi.
UNCTAD metoduna (Birləşmiş Millətlər Təşkilatının Ticarət və İnkişaf Konfransı) uyğun olaraq
TNi = Transmilliləşmə İndeksi (TNI) üç göstəricinin arifmetik orta kəmiyyəti kimi hesablanır: şirkətin aktivlərinin ümumi dəyərində xarici aktivlərin payı, ümumi satışlarda xarici satışların payı və şirkət işçilərinin ümumi sayında xarici işçilərin payı:transnationality index = [Ai + Si + Ei] : 3 (ingilis dilində)
TNI = (Ax /Aü + Sx / Sü + İx / İü): 3
burada Ax - xarici aktivlər; Aü - cəmi aktivlər; Sx - xarici filiallar tərəfindən mal və xidmətlərin satışının həcmi; Sü - mal və xidmətlərin satışının ümumi həcmi; İx- TNK filiallarının xarici personalının sayı; İü şirkətdəki işçilərin ümumi sayıdır.
Transmilliləşmə indeksi şirkətin xarici fəaliyyətinin nə qədər əhəmiyyətli olduğunu, xarici filialların və xarici bazarların müəyyən bir TMK üçün nə qədər vacib olduğunu xarakterizə edir. İndeks nə qədər yüksək olarsa, onun xarici filiallarının fəaliyyəti şirkət üçün bir o qədər əhəmiyyətlidir.