

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ

BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

**“Müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərin rolunun artırılması
istiqlamətləri” mövzusunda**

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

Ələkbərli İdris Mahir oğlu

BAKI – 2021

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ
BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

BMDM-in direktoru
i.ü.f.d., dos. Əhmədov Fariz Saleh oğlu
_____ **imza**
“ _____ ” _____ **20__-ci il**

**“Müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərin rolunun artırılması
istiqlamətləri”**

mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASIYASI

İxtisasın şifri və adı: 060401 – Dünya iqtisadiyyatı
İxtisaslaşma: Beynəlxalq ticarət
Qrup: 834

Magistrant: Ələkbərli İdris
Mahir
_____ **imza**

Elmi rəhbər: i.e.n., dos.HüseynovAdil
Şeyruz
_____ **imza**

Proqram rəhbəri:
i.ü.f.d., dos. Nəcəfova Kəmalə Akif qızı
_____ **imza**

Kafedra müdiri:
i.e.d., prof. Kəlbəyev Yaşar Atakişi oğlu
_____ **imza**

BAKI – 2021

Elm andı

Mən, Ələkbərli İdris Mahir oğlu and içirəm ki, “Müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərin rolunun artırılması istiqamətləri” mövzusunda magistr dissertasiyasını elmi əxlaq normalarına və istinad qaydalarına tam riayət etməklə və istifadə etdiyim bütün mənbələri ədəbiyyat siyahısında əks etdirməklə yazmışam.

MÜASİR BEYNƏLXALQ BİZNESDƏ VASİTƏÇİ ŞİRKƏTLƏRİN ROLUNUN ARTIRILMASI İSTİQAMƏTLƏRİ

XÜLASƏ

Tədqiqatın aktuallığı: Müasir beynəlxalq ticarətdə vasitəçilik şirkətlərinin əhəmiyyətini qiymətləndirməmək çətinidir. Bütün amilləri nəzərə alaraq, mövzunu aktual saymaq olar.

Tədqiqatın məqsədi: Tədqiqatın məqsəd və vəzifələrinə müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərinin rolunu xarici fəaliyyət təcrübəsini dərinlən öyrənilmə və onların təkmilləşdirilmə yolları aiddir

İstifadə olunmuş tədqiqat metodları: Tədqiqat zamanı verilənlərin müqayisəli təhlili, vasitəçi şirkətlərin SWOT analizi olunacaq, əlavə olaraq sistemli yanaşma və sintez metodlarından istifadə olunmuşdur.

Tədqiqatın informasiya bazası: Tədqiqatın informasiya bazasını həm yerli, həm də xarici ədəbiyyatlar təşkil edir.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri: 1 ildən artıqdır ki, davam edən COVID 19 pandemiyası səbəbilə kitabxanalar ölkə daxilində fəaliyyət göstərmir. Bu faktor, tədqiqat işinin dərinlən araşdırılmasında məhdudiyyətlər yaradır.

Tədqiqatın elmi yeniliyi və praktiki nəticələri: Tədqiqatda məsələlərin həllində elmi-praktiki əhəmiyyətə ticarət-vasitəçi şirkətlərin beynəlxalq ticarətdə rolunun dərinlən araşdırılması, qloballaşma şəraitində vasitəçilik fəaliyyətinin inkişafının əsas meyilləri və bunun üçün nəzərdə tutulmuş təkmilləşdirilmə tədbirləri verilmişdir

Nəticələrin istifadə oluna biləcəyi sahələr: Tədqiqat vasitəçiliklə əlaqədardır. Bu səbəbdən, daha çox vasitəçiliyin aid olduğu sahələrdən biri olan rieltor və bank – kredit sistemlərində istifadə oluna bilər.

Açar sözlər: Vasitəçilik, iqtisadiyyat, müasir dövr, maliyyə, proses

DIRECTIONS TO INCREASE THE ROLE OF INTERMEDIARY COMPANIES IN MODERN INTERNATIONAL BUSINESS

SUMMARY

The actuality of the subject: It is difficult to underestimate the importance of brokerage firms in modern international trade. Taking into account all the factors, the topic can be considered relevant.

Purpose and tasks of the research: The purpose and objectives of the study include the role of intermediary companies in modern international business, in-depth study of foreign experience and ways to improve them

Used research methods: The study will include comparative analysis of data, SWOT analysis of intermediary companies, in addition to a systematic approach and synthesis methods.

The information base of the research: The research database consists of both local and foreign references.

Restrictions of research: Libraries don't operate in the country due to the COVID 19 pandemic, which has been going on for more than a year. This factor limits the in-depth study of the research work.

The novelty and practical results of investigation: The research provides an in-depth study of the role of trade intermediaries in international trade, the main trends in the development of intermediation in the context of globalization and the measures to improve it.

Scientific-practical significance of results: Research is about mediation. Therefore, it can be used in real estate and banking-credit systems, which is one of the areas of intermediation.

Keywords: mediation, economics, modern period, finance, process

İXTİSARLAR VƏ İŞARƏLƏR

MDB – Müstəqil Dövlətlər Birliyi

ÜTT – Ümumi Texniki Tərəqqi

QSC – Qapalı Səhmdar Cəmiyyəti

OCED-Organisation for Economic Co-operation and Development (İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı)

Mündəricat

GİRİŞ	8
I FƏSİL. DÜNYA İQTİSADİYYATINDA VASİTƏÇİ ŞİRKƏTLƏRİN FƏALİYYƏTİNİN NƏZƏRİ ƏSASLARI	11
1.1 Müasir şəraitdə dünya bazarında ticarət-vasitəçilərin mahiyyəti və xüsusiyyətləri	11
1.2 İqtisadi həyatın beynəlmilləşməsi kontekstində vasitəçi şirkətlərin rolu.	20
1.3 Müasir beynəlxalq biznesdə ticarət-vasitəçi əməliyyatları.....	26
II FƏSİL. BEYNƏLXALQ BİZNESDƏ VASİTƏÇİLİK ŞİRKƏTLƏRİNİN NÖVLƏRİ VƏ ONLARIN XİDMƏTLƏRİNDƏN İSTİFADƏ EDİLMƏSİNİN XARİCİ TƏCRÜBƏSİ	32
2.1. Müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərinin fəaliyyətinin xarici təcrübəsi	32
2.2. Müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərinin növləri	38
2.3. Dünya iqtisadiyyatının qloballaşması şəraitində vasitəçilik fəaliyyətinin inkişafının əsas meyilləri	45
2.4. Ticarət-vasitəçi şirkətlərin fəaliyyətində koqsiqnasiya və komissiya müqavilələrin tətbiqi	522
III FƏSİL. BEYNƏLXALQ BİZNESDƏ MİLLİ VASİTƏÇİ ŞİRKƏTLƏR: XARAKTERİK XÜSUSİYYƏTLƏR VƏ İNKİŞAF YOLLARI	56
3.1. Beynəlxalq biznes sahəsində milli vasitəçi şirkətlərinin müxtəlif növlərinin inkişafının xüsusiyyətləri və onların təkmilləşdirilməsi.....	56
3.2. Müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərinin rolunun təkmilləşdirilməsi istiqamətləri.....	64
NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR	73
İSTİFADƏ OLUNMŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI	75
CƏDVƏLLƏRİN SİYAHISI	80

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı: Vasitəçiliyin iqtisadi fenomen kimi tədqiqinin aktuallığı müasir beynəlxalq biznes təcrübəsində bu hadisənin müstəsna dərəcədə yayılması ilə bağlıdır. Ölkəmizdə bazarın kommersiya infrastrukturu hələ də uğurlu fəaliyyətdən uzaq bir vəziyyətdə olduğunu vasitəçiliyin öyrənilməsinin xüsusi əhəmiyyəti var. Sosialist sisteminin dağılmasından və qlobal bazar sisteminə daxil olandan sonra effektiv idarəetmənin olmaması şəraitində milli şirkətlər ixtisaslaşmış müstəqil xarici firmaların, eləcə də qloballaşan bazar iqtisadiyyatına daha tez uyğunlaşan beynəlxalq vasitəçi şirkətlərinin təcrübəsinə müraciət etməyə məcburdurlar.

Müasir beynəlxalq ticarətdə vasitəçilik şirkətlərinin əhəmiyyətini qiymətləndirməmək çətinidir. Vasitəçilər, topdan və pərakəndə şirkətlərin simasında qlobal bazarda məhsulların satışının ən mühüm mexanizmidir. Xarici şirkətlərin çoxillik təcrübəsi sübut edir ki, vasitəçilərin istifadəsindən alınan effekt istehsalçının öz satış şəbəkəsini yaratmasından xeyli yüksəkdir. Çünki bu halda istehlakçılara yaxınlıq və dəyişən tələbatlara uyğunlaşmada mobillik daha böyük əhəmiyyət kəsb edir. Böyük şirkətlər, əsasən, girişin çətin olduğu bazarlarda və ikinci dərəcəli məhsulların satışında vasitəçilərdən istifadə edirlər. Öz növbəsində, kiçik və orta biznes çox vaxt öz fəaliyyətinin bütün istiqamətləri üzrə vasitəçilər olmadan keçinə bilməz ki, bu da daxili maddi, əmək və informasiya resurslarının çatışmazlığı ilə bağlıdır. Bununla yanaşı, beynəlxalq biznesin bəzi sahələrində vasitəçilər artıq əvəzolunmaz elementə çevrilib: məsələn, birja ticarətində və beynəlxalq tenderlərdə iştirak edən şirkətlər vasitəçilik strukturlarından istifadə etmədən fəaliyyət göstərə bilməzlər.

Problemin qoyuluşu və öyrənilmə səviyyəsi: Tədqiqatın öyrənilmə səviyyəsində Abdullayev. E., Abbasov S., Bayramov. A., Ələkbərov. Ə., Fərhadı. P.O., G. Gənciyev., Həsənov. N., İslamov. E., Xəlilova. Ş., Qarayev. İ., Məmmədova. N., Manafov. İ., kimi tədqiqatçıların ədəbiyyatları ilə yanaşı, xarici

ədəbiyyatlardan, Куценко С. В., Лукашенко В., Масленников В. В kimi tədqiqatçıların əsərlərinə müraciət edilmişdir.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri: Tədqiqatın məqsədi müasir beynəlxalq biznesdə fəaliyyət göstərən vasitəçi şirkətlərinin rolunun və onun təkmilləşdirilməsi üçün mütərəqqi yolların müəyyən edilməsidir. Bu məqsədə çatmaq üçün tədqiqatda aşağıdakı vəzifələr qoyulmuşdur:

- Müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərinin rolunun və onların apardıqları ticarət-vasitəçi əməliyyatlarının dolğun tədqiqi

- Müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərinin fəaliyyətinin xarici təcrübəsinin dərinədən öyrənilməsi

- Beynəlxalq biznes sahəsində milli vasitəçi şirkətlərinin müxtəlif növlərinin inkişafının xüsusiyyətlərinin öyrənilməsi və onların təkmilləşdirilmə yollarının tapılması

Tədqiqatın obyekt və predmeti: Bu tədqiqat işində araşdırma obyekt beynəlxalq biznesdə vasitəçilik edən şirkətlər və onların fəaliyyətidir. Tədqiqatın predmeti vasitəçi şirkətlərin fəaliyyəti, onların əsas ticarət-vasitəçi əməliyyatları, vasitəçi şirkətlərinin növləri və müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərinin rolunun təkmilləşdirilməsi üsullarıdır.

Tədqiqat metodları: Bu tədqiqatda zamanı verilənlərin müqayisəli təhlili, vasitəçi şirkətlərin SWOT analizi olunacaq, əlavə olaraq sistemli yanaşma və sintez metodlarından istifadə olunacaqdır. Beynəlxalq vasitəçi şirkətlərin rolunun tədqiqində geniş istifadə olunan metodlar arasında analiz metodu və müqayisə metodu da vardır.

Tədqiqatın informasiya bazası: Dissertasiya işinin informasiya bazasını Azərbaycan Respublikasında beynəlxalq ticarətin strukturunu və müasir vəziyyətini əks etdirən Dövlət Statistika Komitəsinin və Dövlət Gömrük Komitəsinin elektron resurslarından, dünyaca məşhur ticarət-vasitəçi şirkətlərin elektron informasiya mənbələrindən, həmçinin də beynəlxalq ticarətdə vasitəçilərinin rolunu araşdırmış bir sıra həm yerli , həmçinin xarici olmaqla görkəmli iqtisadçı-alimlərin əsərləri təşkil edir.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri: 1 ildən artıqdır ki, davam edən COVID 19 pandemiyası səbəbilə kitabxanalar ölkə daxilində fəaliyyət göstərmir. Bu faktor, tədqiqat işinin dərinəndən araşdırılmasında məhdudiyyətlər yaradır.

Tədqiqatın elmi yeniliyi: Tədqiqatda təqdim edilmiş analitik yanaşma müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərinin rolunun təkmilləşdirilməsi üçün müxtəlif yollar təklif edir. Dissertasiya aşağıdakı məsələlərin həllində elmi-praktiki əhəmiyyətə malikdir:

- ticarət-vasitəçi şirkətlərin beynəlxalq ticarətdə rolunun dərinəndən araşdırılması
- müasir qloballaşma şəraitində vasitəçilik fəaliyyətinin inkişafının əsas meyillərinin müəyyən olunması
- beynəlxalq biznesdə fəaliyyət göstərən milli vasitəçi şirkətlərinin fəaliyyətinin təkmilləşdirilməsi ilə bağlı təkliflərin verilməsi

Nəticələrin praktiki əhəmiyyəti və tətbiq sahələri: Nəticələrin praktiki əhəmiyyəti və tətbiq sahələri beynəlxalq ticarət əməliyyatlarında vasitəçi şirkətlərin xidmətlərindən istifadəyə dair elmi biliklərin artmasıdır. Dissertasiyada yer alan nəticələr və tövsiyələr müasir vasitəçiliyin təkmilləşdirilməsi nəzəriyyəsi və metodologiyasının inkişafına imkan verir, ölkənin beynəlxalq rəqabət qabiliyyətinin artırılması tələbləri nəzərə alınmaqla. Təqdim olunan kompleks tədqiqatların nəticələri beynəlxalq biznes nəzəriyyəsi və təcrübəsinin inkişafına kömək edir.

I FƏSİL. DÜNYA İQTİSADİYYATINDA VASİTƏÇİ ŞİRKƏTLƏRİN FƏALİYYƏTİNİN NƏZƏRİ ƏSASLARI

1.1 Müasir şəraitdə dünya bazarında ticarət-vasitəçilərin mahiyyəti və xüsusiyyətləri

Vasitəçilər ticarətin əsasını təşkil edir və onlara xammal təchizatçıları və komponentləri, nəqliyyat, daşınma və distribyutor şirkətləri, ev və mağaza sahibləri, onlayn bazarlar, internet provayderləri, axtarış mühərrikləri və reklam şəbəkələri, veb-saytlar, kredit kartları şirkətləri və hətta məşhur sosial şəbəkə saytları daxildir.

Beynəlxalq ticarətin və xarici investisiyanın inkişafının əsas tendensiyaları arasında bu gün ekspert icması tərəfindən aşağıdakılar ayrılır: elmtutumlu məhsullarla ticarətin və iqtisadiyyatın yüksək texnologiyalı sektorlarına investisiyaların dinamik artımı, yüksək texnologiyalar məhsullarının ixracının inkişafı hesabına inkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadi təsirinin artması, xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin davamlı artımı, elmi-tədqiqat və təcrübə-konstruktor işləri sahəsində beynəlxalq kooperasiyanın gücləndirilməsi, dünya əmtəə və investisiya bazarlarında rəqabətin sərtləşdirilməsi və iştirakçılara olan tələblərin artırılması.

Ticarət vasitəçiləri - beynəlxalq ticarətin idarə edilməsində iştirak edən xüsusi vasitəçilərdir. Bu xidmət agentliyin vasitəçilik rolunu və ya satıcının yenidən satışı rolunu ehtiva edir. Vasitəçilər dünya bazarlarında geniş yayılmışdır və beynəlxalq biznes tarixində ən davamlı təşkilati strukturlardan biridir. Agentlər kimi fəaliyyət göstərən vasitəçilər ona görə mövcuddur ki, istehsalçılar bəzən birbaşa ixracatla məşğul olmaq qabiliyyətinə və ya stimulina malik olurlar. Bununla birlikdə, istehsalçılar fürsətçilik təhdidi səbəbindən müstəqil vasitəçilərlə müqavilə bağlamaqdan çəkinə bilirlər. Ticarət vasitəçiləri kimi fəaliyyət göstərən vasitəçi şirkətlər müxtəlif ölkələrdə yerləşən alıcılar və satıcılar arasında mübadilələrin inkişaf etdirərək mal və xidmətlər üçün yeni bazarlar yaradır. Bu əlaqələri inkişaf etdirərək vasitəçilər həmçinin kanalın digər iştirakçılarna marketing bacarıqlarını ötürə bilər. Vasitəçilər mübadilə səmərəliliyini artırır və sahibkar olaraq əvvəllər

mövcud olmayan bazarlar yaratsa da, onların öz mahiyyəti üzrə sərhədlərarası bölgü kanalları çərçivəsində fəaliyyət göstəməsi təbiidir. Bazarda vasitəçilərə "üstünlük" verən informasiya asimetriyası zaman keçdikcə azalmağa meyillidir və vasitəçinin bu kanaldakı mövqeyini getdikcə azalda bilir (Abdullayev E: 2012. s. 46.).

Həm iqtisadiyyat elmində, həm də müasir iqtisadiyyat praktikasında bir çox vasitəçilik anlayışları vardır. Buna baxmayaraq, təriflərin əsas əksəriyyəti yalnız malların satışı, mübadilə əməliyyatları, daşınmaz əmlak ticarəti, mübahisələrin həlli, İnzibati maneələrin keçirilməsi, pul vəsaitlərinin yenidən bölüşdürülməsi və s.ilə bağlı konkret iqtisadi münasibətlərdə vasitəçilik fenomenini əks etdirir. Bu cür anlayışlar bütövlükdə vasitəçiliyi deyil, ayrı-ayrı vasitəçiliyi təsvir edir.

Dar mənada vasitəçilik potensial tərəflərə aralarında bir müqavilə bağlamağa kömək edən xidmətlər olaraq. Bu mənada qstisadçılar vasitəçiliyi agentlik xidmətlərinin göstərilməsinə dair xüsusi razılaşma çərçivəsində fəaliyyət kimi tərif edir.

Vasitəçilik geniş mənada bazar subyektləri arasında əlaqələrin qurulmasına, iqtisadi münasibətlərə köməkçi xidmətlərdir". Bu təriflə əvvəllər izah edilmiş dar vasitəçilik tərfi arasındakı əsas fərqi ondan ibarətdir ki, bu halda vasitəçilik xidmətləri altında yalnız tərəflər arasında hüquqi münasibətlərin deyil, həm də hüquqi sənədlərlə təsbit olunmayan iqtisadi münasibətlərin yaradılmasına yardım nəzərdə tutulur.

Yuxarıda göstərilən təriflərə əsasən, vasitəçilərin digər iqtisadi subyektlərdən fərqləndirilməsi lazım olan iki ən vacib xüsusiyyətini ayırd edək. Birincisi, vasitəçilik başqalarının maraqlarının təşviqidir və müştəri üçün ən böyük fayda gətirən qanuni və ya faktiki hərəkətlərin edilməsini əhatə edir. Bununla birlikdə, bu cür hərəkətləri həyata keçirərkən vasitəçilər müştərilərindən asılı olmayaraq ilk növbədə öz maraqlarını nəzərə alırlar. Vasitəçilərin yalnız müştərilərindən hüquqi və təşkilati cəhətdən asılı olmayan iqtisadi subyektlər adlandırılması adət olduğu üçün vasitəçilərin müstəqilliyinin göstəricisi çox əhəmiyyətlidir. Bu baxımdan vasitəçilər kateqoriyasına əmək müqaviləsi ilə işləyənlər, həmçinin şirkətlərin törəmə şirkətləri və digər ayrı-ayrı struktur bölmələr daxil deyil.

İkincisi, sözün etimologiyasından göründüyü kimi vasitəçi həmişə ortada olur, potensial tərəfdaşlar: satıcı və alıcı, istehsalçı və istehlakçı, səhmdar və əmanətçi, özəl sektor və dövlət arasında aralıq mövqe tutur. Qərb iqtisadi terminologiyasında "vasitəçi" kimi tərcümə olunan bir neçə söz var: məsələn, "mediator", "agent". Ən dəqiq tərcümə isə "intermediary" və ya "middleman" sözləridir. Vasitəçi həmişə bir neçə tərəfləri birləşdirir və buna görə də bu və ya digər əməliyyat yalnız iki və ya daha çox iqtisadi subyekti əlaqələndirirsə, vasitəçi kimi baxıla bilər.

Hüquqi sənədlərlə təsbit olunmayan iqtisadi münasibətlərin qurulmasına kömək üçün vasitəçilərin xidmətləri müasir iqtisadiyyatda son dərəcə geniş yayıldığına görə bu tədqiqatın məqsədləri üçün geniş mənada vasitəçilik anlayışından istifadə olunacaq. Ancaq tədqiqatın dairəsinə bütün vasitəçilər deyil, yalnız iqtisadi münasibətlərin müəyyən bir sahəsində, yəni beynəlxalq biznesdə iştirak edən vasitəçilər daxildir.

Vasitəçilərin mövcudluğu onu göstərir ki, onlar bəzi ölkələrdə və bəzi məhsullar üçün beynəlxalq ticarətdəki maneələri istehsalçılara nisbətən daha az xərclə aradan qaldırırlar. Deyə bilərik ki, orta ölçüsü və məhsuldarlıq səviyyəsi olan istehsalçılar ixrac üçün vasitəçilərdən daha çox istifadə edirlər. Ən az məhsuldar istehsalçılar ümumiyyətlə ixrac etmirlər, ən məhsuldar olan şirkətlər isə birbaşa ixracat həyata keçirirlər (Abbasov S: 2011. s. 24.).

Beynəlxalq biznesdə fəaliyyətgöstərən vasitəçilər dedikdə iki və ya daha çox ölkə arasında ticarət əməliyyatlarının aparılmasından ibarət olan sahibkarlıq fəaliyyətinin həyata keçirilməsində müştərilərə kömək edən iqtisadi subyektlər nəzərdə tutulur.. Bu nöqteyi-nəzərdən həm kommersiya, həm də qeyri-kommersiya təşkilatlarını, habelə dövlət qurumlarını və beynəlxalq təşkilatlarını vasitəçi hesab etmək olar. Qeyd edək ki, sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan vasitəçilər beynəlxalq biznesin müstəqil iştirakçılarıdır, çünki mahiyyət etibarilə müxtəlif ölkələrin tərəfdaşları ilə ticarət əməliyyatları həyata keçirirlər. Məsələn, İngilis tədqiqatçı J. Jones beynəlxalq ticarət vasitəçiliyini beynəlxalq biznesin ən qədim forması adlandırır. Eyni zamanda vasitəçilər tez - tez öz müştərilərinin

əvəzinə xarici tərəfdaşlarla əməliyyatlar həyata keçirirlər: məsələn, dolayısı ilə ixrac zamanı-vasitəçiliyə əsaslanan beynəlxalq biznes forması baş verir. Dolayısı ilə ixrac xarici bazara müstəqil çıxış üçün kifayət qədər təcrübəsi olmayan şirkətlər tərəfindən geniş istifadə olunur və məqsədi daha sonra daxili bazarda məhsul və xidmətlərin satılmasından ibarətdir.

Beynəlxalq biznesdə vasitəçilərə həsr olunmuş kompleks elmi işlərin olmamasına baxmayaraq, vasitəçilərin müəyyən növləri tez-tez yerli və xarici mütəxəssislərin tədqiqat obyektlərinə çevrilir. Beynəlxalq biznes sahəsində fəaliyyət göstərən vasitəçilərin bütün müxtəlifliyi arasında alimlər daha çox ticarət, marketing və maliyyə vasitəçilərinin öyrənilməsinə yönəldirlər. Ticarət sahəsində fəaliyyət göstərən vasitəçilərə münasibətdə "ticarət vasitəçisi" (trade intermediary, reseller) termini daha tez-tez istifadə olunur ki, bu da "şirkətə müştəriləri tapmağa və/və ya onun məhsullarını birbaşa satmağa kömək edən şəxslər" mənasına gəlir. Beynəlxalq ticarət sahəsinə gəldikdə, yerli ədəbiyyatda satıcılara ümumiyyətlə "xarici ticarət vasitəçiləri", xarici ədəbiyyatda isə "beynəlxalq ticarət vasitəçiləri" deyilir. Amerikalı tədqiqatçı A. Perri beynəlxalq ticarət vasitəçiləri adı altında müştərilərini təmsil edən və müştəriyə dolayısı yolla ixracın və ya idxalın həyata keçirilməsi mexanizmini təşkil edən şəxsləri nəzərdə tutur. Xarici müəlliflərin əksəriyyəti həm milli, həm də xarici ticarət vasitəçilərini beynəlxalq satıcılar kimi təsnif edərkən Perry iqtisadi ədəbiyyatda istisna sayılır (Bayramov A: 2011. s. 36.).

Vasitəçilərin yüksək ixrac və bazara giriş xərcləri olan kiçik bazarlara ixrac etmə ehtimalı daha yüksəkdir. Bundan əlavə, ümumi müqavilə mühitinin keyfiyyəti ixrac üsulunun seçimi ilə əlaqədardır. Ölkənin ümumi müqavilə şərtlərinin keyfiyyəti zəif olduğu halda vasitəçi vasitəsi ilə ixrac edilməsi daha çox ehtimal olunur. Vasitəçilər həmçinin müqavilələrin aşağı intensivliyi, məhsulun eyniliyi və məhsulun daha aşağı əvəzsiz ixrac xərcləri kimi xüsusiyyətləri olan məhsullara diqqət yetirirlər. Vasitəçilər və istehsalçılar arasında bir mühüm fərq də onların məhsulları əlavə etmə və məhsul istehsalından imtina etmə meylləridir. Vasitəçilər məhsulu birbaşa ixracatçılardan daha yüksək intensivliklə əlavə edə və imtina edə

bilirlər. Bu firmalar ixracatın aşağı əvəzsiz xərcləri ilə üzləşirlər və beləliklə geniş marjalarını daha asanlıqla tənzimləyə bilirlər.

Vasitəçilər hər hansı bir ticarətin əsas infrastrukturunu olaraq, qanunsuz ticarət məqsədi ilə infraqurudan sui-istifadənin qarşısının alınması üçün ayrılmaz məsuliyyət daşıyırlar. Vasitəçilərin sayı nə qədər çoxdursa və təchizat zənciri nə qədər mürəkkəbdirsə, sistem saxtakarların daxil olmasına və onlar tərəfinfən istismarına daha həssas olur. Təcrübə göstərir ki, vasitəçilərin əksəriyyəti potensial istismar və kontrafaksiya və piratçılıq nəticəsində dəyən zərər barədə daha yaxşı məlumatlandırıldıqda, şirkətlər təchizat zəncirini saxtakarlıqdan qorumağa motivasiyalı olurlar.

Araşdırmalar göstərir ki, istehsalçı şirkətlərinin ixrac və idxal dinamikası əmək məhsuldarlığının artırılması, eləcə də şirkətlər və ölkələr arasında texnologiya və biliklərin ötürülməsi üçün mühüm amildir. Bu baxımdan, sənaye mallarının ticarətində vasitəçilərin əhəmiyyətli iştirakı əlçatan gömrük məlumatları ilə müəyyən edilmiş, haqlı olaraq alimlərin diqqətini cəlb etmişdir. Əvvəlki iqtisadi və idarəetmə ədəbiyyatında istehsalçılar və son istehlakçılar arasında ticarətin asanlaşdırılmasında vasitəçilərin potensial rolu vurğulandığı halda, son zamanlarda əməliyyat səviyyəsində beynəlxalq ticarət haqqında məlumatlardan istifadə edən ədəbiyyatda əsas diqqət ixrac zamanı ticarət vasitəçilərinin qənaət xüsusiyyətlərini sabit xərclərə yönəldir.

Topdan ticarət firmaları hər cür mal satırlar. Onlar istehsalçı və istehlakçı arasında vasitəçi kimi çıxış edərək malların, ödənişlərin və məlumatların axını asanlaşdırırlar. İstehsalçı və ya topdansatış ticarət şirkəti vasitəsilə həyata keçirilən ticarətin payı müxtəlif əmtəə qrupları və ya sənaye sahələri arasında əhəmiyyətli dərəcədə dəyişir. Müəyyən edilmişdir ki, vasitəçilər idxalda ixracdan daha fəaldırlar, lakin istər ixracda, istərsə də idxalda onların sənayenin müxtəlif sahələrində iştirakı eyni səviyyədə deyil. Ölkəmizdə neft ixracında topdan ticarətin payı orta hesabla 90% olsa da, plastik ixracatda payı 20% - dir. Məlumatların kobud təhlili göstərir ki, gözlənilməli kimi, kənd təsərrüfatı məhsulları kimi qeyri-istehsal məhsullarında vasitəçilər üçün daha çox imkan var. Lakin hətta istehsal sektorunda

da vasitəçilər, xüsusilə də topdansatış ticarət firmaları ixrac və idxalda əhəmiyyətli rol oynayırlar.

Beynəlxalq ticarətdə istehsal sənayesinin müxtəlif sektorlarında topdan satıcıların nisbi konsentrasiyasını anlamaq üçün emal sektorunun xüsusiyyətləri bu sənaye sahələrində topdansatış ticarətinin payı ilə əlaqələndirilir. Daha çox ortaölçülü və kapital tutumlu firmaları olan istehsal sahələri topdan ticarət firmalarının ixracının daha yüksək hissəsini əhatə edir. Nəticələr ixracın sabit xərclərini topdansatış ticarət firmalarının mövcudluğu ilə əlaqələndirən nəzəriyyələrə uyğundur. (Ələkbərov Ə: 2010. s.74.)

Sənaye səviyyəsində müqayisəli üstünlük ölçüsü olaraq istehsal firmalarının sayının da ixracat və idxalda topdansatış ticarət firmalarının olması ilə mənfi əlaqədə olduğu aşkar edilmişdir. Daha rəqabətçi bir quruluşa sahib olan istehsal sənayesində ixracın daha yüksək topdan satış payına sahib olduğu təsbit edildi. Daha spesifik olaraq, firma və sənaye ölçüsünə nəzarət edərək, ixracatdakı topdansatış ticarətin payı, Herfindahl-Hirschman indeksi və 4-firma konsentrasiya indeksi ilə ölçülən firmaların yaş və sənaye konsentrasiyası indeksləri ilə mənfi bir şəkildə əlaqələlidir və həmçinin həmçinin firmaların bazara giriş və çıxış əmsalları ilə müsbət əlaqələlidir. İxracatdakı topdansatış ticarət payının istehsalın fragmentasiya (parçalanma) dərəcəsinin daha yüksək olduğu istehsal sənayesində də daha yüksəkdir. Ümumiyyətlə, sənaye səviyyəsində ixrac və idxalda topdan ticarət paylarının istehsal firmalarının ixrac və idxal intensivliyi ilə mənfi əlaqəsi olduğu aşkar edilmişdir. Bu nəticə vasitəçilərin ticarəti asanlaşdıran rolu olduğunu göstərir.

Topdan ticarət firmaları haqqında bir sıra yeni və maraqlı xüsusiyyətləri də qeyd edək. Birincisi, istehsal firmaları kimi, malları ixrac edən topdansatış ticarət firmaları daha iri, daha məhsuldar və daha çox kapital tutumludur; onlar daha çox pul ödəyir və qeyri-ixracçılarla müqayisədə daha ixtisaslı kadrları işə götürürlər. Topdan ticarətçi idxal firmaları da bu xüsusiyyətlərin əksəriyyətini əks etdirərək həm ixracat, həm də idxal premiyalarının topdansatış ticarət firmaları arasında mövcud olduğunu göstərir.

İkincisi, topdansatış ticarət firmaları arasında beynəlxalq ticarətə cəlb olunmasında son istehlakçılara tədarük zəncirindəki məsafədən asılı olaraq mühüm fərqlər mövcuddur. İstehlak malları bazarlarında topdansatış ticarət firmalarının istehsal firmaları ilə müqayisədə nisbətən daha çox məhsulu olan daha az ölkəyə diqqət yetirdiyi aşkar edilmişdir. Digər tərəfdən, orta mal bazarlarında məhsulların yanında ölkələrə də diqqət etdikləri görülür. Ətraflı məhsullara və ölkələrə nəzarət edildikdən sonra vahid qiymətlərinin müqayisəsi istehlak mallarının ixracında topdan ticarət firmalarının vahid qiymətlərinin istehsalçılara nisbətən əhəmiyyətli dərəcədə aşağı olduğunu, onların qiymətlərinin orta mal ixracında istehsalçılardan xeyli yüksək olduğunu göstərir. Eynilə, istehlak mallarının idxalında topdansatış ticarət firmalarının vahid qiymətlərinin əhəmiyyətli dərəcədə aşağı olduğu təsbit edildi, lakin aralıq məhsul idxalında belə deyil.

Firmalar səviyyəsində məlumatlar həmçinin aralıq malların ixracında ixtisaslaşan topdansatış ticarət firmalarının digər ixracatçı topdansatış ticarət firmalarından daha çox olduğunu göstərir. Aralıq malların ixracı üzrə ixtisaslaşan topdansatış ticarət firmaları ölçüyə nəzarət edərək daha ixtisaslı kadrlara malik olurlar və digər ixrac topdansatış ticarət firmaları ilə müqayisədə daha çox məvacib ödəyirlər. Onların kapital-əmək nisbəti investisiya və əmək məhsuldarlığı baxımından əhəmiyyətli dərəcədə fərqli olduğu aşkar edilməyib. Aralıq məhsullar bazarlarında topdansatış ticarət şirkətləri məhsullar haqqında xüsusi məlumatları inkişaf etdirə bilərlər. Bütüb bunlar göstərir ki, beynəlxalq ticarətdə topdansatış ticarət firmalarının rolunu anlamaq üçün onların son istehlakçılardan təchizat zəncirində məsafəsini nəzərə almaq vacibdir. (Fərhad P.O: 2012. s. 112)

Beynəlxalq səviyyədə ticarətlə məşğul olan istehsal firmaları ilə müqayisədə beynəlxalq səviyyəli topdansatış firmaları daha çox miqdarda mal və məhsul vahidinin daha aşağı dəyəri olan daha az ölkələrə fokuslanır və onların beynəlxalq ticarət əməliyyatlarında onların iştirakı müxtəlif sahələrdə əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir. Daha rəqabətli struktura, daha kiçik firmaların ölçüsünə, daha aşağı kapital tutumuna, daha yüksək istehsal fragmentasiyasına və daha aşağı ixrac/idxal intensivliyinə malik olan istehsal sənayələri topdan ixracın daha yüksək payına

malikdir. Analiz ixrac və idxal bonuslarının topdansatış ticarət firmaları arasında da mövcud olduğunu göstərir ki, bu da bonusların daimi ixrac/idxal xərclərinin nəticəsi olduğunu ideyaya uyğundur. Aralıq məhsulların ixracında topdansatış ticarət firmalarının vahid qiymətlərinin eyni malın istehsalçı vahid qiymətlərindən əhəmiyyətli dərəcədə yüksək olduğu aşkar edilərkən, istehlak mallarının ixracı üçün əksinə təsir göstərir. Aralıq malların ixracı üzrə ixtisaslaşmış topdansatış ticarət firmalarının daha çox bacarıq tələb etdiyi və digər ixracatçı topdansatış ticarət firmalarına nisbətən daha çox pul ödədiyi aşkar edilmişdir.

Vasitəçilərin müstəqilliyi və onların istifadəsinin obyektiv məhdudluğu üzündən həm mikro, həm də makro səviyyədə çoxlu problemlər yaranır. Vasitəçilik şirkətlərinin xidmətlərindən istifadə əhəmiyyətli çatışmazlıqlara malikdir və beynəlxalq biznesin hər hansı bir iştirakçısı tərəfindən nəzərə alınmalı olan ciddi xərclərə səbəb ola bilər. Əgər vasitəçi öz müştərisinə əlavə gəlir və ya xərclərin daha çox azaldılması imkanını təmin etmirsə, onda beynəlxalq əməliyyatların müstəqil şəkildə aparılması zamanı əldə oluna biləcək məbləğlə müqayisədə vasitəçinin cəlb edilməsi iqtisadi baxımdan mənasızdır. Lakin hətta vasitəçilik şirkətlərinin xidmətlərindən istifadə onların müştəriləri üçün sərfəli olarsa belə, vasitəçilik fəaliyyəti makro səviyyədə kifayət qədər ciddi problemlər yarada bilər. Bununla əlaqədar olaraq, elmi və işgüzar ədəbiyyatda tez-tez iqtisadiyyatda vasitəçiliyə qarşı müxtəlif arqumentlər irəli sürülür.

Vasitəçilərin əleyhinə ən geniş yayılmış arqument bazar qiymətlərinin artırılmasıdır. "Qiymətlərin şişirdilməsi" çox vaxt vasitəçilərin fəaliyyəti ilə əlaqələndirilir və bunun əhəmiyyətli praktiki təsdiqləri vardır. Hələ XX əsrin 90-cı illərinin sonlarında amerikalı mütəxəssislər "satış üçün çox baha başa gəlmirmi?" mövzusunda bir araşdırma apardılar, bu araşdırmada alimlər malların satış xərclərinin payının 1950-ci ildə 20% -dən 1990-ci ildə 50%-ə qədər artdığı qənaətinə gəldilər. Tədqiqatçılar, işin yüksək səviyyəli vasitəçilərin sayının çox olmasında, eləcə də mənfəət və aşağı idarəetmə səviyyəsində olduqlarında olduğuna inanırlar. Beynəlxalq bizneslə əlaqəli yüksək xərclər və risklər mühitində vasitəçilərin olmaması, iş əməliyyatlarının səmərəliliyinin azalmasından irəli gələn

iqtisadiyyatda daha da yüksək qiymət artımlarına səbəb ola bilər. (G. Gənciyev: 2015. s. 68)

Vasitəçilik fəaliyyətinə qarşı digər arqument onların transaksiya xərclərini azaltmaq qabiliyyəti ilə bağlıdır. Məsələn ondadır ki, vasitəçi şirkətlərin bu və ya digər əməliyyatlara cəlb edilməsi üçün ən geniş yayılmış səbəblərdən biri inzibati maneələrdir. Bu, məhz ona görə baş verir ki, inzibati maneələri keçmək prosesi ilə yüksək transaksiya xərcləri, yəni razılaşmalara nail olmaq üçün xərclərlə bağlıdır. Mütəxəssislər vasitəçilərin ölkədə rüşvətخورluğun inkişafına təsiri ilə bağlı problemləri araşdırıblar. Vasitəçilərin transaksiya xərclərini yalnız qanuni deyil, həm də qeyri-qanuni əməliyyatlarda da azaltdığı vəziyyətə əsaslanaraq, tədqiqat müəllifləri rüşvət verilməsində vasitəçilərin yardımını ilə bağlı əlavə motivlər meydana çıxdığı qənaətə gəliblər.

Vasitəçilərə qarşı üçüncü arqument xarici bazarda müştərilərə xidmət göstərən vasitəçilərə aiddir. Bu məsələni araşdıran elm adamları vasitəçi ölkələr və çoxmillətli şirkətlərə mənfi təsirlər arasında bir analogiya yaradırlar. Bu sahədəki tədqiqatlar inkişaf etmiş ölkələrin vasitəçi şirkətlərinin inkişaf etməkdə olan ölkələrə mənfi təsirinin bir çox nümunəsini özündə cəmləşdirən beynəlxalq ticarət tarixinə əsaslanır. Beynəlxalq ticarət vasitəçilərinin fəaliyyətinin çiçəklənməsini inkişaf etməmiş bazarların istismarı ilə də əlaqələndirilir. Beynəlxalq biznes iştirakçıları da yüksək inzibati maneələri keçmək zərurəti ilə üzləşirlər və bir çox hallarda transaksiya xərclərini azaltmaq üçün vasitəçilərin köməyinə əl atırlar. Beynəlxalq biznesdə vasitəçilər xarici ticarət sövdələşməsinin kriminal hissəsini öz üzərlərinə götürə və ya cinayət yolu ilə əldə edilmiş pulların yuyulmasına kömək edən sövdələşmələrin müştəri üçün həyata keçirilməsini öz üzərlərinə götürə bilərlər. (Həsənov N: 2013. s. 113.)

Beləliklə, bu bölmədə həm beynəlxalq iş aparıcı ayrı-ayrı şirkətlər, həm də bütün dövlətlərin xidmətlərindən istifadə vasitəçilərin mahiyyəti və xüsusiyyətlərini təqdim etdik. Vasitəçilərin əhəmiyyətli çatışmazlıqlarına baxmayaraq, dünya iqtisadiyyatında geniş yayılması vasitəçi xidmətlərinə olan tələbin obyektiv sübutudur. Vasitəçi şirkətlər tərəfindən həyata keçirilən müxtəlif

əməliyyatlar beynəlxalq biznes iştirakçılarında ehtiyaclarına ən uyğun vasitəçi seçmək üçün müstəsna imkanlar yaradır.

1.2. İqtisadi həyatın beynəlmilləşməsi kontekstində vasitəçi şirkətlərin rolu

Dünya iqtisadiyyatında beynəlmilləşmə proseslərinin inkişafı və malların və xidmətlərin beynəlxalq ticarətinin miqyasının genişləndirilməsi şəraitində ölkələrin bir-birindən asılılığının gücləndirilməsi vasitəçilərin-xarici ticarət fəaliyyətinin təşkilində şirkətlərə peşəkar xidmətlər göstərən xarici ixtisaslaşdırılmış ticarət-vasitəçilik şirkətlərinin beynəlxalq əməliyyatlarda iştiraka cəlb olunmasını nəzərdə tutur. İqtisadi həyatın beynəlmilləşdirilməsi - beynəlxalq əmtəə dövriyyəsinin, istehsal qarşılıqlı asılılığının, kapital və işçi qüvvəsinin hərəkətinin artmasında, ölkələrdə mühüm iqtisadi proseslərə, o cümlədən qiymətlərin dinamikasına, faiz dərəcələrinə və s. qarşılıqlı təsirdə özünü göstərən ölkələrin iqtisadiyyatlarının yaxınlaşması beynəlxalq şirkətlərin təhsilinə gətirib çıxarır. Beynəlxalq vasitəçi şirkəti daxili idarəetmə və bölgü prosesində texnoloji əmək bölgüsünün vahid prinsipləri əsasında ümumi məqsədlərə nail olmaq üçün dünya miqyasında fəaliyyət göstərə bilər.

Vasitəçi şirkətlərin beynəlxalq biznesdəki fəaliyyətinin nəzəri cəhətləri dünya iqtisadiyyatının müasir inkişafını xarakterizə edən iqtisadi həyatın beynəlmilləşmə prosesləri ilə sıx bağlıdır. İqtisadi həyatın beynəlmilləşməsi beynəlxalq məlumat mübadiləsinin sürətlənməsində, həmçinin nəqliyyat, kommunikasiya infrastrukturunun inkişafında özünü göstərir, bu da öz növbəsində malların, xidmətlərin və kapitalın beynəlxalq hərəkətliliyinin kəskin artmasında reallaşır (Həsənov N: 2013. s. 115 – 117.).

Beynəlxalq əmək bölgüsünün müasir mərhələsinin özünəməxsusluğu beynəlxalq rəqabət qabiliyyətinin qeyri-qiymət faktorlarının ön plana çıxmasıdır. Dünyanın əksər ölkələri onun artımını yüksək texnoloji məhsulların inkişafında sənaye daxili ixtisaslaşmaya əsaslanan beynəlxalq əmək bölgüsündə iştirak və xarici bazarlarda effektiv kommersionlaşdırma yolu ilə təmin edirlər. Sahibkarlıq

subyektlərinin beynəlxalq bazarlarda rəqabət qabiliyyətini artırmaq, məhsulun keyfiyyəti və yeniliyi, satış şərtləri və məhsulların alıcıya çatdırılma sürəti, xarici bazarlarda malların tanınması və əlavə xidmətlər göstərilməsinin ən son üsullarından istifadə edilməsi vacibdir.

Bir tərəfdən, qloballaşma şəraitində qabaqcıl texnologiyaların inkişafı beynəlxalq fəaliyyətin aparılmasının xərclərinin azaldılmasını təmin edir. Lakin digər tərəfdən, dünya ölkələrinin bazarlarının artan açıqlığı, qlobal rəqabətin güclənməsi, iqtisadiyyatın sahələrinin dövlət tənzimlənməsinin zəifləməsi, mal və xidmət istehlakçılarının gözləntilərinin artması, maliyyə derivatları bazarının inkişafı və s. amillər müasir dünya iqtisadiyyatında qeyri-müəyyənliyin artmasına gətirib çıxarır ki, bu da öz növbəsində, beynəlxalq əməliyyatların həyata keçirilməsində şirkətlərin xərclərinin artmasına gətirib çıxarır.

İstehsal müəssisələrinin beynəlxalq rəqabət qabiliyyətinin artırılması, həmçinin beynəlxalq biznesin xərclərinin, risklərinin və qeyri - müəyyənliyinin azaldılması proseslərində vasitəçi şirkətlər-beynəlxalq əməliyyatların inkişafında müştərilərə müxtəlif xidmətlər göstərən ixtisaslaşdırılmış təşkilatlar müəyyən edici rol oynayır. Vasitəçi şirkətlərin rəqabət üstünlüyü beynəlxalq biznes iştirakçıları tərəfindən beynəlxalq əməliyyatların aparılması üzrə məsrəflərin və risklərin azaldılması, istehsal olunan məhsulun keyfiyyətinin artırılması və onun xarici bazarlarda uğurlu satışının təmin edilməsi məqsədilə istifadə olunur.

Makroiqtisadi miqyasda vasitəçilik şirkətləri beynəlxalq ticarətin və xarici investisiyaların inkişafına kömək edir, dünya iqtisadiyyatının qloballaşması proseslərini sürətləndirir, həmçinin elmi-texniki tərəqqinin yayılmasına təsir göstərir. Beləliklə, beynəlxalq biznesdə vasitəçilik şirkətləri müəssisələrin, sahələrin, ayrı-ayrı ölkələrin iqtisadiyyatlarının və bütövlükdə dünya təsərrüfatının rəqabət qabiliyyətinin artırılmasına kömək edirlər (İbrahimov İ.H., Səfərova. V.T:2018. s. 80).

Xarici ticarət fəaliyyətində böyük təcrübəsi olmayan milli istehsalçı üçün milli və ya beynəlxalq ticarət vasitəçilərinə əsaslanmaq faydalı ola bilərdi. Təəssüf ki, öz adından və öz hesabına yerli məhsulların xaricə satışını həyata keçirə bilən

şirkətlərin səyləri yüksək ixrac effektivliyini təmin etmək üçün açıq-aşkar yetərli deyil. Vasitəçilərin istifadəsi kifayət qədər xarici ticarət potensialına sahib olmadan xarici fəaliyyətin daha mürəkkəb formalarından istifadə etməyə imkan verəcəkdir. Vasitəçilərin əhəmiyyətini qiymətləndirərkən, ixracatçı müəyyən bir marketing növlərindən istifadə etdikdə, məsələn, birja ticarəti, beynəlxalq ticarətdə iştirak, patent və lisenziyalar alarkən, demək olar ki, əvəzolunmaz bir vasitə halına gəldiklərini nəzərə almaq lazımdır (Qarayev İ:2014. s. 48-49.).

Vasitəçi şirkətlərin beynəlxalq biznesdəki fəaliyyətinin nəzəri cəhətləri həm də beynəlxalq ticarət və investisiya əməliyyatlarının konseptual əsasları ilə sıx bağlıdır. Buna əsaslanaraq beynəlxalq ticarətdəki vasitəçilərin mahiyyəti və ümumiyyətlə dünya iqtisadiyyatının və xüsusən də Azərbaycanın xarici iqtisadi sektorunun inkişafındakı rolu müasir mərhələdə beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin inkişafının xüsusiyyətləri prizmasından nəzərdən keçirilməlidir. Bu baxımdan, ilk növbədə beynəlxalq ticarət və xarici investisiyaların mövcud vəziyyətini, habelə Azərbaycanın bu proseslərdə yeri və rolunu nəzərdən keçirək.

Beynəlxalq ticarətin və xarici investisiyanın inkişafının əsas tendensiyaları arasında bu gün ekspert icması tərəfindən aşağıdakılar ayrılır: elmtutumlu məhsullarla ticarətin və iqtisadiyyatın yüksək texnologiyalı sektorlarına investisiyaların dinamik artımı, yüksək texnologiyalar məhsullarının ixracının inkişafı hesabına inkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadi təsirinin artması, xidmətlərlə beynəlxalq ticarətin davamlı artımı, elmi-tədqiqat və təcrübə-konstruktor işləri sahəsində beynəlxalq kooperasiyanın gücləndirilməsi, dünya əmtəə və investisiya bazarlarında rəqabətin sərtləşdirilməsi və iştirakçılara olan tələblərin artırılması.

Beləliklə, dünya iqtisadiyyatının inkişafının müasir mərhələsinin başlıca xüsusiyyəti yüksək texnologiyalı məhsul və xidmətlərin ixracının inkişafı, iqtisadiyyatın perspektiv sektorlarına birbaşa xarici investisiyaların cəlb edilməsi və beynəlxalq əməkdaşlıq əlaqələrinin genişləndirilməsi hesabına ölkələrin beynəlxalq rəqabət qabiliyyətinin artırılması yolu ilə həyata keçirilən innovasiya iqtisadiyyatının yaradılmasına səy göstərilməsidir.

Dünya iqtisadiyyatının inkişafının müasir mərhələsinin başlıca xüsusiyyəti yüksək texnologiyalı məhsul və xidmətlərin ixracının inkişafı, iqtisadiyyatın perspektiv sektorlarına birbaşa xarici investisiyaların (birbaşa xarici investisiyaların) cəlb edilməsi və beynəlxalq əməkdaşlıq əlaqələrinin genişləndirilməsi hesabına ölkələrin beynəlxalq rəqabət qabiliyyətinin artırılması yolu ilə həyata keçirilən innovasiya iqtisadiyyatının yaradılmasına çalışmaqdır. Son hesablamalara görə, XXI əsrin əvvəllərində. Dünya Yüksək Texnologiyalar bazarı həcminə görə enerji resursları bazarını 4 dəfədən çox üstələyir, 2025-ci ilə qədər isə yüksək texnologiyalı məhsul bazarının həcmi enerji resursları bazarının həcmi 15 dəfə üstələyə bilər. Hazırda dünya üzrə yüksək texnologiyalı məhsulların ixracının, təxminən 75% - i inkişaf etmiş ölkələrin payına düşür. Beynəlxalq ticarətdə aparıcı yer tutmağa davam edən inkişaf etmiş ölkələrin milli iqtisadiyyatlarının (dünya ixracının və idxalının 2/3-ü) innovasiya xarakteri dünya ixracında yüksək texnologiyalar məhsullarının yüksək payını təmin edir. Beynəlxalq yüksək texnologiyalar bazarının mənimsənilməsi inkişaf etmiş ölkələrin milli innovasiya sistemlərinin inkişaf proqramlarının mühüm hissəsidir. Belə ki, məsələn, Avropa strategiyası-2020 çərçivəsində Avropa İttifaqında (Aİ) innovasiya iqtisadiyyatının - "İnnovasiya İttifaqı" nın yaradılması məqsədi müəyyənləşdirilib, Aİ-də rəqabətqabiliyyətliliyinə və innovasiyalara dair yeni Çərçivə proqramında isə 2017-2023-cü illər üçün yüksək texnologiyalı istehsalatların dəstəklənməsi üçün 5 milyard avrodan artıq vəsaitin ayrılması nəzərdə tutulub (Rüstəmov R: 2011. s. 28.).

Eyni zamanda, inkişaf etməkdə olan dövlətlərin beynəlxalq ticarətdə xüsusi çəkisinin artması da böyük ölçüdə yüksək texnologiyalı sektorun inkişafı və bu ölkələrin yüksək texnologiyalar məhsullarının ixracında payının artması ilə şərtlənir. Məsələn, son on ildə şərq və Cənub-Şərqi Asiyanın yeni sənaye ölkələrinin ixracında emal sənayesi məhsullarının payı 50% - dən üçdə ikisinə qədər artıb, Yüksək Texnologiyalar məhsullarının payı isə 30% - dən çox 5% - ə çatıb . 2017-ci ildə Çində sayca on ikinci olan "elektromexaniki və yüksək texnologiyalı malların ixracı və idxalı üzrə plan" qəbul edilib və bu plana uyğun olaraq, 2022-ci ilə qədər olan dövrdə elektromexaniki və elmtutumlu məhsulların ixracının \$3,5

trln. - a qədər artmasını təmin etmək planlaşdırılır. Beləliklə, inkişaf etmiş ölkələr kimi, inkişaf etməkdə olan ölkələrin beynəlxalq rəqabət qabiliyyətinin artırılmasının təməlinə iqtisadiyyatın yüksək texnologiyalı sektorunun inkişafı üzrə dövlət siyasəti dayanır.

2008-2009-cu illərdə dünya maliyyə böhranı dövründə dərin tənəzzüldən sonra və dünyanı bürüyən pandemiya böhranından hazırda beynəlxalq ticarət və kapital hərəkəti həcmnin artımı baş verir. Eyni zamanda, gəldicə dünya iqtisadiyyatının perspektivləri gəldicə möhkəmlənir, beynəlxalq maliyyə sistemində qeyri-sabitlik, kapital axınlarının və valyuta məzənnələrinin global dəyişkənliyi, siyasi qeyri-sabitlik, həddindən artıq suveren borc və inkişaf etmiş ölkələrdə məşğulluq böhranı beynəlxalq biznesin yaxın perspektiv üçün yüksək risklərinin və qeyri-müəyyənliyinin qorunub-saxlanmasına səbəb olur. (Vəliyev. V: 2008. s. 16.)

Bu gün dünya iqtisadiyyatının inkişaf etdiyi şəraitdə Azərbaycan çox qeyri-sabit mövqə tutur. Bir tərəfdən, XXI əsrin birinci onilliyində Azərbaycanın beynəlxalq ticarətdə rolu əhəmiyyətli dərəcədə artıb: ümumiləşdirilmiş dünya ixracında onun payı 0,1% - dən (2000) 0,7% - ə qədər (2010) artıb. Beləcə son onillikdə isə 2019-cü il Azərbaycan xarici investisiyanın axını 2010 ilə müqayisədə 22% artıb və 153 milyard ABŞ dollarını keçib.

Bundan başqa, Azərbaycanın əsasən enerji daşıyıcılarının ixracına əsaslanan dünya təsərrüfat əlaqələri sistemində müasir iştirakı hələ ki, dünya iqtisadiyyatının inkişafının yuxarıda sadalanan meyillərinə cavab vermir. Qlobal rəqabətin güclənməsi, dünya ölkələrinin sosial-iqtisadi inkişafında innovasiyaların rolunun artması və Azərbaycanın iqtisadi inkişafının ixrac-xammal modelinin potensialının tükənməsi yaxın illər üçün Azərbaycan iqtisadiyyatına əsas çağırışlar kimi 2030-cü ilə qədər Azərbaycan Respublikasının uzunmüddətli sosial-iqtisadi inkişafı Konsepsiyasında müəyyən edilmişdir (Abdullayev E: 2012. s. 75).

Azərbaycan iqtisadiyyatına xarici investisiyaların axınının yüksək artımına baxmayaraq, onların strukturu idxal strukturu kimi, milli iqtisadiyyatının innovativ inkişaf modelinə keçidinin həyata keçirilməsi vəzifələrinə tam uyğun gəlmir. Bəzi

hesablamalara görə, böhrandan əvvəlki dövrdə innovasiya məhsullarının maliyyələşdirilməsində xarici mənbələrin payı təxminən 0,32% təşkil edirdi. Ölkənin ixracının, idxalının və xarici investisiyaların strukturunun təkmilləşdirilməsi yolları bir birilə sıx qarşılıqlı əlaqədədir və tənzimləyici orqanlar tərəfindən bərabər diqqət tələb edirlər. Beynəlxalq ticarət xidmətlərində, xüsusilə də yüksək texnologiya xarakterli xidmətlərdə Azərbaycanın payı cüzi olaraq qalır.

Yuxarıda deyilənlərdən belə nəticəyə gəlmək olar ki, şirkətlərimizin beynəlxalq biznesin aparılmasında aşağı səriştəliliyi, eləcə də dünya bazarlarının konyukturasının davam edən qeyri-sabitlik şəraitində beynəlxalq əməliyyatların həyata keçirilməsinin yüksək riskləri və xərcləri onlara beynəlxalq biznesdə effektiv əməliyyatların həyata keçirilməsi üçün zəruri resurslara malik ixtisaslaşmış vasitəçilik şirkətlərinin beynəlxalq fəaliyyətində yardım göstərməyə cəlb edilməsinin zəruriliyindən xəbər verir və beləliklə, ölkəmizin beynəlxalq rəqabət qabiliyyətinin inkişafında bir amil rolunu oynaya bilər (Лукашенко В: 2012. s. 63).

1.3. Müasir beynəlxalq biznesdə ticarət-vasitəçi əməliyyatları.

Bazarın vasitəçi şirkətlər tərəfindən tamamilə inhisara alındığı və ya ənənə və ya siyasi şərtlərin vasitəçilərin istifadəsini tələb etdiyi zaman baş verir. Qeyd etmək lazımdır ki, ticarət və vasitəçilik əməliyyatlarını yalnız əmtəələrdə deyil, həm də maliyyə bazarlarında ticarət əməliyyatları adlandırırıq, bu da ticarət və vasitəçi xidmətlərinin göstərilməsinin mahiyyətini dəyişdirmir, çünki bu da vasitəçilər tərəfindən ticarət əməliyyatlarının köməyi və ya müstəqil icrası ilə əlaqələndirilir.

Ticarət vasitəçiləri tərəfindən istifadə edilməsi transmilli firmalar üçün müəyyən üstünlüklər yaradır ki, bu da onların beynəlxalq ticarət təcrübəsində mühüm rol oynamasını şərtləndirir:

1) ixracatçı firma idxalçı ölkənin ərazisində satış şəbəkəsinin təşkilinə heç bir əhəmiyyətli vəsait qoymur, çünki ticarət-vasitəçilik firmaları adətən öz maddi-texniki bazasına (anbarlar, nümayiş zalları, təmir emalatxanaları), bəzən isə öz pərakəndə mağazalarına malik olur;

2) ixracatçının malın satışı ilə bağlı problemlərdən azad edilməsi (idxal edənə çatdırılma, çeşidləmə və qablaşdırma, çeşid üzrə seçim, yerli bazarın tələblərinə uyğunlaşma);

3) ticarət-vasitəçilik firmalarının kapitalından həm qısamüddətli, həm də orta müddətli kreditləşmə əsasında sövdələşmələrin maliyyələşdirilməsi üçün istifadə edilməsi. Burada ticarət-vasitəçilik firmalarının banklar, nəqliyyat-ekspeditor və sığorta şirkətləri ilə davamlı işgüzar əlaqələri böyük əhəmiyyət kəsb edir;

4) bəzi malların bazarları ticarət vasitəçiləri (məsələn, İngiltərədəki brokerlər) tərəfindən tam şəkildə inhisarlanır və istehlakçılarla birbaşa əlaqələrin qurulması üçün əlçatmazdır. Bu halda ticarət-vasitəçilik əlaqəsindən istifadə zərurətdən doğur.

Ticarət-vasitəçilik əməliyyatları-ixracatçı istehsalçının tapşırığı ilə onlardan asılı olmayan ticarət vasitəçisi tərəfindən onların arasında bağlanmış saziş və ya ayrıca tapşırıq əsasında malların alqı-satqısı ilə bağlı aparılan əməliyyatlardır. Ticarət vasitəçiliyinə əhəmiyyətli xidmətlər dairəsi daxildir:

- xarici kontragentin axtarışı;

- hazırlanması və sövdələşmə;
- tərəflərin kreditləşdirilməsi;
- alıcı tərəfindən malların ödənilməsinə dair zəmanətlərin verilməsi;
- nəqliyyat-ekspeditor əməliyyatlarının həyata keçirilməsi;
- daşınma zamanı malın sığortası;
- gömrük rəsmiləşdirilməsinin həyata keçirilməsi;
- reklam tədbirlərinin keçirilməsi.

Vasitəçi ilə onun müştərisi arasında qarşılıqlı münasibətlərin xarakterindən asılı olaraq, vasitəçi şirkətlər tərəfindən yerinə yetirilən ticarət əməliyyatlarının aşağıdakı növlərini müəyyən edəcəyik (şəkil 1.):

- öz adından və öz hesabına vasitəçi tərəfindən həyata keçirilən ticarət əməliyyatları. Vasitəçiliyin tədqiqatçıların əksəriyyəti onları "təkrar satış əməliyyatları" adlandırır. Belə əməliyyatlarda vasitəçi özü alqı-satqı müqavilələrinin tərəflərindən biri kimi çıxış edir və vasitəçi əvvəlcə satıcı ilə, sonra isə alıcı ilə müqavilə bağlayır.

- vasitəçi tərəfindən öz adından, lakin müştərinin hesabına həyata keçirilən ticarət əməliyyatları. Bu cür əməliyyatlar da komissiya müqaviləsi adı ilə komissiya adlanır və bunun əsasında həyata keçirilir.

- müştərinin adından və hesabına vasitəçi tərəfindən həyata keçirilən ticarət əməliyyatları. Bu cür əməliyyatlar təmsilçi və ya agent əməliyyatlar adlanır. Bu terminlər, yuxarıda göstərilən "komissiya əməliyyatları" termini kimi, vasitəçi ilə müştəri arasında bağlanmış müxtəlif növ müqavilələrin təsvirindən əmələ gəlir. (Лукашенко Е.А: 2010. s. 26-28.)

Müştəri adından və öz hesabına aparılan əməliyyatları vasitəçi kimi təsnifatı françayzinq adlanır. Amerikalı alimlərin tərifinə görə, françayzinqdə "yarı asılı sahibkarlar françayzerin ticarət nişanından istifadə etmək hüququ, həm də mallarını və ya xidmətlərini satma hüququ və əksər hallarda öz biznes modelindən istifadə hüququ müqabilində əsas şirkətin (françayzer) dövriyyəsinə görə haqq və faiz ödəyirlər. "Bəzən françayzinq xarici ticarət vasitəçiləri sırasına aid edilir və bunun üçün səbəblər var: axı françayzer həqiqətən françayzer işinin insanlar arasında

inkişafına töhfə verən qanuni olaraq müstəqil bir şirkətdir. Lakin, bizim nəzərimizə görə, franşayzerlərin vasitəçi kimi təsnif edilməsi bir neçə səbəbə görə olduqca mübahisəlidir. Birincisi, franşayz sahibinin ana şirkətdən müstəqilliyi qanuni olsa da, faktiki deyil. Franşayzinq münasibətləri olduqca çox sayda qarşılıqlı öhdəliyi və tərəfdaşlar arasında daimi qarşılıqlı əlaqəni əhatə edir. Franşayzerlərin digər şirkətlərin mal və ya xidmətləri ilə ticarət etmələrinə icazə verilmir və bu səbəbdən franşayzer şirkətinin bir hissəsi olur. İkincisi, franşayzinq müqaviləsi bağlanarkən, qeyri-maddi aktivlərin icarəsində tərəfdaşlar arasında həqiqətən bir əməliyyat baş verir. Əksər qərbli və bəzi rus tədqiqatçılar franşayzinqi ayrı-ayrı beynəlxalq biznes növü kimi qəbul edirlər və bunu tez-tez franchisorun xidmət təminatçısı olduğu qeyri-maddi aktivlərdən istifadə hüququ üçün xidmətlər alverinə yönəldirlər. Öz növbəsində, qeyri-maddi aktivlərdən istifadə hüququ əldə edən franşayz sahibləri ana şirkətə daimi ödənişlər edirlər. Bu baxımdan franşayzinqi vasitəçi əməliyyat növü kimi təsnif etmək deyil, əksinə beynəlxalq biznes növlərindən biri hesab etmək daha düzgün olar. Beləliklə, vasitəçilərin ticarət əməliyyatlarına yalnız vasitəçilər tərəfindən öz adından və öz hesabına, habelə müştəri adından öz hesabına və ya müştərinin hesabına həyata keçirilən əməliyyatlar aiddir.

Yuxarıda göstərilənlərə əlavə olaraq, daha iki vasitəçi əməliyyatını ticarət əməliyyatı kimi təsnif edə bilərik. Birincisi, elmi cəmiyyətdə ticarət vasitəçiliyi ticarət əməliyyatlarının həyata keçirilməsi ilə birbaşa əlaqəli olmayan, lakin aralarında sonrakı əməliyyatlar bağlanması üçün podratçıları bir araya gətirməyi hədəfləyən əməliyyatlar adlandırılır. Bu cür əməliyyatlar "sadə vasitəçilik" və ya "vasitəçilik" adlanır. İkincisi, ticarət əməliyyatları arasında əməliyyatı edilərkən xidmətlərin göstərilməsi ilə əlaqəli əməliyyatlar mühüm yer tutur. Bunlar avadanlıqların quraşdırılması və montajı, satış öncəsi və satış sonrası xidmətlər kimi əməliyyatlardır. Bəzi mütəxəssislər bu əməliyyatları malların çatdırılmasını da əhatə etdiyi "ticarət xidmətləri" adlandırırlar. Bununla birlikdə, beynəlxalq biznesdə malların çatdırılması xüsusi əhəmiyyət kəsb edir və bu səbəbdən onu vasitəçi şirkətlərin ayrı bir əməliyyat növü - nəqliyyat əməliyyatlarına ayırmaq məsləhətdir (Лукашенко Е.А: 12. s. 23.).

Vasitəçilik şirkətlərinin nəqliyyat əməliyyatları beynəlxalq biznes tərəfdaşları arasında məkan maneələrinin aradan qaldırılmasından və malların istənilən məsafəyə hərəkətini təşkil etməkdən ibarətdir. Bunlara yüklərin daşınması üzrə fəaliyyət, habelə nəqliyyat-ekspeditor əməliyyatları, gömrük rəsmiləşdirilməsi, yükləmə-boşaltma işləri, yüklərin saxlanması və anbarlaşdırılması, yüklərin qablaşdırılması və markalanması, malın keyfiyyətinin və miqdarının yoxlanılması, mal müşayiət sənədlərinin rəsmiləşdirilməsi və s. daxil olmaqla yardımçı və əlavə nəqliyyat fəaliyyəti daxildir.

Digər ölkələrə məhsulların deyil, insanların köçürülməsinə yönəlmiş vasitəçilərin Turizm əməliyyatları nəqliyyat vasitələri ilə sıx bağlıdır. Beynəlxalq biznesdə vasitəçiliyə şirkət rəhbərlərinin və əməkdaşlarının xarici ölkələrə işgüzar məqsədlərlə səfərlərinin təşkili ilə bağlı əməliyyatlar aiddir. Turizm əməliyyatları biletlərin bronlaşdırılmasında, vizaların rəsmiləşdirilməsində, mehmanxana nömrələrinin sifarişində, xarici tədbirlərdə iştirakın təşkilində, bələdçi və tərcüməçilərin xidmətlərinin göstərilməsində yardım etməyi nəzərdə tutur.

Vasitəçilik şirkətlərinin beynəlxalq biznesdə yerinə yetirdikləri əməliyyatların daha bir növü informasiya əməliyyatlarıdır. Bu tədqiqatın məqsədi müştərilərin beynəlxalq biznesinin inkişafına kömək edən məlumatların istehsalı və ötürülməsi üçün vasitəçilərin əməliyyatları daxildir. Bu beynəlxalq əməliyyatlar üzrə konkret tərəfdaşlar, həmçinin konkret ölkənin iqtisadi, siyasi və mədəni xüsusiyyətləri, vergitutma, gömrük yığımları, biznesin qeydiyyatı qaydası, bazarın konyukturası, sahənin vəziyyəti haqqında ümumi məlumatlar ola bilər. (Qarayev İ: 2014. s. 68.)

Biz beynəlxalq biznesdə vasitəçilərin məsləhətləşmə əməliyyatlarını informasiya əməliyyatlarından fərqləndirəcəyik. Avropa İqtisadiyyat və İdarəetmə məsləhətçiləri assosiasiyalarının üəyyən edilməsinə əsasən, məsləhətləşmə - problemlərin və/və ya imkanların müəyyən edilməsi və qiymətləndirilməsi, müvafiq tədbirlərin tövsiyələri və onların həyata keçirilməsində yardım da daxil olmaqla, idarəetmə məsələləri üzrə müstəqil məsləhətlər və yardımların təmin olunmasıdır. Beləliklə, konsaltinq əməliyyatları vasitəçilərin öz müştərilərinə

məlumat verməsindən ibarətdir. Bununla belə, bu əməliyyatlar, məsləhətləşmə subyektlərinin və müştərilərin birgə fəaliyyəti prosesində informasiyanın tətbiqini nəzərdə tutan əsasla informasiya əməliyyatlarından fərqlənəcəkdir. Məsləhət əməliyyatlarının aparılması prosesində vasitəçilər öz müştərilərinə xarici bazara çıxışın səbəblərinin müəyyən edilməsində, daxili resursların qiymətləndirilməsində, hədəf ölkənin seçilməsində, beynəlxalq biznesin aparılması üçün strategiya və taktikanın hazırlanmasında, bazarın konyukturasında dəyişikliklərin proqnozlaşdırılmasında dəstək göstərirlər. Ayrı-ayrı beynəlxalq əməliyyatların icrası, həmçinin, sövdələşmə üzrə ən yaxşı tərəfdaşların seçilməsi, danışıqların aparılması strategiyasının və sənədlərin rəsmiləşdirilməsi üçün məsləhətçilərin köməyini tələb edə bilər.

İnformasiya ilə həmçinin vasitəçi müştərilər və onların beynəlxalq biznes tərəfdaşları arasında informasiya mübadiləsi təşviq etmək üçün onların diqqət vurğulayaraq, biz ayrı-ayrı növ daxil ayıran beynəlxalq biznes vasitəçilik şirkətlərin ünsiyyət əməliyyatları daxildir. Bu işin məqsədləri üçün kommunikativ əməliyyatlara danışıqlarda yardım və mübahisələrin həlli, tərcümə əməliyyatları daxildir. Bundan başqa, biz kommunikativ əməliyyatlara marketinq və siyasi kommunikasiyalar sahəsində əməliyyatları da aid edirik. Beynəlxalq biznesin subyektləri daim dil xüsusiyyətləri, ünsiyyət mədəniyyəti, biznesin aparılması, həyat şəraiti və ənənələri ilə bağlı fərqlərdən irəli gələn informasiya maneələri ilə üzləşirlər. Bu cür maneələri aradan qaldırmaq üçün tərcüməçilər, diplomatlar, psixoloqlar, ölkənin etika və mədəniyyət biliciləri, reklam agentlikləri, hüquqşünasların cəlb olunur. İşgüzar danışıqların aparılması yerli adətlər və etikanın biliklərini tələb edir. Bundan başqa, bəzi ölkələrin işgüzar ənənələri danışıqların yalnız tanış xarici tərəfdaşların və ya milli vasitəçilərin iştirakı ilə həyata keçirildiyini güman edir. Mübahisələrin həlli prosesində vasitəçilik şirkətlərinin rolu böyükdür - onların xidmətləri mediasiya prosedurunun əsasını təşkil edir.

Vasitəçilərin konkret növündən asılı olaraq, onlar həm ayrılıqda, həm də kompleksdə yuxarıda sadalanan bütün əməliyyatları yerinə yetirə bilərlər. Bizim fikrimizcə, vasitəçilik əməliyyatlarının kompleks şəkildə yerinə yetirilməsinə

münasibətdə "beynəlxalq biznesin outsorsinqi" və ya "xarici iqtisadi fəaliyyətin outsorsinqi" ifadəsini işlətmək mənasına gəlir. Outsorsinq dedikdə, müəyyən biznes-mərkəzlərin bu sahədə ixtisaslaşan xarici təşkilatın yerinə yetirilməsinə verilməsi nəzərdə tutulur.

Vasitəçilik şirkətlərinin beynəlxalq biznesdə əsas əməliyyatlarının nəzərdən keçirilməsi bu tədqiqatın nəzəri blokunu tamamlayır. Yuxarıda sadalananların hamısı beynəlxalq işgüzar əməliyyatların keçirilməsi zamanı vasitəçilərin cəlb edilməsi üzrə praktiki təcrübənin öyrənilməsi üçün nəzəri əsas yaradır. Tədqiqatın məntiqi vasitəçilik şirkətlərinin beynəlxalq biznesdə təsnifatının tərtib edilməsini, eləcə də onların fəaliyyətinin xarici praktikasının nəzərdən keçirilməsini tələb edir (Лукашенко Е.А: 2010. s. 128.).

II FƏSİL. BEYNƏLXALQ BİZNESDƏ VASİTƏÇİLİK ŞİRKƏTLƏRİNİN NÖVLƏRİ VƏ ONLARIN XİDMƏTLƏRİNDƏN İSTİFADƏ EDİLMƏSİNİN XARİCİ TƏCRÜBƏSİ

2.1. Müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərinin fəaliyyətinin xarici təcrübəsi

Beynəlxalq münasibətlər çərçivəsində ölkələrin integrasiya proseslərinin inkişafında yeni mərhələ, dünya iqtisadiyyatı və biznesdə lazımi şərait yaratdı. Bununla birlikdə, daha öncələri yerli müəssisələr maddi-texniki baza, baxımından yeni mənbələrə sahib deyildi. Bu hallarda, biznesin beynəlmilləşməsinə və dünya bazarında şirkətlərin rəqabətçi mövqeyinin güclənməsinə kömək edən beynəlxalq əməliyyatlarda iştirak etmək üçün vasitəçilərin cəlb edilməsi məsləhət görülür, bununla əlaqədar olaraq vasitəçi şirkətlərin beynəlxalq aləmdəki rolu ticarət, logistika, maliyyə, konsaltinq və müştərilərin beynəlxalq əməliyyatlarında köməkçi olmaq üçün vasitəçi xidmətləri göstərən digər şirkətlərlə olan işdir. Lakin, hazırda vasitəçi xidmətləri bazarının daha da inkişafı yalnız müasir vasitəçilik bazarında olan şirkətlərin beynəlxalq biznes sahəsindəki sahibkarlıq ambisiyalarını reallaşdırmaq ehtiyacları ilə uyğun olması və vasitəçilərin özlərinin rəqabət üstünlüyünə sahib olması halında mümkündür. (Холопова К.В. и Савинова Ю.А. М: 2016. s. 68-72.). Vasitəçiliyin beynəlxalq biznesdəki güclü tərəflərini nəzərə alaraq, 2008-2009-cu illər böhranı azaldıqdan sonra vasitəçilik biznesinin sürətli inkişafını qeyd etmək lazımdır ki, bu da şübhəsiz ki, mal istehsalçıları və istehlakçılarının beynəlxalq əməliyyatlarının böhrandan sonrakı aktivləşməsi ilə əlaqələndirilir. Bundan əlavə, böhran dövründə inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatı olan ölkələrin vasitəçiləri bazarı tərk etmək məcburiyyətində qaldılar ki, bu da milli vasitəçi şirkətlərin rəqabət mövqeyini gücləndirdi. Tipik bir nümunə budur: 2009-cu ildə logistika xidmətlər bazarının həcmi 21% azaldı (Рыбец Д.В: 2013. s. 81-82.).

GZİT analizinin ümumiləşdirilmiş nəticələri cədvəldə göstərilmişdir. Aşağıda, cədvəldə əks olunan maddələri ardıcıl olaraq nəzərdən keçirəcəyik.

Cədvəl 1: Vasitəçi şirkətlərin beynəlxalq biznesdəki GZİT analizi

<p>Güclü tərəflər Müasir vasitəçi şirkətlərin beynəlxalq biznesdəki üstünlükləri</p>	<p>Zəif tərəflər Müasir vasitəçi şirkətlərin beynəlxalq biznesdəki zəif tərəfləri</p>
<p>1.2008-2009-cu illərdəki böhrandan çıxdıqdan sonra vasitəçi biznesin sürətli və sabit inkişafı. Vasitəçilərin çoxfunksiyalılığının artırılması və müştərilərə hərtərəfli xidmətlər göstərilməsi.</p> <p>Vasitəçi şirkətlərin konsolidasiya proseslərinin birləşdirilməsi və gücləndirilməsi.</p> <p>Yeni mobil və İnternet texnologiyalarının tətbiqi də daxil olmaqla vasitəçilər tərəfindən istifadə olunan dünya ticarət texnologiyalarının standartlarına yaxınlaşmaq.</p> <p>Ölkədə və xaricdə xarici iştirakçı olan orta q vasitəçi müəssisələrin açılması.</p> <p>Ölkə biznesinə vasitəçi xidmətlərinin pulsuz göstərilməsində dövlətin rolunun artırılması.</p>	<p>Göstərilən xidmətlərin həcminə görə daxili vasitəçi şirkətlərinin xarici vasitəçilərdən geri qalması.</p> <p>Kölgə əməliyyatları, korrupsiya, mütəşəkkil ticarət və şübhəli keyfiyyətli birdəfəlik layihələrin həyata keçirilməsində vasitəçilərin əhəmiyyətli bir payı qalmaqdadır.</p> <p>Vasitəçilik işində şəffaflığın və açıqlığın olmaması, vasitəçilər arasındakı haqsız rəqabət və vasitəçi şirkətlərin bir-biri ilə kifayət qədər təsirli qarşılıqlı əlaqəsi.</p> <p>Vasitəçi xidmətlər bazarının iri çoxfunksiyalı vasitəçi strukturlar tərəfindən oliqopollaşma təhlükəsi.</p>
<p>Fürsətlər Müasir dövrdə beynəlxalq biznesdə vasitəçiliyin inkişafı üçün xarici imkanlar</p>	<p>Təhdidlər Müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçiliyin inkişafına xarici təhlükələr</p>
<p>Qanunvericiliyin asanlaşdırılması, bəzi vasitəçilərin tənzimlənməsi üçün yeni qaydaların tətbiqi.</p> <p>Dövlət qurumları tərəfindən vasitəçilərə artan dəstək.</p> <p>Yerli şirkətlərin üçüncü bir ölkədə vasitəçi kimi istifadə edilməsi, xüsusən xarici müəssisələrin MDB ölkələrinin bazarlarına girməsi ilə tələb olunur.</p> <p>Beynəlxalq təşkilatlardan və xarici dövlət qurumlarından vasitəçilərə dəstək.</p> <p>Ölkələrin ÜTT-yə qoşulması, bu da biznesin ixrac-idxal əməliyyatlarını genişləndirmək üçün yeni imkanlar açır.</p> <p>Daxili və xarici rəqiblərin bazardan çəkilməsinə və vasitəçilərin səmərəliliyinin artırılmasına kömək edən iqtisadiyyatda böhran hadisələri</p>	<p>Qanuni çərçivənin mükəmməl olmaması: vasitəçilik anlayışı və bununla əlaqəli terminlərin qanuni olaraq müəyyən edilmiş təriflərinin olmaması, habelə tənzimləyici hüquqi aktlarda müəyyən vasitəçilərin aydın şəkildə müəyyən edilmiş hüquq və vəzifələrinin olmaması.</p> <p>vasitəçi şirkətlərin dövlət dəstəyi sisteminin qurulmasında xarici ölkələrdən geri qalma.</p> <p>Şirkətlərin rəhbərlərinin vasitəçilərlə işləmək üçün aşağı səriştəsi və zəif marağı.</p> <p>Vasitəçi şirkətlərin rus müştəriləri tərəfindən İnternet texnologiyalarından kifayət qədər istifadə edilməməsi.</p> <p>Bazarlarda vasitəçilərin fəaliyyətinə dair statistik məlumatların olmaması.</p> <p>Xarici vasitəçilərin rəqabəti, xüsusilə ölkənin ÜTT-yə üzv qəbul edilməsindən sonra daha da güclənməsi.</p> <p>Bir çox kiçik müəssisə üçün kritik olduğu ortaya çıxan hər növ vasitəçilərin gəlirlərində bir azalmaya səbəb olan iqtisadiyyatda böhran hadisələri</p>

Mənbə: Лукашенко Е. А: 2012. “Современная конкуренция”. s. 82.

Bununla birlikdə böhran dövründə xarici daşıyıcıların axını logistika vasitəçilərinə bazar mövqelərini bərpa etməyə imkan verdi və nəticədə bazar böyüdü onsuz da 2010-cu ildə 25%, 2008-2009 böhran dövründə iş turizmində. işgüzar aktivliyin azalması səyahət vasitəçi xidmətlərinə tələbin 40-70% azalmasına səbəb oldu. Bununla birlikdə, böhran, işgüzar turizm agentliklərinin bazarına da faydalı təsir göstərdi və bu da 2011-ci ildə bazarın 10-15% artmasına səbəb oldu. Kommersant Denqi jurnalının yazdığına görə, konsaltinq şirkətlərinin gəlirlərinin düşməsi böhran dövründə 12%-i keçdi və bəzi seqmentlərdə fəlakətli oldu və beləliklə marketinq sahəsindəki konsaltinq şirkətlərinin gəliri 51% azaldı. Ancaq onsuz da 2010-cu ildə idarəetmə məsləhətçilərinin gəlirlərindəki artım 54% artmış və marketinq konsaltinqi sahəsindəki gəlir artımı 34.5%-dən çox olmuşdur.

Vasitəçiliyin daha bir gücü onların çoxfunksiyalılığının artması və müştərilərə hərtərəfli xidmətlər göstərməsidir. Göstərilən xidmətlərin çoxfunksiyalılığı vasitəçi şirkətin fəaliyyətinin şaxələndirilməsini təmin edir və bununla rəqabət qabiliyyətini artırır.

Qlobal iqtisadiyyatda universallaşma strategiyası həm müştərilərinə bir sıra investisiya xidmətləri göstərən ticarət bankları, həm də əmanət xidmətləri göstərən investisiya bankları tərəfindən davam etdirilir. Professor I. M.Mirkin hesab edir ki, maliyyə bazarının bu cür “qarışıq modeli” kommersiya banklarının iştirakı ilə təmin olunan böhran hadisələrinə müqavimətinin əsasıdır və eyni zamanda yeniliklərə və yüksək risklərə meyillidir və investisiya banklarının fəaliyyətinin nəticəsidir. (Рыбец Д.В., Савинов Ю.А: 2012. s. 63.)

Maliyyə vasitəçiləri kimi, milli logistika vasitəçiləri də öz fəaliyyətlərinin universallığını artırırlar ki, bu da logistika mütəxəssislərinin ümumi rəyinə görə, ÜTT-yə daxil olma kontekstində milli logistika vasitəçilərinin rəqabət qabiliyyətini qorumaq üçün əsas amildir. Logistikanın tədricən ümumiləşdirilməsi indiki zamanda obyektiv zərurətdir. Bu proseslər nəticəsində beynəlxalq tədarük zəncirini idarə edən ən böyük logistika operatorları (STS Logistics, GC Alidi, Maksylog) xarici iqtisadi fəaliyyət konsaltinqi, marketinq dəstəyi və ya paylanması da daxil

olmaqla hərtərəfli xidmətlər göstərməyə başlayırlar. Bir çox iri satıcı, əksinə, loqistika işinə girərək fəaliyyət sahələrini genişləndirir.

Beynəlxalq biznesdə inteqrasiya olunmuş vasitəçiliyə tədricən keçid həm xarici şirkətlər, həm də xarici biznes üçün mədəniyyətlərarası ünsiyyətdə əsas vasitəçilər kimi çıxış edən tərcümə şirkətləri üçün də səciyyəvidir. Məsələn, tərcümə agentliyi Newtech Lingua LLC xarici müştərilərinə əlavə səyahət və məsləhət xidmətləri göstərir. Bu sahədə Yaponiyanın aparıcı inşaat şirkətlərindən biri olan Kajima Korporasiyasının nümayəndəsi M. Kiharaya görə, bir çox Yapon inşaat şirkəti bu tərcümə şirkətlərinin beynəlxalq bazardakı uğurlu fəaliyyətlərinə məhz Newtec Lingua vasitəçiliyi ilə borcludurlar.

Müasir dövrdə beynəlxalq ticarətdə vasitəçilərin daha bir rəqabət üstünlüyünün, qlobal iqtisadiyyatda böhran zamanı daha az həssas olduqları üçün vasitəçi şirkətlərin konsolidasiya proseslərinin genişlənməsi və gücləndirilməsi prosesi mövcud olur. Bu tendensiya maliyyə, loqistika və səyahət vasitəçilərinin fəaliyyətlərinə xüsusilə əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərmişdir. Məsələn, işgüzar turizm bazarının ənənəvi bir xüsusiyyəti onun parçalanması olmasına baxmayaraq, sahə mütəxəssisləri bazarın bu xüsusiyyətinin yaxın gələcəkdə əhəmiyyətli dərəcədə dəyişə biləcəyini düşünürlər, çünki 2011-ci ildən bəri turizm vasitəçisi şirkətlərinin davam edən konsolidasiya prosesi ilə xarakterizə olunurdu.

Rəqabət qabiliyyətini artıran Rusiya vasitəçiliyinin ən güclü nöqtəsi, vasitəçilər tərəfindən istifadə olunan ticarət texnologiyalarının dünya standartlarına, o cümlədən, yenilikçi mobil və İnternet texnologiyalarından istifadə edilməsidir.

İnternet texnologiyaları rəqabət üstünlüyü olaraq yalnız məlumatda deyil, həm də beynəlxalq biznesdə digər vasitəçilik növlərində istifadə olunur. Beləliklə, günümüzdə beynəlxalq sərgilər, səhmlər və konfransların keçirilməsi, beynəlxalq dövrü tədbirlərin iştirakçıları arasından xarici tərəfdaşlar üçün onlayn axtarış xidmətləri göstərilməsi getdikcə daha tez-tez baş verir: məsələn, QSC Expo Center 2007-ci ildən bəri Expo Center 13 tərəfindən təşkil edilən beynəlxalq sərgilərdə iştirak edən şirkətlərlə ortaq axtarışını və iş görüşmələrini təyin edən elektron sistem MatchMaking istifadə edərək xidmətlərini təqdim edir. 1 yanvar 2011-ci ildən

etibarən ixrac-idxal əməliyyatlarının məcburi elektron bəyannaməsinin yaradılması ilə asanlaşdırılan məntiqi vasitəçilik sahəsində də müasir informasiya texnologiyalarının istifadəsinə tədricən keçid baş verir. Lojistik vasitəçilik sahəsində mühüm bir layihə hal-hazırda Beynəlxalq Hava Nəqliyyatı Assosiasiyası IATA tərəfindən hazırlanmış və hava yükü daşımalarının elektron qeydiyyatı və dəstəyini əhatə edən beynəlxalq e-Freight standartının tətbiqi hələ 2010-cu ildə e-Freight standartının tətbiqinə hazırlıq baxımından IATA reytingindəki son sıralardan birini tutdu, lakin 2012-ci ilin əvvəlinə qədər Aeroflot və AirBridgeCargo artıq layihədə iştirak edir və hava limanları da "Şeremetyevo" (Moskva) və "Tolmaçevo" (Novosibirsk) bu layihənin gələcək inkişafı beynəlxalq hava yükdaşımalarının şəffaflığının artmasına, ümumi sənaye xərclərinin azalmasına və dünya logistika vasitəçilərinin dünya bazarında rəqabət qabiliyyətinin artmasına kömək edəcəkdir.

Vasitəçi şirkətlərin rəqabət qabiliyyətinin artırılmasına kömək edən çox sayda güclü tərəfə baxmayaraq, müasir dövrdə vasitəçiliyin inkişafına dağıdıcı təsir göstərən zəif cəhətlər də var.

Bununla birlikdə, Raiffeisen Bank-ın bir araşdırmasına görə, maliyyə vasitəçiliyi səviyyəsinin göstəricisi olan bank aktivlərinin ÜDM-ə nisbəti, son beş ildə, illik müvəqqəti durğunluq istisna olmaqla, hər il 20% -dən çox artmışdır. 2009-cu ildə böhran eyni zamanda, digər ölkələrin göstəriciləri ilə müqayisədə maliyyə vasitəçiliyi səviyyəsi hələ də çox aşağıdır (2011-ci ildə 76,6%) və göstəricilər yalnız bank vasitəçiliyi səviyyəsindən əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənmir. Avropa Birliyi ölkələri (269%), eyni zamanda Orta və Şərqi Avropa ölkələri üçün orta göstəricilərdən (87%) geri qalır.

Vasitəçi şirkətlərin beynəlxalq informasiya portallarında az təmsil olunduqları üçün hazırda rəqabət qabiliyyəti azalır. Hal-hazırda beynəlxalq ticarətdə müəyyən vasitəçilər öz xidmətlərini beynəlxalq portallarda aktiv şəkildə reklam etməyə başlayır. Qeyd etmək lazımdır ki, vasitəçilərin ən çox təmsil olunan məlumat bazası, beynəlxalq biznesdə ən çox rus vasitəçisinin olduğu Kompas informasiya sisteminin İnternet portalıdır.

Vasitəçilərin güclü və zəif tərəflərini nəzərə alaraq, müasir dövrdə beynəlxalq biznesdə vasitəçiliyin inkişafı üçün əlverişli imkanları və inkişaf üçün təhdidləri müəyyənləşdirməyə zəmin yaradır. (Rüstəmov R: 2011. s. 81.)

Qanunvericiliyin sadələşdirilməsi, müəyyən vasitəçilərin tənzimlənməsi üçün yeni normativ hüquqi aktların tətbiqi vasitəçiliyin inkişafı üçün əlverişli imkanlar yaradır. Son illərdə qanunverici orqanlarında lobbiçilər kimi vasitəçilərə diqqəti artmışdır.

Qeyd etmək lazımdır ki, vasitəçi şirkətlərin hüquq və öhdəliklərinin qanunvericilikdə möhkəmləndirilməsindəki çatışmazlıqlar yalnız xarici ticarət vasitəçiliyi üçün deyil, digər vasitəçilər üçün də xarakterikdir. Beləliklə, Ekspeditorlar Assosiasiyası mütəxəssislərinin fikrincə, yaxın gələcəkdə ekspeditor şirkətlərinin hüquqi statusu dəqiq müəyyənləşdirilməyibsə, o zaman ölkənin ÜTT-yə daxil olması kontekstində ölkə kəskin şəkildə artacaq ixracat deyil, nəqliyyat xidmətləri idxal olunacaqdır. Beləliklə, müasir vasitəçilik fəaliyyətinin qanunvericilik tənzimlənməsinin inkişafı, vasitəçilərin dünya bazarlarında rəqabət qabiliyyətini təmin etmək üçün böyük əhəmiyyət kəsb edir. (İbrahimov İ.H., Səfərova. V.T: 2018. s. 34-36.)

Araşdırmalara əsasən deyə bilərik ki, beynəlxalq ticarətdə mövcud vasitəçilik vəziyyətinin güclü və zəif tərəflərini vurğulamaqla yanaşı, gələcək inkişafı üçün potensialı və ona qarşı təhdidləri müəyyənləşdirməyə imkan verdi. Güclü və əlverişli imkanlardan istifadə, şirkətlərin beynəlxalq biznesində vasitəçiliyin inkişafına kömək edəcək və vasitəçilərin yalnız ölkə daxilində deyil, həm də dünya bazarında rəqabət qabiliyyətini artıracaqdır.

2.2. Müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərinin növləri

Müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərin əhəmiyyətini qiymətləndirmək çətindir. Topdansatış və pərakəndə satış şirkətləri şəklində vasitəçilər qlobal bazarda məhsulların marketinqi üçün ən vacib mexanizmdir. Xarici şirkətlərin uzunmüddətli təcrübəsi sübut edir ki, vasitəçilərin istifadəsindən son nəticə istehsalçının öz paylama şəbəkəsinin yaradılmasından xeyli yüksəkdir. Xaricdə istehlak mallarının satışında vasitəçilərin rolu xüsusilə böyükdür, çünki bu vəziyyətdə dəyişən ehtiyacları uyğunlaşmaqda istehlakçılara yaxınlıq və hərəkətlilik. Nümunə olaraq dünyanın ən böyük vasitəçi şirkətləri şəbəkəsi vasitəsilə mallarını satan General Motors, IBM, Nestlé, Mitsubishi - ən böyük transmilli şirkətlərin satış strukturlarını göstərə bilərik. Böyük şirkətlər, əsasən, əldə edilməsi çətin bazarlarda və kiçik növ məhsulların satışında vasitəçilərdən istifadə edirlər. Öz növbəsində, kiçik və orta sahibkarlar əksər hallarda fəaliyyətlərinin bütün sahələrində vasitəçilər olmadan edə bilməzlər, bu da daxili maddi, əmək və informasiya mənbələrinin çatışmazlığı ilə əlaqələndirilir. Eyni zamanda, beynəlxalq biznesin bəzi sahələrində vasitəçilər artıq əvəzolunmaz bir elementə çevrilmişdir: məsələn, birja ticarətində və beynəlxalq tenderlərdə iştirak edərkən bir şirkət vasitəçi strukturlardan istifadə etmədən edə bilməz.

Vasitəçilik institutu dünya iqtisadiyyatının inkişafı ilə birlikdə inkişaf edir. Bir neçə on il əvvəl, eBay onlayn auksionunun köməyi ilə dünyanın 150 ölkəsində məhsulların satıldığı və hər saniyədə 2 min dollardan çox malın satıldığı çətin idi. Beləliklə, inkişaf ilə İnternet ticarətinin qlobal tendensiyaları diqqətlə izləyən və öz xeyirlərinə istifadə edən İnternet vasitəçilərinin fəaliyyətləri inkişaf edir. EBay, müasir vasitəçi quruluşlarla əlaqəli başqa bir tendensiyanı açıq şəkildə göstərir. Beləliklə, bu gün biz yalnız vasitəçilərlə deyil, bir tərəfdən istehsal olunan məhsulların qiymətini əhəmiyyətli dərəcədə qaldıran, digər tərəfdən ölkələr arasındakı müvəqqəti və məkan sərhədlərini silir vasitəçilər zəncirləri ilə də məşğul oluruq (Cunningham, M. T. & Turnbull, P. W: 2014. s. 241.).

Müasir dövrdə vasitəçilər institutu cəmiyyətin həyatının ticarət infrastrukturunun ayrılmaz bir hissəsinə çevrildi. Buna baxmayaraq, qanunvericilikdə vasitəçiliklə əlaqəli konseptual aparatın işlənməsi hələ də zəifdir. Bundan əlavə, vasitəçilik fenomeninin, cəmiyyətin iqtisadi həyatındakı rolunun qiymətləndirilməsində qeyri-müəyyənlik mövcuddur. "Vasitəçi", "satıcı" və "spekülatör" sözlərinin sinonimi olduğu və vasitəçilik, spekülasyon kimi bir cinayət əməli olduğu zaman sosializm dövründə inkişaf edən vasitəçilik biznesinə mənfi münasibət bu gün də vasitəçiliyin ictimai həyata təsiri olduqca birmənalı deyil. NTV kanalı 2010-cu ilin aprelində vasitəçilərin fəaliyyəti, yəni qanunsuz qeydiyyat apardıqları, mövcud olmayan mənzilləri satdıqları, rüşvət almağı asanlaşdırdıqları, sonradan yerinə yetirilməmiş xidmətlər üçün alınan əvvəlcədən ödənişdən itdikləri barədə sənədli video yayımladı. Bu qəbildən olan nümunələr sayəsində cəmiyyətdə "vasitəçi" anlayışına qarşı açıq və anlaşılan bir düşmənçilik formalaşır. Buna baxmayaraq, vasitəçiliyin cəmiyyətin müasir həyatındakı rolunu təhlil edərkən mənfi nümunələrdən mücərrəd olmamalıyıq. Əksinə, yuxarıda göstərilənlərin hamısı ilə əlaqədar olaraq, meditasiyanı müasir biznesin mürəkkəb, birmənalı və çoxşaxəli bir fenomeni kimi qəbul etmək lazımdır.

Fərqli iqtisadi subyektləri birləşdirmək qabiliyyəti vasitəçilərin tədarükçüsü olduğu ən xüsusi məhsuldur. Bazar subyektlərinin bu parçalanması həm müvəqqəti, həm də məkan xarakterli ola bilər ki, bu da beynəlxalq ticarət mühitində xüsusilə vacibdir. S. V. Kutsenko "Müasir cəmiyyətdə vasitəçiliyin iqtisadi aspektləri" məqaləsində ticari vasitəçiliyin faydalılığının üç formasını verir: dövlətin faydası, məkan faydası və müvəqqəti faydadır. Mülahizələrə görə, bu formalar yalnız ticarət vasitəçiliyi üçün deyil, həm də spesifik növlərdən asılı olmayaraq ümumilikdə vasitəçilik əməliyyatları üçün xarakterikdir. Bir dövlətin faydası, müəllifə görə, malların istehsal çeşidinin istehlakçıya çevrilməsidir. Həqiqətən, müasir şəraitdə istehlakçı kifayət qədər seçici olduqda və rəqabət yüksək olduqda, məhsul istehsal etmək onun uğurla satılması demək deyil. Belə şərtlərdə malların təşviqi və satışı ilə məşğul olan vasitəçilər meydana çıxır. Beynəlxalq ticarətdə dünya ölkələri arasındakı mədəni fərqlər mal satışında əlavə çətinliklər yaradır. Buna görə də

beynəlxalq biznesdə satışların müvəffəqiyyətini təsir edən çox sayda əlavə amil ortaya çıxmağa başlayır. İşgüzar danışıqların aparılması təcrübəsindən istehlakçıların tipinə görə müxtəlif səviyyələrə bölünür (Johanson, J. & Mattsson, L.G: 2017. s. 34).

Beynəlxalq biznes də vasitəçiliyin məkan faydalılığı ilə birbaşa əlaqəlidir, yəni istehsal və malların istehlakının məkan ayrılması nəticəsində yaranan xərcləri azaltmaqdır. Həqiqətən, vasitəçi şirkətlər dünyanın müxtəlif tərəflərində yerləşsələr də, bazar aktyorlarını birləşdirə bilirlər. Nəticədə, alıcılar ən sərfəli qiymətə uyğun bir məhsul tapmaq imkanı əldə edirlər və satıcılar bütün dünyada müştəri qazanırlar. Malların və xidmətlərin istehsalı və istehlakının müvəqqəti təcrid olunması da vasitəçilərdən istifadə edərkən onların müvəqqəti faydalılığı ilə əlaqəli iş üçün əngəl olmaqdan çıxır. Vasitəçilər malları bazarda tələb olduqları anda satacaq və əvvəlcədən yaradılan əlaqə bazasından müştəri üçün dərhal qazanclı bir tərəfdaş seçəcəkdir. Vasitəçilər likvidliyin artmasına zəmanət verirlər: məsələn, lazımi vəsaiti tez bir zamanda əldə etmək bacarığı maliyyə vasitəçiləri sayəsində reallaşır və bazarda lazımi malların mövcudluğu satıcılar tərəfindən təmin olunur.

Peşəkarlıq səviyyəsinə sahib müasir biznes, müxtəlif funksiyaları yerinə yetirən vasitəçilərə müraciət etmək zərurəti yaradır. Bu funksiyalar bölünür:

- mübadilə (alqı-satqı);
- fiziki paylama (malların paylanması prosesini təşkil etmək üçün əməliyyat);
- dəstək və köməkçi funksiyalar.

Birinci qrup funksiyaları yerinə yetirən vasitəçilər ticarət vasitəçiləri, qalan 2 funksiyanı yerinə yetirən ikinci isə logistik vasitəçilərdir (logistika xidmətləri göstərənlər).

Bu təsnifat kifayət qədər təsadüfdür, çünki müasir işdə malların paylanmasında bir çox vasitəçi bu funksiyaların hamısını və ya əksəriyyətini yerinə yetirir.

Paylama əməliyyatlarında logistik vasitəçilər müxtəlif ixtisaslaşdırılmış funksiyaları yerinə yetirirlər, bunlara aşağıdakılar daxildir:

- nəqliyyat şirkətləri;
- yönləndirmə;
- nəqliyyat və ekspedisiya;
- ictimai anbarlar;
- yük terminalları və terminal kompleksləri.

Ayrıca, paylanmada dəstəkləyici funksiyaları yerinə yetirən logistik vasitəçilər arasında maliyyə xidməti şirkətlərini və məlumat xidməti şirkətlərini təyin etmək mümkündür.

Bundan əlavə, sığorta şirkətləri, gömrük agentləri, təhlükəsizlik firmaları, standartlaşdırma qurumları və s. xüsusi şirkətlər qrupuna aiddir.

Bütün vasitəçilərin mərkəzində birbaşa mübadilə funksiyaları ilə yanaşı bir çox digər fiziki paylama və dəstəkləmə funksiyalarını da həyata keçirə bilən satıcılar durur.

Məsələn, kredit və maliyyə xidmətləri, satış və satış sonrası xidmətlər və s. Bu vasitəçilər qrupu marketinq xidməti, əmtəə istehsalçıları (paylama kanalının rəhbərinin firmaları) və əmtəə tərəfindən tapılması ilə xarakterizə olunur. Vasitəçilər həmin şəxslərlə maliyyə əlaqələri qurur. Müasir iqtisadi lüğətdə vasitəçiyə aşağıdakı tərif verilir:

Bu şəxs, ticarət prosesinə, ticarətin inkişafına töhfə verən istehsalçı ilə istehlakçı, satıcı və alıcı arasında bir əlaqədir.

Həm də vasitəçi, istehsalçıdan istehlakçıya gedən yolda müəyyən bir məhsul və ya xidmət haqqını başqasına ötürən və ya kömək edən bir şirkət və ya şəxs olaraq başa düşülə bilər. Vasitəçinin istifadəsinin əsas səbəbləri arasında aşağıdakılar var:

- məhsul paylama prosesinin təşkili müəyyən maliyyə mənbələrinin mövcudluğunu tələb edir.
- optimal əmtəə dövriyyəsi sisteminin yaradılması ticarət və paylama metodu ilə bazar şərtləri sahəsində müvafiq bilik və təcrübənin mövcudluğunu nəzərdə tutur.

Vasitəçilər bir sıra funksiyaları yerinə yetirə bilirlər:

- tədqiqat işi (satışların planlaşdırılması və asanlaşdırılması üçün zəruri olan məlumatların toplanması);
- satışın təşviqi (rabitə vasitələrinin yaradılması və paylanması kanalları arasında paylanması);
- əlaqə qurmaq (müşətilərlə münasibətlər qurmaq və saxlamaq);
- məhsula uyğunlaşma (məhsulların müştəri tələblərinə uyğun seçilməsi);
- danışıqlar vasitəsilə əmlakın və ya əmlakın sonrakı köçürülməsi aktının qiymətləri və digər şərtləri barədə razılığa gəlmək;
- əmtəə dövriyyəsinin təşkili (nəqliyyat, anbar);
- maliyyələşdirmə - malların istehlakçıya çatdırılması xərclərini ödəmək üçün vəsait tapmaq və istifadə etmək;
- riskin qəbul edilməsi - malların son istehlakçıya çatdırılması üçün məsuliyyətin qəbul edilməsi.

İlk beş funksiyanın icrası, əməliyyatların, qalan üçü isə artıq bağlanmış əməliyyatların (fiziki paylanma) tamamlanmasını asanlaşdırır.

Sadə vasitəçilər (brokerlər, broker firmaları) maraqlı satıcıları və alıcıları tapır və bir araya gətirir, lakin pullarını əməliyyatın icrasına yatırırlar. Satış müqavilələrində tərəf kimi görünməzlər.

Vasitəçilərin müştərilərinin işlərinin səmərəliliyini artırmasına imkan verən daha spesifik amillər bunlardır:

- ✓ satıcılar özləri və müştəriləri üçün miqyaslı iqtisadiyyatdan faydalanırlar.
- ✓ Bir deyil, eyni zamanda bir neçə müştəri şirkətinin əməliyyatları eyni vaxtda keçir.

Bu prosesdə geniş miqyaslı əməliyyatlar aparmağa və böyük endirimlərə və xərclərə qənaət etməyə imkan verir. Məsələn, beynəlxalq bir PR agentliyi müştərilərini xaricdəki bir iş konfransına göndərərək, tədbirdə iştirak üçün bilet və otel otaqlarını fərdi alıcılar üçün mövcud olmayan endirimli qiymətlərlə əldə etmək imkanını qazanır.

Vasitəçilər tez-tez çox sayda rutin əməliyyatı “axın” edən ixtisaslaşmış fəaliyyətlərlə məşğul olurlar. Beynəlxalq biznesdə müvəffəqiyyətlə həll olunması üçün xüsusi biliklərin tələb olunduğu vəziyyətlərə tez-tez rast gəlinir. Bu qəbildən olan nümunələr həm beynəlxalq inzibati maneələrlə, həm də xaricdə ticarət aparmaq təcrübələri ilə əlaqələndirilə bilər. Beləliklə, ABŞ və Kanada kimi ölkələrə işgüzar səfərlər üçün viza vermək bir sıra çətinliklərlə doludur ki, bunların da əsası ingilis dilində həcmli bir forma doldurmaqdır. Bu kimi problemləri həll etmək üçün viza almaq və səfirliyə sənəd hazırlamaqla məşğul olan çox sayda şirkət var. Ümumiyyətlə, müəyyən əməliyyatların nəzəriyyəsi və dünya praktikası vasitəçilərinin hərtərəfli biliyi onları beynəlxalq işgüzar münasibətlərin vəzgeçilməz iştirakçılarna çevirir.

Vasitəçilər nəinki standart əməliyyatlarda təcrübəyə sahibdirlər, əksər hallarda həqiqətən müstəsna məlumatlara sahibdirlər. Yalnız XXI əsrdə, tədricən məlumatın ən dəyərli bir qaynaq olduğunu, uğurlu bir iş aparmaq üçün açar olduğunu və buna görə bazarın bütün qanunlarına görə pulsuz olmadığını başa düşür. Vasitəçi, bazar imkanları haqqında məlumat əldə etmək üstünlüyü ilə bu məlumatları tez və ucuz şəkildə müştərilərə satır. Beynəlxalq biznesdə məlumat bir firmanın müvəffəqiyyətini təsir edən əsas amil olur. Yaponiya, Koreya və Hong Kong ticarət şirkətlərinin səmərəliliyi məhz onların əmtəə bazarları barədə biliklərinin genişliyinə əsaslanırdı. Vasitəçilərin rolu, şirkətin ilk dəfə malları ilə xaricə getməsi və ya xarici bazarda yeni məhsul satmağa başladığı şəraitdə son dərəcə vacibdir. Xarici ticarətlə məşğul olma riskləri adi iş risklərindən dəfələrlə çoxdur və ilk növbədə, bu, başqa ölkədəki mal satışının heç vaxt istənilən səviyyəyə çata bilməyəcəyi qədər müqayisə edilməz dərəcədə çox məlumatla əlaqələndirilir.

Xarici ticarət vasitəçisi olan agentlər, onların nöqtəyi-nəzərindən əvvəlcə xarici əlaqələr şəbəkəsi qururlar, istehsal və satışda işləyirlər, sonra da öz iş əlaqələrini satan sahibkar olurlar. Bu iş növünə “şəbəkə brokerliyi” deyirlər. Şəbəkə brokerliyi bu gün dəbdə olan termindir. Şəbəkə tədqiqatçıları dünyada hər iki insanın altı əl sıxma içində olduğuna inanırlar. Eyni zamanda, dünya əlaqələrinin əsasını kiçik bir qrup insan - şəbəkə ustaları - dünyanın hər yerində çoxsaylı

insanlarla təmaslar toplamağa və ehtiyac duyduqları hər hansı bir insanla asanlıqla əlaqə qurmalarına imkan yaratdığına inanırlar. Həqiqi vasitəçi şirkətlər məhz bu cür üstün şəbəkə ustalarını işə götürür və beləliklə dünyanın hər yerindəki şirkətləri birləşdirən əlaqə mənbəyinə çevrilir. (Ibsen, C. L., Soren Kaj A., Due J. and Steen Madsen J: 2011. s. 323.)

Vasitəçilər vasitəsilə biznesin idarə olunmasının çatışmazlıqlarında mövcuddur. Vasitəçilərin dəstəyi ilə biznes qurulduğu zaman qiymət artımı müşahidə olunmaqdadır. Bununla birlikdə, vasitəçiliyin ləğvi ilə, ticarət səmərəliliyinin azalması və qara bazarın inkişafı səbəbindən qiymətlər daha da yüksələ bilər. Yaxşı ki, Belarusiya bunun kədərli bir nümunəsinə çevrilmədi. Burada, bütün məsələ “qiymət artımı” probleminin vasitəçilik mahiyyətində yatmamasıdır. Sonda bazar subyektlərinin vasitəçilərə müraciəti könüllüdür, bu da onların xidmətlərindən istifadə faktının özü bu fəaliyyət növünün sosial faydasını təsdiqləməsi deməkdir. Əlbətdə ki, ölkəmizdə hələ də bir istehsalçının məhsulunun qiymətini öz məhsulu kimi ötürən “yayırdıran” geniş yayılmış şirkətlər var. Buna baxmayaraq, “xəyali” vasitəçilər və spekulyantlar qiymət artımlarında asan istehsal etmək imkanını yalnız istehsal müəssisələrinin səmərəsiz idarə olunması, beynəlxalq ticarət təcrübələrini bilməməsi və inkişaf etməmiş bazar infrastrukturunu şəraitində əldə edirlər. Rusiya müəssisələrində daha çox sayda təsirli menecerin meydana çıxması, qanunvericilik bazasının tədricən yaxşılaşdırılması və ölkədəki ümumi iqtisadi vəziyyətin yaxşılaşdırılması vasitəçilik fəaliyyətinin yalnız təsirli, yenilikçi, məlumatlı olmaqla inkişaf edə biləcəyi bir vəziyyətə gətirib çıxaracaqdır. və inkişaf üçün əlverişlidir.

2.3. Dünya iqtisadiyyatının qloballaşması şəraitində vasitəçilik fəaliyyətinin inkişafının əsas meyilləri

Son illərdə əmək mübahisələrində alternativ həll yollarının əhəmiyyətinin artması geniş yayılmışdır. Bunların əhəmiyyətli bir hissəsi, xüsusən həmkarlar ittifaqlarının nəzarəti altındakı mübahisələrin kollektiv mahiyyətindən fərdi həll yolları tapan yeni tip mexanizmlərin çevrilməsini vurğulayır. Bu, həmkarlar ittifaqı təmsilçiliyini həll edən "yeni fərdiyyətçi" qarşıdurma həll aspektlərini gündəmə gətirir. Sənaye münasibətlərindəki sistem daxili kollektiv təmsilçiliyin məhdudiyətlərinə diqqət yetirən bu yanaşmaya baxmayaraq, "vasitəçilik" təşkilatının kollektiv danışıqlar prosesində oxşar dəyər qazandığı fikirləri də mövcuddur. Alternativ mübahisələrin həlli metodlarının xüsusilə 2008-ci ildən bəri Qərbi iqtisadiyyatını təsir edən "tənəzzül" şərtləri altında əmək haqqı və işçi hüquqlarının digər aspektlərinin müəyyənləşdirilməsində fəal rol oynadığı düşünülür (Cevdet Y: 2012. 529.).

Əmək mübahisələri ölkələrə görə dəyişsə də həlli üçün üç seçim var (fərdi, kollektiv, hüquq və mənafe). Barışq, vasitəçilik və arbitraj, işin mövzusunə uyğun olaraq kollektiv əmək mübahisələrində alternativ həll yolu kimi də istifadə olunur. Hər üçündə də tamamilə müstəqil və qərəzsiz mövqedə olan üçüncü şəxs mübahisəyə müdaxilə edərək mübahisənin həllində rol oynayır. Birini digərindən ayıran fərq, müdaxilə dərəcəsidir.

Barışq, bitərəf şəxsin / vasitəçinin müvafiq tərəflərlə bir araya gəlməsi və tərəflər arasında ünsiyyəti asanlaşdırmaq və mübahisəli məsələləri minimuma endirmək üçün səy göstərməsi deməkdir. Bu proses tərəflərə həll təklif etməkdən çox uzaqdır. Məqsəd tərəflərin fərqli baxışlarını yaxınlaşdırmağa və özləri həll yollarını tapmalarına kömək etməkdir.

Vasitəçilik, tərəfləri bir araya gətirərək bitərəf şəxs arasındakı fikir ayrılıqlarını aradan qaldırmağı hədəfləyən alternativ həllərdən biridir. Bununla birlikdə, vasitəçi tərəflərə mübahisələr barədə qəbul etmək və ya rədd etməkdə sərbəst olduqları barədə təklif vermək səlahiyyətinə malikdir. Bu baxımdan vasitəçi

mübahisənin həllində daha aktiv və müsbət rol oynayır. Nəticədə vasitəçilik daha təsirli bir dinc metod kimi qəbul edilir. Başqa sözlə, vasitəçilik prosesi mübahisələrin həllində vasitəçilik prosesindən daha aktiv bir üsuldür. Hətta Avropa Birliyi ölkələri arasında ən çox istifadə olunan metod vasitəçilikdir.

Hər iki sistemdə də, üçüncü tərəfin funksiyası, tətill etmədən və ya kilidlənmədən əvvəl tərəfləri mübahisəni həll etməyə yönəltməkdir. Təklifləri tərəflər üçün məcburi deyildir və mübahisə həll edilə bilməz. Bununla birlikdə, milli tənzimləmələrin bu iki metod arasındakı fərqləri çox vaxt görməməzlikdən gəldiyini iddia edir. Həqiqətən, eyni dinc həll yolu üçün bəzi ölkələrdə fərqli konsepsiyaların istifadəsi bəzi ölkələrdə bir-birindən fərqli qoymamaq anlayışları, hətta anlayışların istifadəsi üst-üstə düşür (məsələn, Malta və Sloveniya), vasitəçilik və vasitəçilik tətbiqləri üçün vahid bir tərif verməyi çətinləşdirir. Bir çox tədqiqatda, bu iki anlayışın praktikada bir-birinin əvəzinə istifadə edildiyi, ayrı tutulmadığı və hətta əksər İngilis dili lüğətlərində eyni mənada müəyyən edildiyi, aralarındakı fərqi etimoloji mənşəyi baxımından daha vacib olduğu vurğulanır. (Abbasov S: 2011. s. 69.)

Kollektiv mübahisələrdə istifadə olunan alternativ vasitələr arasındakı konseptual fərqlər ümumiyyətlə üçüncü tərəfin mübahisələrin həllindəki mövqeyi və oynadığı rolun "reaktiv" xüsusiyyətləri ilə müəyyən edilir. Buna görə, vasitəçilik üçüncü tərəfin ən az qərar verən olduğu və əsas məqsədi tərəfləri danışıqları davam etdirməyə razı salma formasına aiddir. Üçüncü tərəfin rolu mübahisənin mahiyyəti barədə təklif verməkdənsə, danışıqlar prosesinin səmərəli aparılması ilə məhdudlaşır. Digər tərəfdən vasitəçilik, tərəflərin danışıqları səmərəli davam etdirməsini təmin etməklə yanaşı üçüncü tərəfin mübahisəli məsələlərdə fəal rol oynamasını, tərəflərin istəklərini, bir-birlərindən gözləntilərini mümkün qədər nisbətə uyğunlaşdırmasını və hətta münaqişələrin həll oluna biləcəyini düşündükləri yeni təkliflər verməsini əhatə edir.

Alternativ həll yollarından biri mübahisənin hakim, başqa sözlə, arbitraj yolu ilə həll edilməsidir. Bu, tərəflər tərəfindən seçilən və ya qanunla təyin edilmiş şəxs və ya şəxslərin mübahisənin araşdırılması və həlli ilə bağlı tərəfləri məcburi yeni

qaydalar müəyyənləşdirməsi deməkdir. Bu prosesdə münaqişə qəti şəkildə həll olunur. Arbitraj bəzən tərəflərin razılığına və bəzən qanunvericilikdən irəli gələn bir məcburiyyətə əsas ola bilər. Xüsusilə Kanada və ABŞ-da kollektiv əmək mübahisələrinin həllində ən geniş tətbiq olunan metod, tərəflərin razılığına əsasən arbitrajdır. Digər tərəfdən, könüllü arbitraj, Avropa ölkələrindəki əmək və işəgötürən birliklərinin üstünlük verdiyi bir metod deyil. Həqiqətən, AB ölkələrinin böyük əksəriyyətinin milli qanunvericiliyində, arbitraj tənzimlənsə də, geniş tətbiq sahəsi yoxdur, nadir hallarda son həll olaraq tətbiq olunur (Abbasov Ə., Məmmədov Z., Rzayev R., Həmişəyeva Ş: 2003. s. 78.).

Tətil başlamazdan əvvəl "alternativ mübahisələrin həlli üsulları" nın əhəmiyyətini artıran digər bir amil də sosial dialoqda və kollektiv müqavilə müddətində əmək haqqı olmayan hüquqlar (xüsusilə iş təhlükəsizliyi) daxil olmaqla qeyri-ənənəvi amillərin önə çıxmasıdır. Bu müddətdə əsas vurğu vasitəçiliyə verilir və bu gün inkişaf etdirilməsinə təşviq edilən alternativ mübahisələrin həlli metodları arasında "vasitəçilik" ən çox istənilən methoddur. Digər metodlar arasında uzlaşma qeyri-müəyyən tərifli və daha az səmərəli və ləng prosesləri səbəbindən arxa plana düşür. Digər tərəfdən, arbitraj tərəflər tərəfindən ümumiyyətlə mənfi qiymətləndirilir, çünki bu, dövlət orqanının dialoqa əsaslanan həllər deyil, həmkarlar ittifaqları hüquqları sahəsini məhdudlaşdırması deməkdir. Tərəflərin iradəsindən asılı olmayaraq nəticələr verə biləcəyi və geniş yayılması həmkarlar ittifaqlarının azadlıqlarına ziyan vurma ehtimalı yaratdığından, ümumiyyətlə BƏT tərəfindən məhdudlaşdırıcı təcrübə kimi müəyyən edilir. ILO-nun həmkarlar ittifaqı hüquqları konvensiyalarında "arbitraj" üçün mənfi təsirlərə tez-tez rast gəlinir. "Vasitəçilik" və "uzlaşma" ümumiyyətlə daha məqbul bir metod kimi qəbul edilir və xüsusən də vasitəçiliyin aktivləşdirilməsinə dair tələblər artdıqca arbitrajı ən dar şəkildə tətbiq etmək meylidir.

1990-cı illərin ortalarından bəri qlobal rəqabət, çevik iş tərzini, işsizliyin yayılması və birliklərin gücünün azalması kimi amillərin təsiri ilə sosial dialoq bütün dünyada sənaye münasibətləri sistemlərinin əsas gündəm maddəsi olmuşdur. Bu konsepsiya istehsal prosesində tərəflər arasındakı harmoniyanın əhəmiyyətinə

əsaslanarkən; Bir tərəfdən, "kollektiv müqavilə" mərhələsində dinc həll yollarının istifadəsini təşviq etdi. Çarə üsulları arasında, xüsusən də vasitəçilik prosesinə olan maraq, prosesin fərqli ölçüləri ilə əlaqəli araşdırmaları artırdı. Bu baxımdan, xüsusən müqayisəli perspektivdən istifadə etməklə "vasitəçilik" prosesinin işləməsi yolu ilə sənaye münasibətləri iqliminin xüsusiyyətlərini müəyyənləşdirməyə yönəlmiş tədqiqatların sayı diqqətəlayiqdir. Bu makro perspektivdən fərqli olaraq, daha izahlı nümunələr vasitəsilə vasitəçilik prosesində tərəflərin izlədikləri strategiyalara yönəlmiş tədqiqatların sayında artım olduğu müşahidə edilir (Bağırov D.A., Həsənlı M.X. Maliyyə: 2011. s. 46.).

Bu yaxınlarda vasitəçilik qurumlarının fəaliyyətini fərqli ölkə nümunələri ilə qiymətləndirən tədqiqatlar da maraqlıdır. Həqiqətən, vasitəçilik mexanizmindən gözlənilən ümumiyyətlə tərəflərin maraqları arasında ictimai bir tarazlığa nail olmaqdır. Bir tərəfdən rəqabətli bir iqtisadiyyatı dəstəkləmək, xüsusilə əmək haqlarında bir irəliləyiş yaratmaq və digər tərəfdən işsizlik artımının qarşısını almaq məqsədi daşıyır. Bu məqsəd, Avropada kollektiv müqavilə səviyyəsinin mərkəzləşdirilməsi ilə işçinin maraqları arasındakı balansı təmin etmək kimi ümumiləşdirilə bilər. Bu ümumi hədəflərin meydana çıxması metodun müqayisəli analizinin əhəmiyyətini artırdı. bununla bağlı ən əhəmiyyətli araşdırmalardan birində vasitəçilik prosesindəki milli xüsusiyyətlərin,

(i) ictimaiyyət tərəfindən və ya tərəflərin təşəbbüsü ilə vasitəçilərin təyin edilməsi;

(ii) vasitəçinin institusional gücü

(iii) əmək haqqı razılaşmasının təbiəti baxımından qiymətləndirilə biləcəyini göstərdi.

Bundan əlavə, bu qiymətləndirmə çərçivəsi ölkələrin sənaye münasibətləri sistemlərinə təsir edən şərtləri nəzərə alacaq, buna görə səmərəlilik və funksiyalarla əlaqəli problemlərin daha dəqiq həll olunmasını təmin edəcəkdir. Bu işlərə əlavə olaraq, vasitəçilik proseslərinin səmərəliliyinin müqayisəsinə əhəmiyyət verən işlər artmışdır.

Kollektiv əmək mübahisələrinin həllində təttil və lokavt tətbiqinə başlamazdan əvvəl alternativ həllərin istifadəsi demək olar ki, hər bir ölkənin qanunvericiliyində yer alsın da, tənzimləmə üsulları ölkələrə görə fərqlənir.

Milli qaydalar nəzərə alındıqda, "vasitəçilik" mexanizminə verilən əhəmiyyətin 2000-ci illərdən sonra həqiqətən artdığı və alternativ həllərin bütün ölkələrdə geniş müzakirə olunduğu müşahidə olunur. Bu əhəmiyyətin çağdaş bir tendensiya olduğunu söyləmək olar. Bununla birlikdə, vasitəçilik üçün müasir tənzimləmələr keçmişdəki zəif mexanizmlərin gücləndirilməsinə və tərəflərin dəstəyinin artırılmasına əsaslanır. Köhnə vasitəçilik qaydalarının böyük əksəriyyəti bu mexanizmləri əsasən kollektiv müqavilə prosedurunun bir hissəsi kimi təyin etmişdir. Bəzi ölkələrdə mövcud təriflər ümumiyyətlə boş və funksional olmayan bir quruluş yaratmışdır. Müstəqillik prinsipi səbəbindən bu məhdudlaşdırılmış dinc həll yollarına az maraq var idi. Mübahisələrin ağır iqtisadi nəticələrə səbəb olduğu hallarda belə, hökumətlərin bu cür mexanizmləri işlək vəziyyətə gətirmək cəhdləri uğursuz oldu. Əslində, vasitəçiliyə aid edilən bu mənfi mənalar 1990-cı illərdən bəri dəyişdi və həm həmkarlar ittifaqları, həm də işəgötürənlər üçün müsbət nəticələr verən düşüncələr öz yerini almağa başladı. Xüsusilə sənayesi inkişaf etmiş ölkələrdə artan rəqabət təzyiqi və nisbətən yüksək əmək haqqı səviyyələri vasitəçilik mexanizminin əhəmiyyətini artırmışdır. Bu dövrdən bəri vasitəçilik daha yaxşı müəyyənləşdirilmiş və ixtisaslaşmış təşkilatlar yaradılmışdır. Hər şeydən əvvəl, dövlət sektorunda daha çox istifadə olunan bu metod getdikcə özəl sektor üçün tətbiq olunmağa başladı (Bayramov A: 2011. s. 66.).

Vasitəçilik keyfiyyətləri ilə sosial rifah rejimləri arasındakı əlaqə: Korporasiya ənənələrinin geniş yayıldığı ölkələrdə vasitəçilik nadir hallarda istifadə olunan bir mexanizmdir və tərəflər arasındakı münasibətlərdə "ümumi fikir" prinsipi kollektiv müqavilənin mahiyyətini müəyyənləşdirir. Almaniyə kimi bəzi ölkələrdə vasitəçilik həm dövlət tərəfindən yaradılan qurumlar tərəfindən təmin edilir, həm də xüsusi vasitəçilik üçün müraciət etmə imkanları təmin edilir. Digər tərəfdən Aralıq dənizi ölkələrində dövlət forması daha qabarıq olsa da, özəl təşəbbüslər qismən vasitəçilik mexanizminə daxil edilmişdir. Anglo-Sakson

ölkələrində, İngiltərə və İrlandiyada, vasitəçilik təşkilatının mənafeələr və hüquq çatışmazlığı arasında heç bir ayrı-seçkilik olmadığı və kollektiv müqavilələrin çox mərkəzsizləşdirildiyi üçün mürəkkəb mübahisələri həll etmə qabiliyyətinə sahib olması gözlənilir.

Vasitəçi tərəfindən verilən qərarın həlledici gücü: Vasitəçilik mahiyyət etibarilə tərəflər üçün məcbureddir bir proses olmasa da, vasitəçinin qərarının qətiyyəti ölkədən ölkəyə dəyişir. Danimarka kimi bəzi ölkələrdə vasitəçinin təkliflərinə həmkarlar ittifaqı üzvləri arasında səs verilməlidir; Bəzi ölkə qaydalarında vasitəçinin təklifləri bir mərhələdən sonra arbitraj qərarı kimi qəbul edilə bilər.

Ödənişin yeri: Avropa ölkələrində yaygındır ki, digər məsələlərdə olduğu kimi vasitəçinin ödənişlə bağlı təklifləri məhduddur. Bununla birlikdə, xüsusən də Skandinaviya ölkələrində əmək haqqı ilə əlaqədar vasitəçi qərarları xüsusi bir əhəmiyyətə sahibdir və vasitəçilər makroiqtisadi şərtlər ilə əmək haqqı arasındakı əlaqədə daha aktiv rol oynayırlar (Ələkbərov Ə: 2010. 100-102.).

Son dördəbir əsrdə sənaye münasibətləri sistemindəki dəyişikliklər sənaye konfliktinin formalarının təbiətində fərqlənməyə səbəb oldu. Bu müddətdə toplu müqavilə, tətillər və kilidləmə proseslərinə aid məsələlər əhəmiyyətli dərəcədə dəyişdi. Fərqləndirmənin açıq olduğu sahələrdən biri də "alternativ həll yolları" ilə bağlıdır. Araşdırmalar göstərir ki, toplu müqavilə prosesində alternativ həllərin istifadəsi dünya miqyasında artmışdır. Əlavə olaraq, bu mexanizmlər kollektiv müqavilənin işindən və həll yollarının fərdiləşdirilməsindən getdikcə daha çox muxtardır; iş yeri səviyyəsində iştirak formalarının inkişafına qədər tamamilə fərqli nəticələrə gətirib çıxardı. Buna görə bəzi tətbiqlər kollektiv təmsilçiliyi zəiflədir; bunlardan bəziləri fərdi şikayətlərin kollektiv səsləndirilməsi yolu ilə kollektiv əmək münasibətlərinin zənginləşdirilməsinə imkan yaradır. Nəticələrin unikallığı prosesi sənaye münasibətləri sistemi baxımından qiymətləndirməyi çətinləşdirir. Bu mərhələdə, xüsusilə ölkələrin özünəməxsus şərtləri və alternativ həll yollarının istifadəsi, tərəflər arasındakı təsəvvürlər həlledici olur.

İş yeri səviyyəsində həll mexanizmlərinin yaradılması və rəqabət təzyiqi kimi səbəblərə görə mübahisələrin yaratdığı alternativ xərclər bu gün artır. Bu səbəbdən tərəflər alternativ mexanizmlərdən istifadə məsələsinə əvvəlkindən daha isti yanaşmağa başladılar. Alternativ həllər demək olar ki, bütün ölkələrdə uzun müddətdir müəyyən edilmiş mexanizmlərdir. Lakin tərəflər ümumiyyətlə bu mexanizmləri “tətil etmək hüququna müdaxilə” və geniş çərçivədə “müstəqillik prinsipi” nin pozulması kimi qiymətləndirdilər. Klassik mənasında vasitəçilik, vasitəçilik və arbitrajı əhatə edən alternativ həll mexanizmləri, son illərdə funksional bir çevrilmə yaşadı. Bu çevrilmənin ən görkəmli xüsusiyyəti üçüncü tərəfin aktiv rolları aldığı vasitəçilik prosesinin tədricən dominant xarakter alması və tədricən kollektiv danışıqlara müdaxilədən uzaqlaşmasıdır. Xüsusilə Avropa ölkələrində qüvvədə olan yenidən işlənmiş mexanizmlər tamamilə fərqli xüsusiyyətlərə malikdir və ölkələrin sənaye münasibətləri iqlimi burada müəyyənədi amildir. Tədqiqatlar göstərir ki, korporatist sistemlərdəki vasitəçilik sistemi hələ də nisbətən zəifdir və daha çox dövlətin nəzarəti altındadır. (Əsgərova R.V: 2007. s. 86.)

2.4. Ticarət-vasitəçi şirkətlərin fəaliyyətində koqsiqnasiya və komissiya müqavilələrin tətbiqi

Ticarət və vasitəçilik əməliyyatları ümumi mənada malların alqı-satqısı ilə əlaqəli və tədarükçü (istehsalçı) və ya ixracatçı / idxalçı adından müstəqil satıcı tərəfindən və onlar arasında bağlanan müqavilə əsasında həyata keçirilən əməliyyatlar başa düşülür.

Vasitəçilərin həlledici rol oynamadığı mal və xidmət mübadiləsi ilə əlaqəli ticarət fəaliyyət sahəsi tapmaq demək olar ki, mümkün deyil. Sənayeləşmiş ölkələrdə vasitəçilərin sayı yüz minlərlə olmasa da miqdar olduqca yüksəkdir. Vasitəçi xidmətlər bir şəxs tərəfindən və ya illik dövriyyəsi ölkənin xarici ticarət dövriyyəsi ilə müqayisə olunan Yapon sogo-seshi kimi nəhəng şirkətləri tərəfindən təmin edilir.

Maşın və avadanlıqların bütün əmtəə qruplarının, bir çox növ xammalın, əsas yarımfabrikatların, hazır məhsulların, qida məhsullarının və istehlak mallarının böyük həcmi satıcılar vasitəsilə dünya bazarında satılır. Məsələn, müxtəlif mütəxəssislərin qiymətləndirmələrinə görə, beynəlxalq dövriyyədə iştirak edən maşınqayırma məhsullarının və avadanlıqlarının üçdə ikisindən çoxu vasitəçilərin köməyi ilə satılır. Ümumiyyətlə, müasir hesablamalara görə, beynəlxalq ticarət mübadiləsinin yarısından çoxu mal və xidmət istehsalçıları və istehlakçılarından asılı olmayan ticarət və vasitəçi firmaların, təşkilatların və şəxslərin köməyi ilə və ya birbaşa iştirakı ilə həyata keçirilir. Xarici ticarətin tez-tez davam etdiyi daxili ticarəti nəzərə alsaq, istehsalçılar və son istehlakçılar arasındakı ticarət mübadiləsindəki vasitəçilərin payı daha da yüksəkdir və hesablamalarımıza görə, ümumi dünya mübadiləsinin ən azı 90% -ni mallar və xidmətlər təşkil edir.

Müqavilələrin ümumi müddəaları vasitəçilərlə müqavilələr quruluşuna və məzmununa görə satış müqavilələrinə çox yaxındır (Bağırov D.A., Həsənlı M.X: 2011. s. 113.).

Müqavilənin baş səhifəsində sənədin adı yer alır, məsələn "Komissiya agentı ilə vasitəçilik müqaviləsi" - komissiya müqaviləsinə əsaslanırsa, "Distribyutorla

vasitəçilik müqaviləsi" - əgər satıcı (distribyutor) və s. razılaşma bir agentlik müqaviləsinə əsaslanırsa, sənəd "Vasitəçilik müqaviləsi" adlanır. Bu cür kommersiya sənədlərinə "Komissiya Sazişi", "Nümayəndəlik Sazişi", "Vasitəçilik Sazişi" və s. çətin ki, düzəldilsin: bu cür müqavilələrə əsaslanırsalar da, tərəflərin hüquq və vəzifələri, adətən müqavilələrdən daha genişdir.

Vasitəçi və agentlik müqavilələri, eləcə də satış müqavilələri nömrələr, tarixlər və imzalanma yerləri göstərilir.

Vasitəçilik müqavilələri aşağıdakı bölmələri özündə birləşdirir:

1. Tərəflərin müəyyənləşdirilməsi.
2. Razılaşmanın mövzusu.
3. Müqavilə və əmtəə nomenklaturası.
4. Vasitəçinin bazarda mövqeyi.
5. Vasitəçinin hüquq vəzifələri.
6. Vasitəçinin haqqı.
7. Vasitəçinin və müştərinin maraqlarının qorunması.
8. İddiaların təqdim edilməsi və ödənilməsi qaydası.
9. Tərəflərin öhdəliklərini düzgün yerinə yetirilməməsi sanksiyaları.
10. Fors-major hallar.
11. Müqavilənin müddəti, uzadılması və ləğvi.
12. Müqavilənin tərkibi.
13. Tərəflərin hüquqi ünvanları.
14. Tərəflərin imzaları.

Vasitəçilik müqavilələrində komissiya ilə birlikdə aşağıdakı şərtlər təmin edilməlidir:

- ✓ Vasitəçinin satmalı olduğu ixracatçının ixrac məhsulu çeşidinin payı;
- ✓ məhsulların reklam xərclərinin ixracatçı və vasitəçilər arasında bölüşdürülməsi;
- ✓ satılan məhsulların zəmanət xidməti üzrə işlərin yerinə yetirilməsi;
- ✓ anbarda optimal və ehtiyat hissələrin quruluşunun tənzimlənməsi;

- ✓ müvəffəqiyyətli iş üçün zəruri olan vasitəçilərin peşəkarlığının təmin edilməsi;
- ✓ vasitəçilik firmasına bazarda təmsilçilik hüququnun verilməsi.

Vasitəçilik müqaviləsi bağlayarkən, yerli qanunvericilik normalarının xüsusiyyətlərini nəzərə almaq lazımdır. Vergiləri yüksək olan və komissiya miqdarı məhdud olan ölkələrdə agentlik müqavilələrində yalnız agentin ödəməsinin rəsmi hissəsi göstərilməlidir və ikinci hissə ixrac edən ölkədəki və ya üçüncü bir ölkədəki xüsusi hesaba daxil edilə bilər.

Vasitəçilik müqavilələri bağlayarkən əsas ticarət və siyasi riskləri nəzərə almaq çox vacibdir. Ticarət düyülərinə bazarda mal satışı və malların daşınması, bazarda malların qəbulu və malların daşınması, alıcı tərəfindən malların qəbulu, alıcının ödəmə qabiliyyəti ilə bağlı çətinliklər daxildir və burada valyuta məzənnələrindəki dalğalanmalarla ödəmə etmək istəməməsi ilə siyasi risklər ortaya çıxır. Bunlara aşağıdakılar daxildir:

- ❖ müştərinin ölkəsində idxal qadağasının tətbiqi və ya kəskin məhdudiyyətlər;
- ❖ məhsulların alıcıya daşınması zamanı tətillər, müharibələr;
- ❖ müxtəlif növ valyuta məhdudiyyətləri.

Komissiya müqaviləsinə əsasən vasitəçi xarici bazarda istehsalçının (sahibinin) mallarının öz adından, lakin istehsalçı (sahibin) adından və hesabına adından ixrac və ya idxal üçün işləyir (Fərhad P.O: 2018. s. 86.).

Məhsul istehsalçısı komissiya verdiyi vasitəçi ilə xaricə məşul ixrac istəyirsə, o zaman xarici bazarda fəaliyyət göstərən şirkətlərdən biri ilə əsas və komissiya vasitəçisinin hüquq və vəzifələrini müəyyən edən komissiya müqaviləsi imzalayır. Məhsulların satışı və Komissiya vasitəçisi də öz növbəsində bu məhsulların ölkələrdən birinə ixracına dair müqavilə bağlayır və Komissiya Sazişindən satış müqaviləsinə bütün əsas şərtləri köçürür, bununla belə, fəaliyyətin icrası üçün tam qanuni və maddi məsuliyyət daşıyır. Təbii ki, bu halda komissiya vasitəçisi öz komissiyasını (komissiya müqaviləsində nəzərdə tutulmuş) çatdırılan mallar üçün xarici alıcıdan pul alması səbəbilə alır.

Komissiya sifarişləri yalnız satışlar üçün deyil, mhsulların alınması üçün də ola bilər və təxminən eyni şəkildə, yalnız idxalla əlaqəli şəkildə həyata keçirilə bilər. Bir ölkənin idxalçısının müəyyən bir mal partiyasının alınması üçün başqa bir ölkənin Komissarına komissiya əmri girinti adlanır. Bu vəziyyətdə komissiya vasitəçisi ölkəsində istehsalçılardan birinə belə bir sifariş verir.

Komissiya ən çox satılan məhsulun qiymətinin bir faizi şəklində ödənilir, lakin sabit bir sabit məbləğdə də razılaşıdırıla bilər. Anlaşılmalıdır ki, beynəlxalq əməliyyatlarda müqavilə qiymətindən asılı olaraq faizlərlə danışıqlar aparmaq adətdir. Burada əməliyyat dəyəri nə qədər yüksək olsa, faiz səviyyəsi bir qədər aşağı qəbul edilir. Bu zaman mükafatın mütləq dəyəri daha yüksək olacaqdır.

Vasitəçilik müqaviləsi ondan ibarətdir ki, burada rəhbər şəxs deyilən tərəflərdən biri, vasitəçi adlanan, ondan asılı olmayaraq digər tərəfə, malın satılması və alışı ilə əlaqəli müəyyən hərəkət və funksiyaları prinsipalın mənafeyi naminə yerinə yetirməsini tapşırırsın. Öz adından və ya bəzi şəxslərin adından və vəsaiti hesabına və ya ixracatçı yaxud İthalatçı ölkənin müəyyən edilmiş ərazilərində xidmətlərin göstərilməsi və ya işlərin yerinə yetirilməsi ancaq rəhbərliyin hesabına icra olunsun “Komitə adından və hesabına” şərti vasitəçinin vəzifələri, hərəkətləri və funksiyaları müqavilədə sadalanan şərtlər daxilində yerinə yetirildiyi üçün agentlik haqqını, adətən, qiymətin faizi kimi alması deməkdir. Başqa sözlə, vasitəçi, ölkəsinin bazarında məhsulun tanıtım işlərini yerinə yetirir, reklam və marketinq araşdırmaları aparır, potensial alıcıları seçir, əməliyyatların təşkilində və danışıqlarda kömək edir, lakin əməliyyatlar özləri rəhbər şəxs tərəfindən imzalanır (Fərhadı P.O: 2018. s. 88-90.)ş

III FƏSİL. BEYNƏLXALQ BİZNESDƏ MİLLİ VASİTƏÇİ ŞİRKƏTLƏR: XARAKTERİK XÜSUSİYYƏTLƏR VƏ İNKİŞAF YOLLARI

3.1. Beynəlxalq biznes sahəsində milli vasitəçi şirkətlərinin müxtəlif növlərinin inkişafının xüsusiyyətləri və onların təkmilləşdirilməsi.

Artıq qurulmuş iqtisadi əlaqələr və rəqabət mühiti şəraitində milli iqtisadiyyatın inkişafının hazırkı mərhələsində, vasitəçilik fəaliyyətinin təşkili üçün mövcud texnologiyaların təkmilləşdirilməsi ilə yanaşı, həm də iqtisadiyyat üçün malların təşviqi üçün yeni metodların tətbiqi aktualdır.

Vasitəçinin rolu, xüsusən vasitəçilərin malların son istehlakçıya çatdırılmasında əsas rol oynadığı qlobal istehlak malları bazarında satışların təşkilində böyükdür. Bu cür quruluşlar olmadan müasir marketinqin əsas hədəfi əldə edilə bilməz.

Ticarət vasitəçilərinin rolu malların alqı-satqısı əməliyyatları həyata keçirən müxtəlif ölkələrin dövlət təşkilatları və ticarət şirkətləri tərəfindən həyata keçirilir. Müasir ticarət və vasitəçi firmalar ticarət, komision, agentlik, vasitəçilik şirkətləri ilə yanaşı amillərdir.

Bir çox xarici araşdırmanın göstərdiyi kimi, dünya ticarətində vasitəçi firmaların sayı durmadan artır. Bu, istehlakçıların mal və xidmətlərə artan tələbi və sonuncusunun çeşidinin yenilənməsi və doldurulması, beynəlxalq əmək bölgüsü proseslərinin genişlənməsi və dərinləşməsi ilə əlaqədardır.

Xaricdə fəaliyyət göstərən ticarət və vasitəçi firmalar, təşkilatlar, onsuz da sənayedə uğurla tətbiq olunan yeni metod və texnologiyalardan istifadə edərək fəaliyyətlərini fəal şəkildə yaxşılaşdırırlar.

Bu, fəaliyyətlərini asanlaşdırmağa, qiymətləri endirməyə və müştəri xidmətlərini yaxşılaşdırmağa imkan verir. Hal-hazırda bir çoxu real vaxt rejimində işləyən malların yeni mühasibat uçotu sistemləri, faktura və sifarişlərin verilməsi üçün avtomatlaşdırılmış sistemlərlə təchiz olunmuşdur.

Hazırda ticarət və vasitəçilik əməliyyatları anlaşma və ya aralarında bağlanan ayrı bir sifariş əsasında müstəqil bir satıcı tərəfindən istehsalçı (ixracatçı) adından həyata keçirilən malların alqı-satqısı ilə əlaqəli əməliyyatlar kimi başa düşülür.

İqtisadi mənada ticarət vasitəçiliyi olduqca geniş bir anlayışdır. Buraya geniş çeşidli xidmətlər daxildir. Xüsusilə, xarici tərəf müqabili tapmaq, bir əməliyyatı hazırlamaq və tamamlamaq, tərəflərə borc vermək və alıcı tərəfindən mallara görə ödəniş zəmanətləri vermək deməkdir.

Müasir şəraitdə vasitəçilər tərəfindən yerinə yetirilən funksiyalar əhəmiyyətli dərəcədə genişlənir, bu da satıcının strukturundakı dəyişikliklə əlaqələndirilir.

Bir kompleksdə müxtəlif növ xidmətlərin göstərilməsi genişləndirildi: satışların təşkili əməliyyatları - podratçıların axtarışı, satıcı adından əməliyyatların bağlanması, alıcı tərəfindən malların ödəniş zəmanətlərinin verilməsi, reklam kampaniyaları və bazarların araşdırılması, nəqliyyat və ekspeditorluq əməliyyatları; yük sığortası əməliyyatları burada aparıcı rol oynamaqdadır.

Ticarət və vasitəçi firmaların funksiyalarının genişləndirilməsi də istehsal sahəsinə gətirilərək həyata keçirilir, yəni. xaricdəki şirkətlər də daxil olmaqla törəmə müəssisələrin yaradılması, bunun nəticəsi ticarət və vasitəçilik əməliyyatlarının çox hissəsinin az sayda iri ticarət şirkətinin əlində cəmlənməsi ilə xarakterizə olunan ticarət və vasitəçi əlaqələrindəki keyfiyyətli dəyişikliklərdir. bütün əməliyyatlar kompleksini həyata keçirməkdədir və bunlar aşağıdakı kimi sıralanmaqdadır:

- öz hesabına alqı-satqı
- əməliyyatların maliyyələşdirilməsi
- sığorta
- nəqliyyat
- texniki xidmət
- istehsal və emal
- xarici əməliyyatlar
- konkret malların satışına yönəlmiş diler firmalarının təbəçiliyi.

Ticarət vasitəçiləri ABŞ, Böyük Britaniya, Hollandiya, Skandinaviya ölkələri və Yaponiyanın xarici ticarətində nisbətən geniş istifadə olunur. Məsələn, İsveç və Danimarkada xarici ticarət dövriyyəsinin təxminən 50% -i onlar vasitəsilə həyata keçirilir. (Abbasov. S:2011. s. 25.)

Vasitəçilərin istifadəsi xarici firmalar üçün müəyyən üstünlüklər yaradır ki, bu da onların beynəlxalq ticarət praktikasında mühüm rolunu müəyyənləşdirir.

Vasitəçilərdən istifadənin əsas üstünlüyü ondan ibarətdir ki, ixracatçı şirkət idxal edən ölkənin ərazisində satış şəbəkəsinin təşkili üçün heç bir əhəmiyyətli vəsait qoymur.

Ticarət və vasitəçi firmaların digər bir üstünlüyü, ixracatçı malların satışı ilə əlaqəli bir çox prosedurlardan azad edilməsidir (idxalçı ölkəsinə çatdırılma, çeşidləmə və qablaşdırma, çeşidlərə görə seçmə, yerli bazarın tələblərinə uyğunlaşma).

Mühüm üstünlük həm ticarət həm də vasitəçi firmaların kapitalının həm qısamüddətli, həm də orta müddətli kreditlər əsasında əməliyyatların maliyyələşdirilməsində istifadə edilməsidir. Burada ticarət və vasitəçi firmaların banklar, nəqliyyat-ekspeditor və sığorta şirkətləri ilə sabit işgüzar əlaqələri böyük əhəmiyyət kəsb edir.

İstehsalçı-ixracatçı ilə vasitəçi arasında münasibətlərin xüsusiyyətindən və satıcı tərəfindən həyata keçirilən funksiyalardan asılı olaraq, satıcı əməliyyatları bir neçə növə bölünür: təkrar satış, komissiya, agentlik və broker.

Yenidən satma əməliyyatları vasitəçi tərəfindən öz adından və öz hesabına həyata keçirilən əməliyyatlardır. Bu o deməkdir ki, ticarət vasitəçisi özü həm ixracatçı ilə (ixracatçı-istehsalçı nəzərdə tutulur) həm də son alıcı ilə müqavilənin tərəfi kimi çıxış edir və pulu ödədikdən sonra malın sahibi olur.

Yenidən satma əməliyyatları iki növdür. Birinci növ, ixracatçı ilə əlaqəli ticarət vasitəçisinin alqı-satqı müqaviləsi əsasında mal alan bir alıcı kimi çıxış etdiyi əməliyyatlar daxildir. Malların sahibi olur və onları istədiyi bazarda və istənilən qiymətə sata bilər. (Abdullayev E: 2012. s. 73.)

Bu tip vasitəçilərə tətbiq olunan terminologiya olduqca müxtəlifdir. Çox vaxt İngiltərədə, ABŞ-da tacirlər adlanır; Handler - Almaniyada; idarə - İsveçdə. New York Fond Birjasında öz hesabına şəkər alverçiləri operatorlar, London Fond Birjasında kakao alverçiləri - dilerlər (dilerlər), əlvan metal alverçiləri - direktorlar (əsas) adlanırlar.

İkinci növə, ixracatçıya razılaşma əsasında treyder adlanan bir vasitəçiyə satma hüququnun verilməsi barədə razılaşma əsasında mallarını razılaşdırılmış müddətdə müəyyən bir ərazidə satma hüququ verdiyi əməliyyatlar daxildir.

Bu müqavilə müəyyən bir ərazidə mal satılması üçün tərəflər arasındakı münasibətləri tənzimləyən yalnız ümumi şərtləri müəyyənləşdirir. İcra üçün tərəflər tədarük olunan malların miqdarı və keyfiyyətini, qiymətini, çatdırılma müddətlərini, ödəmə üsulunu və ödəmə formasını, ödəmə şərtlərini, keyfiyyət zəmanətini, təqdim etmə qaydasını müəyyənləşdirən müstəqil alqı-satqı müqavilələri bağlayırlar.

Xarici iqtisadi fəaliyyətin səmərəliliyi xarici ticarət müqavilələrinin düzgün tərtibindən, qiymətlərin təyin edilməsindən, çatdırılma müddətlərindən, gömrük ödənişlərinin hesablanmasından, beynəlxalq hesablaşmaların və beynəlxalq daşımaların əsaslarını bilməkdən asılıdır.

Alqı-satqı müqaviləsinə odaklanaraq qeyd etmək lazımdır ki, beynəlxalq hüquqa görə beynəlxalq müqavilə müxtəlif ölkələrdə yerləşən iki və ya daha çox tərəf arasında müəyyən sayda əmtəə vahidi təchizatı və / və ya müddəə üçün edilən əməliyyat kimi başa düşülür.

Model müqavilə, razılığa gələn tərəflər tərəfindən müəyyən bir əməliyyatın tələbləri ilə razılaşdırıldıqdan sonra qəbul edilmiş ticarət təcrübələri və ya adətlər nəzərə alınmaqla əvvəlcədən tərtib edilmiş, yazılı şəkildə tərtib edilmiş nümunəvi müqavilə və ya vahid şərtlər toplusudur.

Bu halda standart bir müqavilə bir müqavilənin nümunəsidir (layihəsi) və xarici ticarət əməliyyatının bağlanmasına dair danışıqlar üçün əsas rolunu oynayır. Tərəflər tərəfindən dəyişdirilə və əlavə edilə bilər. Müvafiq model müqavilənin şərtləri tərəflər üçün yalnız tərəflərin bağladığı müqavilədə əks olunduğu zaman və ya bu şərtlərə birbaşa istinad edildiyi zaman məcburidir.

Verilmiş məsələni daha aydın anlamaq üçün, xanım Zavyalova və Kitayevanın rəhbərlik etdiyi “Om Universitetinin Carçısı” jurnalına istinad edilərək, yaradılmış cədvəli təqdim etmək məqsədəuyğundur:

Cədvəl 2: Vasitəçi xidmətlərinin xüsusiyyətləri

Xidmətin adı	Tərif
Məlumat və kommertiya xidmətləri	Vasitəçi şirkət alınan sifarişlərə uyğun olaraq xidmət göstərilən müəssisə və təşkilatlara məhsulların alqı-satqısının təşkili üçün zəruri olan məlumatları və hər şeydən əvvəl tələb olunan malların potensial istehsalçıları, onların istehsal imkanları, malların qiyməti, malların çatdırılma üsulları, marketing məlumatları müəyyən bir məhsul növü üzrə bazar vəziyyətinin təhlil və proqnozlarının nəticələri, qiymətlər, tələb olunan mal həcmələri, çeşidləri, rəqəbat səviyyəsi və bazar mexanizminin vəziyyətinin digər göstəriciləri daxil olmaqla böyük əhəmiyyətə malikdir.
Komissiya xidmətləri (vasitəçi xidmətlər arasında böyük pay)	Komissiya müqaviləsi əsasında verilir. Əmtəə bazarında mal sahibi (malgöndərən) satıcıya (komissiyon agentinə) bu məhsulu satma (dəyişdirmə) və (və ya) satın almağı tapşırır. Komissiyada onlayn müqavilələrinə satış şərtləri, malların qiyməti, daşınma üsulları, komissiya (bonus) miqdarı, tərəflərin öhdəlik və məsuliyyətləri, onların təfərrüatları əks olunur
Elmi məsləhət (məsləhət) xidmətləri	Bunlar müxtəlif növ elmi tövsiyələrə ehtiyacı olan müştərilər üçün həyata keçirilir
Mühəndislik xidmətləri	İstehsal və sosial təyinatlı obyektlərin tikintisində müştəri müəssisələrinə xidmətlərin göstərilməsi, o cümlədən optimal tikinti variantının seçilməsi, tikinti layihəsinin hazırlanması, avadanlıq, maşın və mexanizmlərin tədarükü, açar teslim tikinti, obyektin işə salınması, effektiv texnoloji həllərin tapılması və tətbiqi ilə yanaşı istismarı mühəndis vasitəçilik xidmətləri işini sürətlənir
Reklam xidmətləri	Müxtəlif reklam nəşrləri və media vasitələri (yazılı media, yayım mediası, qapalı xarici reklam və s.) vasitəsi ilə malların reklamı sahəsində xidmətlər vasitəçi təşkilat eyni zamanda reklam büdcəsinin əsaslandırılması və ölçüsünün müəyyənləşdirilməsi, reklam proqramı, reklam vərəqələri, kataloqlar, video kliplər hazırlamaq, böyük idman və əyləncə tədbirləri və pop şouları üçün sponsorluq məsələləri üzərində işləyir.

Mənbə: Л.В. Завьялова, Т.Н. Китаева. “Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2011. № 2”. s. 194.

Nümunəvi müqavilə iki şəkildə istifadə edilə bilər:

- razılığa gələn tərəflərdən biri tərəfindən digər tərəf tərəfindən təklif olunan standart müqavilənin, xırda detallar istisna olmaqla dəyişməyən son formasının şərtlərini qeyd-şərtsiz qəbul etməklə;

- müəyyən bir əməliyyatın şərtlərinə uyğun olaraq dəyişdirilə bilən standart bir müqaviləni model olaraq tətbiq etməklə.

Standart müqavilələr maraqlı beynəlxalq təşkilatlar, birjalar, ticarət otaqları tərəfindən hazırlanır.

Ən çox yayılmış olanı, Birləşmiş Millətlər Təşkilatının Avropa İqtisadi Komissiyası çərçivəsində hazırlanmış satış və alış müqavilələri (ümumi şərtlər) əsas xarici ticarət malları (avadanlıq, taxıl, istehlak materialları və s.), həm də avadanlıqların təchizatı və quraşdırılması üçün müqavilələrlə əlaqəli olaraq tərtib olunurlar. Standart müqavilələr üçün 30-dan çox seçim var. (Abbasov S: 2011. s. 58.)

Müqavilə üzrə vasitəçi ilə alıcı arasında alqı-satqı əməliyyatları, müqavilə çərçivəsində ixracatçı ilə vasitəçi arasında satış hüququnun verilməsinə dair müqavilənin şərtlərinə uyğun olaraq bağlanır.

Müxtəlif növ beynəlxalq müqavilələrdə, xüsusən beynəlxalq satış müqavilələrində, xüsusi çatdırılma şərtlərinə xüsusi yer ayrılır.

Əsas çatdırılma şərtlərinə, ilk növbədə, vasitəçi və alıcı arasında malların çatdırılması üçün nəqliyyat xərclərinin bölüşdürülməsindən asılı olaraq xarici ticarət qiymətinin məzmununu müəyyən edən əsas (əsas) olduqları üçün deyilir (Satıcının xərcləri malların qiymətinə daxil edilir) və ikincisi, malların təyinat yerinə çatdırılmasının təşkili ilə bağlı bir sıra təməl, əsas məsələləri tənzimlədikləri üçün daha vacibdir,

Bütün dünyada əsas şərtləri Beynəlxalq Ticarət Palatası tərəfindən hazırlanmış "İnkoterms" terminlərinə uyğun olaraq təyin etmək adətlidir.

Belə bir sənədə ehtiyac müxtəlif ölkələrdə ticarət terminlərinin birmənalı şəkildə izah edilməməsi ilə nəticələndi ki, bu da məhkəmələr yolu ilə həll edilməli olan fikir ayrılıqlarına və mübahisələrə səbəb oldu. Bu səbəbdən, Beynəlxalq Ticarət Palatası, müxtəlif ölkələrdəki ticarət təcrübələrinin ümumiləşdirilməsinə əsaslanaraq bu şərtləri birləşdirdi və 1936-cı ildə "İnkoterms-1936" adı altında

ticarət şərtlərinin şərh üçün beynəlxalq qaydalar çıxardı. Hal-hazırda, 2010 nəşrində - Incoterms-2010-da fəaliyyət göstərir.

Müqavilə vasitəçisi müxtəlif ölkələrdə fərqli olaraq adlandırılır. Məsələn, ABŞ-da və İngiltərədə distribyutor, Almaniyada müqavilə ilə ticarət edən (Vertragshandler) və ya öz hesabına bir tacir (Eigenhandler), Belçika və Yunanıstanda konsessiyer adlanır.

Ticarətçinin müqavilə üzrə vasitəçiliyi malların müəyyən bir ərazidə ixracatçıdan son istehlakçıya keçməsinə asanlaşdırmaqdan ibarətdir, zəruri hallarda satılan malların saxlanması təşkili, alıcıların ehtiyat hissələri ilə təmin edilməsi və s. satış müqavilədə göstərilən şərtlərə əməl etmək əsas prosedurlara daxildir.

İstehsalçı ölkəsində yerləşən treyderin müqavilə öhdəliklərinə xarici alıcılardan sifariş alması və istehsalçıdan öz adından və öz hesabına verilməsi daxil ola bilər (özü xarici tərəf tərəfin sifariş etdiyi alıcı kimi çıxış edir). Bu, xüsusi bir razılaşma ilə təmin edildiyi təqdirdə, ticarətçinin idxal edən ölkədə yerləşən müqavilə üzrə öhdəliklərinə bir anbarın təşkili və anbardan son istehlakçıya malın tədarükü, habelə reklamın, malların nümunələrinin nümayiş etdirilməsi daxil ola bilər.

Müqavilə üzrə treyder bu əməliyyatlarda ixracatçı kimi satışların təşkilində daimi bir əlaqə rolunu oynayır. Buna görə də, ixracatçı maraqlarını daim müşahidə etməli və satma hüququnun verilməsi barədə razılaşmaya əsasən səlahiyyətlər daxilində hərəkət etməlidir. (Fərhad P.O: 2018. s. 96.)

Vasitəçi şirkətlərin ölkələrə və ticarət axınlarına təsiri fərqlidir. Daha çox dərəcədə, Yaponiyada, Cənubi Koreyada və digər oxşar ölkələrdə görülə bilər. Beləliklə, Yaponiyada 8 min ticarət şirkəti idxalın 67% -ni və ixracatın 60% -ni idarə edir. Cənubi Koreyada üç tanınmış ticarət evi - Samsung, Hyundai - ölkənin xarici ticarətinin 40% -ə xidmət göstərir. ABŞ, Fransa və digər ölkələrdə bir çox iri şirkət məhsullarını vasitəçilər vasitəsilə dünya bazarlarına satır. Eyni zamanda, ABŞ-da əksər kiçik firmalar özləri ixrac etməyi üstün tuturlar.

Beynəlxalq ticarət və vasitəçilik fəaliyyəti təcrübəsinin və onun qanuni tənzimlənməsinin təhlili, vasitəçilərin ticarət dövriyyəsində mühüm rol oynadığı və

onların səlahiyyətli istifadəsindən pula, vaxta qənaət etdiyini və xarici iqtisadi fəaliyyətin səmərəliliyini artırdığı qənaətinə gəlməyə imkan verir.

Xarici ticarət vasitəçilərindən istifadə təcrübəsi yerli ticarət strukturları üçün yalnız xarici bazarlara mal ixrac etdikləri zaman olduqca əhəmiyyətlidir. Uzunmüddətli xarici təcrübə tərəfindən hazırlanmış bu sahədə qarşılıqlı təsir normaları, qaydaları və sxemləri xarici mal satan yerli idxalçılar tərəfindən istifadə edilə bilər.

Satışlar əmtəə və maddi dəyərlərin həqiqi hərəkətini, istehlakçıya çatdırılmasını və məhsulların satışı və satışı ilə əlaqəli əmtəə-pul münasibətlərinin qeydiyyatını xarakterizə edir.

Məhsullar əsasən birbaşa istehlakçılarla bağlanan birbaşa tədarük müqavilələri əsasında satılır. Müqavilələrin icrası üçün tədarükçülər və istehlakçılar arasında münasibətləri tənzimləyən sənədlərin hüquqi etibarlılığını təmin edən müəssisələrin hüquq xidmətləri cəlb olunur. Əmtəə dövriyyəsi istehsaldan az olmayan mürəkkəb bir prosesdir. Bu, həm istehsaldaxili, həm də qeyri-istehsaldə həyata keçirməyə təsir göstərən bir çox amillərlə əlaqədardır.

İstehsaldaxili amillərə aşağıdakılar daxildir:

- ❖ müəssisənin istehsal və texnoloji imkanları;
- ❖ məhsul çeşidinin genişləndirilməsi və vaxtaşırı yenilənmə şərtləri;
- ❖ işçilərin ixtisası;
- ❖ satış fəaliyyətinin təşkili səviyyəsi;
- ❖ qiymət siyasəti və s.

Qeyri-istehsal amillərinə aşağıdakılar daxildir:

- ❖ istehlak bazarının vəziyyəti və inkişafı;
- ❖ istehlakçı tələbləri və istəkləri;
- ❖ rəqiblərin olması və fəaliyyəti;
- ❖ xarici iqtisadi şərtlər və s.

Adı çəkilən amillər məhsulların satılması prosesinə xarici təsir göstərir və buna görə də nəzarət olunmayan və ya idarəolunmaz olanlar arasındadır. Bu

amillərin ətraflı öyrənilməsi üçün onların idarəetmənin təşkilati strukturundakı istehsal və satış fəaliyyətlərinə təsiri marketing xidmətləri göstərir.

Beləliklə, bu hissədə indiki mərhələdə ticarət və vasitəçilik əməliyyatlarının inkişafının bəzi məqamları nəzərdən keçirildi və vasitəçi strukturların oynadığı qlobal bazarda istehlak mallarının satışında vasitəçinin rolunun xüsusilə böyük olduğu ortaya çıxdı. malların istehlakçıya sona çatdırılmasında əsas rol. Bir çox xarici araşdırmanın göstərdiyi kimi, dünya ticarətində vasitəçi firmaların sayı durmadan artır. Bu, istehlakçıların mal və xidmətlərə artan tələbi, sonuncusunun çeşidinin yenilənməsi və doldurulması, beynəlxalq əmək bölgüsünün genişlənməsi və dərinləşməsi ilə əlaqədardır. Həm də vasitəçi şirkətlərin ölkələrə və ticarət axınlarına təsirinin fərqli olduğunu öyrəndik. Həm nəzəri, həm də praktik baxımdan araşdırılan fenomenə bənzətmələr edildi. (Abbasov Ə., Məmmədov Z., Rzayev R., Həmişəyeva Ş: 2003. s. 145.)

3.2. Müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçi şirkətlərinin rolunun təkmilləşdirilməsi istiqamətləri.

Ölkəmizin bazar iqtisadiyyatına keçməsi və təşəbbüskarlıq münasibətlərinin inkişafı vasitəçi şirkətlərin rolunun və əhəmiyyətinin artmasına səbəb oldu

Qeyd etmək lazımdır ki, müasir iqtisadiyyatda bazar mübadiləsi bir çox vasitəçilər tərəfindən aktivləşdirilir. İqtisadiyyatın müxtəlif sahələrində alıcılar və satıcılar arasındakı münasibətləri sadələşdirən, genişləndirən və sürətləndirən kommunikativ, institusional, tənzimləyici, məlumat verən, sosial və digər mexanizmlər (kanallar) qururlar. Vasitəçilər müəyyən bir mühitin parametrlərini öyrənmək və ona uyğunlaşma üçün lazımi texnologiyaları və mexanizmləri inkişaf etdirmək üçün digər sahibkarlıq subyektlərinin xərclərini öz üzərinə götürürlər. Vasitəçi, müəyyən bir mühitdə uyğunlaşan, yerli şəraiti və spesifik sosial-iqtisadi vəziyyəti nəzərə alaraq, ən yaxşısını verə bilən belə bir iqtisadi mübadilə sxemini təklif edən bir sahibkarın etibarlı mütəxəssisi olaraq təyin edilə bilər. Vasitəçi, xidmətlərinin istehlakçılarına olan sədaqətindən, maddi marağından və lazımi iqtisadi səriştəsindən istifadə edərək müştərilərinin əməliyyat və sosial xərclərini

minimumuna endirə bilən iqtisadi vasitədir. Beləliklə, vasitəçi, bir tərəfdən, tamamilə iqtisadi funksiyaları yerinə yetirən, digər tərəfdən bir amortizator və bir adapter olan, müəyyən bir müqavilə münasibətləri sisteminin daxilində olduğu sosial amillərin təsirini optimallaşdıran əməliyyatda zəruri bir əlavə əlaqədir.

Vasitəçilik rolunun güclənməsinə baxmayaraq qeyd etmək lazımdır ki, bu araşdırma sahəsinin nəzəri əsasları tam inkişaf etməmişdir, çünki ümumilikdə vasitəçiliyi nəzərdən keçirən fundamental əsərlər yoxdur. Nəticədə, iqtisadiyyatda vasitəçilik fəaliyyətinin iqtisadi davranışın bir növü kimi vahid bir anlayışı yoxdur. Bir qrup müəllif vasitəçiliyi malların, işlərin, xidmətlərin istehsalçıdan istehlakçılara tanıtımı ilə əlaqəli olan, yalnız malların (bəzən işlərin və xidmətlərin) satışı deməkdir, lakin onun alınması ilə əlaqəli olmayan bütün ticarət fəaliyyətlərini adlandırır. Beləliklə, satış və satış üçün vasitəçi fəaliyyətlərin birtərəfli xarakterini izləmək olar. Müəlliflərə görə, vasitəçilik fəaliyyətinin iqtisadi mahiyyəti daha genişdir və hüquq elminin prizmasından və “yarana bilən” təsərrüfat subyektlərinin iqtisadi münasibətlərini tənzimləməyə yönəlmiş bir hüquqi qurum kimi “institusional yanaşma” ilə nəzərdən keçirilməlidir. müxtəlif hüquqi formalarda (nümayəndəlik, üçüncü tərəfin lehinə razılaşma və s.), habelə müvafiq hüquqi ifadə olmadan iqtisadi çərçivədə mövcuddur” və başqa bir üçüncü şəxs vasitəsilə iki və ya daha çox şəxs arasında əlaqə qurmaqdan ibarətdir. (Abbasov Ə., Məmmədov Z., Rzayev R: 2003. s. 152.)

Terminoloji əminlik baxımından vasitəçilik fəaliyyəti bir neçə müstəqil mənada başa düşülən çoxmənalı bir termindir:

1) mübahisələrin (beynəlxalq mübahisələr daxil olmaqla) həll yolu kimi vasitəçilik danışıqlar prosesini optimallaşdırmaq və qarşılıqlı məqbul bir həll yolu tapmaq üçün üçüncü, bitərəf bir tərəfin iştirakıdır;

2) qiymətli kağızlar bazarında iştirak növü kimi - broker idarələri, firmalar və ya şəxslər (brokerlər) tərəfindən fond, əmtəə və valyuta birjalarında əməliyyatların həyata keçirilməsi üçün xüsusi funksiyaların həyata keçirilməsi;

3) ticarət dövriyyəsi, o cümlədən xarici ticarət sahəsində fəaliyyət növü kimi. Əksər müəlliflər vasitəçilik fəaliyyətinin istehsalçı ilə alıcıyı bir araya gətirən və ya

ticarət əməliyyatı aparan digər iki müəssisə arasında mal mübadiləsi aktında orta mövqe tutan iqtisadi subyektlər tərəfindən həyata keçirildiyi ilə razılaşırlar.

Vasitəçilik fəaliyyətinin məzmununun birmənalı şəkildə şərh edilməməsi nəzərə alınmaqla, fərqli baxışları problemin mahiyyətinə dair üç əsas yanaşmaya baxa bilərik.

1. Vasitəçilik fəaliyyəti, müxtəlif şəxslər arasında razılığa gəlməyə yönəlmiş və tərəflər arasında danışıqlar mərhələsi ilə məhdudlaşan bir fəaliyyət kimi bir əməliyyata kömək olaraq qəbul edilir. Bu təfsirin tərəfdarları vasitəçinin yalnız tərəfləri “bir araya gətirdiyinə”, aralarında əlaqələndirici bir əlaqə olduğuna inanırlar.

2. Vasitəçilik fəaliyyəti ya kommersiya, həm də ticarət vasitəçiliyi kimi qəbul edilir. Beləliklə, birinci yanaşmada göstərilən vasitəçi fəaliyyətinin klassik anlayışına daha yaxın olan ticarət vasitəçiliyinə inanırlar və ticarət vasitəçiliyi ilə topdan və pərakəndə ticarətdə ixtisaslaşmış idarəetmə funksiyalarının yerinə yetirilməsini nəzərdə tuturlar.

Bu mənada vasitəçilik fəaliyyəti düzgün istehsal olunmayan mallarda (digər şəxslərə məxsus mallarda) ticarət fəaliyyətinin həyata keçirilməsidir. Eyni zamanda, bu cür fəaliyyətləri həyata keçirən firmalar müstəqildir: məhsul istehsalçıları və satış sahəsindəki son istehlakçılar deyillər və mallarla istədikləri hər hansı bir əməliyyatı həyata keçirirlər (Bayramov A: 2011. s. 62.).

3. Ticarət vasitəçiliyi vahid bir ticarət növü, ticarət və vasitəçilik fəaliyyəti kimi qəbul edilir və mövcud və gələcək bazar dəyişiklikləri nəzərə alınmaqla satış və alış proseslərinin tamamlanmasını təmin etməyə yönəlmiş kompleks əməliyyat və təşkilati sistem kimi şərh olunur. Burada tələbi ödəmək və mənfəət əldə etmək üçün sifariş; ticarət əməliyyatlarının həyata keçirilməsinin bütün mərhələlərində qarşılıqlı fayda nəzərə alınmaqla ticarət dövryyəsinin bütün iştirakçılarının uğurlu qarşılıqlı fəaliyyətinə imkan verən fəaliyyətlər mövcuddur. Ticarət və vasitəçilik fəaliyyəti anlayışı ticarət və vasitəçilik subyektinin müəyyən bir sənayedə (iş növündə) iş bacarığı və bacarığı olan iş aparmaq əsaslarına və etikasına sahib olan bir fərdi və ya hüquqi şəxs kimi şərh edilməsini əhatə edir, müştərilərinin çoxsaylı

və müxtəlif zövqlərini və üstünlüklərini anlamaq bilən, həm özünün həm də tərəfdaşlarının maraqlarını və hərəkətlərini aydın və obyektiv proqnozlaşdırmağı bacaran qarşılıqlı faydalı əməliyyatların həyata keçirildiyi sahədir. (Bayramov A: 2011. s. 38.)

İqtisadi bir fenomen olan vasitəçilik dünya iqtisadi münasibətləri praktikasında müstəsna yayılması ilə əlaqəlidir. Vasitəçiliyi effektiv ticarət bazar infrastrukturunun bu günə qədər davam etdiyi beynəlxalq təcrübə ilə əlaqəli öyrənmək xüsusilə vacibdir. Qlobal bazar sisteminə inteqrasiya zərurətini nəzərə alaraq, həm də sosialist sistemin dağılmasından sonra effektiv menecerlərin olmaması səbəbindən milli şirkətləri kömək üçün yerli yerli vasitəçi şirkətlər kimi kömək üçün ixtisaslaşmış müstəqil xarici firmalara müraciət etməli oldular. mövcud iqtisadi şərtlərdə sürətlə hərəkət edə bilmişlər (Ələkbərov Ə: 2010. s. 104.).

Müasir iqtisadiyyatda bazar mübadiləsi vasitəçilərin iştirakı ilə aktivləşdirilir. İqtisadiyyatın müxtəlif sahələrində satıcı və alıcı arasındakı münasibətləri sadələşdirən, genişləndirən və sürətləndirən rabitə, institusional, tənzimləyici, informasiya, sosial və digər mexanizmlərin (kanalların) inşasını həyata keçirirlər. Vasitəçilər, müəyyən bir mühitin parametrlərini öyrənərək və ona uyğunlaşma üçün lazımi texnologiyaları və mexanizmləri inkişaf etdirərək digər sahibkarlıq subyektləri üçün xərclərin yükünü daşıyırlar. Vasitəçi, müəyyən şəraitdə uyğunlaşan, yerli şəraiti və konkret sosial-iqtisadi vəziyyəti nəzərə alan iqtisadi mübadilə sxemini təklif edən bir sahibkarın qəyyumu kimi fəaliyyət göstərən bir mütəxəssisdir. Vasitəçi, xidmətlərinin istehlakçılara sədaqəti, maddi marağı və zəruri iqtisadi səriştəsi olan bir iqtisadi agentdir, müştərilərinin əməliyyatlarını və sosial xərclərini minimuma endirməyi bacarır. Buna görə vasitəçi, bir tərəfdən əməliyyatda zəruri bir əlavə əlaqədir, tamamilə iqtisadi funksiyaları yerinə yetirir, digər tərəfdən amortizator və müəyyən bir sistem daxilində olan sosial amillərin təsirini optimallaşdıran bir sistemdir.

Bu gün iqtisadiyyatda vasitəçi fəaliyyətinin iqtisadi davranışın bir növü kimi ortaq bir anlayışı yoxdur. Bəzi müəlliflər vasitəçilik fəaliyyətini malların, işlərin, xidmətlərin istehsalçıdan istehlakçılara tanıtılmasına yönəlmiş bütün ticarət

fəaliyyətləri kimi müəyyənləşdirirlər, bunlar yalnız malların (bəzən işlərin və xidmətlərin) satışını nəzərdə tutur, lakin əldə etmir. Buna görə, müvafiq qanuni ifadənin satışı və həyata keçirilməsi üçün vasitəçilik fəaliyyətlərinin biryönümlülüyünü izləmək olar. Burada, başqa bir üçüncü şəxs vasitəsi ilə iki və ya daha çox şəxs arasında əlaqə yaratmaq üçün nəzərdə tutulmuşdur. (Fərhad P.O: 2018. s. 96.)

Vasitəçilik fəaliyyəti aşağıdakı növlərə bölünür:

- 1) mübahisələrin həlli üsulu;
- 2) qiymətli kağızlar bazarında iştirak növü (burada broker, firma və ya fiziki şəxslər (brokerlər) tərəfindən fond, əmtəə və valyuta birjalarında əməliyyatların həyata keçirilməsi üçün xüsusi funksiyalar yerinə yetirilir);
- 3) ticarət dövriyyəsi, o cümlədən xarici ticarət sahəsində fəaliyyət növü.

Uzun müddət müəlliflər vasitəçilik fəaliyyətini istehsalçı ilə alıcıyı bir araya gətirən və ya ticarət əməliyyatı həyata keçirən digər iki müəssisə arasında mal mübadiləsi aktında orta mövqə tutan təsərrüfat subyektləri tərəfindən həyata keçirildiyinə inanırlar.

Vasitəçi fəaliyyətinin tərifinə müxtəlif yanaşmaların təhlili əsasında onların əsas qruplarını yaratmaq mümkündür:

Vasitəçilik fəaliyyəti - müxtəlif şəxslər arasında razılığa gəlmək üçün hazırlanmış və tərəflər arasında danışıqlar mərhələsi ilə məhdudlaşan bir əməliyyata kömək bu təfsirin tərəfdarları vasitəçinin yalnız tərəfləri aralarında əlaqələndirici bir əlaqə olaraq "gətirdiyini" düşünürlər. (Bayramov A: 2011. s. 48.)

Vasitəçilik fəaliyyəti ticarət fəaliyyəti hesab olunur. Beləliklə, birinci vasitəçidə göstərilən vasitəçi fəaliyyətinin klassik anlayışına daha yaxın olan ticarət vasitəçiliyi və ticarət vasitəçiliyi topdan və pərakəndə ticarətdə xüsusi dövriyyə funksiyalarının yerinə yetirilməsidir. Bu mənada vasitəçilik fəaliyyəti düzgün istehsal olunmayan mallarda (digər şəxslərə məxsus mallarda) ticarət fəaliyyətinin həyata keçirilməsidir. Eyni zamanda, bu cür fəaliyyət göstərən firmalar müstəqildirlər: satış sahəsində məhsul istehsalçıları və son istehlakçıları kimi çıxış etmirlər və mallarla istədikləri hər hansı bir əməliyyatı həyata keçirirlər.

Ticarət vasitəçiliyi vahid bir iş növüdür və tələbi tam ödəmək və mənfəət əldə etmək üçün mövcud və gələcək bazar dəyişiklikləri nəzərə alınmaqla satış və alış proseslərinin tamamlanmasını təmin etmək üçün hazırlanmış kompleks bir əməliyyat və təşkilati sistemdir; və ticarət dövriyyəsinin bütün iştirakçılara ticarət əməliyyatlarının həyata keçirilməsinin bütün mərhələlərində qarşılıqlı fayda nəzərə alınmaqla uğurlu qarşılıqlı fəaliyyət göstərməyə imkan verən fəaliyyətlər ilə icra olunur. (Bayramov A: 2011. s. 75.)

Ticarət və vasitəçilik fəaliyyətinin konsepsiyası, ticarət davranışının əsaslarını və etikasını bilən, xüsusi bacarıqlara sahib olan və müəyyən bir sənayedə səriştəli bir şəxs və ya hüquqi şəxs kimi fəaliyyət göstərən ticarət və vasitəçilik işi mövzusunun şərhini əhatə edir. (iş növü), çoxsaylı və müxtəlif zövqləri və müştərilərinin üstünlüklərini başa düşə bilər, həm özünün həm də tərəfdaşlarının maraqlarını və hərəkətlərini aydın və obyektiv proqnozlaşdırır.

Beləliklə, ticarət dövriyyəsində vasitəçilik fəaliyyətinin tərfi ilə bağlı çoxsaylı baxış nöqtələrinin olduğunu deyə bilərik. Lakin tədqiqatçıların təriflərində ortaq xüsusiyyətlər var:

- vasitəçinin hərəkətləri həmişə başqalarının maraqları naminə həyata keçirilir;
- vasitəçi həm faktiki, həm də qanuni fəaliyyət göstərə bilər;
- vasitəçi həm öz adından, həm də müştərinin adından hər zaman onun hesabına dövriyyəyə daxil ola bilər;
- vasitəçinin münasibət qurduğu subyektlərin sayı, ikidən az olmamalıdır;
- vasitəçinin əsas vəzifəsi maraqlı tərəflərə istənilən nəticəni əldə etməkdə kömək etmək, müştəri arasındakı razılaşmada nəzərdə tutulmuş hərəkətləri yerinə yetirir.

Vasitəçilik fəaliyyətinin vacib bir xüsusiyyəti onun növ müxtəlifliyidir. Vasitəçilik təşviq kanalında maliyyə, sığorta, məlumat, ticarət, vasitəçilik ola bilər. Bu aşağıdakı cədvəldə göstərilmişdir.

Maliyyə vasitəçiləri mühüm ictimai ehtiyacların sabit maliyyələşdirilməsini təmin edir, pul kapitalının axtarılmasına yönəlmiş xərclərdən qənaət edir, kapitalın rəasional bölgüsünü təmin edir, sahibkarlıq fəaliyyətini və səmərəli tələbi stimullaşdırır.

Sığorta vasitəçiləri xeyli sayda müxtəlif riskləri üzərinə götürməməyə qərar verən bir şirkətlə işləyirlər, bu cür risklər sığortaçıya, yəni sığorta şirkətinə ötürülür və gözlənilməz bir hadisə baş verərsə, zərər yalnız ödənilmir.

İnformasiya vasitəçisi başqa şəxsin adından elektron sənədlərin göndərilməsi, qəbulu və ya saxlanması ilə məşğul olur və ya bu sənədlərlə əlaqəli digər xidmətlər göstərir.

Ticarət vasitəçilik fəaliyyəti, əmtəə istehsalçısı ilə istehlakçı arasında vasitəçiliyə ehtiyac olduqda, əmtəə istehsalının məhsuludur. Ticarət vasitəçi təşkilatlar müəyyən bir məhsulun - xidmətin tədarükçüləri kimi fəaliyyət göstərməyə meyillidirlər, onun istifadə dəyəri təşkilati, iqtisadi və məkan baxımından ayrılmış bazar subyektlərinin öhdəsindən gəlmək qabiliyyətində ifadə olunur.

Cədvəl 3: Vasitəçilik sahələrinin təsnifatı

<i>Maliyyə vasitəçiləri</i>	<i>Banklar, pensiya fondları, sığorta şirkətləri</i>	<i>Ödənişlərin emalı və yaxşılaşdırılması, sığorta, fondun idarə edilməsi xidmətləri</i>	
Sığorta vasitəçiləri	Sığorta agentləri	Sığorta şirkətlərinin adından xidmətləri satın alan şəxslər	
	Sığorta brokerləri	Müştəri adından sığortaçılardan xidmətlər almaq	
Məlumat vasitəçiləri	Göndərənə və ya alıcıya elektron məlumatların göndərilməsi, qəbulu, saxlanması üçün xidmət göstərən şəxslər	Elektron məlumatların ötürülməsi, habelə sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan şəxslərə mal və xidmət alıcılarına şəbəkələrə çıxışın təmin edilməsi xidmətləri	
Ticarət vasitəçiləri	Saticılar	Komissiya agentləri	
		Agentlər	Üniversal Əsas
		Brokerlər	
		Dilerlər	Xüsusi Səlahiyyətli
		Distribyutorlar	Topdan satıcılar Adi tip
		Marketinq vasitəçiləri	Marketinq agentlikləri
	Paylaşım şəbəkəsi təşkilatları	Mağazalar	
Tanıtım kanalındakı vasitəçilər	Reklam agentlikləri		

Mənbə: Л.В. Завьялова, Т.Н. Китаева. «Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2011. № 2. с. 190.

Ticarət vasitəçilik fəaliyyəti bir məhsulun (xidmətin) bazara çıxarılması və məhsulun (xidmətin) istehsalçısından istehlakçıya ötürülməsi funksiyalarını həyata keçirir.

Ticarət vasitəçisi qarşı tərəf axtarır, əməliyyatı hazırlayır və başa çatdırır, tərəflərə borc verir və malların alıcı tərəfindən ödənilməsinə zəmanət verir, nəqliyyat ekspedisiyası əməliyyatlarını həyata keçirir, malların daşınması və saxlanması zamanı sığortalanır, gömrük və digər rəsmiyyətləri yerinə yetirir. Məsələn, malların sertifikatlaşdırılması), eyni zamanda bazar satışlarını araşdırır və qarşı tərəfə məlumat xidmətləri göstərir, malların (xidmətlərin) bazarlarda təsviqi ilə əlaqəli reklam və digər fəaliyyətləri həyata keçirir, satışdan əvvəl xidmət və texniki xidmət göstərirlər (Bayramov A: 2011. s. 82.).

Beləliklə, vasitəçilik fəaliyyəti bilavasitə mal istehsalçılarının əmək məhsuldarlığını dərinləşdirən ixtisaslaşma əsasında artırır, kapitalın dövriyyə sürətini (dövriyyəsinə) sürətləndirir, əmtəə bazarlarını obyektiv tələb olunan ölçüdə doyurmağa və fəaliyyətini həyata keçirməyə imkan verir.

Vasitəçilik fəaliyyətinin mövcudluğu, malların (xidmətlərin) istehsalçıların özlərindən daha çox təsir və mənfəətlə paylama qabiliyyətini saxladığı müddətdə baş verir ki, bu da istehlakçıların mal və xidmətlər üçün ödədikləri xərcləri əhəmiyyətli dərəcədə azaltmağa imkan verir.

Vasitəçilik fəaliyyəti həm müştərilər, həm də vasitəçilər üçün cəlbedicidir və bu gün çox yönlü və yüksək ixtisaslaşmış ticarət fəaliyyətidir.

Bu gün vasitəçilik rolunu artırma meylə var. Ticarət və vasitəçi firmalar konsolidasiya olunur və birləşir, onların iştirakı ilə böyük inhisarlar və transmilli şirkətlər yaradılır.

Yuxarıda deyilənləri ümumiləşdirərək deyə bilərik ki, vasitəçilik fəaliyyəti bir tərəfdən bütün bazar agentlərinin universal keyfiyyətidir, digər tərəfdən vasitəçilik fəaliyyəti özü bazar əməliyyatları qurmağın və məxfi məlumat mübadiləsinin ödənişli bir formasıdır və xidmət göstərir. müvafiq peşə bacarıqlarına və mənbələrə sahib olan bazar aktyorlarının ixtisaslaşdırılmış fəaliyyətinin subyektivi

kimi. Bundan əlavə, bir sıra hallarda vasitəçilər müştərilərinin əməliyyat və iqtisadi fəaliyyətlərinin müxtəlif funksiyalarını əvəz edə bilirlər.

Vasitəçilik fəaliyyəti cəmiyyətdəki sosial-iqtisadi münasibətlərin formalarından biridir və əmtəə dövriyyəsi, maliyyə, yeni texnologiyalar, intellektual əməyin məhsulları və bir çox digər sahələrdə həyata keçirilir.

Vasitəçi fəaliyyətin olması, ixtisaslaşmanın dərinləşməsi əsasında birbaşa mal istehsalçılarının əmək məhsuldarlığının artmasına səbəb olur; kapital dövriyyəsi (dövriyyə) sürətini sürətləndirmək; əmtəə bazarlarının obyektiv tələb olunan ölçüdə doymasına və son istehlakçıların maraqlarına uyğun olaraq birbaşa istehsalçıların fəaliyyət göstərməsinə icra olunur.

Vasitəçilik fəaliyyəti, malların (xidmətlərin) istehsalçıların özlərindən daha səmərəli və iqtisadi olaraq paylanmasına qadir olduğu müddətdə mövcuddur və bunun nəticəsində istehlakçıların mal və xidmətlər üçün ödədikləri qiymət aşağı düşə bilər.

Vasitəçilik fəaliyyəti həm xidmətlərin müştərisi, həm də vasitəçi üçün cəlbedicidir və inkişafın indiki mərhələsində çoxsahəli və yüksək ixtisaslaşmış ticarət fəaliyyəti kimi təqdim olunur.

Hal-hazırda vasitəçi fəaliyyətinin rolunun artmasına meyl var. Ticarət və vasitəçi firmaların genişlənməsi və birləşməsi, onların iştirakı ilə böyük inhisar və transmilli şirkətlərin yaradılması mövcuddur (Saundry, R., McArdle, L. and Thomas P: 2013. s. 213.).

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

Dünya iqtisadiyyatının inkişafının indiki mərhələsində iqtisadi həyatın beynəlmilləşməsi dünya iqtisadiyyatının fəaliyyət göstərən subyektləri arasında rəqabət mübarizəsinin kəskinləşməsinə səbəb olur. Bu şəraitdə ayrı-ayrı ölkələrin müəssisələrinin, sənaye sahələrinin və iqtisadiyyatının rəqabət qabiliyyətinin artırılması prosesləri əsas əhəmiyyət kəsb edir. Bu proseslərdə həlledici rol müştərilərə beynəlxalq əməliyyatların inkişafında və rəqabət qabiliyyətlərinin artırılmasında kömək edən xidmətlər göstərən beynəlxalq biznesdəki vasitəçi şirkətlər tərəfindən oynanır.

Müasir beynəlxalq biznes praktikasında vasitəçiliyin geniş yayılmasına və yüksək əhəmiyyətinə baxmayaraq, bu məsələ çox zəif bir elmi inkişaf ilə xarakterizə olunur ki, bu da ilk növbədə formalaşmış konseptual aparatın olmaması və xüsusən də beynəlxalq biznes sahəsindəki vasitəçilərin hamısını təyin etmək üçün aydın şəkildə müəyyən edilmiş əsas termin. Bu baxımdan, sənəd beynəlxalq işlərdə korrupsiya barədə OECD hesabatında istifadə edilməsi bu konsepsiyanın birləşdirilməsinin praktiki ehtiyacını göstərən kompleks tədqiqatlarda “beynəlxalq biznesdə vasitəçi” ifadəsinin istifadəsini təklif edir.

Beynəlxalq biznesdə, xüsusi əməliyyatlar aparmaqda və ya müştərilərinə müxtəlif xidmətlər təqdim etməkdə ixtisaslaşmış bir çox vasitəçi şirkət mövcuddur. Dissertasiya müasir beynəlxalq biznesdə vasitəçilərin aşağıdakı əməliyyatlarını vurğulayır: ticarət, maliyyə, nəqliyyat, turizm, məlumat, konsaltinq, rabitə və təşkilati əməliyyatlar. Dissertasiya tədqiqatında vasitəçilərin müəyyən əməliyyatların yerinə yetirilməsində ixtisaslaşması beynəlxalq ticarətdə vasitəçi şirkətlərin təsnifat parametrlərindən biri kimi çıxış edir.

İşdə apardıqları əməliyyatdan asılı olaraq vasitəçilərin təsnifatına əlavə olaraq, vasitəçi şirkətlərin aşağıdakı qruplaşdırma meyarlarına görə təsnifatı təqdim olunur. Burada, şirkətin ölçüsü, mülkiyyət forması, fəaliyyət məqsədi, yeri, sənayesi və coğrafi ixtisaslaşması, ixtisaslaşma beynəlxalq iş forması, müştəri ilə münasibətlərin mahiyyəti və müddəti, əmək haqqı metodu, beynəlxalq əməliyyatın

mərhələsi, inkişaf etmiş təsnifat, beynəlxalq ticarətdə müxtəlif vasitəçi şirkətlər arasındakı əlaqə və qarşılıqlı asılılığın nəzəri öyrənilməsi üçün əsas rolunu oynaya bilməklə yanaşı, eyni zamanda beynəlxalq biznes iştirakçıları üçün balanslı bir vasitəçi seçimi etmək, şirkətin statistik uçotunu təşkil etmək üçün praktik əhəmiyyət daşıyır.

Tədqiqat işində vasitəçi şirkətlərin xidmətlərindən istifadə etmə xarici təcrübəsinin öyrənilməsinə əsasən dünya iqtisadiyyatının qloballaşması şəraitində vasitəçi fəaliyyətinin inkişafındakı əsas meyillər vurğulanır: dünya vasitəçilik xidmətləri bazarının böyüməsi və ixracatında artım; iri vasitəçi şirkətlərin bazar mövqelərinin gücləndirilməsi; vasitəçilik xidmətləri üçün dünya bazarında inkişaf etməkdə olan ölkələrdən yeni nüfuzlu oyunçuların meydana çıxması; vasitəçilərin fəaliyyətinin əlaqəli sahələrə yayılması; vasitəçilərin innovativ məhsulların kommersiyyalaşdırılması vəzifələrinin icrasına daxil edilməsi inkişaf etmişdir.

Yerli idarəçilər tərəfindən peşəkar səriştlərinin inkişafı, qanunvericilik bazasının təkmilləşdirilməsi, ölkədəki ümumi iqtisadi vəziyyətin yaxşılaşdırılması ilə müşayiət olunan beynəlxalq biznesdə vasitəçilik sahəsində elmi biliklərin artması, keyfiyyət inkişafı üçün lazımi şərtləri yaradacaqdır vasitəçi şirkətlərin xidmətləri və istifadə etdikləri texnologiyalar, bu vəziyyətdə müstəqil vasitəçi strukturlar dünya bazarlarında ölkə şirkətlərinin rəqabət qabiliyyətinin artırılması və dünya iqtisadi münasibətləri sistemində ölkənin mövqeyinin möhkəmləndirilməsi proseslərinin əsas iştirakçılarına çevriləcəkdir. Bu vəzifəni yerinə yetirmək üçün dövlət qurumları, elmi və işgüzar dairələr tərəfindən razılaşdırılmış tədbirlər görülməlidir.

İSTİFADƏ OLUNMŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

Azərbaycan dilində

1. Abdullayev E. (2012). Beynəlxalq ticarət əlaqələrinin hüquqi tənzimlənməsi və Azərbaycan Respublikasının beynəlxalq hüquqi təcrübəsi. Bakı, Şirvan nəşr. 65-78s.
2. Abbasov S. (2011) Müştərək sahibkarlıq beynəlxalq biznesin təşkilinin forması kimi. Bakı, "Elm və təhsil", 110-123 s.
3. Bayramov A. (2011) Biznes və Menecmentin Əsasları. Bakı, "Nurlan", 156-164 s.
4. Ələkbərov Ə. (2010) Beynəlxalq iqtisadi münasibətlər. Bakı, "Çaşıoğlu", 421-431 s.
5. Fərhadı P.O. (2018) "Beynəlxalq kommersiya işi" (Ali məktəblər üçün dərslik). "Bakı Biznes Universitetinin nəşriyyatı" Bakı, 228-256 s.
7. G. Gənciyev. (2015). Beynəlxalq iqtisadi münasibətlər: müasir vəziyyət və inkişaf problemləri. "Elm", Bakı. 145-159 s
8. Həsənov N. (2013). Beynəlxalq biznes. Şərq Qərb nəşriyyatı, Bakı. 154-169 s.
9. Hüseynov R. Françayzinq biznesin təşkilinin və mütərəqqi forması kimi. "Azərnəşrin qri fi ilə çap olunub" Bakı, 2010. 115-142 s.
10. İslamov E. (2014) Françayzinq-Alternativ biznesin inkişaf modeli kimi. "İqtisadi Tədqiqatlar Mərkəzi Az 1052", Bakı, 13-15 s.
11. Xəlilova Ş. (2010) Qloballaşma şəraitində real əmtəə bazarı və fyuçers birjalrı. "Odlar Yurdu Universitetinin poli qrafiya mərkəzi", Bakı, 222-225 s.
12. Qarayev İ. (2014) Kiçik və orta sahibkarlığın inkişafına xidmət edən vergi siyasətinin əsas xüsusiyyətləri. Bakı, 226-230 s.
13. Məmmədova N. (2010) İstehsal biznesi, onun tərkibi və xalq təsərrüfatının ayrı-ayrı sahələrində onun rolu. "Elm və təhsil", Bakı, 400-405 s.
14. Manafov İ. (2012) Françayzinq alınmasında olan səhvlər. Bakı, 101-104 s.
15. Yusifov C. (2013) Transmilli korporasiyaların innovasiya fəliyyətinin Azərbaycan iqtisadiyyatına cəlb edilməsində vergi sisteminin rolu. "İqtisad Universiteti" Nəşriyyatı, Bakı, 345-346 s.

Rus dilinda

1. Куценко С. В.(2012) Посредничество как явление современного развитого общества // Омский научный вестник – № 1. Омск. Типография Омского филиала Финуниверситета 644099, г.Омск, ул.Партизанская, д.6, 66-68 с.
2. Лукашенко В. (2012) Совершенствование посредничества в международном бизнесе национальных компаний: основные направления и методы / В.А. Лукашенко / Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте " Том 13. Одесса: Черноморье. 23-25 с.
3. Лукашенко Е.А. Конкурентоспособность российских посреднических компаний в сфере международного бизнеса [текст] / Е.А. Лукашенко // Современная конкуренция. – 2012 . - №4(16). 45-47 с.
4. Лукашенко Е.А. Роль посредников в повышении эффективности международного бизнеса [текст] / Е.А. Лукашенко // Экономические науки. – 2010. - №8(69). (0,5 п.л.). 102-104 с.
5. Лукашенко Е.А. Совершенствование посредничества в международном бизнесе российских компаний: основные направления и методы [текст] / Е.А. Лукашенко // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте ‘2012». Том 13. Экономика. – Одесса: Черноморье, 2012. (0,4 п.л.). 109-112 с.
6. Лукашенко Е.А. Значение посреднических структур для международной деятельности компаний [текст] / Е.А. Лукашенко // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: сборник материалов IV Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Часть 1 / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2010. (0,3 п.л.). 301-305 с.
7. Лукашенко Е.А. Виды посреднических компаний в международном бизнесе [текст] / Е.А. Лукашенко // Сборник тезисов докладов 5-ого Международного

- научного конгресса «Роль бизнеса в трансформации российского общества 2010». Часть 2. – М.: ООО “Global Conferences”, 2010. (0,2 п.л.). 401-404 с
8. Масленников В. В. (2013). Посредническое предпринимательство. ИНФРА М, Москва. 206-209 с.
9. Организация и техника внешнеэкономических операций. Учебник для студентов ВАВТ. Под ред. Холопова К.В. и Савинова Ю.А. М.: ВАВТ, 2016. – 196-205 с.
10. Пыркова Г. Х. (2017). Экономическая сущность финансового посредничества / Вестник КГФЭИ. - № 1., Санкт-Петербург. 7-9 с.
11. Рыбец Д.В., Савинов Ю.А., Босин Е.И. Некоторые особенности заключения контрактов по импорту комплектного оборудования в Россию // Российский внешнеэкономический вестник. 2013, №11. 45-49 с.
12. Рыбец Д.В., Савинов Ю.А. Современная практика исполнения внешнеторговых сделок // Российский внешнеэкономический вестник. 2012, №2. 73-76 с.
13. Савинов Ю.А. Использование посреднических услуг при организации продаж информационных технологий // Российский внешнеэкономический вестник. 2010, №9. 64-66 с.

İngilis dilində

1. Benson, J. (2012). Alternative Dispute Resolution in Japan. *International Journal of Human Resources Management*. 23 (3), pp. 235-237.
2. Blankenburg D. & Johanson, J., (2012). “Managing Network Connections in International Business”, *Scandinavian International Business Review*, Vol. 1, No. 1, pp. 5-19.
3. Cunningham, M. T. & Turnbull, P. W., (2014), “Inter-organizational Personal Contact Patterns”. *International Marketing and Purchasing of Industrial Goods. An Interaction Approach*, Chichester: John Wiley & Sons, Ltd. pp. 241-254.

4. Clark, N., Contrepolis, S. and Jefferys S. (2012). Collective and Individual Alternative Dispute Resolution in France and Britain. *International Journal of Human Resources Management* 23 (3), pp. 489-491.
5. Glassner, V. and M. Keune M. (2010). Negotiating in Crisis: Collective Bargaining in Europe during the Economic Downturn. *ILO - Industrial and Employment Relations Department Working Paper*. No.10. Geneva: ILO. Pp. 23-25.
6. Jefferys, S., Clark N., Contrepolis S., Dix G., Neathey F., M.P., Telljohann V. and Unterschultz J. (2010). Social Dialogue and the Changing Role of Conciliation. Arbitration and Mediation Services in Europe (CAMS): A Five Country Study of Third-Party Dispute Resolution. *ACAS Research Paper*. [http://www.acas.org.uk/media/pdf/b/a/0910_CAMS.pdf]:04.06.2011, pp. 55-57.
7. Johanson, J. & Mattsson, L.-G., (2017) "Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared with the Transaction-Cost Approach", *International Studies of Management & Organization*, Vol. XVII, No. 1, Spring, pp. 34-48.
8. Ridley-D., Rory and Bennett A. (2011). Towards Mediation: Developing Theoretical Framework to Understand Alternative Dispute Resolution. *Industrial Relations*. 42 (2). Pp. 113-117.
9. Root, F. R., (2010). *Entry Strategies for International Markets*, Lexington, Massachusetts D.C. Heath, and Company. pp. 33-38.
10. Saundry, R., McArdle, L., and Thomas P. (2013). Reframing Workplace Relations? Conflict Resolution and Mediation in Primary Care Trust. *Work, Employment and Society*. 27 (2), pp. 131-137.
11. Silverstein, M. O. (2011). Introduction to International Mediation and Arbitration: Resolving Labor Disputes in the United States & The European Union. *Labor and Employment Law Forum*. 1 (1), pp. 12-17.
12. Mauther, G. Y. (2012). Father of Fiscal Analysis. POT: pp. 56-63.

Türk dilinde:

1. Cevdet Yavuz, Türk Borçlar Hukuku Özel Hükümler, 10. Baskı, İstanbul 2012. 441-444 s.
2. Kılış, İ., Bağdoğan, S. Y. ve Baştürk Ş. (2014). Türkiye’de Toplu İş Uyuşmazlıklarının Çözümünde Arabuluculuk ve Uzlaştırma Sisteminin Evrimi ve Sistemin Etkinliğini Arttırıcı Öneriler. *DEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 16(1). 61-62 s.
3. Sabih Arkan, Ticari İşletme Hukuku, 19. Baskı, Ankara 2014. 301-303 s.
4. Sökmen G., Ekin (2015). Toplu İş Uyuşmazlıklarının Çözümünde Yüksek Hakem Kuruluna Başvurma ve Özel Hakeme Başvurma. *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*. 19. 51-55 s.

Cədvəllərin siyahısı

Cədvəl 1: Vasitəçi şirkətlərin beynəlxalq biznesdəki GZİT analizi.....	33
Cədvəl 2: Vasitəçi xidmətlərinin xüsusiyyətləri.....	60
Cədvəl 3: Vasitəçilik sahələrinin təsnifatı.....	70