

SAHİBKARLIĞA VƏ BAZAR İQTİSADİYYATININ İNKİŞAFINA
YARDIM FONDU

Özəl müəssisə və onun ofisinin təşkili

Kiçik özəl müəssisələrin sahibləri,
müdürləri üçün vəsait

Beynəlxalq Özəl Sahibkarlıq Mərkəzinin
(Centre for International Private Enterprise - CIPE)
yardımı ilə hazırlanmışdır

Bakı - 1999
İçindəkilər

Giriş səh.

1. Sonsuz suallar çoxluğuna ekskurs və ya qısa giriş
2. Biznes nədən başlanır?
3. Qısaca marketinq haqqında

4. Qüvvələr və vəsait
5. Açılan müəssisənin mülkiyyət forması və hüquqi statusu
6. Özəl firma (kiçik müəssisə)
7. Məhdud məs`uliyətli cəmiyyət
8. Açıq və qapalı növ səhmdar cəmiyyət
9. Firma açmanın qiyməti
10. Firma açmaq üçün hansı sənədlər lazımdır?
11. Ofisin təşkili
12. T E S T: «Öz sahibkarlıq keyfiyyətlərini yoxla»
13. Fəaliyyətə başlayan biznesmenə - SSRİ-nin keçmiş vətəndaşına 10 dərs
14. «Öz sahibkarlıq keyfiyyətlərini yoxla» testinin nəticələrinin təhlili

GİRİŞ

Bu vəsait özəl müəssisə sahiblərinə və menecerlərə yeni firmanın təşkili zamanı yardım üçün nəzərdə tutulub. Prinsipcə bu prosedur Azərbaycanda xeyli sadələşdirilmişdir, ancaq meydana çıxma biləcək sual-tələblər haqqında da bilmək sadəcə olaraq vacibdir. Bu vəsaitin əvvəli fəaliyyətə yenidən başlayan biznesmenin özəl müəssisənin konkret təşkilatı-təsərrüfat formalarının xüsusiyyətlərinə alışmasına həsr olunmuşdur. Burada bu müəssisələri bir-birindən seçməyi zəruri edən əsas mövqelər verilmiş, müəssisəni birbaşa açma proseduru üzrə əməli məsləhətlər təqdim edilmişdir.

Vəsaitin forması Azərbaycan Respublikasında firma təşkili üzrə təmiz əməli tövsiyələr vermək məqsədi güdür. Bu prosedurun yerinə yetirilməsində sizə yardımçı ola bilən çoxsaylı məsləhət firmalarının olması bir çox işləri sadələşdirir, ancaq öz arzularınızı siz özünüz konkretləşdirməlisiniz.

Bu vəsait fəaliyyətə yenidən başlayan biznesmenlər üçün metodiki vəsaitlər silsiləsinin işlənilməsi üçün hazırlanması və nəşrinə aid layihə çərçivəsində hazırlanmışdır.

İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT

1. Закон Азербайджанской Республики по предпринимательской деятельности, об акционерном обществе и обществе с ограниченной ответственностью, о совместном предприятии.
2. Маркетинг. Под редакцией академика А.Н.Романова
3. Маркетинг: ситуация и проблемы. R.Morris

4. Gnüklopediə maloqo biznesa ili, Kak vesti svoe delo - pod redaküiey G.Howard Poteet, Moskva 1994
5. Rnok: kak vıyti v liderı (praktika i prinüıpy) - Piter F.Druker, Moskva 1992
6. Kak sozdatğ çastnoe predpriätie. Boxanov E.A., Roy Qibbs, Moskva, 1992

Tərtibatçı - Eldar Məmmədov

Layihənin rəhbəri - Sabit Bağırov

Sonsuz suallar çoxluğuna ekskurs və ya qısa giriş

Siz hər hansı bir ideya və ya informasiyaya sahibsiniz, siz mütəxəssis və ya yaxşı təşkilatçısınız. Siz öz maddi vəziyyətinizi yaxşılaşdırmaq və ya kiminsə rəhbərliyi altında işləmək istəmirsiniz və işinizi necə qurmaq haqqında öz fikriniz var. Sizin başladığınız işdə təcrübəniz varmı? Sizin, ümumiyyətlə, biznes təcrübəniz varmı? Siz biznesdəki qabiliyyətlərinizi necə qiymətləndirirsiniz? Biznes dedikdə siz nə başa düşürsünüz?

Beləliklə, ciz xüsusi müəssisə açmaq qərarına gəlmisiniz. Siz firma, yoxsa öz işinizi açmaq istəyirsiniz? Siz firmaya yaradıcılığınızın tamamlanmış məhsulu, yoxsa biznesinizin müvəffəqiyyətlə aparılması aləti kimi baxırsınız?

Qarşınızda çoxsaylı suallar durur. Siz birincilərə cavab verdikdə onlar daha da artacaq. Siz işə başladıda onların sayı bir az da çoxalacaq. Hər halda bundan qorxmağa dəyməz. Sizə bütün hallarda işləməyə də heç olmasa qəti olmağa və nikbin baxışı qoruyub saxlamağa kömək edən iki məsləhət vermək istərdim.

Birinci məsləhət:

Problemlərin 90% öz-özünə həll olunur. Problemin heç cür həll olunmadığı halda çox da qüvvə sərf etmək yox, gözləmək lazımdır. Zaman gələr və çox şey həll olunur. Şərait dəyişər, vəziyyət başqalayar və sizin üstün imkanlarınız tamamilə tanınmaz ola bilər.

İkinci məsləhət:

Onu Kanada xokkey peşəkarlarının qaydası adlandırmaq olar. Rəqibin zonasına daxil olmaq mümkün olmadığı halda şaybanı içəri atmaq lazımdır, orada ayırd edərək, şanslar bərabərdir, yalnız mübarizə aparmaq lazımdır. Bir neçə addım irəli getdikdən sonra qarşıya çıxacaq məsələni həll etməyin yolu o qədər aydın olmasa da məsələnin həllinə başlamaq üçün o addımları onsuz da atmaq lazımdır, çünki vaxtilə çox şey aydınlaşa bilər. Ancaq bu sizin qəti son qərara gəldiyiniz əy seçəy əfəi əy əðääyieı feäóüó ùæää éäøüüð.

2. Biznes nədən başlanır?

Hər şey haqqında cıra ilə danışmağa çalışaq. Söhbəti işin sonundan - satışlardan başlamaq lazımdır. Sizin malınızı kimin alacağını, xidmətlərinizdən kimin istifadə edəcəyini aydınlaşdırın. Bu sual ən birinci, ən vacib olmalı, sizi məsələnin həlli yolları və variantları haqqında düşünməyə vadar edən, bazarı tədqiq edən, potensial alıcıları axtarıb tapan, rəqibləri

qiymətləndirən, nəqliyyat sxemləri və xammal mənbəyini müəyyənləşdirən, əmtəə və ya xidmətin maya dəyərini təyin edən, zəif yerləri aşkar edən, orijinal həll yollarını tapmaqda yardımçı olan, ümid verən və ya onu boşa çıxaran ideyaya çevrilməlidir.

İdeyanı sonundan açmağa başlayın. Sata biləcəyiniz mal və ya xidməti tapın və ya uydurun. Bu andan firmanın açılmasından öncə gələn yaradıcı iş başlayır. Sonra suallar uşaqlar üçün yazılmış «Cekin tikdiyi ev» adlı məşhur ingilis şerində olduğu kimi bir-birinin ardınca gələcək.

- Mən malımı harada satacağam?
- Seçdiyim ərazidə mən malımı kimə satacağam?
- Seçdiyim ərazidə satacağım malı alanlar üçün hansı qiymət daha münasibdir?
- Seçdiyim ərazidə satacağım malı alanlar üçün münasib qiyməti saxlamaq məqsədilə mənə nə qədər mənfəət lazımdır?
- Seçdiyim ərazidə satacağım malı alanlar üçün münasib qiyməti saxlamaq məqsədilə mənə lazım olan mənfəəti əldə etmək üçün istehsalın tərkib hissələrini (xammal, avadanlıq, komplektləşdiricilər, sərflənən materiallar, nou-hau, nəqliyyat və istismar xərclərini ödəmə vəsaiti) mən harada və hansı qiymətə almalıyam?

Və beləcə uzun-uzadı və əzablı.

Daha bir məsləhət:

Bir sözlə: «Ən azı buraxdığınız malı satmağa cəhd göstərməyin, cəzsüz alınacaq məhsulu istehsal edin».

Bəzi hallarda siz cavabı tez, vəziyyəti xüsusi təhlil etmədən tapacaqsınız. Azərbaycan bazarının bir çox məhsul və xidmət növlərinə ehtiyacı olduğu halda da bu gün uğurlu konkret kiçik biznes nümunələri var, hamının məşğul olduğu işlə məşğul olmaq yolxucu xəstəliyə çevrilib. Bu üsul nisbətən sadədir, ancaq o da sizdən bir çox göstəricilərin qiymətləndirilməsini tələb edəcək. Sizin bu halda edəcəyiniz iş marketing adlanır.

3. Qısaca marketing haqqında

Bu gün dünyada hər kəsin maraqlarına toxunduğu üçün hamımız marketingin nə olduğunu bilməliyik. Marketing nədir? Bu, əhalinin müəyyən həyat səviyyəsini təmin edən məhsul və xidmətlərin işlənilib hazırlanması və əhalinin sərəncamına verilməsi prosesidir. Marketingə çoxsaylı və çox müxtəlif fəaliyyət növləri, o cümlədən marketing tədqiqatları, məhsulun işlənilib hazırlanması, onun bölüşdürülməsi və ya yayılmasının təşkili, qiymətlərin müəyyənləşdirilməsi, reklam və şəxsi satış daxildir.

Marketing - sizin biznesin təşkilinin daha vacib alətidir. Bunu unutmayın. Siz firmanızı açırınsınız ây áó da seçəi èø àiàðiàq àëyðinizdið. İkinci alətinizin marketing olmasına çalışın. O, dörd əsas hissədən ibarətdir:

- məhsul: satdığınız mal və ya xidmət;
- qiymət: mal və ya xidmət üçün istədiyiniz məbləğ;
- hərəkət: özünüz haqqında (siz kimsiniz, siz haradasınız) bazarınıza məlumat vermə yolları;
- satış vasitələri: məhsulun müştəriyə çatdırılması üçün istifadə etdiyiniz yol və üsullar.

Gördüyünüz kimi marketing reklam və ya satış məfhumlarından daha genişdir və ən əvvəl

bu, sizin müştəriləri tədqiq etməyinizdir. Onlar nə istəyir? Onların hansı imkanları var? Onlar nə haqda fikirləşirlər? Bu suallara verilən cavabları sizin düzgün başa düşməyiniz və onlardan istifadə etməyiniz biznesinizin uğurlu və ya uğursuz olmasında əsas rol oynayır.

Marketing insan fəaliyyətinin mübadilə yolu ilə əhalinin ehtiyac və tələbatlarının ödənilməsinə yönəlmiş növüdür. Bu tərifə də fikir verin, o bu tutarlı sözü bir daha səciyyələndirmək cəhdidir. Marketing sahəsinin əsas məfhumları aşağıdakılardır: ehtiyaclar, tələbatlar, sorğular, mal, mübadilə, alver və bazar. Onlardan ən əsası, yəqin ki, mübadilədir. Mübadilə - əvəzində nəsə təklif etməklə arzu olunan obyektin, çox zaman pulun əldə edilməsidir.

İstənilən firma ancaq pul gəldikdə mövcud ola bilər, pulu da firma ancaq öz mal və xidmətlərini satdıqda əldə edə bilər. Bu, aksiomdur. Sizin könüllü mübadilə əməliyyatını həyata keçirməyiniz üçün beş şərti gözləməyiniz zəruridir:

- 1) tərəflərin sayı azı iki olmalıdır;
- 2) tərəflərin hər birini o biri tərəf üçün əhəmiyyəti olan nəyisə olmalıdır;
- 3) tərəflərin hər birinin əlaqə yaratmaq və öz malını müştəriyə çatdırmaq imkanı olmalıdır;
- 4) tərəflərin hər biri o biri tərəfin təkliflərini qəbul və ya ondan imtina etməsində tamamilə azad olmalıdır;
- 5) tərəflərin hər biri o biri tərəflə iş qurmağın məqsədəuyğun və faydalılığına əmin olmalıdır.

Bu beş şərt mübadilə üçün yalnız potensial imkan yaradır. Bütün bunlar sizin rəhbərliyiniz altında firma məfhumunu yaradacaq.

Mübadilə marketingin əsas məfhumudursa, alver onun ölçü vahididir. Alver dəyərlərin iki tərəf arasında aparılan kommersiya mübadiləsidir. Alverin baş tutması üçün aşağıdakılar vacibdir:

- 1) iki və ya daha artıq obyektin olması;
- 2) onun həyata keçirilməsi şərtlərinin razılaşdırılması;
- 3) onun həyata keçirilməsi vaxtının razılaşdırılması;
- 4) onun həyata keçirilməsi yerinin razılaşdırılması.

Sivil ölkələrdə alverin şərtləri qanunvericiliklə dəstəklənir və mühafizə olunur. Alver bir növ bazar elementidir. Bazar isə malın mövcud və potensial müştərilərinin cəmidir. Bazar heç də satıcı və alıcıların elə həmin ölkələrdə görüşdüyü və alver etdikləri fiziki yer deyil. Bu, xüsusi mühit, hörümçək toruna bürünmüş atmosferdir. Bazar qiyməti olan hər hansı bir mala, xidmətə və ya başqa obyektə istiqamətlənə bilər. Buradan belə bir nəticə çıxarmaq olar: marketing insanın bu və ya digər dərəcədə bazarla əlaqədar olan fəaliyyət növüdür, marketing bizim ehtiyac və tələbatlarımızın ödənilməsi məqsədilə mübadilə həyata keçirmək xatirinə bazarla iş deməkdir.

4. Qüvvələr və vəsait

Sualların növbəti qrupu da firma açmaq işi ilə sıx əlaqədardır. Sizin nəyiniz var? Siz iqtisadi baxımdan özünüzdü və ya sizdə olan başqa imkanları və ya tərəfdaşların imkanlarını mütləq qiymətləndirməlisiniz.

Sizin maliyyə vəsaitiniz və ya qiymətli kağızlarınız ola bilər. Onların sayı işinizin gerçəkləşməsi üçün kifayət qədər və ya az ola bilər. Bu vəziyyət müəssisənin hüquqi statusunun seçilməsi, biznes üzrə tərəfdaşların olması və ya olmamasına təsir edə bilər. Pul firma, ofis, istehsalatın yaradılması, lisenziyanın alınması, əməliyyat xərclərinin ödənilməsi və dövriyyə kapitalı üçün

vacibdir. Qiymətli kağızlarınız olduğu halda onları həmin pula çevirmək üçün siz bizim zəif inkişaf etmiş fond bazarında iştirak etməyə nəzəri olaraq cəhd edə bilərsiniz.

Sizin maddi dəyərləriniz ola bilər. Bu, tərpənməz əmlak və ya avadanlıq, zinət əşyaları və ya incəsənət əsərləri, nou-hau və ya başqa zehni mülkiyyət ola bilər. Onların sizin bizneslə birbaşa əlaqəsi olub-olmamasına baxmayaraq dəyər dəyər olaraq qalır.

Maddi dəyərlərin birbaşa istifadəsindən başqa onlardan borc (əmtəə və ya pul) almaq üçün girov, lizinq, Nizamnamə fondu kimi istifadə etmək olar. Ancaq sizin mülkiyyətiniz sənədlərlə təsdiq edilməlidir.

Qüvvə və vəsaitin az olduğu halda siz konkret tərəfdaş axtarmalı, ya da səhmlər buraxmalı, yəni çox vaxt tanımadığınız tərəfdaşlarla işləməli, ya borc götürməli, ya da lizinq imkanları tapmalısınız.

5. Açılan müəssisənin mülkiyyət forması və hüquqi statusu

Firmanızın hüquqi statusu məsələsini həll etmək üçün ciz mövcud olan bir çox səbəblər üzrə öz mövqeyinizi müəyyənləşdirməlisiniz. Bu, hər şeydən əvvəl cizin qüvvə və vəsaitiniz, mümkün tərəfdaşlara qarşı inam, firmanın fəaliyyətinə görə şəxsi məsuliyyət payınızdakı fərq, vergi qoymadakı fərq və kapitalın cəlb edilməsidir. Bir sözlə, mövcud təsərrüfat-hüquqi formalarından öz firmanıza daha çox uyğun olanını seçmək üçün çoxlu səbəblər var.

Biznes təşkilinin istənilən formasının üstünlük və nöqsanları var. Səhv etməmək üçün hər şeydən öncə özünə bu sualları vermək lazımdır: hansı alternativ variantlar mövcuddur, nədən seçmək olar? İndi gəlin biznes təşkilinin hüquqi formalarını araşdıraq.

Azərbaycanda firma təşkilinin üç əsas təsərrüfat-hüquqi forması mövcuddur: özəl, məhdud məsuliyyətli cəmiyyət və səhmdar cəmiyyət. Son iki forma birgə müəssisə yaratmaq üçün əsas ola bilər. Sizin imkan, məqsəd və qarşınızda duran məsələlərdən asılı olaraq onların hər birinin üstünlük və nöqsanlarını nəzərə almaq lazımdır. Azərbaycan qanunlarına görə müəssisə təşkilinin hər hansı bir təsərrüfat-hüquqi forması sənədlər təqdim olunan vaxtdan bir ay ərzində qeydə alınmalıdır.

Beləliklə, siz bir daha aşağıdakılara diqqət yetirməlisiniz:

1. Müəssisənin borcuna görə onun hər bir üzvünün hansı məsuliyyət payını saxlamaq istərdiniz?
2. Firmanın rəhbəri və ya onun rəhbərlik üzvlərinin başına bir iş gəldiyi halda firmanın aqibəti necə olacaq?
3. Firmanızın istiqamətinə təsərrüfat baxımından ən çox hansı hüquqi status uyğundur?
4. Əlavə kapital mənbələrinin cəlb edilməsi nə dərəcədə zəruri və mümkündür?
5. Əlavə ixtisaslı kadrların cəlb edilməsi nə dərəcədə zəruri və mümkündür?
6. İlk xərclərin həcmi nə qədərdir, firmanın qeydiyyat qaydası necədir?

Çox da böyük olmayan müəssisənin sahibi çox şey bilməlidir, ancaq ondan eyni zamanda ixtisaslı hüquqşünas, diplomlu mühasib, yaxşı bazar bilicisi və istehsalın təşkili üzrə savadlı mühəndis, eləcə də ətraf mühitin mühafizəsi üzrə mütəxəssis və s. olmaq tələb olunmur, ona görə də qərar qəbul etməzdən öncə sizin tam məlumatınız olmalıdır. Adı çəkilmiş hər bir formanın səciyyəvi xüsusiyyətləri qısaca olaraq aşağıda verilir.

6. Özəl firma (kiçik müəssisə)

Özəl firma dedikdə adətən hüquqi baxımdan bir şəxsə məxsus olan müəssisə başa düşülür. Onun üstünlüklərinə aşağıdakıları aid etmək olar:

- idarənin nisbi sadəliyi. Fərdi müəssisənin təşkili nisbətən az rəsmiliklə əlaqədardır. Əlavə iclas və protokollar tələb olunmur, vacibi ərizədir, təşkil xərcləri adətən səhmdar cəmiyyətlərin təsisinə lazım olan xərclərdən azdır;
- gəlirlərin şəxsən bölüşdürülməsi. Mülkiyyətçi gəlirləri kiminləsə bölüşdürməyə borclu deyil;
- idarəetmə və qərar qəbul etmə funksiyalarının bir adamın əlində cəmlənməsi. Siz istisna olmaqla məsləhətləşmək lazım gələcək başqa sahib və ya tərəfdaş yoxdur;
- çeviklik. İdarə olunmasının əsasında qanun və sağlam düşüncəyə uyğun qəbul edilən operativ qərarlar duran müəssisənin bazarda vəziyyətin dəyişməsinə tez reaksiya vermək qabiliyyəti var.

Özəl firmanın nöqsanlarına aşağıdakıları aid etmək lazımdır:

- qeyri-məhdud məs'uliyət. Sahib müəssisənin onun kapitalından çox ola bilən bütün borc iltizamları üzrə öz əmlakı, o cümlədən ev və maşını ilə cavabdehdir;
- qeyri-sabitlik. Sahibinin xəstəliyi, vəfatı və ya təcrid olunmasına görə müəssisə çox ziyana düşə bilər;
- likvid vəsaitin cəlb edilməsi imkanlarının azalması.

7. Məhdud məs'uliyətli cəmiyyət

Məhdud məs'uliyətli cəmiyyət dedikdə «mənfət əldə etmək məqsədilə təsərrüfat fəaliyyəti həyata keçirən iki və ya daha çox şəxsin həmsahib kimi ittifaqı» başa düşülür. İstənilən fiziki və ya hüquqi şəxs cəmiyyətin üzvü ola bilər. Cəmiyyət üzvünün payı pul, maddi və ya zehni dəyərlər, ya da hər ikisi birlikdə ola bilər. Məhdud məs'uliyətli cəmiyyətin yaradılması haqqında yazılı razılaşma - təsis müqaviləsində tərəfdaş paylarının miqdarı və tərəflərdən hər birinin səlahiyyətləri müəyyənləşdirilir. Sahiblərin iki və ya daha çox olmasından və müəssisənin öhdəliklərinə görə məs'uliyətin də həmsahiblərin üzvlük haqlarına uyğun bölüşdürülməsindən başqa cəmiyyətə, əsasən, fərdi mülkiyyət əsasında qurulmuş müəssisə üçün səciyyəvi olan xüsusiyyətlər aiddir.

Məhdud məs'uliyətli cəmiyyətin üstünlükləri:

- idarənin sadəliyi. Onun təşkili səhmdar cəmiyyətlə müqayisədə daha az rəsmilik və xərc tələb edir.
- nəticəyə görə ödəmə. Maksimal xeyir verməklə işləməyə həvəsləndirən cəhət tərəfdaşların mənfəət bölgüsündə iştirak etməsidir.
- fəaliyyətin səmərəliliyinin artması üçün geniş imkanlar. Fərdi müəssisə ilə müqayisədə burada kapitalın cəlb edilməsi, əməli təcrübənin əldə edilməsi və biliklərin artırılması üçün geniş imkanlar var.
- çeviklik. İdarəetmə və qərarların tez qəbul edilməsi baxımından cəmiyyət səhmdar cəmiyyətdən müsbət mənada fərqlənir, ancaq fərdi firmadan geri qalır.

- cəmiyyət üzvlərinin cəmiyyətin öhdəliklərinə görə onların payının miqdarına uyğun məhdud məs`uliyət daşması.

Cəmiyyətin nöqsanları:

- bir qayda olaraq, məhdud məs`uliyətli cəmiyyətin Nizamnamə fondu həcmnin azlığı nəticəsində əlavə vəsaitin istehsalı əlverişli edilməsi imkanının zəifliyi;
- məhdud məs`uliyətli cəmiyyətin inkişafının strategiya və taktikası üzrə tərəfdaşlar arasında mümkün narazılıqlar;
- Azərbaycan qanunvericiliyinə uyğun olaraq paya görə həmsahiblərin cəmiyyət içərisindəki təşəbbüsünə mane olan bərabərliyi;
- ikiqat vergi qoyma: cəmiyyətin mənfəət vergisi, eləcə də əmək haqqı və dividendlərə qoyulan vergi;
- hərəkətlərin cəmiyyətin başqa iştirakçılarının hərəkətləri ilə uzlaşdırılması zərurəti ilə bağlı olaraq payın başqasına satılması prosedurunun mürəkkəbliyi.

8. Açıq və qapalı növ səhmdar cəmiyyət

Fiziki, eləcə də hüquqi şəxslər səhmdar ola bilər. Tələblərə uyğun olaraq səhmdar cəmiyyətin idarəsi onun sahibliyindən ayrı olmalıdır.

Səhmdar cəmiyyətin üstünlükləri:

- səhmdarın məs`uliyəti onun payının miqdarı ilə məhdudlaşır. Bu halda səhmdar cəmiyyətin öz öhdəliklərinə görə məs`uliyətini cəmiyyət üzvlərinin məs`uliyəti ilə qarışdırmaq olmaz;
- mülkiyyət hüququnun başqasına satılması prosedurunun sadəliyi. Hüquqi mövcudluğun müstəqil forması;
- mövcudluğun nisbi sabitliyi. Belə ki, iştirakçılardan (qulluqçu və ya sahibin) hər hansı birinin xəstəliyi və ya hər hansı bir səbəbə görə cəmiyyəti tərk etməsi hallarında səhmdar cəmiyyət mövcud olur və fəaliyyətini davam edir;
- müxtəlif kapital mənbələrinin nisbi sabitliyi. Səhmlər və uzunmüddətli istiqraz və rəqələri buraxmaq əlavə vəsaiti işə cəlb etmək olar. Bundan başqa, səhmdar cəmiyyətin aktivləri, çox vaxt isə səhmdarların şəxsi əmlakı, eləcə də zəmanətçilərin (adətən, borc verənlər əlavə zəmanət tələb edənlər) kapitalı ilə təmin edilmiş borc almaq olar;
- hüquq və səlahiyyətlərin göndərilməsi. Firmanın fəaliyyətinə nəzarət mülkiyyətçinin hüquq və səlahiyyətlərini müddə ilə işləyən müdirlərə (bu, çox vaxt eyni adamlar olur) verməsi vasitəsilə həyata keçirilir;

- bir çox adamların təcrübə və biliklərindən istifadə etmək imkanı.

Səhmdar cəmiyyətin nöqsanları:

- mənfəətin bölüşdürülməsində iştirak etmədiyi halda müdirin işə az maraq göstərməsi;
- səhmdar cəmiyyətin yaradılması ilə əlaqədar xərclər;
- ikiqat vergi qoyma - səhmdar cəmiyyətin mənfəət vergisi, eləcə də əmək haqqı və qazanc payına qoyulan vergilər.

9. Firma açmanın dəyəri

Sual ona birbaşa cavab vermək üçün çox açıqdır. Ancaq biz kifayət sayda olan məsləhət firmalarının xidmətləri üzərində dayanıb bilirik. Ödəniş açmanın qiyməti və müddəti aşağıdakı şərtlərdən asılı olaraq dəyişəcək:

Siz hazır firma almaq, yoxsa fəaliyyət növünə uyğun olaraq xüsusi firma sifariş etmək istəyirsiniz?

«Geniş Nizamnamə» adlanan sənədi olan hazır firma sizə çox az müddətə (1-3 gün) 250-300 ABŞ dollarına başa gələcək. Səciyyəvi fəaliyyət növü olan firmanı xüsusi sifarişlə 10 gündə həmin məbləğə ala bilərsiniz. Bu, kiçik müəssisə və ya məhdud məs`uliyətli cəmiyyətə aiddir.

Məsələn səhmdar cəmiyyətə aid olduqda bu xidmətlərin qiyməti 500 ABŞ dollarınadək artacaq, ancaq müddət 20 gün və ya 1 ay ləngiyəcək.

Bu, bircə müəssisə olduğu halda xidmətlərin qiyməti 750-800 ABŞ dollarınadək artacaq, müddət 20 gün və ya 1 ay olacaq.

Nizamnamədə tibbi fəaliyyətin adı çəkildiyi halda sizin köməkçi - məsləhətçiləriniz xidmət növündən asılı olaraq sizdən 200-dən 1500 ABŞ dollarınadək əlavə məbləğ tələb edəcəklər. Sizin nizamnamə layihəniz Səhiyyə Nazirliyində imzalanmalıdır.

Bütün sənədləri özünüz tərtib etdiyiniz və göstərilmiş müddətdə nəticələr əldə etdiyiniz təqdirdə kiçik müəssisə və ya məhdud məs`uliyətli cəmiyyətin yaradılması sizə 150 ABŞ dollarına və uyğun olaraq o biri formalar bir az baha başa gələcək. Vaxtınız kifayət qədərdirsə siz qənaət edə bilərsiniz.

10. Firma açmaq üçün hansı sənədlər lazımdır?

Kiçik müəssisə açmaq üçün sizə aşağıdakı sənədlər lazım olacaq:

- özəl müəssisə açmaq arzunuz haqqında ərizə;
- nizamnamənin sizin imzanızı təsdiqləmiş notarius yanında tikilmiş bir neçə nüsxəsi;
- qeydiyyat haqqında MİS-dən (kooperativ müdirindən) arayış;

- gələcək müəssisənin hüquqi ünvanını təsdiqləyən sənədlər (mülk kağızı; yer sahibləri və qalan sakinlərin razılığı; əgər varsa telefon).

Məhdud məs`uliyətli cəmiyyət açmaq üçün sizə aşağıdakı sənədlər lazım olacaq:

- tə`sis iclasının protokolu və ya tə`sis müqaviləsi;
- nizamnamənin ərizəçilər və ya nümayəndələrin imzalarını təsdiqləmiş notarius yanında tikilmiş bir neçə nüsxəsi;
- payçıların qeydiyyatı haqqında MİS-dən (kooperativ müdirindən) arayış, hüquqi şəxslər üçün qeydiyyat şəhadətnamələri;
- Nizamnamə fonduna üzvlük haqqının (100000 manatdan az olmamaq şərti) keçirilməsi haqqında qəbz;
- gələcək müəssisənin hüquqi ünvanını təsdiqləyən sənədlər (mülk kağızı; yer sahibləri və qalan sakinlərin razılığı; varsa telefon).

Aşağıda ən çox məhdud məs`uliyətli cəmiyyətin tə`sisi haqqında müqaviləyə daxil edilən və onun fəaliyyətinin əsas tərəflərinə toxunan məqamlar göstərilir:

- adı, yaradılmasının məqsədi, hüquqi ünvanı;
- tərəfdaşlardan hər birinin payı (cəmiyyətin yaradılması zamanı və sonra);
- sahibkarlıq xərcləri (bölüşdürmə qaydası);
- tərəfdaşların vəzifələri və onlardan hər birinin cəmiyyətin işlərində səlahiyyət payı;
- öhdəliklərə görə məs`uliyət və ondan azad olma;
- mühasibat kitabları, sənədlər və mühasibat uçotu metodları;
- mənfəət bölgüsü və zərərin ödənilməsi qaydası;
- əməyin ödənilməsi forması, mənfəət bölgüsündə iştirak və ya əmək haqqı;
- tərəfdaşlardan birinin vəfatı (olmaması ây əsər-ələmətsiz èdiyñè) və tərəfdaşlardan birinin əmək qabiliyyətini itirməsi və ya bunlardan birinin olması;
- tərəfdaşın hüquqi varisliyi və cəmiyyətdəki payını satması;
- hey`ətə rəhbərlik;
- cəmiyyətin yaradılması haqqında müqaviləyə edilən əlavələr, dəyişikliklər və ya müqavilənin dəyişdirilməsi;
- məhdud məs`uliyətli cəmiyyətin üzvləri arasında gedən mübahisələrin həll olunması qaydası və arbitraj.

Səhmdar cəmiyyət açmaq üçün sizə aşağıdakı sənədlər lazım olacaq:

- tə`sis iclasının protokolu və ya tə`sis müqaviləsi;
- nizamnamənin ərizəçilərin imzalarını təsdiqləmiş notarius yanında tikilmiş bir neçə nüsxəsi. Nizamnaməni idarə hey`ətinin tə`sis iclasında seçilmiş rəhbəri imzalayır;
- payçıların pay həcmələrini dəqiqləşdirən və onların pasportlarındakı mə`lumatlar və ya hüquqi ünvanlar olan əlavə;
- payçıların qeydiyyatı haqqında arayış, hüquqi şəxslər üçün qeydiyyat şəhadətnamələri;
- Nizamnamə fonduna keçirilən üzvlük haqqı haqqında çıxarış;
- texniki-iqtisadi əsaslandırma;
- gələcək müəssisənin hüquqi ünvanını təsdiqləyən sənədlər (mülk kağızı; yer sahibləri və qalan sakinlərin razılığı; varsa telefon).

Birgə müəssisə açmaq üçün sizə aşağıdakı əlavə sənədlər lazım olacaq:

- müştərinin ödəmə qabiliyyəti haqqında bankın təsdiqlədiyi və rezident statuslu ölkənin konsulluğunda qanuniləşdirilmiş sənədlər;
- rezident statuslu ölkənin konsulluğunda qanuniləşdirilmiş nizamnamə sənədləri və onların qeydiyyat nömrələri;
- texniki-iqtisadi əsaslandırma;
- Nizamnamə fonduna üzvlük haqqı haqqında çıxarış.

Nizamnamə fondunun həcmi və ödəmə müddəti

Kiçik müəssisə və məhdud məs`uliyətli cəmiyyət üçün Nizamnamə fondu 100 000 manatdan az olmamalıdır. Bu pullar dərhal ödənilir.

Səhmdar cəmiyyətin Nizamnamə fondu minimal həcmdədir, bu rəqəm açıq növ səhmdar cəmiyyət üçün 10 000 000 manat, qapalı növ üçün 5 000 000 manat ölçüsündə tə`yin edilir. Bu halda Nizamnamə fondunun 30% bir təqvim ilinin sonunadək ödənilməlidir. Vəsaitin 10%-dək məbləğini tərpənməz əmlak və başqa qiymətli şeylər təşkil edə bilər.

Birgə müəssisənin Nizamnamə fondu 5000 ABŞ dollarından az olmamalıdır.

Notarius xidmətlərinin dəyəri

Nəzərə alın ki, nizamnamə və tə`sis müqaviləsinin hər bir nüsxəsindəki imzaların təsdiqi 10 000 manat olacaq, nüsxələrin sayı isə payçıların sayından ən azı iki qədər artıq olur.

İşlər məsləhətçi firma vasitəsilə görüldükdə bu xidmət də işlərin ümumi dəyərinə daxil olur.

Möhürün DİN-də təsdiqlənməsi

Qeyri-rəsmi olaraq bu prosedur sizə 20 000 manata və müəyyən vaxt sərfi hesabına başa gələcək.

İşlər məsləhətçi firma vasitəsilə görüldükdə bu xidmət də işlərin ümumi dəyərinə daxil olur.

Möhürün sifariş müddəti və dəyəri

DİN şö`bəsinin razılığını alandan sonra siz möhür hazırlayan çoxsaylı firmaların birinə müraciət edə bilərsiniz. Möhürün qiyməti onun rəng müxtəlifliyi, hazırlanma sür`əti və təchizatından asılıdır. Bu iş sizə 10-100 ABŞ dollarına başa gələ bilər. Yaxşı, bir mürəkkəbli, özünə qarşı hörmət hissi oyadan və rahat təchizatı olan möhürün orta qiyməti 40 ABŞ dollarıdır, onu sizin üçün 2-3 günə düzəldərlər.

İşlər məsləhətçi firma vasitəsilə görüldükdə bu xidmət də işlərin ümumi dəyərinə daxil olur.

Lisenziyanın dəyəri

Fəaliyyət üçün lisenziyanın alınması firmanın açılması üzrə ümumi tədbirlər planına daxil deyil, ancaq firmanız hazır olduqda və fəaliyyətə başlamaq lazım gəldikdə bu, ilk məsələlərdən biri olacaq. Ona görə də fəaliyyətə başlayanadək əlavə xərclərin olmasını nəzərə almaq lazımdır.

Lisenziya alınması haqqında bir mülahizə

Məntiqlə düşünməyə cəhd edənlərin nəzərinə: bu arzu sizi heç də həmişə düz yola aparmayacaq. VIZIT kartlarının adi printerdə çap edilməsi üzrə xidmətlərinizi rəsmi olaraq satmağa cəhd etdiyiniz halda siz poliqrafiya fəaliyyəti üçün Mətbuat və İnformasiya nazirliyinin lisenziyasını almalısınız. Acı dillər deyirlər ki, bu problemin həlli sizə 2000-2500 ABŞ dollarına başa gələ bilər.

11. Ofisin təşkili

Şəhərin müxtəlif yerlərində ofisin icarə haqqı

Ofis məsələsi biznesinizin müvəffəqiyyəti ilə sıx əlaqədar olduğuna görə prinsipial əhəmiyyətə malikdir. Onun yeri harada olmalıdır, icarə haqqı nə qədər olacaq, sahə müvəkkili, yanğınsöndürən, sanitariya-epidemioloji stansiya ilə danışıqlar üçün kim cavabdeh olacaq, icarə haqqının quruluşu necə olacaq, yerin təmiri işləri icarəyə götürənin, yoxsa icarəyə verənin hesabına aparılacaq?

Yerin seçilməsi sizin imkanlarınız və biznesinizdən asılı olacaq. Sizin ucuz mal satan mağaza açmaq istədiyiniz halda artıq insan axınının formalaşdığı və ya ən yaxşısı onların kəsişdiyi və ya nəqliyyat dayanacaqlarından uzaq olmayan yerləri seçməyiniz məsləhətdir.

İcarə haqqı çox fərddir. Şəhərin mərkəzində 1 kv.m-lik sahə orta hesabla 25-40 ABŞ dollarına baş gəlir. Ancaq qiymətin artırılması və azaldılması variantları da ola bilər. Şəhər mərkəzindən uzaqlaşdıqca qiymətlər aşağı düşür.

Çox vaxt qiymət haqqında düşünərkən yer sahibinin sahə müvəkkili, yanğınsöndürən, sanitariya-epidemioloji stansiya ilə danışıqları öz üzərinə götürəcəyini nəzərə alın, bu sizi əlavə xərclərdən azad və vaxtınıza qənaət edər.

Ofisin təmir və tərtibat işləri

Bu məsələ olduqca fərdi olub 1kv.m üçün minimum 25-dən 250 ABŞ dollarınadək nəzərdə tutula bilər. Lövhə və reklam lövhələrinin sadə tərtibatı sizə 50-dən 300 ABŞ dollarınadək başa gələ bilər. Əlavə vəsaitiniz olduqda sizin imkanlarınız əməli cəhətdən qeyri-məhdudur.

Sahə müvəkkili, yanğınsöndürən və sanitariya xidməti ilə aparılan danışıqların qiyməti

Bu sizin bacarıq və ünsiyyət qabiliyyətinizin özünü daha çox göstərdiyi nisbətən incə sahədir. Nəzərə alın ki, bu şəxslərlə üz-üzə ünsiyyət daimi və labüddür. Tərəflərdən hər biri xeyrini əldən verməmək şərtilə ümumi dil tapmağa hazırdır.

Bununla yanaşı, sanitar-epidemioloji xidmətlə ünsiyyət zamanı bir çox məsələlərin dəqiq sərhəd və ölçüləri var.

12. «Öz sahibkarlıq keyfiyyətlərini yoxla» testi

1. Bütün maneələrə baxmadan siz işi başa çatdırmağı bacarırsınız mı? ____Bəli ____Xeyr
2. Siz qəbul etdiyiniz qərar üzərində dayana bilərsiniz mi, yoxsa sizi fikrinizdən döndərmək asandır? ____Bəli ____Xeyr
3. Məs`uliyəti öz üzərinizə götürmək, rəhbərlik etməyi xoşlayırsınız mı? ____Bəli ____Xeyr
4. Həmkarlarınız sizə hörmət və e`tibar edirlər mi? ____Bəli ____Xeyr
5. Siz sağlamısınız mı? ____Bəli ____Xeyr
6. Siz axşamdan səhərədək dərhal xeyir görmədən çalışmağa hazırsınız mı? ____Bəli ____Xeyr
7. Siz adamlarla işləmək və ünsiyyətdə olmağı xoşlayırsınız mı? ____Bəli ____Xeyr
8. Siz seçilmiş yolun doğruluğuna başqalarını əmin edə bilərsiniz mi? ____Bəli ____Xeyr
9. Başqalarının ideya və fikirləri sizə aydındır mı? ____Bəli ____Xeyr
10. İşə başlamaq istədiyiniz sahədə sizin təcrübəniz varmı? ____Bəli ____Xeyr
11. Siz vergi qoyma, əmək haqqının hesablanması, gəlirlər haqqında bəyannamənin tərtib edilməsi, mühasibat uçotunun aparılması üzrə mövcud qaydalarla tanışsınız mı? ____Bəli ____Xeyr
12. Təklif etməyə hazırladığınız mal və ya xidmətə sizin şəhər və ya vilayətdə tələbat olacaqmı? ____Bəli ____Xeyr
13. Sizin marketing və maliyyə sahəsində heç olmasa əsaslı hazırlığınız varmı? ____Bəli ____Xeyr
14. Şəhərinizdə (vilayətinizdə) siz yönlü başqa xırda sahibkarların işləri necə gedir? ____Bəli ____Xeyr
15. Sizin icarə üçün nəzərdə tutduğunuz yer varmı? ____Bəli ____Xeyr
16. Sizin ilkin kapitalınız kifayət qədərdir mi? Sizin qurduğunuz işin maliyyələşdirilməsinə qohum və tanışlarınızı cəlb etmək imkanınız varmı? ____Bəli ____Xeyr

17. Müəssisənizin mövcud olmasının birinci ili onu dəstəkləmək üçün maliyyə imkanlarınız kifayət qədərdir? ____Bəli ____Xeyr

18. Nəzərinizdə sizə lazım olan mal tədarükçüsü varmı? ____Bəli ____Xeyr

19. Nəzərinizdə varlığına ehtiyacınız olan böyük təcrübə və biliyə malik bacarıqlı mütəxəssislər varmı? ____Bəli ____Xeyr

20.Şəxsi iş açmağın sizin əsas arzunuz olmasına əminsinizmi? ____Bəli ____Xeyr

Bütün suallara cavab verib «Bəli» cavabına uyğun gələn xalları toplayın. Sonra vəsaitin sonuncu bölməsinə baxın.

13. Fəaliyyətə yenidən başlayan biznesmenə - SSRİ-nin keçmiş vətəndaşına 10 dər

BİRİNCİ DƏRS

Sata biləcəyiniz şeyi istehsal et. Öz məhsulunu sata biləcəyinə əmin olmazdan öncə istehsala başlama. Məhsuluna ehtiyac olmadığı halda onu istehsal etməyinə dəyməz. Adamlara nə lazımdır? Bunu ancaq bazarı öyrənməklə bilmək olar. Bu, vaxt və pul tələb edir, ancaq bazarın öyrənilməsinə sərf edilmiş bir neçə min dollar gələcəkdə onqatına çıxacaq. Nəyə və harada tələbat olduğunu öyrən. Buna sərf edilən vəsait həmişə dividend gətirər.

İKİNCİ DƏRS

Hazırlıq. Hər şeydən öncə siz hazırlıq işləri ilə məşğul ola bilərsiniz. Öz ölkənizdə sizin dünya bazarları haqqında müəyyən qədər məlumat almaq imkanınız var. Xaricə getməmişdən öncə onları öyrənin. Sizin nə bildiyinizi və nəyi öyrənməyə hazırlaşdığınızı aydın təsvir etmək çox vacibdir.

ÜÇÜNCÜ DƏRS

Əlaqə və ünsiyyət. Qərb tərəfdaşları ilə əlaqə yaratmaq cəhdlərindən öncə onların sizinlə əlaqələndirilməsinə biləcəklərini mütləq müəyyənləşdirmək lazımdır. Sizin teleks və ya telefaksınızın olmadığı və yalnız daim məşğul telefon xəttinizin olduğu halda bu fikirdən əl çəkin! Telefaksın qiyməti indi 1000 ABŞ dollarıdır.

DÖRDÜNCÜ DƏRS

Cavab verin, cavab verin, cavab verin. Həmişə sizinlə maraqlanma hallarına dərhal cavab verin. Hətta son qərara gəlmədiyiniz halda da. Hər halda Qərbi Avropa sakinləri üçün əsas problemlərdən biri Şərqi Avropa ölkələri ilə əlaqənin xoşagəlməz mürəkkəbliyidir. Ancaq əlaqə yarada bildikləri halda da onları tərəfdaşın açıq-aşkar maraq göstərməməsi çəşdirir. Qərbdə adamların fikri belədir, bu da əsassız deyil. İfè ñóðèà ýðçèíäý úââââ ââðèrèk yaxşı işləyə bildiyinizi sübut edin. Yadda saxlayın ki, poçtla məktubun çatdırılması üçün iki həftə lazımdır, bu müddət ərzində isə sizin potensial tərəfdaşınız rəqiblərinizdən yüzlərlə təklif ala bilər.

BEŞİNCİ DƏRS

Simanız. Siz özünüzü necə təqdim etmək haqqında nə vaxtsa düşünmüşsünüzmü? Hansı obraz yaratmaq lazımdır? Siz özünüzü firmanın blankları, zərfləri və b. vasitəsilə təqdim edə bilərsiniz. Firma blankının nümunəsini siz özünüz çəkmişiniz, yoxsa onu mütəxəssisə sifariş etmişiniz? Blankın yaradılması çox xüsusi işdir, göndərdiyiniz məktubun xarici görünüşünün onu alan adama təsirini qiymətləndirməmək olmaz! Firmanızın yerini müəyyənləşdirin, məktub üçün blanklar, zərflər, vizit kartları və b. vasitəsilə onun öz üslubunu yaradın. Poçtunuzun xarici görünüşü haqqında fikirləşin. Artıq yaddan çıxmış mexaniki maşınların istifadə olunması sizin şirkətin imkanları haqqında təsəvvür yaradacaq!

Beləcə şöhrətini itirmək olar. Müştəriləri də itirmək olar! Siz kimsiniz? Sizin firma nə ilə məşğuldur? Şöhrətiniz haqda nə demək olar? Sizin peşəkarlar tərəfindən yazılmış, tərcümə edilmiş və çap olunmuş kitabçalarınız varmı? Yoxsa siz firmanız haqqında danışdığınızı sizdən ayrılarkən unutmaq üçün yüz dəfə də olsa danışmağa hazırsınız? Sizin firmada telefon zənglərinə kim cavab verir? Və necə? Ümumiyyətlə, kimsə cavab verirsə, bu adam nə deyir? Labüd suallara cavab vermək və yardım üçün onun kifayət qədər məlumatı varmı?

ALTINCI DƏRS

Əksagentlərin seçilməsi. Sizə zəng etmək, informasiyanı teleks, telefaksla göndərmək olar. Siz sorğular almağa başlayırsınız. Birinci söhbətdən sonra siz kimi ciddi qəbul etmək məsələsini həll edə bilərsinizmi? Siz kiminlə işçi münasibətlərinə girməlisiniz? İstənilən adamla? Hər kəslə? Qərbdə bir gündə və bir neçə yüz dollara sizin üçün direktor olmağınızı əks etdirən vizit kartlarını çap və şirkətinizi qeyd edər, öz mənzilinizdə idarə açmanıza icazə verər, ən nüfuzlu ünvanı poçtun çatdırılması üçün ərizənizi qəbul edər, teleks və telefaks qurarlar. Firma həqiqətən mövcud olmalı, e'tibarlı, dinamik və irəlidə gedən olmalıdır. Buna baxmayaraq siz daha iri və ayaq üstə möhkəm duran şirkətlər kimi təcrübəli olmaya da bilərsiniz və sizin əlaqələrinizin sayı da az ola bilər. Bu halda banka müraciət edin. Bir neçə yüz dollara onlar sizə çox qiymətli informasiya sata bilərlər.

YEDDİNCİ DƏRS

Danışıqlar. Danışıqlar zamanı işgüzar adamlar Qərbi Avropada qəti qərarlar və heç olmasa bəzi suallarına konkret cavablar almaq istəyirlər. Sizin həqiqətən təklif etməyə bir şeyiniz olduğu halda onlar gecikmədən sənəd bağlamaq istəyirlər. Onlar üçün bütün sənədlərin yazılı surətdə olması vacib deyil. Öz Şərqi Avropa tərəfdaşlarından fərqli olaraq onlar üçün iki imzalı, möhürlü üç nüsxə sənədin olması vacib deyil. O biri tərəfdən Qərbdə «niyyət məktubları» geniş yayılmışdır. Şirkətlər hər hansı bir işdə əməkdaşlıq etmək haqqında öz niyyətini bildirmək üçün bir-birinə məktublar yazır. Bu heç kimin üzərinə heç bir öhdəlik qoymur. Belə məktublar yalnız adamların biznesə ciddi münasibətini göstərir və qarşılıqlı e'tibar hissi yaradır.