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

Öncəliklə, biznes anlayışından bəhs edək və aşağıdakı suallara cavab tapaq:

1) Biznes nədir?
2) Sahibkarların biznes qurmaqda məqsədi nədən ibarətdir?
3) Müasir dövrdə biznesin inkişafına təkan verən dəyişikliklər hansı istiqamətdə formalaşmışdır?

Biznes – kommersiya, sənaye və peşəkar fəaliyyətlə məşğul olan təşkilat və ya sahibkarlıq subyekti olaraq başa düşülür. Biznesə, eyni zamanda, fərdlərin mənfəət üçün mal və xidmətlərin istehsalı və satışı üçün göstərdiyi səylər və fəaliyyətlər də aiddir.

Biznesin məqsədi bir növ iqtisadi istehsalı (mal və ya xidmətlər olmaqla) təşkil etməkdir. Sözügedən müəssisələr, xeyriyyəçilik missiyasını yerinə yetirən, sosial işi davam etdirən kommersiya təşkilatları və ya qeyri-kommersiya təşkilatları da ola bilər. Hansı ki, onlar fərdi sahibkarlıqdan tutmuş böyük beynəlxalq korporasiyalara qədər maşstab (miqyas) və əhatə dairəsinə malikdir.

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 (TMK) çatır;

• texnoloji qloballaşma. Kompüterləşdirmə, informasiyalaşdırma və telekommunikasiya imkanları müasir şəraitdə üç prinsipial yeni xüsusiyyət əldə edən beynəlxalq biznesin xarakterini dəyişmişdir:

Biznes - "ofisdən çıxmadan" səmərəli şəkildə həyata keçirilə bilər;

Biznes - real vaxt rejimində həyata keçirilə bilər;

Biznes - telekommunikasiya vasitələrinin köməyi ilə biznesi maraqlandıran bütün mal, kapital, əmək, informasiya və s. bazarlarını əhatə edə bilər;

Biznes fəaliyyəti zamanı - beynəlxalq biznes əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi genişlənir;

Biznes fəaliyyəti zamanı - milli və beynəlxalq biznesin mürəkkəb qarşılıqlı əlaqəsi yaranır.

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 çoxüstünlüklərə 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.

Yəni ixrac üçün malların göndərilməsi və idxal olunan malların birbaşa xarici firmalardan qəbulu ölkədaxili sahibkarlıq fəaliyyətidir. Onların apardıqları beynəlxalq hesablaşmalar, malların kəmiyyət və keyfiyyəti ilə bağlı iddialara baxılması, çatdırılmaların tamlığı və s. beynəlxalq biznesin yalnız elementləridir, lakin beynəlxalq biznesin özü deyil.

Məsələn, Fransanın dünyaca məşhur “Loqos” logistika şirkəti Moskvada öz filialını yaradıb və Mercedes, Volvo, BASF, Nestle və s. kimi konsernlərin məhsullarının saxlanmasını və çatdırılmasını həyata keçirir. Bir qayda olaraq, o, yalnız xidmət üçün etibarlı tərəfdaş kimi özünü sübut etmiş şirkətlərin məhsullarını qəbul edir. Eyni zamanda, məhsulların özləri bu prosesdə Loqos şirkətinin mülkiyyətinə çevrilmir (adi topdansatış ticarətində olduğu kimi), istehsalçı şirkətlərin mülkiyyəti olaraq qalır. Rusiya şirkətləri “Loqos”la heç bir iqtisadi əlaqəyə girmir və onunla heç bir hesablaşma aparmırlar.

Bu xidməti yerinə yetirmək üçün Loqos bütün Rusiyada yüksək mexanikləşdirilmiş anbarlar qurmuş və anbarların logistik şəbəkəsini yaratmışdır. Yüklərin daşınması üçün Loqos digər ölkələr daxil olmaqla daşıyıcıları cəlb edir.

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

Bu cür işgüzar əlaqələr müxtəlif səviyyələrdə yaranır: həm özəl şirkətlər səviyyəsində, həm də dövlət müəssisələri səviyyəsində. Özəl şirkətlər beynəlxalq biznesdə iştirak etdiyi halda, mənfəət əldə etmək məqsədi ilə biznes əməliyyatları həyata keçirilir. Lakin bazar iqtisadiyyatı şəraitində dövlət şirkətlərinin də son fəaliyyətləri bunu istisna etmir.Beynəlxalq

biznesdə iştirak edən özəl şirkətlər işgüzar əməliyyatları mənfəət əldə etmək məqsədi ilə həyata keçirilir. Dövlət təşkilatlarının fəaliyyəti heç də həmişə mənfəət yönümlü olmur.Dövlətlərarası müqavilələr beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin predmetini təşkil edir ki, bu da təbii ki, beynəlxalq biznesin inkişafına və fəaliyyətinə həlledici təsir göstərir.

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 (tanınmış şirkətin brendi və texnologiyası ilə ticarət), idarəetmə müqaviləsi, “açar təhvil” müqaviləsi, birbaşa investisiya, portfel investisiyası.

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

Amerika tədqiqatçısı Riçard Robinson beynəlxalq biznesin tarixi inkişafını beş mərhələyə ayırmışdır:

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?

• "Özgə ərazidə" biznes əməliyyatları apararkən, bu əməliyyatların uzunmüddətli gəlirliliyinin və aparılmasının təhlükəsizliyinin təmin edilməsi üçün nələrə diqqət yetirilməli və həyata keçirilməlidir?

2. Ekspansiya dövrü (1850-1914) – (sərhədlərin genişlənməsi dövrü) - 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 baxımdanmüstəmləkə 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. Ancaq onu "bir anda və birlikdə" əldə etmək mümkün deyil. Bu səbəblərdən inkişaf etməkdə olan ölkələr və onların firmaları inkişafın müxtəlif elementlərini müxtəlif ölkə və firmalardan götürərək, onu “özləri üçün optimallaşdırmışlar”.

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 hansıladır? Dövlətlərarası müqavilələrin biznes proseslərinin inkişafına təsirini izah edin. Fikrinizi bir misalla əsaslandırın

Beynəlxalq biznes bir ölkə daxilindəki kommersiya fəaliyyətindən nə ilə fərqlənir?Bir sözlə, daxili sahibkarlıq bir dövlətin hüdudlarından kənara çıxmayan biznes əməliyyatlarının yerinə yetirilməsidir, beynəlxalq biznes əməliyyatları isə bu sərhədləri keçir. Beynəlxalq biznes yerli biznesdən bir sıra başqa cəhətlərə görə fərqlənə bilər, bunlar arasında aşağıdakıları qeyd etmək olar:

- 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.

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

Firmaların xarici bazarlara (xüsusilə kiçik bazarlara) daxil olması və fəaliyyət göstərməsi zamanı üzləşdiyi çətinlikləri nəzərə alaraq, dünya təcrübəsində müxtəlif formaları ilə xarakterizə olunan ixrac kooperasiyası geniş vüsət almışdır. 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 transsərhəd 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. Eyni zamanda, müəyyən məhdudiyyətlər tətbiq oluna bilər, bununla əlaqədar olaraq müəyyən növ lisenziyalar mövcuddur - istehsal, istifadə və satış üçün.

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. İşlərin təhvil-təslim edilməsi "Təhvil-təslim aktı" ilə sənədləşdirilir. Akt sifarişçi və podratçı tərəfindən imzalanmalıdır. Bu akt əsasında sifarişçi podratçı ilə haqq- hesab aparır. 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.

Beynəlxalq biznesin təşkilinin əsas motivləri və onların müasir xüsusiyyətləri:

Bu gün beynəlxalq biznesdə transmilli şirkətlərin artan iştirakının obyektiv səbəblərinə aşağıdakılar daxildir:

- mövcud istehsal güclərindən tam istifadə etməyə çalışmaq;
- ölkədə aşağı (mənfi) iqtisadi artım gözləntiləri;
- ixrac bazarının yüksək konyunktur səmərəliliyi hesabına öz maliyyə vəziyyətini yaxşılaşdırmaq imkanı;
- ölkə bazarlarında ixracatçı şirkət kimi müsbət imici daim qazanmağa çalışmaq;
- beynəlxalq təcrübənin əldə edilməsi yolu ilə rəqabət üstünlüyünün təmin edilməsi;
- valyuta gəlirlərinin əldə edilməsi imkanı;
- Xaricdə dəyərli istehsal təcrübəsini əldə edilməsi – həm hüquqi cəhətdən sənədli (patentlər, lisenziya paketləri, nou-hau) həm də fərdiləşdirilmiş əsasda (beynəlxalq biznesdə iştirak edən öz əməkdaşların bacarıqlarının təkmilləşdirilməsi).

7. Patent hüququnun verilməsi haqqında müqavilə ilə lisenziya müqaviləsi arasında fərqi izah edin. Lisenziya müqaviləsinin mahiyyətini açıqlayın

Müasir dünyada istehsalın fəaliyyət göstərməsi və yenilənməsi, firmaların rəqabət qabiliyyətinin artırılması üçün ən mühüm şərt intellektual kapitaldır. Firmanın əqli mülkiyyətinin (patent, nou-hau, lisenziya və s.) artan dəyəri onu beynəlxalq mübadilə obyektinə çevirir.

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.

Yerli təcrübədə lisenziya dedikdə, səlahiyyətli hüquqi şəxslər tərəfindən müəyyən edilmiş qaydada və müəyyən şərtlər daxilində hər hansı bir malın idxalı və ixracı, ixtiralardan, sənaye nümunələrindən, əmtəə nişanlarından, nou-haudan istifadə etmək hüququnun verilməsi başa düşülür.

Xarici təcrübədə “lisenziya” sözü daha geniş şərhə malikdir ki, bu da ölkəmizdə müstəqilliyin inkişafı, sahibkarlıq və kommersiya fəaliyyətinin azadlığı ilə əlaqədar olaraq oxşar məna almağa başlayır (məsələn, tikinti işləri aparmaq, tibbi fəaliyyətlə məşğul olmaq, tədris və tədris etmək üçün lisenziyalar və s.).

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).

Lisenziyalar adətən bir sıra meyarlara görə təsnif edilir. Hüquqi müdafiənin mövcudluğuna görə lisenziyalar aşağıdakılara bölünür:

- patentlər üçün - hüquqi mühafizəsi olan elmi-texniki və ya digər əqli məhsullardan istifadə üçün lisenziyalar (patentlər, faydalı modellər, sənaye nümunələri, əmtəə nişanları ilə qorunan ixtiralar);

- qeyri-patent - hüquqi mühafizəsi olmayan elmi-texniki və ya digər intellektual məhsullardan istifadə üçün lisenziyalar (patentləşdirilməyən texniki həllər; patent mühafizəsi itirilmiş həllər; istehsal sirləri olan nou-hau, texniki bilik, təcrübə, texnologiya, reseptlər, düsturlar, təlimatlar, tədqiqat nəticələri, kommersiya, idarəetmə və təşkilati xarakterli məxfi məlumatlar və s.).

8. Podrat müqaviləsi nədir? Podrat müqaviləsində müqavilə tərəflərinin öhtəliklərini izah edin, bu öhtəliklər nədən ibarətdir ? Bu münasibətləri izah edin

Podrat müqaviləsi sifarişçi və podratçı təşkilat arasında qarşılıqlı münasibətləri tənzimləyən əsas hüquqi sənəddir.
Podrat müqaviləsində xidmətin tərəfləri - 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:
İstehsal 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;

Podrat Müqaviləsinin Üstünlüyü:

- Podratçı sifarişçilərlə olduğu kimi, təhcizatçılarla, banklarla, layihə təşkilatları və başqaları ilə sərbəst müqavilə (kontrakt) bağlayır;

Müqavilə Qiymətləri:

- Podratçı planlaşdırılmış dövr üçün qüvvədə olan qayda və tövsiyələrə uyğun, müqavilədə nəzərdə tutulmuş işlərin maya dəyərinin hesabatını hazırlayır.

İstehsalın gözlənilən real xərclərini, həmçinin gəlir normalarını və bazar şəraitini nəzərə alan Podratçının təklif etdiyi və Sifarişçinin qəbul etdiyi (bir qayda olaraq sövdələşmələrdə) müqavilə qiymətləri tərəflərin razılığı olmadan dəyişdirilə bilməz.

9. Birgə müəssisənin xarakterik xüsusiyyətlərini sadalayın? Hansı sferalarda birgə müəssislərdən 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 fərqləndirilə 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 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.

Birgə müəssisənin fərqli xüsusiyyətləri bunlardır:

- istehsal, elmi, texniki, xarici ticarət və digər funksiyaları həyata keçirmək üçün istifadə olunan maddi və maliyyə mənbələri üçün ümumi əmlakın yaradılması;
- Birgə istehsal olunan mal və xidmətlər üçün tərəfdaşların ortaq mülkiyyəti:

Birgə müəssisələrin yaradılması, məqsədi, istehsalın ixtisaslaşması və əməkdaşlığı haqqında;

Kompleks və bahalı avadanlıq, böyük investisiya tələb edən böyük sənaye və digər obyektlərin inşası barədə;

Yeni texnoloji metodların inkişafı üçün müəyyən bir risk və böyük

xərclərlə əlaqəli olan yeni məhsul növlərinin istehsalının yaradılması haqqında sazişlərin icrası ola bilər.

Patent və lisenziyaların, texnoloji təcrübənin və biliklərin birgə istifadəsi də daxil olmaqla, elmi və texniki əməkdaşlığı həyata keçirmək üçün birgə müəssisə geniş istifadə olunur.

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

Xarici təcrübədə firmaları beynəlxalq biznesi həyata keçirməyə həvəsləndirən motivasiya kimi adətən aşağıdakı əsas məqsədlər nəzərdə tutulur:

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.
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. Bəzi hallarda bu, istehsal xərclərini azaltmaq üçün edilir. Digər hallarda, xarici alışlar sizə öz ölkənizdə mövcud olmayan unikal məhsul və ya şərtləri almağa imkan verir.
Məsələn, Almaniyanın Mersedes şirkəti bir sıra istehsal sahələrini Almaniyadan əmək resurslarının xeyli ucuz olduğu Şərqi Avropa və hətta Afrika ölkələrindən birinə köçürməyi düşünür.Belə bir strategiya istehsalın maya dəyərini azaltmağa, lazımi xammalın alınması halında isə istehsal olunan məhsulların keyfiyyətini yüksəltməyə və ya ən azı onları rəqiblərin məhsullarından fərqləndirməyə imkan verir. Bu, firmanın bazar dövriyyəsindəki payının artmasına və onun mənfəətinin artmasına, o cümlədən istifadə olunan resursların maya dəyərinin azaldılmasına kömək edir.
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-üstədüşməməsindən istifadə edirlər. Belə ki, tənəzzülə uğramış bir ölkədə satışlar azaldıqda, iqtisadi canlanma mərhələsində olan digər ölkədə yüksəlir. Nəhayət, müxtəlif ölkələrdə eyni məhsul və ya komponent üçün bazar tapmaqla, firma hər hansı konkret ölkədə qiymət dəyişkənliyindən və ya çatışmazlıqlardan zərəri azalda bilər.
Lakin müasir nöqteyi-nəzərdən beynəlxalq biznes təkcə milli bazarların sərhədlərini genişləndirmək cəhdləri ilə məhdudlaşmır. Müasir dünya iqtisadiyyatı beynəlxalq ticarətin ənənəvi formalarının deyil, istehsalın beynəlmiləlləşdirilməsi və nəticədə beynəlxalq biznesin bütün kompleksinin beynəlmiləlləşməsi kimi güclənməsi ilə xarakterizə olunur.
20-ci əsrin son onilliyində və yeni əsrin əvvəllərində informasiya texnologiyalarının və telekommunikasiyanın inkişafı, habelə beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin əhəmiyyətli dərəcədə liberallaşması dünya mal və xidmətlər bazarlarının qarşılıqlı əlaqəsinin dünya miqyasında xarakter

almasına səbəb oldu. Bu da ticarətin qloballaşmasına imkan verdi.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 əmtəə ticarəti tarixən beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin ilk forması olmuşdur və indiki dövrdə çox inkişaf etmişdir. 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 və xidmətlər.
Beynəlxalq ticarətin iki forması var:
– malların beynəlxalq ticarəti;
- beynəlxalq xidmət ticarəti.
Mallarla beynəlxalq ticarət müxtəlif ölkələrin istehsalçıları arasında yaranan və onların qarşılıqlı iqtisadi asılılığını ifadə edən münasibət formasıdır. Beynəlxalq ticarətin ən əhəmiyyətli formasıdır.
Beynəlxalq ticarətin əsas komponentləri bunlardır:

- malların ixracı;
- malların idxalı;
- tranzit ticarəti.

Malların ixracı malların başqa ölkələrdə satış və ya istifadə üçün ölkədən çıxarılmasıdır. Malların idxalı - xaricdən ölkəyə malların gətirilməsidir. Tranzit ticarətdə malların hərəkəti müəyyən bir dövlətin ərazisindən keçir.

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.

Birbaşa ticarətin effektivliyinə baxmayaraq, ticarət əməliyyatlarının əsas həcmi vasitəçilərin üzərinə düşür. Əsas vasitəçilər bunlardır: satış agentləri, brokerlər, distribyutorlar.

12. Beynəlxalq ticarədə hansı vasitəçilər iştirak edir? Onları sadalayın, onların fərqli cəhətlərini və xüsusiyyətlərini göstərin?

Malların ticarətinin iki üsulu var: birbaşa və dolayı.

- 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.

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.

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. Tenderdə bir alıcı (sifarişçi) və bir neçə satıcı iştirak edir.

Birja müntəzəm fəaliyyət göstərən topdansatış bazarının əsas formasıdır; qiymətli kağızların (birja), valyutanın (valyuta birjasının) və ya standartlara və ya nümunələrə görə satılan malların (əmtəə birjasının) alqı-satqısının həyata keçirildiyi qurumdur. Birjada çoxlu satıcılar və çoxlu alıcılar var.

Hərrac – müəyyən nomenklaturaya malik ənənəvi hərrac mallarının (balıq, taxta-şalban, tütün, çay, xəz, atlar və s.) satıldığı açıq (public) hərrac növü olan beynəlxalq ticarətin ənənəvi formasıdır. Hərracda bir və ya bir neçə satıcı və çoxlu alıcı olur.

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

Malların ticarətinin iki üsulu var: birbaşa və dolayı.

- 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.

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.

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. Tenderdə bir alıcı (sifarişçi) və bir neçə satıcı iştirak edir.

Birja müntəzəm fəaliyyət göstərən topdansatış bazarının əsas formasıdır; qiymətli kağızların (birja), valyutanın (valyuta birjasının) və ya standartlara və ya nümunələrə görə satılan malların (əmtəə birjasının) alqı-satqısının həyata keçirildiyi qurumdur. Birjada çoxlu satıcılar və çoxlu alıcılar var.

Hərrac – müəyyən nomenklaturaya malik ənənəvi hərrac mallarının (balıq, taxta-şalban, tütün, çay, xəz, atlar və s.) satıldığı açıq (public) hərrac növü olan beynəlxalq ticarətin ənənəvi formasıdır. Hərracda bir və ya bir neçə satıcı və çoxlu alıcı olur.

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

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.
Kontrakt tərəflər arasında bütün mövcud şərtlərə nail olunduqda yerinə yetirilmiş sayılır.
Kontraktın şərtləri

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.

Xarici ticarət kontraktlarının hüquqi tənzimlənməsi	
Tənzimləmənin xüsusiyyəti	Beynəlxalq və milli hüquq normalarının sıx əlaqələndirilmis fəaliyyəti Milli hüququn müxtəlif sahələrinin normalarının qarşılıqlı əlaqəsi Qeyri-dövlət tənzimlənməsi formalarının geniş yayılması
Xarici ticarət müqavilələrin tənzimlənməsinin I səviyyəsi Universal müqavilələr:	
Beynəlxalq alqı-satqısı müqavilələri üzrə BMT Konvensiyası, Vyana 1980 Malların beynəlxalq alqı-satqısına tətbiq olunan Hüquq üzrə Haaqa Konvensiyası, Haaqa 1955 Malların beynəlxalq alqı-satqısına tətbiq olunan Hüquq üzrə Haaqa Konvensiyası, Haaqa 1986 Malların beynəlxalq alqı-satqısında nümayəndəlik haqqında Cenevre Konvensiyası, 1983 Malların beynəlxalq satışında məhdudiyyət müddəti haqqında Konvensiya, Nyu-York 1974	
II səviyyə Regional müqavilələr:	
Müqavilə öhdəliklərinə dair Roma müqaviləsi, 1980 Təsərrüfat fəaliyyətinin həyata keçirilməsi ilə əlaqədar mübahisələrin həlli üzrə Saziş (MDB üçün), 1993	
III səviyyə Milli qanunvericilik	

Beynəlxalq ticarət müqavilələri.

Alqı-satqı müqavilələrində əhəmiyyətli şərt qiymətin göstərilməsidir Əgər müqavilədə xüsusi qeyd yoxdursa, o halda hüquq normaları tətbiq olunur. Məsələn, əgər müqavilədə avansın ödənilməsi barədə qeyd yoxdursa, alıcı malı alan zaman hesablaşa bilər.

Təsədüfi şərtlər tərəflərin tələblərinə uyğun daxil edilən şərtlərdir. Bu zaman həmin şərtlər qanuna zidd olmalı deyil. Bu şərtlərin yerinə yetirilməsi mütləqdir.

15. Beynəlxalq ticarətin maliyyələşdirilməsi formalarını göstərin. Ayrılıqda satıcının və alıcının maraqlarına daha cox 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.

A) Birincisi, istehsalçı istehsalında istifadə etdiyi xammal və materialları xarici ölkələrdən idxal edərsə;

B) Ikincisi, istehsalçı özməhsullarını 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.

Beynəlxalq ticarətdə risklər aşağıdakı əlavə faaktorlara görə artırır
–Qanunlar, gömrük və ənənələr.
–Ölkələr arasında məsafə və ləngimələr.
–Dövlət qanunları.
–Valyuta riskləri.
–Ödəmə riski.
–Ölkə riski.

Valyuta riskinin sığortalanması metodları və alətləri

Şirkətlər beynəlxalq ticarətlə məşğul olduqda hər zaman xarici valyuta ilə

işləməyə məcbur olurlar. Xarici valyuta ilə yerli valyutanın zaman ərzində məzənnələrinin dəyişdiyini nəzərə alsaq, şirkətlərin belə hallarda valyuta riski ilə qarşılaşdığını söyləmək mümkündür. Şirkətlər hər zaman valyuta riskini azaltmaq və ya aradan qaldırmaq üçün vasitələr axtarırlar. Aşağıda valyuta riskinin sığortalanması üçün

istifadə olunan bəzi metod və maliyyə alətləri haqqında daha ətraflı məlumat verilmişdir:

–İdxalçının maliyyələşdirilməsi
–İxrac əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi.
–Forvard Valyuta Müqaviləsi (Currency Forward Contract)
–Valyuta Opsionu (Currency Option)

Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsində Forvard və Opsion haqqında maddələrin olmasına baxmayaraq, bu maliyyə alətləri ölkəmizdə, demək olar ki, istifadə olunmur. Onu da qeyd etmək lazımdır ki, beynəlxalq ticarətlə məşğul olan iş adamları öz fəaliyyətləri zamanı valyuta riskini sığortalamadıqlarına görə bir çox hallarda itkilərə məruz qalmaqda davam edirlər.

16. Azərbaycan Respublikasında françayzinqin hüquqi bazasi, tətbiqi və inkişafı haqqında bəhs edin. Françayzinq münasibətləri qanunvericilik ilə necə tənzimlənir?

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.

"Beynəlxalq françayzinq"ə gəldikdə, ABŞ-dan olan françayzinqlər ən çox xatırlanır, daha az - Avropa. Bununla belə, Rusiyada böyük bazar seqmenti qonşu ölkələrin - Belarusiya, Qazaxıstan və digər MDB ölkələrinin françayzinqləri ilə təmsil olunur. Bu şirkətlər çox vaxt kommersiya konsessiya müqaviləsi əsasında deyil, digərləri, məsələn, təchizat və ya xidmət müqaviləsi əsasında işləyirlər. Bu halda müqavilə birbaşa başqa ölkənin şirkəti ilə bağlana bilər.

Məsələn Rusiya qanunvericiliyində “françayzinq” termini yoxdur və müvafiq olaraq “françayzinq müqaviləsi” də yoxdur. Bunun əvəzinə "kommersiya güzəşti" termini istifadə olunur və münasibətlərin xarakteri Rusiya Federasiyasının Mülki Məcəlləsinin 54-cü fəsli "Kommersiya güzəşti" ilə tənzimlənir.

Amma bu maddə özünü “franchise” adlandıran heç bir şirkəti məhz belə bir müqavilə bağlamağa məcbur etmir. Buna görə də Rusiyada françayzinq münasibətləri müxtəlif müqavilələrlə rəsmiləşdirilir. Onların arasında:

Kommersiya konsessiya müqaviləsi
Lisenziya müqaviləsi - əqli mülkiyyət hüquqlarının ötürülməsi (əmtəə nişanı da daxil edilə bilər)

Xidmətlərin göstərilməsi üçün müqavilə
Təchizat müqaviləsi
Agentlik müqaviləsi

Azərbaycan Respublikasında françayzinqin hüquqi bazası, tətbiqi və inkişafı

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.

Həmçinin françayzinq hüququ münasibətlərinə tətbiq edilən aşağıdakı müddəalar yer alır :

—Əgər françayzinq müqaviləsinin predmetini əqli mülkiyyətdən istifadəhüquqlarının verilməsi təşkil edirsə, ona müəlliflik hüququ və əlaqəli hüquqlar haqqında, habelə patent hüququ haqqında qanunvericiliyin müddəaları tətbiq edilir (M:731.1.)

—Əgər françayz alan françayz verənin və ya françayz verənlə bağlı hər hansı müəssisənin mallarını yaymaqla daimi məşğul olursa, bu Məcəllənin ticarət nümayəndəliyi və konsessiya müqaviləsi haqqında müddəaları tətbiq edilir. (M:731.2.)

—Əgər françayzinq müqaviləsinin iştirakçıları başqa öhdəliklər (o cümlədən alqı- satqı, əmlak kirayəsi, podrat və xidmətlər göstərilməsi) götürürlərsə, iştirakçıların hüquq münasibətlərinə bu Məcəllənin həmin müqavilə növləri haqqında
müddəaları tətbiq edilir. (M:731.3.)

Yuxarıda sadalanan müddəalarla yanaşı françayzinqlə bağlı Mülki Məcəllənin müvafiq Borc , Lizinq, Ticari nümayəndəlik , Kommersiya konsensiyası, Komissiyamüqavilələri haqqında müddəalları tətbiq edilir.

17. Françayzer 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.

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

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.
"Beynəlxalq françayzinq"ə gəldikdə, ABŞ-dan olan françayzinqlər ən çox xatırlanır, daha az - Avropa. Bununla belə, Rusiyada böyük bazar seqmenti qonşu ölkələrin - Belarusiya, Qazaxıstan və digər MDB ölkələrinin françayzinqləri ilə təmsil olunur. Bu şirkətlər çox vaxt kommersiya konsessiya müqaviləsi əsasında deyil, digərləri, məsələn, təchizat və ya xidmət müqaviləsi əsasında işləyirlər. Bu halda müqavilə birbaşa başqa ölkənin şirkəti ilə bağlana bilər.
Məsələn Rusiya qanunvericiliyində “françayzinq” termini yoxdur və müvafiq olaraq “françayzinq müqaviləsi” də yoxdur. Bunun əvəzinə "kommersiya güzəşti" termini istifadə olunur və münasibətlərin xarakteri Rusiya Federasiyasının Mülki Məcəlləsinin 54-cü fəsli "Kommersiya güzəşti" ilə tənzimlənir.
Amma bu maddə özünü “franchise” adlandıran heç bir şirkəti məhz belə bir müqavilə bağlamağa məcbur etmir. Buna görə də Rusiyada françayzinq münasibətləri müxtəlif müqavilələrlə rəsmiləşdirilir. Onların arasında:

Kommersiya konsessiya müqaviləsi

Lisenziya müqaviləsi - əqli mülkiyyət hüquqlarının ötürülməsi (əmtəə nişanı da daxil edilə bilər)
Xidmətlərin göstərilməsi üçün müqavilə
Təchizat müqaviləsi
Agentlik müqaviləsi

Françayzinq nümunələri

Rusiya qanunvericiliyində "françayzinq" termini ilə bağlı qeyri-müəyyən vəziyyətə görə, Rusiyada françayzinqlərin dəqiq sayını hesablamaq mümkün deyil. Təxmini hesablamalara görə, onların sayı 5000-ə yaxındır.Beləliklə, bu sistemlə inkişaf edən şirkətlərin nümunələrinə istənilən sahədə və istənilən investisiya ilə rast gəlmək olar.

Franchise Dodo Pizza

Təxminən 10 il əvvəl Sergey Ovçinnikov tərəfindən əsası qoyulan pizzacılar şəbəkəsi bu gün beynəlxalq səviyyəyə yüksəlib. Bu, uğurlu franchise inkişafının bir nümunəsidir. Şirkət öz proqram təminatı (Dodo IS) və iş standartları ilə güclü biznes sistemi qurmuşdur. Dodo Pizza franchise açа bilərsiniz, bunun üçün birdəfəlik ödəniş - 413 min rubl. Ümumiyyətlə, ən azı 5 milyon rubl məbləğində başlanğıc kapitalı tələb olunacaq.

McDonald’s franchise

Adətən biznesdən uzaq olan insanlar françayzinq üçün model kimi McDonalds-ı göstərirlər. Həqiqətən, bu, bu bazarı müasir formada formalaşdıran ən məşhur franchiselərdən biridir. Bununla belə, belə bir franchise Rusiyada çox kiçik (bir neçə yüz) insan üçün mövcuddur - onu açmaq üçün on milyonlarla rubl, şəxsi binalar və geniş biznes təcrübəsi tələb olunur.

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.

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 nis

bətən dividendlərin və risklərin optimal nisbətini təmin edir - məhdud artım (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.

20. Tutaq ki, İnvestorun 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. Özəl investorların françayzinqə marağının artmasının səbəbi nə ola bilər?

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

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 tədiyyəbalansında 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.

Birbaşa xarici investisiyalar ev sahibi ölkələrə iki yolla axır:

- yeni müəssisələrin təşkili;
- mövcud şirkətləri satın almaq və ya udulması.

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.

Portfel investisiyasının həyata keçirilməsi nəticəsində investor müəssisə üzərində nəzarət hüququnu əldə edə bilmir. Bununla yanaşı, portfel investisiyalarının likvidliyi, yəni qiymətli kağızların daha sürətlə nağd valyutaya çevrilməsi qabiliyyəti birbaşa investisiyalara nisbətən əhəmiyyətli dərəcədə yüksəkdir.

Portfel investisiyalarının həyata keçirilməsinin əsas səbəbi kapitalı elə bir ölkədə elə cür qiymətli kağızlara yerləşdirməkdir ki, o yol verilə bilən risq səviyyəsində maksimum gəlir gətirə bilsin.
Portfel investisiyalarının üstün cəhətləri ilə yanaşı onun ən əsas mənfi cəhətini də qeyd etmək lazımdır. Bu cür investisiyalar adətən qısamüddətli olduğundan ölkələr arasında sürətlə hərəkət etmək qabiliyyətinə malikdir. Bu isə bir sıra hallarda bəzi ölkələrdə dərin iqtisadi böhranların baş verməsinə gətirib çıxarır.

22. İnvestisiyaların müddətinə, risk dərəcəsinə və mülkiyyət formasına görə başlıca təsinfatı hansı formadadır?

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. Uzun müddətli investisiyalar isə 5 ildən çox olan investisiyalar aiddir.
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.
Dövlət sərmayələri inkişaf etməkdə olan ölkələrin, xüsusən də zəif inkişaf etmiş ölkələrin iqtisadiyyatları üçün daha əhəmiyyətlidir. Dövlət investisiyaları çox vaxt rəsmi adlanır, bu da təkcə hökumətlər tərəfindən verilən kreditlər, kreditlər və maliyyə yardımları deyil, həm də beynəlxalq təşkilatlar - BVF, BYİB, AYİB və s. vasitəsilə analoji axınlar, habelə rəsmi inkişaf yardımı qrantları deməkdir. Dövlət investisiyaları nisbətən uzun geri qaytarılma müddətinə malikdir, çünki vəsaitlər əsasən infrastruktur layihələrinə və ya əsas təhsilə yatırılır.
Xüsusi (qeyri-dövlət) investisiyalar müəyyən ölkənin ərazi hüdudlarından kənarda yerləşən investisiya obyektlərinə xüsusi investorların (özəl müəssisələr, banklar, fiziki şəxslər və s.) yatırdıqları vəsaitlərdir.
Xüsusi vəsaitlər nisbətən əlverişli investisiya mühiti olan ölkələrə yönəldilir.
Qarışıq xarici investisiyalar dedikdə dövlət və özəl investorlar tərəfindən xaricdə birgə həyata keçirilən investisiyalar başa düşülür.

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

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 var

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. Bu, beynəlxalq hüquqda tətbiq olunan minimum beynəlxalq MFN standartı adlanır. MFN investorların ev sahibi ölkədə hər hansı ayrı-
seçkilikdən qorunmasına zəmanət verir və beləliklə, müxtəlif ölkələrdən olan investorlar üçün bərabər rəqabət imkanlarının yaradılmasında həlledici amildir. MFN, bir qayda olaraq, inkişaf etmiş ölkələrdə istifadə olunur və xarici investorların qəbulu mərhələsində fəaliyyət göstərir, bunlara missal üçün ABŞ, İsveç, Avstraliya, Belçika daxildir.

Praktikada MFN beynəlxalq hüquqa əsasən tələb olunan minimum standartdan daha geniş şərhə malikdir və aşağıdakı istisnalarla xarakterizə olunur:

— birincisi, bu, ümumi plandan istisnadır (məsələn, milli təhlükəsizliklə bağlı);
— ikincisi, bunlar qarşılıqlı razılaşmalara əsaslanan istisnalardır (məsələn, vergitutma məsələləri, əqli mülkiyyət hüquqlarının müdafiəsi);
— üçüncüsü, bunlar birtərəfli əsasda qəbul edilən xüsusi istisnalardır.
Milli rejim son illərdə istifadə edilən ən mühüm investisiya rejimidir, çünki, 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. Əslində, milli rəftar heç vaxt məhdudiyyətsiz verilmir, xüsusən də investisiyaların fəaliyyətinə gəldikdə. Beləliklə, praktikada istisnasız olaraq yerli və xarici investorlar üçün bərabər rəqabət imkanları yaradılmır. Milli investisiya rejimi xarici sərmayədarlara milli sahibkarlardan az əlverişli olmayan rejimin təmin edilməsidir (milli rejim üçün minimum beynəlxalq standart). Bir qayda olaraq, milli rejim xarici investisiyaların fəaliyyət mərhələsinə aiddir. Bəzi ikitərəfli sazişlər də bu rejimi investisiyaların qəbulu mərhələsinə qədər genişləndirir, investorların qəbulu üçün şərt kimi yerli resurslardan (komponentlərdən, işçi qüvvəsindən) istifadə tələbini aradan qaldırmaqla investisiyaların liberallaşmasına gətirib çıxarır. Təcrübədə milli rejimin tətbiqi mütləq istisnalar əsasında onun əhatə dairəsinin məhdudlaşdırılmasını nəzərdə tutur. Ümumi istisnalar ictimai sağlamlıq, təhlükəsizlik, ictimai əxlaq, milli təhlükəsizliyə aiddir, baxmayaraq ki, sonuncular bütün investisiya müqavilələrində, xüsusən də ikitərəfli müqavilələrdə həmişə mövcud deyildir.Müasir investisiya əlaqələri və axınları o qədər mürəkkəb və müxtəlifdir ki, çox vaxt dövlət və özəl investisiyaların axınları bir-biri ilə sıx bağlıdır.Münasibətlərin daha

mürəkkəb strukturu, borclu dövlətin aldığı kreditlər üzrə maddi öhdəlikləri (məsələn, faizlərin ödənilməsi) özəl investorun əmlak hüquqlarının tam və ya qismən dəyəri hesabına ödənildikdə borclunun ölkəsində mümkündür.

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

Xarici sərmayənin qəbul edən ölkələrin iqtisadiyyatında üstünlükləri və mənfi cəhətləri avtomatik olaraq reallaşmır, yalnız nəzəri cəhətdən bu kimi problemlər mövcuddur. İstənilən evsahibi ölkə milli iqtisadiyyatın mənafeyinə uyğun olaraq xarici tərəfdaşlarla birgə müəssisələr yaratmaq niyyətindədir, xarici kapitalın cəlb edilməsində mövcud vəziyyəti diqqətlə qiymətləndirməli, bütün müsbət imkanlardan tam istifadə etməyə imkan verəcək xarici investisiyaların tənzimlənməsi siyasətini həyata keçirməlidir. Bu aspektləri nəzərdən keçirməklə çatışmazlıqları minimuma endirmək mümkündür.

İqtisadi inkişaf səviyyəsindən asılı olmayaraq istənilən ölkə xarici kapitalı cəlb etməyə, bu investisiyalardan birbaşa və ya dolayı təsirlər əldə etməyə çalışır. Vəsaitlərin cəlb edilməsində makroiqtisadi amillər, o cümlədən daxili bazarın tutumu, həmçinin infrastrukturun inkişaf səviyyəsi və işçi qüvvəsinin ixtisası xüsusilə böyük rol oynayır. Bundan əlavə, qəbul edən ölkənin investisiya siyasəti də mühüm əhəmiyyət kəsb edir, xarici investorlara təminat verir, hüquq sisteminin səmərəli və sabit fəaliyyətini təmin edir.

Maliyyə nöqteyi-nəzərindən xarici investisiya biznes mənfəəti əldə etmək, əmlakın idarə edilməsinə müəyyən dərəcədə nəzarət etmək və ya faiz qazanmaq məqsədi ilə xaricdə müxtəlif sahibkarlıq fəaliyyəti növlərinə kapital qoyuluşudur.

Hüquqi nöqteyi-nəzərdən xarici investisiya həm beynəlxalq, həm də milli hüquqda müvafiq statusa malik olan xarici mülkiyyətdir.

Dünya iqtisadi əlaqələrinin beynəlmiləlləşməsi və qloballaşması təbii olaraq investisiya fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsi mənbəyi kimi xarici investisiyaların rolunun artmasına səbəb olur.

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.

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 istislaları izah edin.

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. Bu, beynəlxalq hüquqda tətbiq olunan minimum beynəlxalq MFN standartı adlanır. MFN investorların ev sahibi ölkədə hər hansı ayrı-seçkilikdən qorunmasına zəmanət verir və beləliklə, müxtəlif ölkələrdən olan investorlar üçün bərabər rəqabət imkanlarının yaradılmasında həlledici amildir. MFN, bir qayda olaraq, inkişaf etmiş ölkələrdə istifadə olunur və xarici investorların qəbulu mərhələsində fəaliyyət göstərir, bunlara missal üçün ABŞ, İsveç, Avstraliya, Belçika daxildir.

Praktikada MFN beynəlxalq hüquqa əsasən tələb olunan minimum standartdan daha geniş şərhə malikdir və aşağıdakı istisnalarla xarakterizə olunur:

- birincisi, bu, ümumi plandan istisnadır (məsələn, milli təhlükəsizliklə bağlı);

- ikincisi, bunlar qarşılıqlı razılaşmalara əsaslanan istisnalardır (məsələn, vergitutma məsələləri, əqli mülkiyyət hüquqlarının müdafiəsi);

- üçüncüsü, bunlar birtərəfli əsasda qəbul edilən xüsusi istisnalardır.

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. Əslində, milli rəftar heç vaxt məhdudiyyətsiz verilmir, xüsusən də investisiyaların fəaliyyətinə gəldikdə. Beləliklə, praktikada istisnasız olaraq yerli və xarici investorlar üçün bərabər rəqabət imkanları yaradılmır.

Milli investisiya rejimi xarici sərmayədarlara milli sahibkarlardan az əlverişli olmayan rejimin təmin edilməsidir (milli rejim üçün minimum beynəlxalq standart). Bir qayda olaraq, milli rejim xarici investisiyaların fəaliyyət mərhələsinə aiddir. Bəzi ikitərəfli sazişlər də bu rejimi investisiyaların qəbulu mərhələsinə qədər genişləndirir, investorların qəbulu üçün şərt kimi yerli resurslardan (komponentlərdən, işçi qüvvəsindən) istifadə tələbini aradan qaldırmaqla investisiyaların liberallaşmasına gətirib çıxarır. Təcrübədə milli rejimin tətbiqi mütləq istisnalar əsasında onun əhatə dairəsinin məhdudlaşdırılmasını nəzərdə tutur. Ümumi istisnalar ictimai sağlamlıq, təhlükəsizlik, ictimai əxlaq, milli təhlükəsizliyə aiddir, baxmayaraq ki, sonuncular bütün investisiya müqavilələrində, xüsusən də ikitərəfli müqavilələrdə həmişə mövcud deyildir.

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.

Ədalətli və bərabərhüquqlu rejim xarici sərmayəçi ilə ev sahibi ölkənin hökuməti arasında münasibətləri qiymətləndirmək üçün meyardır. Bu, ədalətli və bərabər şərtlərlə xarici kapitalı qəbul etməyə hazır olduğunu göstərir. Eyni zamanda dünya praktikasında bu rejimin vahid tərifi yoxdur.

Ədalətli və bərabərhüquqlu rejimin tərifinə bir neçə yanaşma var:

- qəbul edən ölkə xarici investorlara imtiyazlarla bərabər və ədalətli yanaşır;

- qəbul edən ölkə imtiyazlı xarici investorlar üçün minimum beynəlxalq standartı qəbul edir.

Praktikada bu ikililik milli investisiya siyasətinə təsir göstərir - dövlət ədalətli və bərabərhüquqlu rejim əsasında xarici investisiyaları qəbul etməyə hazırdır (bu, özü tərəfdən hüquqi öhdəlikləri nəzərdə tutmur), lakin hüquqi nəticələri olan beynəlxalq minimum standartı qəbul etməyə hazır deyil. Qəbul edən ölkə adətən hesab edir ki, beynəlxalq minimum standart xarici sərmayədarlara yerli sahibkarlara nisbətən daha əlverişli münasibət göstərilməsini tələb edir.

Bütün ölkələr milli və xarici sahibkarlara bərabər və ədalətli davranmağa çalışır. Ona görə də investisiya müqavilələrinə baxılan rejimin şərtlərinin daxil edilməsi heç bir problem yaratmır.

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.

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"):

C - dövlət orqanlarında korrupsiya;

L - mülkiyyət hüquqlarını tənzimləyən qanunlar;

E - iqtisadi siyasət (fiskal, monetar, vergi);

A - maliyyə hesabatının əhatə dairəsi;

R - biznesin dövlət tənzimlənməsi.

İqtisadi ədəbiyyatlarda investisiya hüquqi rejimlərinin təsnifatına, o cümlədən xarici investisiyalara münasibətdə müasir yanaşmalar mövcuddur. Məsələn biri də investisiya rejimlərini təsvir edən A. M. Lapteva tərəfindən təklif olunur:

- obyektdən asılı olaraq, büdcə qoyuluşlarının investisiya rejimini, kapital qoyuluşları şəklində investisiyaların investisiya rejimini, fond bazarında investisiyaların investisiya rejimini, pensiya yığımları bazarında investisiya rejimini və s.

- əhatə dairəsinə görə - beynəlxalq investisiya rejimləri və daxili investisiya rejimləri;

- ərazi miqyasına görə - XİZ-lərin investisiya rejimləri, ərazi inkişaf zonaları, qabaqcıl sosial-iqtisadi inkişaf əraziləri, elm şəhərləri və s.

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

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. Beləliklə, autsorsinq bir təşkilatın fəaliyyətini optimallaşdırmaq üçün digərinin resurslarından istifadə etməsidir. Tərifl ərdən belə çıxır ki, autsorsing müqaviləsinin bağlanması dedikdə, daha yüksək ixtisasa malik üçüncü tərəf təşkilatları tərəfindən əvəzli əsaslarla funksiyaların yerinə yetirilməsini nəzərdə tutan ikitərəfli əməliyyat başa düşülür. İkitərəfli əməliyyat iki tərəfin - sifarişçinin və podratçının, autsorserin iştirakını nəzərdə tutur.Qarşılıqlı əvəzi dedikdə, müqavilə üzrə autsorser tərəfindən müəyyən edilmiş funksiyaların sifarişçi tərəfindən ödənişli şəkildə yerinə yetirilməsi başa düşülür.

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, təşkilatın ənənəvi həlledici olmayan funksiyalarının (məsələn, maşınqayırma şirkəti üçün mühasibat uçotu və ya reklam kimi) xarici icraçılara - autsorserlərə, subpodratçılara, üçüncü tərəf şirkətinin yüksək ixtisaslı mütəxəssislərinə ötürülməsidir. Onu da qeyd etmək lazımdır ki, elmi ədəbiyyatda autsorsinqə oxşar bir sıra terminlər var: shrinking – təşkilatın kiçilməsi, "sıxılması";

downsizing ixtisar - təşkilatın ixtisarı;

spin off - biznes bölmələrinin ayrılması və ya strukturun "açılması";
Externalization – hər hansı funksiyanın yerinə yetirilməsi üzərindənəzarətin bu sahədə ixtisaslaşmış şirkətə verilməsi.
27. Autsorsinq anlayışı hansı üç əsas prinsipə əsaslanır? Beynəlxalq təcrübədə onun tətbiqində 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.

Xarici şirkətlərin ixtisaslaşdığı xüsusi fəaliyyət növlərindən asılı olaraq, autsorsinqin ayrı-ayrı növlərini ayırd etmək olar:

•informasiya texnologiyaları sahəsində autsorsinq;

•tədqiqat və istehsal fəaliyyətinin autsorsinqi;

•logistika funksiyalarının autsorsinqi;

•təşkilatın idarəetmə funksiyalarının autsorsinqi;

•maliyyə bank əməliyyatlarının autsorsinqi;

•korporativ təlimin autsorsinqi;

•insan resurslarının autsorsinqi və s.

28. Autsorsinq nədir, autsorsinqi şirkətlərarası əməkdaşlığın digər formalarından fərqləndirən xüsusiyyətləri sadalyın

Autsorsinq bir təşkilatın fəaliyyətini optimallaşdırmaq üçün digərinin resurslarından istifadə etməsidir. Tərifl ərdən belə çıxır ki, autsorsing müqaviləsinin bağlanması dedikdə, daha yüksək ixtisasa malik üçüncü tərəf təşkilatları tərəfindən əvəzli əsaslarla funksiyaların yerinə yetirilməsini nəzərdə

tutan ikitərəfli əməliyyat başa düşülür. İkitərəfli əməliyyat iki tərəfin - sifarişçinin və podratçının, autsorserin iştirakını nəzərdə tutur. Qarşılıqlı əvəzi dedikdə, müqavilə üzrə autsorser tərəfindən müəyyən edilmiş funksiyaların sifarişçi tərəfindən ödənişli şəkildə yerinə yetirilməsi başa düşülür. 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.

Autsorsinq, təşkilatın ənənəvi həlledici olmayan funksiyalarının (məsələn, maşınqayırma şirkəti üçün mühasibat uçotu və ya reklam kimi) xarici icraçılara - autsorserlərə, subpodratçılara, üçüncü tərəf şirkətinin yüksək ixtisaslı mütəxəssislərinə ötürülməsidir.Autsorsinq tərifində əsas məqamları vurğulamaq lazımdır, əsas komponentlər: autsorsinq müəyyən bir xidmət təminatçısı ilə uzunmüddətli, nəticəyə yönəlmiş biznes əməkdaşlığıdır. Eyni zamanda, satın alınan xidmətlər ayrıca fəaliyyət növünü, bir neçə fəaliyyət növünü və ya vahid, sona çatan iş prosesini təmsil edə bilər. Böyük təşkilatlarda xaricdən alınan məhsul və xidmətlər əvvəllər müəssisə tərəfindən öz ehtiyacları üçün istehsal olunurdu, sonra isə kənar təchizatçıya verilirdi.

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.

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?

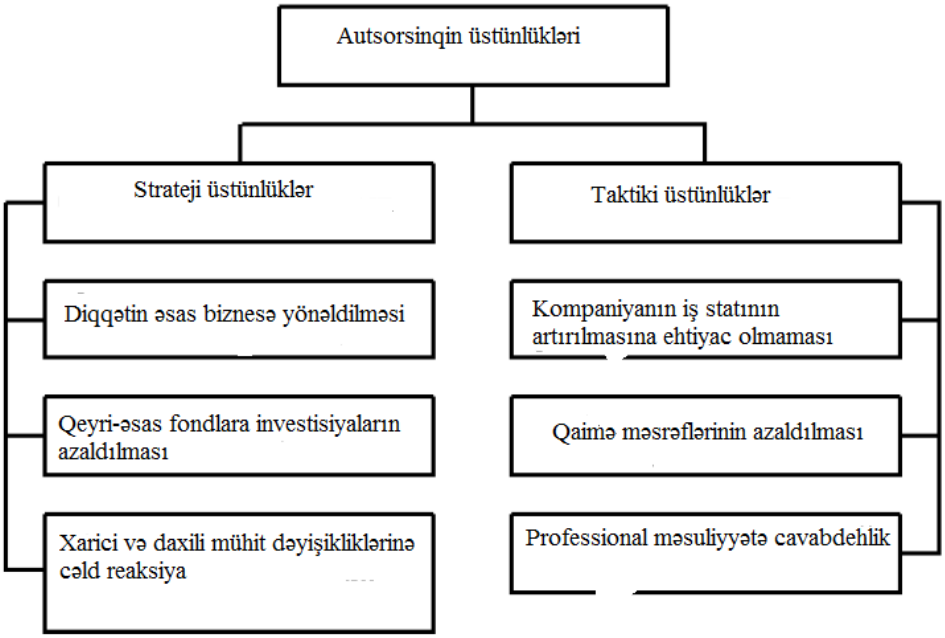
Autsorsinqin əsas məqsədi keyfiyyəti yüksəltməklə yanaşı, xərcləri azaltmaqdır. Arzu olunan effekt aşağıdakılarla əldə edilir:

- 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.

Səlahiyyəti təhvil verərkən, podratçının aşağıdakıları təmin etməsinə diqqət yetirilməlidir:

- təklif olunan biznes prosesinin şirkətin infrastrukturu ilə çevik birləşdirilməsi;
- Tranzaksiya xərclərinin təminatlı azalması;
- məxfilik.

Outsorsinqin faydalarını həm strateji, həm də taktiki olaraq görmək olar (Şəkil 1)



Təbii ki, autsorsing şirkətlərinin cəlb edilməsinin əsas effekti iqtisadidir. Təşkilatın balansında bütün şöbələri saxlamağa ehtiyac yoxdur. Eyni zamanda, keyfiyyəti ölçmək və xərcləri qiymətləndirmək daha asan olur. Beləliklə, təşkilatın faydası göz qabağındadır - köməkçi proseslərin qurulmasına və adi işlərin həyata keçirilməsinə səpələnmək deyil, səyləri şirkətin əsas işinə cəmləmək mümkün olur. 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 xüsusiyyətlərini də göstərin.

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

İqtisadiyyatın qloballaşması iqtisadi fəaliyyətin beynəlmiləlləşməsinin inkişafının ən yüksək mərhələsidir. Bu proses ilk növbədə, fəaliyyəti çoxsaylı maneələrdən yan keçməyə imkan verən transmilli korporasiyaların (TMK) rolu və inkişafını özündə cəmləşdirir; ikincisi, vahid dünya bazar məkanının formalaşdırılması üçün dövlətlərarası əlaqələndirilmiş tədbirləri zəruri edir.

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.

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.

Hazırda TMK-lar dünya sənaye istehsalının 50%-dən çoxuna, dünya xarici ticarətinin 60%-dən çoxuna, habelə yeni texnika, texnologiyalar və nou-hau üçün patent və lisenziyaların dünya bazasının təxminən 80%-nə nəzarət edirlər.

Universal yanaşma nöqteyi-nəzərindən iqtisadi transmilliləşmə, kapitalın mənşə ölkəsinin hüdudlarından kənarda hərəkəti ilə xarakterizə olunan ölkələrin və şirkətlərin işgüzar fəaliyyətinin beynəlmiləlləşməsinin ən yetkin mərhələsidir. Hansı ki, onların fəaliyyətinin xarakterinə görə beynəlxalq, lakin kapitala, təşkilati biznes strukturlarına nəzarətinin saxlanılması baxımından isə milli cəhətdən ifadə olunur.

32. TMK-ın qəbul edən və donor ölkə üçün faydaları və risklərini sadalayın

Dünyada birbaşa xarici investisiyaların əksəriyyəti (90%) TMK-ların payına düşür. Müvafiq sahələr və infrastruktur nəzərə alınmaqla TMK müəssisələrində 73 milyondan çox insan çalışır, TMK-lar 150 milyona yaxın insanı işlə təmin edir.

Müasir TMK-ların fəaliyyətinin mühüm xarakteristikalarından daha vacib olanı, iqtisadi qloballaşma fenomeni kontekstində mövcud qarşılıqlı əlaqə və qarşılıqlı asılılıq nəticəsində yaranan fəaliyyətin sistemli təsiridir.

Sistemli effektdən istifadə etməyə TMK-ların aşağıdakıları üstünlükləri imkan verir. Birincisi, milli şirkətlər üzərində təbii ehtiyatlara, kapitala və biliyə, xüsusən də elmi tədqiqatların nəticələrinə sahib olmaqdan (və ya onlara çıxışdan) faydalanmaq.

İkincisi, iqtisadi sabitliyi və maliyyə sabitliyini təmin edən üfüqi və ya şaquli diversifikasiya.

Üçüncüsü, onların daxili bazarının ölçüsünü, iqtisadi artım templərini və digər bazar amillərini, o cümlədən siyasi və hüquqi amilləri nəzərə alaraq, onların müəssisələrinin müxtəlif ölkələrdə optimal yerləşdirilməsi imkanları, bunlardan da ən vacibi siyasi sabitlikdir.
Dördüncüsü, vergilərin optimallaşdırılması strategiyasının hazırlanması məqsədilə bütün sistem üzrə maliyyə hesabatlarının konsolidasiyası.
Beşincisi, bütün dünya iqtisadi sisteminin maliyyə resurslarından öz məqsədləri üçün istifadə edilməsi. Bunun üçün TMK-ların xarici strukturları qəbul edən dövlətlərin, eləcə də üçüncü ölkələrin maliyyə institutlarından kreditlərin alınmasını geniş şəkildə tətbiq edirlər.
Altıncısı, müxtəlif ölkələrdə əmtəə, valyuta və maliyyə bazarlarının konyukturası barədə daimi məlumatlı olmağa imkan verən rasional təşkilati struktur.
Yeddincisi, yaxşı diversifikasiya olunmuş TMK-ların dünya iqtisadiyyatının müəyyən sektorlarında depressiv hadisələrdən nisbi müstəqilliyi.
Müasir TMK-lar bütün növ resursların optimal bölüşdürülməsini stimullaşdırmaqla; istehsalın optimal yerləşdirilməsinin stimullaşdırılması; yeni məhsul və texnologiyaların yayılmasının artması; yerli bazarlarda artan rəqabət; və beynəlxalq əməkdaşlığın genişləndirilməsi ilə dünya iqtisadiyyatına müsbət təsir göstərir.
İqtisadiyyatın qloballaşması iqtisadi fəaliyyətin beynəlmiləlləşməsinin inkişafının ən yüksək mərhələsidir. Bu proses ilk növbədə, fəaliyyəti çoxsaylı maneələrdən yan keçməyə imkan verən transmilli korporasiyaların (TMK) rolu və inkişafını özündə cəmləşdirir; ikincisi, vahid dünya bazar məkanının formalaşdırılması üçün dövlətlərarası əlaqələndirilmiş tədbirləri zəruri edir.
Vahid sistem kimi fəaliyyət göstərən qlobal iqtisadiyyatın formalaşması biznesin və istehsalın transmilliləşməsi proseslərinin sürətli inkişafı ilə xarakterizə olunur.

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

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.

Son illərdə korporasiyanın beynəlxalq statusunu göstərən əlamətlər aşağıdakı göstəricilərlə tamamlanır:

- ana şirkətin öz ölkəsindən kənarda satılan satışın faizi (minimum adətən 25%);
- digər dövlətlərin ərazilərində yerləşən aktivlərin payı;
- ali rəhbərliyin tərkibi və s.

Praktikada transmilli korporasiyalar kateqoriyasına düşmək üçün faktiki fəaliyyət göstərən firmaların sadalanan əlamətlərdən hər hansı birinə uyğun gəlmələri kifayətdir, lakin bir çox iri şirkətlər eyni anda bütün işarələrə malikdirlər.

Bu mənada qlobal şirkətlər, satışlarının 20%-dən çoxunu dünyanın üç aparıcı iqtisadi regionunun hər birində - Şimali Amerika, Qərbi Avropa və Şərqi Asiyada həyata keçirən transmilli korporasiyalardır.

TMK-lar bir tərəfdən istehsal vahidlərinin bir çox ölkələr üzərində səpələnməsinə əsaslanan beynəlxalq istehsal sisteminin qurulması, digər tərəfdən isə onların sürətli inkişafı tələb olunan, böyük investisiyalar və yüksək ixtisaslı kadrların cəlb edilməsi tələb olunan qabaqcıl sənaye sahələrinə nüfuz etməsi ilə xarakterizə olunur.

Bütün bunlar onların milliləşdirilməsinə mümkün cəhdlər qarşısında etibarlı təhlükəsizlik təmin edir.

Müasir TMK-ların eyni zamanda onların fəaliyyətini şərtləndirən amilləri arasında aşağıdakılar fərqlənir:

- beynəlxalq yanaşmadan istifadə - iqtisadi fəaliyyətin bütün aspektlərində (firmadaxili və beynəlxalq əmək bölgüsü, istehsalın, kapitalın beynəlmiləlləşdirilməsi və s.) xarici əməliyyatların xüsusi rolu və əhəmiyyəti;
- fəaliyyətin beynəlxalq xarakteri - öz ölkəsində vahid qərar qəbuletmə mərkəzi (ana şirkət) və digər ölkələrdə filialları olan transmilli istehsal, ticarət və maliyyə kompleksinin formalaşdırılması (törəmə müəssisə şəklində də təqdim edilə bilər, əlaqəli şirkət, əsas şirkət tərəfindən hazırlanmış qlobal strategiyaya uyğun fəaliyyət göstərən filial);

- beynəlxalq miqyasda rəqabətə müqavimət göstərmək və izafi mənfəət əldə etmək məqsədilə dünya iqtisadiyyatının inkişafında fəal iştirak.

34. Transmilli Korporasiyaların (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 birliklərıdir.
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. Öz növbəsində, operativ-istehsal tipli ana kompaniya TMK strukturuna daxil olan bölmələri mərkəzləşdirilmiş şəkildə idarə edir.
Baş şirkətin təsiri altında olan firmaları aşağıdakı kimi təsnif etmək olar:
- 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.
- Assosiasiya olunmuş və ya birləşdirilmiş şirkətlər. Hüquqi və iqtisadi cəhətdən müstəqildir və digər şirkətlərin, o cümlədən ana kompaniyanın nəzarəti altında deyil. Xüsusi TMK-ların biznesi ilə maraqlanaraq, onlarla birlikdə bir-biri ilə əlaqəli şirkətlərin ən mürəkkəb çoxmərhələli komplekslərini yaradırlar.