

Mündəricat.

	səh.
	Referat
Giriş.....	3
Fəsil I. Tikinti sektorunun ölkənin iqtisadi inkişaf sistemində rolu.....	6
1.1. Bazar iqtisadiyyatına keçid dövründə tikinti sektorunun qarşısında duran əsas vəzifələr.....	6
1.2. Tikinti sektorunun texniki-iqtisadi xüsusiyyətlərinə təsir edən amillər.....	20
1.3. Tikinti sektorunda müqavilə münasibətlərinin təkmilləşdirilməsi.....	25
Fəsil II. Müasir iqtisadi şəraitdə tikinti sektorunda sahibkarlıq fəaliyyətinin əsasları.....	34
2.1. Tikinti sektorunda sahibkarlıq fəaliyyətinin mahiyyəti, təşkilati-hüquqi əsasları.....	34
2.2. Tikinti sektorunda xüsusi və kollektiv biznesin forma və metodları.....	46
2.3. Tikinti sektorunda rəqabətlik, antiinhisar tənzimləmə və lizinqin istifadə edilməsinin xüsusiyyətləri.....	53
Nəticə.....	68
İstifadə edilən ədəbiyyat.....	70

Giriş

Bazar münasibətləri şəraitində iqtisadi fəaliyyət mərkəzi bazar iqtisadiyyatının əsas bölməsinə - müəssisəyə (firmaya) keçirilir. Məhz bu səviyyədə cəmiyyətə lazım məhsul yaradılır, zəruri xidmətlər göstərilir. Burada ən ixtisaslı kadrlar cəmləşdirilir, müasir yüksək mahsuldarlı texnika və texnologiyanın tətbiqi, resursların qənaətli sərfi məsələləri həll edilir. Müəssisələrdə məhsulun istehsal xərclərinin aşağı düşməsinə və xidmətlərin göstərilməsinə nail olunur, burada planlar işlənir, effektiv idarəetmə həyata keçirilir.

Müasir şəraitdə müəssisənin işçilərinin müvəffəqiyyətli fəaliyyəti üçün dərin iqtisadi biliklər tələb olunur. Bu gün ancaq o müəssisə yaşaya bilər ki, bazarın tələblərini ən savadlı və səriştəli müəyyən edir, məhsul istehsalını yaradır və təşkil edir, xidmətlər göstərir, öz işçilərini yüksək gəlirlə təmin edir.

Qarşıya qoyulan məsələləri ancaq tikinti iqtisadiyyatının əsaslarını tam mənimsəməklə həll etmək olar.

“İqtisadiyyat” termini deyəndə nə başa düşülür? P. Samuelsonun tərifinə uyğun, iqtisadiyyat elmi faydalı məhsul istehsalı üçün müəyyən, məhdud resursları istifadə edir və müxtəlif qrup insanlar arasında onları bölüşdürür. Ona görə də tikintinin iqtisadiyyatı - hər bir müəssisə çərçivəsində onları həyata keçirən elmdir.

Tikintinin iqtisadiyyatı elm kimi cəmiyyətin iqtisadi fəaliyyət subyektlərinin qarşılıqlı təsir mexanizminin nəzəri əsaslarını və bazar strukturu fəaliyyətinin praktiki formalarını əsaslı tikinti sahəsində öyrənir.

İqtisadiyyat həyatın hadisələrinin və proseslərinin öyrənilməsi səviyyəsindən asılı olaraq makroiqtisadiyyat və mikroiqtisadiyyat sahələrinə bölünür.

Makroiqtisadiyyat - iqtisadiyyatı bütövlükdə öyrənir və təhlil edir, ölkə miqyasında məhsulun istehsalı, bölgüsü, milli gəlirin bölgüsü, onların artımı, istehlakı proseslərini öyrənir. O eyni zamanda hər nəfərin və ya ailənin gəliri və xərcləri, əməyin orta məhsuldarlığını da öyrənir.

Mikroiqtisadiyyat - istehsal prosesini (iş, xidmət) müəssisə (firma), insan, ailə səviyyəsində təhlili, təşkili, idarəedilməsi, öyrənilməsi deməkdir.

Mikroiqtisadiyyat məhsul, onun qiyməti və istehsalı xərclərindən, reallaşdırmadan alınan puldan, iqtisadi layihələrin səmərəliliyindən, istehsal və istehlak həcmi kimi göstəricilərdən istifadə edir.

Mikroiqtisadiyyatla makroiqtisadiyyat qarşılıqlı təsirdədirlər. Mikroiqtisadiyyat makroiqtisadiyyatın əsasıdır.

Tikintinin iqtisadiyyatı bir tərəfdən iqtisadi nəzəriyyə ilə sıx əlaqədardır. İqtisadi nəzəriyyə bütün iqtisad elmləri sahələrinin nəzəri-metodoloji əsasıdır və maddi nemətlər istehsalı, bölgüsü, mübadiləsi, istehlakı prosesində insanların davranışlarını öyrənir. Digər tərəfdən o istehsalın maddi amillərini öyrənən, xüsusi elmi fənnlərə əsaslanır, məsələn, “Tikintinin təşkili və idarədilməsi”, “Tikinti istehsalının texnologiyası”, “Metal və ağac konstruksiyaları”, “Mühəndis və iqtisadi hesablaşmalarda hesablama texnikası” və s. Öz növbəsində də “Tikintinin iqtisadiyyatı” sahədə sosial-iqtisadi fənnlərin elmi anlayışlarını işləmək üçün nəzəri əsasdır, məsələn, “Planlaşdırma və proqnozlaşdırma”, “Maliyyələşdirmə və kreditləşdirmə”, “Tikintidə əməyin iqtisadiyyatı”, “Tikintinin statistikasını” və s.

Tikintinin iqtisadiyyatı ən mühüm ümumiləşdirici elmi fənnlərdən biridir. Onun əsas diqqəti aşağıdakı elmi aspektlərdə cəmləşir: tikintinin inkişafının ümumi iqtisadi qanunauyğunluğu; tətbiqi sahələrarası iqtisadiyyat; onun bütün təzahüründə konkret iqtisadiyyat.

Tikintinin iqtisadiyyatı bir elm sahəsi kimi özüməxsus anlayışlara, kateqoriyalara, qanunauyğunluqlara və xüsusi üsluba malikdir ki, onları yaxşı mənimsəmək tələb olunur.

Əsaslı tikintinin səmərəliliyinin yüksəldilməsində rol tikinti iqtisadiyyatına məxsusdur. Bu elmin əsas vəzifəsi layihələşdirmə, investisiya, təşkilat, idarəetmə, planlaşdırma və əsaslı tikintinin həyata keçirilməsində iqtisadi qanunauyğunluqları öyrənmək və ümumiləşdirmək, tikintiyə qoyulan investisiyaların səmərəliliyini yüksəltmək və gələcəkdə tikintini inkişaf etdirmək üçün tədbirlər hazırlamaqdır. Bundan əlavə ictimai istehsalı inkişaf etdirmək və sosial məsələləri həll etmək üçün xalq təsərrüfatının əsas fondlarının təzələnməsini sürətləndirməkdir. Ölkənin

iqtisadiyyatı təbii və əmək resurslarını, mülkiyyət formalarını, müxtəlif kapitalı, sahibkarlıq və idarəetmə sistemini və s. özündə birləşdirir.

Tikinti iqtisadiyyatının inkişafında mühüm rol elmi-texniki tərəqqiyə və innovasiyaya məxsusudur.

İstehsalın müasir texnika ilə silahlanması, müasir texnoloji proseslər iqtisadiyyatda mühüm rol oynayır. Elmi tərəqqiyə malik olmaq sahibkarın kapitalının həcmindən asılıdır.

Xarici və daxili şərait dəyişdikcə bazar iqtisadiyyatı təkmilləşir, elmi-texniki tərəqqi geniş miqyas alır, bazar infrastrukturunu inkişaf edir. Bazar sistemində istehsal vasitələri üzərində xüsusi mülkiyyət olduğuna görə istehsalın inkişafında sahibkarın maddi marağı var. İstehsalın nəticəsini sahibkar mənimsədiyinə görə o daha çox gəlir əldə etmək xatirinə texnikanın son nailiyyətlərini istehsala tətbiq etməyə çalışır.

Elmi-texniki tərəqqi müasir dövrdə tikinti sahəsində istehsalın intensivləşməsində və səmərəliliyinin yüksəldilməsində, bir çox iqtisadi - sosial problemlərin həllində əsas hadisədir. Elmi - texniki tərəqqi yeni maşın və mexanizmlərin, cihazların, avadanlıqların yaradılmasını təmin edir. Eyni zamanda mütərəqqi texnologiyaya keçməyə şərait yaradır. Bütün bunlar isə son nəticədə sosial - iqtisadi səmərəni yüksəltməyə imkan yaradır.

I FƏSİL.

Tikinti sektorunun ölkənin iqtisadi inkişaf sistemində rolu

1.1 Bazar iqtisadiyyatına keçid dövründə tikinti sektorunun qarşısında duran əsas vəzifələr.

Son iki əsrdə Rusiya imperiyasının əsarətində olan və onun 70 ilini totalitar sovet rejimində yaşamış Azərbaycan xalqı öz ölkəsinin zəngin potensialından layiqincə faydalana bilməmişdir. Sovet rejimi sistemində Azərbaycan iqtisadiyyatının strukturu elə qurulmuşdur ki, o xalqın tələbatının ödənilməsindən daha çox imperiya mənafeələrinə xidmət etmişdir.

Azərbaycan Respublikası XX əsrin sonlarında dövlət müstəqilliyini bərpa etdiyi vaxtdan keçən dövr ərzində ölkənin ictimai-siyasi və sosial-iqtisadi həyatında köklü dəyişikliklər baş vermişdir. 1993-cü ilin ortalarından başlayaraq, Azərbaycan Respublikasının Prezidenti Ulu Öndər Heydər Əliyevin həyata keçirdiyi məqsədyönlü siyasət müstəqilliyin ilk illərində ölkədə baş alıb gedən siyasi və iqtisadi böhranı aradan qaldırmış, Azərbaycanın demokratik dövlət quruculuğu və bazar iqtisadiyyatı yolu ilə irəliləməsinə geniş yol açmışdır. Ölkədə ardıcıl aparılan islahatlar 90-cı illərin birinci yarısında iqtisadiyyatda mövcud geriləməni dayandırmış və yeni inkişaf mərhələsinə keçidi təmin etmişdir.

Bazar iqtisadiyyatına keçid dövrü, iqtisadiyyatın idarə edilməsi mexanizmi iqtisadi inkişafın dövlət tərəfindən tənzimlənməsini tələb edirdi. Çünki, bazarın özünün təşkil olunmağa və tənzimlənməyə ehtiyacı vardır və bu da yalnız dövlət tərəfindən həyata keçirilə bilər. Qeyd etmək lazımdır ki, bazar iqtisadiyyatına keçid şəraitində mülkiyyət formasından asılı olmayaraq, dövlət müxtəlif iqtisadi subyektlərə bərabər şərait yaratmalıdır. Bazarın təşkilində dövlətin əsas rolu rəqabətə rəvac verməkdən ibarətdir. Çünki, rəqabət təsərrüfatçılıq fəallığını stimullaşdıraraq, əhəlinin tələbatına müvafiq olaraq məhsulun çoxçeşidliliyini və yüksək keyfiyyətini təmin etmək, istehsalı artırmaq, xərcləri aşağı salmaq üçün ən güclü vasitələrdən biridir.

Qeyd etmək lazımdır ki, respublika iqtisadiyyatının idarə edilməsinin yeni

sisteminin formalaşdırılmasında strateji məqsəd idarəetmənin bütün subyektlərinin iqtisadi sərbəstliyini təmin etməkdir. Bu məsələləri köklü şəkildə həll etmək üçün dövlət tərəfindən keçid mərhələsində yerinə yetirilməsi nəzərdə tutulan iqtisadi siyasətin əsas cəhətlərini özündə əks etdirən əsaslı proqram hazırlanmışdır.

1995-ci ildən Ulu Öndər Heydər Əliyevin və onun layiqli davamçısı İlham Əliyev tərəfindən ardıcılıqla, düşünülmüş islahatların aparılması axırncı 15 ildə ölkə iqtisadiyyatının bazar münasibətləri şəraitində uğurla fəaliyyət göstərməsi və keçid dövrünü müvəffəqiyyətlə başa vurmasında böyük rolu olmuşdur.

Bazar iqtisadiyyatına keçidlə əlaqədar tikinti təşkilatlarının inkişafını təmin edən vacib amillərdən biri idarəetmə üsulunun təkmilləşdirilməsidir. Tikintidə idarəetmə sistemində həlledici dönüş yaratmaq üçün bazar münasibətlərinin inkişafı və özünümaliyyətləşdirmə, ədalətli rəqabət və elmi-texniki tərəqqi kimi şərtlər vacibdir. Bununla əlaqədar, keçid dövründə sahənin fəaliyyət göstərdiyi iqtisadi mühit aşağıdakı prinsipal istiqamətlərdə dəyişdirilmişdir:

- mülkiyyətin özəlləşdirilməsi, onun bütün formalarının təmin edilməsi (dövlət, bələdiyyə, xüsusi) və onlara eyni iqtisadi şəraitin yaradılması;
- dövlət idarəetmə orqanları ilə sahə münasibətlərinin tənzimlənməsinin (vergi, maliyyə-kredit münasibətləri şərtlərinin) iqtisadi üsullarla aparılması;
- sahədə qarşılıqlı münasibətlərin dəyişdirilməsinin əsas istiqamətlərini şaquli idarəetmə əlaqələrindən, qarşılıqlı faydalı əməkdaşlıq yaradılması məqsədilə üfqi əlaqələrə keçirilməsi.

Bu məqsədlərə nail olmaq üçün bazar münasibətlərini geniş tətbiq etməklə, tikinti təşkilatlarının aktiv surətdə özəlləşdirilməsini həyata keçirmək nəzərdə tutulmuşdur.

Bütün tədbirlər iqtisadiyyatda struktur dəyişikliklərinin və onun idarəedilməsinin təkmilləşdirilməsinin tələbləri çərçivəsində həyata keçirilmişdir.

Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 1996-cı il iyulun 18-19-da keçirilən geniş iclasında Azərbaycan Respublikasının Prezidenti Ulu Öndər Heydər Əliyev cənabları qeyd etmişdir: "Strateji xəttimiz-sərbəst iqtisadiyyat,

özəlləşdirmə, sosial inkişaf yoludur”. Bununla əlaqədar, ölkə prezidentinin yuxarıda qeyd edilən “Tikinti kompleksinin inhisarsızlaşdırılması və özəlləşdirilməsi tədbirləri haqqında” Fərmanına əsasən, tikinti kompleksində təşkilati-iqtisadi tədbirlər proqramı hazırlanmış və müəssisələrin özəlləşdirilməsi prosesinə başlanılmışdır. İlk öncə, kiçik tikinti təşkilatlarının, ikinci mərhələdə orta müəssisələrin özəlləşdirilməsinə başlanılmışdır. 1999-cu ilin əvvəlindən 10 il ərzində tikinti kompleksi bazar iqtisadiyyatına keçid dövrünü yaşamışdır. 2008-ci ilin əvvəlindən tikinti kompleksində qiymətlər tam liberallaşmış və ölkə iqtisadiyyatının bu sahəsi bazar münasibətləri şəraitində fəaliyyət göstərməyə başlamışdır.

Məlum olduğu kimi, Ulu Öndər Heydər Əliyev 2 dekabr 1997-ci il tarixdə “Tikinti kompleksinin inhisarsızlaşdırılması və özəlləşdirilməsi tədbirləri haqqında 646 nömrəli Fərman imzalamışdır. Bu fərmana əsasən “Azərsənayetikinti”, “Azərkəndtikinti”, “Azəraqrartikinti” Fərmanı ilə “Tikinti kompleksinin”, “Azərenerjitikintiquraşdırma”, “Azərtunelmetro tikinti” və “Azərnəqliyyatyoltikinti” Dövlət Şirkətləri. “Azərtikintimaterialsənaye”, “Azərsutikinti” və “Azərkəndsutəchizat” Dövlət Konsernləri ləğv edilmiş və onların tabeliyində olan müəssisələr və obyektlər Səhmdar Cəmiyyətlərə çevrilmək və özəlləşdirilmək üçün Azərbaycan Respublikası Dövlət Əmlak Komitəsinin sərəncamına verilmişdir.

Azərbaycan Respublikasının 1995-ci il 29 sentyabr tarixli Qanunu ilə təsdiq olunmuş “Azərbaycan Respublikasında 1995-1998-ci illərdə dövlət mülkiyyətinin özəlləşdirilməsinin Dövlət Proqramı”nın tələblərinə uyğun olaraq ləğv olunan dövlət şirkətlərinin və konsernlərinin tabeliyindəki dövlət əhəmiyyətli və texnoloji cəhətdən bir-biri ilə bağlı olan tikinti və inşaat materialları istehsal edən müəssisə və təşkilatların, habelə dəmir-beton məmulatı və konstruksiyaları zavodlarının müəyyən edilməsi və Azərbaycan Respublikasının Prezidenti ilə razılaşdırmaqla onların səhmdar cəmiyyətlərə çevrilməsi və özəlləşdirilməsi haqqında qərar qəbul edilməsi respublikanın Nazirlər Kabinetinə həvalə edilmişdir.

Bazar münasibətlərinə keçidlə əlaqədar, bütün tikinti nazirlik və idarələri dövrün tələblərini nəzərə alaraq, tədricən əsaslı dəyişikliklərə uğramış və Səhmdar Cəmiyyətlərinə çevrilmişlər.

Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 16 iyul 1998-ci il 851 nömrəli Fərmanı ilə ləğv edilmiş “Azərtunelmetrotikinti”, “Azərenerjitikintiquraşdırma”, “Azərnəqliyyatyoltikinti”, “Azərsənayetikinti”, “Azərkəndtikinti” dövlət şirkətlərinin və “Azərsutikinti” dövlət konsernin tabeliyində olan bir sıra müəssisə və təşkilatların bazasında səhmləri tamamilə dövlətə məxsus olan “Azərtunelmetrotikinti”, səhmlərin nəzarət zərfi dövlətə məxsus olan “Azərenerjitikintiquraşdırma”, “Azərnəqliyyatyoltikinti” və “Azərsutikinti”, səhmlərin 25.5 faizi dövlətə məxsus olan “Azərsənayetikinti” və “Azərkəndtikinti” Səhmdar Cəmiyyətləri yaradılmışdır.

Bazar iqtisadiyyatına keçidlə əlaqədar ayrı-ayrı istehsalçıları dövlət tərəfindən maddi-texniki ehtiyatlarla təmin etmək və onları mərkəzləşdirilmiş surətdə bölüşdürmək özünü doğrultmamış və həyat özü onu ləğv etmişdir. Hal-hazırda dövlət tələbatının ödənilməsinin yeni daha mütərəqqi forması dövlət ehtiyacları üçün malların (işlərin) və xidmətlərin satınalmalarının yerinə yetirilməsinə, dövlət təşkilatlarının sifarişlərinə əsasən büdcədən vəsait ayrılır. Aydındır ki, bu vəsaiti əldə etmək üçün lazımı hesablamalar, texniki-iqtisadi əsaslandırma hazırlanır. Vəsait ayrıldıqdan sonra onun miqdarından asılı olaraq hər-hansı malı (iş və xidməti) satın almaq gərəksə, bu tender üsulu ilə və yaxud qüvvədə olan qanunvericiliyə əsasən başqa üsulla əldə edilir.

Bunları nəzərə alaraq, Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 19 dekabr 1996-cı il tarixli 524 sayılı Fərmanı ilə “Büdcə təşkilatları tərəfindən malların (işlərin) və xidmətlərin satın alınması haqqında” Əsasnamə təşkil olunmuşdur. Ölkə Prezidentinin digər 11 fevral 1997-ci il tarixli Fərmanı ilə “Tender haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu imzalanmışdır. Eyni zamanda satınalmalarla əlaqədar qüvvədə olan qanunvericilikdə boşluqların olması, aparılan satınalmaları beynəlxalq tələblərə uyğun keçirməyə imkan vermirdi. Belə ki, tender keçirilən

zaman hər bir iddiaçıya eyni şəraitin yaradılmaması, rəqabətin, aşkarlığın və bitərəf münasibətin lazımı səviyyədə olmaması iştirakçılar tərəfindən narazılığın yaranmasına gətirib çıxarırdı. Bunlar hamısı ondan irəli gəlir ki, vaxtı ilə respublikada satınalmalar haqqında qanunvericilik sənədləri hazırlananda tələskənliyə yol verilmiş, beynəlxalq təcrübədən lazımı səviyyədə istifadə olunmamışdır. Bu isə, satınalma prosesinin səmərəliliyinin və təsirliliyinin aşağı düşməsinə, sui istifadə etmək üçün imkan yaranmasına, dövlət satınalan təşkilatları üçün malların aşağı qiymətə alınmasına maneələr törədirdi.

Bununla əlaqədar satınalmalar qanununda məhdudiyət qoymayaraq ölkənin xüsusiyyətlərini nəzərə alaraq onun genişləndirilməsi nəzərdə tutulmuşdur. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 27 dekabr 2001-ci il tarixli, 668 sayılı Fərmanı ilə “Dövlət satınalmaları haqqında” Qanun imzalanmışdır.

Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 12 fevral 2010-cu il tarixli Fərmanı ilə “Dövlət Satınalmaları haqqında” Qanununa dəyişikliklər edilmişdir. Belə ki, əgər bir büdcə ili ərzində sifarişçiyə ayrılmış vəsait bir neçə tender predmetinə bölüşdürülüb müsabiqə keçirilirdisə, bundan sonra il boyu nəzərdə tutulmuş vəsait hesabına bir dəfə tender keçirilməsi nəzərdə tutulur. Digər dəyişiklik odur ki, mətbuatda tender elan edilməzdən əvvəl onun əsas şərtlər toplusu tender komissiyasının iclasında mütləq təsdiq edilməlidir.

Təcrübə göstərir ki, tender keçirilən zaman qalib iddiaçını müəyyən etmək üçün tender sənədlərinin son dərəcədə dərin təhlili aparılmalıdır. Tender sənədlərinin təhlil və araşdırılması məqsədilə iddiaçıların (iştirakçılar) təklifləri açıldıqdan və bütün iştirakçılar tərəfindən verilən təkliflərin dəyəri məlum olduqdan sonra təşkilatın rəhbəri tərəfindən verilən Sərəncam əsasında Qiymətləndirmə Komissiyası yaradılır. Bu komissiyaya tender predmetini dərinləndirən bilən mütəxəssislər və ekspertlər cəlb olunmalıdırlar. Qiymətləndirmə Komissiyası müstəqil iş aparır. Onu da qeyd etmək lazımdır ki, Tender Komissiyası öz işini vəsait ayıran ölkənin tender qanunlarına əsasən qurur. Misal üçün, cədvəl 1.1-də Avropa Komissiyasının şərtlərinə uyğun qalib iddiaçını hansı meyarlara əsasən

müəyyən edilməsi göstərilir:

I. İnzibati yoxlama.

Təqdim olunan 6 meyar (tender zəmanəti, iştirakçı təşkilatının milləti, sənədlərin tamlığı, tələb olunan dildə sənədlərin hazırlanması, tender təklif formasının tamlığı və iddiaçı tərəfindən xüsusi olan deklarasiyanın imzalanması) tam cavab verən iddiaçılar II mərhələyə keçə bilər.

II. Texniki qiymətləndirmə.

Texniki qiymətləndirmə cədvəldən (cədvəl 1.1) göründüyü kimi, bu prosedur 10 meyardan ibarətdir. Bu meyarların birinə cavab verməyən iddiaçı Qiymətləndirmə Komissiyasının təklifinə əsasən axırıncı mərhələyə buraxılmır.

III. Hesabatda yoxlama.

Və nəhayət, III mərhələdə - “Hesabatda yoxlama” iddiaçının təklifinin Qiymət Cədvəlində verilən həcmələr və onların qiyməti dəqiq yoxlanılır. Bu mərhələni müvəffəqiyyətlə keçən iddiaçı qalibi müəyyən edilməsi üçün Qiymətləndirmə Komissiyasının yekun fikrinə əsasən Tender komissiyasında baxılır və son qərar qəbul olunur.

Eyni zamanda qüvvədə olan “Dövlət Satınalmaları haqqında Qanununda” aşağıda göstərilən təkliflərin nəzərə alınmasını məqsədəuyğun hesab edirik.

I. Belə ki, bərpa, yenidənqurma və müxtəlif obyektlərin gücləndirmə işlərinin icrası əsaslı tikintidən fərqli olaraq iş prosesi zamanı podratçı gözlənilmədən, yəni layihədə nəzərdə tutulmayan işlərlə qarşılaşır, bu isə əlavə vəsait tələb edir. Dünya Bankının, İslam İnkişaf Bankının və Avropa Birliyinin tenderin keçirilməsi haqqında təlimatlarında işlərin artırılması məbləği və proseduranın həyata keçirilməsi daha aydın və dəqiq göstərilir;

II. Yuxarıda göstərilən maliyyə institutlarının qaydalarına əsasən iddiaçılar tərəfindən Tender təkliflərinin təqdim edilməsi və Tender prosedurunun açılması bir qayda olaraq eyni zamanda keçirilir. Misal üçün, Tender sənədləri rəsmi qəbul edilir, bir saat keçdikdən sonra təkliflər (zərflər) açılır. Lakin, ölkəmizdə qüvvədə olan Tender Qanununda zərflərin təqdim edilməsi Tenderin açılışından 1 (bir) gün

əvvəl nəzərdə tutulur. Bu da iddiaçılar arasında lazım olmayan mülahizələrə səbəb olur;

III. Ölkənin Tender Qanununda “tamam-kamal” (key-turn) üsulu ilə tikiləcək obyektlərin hansı tərzdə Tender prosedurunun keçirilməsi və qaydaları nəzərdə tutulmayıb;

IV. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində qiymətlərin liberallaşması bir dövründə bazar tərəfindən və xarici bazardan qiymətlərin diqtə edilməsi nəzərə alınmaqla sifarişçi və podratçı tərəfindən bağlanmış müqavilənin müddəti 6 ayı aşarsa, müqavilə qiymətlərinin dəqiqləşdirilməsi ölkənin “Satınalmalar haqqında Qanunda” nəzərdə tutulmasını məqsədəuyğun hesab edirik;

V. “Satınalmalar haqqında Qanunda” bütün təsvirlər, o cümlədən “Bank Zəmanətləri” dəqiq verilməlidir.

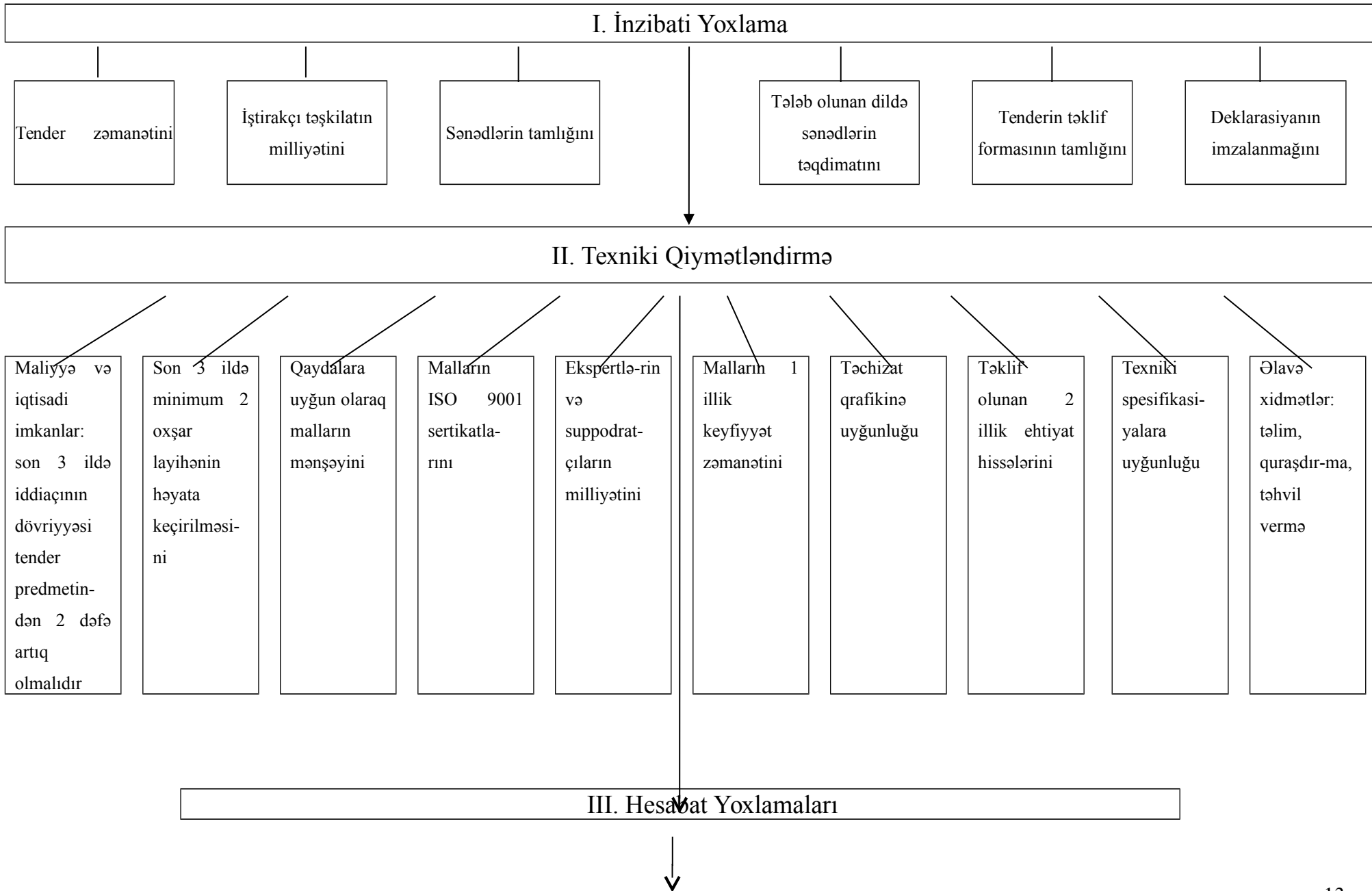
Azərbaycan Respublikasının “Dövlət Satınalmaları haqqında Qanununda” yuxarıda göstərilən iradların gələcəkdə nəzərə alınmasını məqsədəuyğun hesab edirik. Bu işə, ölkədə qüvvədə olan satınalmalar haqqında qanunun daha çevik və işlək olmasını təmin edər.

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyev ölkənin 2009-cu ildə sosial-iqtisadi inkişafının yekunlarına həsr olunmuş müşavirədə demişdir: “Azərbaycan dünya səviyyəsində ən dinamik inkişaf etmiş ölkələr sırasına daxildir. Azərbaycan dünya maliyyə böhranından ən az əziyyət çəkən ölkələrdən biri olmuşdur. 2009-cu ilin yekunlarına görə Ümumi Daxili Məhsul 9.3 faiz və yaxud müqayisəli qiymətlərlə 3.7 mlrd. manat artmışdır. Böhran dövründə bu böyük göstəricidir və ölkədə aparılan islahatların məntiqi nəticəsidir”.

Təhlil göstərir ki, tikinti təşkilatları bazar iqtisadiyyatına keçid zamanı sürətlə inkişaf etmişlər. Aşağıda göstərilən cədvəldən aydın görünür ki, 2001-ci ildən başlayaraq tikinti təşkilatlarının makroiqtisadi göstəriciləri xeyli yaxşılaşdırılmışdır. Belə ki, tikinti təşkilatları tərəfindən öz gücləri ilə (subpodrat təşkilatları) yerinə yetirilmiş işin (xidmətin) həcmi 2009-cu ildə 2000-ci ilə nisbətən 10.7 dəfə, 2003-cü ilə isə 3.9 dəfə artmışdır. Əgər 2000-ci ildə sahənin

əsas fondlarının dəyəri 672.2 mln. manat təşkil edirdisə, 2009-cu ildə isə bu rəqəm 2200.2 mln. manata çatmış və yaxud 3.3 dəfə artmışdır. Tikintidə çalışan işçilərin orta aylıq nominal əmək haqqı bu dör ərzində 5.4 dəfə artmışdır, tikinti təşkilatları gəlirlə işləməyə başlamışdır. Ölkədə aparılan yeni iqtisadi islahatlar nəticəsində tikinti təşkilatlarının böyük bir hissəsi özəlləşdirilmiş və onların xüsusi çəkisi tikinti təşkilatlarının ümumi sayında xeyli artmışdır. Tikinti təşkilatlarının ümumi sayında 2000-ci ildə dövlət təşkilatlarının xüsusi çəkisi 54,2 faiz idisə, qeyri-dövlət təşkilatlarının xüsusi çəkisi 45,8 faiz təşkil edirdi. 2008-ci ildə isə bu rəqəmlər müvafiq olaraq 15.0 faiz və 85.0 faiz təşkil etmişdir. Qeyri-dövlət təşkilatlarına daxil olan özəl (xüsusi) tikinti müəssisələrinin xüsusi çəkisi -67.2 faiz, xarici və müştərək - 17.8 faiz olmuşdur. Qeyri-dövlət tikinti təşkilatları tərəfindən görülən tikinti işlərinin həcmi 2009-cu ildə 2000-ci ilə nisbətən 10.7 dəfə artmış və 3.5 mlrd. manat təşkil etmişdir. Bu isə tikinti təşkilatları tərəfindən 01.01.2010-cu ilə öz gücləri ilə yerinə yetirilmiş tikinti işlərinin (xidmətlərin) ümumi həcmində 85.0 faizini təşkil etmişdir.

Böhran ili olmasına baxmayaraq 2010-cu il tikinti təşkilatları üçün uğurlu olmuşdur. Ölkə üzrə 2010-cu ildə tikinti təşkilatlarının öz gücləri ilə (subpodrat işləri daxil edilmədən) yerinə yetirdikləri işlərin və xidmətlərin həcmi 4.4 mlrd. manat təşkil etmişdir ki. bu da 2009-cu ilə nisbətən 122,7 faiz təşkil edir. Bu göstərici Bakı şəhəri üzrə - 130,3 faiz, Gəncə-Qazax iqtisadi rayonu üzrə - 2.0 dəfə, Şəki-Zaqatala iqtisadi rayonu üzrə - 129,3 faiz, Quba-Xaçmaz iqtisadi rayonu üzrə - 134,3 faiz, Aran iqtisadi rayonu üzrə - 109,2 faiz artmışdır.



Ölkədə tikinti təşkilatları üzrə makroiqtisadi göstəricilər

Cədvəl 1.2

Göstəricilər	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Öz gücləri ilə yerinə yetirilmiş işin (xidmətin) həcmi, mln.manat müvafiq illərin qiymətləri ilə	320.2	527.9	899.5	1388	1558	2119.7	2702.4	3785.5	3485	4439.6	6115.0
Əsas fondlar (ilin axırına) mln.manat	709.4	760.1	688.4	862.3	937.4	1023.6	1259.4	1735	2200.2	2966	2564.0
Orta aylıq nominal əmək haqqı, manat	87.4	109.0	154.4	218.1	237.6	298.7	381.4	406.1	450.1	501.2	519.4
İşçilərin orta illik sayı, min nəfər	37.9	39.2	44.6	49.3	52.5	54.0	57.9	69.0	63.5	71.7	78.1
Əlavə dəyər, cari qiymətlərlə, mln.manat	310.7	528.0	802.0	1062.1	1171.6	1445.4	1892.0	2800.3	2562.2	3439.7	4215.3
Ümumi mənfəət, zərər (-), cari qiymətlərlə, mln.manat	11.8	18.7	22.8	78.4	92.9	107.0	104.4	157.9	99.6	187.3	305.1

Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatlarına əsasən, 01.01.2012-ci ilə tikinti təşkilatları tərəfindən yerinə yetirilən işlərin (xidmətlərin) strukturu aşağıdakı kimi olmuşdur:

Cədvəl 1.3

Tikinti işlərinin strukturu	2001-ci il	2011-cu il
yeni tikinti, yenidənqurma, genişləndirmə, texniki vasitələrin yenidən təchiz olunmasının əsaslı təmir	64,1 faiz	75,4 faiz
cari təmir	23,9	17,1
digər işlər	7,3	3,0
	4,7	4,5

Bazar iqtisadiyyatına keçid dövrü zamanı tikinti təşkilatları özəlləşdirilmədən əvvəl işçilərin görə qruplaşdırılaraq – iri, orta və kiçik

sahibkarlıq subyektləri sayılan tikinti müəssisələri kimi fəaliyyət göstərmişlər. 2010-cu ildə tikintidə fəaliyyət göstərən 1619 təşkilatdan fəaliyyət növlərinə görə 1194-i sahibkarlıq subyekti və yaxud ümumi sayının 74 faizi, iri və orta müəssisələrinin sayı isə 425 ədəd olmuşdur, bu da 26 faiz təşkil edir.

Müstəqillik illərində tikintinin və onun maddi texniki bazasının inkişafına böyük vəsait yönəlmişdir. Belə ki, yalnız 2000-2010-cu illərdə bu sahə üzrə əsas kapitalla yönəldilmiş investisiyanın həcmi 380.0 mln. manatdan artıq olmuşdur. 01.01.2011-ci ilə tikinti sahəsinin inkişafına sərf edilmiş vəsaitin həcmi 2000-ci ilə nisbətən 20 dəfə, 2003-cü ilə nisbətən isə 5.5 dəfə artmışdır. Bunun nəticəsində Bakı şəhərində ildə istehsal gücü 528 km olan “Boru betonlaşdırma” zavodu, Abşeron rayonunda bentonit istehsal edən, saatda gücü 60 ton olan “Azbentonit” zavodu, Qazax rayonunda isə gücü ildə 300 min ton bentonit istehsal edən zavodu, Naxçıvan Muxtar Respublikasının Babək rayonunda gün ərzində 500 kub metr istehsal edən beton zavodu, ildə 3.5 mln. ədəd kərpic istehsal edən Quba, Şəki, Xaçmaz, Siyəzən, Ələt və ölkənin digər rayonlarda kərpic zavodları, Sumqayıt şəhərində ildə 29 min ton şüşə lifli boru istehsal edən müəssisə, Qaradağ rayonunda sement zavodunda quru üsulu ilə istehsal olunan gücü 400 min ton sement xətti və s. istifadəyə verilmişdir.

Azərbaycan Respublikasının dövlət statistika komitəsinin 2011-ci il üzrə statistikasına əsaslanaraq Azərbaycan Respublikasının şəhər və rayonları üzrə tikinti müəssisələrinin işinin əsas göstəriciləri cədvəl 1.4 –də əks olunmuşdur.

Şəhər və rayonlar üzrə tikinti müəssisələrinin işin əsas göstəriciləri Cədvəl 1.4

	2011
--	------

	Tikinti müəssisə-lərinin sayı, vahid	öz güclərilə yerinə yetirilmiş tikinti işlərinin həcmi, min manat	əvvəlki ilə nisbətən, faizlə	məşğul olan işçilərin sayı, nəfər	orta aylıq əmək haqqı, manat
Bakı şəhəri	709	4639053.3	151.8	52 404	622.4
Abşeron iqtisadi rayonu-cəmi	97	521127.4	111.6	2 677	238.5
o cümlədən:					
Xızı rayonu	1	686.1	82.0	77	195.3
Abşeron rayonu	33	424605.8	142.8	1 561	267.4
Sumqayıt şəhəri	63	95835.5	56.7	1 039	198.3
Gəncə-Qazax iqtisadi rayonu-cəmi	71	139784.2	124.1	3 121	248.0
o cümlədən:					
Gəncə şəhəri	27	65 656.8	157.3	924	267.0
Qazax rayonu	3	1147.9	34.1	112	178.4
Ağstafa rayonu	10	7659.9	123.8	160	163.1
Tovuz rayonu	6	18039.4	156.7	309	358.5
Şəmkir rayonu	10	7424.8	171.5	118	174.7
Gədəbəy rayonu	1	846.2	101.5	74	227.5
Daşkəsən rayonu	1	804.8	69.2	53	377.4
Samux rayonu	2	833.3	88.4	80	224.0
Göygöl rayonu	5	4119.4	139.6	114	270.1
Goranboy rayonu	5	32034.2	83.2	1 072	228.0
Naftalan şəhəri	1	1217.5	105.4	105	190.5
Şəki-Zaqatala iqtisadi rayonu-cəmi	72	59516.5	146.3	1 098	202.6
o cümlədən:					
Balakən rayonu	5	1036.4	118.4	71	170.0
Zaqatala rayonu	10	4745.8	2.4 d.	335	204.4
Qax rayonu	18	2599.6	127.8	144	188.2
Şəki rayonu	20	39215.7	155.9	418	197.2
Oğuz rayonu	16	1148.1	2.2 d.	17	340.0
Qəbələ rayonu	3	10770.9	106.5	113	235.9
Lənkəran iqtisadi rayonu-cəmi	39	18158.1	87.8	724	200.0
o cümlədən:					
Astara rayonu	7	1400.7	67.2	104	186.5
Lənkəran rayonu	17	9145.2	75.0	245	211.0

Lerik rayonu	1	670	103.8	58	189.4
Yardımlı rayonu	3	2343	161.0	100	226.5
Masallı rayonu	3	1955	142.0	118	183.5
Cəlilabad rayonu	8	2644.2	90.3	99	186.1
Quba-Xaçmaz iqtisadi rayonu-cəmi	21	24899.2	2.3 d.	596	206.1
o cümlədən:					
Qusar rayonu	5	578.4	185.7	34	128.8
Xaçmaz rayonu	3	13691.2	4.6 d.	165	205.4
Quba rayonu	6	1953.4	112.3	136	187.7
Şabran rayonu	4	4840.8	181.3	118	181.0
Siyəzən rayonu	3	3835.4	125.4	143	263.8
Aran iqtisadi rayonu-cəmi	252	201231.7	140.0	4 141	193.0
o cümlədən:					
Göyçay rayonu	14	5698.1	113.6	221	181.1
Beyləqan rayonu	10	5220.8	73.8	498	147.4
Ağcabədi rayonu	12	9546.1	81.9	243	212.2
Bərdə rayonu	10	25161.1	2.8 d.	450	210.9
Neftçala rayonu	11	3805.9	43.8	126	190.4
Biləsuvar rayonu	8	2487.6	98.1	136	178.6
Salyan rayonu	3	1827.7	66.6	134	189.7
Yevlax rayonu	16	6438.6	74.5	216	210.0
Mingəçevir şəhəri	24	6531.9	126.1	172	175.7
Ağdaş rayonu	7	5991.3	3.4 d.	146	201.9
Ucar rayonu	11	3865.6	112.2	290	182.0
Zərdab rayonu	19	3483	146.7	149	205.2
Kürdəmir rayonu	10	4390.7	136.9	115	173.8
İmişli rayonu	13	2 033.1	103.1	101	218.6
Saatlı rayonu	8	6837.8	86.3	131	212.7
Sabirabad rayonu	24	87940.5	170.2	599	212.9
Hacıqabul rayonu	16	3365.7	131.5	158	213.2
Şirvan şəhəri	36	16606.2	199.7	256	180.2
Yuxarı-Qarabağ iqtisadi rayonu-cəmi	29	60846.8	2.0 d.	888	220.4
o cümlədən:					
Cəbrayıl rayonu	1	491.6	14.7	57	213.5
Füzuli rayonu	4	7282.6	11.3 d.	126	187.5
Ağdam rayonu	9	36391.2	3.6 d.	123	302.2
Tərtər rayonu	9	13929.4	109.2	343	223.2
Xocalı rayonu	1	514.4	81.1	88	204.5
Şuşa rayonu	5	2237.6	96.1	109	197.8

Xocavənd rayonu	-	-	-	42	158.8
Kəlbəcər-Laçın iqtisadi rayonu-cəmi	18	25956.8	133.0	415	209.1
o cümlədən:					
Kəlbəcər rayonu	7	2876.7	109.1	135	196.9
Laçın rayonu	6	1269.2	81.9	71	194.4
Qubadlı rayonu	3	15518.5	150.2	110	228.9
Zəngilan rayonu	2	6292.4	125.8	99	214.4
Dağlıq-Şirvan iqtisadi rayonu-cəmi	33	42103.4	118.7	590	214.6
o cümlədən:					
Qobustan rayonu	10	12795	98.8	135	209.4
İsmayıllı rayonu	18	16128.1	2.2 d.	226	215.9
Ağsu rayonu	2	7008.5	56.5	131	202.5
Şamaxı rayonu	3	6171.8	2.2 d.	98	235.4
Naxçıvan iqtisadi rayonu-cəmi	46	382333.7	2.2 d.	11 481	423.1
o cümlədən:					
Naxçıvan MR	46	382333.7	2.2 d.	11 481	423.1

Qeyd etmək lazımdır ki, sovetlər vaxtından tikintidə istifadə olunan əsas maşın və mexanizmlər öz müddət vaxtını keçməsinə baxmayaraq müstəqillik illərinin əvvəllərində istifadə olunurdular. Belə ki, istifadə olunan birçalovlu ekskavatorların 75 faizi, çoxçalovlu ekskavatorların 60 faizi, tirtilli gedişli kranların 58 faizi, skreperlərin 86 faizi, avtoqrederlərin 81 faizi, qülləli kranların 60 faizi, avtomobil kranların isə 62 faizi, buldozerlərin 55 faizi öz xidmət müddətlərini keçmişlər. Bununla əlaqədar 2000-ci ilin əvvəllərindən başlayaraq tikintidə istifadə olunan maşın və mexanizmlərin əksəriyyəti Avropa ölkələrindən gətirilmiş yeni yüksək məhsuldarlığı ilə xarakterizə olunan müasir texnika ilə əvəz edilmişdir. Heç də təsadüfi deyil ki, 2010-cu ildə tikintinin inkişafına 148.0 mln. manatdan çox əsas kapitalla vəsait yönəlmişdir, bu da 2000-ci ilə nisbətən 10 dəfə artıqdır.

1.2 Tikinti sektorunun texniki-iqtisadi xüsusiyyətlərinə təsir edən amillər.

Tikinti - sənaye, kənd təsərrüfatı, nəqliyyat və digər sahələr ilə yanaşı, ölkə iqtisadiyyatının müstəqil və mühüm sahələrindən biridir.

Tikintinin əsas vəzifəsinin, texniki tərəqqinin nailiyyətləri əsasında, iqtisadiyyatın sahələri üzrə yeni tikinti, yenidənqurma, genişləndirmə, texniki vasitələrin yenidən təchiz edilməsi, mənzil tikintisi, digər sosial və mədəni-məişət obyektlərinin istifadəyə verilməsindən ibarət olduğunu nəzərə alsaq, bu sahənin ölkə iqtisadiyyatının inkişafında mühüm rol oynadığını görürük.

Hal-hazırda tikinti ölkə iqtisadiyyatının aparıcı sahələrindən biridir.

Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatına əsasən respublikada 2010-cu ildə istehsal olunan Ümumi Daxili Məhsulun 7,5 faizi bu sahənin payına düşür. Burada 70 minə yaxın insan çalışır, 1700-ə qədər podrat və ixtisaslaşdırılmış tikinti- quraşdırma təşkilatları fəaliyyət göstərir ki, onların da daxili imkanları hesabına 2010-cu ildə 6,4 mlrd. manat dəyərində tikinti-quraşdırma işləri görülmüşdür. Ölkədə, 3.0 mindən çox insanın çalışdığı 70-dən çox layihə təşkilatı mövcuddur.

Tikinti, ölkə iqtisadiyyatının bütün sahələri ilə əlaqədardır və sənayenin sürətlə inkişafından xeyli asılıdır. Tikintidə müxtəlif növ materiallardan istifadə olunur: metal, meşə materialları, sement, polimer, qeyri-filiz və digər materiallar. Maşınqayırma sənayesi, tikintini maşın, texnoloji avadanlıq, nəqliyyat və digər məhsullarla təchiz edir.

Ölkə iqtisadiyyatının iqtisadi-texniki potensialının artması, əhəlinin maddi rifahının yaxşılaşdırılması, tikinti-quraşdırma işlərinin sürətindən və səmərəli aparılmasından bilavasitə asılıdır.

Tikintinin son məhsulu öz texniki-iqtisadi xüsusiyyətlərinə görə xalq təsərrüfatının digər sahələrindən fərqlənir. Bu, tikinti məhsulunun xüsusi xarakteri, pul vəsaitinin qoyuluş şərtləri, onların istifadəsi, ödənilməsi, inşaat prosesinin təşkili və idarə olunması metodları, tikintinin istehsal texnologiyasının xüsusiyyətləri ilə izah olunur.

Tikinti məhsulu (binalar, qurğular) müəyyən bir torpaq sahəsində yaradılır və tikinti müddəti ərzində və istismar dövründə inşa edildiyi yerdə qalır. Onun yaranmasında istifadə olunan əmək alətləri və işçi qüvvəsi daimi hərəkətdə olur. Hər hansı obyektin inşası tikinti meydançasında tikintinin istehsal bazasının yaradılmasından başlayır və o da (qurulacaq obyektin həcmindən asılı olaraq) özünün dəyər göstəricilərinə görə inşa dəyəri ilə müqayisə oluna bilər. Məsələn, iri və xırda su-elektrik stansiyalarının tikinti təsərrüfatının dəyəri əsas qurğuların dəyərinin 15 –dən 20%-ə qədər, istilik-elektrik stansiyalarının – 10-15%, iri sənaye obyektlərinin 8-12%-ni təşkil edir. Başqa sözlə, obyektin əsas qurğularının tikintisinə başlamaq üçün tikinti meydançasında, əslində, xüsusi istehsal müəssisəsi yaratmaq lazımdır ki, onun da tikinti məhsulu - qurulan obyekt olacaqdır. İnşaat – sənaye istehsalının tam əksidir. Sənaye istehsalında məhsulun buraxılışına qədər binalar, qurğular yaradılır, texnoloji avadanlıq quraşdırılır, istehsalın texnologiyası işlənir və yalnız bundan sonra məhsulun buraxılışına başlanılır. Bu vəziyyət tikinti prosesinin təşkili və idarə olunmasının özünəməxsus formalarının, istehsal texnologiyasının xüsusi metodlarının olmasını tələb edir.

Tikinti məhsulunun müəyyən torpaq sahəsində yerləşməsi onu torpaq sahəsinin qiymətindən, torpaq bazarında qiymət konyukturasından asılı vəziyyətdə qoyur.

Tikinti məhsulunun texniki-iqtisadi göstəricilərinə vaxt faktoru böyük təsir göstərir. Hər hansı bir obyektin inşa müddəti yalnız aylarla deyil, bir çox hallarda, özü də iri obyekt tikilirsə, illərlə davam edir. Bu da kapitalın dövriyyədən uzun müddətə çıxarılmasına və praktiki olaraq “ölüləşdirilməsinə” səbəb olur. Tikinti obyektlərinin böyük kapital həcmi nəzərə alsaq, kapitalın dövriyyədən uzun müddətə çıxarılması və tikintiyə qoyulması olduqca məsuliyyətli və olduqca risqli bir qərardır. Həm də nəzərə almaq lazımdır ki, kapitalın tikintidə dövretmə müddəti sənayedəkindən bir neçə dəfə çox, ticarətdəkindən isə onlarca dəfə artıqdır. Bunun üçün də tikinti-quraşdırma işlərinə vəsait qoyuluşu haqqında qərar ciddi texniki-iqtisadi hesablamalarla əsaslandırılmalıdır.

Hər bir obyektin inşası müəyyən təbii mühitdə həyata keçirilir və təbii mühitin öz topoqrafik, mühəndis-geoloji və iqlim xüsusiyyətləri olur. Bununla bağlı olaraq hər konkret hal üçün öz konstruktiv-quraşdırma yolları axtarılır ki, yerin relyefi, külək və qar yükü, seysmik təsirin böyüklüyü, istilik rejimi nəzərə alınsın. Divarların, örtüklərin qalınlığı, bina və qurğuların daşıyıcı konstruksiyalarının parametrləri, özülün ölçüləri (nəticə olaraq həm də onların dəyəri) tikinti zonasının iqlim şəraitindən birbaşa asılı olur. Bundan başqa, qış vaxtı açıq havada tikinti işlərini yerinə yetirən inşaatçıların əmək haqqı da iqlim şəraitindən asılı olur. Buna görə də ölkənin müxtəlif regionlarında inşa edilən eyni tipli bina və qurğular üçün müxtəlif ölçüdə maddi-texniki, əmək və maliyyə xərcləri tələb olunur.

İnşaat istehsalat əlaqələrinin müxtəlifliyi ilə seçilir. Hər hansı obyektin inşasında onlarla, iri obyekt tikilirsə - bundan da çox layihə-axtarış, elmi-tədqiqat, inşaat və quraşdırma təşkilatları, əsas texnoloji avadanlığı hazırlayan zavodlar, tikinti-quraşdırma avadanlığı və tikinti materiallarının təchizatçıları, banklar və bu və ya digər tərzdə vəsaiti tikintidə iştirak edən obyektlər iştirak edir.

İnvestisiya prosesinin bütün iştirakçılarının son məqsədi maksimum gəlir götürməkdirsə, inşaat prosesində hər bir iştirakçının öz xüsusi vəzifəsi olur. Bununla bağlı elə iqtisadi meyarların yaranmasına ehtiyac duyulur ki, onlar investisiya prosesinin bütün iştirakçılarını vahid bir məqsədə - tikintinin müəyyən edilmiş müddətdə və minimum xərclərlə başa çatdırılması ətrafında birləşdirsin.

İnşaat prosesində əlaqələrin kooperasiyası həm təchizat və xidmət (müəyyən keyfiyyətli tədarük, komplektlilik və materiallar ilə təchiz müddəti nəzərdə tutulur) sahəsində, həm də istehsal sahəsində, yəni inşaat obyektində vahid texnoloji prosesin qarşılıqlı əlaqəli tərkib hissələrinə bölünməsi yolu ilə həyata keçirilir ki, onları da müxtəlif icraçılar yerinə yetirir. Bunun üçün vaxt, məkan, tətbiq olunan mexanikləşdirmə vasitələrinin növləri, ayrı-ayrı bina və qurğu elementlərinin digər icraçılar tərəfindən işin görülməsi üçün hazır olmasına dair razılaşmalar olmalıdır. Təşkilatların sayının çoxluğu, qarşılıqlı əlaqələrin

mürəkkəbliyi tikinti prosesinin bütün iştirakçılarının dəqiq təşkilini və koordinasiyasını tələb edir.

İnşaatda texnoloji silsilənin müddəti tikinti məhsuluna aid hesablamaların xüsusi bir formasını irəli çəkir. Hesablamalar şərti olaraq hazır sayılan məhsul üçün aparılır - işin mərhələləri, binaların konstruktiv hissələrinin yerinə yetirilməsi və işin növü üçün. Bu da qiymətin təkcə ümumiyyətlə obyekt üçün deyil, həm də işin ayrı-ayrı növləri və mərhələləri üçün qoyulmasının labüdlüyünü müəyyən edir.

Nəzərə alsaq ki, qarşılıqlı təsir əlaqələri təsir etmənin (hava şəraiti, təchizatdakı nizamsızlıq) ehtimal xarakterinə malik olan dinamik şəkildə inkişaf edən istehsal prosesləri şəraitində reallaşdırılır, tikintinin təşkili və idarə olunması sistemi səmərəli tənzimçilər sistemini müəyyənləşdirməlidir ki, qarşılıqlı təsir əlaqələrinin etibarlılığını təmin etmək və onlara maksimum davamlılıq vermək mümkün olsun. Buna ehtiyat gücü, istehsal ehtiyatları, ehtiyat fondları və s. yaratmaqla nail olmaq mümkündür.

Tikinti iqtisadiyyatın digər sahələri kimi iqtisadi qanunlar əsasında inkişaf edir. Sənayenin inkişafına xas olan bütün iqtisadi qanunlar tikintidə mövcuddur. Lakin, bu qanunların tikintidə təzahürü özünəməxsus xüsusiyyətləri ilə fərqlənir. Bu, tikintinin sonuncu məhsulunun özünəməxsus spesifik xarakteri ilə, maddi-texniki bazasının xüsusiyyətləri ilə, tikintinin texnoloji xarakteri və tikintidə çalışanların özünə xas şəraiti ilə bağlıdır.

Bildiyimiz kimi sənaye məhsulunun istehsalı stasionar, həmişə bir yerə qapanmış sabitliyi ilə xarakterizə olunur. İstehsal vasitələri – maşın, istehsal avadanlığı, dəzgah - bir yerə bərkidilmiş və hərəkətsizdir, amma istehsal olunan sonuncu məhsul daima hərəkətdədir.

Tikintidə isə, əksinə sonuncu məhsul (bina, qurğular, yaşayış evləri, məktəblər və s.) hərəkətsizdir, bir yerə bağlılığı ilə fərqlənir, eyni zamanda istehsal vasitələri (tikintiyə xidmət edən maşın və mexanizmlər) və işçi qüvvəsi daima hərəkətdə olaraq, obyektə istifadəyə verdikdən sonra yeni tikinti meydançalarına hərəkət edirlər. Beləliklə, istehsal prosesi tikintidə daima qırılır. Sənaye

istehsalından fərqli olaraq (bina və qurğuların tikilməsi, avadanlığın quraşdırılması, texnoloji xətlərin nizamlanması) tikintidə işlər tikinti təsərrüfatının və tikinti meydançasının yaradılmasından başlayır. Bu işə, tikintidə təşkilatı işlərin aparılmasını, işlərin görülməsində artıq xərclərin sərf edilməsini və sairə tədbirlərin görülməsini tələb edir.

Tikintinin digər xüsusiyyətləri iqtisadiyyatın digər sahələri ilə müqayisədə onun vahid məhsulunun uzun zaman yaradılması və qiymətinin yüksək olmasıdır.

Tikintinin məhsulu (bina və qurğular) sənaye məhsulundan fərqli olaraq (hər hansı bir cihaz, televizor, avadanlıq, 1 ton metal və sairə) birdəfəlik xeyli xərc və uzun müddət tələb edir. Bununla əlaqədar tikintinin vaxtının qısaldılmasını, material və əmək vəsaitlərindən səmərəli istifadə edilməsi əsas kapitalla qoyulan sərmayənin effektivliyini xeyli təmin edən amillərdən biridir.

Tikinti yerli şəraitdən, ilk öncə hava şəraitindən çox asılıdır. Baxmayaraq ki, Azərbaycanda iqlimlə əlaqədar il boyu tikinti işlərini aparmaq üçün lazımı imkanlar vardır, eyni zamanda mənfi iqlim şəraiti tikintinin texnologiyasını və təşkilini mürəkkəbləşdirir. Qış şəraitində, güclü küləklər olan zaman, tikinti işlərini aparmaq üçün xüsusi tədbirlərin həyata keçirilməsi tələb olunur. Bununla əlaqədar iqlim şəratini nəzərə almaqla tikintisi nəzərdə tutulan obyekt üçün layihə və smeta sənədləri təsdiq edilir. Layihə və smeta sənədlərində artıq və səmərəsiz xərclərə yol verməmək məqsədilə tikintinin yuxarıda qeyd edilən xüsusiyyətləri layihə-smeta işlərinin dəqiq təşkil edilməsini tələb edir.

Beləliklə, qeyd edilən tikintinin xüsusiyyətləri tələb edir ki, tikintinin təşkili, texnologiyası və tikintinin iqtisadiyyatı ilə bağlı məsələlərin həllinə spesifik yanaşma tətbiq olunsun.

1.3 Tikinti sektorunda müqavilə münasibətlərinin təkmilləşdirilməsi

Tikinti məhsulunu sifarişə əsasən istehsal edəndə qanuniləşdirilmiş sənəd sifarişçi ilə podratçı arasında bağlanan podrat (kontrakt) müqaviləsidir. Bir neçə ildə icra edilən tikintiyə baş podrat müqaviləsi, bir il üçün isə - illik müqavilə bağlanılır. Müqavilənin hazırlanma keyfiyyətindən çox şey asılıdır.

Praktikada elə hallara rast gəlirik ki, bu və ya digər tərəf öz hüququnu müdafiə edə bilmir, çünki müqavilədə onların arasında qarşılıqlı öhdəliklər və məsuliyyətlik kifayət qədər göstərilir. Bu da iddia ərizəsini əsassız hesab edir. Məsələn, işlərin qiymətləri çox hallarda inflyasiyanın, bazar əyilmələrinin, gömrük ödəmələrinin dəyişməsinə və s. nəzərə almır. Ona görə də müqavilə tərtib ediləndə hər bir tərəf öz maraqlarının maksimum təmin edilməsinə cəhd göstərməlidir.

Müqavilə hazırlananda aşağıdakı prinsipləri rəhbər tutmaq zəruridir:

- müqavilə şərtlərinin obyektivliyi və predmeti;
- xarici və daxili səbəblərin dəyişilməsi mümkünlüyünü nəzərə alan müqavilənin məzmununun **tamlığı**;
- müqavilənin məzmunlu hissəsinin kifayət qədər olması;
- digər tərəfin tələblərinə hörmətlə yanaşma;
- müqavilə müddəti ərzində əlavələrin və dəyişikliklərin aparılması mümkünlüyü;
- müqavilə şərtlərini tərəflər vaxtsız və keyfiyyətsiz yerinə yetirəndə, maddi və digər məsuliyyətin müəyyən edilməsi;
- fikir ayrılığı və münaqişə vəziyyətlərini danışıqlar və qarşılıqlı məsləhətlər yolu ilə həll edilməsi;
- işlərin istehsalı üçün zəruri materialların, maşınların, mexanizmlərin və avadanlığın ixrac və ya idxalı ilə əlaqədar gömrük xərclərinin dəqiq müəyyənləşdirilməsi;
- müxtəlif tikinti risklərinin sığortalanması üzrə öhdəliklərin dəqiq bölüşdürülməsi (o cümlədən avadanlığın, ayrıca tikinti konstruksiyalarının və

heyətin);

- mübahisəli məsələlərin həll edilməsi mümkün olmayanda razılaşmış formada arbitraj məhkəməsinin seçilməsi.

Müqavilənin formalaşması onun şərtlərinin razılaşma üsulunun və onların həllərinin birgə hazırlanmasını nəzərdə tutur. Qəbul edilən qərarlar obyektiv olaraq bir-birindən asılıdır və həmin asılılıq onların qəbulunun müəyyən ardıcılığını tələb edir və onların digər şərtlərdən ayrıca baxılması imkanını istisna edir.

Müqavilə həllərinin hazırlanması qaydaları podrat müqaviləsinin bağlanması haqqında razılaşmaların əldə edilməsi yolundan asılıdır: müsabiqənin nəticəsinə görə və ya müsabiqədə iştirak etməməsinə görə.

Tikintinin yenidən qurulması, obyektlərin təmiri və xidmətlərin bütün səviyyələrində büdcə investisiyaları, adətən, müsabiqəyə əsasən həyata keçirilir. Müsabiqələrin aparılmasında müsabiqə sənədlərinin tərkibinə dövlət kontraktının şərtləri (işlərin təsviri, xidmət, onların həcmi haqqında məlumatlar, işlərin yerinə yetirilməsi və müddəti və ya göstərilən xidmətlər və digər şərtlər) daxil edilir. Bu praktiki olaraq o deməkdir ki, dövlət kontraktının əsas müddəaları müsabiqə sənədlərində müəyyən edilir. Tikinti müəssisəsi-müsabiqə qalibi kimi müsabiqə sənədlərində göstərilən şərtlərin səviyyəsindən kənara çıxa bilməz.

Bəzi hallarda, müsabiqə aparılmayanda tərəflər podrat müqaviləsinin bütün şərtləri haqqında razılaşırlar. Ona görə də bütün subyektlərin maraqları müəyyənləşdirilir, sonra isə həm müqavilənin formalaşması prosesində, həm də qərarların qəbul edilməsi prosesində **nəzərə** alınır.

Podrat müqaviləsində aşağıda **göstərilən şərtlər** müzakirə edilir:

- işlərin dəyəri və onun strukturu;
- müqavilə üzrə obyektin (işlərin) təhvil-qəbul qaydaları;
- təhvil verilən işlər üzrə keyfiyyət təminatı;
- qarşılıqlı hesablamaların qaydaları.

Tikinti obyektinə nisbətən köməkçi və müqavilənin yerinə yetirilməsi məsələləri baxılır:

- tikinti materiallarının və avadanlığının təminatı (hansı tərəf konkret

materialları və avadanlığı göndərir, hansı şərtlərlə üstəlik xərclər müəyyənləşdirilir);

- işlərin görülməsi üzrə öhdəliklər (tikinti meydançasının abadlaşdırılması, gizli tikinti işləri, tikinti işlərinin görülməsi jurnalının aparılması və s.);
- mülkiyyət hüququ;
- tikiləcək obyektin mühafizəsi;
- **obyektin** sığortalanması;
- müqavilənin reallaşdırılması, o cümlədən işlərin həyata **keçirilməsi** (obyektdə sifarişçinin nümayəndəsi) üzrə nəzarət və maliyyə intizamına riayət edilməsi;
- təminat və zəmanət.
- Müqavilənin reallaşdırılması şərtlərinin dəyişilməsi aşağıdakı kimi bölünə bilər:
 - tərəflərin öz öhdəliklərinin yerinə yetirilməsi ilə əlaqədar dəyişiklər (sifarişçinin və podratçının günahından tikintinin dayandırılması, podratçı və ya sifarişçi tərəfindən materialların və avadanlığın komplektli göndərişinin və keyfiyyətinin uyğun olmaması və s.).
 - tikintinin xarici şərtlərinin dəyişilməsi (qanunçuluğun dəyişilməsi, material resursları və əməyin ödənilməsi üzrə qiymətlərin dəyişilməsi).

Hazırda tikintidə dövlətin, müəssisənin və vətəndaşın əmlak marağının müdafiə sistemi kimi sığortalama geniş yayılmışdır. Ona görə də müqavilə tikinti obyektlərinin və tikinti risklərinin sığortalanmasını həyata keçirən tərəflərin öhdəlikləri nəzərdə tutulmalıdır.

Müqavilə tərtib edilən prosesdə podratçı tərəfindən təhvil verilən işlərin keyfiyyətinin təminatı danışılmalıdır, sifarişçinin işlərin keyfiyyəti üzrə iddiası tənzimlənməli və baxılmalıdır. Təminat müddəti tərəflərin razılığı ilə həmin işlərin növləri üzrə tikinti normaları və qaydalarında (TN və Q) müəyyən edilmiş müddətdən az olmamaq (5 il ərzində) şərt ilə.

Bazar münasibətlərinin mühüm əlaməti **podrat torqudur** (podrat müqaviləsinin bağlanması üçün **müsabiqə**).

Müəyyən texniki-iqtisadi xarakteristikalara malik əmtəənin (layihənin, obyektin, məmulatın, işin və s.) alınması formasına və alıcı tərəfindən satıcılar

üçün elan edilən müsabiqəyə tender (torq) deyilir. Əmtənin alınmasının belə üsulu, sifarişlərin yerləşdirilməsi və podratların verilməsi əvvəlcədən müəyyən edilmiş müddətə bir neçə tədarükçülərdən və ya podratçılardan təkliflərin alınmasını nəzərdə tutur. Torqun (qiymətlərə, müddətlərə, digər kommertiya şərtlərinə görə) təşkilatçılara verilən təkliflərdən ən faydalısı seçilir və sonra müqavilə bağlanılır.

Qeyd etmək lazımdır ki, «tender» termini (ingiliscə tender deməkdir, yəni pulları, xidmətləri təklif etmək, podratın qiymətlərini müəyyən etmək üçün təkliflər və sifarişlər göndərmək) beynəlxalq praktikada müxtəlif mənalarda işlənir:

- avadanlıqların alınmasına sifarişlərin müsabiqə formasında yerləşdirilməsi və ya obyektlər kompleksinin tikilməsi üçün podratçıların cəlb edilməsi və digər işlərin yerinə yetirilməsi, injiniring (tikinti və sənayenin istismarına, infrastrukturulara, kənd təsərrüfatı və digər obyektlərə xidmət, kommertiya xarakterli istehsal prosesinin hazırlanmasına və təminatına, məhsulun reallaşdırılmasına və s. mühəndis-məsləhət xidmətləri) daxil edilməklə;
- yazılı təklif, sifariş, ofert (həmin şərt üçün lazım olan hər şey üçün: malın növləri, onun miqdarı və tədarük müddəti, qiymətlər və ya qiymətlərin preyskurantları, sövdələşmənin həcmindən asılı güzəştlər, kreditin şərtləri və ödəmə qaydaları, təkliflərin fəaliyyət müddəti və digər şərtlər), habelə təcili müqaviləyə əsasən malların tədarüku niyyəti haqqında xəbər vermə;
- qiymətli kağızların, istiqrazların, digər qiymətli kağızların bazarında vasitəçi kimi torqda iştirak etmək üçün ərizə verilməsi;
- rəqabətçilərin qiymətləri imkanında (xüsusi xərclər səviyyəsində və ya mala tələb kəmiyyətində yox) müəssisə tərəfindən təklif edilən qiymətlər.

Milli müəssisələrin (firmaların, şirkətlərin və s.) iştirakı ilə aparılan torqlarda daxili və xaricilərin iştirakı isə beynəlxalq adlandırılır. Öz növbəsində, beynəlxalq torqlar açıq ola bilər, onda bütün arzu edən müəssisələr iştirak edə bilərlər, qapalıda isə - beynəlxalq bazarlarda tanınmış məhdud dairəli tədarükçülər və alıcılar iştirak edirlər. Bəzi hallarda yarım qapalı yə iki mərhələdə torqlar aparılır.

Birinci mərhələdə iştirakçılar seçilir, ikincidə isə - torqlar aparılır.

Torqların predmetləri podratlar ola bilər, bunlara aiddirlər:

- istehsal və qeyri-istehsal əhəmiyyətli binalar, qurğular, müəssisələr, sexlər, «tam hazır obyekt» şərtilə tikilənlər;
- tikinti-quraşdırma işləri kompleksinin yerinə yetirilməsi və işəalma işləri;
- texnoloji avadanlıqlar kompleksinin tədarükü;
- layihənin idarəedilməsi, texniki-iqtisadi əsaslandırılması, layihələşdirilməsi, sair tədarüklər və xidmətlər, o cümlədən məsləhətçilərin xidmətləri.

Torqların (tenderlərin) əsas iştirakçıları aşağıdakılardır:

- sifarişçi - fiziki şəxs üçün torq obyektlərinin təchiz edilməsi, tikilməsi və ya yenidənqurulması;
- torqların təşkilatçısı - onların aparılmasını təşkil edən fiziki şəxsə sifarişçinin tapşırığı;
- tender komitəsi - torqları aparmaq üçün **sifarişçi və** ya təşkilatçı tərəfindən yaradılan **daimi və ya** müvəqqəti orqan;
- oferent (iddia edən) - **şəxsin** adından **bağlanılan** ofert, yəni tenderlərdə iştirak etməyi iddia **edənin** niyyətini yazılı təsdiq edən sənədlər paketi **və əlavə** iddiaçıları nəzərə almaqla tender sənədlərində **sifarişçinin müəyyən etdiyi** şərtlərlə torqların **konkret predmetinə nisbətən** müqavilələrin **bağlanması**.

İddia edən - ofert qeydiyyatdan keçənə qədər (qeydiyyatdan keçdikdən sonra o oferent statusu əldə edir) torqda iştirak etmək qərarına gələn şəxsdir. Ofert möhkəm və azad olurlar. Möhkəm ofert təklifin fəaliyyət müddəti göstərilməklə təkcə bir alıcıya ünvan edilir və həmin dövrdə satıcı şərtləri dəyişdirilə bilməz, başqa şəxsə təklif edə bilməz. Müəyyən edilən dövr ərzində alıcıdan cavab alınmayanda imtina etmək kimi qəbul edilir və satıcıyı verdiyi təklifdən azad edir.

Azad və ya təşəbbüskarlıq oferti satıcı tərəfindən heç bir öhdəlik verilmədən edilir, bir neçə ünvana göndərilə bilər və təsir müddəti haqqında göstəriş verilmir. Onlara reklam-informasiya materialları (kataloqlar, perspektivlər və s.) əlavə edilə bilər. Ofertin şərtləri ilə alıcının razılığı hələ müqavilənin bağlanması deyildir. Ənənəvi partnyorların sövdələrində, adətən, möhkəm

ofertlərdən istifadə olunur.

Ofertdə **təşkiati, texniki** və kommersiya məsələləri haqqında **məlumatlar göstərilir.**

Təşkilat haqqında məlumatlara onun tam adı, rekvizitləri (ünvan, telefon, telefaks, hesab və s.), fəaliyyət istiqamətləri, qeydiyyat və nizamnamə sənədlərinin nüsxələri, lisenziyalar, təşkilat quruluşu (filialların mövcudluğu və s.), işçilərin tərkibi və ixtisası, maliyyə vəziyyəti və ödəmə qabiliyyəti haqqında məlumatlar, ofislər və istehsal sahələrinin siyahısı və s. daxildir.

Texniki hissəyə işlərin yerinə yetirilməsi qrafiki və sxemləri, tikinti texnikasının və texnoloji avadanlıqların tədarükü, işlərin icrasının təqvim planları, cəlb edilən yardımçı podratçıların və nəqliyyat təşkilatlarının material və əmək resurslarının, tikinti maşınlarının tərkibi, iş vaxtının rejimi, kadrlarla təmin olunma, öz növbəsində onların mənzil və sosial infrastruktur obyektləri ilə təmini, təhlükəsizlik texnikası üzrə təkliflər, ətraf mühitin mühafizəsi və s. aiddirlər.

Kommersiya hissəsinin tərkibinə torq əşyalarına oferentin **təklif** etdiyi qiymətlər, onların yenidən baxılması şərtləri, ödəmələrin köçürülməsi üsulları və növləri, nəzərdə tutulan ödəmə formaları, maliyyələşdirilmə və kreditləşdirilmə şərtləri daxildir.

Torqlar keçiriləndə hər bir iştirakçı müəyyən funksiyaları yerinə yetirir:

- **sifarişçi torqların keçirilməsi haqqında qərarlar** qəbul edir, **təşkilatçı** vəzifəsini yerinə yetirən şəxsi müəyyən edir və onun işinə nəzarət edir, tender kompleksinin fəaliyyətində iştirak **edir**, müqavilənin son şərtini müəyyən edir və onu bağlayır;
- torqların təşkilatçısı torqları elan etmək üçün sənədlər hazırlayır, tender komitəsini formalaşdırır və ləğv edir, onun fəaliyyətini istiqamətləndirir, torqların nəticələrini təsdiq edir, onların hazırlanması və keçirilməsi xərclərini rəsmiləşdirir;
- tender komitəsi torqlarda iştirak etmək üçün sifarişlər yığır, tender sənədlərinin hazırlanmasını təşkil edir və yayır, iddiaçıları onlarla tanış edir, ofertin yığılmasını, saxlanılmasını və qiymətləndirilməsini təmin edir, torqların üsullarını həyata keçirir və onları rəsmiləşdirir, qalib gələni müəyyən edir, nəticələri nəşr edir.

Torqlar haqqında elana adətən aşağıdakı rekvizitləri daxil edirlər: sifarişçinin və təşkilatçının adı, torqların növləri və əşyaları, obyektin (tikintinin və s.) yerləşməsi yerinin qısa xarakteristikası, müqavilənin yerinə yetirilməsi şərtləri, ünvan, tender sənədlərinin əldə edilməsi şərtləri və müddətləri, ofertin təqdim edilmə müddəti. Tender sənədləri, ofert kimi, sənədlər komplektindən ibarətdir və tərkibinə obyektin texniki, kommersiya, təşkilati və digər xarakteristikaları haqqında ilk informasiyalar və torqların əşyaları, onların keçirilməsi üsulları və şərtləri daxildir. Ona adətən, torqlarda iştirak etmək üçün dəvətnamə, onların həcmi və əşyaları haqqında ümumi məlumatlar, texniki (layihə) sənədlər və kommersiya sifarişinin forması və müqavilənin layihəsi aiddir. Tender sənədləri müəyyən edilmiş ödəməyə əsasən yayılır.

Müxtəlif ölkələrdə torqların keçirilməsi qaydaları və şərtləri əsasən bənzərdirlər. Müxtəliflik müəyyən ənənələr və adətlərlə əlaqədardır; xüsusi normativ aktlarla nizamlanırlar; müəyyən şərtlər (məsələn, sertifikatlaşdırma olması, yerli partnyorun iştirak etməsi və s.) qoyulur.

Torqların keçirilməsini bir neçə mərhələyə bölmək olar: hazırlıq, onların iştirakçılara təkliflər vermək; oferti **qiymətləndirmək** və qalib gələnə seçmək, müqaviləyə qol çəkmək. Torqların təşkili və hazırlanması sədrin başçılıq etdiyi tender komitəsi tərəfindən həyata keçirilir. Cari işi katiblik həyata keçirir, məsləhətçilər və ekspertlər dəvət oluna bilərlər.

Torqların Keçirilməsinin axırıncı mərhələsi udan müəssisə (firma) ilə müqaviləyə qol çəkməkdir. Qoyulan şərtlər adi müqavilələrin şərtlərindən fərqlənmir. Sövdələrin bağlanması isə müqaviləsiz həyata keçirilə bilər. Onun üçün aksept forması tətbiq edilməlidir. Nağdsız hesablaşmalarda bank vasitəsilə akseptin həyata keçirilməsi tədarükünün hesabının ödənilməsinə alıcının razılığı deməkdir.

Layihə iştirakçılarının qarşılıqlı əlaqəsinin xarakterindən və məsuliyyət dərəcəsindən asılı olaraq müqavilələr müxtəlif olurlar:

- ənənəvi, qurtarmış layihəyə əsasən obyektin tikintisi haqqında sifarişçi və podratçı arasında müqavilə. Onun üçün həm təşkilati, həm də işlərin müxtəlif mərhələlərində (layihəqabağı, layihə və tikinti) müvəqqəti əlaqəsizlik olur;

- layihələşdirmə və tikintiyə podratçının məsuliyyəti nəzərdə tutulur;
- «tam hazır obyekt» işinə baş podratçı obyektin tikintisini müəyyən edilmiş müddətdə və keyfiyyətdə istismara verməyə məsuliyyət daşıyır;
- layihənin menecerinin iştirakı ilə əlaqədar idarə - tikinti - menecer layihələşdirmə və tikinti mərhələlərinin idarəsinin əsas funksiyasını öz üzərinə götürür, sifarişçinin vəzifəsi isə ancaq ixtisaslı və səriştəli podratçıları tapmaq və onlarla müqavilə bağlamaqdır.

Əsaslı **tikintini**, təmir və digər işləri yerinə yetirmək üçün sifarişçi və podratçı arasında bağlanan müqaviləyə əsaslı tikintinin podrat müqaviləsi deyilir. **Sifarişçi** kimi (bina **tikdirən**) və **investisiyanın maliyyələşdirilməsinə** verilən pul vəsaitlərinin sərəncamçısı obyektə və tikdirən müəssisənin müdiriyyəti və s. ola bilər.

Torqu udan və oferent müqaviləsi bağlayan anda göstərilən şərtlərə uyğun olaraq işlərin bir hissəsini yerinə yetirmək üçün ikinci dəfə torq elan edə bilər. Bənzər formada ikinci torqu udan hərəkət edə bilər, ancaq hər bir halda birinci müqavilədə göstərilən şərtlər pozulmamalıdır.

Müqavilə bağlanan andan onda göstərilən öhdəlikləri tərəflər müqavilənin şərtlərinə və qanunun, digər hüquqi aktlarının tələblərinə uyğun yerinə yetirməlidirlər. Müqavilədə göstərilən öhdəliklərin icra edilməsi müddətinə riayət edilməsi borclunun kreditor qarşısında ən mühüm vəzifəsidir. Müqavilənin şərtlərinin pozulması əlverişsiz nəticələrə gətirib çıxara bilər. Öhdəliklərin icra edilməsi müddəti iki üsulla təyin edilə bilər:

- həmin öhdəliyin icra edilməsi gününün göstərilməsi;
- öhdəliyin icra edilməsi vaxtı dövrünün müəyyən edilməsi.

Öhdəliyin icra edilməsi belə həyata keçirilməlidir:

- öhdəliyə görə torpaq sahəsinin, binanın, qurğunun və ya digər daşınmaz əmlakın verilməsi;
- öhdəliyə görə malların və ya digər əmlakın verilməsi və s.

Azərbaycan Respublikası vətəndaş kodeksinə uyğun öhdəliklərin təmin edilməsinin aşağıdakı üsulları vardır:

- peşman pulu;
- girov;
- zəmanət;
- beh;
- borclunun əmlakının saxlanması;
- bank təminatı.

Öhdəliklərin təminin bütün göstərilən üsulları borcluya müxtəlif dərəcədə təsir edirlər. Ona görə də kreditor tərəfindən öhdəliklərin təminin optimal seçilməsindən borclunun hərəkəti asılıdır.

II Fəsil.

Müasir iqtisadi şəraitdə tikinti sektorunda sahibkarlıq fəaliyyətinin əsasları

2.1 Tikinti sektorunda sahibkarlıq fəaliyyətinin mahiyyəti, təşkilati-hüquqi əsasları.

Sahibkarlıq şəxsi gəlir və ya mənfəət əldə etmək məqsədi ilə öz riski və əmlak məsuliyyəti ilə həyata keçirilən təşəbbüskar fəaliyyət olsa da, yalnız şəxsi məsələ deyil, demək olar ki, daha çox ictimai məsələdir. Sahibkarlıq fəaliyyəti üç mühüm iqtisadi azadlıqla - sahibkarlıq azadlığı, bazar azadlığı, qarşılıqlı təsərrüfat azadlığı ilə birbaşa bağlıdır. Bu azadlıqlar (müstəqillik) sahibkarlara iqtisadi resurslara malik olmaq və bu əsasda müəyyən məhsul istehsalını və xidmət göstərilməsini təşkil etmək, kommersiya fəaliyyəti göstərmək, öz məhsulunu və xidmətini reallaşdırmaq üçün bazar seçmək, tərəfdaşlar tapmaq və müqavilələr bağlamaq, maliyyə, kredit, investisiya əməliyyatları aparmaq, azad rəqabətə girmək imkanı verir. Deməli, sahibkarlıq cəmiyyətdən təcrid olunmuş şəkildə deyil, onun bütün tərəfləri ilə qarşılıqlı əlaqədə və təsirdə fəaliyyət göstərirlər.

İstənilən iqtisadi fəaliyyət dörd əsas tipə (məhsulun istehsalı, mübadiləsi, paylaşdırılması və istehlak) aid edilir. Sahibkarlığı müvafiq istehsal tsiklinin birtipli fazalar ilə əlaqələndirməklə sahibkarlığın növlərini-istehsal, kommersiya, maliyyə, innovasiya sahibkarlıqlarını fərqləndirirlər.

İqtisadiyyatın həm dövlət, həm də özəl sektorunda sahibkarlıq fəaliyyəti həyata keçirilə bilər. Bu baxımdan sahibkarlığın iki əsas növünü ayırırlar:

- 1) dövlət sahibkarlığı
- 1) xüsusi sahibkarlıq

Dövlət sahibkarlığı dövlət subyektləri tərəfindən təsis edilmiş müəssisələrin iqtisadi fəallığının formasıdır. Həmin müəssisələrin əsas xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, onlar öz öhdəliklərinə görə ancaq ixtiyarında olan mülkiyyətlə cavabdehlik daşıyırlar.

Xüsusi sahibkarlıq sahibkarın (müddətli işçilərin cəlb olunmadığı halda) və ya müəssisənin (dövlət qeydiyyatından keçən və xüsusi və ya kollektiv mülkiyyətə əsaslanan) adından həyata keçirilən iqtisadi fəallığın formasıdır.

“Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının qanununda (15 dekabr 1992-ci il) göstərilir: sahibkarlıq fəaliyyəti (sahibkarlıq) fiziki şəxslərin, onların birliklərinin, habelə hüquqi şəxslərin mənfəət və ya

şəxsi gəlir əldə edilməsi məqsədilə özlərinin cavabdehliyi və əmlak məsuliyyəti ilə, yaxud digər hüquqi və ya fiziki şəxslərin adından qanunvericilikdə qadağan edilməyən təsərrüfat fəaliyyətinin bütün növləri, o cümlədən məhsul istehsalı, satışı və xidmətlər göstərməsi formasında həyata keçirdikləri müstəqil təşəbbüskarlıq fəaliyyətidir.

“Sahibkarlıq fəaliyyəti” məfhumu məzmununa görə “biznes fəaliyyəti” məfhumunun sinonimidir. Lakin biznes fəaliyyəti məfhumu daha genişdir və insan fəaliyyətinin müxtəlif sahələrini əhatə edir.

Biznes dedikdə, gəlir əldə etmək məqsədi ilə ayrı-ayrı şəxslərin, müəssisə və təşkilatların məhsul istehsal etmək, hasil etmək, emal etmək, alqı-satqı, xidmətlər göstərmək və s. üzrə qanunla icazə verilmiş ixtiyari fəaliyyət növü başa düşülür. Biznesin mahiyyətini açmaq üçün əvvəlcə ayrı-ayrı şəxslər və təşkilatlar həyata keçirilən fəaliyyəti araşdıraraq.

Əgər hər hansı fərd, şəxs məhsul yetişdirir, məhsul istehsal edir və ya əmtəə alıb, şəxsi istehlakı və ya ehtiyacı üçün istifadə edirsə, o biznes adamı (biznesmen) deyil, sadəcə olaraq istehlakçıdır. Hətta əgər hər hansı bir şəxs öz xüsusi mülkiyyətini, məsələn, istifadə etdiyi maşını satarsa, bu da biznes deyil. Əgər hər hansı bir şəxs özünün istehlakı üçün lazım olandan çox məhsul istehsal edir (məhsul əldə edir), əmtəə alır və artıq hissəni digər əmtəə və xidmətlərə və ya pula dəyişdirirsə, satarsa, demək o, biznesmendir, başqa sözlə, bizneslə məşğul olur.

Əgər iki və daha çox şəxs ümumi məqsəd üçün birgə fəaliyyət göstərirsə, onlar birlikdə təşkilat (müəssisə) adlanırlar. Əgər onların məqsədi gəlir əldə etmək üçün məhsul istehsal etmək, xidmət göstərməkdirsə, onda onlar kommərsiya təşkilatı (biznes-təşkilat) adlanırlar.

Hasil etmək. Bu fəaliyyət növü yerin təkindən, dənizdən xammal hasil etməyə aiddir. Daha doğrusu, hasilat sənayesinin məşğul olduğu sahədir və istehlak üçün hazır olan məhsulların emalında ilkin prosesdir. Kənd təsərrüfatı, balıqçılıq və meşə sənayesi, faydalı qazıntıların, o cümlədən neftin hasil edilməsi ilkin istehsalın-hasilat sənayesinin elementləridir. Hasilat sənayesi də biznesin obyektinə

daxildir.

Emal etmək. Xammal növlərinin əksəriyyəti istehlaka qədər emal prosesindən keçirlər. Emal dedikdə, xammalın həndəsi formasının və ya fiziki-kimyəvi tərkibinin dəyişdirilməsi başa düşülür. Emalla emaledici sənaye sahələri məşğul olur. Təbiətdə çoxlu adda və miqdarda resurslar mövcuddur ki, hələlik bəşəriyyət onun yalnız cüzi bir hissəsindən istifadə edir. Cəmiyyətin maddi-rifah halı emaledici sənaye sahələrinin inkişaf səviyyəsindən əsaslı surətdə asılıdır. Emaledici sənaye sahələrinin fəaliyyəti, demək olar ki, tamamilə biznesə aiddir.

Alqı və satqı. Müəyyən hallarda biznes, digər təşkilatlar və müəssisələr tərəfindən istehsal olunmuş və istehlak üçün tam hazır olan məhsulları almaq və sonradan satmaq şəklində həyata keçirilir. Alqı və satqı iqtisadi fəaliyyətin üçüncü sahəsinə aiddir. İqtisadi fəaliyyətin ilkin sahəsi hasilat, ikinci sahəsi isə emaledici sənayə sahəsidir. Hər üç fəaliyyət sahəsi son məhsulun istehlakçıya çatdırılmasının müxtəlif mərhələlərini təşkil edir və əmtəənin cəmiyyət üçün yararlılığını əks etdirən qiymətin formalaşdırılmasında iştirak edir.

Alqı və satqı üzrə biznesi “ bölüşdürmə sənayesi” adlandırırlar və xidmət sferasına daxil edirlər.

Məhsul və ya xidmətlər. Məhsullar, fiziki, maddi əşyalar olduğu halda xidmət əşya kimi tam dərk edilən və görünən deyil. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində xidmətlərə aiddir:

- a) bank işi,
- b) sığorta,
- c) nəqliyyat,
- d) turizm,
- e) ictimai iaşə,
- f) əyləncə sferası,
- g) ideya və məsləhətlər satışı,
- h) marketinq tədqiqatlarının aparılması,
- i) reklam və s.

Bunlardan başqa xidmətlər əmtəə satışında da (məsələn, daşınma, qablaşdırma, quraşdırma, satışdan sonra istismar və təmir üzrə xidmət) göstərilə bilər.

Mübadilə. Bu biznesdə əsas anlayışlardan biridir. Sahibkarlıq fəaliyyətinin bütün növləri mübadilə vasitəsilə reallaşır, başqa sözlə biznes üzrə ixtiyari fəaliyyətdə mübadilə baş verir. Belə ki, istehsalçı əmtəəni satıcıya verdikdə (satdıqda) əmtəə ilə əmtəənin qiymətinə uyğun olaraq, əmtəələrin dəyərinə müvafiq pul miqdarı mübadilə edilir. Fəhlə öz iş qüvvəsini müəyyən pula mübadilə edir. Mübadilə nəticəsində mübadilə edilənlər öz sahibini, mülkiyyətçisini dəyişir və mübadilədə iştirak edən şəxslərin müəyyən ehtiyacı ödənilir.

Digər əmtəələr, xidmət və pulların mübadilə prosesinin ən geniş yayılmış və ümumi forması əmtəə və xidmətlərin pula dəyişdirilməsi mübadiləsidir. Əgər əmtəə və xidmətlərin əvəzinə başqa əmtəə və xidmətlər ödənirsə, bu cür mübadiləyə barter mübadiləsi deyilir. Bəzi hallarda işçilər öz iş qüvvəsinin dəyəri müqabilində pul deyil, bu və ya digər əmtəə alırlar.

Qarşılıqlı mənfəət. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində heç kəs heç kəsi hər hansı bir əmtəəni almağa və ya satmağa məcbur edə bilməz. Alıcılar çox sayda geniş çeşiddə əmtəə və xidmət seçmək imkanına, satıcılar isə öz əmtəələrini harada, nə vaxt, hansı qiymətə satmaq imkanına-hüququna malikdirlər.

Alıcı ilə satıcı arasında həmişə alqı-satqı prosesi zamanı müəyyən proses-danışıq prosesi baş verir. Əgər danışıq prosesində həm satıcı həm də alıcı razı qalırsa, onda sövdələşmə baş verir və əmtəələr öz sahiblərini dəyişirlər.

Müəssisələr qarşısında qoyulan əsas vəzifə-maksimum mənfəət əldə-etmək cəmiyyətin marağı ilə üst-üstə düşməklə yanaşı, aşağıdakı mühüm prosesləri tənzimləyir və təmin edir:

- 1) müəssisələrin fəaliyyətinə, yaşamasına imkan yaradır. Belə ki, ixtiyari sahibkarlıq fəaliyyətinin ilk açarı kapitaldır;
- 2) inkişaf üçün maliyyə mənbəyini təmin edir;
- 3) firmanın rəhbərliyinin müvəffəqiyyətli fəaliyyəti üçün psixoloji stimuldur;

- 4) potensial investorların müəssisəyə marağı firmanın fəaliyyətini qiymətləndirmək üçün ən mühüm göstəricidir.
- 5) istehsal amillərinin səmərəli və düzgün istifadə edilməsini əks etdirməyə xidmət edir.

Aparılan tədqiqatlardan belə nəticə hasil etmək olar ki, sahibkarlıq fəaliyyəti özünəməxsus xüsusiyyətləri ilə iqtisadi fəallığın xüsusi forması kimi qəbul oluna bilər. Sahibkarlıq fəaliyyətini biznesin digər növlərindən fərqləndirən cəhətlər aşağıdakılardır:

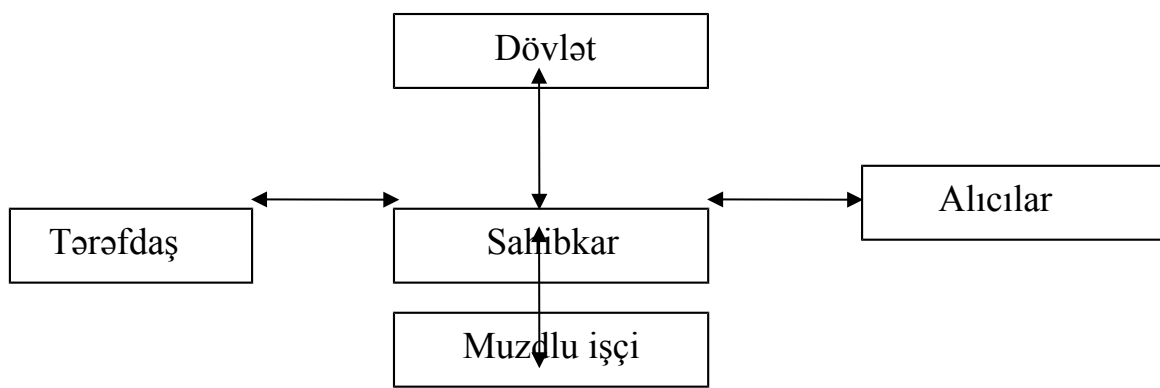
- 1) yenilikçilik-yeni əmtəə istehsalı;mövcud əmtəəyə yeni xüsusiyyətlərin verilməsi;yeni istehsal texnologiyası;yeni texnika;idarəetmə və təşkilin yeni metodları;satışın və satışıdan sonrakı xidmətin yeni təşkil formaları və i.a;
- 2) xüsusi motivasiya (Y.Şumpeterin göstərdiyi üç qrup motivlər);
- 3) sahibkarlıq fəaliyyətinin xarakterindən doğan xüsusi təşkilatı-struktur cəhətlər.

Azərbaycanda sahibkarlıq fəaliyyətinin əsasları 1992-ci il 15 dekabr ayında “Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında”, 1994-cü il 1 iyul ayında “Müəssisələr haqqında” və 1999-cu il iyun ayında “Kiçik sahibkarlığa dövlət köməyi haqqında” Azərbaycan Respublikasının qanunları ilə nizama salınmışdır. Sahibkarlıq haqqında qanuna 1996-cı il 24 dekabr tarixində əlavə və dəyişikliklər edilmişdir. Bu qanunda şəxsi və ümumi təşəbbüskarlığın inkişafına dair hüquqi əsaslar əks olunmuş, sahibkarlıq subyektlərinin cəmiyyət və dövlət qarşısında hüquq və vəzifələri təyin olunmuşdur.

Bəzi ölkələrdə dövlət özü də zəruri hallarda müvafiq müəssisələrin, idarə və təşkilatların simasında sahibkarlıq fəaliyyətinin subyektinə çevirilir.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin subyektləri bir-birilə qarşılıqlı fəaliyyətdə və asılılıqda iştirak edirlər. Bu asılılığı aşağıdakı şəkildə görmək olar.

Cədvəl 2.1



- Qanuna müvafiq olaraq hər bir sahibkarlıq fəaliyyəti subyekti:
- müəssisə təsis etmək, əldə etmək və ya yenidən dəyişdirmək yolu ilə, həmçinin müəssisənin mülkiyyət sahibi ilə müqavilə bağlayaraq sahibkarlıq fəaliyyətinə başlamaq və onu aparmaq; bankda hesab açmaq, hər cür hesablaşma, kredit və kassa əməliyyatları yerinə yetirmək;
 - maliyyə vəsaitlərindən, intellektual mülkiyyət formalarından, vətəndaş və hüquqi şəxslərin mülkiyyəti və ayrı-ayrı mülkiyyət hüquqlarından razılaşma yolu ilə cəlb və istifadə etmək;
 - müstəqil vəsaitlərindən, intellektual mülkiyyət formalarından, vətəndaş və hüquqi şəxslərin mülkiyyəti və ayrı-ayrı mülkiyyət hüquqlarından razılaşma yolu ilə cəlb və istifadə etmək;
 - müstəqil olaraq istehsal proqramı yaratmaq, məhsul üçün tədarükçü və istehsalçı seçmək, Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyində və müqavilədə təyin olunmuş hədlərdə bu məhsula qiymət qoymaq;
 - xarici iqtisadi fəaliyyətlə məşğul olmaq, valyuta əməliyyatları aparmaq;
 - müəssisənin idarə olunmasına dair inzibati-sərəncamçılıq fəaliyyəti ilə məşğul olmaq;
 - mövcud qanunvericiliyə və müəssisənin Nizamnaməsinə müvafiq olaraq müəssisənin adından yaxud öz adından işçiləri işə götürmək və işə çıxartmaq;
 - Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyinə, nüqavilə və Nizamnaməyə uyğun olaraq vergiləri və digər ödənişləri ödədikdən sonra qalan, sahibkarlıq fəaliyyətindən əldə olunmuş gəliri (dividenti) müstəqil idarə etmək;
 - Dövlətin sosial təminatı, səhiyyə və sosial sığorta sisteminin xidmətlərindən istifadə etmək;
 - Sahibkarların ittifaqlarını, assosiasiyalarını və digər biliklərini yaratmaq;
 - Məhkəmədə (arbutrajda) qanunun qoyduğu qaydada vətəndaşların, hüquqi şəxslərin, dövlət idarəetmə orqanlarının hərəkətlərinə qarşı iddiaçı kimi çıxış etmək hüquqlarına malikdir.

Bununla yanaşı qanun həm də sahibkarın vəzifələrini də təyin edir.Sahibkar:

- Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyindən irəli gələn, bağlanmış müqavilələrdə, həmçinin müəssisə mülkiyyətinin sahibi ilə bağlanan müqavilələrdə göstərilən öhdəlikləri yerinə yetirməli;
- Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyinə müvafiq olaraq müstəqil və ya müəssisə adından muzzla işləyən vətəndaş və ya təşkilatlarla əmək müqavilələri bağlamalı;
- Müəssisənin bütün işçiləri ilə həmin müəssisənin maliyyə vəziyyətindən asılı olmayaraq bağlanmış müqaviləyə müvafiq şəkildə tam hesablaşmalı;
- Muzzla tutulmuş vətəndaşların Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyinə müvafiq olaraq və kollektiv müqavilə əsasında əmək fəaliyyətini təmin edərək sosial, tibbi və digər vacib siğortalamaları həyata keçirməli;
- Əlillərin və əmək fəaliyyəti məhdud olan digər şəxslərin sosial müdafiəsinə dair mərkəzi və yerli hakimiyyət orqanlarının qərarlarını yerinə yetirməli;
- Müəssisənin gəliri haqqında deklarasıyanı vaxtı-vaxtında təqdim etməli, vergiləri Azərbaycan Respublikası qanunvericiliyində göstərilən qayda və ölçüdə ödəməli;
- Kreditorlar qarşısında öhdəliklərini yerinə yetirə bilmədiyi sürətdə müəssisənin müflis olduğunu elan etməlidir.

Müasir sahibkar sahibkarlığın hüquqi statusunu (hüquq, vəzifə və öhdəliklər), sahibkarlıq fəaliyyətinin idarəolunma prinsiplərini və qanunauyğunluqlarını yaxşı bilməlidir. Sahibkarlığın ictimai məzmununu təhlil edərkən, onu üç tərkib hissəsinə bölürlər: sahibkarlıq iqtisadi kateqoriya kimi; sahibkarlıq təsərrüfatçılıq metodu kimi; sahibkarlıq iqtisadi təfəkkür kimi.

Əsas kapitalla yönəldilmiş investisiyaların 50,4%-i tikinti quraşdırma işlərinə xərcləndiyi halda 2010-cu ildə bu göstərici 15,9% artaraq 66,3%-ə çatmışdır. Maşın, avadanlıq, alət və inventarların xüsusi çəkisi 31,7%-dən 26,1%-ə, sair işçilərin xüsusi çəkisi isə 17,9%-dən 7,6%-ə enmişdir. Bu ölkədə tikinti quraşdırma işlərinin yüksək olduğunu göstərir. Əsas kapitalla yönəldilmiş investisiyaların sürətlə artması ümumi daxili məhsulun strukturunda tikinti sahəsində yaranmış əlavə dəyərin xüsusi çəkisi artımına və tikintinin sosial-iqtisadi göstəriciləri indeksinə də təsir etmişdir.

Tikinti sahəsində yaranmış əlavə dəyərin ümumi daxili məhsulda xüsusi çəkisi.

Cədvəl 2.2

İllər	faizlə
1990	8,1
1991	6,2
1992	7,2
1993	7,3
1994	7,3
1995	3,7
1996	9,3
1997	11,7
1998	13,0
1999	10,9
2000	6,5
2001	5,8
2002	8,7
2003	11,2
2004	12,5
2005	9,4
2006	7,7
2007	6,7
2008	7
2009	7,2
2010	8,1
2011*	8,2

Yuxarıdakı cədvəldən görüldüyü kimi 1995-ci ildə tikinti sahəsində yaranmış əlavə dəyərin xüsusi çəkisi ümumi daxili məhsulun strukturunda 3,7% təşkil etdiyi halda 2011-ci ildə bu göstərici 2,2 dəfə artaraq 8,2% olmuşdur. Həmçinin istifadəyə verilən əsas fondlar, əsas kapitala investisiyalar və tikinti işlərinin həcmi də müvafiq qaydada göstərilmişdir.

Azərbaycandakı tikintinin sosial-iqtisadi göstəriciləri indeksləri (cədvəl 2.3) göstərir ki, 1995-2011- ci illərdə istifadəyə verilmiş yaşayış evləri, xəstəxanalar, ambulatoriya-poliklinika müəssisələri, ünuntəhsil məktəbləri, məktəbəqədər təhsil müəssisələri, əsas kapitala investisiyalar, tikinti müəssisələrinin tərəfindən yerinə yetirilmiş işlərin həcmi əvvəlki illərə nisbətən yüksək inkişaf yolu keçmişdir.

Tikintinin əsas sosial-iqtisadi göstəricilərinin indeksləri (əvvəlki ilə nisbətən faizlə)

Cədvəl 2.3

	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011
İstifadəyə verilmişdir:									
yaşayış evləri	77,1	96,7	78,0	115,0	166,7	117,2	102,1	81,4	99,2
ondan vətəndaşların şəxsi vəsaiti hesabına	95,0	89,5	78,0	128,3	114,4	100,3	124,4	92,3	143,5
xəstəxanalar	45,8	-	6,8	75,0	22,2	45,0	47,1	102,1	150,6
ambulatoriya-poliklinika müəssisələri	-	-	-	-	-	153,1	109,0	127,9	38,0
ümumtəhsil məktəbləri	26,2	2,3 d.	114,0	98,4	2,9 d.	2,1 d.	175,6	35,2	122,4
məktəbəqədər təhsil müəssisələri	-	-	-	-	2,4 d.	17,3	7,6 d.	1,8	71,3
Əsas kapitalla investisiyalar, cəmi	187,0	141,2	84,2	121,0	179,7	117,2	119,8	81,6	127,3
Tikinti müəssisələri tərəfindən yerinə yetirilmiş işlərin həcmi	5,0 d.	155,6	83,3	98,7	170,4	112,3	127,5	96,7	133,0

Sahibkar müstəqil təsərrüfatçı subyekt olaraq və kifayət səviyyədə fəaliyyət göstərmək azadlığına malik olub minimum itkilərlə maksimum gəlir əldə etməyə çalışır. Buna iki yolla nail olmaq mümkündür: 1) məhsulun qiymətinin artırılması; 2) istehsal xərclərinin aşağı salınması. Birinci yol daha asandır, lakin qiymətin qalxması ilə sahibkar rəqabətə dözməyib qazandığını itirə bilər. İkinci yol yeni, daha mütərəqqi yol həll yolu axtarmağı, əvvəllər istifadə olunmayan ehtiyat və imkanların tapılmasını, yeni texnologiyaların işlənməsini, yaradıcılıq axtarışları tətib edir və müəyyən risklə bağlıdır. Buna görə də təsərrüfat fəaliyyəti ilə məşğul olan adi adamdan fərqli olaraq sahibkar hər şeydən əvvəl yenilikçi olmalıdır, həm də nəin ki xüsusi bir xarakterə malik, həmçinin xüsusi iqtisadi təfəkkürə malik olmalıdır ki, bu xüsusi təfəkkür dəqiq iqtisadi hesablamaya, bazar qanunlarının mükəmməl biliyinə, lazımi informasiyanı operativ surətdə yığmaq, təhlil və istifadə etmək bacarığına əsaslanmalıdır. Sahibkar təkçə anadangəlmə deyil, həm də ixtisas təlimi, praktika və məşqlər prosesində qazanılan xüsusiyyətlər kompleksinə malik olmalıdır. Rəqabət və azad sahibkarlıq şəraitində mövcudluğunu saxlamaq üçün sahibkar öz istehsalatını qabaqcıl elmi-texniki səviyyədə saxlaya bilməli, onun ucuzlaşmasına səy göstərməli, iqtisadi məqsədə uyğunluğuna çalışmalıdır ki, istehsal itkilərini minimuma endirə, maliyyə, maddi və əmək ehtiyatlarına qənaət edə bilsin.

Sahibkarlıq - rəhbərin təsərrüfatçılıq əxlaqının xüsusi yenilik stilidir və onun da əsasında yeni imkanlar axtarışı, rəqabət şəraitində ən rəngarəng mənbələrdən

ehityatlar axtarmaq və istifadə etmək bacarığı durur. Sahibkarlıq fəaliyyəti təcrübəsində müəyyən qaydalar yaranmışdır ki, onlar bu və digər şəraitdə biznesi başlamaq və udmaq üçün necə hərəkət etməyin yolunu göstərir. Hər çeydən əvvəl aydın və yerinə yetirilə biləcək məqsədlər qoyulmalıdır ki, müştəriyə lazım olan məhsul istehsal olunsun. Müvəffəqiyyətin tərkib hissəsi məhsulun yüksək keyfiyyəti, əla xidmət, keyfiyyətli və etibarlı marketinqdir. Firmanın kommersiya müvəffəqyyəti (xidmətin) reallaşdırılması yolu ilə qoyulmuş vəsaitin geri qaytarılmasının sürətindən asılıdır. Bunun üçün sistematik olaraq bazarı öyrənmək: hansı eyni cür məhsulun və kimin tərəfindən satıldığını, hansı kanallarla və qanunlarla reallaşdırıldığını, satışdan sonrakı xidmətlərin şərtlərini bilmək lazımdır.

Rəqabət və sahibkar bir-birindən ayrılmazdır. Rəqabət insanların təsərrüfat əxlaqının spesifik bir növü olan sahibkarlığı şərtləndirir. Sahibkarlıq yalnız sərvətlərdən istifadəyə aid azadlıq və inzibati müstəqilliyi deyil, həm də təşkilati yeniliklər və təsərrüfat təşəbbüskarlığı bacarığı tələb edir. Sahibkar əmtəə-pul münasibətlərinin xüsusiyyətlərini bilməli, azad qiymətyaranma üsullarına, sərvətlərin, kapitalın azad yerdəyişməsi metodlarına malik olmalı, formal və qeyri-formal əlaqələr yaratmağı və davam etdirməyi bacarmalıdır.

Buna görə də aparıcı xarici məktəblərin menecment kursuna aid tədris vəsaitlərində təzə işə başlayan sahibkarlara bu tövsiyələr verilir:

1. Biznes iqtisadi-etik əsasda qurulur. Sahibkarlıq fəaliyyəti və kommersiyanın qəbul olunmuş qaydalarını pozmaq heç cür olmaz. İşgüzarlıq riski və qanunu pozmaq riski tam başqa şeylərdir. Vıcdanlılıq – sahibkarın vizit kartıdır.

2. Sahibkarlığın əsas səmərə göstəricisi – praktiki nəticələndir: gəlirin əldə olunması, peşə məmnunluğu, cəmiyyətdə, tərəf müqabilləri arasında müsbət ad qazanmaq, firmanın möhkəmliyinin pul fondunun yaranması.

3. Sahibkar:

- idrakı rəhbər tutmalı - əsas şeyi seçməyi, bu ya digər hadisənin mahiyyətini düzgün təyin etməyi, konkret məsələyə dair optimal fikir sürməyi bacarmalıdır;
- öz işini bilməli – artıq əldə olunmuş nailiyyətlərə baxmayaraq özünü təkmilləşdirmə prosesini davam etdirməlidir;

- öz qüvvəsinə arxayın olmalı – dəqiq hesablamaya, öz imkanlarının düzgün qiymətləndirmək bacarığına əsaslanan qərarlar qəbul etməlidir;
- işi sona çatdırmağı bacarmalı – gərgin zəhmət çəkmək qabiliyyətinə, bacarığına malik olmalı, özü üçün iş ritmi seçə bilməlidir.

4. Menecer – sahibkar aşağıdakı tələbləri rəhbər tutmalıdır:

Birinci – üfuqi karyeradır. Əgər şaquli karyera (vəzifəsinin artması) gözəl bir gündə dağıla bilərsə, üfuqi karyera (menecerin peşə ustalığının artması) həmişə sizinlədir. Təki ustalıq olsun, vəzifə həmişə tapılar.

İkinci – hər hansı nöqtədən idarə edilmədir. Əgər idarəetmə obyektini formal olaraq sizə tabe deyilsə, bu bir şərtidir, amma onu peşəkarlıqla idarə etmək üçün bir maneə deyil. Nəyə isə təsir edə bilmirsinizsə, bu sizin bilik və bacarığınızdakı çatışmazlığı göstərir.

Üçüncü – şikayət və xahişlərsiz idarə edərkən, siz özünüz baş verənlərə cavab verirsiniz, heç kimdən şikayət edə bilməzsiniz. Kiminsə hərəkətinə qarşı şikayət verə bilərsiniz – bu idarəetmənin bir addımıdır, lakin kimdənsə gileylənmək olmaz, bu artıq mövqedir. Şərt keçmək olar ki, sizə qarşılıqlı mənfəət əsasında nə isə versinlər, lakin elə-belə istəmək olmaz. Kim ki, nəyə istəyir və şikayətlənir, həmişə nəyisə izah etməli və özünü təmizə çıxarmalı, müstəqilliyinə xələl gətirməli olur. Çalışın ki, hər şeyə özünüz nail olasınız.

Dördüncü – müvəffəqiyyətsizliklər. Situasiyanı ələ almağa çalışın. Ətrafdakılar nəyisə araşdırmaqla məşğul olarkən siz artıq nəyə isə nail oldunuz və ya müvəffəqiyyətsizliyə uğradınız. Qərar qəbul etməkdə gecikməyin. Yadda saxlayın ki, xeyirlə şəər əkizdir. Və öhdəsindən gəldiyiniz uğursuzluq sizi bir daha qoyduğunuz məqsədə yaxınlaşdırır.

Beşinci – böyük məqsəd. Hər hansı fəaliyyətin mənası onun konkret çərçivəsi kənarındadır, necə kihəyatın mənası – onun sərhədindən kənarında olur. Lakin o, Sizin yolunuzu hamarlaşdırır, zirvəyə doğru aparır.

Dünya təcrübəsində yaxşı menecer – sahibkar haqqında belə bir tərif mövcuddur: bu – arasıkəsilmədən mövcud rəhbərlik metodlarını təkmilləşdirən, yenilikləri müntəzəm öyrənən, həm öz firmasının əməkdaşlarının, həm də digər şəxslərin məsləhətinə qulaq asmağa hazır olan bir insandır.

Sahibkarlıq firmasının fəaliyyətinin müvəffəqiyyətini təmin edən əsas vəzifələrdən biri də firmanın rəhbərliyi ilə əməkdaşlar arasında düzgün qarşılıqlı

əlaqələrin hökm sürməsidir. Buna görə də bəzi tanınmış firmalarda müəyyən tövsiyələr hazırlanmışdır:

1. Hansısa məsələnin həllinin yaxşılaşmasına yönəlmiş tənqid və təkliflərə qarşı diqqətli olun, hətta onlar Sizə bilavasitə heç nə verməsə də, ona hörmətlə yanaşın və heç vaxt əsəbləşməyin.

2. Üçüncü şəxsin yanında heç bir zaman işçinizi məzəmmət etməyin.

3. Tabeçiliyinizdə olanların edə biləcəyi bir şeyi heç zaman özünüz etməyin, bir şey istisna olunmaqla - əgər bu həyat üçün qorxuludursa.

4. Həmişə işçilərinizə yaxşı işə görə təşəkkürünüzü bildirin.

5. Əgər verdiyiniz göstəriş səhv olmuşsa, səhvinizi boynunuza alın.

6. Yalnız digər vasitələr tükənəndən sonra son imkandan tam mənası ilə istifadə edin.

7. Əgər tabeçiliyinizdə olanlar sizdən daha bacarıqlıdırsa, qorxmayın, əksinə, onlarla fəxr edin.

8. Menecer – sahibkarın ən başlıca, lakin həm də ən çətin vəzifəsi tabeçiliyindəkiləri məhsuldar işləməyə təhrik etməyi öyrənməkdir.

Menecer – sahibkarların qeyri-ənənəvi iş üsullarının ən diqqətə layiqlərindən biri – şəxsi nümunə və inzibatçılıqda sərt metodlardan imtinaadır. Xarici tədqiqatlar göstərir ki, menecer-sahibkarın şəxsiyyətinin onun təbliq etdiyi dəyərlərlə müvafiq gəlməməsi personalın etibarını sarsıdır. Personal mənəvi-etik normalara əsaslanır ki, onların dəyəri hər gündə real hərəkətlərdən aydın olur və o göstərişlər ki, təkcə sözdə deyilir - əməli işdə yerinə yetirilmir, rəhbəri yalnız gözdən salır. Ona görə də menecer-sahibkar bu xüsusiyyətlərə malik olmalıdır: hər bir əməkdaş üçün əlçatan olmaq; firmanın işçilərinə qarşı diqqətli olmaq; qulaq asmaq və eşitmək bacarığı, açıq narazılığa qarşı səbrli olmaq, sadə işçilər arasında problemlərin müzakirəsi, çətin anlarda işə - ilk növbədə günahsız tapmaq cəhdinin olmaması.

2.2 Tikinti sektorunda xüsusi və kollektiv biznesin forma və metodları.

Ölkəmizdə qəbul edilmiş qanunvericiliyə uyğun olaraq sahibkarlıq fəaliyyətinin aşağıdakı formaları mövcuddur: mizdlü əməyin cəlb olunmadığı

fərdi və ailə əmək fəaliyyəti; muzzdu əməyin cəlb olunduğu kooperativ, səhmdar və icarə müəssisə və firmaları, məhdud (qeyri-məhdud) məsuliyyətli yoldaşlıq və cəmiyyətlər. Müəssisə və ya firmanın statusu kapitalın formalaşma üsulundan (şəxsi, səhmdar, payçı), idarəetmə qərarlarının qəbul olunma prinsiplərindən (xüsusiyyətçi, təsisçi, payçıların yaxud təsisçilərin iclası) və gəlirin bölüşdürülmə formasından (şəxsi gəlir, dividend, pay üzrə ödəniş) asılıdır.

Fərdi müəssisə — sahibkarlıq fəaliyyətinin ən klassik formalarından biridir. Belə müəssisələr adətən bir şəxsin mülkiyyəti əsasında təşkil olunur. Bununla yanaşı belə müəssisələr başqa mülkiyyətlərə məxsus olan müəssisələrin satın alınması yolu ilə də yaradıla bilər. Bu tip müəssisələrin idarə olunması, adətən, sahibkarın özü tərəfindən həyata keçirilir. Bir sıra hallarda sahibkar öz müəssisəsinin idarə olunmasını menecerlərə həvalə edə bilər, lakin belə halda da müəssisənin fəaliyyəti üzərində ümumi nəzarət sahibkann ixtiyarında qalır. Fərdi müəssisələrin sahibkarlıq sahəsində geniş yayılması onun bir sıra üstünlükləri ilə bağlıdır. Bu üstünlüklərə aşağıdakılar aid edilir:

- təşkilinin sadəliyi;
- fəaliyyət azadlığı - sahibkar öz fəaliyyətilə bağlı olan bütün məsələlər üzrə qərar qəbul edilməsində tam azaddır (fəaliyyət növünün və onun həcmnin müəyyən edilməsində, tərəf müqabillərinin seçilməsində və s.);
- güclü iqtisadi motivin olması - xalis mənfəətin tamamilə sahibkara çatması.

Qeyd edilən üstünlüklərlə yanaşı, fərdi müəssisələrin əsas çatışmayan cəhəti müəssisənin öhdəliklərinə görə onun sahibinin öz (ailə üzvlərinin) əmlakı ilə məsuliyyət daşmasıdır. Əgər müəssisə öz əmlakı ilə öhdəliklərini yerinə yetirə bilmirsə, onda bu öhdəliklər mülkiyyətçinin əmlakı hesabına ödənilir. Aydın ki, bu cür məsuliyyət sahibkarı yüksək riskli səviyyədə saxlayır. Fərdi yaxud ailə müəssisəsi öz xərcini ödəmə, özünü maliyyələş-dirmə prinsipləri əsasında fəaliyyət göstərir. Müəssisənin sahibi onun maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətinə görə öz mülkiyyəti ilə cavab verir. Fərdi yaxud ailə müəssisəsi dövlət qeydiyyatında keçdiyi gündən etibarən yaradılmış sayılır və hüquqi şəxs statusu alır. Dövlət qeydiyyatından keçmək üçün rayon müdiriyyətinə vətəndaşm ərizəsi, ailənin

müəssisə yaratmaq haqqında qərannın protokolu, nizamnamə və dövlət qeydiyyatının siyahısındakı digər sənədlər təqdim olunmalıdır.

Kollektiv sahibkarlıq - müəssisə adından həyata keçirilən, bir neçə şəxsin kapitalları və səyləri əsasında qurulan sahibkarlıq fəaliyyəti formasıdır. Belə fəaliyyət forması müəssisənin təsisçiləri arasında kollektiv fəaliyyət formalarının qanunla müəyyən olunan normalarına zidd olmayaraq bölünən məsuliyyətin məhdudiyətini nəzərdə tutur. Sahibkarlıq fəaliyyətinin kollektiv formaları aşağıdakılardır:

- məhdud məsuliyyətli müəssisələr;
- səhmdar cəmiyyətləri;
- şərikli (tam ortaqlı) müəssisə;
- payçı və şərikli (komandit ortaqlıqlar) müəssisə.

Məhdud məsuliyyətli yoldaşlıq və ya cəmiyyət deyəndə birgə istehsal-təsərrüfat fəaliyyəti üçün vətəndaşların yaxud vətəndaş və hüquqi şəxslərin birlikləri nəzərdə tutulur. Bu qapalı tipli müəssisədir, yəni onun səhmləri olmur. Cəmiyyətin iştirakçıları üzərinə götürdükləri öhdəlikləri üçün yalnız qoyduqları əmanət çərçivəsində cavabdehlik daşıyırlar. Bu - xüsusiyyətçilərin birliyidir, daha fərdi və ya ailə müəssisəsində olduğu kimi işçilərin yox. Buna görə də cəmiyyətin daxilində münasibətlər və onların xüsusiyyətçilik səlahiyyətlərini yerinə yetirməkləriylə təyin olunur. Məhdud məsuliyyətli cəmiyyətlərin qeydiyyatı müəyyən edilmiş həcmdə nizamnamə fondu və çox da gərgin olmayan iş tələb edir. Sahibkarlıq fəaliyyətinin bu forması Azərbaycanın iqtisadiyyatında geniş yayılmaqdadır.

Məhdud məsuliyyətli cəmiyyət bütün payçıların iştirak etdiyi ümumi iclasda qəbul olunmuş nizamnamə və onların arasındakı təsis müqaviləsi (bu müqavilə onların qarşılıqlı əlaqələrini nizamlayır - hər bir payçının mənfəətdə iştirak payının təyini üsulları, firmanın inkişafına təsirin praktiki formaları) əsasında fəaliyyət göstərir. Ən yüksək idarəetmə orqanı - təsisçilərin iclasıdır. İclas cəmiyyətin sədrini seçir və onun səlahiyyət müddətini təyin edir. Həmçinin cəmiyyətin fəaliyyətinə cari rəhbərlik etmək üçün işçi icra orqanı (direktorluq) yaradılır.

Sahibkarlıq firmalarının bu növü qərb ölkələrində geniş yayılmışdır. Məsələn, İngiltərədə məhdud məsuliyyətə malik firmaların, kompaniyaların adında LTD (bütövlükdə Private Limited Company) Almaniyaada isə - GmbH yazılır.

Qeyri — məhdud məsuliyyətli cəmiyyət və yoldaşlıq elə bir təşkilati-hüquqi sahibkarlıq fəaliyyəti forması ilə məşğul olan müəssisə və ya firmalardır ki, onun bütün üzvləri firmanın öhdəliklərinə görə özlərinin bütün mülkiyyəti ilə qeyri-məhdud və birgə məsuliyyət daşıyır. Hər kəsin qoya biləcəyi vəsaitlər, pul, mülkiyyət, xidmətlər, noy-hay - cəmiyyətə qoyuluş sayılır. Bu əmanətlər yoldaşlığın ümumi mülkiyyəti sayılır; işlər bu mülkiyyət əsasında və bütün iştirakçıların ümumi razılığı ilə aparılır. Bu cəmiyyətin iştirakçıları hüquqi müstəqilliyə malik olur. Yoldaşlıq özü isə hüquqi şəxs sayılır. Bu cəmiyyətdə liderlik kollektivə yox, şəxsi biznesə malik olur. Məhdud cavabdehliyə malik yoldaşlıq bir qayda olaraq müəyyən məsələləri həll etmək üçün sahibkarlar arasında bağlanmış razılaşma kimi istifadə olunur.

Səhmdar şirkəti - fiziki və hüquqi şəxslərin birgə təsərrüfat fəaliyyəti üçün birləşməsidir ki, onun mülkiyyəti əsasən səhmlərin, yəni sahibinin səhmdar cəmiyyəti kapitalının maliyyələşdirilmiş hissəsinə hüququ olduğunu təsdiq edən qiymətli kağızların satışı hesabına formalaşır. Səhmdarlar səhmdar cəmiyyətinin öhdəliklərinə görə yalnız əmanətləri çərçivəsində (onlara aid olan aksiyalar paketi) məsuliyyət daşıyırlar. Cəmiyyətin mülkiyyəti ayrı-ayrı səhmdarların mülkiyyətindən tam ayrı olur.

Səhm, kapitalın qoyulduğunu təsdiq edən qiymətli kağız olaraq, səhm sahiblərinə müəssisəyə rəhbərlik etmək, səhmlərin həmin miqdarına düşən gəlirin bir hissəsini almaq hüququ verir. Səhmlərin miqdarının pulla ifadəsi, adətən, müəssisə mülkiyyətinin (əsas fondların) dəyərinə müvafiq olur. Səhmin üstündə göstərilən qiymət - onun nominal dəyəridir; birjada (bazarda) səhmin alındığı qiymət - onun kurs dəyəri (bazar dəyəri) yaxud səhmin kursudur.

Səhmdə aşağıdakılar göstərilir: səhmdar cəmiyyətinin adı, onun yerləşdiyi ünvan, qiymətli kağızın adı, onun sıra nömrəsi, buraxılma tarixi, səhm növü (adi, imtiyazlı), səhmin nominal dəyəri, sahibinin adı, buraxılan səhmlərin miqdarı,

səhmdar cəmiyyətin idarə heyətinin sədrinin imzası. İmtiyazlı səhmlər səhmdara dividend (səhmdar cəmiyyətinin gəlirindən səhmdar hər bir səhm görə vaxtaşırı verilən gəlir) almaq üçün üstün hüquq verir, lakin bu səhm sahibləri adi səhmlərdən fərqli olaraq səhmdar cəmiyyətində səs hüququna malik deyillər.

Əlavə vəsait əldə etmək üçün səhmdar cəmiyyəti nizamnamə fondunun 25%-dən çox olmayan məbləğdə istiqraz buraxmaq və onu vətəndaşlar, hüquqi şəxslər arasında yaymaq hüququna malikdir.

İstiqraz - onu buraxan səhmdar cəmiyyətinin qoyulmuş müddətdə sahibinə nominal dəyərini (müəyyən edilmiş faizi ödəməklə) ödəmək öhdəliyini təsdiq edən qiymətli kağızdır.

İki növ səhmdar cəmiyyəti - qapalı və açıq səhmdar cəmiyyəti mövcuddur.

Qapalı səhmdar cəmiyyəti (qapalı tipli səhmdar cəmiyyəti) - kapitalı hissələrə bölünmüş və bir neçə sayda xüsusiyyətçilər (məsələn, əmək kollektivinin üzvləri) arasında yayılmış bir firmadır, özü də mülkiyyət hüququnu təsdiq edən aksiyalar sata bilməz.

Açıq tipli səhmdar cəmiyyəti - kapitalı aksiyaların açıq satışı yolu ilə yayılan firmadır. Hər bir şəxs aksiyaları ala və aksioner ola bilər. Bu tip aksioner şirkəti bazar iqtisadiyyatına keçmiş ölkələrdə daha çox yayılmışdır.

Səhmdar formalı müəssisələr aşağıdakı xüsusiyyətlərə malikdir:

Cəmiyyətin öhdəliklərinə görə səhmdarlar onun kreditorları qarşısında məsuliyyət daşıyır. Cəmiyyətin mülkiyyəti tam halda ayrı-ayrı aksionerlərin mülkiyyətindən asılıdır. Cəmiyyətin müflis olduğu halda səhmdarlar yalnız onlara məxsus aksiyaların qiymətdən düşməsi təhlükəsi qarşısında olurlar.

Səhmdarlar mülkiyyət və şəxsi hüquqlara malikdir. Mülkiyyət hüququna elan olunmuş dividend almaq və müəssisə ləğv olunarsa, onun mülkiyyətinin bir hissəsini almaq daxildir. Şəxsi hüquq - ümumi icaslarda səsvermədə iştirak etmək hüququdur.

Səhmdar müəssisə forması hədd qoyulmayan miqdarda əmanətçiləri, həmçinin xırda əmanətçiləri birləşdirməyə imkan verir, eyni zamanda iri əmanət sahiblərinin müəssisənin fəaliyyəti üstündə nəzarəti saxlanılır.

Səhmdar cəmiyyəti ən sabit kapital birləşmələri formasıdır. Cəmiyyətin tərkibindən hər hansı bir əmanətçinin çıxması müəssisənin bağlanması ilə nəticələnir. Əmanətçi hər zaman digər səhmdarların razılığını almadan öz aksiyalarını sata bilər.

Əvvəlcədən şərtlənmiş pul məbləği ilə riskə hədd qoyulması səhmdar cəmiyyətini kapital qoyuluşunun gözəgəlimli bir forması edir və bu mühüm pul vəsaitlərinin mərkəzləşdirilməsini təmin edir. Bundan başqa, bu, maliyyə ehtiyatlarının səfərbər olunmasını, iqtisadi riskin yayılmasını, vəsaitlərin bir sahədən digərinə sürətlə bölüşdürülməsini təmin edir.

Səhmdar cəmiyyətinin qeydiyyatı üçün digər sahibkar firmalarının təşkili formalarında lazım olandan qat-qat çox mühüm ilkin kapitalı lazımdır.

Hər hansı formada sahibkarlıq fəaliyyəti təsis sənədləri əsasında başlayır və həyata keçirilir. Səhmdar cəmiyyəti nizamnamə əsasında yaradılır və hərəkət edir, məhdud məsuliyyətli cəmiyyət isə - təsis müqaviləsi və nizamnamə əsasında yaradılır və fəaliyyət göstərir. Təsis sənədlərinin siyahısına cəmiyyətin növü haqda, fəaliyyətinin predmeti və məqsədləri haqqında, iştirakçılarının (təsisçilərin) tərkibi haqqında, firmanın adı, yerləşdiyi ünvan, nizamnamə fondunun həcmi, gəlirin bölüşdürülməsi və itkilərin ödənilməsi qaydaları, cəmiyyətin rəhbər orqanlarının tərkibi və səlahiyyətləri, onların qərar qəbul etmə qaydaları haqqında məlumat daxildir.

Səhmdar cəmiyyətinin yaranma mərhələləri: səhmdar cəmiyyəti yaratmaq niyyəti haqqında təsisçilərin ərizə verməsi; aksiyalara abunə yazılışının həyata keçirilməsi; fiziki və hüquqi şəxslərin - aksioner cəmiyyəti təsisçilərinin təsis konfransı yaxud iclasının çağırılması; səhmdar cəmiyyətinin təsis olduğu haqda qərarın qəbul edilməsi; nizamnamə və digər normativ sənədlərin təsdiq edilməsi idarəetmə orqanlarının və təftiş komissiyasının seçilməsi; dövlət qeydiyyatı.

Təsisçilər öz arasında səhmlərə abunə yazılmış insanlar qarşısında daşdıqları məsuliyyəti və birgə fəaliyyətin həyata keçirilməsi qaydasını təyin edən müqavilə bağlayırlar. Səhmdar cəmiyyəti yaradılarkən onun təsisçiləri ilə müqavilə əsasında səhmdarlar səhmləri əldə edirlər .

“De-yure” ali orqan - səhmdar cəmiyyətinin icraedici orqanıdır. Səhmdar cəmiyyətinin cari fəaliyyətinə rəhbərlik edən icra orqanı sədrin yaxud prezidentin başçılıq etdiyi idarə heyətidir.

Səhmdar cəmiyyətin onun yerləşdiyi ünvan üzrə müvafiq maliyyə orqanlarının həyata keçirdiyi dövlət reyestrində qeydiyyatdan keçdiyi andan hüquqi şəxs hüququna malik olur. Cəmiyyətin qeydiyyatı üçün onun təsisçiləri ərizə və notarius tərəfindən təsdiq olunmuş nizamnamə, təsis konfransının (iclasın) protokolunu və aksiyaların ödəndiyini təsdiq edən bank sənədləri təqdim edirlər. Əgər səhmdar cəmiyyəti dövlət müəssisəsinin dəyişdirilməsi yolu ilə yaradılmışsa, qeydiyyat üçün əmək kollektivinin və dövlət orqanlarının bu işə səlahiyyət verdiyi şəxsin birgə qərarının sürəti də təqdim edilir.

Azərbaycan Respublikasının ərazisində səhmdar cəmiyyətlərinin yaradılması və fəaliyyəti 12 iyul 1994-cü ildə “Səhmdar cəmiyyəti haqqında” qanunla tənzimlənir. 1995 və 1996 cı illərdə “Səhmdar cəmiyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının qanununa bəzi dəyişikliklər və əlavələr edilmişdir.

Səhmdar cəmiyyətinin və məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin yaranma qaydası tam eynidir. Amma məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin təsis sənədlərində səhmdar cəmiyyətinin sənədlərindən fərqli olaraq hər bir iştirakçının payının həcmi haqqında, onların əmanətlərinin həcmi, tərkibi, qoyulma müddəti və qaydası haqqında əlavə məlumatlar da olmalıdır.

Məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin ən yüksək idarəetmə orqanı onun iştirakçılarının yaxud onların nümayəndələrinin iclasıdır; cari rəhbərlik edən icra orqanı isə direktorluqdur. Direktorluğa iştirakçıların iclası qarşısında hesabat verən icraçı direktor rəhbərlik edir.

Səhmdar cəmiyyətinin və məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin fəaliyyəti yaradıldığı zaman nəzərdə tutulan müddət başa çatdıqda və yaxud yaradıldığı zaman qarşıya qoyulan məqsədə nail olunduqda cəmiyyətin ən yüksək orqanının qərarı ilə, ödəmə qabiliyyəti itirilərsə və yaxud qanunvericiliyə dair pozuntular olarsa - məhkəmənin və ya arbitrajın qərarı əsasında dayandırılır. Qarışıq müəssisələr bir neçə müəssisə və ya vətəndaşın (xarici kapital da daxil olmaqla)

qarışıq kapitalı əsasında yaradılan birgə müəssisələrdir. Birgə müəssisənin yaradılma prosesi məhdud məsuliyyətli cəmiyyətin təşkili ilə oxşardır. Birgə müəssisə müstəqil hüquqi şəxsdir, müstəqil balansla, bankda hesablaşma hesabına və digər hesablara və möhürə malikdir

2.3 Tikinti sektorunda rəqabətlik, antiinhisar tənzimləmə və lizinqin istifadə edilməsinin xüsusiyyətləri.

Tikinti sahəsində rəqabət münasibətlərinin inkişafı və reallaşdırılması üçün şərait yaranıb. Rəqabət mühitinin yaradılmasının ən yaxşı mexanizmi podrat torqları və investisiya müsabiqələridir. Rəqabət tikinti xidmətləri bazarını inhisarsızlaşdırır. Hazırda onların aparılması üçün hüquqi baza vardır. O dövlət kontraktlarının bağlanması və icrası qaydaları haqqında hökumətin qərarlarıdır.

Praktika göstərir ki, podrat-tikinti müəssisələrinin torqlarda və müsabiqələrdə iştirak etməsi üçün kifayət qədər təcrübələri yoxdur. Ona görə də torqlarda iştirak etmək üçün öz məlumatlarını yaxşı növdə təqdim edə bilmirlər. Bu onunla izah olunur ki, onların əksəriyyətində tikinti işlərinin istehsalını idarə etmək üçün müvafiq strukturlar, marketinq yanaşması yoxdur. Ona görə də tikinti müəssisələri rəqiblərlə müqayisədə öz üstünlüklərini tam istifadə edə bilmirlər. Bununla əlaqədar olaraq indiki dövrdə əsas məsələ bu sahədə rəqabət konsepsiyasını inkişaf etdirmək və tikinti müəssisələrinin potensialının səmərəli istifadəsi üzrə qaydalar hazırlamaq lazımdır.

Ölkəmizdə torqların aparılması təcrübəsi bu sahədə tikinti müəssisələrinin fəaliyyətinin əsas istiqamətlərinin formalaşmasına imkan verir. Torqların istifadəsi ilə podratların alınması məsələsinin müvəffəqiyyətlə həlli üçün layihə sənədlərini diqqətlə öyrənmək oferti tərtib etmək üçün mühəndis-məsləhət təşkilatları cəlb etmək, tikinti işlərinin maya dəyərinin təhlilini aparmaq, strateji planları işləmək və xüsusilə öz rəqabət qabiliyyətinin göstəricilərini dəqiq qiymətləndirmək məqsədyönlüdür.

Torqların aparılması təcrübəsi fəaliyyətin bu sahəsində təkcə müsbət irəli

getməyi yox, həm də onun genişlənməsinə mane olan səbəbləri göstərməyə imkan yaradır. Təssüflər olsun ki, səbəblərin ən çox qrupu obyektiv səbəbləridir və tikinti müəssisələri çərçivəsində ləğv edilə bilməz. Onlara aiddir:

- dövlət büdcəsi kapital qoyuluşunun azaldılması;
- II hüquqi və fiziki şəxslərin investisiya fəaliyyətinin aşağı olması;
- III görülən işlərin dövlət sifarişçiləri tərəfindən ödənilməsinin gecikdirilməsi;
- IV bazar infrastrukturalarının inkişaf etməməsi (siğortalama, ipoteka, təminat institutları, kredit xidmətləri, münsiflər məhkəməsi);

Tikinti xidmətləri torqlarının aparılması məsələlərinin metodiki işlənilməsində kifayət qədər təcrübənin olmaması.

Subyektiv səbəbləri isə tikinti müəssisələrinin fəaliyyətini və torqunu təşkil edən işçilərlə əlaqədardır. Hər şeydən əvvəl tikinti müəssisələri köhnə üsullarla podrat işlərini almaq istəyirlər. Bundan əlavə, torqların aparılması mədəniyyətinin aşağı olmasıdır.

Tikinti müəssisələrinin rəqabət qabiliyyəti göstəricilərini seçmək və rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsi tədbirlərini reallaşdırmaq üçün aşağıdakı prinsipləri formalaşdırmaq lazımdır:

- torq iştirakçıları işlərin və onların aparılması haqqında informasiya məlumatları üzrə hesablanan, qiymətləndirmə göstəricilərinin obyektivliyi;
- torq üsullarının formalaşması;
- torqların aparılmasının bütün mərhələlərində göstəricilərin zidiyyət təşkil etməməsi;
- torqlarda tətbiq edilən qiymətləndirmə metodlarının universallığının hamı tərəfindən tanınması;
- xüsusi hesablamalar aparmadan məlumatların yığılma imkanı, yəni statistik məlumatların istifadə edilməsi.

Ancaq təsdiq etməliyik ki, kommertiya təşkilatlarının işləri haqqında informasiyaların çoxu bu gün gizlidir.

Tikinti xidmətləri bazarında rəqabət formalarını və şərtlərini obyektiv əks etdirən, rəqabət qabiliyyətli optimal göstəricilərin seçilməsi tikinti müəssisələrinin rəqabət inkişafının əsas məsələlərindəndir.

Tikinti müəssisələrinin fəaliyyətini qiymətləndirən göstəriciləri üç qrupa bölmək olar:

- qiymətləndirmə göstəriciləri;
- istehsal xərcləri göstəriciləri;
- strateji idarəetmə göstəriciləri;

Qiymətləndirmə göstəriciləri - tikinti xidmətlərinin satış həcmi, mənfəət, rentabellik, əmək məhsuldarlığı.

İstehsal xərcləri göstəriciləri - işlərin maya dəyəri, avans verilən kapitalın payı və s.

Strateji idarəetmə göstəriciləri - strateji planda göstərilən uzunmüddətli rəqabət üstünlüyü.

Tikinti xidmətləri bazarında təkcə tikinti məhsulunun qiymətinə yox, həm də kontraktların yerinə yetirilməsi müddətinə, layihələrin keyfiyyətinə, tikinti müəssisələrinin özünün imicinə də çox fikir verilir.

Tikinti müəssisələrinin rəqabət qabiliyyəti strategiyasını hazırlayanda aşağıda göstərilən təhlillərin aparılması məqsədyönlüdür:

- bazarın vəziyyəti;
- rəqabətçilərin fəaliyyəti - hansı keyfiyyətinə və resurslarına görə tikinti müəssisəsi onlardan üstündür;
- xüsusi potensialı;
- bazarın konyunkturu - bazarın həmin segmentində tikinti xidmətlərinə tələb və təklif. Onunla istehlakçıların tələbatı və motivasiyası müəyyənləşdirilir;
- makromühit, iqtisadi, demoqrafik, texniki-texnoloji, hüquqi, ekoloji mühit.

Tikinti müəssisəsinin son məqsədi podrat almaqdır, onun üçün tender komitəsinin irəli sürdüyü tələblərin uçotuna və öyrənilməsinə çox diqqət yetirmək lazımdır.

Yuxarıda baxdığımız göstəricilər ayrıca götürülmüş tikinti müəssisəsi çərçivəsində rəqabət qabiliyyətinin yüksəlməsi üzrə fəaliyyətin səmərəliliyini əks etdirir, yəni daxili rəqabət qabiliyyətini. Rəqabətçilərin potensialını qiymətləndirmək, tikinti xidmətləri bazarının həmin segmentində öz yerini tapmaq üçün tikinti müəssisəsi öz rəqabət qabiliyyəti reytingini və bazarın digər iştirakçılarının rəqabət qabiliyyəti reytingini müəyyənləşdirməlidir. Belə məsələləri həll etmək üçün tikinti müəssisəsi rəqabətçilərin təşkili haqqında lazımı informasiyaları almalıdır.

Hər şeydən əvvəl belə informasiyalara aiddir:

1. rəqabətçi - təşkilatın təkliflərinin qiymətlərinin həmin təşkilatın təkliflərinin qiymətlərindən aşağı olması, hallarının sayı;
2. rəqabətçi - təşkilatın təkliflərinin qiymətlərinin həmin təşkilatın təkliflərinin qiymətlərindən çox olması hallarının sayı;
3. rəqabətçi - təşkilatın təklif etdiyi minimum qiymət və tenderin udması hallarının sayı;
4. bütün konkret hallar üzrə rəqabətçi təşkilatın təkliflərinin qiymətləri.

Tikinti təşkilatının nisbi rəqabət qabiliyyətini digər rəqabətçi təşkilatlarla qiymətləndirmək üçün torq iştirakçıları qruplarını, bazarda təşkilatın rəqabətçi - təşkilatlara nisbətən yerini, tikinti təşkilatının rəqabət qabiliyyəti reytingini müəyyənləşdirmək lazımdır.

Müəssisənin nisbi rəqabət qabiliyyəti iki yolla müqayisə edilir:

- 1) eyni tipli məlumatların müqayisəsinin nəticəsi məhdudlaşdırılmış göstəriciləri təsəvvür edir;
- 2) müxtəlif çəkisi olmayanları bir-birinə nisbi hesab edirlər, belə halda çəkisi olmayan bu və ya digər göstəricinin əhəmiyyəti ilə müəyyən edilir;

Hər bir konkret halda tikinti müəssisələrinin rəqabətçi - təşkilatla müqayisəsi aşağıdakı vəziyyətə gətirib çıxarır:

- bütün göstəricilər onun rəqabətçi - təşkilata nisbətən üstünlüyünü göstərir;
- bəzi göstəricilər onun üstünlüyünü göstərir, qalanları isə rəqabətçi - təşkilatın üstünlüklərini;

- bütün göstəricilər rəqabətçi - təşkilatın üstünlüyünü göstərir.

Bu qeyri - müəyyənliyi həll etmək üçün göstəriciləri çox və ya az əhəmiyyətinə görə bölmək lazımdır. Praktikada belə məsələləri adətən qeyri - rəsmi, başlıca olaraq ekspert metodu ilə həll edirlər.

Ekspert qiymətləndirilməsinə ekspertizanın bütün mərhələlərinin aparılmasının təşkili, yəni həm ekspertizanın təşkili, həm də ekspertlərin fikirlərinin qiymətləndirilməsi və həmin fikirlərin formal qruplar üzrə işlənilməsi daxildir.

Tikinti müəssisələrinin rəqabət qabiliyyətini başqa cür də müəyyənləşdirmək olar. Tikinti müəssisələrinin rəqabət qabiliyyəti - onun fəaliyyətinin kompleks keyfiyyət xarakteristikasıdır. Belə qiymətləndirmənin alınması aşağıdakı sxemdə göstərilib. (Sxem 2.1)

Tikinti müəssisəsinin rəqabət qabiliyyətinin qiymətləndirilməsinin ən vacib şərtlərindən biri tikinti və tikinti-quraşdırma işləri bazarını müvafiq regionda investisiya bazarı ilə öyrənmək lazımdır ki, dövlət sifarişi almaq və ya birbaşa podrat müqavilələri bağlamaq mümkün olsun. Bunlarla bərabər material - texniki resursların əsas növlərinin mövcudluğu və qiymətlərin xarakteri təhlil edilməlidir.

Təsərrüfatçılıq zonasının yerləşdiyi yer, xarici hüquqi mühitin, habelə daxili iqtisadi amillərin təsiri, faiz stavkaları, sahənin icarə dəyəri və s. daxil olmaqla öyrənilməlidir. Təsərrüfat fəaliyyəti şəraitinin xarici mühitə məcmunun tədqiqinin nəticəsi bazar şəraitində regionda tikinti müəssisəsinin davranışının taktika və strategiyasını formalaşdırır.

Rəqabətçi haqqında məlumatların yığılımı həcmələr, keyfiyyət, qiymət, tikinti obyektlərinin xərcləri, əməyin ödənilməsi sistemi, istehsalın rentabelliği haqqında məlumatların alınması başa düşülür.

Sifarişçilərin tələbləri dedikdə keyfiyyətə, tikintinin müddətinə, obyektin qiymətinə tələblər kompleks başa düşülməlidir. Bir şeyi nəzərə almaq lazımdır ki, müəyyən məlumatlar kommersiya sirri xarakteri daşıyır.

Bazar rəqabətçiliyi şəraitində fəaliyyət göstərən müəssisənin və ya hər bir istehsal təşkilatının fəaliyyətinin əsas istiqamətlərinin, vəzifələrinin və

strategiyasının müəyyən edilməsinin çox böyük əhəmiyyəti vardır. Rəqabətçiliyin lazımı səviyyəsinə nail olmaq nöqteyi-nəzərinə iqtisadi, sosial və texniki amillərin bütün kompleksinin uçotu zəruridir. Bu amillər tikinti müəssisəsinin fəaliyyətinin nəticəsinə təsir göstərə bilirlər.

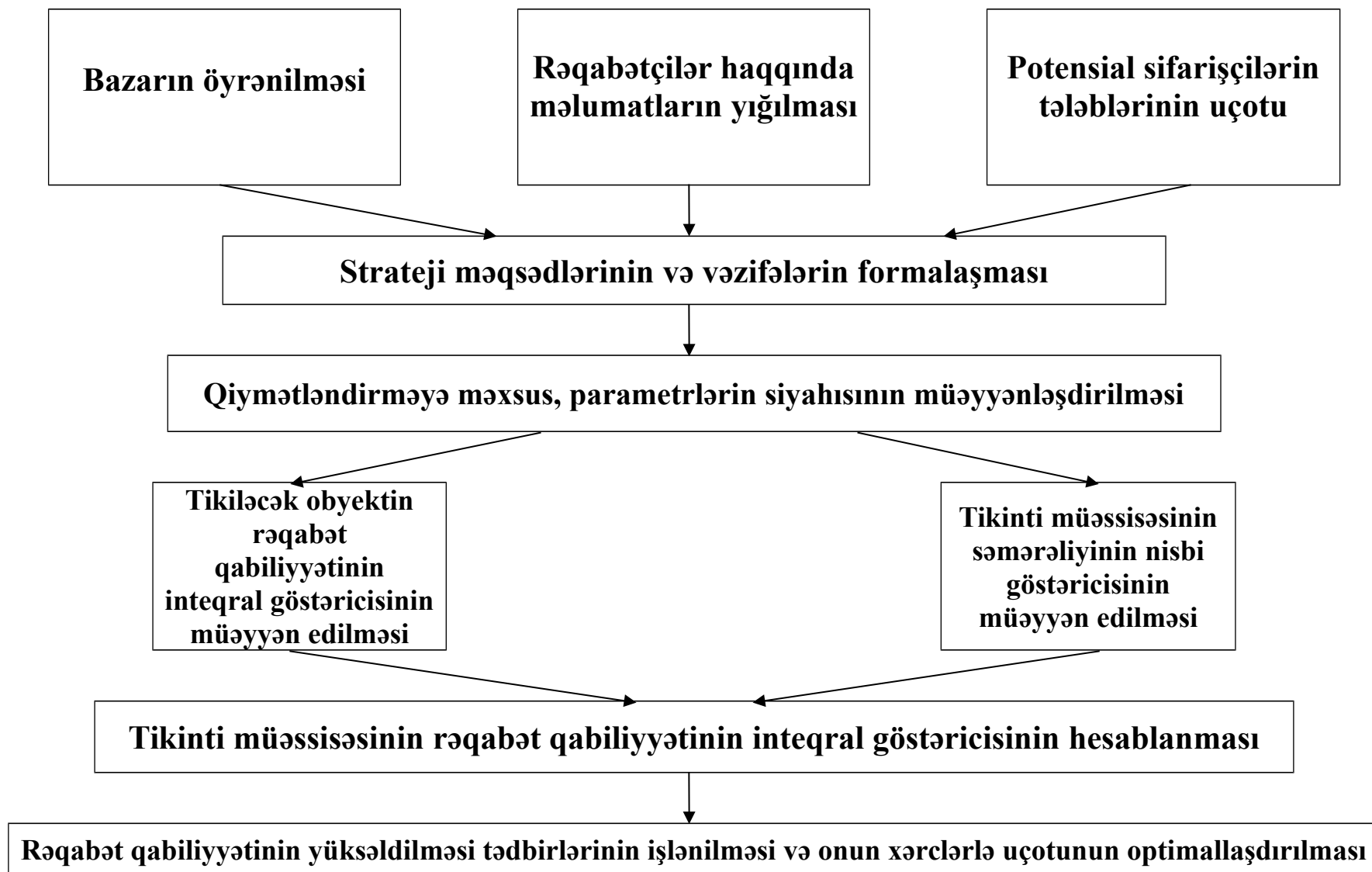
Tikinti müəssisəsinin fəaliyyətinə təsir göstərə biləcək, amillərin çoxluğu rəqabət qabiliyyətinin qiymətləndirilməsində uçota alınacaq, ən əhəmiyyətli parametrlərin müəyyənləşdirilməsi tələb edilir.

Rəqabət qabiliyyəti xarakteristikasının səmərəliliyinin nisbi göstəricisi isə rentabellik, fond veriminə, əmək məhsuldarlığına, əməyin ödənilməsi səviyyəsinə, işçilərin sosial müdafiəsinə əsasən hesablanı bilər.

İnkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatı ölkələrində gərgin rəqabət mübarizəsi prosesində yalnız ən güclü kompaniyalar və daha çevik menecerlər qalib ola bilər. Onlar bazardakı liderliklərinə çox zaman təkcə ən yeni texnika və daha yaxşı texnologiyalar, daha mükəmməl əməyin təşkili hesabına yox, əksər vaxtda bazarın bölüşdürülməsinin təşkil formaları hesabına nail olurlar. Liderlik səviyyəsinə çatmaq üçün rəqib kompaniyalar inhisarçı olmağa çalışır və bu məqsəd xatirinə çox vaxt bir-biri ilə birləşirlər; istehsalın məhdudlaşması, müəyyən edilmiş qiymətlərin qoyulması və onların aşağı düşməsinə yol verməmək üçün bazarın bölüşdürülməsi haqqında razılaşırlar; daha zəif rəqiblərin sıradan çıxarılması üçün dempinq qiymətlərlə əmtənin istehsal xərclərindən ucuz qiymətlərə satılması ilə mal göndərirlər. İnhisar nəticəsində var-yoxunu itirir, istehlakçılar baha qiymətlər və aşağı keyfiyyətli məhsul üzündən əziyyət çəkirlər.

İqtisadiyyatın inhisarlaşdırılması təsərrüfatın inkişaf mühərriki olan rəqabətin çox ciddi düşmənidir. Bununla bağlı olaraq inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatı ölkələrində antiinhisar qanunları qəbul edilmişdir ki, onların əsas məqsədi ayrı-ayrı firmalar tərəfindən inhisarlaşdırılmanın qarşısının alınmasıdır. Qanunlarda, bir tərəfdən inzibati (qanunverici) tənziyyət, digər tərəfdən – normativ istiqamətləndirici (təshihedici) tənziyyət nəzərdə tutulur. Bu qanunlar sahibkarlığın özünəməxsus azadlıq xartiyası olaraq biznesmenlərin rəhbər tutmalı olduğu əsas qaydaları əks etdirir: istehsalı və bazarı inhisarlaşdırmaq olmaz; rəqabəti məhdudlaşdırmaq məqsədi ilə birləşmək və müqavilə bağlamaq olmaz; qeyri-bərabər qiymətlər

qoymaq, əldən alıb-satma qiymətləri qoymaq yaxud digər yolla alıcının əl qolunu bağlamaq olmaz.



Tikinti müəssisəsinin rəqabət qabiliyyətinin qiymətləndirilməsi sxemi.

Cədvəl 2.4

Qanunun pozulması ciddi cinayət sayılır. Qanunun pozulması bir sıra ölkələrdə 3 il azadlıqdan məhrum edilməklə, böyük miqdarda pul vəsaiti ilə cərimə edilməklə nəticələnə bilər.

İnzibati (qanunverici) tənzimləmə qeyri-vicdanlı rəqabətə əks durmağa, qanunverici aktların çap olunması yolu ilə inhisar praktikası və iqtisadiyyatın inhisarlaşdırılması və dövlət tərəfindən onlara riayət edilməsinə nəzarətə əsaslanır. Belə aktların birincisi 1889-cu ildə Kanadada qəbul olunmuşdur. Lakin digər qanun – Şerman qanunu (sənaye və ticarətin qanunsuz birləşmələr və inhisardan müdafiəsinə yönəlmiş qanun) daha geniş yayılmışdır. O, 1890-cı ildən ABŞ-ın konqresi tərəfindən qəbul olunmuşdur. Şerman qanunun bütün dünyada rəqabət haqqında qanunvericiliyin inkişaf çıxış nöqrəsi olduğu qəbul edilmişdir, lakin sahibkarların və istehlakçıların qeyri-vicdanlı bazar praktikasında müdafiə etmək məqsədi ilə qanunvericiliyin rəqabət mexanizmlərinə təsiri cəhdinə hətta Napoleonun Vətəndaş kodeksində də rast gəlmək olar; bu kodeks kommertiya sahəsində yalanı və fırıldaqçılığı qadağan edirdi.

ABŞ-da antiinhisar tənzimləmə bu gün təkcə Şerman qanunu ilə deyil, həmçinin sonralar qəbul edilmiş Federal Ticarət Kompaniyası haqqında Qanun, Kleyton qanunu, Maqnusson – Moss Qanunu və digər dövlət aktları ilə təyin edilir. Bazar iqtisadiyyatlı bütün ölkələrdə antiinhisar qanunvericilik aktları qəbul edilmişdir. 80-ci illərdə belə qanunlar hətta bir sıra Afrika ölkələrində, məsələn Keniyada, Tabzaniyada da qəbul edilmişdi. Beynəlxalq bazarda rəqabət xüsusi ölkələrarası razılaşmalarla, həmçinin BMT-nin sənaye və ticarətə dair komissiyalarının sənədləri ilə, Avropa iqtisadi cəmiyyətinin (indi Avropa Birliyi), digər təşkilatların sənədləri ilə tənzimlənir.

Bu gün iki növ antiinhisar qanunvericiliyinin – amerikan və Qərbi Avropa – mövcudluğundan danışmaq olar. Onların arasında meyar olaraq qanunlar inhisar fəaliyyətinin mövcudluğuna münasibəti çıxış edir. Amerikan qanunvericilik növü, “Şerman qanunu”ndan başlayaraq, inhisarçılıq razılığı yaxud birliyinin hər hansı formasını inkar edir. Qərbi Avropa qanunvericilik növü – daha liberaldır, burada

əks-təsir obyektı olaraq hər hansı inhisar yox, yalnız bazarın bu və ya digər sektorunda rəqabət imkanlarını nəzərə çarpacaq qədər məhdudlaşdırırlar çıxış edir.

Qanunvericilikdə həmçinin antitrust və antikartel istiqamətlər də qeyd olunur. Antitrust qanunlar daxil olduqları ittifaq, birlik, konsern çərçivəsində firmaların öz müstəqilliklərini tam istiqamətlərinə qarşı yönəlmişdir, çünki belə olanda rəqabət tamamilə yox olur və buna görə də bazar iqtisadiyyatı üçün qəbul edilə bilməzdir. Antikartel qanunlar kartel tipli firmalar arasında sözləşmələrə qarşı yönəldilir (sözləşmə predmeti-satış bazarının istehlakçılar arasında bölünməsi, yaxud rayonlar üzrə bölünməsi, eyni qiymətlərin qoyulması və s.). Trest, kartel, ittifaq sözləşmələrini qadağan edərək antiinhisar qanunları beləliklə həm rəqabətə təkan verir, firmaların yeni bazar sektorlarını mənimsəməsinə kömək edir. Bir çox ölkələrdə istehsalat və ticarətdə fırıldaqçılıq da daxil olmaqla qeyri-vidanlı rəqabətə əks-təsir göstərmək haqqında da xüsusi qanunlar yaradılmışdır.

Qeyri-vidanlı rəqabət metodlarına:

- özgənin məhsul imkanından, məhsulun firmaya aid adından özbaşına istifadə etmək;
- digər firmanın məhsulunun forması, qablaşdırılma qaydası, xarici görünüşünü özbaşına təkrar etmək etmək;
- rəqiblərin adına, ödəmə qabiliyyətinə zərər vura bilən yalan məlumat yaymaq, yaxud təhrif olunmuş məlumat vermək;
- reklam fəaliyyətində məhsulları müqayisə edərkən ədəb qaydalarını pozmaq;
- rəqibə üstün gəlmək üçün onun qərarlarına təsir etmək;
- rəqibin razılığı olmadan onun kommersion sirlərini açmaq;
- konfidensial məlumatdan özbaşına istifadə etmək və onu yaymaq;
- istehlakçıya məhsulun keyfiyyəti, istehlak xüsusiyyətləri, hazırlanma üsulu və yeri haqqında düzgün olmayan məlumat vermək;
- istehlakçıları və sifarişçiləri aldatmaq aid edilir. Firmaların inhisar praktikası metodlarına;
- tərəf müqabillərə qeyri-bərabər müqavilə şərtləri təklif etmək;
- süni yolla defisit yaratmaq məqsədi ilə məhsulu dövriyyədən çıxartmaq və ya

məhsulun istehsalını azaltmaq, yaxud tam kəsmək;

- eyni məhsul istehsal edən yaxud satan iki və daha artıq firmada rəhbər vəzifələrin bir adamın icra etməsi aiddir.

Qeyd etmək lazımdır ki, xarici firmaların inhisarçılıq praktikasına əks-təsir formaları hazırlanmışdır. Lakin bizim ölkəmizdə idarələrin inhisarçılıq praktikasına və “mərkəz” sifətindəki dövlətin özünün inhisarçılıq praktikasına əks-təsir etməsi böyük əhəmiyyət kəsb edir.

İqtisadiyyatın inhisarlaşması istehsal-kommersiya fəaliyyətinə qadağan qoyulması, firmaların xırdalaşması, yenidən təşkil olunması tam yox olana qədər bölüşdürülməsi formalarında özünü göstərir. Hər bir ölkədə inhisarlaşmanın öz parametrləri mövcuddur. Bir çox ölkələrdə o firma inhisarçı sayılır ki, o, bazarın 40-dan 70 %-ə qədər paya malik olsun.

Bizim ölkəmizdə haqsız rəqabətə, iqtisadiyyatın inhisarlaşması və inhisarçılıq fəaliyyətinə əks-təsir göstərən əsas qanunvericilik aktı 1995-ci ilin iyununda qəbul edilmiş “haqsız rəqabət haqqında” və “sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında” 1992-ci ilin dekabrında qəbul edilmiş Azərbaycan Respublikasının Qanunudur. Burada trest və konsern tipli iri kompaniyaların yaranmasına və kartel tipli müqavilələrə əks-təsir tədbirləri nəzərdə tutmuşdur. Haqsız rəqabət əks-təsir tədbirlərinə Qanunda xüsusi maddə həsr edilmişdir. Rəqib firmalar arsındakı münasibətləri nizamlamaq üçün Azərbaycan Respublikası hökuməti tərkibində xüsusi orqan – Antiinhisar Siyasəti və Sahibkarlığa Kömək Komitəsi yaradılmışdır. Bu komitə antiinhisar qanunların pozulması hallarına dair işlərə baxmaq səlahiyyətinə malikdir. Komitə və onun ərazi orqanları bazarların inhisarlaşmasına qulluq edən konsern, korporasiya, assosiasiya və ittifaqların yaranmasına nəzarət edirlər.

Azərbaycan Respublikasında antiinhisar qanunu olduqca sərt xarakter daşıyır. Bu keçmiş sovet iqtisadiyyatındakı inhisarçılığı nəzərə alaraq yaradılmışdır. Antiinhisar siyasəti və Sahibkarlığa Kömək Komitəsi sahibkarlığa kömək və onun müdafiəsi üzrə dövlətin vəzifələri və funksiyalarını yerinə yetirir. Sahibkarlığa kömək tədbirlərini maliyyələşdirmək məqsədi ilə Azərbaycan

Respublikası Dövlət Antiinhisar Siyasəti və Sahibkarlığa Kömək Komitəsi yanında Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu fəaliyyət göstərir. Haqsız rəqabət haqqında qanunvericiliyin icrasına Azərbaycan Respublikasında antiinhisar siyasətini həyata keçirən mərkəzi icra hakimiyyəti orqanı və qanunvericilikdə nəzərdə tutulan digər orqanlar öz səlahiyyətləri çərçivəsində nəzrət edirlər.

Antiinhisar Komitəsi “Haqsız rəqabət haqqında” Qanun pozulmasına görə:

- müvafiq icra hakimiyyəti orqanlarına, bazar subyektlərinə və onların vəzifəli şəxslərinə qanun pozuntularının dayandırılması və onların nəticələrinin aradan qaldırılması ilə bağlı icrası məcburi olan göstərişlər verə bilər;
- qanunvericilikdə nəzərdə tutulmuş qaydada və əsaslarla maliyyə sanksiyaları və cərimələr tətbiq edilə bilər;
- haqsız rəqabət nəticəsində əldə olunmuş mənfəətin büdcəyə ödənilməsi və vurulmuş zərərin ödənilməsi ilə bağlı məhkəməyə və ya İqtisad Məhkəməsinə iddia ilə müraciət edilə bilər;
- “Haqsız rəqabət haqqında” Qanun pozulması ilə bağlı cinayət əlamətləri olduqca materialları cinayət işi qaldırılması məsələlərin həlli məqsədi ilə prokurorluğa göstərə bilər.

Bazar iqtisadiyyatı ölkələrində antiinhisar qanunvericilik tənzimlənməsi ilə yanaşı həm də normativ-istiqamətləndirici təsir metodları tətbiq edilir: hökumət sifarişləri, vergilər, faizlər, dövlət yardımı. Bu vəsaitlərdən istifadə edərək, “mərkəz” müxtəlif sektorlarda və bazar segmentlərində rəqabətin intensivliyinə təsir etmək, inhisarçılıq cəhdlərini məhdudlaşdırmaq imkanı qazanır.

Rəqabətin normativ-istiqamətləndirici nizamlanmasının əsas cəhəti-firmaların sahibkarlıq cəhətinə təkan verməkdir ki, bu da onlar arasında rəqabət təsiri formalarının dərinləşməsinə səbəb olur. “Mərkəz”, məsələn dövlət kontrakt sistemində yarış əsaslarını inkişaf etdirə, lider firmalara inzibati qiymətdə qoymanı qəbul etdirə, istehsalatın prioritet istiqamətlərinin inkişafında vergi imtiyazları və subsidiyalar tətbiq edə bilər.

Yeni firmalara yardım xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Qərbdə, məsələn ABŞ-da, yeni yaradılmış kompaniyalara maliyyə, naddi-texniki, informasiya, məsləhət kimi

böyük bir yardım şəbəkəsi xidmət göstərir.

İşgüzar münasibətləri normativ-istiqamətləndirici yolla tənzimləyərək “mərkəz” –hər şeydən qabaq rəqabətin fəallaşması yolu ilə bazar iqtisadiyyatının inkişafına kömək edən dövlətin biznesə yardım aləti rolunu oynayır.

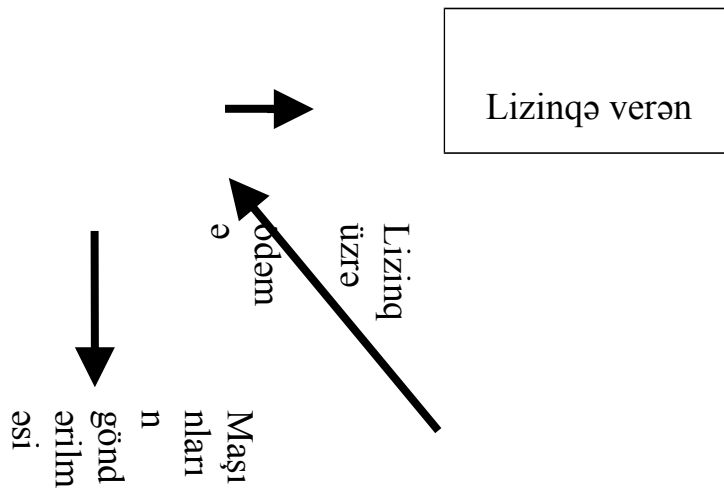
İndiki dövrdə tikinti maşınlarının və avadanlıqlarının icarəyə verilməsi istehsal infrastrukturalarının genişlənməsini göstərir. Bu cür icarəyə verməyə lizinq (ingiliscə leasing icarəyə vermək) deyilir.

Lizinqin intensiv inkişafı üçün vacib olan şərtlərdən biri də bazar iqtisadiyyatı subyektlərində öz fəaliyyətini həyata keçirərkən lizinq mexanizmindən istifadə etməyə maraq olmasıdır.

Lizinq əməliyyatlarında iştirakı lizinq alana (tikinti təşkilatına) öz fəaliyyətində ən bahalı yeni texnika da aid edilməklə yeni, qabaqcıl avadanlıqdan istifadə etməyə imkan verir, əsas fondların yeniləşməsi üçün, istehsal gücünün artırılması, həmçinin inşaat maşınları və avadanlığının mülkiyyət kimi əldə edilməsi ilə müqayisədə istehsal vəzifələrinin daha çevik və operativ halda həll etmək imkanı yaradır. Bu daha çox tikinti təşkilatlarının ümumi sayının təxminən 90%-ni təşkil edən kiçik müəssisələr üçün daha vacibdir, çünki çox vaxt onlar qeyri-lizinq şəraitində müasir və səmərə verən avadanlıq və inşaat maşınları əldə etmək imkanından məhrumdurlar. Bundan başqa, lazımı avadanlıq və digər inşaat texnikasından bu məqsədlə öz vəsaitini, yaxud da kredit ehtiyatlarını cəlb etmədən istifadə etmək imkanı yaranır. Bu da onunla izah olunur ki, alqı-satqıdan fərqli olaraq, lizinqdə əmlakdan istifadə ilə bağlı xərclər müqavilə müddəti üzrə bərabər bölünür və lizinq ödənişlərinin axını realizə olunmuş məhsulun (iş, xidmətlər) maya dəyərindən yaranır, bu da lap az ilkin kapital qoyuluşu ilə inşaat texnikasının tam istehlak dəyərindən istifadə etməyə imkan verir.

Lizinq əməliyyatının sadə forması şəkil 2.1-də verilir.

Bank kreditindən (burada mütləq borc götürərkən öz vəsaiti hesabına borcun 15-20 %-ni ödəmək lazımdır) fərqli olaraq lizinq müqaviləsində inşaat təşkilatı üçün maliyyələşmə və əldə etmə problemi eyni vaxtda həll olunur, çünki lizinq verən lizinq əməliyyatını 100% maliyyələşdirir.



Şəkil 2.1. Lizinq əməliyyatının sadə forması.

Lizinq alan üçün lizinqin daha bir üstünlüyü lizinq ödənişlərinin həyata keçirilmə qaydasındadır. Ödənişlərin müddəti və həcmi lizin verən və lizinq alan arasında qarşılıqlı razılaşma üzrə müəyyən olunduğu üçün müqavilədə maşın və avadanlığın qurulması, sazlanması və işə salınması müddətində yaxud işlərin bəzi mərhələlərinin başa çatması dövründə birinci ödənişin vaxtını uzatma məsələsi qeyd oluna bilər ki, bu da inşaat texnikasından müvəqqəti istifadə ilə bağlı xərcləri lizinq üzrə götürülmüş texnikadan istifadə etməklə yerinə yetirilən tikinti-quraşdırma işlərinin maya dəyərində əks etməyə imkan verir.

Lizinq alanın maliyyə vəziyyətindən asılı olaraq lizinq ödənişlərini getdikçə artırmaq, yaxud, əksinə, lizinq müqaviləsinin sonuna ödəniş ölçüsünü getdikcə azalmaqla olar. Bundan başqa, lizinq ödənişlərinin təkçə pul formasında deyil, həm də bir hissəsini, yaxud bütövlükdə mal şəklində, ya da xidmət şəklində ödəyə bilmək imkanı indiki zamanda ağır maliyyə vəziyyətində olan ayrı-ayrı tikinti təşkilatları üçün xüsusi əhəmiyyət kəsb edir.

Lizinq verən üçün bu fəaliyyətin həyata keçirilməsində əsas stimullardan biri lizinqin investisiyanın səmərəliliyinin mühüm dərəcədə artırmağa imkan yaratmasıdır, çünki tikinti təşkilatlarına pul vəsaiti deyil (xərclərin əsaslığına

nəzarət mümkün olmur), istehsal-təsərrüfat fəaliyyəti üçün təşkilatlara lazım olan əsas fondlar bilavasitə təqdim edilir. Belə olanda qoyulan vəsaitin qayıtmayacağı təhlükəsi azalır, çünki lizinq razılaşmasının obyektini olan inşaat texnikası müqavilə müddəti ərzində onun lizinq alan tərəfindən girovdan çıxarıldığı vaxta qədər lizinq verənin mülkiyyəti olaraq alır.

İnşaat texnikası və avadanlıq buraxan zavoda (satıcıya) lizinq münasibətlərində iştirakı öz məhsulunu satmaq üçün əlavə kanallar verir. Belə olanda satıcının fəaliyyət dairəsi maliyyə səbəblərindən inşaat texnikasını mülkiyyət olaraq ala bilməyən və yaxud onun ayrı-ayrı növlərinə müntəzəm olaraq ehtiyac duymayan tikinti təşkilatlarının hesabına potensial istehlakçıların miqdarının artması yolu ilə genişlənir. Bundan başqa satış bazarı böyüdükcə lizinq əmlakın istehsalçısında öz məhsulunun yeniləşmə tempini artırmaq imkanı yaranır.

Lizinqin inşaat kompleksinin təsərrüfat subyektlərinə həvəsləndirici təsir edən (adı çəkilən) üstünlüklərindən savayı qanunvericilik ilə lizinq mexanizmindən daha səmərəli istifadə edilməsinə təsir edən bir sıra normalar da qoyulmuşdur. Belə ki, lizinq fəaliyyətinin subyektləri lizinq ödənişləri ilə yanaşı maliyyə lizinqi əməliyyatları üçün istifadə olunan bank və digər təşkilatların krediti də daxil olmaqla alınmış borc vəsaiti üzrə faizlərin ödənməsi ilə bağlı xərcləri də məhsulun (iş, xərclərin) maya dəyərində aid edə bilirlər. Bu, həm lizinq alanın və ya lizinq verənin təmiz gəlirinin artmasına təsir edir.

Maliyyə lizinqin əsas fondların aktiv hissəsinə aid olunan obyektlərinə, müqavilənin şərtlərinə müvafiq olaraq əmsalı 3-dən yuxarı olmayan sürətləndirici amortizasiya mexanizmi tətbiq edilə bilər. Beləliklə, inşaat texnikasının və avadanlıqdan müvəqqəti istifadə edərkən tikinti təşkilatı daha az bir zaman ərzində lizinq üzrə götürdüyü avadanlığın tam dəyərini lizinq verənə ödəyə və onu mülkiyyət kimi ala bilər.

Hal-hazırda Azərbaycan Respublikasının hökuməti iqtisadiyyatın ayrı-ayrı sektorlarında, həmçinin də inşaatda lizinqin inkişafına böyük diqqət yetirir.

Daha çox tikinti gedən rayonlarda Azərbaycan Respublikası Tikinti Nazirliyi bu məqsəd üçün kommertiya strukturlarının kapitalını cəlb etməklə inşaat-yol

maşınları, avadanlıq, texnoloji avtonəqliyyat vasitələri ilə əməliyyatlarda ixtisaslaşmış lizinq kompaniyalarının yaradılması üzərində iş aparır.

Lizinq fəaliyyətinin inkişafına yönəldilmiş tədbirlərdən biri də kiçik müəssisələrin lizinq ödənişlərinin əlavə dəyər vergisindən azad olunmasıdır ki, bu da əsasən xırda sahibkarların subyektləri olan tikinti təşkilatları üçün böyük əhəmiyyətə malikdir.

Nəticə

Bazar iqtisadiyyatına keçidlə əlaqədar tikinti təşkilatlarının inkişafını təmin edən vacib amillərdən biri idarəetmə üsulunun təkmilləşdirilməsidir. Tikintidə idarəetmə sistemində həlledici dönüş yaratmaq üçün bazar münasibətlərinin inkişafı və özünümaliyyətləşdirmə, ədalətli rəqabət və elmi-texniki tərəqqi kimi şərtlər vacibdir. Bununla əlaqədar, keçid dövründə sahənin fəaliyyət göstərdiyi iqtisadi mühit aşağıdakı prinsipal istiqamətlərdə dəyişdirilmişdir:

- mülkiyyətin özəlləşdirilməsi, onun bütün formalarının təmin edilməsi (dövlət, bələdiyyə, xüsusi) və onlara eyni iqtisadi şəraitin yaradılması;
- dövlət idarəetmə orqanları ilə sahə münasibətlərinin tənzimlənməsinin (vergi, maliyyə-kredit münasibətləri şərtlərinin) iqtisadi üsullarla aparılması;
- sahədə qarşılıqlı münasibətlərin dəyişdirilməsinin əsas istiqamətlərini şaquli idarəetmə əlaqələrindən, qarşılıqlı faydalı əməkdaşlıq yaradılması məqsədilə üfqi əlaqələrə keçirilməsi.

Tikinti yerli şəraitdən, ilk öncə hava şəraitindən çox asılıdır. Baxmayaraq ki, Azərbaycanda iqlimlə əlaqədar il boyu tikinti işlərini aparmaq üçün lazımı imkanlar vardır, eyni zamanda mənfi iqlim şəraiti tikintinin texnologiyasını və təşkilini mürəkkəbləşdirir. Qış şəraitində, güclü küləklər olan zaman, tikinti işlərini aparmaq üçün xüsusi tədbirlərin həyata keçirilməsi tələb olunur. Bununla əlaqədar iqlim şəratini nəzərə almaqla tikintisi nəzərdə tutulan obyekt üçün layihə və smeta sənədləri təsdiq edilir. Layihə və smeta sənədlərində artıq və səmərəsiz xərclərə yol verməmək məqsədilə tikintinin yuxarıda qeyd edilən xüsusiyyətləri layihə-smeta işlərinin dəqiq təşkil edilməsini tələb edir.

Beləliklə, qeyd edilən tikintinin xüsusiyyətləri tələb edir ki, tikintinin təşkili, texnologiyası və tikintinin iqtisadiyyatı ilə bağlı məsələlərin həllinə spesifik yanaşma tətbiq olunsun.

Sahibkarlıq - rəhbərin təsərrüfatçılıq əxlaqının xüsusi yenilik stilidir və onun da əsasında yeni imkanlar axtarışı, rəqabət şəraitində ən rəngarəng mənbələrdən ehityatlar axtarmaq və istifadə etmək bacarığı durur. Sahibkarlıq fəaliyyəti təcrübəsində müəyyən qaydalar yaranmışdır ki, onlar bu və digər şəraitdə biznesi

başlamaq və udmaq üçün necə hərəkət etməyin yolunu göstərir. Hər çeydən əvvəl aydın və yerinə yetirilə biləcək məqsədlər qoyulmalıdır ki, müştəriyə lazım olan məhsul istehsal olunsun. Müvəffəqiyyətin tərkib hissəsi məhsulun yüksək keyfiyyəti, əla xidmət, keyfiyyətli və etibarlı marketinqdir. Firmanın kommersiya müvəffəqyyəti (xidmətin) reallaşdırılması yolu ilə qoyulmuş vəsaitin geri qaytarılmasının sürətindən asılıdır. Bunun üçün sistematik olaraq bazarı öyrənmək: hansı eyni cür məhsulun və kimin tərəfindən satıldığını, hansı kanallarla və qanunlarla reallaşdırıldığını, satışdan sonrakı xidmətlərin şərtlərini bilmək lazımdır.

Buraxılış işinin yerinə yetirilməsinin aşağıdakı nəticələrini qeyd etmək olar:

1. Bazar iqtisadiyyatına keçid dövründə tikinti sektorunun qarşısında duran əsas vəzifələr nəzərdən keçirilmişdir.
2. Tikinti sektorunun texniki-iqtisadi xüsusiyyətləri haqqında məlumat verilmişdir.
3. Tikinti sektorunda müqavilə münasibətlərinin təkmilləşdirilməsi ilə bağlı məsələlərə baxılmışdır.
4. Tikinti sektorunda sahibkarlıq fəaliyyətinin mahiyyəti haqqında məlumat verilmiş, təşkilati-hüquqi əsasları qeyd edilmişdir.
5. Tikinti sektorunda xüsusi və kollektiv biznesin forma və metodları haqqında məlumat verilmişdir.
6. Tikinti sektorunda rəqabətlik, antiinhisar tənzimləmə və lizinqin istifadə edilməsi xüsusiyyətlərinə baxılmışdır.

İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYATIN SİYAHISI

- 1. Azərbaycan Respublikası Konstitusiyası, Bakı 2002**

2. Azərbaycan Respublikası Mülki Məcəlləsi, Bakı 2012
3. Nuriyev E., Zərdablı M. “Azərbaycan inkişasında tikinti kompleksinin rolu” Bakı 2011
4. Eyniyev T.T. , Qeybullayev Q.R., Məmmədov M.A., “Tikintinin iqtisadiyyatı və idarə edilməsi” Bakı 2001
5. Mehdiyev İ.Ə. Şirəliyev V.M., “Tikintinin iqtisadiyyatı” Bakı 2005
6. Hüseynov T.Ə. “Sənayenin iqtisadiyyatı” Bakı 2000
7. Musayev V.R., Seyfullayev İ.Z., “Sahibkarlığın əsasları” Bakı 2000
8. Niftullayev V. “Sahibkarlığın əsasları” Bakı 2002
9. Yahudov X.M. “Müəssisənin iqtisadiyyatı” Bakı 2005
10. Axundov Ş., Axundov M. “Bazar iqtisadiyyatının əsasları” Bakı 2001
11. Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin “Əsaslı tikinti və əsaslı təmir haqqında” qanunvericilik qərarları
12. www.ilkaddımlar.com
13. www.kayzen.az
14. www.azstat.gov.az