

# Ortaqlı Biznes

Müəllif:	i.f.d., Ruslan Atakişiyev İqtisadi Resursların Öyrənilməsi İB – nin sədri
Redaksiya heyəti:	<b>Qafqaz Qəhrəmanlı</b> İqtisadi Resursların Öyrənilməsi İB – nin icraçı direktoru
	<b>Yamin Savalanlı</b> İqtisadi Resursların Öyrənilməsi İB – nin eksperti
	<b>Sevinc Atakişiyeva</b> İqtisadi Resursların Öyrənilməsi İB – nin ictimaiyyətlə əlaqələr üzrə meneceri

Kitabça sahibkarlar, biznesə yenidən başlayanlar, gənc təşəbbüskarlar, konsultantlar və maraqlananlar üçün nəzərdə tutulmuşdur.

**Kitabın tam və ya bir hissəsinin İRÖİB – in icazəsi olmadan çap edilməsi yolverilməzdir. Müəllif hüquqları Azərbaycan Respublikası Qanunları əsasında qorunur.**

**ISBN 978 9952 571 13 4**

**© İqtisadi Resursların Öyrənilməsi İB, 2024**

## MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ.....	7
1. Şəxsi biznesin qurulmasına maraqlar.....	10
2. Biznesdə birgə fəaliyyətin mahiyyəti.....	11
3. Niyə məhz Birgə biznes?.....	12
3.1. Biznesdə başlanğıc qoyuluşlarının və maliyyə risklərinin azaldılması.....	13
3.2. Muzdlu işçi üzrə əmək haqqı xərclərinin azaldılması.....	13
3.3. Rəqiblərə qarşı dayanıqlı olmaq.....	14
3.4. Gücləndirilmiş beyin (düşüncə) mərkəzi.....	15
3.5. Qarşılıqlı psixoloji dəstək.....	16
3.6. Vəzifə və məsuliyyət bölgüsü.....	17
3.7. Ortaq sizin peşəkar olmadığınız və daha az maraqlı göstərdiyiniz işləri görə bilərsiniz.....	18
3.8. Birgə fəaliyyətdə biznesiniz üçün təkliddə əldə edə bilməyəcəyiniz daha çox imkanlar yaranır.....	18
3.9. Peşədə bir-birinizi tamamlamaq.....	19
3.10. Pul və qabiliyyətin vəhdəti.....	19
4. Birgə biznesi uğursuzluğa aparan səbəblər.....	20
5. Şərhlər arasındakı konfliktin "qiyməti".....	24
6. Şərhlərdə tıxacı yaradan səbəblər.....	26
6.1. Birgə biznesin çətin idarə olunması.....	26
6.2. Sahiblik hissəsinin zədələnməsi.....	26
6.3. Dostlar sonradan amansız düşməyə çevrilir.....	26
7. Dağılmış birgə biznesdən mənəvi-psixoloji qurtulma yolları.....	28
7.1. Biznesi həyatımızın amalı etmək.....	29
7.2. Tərəfdaşımıza, ortağımıza bağlanmaq.....	31

7.3. Daim sonu fikirləşmək.....	32
7.4. Əbədiyyət üçün birgə biznes qurmaq.....	32
7.5. Günahı başqasında görmək.....	33
8. Azərbaycanda ortaqlı biznes nümunələri.....	35
8.1. Bu biznes hekayəsindən çıxan nəticələr:.....	36
9. Ortaqlıqdan imtina: yol ayrıcında.....	38
10. Tək də bacararam.....	39
11. Uğurlu ortaqlığın təminatı.....	40
12. Necə birgə iş quraq?.....	43
13. Ortaqla anlaşma sənədini hazırlayaq.....	47
13.1. Ortaqlar arasında razılaşmanın hüquqi formal sənədlər- dən fərqi.....	51
13.2. Nə üçün ortaqlıq razılaşması yazılı olmalıdır?.....	52
13.3. Fərqli məqsədlərin toqquşması.....	54
13.4. Ortaqlı biznesdə payların müəyyənləşdirilməsi.....	56
13.5. Hər bir ortağın şərikliyə fərqli baxışı.....	56
14. İnvestisiya layihəsinin hazırlanması.....	59
15. Ortaqlıq üçün ilkin investisiya təklifi forması.....	74
15.1. Titul vərəqi.....	74
15.2. Müəssisənin Fəaliyyət İstiqaməti:.....	76
15.3. Layihənin iş planı.....	80
16. Ortaqlıq üçün tövsiyələr.....	83
17. Birgə biznesin formaları.....	85
17.1. Təsərrüfat ortaqlığı.....	88
17.1.1. Şərikli (tam ortaqlı) müəssisə.....	89
17.1.2. Kommandit ortaqlıqlar.....	90

17.2. Təsərrüfat Cəmiyyətləri.....	92
17.2.1. Məhdud məsuliyyətli müəssisə (cəmiyyət).....	92
17.2.2. Əlavə məsuliyyətli cəmiyyətlər.....	93
17.2.3. Səhmdar cəmiyyətləri.....	93
17.3. Kooperativlər.....	96
18. Ortaqla müqavilə bağlamaq.....	97
18.1. Təsis müqaviləsi.....	100
18.2. Ortaqlıq müqaviləsi.....	100
18.3. Birgə fəaliyyət haqqında müqavilə.....	101
19. Bacarığımıza görə ortaqlıq modelləri.....	104
19.1. Əmək-sərmayə ortaqlığı.....	104
19.2. Sərmayə (kapital) ortaqlığı.....	107
19.2.1. Davamlı sərmayə ortaqlığı.....	110
19.2.2. Müəyyən müddətdən sonra başa çatan ortaqlıq.....	110
20. Korporativ idarəetmə prinsiplərini tətbiq edək.....	113
20.1. Mərhələ: təsisçi(lər) - əsas sahiblər.....	114
20.2. Mərhələ: övladlar arasında ortaqlıq.....	116
20.3. Mərhələ: qohumlar arasındakı birlik (qohumlar arasın- da konsorsium və ya ailə sülaləsi).....	117
21. Şəriklə işləmək bizimizə pul cəlbinin ən yaxşı yolu- dur?.....	124
22. Vergi öhdəliklərimiz.....	125
İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT.....	130

““

...Doğrudan da, **şariklərin çoxu** bir birinə haqsızlıq edər. Yalnız **iman gətirib yaxşı işlər görənlərdən** savayı! Onlar da çox azdırlar...

””

Quran–i Kərim, Sad surəsi, 24–cü aya

““

(Allah Təala belə buyurmuşdur:)  
İki ortaqlıq bir birinə xəyanət etmədikcə,  
onların üçüncüsü Özüm olaram.  
Onlar bir birinə xəyanət edərlərsə,  
aralarından çəkilerəm.

””

Əbu Davud, Sehr, 26

## GİRİŞ

Bu kitab 2022–ci ildə nəşr olunmuş “Ortaqlı biznes” adlı kitabın təkmilləşdirilmiş şəklidir.

Kitabı yazarkən daha çox səmimi olmağa çalışdıq. Şərikliklə bağlı müxtəlif biznes hekayələrini topladıq. Buradakı bütün hekayələr iştirakçı adları şərti olaraq dəyişdirilməklə real həyatdan götürülüb.

Biznes özü–özlüyündə həmişə insanları cəlb edir, çünki gündəlik mətbuatda təbliğ olunur və həmişə uğurlu iş adamları bizə misal çəkilir. Şəhərimizin prospektlərinə çıxıb 20 – 40 yaş arası insanlardan soruşsaq ki, kimin üçünsə işlədiyini işdən çıxıb öz müstəqil biznesinin olmağını istəyər-sinizmi? Sualı ilə müraciət etsək bəlkə də 10 nəfərdən 8–i bəli cavabını verəcəkdir.

Hamı özünün ofisinin, işçilərinin, yaxşı gəliri olan biznesinin olmağını istəyər, amma həmin insanlara reallığı bildirsək, iş adamının gündəlik qarşılaşdığı qayğıları – müştəri çatışmazlığı, yaxşı kadrların getməsini, işçilərin yüksək maaş tələbini, qaytarıl masını gözləyən yüksək faizli kreditləri, icarə haqqını qaldırmağa meyilli icarədarla münasibəti – açıqlasaq o rəyi soruşulanların 10 nəfərdən bəlkə də hamısı öz biznesinin olmasındansa, sakit bir yerdə işləməyi üstün tutacaqdır. Ona görə də biznesə atılan sahibkarlar lider olmalıdır, yaxşını xəyal etməlidir, nə qədər çətin olsa da optimist görünməyi bacarmalıdır.

Biznesin ağırlığı və çətinliyi haqqında oxuyan zaman, həyata reallıqdan baxanda insan necə də özünə arxa və yoldaş axtarır, amma elə bir yoldaş ki, səninlə çətinlikləri bölüşsün, biznesinə güc qatsın, sənin edə bilmədiklərini bacarsın, fədakar olsun, çətinlikdə sənə ürək–dirək versin. Deməli, bir şəriklə işə başlamağı qərara alırıq. Fikrimiz qətidir. Biznesimi

sağ əlim olacaq ortağımla başlayacağam, amma hər nə qədər insan biznesə ortaqla başlamaq niyyətinə düşürsə də fərqli maraqları, yanaşmaları və gələcəkdə yaranacaq vəziyyətə görə tərəflərin özünü necə aparacağını əvvəlcədən hesablaya bilmir.

Yaxşı bir atalar sözü var. "Qardaşın necə adamdır? soruşanda, yol–yoldaşı olmamışam" deyə cavab veririk. Bəli, yol– yoldaşı olmamışam. "Səadət yolu" əsərində belə bir fraza ilə qarşılaşmışam: "Bir insanı yoxlamaq istəyirsənsə ona pul göstər".

Şəriklik insanın bütün xislətini üzə çıxarır. Biznes uğursuzluğa düçar olanda da, yaxşı gəlir əldə edib sel kimi pul gələndə də. Birincidə hər şeyi şərikə vermək istəyirik. İkinci halda isə şərikə heç nə vermək istəmirik. Nə veririksə onu çox görürük.

Kitabı oxuyanda görəcəksiniz ki, biznes bir həyatdır. Fərqli bir məfhumdur. Bir insan talejidir, kitabdır və hər vərəqində sevinc və kədər bir-birini əvəz edir.

Tövsiyə edirik ki, kitabı sonuna qədər oxuyasınız. Ağrılı yerləri olsa da, dərmanları növbəti bölmələrindədir. Müxtəlif yerlərdən və tək-tük bölmələrdən oxumayın, çünki ola bilər ki, elə bir yeri oxuyarsınız ki, sizi şərikliyə təşviq edən ideyaların əksinə olaraq ümumiyyətlə ondan soyudan bölmələrə rast gələsiniz.

Şəriklik biznesinin sonunda olanlara isə bu kitabı oxumağı xüsusilə tövsiyə edirik. Onlar görəcəklər ki, həyat bitməmişdir, sadəcə bir dövrdən başqasına keçir.

Həyat çox dostlara ümidlə başlayar, həqiqi DOST-un tapılması ilə bitər.

Əziz oxucular, əgər kitab ürəyinizcə olmadısa və sizlərə bir faydası toxunmadısa, əvvəlcədən haqqınızı halal edin.

**Müəllifdən**