

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNIVERSİTETİNİN ELMİ XƏBƏRLƏRİ

AZERBAIJAN STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS
SCIENTIFIC REVIEWS

ELMİ, RESENZİYALI, RÜBLÜK/ SCIENTIFIC, REFEREED, QUARTERLY

İl: 3, Cild 3, Oktyabr - Dekabr 2015
Year 3, Volume 3, October - December 2015

ISSN 2306-8426

Baş redaktor:

prof., i.e.d. Ə.C.MURADOV

Redaktor:

prof., i.e.d. Ə.İ.Bayramov

Məsul katib:

dos., i.e.n. N.Ö.Hacıyev

Redaksiya heyəti:

i.e.d., prof. M.M.Sadıqov

i.e.d., prof. A.Ş.Şəkəreliyev

i.e.d., prof. T.Ə.Hüseynov

i.e.d., prof. Ə.Q.Əlirzayev

i.e.d., prof. Q.N.Manafov

i.e.d., prof. Ə.P.Babayev

i.e.d., prof. S.M.Yaqubov

i.e.d., prof. M.A.Əhmədov

i.e.d., prof. S.M.Səbzəliyev

i.e.d., prof. M.X.Həsənlı

i.e.d., prof. F.P.Rəhmanov

i.e.d.Y.A.Kəlbiyev

MÜNDƏRİCAT - CONTENTS

İqtisad elminin predmetinin tarixi təkamülü.....	Ü.Q.Əliyev
Моделирование дуополистической конкуренции на вертикально интегрированных рынках.....	А.А.Плаксин, В.П.Черданцев, А.В.Плотников
Azərbaycanın sosial-iqtisadi inkişafı üçün fərsayt metodologiyasından istifadə problemləri.....	F.P.Rəhmanov
Azərbaycanda korporativ idarəetmə prinsiplərinin biznes fəaliyyəti üzrə monitorinqi.....	H.İ.Həmidov, A.Ç.Həşimova
Müasir şəraitdə əmtəə bazarlarının qloballaşmasının nəzəri və praktik xüsusiyyətləri.....	H.A.Babayev
Azərbaycanda sahibkarlığın təşəkkülü və inkişaf tarixi.....	T.Nəcəfova
Vertical and horizontal discrimination against men and women in organizations.....	M.F.Garayev
Bazar iqtisadiyyatı şəraitində istehsal məsrəflərinin təhlilinin nəzəri əsasları, metodikası və vəzifələri.....	N.İ.Cəfərov
Dəyişən iqtisadi münasibətlər şəraitində dövlətin sosial öhdəlikləri.....	R.A.Hüseynov
İstilik təchizatı müəssisələrində idarəetmənin təşkilati-iqtisadi mexanizminin formalaşmasının bəzi məsələləri.....	R.Ə.Əliyev
Müasir iqtisadi şəraitdə sosial xidmət resurslarının təkmilləşdirilməsi məsələləri.....	E.Ə. Musayev
Aqrar sahəyə elektron informasiya konsalting xidməti mərkəzlərinin tətbiqi.....	Y.Q.Abayev
Azərbaycanda büdcələrarası transfertlərin ayrılmasının mövcud vəziyyəti və qiymətləndirilməsi.....	Z.İ.Mirzəyev, S.E.Rüstəмова, E.A.Salayev
İqtisadi böhran şəraitində mehmanxana gəlirlərinin idarə edilməsi.....	B.A.Qəniyeva
Kommersiya müəssisəsinin biznes-proseslərinin tədqiqinin metodiki üsulları və metodikalarının işlənilib hazırlanması.....	S.İ. Bağirova

www.aseu.edu.az

Elmi, Resenziyalı, Rüblük	
Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti	
İl 3, Cild 3, Oktyabr-Dekabr 2015	
www.aseu.edu.az	ISSN 2306-8426
Nəşr edən təşkilat:	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
Baş redaktor:	i.e.d., prof. Ə.C.Muradov
Redaktor:	i.e.d., prof. Ə.İ.Bayramov
Məsul icraçı:	i.e.n., dos. N.Ö.Hacıyev
Jurnalin adı:	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universitetinin Elmi Xəbərləri
Jurnalin növü:	Dövri
Dövrülmüyü və Dili:	Rüblük, azərbaycan, ingilis, rus
Hüquqi ünvanı:	AZ 1001, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti, Bakı, Tel: (+994 12) 4926817; 4926411 Fax: (+994 12) 4925940
Mətbəə:	AZ 1001, Bakı, Azərbaycan Respublikası, İstiqlaliyyət 6, otaq 30, Tel:(+994 12) 4925337; Fax: (+994 12) 4926509
Çap yeri və tarixi:	Bakı, Azərbaycan Respublikası, 22.12. 2015

Redaksiya heyəti	
i.e.d., prof. M.M.Sadiqov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. A.Ş.Şəkərliyev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. T.Ə.Hüseynov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. Ə.Q.Əlirzayev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. Q.N.Manafov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. Ə.P.Babayev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. S.M.Yaqubov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. M.A.Əhmədov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. S.M.Səbzəliyev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. M.X.Həsənlı	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. F.P.Rəhmanov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d.Y.A.Kəlbiyev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti

Resenzentlər	
i.e.d., prof. M.X.Həsənlı	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. F.P.Rəhmanov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. Q.N.Manafov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d.Y.A.Kəlbiyev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. S.M.Səbzəliyev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. A.Ş.Şəkərliyev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. S.M.Yaqubov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. M.A.Əhmədov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti

MÜNDƏRİCAT - CONTENTS	
	səh./pp.
İqtisad elminin predmetinin tarixi təkamülü.....Ü.Q.Əliyev	3-10
Моделирование дуополистической конкуренции на вертикально интегрированных рынках.....А.А.Плаксин, В.П.Черданджев, А.В. Плотников	11-23
Azərbaycanın sosial-iqtisadi inkişafı üçün fərsayt metodologiyasından istifadə problemləri.....F.P.Rəhmanov	24-31
Azərbaycanda korporativ idarəetmə prinsiplərinin biznes fəaliyyəti üzrə monitorinqi.....H.İ.Həmidov, A.Ç.Həşimova	32-42
Müasir şəraitdə əmtəə bazarlarının qloballaşmasının nəzəri və praktik xüsusiyyətləri.....H.A.Babayev	43-51
Azərbaycanda sahibkarlığın təşəkkülü və inkişaf tarixi.....T.Nəcəfova	52-61
Vertical and horizontal discrimination against men and women in organizations.....M.F.Garayev	62-71
Bazar iqtisadiyyatı şəraitində istehsal məsrəflərinin təhlilinin nəzəri əsasları, metodikası və vəzifələri.....N. İ. Cəfərov	72-83
Dəyişən iqtisadi münasibətlər şəraitində dövlətin sosial öhdəlikləriR.A.Hüseynov	84-97
İstilik təchizatı müəssisələrində idarəetmənin təşkilati-iqtisadi mexanizminin formalaşmasının bəzi məsələləri.....R.Ə.Əliyev	98-108
Müasir iqtisadi şəraitdə sosial xidmət resurslarının təkmilləşdirilməsi məsələləri.....E. Ə. Musayev	109-117
Aqrar sahəyə elektron informasiya konsalting xidməti mərkəzlərinin tətbiqi.....Y.Q.Abayev	118-125
Azərbaycanda büdcələrarası transfertlərin ayrılmasının mövcud vəziyyəti və qiymətləndirilməsi.....Z.İ. Mirzəyev, S.E.Rüstəmov, E.A.Salayev	126-136
İqtisadi böhran şəraitində mehmanxana gəlirlərinin idarə edilməsi.....B.A.Qəniyeva	137-143
Kommersiya müəssisəsinin biznes-proseslərinin tədqiqinin metodiki üsulları və metodikalarının işlənilib hazırlanması.....S.İ. Bağirova	144-155

Bu jurnal Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Ali Attestasiya Komissiyasının dissertasiyaların əsas nəticələrinin dərc olunması tövsiyə etdiyi dövrü elmi nəşrlər siyahısındadır.

This journal is in the list of scientific periodicals of the Higher Attestation Commission under the President of the Republic of Azerbaijan in which the publication of main results of theses is recommended.

Этот журнал находится в списке научных периодических изданий, в которых Высшей аттестационной комиссией при Президенте Азербайджанской Республики рекомендовано публиковать основные результаты диссертаций.

Scientific, Refereed, Quarterly	
Azerbaijan State University of Economics	
Year 3, Volume 3, October – December 2015	
www.aseu.az	ISSN 2306-8426
Publisher:	Azerbaijan State University of Economics
Editor-in-chief:	prof., Dr. A.J.Muradov
Editor:	prof., Dr. A.I.Bayramov
Managing Editor:	associate prof., PhD., N.O.Hajiyev
Title Journal:	Scientific Reviews in Azerbaijan State University of Economics
Type of Journal:	Periodical
Time Period and Language:	Quarterly, Azerbaijani, English, Russian
Directorial Address:	AZ 1001, Baku, Azerbaijan Republic, Istiglaliyyat st. 6, room 414, Tel:(+994 12) 4926817; 4926411 Fax: (+994) 4 92 59 40
Printing House:	AZ 1001, Baku, Azerbaijan Republic, Istiglaliyyat st. 6, room 30, Tel:(+994 12) 4 92 53 37 Fax: (+994 12) 4 92 65 09
Place and Date of Print:	Baku, Azerbaijan Republic, 22.12.2015

Editorial Board	
prof., Dr. M.M.Sadigov	Azerbaijan State University of Economics
prof., Dr. A.Sh.Shakaraliyev	Azerbaijan State University of Economics
prof., Dr. T.A.Huseynov	Azerbaijan State University of Economics
prof., Dr. A.G.Alirzayev	Azerbaijan State University of Economics
prof., Dr. G.N.Manafov	Azerbaijan State University of Economics
prof., Dr. A.P. Babayev	Azerbaijan State University of Economics
prof., Dr. S.M.Yagubov	Azerbaijan State University of Economics
prof.,Dr. M.A.Ahmadov	Azerbaijan State University of Economics
prof., Dr. S.M.Sabzaliyev	Azerbaijan State University of Economics
prof., Dr. F.P.Rahmanov	Azerbaijan State University of Economics
Dr.Y.A.Kalbiyev	Azerbaijan State University of Economics
Referees of This Issue	
prof., Dr. M.Kh.Hasanli	Azerbaijan State University of Economics
prof., Dr. F.P.Rahmanov	Azerbaijan State University of Economics
prof., Dr. G.N.Manafov	Azerbaijan State University of Economics
Dr.Y.A.Kalbiyev	Azerbaijan State University of Economics
prof., Dr. S.M.Sabzaliyev	Azerbaijan State University of Economics
prof., Dr. A.Sh.Shakaraliyev	Azerbaijan State University of Economics
prof., Dr. S.M.Yagubov	Azerbaijan State University of Economics
prof.,Dr. M.A.Ahmadov	Azerbaijan State University of Economics

İQTİSAD ELMINİN PREDMETİNİN TARİXİ TƏKAMÜLÜ

Ü.Q.Əliyev

i.e.d., prof., UNEC

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 2 noyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir 18 dekabr 2015; online-da çap edilmişdir 22 dekabr 2015

Received 2 November 2015; accepted 18 December 2015;
published online 22 December 2015

Xülasə

İqtisad elminin predmeti iqtisadi fikrin yaranması və inkişafı ilə təkamül etmişdir. Öz başlanğıcını qədim dünya alimlərinin əsərlərindən götürən iqtisadi fikir XV-XVII əsrlərdə müstəqil bir elm sahəsinə çevrilmişdir. Bu dördən başlayaraq iqtisad elminin predmeti konkretləşmişdir. İlkin olaraq iqtisad elminin predmeti kimi tədavi dairəsi, (Merkantilistlər), kənd təsərrüfatı istehsalı (fiziokratlar), bütünlükdə milli istehsal (klassik məktəb) araşdırılmışdır. Həmin nəzəriyyələrdə sərvətin yaranma mənbəyinin axtarılıb tapılması iqtisad elminin əsas vəzifəsi hesab edilirdi. Müasir dünyada, xüsusilə qərb ölkələrində öyrənilən “ekonomiks”-in predmeti isə insanların davranışının, məhdud resurslar və hüdudsuz tələbatlar şəraitində onların iqtisadi seçiminin öyrənilməsidir.

Açar sözlər: iqtisad elminin predmeti, tarixi təkamül, merkantilizm, fiziokratlar, klassiklər.

Jel Classification: B11

HISTORICAL PROGRESSION OF ECONOMIC SCIENCES SUBJECT

Abstract

In the process of the emergence and development of economic thought the object of economic science is evolving. Although the origins of economic thought are in the writings of scholars of the ancient world, the economy only in the XVII century turned XV- an independent branch of science. Since that time the subject of economic science has its concrete expression. Initially, the subject of economics was defined as the sphere of circulation (mercantilists), agricultural production (Physiocrats), social production as a whole (classical school). In these theories, the main task of economic science is the search for sources of wealth of the nation. In modern conditions, particularly in Western countries, the subject of "Economics" is the study of human behavior, their economic choices in conditions of limited resources and unlimited needs.

Keywords: subject of economics, historical evolution, mercantilism, physiocrats, classics.

ИСТОРИЧЕСКОЕ ПРОГРЕССИРОВАНИЕ ПРЕДМЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Резюме

В процессе возникновения и развития экономической мысли предмет экономической науки претерпевает эволюцию. Хотя истоки экономической мысли находятся в трудах ученых Древнего мира, экономика только в XV- XVII веках превратилась в самостоятельную отрасль науки. Начиная с этого периода времени предмет экономической науки имеет свое конкретное выражение. Первоначально предмет экономической науки определялся как сфера обращения (меркантилисты), сельскохозяйственное производство (физиократы), общественное производство в целом (классическая школа). В этих теориях основной задачей экономической науки являлся поиск источников богатства нации. В современных условиях, в частности в западных странах, предметом «Экономики» является изучение поведения людей, их экономического выбора в условиях ограниченных ресурсов и неограниченных потребностей.

Ключевые слова: предмет экономической науки, историческая эволюция, меркантилизм, физиократы, классики.

İqtisad elminin predmetinin tarixi təkamülü iqtisadi fikrin yaranması və inkişafının qanunauyğun nəticəsidir. İqtisad elmi də bütün digər elmlər kimi insanların praktik tələbatlarından yaranmışdı. Milli Elmlər Akademiyasının müxbir üzvü Teymur Vəliyev yazırdı: "Antuan Monkreyenin 1615-ci ildə yazmış olduğu "Siyasi iqtisadiyyat haqqında traktat" əsəri sırf praktik xarakterli əsər idi. Buradakı "siyasi" sözü isə semantik xarakter daşımışdır. Sonralar ideoloqlar "siyasi" terminin iqtisadi terminlə əlaqəsini sıxlaşdırmışlar" [1, s.14]. Elmdə təkamül yanaşması tarixi sələfiliyi və varisliyi özündə saxlayır.

İqtisad elminin predmetinin formalaşması və inkişafı istehsal etməyin obyektiv zəruriliyinin dərk edilməsindən başlamışdır. Klassik nəzəriyyədə sərvətin mənbəyi olan maddi istehsal neoklassik sintez nəzəriyyəsində məhdud resurslardan hədudsüz tələbatların ödənilməsini təmin etmək məqsədi ilə istehsal prosesində insanların səmərəli davranışı iqtisad elminin predmetinin təkamülünü səciyyələndirən başlıca cəhətdir. Bu təkamül predmetin inkişafının ana xəttini müəyyənləşdirir. Qədim dünya mütəfəkkirlərinin iqtisad elminin predmetinə pul qazanmaq səriştəsi (xrematistika) kimi baxması, merkantilist nəzəriyyəsində sərvətin əsas daşıyıcısının pul olması iddiası, bazar iqtisadiyyatında mənfəət nəzəriyyələri, monetar nəzəriyyə iqtisad elminin predmetinin təkamülündə özünəməxsus rol oynamışdır. İctimai əmək bölgüsünün dərinləşməsi, əmək alət və vasitələrinin (kapitalın) təkmilləşməsinin müasir səviyyəsi, sadə əmək kooperasiyası, manufaktura və iri maşınlı istehsalın inkişafı da

bu elmin predmetinin təkamülünə təsirsiz ötüşməmişdir. İqtisad elminin predmeti nə formada təzahür etməsindən asılı olmayaraq, istehsal münasibətləri ilə məhsuldar qüvvələrin müxtəlif tərəflərini özündə əks etdirir. Cəmiyyətin məhsuldar qüvvələrinin inkişafı ilə iqtisadi münasibətlər inkişaf edərək təkmilləşir.

Burada xüsusilə mülkiyyət münasibətləri və texnologıyanın, texnokratiya cəmiyyətinin formalaşmasını diqqətdən kənarda qoymaq olmaz.

Bu dediklərimizi nəzərə alaraq, iqtisad elminin predmetinin təkamülünə təsir göstərən amilləri 3 qrupda qruplaşdırmaq olar. 1.İstehsal etməyin zəruriliyi, fiziokratlarda “kənd təsərrüfatı istehsalı sərvətin yaranma mənbəyidir” ideyası, klassik məktəb və marksizmdə “bütövlükdə maddi istehsal sərvətin mənbəyidir”, neoklassik sintez nəzəriyyələrində “məhdud resurslardan hüdudsuz tələbatların ödənilməsi məqsədi ilə istehsalın təşkili”. Göründüyü kimi, birinci qrup amillərin bütün elementləri birbaşa istehsalla bağlıdır. 2. Qədim dünya mütəfəkkirlərinin əsərlərindəki pul qazanmaq səriştəsi, merkantilist nəzəriyyəsində sərvətin daşıyıcısının ticarət kapitalı, pul, qiymətli daş-qaşlar olması, klassik nəzəriyyədə və marksizmdə mənfəət nəzəriyyələri, istehsal xərcləri və müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyələri. İkinci qrup amillər isə iqtisadi fəaliyyətin nəticəsi kimi pul qazanmağı önə çəkir. Hər iki qrupa daxil olan amillər sonralar əmtəə və xidmətlər bazarı ilə pul bazarı arasında qarşılıqlı asılılığın olduğunu göstərdi. 3. Neoklassik nəzəriyyə, keynsçilik və yeni keynsçilik, yığım, investisiya, istehlak, pul tədaviylərinin tənzimlənməsi, məhsuldar qüvvələrin inkişafı baxımından, sadə əmək kooperasiyası, manufaktura, iri maşınlı istehsal iqtisad elminin predmetinin təkamülündə əhəmiyyətli rol oynamışdır. Hər üç amil iqtisad elminin formalaşması və inkişafının üç böyük tarixi mərhələsində mövcud hakim iqtisadi münasibətləri əks etdirir.

İqtisad elminin predmetinin tarixi təkamülünü şərti olaraq üç böyük mərhələyə ayırmaq olar.

1. İqtisad elminin müstəqil bir elm sahəsinə çevrilməsinə qədər olan dövr. Qədim dünya alimləri Platon, Ksenofont, Aristotel iqtisadi fikrin formalaşması və inkişafında çox böyük rol oynamışlar. “İqtisadiyyat” anlayışı elmə ilk dəfə Ksenofont tərəfindən gətirilmişdir (“Ekonomiya” traktatı). Platon və Aristotel “politika” əsərlərində (hər iki mütəfəkkirin eyni adda əsəri var) mövcud cəmiyyətin iqtisadi quruluşu haqqında yetkin məlumat vermişlər. Aristotel pul qazanmaq səriştəsini, pulun həmişə dövriyyədə olması kimi iqtisadi məsələləri diqqətlə araşdırılmışdır.

Orta əsrlərdə iqtisadi fikrin formalaşması və inkişafında şərq mütəfəkkirləri də böyük rol oynamışlar. Orta əsr Şərq iqtisadi fikri öz başlanğıcını Əl Fərabinin (870-950) əsərlərindən götürmüşdür. O, Aristotelin, Platonun əsərlərinə şərh yazmışdır. Əsas iqtisadi-ictimai fikirlərini “Cəmiyyətin tədqiqi kitabı” adlı əsərində şərh etmişdir. “Cəmiyyətin ictimai quruluşu” nəzəriyyəsini yaratmışdır.

Şərqi böyük mütəfəkkirlərindən biri də İbn Xəldundur (1332-1406). Onun “Müqəddimə” əsəri bütövlükdə siyasi-iqtisadi fikirlərinin məcmudur.

O, ölkənin çiçəklənməsinin, süqutunun iqtisadi amillərini əsaslandırır. İqtisadi üstünlüyə nail olmağı müəyyənləşdirir. İqtisadiyyatın funksiyalarını sistemləşdirir. Əmək-dəyər nəzəriyyəsinin yaradılmasında D.Rikardonu qabaqlayıb. Məhsuldarlığın yüksəldilməsi və əhalinin məşğulluğunun təmin edilməsində dövlətin rolunu və sabitləşdirmə siyasətini təhlil edib.

N.Tusi (1201-1274) əsərində (Əxlaqi Nasir) ictimai əmək bölgüsünü sərvətin əsas mənbəyi kimi araşdırmışdır. “Maliyyə traktatları” əsərlərində vergi qoymanın prinsiplərini müəyyənləşdirmiş, cəmiyyətin sosial iqtisadi münasibətlərinin təkmilləşməsi istiqamətlərini göstərmişdir.

2. İqtisad elminin müstəqil bir elm sahəsinə çevrilməsi (XV-XVII əsrlər). Yeni yaranan nəzəriyyələr sərvətin yaranma mənbəyinin axtarılıb tapılmasını iqtisad elminin predmeti kimi görürdülər. Merkantilistlər pulu sərvətin əsas daşıyıcısı hesab edirdilər. Fiziokratlar sərvətin əsas mənbəyi kimi kənd təsərrüfatı istehsalını götürürdülər. Klassik məktəb və marksistlər U. Petti, A.Smit, D.Rikardo, K.Marks və digərləri hesab edirdilər ki, sərvət iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrində deyil, bütövlükdə maddi istehsalda yaranır. D.Rikardo əsərlərində istehsal və bölgünü siyasi iqtisadın predmeti kimi araşdırırdı. Klassiklər əmək-dəyər nəzəriyyəsinin yaradıcılarıdır. Bu nəzəriyyəyə görə məhsulun dəyəri, qiyməti istehsal xərcləri ilə müəyyən olunur.

U.Petti hesab edirdi ki, təbii qiymətlər istehsal xərcləri ilə müəyyən olunur. Təbii qiymətlər bazar qiymətlərinin eyni deyil.

Klassik məktəbin yaradıcılarından olan A.Smit də hesab edirdi ki, əmtəənin dəyəri (qiyməti) onun istehsalına çəkilən məsrəflərlə müəyyən olunur. O, əmək-dəyər nəzəriyyəsini inkişaf etdirərək göstərir ki, dəyər gəlirlərlə, daha doğrusu gəlirlərin mənbələri ilə müəyyən olunur. Gəlirlərin mənbəyi isə əməkhaqqı, mənfəət və rentadır. Bu müddəə “Smit əhkamı” adlanır və istehsal amilləri nəzəriyyəsinin əsasını təşkil edir. İqtisadi nəzəriyyə obyektiv iqtisadi gerçəkliyin abstrakt təhlilini (pozitiv) aparmalı, firma və dövlətin iqtisadi siyasətinin reallaşması üçün məsləhətlər (normativlər) hazırlamalıdır.

D.Rikardo dəyər qanununu daha məntiqi ardıcılıqla inkişaf etdirdi. Onun obyektivliyini əsaslandırdı. İstehsal xərclərinin müqayisəli üstünlüklərini əsaslandırdı. Beynəlxalq əmtəə mübadiləsi hər hansı bir əmtəə dəstinin istehsalında müqayisəli üstünlüyə əsaslanır.

D.Rikardonun istehsala və bölgüyə iqtisad elminin predmeti kimi yanaşması ilə neoklassik sintez nəzəriyyəsində məhdud resursların hüdudsuz tələbatları maksimum ödəməsi üçün səmərəli bölgüsü arasında bir əlaqənin olması diqqəti cəlb edir. Klassiklər bölgüyə hər şeydən əvvəl istehsal vasitələrinin bölgüsü kimi yanaşmışlar. Bu isə mülkiyyət münasibətlərindən başqa bir şey deyil.

Sey: Əmtənin dəyəri onun faydalılığından, onun istehsalına çəkilən xərclərdən, tələb və təklifdən asılıdır. Sərvətin mənbəyi sahibkar və işçilərin fəaliyyətidir. Əmək, kapital, torpaq bərabərhüquqlu istehsal amilləridir. İstehsal amillərinə uyğun gəlirlərin üç növü əməkhaqqı, faiz və renta formalaşır.

Marksizmdə öz nəzəri əsasını əmək-dəyər nəzəriyyəsindən götürmüşdür. Marksizmə görə aşağıdakılar xarakterikdir:

1. Cəmiyyətin təsərrüfat mexanizmi “məsrəf xarakterlilik”. Məsrəf nə qədər çox olarsa, dəyər də bir o qədər yüksəkdir.

2. Qiymət tələb və təklifdən çox az asılı olacaq.

3. XIX əsrin sonları, XX əsr. Marjinalizm, neoklassik, institusional, keynsçilik, neoklassik sintez nəzəriyyələri hakim iqtisadi nəzəriyyələrdir. Marjinalizm – faydalılıq həddi və son məhsuldarlıq həddini qiymətin əmələ gəlməsinin əsası kimi götürür. Marjinalizmə görə fərd subyektiv psixologiya nöqtəyi-nəzərindən iqtisadi fəaliyyətə cəlb olunur. Şəxsin əldə edə biləcəyi fayda və ya ona dəyər biləcəyi ziyan şəxsi qiymətləndirmə əsasında qərar verir. iqtisadi seçimin əsas amili faydalılıqdır. İstehlak seçimi daha çox məhsulun onun üçün faydalılığı ilə müəyyən olunur.

Bu nəzəriyyənin modifikasiyası isə məhsuldarlıq həddidir. İstehsal amillərinə tətbiq olunur. Faydalılıq son məhsul buraxılışının həddinin müqayisəsi ilə müəyyən olunur.

Neoklassik məktəb tələb və təklifi qiymətin əmələ gəlməsinin bərabərhüquqlu elementi kimi araşdırır. Tələb tərəfdən faydalılıq həddi, təklif tərəfdən isə əmtənin istehsal xərcləri əsas götürülür. A.Marşal faydalılıq həddi, istehsal xərcləri, tələb və təklif nəzəriyyəsini qiymət nəzəriyyəsində birləşdirmişdir.

İqtisad elminin predmetinin təkamülündə maraq doğuran məsələlərdən biri də iqtisadi hadisələrin təhlilində riyaziyyatın imkanlarından geniş istifadə məsələləridir. Riyazi-iqtisadi məktəbin ən tanınmış nümayəndələrindən biri isveçrəli Leon Valrasdır. O, bazar iqtisadiyyatına potensial olaraq tələb və təklifin tarazlığını təmin edən sistem kimi baxır. L.Valras tələb və təklifi təhlil edərək özündə bir neçə tənliyi birləşdirən ümumi-iqtisadi tarazlıq modeli işləyib hazırladı. Bu modeldə L.Valras məhsuldar xidmət və istehlak predmetləri bazarının tarazlığının təmin olunmasını qəbul etdi. Məhsuldar xidmət bazarında istehsal amillərinin mülkiyyətçisi satıcı, istehsal mallarının mülkiyyətçisi isə alıcı qismində çıxış edir. İstehlak malları bazarında mülkiyyətçilərlə istehsalçılar yerlərini dəyişirlər. L.Valrasın nəzəri nailiyyəti amerikalı iqtisadçısı Nobel mükafatı laureatı V.Leontyevin “məsrəf-buraxılış” modelinin əsaslarından biri oldu.

L.Valrasın ümumi iqtisadi tarazlıq nəzəriyyəsi sonradan Nobel mükafatçılarının əsərlərində riyaziyyatın geniş tətbiqi, modelləşdirmə iqtisad elminin predmetinin transformasiyasına təsirsiz ötüşmədi. İqtisadi amillərlə yanaşı, qeyri-iqtisadi amillərin iqtisadi inkişafa təsiri diqqət mərkəzinə gətirildi. 2010-cu il Nobel mükafatçısı Daymondun tədqiqatlarında istehlak predmetlərinin əldə edilməsi məqsədi ilə yolverilən vaxt itkiləri xərclərə aid edilir. Son 2015-ci il Nobel mükafatçısı Enqus

Stuart Ditonun tədqiqatları gəlirlərin səviyyəsi ilə ömür müddəti, psixoloji durum, stres və sair arasında asılılığın olmasını əsaslandırılmasına istiqamətlənmişdir. O, istehlak – yoxsulluq və rifahın təhlilinə görə Nobel mükafatına layiq görülmüşdür. İqtisadi tədqiqatlarda tədricən qeyri-iqtisadi amillər önə çəkilir (O, sənətsüənəslıq üzrə bakalavr, fəlsəfə üzrə elmlər doktorudur).

XIX əsrin sonu və XX əsrin 20-ci illərindən iqtisad elminin predmetində köklü dəyişikliklər baş verdi. Marksizmin yaranması və dünyanın iki əks-iqtisadi sistemə parçalanması iqtisad elmində ideoloji çaralarların üstünlük təşkil etməsinə gətirib çıxartdı.

XX-ci əsrin sonlarında sosializmin süqutu yenidən iqtisad elmi predmetinin tədricən bütövləşməsinə gətirib çıxartdı. Lakin keçid dövründə bu elm “İqtisadi nəzəriyyə” adı altında tədris olundu. İqtisad elminin keçid iqtisadiyyatlı ölkələrdə “İqtisadi nəzəriyyə” adı altında tədris olunması da obyektiv zərurətdən irəli gəlmişdir. Yeni iqtisadi sistemə keçidin nəzəri əsasları bu elm tərəfindən əsaslandırılmış, dövlətin iqtisadi siyasətinin işlənilib hazırlanması isə bu elmin praktik funksiyasının reallaşdırılmasında öz əksini tapmışdır.

Müasir dövr üçün xarakterik olan neoklassik nəzəriyyə iqtisadi hədudlarında iqtisadi proseslərin funksional asılılığını işləyib hazırlamışdır. “Ekonomiks” iqtisadiyyatı funksional asılılıq prinsipi əsasında tədqiq edir. Neoklassik sintez müxtəlif nəzəriyyə və məktəblərin pozitiv tərəflərini özündə birləşdir.

XX-ci əsrdə yaranan nəzəriyyələrdən biri də Şumpeterin sahibkarlıq nəzəriyyəsidir. Şumpeter sahibkarlıq iqtisadiyyatın hərəkətverici qüvvəsi adlandırmışdır.

C.M. Keynes XX-ci əsrdə iqtisad elmində inqilab etmiş iqtisadçılardandır. C.M. Keynes iqtisadi nəzəriyyənin yeni bir istiqamətini yaratdı. Səmərəli tələb, makroiqtisadi yanaşma milli gəlir, investisiya, istehlak, yığım amilləri vasitəsi ilə iqtisadi artımın stimullaşdırılmasının mümkünliyünü, bazar iqtisadiyyatı şəraitində iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsinin zəruriliyini əsaslandırdı.

XX əsrin 30-cu illəri İnstitusionalizmin yaranması ilə səciyyələnir. Veblen, Kommans, Mitçel institut, dövlət, rəqabət, inhisar, vergi, hüquqi normalar, sosial tənzimləmə amillərini cəmiyyətin iqtisadi inkişafına təsir göstərən başlıca faktorlar kimi araşdırırdılar. Veblen sosial tənzimləməni önə çıxarırdı. Komons qeyd edirdi ki, iqtisadi inkişafın əsası iqtisadi münasibətlərdir. Mitçel iqtisadiyyatda kəmiyyət dəyişiklikliyinin proqnozlaşdırılmasının zəruriliyini vurğulayırdı.

Yeni institusionalistlər Kouz (ABŞ) mülkiyyət hüququ iqtisadi nəzəriyyəsini, transaksiya xərcləri nəzəriyyəsini, Byukenen (ABŞ) iqtisadi seçim nəzəriyyəsini gündəmə gətirdilər.

XX əsrin ortalarında yaranan nəzəriyyələrdən biri də İqtisadi liberalizm nəzəriyyəsidir. Bu nəzəriyyənin yaradıcılarından olan Mizes, Xayek əmək bölgüsünün dərinləşməsinə, xüsusi mülkiyyət, azad mübadilə münasibətlərinə üstünlük vermişlər və keynsçiliyin hakim olduğu dövrdə belə, dövlət tənzimlənməsinin ələhinə çıxış etmişlər.

Monetarizm nəzəriyyəsinin yaradıcısı Fridmen pul amili vasitəsi ilə iqtisadiyyatın sabitləşdirilməsinə nail olmağı əsas götürürdü.

Neoklassik sintez nəzəriyyəsi nümayəndələri: Samuelson, Nordxauz, Stenli Bryu məhdud resurs - hədudsuz tələbatlar probleminə iqtisad elminin predmeti kimi baxırdılar.

Bütün bu və ya digər nəzəri mənbələri araşdıraraq belə bir ümumiləşdirilmiş nəticəyə gəlmək olar ki, iqtisad elminin qarşısında duran mühüm vəzifə təsərrüfat fəaliyyəti prosesində resursların məhdudluğu şəraitində insanın səmərəli davranışının öyrənilməsidir. Əldə olunan nəticənin məsrəflə müqayisəsi davranışın səmərəliliyini müəyyən edir.

Nəzəri iqtisad elmi “Siyasi iqtisad”, “İqtisadi nəzəriyyə” və “Ekonomiks” adı altında tədris olunmuşdur.

Siyasi iqtisadın predmeti obyektiv iqtisadi inkişaf qanunlarının tədqiqidir.

İqtisadi nəzəriyyə XX-əsrin son onilliyi və XXI əsrin əvvəlləri üçün iqtisadi fikrin bütün nailiyyətlərinə əsaslanaraq bazar təsərrüfatı şəraitində mühüm təsərrüfatçılıq qərarları çıxarmaq haqqında, subyektlərin səmərəli fəaliyyətinin öyrənilməsini ifadə edən elmdir.

“Ekonomiks”-in predmeti cəmiyyətin məhdud resursları ilə insanların hədudsuz tələbatları arasındakı asılılığın öyrənilməsidir. Burada əsas məqsəd insandır.

İqtisad elmi predmetinin təkamülünün hansı formada transformasiyaya uğramasından asılı olmayaraq bütövlükdə cəmiyyətin iqtisadi həyatı haqqında bir elm olaraq qalır.

Bu gün iqtisad elmi iqtisadi siyasətin işlənilib hazırlanması ilə yanaşı, digər praktik funksiyaları yerinə yetirir. Bu praktik funksiya öz əksini hər şeydən əvvəl iqtisadi artımın stimullaşdırılmasının yeni mənbələrinin axtarılıb tapılmasında və iqtisadi inkişafın proqnozlaşdırılmasında tapır.

Nəticə

Bu qənaətə gəlmək olar ki, iqtisad elminin hansı ad altında tədris olunmasından asılı olmayaraq qarşısında duran başlıca vəzifə insanlarda iqtisadi təfəkkürü formalaşdırmaqla yanaşı, iqtisadi inkişafa əlverişli şərait yaratmaqdan ibarətdir.

Ədəbiyyat

- [1] Teymur Vəliyev – İqtisad elminin nəzəri əsaslarının tarixi təkamülü. Bakı, “ELM” nəşriyyatı, 1999, Səh. 14
- [2] Qəzənfər Əlləzov – İqtisad elminin nəzəri-metodoloji əsaslarının tarixi inkişafı, “İqtisad Universiteti” nəşriyyatı, Bakı, 2009
- [3] Ümüdvar Əliyev – İqtisad elmlərinin aktual problemləri. Bakı, 2013, 150 s.
- [4] İqtisadi təlimlər tarixi – Dərslik. M.X.Meybullayevin ümumi elmi redaktəsi ilə, Bakı, 2002.
- [5] İqtisadi nəzəriyyə kursu – i.e.d., prof. A.V.Sidaroviçin ümumi redaktəsi ilə, Moskva, “Дело и сервис”, 2007.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДУОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ РЫНКАХ

А.А.Плаксин

к.э.н., Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени
академика Д.Н. Прянишникова,
Россия, 614990, г. Пермь, Петропавловская улица, 23.

В.П.Черданджев

к.э.н., профессор, Пермская государственная сельскохозяйственная
академия имени академика Д.Н. Прянишникова
Россия, 614990, г. Пермь, Петропавловская улица, 23.

А.В.Плотников

К.э.н., Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей,
экономики и права
Россия, 614000, Пермь, 21, адрес электронной почты: [plotnikov-
av@mail.ru](mailto:plotnikov-av@mail.ru)

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 21 sentyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir 27
noyabr 2015; online-da çap edilmişdir 22 dekabr 2015
Received 21 September 2015; accepted 27 November 2015; published online
22 December 2015

Резюме

Основная цель данного исследования заключается в разработке экономико-математической модели дуополистической конкуренции с учетом того, что одна из конкурирующих фирм является вертикально интегрированным производителем. Исследовательская работа выполнена на основе анализа равновесных характеристик вертикально интегрированного рынка в условиях конкуренции Курно и Бертрана. Результат исследования: если $I \in [I^B, I^C)$, фирме 2 оптимально наладить собственное производство ресурса в условиях конкуренции Курно и прибегать к аутсорсингу ресурса в условиях конкуренции Бертрана. Более низкие затраты на ресурс, возникающие в условиях конкуренции Курно, менее интенсивная конкуренция на рынке готовой продукции и более низкие постоянные затраты, возникающие в условиях конкуренции Бертрана (с аутсорсингом производства у вертикально интегрированной фирмы-соперника) объясняют этот результат. Ограничения исследования: требование более практической информации. В модели Курно и Бертрана учитываются только две фирмы. Практическая значимость исследования: достоверные количественные результаты, касающиеся определения оптимальных корпоративных стратегий интеграционных процессов при наличии определенных факто-

ров и оценки частной и общественной эффективности интеграционных процессов в условиях конкуренции, могут быть получены в рамках строгих экономико-математических моделей вертикальной интеграции. Оригинальность и научная новизна исследования заключается в выявлении условий достижения компанией, образованной в результате вертикальной интеграции с поставщиком ресурсов, стратегических преимуществ на конкурентном олигополистическом рынке.

Ключевые слова: дуополистическая конкуренция, вертикально интегрированные рынки, интеграция.

Jel Classification: D43

ŞAQLI İNTEQRASIYA EDİLMİŞ BAZARLARDA DUOPOLİSTİK RƏQABƏTİN MƏDELLƏSDİRİLMƏSİ

Xülasə

Tədqiqatın əsas məqsədi rəqib şirkətlərdən birinin şaquli inteqrasiya edilmiş istehsal olduğunun nəzərə alınması ilə duopolistic rəqabətin iqtisadi-riyazi modelinin işlənilib hazırlanmasıdır. Tədqiqat işi Kurno və Bertran rəqabəti şəraitində şaquli inteqrasiya edilmiş bazarın bərabərçəkili xarakteristikalarının təhlili əsasında həyata keçirilmişdir. Tədqiqatın nəticələri: əgər $I \in [I^B, I^C)$, 2-ci şirkət resursun məxsusi istehsalını Kurno rəqabəti şəraitində optimal yoluna qoysa və Bertran rəqabəti şəraitində resursun autsorsinqinə əl atsa, Kurno rəqabəti şəraitində resurslara yaranan daha aşağı məsrəflər, hazır məhsul bazarında olan daha az intensivli rəqabət və Bertran rəqabəti şəraitində yaranan daha aşağı sabit məsrəflər (şaquli inteqrasiya edilmiş rəqib şirkətdə istehsalın autsorsinqi ilə) bu nəticəni izah edir. Tədqiqatın çatışmazlığı: daha çox praktik məlumatın tələb olunmasıdır. Cournot və Bertrand modelində yalnız iki şirkət nəzərə alınır. Tədqiqatların praktik əhəmiyyəti: müəyyən amillərin iştirakı ilə optimal korporativ strategiyaları müəyyən etmək rəqabət şəraitində inteqrasiya proseslərinin özəl və dövlət səmərəliliyinin qiymətləndirilməsinə dair etibarlı kəmiyyət nəticələri şaquli inteqrasiyanın sərt ekonometrik modelləri çərçivəsində əldə edilə bilər. Tədqiqatın orijinallığı və elmi yeniliyi resurs təchizatçısı ilə şaquli inteqrasiya nəticəsində yaranmış şirkətin rəqabətli oliqopolist bazarındakı strateji üstünlüklərə nail olması üçün şərtləri müəyyən etməkdir.

Açar sözlər: duopolistik rəqabət, şaquli inteqrasiya edilmiş bazarlar, inteqrasiya.

MODELING OF DUOPOLISTIC COMPETITION IN VERTICALLY INTEGRATED MARKETS

Abstract

The main objective of this study is to develop an economic and mathematical model duopolistic competition, given that one of the competing firms is a vertically integrated manufacturer. The research work carried out on the basis of the analysis of the equilibrium characteristics of a vertically integrated market in competition Cournot and Bertrand. Results: if $I \in [I^B, I^C)$ the company is optimally 2 to establish its own production of the resource under Cournot competition and resort to outsourcing resource in the face of competition Bertrand. Lower costs for the resource, resulting in a competitive Cournot, less intense competition in the market of finished products and lower fixed costs, resulting in a competitive Bertrand (outsourcing of production from the vertically integrated firm rival) explain this result. Limitations of the study: the demand for more practical information. In the Cournot and Bertrand accounted for only two firms. The practical significance of the research: reliable quantitative results relating to the definition of optimum corporate strategies of integration processes in the presence of certain factors and evaluate the effectiveness of private and public integration in a competitive environment, it can be obtained in the framework of rigorous econometric models of vertical integration. Originality and scientific novelty of the research is to identify the conditions for reaching the company formed as a result of the vertical integration of supplier resources, strategic advantages in a competitive oligopolistic market.

Key words: duopolistic competition, vertically integrated markets, integration.

Актуальность. Крупные промышленные компании ставят задачу максимально расширить контроль над производственным процессом, охватывая, с одной стороны, источники сырья, а с другой стороны - конечного потребителя. Разумеется, постоянное повышение степени вертикальной интеграции необязательно ведет к положительному результату. Доведенная до крайних степеней, вертикальная интеграция становится абсолютно неэффективной, как уже было в случае с некоторыми российскими компаниями.

Достоверные количественные результаты, касающиеся определения оптимальных корпоративных стратегий интеграционных процессов при наличии упомянутых выше факторов и оценки частной и общественной эффективности интеграционных процессов в условиях конкуренции, могут быть получены в рамках строгих экономико-математических моделей вертикальной интеграции. Этим и определяется актуальность исследования.

Материалы и методы исследования. Исследование основано на фундаментальных разработках отечественных и зарубежных ученых-экономистов по теории олигополистической конкуренции, теории фирмы, экономике благосос-

тояния, теории игр, методам оптимизации. [1-2] Информационно-документальной базой исследования являются статистические материалы Федеральной службы государственной статистики, законодательные акты РФ, решения и нормативные акты Правительства Российской Федерации, Министерства экономического развития РФ, Министерства по антимонопольной политике, регулирующие государственную политику в организации интегрированных производственных систем и государственную антимонопольную политику, направленную на предупреждение и пресечение злоупотребления хозяйствующими субъектами доминирующим положением на товарном рынке, а также формы недобросовестной конкуренции и способы ее преодоления. [3-4]

Результаты исследования и их обсуждение. В работе выявляются условия достижения компанией, образованной в результате вертикальной интеграции с поставщиком ресурсов, стратегических преимуществ на конкурентном олигополистическом рынке. Исследование проводится на основе следующей экономико-математической модели дуополистической конкуренции с учетом того, что одна из фирм (фирма 1) является вертикально интегрированным производителем. Предполагаем, что фирма 1 является единственным производителем исходного ресурса, который используется при производстве конечной продукции, и для производства единицы готового продукта требуется единица используемого ресурса, поставляемого фирмой 1. Фирма 1 устанавливает цену w для соперничающей фирмы 2 на единицу используемого ресурса. Производственные затраты фирмы i составляют c_i ($i = 1, 2$). Потребительский спрос на продукцию фирмы i определяется (обратной) функцией спроса $p_i = \alpha - q_i - \gamma q_j$, где p_i - цена готового продукта фирмы i , α - строго положительная постоянная, а q_i и q_j - объемы выпуска продукции фирм i и j , соответственно, $i, j \in \{1, 2\}$, $i \neq j$. Параметр $\gamma \in (0, 1)$ характеризует степень однородности производимой продукции. При приближении параметра γ к нулю продукция двух фирм становится идеально дифференцированной. При приближении γ к единице продукция двух фирм совершенно однородна, товары представляют собой совершенные субституты.

Прибыль фирм 1 и 2 при условии, что фирма i производит объем продукции q_i , розничная цена продукции составляет p_i , и цена используемого ресурса составляет w , записывается соответственно в следующем виде

$$\Pi_1 = wq_2 + (p_1 - c_1)q_1, \quad \Pi_2 = (p_2 - w - c_2)q_2 \quad (1)$$

Первое слагаемое в правой части первого равенства в (1) описывает прибыль фирмы 1 от продажи используемого ресурса фирме 2. Второе слагаемое в правой части первого равенства в (1) описывает прибыль фирмы 1 от розничной продажи своей продукции, а правая часть второго уравнения (1) определяет прибыль фирмы 2 от розничной продажи своей продукции. Розничная прибыль представляет собой произведение объема продажи продукции и соответствующей прибыли. Розничная прибыль фирмы 1 представляет собой разность между ценой p_1 , назначаемой ею за свою продукцию, и производственными затратами c_1 фирмы 1 на товарном рынке. Розничная прибыль фирмы 2 представляет собой разность между ценой p_2 , назначаемой ею за свою продукцию, и суммой затрат на используемый ресурс w и производственными затратами c_2 фирмы 2 на товарном рынке.

Потребительский излишек при объемах выпуска продукции фирм q_1 и q_2 составляет $CS = \frac{(q_1)^2 + 2q_1q_2 + (q_2)^2}{2}$. Совокупное национальное благосостояние представляет собой сумму потребительского излишка CS и прибыли Π_1 и Π_2 . Введем параметры $\alpha_1 = \alpha - c_1$ и $\alpha_2 = \alpha - c_2$. Экономический смысл параметров α_i следующий. Параметры α_i представляют собой разность между точкой пересечения обратной функции спроса фирмы i с осью цены и производственными затратами фирмы i на товарном рынке. Чем больше параметры α_i , тем более эффективно работает фирма на товарном рынке. Будем предполагать, что $\alpha_1 \geq \alpha_2$, так что вертикально интегрированный производитель (фирма 1) является, по крайней мере, таким же эффективным розничным производителем, как конкурирующая фирма 2. Анализ, проведенный далее, показывает, что такая структура отрасли возникает эндогенно как равновесное состояние игры.

Поскольку фирма 1 в построенной модели является единственным поставщиком используемого ресурса, фирма 1 имеет возможность устранить фирму 2 с рынка (т.е. установить цену используемого ресурса настолько высокой, что для фирмы 2 будет невыгодно работать на товарном рынке. Фирма 1 может выгоду своей деятельности на розничном товарном рынке, устранив своего единственного розничного конкурента. Однако устранение фирмы 2 с рынка влечет также прекращение продажи фирмой 1 ресурса фирме 2, и тем

самым лишает фирму 1 прибыли от оптовых операций продажи используемого ресурса на нижележащем рынке.

Если потенциально прибыль от оптовой продажи фирмой 1 ресурса фирме 2 достаточно велика, фирма 1 не будет устранять фирму 2 с розничного товарного рынка. Как показывает анализ, и в условиях конкуренции Бертрана, и в условиях конкуренции Курно на розничном товарном рынке, фирма 1 устраняет фирму 2 (т.е. $q_2 = 0$) тогда и только тогда, когда $\frac{\alpha_2}{\alpha_1} \leq \gamma$. Этот

результат устанавливает, что устранение фирмы 2 с товарного рынка менее вероятно, если розничная продукция фирм более разнородна (т.е. параметр γ меньше). Более высокая степень разнородности продукции означает, что прибыль фирмы 1 на розничном товарном рынке снижается медленнее, если фирма 2 увеличивает объем продаж. Следовательно, поскольку успех фирмы 2 на розничном товарном рынке обеспечивает большую оптовую прибыль фирме 1, фирма 1 имеет больше стимулов для поддержки деятельности фирмы 2 на розничном товарном рынке.

Если фирма 2 устраняется с товарного рынка, построенная модель сводится к модели, в которой вертикально интегрированный монополист обеспечивает розничный рынок. Поскольку наша задача заключается в исследовании конкурентных взаимодействий между вертикально интегрированным производителем и его конкурентом на розничном рынке, не будем рассматривать возможность ухода фирмы с розничного рынка, предполагая, что выполняется

следующее условие неустранения фирмы 2 с рынка $\frac{\alpha_2}{\alpha_1} > \gamma$. При условии не-

устранения фирмы 2 с рынка фирма 1 находит высокую цену используемого ресурса особенно выгодной в условиях конкуренции Бертрана. Высокая цена используемого ресурса увеличивает оптовую прибыль фирмы 1. Более высокая оптовая прибыль фирмы 1 повышает (альтернативные) затраты, которые фирма 1 несет, если сокращает спрос фирмы 2 на используемый ресурс, ограничивая выгодность деятельности фирмы 2 на розничном рынке. Альтернативные затраты жесткой конкуренции на розничном товарном рынке вынуждают фирму 1 устанавливать более высокие розничные цены. Поскольку в условиях конкуренции Бертрана цены являются стратегическими компонентами, стратегия фирмы 2 установления высоких розничных цен заставляет фирму 2 устанавливать более высокую розничную цену. Фирма 1 получает выгоду от увеличения спроса на ее розничную продукцию, которое возникает при увеличении цены продукции фирмы 2. Фирма 1 получает также выгоду от увеличе-

ния цены ее розничной продукции, которую она устанавливает, поскольку более высокая цена приводит к росту объема продаж фирмы 2 и, следовательно, увеличивает оптовую прибыль фирмы 1 благодаря росту спроса фирмы 2 на используемый ресурс.

Фирма 1 не получает аналогичный выигрыш в условиях конкуренции Курно. Если фирмы устанавливают объемы производства продукции, а не цены, фирма 1 рассматривает спрос на поставляемый ею ресурс q_2 как заданный, когда выбирает объем производства продукции. Следовательно, фирма 1 не считает, что изменения ее объема производства продукции будут оказывать воздействие на ее оптовую прибыль в условиях конкуренции Курно. Следовательно, при условии неустранения фирмы 2 с рынка фирма 1 устанавливает более высокую цену ресурса в условиях конкуренции Бертрана, равную

$$\frac{\alpha_2}{2} - \frac{\gamma^2(\alpha_2 - \gamma\alpha_1)}{2(8 + \gamma^2)}, \quad \text{чем в условиях конкуренции Курно}$$

$$\frac{\alpha_2}{2} - \frac{\gamma^2(\alpha_2 - \gamma\alpha_1)}{2(8 - 3\gamma^2)}.$$

Более высокая цена используемого ресурса и более низкая интенсивность конкуренции на товарном розничном рынке в модели Бертрана меняет стандартное сравнение конкуренции Бертрана и Курно с точки зрения национального благосостояния. Если фирма 2 настолько эффективна, что не устраняется с рынка фирмой 1, обе фирмы получают большую прибыль в условиях конкуренции Бертрана, чем в условиях конкуренции Курно. Напротив, потребительский излишек выше в условиях конкуренции Курно, поскольку такая конкуренция не дает фирме 1 стимулы поднимать цену используемого ресурса и поэтому снижает интенсивность конкуренции на товарном рынке. Потери, которые потребители несут в условиях конкуренции Бертрана (сравнительно с потерями потребителей в условиях конкуренции Курно), перевешивают соответствующее увеличение отраслевой прибыли. В работе доказано, что (1) обе фирмы получают более высокую прибыль в условиях конкуренции Бертрана, чем в условиях конкуренции Курно; (2) потребительский излишек и совокупное национальное благосостояние ниже в условиях конкуренции Бертрана, чем в условиях конкуренции Курно.

Подытоживая проведенный анализ, приходим к выводу, что традиционные представления относительно эффектов ценовой конкуренции и конкуренции в объемах выпуска должны быть пересмотрены в условиях, если фирма-производитель готовой продукции покупает используемый ресурс у вертикально интегрированного соперника по розничному товарному рынку. В частности,

ценовая конкуренция может быть менее интенсивной, чем конкуренция в объемах выпуска продукции, при наличии такого аутсорсинга.

В анализе, проведенном выше, структура отрасли рассматривалась как заданная. Покажем, что структура отрасли в базовой модели может возникнуть естественным образом как равновесный исход следующей простой игры. Расписание игры следующее. Первоначально независимый нижележащий поставщик U объявляет, что интегрируется с фирмой-ритейлером, которая предложит более высокую цену за это, при условии, что эта более высокая цена превзойдет максимальную прибыль $\bar{\Pi}_U$, которую нижележащий поставщик U может обеспечить в условиях вертикальной дезинтеграции. Две независимых фирмы-ритейлеры $D1$ и $D2$ объявляют одновременно цену, которую они готовы заплатить за слияние с нижележащим поставщиком U . Если, по крайней мере, одна из объявленных цен превзойдет $\bar{\Pi}_U$, нижележащий поставщик принимает максимальную цену, происходит слияние U с фирмой-ритейлером, которая предлагает за это более высокую цену. Если ни одна из предложенных цен не превосходит $\bar{\Pi}_U$, объединение не происходит. В условиях вертикальной дезинтеграции нижележащая компания U устанавливает прибылемаксимизирующие цены, по которым она будет продавать используемый ресурс каждой из вышележащих фирм $D1$ и $D2$. Далее две вышележащие фирмы конкурируют на потребительском рынке. В настоящей работе доказано, что при отсутствии вертикальной интеграции нижележащего и вышележащего рынков независимый нижележащий поставщик устанавливает цену на используемый ресурс для вышележащих фирм $D1$ и $D2$, равную $\frac{\alpha_i}{2}$ при $i = 1, 2$ и в условиях конкуренции Бертрана, и в условиях конкуренции Курно на вышележащем рынке.

Хорошо известно, что при условии неизменных производственных затрат конкуренция Бертрана приводит к более низким розничным ценам, чем конкуренция Курно, и поэтому обеспечивает более высокий потребительский излишек и совокупное национальное благосостояние, и при этом снижает отраслевую прибыль. Выше отмечено, что форма конкуренции на розничном товарном рынке (конкуренция Бертрана или конкуренция Курно) не влияет на структуру производственных затрат вышележащих фирм. Следовательно, соотношение потребительского излишка и совокупного национального благосостояния при двух формах конкуренции на розничном товарном рынке в условиях, когда вышележащие фирмы покупают используемый ресурс от независи-

мого оптового производителя, находится в соответствии с традиционными представлениями.

Однако, поскольку вертикальная интеграция устраняет проблему двойной маржинализации, она увеличивает совокупную прибыль объединяющихся фирм. Следовательно, вертикальная интеграция, а не вертикальная дезинтеграция возникнет в равновесии. Поскольку фирма $D1$ характеризуется более низкими производственными затратами, чем фирма $D2$ (т.е. $\alpha_1 \geq \alpha_2$), фирма $D1$ будет производить более высокий объем выпуска продукции, чем фирма $D2$ и в условиях конкуренции Бертрана, и в условиях конкуренции Курно, если две розничные фирмы несут одинаковые затраты на покупку используемого ресурса.

За счет относительно более высокого объема выпуска продукции фирма $D1$ получает больший прирост прибыли, чем фирма $D2$. Анализ показывает, что фирма $D1$ превосходит фирму $D2$ в борьбе за право объединения с нижележащим поставщиком и в условиях конкуренции Бертрана, и в условиях конкуренции Курно. Кроме того, вертикальная интеграция нижележащего поставщика используемого ресурса U и вышележащего производителя конечной продукции $D1$ приводит к росту потребительского излишка и совокупного национального благосостояния и в условиях конкуренции Бертрана, и в условиях конкуренции Курно. Это повышение особенно выражено в условиях конкуренции Курно.

Вертикальное объединение нижележащего поставщика используемого ресурса U и вышележащего производителя конечной продукции $D1$ приводит к росту потребительского излишка и совокупного национального благосостояния и в условиях конкуренции Бертрана, и в условиях конкуренции Курно по двум основным причинам. Во-первых, объединенная компания позволяет избежать двойной маржинализации, поскольку вышележащее подразделение вертикально интегрированного поставщика ресурсов получает ресурсы по цене производственных затрат. Во-вторых, что несколько неожиданно, вертикально интегрированный поставщик ресурсов устанавливает цену ресурса для фирмы $D2$ ниже соответствующей цены, которая назначается для фирмы $D2$ в условиях вертикальной дезинтеграции. Можно было бы подозревать, что вертикально интегрированный поставщик ресурсов назначит для своего конкурента на вышележащем рынке высокую цену на ресурс, чтобы ограничить конкурентоспособность фирмы-соперника.

Однако, как показано выше, эта ситуация не имеет места при отсутствии устранения фирмы $D2$ с розничного товарного рынка. Вертикально интегри-

рованный поставщик ресурсов назначает для фирмы $D2$ относительно низкую цену на ресурс, чтобы частично компенсировать преимущество, получаемое вышележащим подразделением вертикально интегрированного поставщика от получения ресурса по цене производственных затрат. Увеличение конкурентоспособности фирмы $D2$ повышает ее объемы розничных продаж и, вследствие этого, повышает объемы закупок фирмой $D2$ ресурса у вертикально интегрированного поставщика. Результирующее увеличение оптовой прибыли вертикально интегрированного поставщика от продажи ресурса превышает снижение ее розничной прибыли, вызванное снижением цены ресурса.

Более низкие цены используемого ресурса, с которыми сталкиваются оба ритейлера в условиях вертикальной интеграции, приводят к росту и потребительского излишка, и совокупного национального благосостояния. Можно также показать, что слияние нижележащего поставщика U с вышележащей фирмой $D1$ генерирует больший прирост совокупного национального благосостояния, чем слияние нижележащего поставщика U с вышележащей фирмой $D2$. Таким образом, преследуя собственные частные интересы, предприятия отрасли обеспечивают максимум совокупного национального благосостояния. Большой прирост потребительского излишка и совокупного национального благосостояния, возникающий в условиях конкуренции Курно, отражает два фактора. Во-первых, вертикально интегрированный поставщик ресурсов назначает более высокую цену на ресурс в условиях конкуренции Бертрана, чем в условиях конкуренции Курно. Как отмечалось выше, более высокая цена ресурса позволяет вертикально интегрированному поставщику ресурсов менее жестко конкурировать с фирмой $D2$ на вышележащем рынке. Эта высокая цена ресурса приводит к относительно серьезной проблеме двойной маргинализации, что приводит к снижению совокупного национального благосостояния. Во-вторых, поскольку вертикально интегрированный поставщик ресурсов имеет возможность обеспечить менее жесткую конкуренцию с фирмой $D2$ на вышележащем рынке, и поскольку фирма $D2$ сталкивается с относительно высокой ценой ресурса, розничные цены относительно высоки в условиях конкуренции Бертрана. Результирующее снижение потребительского излишка ниже уровня, достигаемого в условиях конкуренции Курно, перевешивает соответствующее увеличение отраслевой прибыли. Следовательно, приросты потребительского излишка за счет вертикальной интеграции менее выражены в условиях конкуренции Бертрана, чем в условиях конкуренции Курно.

Полученные результаты показывают, что установленное несоответствие традиционных представлений о динамике совокупного национального благо-

состояния в условиях конкуренции Курно и Бертрана не объясняется просто наличием аутсорсинга. Аутсорсинг присутствует и в условиях вертикальной интеграции, и в условиях вертикальной дезинтеграции, и традиционные представления преобладают в условиях вертикальной дезинтеграции. Несоответствие традиционных представлений о динамике совокупного национального благосостояния возникает в условиях аутсорсинга вышележащей фирмы у вертикально интегрированного поставщика ресурсов.

Проведенный выше анализ не затрагивал конкуренцию между поставщиками ресурса. Для оценки влияния конкуренции на нижележащем рынке рассмотрим следующую модификацию базовой модели. Предположим, что, как и в базовой модели, фирма 1 (вертикально интегрированный поставщик ресурсов) и фирма 2 – ритейлеры. В данной постановке, однако, предположим, что новые нижележащие конкуренты могут войти в рынок, понеся фиксированные инвестиционные затраты $I > 0$. После этого фирма 1 и остальные активные конкуренты на рынке ресурсов одновременно и независимо выбирают цену, по которой они будут продавать ресурс фирме 2 (предполагаем, что фирма 1 продолжает удовлетворять все свои потребности в ресурсах). Фирма 2 далее принимает свое решение о закупках ресурса и конкурирует с фирмой 1 на рынке готовой продукции.

Неинтегрированный производитель не войдет в нижележащий рынок за счет фиксированных инвестиционных затрат $I > 0$. Ведение ценовой конкуренции с одинаково эффективным соперником на нижележащем рынке (фирмой 1) приведет к потере всей операционной прибыли, что делает невозможным для неинтегрированной фирмы-новичка возврат инвестиционных затрат I . Напротив, фирма 2 может найти выгодным понести инвестиционные затраты $I > 0$ и наладить собственное производство ресурса с теми же предельными производственными затратами, что и фирма 1.

В условиях конкуренции Бертрана чистый выигрыш фирмы 2 от снижения затрат на приобретение ресурсов снижается альтернативными затратами собственного производства ресурса. Напомним, что в условиях конкуренции Бертрана фирма 1 устанавливает относительно высокую цену используемого ресурса в рамках базовой модели. Высокая цена используемого ресурса снижает интенсивность конкуренции на вышележащем рынке и поэтому увеличивает прибыль фирмы 2. Фирма 2 теряет это увеличение прибыли от смягчения конкуренции, если решает наладить собственное производство ресурса с теми же предельными производственными затратами, что и фирма 1. Следовательно, фирма 2 рассматривает эту потерянную прибыль как дополнительные (альтернативные) затраты собственного производства ресурса.

Следующий результат характеризует решение фирмы 2 относительно собственного производства ресурса. В работе установлено, что с учетом возможности потенциального входа конкурентов $0 < I^B < I^C$. Следовательно, фирме 2 всегда оптимально наладить собственное производство ресурса, если затраты I достаточно малы ($I < I^B$) и всегда прибегает к аутсорсингу (покупке используемого ресурса у фирмы 1), если затраты I достаточно велики ($I \geq I^C$). Для промежуточных значений I , $I \in [I^B, I^C)$ фирма 2 налаживает собственное производство ресурса в условиях конкуренции Курно и прибегает к аутсорсингу ресурса у фирмы 1 в условиях конкуренции Бертрана.

Согласно этому утверждению, фирма 2 с меньшей вероятностью налаживает собственное производство ресурса в условиях конкуренции Бертрана, чем в условиях конкуренции Курно. Это имеет место, даже, несмотря на то, что фирма 2 сталкивается с более высокой ценой ресурса в условиях конкуренции Бертрана, чем в условиях конкуренции Курно, если она прибегает к аутсорсингу. Нежелание налаживать собственное производство ресурса, несмотря на более высокую цену ресурса, отражает упоминавшиеся выше альтернативные издержки этого производства (т.е. упущенную выгоду менее интенсивной конкуренции на рынке готовой продукции) в условиях конкуренции Бертрана. В дополнение к обеспечению менее интенсивной конкуренции на рынке готовой продукции конкуренция Бертрана может сдерживать конкуренцию на нижележащем рынке. Это происходит за счет снижения стимулов ритейлеров к налаживанию собственного производства ресурса.

Эти результаты показывают, что традиционные представления о динамике совокупного национального благосостояния (как и в базовой модели) должны быть пересмотрены при наличии потенциальной конкуренции на нижележащем рынке ресурсов, если издержки входа в нижележащий рынок достаточно велики. Очевидно, если требуемые входные издержки I составляют, по крайней мере, I^C , фирма 2 будет прибегать к аутсорсингу у фирмы 1, так что выводы, сделанные на основе базовой модели, сохраняются. Кроме того, как показано в работе, существуют входные инвестиционные издержки $\hat{I} \in (I^B, I^C)$, так что все важнейшие выводы базовой модели сохраняются при всех $I \in (\hat{I}, I^C)$: с учетом возможности потенциального входа конкурентов существует $\hat{I} \in (I^B, I^C)$, такие, что при $I > \hat{I}$: (1) фирмы 1 и 2 получают более высокую прибыль в условиях конкуренции Бертрана, чем в условиях

конкуренции Курно; (2) потребительский излишек ниже в условиях конкуренции Бертрана, чем в условиях конкуренции Курно.

Заключение

В итоге заметим, что, если $I \in [I^B, I^C)$ фирме 2 оптимально наладить собственное производство ресурса в условиях конкуренции Курно и прибегать к аутсорсингу ресурса в условиях конкуренции Бертрана. Более низкие затраты на ресурс, возникающие в условиях конкуренции Курно, менее интенсивная конкуренция на рынке готовой продукции и более низкие постоянные затраты, возникающие в условиях конкуренции Бертрана (с аутсорсингом производства у вертикально интегрированной фирмы-соперника) объясняют этот результат.

Литература

- [1] Плаксин А.А. 2012. Экономико-математическая модель горизонтальной интеграции при наличии свободного входа предприятий в рынок и выхода из рынка. Управление экономическими системами. 2 (38).
- [2] Плаксин А.А. 2012. Моделирование инновационного процесса в вертикально интегрированных отраслях. Управление экономическими системами. 3 (39).
- [3] Слияния и поглощения - [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://mergers.ru/market/>
- [4] Рынок М&А в начале III квартала: сделки откладываются до осени - [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.akm.ru/rus/ma/>

AZƏRBAYCANIN SOSIAL-İQTİSADI İNKİŞAFI ÜÇÜN FORSAYT METODOLOGİYASINDAN İSTİFADƏ PROBLEMLƏRİ

F.P.Rəhmanov

i.e.d., professor, UNEC

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 21 sentyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir

27 noyabr 2015; online-da çap edilmişdir 22 dekabr 2015

Received 21 September 2015; accepted 27 November 2015; published online

22 December 2015

Xülasə

Məqalənin məqsədi - respublikanın sosial-iqtisadi planlaşdırma praktikasına Forsayt metodologiyasının tətbiqinin məqsədəuyğunluğunun əsaslandırılmasıdır. Azərbaycan iqtisadiyyatında baş verən transformasiyaların dərinliyi və miqyasları tələb edir ki, elmi-texniki, innovasiya və sosial-iqtisadi inkişafın səmərəli strategiyasının işlənib hazırlanması və həyata keçirilməsi üçün inkişaf istiqamətləri, struktur dəyişiklikləri və uzunmüddətli perspektivdə onların nəticələri qabaqcadan müəyyənləşdirilərək dəyərləndirilsin. Məqalədə, uzunmüddətli proqnozlaşdırma sahəsində xarici təcrübə ümumiləşdirilərək, Azərbaycanın elmi-texniki, innovasiya-texnoloji, iqtisadi və sosial inkişafının strateji idarə olunması sistemində proqnozlaşdırmanın rolunun artırılmasının metodoloji problemləri nəzərdən keçirilir. Gələcəyin öncədən görülməsi – Forsayt metodologiyası səciyyələndirilir. Tədqiqatın elmi yeniliyi: respublikada strateji layihələndirmə və planlaşdırma problemləri ilə məşğul olan təşkilatların fəaliyyətinə Forsayt texnologiyalarının daxil edilməsinə dair tədbirlər təklif olunur. Məqalədə sistemli təhlil və məntiqi ümumiləşdirmə kimi tədqiqat metodlarından istifadə edilib. Tədqiqatın məhdudiyyəti: daha dəqiq və geniş məlumatlara əsaslanan gələcək tədqiqatların aparılmasını tələb edir.

Açar sözlər: proqnozlaşdırma, texnologiya, layihələndirmə, strategiya, ssenarilər.

Jel Classification: O10

PROBLEMS OF USE OF METHODOLOGY FORESIGHT FOR SOCIO- ECONOMIC DEVELOPMENT OF AZERBAIJAN

Abstract

The purpose of the article is justification of expediency of introduction in practice of socio-economic planning of the republic of methodology foresight. Depth and scales of transformations in the Azerbaijan economy require a foresight and an assessment of areas for development, structural shifts and their consequences on long-term prospect to develop and realize effective strategy of scientific and technical,

innovative and socio-economic development. On the basis of synthesis of foreign experience of long-term forecasting, this article covers methodological problems of increasing the role of forecasting in system of strategic management of scientific and technical, innovative and technological, economic and social development of Azerbaijan. The methodology of a prediction of the future – Foresight - is characterized. Scientific novelty: there are offered measures for introduction of technology Foresight in practice of the organizations dealing with problems of strategic design and planning in the republic. The measures for introduction of Foresight technology in practice for the organizations involved in taking up the problems of strategic design and planning in the republic are proposed. In article there are applied such methods of research as the system analysis and logical generalization. Limitations of the study: requires further research, based on a more accurate and extensive information material.

Keywords: forecasting, technologies, design, strategy, scenarios.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ФОРСАЙТ ДЛЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АЗЕРБАЙДЖАНА

Резюме

Целью статьи является обоснование целесообразности внедрения в практику социально-экономического планирования республики методологии Форсайт. Глубина и масштабы трансформаций в азербайджанской экономике требуют предвидения и оценки направлений развития, структурных сдвигов и их последствий на долгосрочную перспективу, чтобы выработать и реализовать эффективную стратегию научно-технического, инновационного и социально-экономического развития. В статье на основе обобщения зарубежного опыта долгосрочного прогнозирования рассматриваются методологические проблемы повышения роли прогнозирования в системе стратегического управления научно-техническим, инновационно-технологическим, экономическим и социальным развитием Азербайджана. Характеризуется методология предвидения будущего - Форсайт. Научная новизна: предлагаются меры по внедрению технологии Форсайт в практику организаций, занимающихся проблемами стратегического проектирования и планирования в республике. В статье применяются такие методы исследования, как системный анализ и логическое обобщение. Ограничение исследования: требуются дальнейшие исследования, основанные на более точном и обширном информационном материале.

Ключевые слова: прогнозирование, технологии, проектирование, стратегия, сценарии.

Giriş. Son illərdə Azərbaycanda iqtisadiyyatın və cəmiyyətin uzumüddətli inkişafının prioritetlərinin müəyyənləşdirilməsinə böyük diqqət verilir. “Azərbaycan - 2020: gələcəyə baxış” inkişaf konsepsiyası çərçivəsində buna müvafiq olan vəzifələr daha kompleks və miqyaslı şəkildə əks etdirilmişdir.

Uzunmüddətli prioritetlər sistemində əsas elementlərdən biri kimi elm, texnologiyalar və innovasiyalar çıxış edir. Bu zaman, əksər hallarda, elmin və texnologiyaların inkişafının uzunmüddətli perspektivlərinin müəyyənləşdirilməsi istiqamətində aparılan işlər daha geniş xarakter daşıyan proqnoz tədqiqatlarından təcrid olunmuş şəkildə aparılır, bunun nəticəsində əldə olunmuş nəticələr uzlaşdırılmır, vacib meyllərə və təsiredici amillərə etinasız yanaşılır və bütün bunlar alınan nəticələrin dəyərini və səmərəli istifadə imkanlarını azaldır.

Azərbaycanın xammal istehsalı yolundan yüksək texnoloji inkişaf yoluna keçidi istiqamətində strateji seçimi, milli iqtisadiyyatın dünya bazarlarında rəqabət tədavalılığı, əhəlinin həyat səviyyəsinin yüksəlişini, insan kapitalının artmasını təmin etməli olan müasir və səmərəli innovasiya sisteminin formalaşması prosesində həm dövlətin, həm də biznesin fəal iştirakını tələb edir. Bundan ötrü, irimiqyaslı investisiyalardan başqa, texnoloji imkanların və təhdidlərin vaxtında aşkarlanması, prioritetlərin müəyyənləşdirilməsi və sonra yeni səmərəli texnologiyaların potensial artım nöqtələrinin dəstəklənməsi gərəkdir.

Bu səbəbdən, dövlət elmi ictimaiyyət qarşısında Azərbaycan Respublikasının inkişafının uzunmüddətli elmi və innovasiya siyasətinin əsasını təşkil edə biləcək perspektiv elmi və texnoloji istiqamətlərin üzə çıxarılması vəzifələrini qoyur. Onların tapılması və seçimi yeni texnologiyaların sosial-iqtisadi səmərəsinin, resurs və texnoloji imkanlarının qiymətləndirilməsinə əsaslanmalıdır ki, nəticə olaraq, seçilmiş istiqamətləri reallaşdırmaq, xarici və daxili bazarlarda milli şirkətlərimizin rəqabətə davamlılığını yüksəltmək, sahələr üzrə strategiyaları formalaşdırmaq mümkün olsun.

Azərbaycan, öz inkişafının XX əsrin sonlarında malik olduğu xüsusiyyətləri səbəbindən, müəyyən müddətə global layihələr bazarından kənarlaşdırılmış qaldı. Lakin indi, Azərbaycanın qarşısında duran, strukturların yeniləşdirilməsinə dair əsas vəzifələr yerinə yetirilmişdir, o cümlədən: müstəqil xarici siyasətə və fəal iqtisadiyyata malik, müstəqil bir dövlət qorunub saxlanmışdır; iqtisadi və inzibati sahələrdə institusional islahatlar aparılmışdır; Azərbaycanın beynəlxalq layihələr məkanına qayıtması imkanları yaranmışdır. Belə olduqda, müxtəlif inkişaf ssenarilərinin (o cümlədən, elmi texnoloji ssenarilərin) formalaşdırılması və ifadə olunmasına prinsip etibarlı ilə başqa, daha səmərəli yanaşma tələb olunur.

Gələcəyin fəal tədqiqi sahəsində istifadə edilən üsul və vasitələr kifayət qədər müxtəlifdir. Bu prosesin bir qütbündə mövcud meyllərin və onların nəticələrinin kompüter modelinin qurulması cəhdləri yer almışdır. Digər tərəfdən isə ekspertlərin biliklərinə istinad edən xüsusi prosedur və üsullar mövcuddur. Belə metodoloji

yanaşmaların məqsədi inkişafın alternativ imkanlarına nəzər salmaq, gələcəyin daha məqbul variantları barədə təsəvvürlər yaratmaqdır.

Ölkənin elmi-texnoloji inkişafının xarici və daxili çərçivələrindən çıxış edərək, Azərbaycanda proqnoz tədqiqatları məsələlərini ifadə edərkən, həmçinin uzunmüddətli inkişafın ehtimal olunan ssenarilərini qurmaq üçün, tədqiqatçılar daha tez-tez inkişaf etmiş ölkələrdə geniş yayılmış, gələcəyin təsvirinin qurulması metodologiyasının – Forsaytın istifadəsi imkanlarına müraciət edirlər.

Azərbaycan dilinə tərcümədə farsayt (“foresight”) – “gələcəyin görüntüsü” deməkdir. Forsayt, “ehtimalən daha çox iqtisadi və sosial mənfəət verə bilən strateji tədqiqatlar və texnologiyaların müəyyənləşdirilməsi məqsədi ilə elmin, texnologiyanın, iqtisadiyyatın və cəmiyyətin uzaq gələcəyinə sistemativ şəkildə nəzər salmaq cəhdi ilə bağlı bir prosesdir” [1].

Ben Martinin klassik tərifinə uyğun olaraq, “Forsayt – bu, ən yüksək sosial-iqtisadi rifah verməyə qadir olan strateji tədqiqat sahələrinin və yaranan geniş tətbiqli texnologiyaların müəyyənləşdirilməsi məqsədilə elmin, texnologiyaların, iqtisadiyyatın və cəmiyyətin uzunmüddətli perspektivlərinin qiymətləndirilməsi üçün edilən sistemativ cəhdlər prosesidir” [2].

Forsayt metodologiyası ənənəvi proqnozlaşdırmadan, futurologiyadan (gələcək barədə təsəvvürlər məcmusu) və strateji planlaşdırmadan fərqlənir. O, qabaqcadan gələcəyin söylənilməsi ilə kifayətlənmir: bu, iştirakçılarda, onların bugünkü fəaliyyətləri ilə maraqlı tərəflərin dəstəkləmək istədikləri gələcəyin ümumi görüntüsünün yaradılmasına yönəlmiş prosesin təşkili metodologiyasıdır. Beləliklə, bu metodologiya gələcəyin qabaqcadan söylənilməsi ilə deyil, daha artıq, onun formalaşdırılması ilə bağlıdır ki, bu cəhət farsaytı, öz çərçivəsində yaratdığı infrastruktura istinad edən bir alət – texnoloji inkişafın idarə olunmasının spesifik bir aləti hesab etməyə imkan verir.

Forsayt çərçivəsində elmin və texnologiyaların ayrı-ayrı istiqamətlərinin mümkün inkişaf perspektivləri qiymətləndirilir, müəyyən vəsait qoyuluşu və sistemativ iş nəticəsində əldə oluna biləcək yeni texnoloji imkanların çərçivələri, bütün bunların iqtisadiyyat və cəmiyyət üçün mümkün nəticələri müəyyənləşdirilir. Əksər hallarda qərar qəbul edən şəxslərin təsiri sferasından kənarda olan amillərdən asılı gələcəyi qabaqcadan söyləməyə istiqamətlənən ənənəvi proqnozlaşdırma yanaşmalarından Forsaytı fərqləndirən əsas cəhət məhz bundan ibarətdir.

Son zamanlar Forsaytın tətbiq sferası xeyli genişlənmişdir. Hazırda onun 5 nəslə mövcuddur:

1. Elm və texnologiyaların daxili dinamikası ilə şərtləndirilən təhlil;
2. Bazarların inkişafına, sosial və ekoloji problemlərin həllinə elmin və texnologiyaların gələcək töhfəsinin dəyərləndirilməsi;
3. Sosial sfera və institutlarının inkişaf meylləri nəzərə alınmaqla, bazar perspektivlərinin dəyərləndirilməsi;

4. Forsayt tədqiqatlar kompleksi milli innovasiya sisteminin inkişaf problemlərinin geniş spektrini əhatə edir. Layihələrin həyata keçirilməsində müxtəlif dövlət təsisatları, biznes və digər təşkilatlar iştirak edir;

5. Forsayt elm və cəmiyyətin inkişafını təmin edən siyasətin formalaşdırılması və qərar qəbul edilməsi alətlərindən biri olur.

Forsayt tədqiqatları zamanı qərarları hazırlayan və qəbul edən şəxslər (nazirliklərin və təsisatların, elmi müəssisələrin nümayəndələri, biznesi təşkil edənlər və aparıcı ekspertlər) üçün kommunikativ meydançaların hazırlanmasına xüsusi diqqət yetirilir. Perspektiv elmi və texnoloji istiqamətlərin qiymətləndirilməsi və razılaşdırılmış qaydada seçilməsi üçün daimi ekspert prosedurlarının həyata keçirilməsi və ekspert icmasının formalaşdırılması proqnozun dəqiqliyini və onun nəticələrinin səmərəli istifadəsini təmin edir. [3]

Forsaytın kommunikativ texnologiyaları ictimai rəyin və peşəkarlar icmalarının mövqeyinin formalaşdırılmasının səmərəli alətlərindəndir. Bu alətlər, prosesə cəlb olunmuş şirkətlərin, təşkilatların, geniş insan kütlələrinin fəaliyyətini təmərküzləşdirmək və vahid məcraya yönəltməyə və buna müvafiq olaraq, uzaq gələcəyin mümkün inkişaf yolları barədə təsəvvürlərlə şərtləndirilən məqsəd və vəzifələrin seçilməsinə imkan verir.

İdeal halda, bu işdə həmin sferanın inkişafı onlardan asılı olan şəxslər iştirak edirlər: alimlər və təhsil sferası nümayəndələri, sahibkarlar, məmurlar və siyasətçilər. Yaponiyanın təcrübəsi nümayiş etdirdi ki, forsayt alimlər, məmurlar və iş adamları tərəfindən təkcə oriyentirlər mənbəyi kimi deyil, həm də uzunmüddətli planların və yeni əlaqə şəbəkələrinin formalaşdırılması prosesi kimi də yüksək qiymətləndirilir (şirkətlərin yarından çoxu 2000-ci ilin forsaytının nəticələrindən yararlanmışdır).

Forsaytın hər bir konkret layihəsi üçün alətlərin seçimi təkcə mövcud resurslarla deyil, həm də işlərin aparıldığı ölkənin sosiomədəni xüsusiyyətləri ilə də şərtləndirilir. Belə ki, ölkədəki ekspert icmalarının qarşılıqlı fəaliyyət təcrübəsinin az olması (bu, Azərbaycana aiddir), forsayt prosesinə fokus-qrup üsullarının, ekspert panellərinin (öz rəyini bir-biri ilə müzakirə etməklə müdafiə edən peşəkar ekspertlər icmaları) və digər, bunlara yaxın olan üsulların mütləq qaydada daxil edilməsini şərtləndirir.

Gələcəyə salınan nəzərin məsafəsi həm də konkret layihələrin vəzifələrindən irəli gəlir. Əksər cari layihələr üçün daha geniş qəbul edilən görüntü üfüqləri – 2020-2025-ci illərdir. Bu ilk növbədə onunla izah edilir ki, bu zaman dövrü çoxparametrik üsullarla ekspertlər tərəfindən dəyərləndirilə bilər, bu halda lazım olan texnologiyanın yaranması və kommersiyalaşması imkanını qabaqcadan söyləmək olur. Buna baxmayaraq, daha uzaq dövrə də nəzər salınır: məsələn, 2006-cı ildə Böyük Britaniyada başa çatdırılmış, sahiləni ərazilərinin su basmasına dair forsayt-layihənin zaman çərçivəsi 2050-2080-ci illəri əhatə edir. Sözsüz ki, bu, sosial və elmi-texnoloji komponentlərdən fərqli olaraq, xeyli aşağı sürətlə dəyişikliklərə mə-

ruz qalan təbii mühitin tədqiqatı ilə bağlıdır.

Daha bir xarici təcrübəyə nəzər salaq. Rusiya Federasiyasının 2025-ci ilədək elmi-texnoloji inkişafına dair mövcud olan layihədə aşağıdakı məqsədlər müəyyən edilmişdir:

- ölkənin uzunmüddətli elmi-texnoloji inkişafının variantlarının işlənilib hazırlanması və beynəlxalq elmi və texnoloji kooperasiya sistemində onun mövqeyi;
- qərarları hazırlayan və qəbul edən şəxslər üçün kommunikativ meydançaların yaradılması, perspektivli elmi və texnoloji istiqamətlərin dəyərləndirilməsi və razılaşdırılmış seçimi üçün daimi ekspert prosedurlarının və ekspert icmalarının təşkili;
- siyasi qərarların qəbulu və lokal elmi-texnoloji inkişaf strategiyalarının uzlaşdırılması məqsədilə, əldə edilmiş nəticələrin inkişaf ssenarilərinin mümkün variantları şəklində qruplaşdırılması.

Gözlənilən nəticələr:

- elmi-texnoloji inkişaf perspektivlərinin uzunmüddətli dövrə görüntüsü;
- elmi-texnoloji inkişaf proqnozunun Rusiyanın uzunmüddətli inkişaf konsepsiyası və iqtisadiyyatın idarə olunması sisteminin digər elementləri ilə inteqrasiyası;
- prioritetə malik elmi-texnoloji istiqamətlərin inkişafından əldə edilən makroiqtisadi və sahələr üzrə səmərəsinin qiymətləndirilməsi;
- elm və texnologiyalar sahəsində prioritetlərin müəyyənəşdirilməsi;
- müxtəlif peşəkar mütəxəssislər icmalarının qarşılıqlı fəaliyyətinin təşkilati mühitinin formalaşdırılması.

Rusiya proqramının işlənilib hazırlanması zamanı, uzunmüddətli makroiqtisadi və texnoloji proqnozun milli iqtisadiyyatın vahid strateji idarəetmə sistemində inteqrasiyası zərurətinə xüsusi diqqət yetirilmişdir. Belə yanaşma bir sıra şərtlərə riayət olunmasını tələb edir ki, bunların sırasında - elmi-texnoloji proqnozun formalaşdırılması şərtlərini təsvir etmək üçün uzunmüddətli iqtisadi proqnozun formalaşdırılması zamanı nəzərə alınan ssenari parametrlərindən maksimum istifadədir, həmçinin elmi-texnoloji inkişafın ehtimal olunan istiqamətlərinin həyata keçirilməsi zamanı struktur səviyyədə, bir çox hallarda isə makroiqtisadi səviyyədə yaranan effektlərinin təsvirinin verilməsidir. Rusiya iqtisadiyyatının texnoloji profilinin dəyişməsinin yaratdığı sosial və iqtisadi risklərin qiymətləndirilməsi də tələb olunur.

Rusiyanın 2030-cu ilədək qarşılaşa biləcəyi ən mühüm sosial-iqtisadi problemlərin (xarici çağırışların) təhlili, ölkənin sosial və iqtisadi inkişafının milli prioritetlər sistemini təkcə müəyyənəşdirmir, həm də elmi və texnoloji vasitələrlə onların həyata keçirilməsinin mümkün fəzasını şərtləndirir. Rusiyada və onun xaricində innovasiya inkişafının meyilləri ilə birgə olaraq, fərsayt elmin və texnologiyaların prioritet istiqamətlərinin qabaqlayıcı inkişafına dair tədbirlər sisteminin işlənilib hazırlanmasını mümkün edir.

Bu halda, yalnız iki şərt təmin olunsa, həqiqi müvəffəqiyyət qazanmaq olar. Bi-

rincisi, seçilmiş prioritet istiqamətlər üzrə texnoloji inkişafın həqiqi irəliləyişi üçün zəruri olan resursların səfərbər olunmasına zəmin yaradılmalıdır. İkincisi, elmi-texnoloji inkişafın idarə olunmasının məqsəd və vəzifələri iqtisadiyyat subyektlərinin ilk növbədə dövlətin və şirkətlərin real prioritetlərinə müvafiq olmalıdır. Əks halda, “prioritetə” malik texnologiyaların əldə edilmiş toplumu elmi-texnoloji prosesin real iştirakçıları tərəfindən tələb edilməmiş qalacaqdır.

Belə ki, misal üçün, nanotexnologiyalara yiyələnmə nəticəsində, onu əldə etmiş ölkələrlə bu texnologiyalara malik olmayan ölkələrin iqtisadi və digər xarakterli strateji imkanları arasında uçurum xeyli dərinləşəcək. Bu səbəbdən, hazırkı dövr – gələcəyin yüksək texnologiyalarının başlıca elementini və əsasını təşkil edən bu istiqamətdə intensiv starta başlamağın və kapital qoyuluşunun ən uğurlu məqamıdır. Bununla əlaqədar olaraq, ortamüddətli və uzunmüddətli perspektiv üçün yeni bilik sahələrinin, o cümlədən “sıçrayış texnologiyalarının” yaranmasının qiymətləndirilməsinə kəskin zərurət yaranır. Bu cür proqnozlar dövlət orqanları və biznes-cəmiyyəti tərəfindən maddi resursların və maliyyə vəsaitlərinin qoyuluşu və investisiyasına dair əsaslandırılmış qərarların qəbulunda prioritetlərin müəyyən edilməsi üçün zəruridir.

Azərbaycanda tətbiq ediləcək Forsayt metodunun əsasını ekspertlərin real vaxt rejimində “sıçrayış texnologiyalarını” müzakirə etmək imkanları təşkil etməlidir. İş prosesində tətbiq ediləcək unikal proqram təminatı, həm fokus-qrupların keçirilməsi prosesində, həm də texnologiyaların fərdi qaydada dəyərləndirilməsi zamanı yüzlərlə ekspertlərin rəyini təqdim etmək imkanı yaradacaqdır. Belə yanaşma, istifadə olunan proqram məhsulu ilə birgə, bu işin görülməsinə sərf olunan vaxtı xeyli azaltmağa imkan verəcək, həmçinin müzakirə prosesinə cəlb olunan mütəxəssis auditoriyasını əhəmiyyətli dərəcədə genişləndirəcək.

Məsələnin miqyasları onun institusionallaşmasını tələb edir. Belə ki, xüsusi yaradılmalı olan işçi qrup proqramın icrası gedişatını izləməli və icraçılar konsorsiumunun tövsiyələrini qəbul etməlidir. Həmin qrup layihənin faktiki inkişafı gedişatında, sadəcə, təsisatı bir qurum olmalı deyil, Prezident yanında *Elm və Texnologiyalar* üzrə Məsləhətçilər *Şurası* bənzər struktura çevrilməklə, icra olunmuş bütün işləri qəbul edən və optimal ssenarinin yerinə yetirilməsinə dair qərar hazırlayan son instansiya olmalıdır.

Nəticə

Bizim fikrimizcə, Azərbaycanda Forsayt metodologiyası aşağıdakı istiqamətlərdə tətbiq edilə bilər:

1. Elmi-texnoloji inkişaf proqnozu. Azərbaycan elminin miqyasları, onun qarşısında duran problemlər, sənayedə və xidmət sferasında elmi-texniki nailiyyətlərin daha geniş istifadəsi zərurəti və bunun əsasında innovasiya fəalliyətinin gücləndirilməsi – bütün bunlar, elmi-texniki siyasətin formalaşdırılmasına yeni yanaşmaları tələb edir. Bu sahədə Forsayt proqramlarının geniş ənənələri, şübhəsiz ki,

Azərbaycanda da istifadə olunmalıdır. Bununla belə, “Delfi” metodu ilə ənənəvi tədqiqatlarla məhdudlaşmaq olmaz. Milli elm qarşısında duran ayrı-ayrı vacib problemlər üzrə tədqiqatlar da təşkil olunmalıdır (ali məktəb elminin və “firmadaxili” elmin inkişafı, kollektivlərin elmi nəticələrinin yüksəldilməsi; elmin, təhsilin və sənayenin integrasiyası və b.);

2. Uzunmüddətli perspektiv üçün Azərbaycanın ən vacib sosial-iqtisadi problemlərinin, texnoloji inkişafın əsasında onların həlli imkanlarının müəyyənləşdirilməsi. Bu istiqamətdə görülən işlər, iqtisadiyyatın sürətli artımı və onun strukturunun yüksək emal dərəcəsinə malik məhsulun artırılması, “yeni iqtisadiyyatın” inkişafı, sosial və ekoloji problemlərin həlli istiqamətində dəyişməsi zərurəti nəzərə alınmaqla, respublikanın sosial-iqtisadi inkişafının strateji istiqamətlərinin müəyyənləşdirilməsinin əsasını təşkil edə bilər;

3. Uzunmüddətli perspektiv üçün təhsil və məşğulluq problemlərinin Farsaytı. Burada bir çox problemlərin kəsişməsi var – bütün səviyyələrdə təhsil sisteminin islahatları perspektivlərindən başlayaraq, demoqrafik proqnozların, iqtisadiyyatın perspektivli texnoloji strukturadək və bunların əsasında təhsilin müvafiq istiqamətlər üzrə qabaqlayıcı inkişafının adekvat yollarının axtarışı;

4. Ayrı-ayrı sahələr - Azərbaycanın və ən iri şirkətləri üçün Farsayt. Bu tədqiqatların nəticəsində ayrı-ayrı sahələrin və bütövlükdə iqtisadiyyatın inkişafına dair uzunmüddətli siyasətin formalaşdırılmasına yönəlmiş strateji xarakterli tövsiyələr təqdim edilməlidir. Azərbaycan şəraitində farsaytın tətbiqi, dünya üzrə əsas meyllərin aydın şəkildə anlanılmasına və Azərbaycanın rəqabət mövqelərinin gücləndirilməsi tədbirlərinə dair təkliflərin hazırlanmasına kömək edir;

5. Regionlar üçün farsayt. Burada mümkün tədqiqatlar spektri olduqca genişdir və ayrı-ayrı ən kəskin problemlərin (sosial inkişaf, səhiyyə, təhsil, su təchizatı, işsizlik və s.) tədqiqindən başlayaraq regionların inkişafı strategiyasına qədər kompleks proqramları əhatə edir.

Ədəbiyyat

- [1] “Azərbaycan - 2020: gələcəyə baxış” İnkişaf Konsepsiyası. Bakı, 2012, 25 s.
- [2] Галун А.Б. Методика прогнозирования на основе экспертных оценок в условиях неопределенности./Общество в условиях трансформации социально-экономической системы: проблемы экономики и права. ч. VIII. – Москва: ИПЭ, 2006, с. 55-62.
- [3] Martin B. Research Foresight and the Exploitation of Science Base. L.: HSMO, 1993
- [4] Гапоненко Н.В. Форсайт. Теория. Методология. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008, 239 с.

AZƏRBAYCAN BİZNES FƏALİYYƏTİNDƏ KORPORATİV İDARƏETMƏ PRİNSİPLƏRİNƏ RIAYƏT OLUNMASININ MONİTORİNQİ

H.İ.Həmidov

i.e.n., dos., UNEC

A.Ç.Həsımova

magistr, UNEC

E-poçt ünvanı: albina-hesimova@mail.ru

tel: (+994 12) 4773006, (+99450) 6341095

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 26 oktyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir 12 dekabr; online-
da çap edilmişdir 22 dekabr 2015

Received 26 October 2015; accepted 12 December 2014; published online
22 December 2015

Xülasə

Bu tədqiqatın əsas məqsədi korporativ idarəetmənin zəruri prinsiplərinin tətbiqi və onlara riayət edilməsinin bilavasitə iqtisadi effektivliyini göstərməkdir. Tədqiqat işi elmi abstraksiya və sistemli təhlil, məntiqi ümumiləşdirmə kimi tədqiqat üsulları əsasında yerinə yetirilmişdir. Tədqiqatın nəticəsi: Ənənəvi olaraq korporativ idarəetmənin mühüm rol oynadığı aşağıdakı aspektləri qeyd edirlər: bunlar şirkətin fəaliyyətinin səmərəliliyinin artırılması; kapital bazarlarına girişin sadələşdirilməsi; kapitalın cəlb edilməsinə xərclərin azaldılması və şirkətin aktivlərinin dəyərinin artırılması; şirkətin nüfuzunun artırılmasıdır. Tədqiqatın məhdudiyyətləri - daha geniş praktik informasiya tələbidir. Tədqiqatın praktik əhəmiyyəti. Effektiv korporativ idarəetmə şirkətin rəqabət qabiliyyətinin artırılmasının həlledici amillərindən biridir. Direktorlar şurası, icra orqanı və səhmdarların qarşılıqlı münasibətlərini müəyyən edən effektiv struktur olmadan, vəsaitlərinin şirkətin rəhbərliyi tərəfindən səmərəli xərclənməsinə və beləliklə, şirkətin kapitallaşmasının artması üçün imkan yaratmasına dair sərmayəçilərin əminliyi olmadan şirkətin inkişafının mümkün olmaması. Tədqiqatın orijinallığı və elmi yeniliyi Azərbaycanda korporativ idarəetmə prinsiplərinin biznes fəaliyyəti üzrə monitorinqinin dünya standartlarına uyğunlaşdırılması ilə həyata keçirilməsindədir.

Açar sözlər: korporativ sosial məsuliyyət, səhmdarlar, Müşahidə Şurası, açıqlıq, şəffaflıq prinsipi.

Jel Classification: G34

MONITORING ON THE BUSINESS ACTIVITY OF CORPORATE GOVERNANCE PRINCIPLES OF AZERBAIJAN

Abstract

The main purpose of this study corporations are large businesses with several departments or divisions producing goods and services for consumers. The research work carried out on the basis of such research methods as a scientific abstraction and system analysis, logic synthesis. The conclusion of the study: The number of managers and management style depend on the size of the corporation and corporate culture. Publicly held corporations usually have a board of directors that selects the management team to run the operations of the corporation. The board of directors acts only as business advisers to corporate management; interfering with daily management decisions may convolute the organization style of the company. Limitations of the study: the requirements for a wider practical information. The practical significance of the study: Management styles are an important part of the corporate management process. Many types of decisions are made daily, and one individual cannot make all the decisions in a timely manner. Creating a centralized or decentralized management style enables corporations to operate smoothly and with less ambiguity in their operations. Employees can usually be more productive and comfortable in their jobs when they understand the corporate management style. Originality and scientific novelty of the research is monitoring on the business activity of corporate governance principles of Azerbaijan

Keywords: corporate-social responsibility, shareholders, supervision board, the principle of clearness, transparency

МОНИТОРИНГ СОБЛЮДЕНИЯ ПРИНЦИПОВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Резюме

Основная цель как показывает практика, внедрение и соблюдение надлежащих принципов корпоративного управления оказывает непосредственный экономический эффект. Исследовательская работа выполнена на основе таких исследовательских методов как научная абстракция и системный анализ, логическое обобщение. Заключение исследования: Традиционно выделяют следующие аспекты, в которых корпоративное управление играет важную роль: повышение эффективности деятельности компании; облегчение доступа к рынкам капитала; снижение затрат на привлечение капитала и повышение стоимости активов

компаний; повышение репутации компании. Ограничение исследования – потребность в более обширной практической информации. Практическое значение исследования. Эффективное корпоративное управление является одним из решающих факторов повышения конкурентоспособности компании. Развитие компании невозможно без наличия эффективной структуры, определяющей взаимоотношения Совета директоров, исполнительного органа и акционеров, уверенности инвесторов в том, что их средства разумно расходуются руководством компании и, таким образом, способствуют росту ее капитализации. Оригинальность и научная новизна исследования Мониторинг соблюдения принципов корпоративного управления бизнес-деятельности в Азербайджане.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, акционеры, наблюдательный совет, принцип открытости, прозрачности.

Giriş. Korporativ idarəetmə şirkətlərdə idarəetmə və nəzarət strukturları və prosesləri ilə bağlıdır. Korporativ idarəetmə rəhbərlik, Direktorlar Şurası, nəzarət edən səhmdarlar, minoritar səhmdarlar və digər səhmdarlar arasında münasibətləri əhatə edir. Yaxşı korporativ idarəetmə şirkətlərin səmərəliliyini və kənar kapitalı əldə etmək imkanlarını artıraraq davamlı iqtisadi inkişafa töhfə verir. Korporativ idarəetmənin tətbiqi və icrası, həmçinin və xüsusilə xarici investisiyalar qoyulmuş banklarda və şirkətlərdə yaxşılaşmağa başlayıb. Xarici donorların, o cümlədən BMK-nin Azərbaycanda Korporativ İdarəetmə Layihəsinin fəaliyyəti bu sahədə yararlı olmuşdur. Sadıqlıq etibarlı korporativ idarəetmənin əsasını təşkil edir. Etibarlı korporativ idarəetməyə sadıqlıyı əsasən şirkətin baş menecmenti və şuraları nümayiş etdirməlidir ki, bu da şirkət daxilində “yuxarıdan gələn iradə” kimi qəbul olunsun.

Korporativ idarəetmə şirkətlərdə idarəetmə və nəzarət strukturları və prosesləri ilə bağlıdır. Korporativ idarəetmə rəhbərlik, Direktorlar Şurası, nəzarət edən səhmdarlar, minoritar səhmdarlar və digər səhmdarlar arasında münasibətləri əhatə edir.

Son illərdə Azərbaycan iqtisadiyyatında ciddi artım baş vermiş və əvvəlki illərin əhəmiyyətli institusional və hüquqi dəyişiklikləri davam etdirilmişdir. Yeni qanunlar və digər hüquqi-normativ aktlar investorların hüquqi müdafiəsini artırır və daha geniş işgüzar mühiti yaxşılaşdırmışdır. Bura 2007-ci ilin Sığorta Fəaliyyəti və Daxili Audit haqqında Qanunları, həmçinin 2008-ci ildə Mülki Məcəlləyə edilmiş dəyişikliklər və idarə heyəti üzvlərinin vəzifələrini müəyyən edən və aidiyyəti şəxslərlə əqdləri tənzimləyən müddəalar daxildir. Azərbaycanın “Doing Business” hesabatında reytingi 2005-ci ildən başlayaraq əhəmiyyətli dərəcədə artmışdır.

Dünya Bankının Qlobal Kapital Bazarların İnkişafı Departamentinin Korporativ İdarəetmə Şöbəsinin əməkdaşları 2009-cu ilin yanvar ayında Standart və Normalara Əməl Olunma Hesabatları Proqramı çərçivəsində Azərbaycanda korporativ idarəetmə-

nin qiymətləndirilməsi üzrə hesabat hazırlamışlar. Hazırlanan hesabatın nəticələrini və qeyd edilən tövsiyələrin icra edilmə səviyyəsini təhlil etmək məqsədi ilə korporativ idarəetmə prinsiplərinin yerinə-yetirilmə səviyyəsinin qiymətləndirilməsinə ehtiyac vardır.

2013-cü il üzrə Dünya Bankının “*Doing Business*” hesabatına uyğun olaraq 2013-cü illə müqayisədə 2014-cü ildə Azərbaycanın 4 göstərici üzrə reyting səviyyəsi yüksəkdir, lakin digər göstəricilər üzrə reyting səviyyəsi 2013-cü illə müqayisədə 2014-cü ildə az da olsa aşağıdır (Bax cədvəl 1).

**Cədvəl 1. Korporativ idarəetmə standartlarının icrası üzrə müəssisələrin
reyting göstəriciləri**

Göstəricilər	2013-cü il üzrə reyting	2014-cü il üzrə reyting	Reyting dəyişikliyi
Müəssisələrin qeydiyyatı	16	10	6
İnşaata icazənin alınması	179	180	-1
Elektrik təchizatına qoşulma	179	181	-2
Mülkiyyətin qeydiyyatı	11	13	-2
Kreditləşmə	52	55	-3
Səhmdarların qorunması	21	22	-1
Vergi qoyma	79	77	2
Beynəlxalq ticarət	169	168	1
Müqavilələrin icrasına verilən təminat	27	28	-1
Ödəmə qabiliyyətinin itirilməsi	95	86	9

Mənbə: Cədvəl 1: 2014-cü illər Doing Business hesabatı

Yuxarıda qeyd edilən göstəriciləri təhlil edərək onlar arasında reyting dəyişikliyinə səbəblərini izah etməyə çalışaq. Azərbaycanda korporativ idarəetmə çərçivəsinin təkmilləşdirilməsi ilə nəticələnən korporativ idarəetmə prinsiplərinin yerinə yetirilmə səviyyələri bu göstəricilər üzrə reyting dəyişikliyinə səbəblərini müəyyən etməyə imkan verir.

Prinsip I. Səmərəli korporativ idarəetmə çərçivəsi üçün bazanın təmin edilməsi.

Azərbaycan korporativ idarəetmə çərçivəsinin təkmilləşdirilməsi ilə nəticələnən bir sıra hüquqi və tənzimləmə dəyişikliklərini həyata keçirmişdir. Dəyişikliklər aşağıdakı istiqamətlər üzrə qruplaşdırılmışdır:

- 2007 Sığorta Fəaliyyəti haqqında Qanun;
- 2007 Daxili Audit haqqında Qanun;
- 2008 Mülki Məcəlləyə Direktorların Fidusiar Vəzifələri ilə bağlı Dəyişikliklər;
- 2008-c ilin Maraqlı Şəxslərlə Əqdlər haqqında Qaydalar və Qiymətli
- Kağızlar Üzrə Dövlət Komitəsinin qaydalarında edilən dəyişikliklər.

Qeyd edilən korporativ idarəetmə çərçivəsinin təkmilləşdirilməsi ilə nəticələnən bir sıra hüquqi və tənzimləmə dəyişiklikləri əsasən müəssisələrin qeydiyyatı ilə əlaqədar sənədləşmələr və bu sənədləşmələrə sərf olunan vaxt baxımından asanlaşdırılmışdır. Buna görə də, 2013-cü il üzrə Dünya Bankının “*Doing Business*” hesabatında qeyd olunan göstəricilər üzrə Azərbaycanın digər ölkələr ilə müqayisədə reyting göstəricisi yüksəkdir (Bax Cədvəl 2).

Cədvəl 2. Müəssisələrin qeydiyyatına alınması üçün tələb olunan göstəricilərin təhlili

Göstərici	Azərbaycan	Avropa və Mərkəzi Asiya üzrə orta göstərici	İƏİT-də orta göstərici
Qeydiyyatına alınma üçün sənədlərin sayı	3	5	5
Sərf olunan vaxt	7	12.8	11.1

Mənbə: Cədvəl 2: 2013-cü illər Doing Business hesabatı

Qanunvericiliklə bağlı söylər dinamik olsa da, qanunvericiliyin icrası geridə qalır. Korporativ idarəetmə, şəffaflığın və hesabatlılıq üçün şəraitin aşağı səviyyədə olması qiymətli kağızlar bazarının inkişafına mənfi təsir göstərərək, xarici investorların marağını azaldıb, güclü yerli institusional investorların formalaşmasına imkan verməyib və fond birjasında qeyri-likvidliyə imkan vermişdir. Həmin icra nöqsanlarını bir neçə amillə izah etmək olar. Əvvəla, qanunvericilik nisbətən yenidir. İkincisi, icra əhəmiyyətli dərəcədə səmərəli dövlət reyestrinə faktiki ehtiyacdən, paralel həyata keçirilən davamlı özəlləşdirmə proqramından və işləyən mühasibat uçotu və audit institutlarından asılıdır. Yekun olaraq, bazarda ixtisaslı və təlimdən keçmiş mütəxəssislər çatışmır.

Prinsip II. Korporativ idarəetmə praktikasına təsir göstərən hüquqi və tənzimləyici tələblər qanunauyğun, şəffaf və icra üçün yararlı olmalıdır.

Azərbaycanda bütün kommersiya qurumlarına tətbiq olunan Mülki Məcəllə və Banklar haqqında Qanun və Sığorta Fəaliyyəti haqqında Qanun arasında ziddiyyətlər mövcuddur. Mülki Məcəllə banklar və sığorta şirkətləri üçün daha geniş çərçivəni təmin etməlidir, lakin təcrübədə onlar sektora aid xüsusi qanunvericiliyə əməl edir və Mülki Məcəllənin rolu aydın deyil, hüquqi dəqiqlik, həmçinin müxtəlif növ şirkətlərə bir çox müxtəlif tələblərlə məhdudlaşdırılır.

Ümumiyyətlə, hüquqi dəyişikliklərin sürətlə edilməsi qanun və təcrübə arasında ciddi boşluq yaradır və yeni dəyişiklikləri anlama aşağı səviyyədədir, əsas korporativ funksiyalar və orqanlarla bağlı vəziyyət, misal üçün təftiş komissiyası, audit komitəsi və auditorlar komissiyasının rolları qeyri-müəyyəndir.

Prinsip III. Nəzarət, tənzimləmə və icra orqanları vəzifələrin peşəkar və obyektiv yerinə yetirilməsi üçün zəruri səlahiyyətlərə, bütövlüyə və resurslara

malik olmalıdır. Bundan əlavə, onların göstərişləri vaxtında verilməli, şəffaf olmalı və tam izah olunmalıdır.

Məhkəmə sistemi tərəfindən səhmdarların hüquqlarının təmin edilməsinə hakimlərin müəyyən kommersiya və korporativ işlərdə təqdim olunan məsələlərlə lazımi dərəcədə tanış olmaması və həmçinin səhmdarların öz hüquqları barəsində məlumatlılığının aşağı səviyyədə olması məhdudiyyət qoyur. Lakin məhkəmə səmərəliliyinin göstəriciləri 2005-ci ilin SNƏH-dən sonra kəskin artmışdır.

Cədvəl 3. Biznes fəaliyyət üzrə bağlanmış müqavilələrin icrasına verilən təminat

Müqavilələrin icrası göstəriciləri	Azərbaycan		Avropa və Mərkəzi Asiya üzrə orta göstərici		İƏİT-də orta göstərici	
	2008	2013	2008	2013	2008	2013
Prosedurların sayı	39	40	36.4	37.0	30.8	31.0
Vaxt (günlər)	237	237	425.2	441.0	462.7	529.0
Məsrəf (borcun %)	18.5	18.5	23.4	25.3	18.9	21.0

Cədvəl 3: 2008-2013-cü illər Doing Business hesabatı

Dünya Bankı tərəfindən hazırlanmış göstəricilər onu göstərir ki, 2008-2013-cü illər üzrə Azərbaycanda standart müqavilənin icrasına tələb olunan vaxt regionun və İƏİT-in orta göstəricisindən yaxşıdır və prosedurlar və bərpa məsrəfləri regionun orta göstəricilərinə oxşardır (Bax Cədvəl 3).

Prinsip IV. Səhmdarların hüquqları və əsas sahiblik funksiyaları.

Korporativ idarəetmə çərçivəsi səhmdarların hüquqlarını müdafiə etməli və onların icrasını dəstəkləməlidir. Səhmlər adsız və adlı olur və adlı səhmlər sertifikat formasında və ya qeyri-maddi şəkildə ola bilər (Mülki Məcəllə §989, 990). Banklar səhmləri adlı formada buraxmalıdır. (Banklar haqqında Qanun §19.3). Adlı səhmləri və 20 və ya ondan çox səhmdarı olan şirkətlər səhmləri özəl reyestrə və ya Milli Depozit Mərkəzində (MDM) saxlamalı və MDM depozitar və reyestr saxlayıcı qismində fəaliyyət göstərir.

Azərbaycanda şirkətlərlə bağlı məlumatları əldə etmək imkanları əsasən məhduddur. Qanuna əsasən, səhmdarların ildə bir dəfə şirkətdən səhmdarların reyestrini, nizamnaməsini və illik hesabatını tələb etmək hüququ var. Təcrübədə, bir çox şirkətlər həmin informasiyanı məxfi sayır və onu ictimaiyyətə açıqlamır və bəzi hallarda onu aidiyyəti tənzimləyiciyə də təqdim etmir. Daha çox şirkətin maliyyə hesabatlarını müntəzəm dərc etməsinə baxmayaraq, BMK-nin apardığı sorğuya əsasən, balans hesabatlarının açıqlanmasında bəzi məhdudiyyətlər vardır.

Səhmdarların illik səhmdar yığıncaqlarında ümumi iştirak etmək hüququ var. İmtiyazlı səhmdarların ümumi yığıncağında iştirak etmək hüququna malik olub-olmaması şirkətin nizamnaməsində müəyyən edilir. İmtiyazlı səhmlər şirkətin

ləğv edilməsi, yenidəntəşkili və onların hüquqları ilə bağlı məsələlər üzrə səs vermək hüququnu verir, lakin dividendlərin ödənilməməsi səs vermək hüququnu vermir. Səhmdarların sayı 100-dən çox olan SC-lər üçün, qanun ən azı 3 üzvdən ibarət olan hesablama komissiyasının yaradılmasını tələb edir. Hesablama komissiyası ilə bağlı prosedurlar nizamnamədə müəyyən edilir. Təcrübədə, səhmdarlar əli qaldırmaqla səs verir. Hesablama komissiyasının protokolu səhmdarların ümumi yığıncağının protokoluna əlavə olunur. Bəzi şirkətlərdə səhmdarların ümumi yığıncağı bir çox ümumi funksiyasını yerinə yetirməmişdir. Misal üçün, respondentlərin yalnız dördüdə biri səhmdarların ümumi yığıncağında illik hesabatın təsdiq olunmasını və ya kənar auditorun təyin edilməsini bildirmişdir.

Səhmdarların sayı 50-dən çox olan açıq səhmdar cəmiyyətlərindən müşahidə şuralarının yaradılması tələb olunur. Qapalı SC-lər üçün onlar məcburi deyil. **Səhmdarların ümumi yığıncağı müşahidə şurasına üzvlərin seçilməsi** üzrə müstəsna hüquqa malikdir və səhmdar cəmiyyətlərində sadə səs çoxluğu ilə və banklarda 75% səs çoxluğu müşahidə şurasını buraxa bilərlər (Mülki Məcəllə §106-1.3.1, 107). **Müşahidə şurasına üzvlərin seçilməsi** proseduru nizamnamədə müəyyən edilir. Qanun kumulyativ səsverməni və ya proporsional təmsilçiliyi müəyyən etmir. BMK-nin 2007-ci ilin sorğusunda şirkətlərin yalnız 6% kumulyativ səsverməyə icazə vermişdir.

Yuxarıda təhlil edilən **“Səhmdarların hüquqları və əsas sahiblik funksiyaları”** üzrə prinsipin Azərbaycanda tətbiqi ilə əlaqədar olaraq 2013-cü il üzrə Dünya Bankının *“Doing Business”* hesabatında dörd göstərici üzrə ölkəmiz **Avropa və Mərkəzi Asiya və İƏİT-nin** orta göstəriciləri ilə müqaisə edilmişdir.

Cədvəl 4. Korporativ idarəetmədə “Səhmdarların qorunması” tələbinin icra səviyyəsi üzrə göstəricilər

Göstərici	Azərbaycan	Avropa və Mərkəzi Asiya üzrə orta göstərici	İƏİT-də orta göstərici
Açıqlama və Şəffaflıq indeksi	7	6	7
Direktorların səlahiyyətləri indeksi	5	5	5
Səhmdarlara pay hüququ indeksi	8	6	7
Səhmdarların maraqlarının qorunması indeksi	6,7	5,7	6,2

Mənbə: Cədvəl 4: 2013-cü illər Doing Business hesabatı

Cədvəl 4-dən də göründüyü kimi Səhmdarlar qeyd edilən göstəricilər üzrə həm Avropa və Mərkəzi Asiya, həm də İƏİT-nin orta göstəriciləri ilə müqaisədə çox fərqli deyildir. Göstəricilərin bir-birinə yaxın olması “Səhmdarların hüquqları və əsas sahiblik funksiyaları” üzrə prinsipin Azərbaycanda tətbiqinin qismən yerinə yetirildiyini bir daha təstiqləyir.

Yuxarıda qeyd edilənlərə əlavə olaraq korporativ idarəetmə ilə bağlı əsas riskləri qruplaşdırmaq və təhlil etmək olduqca zəruridir.

Sadiqlik riski: Sadiqlik etibarlı korporativ idarəetmənin əsasını təşkil edir. Əgər şirkət vədinə sadiq deyilsə, onda onun korporativ idarəetməsi sadəcə “gözdən pərdə asmağa” bənzəyir. Bu halda, zəif idarəetmənin riski göründüyündən daha yüksəkdir. Vədinə sadiq olmayan və ya özünün korporativ idarəetmə vəzifələrini yaxşı başa düşməyən şirkətin risk və hesabatlılıq məsələlərinə diqqət yetirməməsi ehtimalı var. Bu sahələrə kreditorlar qarşısında hesabatlılıq da daxildir ki, bu da borcun ödənilməməsi ehtimalını artırır.

Şura təcrübələri: Əsas risk ondan ibarətdir ki, şirkətə ümumi və cari rəhbərlik əsasən bir şəxs tərəfindən həyata keçirilir. Bu, şirkətin strateji inkişafı və risklərin idarə olunması ilə bağlı məsələlərə dair zəif qərarların qəbul edilməsi riskini artırır ki, nəticədə şirkət bazardakı payını itirə və ya hansısa ciddi riski diqqətdən qaçıra bilər. Bu da şirkətin gəlirlərinə mənfi təsir göstərməklə onun borc öhdəliklərini ödəmək qabiliyyətini pisləşdirə bilər. Şirkətin rəhbərliyi əsasən bir şəxsin əlində olduqda, menecerlər və işçilər şirkətin strategiyası ilə bağlı zidd fikirlərin səslənilməsi və ya potensial risklərin vurğulanmasından çəkinə bilərlər.

Nəzarət mühiti: Əsas risk ondan ibarətdir ki, müəyyən daxili nəzarət sistemi olmayan şirkət daha yüksək risklərə və nəticədə potensial itkilərə məruz qalır. Maliyyə hesabatları etibarsız və qeyri-dürüst ola bilər; saxtakarlıq və sui-istifadə daha çox ehtimal oluna bilər, riayət etmə qeyri-müəyyən ola bilər; risklərin təsiri yüksək ola bilər. Bütün bunlar şirkətin fəaliyyətinə və onun borcu qaytarmaq imkanlarına mənfi təsir göstərə bilər.

Şəffaflıq və məlumatların açıqlanması: Əsas risk ondan ibarətdir ki, şirkət maddi məlumatların qeyri-kafi səviyyədə açıqlanması və/və ya təqdim olunmuş maliyyə məlumatlarının qeyri-dəqiqliyi üzündən kredit risklərinin qiymətləndirilməsini zəif şəkildə aparacaq və nəticədə borc öhdəliklərini ödəmək qabiliyyətində olmayacaq.

Səhmdarların hüquqları: Əsas risk ondan ibarətdir ki, səhmdarlara ədalətli münasibət göstərilmir və onların səhmdar hüquqları pozulur. Onlar şirkəti (və onun vəzifəli şəxslərini) məhkəməyə verə bilərlər və nəticədə şirkətin nüfuzuna zərər dəyə bilər. Bəla başa gəlməsindən əlavə, bu, şirkətin bazardakı payını azalda bilər. Həmçinin potensial investorlar/kreditorlar belə şirkətə əlavə vəsaitlərin/investisiyaların təqdim edilməsinə tərəddüdlə yanaşacaqlar. Nəticədə şirkət öz mövcud borclarını ödəmək qabiliyyətini itirə bilər.

Cədvəl 5. Korporativ idarəetmədə əsas risklərin icmalı üzrə göstəricilər

RİSK	RİSKƏ CAVAB
Şirkətin fəaliyyətinin bir insandan asılı- lığı–İdarə Heyətinin sədri	İdarə Heyətinin üzvləri arasında öhdəlikləri bölmək və fəaliyyət davamlılığı planını qəbul etmək.
Menecment üzərində qeyri-adekvat nəzarət	Müşahidə Şurasını yaratmaq
Kənar auditorun qeyri-adekvat müstə- qilliyi və nəticədə maliyyə hesabatları- nın qeyri-etibarlılığı	Kənar auditoru əvəzləmək, onun məsləhət xidmət- lərindən yararlanmamaq, BMHS-ə uyğun hesa- batları hazırlamaq üçün daxili potensial yaratmaq.

Mənbə:Cədvəl 4: 2013–cü illər Doing Business hesabatı

Korporativ idarəetmə sisteminin effektivliyini artırmaq məqsədi ilə əlavə tədbirlərin sistemli şəkildə təmin edilməsinə ehtiyac vardır. Bu tədbirləri aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq mümkündür:

Sadiqlıq üzrə:

- Şirkətin əlavə qaydaları var: aidiyyəti şəxslərlə əqdlər, fəaliyyətin davamlılığı planı, Kİ məcəlləsi, davranış qaydaları;
- Şirkətin məcəllələr və qaydalara riayəetməni təmin etməkdən və dövrü qayda-da onlara baxış keçirməkdən cavabdeh təyin olunmuş işçisi var;
- Şirkət korporativ idarəetmə standartlarının bütün müvafiq tövsiyələrinə cavab verir.

Müşahidə Şurası və İdarə Heyətinin təcrübələri üzrə:

- MŞ-da rəhbərlik və nəzarət edən səhmdarlardan asılı olmayan direktorlar əksəriyyət təşkil edir.
- İllik qiymətləndirmə aparılır;
- Müşahidə Şurasının müvafiq ixtisaslaşmış komitələri var.

Nəzarət mühiti üzrə:

- Daxili audit və daxili nəzarət sistemləri ən yüksək beynəlxalq standartlara uy-
ğun gəlir;
- Beynəlxalq Audit Standartlarına uyğun olaraq tanınmış beynəlxalq audit fir-
ması audit aparır;
- AK yalnız müstəqil üzvlərdən təşkil olunub.

Şəffaflıq və məlumatların açıqlanması üzrə:

- Məlumatların açıqlanması ən yüksək beynəlxalq standartlara uyğundur və vax-
tında internetdə yerləşdirilir;
- İllik hesabatda daha geniş məlumatlar, o cümlədən strategiya, risklərin idarə
edilməsi, korporativ idarəetmə və KSM-lə bağlı qeydlər açıqlanır.

Səhmdarların hüquqları üzrə:

- Şirkətə nəzarət edən səhmdarların şərikləri, direktorlar və ya menecment ilə
aparılan bütün maddi əməliyyatlarla bağlı məlumatların tam və vaxtında səhmdar-
lara çatdırılması ilə əlaqədar aydın qaydaları və təcrübəsi var.

Azərbaycan ciddi və geniş islahatlar həyata keçirib və əksəriyyəti son bir neçə il ərzində həyata keçirilməklə, kapital bazarları və korporativ idarəetmə üçün hüquqi və institusional çərçivə yaradıb. Lakin kapital bazarlarının potensialının tam istifadə edilməsi və müşahidə şurası, idarə heyətinin və idarəetmənin peşəkar səviyyəyə gətirilməsi üçün həmin islahatların davam etdirilməsi tələb olunur.

Yaxşı korporativ idarəetmə şirkətlər tərəfindən resursların daha səmərəli istifadə edilməsi və işçilər, kreditorlar və digər tərəf müqabilləri ilə münasibətlərin yaxşılaşmasını təmin edir. Bu, davamlı və uzunmüddətli iqtisadi inkişaf üçün tələb olunan kapitalın cəlb olunması üçün önəmli və başlıca şərtlərdəndir.

Müşahidə şurası və idarə heyəti arasında vəzifələrin bölgüsü bir çox hallarda aydın deyil.

İdarə heyətinin üzvləri bir çox hallarda müşahidə şurası əvəzinə səhmdarların ümumi yığıncağı tərəfindən seçilir.

Təftiş komissiyaları korporativ strukturun elementi olaraq qalır.

Müstəqil şura üzvlərinə nadir hallarda rast gəlmək olar.

Maraqların toqquşması sahəsində yeni qaydalar çox azdır.

Müşahidə şurasının üzvləri üçün təlimlər vacibdir.

Nəticə

Son illərdə Azərbaycan iqtisadiyyatında ciddi artım baş vermiş və əvvəlki illərin əhəmiyyətli institusional və hüquqi dəyişiklikləri davam etdirilmişdir. Yeni qanunlar və digər hüquqi-normativ aktlar investorların hüquqi müdafiəsini artırıb və daha geniş işgüzar mühiti yaxşılaşdırmışdır.

Ədəbiyyat

- [1] Azərbaycan Korporativ İdarəetmə Layihəsi, Beynəlxalq MaliyyəKorporasiyası, 2006.
- [2] Azərbaycan Mərkəzi Bankı, Korporativ İdarəetmə Standartları, 2005.
- [3] M.Ə.Əliyev, H.İ.Həmidov, A.T.Hüseynli “Korporativ idarəetmə” İqtisad Universiteti, Bakı- 2011.
- [4] H.Həsənov - İri sahibkarlıq strukturları, Bakı -2007. S.78-87
- [5] R.Əsgərova - “Pul, Kredit və Banklar”, Bakı-2007.
- [6] Azərbaycanın statistik göstəriciləri. Bakı, Dövlət Statistika Komitəsi, 2012
- [7] Z.Məmmədov- “Pul, Kredit və banklar”(Dərslik), Bakı-2006, s.22.
- [8] Dünya Bankının Standart və Normalara ƏməlOlunma (SNƏH) Hesabatı, 2009, s.5
- [9] İsveçrə Hökuməti, İqtisadi Məsələlər üzrə Dövlət Katibliyinin (SECO) Hesabatı, 2010, s.15
- [10] И.Ансофф. Новая корпоративная стратегия, С.П. «Питер», 2012.

- [11] П.Крупа- Корпоративное управление. Москва ЗАО, «Экономика», 2004-478с.
- [12] Р.Брейли, С.Майерс- Принципы корпоративных финансов. – Пер. с английского Н.Барышниковой – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2012.
- [13] www.worldbank.org/corporategovernance
- [14] www.google.az
- [15] www.rambler.ru
- [16] www.doingbusiness.org
- [17] www.economy.gov.az

MÜASİR ŞƏRAİTDƏ ƏMTƏƏ BAZARLARININ QLOBALLAŞMASININ NƏZƏRİ VƏ PRAKTİK XÜSUSİYYƏTLƏRİ

H.A. Babayev

şöbə müdiri, UNEC

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 3 noyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir 17 dekabr 2015; elektron çap edilmişdir 22 dekabr 2015.

The article was received 3 November 2015; accepted 15 December 2015; published online 22 December 2015.

Xülasə

Tədqiqatın məqsədi müasir şəraitdə əmtəə bazarının qloballaşmasının nəzəri və praktik aspektlərini müxtəlif tədqiqatçıların araşdırmaları əsasında öyrənməkdən və bu istiqamətdə təklif və tövsiyələr verməkdən ibarətdir. Tədqiqatın məhdudiyyətləri: geniş praktik məlumatlar tələb edir. Tədqiqat işi sistemli təhlil əsasında yerinə yetirilmişdir. Tədqiqat nəticəsində müəyyən edilmişdir ki, beynəlxalq şirkət məhsulun istehlakçıya satılması probleminin həllinin gerçəkləşdirilməsi üçün bütün beynəlxalq bölgü kanallarının istifadəsini nəzərdə tutur. Aşkar edilmişdir ki, ölkədaxili rəqabətdən fərqli olaraq, beynəlxalq miqyaslı biznes çərçivəsində aparılan rəqabət zamanı şirkət öz ölkəsi tərəfindən bir çox açıqlanmamış formalarda göstərilən köməyi hiss edə bilər.

Açar sözlər: əmtəə bazarları, qloballaşma, ölkədaxili rəqabət, daxili bazar, qlobal rəqabət.

Jel Classification: J43, L11

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Целью исследования является изучение теоретических и практических аспектов товарного рынка в современных условиях, на основе изысканий разных исследователей, и выработка в этом направлении предложений и рекомендаций. Ограничениями исследования является потребность в более обширной информации. Исследование выполнено на основе системно анализа. В результате исследования было установлено, что в реализации решения проблемы продажи продукции потребителю, международная компания предусматривает использование всех международных каналов распределения. Было выявлено, что в отличие от конкуренции внутри страны, при конкурировании в рамках

бизнеса международного масштаба, компания может ощутить разные формы неявной поддержки со стороны своей страны.

Ключевые слова: товарные рынки, глобализация, конкуренция внутри страны, внутренний рынок, глобальная конкуренция.

Müəyyən sahələrdə qlobal fəaliyyət göstərməyə qadir olmayan və buna uyğun marketing imkanlarına malik olmayan şirkətlər “oyundankənar vəziyyət”ə düşür və həmin sahələrin sayı çoxalır. Tarif və ticarət üzrə baş saziş (TTBS) və Ümumdünya ticarət təşkilatı (ÜTT) kimi beynəlxalq təşkilatlar tərəfindən göstərilən fəaliyyət ölkələr arasında aparılan ticarət sahəsində mövcud olan maneələrin azaldılmasını və beynəlxalq bazarlara çıxmaq imkanını gerçəkləşdirmişdir. Bir çox ölkələrin hökumətləri dərk etmişdir ki, daxili bazar və istehsalçıların xarici rəqiblərdən müdafiə olunması gözlənilən nəticə verməmiş, əksinə, inflyasiyanın artmasına, iqtisadi inkişaf templərinin aşağı düşməsinə, yerli şirkətlərin fayda vermək səviyyəsinin azalmasına, onların beynəlxalq miqyasda rəqabət aparmaq üçün zəruri olan işgüzar vərdişlərə malik olmamasına gətirib çıxarır. Bazar və rəqabətin qloballaşmasını hərəkətə gətirən digər səbəblər kimi, qlobal ünsiyyətin sadə, ucuz və effektiv olmasına gətirib çıxarmış telekommunikasiyaların daima təkmilləşdirilməsi və nəqliyyat daşımalığının sürətləşməsinə və ucuz başa gəlməsinə də göstərmək olar. Nəhayət, dünya ticarətində iştirak etməsinə çətinləşdirən maneələrin həddi xeyli dərəcədə aşağı düşmüşdür. Hazırda İnternetdə öz saytını açmış şirkətin yaxınlıqda yaşayan istehlakçıya asanca mal satması ilə yanaşı, dünyanın tamam əks istiqamətində yerləşən alıcıya da eyni qayda ilə mal satmağa imkanı var.

Bazarın qloballaşması yaratdığı imkanlardan ilk növbədə transmilli şirkətlər faydalanır. Mikrosoft, General Elektrik, İBM və McDonalds kimi şirkətlər bütün əsas əmtəə bazarlarında özünün məhsulu və xidmətlərini təklif edir. Onların təchizetmə zənciri eyni dərəcədə qlobal səciyyə daşıyır, material və əlavə hissələr ən ucuz mənbələrdən daxil olur, quraşdırma və logistika xərcləri baxımından, ən əlverişli regionlarda təşkil olunur, tədqiqat və araşdırmalar isə o yerlərdə aparılır ki, bu fəaliyyətin gerçəkləşdirilməsi üçün tələb olunan biliklər asanlıqla əldə olunsun.

Daxili bazara yönəlmiş və kiçik olan şirkətlər iqtisadiyyatın bir çox sahələrində uzaq gələcəkdə rəqabətə davamlılığının artırılmasına nail olmağa şərait yaradan (iri)miqyas(lı) imkanlarından istifadə etməyi bacarmırlar. Bu transmilli şirkətlərdə bu, istehsalat xərclərinə qənaət edilməsindən daha çox, əlavə informasiya və biliyin əldə olunmasında əks olunur. Yeni mərkəzləşdirilmiş transmilli təşkilatların uğuru ondan irəli gəlir ki, bu qurumlar tədqiqat və araşdırma, ticarət nişanlarının təbliği, informasiya texnologiyaları və marketingin inkişaf etdirilməsinə xeyli vəsaitin xərclənməsinə imkan tapır. Onlar yeni imkanları müəyyən etdikdən sonra bazarın və gəlirin əldə edilməsi üçün vəsait ayırırlar.

Daxili bazar kifayət qədər geniş və imkanlarla dolu olduğu zaman şirkətlər beynəlxalq ticarətə az diqqət yetirir. Daxili bazar üçün bura üstəlik daha təhlükəsiz olur. Burada menecerlər üçün xarici dilin öyrənilməsi lazım olmur, onlar qeyri-məlum və qeyri-sabit valyuta, qeyri-sabit siyasi və hüquqi şəraitlə üzləşmir, öz mallarını tanış olmadığı istehlakçıların arzu və tələbatlarının ödənilməsi üçün öz mallarını onlara uyğunlaşdırır. Alış-verişin xarici bazarda aparılmasını vacib saymayan bir çox qərb şirkətlərinin fikri məhz bu cür idi, çünki onlara məxsus olan daxili bazarlar elə bil cəlbədicə inkişaf perspektivlərini təqdim edirdi.

Lakin hazırda sahibkarlıq mühiti dəyişir və qloballaşma şəraitində fəaliyyət göstərən şirkətlər artıq beynəlxalq bazarları inkar edə bilmir. Xidmət və əmtəənin istehsalında bütün dünya ölkələrinin qarşılıqlı asılılığının artması şirkətlərin öz biznesinə daha da qlobal mövqedən yanaşmaq zərurətini dərk etmələrinə gətirib çıxarmışdır. Qlobal bazarın fəaliyyət göstərməsi ona görə vacibdir ki, burada bir çox şirkətin gələcəyi istehsalatın genişlənməsi imkanlarından asılıdır. Daxili bazarın artıq dolması səbəbi üzündən şirkətlər xarici ölkələrin bazarlarında yeni imkanlar axtarmalıdır. Beynəlxalq ticarət daha da liberal səviyyəyə daşıyır və buna görə də, özünün daxili bazarında xarici ölkələrin istehsalçıları tərəfindən aparılan amansız rəqabət ilə üzləşə qalır. Onlar özünəməxsus dogma ərazilərdə rəqiblərdən müdafiə olunmağı öyrənməli, yaxud xarici bazarlarda açılan imkanları istifadə etməlidir.

Yeni rabitə və nəqliyyat vasitələrinin, maliyyə hesablaşmalarının meydana gəlməsi ilə zaman və məsafə sanki sıxılmış olur. Bir ölkədə istehsal edilən məhsul böyük rəqəblə digər ölkələrdə qəbul olunur. Necə ki, Toyota, Sony və Toşiba kimi şirkətlərin adına Qərbi Avropa və Şimali Amerika istehlakçısı adət edib, eyni ilə Yaponiya, Sinqapur və Qonkonqun gənc yaşlı nümayəndələri McDonalds, Philips və IKEA adı altında fəaliyyət göstərən şirkətləri çox yaxşı tanıyır.

Qlobal rəqabətin güclənməsi ilə xarici rəqiblərini heç vaxt yada salmayan yerli şirkətlər birdən-birə onların mövcudluğunu öz ətrafında aşkar edir. Təhlükəsizlik naminə, öz yerli bazarlarında fəaliyyət göstərməyə üstünlük verən şirkət nəinki digər bazarlara çıxış imkanlarından məhrum olmaq, həmçinin daxili bazarlarda ona özünəməxsus olan payı da itirmək təhlükəsi ilə üzləşir.

Məsələn, Qərb istehsalçıları ilə müqayisədə yapon şirkətlərinin bir çox sahədə üstün olmasına diqqət yetirək: bunlar - motosikl, avtomobil, kamera, məişət texnikası, dəzgahlar və sürətçixarma texnikasıdır. Həmin bazarların Amerika, Almaniya və Britaniya şirkətlərinə tabe olmasına 1970-ci illərdə hər kəs adət etmişdi, lakin hal-hazırda onların üzərində hökmranlıq edən Yaponiya istehsalçılarıdır. Sonuncular onlara xarici şirkətlər tərəfindən aparılan rəqabətdən heç də sığortalanmamışdır. Qiyməti aşağı salan Cənubi Koreya və Tayvan kimi Cənub-Şərqi yeni sənaye ölkələri tərəfindən aparılan rəqabətin güclənməsi ənənəvi sahələr olan poladtökmə, kimya və ağır maşınqayırmada məşhur yapon şirkətləri üçün ciddi təhlükə yaradır.

Beynəlxalq Avropa şirkətlərinin ABŞ-da fəaliyyət göstərən yerli şirkətlərə qarşı edilən hücumları nəticəsində sonuncuları özünü müdafiə etməyə məcbur edir: Bic şirkətinin Gilletə qarşı etdiyi uğurlu hücumları və Nestle şirkətinin qəhvə və qənnadı məmulatlar bazarını ələ keçirməsi "təhlükəsiz" olan daxili bazarlarda qlobal rəqabətin artması haqqında xəbər verir. Avropa İttifaqı çərçivəsində xarici şirkətlər tərəfindən investisiyaların bilavasitə yatırılması prosesi güclənir, bütün sahibkarlıq fəaliyyəti sahələrində (avtomobillər və geyim istehsalı, pərakəndə ticarət və maliyyə xidmətlərinin göstərilməsi) ittifaqdaxili sərmayə axını qüvvətlə hərəkət edir. Bir çox təcrübəli və aqressiv xarakterə malik olan xarici şirkətlər gerçəkləşdirilməsi uzun müddət ərzində nəzərdə tutduqları Şərqi Avropa bazarlarına daxil olmaq niyyətini nəzərdən keçirir. Deməli, şirkətlərin xarici bazarlara daxil olmaq və onların qlobal rəqabətə davamlılıq səviyyəsinin artırılması metodlarını bilmək indiki zamanda bu şirkətlər üçün son dərəcə əhəmiyyətlidir.

Hazırda qlobal sahədə çalışan şirkətlər nəinki mal ixracatı ilə məşğul olmağa, həmçinin özləri qlobal olmaq üçün çalışmağa məcburdur. Qlobal sahə elə bir sahədir ki, burada, bütövlükdə şirkətlərin dünya bazarında malik olduğu ümumi mövqeyi milli, yaxud məkan baxımından səciyyələndirilən bazarda onların rəqabət aparmaq imkanlarına təsir göstərir. Beləliklə, qlobal şirkət elə bir şirkətdir ki, onun bir neçə ölkədə fəaliyyət göstərməklə öz ölkəsində yerli rəqibləri üçün əlçatmaz olan elmi tədqiqatlar, istehsalat, marketinq və maliyyədə üstünlüklər əldə edir. Qlobal şirkət hesab edir ki, bütün dünya burada vahid bir bazardır. Bu şirkət milli sərhədlərin əhəmiyyətini minimuma endirib kapital qoyuluşu ilə məşğul olur, ilkin material və hissələri əldə edir, gəlir gətirə biləcək hər hansı bir yerdə məhsulun istehsalı və satışını təşkil edir ki, bu həmin şirkətlərə mənfəət gətirə bilsin. Məsələn, "dünyanın yük daşıyıcısı" olan Ford Avropada istehsal olunan yük götürən hissəsindən, Şimali Amerikada isə düzəldilmiş avtomobil rəqəmsal istifadə edir. Braziliyada istehsal edilən bu şirkətin yük avtomobilləri satılmaq üçün ABŞ-a göndərilir. Beləliklə, qlobal miqyasda fəaliyyətini planlaşdıran, onu əlaqələndirən və icra edən qlobal şirkətlər üstünlüklərə nail olur və müvəffəqiyyət qazanır. Almaniyanın aparıcı avtomobil istehsalçılarından olan BMW və Mercedes-Benz tərəfindən nəzərdə tutulmuş struktur dəyişikliklərinin həyata keçirilməsində bu üstünlüklər həlledici rol oynamışdır. Qlobal marketinq məkan baxımından bir-birindən fərqli olan bazarlarda aparılan marketinq fəaliyyətinin standartlaşdırılması və inteqrasiyası ilə bağlıdır. Bu, marketinq kompleksinin ayrı-ayrı ölkələrə inadkarcasına uyğunlaşmasını inkar etmir və bunu düşünməyə əsas verir ki, imkan düşdükcə, şirkətlər ənənəvi olan bazar çərçivəsini nəzərə almayacaq və rəqabətdə üstünlük əldə etmək naminə bazarların oxşarlığından istifadə edəcəkdir.

Bir halda ki, şirkətlər apardıqları fəaliyyəti və bazarları bütün dünyada qloballaşdırır, belə təqdirdə, qlobal sahələrdə fəallıq göstərən yerli şirkətlər sürətlə və qətiyyət-

lə hərəkət etməlidir. Əgər hər bir orta və kiçikhəcmli şirkət uğur qazanmaq niyyə-tindədirsə, o ona yaxın sayda olan bir neçə ölkə ilə kifayətlənməməlidir. Onlar qlo-bal miqyasda öz yerini axtarmalıdır. Lakin dünya get-gedə darısqallaşır və bu, yaxud digər qlobal sahədə (böyük və ya kiçik) fəaliyyət göstərən hər bir şirkət və müxtəlif ticarət bazarlarında fəaliyyətin integrasiyası, yaxud standartlaşdırılmasına əsaslan-mış qlobal marketinqə istinad edərək öz imkanlarını qiymətləndirib, dünya bazar-larında öz yerini tutmalıdır.

İnformasiya dövrü şirkətlərin gəlir əldə etmək imkanlarını dəyişdirir. İqtisadiy-yatın vaxtilə "ürəyi" olmuş bir çox bazarlar, artıq, qərb şirkətlərini maraqlandırmır. Sürətlə və qətiyyətlə fəaliyyət göstərməyi bacaran şirkətlər üçün böyük gəlir əldə etmək imkanlarına malik olan yeni bazarlar meydana gəlməkdədir. Bölündükdən sonra istehsal sahələri iki formada inkişaf edir. Birinci formaya nisbətən çox yüksək dərəcəli əməyin tələb olunması və xammalın fəal şəkildə istifadəsi ilə səciyyələnən ənənəvi istiqamətlər aid edilir (toxuculuq, daş kömür hasilatı, poladtökmə, avtomo-bil və kimya sahələri). Onlar həm birinci, həm də ikincinin nisbətən ucuz olduğu inkişaf edən ölkələrə meyil edərək bu istiqamətdə sürətlə hərəkət edir. Bu sahələrin əksər hissəsi istehsalat obyektlərinin həddindən artıq çox olması problemi üzündən əziyyət çəkir və həmin vəziyyət onunla bağlıdır ki, hər bir ölkə bazardan öz payını qazanmaq istiqamətində mübarizə aparan rəqib ölkələrdən həddən artıq sərt inves-tisiya siyasətini aparır. Qiymətlərin aşağı düşməsi və investisiyaların qaytarılma-sında aşağı səviyyəli göstəricilər bunun əyani nümunəsidir.

İnformasiya və biliyə əsaslanan sahələr (farmasevtik, kommunikasiya, elektron və kompyuter, aerokosmik və biotexnoloji) ikinci formaya aiddir. Hər halda, xərclə-rin böyük hissəsi informasiyanın əldə olunması ilə bağlıdır, yəni tədqiqatlar, dizayn, işləmələr, testləşdirmə, marketinq, alıcılara xidmət göstərilməsi və texniki cəhətdən dəstəkləndirilmə. Gəlirin əldə edilməsi və artırılması üçün imkanlar məhz buradadır.

Qərb ölkələrinin əksər hissəsində yayılmış rəyə zidd olaraq, məhsulun istehsalı son onilliklər ərzində aşağı düşməmişdir. Məqsədlər dəyişmiş və bu ondan xəbər verir ki, informasiyadan istifadə edilməsinə istinad edən və elmtutumlu sahələr əməyin yüksək intensivliyi ilə seçilən sahələri arxa plana sıxışdırmış və bu hal isteh-sal müəssisələrində əhalinin məşğulluq səviyyəsinin çox aşağı düşməsində öz əksini tapmışdır.

Lakin xidmət sahəsinin sürətlə inkişaf etməsi, bütövlükdə məşğulluq səviyyəsi-nin aşağı düşməsinə mane olmuşdur. Son onilliklər ərzində bu sahənin istehsal həcmi sənaye ilə müqayisədə 2 dəfə tez artmışdır. İnkişaf etmiş iqtisadiyyata malik olan ölkələrdə bütün ümumdaxili məhsulun üçdə ikisi xidmət sahəsinin payına düşür. Həyat səviyyəsi artdıqca, istehlakçılar malların alınmasına sərf edilən vəsait ilə müqayisədə, onlara göstərilən xidmətlərə görə daha çox pul xərcləyir. Səhiyyə, təhsil, turizm, maliyyə xidmətləri, əyləncə, restoranlar – məhz sürətlə artan bazarları

ifadə edir. Həmin prosesin inkişafının daha bir səbəbi ondan ibarətdir ki, yeni, informasiyaya əsaslanan yeni istehsal sahələrinin məhsulu xidmət göstərilmə formasında sürətlə yayılmaqdadır.

Əmtəə bazarının qloballaşması onda ifadə olunur ki, beynəlxalq şirkət məhsulun istehlakçıya satılması probleminin həllinin gerçəkləşdirilməsi üçün bütün beynəlxalq bölgü kanallarının istifadəsini nəzərdə tutur. Satıcı və alıcı arasında əsas olan üç əlaqə halqası mövcuddur. Bu: 1) bölgü kanallarına nəzarət edən və bu kanalın öz tərkib hissəsi olan satıcı şirkətin öz mənzil-qərargahı; 2) xarici ölkələrin sərhədlərinə qədər malın çatdırılmasını təmin edən dövlətlərarası kanallar; 3) xarici ölkələrlə sərhədin keçid nöqtəsindən başlayaraq bəzi gələn malların istehlakçıya çatdırılmasını təmin edən dövlətdaxili kanallar. Bəzi istehsalçılar hesab edir ki, məhsul onların əlindən çıxdıqdan sonra onların işi bununla qurtarır.

Xarici ölkələrdə fəaliyyət göstərən pərakəndə ticarət obyektlərinin həcmi və ölçüləri bir-birindən fərqlənir. ABŞ və Böyük Britaniyada iri pərakəndə satış şəbəkəsi üstünlük təşkil etməsi ilə yanaşı, Avropada və digər ölkələrdə bu növ ticarətin aparılması, əsasən çoxsaylı kiçik və müstəqil pərakəndə ticarətçilər tərəfindən həyata keçirilir. Milli satış sisteminə yiyələnmək, bir çox hallarda, bazara uğurla daxil olmağın həlledici mərhələsidir. Beləliklə, şirkət qlobal xarici bazarlarda hər bir satış kanalının səciyyəvi xüsusiyyətləri haqqında informasiya almaq üçün vəsait sərf etməli və ticarət kompleksinə, yaxud onun möhkəmləndirilmiş sisteminə ən effektiv müdaxilə metodunu seçməlidir.

Şirkət elə bir mütəşəkkil struktura malik olmalıdır ki, o, beynəlxalq mühitə uyğunlaşmış olsun. Müxtəlif bazarlarda şirkətin ayrı-ayrı strategiyalarının gerçəkləşdirilməsini təmin etmək üçün həmin qurum çevik olmalıdır.

Aparılan beynəlxalq fəaliyyətin idarə olunması şirkətlər tərəfindən ən azı üç müxtəlif üsul vasitəsilə həyata keçirilir. Şirkətlərin əksəriyyəti ilk əvvəl ixracat şəbəkəsini təşkil edir, sonra isə beynəlxalq bölmələri yaradır və nəticədə qlobal təşkilata çevrilir.

İxracat şəbəkəsi. Şirkət adətən öz mallarının ixracatı ilə məşğul olaraq beynəlxalq bazara çıxır. Beynəlxalq miqyasda aparılan satışın həcmi genişləndikcə şirkət satış bölməsinin rəhbəri və onun bir neçə köməkçisindən ibarət olan ixracat şəbəkəsini təşkil edir. Satışın həcmi bundan da çox artdıqdan sonra müxtəlif satış xidmətləri daxil olmaqla şirkət özünün ixracat şəbəkəsini genişləndirir və bu, həmin şəbəkəyə biznes fəaliyyəti ilə daha fəal məşğul olmağa imkan yaradır. Şirkətin birgə müəssisələr yaratması, yaxud bilavasitə investisiyalarla məşğul olduğu halda, ixracat şəbəkəsi artan tələblərə daha cavab verə bilmir.

Beynəlxalq bölmə. Şirkətlərin əksəriyyəti beynəlxalq miqyasda aparılan yeni fəaliyyət növlərini mənimsəyir və bir neçə beynəlxalq bazarda öz fəaliyyətini davam etdirir. Şirkətlər hər hansı bir ölkəyə mal ixracatını, digər ölkəyə lisenziya satışını,

üçüncü ölkədə birgə müəssisə və dördüncü ölkədə törəmə müəssisə yaradıb təşkil edə bilər. Əvvəl-axır şirkət onun bütün beynəlxalq fəaliyyətini aparan beynəlxalq bölgə, yaxud filial yaradacaqdır.

Beynəlxalq bölmələri müxtəlif cür yaratmaq mümkündür. Bu bölmələrin ştatına marketing, istehsalat, elmi tədqiqatlar, maliyyə, planlaşdırılma və heyət üzrə mütəxəssislər daxil edilir. Müxtəlif funksional bölmələrdən ibarət olan bu qurumlar üç üsuldan birinin köməyi ilə təşkil olunur:

- * coğrafi əlamətə görə. Burada hər bir ölkəyə cavabdeh ancaq bir menecer olur (müvafiq ölkədə o ticarətlə bağlı olan heyət, satış şöbələri, distribyuter və lisenziyalar ilə məşğul olur);

- * satılan mala görə. Bu, müəyyən çeşiddə qruplara bölünmüş malın beynəlxalq miqyasda satılmasına cavabdeh olan ayrı-ayrı bölmələrdir;

- * bölmənin beynəlxalq filial kimi fəaliyyət göstərməsi. Burada onların hər biri özünün satdığı və əldə etdiyi gəlirə görə cavabdeh olur.

Ayrı-ayrı şirkətlər beynəlxalq şöbə mərhələsini keçdikdən sonra əsl qlobal təşkilat səviyyəsinə qalxmışdır. Artıq onlar özünü xaricə mal ixrac etməklə məşğul olan milli bazarın subyekti hesab etmir və onlar qlobal bazarın subyektlərinə çevrilir. Belə şirkətin ali rəhbərliyi məhsulun istehsalını, marketing siyasətini, maliyyə axınları və maddi-texniki təminat sisteminin bütün dünyada tətbiq olunmasını planlaşdırır. Qlobal funksional bölmələr görülmüş işlər haqqında beynəlxalq şöbənin rəhbəri qarşısında yox, məhz bilavasitə şirkətin prezidenti, yaxud onun baş icra komitəsinin qarşısında hesabat verir. Orta təbəqə rəhbərləri şübhəsiz yerli, yaxud beynəlxalq səviyyədən fərqli olan dünya miqyasında fəaliyyət aparmaq üçün hazırdır. Şirkət bir çox ölkədə idarəetmə strukturlarının heyətini seçib toplayır, ucuz başa gəlidiyi yerlərdə zəruri və təmir hissələri, ləvazimat alır və daha çox gəlir verə biləcək obyektlərə investisiya qoyuluşunu həyata keçirir.

XXI yüzilliyə qədər qoymuş xarici şirkətlər qloballaşma və rəqabətə davamlılıq səviyyəsini qorumaq üçün yeni imkanlar əldə etmişdir. Xarici vətəninə mövcud olan bazara xarici şirkətlərin yerli bazarlara müvəffəqiyyətlə daxil olduğu zaman, xarici bazarlarda fəaliyyət göstərən şirkətlər özünü daha aqressiv şəkildə aparır. Beynəlxalq əməliyyatların ikinci dərəcəli məsələ olması münasibətini təkrar nəzərdən keçirməklə onlar bütün dünyanı vahid sərhədsiz bazar şəklində qəbul edir.

Beləliklə, beynəlxalq bölmə elə bir beynəlxalq mütəşəkkillik formasıdır ki, burada şirkətin bütün beynəlxalq fəaliyyəti onun filialı tərəfindən aparılan nəzarəti altında həyata keçirilir. Coğrafi, yaxud istehsal əlamətinə görə fəaliyyət göstərən bölmə, yaxud malın satışı və əldə edilən gəlirə görə cavabdeh olan beynəlxalq filiallar marketing, istehsalat, tədqiqatlar, planlaşdırma və heyət üzrə mütəxəssislərdən təşkil olunur.

Qlobal təşkilat elə bir mütəşəkkil formadır ki, burada şirkətin ali idarəetmə təbəqəsi və onun heyəti bütün dünyaya aparılan məhsulun istehsalını yaxud istehsal qüvvə-

lərini, marketing siyasətini, maliyyə axınlarını və maddi-texniki təchizat sistemini planlaşdırır. Qlobal fəaliyyət aparən bölmələr beynəlxalq şöbənin başçısı qarşısında yox, məhz bilavasitə onun prezidenti qarşısında gördüyü işlər haqqında hesabat verir.

Rəqabət meydanı olan beynəlxalq bazarlar inadkarlıqla tələb edir ki, çevik fəaliyyətin aparılması qlobal şirkətlər tərəfindən qiymətləndirilsin.

Bununla yanaşı, qloballaşma standartlaşdırma ilə eyniləşdirilmir. Qloballaşma burada ümumi artımın miqdarını nəzərdə tutur. Şirkətin dünya bazarlarına müdaxiləsi artdıqca, onun inkişaf etməsi bütün dünyada malik olduğu əsas bazarlarının çoxsaylı yerli fərqli cəhətlərinə nə cür reaksiya verməsindən asılıdır.

Nəticə

Beləliklə, bazarın effektiv idarə edilməsi problemləri kontekstində onun qloballaşmasının təhlil edilməsi aşağıda göstərilmiş əsas xüsusiyyətləri fərqləndirməyə imkan verir.

1. Qlobal biznesin aparılmasının məqsədli determinantı kimi, gəlirin əldə edilməsi və ölkə biznesinin eyni xarakteristikası arasında olan fərq iqtisadi cəhətdən effektiv işgüzar əməliyyatların aparılması üçün sırf milli hədudlar(dan) kənara çıxmaq imkanlarını istifadə etmək.

2. Həmin üstünlükləri gerçəkləşdirmək istəyində olan iş adamları əlavə iqtisadi imkanlardan istifadə edir, hansı ki, aşağıda göstərilənlərdən irəli gəlir:

- * xarici bazarların ehtiyat xüsusiyyətlərindən (istənilən növ ehtiyatlar nəzərdə tutulur);

- * xarici bazarların həcmindən;

- * xarici ölkələrin hüquq sahəsinin xüsusiyyətlərindən;

- * dövlətlərarası qarşılıqlı əlaqələrin formaları ilə tənzim edilən ölkələrarası (dövlətlərarası) siyasi və iqtisadi münasibətlərin spesifikliyindən.

3. İstənilən ölkədə biznesin beynəlmilləşmə səviyyəsi yüksəldikcə, onun qlobal biznes-servisə qatılmaq imkanları daha da artır. Həmin qlobal səviyyə daşıyan biznes-servis milli mənsubiyyətindən qətiyyənlə asılı deyil və ancaq müxtəlif xidmətlər paketinin iqtisadi effektivliyinin əldə edilməsinə yönəldilmişdir. Bu xidmətlər hazırda biznes sahəsində qloballaşma imkanlarını maksimal səviyyədə gerçəkləşdirməyə şərait yaradan elmi məzmun kəsb edən xidmətlərdən tutmuş, maliyyə, nəqliyyat, həmçinin beynəlmilləl kollektivlərin yaradılmasına qədər olan xidmət sahələrini əhatə edir.

4. Beynəlxalq biznesə ciddi şəkildə qatılmaq istəyən hər bir şirkət qarşısında ticarət bazarının qloballaşması bir sıra vacib şərtlər qoyur. Onların ən əhəmiyyətlisi – biznesdə mədəni amilin nəzərə alınmasıdır, yəni biznesin aparıldığı hər hansı bir ölkədə buranın mədəniyyətindən irəli gələn müəyyən tələb və məhdudiyyətlər fəaliyyət subyektinin üzərinə qoyulur. Bu problemin kəskinlik səviyyəsi şirkətin nə qədər böyük, yaxud kiçik olmasından asılıdır.

5. Beynəlxalq biznesin qlobal səciyyə daşması indiki zamanda onun mühüm və həlledici xüsusiyyətidir. Bu cür biznes mahiyyət etibarilə dünyanın işgüzar informasiya mübadiləsi sistemini, dünyanın maliyyə bazarını, texnoloji yeniliklərin qlobal strukturunu və s. əhatə edir (və onlar tərəfindən özü də əhatə olunur). Beynəlmilləşmə prosesi mərhələ-mərhələ inkişaf etdikcə, onun biznesdə nə cür təzahür etməsi, əhəmiyyət baxımından daha da artır, yaxud başqa sözlə desək, bu biznesin effektivliyi qloballaşmanın istifadə edilməsi ilə müəyyən olunur.

6. İnformasiya – ən vacib strateji əhəmiyyət kəsb edən mənbədir, adaptivlik və sabitləşmə isə əmtəə bazarının qloballaşmasında vacib olan strateji vasitələrdir.

Ədəbiyyat

- [1] Global Financial Stability Report 2004. IMF, 2004. P. 186.
- [2] Global Financial Stability Report 2004. IMF. Washington DC, 2004. P. 187.
- [3] Globalization and Future of Social Protection. IMF Working Paper. WP. 2000. №12, P. 3.
- [4] Hollensen S. Global Marketing. L., 2003. <http://developmentgoals.org/Poverty.htm>.
<http://news1205.fxclub.ru>; <http://www.fxbest.ru>; <http://www.businesspress.ru>.
- [5] International Trade Statistics 2004. WTO, 2004. P. 19, 21. <http://www.wto.org>.
- [6] Kacovicz A. Regionalization, Globalization and Nationalism. In: Alternatives. 1999. №4. P. 529.
- [7] Kumhof M., Tanner E. Government debt: a key role in financial intermediation. IMF Working Paper WP. 2005. № 57. P. 24.
- [8] Measuring the Internet Economy. University of Texas. 2000. June 6.
- [9] Partnership for Development: the World Bank 2000. Wash., 2000. P. 208.
- [10] World Development Indicators Database. <http://www.worldbank.org>.
- [11] World Economic Outlook. IMF. <http://www.imf.org>.
- [12] World Economic Outlook. 2004. September. IMF. Washington DC, 2004. P. 191;
- [13] World Investment Report 2004. UNCTAD. <http://www.unctad.org>.
- [14] World Economic Outlook. 2004. September. IMF, Washington DC, 2004. P. 250.
- [15] Global Development Finance 2004. World Bank, Washington DC, 2004. P. 197.
- [16] World Investment Report 2003. UNCTAD, 2003. P. 187.

AZƏRBAYCANDA SAHİBKARLIĞIN TƏŞƏKKÜLÜ VƏ İNKİŞAF TARİXİ

T. Nəcəfova

i.e.n., AMEA II

e-mail: tarana1@mail.ru

Xülasə

Tədqiqatın məqsədi Azərbaycanda sahibkarlığın təşəkkülü və inkişaf mərhələlərini müəyyən etməkdən ibarətdir. Tədqiqat işi sistemli təhlil və məntiqi ümumiləşdirmə kimi tədqiqat üsullarından istifadə etməklə yerinə yetirilmişdir. Tədqiqatın məhdudiyyətləri: geniş statistik məlumat tələb edir. Tədqiqat işində sahibkarlığın inkişaf tarixi və onun mərhələləri müəyyən edilmişdir. Tədqiqat nəticəsində sahibkarlığın inkişafının təməl prinsipləri, sahibkarlığın dəstəklənməsi üzrə mövcud və yaradılacaq təsisatlar arasında ümumi məqsədin reallaşdırılması baxımından səmərəli əməkdaşlığın qurulması, sahibkarlıq subyektlərinin yaradılmış biznes mühitdən eyni dərəcədə faydalanması imkanlarını təmin edəcək rəqabət mühitinin formalaşdırılması istiqamətində fəaliyyətin gücləndirilməsi zəruriliyi aşkar edilmişdir.

Açar sözlər: sahibkarlıq, sahibkarlığın inkişaf mərhələləri, sahibkarlığın inkişafının təməl prinsipləri, sahibkarlığın inkişaf tarixi, sahibkarlığın ölkə iqtisadiyyatında rolu.

Jel Classification: M1, L53

FORMATION HISTORY AND OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN AZERBAIJAN

Abstract

The aim of the study is to identify the stages of formation and development of entrepreneurship in Azerbaijan. The research work was carried out on the basis of such research methods as systems analysis and logic synthesis. Limitations of the study: in need of extensive statistical information. The research determined the history of the development of entrepreneurship and its phase. The study identified the need to ensure the basic principles of entrepreneurship, strengthen activities towards the establishment of effective cooperation from the point of view of implementation of common goals among existing and new institutions to support entrepreneurship, creating a competitive environment that will ensure equal opportunities for economic entities.

Keywords: enterprise, stages of business development, the basic principles of entrepreneurship, history of entrepreneurship, the role of entrepreneurship in the economy.

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Резюме

Целью исследования является определение этапов становления и развития предпринимательства в Азербайджане. Исследовательская работа была выполнена на основе таких методов исследования, как системный анализ и логическое обобщение. Ограничения исследования: в потребности обширной статистической информации. В исследовательской работе определена история развития предпринимательства и ее фазы. В результате исследования выявлена необходимость обеспечения базовых принципов развития предпринимательства, усиления деятельности в направлении установления эффективного сотрудничества с точки зрения реализации общих целей среди существующих и создаваемых учреждений по поддержке предпринимательства, формирования конкурентной среды, которая сможет обеспечить равные возможности хозяйствующим субъектам.

Ключевые слова: предпринимательство, этапы развития бизнеса, базовые принципы развития предпринимательства, история развития предпринимательства, роль предпринимательства в экономике страны.

Azərbaycan xalqının ümummilli lider Heydər Əliyev tərəfindən uzunmüddətli dövr üçün müəyyən edilmiş sosial-iqtisadi inkişaf strategiyasının möhtərəm Prezidentimiz cənab İlham Əliyev tərəfindən müasir tələblərə uyğun və inamla davam etdirilməsi sayəsində, əvvəlki illərdə olduğu kimi, ölkəmiz dinamik inkişaf etmiş, makroiqtisadi sabitlik qorunub saxlanılmış, qeyri-neft sahələrinin və regionların davamlı inkişafına nail olunmaqla iqtisadiyyatın şaxələnməsi sürətlənmiş, innovativ və bilik iqtisadiyyatının formalaşması istiqamətində əhəmiyyətli işlər görülmüş, özəl sektorun inkişafı üçün əlverişli investisiya və rəqabət mühiti formalaşmış və əhalinin sosial rifahı daha da yüksəlmişdir.

Ölkə iqtisadiyyatının inkişafı bir sıra beynəlxalq təşkilatlar tərəfindən hazırlanan hesabatlarda da öz müsbət əksini tapmışdır. Belə ki, “Qlobal Rəqabətlik Hesabatı”na əsasən, Azərbaycan MDB ölkələri arasında 1-ci yerdə olmuşdur. Son hesabatda ölkəmiz 144 ölkə arasında 38-ci yerə yüksəlmişdir. Hesabatda əks etdirilmiş bəzi göstəricilər üzrə isə xüsusilə yaxşı nəticələr əldə edilmişdir. Belə ki, “makroiqtisadi sabitlik” göstəricisi üzrə ölkəmiz dünya sıralamasında 9-cu, “əmək bazarının səmərəliliyi” göstəricisi üzrə isə 33-cü olmuşdur [1].

Son “Doing Business” hesabatında isə ölkəmiz 189 ölkə arasında 80-ci olmuşdur. Hesabatın aparıldığı 10 göstəricidən 4-ü üzrə Azərbaycan dünya ölkələrinin sıralamasında “ilk 35”-liyə daxil olmuşdur. Belə ki, “biznesə başlamaq” göstəricisi üzrə ölkəmiz dünyada 12-ci, “əmlakın qeydiyyatı” göstəricisi üzrə 10-cu, “müqavilələrin icrası” göstəricisi üzrə 31-ci, “vergilərin ödənməsi” göstəricisi üzrə isə 33-cü yerə layiq görülmüşdür [13].

Bununla yanaşı, Azərbaycan iqtisadiyyatının vəziyyəti beynəlxalq reyting agentlikləri tərəfindən də yüksək qiymətləndirilmişdir. Belə ki, “Moody’s” Beynəlxalq Reyting Agentliyi Azərbaycanın uzunmüddətli kredit reytingi üzrə proqnozunu sabit kimi qiymətləndirmişdir.

“Standart & Poor’s” Reyting Agentliyi Azərbaycanın xarici və daxili valyutada uzunmüddətli suveren kredit reytingini bir daha “BBB” səviyyəsində təsdiq etmişdir.

Eyni zamanda, “Fitch Ratings” Agentliyi Azərbaycanın yerli və xarici valyutada uzunmüddətli suveren investisiya reytingini “sabit” proqnozu ilə “BBB-“ səviyyəsində saxlamışdır.

Azərbaycanda sahibkarlıq fəaliyyəti qədim tarixə malik olmaqla böyük inkişaf yolu keçmişdir. XIX əsrin sonu, XX əsrin əvvəllərində bu qədim fəaliyyət növü sürətli və böyük inkişaf dövrü keçmişdir. Ölkəmizin malik olduğu müxtəlif təbii sərvətlər həm xarici iş adamlarının ölkəyə gəlməsinə, həm də yerli sahibkarlığın inkişafına əvəzsiz şərait yaratmışdır.

Azərbaycan ən qiymətli sərvətlərdən biri olan neft ölkəsidir. Hələ XIX əsrdə Azərbaycanda neft hasilatı üzrə dünyada böyük nüfuza malik sahibkarlar (milyonçular) yetişmişdir. Həmin milyonçuların ölkəmizin iqtisadi inkişafında, xüsusilə neft hasilatı və emalı sənayesinin inkişafında əhəmiyyətli rolu olmuşdur. Dövrünün böyük nüfuz sahibləri olan bu insanlar ölkədə binalar, məktəblər, teatrlar, xəstəxanalar tikdirmiş, əhalinin böyük hissəsini işlə təmin etmişlər. Bu baxımdan, Hacı Zeynalabdin Tağıyevin, Musa Nağıyevin, Murtuza Muxtarovun, Şəmsi Əsədullayevin, Seyid Mirbabayevin, Mövsüm Səlimovun, Mirzəyevin, Mantaşovun və onlarla başqalarının adları sahibkarlıqla məşğul olanlara əsl nümunə və həyat məktəbi olmalıdır. XX əsrin əvvəllərində xarici kapitalın ölkəyə axını sahibkarlıq fəaliyyətinin daha da inkişafına səbəb oldu. Neft sənayesi ilə məşğul olan 167 müəssisənin 29%-i milli kapitalla, 71%-i isə xarici kapitalla məxsus idi. Bakı fəhlələrinin 44%-dən çoxu azərbaycanlılardan, qalan hissəsi gəlmələrdən ibarət olub. 1901-ci ildə dünya neft hasilatının yarıdan çoxu Azərbaycan neft sənayesinə məxsus olub. Ölkəmizdə istehsal edilən sənaye məhsullarının 70-80%-i neftin payına düşürdü. Sənaye istehsalı tamamilə Bakıda yerləşmişdi. Təsədüfi deyildir ki, Bakı şəhərində 1912-ci ildə 462, 1915-ci ildə 549 sənaye müəssisəsi fəaliyyət göstərirdi. 1910-cu ildə təkcə neftçixarma ilə 177 böyük firma məşğul idi.

Xarici iş adamlarının Azərbaycana marağı getdikcə artır, xarici sərmayənin ölkəyə axını davam edirdi. İngiltərədən Henri Deterdinqin rəhbərliyi ilə “Royal DöyçəŞell”, Amerikadan Jon Rokfellerin “Standart oyl”, Fransadan Rotşildin “Xəzər-Qara dəniz” və “Mazut”, İsveçrədən “Nobel qardaşları”nın sindikatları Bakıda yeni neft mədənlərində işə başlamışdı. Xarici sərmayəçilərin Azərbaycan iqtisadiyyatına yönəldikləri 213 milyon manat kapitalın 8%-i Almaniya, 30,5%-i Fransaya, 53,3%-i İngiltərəyə məxsus idi. Ayrı-ayrı ölkələrdən gəlmiş milyonçular fərqli sahələrə sərmayə qoymaqla müxtəlif sahələrin inkişafına zəmin yaradırdılar. Alman sərmayəçiləri dəmir yolu çəkilişinə, kredit işinə, qiymətli kağızlar (istiqrazlar, səhmlər və s.) alış-verişinə can atırdılarsa, fransız və ingilis sahibkarları mis və neft sənayesinə üstünlük verirdilər. Bakı Azərbaycanın iri sənaye və ticarət mərkəzinə çevrilmişdi. Şəhər və ətraf kəndlərin 400 mindən çox əhalisinə 5000-dən artıq ticarət müəssisəsi xidmət göstərirdi. Bakı təkcə Azərbaycan şəhərləri ilə deyil, Zaqafqaziyanın və Rusiyanın, digər xarici ölkələrin ticarət mərkəzləri ilə geniş idxal-ixrac əlaqələrinə malik idi.

XIX əsrin sonu, XX əsrin əvvəllərində sahibkarlığın inkişafına görə Bakı artıq böyük nüfuza malik iri sənaye mərkəzinə çevrilmişdi. Bu dövrdə kapitalın və istehsalın mərkəzləşməsi və təmərküzləşməsi prosesi xeyli sürətlənmişdi. Sənayenin sürətli inkişafı Azərbaycanda bank fəaliyyətinin də inkişafına şərait yaratdı. Artıq 1913-cü ildə Bakıda 15 iri bank fəaliyyət göstərirdi. Bunlar idxal-ixrac əməliyyatlarında, kreditləşmədə mühüm rol oynayırdılar. O dövrdə Azərbaycanda aqrar sahənin inkişafı da sürətlənmiş, iri fermer təsərrüfatları yaranmışdı.

Azərbaycanın kənd təsərrüfatı sektorunda o vaxt inkişaf edən əsas sahə pambıqçılıq olub. 1914-cü ilin statistikasına görə, Azərbaycanda yığılan pambıq Zaqafqaziya istehsal edilən pambığın 70%-ni təşkil edib. Kənd təsərrüfatındakı inkişaf təbii olaraq sənayenin ayrı-ayrı sahələrinin inkişafına təkan verirdi. H.Z.Tağıyevin “Qafqaz” Səhmdar Cəmiyyətinə məxsus, tikintisi 1 milyon qızıl pula başa gəlmiş tikiş fabriki də iri sənaye müəssisəsi kimi pambıqçılıqla sıx bağlı idi. Təkcə Avropa ölkələrindən fabriki təchiz etməkdən ötrü 2500 ədəd maşın gətirilmişdi. Bu fabrik o dövrdə Rusiya, Orta Asiya və İran müsəlmanları arasında böyük nüfuz qazanmışdı. Fabrikin pambığa olan ehtiyacı ildən-ilə artırdı. Təkcə 1901-1910-cu illərdə burada emal olunan pambıq 5,3 dəfədən çox artmışdı. Hazır məhsul əsasən Orta Asiya və İran bazarlarında realizə edilirdi.

Qeyd edildiyi kimi, Bakı bir sıra şəhərlərlə böyük ticarət əlaqələri yaratmışdı. Təkcə Rusiyanın müxtəlif yerlərinə pambıq, şərab, qoz ağacı, ipək, yun, qoz-fındıq, xam və ya aşınmış dəri, xəz, balıq məhsulları (o cümlədən kürü), çini və şüşə qablar və s. aparılırdı.

Azərbaycanın sahibkarlıq tarixində ipəkçiliyin inkişafı da mühüm yer tutur. XIX əsrin sonlarında bu sahənin tərəqqisi yolunda böyük addımlar atılıb. O dövrdə Zaqatala, Füzuli, Naxçıvan, Ordubad, Şuşa, Şəki şəhərlərində, qəza mərkəzlərində

və onlara yaxın yerlərdə 400-dən çox iri və xırda ipəksalma (baramanın açılması), ipəkburma (baramanın eşilməsi) müəssisəsi fəaliyyət göstərirdi. Azərbaycanda ipəkçiliyin geniş vüsət alması, ipək istehsalının artması inkişaf etmiş baramaçılığa əsaslanırdı. Eyni zamanda, tut plantasiyalarının çoxluğu da bu inkişafı sürətləndirən mühüm amil idi. Azərbaycan ipəyi dünyada məşhurlaşmışdı. Dünya bazarlarında bu məhsul adı ilə tanınırdı. Elə buna görə idi ki, o dövrdə Zaqafqaziyada mövcud olan 120 ipək emalı fabrikinin 114-ü, hasil olunan baramanın 50%-dən çoxu, istehsal edilən ipəyin 2/3 hissəsindən çoxu Azərbaycanın payına düşürdü.

Aqrar sahədə üzüm istehsalı da mühüm yer tuturdu. Məhz yeyinti sənayesinin əsas sahələrindən olan şərabçılıq, spirt və konyak istehsalı geniş vüsət almışdı. Azərbaycan o dövrdə üzüm və şərab istehsalına görə də ön sıralarda idi. 1901-ci ildə Zaqafqaziyadakı üzüm bağlarının 30%-i, 1913-cü ildə 33,2%-i Azərbaycana məxsus olub. Müvafiq illərdə istehsal olunan üzüm məhsulunun 44,8%-i və 27,5%-i ölkəmizin payına düşürdü. XX əsrin əvvəllərində Azərbaycanda 1300-dən artıq irili-xırdalı ilkin şərab emalı, araq, konyak zavodları fəaliyyət göstərirdi. Azərbaycanda həm də biyan kökü emalının $\frac{3}{4}$ hissəsi xüsusi qablarda xarici ölkələrə (Amerika, İngiltərə və s.) ixrac edilirdi. Biyan kökü əczaçılıqda, rəngləmədə, şirniyyat sənayesində istifadə olunurdu.

Sahibkarlığın o dövr üçün geniş inkişaf etmiş sahələrindən biri də balıqçılıq idi ki, əsasən peşələrə görə bölünmüşdü: torçular, ovçular, avarçılar, təmirçilər, duzlayıcılar və s. Bu əmək bölgüsünün öz sahibləri və öz icraçıları vardı. Bütün vətəğələr mükəmməl texnika ilə təchiz edilmişdi və onlar, bütövlükdə iri şirkətlərin, səhmdar cəmiyyətlərin nəzarəti altında birləşdirilmişdi. Təsədüfi deyildir ki, Azərbaycanın daha iri sahibkarlıq fəaliyyətinə aid sindikat tipli 4 balıqçılıq firması dünya bazarına ixrac edilən və valyuta ilə satılan ağ balıq kürüsünün 45%-ni verirdi. Dövlət xəzinəsinə ildə orta hesabla 2 milyon manatdan çox vəsait təkcə balıqçılıq sənayesindən daxil olurdu. Balıqçılıq sənayesinə aid məşhur şirkətlər Tağıyevə, Pıralovlara, Zeynalovlara, Mailovlara və başqalarına məxsus idi. Bir sözlə, Azərbaycanın balıq sənayesi mənfəət baxımından neft və şərab istehsalından sonra 3-cü yeri tuturdu.

Azərbaycan digər faydalı qazıntılardan olan mis istehsalına görə də şöhrət qazanmışdı. XIX əsrin sonlarına yaxın Rusiyada istehsal olunan misin 34,6%-i Azərbaycana məxsus olub. Gədəbəyin mis yataqları ilə zəngin olan Qalakənd kəndi “Azərbaycanın Uralı” adlandırılırdı.

Müstəqillik qazandıqdan sonrakı dövrdə Azərbaycanda sahibkarlığın inkişafını şərti olaraq mərhələlərə bölmək olar:

1993-cü ilə qədər olan mərhələ. İqtisadi islahatların sistem halında, müəyyən ardıcılıqla və bir-birini tamamlama şərti ilə həyata keçirilməsi iqtisadi dirçəlişin təmin edilməsinin mühüm şərtidir. Radikal iqtisadi dəyişikliklər mərhələsində həyata keçirilən iqtisadi tədbirlərin hər birinin ümumi iqtisadi inkişafda yerinin düzgün dərk edilməsi və onların reallaşdırılmasında ardıcılığın gözlənilməsi köklü islahat-

ların nəticəsinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir edən əsas məsələlərdəndir. Azərbaycan reallığına gəldikdə isə, müstəqilliyimizin ilk illərində bu baxımdan vəziyyətin qənaətbəxş olmaması ilk baxışda aydınlaşır. İstər nəzəri, istərsə də respublika iqtisadiyyatında yaranmış vəziyyətin tələbləri baxımından, sahibkarlığın maddi əsasını formalaşdıran özəlləşdirmə, qiymətlərin liberallaşdırılmasını qabaqlamalı idi.

Lakin bir sıra obyektiv (rubl məkanında olan digər dövlətlərin bu prosesə başlaması) və subyektiv (respublikanın milli valyutaya keçidə vaxtında hazır olmaması, iqtisadi sərhədlərin təşəkkülündəki ləngimələr) səbəblər ölkəni iqtisadiyyatda dövlət mülkiyyətinin inhisarı şəraitində qiymətlərin sərbəstləşdirilməsi prosesinə başlamaq məcburiyyəti qarşısında qoydu. Beləliklə də, bazar iqtisadiyyatına keçid üzrə mühüm strateji tədbir – özəlləşdirmə fiskal məqsədlərə münasibətdə arxa plana keçirildi. Yaranmış vəziyyətdə real maliyyə sabitliyinin yalnız istehsal fəaliyyətinin aktivləşdirilməsi və bu əsasda dövrüdəki pul kütləsinin təminatının artırılması vasitəsilə mümkünlüyü nəzərə alınarsa, həyata keçirilmiş taktiki addımın heç bir real nəticə verməyəcəyi aşkar idi. Qiymətlərin liberallaşdırılmasından sonra ölkə iqtisadiyyatında yaranmış vəziyyət islahatların özəyini təşkil edən özəlləşdirmə prosesini, bu əsasda sahibkarlığın inkişafı və rəqabət mühitinin formalaşmasını zəruri etmişdir. 1993-cü ilə kimi həmin proseslərin ləngidilməsi tənəzzülün daha da sürətlənməsinə, iqtisadiyyatın dağılmasına ciddi təsir göstərmiş, xeyli vəsait itkisinə səbəb olmuşdur. Beləliklə, özəlləşdirmənin gecikdirilməsi, ölkədə tənəzzülün aradan qaldırılmasını və makroiqtisadi sabitliyin təmin edilməsini daha da çətinləşdirmişdir.

1993 - 2002-ci illər. Bu mərhələni də şərti olaraq 2 dövrə bölmək olar. Birinci dövr 1993-1996-cı illəri əhatə etməklə ölkədə makroiqtisadi sabitliyin bərqərar olmasına istiqamətlənmiş tədbirlərin həyata keçirilməsi ilə xarakterizə oluna bilər. Heydər Əliyevin rəhbərliyi ilə aparılmış məqsədyönlü siyasət, həyata keçirilmiş sistemli tədbirlər nəticəsində ölkədə siyasi və makroiqtisadi sabitliyə nail olundu ki, bu da iqtisadi islahatların həyata keçirilməsi üçün möhkəm əsas formalaşdırdı. Bu dövrdə sahibkarlığın təşəkkülü və inkişafı istiqamətində müəyyən tədbirlər həyata keçirilsə də, əsaslı dönüşə 1996-cı ildən etibarən nail olundu. Azərbaycanın iqtisadi islahatlar və inkişaf modelinin həyat qabiliyyətli və səmərəli olmasının ən yaxşı sübutu son illərdə ölkəmizdə sosial-iqtisadi inkişaf sahəsində əldə olunmuş nailiyyətlərdir. Belə ki, bu model üzrə həyata keçirilən siyasət çox tez bir zamanda ölkə iqtisadiyyatında əsaslı keyfiyyət dəyişikliklərinin baş verməsinə səbəb olmuşdur: inflyasiya cilovlanmış, büdcə kəsiri ÜDM-nin 1-2%-i səviyyəsinə endirilmişdir. Bu dəyişikliklər nəticəsində dərin iqtisadi böhran keçirən ölkədə makroiqtisadi sabitliyə nail olunmuş və dinamik iqtisadi inkişafı təmin etmək mümkün olmuşdur. Belə ki, 1996-cı ildə ÜDM-nin artım sürəti 1,3%, 1997-ci ildə 5,8%, 1998-2004-cü illərdə isə orta hesabla 10% təşkil etmişdir.

Respublikamızın iqtisadi inkişafının özünəməxsus xüsusiyyətlərinə əsaslanaraq aşağıdakı istiqamətlərdə uğurlu iqtisadi siyasət həyata keçirilmişdir: Respublikanın potensialı nəzərə alınaraq uğurlu neft strategiyası işlənib hazırlanmış və müvəffəqiyyətlə həyata keçirilir. Bu isə öz növbəsində, neft sektorunun inkişafı ilə bağlı yardımçı sahələrin inkişafına təkan vermiş və həmin sahələrdə yerli sahibkarların mövqeləri möhkəmlənmişdir.

Neft sektorunun inkişafından əldə edilmiş gəlirlər hesabına ölkəmizin dünya bazarında üstünlük əldə edə biləcəyi ənənəvi qeyri-neft sektoru sahələrinin inkişafı istiqamətində uğurlar əldə edilmişdir.

Ölkənin yerləşdiyi mühüm strateji mövqedən yararlanaraq, uğurlu beynəlxalq iqtisadi layihələrin reallaşdırılmasına başlanmışdır.

İqtisadi və dövlət idarəetmə aparatında aparılan struktur islahatları ölkədə iqtisadiyyatın bütün sahələrinin, o cümlədən sahibkarlıq sektorunun inkişafına güclü təkan vermişdir. Belə ki, Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 30 aprel 2001-ci il tarixli Fərmanı ilə İqtisadi İnkişaf Nazirliyinin yaradılması sahibkarlığın inkişafına dövlət köməyi və onun dövlət tənzimlənməsi tədbirlərinin vahid qurumda birləşdirilməsinin və idarə edilməsinin əsasını qoymuş və sahibkarlığın inkişafını ümumi iqtisadi inkişafın tərkib hissəsinə çevirmişdir. Bu illər ərzində sahibkarlığın inkişafına əlverişli şəraitin yaradılması məqsədilə Azərbaycan Respublikasında sahibkarlığın hüquqi bazası dünya təcrübəsinə uyğun olaraq təkmilləşdirilmişdir. Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyasında bazar münasibətləri əsasında iqtisadiyyatın inkişafına şəraitin yaradılması, sahibkarlığa təminat verilməsi, rəqabət mexanizminin formalaşması və inkişafı, həmçinin rəqabətin qorunması ilə bağlı müddəalar öz əksini tapmışdır. Sahibkarlığın inkişafının zəruri hüquqi mühitin formalaşdırılması istiqamətində qəbul edilmiş Azərbaycan Respublikasının qanunları və digər qanunvericilik aktları sahibkarlığın bir sistem halında hüquqi bazasını təşkil etmişdir.

Özəlləşdirmənin həyata keçirilməsinin zəruri hüquqi bazası formalaşmışdır. Bu baxımdan, prosesin hüquqi təminatında baza rolunu oynayan Azərbaycan Respublikasında dövlət mülkiyyətinin özəlləşdirilməsinin dövlət proqramlarının qəbulu xüsusi əhəmiyyət kəsb etmişdir. Sahibkarlığın inkişafı sahəsində qəbul olunmuş dövlət proqramlarının bu sahənin inkişafında xüsusi rolu olmuş, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı üzrə dövlət tədbirlərini Azərbaycan dövlətinin iqtisadi siyasətinin prioritet istiqamətlərindən birinə çevirmişdir. Bu dövlət proqramları çərçivəsində iqtisadiyyatın və sahibkarlığın tənzimlənməsi sahəsində mühüm tədbirlər həyata keçirilmiş, sahibkarlara dövlət maliyyə köməyi sistemi formalaşdırılmışdır. Sahibkarlıq infrastrukturunun formalaşdırılması istiqamətində əhəmiyyətli addımlar atılmış, sahibkarlara zəruri texniki yardım (məsləhət, informasiya və s. xidmətlər) göstərən strukturlar formalaşmışdır. Sahibkarlar üçün vergi yükünün azaldılması istiqamətində dövlət səviyyəsində müəyyən addımlar atılmışdır. Belə ki, mənfəət və əlavə dəyər vergisi

dərəcələri, məcburi sığorta haqqı aşağı salınmış, kiçik sahibkarlıq subyektlərinin bir qisminə vahid vergi tətbiq edilməyə başlanılmışdır.

2002-ci ildən sonrakı mərhələ. 2002-ci il sahibkarlığın inkişafı sahəsində Azərbaycan Respublikası Prezidenti cənab Heydər Əliyevin yerli və xarici iş adamları ilə aprel - may aylarında keçirilmiş görüşləri ilə əlamətdar olmuşdur. Sahibkarlara dövlət qayğısının ən yüksək səviyyədə bir daha təsdiqi olan bu görüşlər və onların nəticəsi olaraq ölkədə sahibkarlıq mühitinin daha da yaxşılaşdırılması məqsədilə avqust-sentyabr aylarında imzalanmış bir sıra mühüm Fərman və Sərəncamlar ölkədə sahibkarlığın inkişafında yeni mərhələnin əsasını qoymuşdur. Bu mərhələdə ölkə iqtisadiyyatının yenidən qurulması sahəsində qarşıda duran vəzifələrin yerinə yetirilməsi sahibkarlığın inkişafının sürətləndirilməsini, bu sektorun ölkənin sosial-iqtisadi problemlərinin həllində rolunun gücləndirilməsini, onun fəaliyyətinin ölkə iqtisadiyyatının inkişafı tələblərinə daha da uyğunlaşdırılmasını, bu istiqamətdə dövlət dəstəyi tədbirlərinin çərçivəsinin genişləndirilməsi və onların ünvanlılığının daha da artırılmasını, regionlarda sahibkarlığın inkişafı sahəsində mövcud potensialın reallaşdırılmasını tələb edir. “Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlığın inkişafının Dövlət Proqramı (2002-2005-ci illər)” bu istiqamətdə həyata keçirilən dövlət tədbirlərinin sistemliliyinin təmin edilməsində mühüm rol oynayaraq, ölkədə sahibkarlığın inkişafına böyük təkan vermişdir.

Sahibkarlığın inkişafının Heydər Əliyev modelinin təməl prinsipləri. Heydər Əliyev tərəfindən müəyyən edilmiş və onun rəhbərliyi ilə uğurla həyata keçirilmiş sahibkarlığın inkişafı strategiyasının aşağıdakı mühüm məqamları nəinki ölkəmizin inkişafında müstəsna rol oynamış, hətta bir model olaraq keçid iqtisadiyyatlı ölkələrdə iqtisadi inkişaf baxımından nümunə kimi qəbul edilə bilər:

- Sahibkarlığın inkişafına yönəldilmiş tədbirlərin sistemliliyinin təmini. Sahibkarlığın inkişafı problemlərinin bir-biri ilə əlaqədar olması, onların həllinin müəyyən bir sistemin daxilində reallaşmasını zəruri edir. Belə ki, müəyyən bir istiqamətdə sahibkarların problemlərinin həllinə nail olmaqla ölkədə işgüzar fəaliyyətin əlverişli mühitini təmin etmək mümkün deyil. Dünya iqtisadi təcrübəsi göstərir ki, sahibkarlığın zəruri iqtisadi mühitinin formalaşmasına yönəldilmiş tədbirlərin xüsusi sistem çərçivəsində reallaşması məqsədəuyğundur. Bu, qarşıya qoyulmuş strateji məqsədə çatmağı təmin edir.

Ölkəmizdə sahibkarlığın inkişafı üzrə qəbul edilmiş Dövlət Proqramları bu sahənin inkişafı istiqamətində həyata keçirilən tədbirlərin sistemliliyini təmin etmiş, bu tədbirləri vahid strategiyanın həyata keçirilməsinə yönəltdi. Sahibkarlığın dövlət müdafiəsinin bu və ya digər variantının seçilməsi ölkənin inkişaf səviyyəsi, hazırkı sosial-iqtisadi şərait, inkişafın müasir mərhələsində qarşıya qoyulmuş vəzifələr və digər amillərin təsiri ilə şərtlənir. Bu amillərin təsiri nəzərə alınaraq, ölkəmizdə sa-

hibkarlığın müdafiəsi və inkişafı dövlət sistemi daxilində əlaqələndirilmiş, Azərbaycan modeli yaradılmışdır.

- Ölkəmizdə dövlət - sahibkar münasibətlərini tənzimləyən əsas prinsiplər müəyyənləşdirilmişdir. Dövlətin uzunmüddətli iqtisadi siyasətinin başlıca istiqamətləri və prinsipləri əsasında sahibkarlığın inkişafı keyfiyyətə yeni təsərrüfatçılıq münasibətləri sisteminin formalaşmasına əsaslanır. Göstərilən prinsiplər dövlətin sahibkarlığın inkişafında üzərinə götürdüyü öhdəlikləri və sahibkarın cəmiyyətə münasibətdə məsuliyyətinin əsas müddəalarını formalaşdırmışdır. Bu meyarlar dövlətin xüsusi mülkiyyətin və şəxsiyyət azadlığının toxunulmazlığının əsas dəyərlərə çevrilməsinə şərait yaradan sosial-iqtisadi mühitin yaradılmasına təminatı, eyni zamanda sahibkarın dövlətə münasibətdə özünün sosial və hüquqi məsuliyyətini dərk edərək bunlardan irəli gələn vəzifələrin yerinə yetirilməsini nəzərdə tutur.

- Dövlət - sahibkar münasibətlərinin institusionalaşdırılması. Ölkədə sahibkarlığın davamlı inkişafının təmin edilməsi bu məqsədlə dövlətlə sahibkarlar arasında tərəfdaşlığın institusional təşkilini zərurətə çevirmişdir. Sahibkarlar artıq mövcud problemlərin həllində iştirak edir. Bu baxımdan, yaradılmış mexanizmlər (Azərbaycanda İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Fondu, Sahibkarlar Şurası, Biznes Tədris Mərkəzləri və s.) dövlət-sahibkar münasibətlərinin sivil müstəvidə inkişafında əhəmiyyətli rol oynamaqdadır.

Heydər Əliyevin sahibkarlığın inkişafı modelinin mühüm səciyyəvi xüsusiyyətlərindən biri həmin model çərçivəsində davamlı inkişaf üçün əsaslı zəminin formalaşmasıdır.

Hazırda Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyevin rəhbərliyi ilə bu strateji xətt uğurla davam etdirilir. Dövlət - sahibkar münasibətlərinin inkişaf etdirilməsi, biznes mühitinə dair qanunvericiliyin və inzibati prosedurların təkmilləşdirilməsi, regionlarda sahibkarlığın inkişafına dövlət dəstəyi mexanizmlərinin səmərəliliyinin artırılması, sahibkarların maarifləndirilməsi və onların işgüzar əlaqələrinin inkişafı istiqamətində davam etdirilən məqsədyönlü tədbirlər nəticəsində ölkə iqtisadiyyatında özəl sektorun payı 80%-dən çoxdur, məşğul əhalinin isə təqribən 70%-i bu sektorda cəmləşmişdir.

Nəticə

- ölkədə sahibkarlığın məsləhət, informasiya təminatı və kadr hazırlığı sisteminin təkmilləşdirilməsi, onun yeni informasiya texnologiyalarından istifadə edərək müasir dövrün tələbləri səviyyəsinə uyğunlaşdırılması;

- Biznes informasiya mərkəzlərində kiçik və orta sahibkarlar üçün informasiyanın və onun əlyetərliliyinin artırılması;

- müasir texnologiyaların, idarəetmə təcrübəsinin tətbiq edilməsi, bu işə sahibkarların cəlb edilməsi yolu ilə yüksək keyfiyyətli, rəqabət qabiliyyətli məhsul istehsalının genişləndirilməsi;

- sahibkarlığın istehsal, bazar və sosial infrastruktur təminatının yaxşılaşdırılması, o cümlədən müasir bazar infrastrukturunu mexanizmlərinin (maliyyə, bank və sığorta sisteminin, fond bazarının, audit, ipoteka, lizinq, franşayzing kimi xidmətlərin) inkişafının sürətləndirilməsi.

Ədəbiyyat

1. Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 2014-cü ildə fəaliyyəti haqqında Hesabat, Bakı-2014
2. Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin 2013-cü ildə fəaliyyəti haqqında Hesabat, Bakı-2013
3. Azərbaycan Dövlət İstatistika Komitəsi. Azərbaycanın Statistik Göstəriciləri. 2002-2014
4. Azərbaycan Dövlət İstatistika Komitəsi, Azərbaycan Regionları. 2010-2014
5. Шумпетер И. Теория экономического развития (исследования прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) (пер. с нем). М. Прогресс 1982, с. 455.
6. Seref Gümüş. İnnovasionu oluşturan işletmelerin yaşam döngüleri. Hiperlink yayınları, 2014, (149 c.).
7. AKYOS, M., DURGUT, M., GÖKER, A. (2003). Ulusal inovasyon sistemi (Kavramsal çerçeve, Türkiye incelemesi ve ülke örnekleri), İstanbul, TÜSİAD. S.23].
8. OSLO KILAVUZU (Yenilik vergilerinin toplanması ve yorumlanması için ilkeler). (2005)., 3. bs., Ankara TÜBİTAK s.150.
9. ATEŞ, R. (2007). İnovasyon hayat kurtarır. Doğan Kitapçılık A.Ş., 2007, s.29 7.
10. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. Вопросы экономики. 2001, № 7, с. 61
11. <http://www.economy.gov.az/index.php?lang=az>
12. http://www.economy.gov.az/index.php?option=com_content&view=article&id=397&Itemid=134&lang=az
13. http://www.economy.gov.az/index.php?option=com_content&view=article&id=152&Itemid=146&lang=az

VERTICAL AND HORIZONTAL DISCRIMINATION AGAINST MEN AND WOMEN IN ORGANIZATIONS

M.F.Garayev

Visiting Lecturer, ASEU

Human Resources specialist, SOCAR

Tel: (+99477) 9100009

e-mail: mahirqarayev@yahoo.co.uk

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 5 noyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir 15 dekabr 2015; elektron çap edilmişdir 22 dekabr 2015.

The article was received 3 November 2015; accepted 15 December 2015; published online 22 december 2015.

Abstract

Gender, as a fundamental attributes of human society, establishes complex and distinct relations in workplaces. Gender is not simply a physiological difference between masculine and feminine sexes. “Gender refers to the behaviours and qualities associated with being either male or female that are the norm in a particular society or culture” [1]. The objectives of the paper are analysing the extent and types of gender inequality at workplaces, and also defining the contemporary quality and quantity changes in gender inequality issues. In the paper, the author, applying the detailed analysis method and theoretical comparative method, tried to define the last trends of sex discrimination and the reasons of gender inequality in workplaces. Finally, the researcher suggests some robust proposals to decrease gender disparity in organizations for establishing and maintaining a sound work environment. The main drawback of the article is that the issue is mainly studied from developed countries perspectives. However, the study will cover a gap on the topic in local academic literature and provide a new approach to the problem.

Key words: gender discrimination, glass ceiling, vertical gender discrimination, horizontal gender discrimination, bread winner

Jel Classification: L16

TƏŞKİLATLARDA KİŞİLƏRƏ VƏ QADINLARA QARŞI ŞAQU Lİ VƏ ÜFÜQİ DİSKRİMİNASIYA

Xülasə

Cinsi fərqlilik insan cəmiyyətinin mühüm atributlarından biri olaraq təşkilatlarda mürəkkəb və fərqli əmək münasibətlərinin yaranmasına səbəb olur. Cinsi fərqlilik yalnız fizioloji fərqlilik olmayıb, kişi və yaxud qadın cinsinə məxsusluqla assosiasiya olunan davranış və keyfiyyətlər məcmusunu əks etdirən münasibətlər

sistemidir. Araşdırmanın məqsədi iş yerlərində gender bərabərsizliyinin dərəcə və tiplərinin, həmçinin hazırkı dövrdə gender münasibətlərində baş verən keyfiyyət və kəmiyyət dəyişikliklərini öyrənməkdir. Müəllif mövzunu tədqiq edərkən detallı analiz və nəzəri-müqayisə metodlarından istifadə edərək cinsi diskriminasiya üzrə və cinsi ayrı-seçkiliyə zəmin yaradan səbəbləri araşdırmışdır. Sonda, tədqiqatçı təşkilatlarda gender uyğunsuzluqlarını yumşaltmaq üçün sağlam iş mühitinin yaradılmasına və qorunub saxlanılmasına töhfələr verə bilən bir sıra təkliflər irəli sürmüşdür. Araşdırma yerli akademik ədəbiyyatda mövcud olan boşluqların doldurulması və problemə yeni fərqli yanaşma baxımından dəyərli olması qeyd edilir

Açar sözlər: gender diskriminasiyası, şüşə tavan, şaquli cinsi diskriminasiya, üfüqi cinsi diskriminasiya, çörək qazananlar.

ВЕРТИКАЛЬНАЯ И ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Резюме

Являясь одним из важных атрибутов человеческого общества, половое различие становится причиной возникновения сложных и различных трудовых отношений в организации. Половое различие, не будучи только физиологическим различием, является системой взаимоотношений, отражающей поведение и черты, присущие мужскому или женскому полу. Целью исследования является изучение степени и типов гендерного неравенства на рабочих местах, а также качественных и количественных изменений, происходящих в гендерных взаимоотношениях в настоящее время. При исследовании темы, автор, используя методы детального анализа и теоретического сравнения, рассмотрел направления развития существующих работ по половой дискриминации и исследовал причины, создающие почву для половой дискриминации. В конце исследователь выдвинул ряд предложений, которые могут внести свой вклад в создание и сохранение здоровой рабочей среды для смягчения гендерных несоответствий в организациях.

Ключевые слова: гендерная дискриминация, стеклянный потолок, вертикальная половая дискриминация, горизонтальная половая дискриминация, кормильцы.

Contemporary gender relations are the result of long lasting and fluctuating development processes. In the early twentieth century, according to Taylor's scientific management method, the whole production process was fully fragmented and rationalized, furthermore, gender diversity was ignored and traditional

masculine traits dominated in the workplace [2]. During this period, women were mostly involved in housework. Due to the Second World War, countries encountered a shortage of employees, because approximately 72 million people died in the war and most of them were potential workers [3]. Furthermore, women were deprived of the men (bread winners) who financially supported the family. As a result, the number of employed women increased. However, this advance was merely a quantitative change. In the 1970s, in the context of the robust feminist movement, gender problems, including sex discrimination against women were extensively discussed in different levels of society in the UK [4]. Consequently, females could achieve some substantial successes, such as the Equal Pay Act 1970 and the Sex Discrimination Act 1975 [1].

From the 1980s until now, comprehensive transformations have been occurring in the work organisation system and industrial relations. The structure of organisations has become flatter; more flexible work arrangement patterns enable people to have a desirable work-life balance. Technology can allow employees to fulfil their job obligations from their homes. Another transformation is that the manufacturing sector is declining in favour of the service sector - in the UK, the service sector comprises approximately 75 percent of the whole economy [5]. This situation is also relevant to the contemporary economics of Azerbaijan. Growing entertainment and leisure industries are the best examples for the ongoing local economic development. All these factors generate changes in the quality and quantity of gender relations in workplaces.

Despite the positive advancements in gender relations, according to statistics [6], organisations still have a long and challenging battle to achieve absolute gender equality. Two main types of gender inequality are encountered in organizations: vertical discrimination against women and horizontal discrimination against both men and women [4]. Moreover, a pay gap between female and male benefits is one of the major indicators of gender inequality in workplaces. If employees belong to minorities (ethnic, sexual etc.), gender segregation becomes more aggravated [7].

Before discussing the vertical and horizontal inequalities between genders, it would be useful to evaluate the general state of gender balance. Women comprise nearly 51 percent of the whole population of the UK [8] and 48 percent of the labour force. Generally, the number of female employees is gradually increasing and reversely, the number of male employees is diminishing. For instance, in the UK, from 1975 to 1996, the number of women who were involved in labour activities increased 11 percent. However, during this period, a 5 percent reduction was observed in the number of men [4]. According to the London Chamber of Commerce, from 1981 to 1996, 450,000 new positions were created in the UK and 69 percent of them were occupied by female employees [2]. Despite these changes,

males still have a prevailing position in full-time and permanent employment. In 1996, 92 percent of men workers were engaged in full-time jobs, this indicator was 55 percent for women employees. 84 percent of all part-time positions in the UK were filled by women employees. Furthermore, 55 percent of temporary jobs were occupied by female employees [4].

Vertical gender discrimination means that one gender possesses a definite privilege over another gender in achieving senior positions in an organization. At present, compared with men, women are extremely under-represented in the high management echelons of organizations. As Palmer and Hardy [9] state, “women are still concentrated in ghettos of low-pay occupations and denied access to senior positions.” Liberal feminist literature [2] argues that, an impenetrable ‘glass ceiling’ (the metaphor name of invisible barriers) hampers women in reaching senior management positions in organizations. Thus, vertical gender discrimination fully associates with female employees.

There are many large organizations which do not have female managers on the board and most women who are on a board are non-executive managers. In 2010, women directors of FTSE 100 companies held only 13 percent of the executive positions [10]. Though approximately 33 percent of managers in Britain are women, they account for only 13 percent of middle and senior executives. Moreover, men occupy nearly 97 percent of positions on boards [4]. In 2010/11, women filled 12.5 percent of board positions of the UK’s FTSE 100 companies. This indicator was 8.6 percent in 2003 [6], so only a 3.9 percent increase occurred during this period. “The progress of women to positions of authority in Britain has been tortuously slow” [6].

Compared with the UK, North European countries, particularly Norway, possess a better reputation regarding gender equality in high managerial positions. For example, in 2010, women executives comprised 32 percent of the boardroom members of Norwegian corporations [6]. However, in East European countries, women’s participation in senior level positions is not encouraging. Crompton [2] writes “Czech women seem to be stuck at the level of middle management and experience considerable difficulty ascending to the most senior jobs.” According to a survey, in 2012, in order to evaluate the performance of CEOs of the world in the last two years, just 1.9 percent of 3143 surveyed chief executives were women [11].

Even though they constitute a definite majority in some professions, women cannot achieve senior positions. For example, in the UK, though women are an absolute majority in the National Health Service, they occupy just 31.4 percent of chief executive posts in this sector [6]. Linstead et al. [2] relate this situation to the continuous work capacity and full-time job pattern of male employees.

Generally evaluated, in Azerbaijan, vertical gender discrimination against women is extremely prevalent. However, depending on job specification, like “knowledge work”,

gender may not be hindrance to the career progression of female employees. According to the results of a dissertation research at the Information Technologies and Communication Enterprise of SOCAR, it was determined that gender is not a significant variable in career promotion of employees [12].

As mentioned above, another typical form of gender inequality is horizontal discrimination against both sexes. In other words, some work is considered just 'a male occupation' and other jobs are accepted as 'women's professions'. As a result, one sex is over represented in some businesses or vice versa. Despite some positive improvements in contemporary organizations, horizontal inequality apparently demonstrates itself in many jobs, such as engineering, and secretarial professions.

Females have a low representation in state institutions, including legislative and juridical. In the British Parliament, only 20 percent of the seats are occupied by women members [2]. In Canada, this indicator is very low and women possess just 4.6 percent of the places in the House of Commons [9]. Furthermore, women have four ministerial positions in the UK government which make up 17.4 percent of the total [6]. According to Labour Force Survey, in the UK, 1.3 percent of bricklayers, 0.4 percent of carpenters and joiners, 5.2 percent of civil and structural engineers and 17 percent of software engineers are women [2].

As mentioned above, horizontal inequality demonstrates a dual feature and men are also under-represented in some professions. For instance, in the UK, only 19 percent of administrators and secretaries, 31 percent of sales and customer service personnel, 5 percent of receptionists and 26 percent of waiters are male employees [2]. This situation is the same in other countries of Europe. Fransson and Thörnqvist state, in Sweden, only "fourteen percent of all employed women and 13 percent of all employed men work in occupations with an equal sex distribution" [2].

One of the main gender inequality problems is a pay gap in the earnings of male and female employees. Despite being engaged in the same status job, men earn more than women. In 2005, according to research in management, business and financial occupations in the US companies, female employees earned 29 percent less than males [3]. The same situation exists in the UK as well and "women who work at full-time jobs earn 80 percent of men's hourly pay on average" [4]. This inequality becomes aggravated with age. Women who are in their fifties earn 50 percent less than men of the same age [4]. Consequently, there is a 43 percent gap between male and female pensions and therefore, many women live in poverty [4].

Gender discrimination amongst ethnic minorities is more oppressive. Ethnic minority women have a high unemployment rate compared with their white counterparts. For instance, in 2004, the unemployment rate of Black African women in the UK was three times greater than that of white women [14]. However, ethnic minority women are more likely to work in full-time jobs. For example, in 2002,

only 33 percent of Black Caribbean female workers engaged in part-time jobs; however this indicator for white women employees was 43 percent [14]. It is argued that the high percentage of ethnic minority women in full-time employment is linked to their poor economic state because the partners of these women mainly work in low-paid jobs and the family need an additional financial source [7]. Furthermore, compared with white women, ethnic minority women have less chance to get high-grade positions [15]. For example, in the UK, 11 percent of white women occupy managerial positions, while this figure is 6 percent for Pakistani women and 9 percent for Black Caribbean women [2].

In order to reduce gender inequality and create a reasonable gender balance in organizations, distinct Equal Opportunity strategies have been implemented at national and international level. However, according to the statistics, substantial disparities still exist between male and female employees. Therefore, it cannot be completely accepted that Equal Opportunity strategies are successful in solving the inequality problems.

The reinforcement of women's position in the jobs where they are under-represented, especially in senior level positions, remains an unsolved issue in organizations. This is because, recruitment and promotion systems, which play a pivotal role in the equal distribution of male and female employees in organizations, are not adequate to overcome the obstacles which create a gender inequality. Recruitment and promotion processes are based on predetermined images, which are utilized in finding 'appropriate candidates' for specific occupations and positions. Horizontal discrimination is maintained by dividing jobs into feminine and masculine types. Even though men and women work in the same occupation, they are involved in different tasks [13]. Sex discrimination in driving jobs is one of the best examples. In the EU, 95-99 percent of driving jobs are held by men; however, both men and women equally drive cars for daily needs [15]. The same attitude prevails in secretarial and clerical jobs against men. Acker [13] describes this situation in an expressive manner, "female bodies are appropriate for some jobs; male bodies for other jobs." Another main hindrance to the access of women to different type and level jobs is a recruitment system, which bases on social network systems. As is known, male employees have much better networks than female workers and this advantage enables them to find jobs and candidates when required. Thus, 'an old boy' recruitment method continues to widen gender inequality in workplaces.

Vertical gender segregation against women is maintained by the promotion system of employees which heavily rely on a stereotypical manager image. This conventional image is characterized by masculine features, including strength, aggressiveness, competitiveness and assertiveness. In order to ascend managerial positions, particularly senior level posts, women employees also need the

predetermined male traits. Even, for gaining promotion, female workers have to work harder than their male counterparts to prove their 'eligibility' to the high echelons of organizations [13]. Furthermore, not having a clearly established promotion criterion is a reason for the gender inequality [16]. In other words, this factor creates a biasing effect against women in a promotion process.

Family friendly policies are accepted as a strategy to eliminate gender inequalities in organizations. It is considering that through providing part-time jobs, flexible work hours, working at home and a child rearing assistance, women who have children can be retained in employment. However, people recognize that these policies just mitigate the situation of women. On the other hand, these policies are not suitable for low level worker, especially for ethnic minorities, because most low level jobs are manual works or service based occupations and a part-time work arrangement will decrease their earnings which are already small [13]. Even, it is argued that family friendly policies widen gender discriminations against women in organizations [17]. Because, these policies mostly comprise female employees and as a consequence, their income diminishes and they are accepted as peripheral labour force and hindered to achieve promotion.

Some researchers believe that the structure of an organization determines the form and extent of distinct inequalities, including gender disparity, in organizations [13]. If organizations have flat team structures, most likely there will be gender parity and equal opportunities for all personnel. Contrarily, organizations, with high level hierarchical structures, are distinguished for their gender inequality features. According to research, in Norway, female employees, who work in a small and collegial engineering firm, are treated more equally than those who work in a large bureaucratic company [13]. However, flat structured organizations exclude a middle level management layer and due to this fact, the vertical gender discrimination may widen. As Skuratowicz and Hunter [18] state, due to flat type restructuring, companies have removed most middle level positions which before played the jumping off point for women employees to reach senior level positions.

States participate in the implementation process of Equal Opportunity strategies through their legislative acts and regulations. In the UK, the Equal Pay Act 1970 and Sex Discrimination Act 1975 created an appropriate legislative base to combat against gender disparity in organizations. The National Minimum Wage Act 1998 stipulates a minimum hourly rate of pay to all employees not depending on the employment type and form [1]. Consequently, the pay gap between male and female employees has diminished in favour of female workers because part-time jobs are mostly occupied by women and before the act they earned less than men for the same job on an hourly pay rate. The Employment Equality (Age) regulations 2006 are an essential document to eliminate sex discrimination against women which is based on an age criterion [14]. In 2007, the UK government announced a Gender

Equality Duty which includes the public sector. To create gender equality, organizations are obliged to develop a gender equality plan, which can simultaneously advance equality and exclude sex segregation. Employers also have to prepare action plans for providing opportunities for women employees and predetermined equality targets must be achieved within a three-year period. Furthermore, all stakeholders must be involved the discussion processes [14]. However, despite the positive improvements, feminist organizations consider that all anti-discrimination laws are unsatisfactory because they lack sanction mechanisms [1].

Across the world, different countries apply distinct Equal Opportunity strategies in order to eliminate gender disparity in workplaces. Some opportunity strategies are distinguished for their radical traits. For example, in Norway, in 2003, the government launched a quota scheme to create gender balance in the boardrooms of large companies. According to the scheme, listed companies were required to have 40 percent of women executives on their boards within a 5-year period [1]. However, compulsory quotas are considered inadequate to solve gender problems and they even may result in sex discrimination against men. Moreover, in a short period, it is impracticable to find many qualified women candidates for senior level positions and also it can hinder companies in achieving their business targets.

It can be concluded that, despite positive changes, contemporary organizations are not gender neutral and women have an unfavourable position in employment relations. To achieve sex parity in organizations, all stakeholders, including national governments, international organizations, employers and employees, must demonstrate robust and determined effort and collaborate with each other for a long period. Furthermore, Equal Opportunity strategies are not adequate to eliminate gender inequality in workplaces and even some of them indirectly widen gender discrimination. These strategies are mainly directed for establishing gender equality; however, the reasons which generate sex discrimination are neglected.

In order to solve the gender problem, all factors must be re-evaluated and thorough and consistent actions must be implemented. Firstly, governments must clarify the ambiguous aspects of legislative acts and control and inspect their administration standards. Secondly, family friendly policies have to take into consideration both sexes in order to maintain balance. As mentioned above, family friendly strategies are mostly applied to women employees. Consequently, their work hours and earnings decrease and career opportunities are undermined. Thirdly, to rear their children, females go on maternity leave and stay away from their jobs for 2-3 years. In some countries, such as Norway, men can also take time-off to look after their children. However, this is rare and the situation demands radical steps. It is considered that now it is time to think about compulsory actions. For example, maternity leave terms must be divided into two equal periods and a woman must take

the first part and her partner the second part in order to rear their new born baby. Fourthly, national governments should improve welfare for families, especially those in poverty, as the cost of childcare is rising day by day and poor families cannot afford to use childcare services and as a result, women leave jobs to look after their babies. Finally, many social and cultural norms and traditions have a general impact on gender discrimination. In short, housekeeping, including child bearing is considered as women's responsibility and financially supporting the family is the responsibility of men. Men should be encouraged to participate closely in housework and child care. Gender discrimination against women is not just their concern; this is the problem of the whole society and all people are obliged to find solutions.

References

- [1] Heery, E. and Noon, M. 2008. *A dictionary of human resource management*. Second edition. Oxford university press.
- [2] Linstead, S. et al. 2009. *Management and organization. A critical text*. Second edition. Palgrave Macmillan.
- [3] Statistic Brain 2012. [Online]. Available at: <http://www.statisticbrain.com/world-war-ii-statistics/> [Accessed: 12th March 2013].
- [4] Halford, S. and Leonard, P. 2001. *Gender, power and organisations*. Palgrave.
- [5] Moulds, J. 2013. UK services sector rise eases triple-dip recession fears. *The Guardian*. 5 February 2013. [Online]. Available at: <http://www.guardian.co.uk/business/2013/feb/05/uk-services-sector-rise-recession> [Accessed: 12th March 2013].
- [6] Equality and Human Rights Commission 2011. *Sex and power 2011*. [Online]. Available at: <http://www.equalityhumanrights.com/publications/key-commission-reports/#Sexandpower2011> [Accessed: 13th March 2013].
- [7] Almquist, E. 1979. *Minorities, gender and work*. Lexington books.
- [8] Office for National Statistics 2011. *2011 Census: Population Estimates for the United Kingdom, 27 March 2011*. Statistical Bulletin. [Online]. Available at: http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171778_292378.pdf [Accessed: 13th March 2013].
- [9] Palmer, I. and Hardy, C. 2000. *Thinking about management*. Sage publications.
- [10] CBI report 2011. *Room at the Top: Improving Gender Diversity on UK Company Boards*. [Online]. Available at: http://www.cbi.org.uk/media/955588/2011.01-room_at_the_top.pdf [Accessed: 16th March 2013].
- [11] Hansen M. et al. 2013. The best-performing CEOs in the world. *Journal of Harvard Business Review*. January-February 2013. pp. 82-95.

- [12] Garayev, M. 2013. The Career Progression of ICT Professionals in the Oil and Gas Industry in Azerbaijan. – Dissertation Paper.
- [13] Acker, J. 2009. From glass ceiling to inequality regimes. *Journal of Sociologie du travail*.51 (2009). pp. 199-217. [Online]. Available at: http://www.psykol.org/nos/images/0/04/Acker2009_glassceiling_inequality_topj_obs.pdf [Accessed: 16th March 2013].
- [14] Bradley, H. and Healy, G. 2008. *Ethnicity and gender at work*. Palgrave Macmillan.
- [15] Wilson, F. 2003. *Organizational behaviour and gender*. Ashgate publishing.
- [16] Ledwith, S. and Colgan, F. 1996. *Women in organizations. Challenging gender politics*. Macmillan Business.
- [17] Glass, J. 2004. Blessing or Curse?: Work-Family Policies and Mother's Wage Growth Over Time. *Journal of Work and Occupations*.2004 31: pp. 367-394. [Online]. Available at: <http://wox.sagepub.com/content/31/3/367.full.pdf+html> [Accessed: 19th March 2013].
- [18] Skuratowicz, E. and Hunter, L. 2004. Where Do Women's Jobs Come from? : Job Re-segregation in an American Bank. *Journal of Work and Occupations*.2004 31: pp. 73-110. [Online]. Available at: <http://wox.sagepub.com/content/31/1/73.full.pdf>[Accessed: 19th March 2013].
- [19] Lewis, M. 2011. Most of the women who make up Norway's 'golden skirts' are non-execs. *The Guardian*. Friday 1 July 2011 18.08 BST.[Online]. Available at: <http://www.guardian.co.uk/business/2011/jul/01/norway-golden-skirt-quota-boardroom> [Accessed: 20th March 2013].

BAZAR İQTİSADİYYATI ŞƏRAİTİNDƏ İSTEHSAL MƏSRƏFLƏRİNİN TƏHLİLİNİN NƏZƏRİ ƏSASLARI, METODİKASI VƏ VƏZİFƏLƏRİ

N. İ. Cəfərov

i.e.n., baş müəllim, UNEC

e-mail: nazim.ceferov@inbox.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 30 sentyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir 20
noyabr ; online-da çap edilmişdir 22 dekabr 2015

Received 30 September 2015; accepted 20 November 2015; published online
22 December 2015

Xülasə

Tədqiqatın məqsədi məhsul istehsalı məqsədlərinin iqtisadi-statistik təhlili və ayrı-ayrı məsrəf maddələrinin ümumi maya dəyərinin dəyişməsinə təsirinin öyrənilməsidir. Məqalədə tədqiq olunan mövzu üzrə nəzəri xülasə aparılmış, müxtəlif təhlil metodları (iqtisadi, kardinal, qeyri-tarazlıq) nəzərdən keçirilmişdir. Tədqiqatın elmi yeniliyi istehsal məsrəflərin iqtisadi təhlilini metodologiyasının təkmilləşdirilməsində onun beynəlxalq standartlarla uyğunlaşdırılmasındadır. Tədqiqat nəticəsində məhsul istehsalına olan məsrəflərin azaldılması yolları işlənmişdir. Tədqiqatın praktik əhəmiyyəti bu sahə üzrə mütəxəssislərin tədqiqatın nəticələrindən faydalanmasındadır.

Açar sözlər: investisiya, maya dəyəri, əmtəə, marjinal, makro, meqo.

Jel Classification: M41, Q56

THEORETICAL BASIS, METHODOLOGY AND DUTIES OF PRODUCTION EXPENSES AT BAZAAR ECONOMY CONDITION

Abstract

Subject of research is laming of economic-statistical analysis of goods production expenses and influence of separate expense goods if change of general cost. Theoretical summary was issued under research subject; different analysis methods (economy, marginal, non-equilibrium) have been reviewed. Scientific innovation of research is to improve of methodology of economic analysis of production expenses and adapting to international standards. During research, decrease ways of costs to production were learnt. Practical importance of research is specialists benefit from research results. Scientific innovation of research is to improve of methodology of economic analyses of production expenses and adapting to international standards. As a result of research decrease ways of casts to production were used. Practical importance of rehears is specialists benefit from research results

Keywords: investment, cost, labor, marginal, mezzo, micro

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ, МЕТОДИКА И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Целью исследования является проведение экономико-статистического анализа затрат на производство продукции и изучение влияния отдельных статей затрат на общее изменение себестоимости. В статье проведен теоретический обзор по исследуемой тематике, рассмотрены различные методы анализа (экономический, маржинальный, метод неустойчивости и др.). Научная новизна исследования в совершенствовании методологии экономического анализа производственных затрат и приведение ее в соответствие с международными стандартами. В результате исследования разработаны пути снижения затрат на производство продукции. Практическое значение исследования в использовании результатов исследования специалистами в этой области.

Ключевые слова: инвестиция, себестоимость, товар, маржинальный, макро, мезо.

İstər iqtisadi nəzəriyyədə, istərsə də tətbiqi iqtisadi tədqiqatlarda məsrəflərin təhlilində xüsusi yer verilmişdir. İlk dəfə Adam Smit istehsal məsrəflərinin tədqiqi nəticəsində mütləq üstünlük nəzəriyyəsini irəli sürmüşdür. Bu nəzəriyyəyə görə, o ölkə digər ölkələrə əmtəə ixrac edir ki, həmin əmtəənin istehsalına məsrəfləri az olur. David Rikardo bu ideyanı təkmilləşdirərək müqayisəli üstünlük konsepsiyasını yaradır. Nisbi üstünlük nəzəriyyəsinə görə, bazar qüvvələri ölkənin resurslarını o istiqamətdə yönəldir ki, orada istehsal amilləri (kapital, əmək, torpaq) daha səmərəli istifadə edilir. Rikardoya görə, ticarətin əsasını həmin ölkələrdə əmək məhsuldarlığı səviyyəsinin müxtəlif olması təşkil edir.

Məlumdur ki, keçmiş SSRİ iqtisadiyyatının inkişaf etdirilməsi bu nəzəriyyəyə əsaslanmışdır. Qısa da olsa, bu nəzəriyyənin tədqiqat obyektimizə müvafiq müddəalarını və ondan çıxan praktik nəticələri araşdırmaq.

Əmək-dəyər nəzəriyyəsinə əsasən qiymət əmtəənin dəyərinin pulla ifadəsidir. Əmtəənin dəyəri isə onun istehsalına sərf olunan ictimai-zəruri əmək məsrəfləri ilə müəyyən edilir. Bu nəzəriyyə belə bir suala cavab verə bilmir ki, ictimai-zəruri əmək məsrəflərini kim və necə müəyyən edir?

Həç də təsadüfi deyildir ki, əmək dəyər nəzəriyyəsini iqtisadçılar məsrəflər nəzəriyyəsi adlandırırlar.

Əməyin marjinal məhsulu müəssisədə işləyənlərin sayını bir nəfər artırıqda istehsalın həcmnin artımı ilə müəyyən edilir. Odur ki, alternativ istehsal və buna müvafiq olaraq alternativ məsrəflər eyni vaxtda mövcud olur.

Bazar iqtisadiyyatına keçidlə əlaqədar olaraq maliyyə və iqtisadi təhlilin metodologiyası, obyekt və habelə prinsiplərinin beynəlxalq standartlara uyğunlaşdırılması ən vacib problemlərdən biridir. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində istehsal-təsərrüfat fəaliyyətini xarakterizə edən əsas göstərici mənfəətidir. Mənfəət müəssisənin iqtisadi inkişafının əsasını təşkil etməklə yanaşı, onun iqtisadi fəallığının səviyyəsini, investisiya qabiliyyəti və maliyyə vəziyyətini xarakterizə edir. İstehsal müəssisələrində mənfəətin əsas hissəsi məhsul, iş və xidmətlərin satışından əldə edilir. Məhsul satışının (iş və xidmət) nəticəsi aşağıdakı kimi hesablanır:

$$M = \sum_{i=1}^n N_i(P_i - S_i)$$

N_i -1-ci növ məhsul satışının həcmi, ədəd.

P_i -1-ci növ məhsul vahidinin satış qiyməti, manat.

S_i -1-ci növ məhsul vahidinin tam maya dəyəri, manat.

i -satılmış məhsulun, iş və xidmətlərin indeksi, $i=1,2,...,n$

M -məhsul (iş və xidmət) satışının nəticəsi (mənfəət və ya zərər), manat.

Göründüyü kimi, maya dəyərinin azaldılması, digər şərtlər sabit qalarsa, mənfəətin artmasını təmin edir. Xarici investisiyalı müəssisələrdə istehsal-təsərrüfat, maliyyə fəaliyyətinin təhlili zamanı məhz qlobal məqsədə (maksimum mənfəət) nail olmaq ön plana çəkilir.

İstər iqtisadi nəzəriyyədə, istərsə də tətbiqi iqtisadi tədqiqatlarda məsrəflərin təhlilinə xüsusi yer verilmişdir. İlk dəfə Adam Smit istehsal məsrəflərinin tədqiqi nəticəsində mütləq üstünlük nəzəriyyəsini irəli sürmüşdür. Bu müxtəlifliyi o, ətraf mühitlə, təbii sərvətlə və ölkənin vəziyyəti ilə əlaqələndirirdi. Göründüyü kimi, mütləq üstünlük nəzəriyyəsində məsrəflər birbaşa, nisbi üstünlük nəzəriyyəsində isə dolay (əmək məhsuldarlığı) yolla üstünlüyün əsasını təşkil etmişdir. Təbiidir ki, əmtəə vahidinin istehsalına məsrəflər az olarsa, onda onun qiyməti də aşağı olacaq. Qiymətlər arasındakı fərq isə ixracın əsasını təşkil edir. Bu nəzəriyyədən praktik olaraq, belə bir nəticə çıxır ki, əmtəənin qiymətini onun istehsalına çəkilən məsrəflər müəyyən edir. Bu ideya iqtisad elminin sonrakı inkişafında mühüm rol oynamışdır. K.Mark və F.Engels bunun əsasında əmək-dəyər nəzəriyyəsini yaratdılar.

İstehsal inhisarçılığı şəraitində müəssisələrin istehsal-təsərrüfat fəaliyyəti dəyəri ifadəsində olan göstəricilərinə əsasən qiymətləndirilirdi. Odur ki, müəssisələr istər-istəməz məsrəfləri və bu əsasda qiymətləri artırmağa meyl göstərir və buna nail

olurdular. Natural ifadədə istehsalın həcmi azalsa belə, qiymətlərin artması nəticəsində müəssisələr dəyər göstəricilərini “yaxşılaşdırırlar”. Belə bir şəraitdə təbiidir ki, iqtisadi təhlil elmi öz funksiyasını yerinə yetirə bilməzdi. Bəzi sovet iqtisadçıları, hətta iqtisadi təhlil elminin predmetini “iqtisadi təsərrüfat fəaliyyəti” haqqında qəbul edilmiş sərəncamlar üçün daxil olan məlumatların tədqiqi kimi müəyyən etmiş və onu yalnız sosialist müəssisələrinə aid etmişlər (34, səh. 6-7).

Odur ki, iqtisadi təhlil elmi əsasən faktla planın müqayisəsi, nisbi və mütləq kənarlaşmanın müəyyən edilməsi, ayrı-ayrı faktorların dəyər göstəricilərinə kəmiyyət-cə təsirini və s. tədqiq edirdi. Qeyd etmək vacibdir ki, iqtisadi təhlil metodu nəzəri cəhətdən inkişaf etdirilirsə də, praktikada tam istifadə edilmirdi. Bu, inzibati idarəetmə sisteminin təbiətindən, təsərrüfat mexanizmində iqtisadi nəzəriyyədən irəli gələn prinsipial ziddiyyət və çatışmamazlıqlardan irəli gəlirdi. Sosializmin iqtisadi nəzəriyyəsi məhsuldar qüvvələrin inkişafı əsasında əmtəə-pul münasibətlərinin aradan götürülməsinə və ölkənin xalq təsərrüfatının plana uyğun və proporsional inkişaf qanununa uyğun olaraq mərkəzdən planlaşdırma əsasında, tarazlıq vəziyyətində inkişaf etdirilməsinə əsaslanırdı.

Uzunmüddətli (5, 7, 10 il) planlaşdırma sistemində tarazlıq elə bir vəziyyətdədir ki, xarici şərait və parametrlər dəyişməyə qədər sistemin (müəssisə) özünün iqtisadi davranışını dəyişdirməyə daxili stimulu yoxdur. Tarazlıq vəziyyətində istehsal olunan məhsulun həcmi (Y) kapital (K) və əməyin (L) funksiyası kimi, riyazi şəkildə aşağıdakı kimi ifadə edilir: $Y=F(K, L)$.

Təbiidir ki, təhlilin tarazlıq metodu ilə məhsuldar qüvvələrin inkişafı daban-dabana ziddir. Yəni məhsuldar qüvvələr inkişaf etdikcə texnika və texnologiya da, tələb və təklif də, müvafiq olaraq qiymətlər də təbii və fasiləsiz (5, 7, 10 ildən sonra yox) dəyişməlidir. Qərb iqtisadçılarının iqtisadiyyatın qəlbi adlandırdıqları qiymət bürokratik aparat tərəfindən kabinetlərdə subyektiv deyil, bazarda alıcılar, istehlakçılar tərəfindən obyektiv olaraq müəyyənləşdirilir. Beləliklə, bazar iqtisadiyyatı şəraitində qiymət kateqoriyası dəyər kateqoriyasından öndə durur. Yəni əmtəənin qiymətini onun istehsalına sərf edilən məsrəflər deyil, əksinə, əmtəənin istehsalına çəkilən məsrəflərin (kapital, əmək və texnologiya) dəyərini satılmış əmtəənin qiyməti müəyyən edir.

Bir sözlə, iqtisadi inkişaf tarixi əmtəənin dəyərinin yalnız əmək məsrəfləri ilə ölçülməsinin qeyri-mümkünlüyünü sübut etdi və bu əsasda yeni neoklassik iqtisadi təhlil nəzəriyyəsi yarandı. Son faydalılıq nəzəriyyəsi adlanan bu nəzəriyyə iqtisadi təhlildə riyazi metodların tətbiqinə geniş imkanlar açdı və marginal təhlil metodunun formalaşması ilə nəticələndi.

Marginal təhlil metodunda kapitalın və ya əməyin, ya da ki, hər ikisinin birlikdə dəyişməsinin məhsul istehsalının həcminə təsirini dəqiq müəyyən etmək imkanı yarandı.

Kapitalın marginal məhsulu (VYk):

$$Y=F(K;L)$$

$$Y_k=F(K+1;L)$$

$$VY_k=Y_k-Y=F(K+1;L)-F(K;L)$$

Əməyin marginal məhsulu (VYL):

$$Y_L=F(K;L+1)$$

$$VY_L=Y_L-Y=F(K;L+1)-F(K;L)$$

Kapital və əməyin marginal məhsulu (VY_{k,1}):

$$VF(K,L)=F(K+1;L+1)-F(K;L).$$

Əməyin marginal məhsulu müəssisədə işləyənlərin sayını bir nəfər artırıqda istehsalın həcmi artırılır. Əgər işçilərin sayı bir nəfər artar və istehsalın həcmi əvvəlki səviyyədə qalarsa (yəni dəyişməzsə) onda əlavə götürülən işçinin istehsala heç bir faydası yoxdur. Son faydalılıq nəzəriyyəsi təhlil elminin metodologiyasında (riyazi cəhətdən) çevriliş etməklə yanaşı ilk dəfə təhlildə ağırlıq mərkəzini məsrəflərdən son nəticələrə yönəltdi. Son faydalılıq nəzəriyyəsi tələb və təklif əsasında əmtəələrin qiymətinin dəyişməsinə, qiymətin dəyərdən fərqlənməsinə elm əsaslarla tədqiq etməyə imkan verdi.

Beləliklə, istehsal məsrəfləri, tələbatın intensivliyi, istehsalın son həddi (təklif) və əmtəənin qiymətinin bir-birini, təbii sürətdə, qarşılıqlı tənzimlənməsinin mexanizmini müəyyən etmək mümkün oldu.

Qiymətin tələb və təklifdən asılı olaraq dəyərdən fərqlənməsi iqtisadi sistemin tarazlıq vəziyyətindən qeyri-tarazlıq vəziyyətinə keçməsi deməkdir və bu, iqtisadi inkişafın daxili hərəkətverici qüvvəsi olmaqla yanaşı, cəmiyyətin malik olduğu məhdud resursların düzgün və səmərəli istiqamətdə istifadə edilməsini təmin edir. Odur ki, təhlilin qeyri-tarazlıq metodundan geniş istifadə edilir.

İqtisadi təhlilin qeyri-tarazlıq metodu ona əsaslanır ki, istehsal prosesində sahibkarların tətbiq etdikləri yeniliklər nəticəsində (yeni texnika, texnologiya və s.) təklifin həcmi və strukturu dəyişir. Əmək məhsuldarlığının artması nəticəsində ümumi məsrəflərin həcmi nisbi azalır, yeni təklif, yeni tələbat yaranır. Nəticədə tələb və təklif arasındakı tarazlıq və təbiidir ki, tarazlıq qiyməti pozulur.

İqtisadi təhlilin bu metodu mövcud tarazlığın pozulması və yeni tarazlıq vəziyyətinin yaranması prosesinə təsir edən amilləri öyrənir. İqtisadiyyatın məhz bu tarazlıq vəziyyətindən digər tarazlıq vəziyyətinə keçməsi prosesində qiymət dəyərdən fərqlənir və o, spiralvari inkişaf edir. Nəticədə istehlakçıların tələbatını ödəyən müəssisələrin mənfəəti artır, digər müəssisələr isə bankrot olur. Bununla da istehsal faktorları təbii olaraq bir sahədən digər sahəyə yönəlir.

Qeyri-tarazlıq vəziyyəti elmi-texniki tərəqqi və elmi-texniki inqilabların istehsal prosesində tətbiqi nəticəsində baş verir.

Qeyri-tarazlıq vəziyyəti istehsal və idarəetmə sistemində tətbiq edilən yeniliklər (yeni texnika, yeni texnologiya, yeni enerji resursları, yeni bazar və s.) əsasında baş verir. Bu zaman eyni bir məhsul istehsalı üzrə müxtəlif texnologiyalar tətbiq edilir. Odur ki, alternativ istehsal və buna müvafiq olaraq alternativ məsrəflər eyni vaxtda mövcud olur. Alternativ məsrəflər nəzəriyyəsini ilk dəfə Avstriya iqtisadçıları işləmişlər (30, səh.81) və hal-hazırda (bu nəzəriyyə) iqtisadi təhlilin metodologiyasında mühüm yer tutur (103, səh.395-408). Alternativ məsrəflər nəzəriyyəsi istehsal faktorlarının qarşılıqlı əvəzedilməsinə əsaslanır. Başqa sözlə desək, eyni həcmdə məhsul istehsalına müxtəlif miqdarda əmək və kapital sərf etməklə nail olmaq mümkündür. İqtisadi təhlildə optimallaşdırma metodları məhz bu nəzəriyyəyə əsaslanır. Alternativ məsrəflər metodologiyası, hətta monopolizm şəraitində də geniş tətbiq edilirdi. Lakin onun tətbiq dairəsi çox məhdud idi.

İqtisadi təhlil nəzəriyyəsi və praktikasında “məsrəflər-buraxılış” (inputoutput) modelindən geniş istifadə edilmişdir. Sahələrarası balansın tərtibi zamanı texnoloji məsrəf əmsallarının köməyi ilə iqtisadi əlaqələrin kəmiyyət asılılıqları və bu əsasda məsrəflərlə nəticələr müqayisəli təhlil edilir. Təhlilin bu metodu yalnız tarazlıq vəziyyətində özünü doğruldur və inkişafın daxili mexanizmini əks etdirə bilmir. Bu modula əsasən, istehsalın həcmi məsrəflərdən funksional asılıdır. Riyazi şəkildə bu o deməkdir ki, əgər kapital və əmək məsrəflərini z dəfə artırısaq, onda istehsalın həcmi də z dəfə artmalıdır, yəni:

$$zY = F(zK; zL).$$

Empirik tədqiqatlar bu modelin reallığı əks etdirə bilməsini sübut etdi.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində makro-, və mezo- səviyyələrdə təhlil bir-birindən fərqlənir. Makro təhlil, bütövlükdə milli iqtisadiyyatın inkişafına təsir edən amilləri qarşılıqlı əlaqə və asılılıqda tədqiq edir. Bu zaman təhlilin abstraksiya metodundan istifadə edilir. Makro səviyyədə baş verən real hadisə və prosesləri Keyninin nəzəriyyəsi əsasında Con Xiksin formalaşdırdığı ümumi tələbat və ümumi təklif adlanan IS-LM (IS – Investment – İnvestisiya; Saving – yığıcı və LM – Liquidity – dönrəlik, money – pul) modeli daha düzgün əks etdirir.

Bu model iqtisadi tsiklə (böhran, depressiya, canlanma, inkişaf) və habelə ümumi milli gəlirə investisiya, yığın, dönrəlik və pulun ayrı-ayrılıqda və birgə təsir mexanizmini riyazi əsaslarla təhlil etməyə imkan verir. Xüsusi olaraq qeyd edək ki, bu modeldə ilk dəfə investisiya funksiyası formalaşdırılmışdır. İnvestisiya iqtisadi agentlərin iqtisadi fəallığını əks etdirməklə yanaşı, bazar subyektlərinin gəlirləri ilə istehlakı arasındakı fərqlə sistemin öz daxilində müəyyən edilir.

İnvestisiyanın səviyyəsi (1) faiz stavkası (r) ilə tərs proporsionaldır: $J=J(r)$.

Faiz stavkası artdıqda investisiyanın həcmi azalır və tərsinə. Bu, hər şeydən əvvəl, dolayı və alternativ xərclərin artmasına təsirin nəticəsidir.

İnvestisiyanın səmərəliliyinin təhlili zamanı vaxt amili mühüm rol oynayır. Belə ki, bu modeldə qısa vaxt intervalında qiymət, faiz stavkası sabit (dəyişməz) götürülürsə, uzunmüddətli vaxt intervalında dəyişən kimi modelə daxil edilir.

Xarici investorlar investisiya fəaliyyətini həyata keçirməzdən əvvəl, hökmən ölkənin makro mühiti, təbii və süni faktorları və habelə istehsal funksiyalarını tədqiq və təhlil edirlər. Təbiidir ki, ixtiyari biznesdə olduğu kimi, investisiya fəaliyyətində məqsəd mənfəət əldə etməkdir. Əgər investisiya fəaliyyətindən əldə edilən mənfəət investisiyasını müəyyən faizlə dövlət bankına qoyduqda əldə edilən mənfəətdən çox olmazsa, onda risk etməyə dəyməz.

Uzunmüddətli investisiya qoyuluşunun iqtisadi səmərəliliyinin qiymətləndirilməsi zamanı müxtəlif vaxt momentlərində baş verən məsrəfi və gəlirləri müqayisə etmək zərurəti meydana çıxır. Belə ki, investisiya layihəsini reallaşdıran zaman məsrəflər edilir, lakin mənfəət əldə edilmir. Layihə həyata keçirildikdən sonra investisiya üzrə məsrəflər edilmir, lakin uzun müddət mənfəət əldə edir. Buna görə də, keçmiş illərdə xərclənən pulla, bu gün əldə edilən eyni məbləğdə pul eyni dəyərə malik deyil. Buna üç amil: inflyasiya, faiz stavkası və risk təsir göstərir. Odur ki, iqtisadi və maliyyə təhlilində pulun cari və “gələcək” dəyərini hesablamaq üçün diskontlaşdırmadan istifadə edilir (128, səh.129).

İlk dəfə müəyyən faizli banka qoyulan məbləğə pulun cari dəyəri (present-PV) deyilir. Əmanətə qoyulmuş pulun faiz stavkası (r) hesabına artması prosesi mürəkkəb faiz hesablanması adlanır. Faizin yığılması hesabına əldə edilən məbləğə pulun “gələcək” dəyəri (future valul – FV) deyilir. İnvestisiya qoyuluşu müddətində (illərin sayı - n) qoyulan pulların gələcək dəyərini aşağıdakı kimi hesablamaq olar:

$$FV = PV (1+r)^n$$

Pulun cari dəyəri isə $PV = FV (1+r)^{-n}$ düsturu ilə hesablanır.

Beləliklə, diskontlaşdırma müxtəlif illərdə baş verən (verəcək) məsrəf və gəlirlər üzrə pul axınının cari dəyərini müəyyən etmək əsasında müqayisə aparmaq və müxtəlif investisiya layihələrindən ən optimalı üçün maliyyə təhlilinin ən mühüm bir alətidir.

Uzunmüddətli investisiya qoyuluşunun iqtisadi səmərəliliyinin hesablanması zamanı habelə NPV-net present valul və daxili gəlir norması (IRR – internal rate of return) göstəricilərindən istifadə edilir (128, səh. 158-162).

İqtisadi təhlilin metodologiyasının təkmilləşdirilməsində beynəlxalq təşkilatlar (Ümumdünya İnkişaf bankı, İdarəetmənin problemləri üzrə Avropa forumu və s.) mühüm rol oynayır. Bu təşkilatlar milli iqtisadiyyatı təhlil edərkən 340 göstəricidən və iqtisadçı-ekspertlərin 100-dən çox qiymətlərindən ibarət indikator sistemindən istifadə edir. Təhlilin nəticələri müəyyən əlamətlər üzrə qruplaşdırılır və milli iqtisadiyyatın diaqnostikası əsasında investorlara investisiya siyasəti üzrə qərarların qəbul edilməsi üçün məsləhətlər verilir.

Bazar iqtisadiyyatına keçidlə əlaqədar olaraq maliyyə və iqtisadi təhlilin metodologiyası, obyekt və habelə prinsiplərinin beynəlxalq standartlara uyğunlaşdırılması ən vacib problemlərdən biridir. Bunun üçün ilk addım firmalara (biznesin təşkili) bazar iqtisadiyyatının əsas subyektlərindən (digərləri ailə təsərrüfatı və hökumət institutlarıdır) biri kimi baxılması və digər subyektlərlə qarşılıqlı əlaqədə tədqiq edilməsidir.

Biznes müəyyən iqtisadi mühitdə (makro) fəaliyyət göstərir. Bu mühiti formalaşdıran əsas amil cəmiyyətdə demokratiyanın inkişaf səviyyəsi və rəqabətdir. Rəqabət bazarın tipi ilə müəyyən olunur. İxtiyari biznes öz məqsədinə bazarın tipindən asılı olaraq müxtəlif yol və vasitələrlə nail olur. Təkmil rəqabət şəraitində firmalar öz gəlirlərini, istehsal və satışın həcmi artırmaq və məsrəfləri azaltmaq əsasında artırır. Qeyri-təkmil rəqabət şəraitində (monopoliya, oliqopoliya və monopolistik rəqabət) isə onlar əsasən qiyməti artırmaq əsasında gəlirlərini artırır. Odur ki, respublikada rəqabət mühitini formalaşdırmaq üçün xarici investorlarla yanaşı, milli sahibkarlığın inkişaf etdirilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Bu, hər şeydən əvvəl onunla izah edilir ki, biznes öz məqsədinə nail olmaq üçün bir sıra funksiyalar (təchizat, marketing, maliyyə, kadr, informasiya təminatı və s.) yerinə yetirir və bu zaman onun məsrəfləri milli bazarların (əmtəə, iş və xidmətlər bazarı, maliyyə bazarı, işçi qüvvəsi bazarı və s.) inkişaf səviyyəsindən asılı olaraq formalaşır. Digər tərəfdən, firmanın istehsal etdiyi məhsullar əsasən ailə təsərrüfatları ("Bakmil" müştərək müəssisəsinin istehsal etdiyi məişət cihazları bu qəbildəndir) və habelə digər firmalar tərəfindən alınır (mühərriklər). Deməli, biznesin son nəticəsi ailə təsərrüfatlarının gəlirindən birbaşa asılıdır. Bu çox mühüm amildir, belə ki, əmtəənin rəqabət qabiliyyəti satışın həcmi əsasında müəyyən edilir.

Əgər bazarın əmtəə tutumu sıfıra bərabədirsə və ya cüzidirsə, onda müəssisənin istehsal – təsərrüfat fəaliyyətini təhlil etmək mənasızdır.

Biznes mürəkkəb və dinamik bir sistemdir. Onun mürəkkəbliyi bazarın subyektləri, biznesin funksiyalarının sayı ilə deyil, bu funksiyaları yerinə yetirərkən funksiyalar arasındakı və onların daxili elementləri arasındakı qarşılıqlı asılılıq və əlaqələrin sayı, intensivliyi və dinamikliyi ilə müəyyən edilir. İqtisadi ədəbiyyatlarda (119, səh. 32-33) sistemli təhlilin mərhələləri, vəzifələri tamamilə düzgün müəyyən edilmiş və iqtisadi təhlildə iqtisadi-riyazi metod və modellərin tətbiqinə əsaslanır.

Qeyd etmək lazımdır ki, ailə təsərrüfatlarının alıcılıq qabiliyyəti firmaların məsrəflərinə birbaşa və dolaylı yolla təsir edir. Belə ki, "Bakmil" birgə müəssisəsinin istehsal etdiyi mətbəx cihazları (xüsusən ot maşını real tələbat olmadığından satılmır. Odur ki, dövrüyyə vəsaitinin dövrüyyə sürəti azalır, dövrüyyə müddəti artır və dövrüyyə vəsaitləri çalışmır. Müəssisə qısamüddətli bank ssudası almağa məcbur olur. Ssudaya görə verilən faiz isə müəssisənin məsrəflərini artırır.

Biznes sistemində və onun idarə edilməsində əsasən əks informasiyadan (iqtisadi qanunlar, norma və normativlər, manatın məzənnəsi, bazarın tutumu və s.) istifadə edilir.

Biznesin mürəkkəb, dinamik bir informasiya sistemi kimi tədqiq edilməsi məhz informasiya idarəetmə sisteminin məzmununu təşkil edir. Qeyd edək ki, müştərək müəssisələr üzrə istehsal məsrəflərin səmərəliliyinin təhlilində ilk uçot və mühasibat uçotunun məlumatlarından, statistik hesabatlarından, texnoloji əməliyyat kartlarından və habelə hər bir funksional idarəetmə orqanında istifadə edilən kompüterlərdəki informasiyalardan və s. istifadə edilmişdir.

Biznesdə dinamiklik (xüsusən qeyri-tarazlıq vəziyyətində) onun elementlərinin daxili vəziyyətinin zamandan asılı olaraq dəyişməsi ilə müəyyən olunur və bu zaman səbəb-nəticə əlaqələrini təhlil və idarə etmək çətindir.

Dövriyyə müddətinin uzanması və habelə idarə edənlərin dinamik sistemlərin idarə edilməsində səriştələrinin olmaması “Bakmil”də 2010-cu ildən başlayaraq özünü göstərmişdir.

Biznesin idarəetmə sistemi bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə olan planlaşdırma, uçot, təhlil və idarəetmə üzrə qərarların qəbul edilməsi funksiyalarını birləşdirir. Planlaşdırma direktiv xarakter daşımır və biznes-plan adlanır. Biznes-plan bazarın təhlili əsasında tərtib edilir və aşağıdakı funksiyaları yerinə yetirir.

1. İnvestorları cəlb etmək üçün ən mühüm bir alətdir.

2. Operativ idarəetmə üçün zəruri olan informasiya mənbəyi və hər bir funksional orqanın fəaliyyətini qiymətləndirmək üçün ilkin meyardır.

Hazırda biznes-planın işlənilməsinin müxtəlif metodikaları mövcuddur və bunlardan ən mühümü “Project Expert” paket proqramıdır. Bu proqram imitasiya modelləri əsasında yaradılmış və investisiya layihələrinin səmərəliliyinin beynəlxalq standartlara müvafiq təhlilinin avtomatlaşdırılmış sistemidir. Bu sistemdə iki konsepsiya birləşdirilmişdir:

1. Layihələrin idarə edilməsi sistemi.
2. Korporativ sistemlər.

Sistemlər üzrə ilkin informasiyalar məqsəd bloku üzrə formalaşdırılmış və hesabatlar sistemi şəklində əlaqələndirilmişdir.

Bu sistemdə istehsal xərcləri və onun qiymətləndirilməsi bloku mühüm yer tutur. Bu blok üç alt blokdan ibarətdir.

1. Məhsul növləri üzrə birbaşa istehsal məsrəfləri, dəyişən məsrəflər.
2. Sabit məsrəflər.
3. Əməkhaqqı məsrəfləri planı.

Hazırda biznes-plan iki versiyada yayılmışdır:

1. Biznes-plan quidc-planlaşdırma və investisiyaların səmərəliliyinin təhlili (UNIDO metodikası əsasında) proqramında 1000-ə qədər məsrəflər nəzərə alınır.

2. Bus planner - kiçik və orta biznes üçün nəzərdə tutulmuş xüsusi proqram isə 50-ə qədər məsrəfləri nəzərə alır.

Biznes-plan biznesin inkişaf strategiyasıdır və bu zaman iqtisadi təhlilin funksional-dəyər və məlumatın həyat tsikli metodlarından istifadə edilir. Bu metodların köməyi ilə keyfiyyətin təmin edilməsi şərti ilə məmulatın işlənilməsindən (lahiyə) istismarına qədər ayrı-ayrı funksional hissələrin, elementlərin, sistem halında məmulatın dəyəri müəyyən edilir.

Bu zaman mütləq və nisbi müqayisədən istifadə edilir və məmulatın qiymətindən çox onun məhsuldarlığı, istismarda rahatlıq və etibarlılıq, istismar xərclərinə nisbi qənaət göstəricilərinə verilir. Bu prinsiplər məlumatın həyat tsiklinin hər bir mərhələsi üzrə təmin edilir.

Bu metod əsasında nə vaxt (mərhələlər), kim tərəfindən və harada (funksional idarəedici şöbənin adı, rəhbəri) və habelə nə (keyfiyyətin bu və ya digər parametrləri) sualları dəqiq, birmənalı müəyyən edilir və məsrəflərin səviyyəsi planlaşdırılır. Bu plana müvafiq olaraq məsrəflər funksional idarə edilir. Xarici firmalarda məsrəflərin aşağı salınması (84, səh. 65) stimullaşdırılır, yəni səmərələşdirici təklif nəticəsində məsrəflərə qənaət nisbi qiymətləndirilir və əldə edilən səmərənin 50 %-dən çoxu intellektual mülkiyyət sahibi kimi səmərələşdiriciyə verilir. “Bakmil” müştərək müəssisəsində tətbiq edilən texnologiya “Merloni Prodcetti” italyan firması tərəfindən funksional dəyər metodu əsasında işlənilmiş, unikal (patent) texnologiyası kimi qiymətləndirilmiş və “nou-hau” kimi satılmışdır.

Lakin qeyd etmək lazımdır ki, bazarda satılan texnologiya həmişə bir nəsil köhnə olur. Bu vəziyyət firmaların kommersiya sirrlərinə daxildir və rəqabətin əsas sferalarından biridir. Ümumiyyətlə, tipik strategiya nöqteyi-nəzərdən rəqabətin iki sferası (110, səh. 58) mövcuddur:

- 1) məsrəflərə qənaət əsasında rəqabət;
- 2) differensiya əsasında rəqabət.

Müştərək müəssisə məsrəflər əsasında rəqabət strategiyası üzrə təşkil edilmişdir.

Lakin rəqabət dinamik bir prosesidir. Odur ki, rəqabətdə üstünlüyə malik olmaq o qədər də çətin deyil, üstünlüyü qoruyub saxlamaq daha çətinidir. Bu, əsasən üç amildən asılıdır:

1. Üstünlüyün mənbələri. Rəqabət üstünlüyünü qoruyub saxlamaq üçün, bütöv iyerarxiya mənbəyi mövcuddur. İyerarxiyanın ən aşağı pilləsində ucuz işçi qüvvəsi və ucuz xammal hesabına əldə edilən üstünlük durur. Aşağıdan ikinci pillə - satın alınmış texnologiyanın tətbiqi nəticəsində əldə edilən miqyas effektidir.

İyerarxiyanın yuxarı pilləsində patent texnologiyası, firmanın nüfuzu, onun alıcılarının və təchizatçıların bacarığı və s. durur.

2. Firmanın rəqabət üstünlüyünün həqiqi mənbələrinin sayı.

Əgər firmanın üstünlüyünün mənbəyi yalnız bir amildən irəli gəlsə, bu üstünlüyü rəqib firmalar öyrənir və tətbiq edir. Nəticədə firmanın üstünlüyü heçə endirilir.

3. İstehsalın və digər fəaliyyət növlərinin fasiləsiz olaraq modernləşdirilməsi və yeniləşdirilməsi.

Son dövrlərdə respublikada, bazar iqtisadiyyatına keçidlə əlaqədar uçot və statistikanın beynəlxalq standartlara uyğun olaraq təkmilləşdirilməsi sahəsində mühüm işlər görülür. Xüsusən H.İ.Namazəliyevin “Məhsulun (iş və xidmətlərin) maya dəyərinin təhlili metodikası (yeni aspektdə)” (92 səh. 27-36) elmi və praktik əhəmiyyət kəsb edir. Müəllif maya dəyərinin təhlilinə yeni aspektdə yanaşmasını əsaslandırmaqla yanaşı, təhlilin aparılmasının mərhələləri və istiqamətlərini, məsrəflərin uçotunun “direkto-kosting” sistemi əsasında təşkilinin praktik zəruriliyini və əhəmiyyətini, “satışın həcmi - maya dəyəri - mənfəət” göstəriciləri arasındakı funksional asılılığı - minimum rentabellik səviyyəsini təmin edən istehsalın kritik həcmi qrafiki üsulla müəyyən etmişdir.

İstehsal məsrəflərinin səmərəliliyinin təhlilinin ən əsas vəzifəsi onun yüksəldilməsi üzrə istehsal daxili ehtiyat mənbələrinin aşkar edilməsi və bu ehtiyat mənbələrinin reallaşdırılması üçün idarəetmə üzrə optimal qərarların qəbul edilməsi prosesində menecerləri operativ, elmi cəhətdən əsaslandırılmış informasiyalarla təmin etməkdən ibarətdir.

Təhlilin xüsusi vəzifəsi mikromühitdə baş verən dəyişikliklərin istehsal məsrəflərinin səmərəliliyinə təsir dərəcəsinin müəyyən edilməsi və müəssisənin inkişaf strategiyasının təmin edilməsi üzrə lazımi təshihlərin (korrektələrinin) işlənməsidir (əlverişli iqtisadi konyunktura şəraitində istehsalın və satışın həcmi, əlverişsiz şəraitdə istehsalın dayandırılması və s.).

Müştərək müəssisədə istehsal məsrəflərinin səmərəliliyinin təhlili üçün sistemli təhlil metodikasından və aşağıdakı metodlardan istifadə edilmişdir:

- qruplaşdırma;
- qrafiki üsul;
- balans metodu;
- zəncirvari metodu;
- indeks metodu;
- mütləq və nisbi fərq üsulu;
- müqayisə metodu;
- nisbi və orta göstəricilər üsulu.

Nəticə və təklif

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində istehsal məsrəflərinin təhlilinin nəzəri əsasları metodikası və vəzifələri sahəsində aparılması tədqiqat işi aşağıdakı nəticələrə gəlməyə və təklifləri irəli sürməyə imkan verir.

1. İstehsal xərcləri cəmiyyət səviyyəsində istehsal olunan məhsulun (yerinə yetirilən işin, xidmətin) dəyərini, müəssisələr səviyyəsində isə həmin məhsulun (iş, xidmətin) maya dəyərini yaradır.

Maya dəyəri məhsulun (işin, xidmətin) dəyərinin yalnız bir hissəsini təşkil etməyə və özündə istehsal (xidmət) prosesində istifadə olunan təbii ehtiyatların, xammalın, materialların, yanacaqın enerjinin, əsas fondların, əmək qiymətləndirilməsi dəyərini, həmçinin onların istehsalına və satışına sərf edilən digər xərcləri əks etdirir.

2. Məhsulun maya dəyəri müəssisəsinin istehsal, təsərrüfat və maliyyə, habelə digər fəaliyyətini xarakterizə edən göstəricidir. Maya dəyəri obyektiv iqtisadi bir mövqeyə olsa da, onun hədləri hökumət tərəfindən müəyyən edilir və tənzimlənir.

Ədəbiyyat

- [1] Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyası, Bakı, Hüquq ədəbiyyatı, 1997
- [2] “Mühasibat uçotu haqqında” Azərbaycan Respublikasının qanunu, Bakı, 24 mart 1995
- [3] Məhsulun (işin, xidmətin) maya dəyərinə daxil edilən xərclərin tərkibi haqqında “əsasnamə” Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin qərarı, 16 avqust 1996-cı il № 111.
- [4] Бабгенко Т.Н. Бухгалтерский учет совместной деятельности предприятий, Аудитовская фирма «Актив» М. финансы и статистика 1995
- [5] Бананов М.И., Шерemet А.Д. Теория экономического анализа, М. финансы и статистика 1997.
- [6] Калькиляция себестоимости промышленности подряд А.Ш.Маргулиса. М. финансы 1975
- [7] Анализ хозяйственной деятельности промышленности. Под общей ред. К.И. Стражева, Минск, высшая школа, 1997
- [8] Намазалиев Т.И. Экономический анализ хозяйственной деятельности в материально -техническом обеспечении, М. финансы и статистика 1990
- [9] Namazaliyev H.L. Sənaye müəssisələri təsərrüfat fəaliyyətinin iqtisadi təhlili, Bakı, Maarif, 1995 s. 38
- [10] Намазалиев Т.И. Развитие бухгалтерского учета и этапы его соответствия международным стандартам, Баку «İqtisad elmləri: nəzəriyyə və praktika» 1997, № 1-2
- [11] Seyfullayev S.M., Abbasov İ.M. Bazar münasibətlərində iqtisadi təhlil. Bakı, 1993 s. 176

DƏYİŞƏN İQTİSADI MÜNASİBƏTLƏR ŞƏRAİTİNDƏ DÖVLƏTİN SOSIAL ÖHDƏLİKLƏRİ

R.A.Hüseynov

i.e.n., İA ETİ, UNEC

Mobil: (+994 50) 445 35 17

E-mail: rashadhuseynov2013@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 26 oktyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir 12 dekabr; online-da çap edilmişdir 22 dekabr 2015

Received 26 October 2015; accepted 12 December 2014; published online 22 December 2015

Xülasə

Tədqiqatın əsas məqsədi bazar münasibətləri şəraitində dövlətin sosial öhdəlikləri sisteminin formalaşmasının konseptual baxımdan araşdırılmasından ibarətdir. Bununla əlaqədar olaraq, tədqiqat işində iqtisadi münasibətlər sisteminin transformasiyasından irəli gələn dövlətin sosial öhdəliklərinin mahiyyətində, məzmununda, eləcə də formalaşmasında baş verən dəyişikliklərin, inkişaf proseslərinin xüsusiyyətləri araşdırılmışdır. Tədqiqat işi elmi abstraksiya və sistemli təhlil, müqayisəli statistik təhlil, məntiqi ümumiləşdirmə kimi tədqiqat üsulları əsasında yerinə yetirilmişdir. Tədqiqatda dövlətin sosial öhdəliklərinin formalaşması və inkişafı məsələlərinə insan hüquq və azadlıqlarının, o cümlədən sosial, iqtisadi və mədəni hüquqların təmin edilməsi və reallaşdırılması kontekstindən yanaşılmışdır. Eyni zamanda beynəlxalq qiymətləndirmələrə əsaslanaraq, Azərbaycan Respublikasında bu sahədə mövcud vəziyyət də araşdırılmışdır. Tədqiqatın məhdudiyyətləri: daha geniş nəzəri və praktik informasiya tələb edir. Tədqiqatın praktik əhəmiyyəti: sosial sahədə tədqiqatlar aparən və bu sahədə çalışan mütəxəssislərin elmi və əməli biliklərinin zənginləşdirilməsində müsbət rol oynaya bilər.

Açar sözlər: dövlətin sosial öhdəlikləri, sosial siyasət, sosial dövlət, sosial, iqtisadi və mədəni hüquqlar, vətəndaş cəmiyyəti.

Jel Classification: M14

SOCIAL OBLIGATIONS OF THE STATE IN THE FACE OF CHANGING ECONOMIC RELATIONS

Abstract

The main purpose of the study is a conceptual analysis of the formation of the social obligations of the state in market conditions. In this regard, based on the

transformation of the system of economic relations in particular are investigated changes in the nature, content, and in the formation of the social obligations of the state. The work was based on research methods such as scientific abstraction and system analysis, comparative statistical analysis, logic synthesis. As a result of the research questions of formation and development of social obligations of the state are considered in the context of the provision and realization of human rights and freedoms, including social, economic and cultural rights. At the same time, based on international assessment also studied the current situation in this field in Azerbaijan. Limitations of the study: it is required more extensive theoretical and practical information. The practical significance of the research: the work can play a positive role in enriching the scientific and practical knowledge of experts, conducting research and working in the social sphere.

Keywords: social obligations of the state, social policy, welfare state, social, economic and cultural rights and civil society.

СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ МЕНЯЮЩИХСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Резюме

Основной целью исследования является концептуальный анализ формирования системы социальных обязательств государства в условиях рыночных отношений. В связи с этим, исходя из трансформации системы экономических отношений, в работе исследуются особенности изменения сущности, содержания, а также формирования социальных обязательств государства. Работа выполнена на основе таких методов исследования, как научная абстракция и системный анализ, сравнительный статистический анализ, логическое обобщение. В результате исследования вопросы формирования и развития социальных обязательств государства рассмотрены в контексте обеспечения и реализации прав и свобод человека, в том числе социальных, экономических и культурных прав. В то же время, на основе международных оценок исследуется также текущая ситуация в этой области в Азербайджанской Республике. Ограничения исследования: требуется более обширная теоретическая и практическая информация. Практическая значимость исследования: работа может сыграть положительную роль в обогащении научных и практических знаний специалистов, ведущих исследования и работающих в социальной сфере.

Ключевые слова: социальные обязательства государства, социальная политика, социальное государство, социальные, экономические и культурные права, гражданское общество.

Bazar münasibətləri şəraitində sosial-iqtisadi proseslərin tənzimlənməsində

dövlətin iştirakı məsələləri xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Bu, dövlətin sosial öhdəliklərinin, sosial funksiyalarının mahiyyətinin dəyişməsi, onların çoxcəhətli xarakter alması fonunda özünü daha qabarıq şəkildə təcəssüm etdirir. Xüsusilə də sosial dövlət quruculuğu prosesində və onun inkişafı ilə əlaqədar olaraq dövlətin sosial öhdəlikləri yeni məzmun, xarakter çalarları ilə əhəmiyyətli təsir effektlərinə malik olur. Dövlətin sosial öhdəlikləri təhsil, səhiyyə, elm, mədəniyyət, əhalinin sosial müdafiəsi və təminatı, onun rifahının, həyat səviyyəsi və keyfiyyətinin yüksəldilməsi və digər sferalarda həyata keçirilən siyasət çərçivəsində reallaşır. Bu baxımdan, dövlətin sosial yönümlü fəaliyyəti məhz onun sosial öhdəliklərinin miqyası, təsir dairəsilə müəyyən olunur və bu öhdəliklərin yerinə yetirilməsi əsasında onun sosial dövlət xarakteri öz təzahürünü tapmış olur.

Dövlətin sosial öhdəlikləri dedikdə, ölkənin əsas qanunverici sənədi olan konstitusiyasında və digər qanunvericilik aktlarında təsbit edilmiş, dövlətin öz vətəndaşları qarşısında yerinə yetirməyə və bunun üçün şərait yaratmağa məsuliyyətli olduğu sosial təminatların, xidmətlərin, hüquqların məcmusu nəzərdə tutulur. Bu, dövlət və yerli özünüidarəetmə strukturlarının əsas fəaliyyət istiqamətlərini təşkil edir. Bu öhdəliklərin formalaşdırılması, onların həyata keçirilməsi dövlətçilik institutunun məqsəd və prioritetlərindən, ölkədə hakim siyasi rejimin xüsusiyyətlərindən, onun sosial-iqtisadi imkanlarından, potensialından asılıdır. Söz yox ki, ölkənin adət-ənənələri, mentaliteti, eləcə də inkişaf etmiş cəmiyyətlərin təcrübəsi, müasir inkişafın tələb və prioritetlərinin də nəzərə alınması burada vacib rol oynayır.

Dövlətin sosial öhdəlikləri ümumiləşmiş şəkildə ölkənin konstitusiyaya aktında təsbit edilsə də, onların ayrı-ayrı istiqamətləri, həmçinin cəmiyyətin müxtəlif təbəqələri ilə bağlı qanunlar, qanunvericilik aktları qəbul edilməklə, bu öhdəliklərin əhatə dairəsi müəyyənləşdirilir. Qanunverici orqan tərəfindən qəbul edilən normativ-hüquqi aktlar əsasında icra hakimiyyəti orqanları səviyyəsində müxtəlif aktlar (qaydalar, təlimatlar və s.) qəbul edilir. Bunlar ümumilikdə dövlətin sosial öhdəliklərinin qanunverici əsasını təşkil edir. İnkişaf etmiş ölkələrdə qəbul edilən qanunların üçdə bir hissəsindən çoxu, yerli səviyyədə idarəetmə ilə bağlı normativ aktların isə 70%-dən çox hissəsi dövlətin sosial öhdəliklərinin icrasının tənzimlənməsini təmin edir. Hətta federativ dövlətlərdə regionlarla bağlı qəbul edilən normativ aktların yarısından çoxu bu məqsədlərə xidmət edir [1,143].

Normativ-hüquqi baza əsasında formalaşdırılmış hüquqi mexanizmlər dövlətin sosial siyasətinin digər maliyyə, iqtisadi, texniki-təşkilati, informativ mexanizmləri ilə vəhdət halında bu siyasətin həyata keçirilməsinin kompleks əsasını təşkil edir. Bu mexanizmlərin fəaliyyəti əsasında dövlət strukturları sosial öhdəliklərin yerinə yetirilməsi fonunda dövlətin sosial siyasətini həyata keçirir. Bu prosesdə dövlətin qanunverici və icra strukturları əsas rol oynayır.

Sosial öhdəliklərin düzgün müəyyənləşdirilməsi, eləcə də onların icrası mexa-

nizmlərinin işlək olması dövlətin həyata keçirdiyi sosial siyasətin, sosial islahatların səmərəliliyini müəyyən edən cəhətlərdən biridir. Öz növbəsində, həyata keçirilən sosial islahatlar bu öhdəliklərin miqyasında, xarakterində baş verən dəyişikliklərdən irəli gəlir. Məhz bu da birbaşa sosial siyasətin xarakterinə təsir göstərir. Bu baxımdan, hətta son illər sosial siyasət modellərinin təsnifləşdirilməsinə də dövlətin sosial öhdəlikləri baxımından yanaşırlar və onların 4 tipini fərqləndirirlər (9, 17-18).

1.Bütün əhali təbəqələrini əhatə edən birbaşa tənzimləmə metodları əsasında sosial sferanın idarə edilməsini təmin edən və tam məşğulluğun formalaşmasına istiqamətlənən «güclü» müdaxilə xarakterli sosial siyasət modeli.

2.Əsasən zəif əhali təbəqələrinə maddi dəstəyin, yardımın göstərilməsinə istiqamətlənmiş, dövlətin sosial öhdəlikləri fonunda ifadə olunan kompensasiya xarakterli «yumşaq» sosial siyasət modeli.

3.Tam məşğulluğun təmin edilməsinə yönəlmiş və dövlətin sosial xərclərinin bir o qədər də genişmiqyaslı olmadığı sosial siyasət modeli.

4.Dövlətin sosial öhdəliklərinin məhdud çərçivədə olduğu, rifah dövləti sisteminin rolunun məhdudlaşdırıldığı, daha çox bazar yönümlü olan sosial siyasət modeli.

Qanunverici bazanın formalaşdırılması dövlətin sosial öhdəliklərinin müəyyənləşdirilməsində ilkin hazırlıq mərhələsini təşkil edir. İcra hakimiyyəti orqanları, onların müvafiq strukturları tərəfindən bu öhdəliklərin həyata keçirilməsinin təşkili növbəti əsas mərhələlərdən biridir və bu mərhələ artıq dövlətin öz vətəndaşları qarşısında üzərinə götürdüyü öhdəliklərin icrası ilə bağlı genişmiqyaslı işləri özündə birləşdirir. Burada təşkilati-struktur şəbəkənin formalaşdırılmasından tutmuş (sosial təşkilatların və müəssisələrin) onların normal fəaliyyətinin təşkilinədək olan bütün məsələlər, eləcə də dövlət orqanları ilə bu strukturlar arasında və onların bir-birləri ilə olan qarşılıqlı münasibətləri, maddi-texniki, kadr resursları ilə təminatı məsələləri daxildir.

Müasir inkişaf kontekstindən yanaşdıqda, sosial öhdəliklərin konkretləşdirilməsi, belə demək mümkünsə, onların dəqiq siyahısının müəyyən edilməsi, həyata keçirilməsində səlahiyyətli və məsuliyyətli olan strukturların müəyyənləşməsi, onların fəaliyyət istiqamətlərinin və səlahiyyət dairələrinin dəqiqləşdirilməsi, eləcə də sosial öhdəliklərin icrasında bu iştirakçıların fəaliyyətlərinin koordinasiyasının təmin edilməsi sürətli sosial yeniləşmənin, modernləşmənin əsasını təşkil edir. İnkişaf proseslərindən asılı olaraq, sosial öhdəliklərin təsnifləşdirilməsi əlamətləri də fərqlənir və zaman keçdikcə onların məzmunu daha da təkmilləşir, kəmiyyəti də dəyişir. Bu baxımdan, dövlətin sosial öhdəliklərinin qruplaşdırılmasında fərqli yanaşmalar ortaya çıxır. Bu yanaşmalar baxımından dövlətin sosial öhdəlikləri maliyyələşdirmə mənbələri, icra edilmə əhəmiyyəti və zəruriliyi, sahə xarakteri, təmin edilmə (həyata keçirilmə) müddəti, müxtəlif əhali təbəqələrinin ehtiyaclarının qarşılınması baxımından fərqləndirilir (1, 140-150).

Əslində dövlətin cəmiyyət qarşısında müəyyən sosial öhdəlikləri öz üzərinə götürməsi və onların həyata keçirilməsi «xalq» və «hakimiyyət» arasında olan

münasibətlərin cəhətlərindən birini təşkil edir. Bu öhdəliklərin yerinə yetirilməsi səviyyəsindən asılı olaraq, həmin münasibətlərin məzmunu və onların keyfiyyət xarakteri formalaşır. Onu da qeyd edk ki, ictimai-iqtisadi formasiyaların bir-birini əvəzləməsi bu münasibətlərin xarakterinə də əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərmişdir. Bu gün isə dövlətin sosial öhdəlikləri, onun reallaşma mexanizmlərinin fəaliyyəti demokratik, sivil dövlətin əsas atributlarından birinə çevrilmişdir və onların həyata keçirilməsi cəmiyyətin inkişaf səviyyəsinin, yetkinliyinin müəyyənedici amillərindən biri olaraq, çox mühüm əhəmiyyət kəsb etməkdədir.

Dövlət öz vətəndaşları, əhalisi qarşısında sosial öhdəliklərini yerinə yetirməklə üzərinə götürdüyü sosial dövlət statusunu uğurla həyata keçirmək, cəmiyyət üzvlərinin hüquqlarını, o cümlədən sosial, iqtisadi, mədəni hüquqlarının reallaşdırılması şəraitini təmin edir, yəni dövlət özünün sosial funksiyalarını, öhdəliklərini yerinə yetirməklə bu hüquqlar sistemini formalaşdırır. Bu baxımdan, dövlət, sosial öhdəliklərin yerinə yetirilməsi kontekstində sosial hüquqların reallaşmasının əsas təminatçısı olaraq çıxış edir.

Məhz bu kontekstdə dövlətin sosial öhdəliklərinin reallaşması və cəmiyyətin inkişafı, tərəqqisi, ümumilikdə ölkənin sosial-iqtisadi inkişafının vəhdəti ortaya çıxır. Hər iki məsələnin qarşılıqlı vəhdəti və bu sferalardakı proseslərin qarşılıqlı inteqrasiyası imkanlarının təmin edilməsi olduqca vacib şərtidir.

İnsanın sosial, iqtisadi və mədəni hüquqları onun hüquq və azadlıqları sisteminin çox mühüm tərkib hissələrindən birini təşkil edir. Bu hüquqların reallaşması imkanları və səviyyəsi müasir cəmiyyətin yetkinlik dərəcəsini ifadə edir və hərtərəfli inkişafını şərtləndirir. Bu, eyni zamanda, müasir demokratik-hüquqi dövlətin formalaşmasının əsas prinsip və elementlərindən biridir. Ölkənin və cəmiyyətin fundamental inkişafının əsaslarından birinə çevrilmiş bu normalar insanın həyat və fəaliyyətinin bütün sferalarına sirayət edir. Sosial-iqtisadi hüquqlara insanın konstitusiya hüquqlarından biri kimi yanaşılır və hüquqlar sisteminin altsistemi kimi nəzərdən keçirilir (10, 95-101).

Burada insanın əmək fəaliyyəti və məşğulluq sferası, təhsil alma və sağlamlığın mühafizəsi, gəlir əldə etmə imkanları və rifah səviyyəsi, mənzil-məişət təminatı, sosial sığorta sferası, qidalanma və ərzaq təminatı, informasiya təminatı, mədəni həyatda iştirak və digər məsələlər nəzərdə tutulur. Bu hüquqlar sırasına mülkiyyət hüququ, əmək hüququ, ədalətli və əlverişli əmək şəraiti hüququ, layiqli həyat şəraiti hüququ, sağlamlığın qorunması hüququ, təhsil hüququ, mədəni həyatda iştirak hüququ və digər hüquqlar daxildir. Sosial, iqtisadi və mədəni hüquqlar insanın bütün hüquq və azadlıqları sisteminin elementləri ilə sıx qarşılıqlı asılılıq və əlaqədə olmaqla, həm ümumi, həm də özünəməxsus spesifik xüsusiyyətləri və əlamətləri ilə xarakterizə olunur.

XX əsrin əvvəllərindən etibarən insan hüquqları sistemində yer almağa başlayan bu hüquqlar atıq bu gün BMT-nin və digər beynəlxalq təşkilatların fəaliyyətində xüsusi diqqət mərkəzində saxlanılır (2, 48).

Sosial, iqtisadi və mədəni hüquqlar vətəndaş, siyasi və kollektiv hüquqlarla sıx qarşılıqlı asılılıqda olub, müvəqqəti xarakter daşımır. Onların həyata keçirilməsi, tətbiq edilməsi hansısa şəraitdən asılı olaraq fasiləli şəkildə baş verməməli, müvəqqəti xarakterli olmamalıdır. İstər daxili, istərsə də xarici iqtisadi şəraitdən asılı olmayaraq, onların tətbiqi nizamlı və davamlı şəkildə təmin edilməlidir. Məhz bu məqsədlə də, bütün mümkün imkanlar və resurslar, onlardan səmərəli istifadə daima diqqət mərkəzində saxlanılmalıdır. Bununla yanaşı, bu hüquqların təmin edilməsində əhəlinin daha çox ehtiyacı olan, aztəminatlı, sosial cəhətdən zəif təbəqələrinin diqqətdə saxlanması vacib amil olsa da, hamı üçün bütün hüquqların tətbiq edilməsində bərabər imkanlar və bərabər əlçatanlıq prinsipləri əsas tutulmalıdır ki, bu da dövlətin öhdəlikləri sırasına daxildir. Dövlət, öz iqtisadi inkişaf səviyyəsindən və imkanlarından asılı olmayaraq, hamı üçün minimum səviyyədə yaşayış minimumu hüququnun yerinə yetirilməsini təmin etməlidir.

Bir cəhətə də diqqət yetirmək lazımdır ki, bu hüquqların tətbiqi həm milli, həm də beynəlxalq səviyyədə reallaşır, milli və yerli idarəetmə orqanları, beynəlxalq təşkilatlar və birliklər, hökumətlərarası təşkilatlar bu prosesdə iştirak edir. Ona görə də dövlət bütün səviyyələrdə bu prosesin vətəndaşın hüquqlarının pozulmaması kontekstindən həyata keçirilməsinin təmin edilməsinə birbaşa məsuliyyət daşıyır. Məsələnin digər bir cəhəti ondan ibarətdir ki, bu hüquqların reallaşması ilə bağlı beynəlxalq səviyyədə gedən proseslər milli səviyyədə dövlətin öz öhdəliklərini yerinə yetirməsi üçün maneə yaratmamalıdır. Bu isə milli dövlətlərin həmin hüquqların tətbiqi istiqamətində beynəlxalq səviyyədə əməkdaşlığı inkişaf etdirmələrinə olan zərurəti daha da reallaşdırır.

Sosial, iqtisadi və mədəni hüquqların reallaşması istiqamətində dövlətin üzərinə onun bu prosesdə rolunu, yerini müəyyən edən, konkretləşdirən bir sıra öhdəliklər düşür və onların icrası səviyyəsi həm milli, həm də beynəlxalq çərçivədə bu hüquqların tətbiqinə əhəmiyyətli dərəcədə öz təsirini göstərir. Burada dövlətin üzərinə düşən əsas öhdəliklərdən biri qanunvericilik bazasının formalaşdırılması, zəruri istiqamətlərdə qanun, qanun qüvvəli aktlarının qəbul edilməsi və onların həyata keçirilməsi üçün mexanizmlərin formalaşdırılması ilə bağlıdır. Digər bir cəhət – milli qanunvericilik bazasının beynəlxalq sənədlərin tələblərinə uyğunlaşdırılması istiqamətində addımların atılmasıdır.

Sosial, iqtisadi və mədəni hüquqların təmin edilməsilə bağlı dövlətin sosial öhdəliklərindən biri də bu hüquqların tam reallaşmasını təmin etmək məqsədilə kompleks xarakterli fəaliyyət üçün inzibati, məhkəmə, siyasi, iqtisadi, sosial, təşkilatı və digər istiqamətlərdə tədbirlərin həyata keçirilməsidir. Əlbəttə, bütün hüquqların birdən-birə dərhal tətbiq edilməsi çətin və mümkünə bir məsələ olardı, ona görə də onların tədricən tam şəkildə həyata keçirilməsinin təmin edilməsi əsas tələb olaraq irəli sürülür. Bu zaman “tədricən həyata keçirilmə” dövlətin müəyyən bir iqtisadi in-

kişaf səviyyəsinə nail olanadək, hansısa hüquqların reallaşmasının təxirə salınması kimi başa düşülməməlidir. Söz yox ki, bu addım beynəlxalq hüquq normalarına da zidd olardı. Bu baxımdan, sosial, iqtisadi və mədəni hüquqların tam reallaşmasına qarşı olan istənilən xarakterli mənfi halların, proseslərin qarşısının alınması ilə bağlı təxirəsalınmaz və ardıcıl şəkildə kompleks tədbirlərin həyata keçirilməsi dövlətin sosial siyasətinin əsas prioritetlərindən olmalıdır.

Söz yox ki, bu proseslərin uğurla həyata keçirilməsi zəruri resurs potensialının formalaşdırılması və ondan istifadə imkanlarının təmin edilməsindən əhəmiyyətli dərəcədə asılıdır. Burada dövlətin üzərinə düşən digər öhdəliklərdən biri də mövcud resurslardan maksimum dərəcədə səmərəli və ədalətli şəkildə istifadə olunmasına nail olmaqdır. Bu zaman ölkənin hər bir vətəndaşının minimum həyati tələbatlarının təmin edilməsi hüququ reallaşmalıdır və Limburq prinsiplərinə görə, iqtisadi inkişaf səviyyəsindən asılı olmayaraq, dövlət öz vətəndaşlarının bu hüququna hörmətlə yanaşaraq, üzərinə düşən öhdəliyi həyata keçirməlidir (3). Ona görə də hətta zəif inkişaf etmiş, yoxsul dövlətlər belə, bu öhdəlikdən kənarlaşa bilməz, çünki Limburq prinsipləri sosial, iqtisadi və mədəni hüquqların həyata keçirilməsinə aid hər bir dövlətin üzərinə minimum öhdəliklər qoyur və bu, sosial, iqtisadi və mədəni hüquqlar üzrə Komitənin təcrübəsində də öz təsdiqini tapmışdır.

Bu prosesdə dövlətin fəaliyyətinin əsas istiqamətlərindən birini dövlət büdcəsindən ayrılan vəsaitlərin sosial inkişafın təmin edilməsi istiqamətində optimal bölüşdürülməsinin təmin edilməsi təşkil edir. Bu zaman dövlət, büdcə gəlirlərinin formalaşması və xərc istiqamətlərinin düzgün müəyyənləşdirilməsini təmin etməli və üzərinə düşən öhdəliklərin icrasının maliyyə təminatı ilə əlaqədar prioritetləri dəqiqləşdirməlidir. Burada sosial sahələrin inkişafı, investisiya layihələrinin maliyyələşdirilməsi və digər məqsədlər üçün vəsaitlərin yönəldilməsi dövlət büdcəsinin investisiya və ya sosial yönümlü xarakterini müəyyənləşdirir.

Sosial, iqtisadi və mədəni hüquqların reallaşması ilə əlaqədar zəruri resursların çatışmazlığı şəraitində dövlət beynəlxalq təşkilatların, ayrı-ayrı ölkələrin yardımlarından da istifadə edə bilər. Burada təkcə maliyyə resursları deyil, digər resurslar da, o cümlədən ixtisaslı mütəxəssis kadrlar da nəzərdə tutulur. Son illər belə vəziyyət daha çox keçid iqtisadiyyatı ölkələrinin timsalında öz təsdiqini tapmışdır. Belə olan halda, həmin ölkələr heç də beynəlxalq aləmdən təcrid olunmamalıdır və öz problemlərinin həllində xarici dövlətlərin yardımlarından istifadə etməlidir ki, bu da dövlətlər qarşısında bir öhdəlik olaraq təsbit edilmişdir (7). Digər tərəfdən, alınan həmin yardımların konkret təyinatı üzrə istifadəsinin təmin edilməsi də dövlətin əsas vəzifələrindən biri olaraq, eyni zamanda onun üzərinə kifayət qədər ciddi öhdəliklər qoyur.

Bununla yanaşı, bir sıra beynəlxalq sənədlərdə, hansısa ciddi səbəblər olmadan sosial, iqtisadi və mədəni hüquqların tətbiqi ilə bağlı proqramların, tədbirlərin maliyyələşməsi məqsədilə dövlət xərclərinin azaldılması bu hüquqların pozulması halı ki-

mi qiymətləndirilərək, bunu dövlətin öz öhdəliklərini həyata keçirməməsi və ya ondan yayınması kimi qəbul edirlər (4).

Sosial, iqtisadi və mədəni hüquqların reallaşmasında dövlətin üzərinə düşən ən vacib öhdəliklərdən biri də bununla əlaqədar istənilən ayrışmış hallarının qarşısının alınması və onun aradan qaldırılmasıdır. Sosial, iqtisadi və mədəni hüquqlar haqqında Beynəlxalq Paktın ikinci maddəsinin ikinci bəndində bununla əlaqədar olaraq qeyd olunur ki, bu sənədə qoşulan ölkə irqinə, dərisinin rənginə, dilinə, cinsinə, dininə, siyasi və digər məslək xüsusiyyətlərinə, milli və sosial mənşəyinə, əmlakına, maddi durumuna və digər keyfiyyətlərə, cəhətlərə görə ayrışmış olmaqla burada təsbit edilmiş hüquqlara təminat verməyə öhdəlidir (7). Dövlət həm özü vətəndaşlarına qarşı ayrışmışlıqdan çəkinməli, fəaliyyəti çərçivəsində buna yol verməməli, həm də ölkə vətəndaşlarına qarşı bu cür yanaşan subyektlərə qarşı mübarizə aparmalıdır. Belə halların baş verməsi şəraitində isə onun qarşısının alınması və aradan qaldırılması istiqamətində tədbirlərin görülməsi üçün zəruri təsir mexanizmlərinin fəaliyyəti təmin edilməlidir. Lakin cəmiyyətdə elə insanlar, əhali təbəqələri vardır ki, onların bu hüquqlarının təminatı istiqamətində xüsusi tədbirlərin görülməsi zəruri hesab edilir. İrqi ayrışmışlığın bütün formalarının ləğv edilməsi haqqında Beynəlxalq Konvensiyaya, Limburq prinsiplərinə görə, bu həmin əhali təbəqəsinin digərlərinə münasibətdə fərqləndirilməsi kimi qəbul edilməməlidir (3; 5). Hətta Limburq prinsiplərinə görə, müxtəlif sosial qruplar üçün ayrı-ayrı hüquqların təminatı məqsədilə həyata keçirilən bu tədbirlər tələb olunan məqsədlərə nail olduqdan sonra dayandırılmalıdır. Məhz bu yanaşmanın özü də fikrimizcə, sosial, iqtisadi və mədəni hüquqların tam tətbiqi istiqamətində müsbət fəaliyyət olmaqla, həm də hüquq bərabərliyinin təmin edilməsi həddinə çatmanı şərtləndirir, yəni müəyyən həddə hüquqların təmin edilməsinə yardım üzrə fəaliyyət diskriminasiya xarakteri almamalıdır.

Sosial, iqtisadi və mədəni hüquqların reallaşması istiqamətində yuxarıda haqqında danışdığımız əsas öhdəlik və vəzifələrlə yanaşı, bu hüquqların pozulmasına dair Maastrixt rəhbər prinsiplərində dövlətin üzərinə ümumiləşmiş formada üç öhdəlik də qoyulur. Bunlar, vətəndaşların vətəndaşlıq və siyasi hüquqları ilə yanaşı, sosial, iqtisadi və mədəni hüquqlarına hörmət etmək, onların müdafiəsi və həyata keçirilməsi öhdəlikləridir (11, 22-28). Hüquqlara hörmətlə yanaşılması vətəndaşların özlərinin bu hüquqlardan istifadə etmələrinə dövlət müdaxiləsinin olmamasını nəzərdə tutur və dövləti bu müdaxilədən çəkindirir (6, 56-57).

Digər tərəfdən, dövlət öz vətəndaşlarının hüquqlarının pozulmasına görə məsuliyyət daşıyır. Bu, Maastrixt rəhbər prinsiplərində də öz əksini tapmışdır. Burada dövlət həm özünün fəaliyyət nəticələrinə görə, həm də digər subyektlərin, o cümlədən qeyri-dövlət təşkilatları, beynəlxalq təşkilatlar, ölkə ərazisində fəaliyyət göstərən xarici firma, şirkətlər və iri korporasiyaların ölkə vətəndaşlarının hüquqlarının pozulmasına rəvac verən fəaliyyətlərinə nəzarət etməməsinə görə də məsuliyyət daşıyır.

Bu gün demokratik cəmiyyətin əsas təməl prinsiplərindən, mövcud olma və inkişaf şərtlərindən biri də insanların öz hüquqlarını bilmələri və onlara nail olmaları, bu hüquqların reallaşmasında fəal iştirak etmələridir. Bazar münasibətlərinin inkişafı prosesində bunun əsas mexanizmlərindən biri məhz vətəndaş cəmiyyəti institutlarının inkişafının və onların cəmiyyətin problemlərinin həllində, eləcə də ölkənin sosial-iqtisadi inkişafında fəal iştirakının təmin edilməsidir. Bunun reallaşması dövlət, vətəndaş cəmiyyəti institutları və özəl sektor arasında qarşılıqlı əməkdaşlığın inkişaf etdirilməsi istiqamətində dövlətin üzərinə ciddi öhdəliklər qoyur. Bu baxımdan, son illər inkişaf etmiş cəmiyyətlərdə dövlətin sosial öhdəliklərinin bir daha nəzərdən keçirilməsi və vətəndaşların, cəmiyyətin iştirakı fonunda onların yenidən bölüşdürülməsi prosesləri daha da intensivləşərək, yeni keyfiyyət çalarları əldə etmişdir. Yerli özünüidarəetmə strukturları, o cümlədən bələdiyyələrin də rolu bu işdə kifayət qədər genişdir. Fikrimizcə, bu yanaşma cəmiyyətin tərəqqisi, dayanıqlı, davamlı və qarşılıqlı integrativ inkişaf, insanların rifahının, həyat keyfiyyətinin yüksəlməsi istiqamətində potensial imkanların reallaşmasına xidmət edir və güclü dövlət və sağlam cəmiyyətin formalaşmasının şərtləndirici amillərindən biri olaraq mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Ümumiyyətlə, sosial, iqtisadi və mədəni hüquqlar insan üçün olduqca həyati vəzib əhəmiyyət kəsb edir və onlar təmin edilmədən cəmiyyətin tərəqqisinə, onun üzvlərinin layiqli həyat şəraitinə nail olmaq çətindir. Məhz elə bu səbəbdən də son illər dünya ölkələrinin inkişaf səviyyələrini şərtləndirən mühüm göstəricilərdən biri kimi “Qlobal Rəqabətqabiliyyətlik indeksi” hesablanır. Bu indeks 12 meyar və 119 göstərici əsasında ayrı-ayrı ölkələrdə iqtisadi, sosial, mədəni və digər sferalarda inkişaf səviyyəsi ilə bağlı vəziyyətin qiymətləndirilməsini özündə əks etdirir. Davos İqtisadi Forumunun hər il “Qlobal rəqabət qabiliyyətlik hesabatı”nda Azərbaycanla bağlı məlumatlar da qeyd olunur. 2015-ci ildə respublikamız bu indeksə görə 140 ölkə arasında 40-cı yerdə olmuşdur. Ümumilikdə isə ölkəmizin 12 indikator üzrə mövqeyi illər üzrə dəyişmişdir.

Cədvəl 1. Azərbaycan Respublikasının “Qlobal rəqabətqabiliyyətlik indeksi”nə görə indikatorlar üzrə mövqeyi

		İllər							
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	Ölkələrin sayı	132	134	133	142	144	148	144	140
	Yekun mövqe	69	51	57	55	46	39	38	40
	İndikatorlar								
1	İnstitutlar	62	55	71	68	63	59	60	64
2	İnfrastruktur	61	58	76	73	67	69	70	65
3	Makroiqtisadi mühit	45	27	13	16	18	8	9	10
4	Səhiyyə və ibtidai təhsil	102	96	83	105	107	109	104	102
5	Ali təhsil və peşə hazırlığı	80	72	77	75	89	87	90	89
6	Əmtəə bazarının effektivliyi	89	71	93	79	60	71	72	66

7	Əmək bazarının effektivliyi	34	13	25	14	26	30	33	30
8	Maliyyə bazarının yetkinliyi	92	66	71	94	98	88	89	114
9	Texnoloji hazırlıq	72	75	70	74	61	50	56	57
10	Bazarın ölçüsü	73	78	76	75	76	72	72	67
11	Biznes mühitinin yetkinliyi	81	74	72	73	69	70	80	73
12	Innovasiyalar	40	42	61	60	46	51	59	61

Mənbə: [12-18]

Bu indikatorlara daxil olan ayrı-ayrı göstəricilər üzrə məlumatların təhlili zamanı ölkəmizin rəqabət qabiliyyətlik indeksi üzrə sıralamada fərqli mövqe tutduğunu görə bilərik. Belə ki, “İnstitutlar” indikatoru üzrə respublikamız 2015-ci ildə 64-cü yerdə olsa da, mülkiyyət, əqli mülkiyyət hüquqları və digər göstəricilər üzrə aşağı mövqelərdə yer almışdır.

Cədvəl 2. “İnstitutlar” indikatoru üzrə göstəricilər

Göstəricilər	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Mülkiyyət hüquqları	80	80	90	90	87	81	91	101
Əqli mülkiyyətin müdafiəsi	69	54	63	60	53	69	80	92
Qanunvericiliyin mübahisələrin həllində effektivliyi	-	61	94	95	76	64	60	63
İnzibati tənzimləmədən şikayətlər haqda qanunvericiliyin effektivliyi	-	42	62	59	58	53	51	62
Qanunsuz ödənişlər və rüşvət	-	-	101	118	110	87	85	87
Məhkəmələrin müstəqilliyi	84	65	87	83	86	93	99	101
Polis xidmətinin etibarlılığı	59	61	95	86	80	65	71	70
Minoritar payçıların maraqlarının müdafiəsi	122	97	107	94	83	84	88	83

Mənbə: [12-18]

“Biznes mühitinin yetkinliyi” meyarı üzrə ölkəmiz 2008-2015-ci illərdə 69-74-cü yerlər üzrə mövqelərini dəyişmiş, “Əmtəə bazarının effektivliyi” meyarı üzrə isə 2015-cü ildə 71-ci yerdə olmuşdur. Bu meyara daxil olan və biznes mühitinin, özəl sektorun inkişafı ilə bağlı “biznesə başlamaq üçün prosedurların sayı” və “biznesə başlamaq üçün vaxt” göstəriciləri üzrə respublikamız öndə olsa da, bəzi göstəricilər üzrə nisbətən arxa mövqelərdə yer almış, digər göstəricilər üzrə isə 2008-2015-ci illər ərzində mövqe irəlləyişi baş vermişdir.

Cədvəl 3. “Biznes mühitinin yetkinliyi” və “Əmtəə bazarının effektivliyi” indikatorları üzrə göstəricilər

Göstəricilər	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Biznesə başlamaq üçün prosedurların sayı	108	26	34	34	47	47	10	9
Biznesə başlamaq üçün vaxt	69	44	34	28	34	34	36	18
Alıcıların yetkinliyi	90	45	41	33	20	26	30	25
Daxili rəqabətin intensivliyi	96	105	134	133	131	128	121	120

Bazarların inhisarlaşma dərəcəsi	105	89	106	82	64	83	91	86
Antiinhisar siyasətinin effektivliyi	119	116	129	113	114	127	130	113
Vergi qoymanın effektivliyi və investorların stimullaşdırılması	38	38	76	72	49	76	82	74
Məcmu vergi norması	60	64	70	76	74	78	77	79
Ticarət manələri	102	113	132	128	107	81	68	60
Klaster inkişafının vəziyyəti	107	111	88	80	68	75	99	97
Rəqabət üstünlüklərinin təbiəti	70	42	36	36	46	75	105	97

Mənbə: [12-18]

Bununla yanaşı, “Qlobal rəqabətqabiliyyətlik hesabatı”nda əks olunan bir sıra mühüm göstəricilər qrupu vardır ki, ölkəmizin rəqabət qabiliyyətliyi bu göstəricilər üzrə yüksək olmaqla yanaşı, həm də ciddi mövqə irəlləyişi əldə edilmişdir.

Cədvəl 4. “Makroiqtisadi mühit” və “İnstitutlar” indikatoru üzrə göstəricilər

Meyarlar	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
“Makroiqtisadi mühit” indikatoru								
İnflyasiya	130	123	43	101	106	1	1	1
Milli əmanət norması	2	1	11	6	8	10	9	8
Ümumi dövlət borcu	10	12	9	11	12	13	12	14
Hökumətin büdcə balansı	31	6	4	3	5	15	15	16
“İnstitutlar” indikatoru								
Biznesin cinayətkarlıq və zorakılıqla əlaqədar xərcləri	24	42	46	47	52	21	15	21
İnzibati tənzimləmənin ağırlığı	64	14	32	33	29	21	32	31
Biznesin terrorizmlə əlaqədar xərcləri	43	62	62	48	55	53	48	42
Mütəşəkkil cinayətkarlıq	68	80	88	76	69	47	40	43
Investorların müdafiə dərəcəsi	-	-	20	20	24	25	22	50

Mənbə: [12-18]

Ümumiyyətlə, sosial, iqtisadi və mədəni sahələrin integrativ inkişafının təmin edilməsi bununla bağlı dövlət tərəfindən cəmiyyət üzvlərinin hüquqlarının daha çevik və təkmil mexanizmlər vasitəsilə reallaşdırılması öhdəliyini təsbit edir. Bu öhdəliyin həyata keçirilməsi isə potensial imkanlardan maksimum istifadə edilməsi istiqamətində fəaliyyətin miqyasının daha da genişləndirilməsinə zərurəti artırır. Belə tədbirlər sırasında respublikamızda davamlı inkişafın təmin edilməsi, sosial, iqtisadi və mədəni sferalarda hüquqların ayrı-ayrı istiqamətlərinin reallaşması ilə bağlı işlərin keyfiyyətinin artırılması məqsədilə konkret dövlət proqramlarının, strategiyaların işlənməsi və həyata keçirilməsi, ölkənin qanunvericilik bazasının monitorinqi sisteminin formalaşdırılması və onun fəaliyyətinin təmin edilməsi, hüquqların tətbiqinin vəziyyəti və səviyyəsi ilə bağlı işlərə nəzarət sisteminin yaradılması və fəaliyyətinin təkmilləşdirilməsi və s. bağlı məsələlər mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Nəticə

1. Dövlətin sosial öhdəlikləri, onun reallaşma mexanizmlərinin fəaliyyəti demokratik, sivil dövlətin əsas atributlarından birinə çevrilmişdir və onların həyata keçirilməsi cəmiyyətin inkişaf səviyyəsinin, yetkinliyinin müəyyən edici amillərindən biri olaraq, çox mühüm əhəmiyyət kəsb etməkdədir.

2. Dövlətin sosial yönümlü fəaliyyəti məhz onun sosial öhdəliklərinin miqyası, təsir dairəsilə müəyyən olunur və bu öhdəliklərin yerinə yetirilməsi əsasında onun sosial dövlət xarakteri öz təzahürünü tapmış olur.

3. Dövlətin ölkə vətəndaşları, cəmiyyət qarşısında müəyyən sosial öhdəlikləri öz üzərinə götürməsi və onları həyata keçirməsi «xalq» və «hakimiyyət» arasında olan münasibətlərin cəhətlərindən birini təşkil edir. Bu öhdəliklərin yerinə yetirilməsi səviyyəsindən asılı olaraq, həmin münasibətlərin məzmunu və onların keyfiyyət xarakteri formalaşır.

4. Dövlət üzərinə götürdüyü sosial öhdəliklərin yerinə yetirilməsi kontekstində cəmiyyət üzvlərinin bir çox hüquqlarının, o cümlədən sosial, iqtisadi və mədəni hüquqlarının reallaşmasının əsas təminatçısı olaraq çıxış edir:

✓ sosial, iqtisadi və mədəni hüquqların reallaşması istiqamətində dövlətin üzərinə düşən əsas öhdəliklərdən biri milli qanunvericilik bazasının formalaşdırılması, onun beynəlxalq tələblərin səviyyəsinə uyğunlaşdırılması və qanunların həyata keçirilməsi üçün zəruri mexanizmlərin yaradılması ilə bağlıdır;

✓ dövlətin üzərinə düşən digər öhdəliklərdən biri bu proseslərin uğurla həyata keçirilməsi üçün zəruri resurs potensialının formalaşdırılması və ondan səmərəli istifadə imkanlarının təmin edilməsidir. Bu, həm dövlət büdcəsi vəsaitlərinin optimal bölüşdürülməsi, həm də beynəlxalq təşkilatlardan, ayrı-ayrı ölkələrdən bu məqsədlə cəlb edilmiş vəsaitlərin konkret təyinatı üzrə istifadəsinin təmin edilməsini nəzərdə tutur. Bu zaman ölkənin hər bir vətəndaşının minimum həyati tələbatlarının təmin edilməsi hüququnun reallaşması diqqətdə saxlanılmalıdır;

✓ dövlətin üzərinə düşən ən vacib öhdəliklərdən biri də sosial, iqtisadi və mədəni hüquqların reallaşması istiqamətində istənilən ayrışkıllıq hallarının qarşısının alınmasıdır;

✓ dövlətin üzərinə düşən digər vacib öhdəliklərdən biri vətəndaş cəmiyyəti institutlarının inkişafının və onların cəmiyyətin problemlərinin həllində, eləcə də ölkənin sosial-iqtisadi inkişafında fəal iştirakının təmin edilməsi, ən əsası isə dövlət, vətəndaş cəmiyyəti institutları və özəl sektor arasında qarşılıqlı əməkdaşlığın inkişaf etdirilməsi istiqamətində şəraitin yaradılmasıdır.

5. Davos İqtisadi Forumu tərəfindən hər il hazırlanan “Qlobal rəqabət qabiliyyətlik hesabatı”nda respublikamız 2015-ci ildə qlobal rəqabət qabiliyyətlik indeksi üzrə 140 ölkə arasında 40-cı yerdə olmuşdur, lakin ayrı-ayrı göstəricilər üzrə gerilik müşahidə edilmişdir. Bu da respublikamızda davamlı inkişafın təmin edilməsi, sosial, iqtisadi və mədəni sferalarda hüquqların ayrı-ayrı istiqamətlərinin reallaşması ilə bağlı işlərin

keyfiyyətinin artırılması məqsədilə konkret dövlət proqramlarının, strategiyaların işlənməsi və həyata keçirilməsi, ölkənin qanunvericilik bazasının monitorinqi sisteminin formalaşdırılması və onun fəaliyyətinin təmin edilməsi, hüquqların tətbiqinin vəziyyəti və səviyyəsi ilə bağlı işlərə nəzarət sisteminin yaradılması və fəaliyyətinin təkmilləşdirilməsi və s. bağlı məsələlər mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Ədəbiyyat

- [1] Колосницын И.В., Смирнов С.Н. Социальные обязательства государства: сокращение или реструктуризация?// Мир России, 2000. Т.9. № 1. С. 139–181. с.140-150
- [2] Котляр И.И. Права человека: Учебное пособие для студентов высш.учеб. заведений. Мн.: Тесей, 2002, 256 ст.
- [3] Лимбургские принципы осуществления международного Пакта об экономических, социальных и культурных правах (1986) [Электронный ресурс: <http://www.hri.ru/docs/?content=doc&id=227>] (20.11.2015).
- [4] Маастрихтские руководящие принципы, касающиеся нарушений экономических, социальных и культурных прав [Электронный ресурс: <http://www1.umn.edu/humanrts/instate/RMaastrichtguidelines.html>] (20.11.2015).
- [5] Международная конвенция о ликвидации всех форм расовой дискриминации (статья 1.3) [Электронный ресурс: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/raceconv.shtml] (20.11.2015).
- [6] Международные договоры по правам человека. Организация Объединенных Наций. Том I. Замечание общего порядка № 7. HRI/GEN/1/Rev.9 (Vol. I) 27 May 2008. RUSSIAN Original: ENGLISH., 340 с.
- [7] Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах [Электронный ресурс: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactecon.shtml] (20.11.2015).
- [8] Социальная модернизация в России – важнейший стратегический вектор общественно-государственного развития страны, Доклад Комиссии по социальным вопросам и демографической политике. Общественная Палата Российской Федерации. Москва, 2011 [Электронный ресурс: http://sockart.ru/nonprofit_organizations/public_examination/?ELEMENT_ID=1038402]
- [9] Социальная политика и социальные обязательства государства: теоретические аспекты формирования и развития (Высоцкий П.А.)// Вопросы экономики и права, 2010, №11, с.14-19 (с.17-18).
- [10] Шабайлов Д.В. Социально-экономические права в системе прав человека и гражданина // Веснік БДУ. Сер. 3, 2007, №3, с.95-101.
- [11] Экономические, социальные и культурные права. Руководство для на-

циональных правозащитных учреждений. Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк и Женева, 2005, 196 ст.

- [12] The Global Competitiveness Report 2009-2010. World Economic Forum Geneva, Switzerland, 2009
- [13] The Global Competitiveness Report 2010-2011. World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2010
- [14] The Global Competitiveness Report 2011-2012. World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2011
- [15] The Global Competitiveness Report 2012-2013. World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2012
- [16] The Global Competitiveness Report 2013-2014. World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2013
- [17] The Global Competitiveness Report 2014-2015. World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2014
- [18] The Global Competitiveness Report 2015-2016. World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2015

İSTİLİK TƏCHİZATI MÜƏSSİSƏLƏRİNDƏ İDARƏETMƏNİN TƏŞKİLATI-İQTİSADI MEXANİZMİNİN FORMALAŞMASININ BƏZİ MƏSƏLƏLƏRİ

R.Ə.Əliyev

dissertant, Azərbaycan Respublikasının Prezidenti

yanında Dövlət İdarəçilik Akademiyası

E-mail ünvanı: rafik_aliyev@hotmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 2 noyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir 18 dekabr 2015; online-da çap edilmişdir 22 dekabr 2015

Received 2 November 2015; accepted 18 December 2015; published online 22 December 2015

Xülasə

Tədqiqatın əsas məqsədi istilik təchizatı müəssisələrində idarəetmənin təşkilatı və iqtisadi mexanizmlərinin formalaşdırılmasının nəzəri məsələlərinin araşdırılmasından ibarətdir. Bununla əlaqədar olaraq, tədqiqat işində istilik təchizatı müəssisələrinin fəaliyyətinə təsir göstərən, eləcə də onların idarə edilməsinin təşkilatı və iqtisadi mexanizmlərini formalaşdıran amillər araşdırılmışdır. Tədqiqat işi elmi abstraksiya və sistemli təhlil, məntiqi ümumiləşdirmə kimi tədqiqat üsulları əsasında yerinə yetirilmişdir. Tədqiqatın nəticəsi olaraq istilik təchizatı müəssisələrinin investisiya fəaliyyəti, istilik enerjisi tariflərinin formalaşması, istilik enerjisinə tələbin idarə edilməsi, istilik təchizatı sistemində risklərin idarə edilməsi məsələləri nəzərdən keçirilmişdir. Tədqiqatın məhdudiyyətləri: daha geniş nəzəri və praktik informasiya tələb edir. Tədqiqatın praktik əhəmiyyəti: istilik təchizatı müəssisələrinin iqtisadiyyatı və təşkili sahəsində tədqiqatlar aparan və bu sahədə çalışan mütəxəssislərin elmi və nəzəri biliklərinin zənginləşdirilməsində müsbət rol oynaya bilər.

Açar sözlər: istilik təchizatı, istilik enerjisi, təşkilatı və iqtisadi mexanizmlər, istilik enerjisi tarifi, istilik təchizatında risklər.

Jel Classification: L97

SOME QUESTIONS OF FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL- ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF HEAT SUPPLY

Abstract

The main objective of the research is to study the theoretical issues of formation of organizational and economic mechanisms of heat supply enterprises. In this regard, the work explores the factors influencing the activity of the enterprises of heat supply,

as well as forming the organizational and economic mechanisms of their control. The research work carried out on the basis of the scientific method as a scientific abstraction and system analysis, logic synthesis. Results: as a result of the study discussed investment activity enterprises of heat supply, the formation of tariffs for thermal energy, the management of the demand for thermal energy, risk management in the heating system. Study limitations - require more extensive theoretical and practical information. The practical significance of the study - the work can play a positive role in enriching the academic and theoretical knowledge of experts, conducting research and working in the field of Economics and Organization of heat supply.

Keywords: heating, heat, organizational and economic mechanisms, tariffs for thermal energy, risks in heating

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

Резюме

Основная цель исследования заключается в исследовании теоретических вопросов формирования организационных и экономических механизмов управления на предприятиях теплоснабжения. В связи с этим, в работе исследуются факторы, влияющие на деятельность предприятий теплоснабжения, а также формирующие организационные и экономические механизмы их управления. Исследовательская работа осуществлена на основе таких научных методов, как научная абстракция и системный анализ, логическое обобщение. Результат исследования: рассматриваются инвестиционная деятельность предприятий теплоснабжения, формирование тарифов на тепловую энергию, управление спроса на тепловую энергию, управление рисками в системе теплоснабжения. Ограничения исследования: требуется более обширная теоретическая и практическая информация. Практическое значение исследования: работа может сыграть положительную роль в обогащении научных и теоретических знаний специалистов, ведущих исследования и работающих в сфере экономики и организации предприятий теплоснабжения.

Ключевые слова: теплоснабжение, тепловая энергия, организационные и экономические механизмы, тарифы на тепловую энергию, риски в теплоснабжении.

Bazar iqtisadiyyatında müəssisələrdə istehsal-təsərrüfat fəaliyyətinin həyata keçirilməsi şərtləri sürətlə dəyişdiyindən, onlar öz mövqelərini qoruyub saxlamaq və

inkişaf etdirmək üçün xarici mühitin tələblərinə uyğunlaşmalıdır. İstilik enerjisi bazarında istiliklə təchizatın müxtəlif formaları arasında rəqabət mövcuddur. Bu şəraitdə istilik təchizatı müəssisəsi istehlakçıların istilik enerjisi ilə təchizatının alternativ formalarına təsir edən amilləri də nəzərə almalıdır. Belə ki, istilik təchizatı müəssisəsinin təyin etdiyi tariflərin istehlakçılar tərəfindən alternativ yollarla istiliyin təmin edilməsi xərclərinə nisbətən yüksək olması yeni müştərilərin cəlb edilməsini çətinləşdirir. Həmçinin elmi-texniki tərəqqinin nailiyyətlərinin bu sahəyə tətbiqi istilik avadanlıqlarının daim təkmilləşdirilməsini şərtləndirir. Bu amillər isə biznesi əhatə edən mühitdə əhəmiyyətli dəyişikliklərə səbəb olur. Belə hal müəssisələrin idarə edilmə mexanizmini mürəkkəbləşdirir. İ. Ansoff qeyd edir ki, idarəetmənin inkişafını müəyyən edən amil idarəetmə sisteminin qarşısında duran vəzifələrin xarakteri ilə əlaqədardır (1). Xarici mühitdə baş verən dəyişikliklər də idarəetmə sisteminin qarşısında duran vəzifələrin xarakterində dəyişikliklərə səbəb olur.

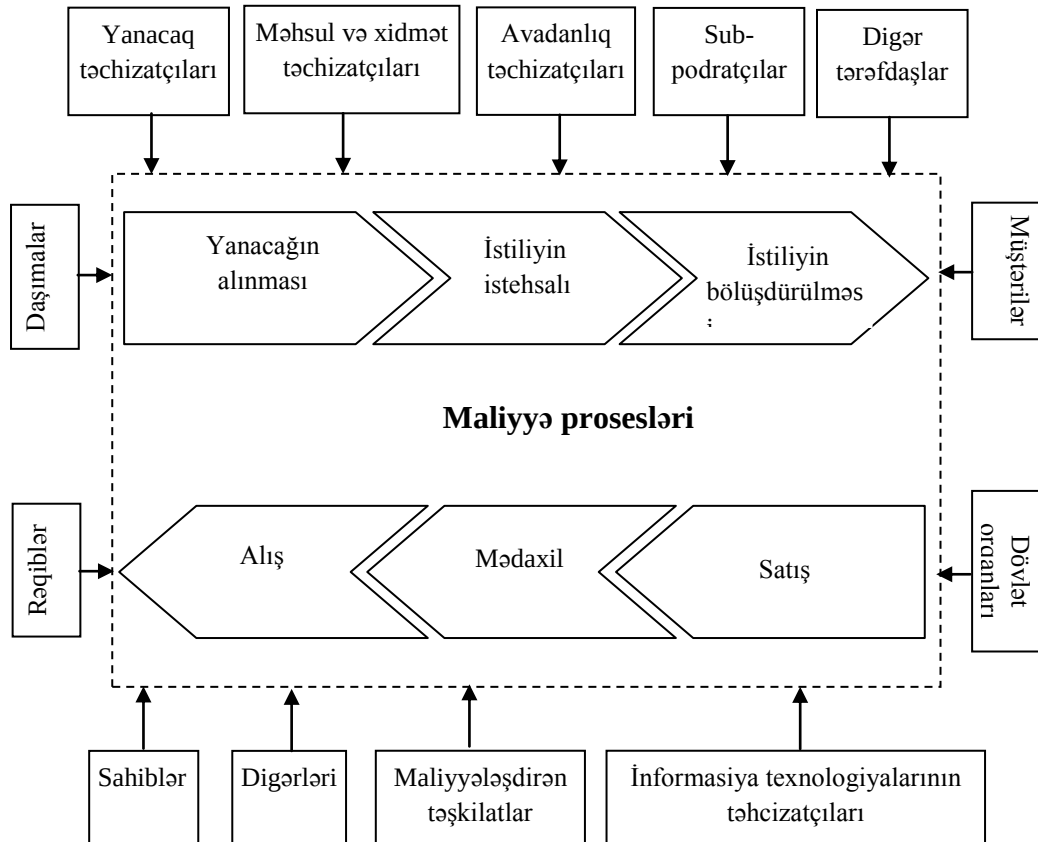
Müəssisə – biznesin təşkili və aparılması sistemidir (7, s.52). O, açıq sistem olmaqla, xarici mühitlə daim qarşılıqlı əlaqədə olur. İstilik təchizatı müəssisəsini xarici mühiti istilik enerjisi ilə təchiz edən və istilik şəbəkəsini idarə edən təşkilatlar, inzibati və nəzarət orqanları, istehlakçılar, təchizatçılar, investorlar və s. təşkil edir. Müəssisə öz fəaliyyətində xarici mühitin birbaşa amilləri ilə yanaşı, sosial-mədəni amillər, ümumi iqtisadi vəziyyət və s. bu kimi dolayı amilləri də nəzərə almalıdır. Xüsusilə istilik təchizatı sahəsi şəhər təsərrüfatının bir hissəsini təşkil etdiyindən, onun sosial funksiyaları daha əhəmiyyətlidir. İnkişaf etmiş ölkələrdə istilik təchizatı sistemi ya bələdiyyələrin mülkiyyətindədir, ya da bələdiyyələr onların fəaliyyətinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərir. Müəssisənin fəaliyyət göstərdiyi xarici mühit sürətlə dəyişir və bu dəyişikliklərin proqnozlaşdırılması çətin olur. Bu baxımdan, müəssisə müvəffəqiyyət qazanmaq üçün bu dəyişikliklərə hazır olmalı və onlara uyğunlaşmalıdır. Müəssisə öz strateji inkişaf məqsədlərini işləyib hazırlayarkən bu məqsədlərin xarici mühit tərəfindən necə qəbul olunacağını əvvəlcədən müəyyən etməlidir.

Müasir dövrdə xarici mühitdə dəyişikliklərin proqnozlaşdırılması və tənzimlənməsini, müəssisənin bu dəyişikliklərə uyğunlaşdırılmasını elmi cəhətdən əsaslandırılmış şəkildə həyata keçirən müəssisələr müvəffəqiyyət qazanırlar.

İstilik təchizatı müəssisəsinin idarə edilməsinin təşkilati-iqtisadi mexanizmi istehlakçıları istilik enerjisi ilə təmin etmək vəzifəsini yerinə yetirməklə yanaşı, müəssisənin tərkibinə daxil olan bölmələrin (istilik istehsal edən bölmələr və istilik şəbəkələrinin) fasiləsiz, ahəngdar işini təmin edən təşkilati və iqtisadi tədbirlər sistemini özündə əks etdirir. Təşkilati-iqtisadi mexanizmə istilik təchizatı müəssisəsinin dayanıqlı inkişafına təsir edən əsas amillər, yəni təşkilati mexanizm (müəssisənin təşkilati-istehsal strukturu, idarəetmə funksiyaları, operativ idarəetmə və marketinq, əməyin təşkili) və iqtisadi mexanizm (proqnozlaşdırma və planlaşdırma, xarici iqtisadi və istehsaldaxili münasibətlər, vergitutma, maliyyə-kredit sistemi, qiymətin

əmələgəlməsi, əməyin stimullaşdırılması) aiddir.

İstilik təchizatı prosesində iştirak edən subyektlərin qarşılıqlı əlaqələri sxematik olaraq aşağıdakı şəkildə verilmişdir (5, s.9):



Şəkil 1. İstilik təchizatı müəssisəsinin xarici mühiti

İstilik təchizatı müəssisəsi həm istilik enerjisinin istehsalı, həm də onun istehlakçılara çatdırılması üçün müəyyən təşkilati strukturlara malik olur. Bu təşkilati strukturlar biznes proseslərinin həyata keçirilməsini təmin edirlər. İstilik təchizatı müəssisəsi istilik enerjisinin qenerasiyasını, istilik enerjisinin istehlakçılara nəqli və bölüşdürülməsini, qəza hallarında təmir və qəzanın nəticələrinin aradan qaldırılmasını, maddi-texniki təchizat, binaların istismarı və s. bu kimi əsas fəaliyyətə texniki xidməti, əsas fəaliyyətin təşkilatı təminatını, biznes proseslərinin koordinasiyasını həyata keçirir. İstilik təchizatı müəssisəsinin əsas fəaliyyəti istilik enerjisinin istehsalı və nəqlidir. Belə şəraitdə müəssisənin heyətinin qarşısında duran əsas vəzifələrdən biri istiliyin təchizatı prosesində daha rəqabətqabiliyyətli xidmətlərin göstərilməsinə nail olmaqdır. Onu da qeyd edək ki, müəssisədə hər bir biznes prosesi idarəetmə fəaliyyətinin obyektidir.

Müasir istilik təchizatı şəbəkələri texniki cəhətdən mürəkkəb sistemlərdir. Bundan

başqa, bu şəbəkələr şəhərin mühəndis infrastrukturunun tərkib hissəsi kimi ərazi üzrə yerləşmiş idarəetmə obyektləridir. Belə şəraitdə istilik şəbəkəsinin boru kəmərləri və avadanlıqları müəyyən məkanla bağlı olur. Həmçinin istilik şəbəkələrində bir neçə mənbədən alınan istilik enerjisi istehlakçılara çatdırıla bilər. İstilik enerjisinin verilmə istiqamətləri, yüklənmə səviyyəsi və digər bu kimi məsələlər istilik təchizatı müəssisəsində istilik axınlarının məkan və zaman baxımından səmərəli təşkilini tələb edir. Bunun üçün isə istilik təchizatı müəssisəsində dispetçer xidməti təşkil edilir. Bütövlükdə istilik təchizatı müəssisəsində idarəetmənin səmərəliliyinin təmin edilməsində şəbəkələrin istismarı, dispetçer və texnoloji idarəetmədə elektron sistemin tətbiq edilməsi mühüm rol oynayır. İstilik təchizatının idarə edilməsində elektron sistem həm coğrafi informasiya sistemlərini, həm də dispetçer və texnoloji idarəetməni əhatə edir.

Müasir dövrdə keçmiş sovet respublikalarında istilik təchizatı müəssisələrinin fəaliyyəti istehlakçılara istilik təchizatı üzrə kompleks xidmətlərin göstərilməsi ilə əlaqəli deyil. Belə ki, bu müəssisələr əsasən binalara istiliyin çatdırılması ilə məşğul olur, enerjiqoruyucu tədbirlərin həyata keçirilməsində maraqlı olmur. İstehlakçılarla istilik təchizatı sahəsində müqavilə bağlasalar da, onların istehlakçılara kompleks xidmətlər göstərmək üçün tələb olunan struktur bölmələri yaradılmamış, binaların qurğularla, istilik enerjisinin uçotunu aparan cihazlarla təminatı sahəsində tədbirlər həyata keçirilmir. Bu baxımdan, istilik təchizatı müəssisəsinin təşkilati strukturu müştərilərə kompleks xidməti nəzərdə tutmalıdır.

İstilik təchizatı sahəsi təbii inhisarlara aid olsa da, bu sahədə tariflərin səviyyəsini məhdudlaşdıran bir sıra amillər mövcuddur. Belə hal istilik təchizatının alternativ variantlarının olması ilə bağlıdır. Məhz bu amilə görə, istilik enerjisi tarifləri istilik istehsalının digər formalarını nəzərə almaqla və maya dəyəri əsasında hesablanır. Bununla yanaşı, istilik enerjisinin tarifləri aşağıdakı tələblərə cavab verməlidir: (2)

✓ tariflər xərcləri ödəməli və bu sahəyə investisiyanın cəlb edilməsi üçün normal mənfəət səviyyəsini təmin etməlidir;

✓ xərclər obyektiv əsaslarla müxtəlif kateqoriyalı istehlakçılar arasında bölüşdürülməlidir;

✓ istilik təchizatı müəssisələrinin güclərindən səmərəli istifadəni stimullaşdırmaqlıdır;

✓ istilik enerjisinin istehsalı, verilməsi və bölüşdürülməsinə çəkilən xərclərin azaldılmasını stimullaşdırmaqlıdır;

✓ istehlakçıların ayrı-ayrı qruplarının (xüsusilə əhəlinin kasıb təbəqəsinin) sosial cəhətdən müdafiəsini təmin etməlidir.

İstilik enerjisi tariflərinin müəyyənləşdirilməsi zamanı nəzərə alınan əsas məsələlərdən biri istilik enerjisi buraxılan anda istehlakçı tərəfindən istehlak edilməsi ilə bağlıdır. Bunu nəzərə alsaq, onda istilik enerjisi ilin qış aylarında daha böyük həcmdə istehlak olunur, yay aylarında isə isə demək olar ki, istifadə edilmir. İstilik

enerjisinin il və gün ərzində qeyri-bərabər səviyyədə istehlak edilməsi ilə əlaqədar olaraq, istilik enerjisi tariflərinin müəyyən olunmasında bəzi çətinliklər yaranır. Belə ki, soyuq dövrlərdə daha çox istiliyə ehtiyac yaranır ki, bu da faktiki olaraq il ərzində mövcud olan əsas istehsal fondlarına hesablanan amortizasiya ayırmalarının həmin fondların fəaliyyət göstərdiyi mövsüm ərzində nəzərə alınmasını tələb edir. Belə halda, tariflərin müəyyən edilməsi üçün istilik təchizatı müəssisəsinin sabit xərclərinin və il ərzində çəkdiyi dəyişən xərclərin dəqiq hesablanması tələb olunur. Qeyd etmək lazımdır ki, bəzi ölkələrdə istilik enerjisi tarifləri istilik təchizatı müəssisələri tərəfindən müəstəqil şəkildə müəyyən edilsə də, bu tariflər əsasən rəqabət orqanı və ya tariflərə nəzarət edən orqan qarşısında əsaslandırılmalıdır. Həmçinin bu tariflər eyni tip istehlakçı qrupu üçün vahid olmalı, digər tərəfdən bir istehlakçının həm elektrik enerjisi, həm də istilik enerjisi ilə təminatı bir şirkət tərəfindən təmin edilsə, onda onların tarifləri bir-biri ilə əlaqələndirilməməlidir.

İstilik təchizatı müəssisələri istehlak edilən istilik enerjisinə tətbiq edilən tariflərlə yanaşı, istilik şəbəkəsinə abonentlərin qoşulması ilə əlaqədar tarifləri də müəyyən edir. Bu tariflərin müəyyən edilməsi ölkələr üzrə fərqlidir. Məsələn, Danimarkada istilik təchizatı sisteminə qoşulma tarifi müəyyən ediməmiş və bununla bağlı xərclər istilik enerjisinin tarifinə daxil edilsə, Finlandiyada şəbəkəyə qoşulma üçün ayrıca tariflər müəyyən edilmişdir. Keçmiş sovet respublikalarında da əsasən istilik şəbəkəsinə qoşulma ilə əlaqədar olaraq tariflər tətbiq edilir. Bu tariflərin hesablanması metodikasının düzgün müəyyən edilməməsi bir çox hallarda müxtəlif dövrlərdə şəbəkəyə qoşulan istehlakçıların fərqli tariflər ödəməsinə səbəb olur. Birincisi, şəhərin müxtəlif hissələrində istilik şəbəkəsinin yaradılması xərcləri fərqlidir. Buna görə də, şəhərin müxtəlif yerlərində istilik şəbəkəsinə qoşulma xərcləri də müxtəlif olur. Digər tərəfdən, marjinal xərc baxımından yanaşılsa, onda istilik şəbəkəsinin yaradılmasının ilk dövrlərində şəbəkəyə qoşulma xərcləri yüksək, sonrakı illərdə aşağı ola bilər. Belə ki, şəbəkənin yaradılması və ya genişləndirilməsi xərclərinin əsas hissəsi şəbəkəyə ilk qoşulanlar hesabına təmin edilir. Şəbəkənin yaradılmasından müəyyən vaxt keçdikdən sonra şəbəkəyə qoşulma xərcləri azala bilər. Buna görə də, şəbəkəyə qoşulma xərclərinin nisbətən uzunmüddətli dövrdə bütün qoşulanlar üçün bərabər səviyyədə müəyyən edilməsi daha ədalətli olar.

İstilik enerjisinin tarifləri birkomponentli və ikikomponentli olur. Birkomponentli tariflər istilik enerjisinin istehsalına, bölüşdürülməsinə və paylanmasına çəkilən xərclərin üzərinə tələb edilən mənfəəti gəlmək və cəmi satılacaq istilik enerjisinin cəminə bölməklə tapılır, yəni bu halda, istilik enerjisinin vahidinə düşən xərclər və mənfəət müəyyən edilir. Birkomponentli tariflərin hesablanması və tətbiqi sadədir. Bununla belə, bu tariflərin tətbiqinin bir sıra çatışmazlıqları vardır. Belə ki, birkomponentli tariflərin tətbiqi zamanı istilik təchizatı müəssisəsinin mədaxilinin əsas hissəsi ilin soyuq aylarında formalaşır. Bununla yanaşı, yay aylarında istilik

təchizatı şəbəkəsinin təmiri həyata keçirilir ki, bu zaman tələb edilən maliyyə vəsaitlərinə olan tələbatın borc vəsaitləri hesabına təmin edilməsi müəssisənin fəaliyyətinin səmərəliliyini azaldır. Həmçinin istilik təchizatı müəssisəsindən verilən istilik enerjisinin uçotunun aparılması şəraitində isti dövrlərdə müəssisənin mədaxili azalır, onun enerjiqoruyucu texnologiyalardan istifadəyə olan stimulları azalır. Belə ki, istehlakçı nə qədər çox istilik enerjisi istifadə edərsə, müəssisənin mədaxili bir o qədər artır. Belə halda, istehlakçıların enerjiqoruyucu avadanlıqlardan istifadə etməsində istilik təchizatı müəssisəsinin marağı olmur.

İkikomponentli tariflər istilik enerjisi və istehsal gücü ilə əlaqəli tariflərə bölünür. Bu komponentlər də müvafiq olaraq, dəyişən xərcləri və sabit xərcləri əks etdirir. Qeyd etmək lazımdır ki, tələb edilən mənfəətin həcmində də sabit xərclərin tərkib hissəsi kimi baxmaq olar. Belə ki, dəyişən xərclər istehsalın həcmindən asılı olan xərclərdir, sabit xərclər isə istehsalın həcmindən asılı olmayan vaxta görə çəkilən xərclərdir. Tələb edilən mənfəət də vaxta görə müəyyən edilir və qoyulmuş investisiyanın həcmində müvafiq faizlə müəyyən edilir. Bu baxımdan, ikikomponentli tariflər dəyişən və sabit hissələrdən ibarət olur. Sabit hissəyə amortizasiya ayırmaları, əməkhaqqı və s. daxil edilir. Dəyişən hissəyə isə ilk növbədə yanacağa sərf olunan xərclər daxil edilir. İkikomponentli tariflərin tətbiqi hesabına istilik təchizatı müəssisələrinin pul vəsaitlərinin mədaxilinin bərqərarlılığı təmin edilir, tarifi sabit komponenti azalmadığından, müəssisənin enerjiqoruyucu texnologiyaların tətbiqinə olan stimulu artır. Xüsusilə, ikikomponentli tariflərin tətbiqi həm də istilik müəssisələrinin istilik enerjisi istehlakının azalması hesabına mədaxilinin aşağı düşməsinin qarşısını alır. Belə ki, birkomponentli tarif buraxılan istilik enerjisinin maya dəyəri ilə tələb olunan mənfəətin cəminin onun həcmində nisbəti əsasında hesablandığından, enerji istehlakının artması onun maya dəyərinin azalmasına, əksinə, azalması isə artmasına səbəb olur. İkikomponentli tariflər isə ilboyu ödənilən sabit hissə ilə faktiki enerji istehlakı əsasında müəyyən edilən dəyişən hissənin cəmindən ibarət olur. İl ərzində həm birkomponentli, həm də ikikomponentli tariflərlə istehlakçının ödənişi bərabər olduğu halda, istehlakın həcmindən asılı olaraq tarifi ödənilməsində fərqlər yaranır. Belə ki, istehlakçı birkomponentli tariflə istilik enerjisinin haqqını soyuq aylarda ikikomponentli tarifi nisbətən çox, isti aylarda isə az ödəyir. Bundan başqa, istehlakçı il ərzində sabit tarif ödədiyindən, istilik təchizatı müəssisəsinin az istilik istehsal edib satması yalnız yanacaq xərclərinə qənaət etməyə səbəb olur, onun mənfəətini azaltmır. Belə halda, istilik təchizatı müəssisəsi enerjiqoruyucu texnologiyaların tətbiqində maraqlı olur.

Qeyd etmək lazımdır ki, ikikomponentli tariflərin tətbiqi bir sıra şərtlərin yerinə yetirilməsini tələb edir. İlk növbədə istilik enerjisinin istehlakını ölçən cihazların tətbiqi tələb olunur. Bütövlükdə istilik təchizatının optimal tənzimlənməsi ayrı-ayrı obyektlərə (sənaye müəssisələrinə, yaşayış mənzillərinə və s.) verilən istiliyin

həcmnin ölçülməsi ilə bağlıdır. Ayrı-ayrı mənzillərə verilən istilik enerjisinin ölçülməsi üçün cihazların qurulmasında da bir sıra çətinliklər vardır. Belə ki, binaya verilən istilik enerjisinin ölçülməsi istiliyi ölçən qurğuda axınların və istiliyin ölçülməsinə əsaslanır. Bununla yanaşı, mərkəzləşdirilmiş şəkildə istiliyin verilməsi bütün binanın qızdırılmasına səbəb olur. Bu baxımdan, hər bir mənzildə belə qurğuların tətbiq edilməsi binadakı bütün mənzillərin istilik sisteminə qoşulması və istilikdən istifadə etməsi halında mümkündür. Həmçinin binanın orta mərtəbələrində yerləşən mənzildə istilik enerjisinin istehlakı binanın kənarındakı mənzillərə nisbətən müəyyən qədər az olur. Bütün bunlar ayrı-ayrı mənzillərə verilən istilik enerjisinin ölçülməsini çətinləşdirir (10). Qeyd etmək lazımdır ki, keçmiş sovet respublikalarının əksəriyyətində qazanxanalardan buraxılan istilik enerjisinin həcmnin uçotu aparılmır, istehsal edilmiş istilik enerjisi təbii qazın sərfi əsasında müəyyən edilirdi. Bu baxımdan, inkişaf etmiş ölkələrin praktikasında olduğu kimi, binaya daxil olan istilik enerjisinin həcmnin ölçülməsi üçün qurğuların tətbiqi məqsədəuyğun olardı.

Tariflərin müəyyən edilməsi zamanı istilik təchizatı müəssisəsi ilə rəqabətdə olan istilik istehsalı formalarının da nəzərə alınması vacibdir. Həmçinin istehsal müəssisələrində texnologiyanın inkişafı buxar və istilik enerjisinə tələbi azalda bilər ki, bu hal da xərclərin artmasına səbəb ola bilər.

İstilik təchizatı müəssisəsinin tarifləri dəqiq müəyyən etməsi üçün istilik enerjisinə tələbin həcmi müəyyən etməsi zəruridir. Məhz illik tələbin həcmnin və strukturunun müəyyən edilməsi ilə il ərzində tarifləri dəqiq tənzimləmək mümkündür. Bu tənzimləmə dövlət tərəfindən həyata keçirildiyi halda, belə tariflərin müəyyən edilməsi üçün gözlənilən tələbin həcmi haqqında məlumatın olması zəruridir. Belə ki, istilik təchizatı müəssisəsi əsasən mövsümi fəaliyyət göstərdiyindən, il ərzində formalaşan sabit xərclərin istilik enerjisinin maya dəyərinə daxil edilməsi və bunun tariflərdə nəzərə alınması satılacaq istilik enerjisi haqqında dəqiq məlumatların olmasını tələb edir. Bu həm də növbəti mövsümdə istilik tariflərinin əvvəlcədən müəyyən edilməsi üçün zəruridir.

Tələbin həcmi ilə bağlı əsaslandırılmış məlumatlar istehsal gücünün müəyyən edilməsi ilə bağlı əsaslandırılmış qərarlar verməyə imkan verir. Bütövlükdə istilik şəbəkəsinin layihələndirilməsi üçün ilkin məlumat bu şəbəkəyə qoşulacaq abonentlərin sayıdır. Məhz abonentlərin sayı və onların istilik enerjisinə olan tələbatı əsasında gələcək tələbin həcmi qiymətləndirilir.

Tələbin həcminə təsir göstərən əsas amillərdən biri istilik mövsümündə havanın temperaturudur. Belə ki, istiliyin verilməsini müəyyən edən əsas amillərdən biri çöldə havanın temperaturudur. Havanın temperaturu aşağı düşdükcə, şəbəkədə və qızdırılan obyektə istiliyin müəyyən səviyyədə saxlanması üçün əlavə enerjinin sərf olunmasına ehtiyac yaranır. Həmçinin havanın temperaturu isitmə mövsümünün müddətinə də təsir göstərə bilər. Məhz bu temperaturdan asılı olaraq istilik təchizatı sistemlərinin

yüklənmə rejimi seçilir. Digər mühüm amil binaların xarakteristikası və binada yaşayanların istiliyin tənzimlənməsində iştirak məsələləri ilə bağlıdır. Binaların istini saxlama xüsusiyyətinin yaxşılaşdırılması nəticəsində istilik enerjisindən istifadə səviyyəsi azalır. Həmçinin tədqiqatlar göstərmişdir ki, müxtəlif ev təsərrüfatlarında istilik enerjisinin istehlakının dəyişməsində onların üzvləri əhəmiyyətli rol oynayır (8, s.543-555; 9, s.1223-1232). Bu baxımdan, istiliyin verildiyi binaların sayı, onların istiliyə olan tələbatları, istilik şəbəkəsinə qoşulacaq yeni abonentlər və onların binalarının istiliyə olan tələbatı istiliyə olan tələbin həcmi müəyyən edir.

İstilik enerjisində tələbin səviyyəsinə təsir göstərən amillərdən biri də istilik təchizatının təşkili ilə bağlıdır. Günün müxtəlif saatlarında istiliyin verilməsi rejimlərinin müəyyən edilməsi istilik enerjisində qənaətə imkan verir. Məsələn, birnövbəli rejimdə işləyən müəssisələrdə istiliyin verilməsi rejimlərinin müəyyənləşdirilməsi, istiliyin verilməsinin dəqiq planlaşdırılması istilik enerjisində qənaətə imkan verir.

İstilik enerjisində tələbin idarə edilməsi prosesində istilik təchizatı müəssisəsi əhatə etdiyi ərazidə istilik istehlakının həcmi, strukturuna, dəyişmə dinamikasına və rejiminə məqsədyönlü təsir göstərir.

Bütövlükdə istilik enerjisində tələbin proqnozlaşdırılması üçün ərazi bölgüsünə daxil olan hesablama elementlərinin sərhədlərini müəyyən etmək, hər bir elementə daxil olan istilik enerjisi istehlakçılarının təsvirini vermək, istilik enerjisinin mənbələri ilə ərazi bölgüsü elementlərini əlaqələndirmək, həmin istilik mənbələrinin fəaliyyəti zonalarında əsas tələbi müəyyən etmək, mövcud tələb əsasında istilik enerjisində perspektiv tələbi proqnozlaşdırmaq tələb olunur (6).

Müasir dünya praktikasında istilik təchizatı sistemində istehlakçılara uçot sistemində əsaslanan hesabların təqdim edilməsi sistemi tətbiq edilir. Məsələn, Finlandiyada mərkəzləşdirilmiş istilik təchizatı sistemində qoşulmuş bütün binalarda istilik enerjisindən istifadəni uçota alan cihazlar quraşdırılmışdır ki, binanın qızdırılmasına sərf olunan istilik enerjisi bu qurğu əsasında müəyyən edilir. İstilik enerjisinin müəyyən edilmiş həcmi mənzillər arasında onların sahəsinə və yerləşmə yerinə görə bölüşdürülür (4).

İstilik təchizatı sistemində mühüm məsələlərdən biri risklərin idarə edilməsi ilə bağlıdır. İstilik təchizatında istilik istehsalı və istilik enerjisinin verilməsinin texniki sistemlərinin iş qabiliyyətinin təmin edilməsi, onların fəaliyyətinin dayanmasının qarşısının alınması risklərin idarə edilməsi ilə bağlı qarşıda duran əsas vəzifədir. Risklərin idarə edilməsi müəssisənin idarəetmə sisteminin tərkib hissəsidir. Risklərin idarə edilməsi risklərin təhlili, əhəmiyyətli risklərin müəyyən edilməsi, onların təsirinin məhdudlaşdırılması üçün tədbirlərin hazırlanması və həyata keçirilməsi mərhələlərini əhatə edir. İstilik təchizatı müəssisəsi enerjinin istehsalı və bölüşdürülməsi ilə məşğul olduğundan, əsas risklər müəssisənin işinin texniki tərəfləri ilə bağlıdır. Belə ki, istiliyin istehsalı prosesində yanğın ola bilər, istilik enerjisinin ötürülməsində ətrafa isti su axını baş verə bilər və s. İstilik təchizatı müəssisəsi texniki

risklərlə yanaşı, iqtisadi risklərlə də qarşılaşa bilər. Bu risklər həm təsərrüfat fəaliyyətinin nəticələri ilə, həm də maliyyə riskləri ilə bağlı olur. Buna görə də, kritik halların baş verməməsi üçün müəssisədə risklərin idarə edilməsi həyata keçirilir. Müəssisənin səmərəli fəaliyyəti, müştərilər tərəfindən ödənişlərin vaxtında, tam həcmdə ödənilməsi, müəssisənin passivlərinin struktunun tələb olunan səviyyədə saxlanılması və bu kimi digər vəziyyətlər müəssisənin əhəmiyyətli risklərdən qorunmasının zəruri şərti kimi çıxış edir.

İstilik təchizatı müəssisəsinin əsas fəaliyyət istiqamətlərindən biri investisiya qoyuluşları ilə bağlıdır. İstilik enerjisinin istehsalı bölmələrinin və paylaşıdırılması şəbəkəsinin inkişaf etdirilməsi, bu sahəyə elmi-texniki tərəqqinin nailiyyətlərinin tətbiqi investisiya prosesində təmin edilir. İstilik təchizatı şəbəkəsinin köhnəlməsi, onun texniki-iqtisadi səviyyəsinin aşağı düşməsi şəbəkədə istilik enerjisi itkilərini artırmaqla, istilik təchizatı müəssisəsinin istehsal-təsərrüfat fəaliyyətinin səmərəliliyini aşağı salır. Qeyd etmək lazımdır ki, istilik enerjisi istehsalı və təchizatı sahəsi nisbətən fondtutumlu sahədir. Məsələn, Rusiyada 1 kVt enerjiyə çəkilən kapitl xərclərinin məbləği 567 ABŞ dollarına, 1 km 500 mm diametrlilik ikiborulu magistral istilik xəttinə çəkilən xərclər isə təqribən 700 min ABŞ dollarına bərabərdir. Bununla yanaşı, istilik enerjisinin istehsalı və təchizatı şəbəkəsinin fəaliyyət müddəti nisbətən böyükdür. Belə ki, hazırda texnoloji avadanlığın pasportla müəyyən olunmuş resursu təqribən 35 ilə bərabərdir (3). Bu şəraitdə şəhərdə istilik şəbəkəsinin yenilənməsinin şəhər təsərrüfatının digər sahələri ilə əlaqəli həyata keçirilməsi tələb olunur. Belə ki, şəbəkənin yenilənməsi həmin şəbəkənin keçdiyi ərazilərdə abadlıq işlərinin aparılması, yolların yenidən çəkilməsi və digər işlərlə əlaqələndirilməlidir. Xüsusilə, istilik təchizatına investisiya qoyuluşlarının hesablanması mövcud şəbəkənin və istilik istehsalı bölmələrinin yenidən qurulması və modernləşdirilməsi ilə yanaşı, şəhərin baş planı və tikinti planının da nəzərə alınması tələb olunur. Məhz bu planlar nəzərə alınmaqla yeni istilik xətlərinin çəkilməsi və yeni istilik enerjisi istehsal edən güclərin yaradılması planlaşdırıla bilər. Bu isə istilik şəbəkəsi müəssisəsinin şəhərin idarəetmə qurumları ilə sıx əməkdaşlığını tələb edir.

Qeyd etmək lazımdır ki, enerjiqoruyucu texnologiyaların tətbiqi təkcə istilik enerjisinin istilik şəbəkəsində itkisinin qarşısının alınması ilə məhdudlaşmır. Bu həm də binaların istilik qoruyucu materiallardan istifadə edilərək tikilməsindən də asılıdır. Tikinti materialları sənayesinin inkişafı nəticəsində son illər inkişaf etmiş ölkələrdə binaların qızdırılmasına sərf edilən istilik enerjisinin həcmi əhəmiyyətli dərəcədə azalmışdır.

Nəticə

Hazırda istilik təchizatı müəssisəsinin səmərəli fəaliyyət göstərməsi onun istehlakçılara kompleks xidmətlər təklif etməsindən asılıdır. Belə müəssisələr istehlakçılara kompleks xidmətlər göstərmək üçün tələb olunan struktur bölmələri

yaratmalı, binaların qurğularla, istilik enerjisinin uçotunu aparan cihazlarla təminatı sahəsində tədbir həyata keçirməlidir.

Keçmiş sovet ölkələrində istilik enerjisinə birkomponentli tariflər tətbiq edilir. Bununla belə ikikomponentli tariflərə keçid istilik təhcizatı müəssisələri tərəfindən enerjigoruyucu texnologiyalarından istifadəni stimullaşdırır, onların istehsal-təsərrüfat fəaliyyətinin səmərəliliyini artırır.

İstilik şəbəkəsinə abonentlərin qoşulması ilə əlaqədar tariflərin hesablanması metodikasının düzgün müəyyən edilməməsi, bir çox hallarda, müxtəlif dövrlərdə şəbəkəyə qoşulan istehlakçıların fərqli tariflər ödəməsinə səbəb olur. Buna görə də, bu metodika şəbəkəyə qoşulma xərclərinin nisbətən uzunmüddətli dövrdə bütün qoşulanlar üçün bərabər səviyyədə müəyyən edilməsinə imkan verməlidir.

İstilik təhcizatı müəssisələrinin idarə edilməsinin təşkilati-iqtisadi mexanizminin formalaşmasına dövlət tənzimlənməsi, şəhərin planlaşdırılması, alternativ enerji növləri bazarında baş verən dəyişikliklər əhəmiyyətli təsir göstərir. Belə müəssisələrin idarə edilməsində iqtisadi amillərlə yanaşı, sosial və ekoloji amillər də olduqca böyük rol oynayır.

Ədəbiyyat

- [1] Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 ст.
- [2] Гительман Л. Д., Ратников Б. Е. Энергетические компании: Экономика. Менеджмент. Реформирование. Т. 1. Екатеринбург: изд-во Уральского ун-та, 2001. 375 ст.
- [3] Голобоков А.В. Привлечение инвестиций в теплоснабжение: проблемы и пути решения // Новости теплоснабжения, 2004, №12 (52)
- [4] Закржевский В.И., Чекалин В.С. Опыт Финляндии в сфере теплоснабжения // Новости теплоснабжения, 2005, №3
- [5] Основы управления рисками в теплоснабжении. 2001, 63 с.
- [6] Папушкин Н., Григорьев А.С., Полянцев С.О. Прогнозирование спроса на тепловую мощность в системах теплоснабжения // Новости теплоснабжения, 2014, №8 (168)
- [7] Рапопорт Б.М., Скубченко А.И. Инжиниринг и моделирование бизнеса. М.: ЭКМОС, 2001, 240 ст.
- [8] Branco G., Lachal B., Gallinelli P., Weber W., Predicted versus observed heat consumption of a low energy multifamily complex in Switzerland based in long-term experimentail data, Energy and Building 36, 2004, p. 543-555.
- [9] Santin O. G., Itard L., Visscher H. The effect of occupancy and building characteristics on energy use for space and water heating in Dutch residential stock, Energy and Buildings 41, 2009, p. 1223-1232
- [10]http://heating.danfoss.com/pcmfiles/1/master/other_files/library/heating_book/chapter2.pdf

MÜASİR İQTİSADI ŞƏRAİTDƏ SOSIAL XİDMƏT RESURSLARININ TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ MƏSƏLƏLƏRİ

E.Ə.Musayev

doktorant, Əmək və Sosial Problemlər üzrə ETTM

e-mail: m.eyyub@mail.ru

Mobil: 050 210 36 59

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 23 noyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir 18 dekabr 2015; online-da çap edilmişdir 22 dekabr 2015

Received 23 November 2015; accepted 18 December 2015; published online 22 December 2015

Xülasə

Tədqiqatın əsas məqsədi müasir iqtisadi şəraitdə sosial xidmət resurslarının təkmilləşdirilməsi məsələlərinin müəyyənləşdirilməsidir. Tədqiqat işi nəzəri müddəaların və tətbiqi, müqayisəli təhlil və digər məntiqi idrak metodlarına əsaslanır. Tədqiqat işində sosial xidmət resurslarının təkmilləşdirilməsi sahəsində əsas problemlər aşkarlanmış, mövcud problemlər təhlil edilmiş, bu sahədə dövlətin rolu və əsas vəzifələri göstərilmişdir. Tədqiqat nəticəsində müəyyən edilmişdir ki, sosial siyasət ölkənin iqtisadi siyasətinin tərkib hissəsidir, onun inkişafı vətəndaşların sosial rifah səviyyəsini yüksəldir. Tədqiqatın məhdudiyyətləri: geniş statistik məlumatlara ehtiyac vardır. Tədqiqatın elmi yeniliyi ondadır ki, təhlil əsasında dövlətin əsas rolunun sosial sahə üzrə xidmət resurslarını təkmilləşdirməkdən, sosial sahədə olan problemlərin həllindən ibarət olduğu göstərilmişdir.

Açar sözlər: sfera, bazar rəqabəti, rəqabət qabiliyyəti, iqtisadi tənzimləmə, iqtisadi resurslar.

Jel Classification: I38, J18

THE PROBLEMS IMPROVEMENT OF SOCIAL SERVICE RESOURCES IN MODERN ECONOMIC CONDITION

Abstract

Purpose of research definition improving questions of social service resources under the modern economic conditions. Research work is based on theoretical provisions, the preparation and use of, benchmarking and other logical cognitive methods. In a research social service resources, improve the core problems identified of the existing problems in this area state role and main tasks are investigated. As a result of researches it was established that social policy is an integral part of economic policy,

increasing citizens' social level of welfare. Research limitations, need for wide statistics. Scientific novelty of research based on the analysis that the role of the state in the social service sector improving resources and solves problems in this area.

Keywords: sphere, market competition, competitiveness, economic regulation, economic resource

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕСУРСОВ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Цель исследования – определение путей совершенствования ресурсов социальных услуг в современных экономических условиях. Методология исследования основана на применении теоретических положений, методов сравнительного анализа и других методов когнитивной логики. В исследовании выявлены основные проблемы в области совершенствования ресурсов социальной услуг, были проанализированы существующие проблемы, показаны роль и основные обязанности государства в этой области. В результате исследований было установлено, что социальная политика является составной частью экономической политики страны, ее развитие повышает уровень социального благосостояния граждан. Ограничения исследования в отсутствии широкой статической информации. Научная новизна исследования в том, что на основе анализа было установлено, что основная роль государства - в совершенствовании ресурсов услуг в социальной сфере, решении проблем в этой сфере.

Ключевые слова: сфера, рыночная конкуренция, конкурентоспособность, экономическое регулирование, экономические ресурсы.

Giriş. Müasir iqtisadi şəraitdə sosial xidmət fəaliyyəti əsasən vətəndaşların müəyyən sosial-iqtisadi nemətlərə və xidmətlərə olan tələbatının təmin edilməsinə yönəldilmişdir. Nəzərə almaq lazımdır ki, bu nemətlər və xidmətlər də öz növbəsində cəmiyyətin və onun subyektlərinin sərəncamında olan resursların bütün növlərindən istifadə edilməklə istehsal olunur. Qeyd edək ki, sosial xidmətlərin zamanətlə təqdim edilməsi üzrə fəaliyyət mahiyyət etibarilə məsrəflər tələb edən fəaliyyət olub, sabit resurs təminatı (maliyyə, maddi-texniki, kadr, texnologiya, informasiya təminatı ilə bağlıdır.

Qabaqcıl dünya ölkələrinin təcrübəsi göstərir ki, sosial xidmətin hədəflərinin reallaşdırılmasının obyektiv əsası olan resurs bazası, eyni zamanda qarşıya qoyulmuş hədəflərə və vəzifələrə uyğun olaraq məqsədyönlü dəyişikliyə məruz qalır. Buna görə də, sosial xidmətin hədəfləri və resursları ayrılmaz şəkildə bir-birinə bağlı olub, sosial-iqtisadi inkişafın proqnozlaşdırılmasının bütöv obyektini təşkil edir.

Resurs bazası əhəmiyyətli dərəcədə sosial xidmətlər sisteminin son tələbatının təmin olunması üçün zəruri mallar istehsal etmək və müvafiq xidmətlər göstərmək qabiliyyətini müəyyən edir. Mühəsibat uçotunda təşkilatın mülkiyyətində, təsərrüfat baxımından onun tabeliyində və ya operativ idarəsində olan resursları həmin təşkilatın aktivləri adlandırırlar. Aktivlər, onlardan istifadənin xarakterindən asılı olaraq, qeyri-dövriyyə aktivlərinə (qeyri-maddi aktivlər, əsas vəsaitlər və s.) və dövriyyə aktivlərinə (maddi-istehsal ehtiyatları, pul vəsaitləri və s.) bölünür [1].

Sosial xidmət resurslarının təkmilləşdirilməsi sahələri. Sosial xidmət resursları dedikdə, əksər hallarda, yalnız müxtəlif səviyyəli büdcələrdən daxil olan və sosial müdafiə müəssisələrinin fəaliyyətinə (yəni bu müəssisələr tərəfindən xidmətlər göstərilməsinin maliyyələşdirilməsinə) və pul formasında sosial ödəmələrə (pensiya-lar, müavinətlər və s.) xərclənən maliyyə resursları nəzərdə tutulur. Milli hesablar sisteminin terminləri ilə ifadə etsək, bu kəmiyyətə “əhaliyə natural şəkildə və pul formasında transfertlərin məbləği” kimi tərif vermək olar. Sosial xidmət sferasının resursları daha geniş anlayış olub, müxtəlif mənbələrdən daxil olan bütün maddi və qeyri-maddi vəsaitlərin məcmusunu əhatə edir. Sosial xidmətlərin, müəssisə və təşkilatların mütəxəssisləri iqtisadi subyektlər olaraq, öz fəaliyyətlərində bu resurslardan çətin həyat vəziyyətində olan müştərilərinin və (və ya) əhali qruplarının ehtiyac-larının təmin olunması və onlara sosial xidmətlər göstərilməsi üçün istifadə edə bi-lərlər. “Sosial xidmət haqqında” Azərbaycan Respublikasının 30 dekabr 2011 il ta-rixli 275-IVQ №-li Qanuna görə, sosial xidmətin resurs təminatı aşağıda sadalanan elementlərdən ibarətdir: sosial xidmətlərin əmlak təminatı; sosial xidmət müəssisə-lərinin maliyyə təminatı; sosial xidmət müəssisələrinin sahibkarlıq fəaliyyəti; sosial xidmətlərin kadr təminatı.

Sosial xidmətlərin maddi resurslarla, əmlakla sabit və tam təmin olunması - sosial xidmətlər sisteminin, müəssisə və təşkilatların fasiləsiz işinin, məhsullar istehsal edil-məsinin və sosial xidmətlər göstərilməsinin təşkilinin vacib şərtidir. Maddi resursların hər bir növünə tələbat müəssisənin əsas istehsal fəaliyyətinin həmin resurslara ehtiyacı və normal fəaliyyət üçün lazım olan ehtiyatlara tələbatı ilə müəyyən edilir.

Sosial müəssisənin, təşkilatın maliyyə resursları - həmin müəssisənin, təşkilatın yaranması vaxtı formalaşan və istehsal-təsərrüfat fəaliyyəti prosesində əmtəələrin (xidmətlərin), təşkilatın istifadədən çıxarılmış əmlakının satılması hesabına, həmçi-nin maliyyələşdirmənin xarici mənbələrinin cəlb edilməsi yolu ilə artırılan pul və-saitləridir. Bu resurslar pul vəsaitlərinin mədaxili və məxaricinin, onların bölgüsü-nün, yığımının və istifadəsinin qarşılıqlı təsirinin nəticəsidir. Maliyyə resursları xammal, material, yanacaq alınması yolu ilə başqa resurs növlərinə çevrilir və ya resursların istifadəsindən əldə edilən gəlirləri akkumulyasiya edir.

Dövlət mülkiyyəti olan və dövlət hakimiyyəti orqanlarının sərəncamında olan dövlət sosial xidmət müəssisələri dövlət büdcəsinin vəsaitləri hesabına maliyyələş-

dirilir. Azərbaycan Respublikasının mülkiyyəti olan və onun sərəncamında olan dövlət sosial xidmət müəssisələri Azərbaycan Respublikasının dövlət büdcəsinin vəsaitləri hesabına maliyyələşdirilir. Başqa mülkiyyət formalı sosial xidmət müəssisələri onların nizamnamələrində və ya başqa təsis sənədlərində nəzərdə tutulmuş mənbələrdən maliyyələşdirilir.

Sosial xidmət müəssisələrinin əlavə, büdcədən kənar maliyyələşdirmə mənbələri bunlardır: məqsədli sosial fondlardan daxil olan vəsaitlər; bankların kreditləri və başqa kreditorların vəsaitləri; sosial xidmət müəssisə və təşkilatlarının sahibkarlıq fəaliyyəti və başqa gəlir gətirən fəaliyyəti hesabına yaranan gəlirlər; qiymətli kağızlardan gəlirlər; sosial xidmətlərə görə ödəmələr kimi daxil olmuş vəsaitlər; xeyriyyə ödəmələri və ianələr; könüllülük (volontyorluq); qanunla qadağan edilməmiş başqa mənbələr.

Stasionar sosial xidmət müəssisələrindən kənarda sosial xidmətlər göstərilmiş və vəfat etmiş, vəsiyyətnamə qoymamış və vərsələri olmayan tənha ahıl və əlil vətəndaşların pul vəsaitləri, həmçinin onların bank hesablarında olan, eləcə də bu vətəndaşların əmlakının satılmasından əldə edilən pul vəsaitləri dövlətin mülkiyyətinə keçir və bu vəsaitlər sosial xidmətin inkişafına yönəldilə bilər.

Sosial xidmət müəssisələri, mülkiyyət formalarından asılı olmayaraq, Azərbaycan Respublikasında vergitutma haqqında qanunvericiliklə müəyyən olunmuş qaydada güzəştli vergitutma hüququndan istifadə edir [2].

Sosial xidmətlərə investisiyalar formasında əmlak, maliyyə və intellektual dəyərlər yönəldən və onlara müxtəlif xidmətlər göstərən və başqa şəkildə dəstək verən banklar, müəssisələr, təşkilatlar, idarələr və fiziki şəxslər Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyində müəyyən edilmiş güzəştlərdən istifadə edirlər.

Sosial xidmətlərdə maliyyə resurslarının idarə edilməsi əksər hallarda büdcə smetasının tərtib olunmasından və onun nazirlikdə təsdiq edilməsindən ibarət olur, nazirlik isə, öz növbəsində, respublika büdcəsinin formalaşması vaxtı vəsait ayrılmasının zəruri olduğunu sübut edir. Adətən, müəssisənin Nizamnaməsində nəzərdə tutulmuş bütün əsas məsələlərin icrası üçün təkcə büdcədən ayrılan maliyyə vəsaitləri azlıq edir.

Bu gün sosial müəssisələrin maliyyə resurslarının strukturunda investisiya resurslarını, yəni sosial xidmət müəssisələrinin yaradılması, genişlənməsi, yenidən qurulması və onların texniki təchizatının, əsas və dövriyyə kapitallarının yenilənməsi ilə bağlı xərcləri ayrıca qeyd etmək olar.

Sosial xidmətlər (məhsullar) istehsalında və bu cür xidmətlər göstərilməsində “əmək ehtiyatları”, “əmək potensialı”, “insan potensialı”, “insan kapitalı” və s. əsas amil kimi çıxış edir.

Sosial xidmətlər sisteminin əmək resursları dedikdə, əmək fəaliyyətinə yararlı yaşda olan əhəlinin təhsili, fiziki inkişafı, sağlamlığı, mədəniyyəti, dəyərlər sistemi, kreativliyi, qabiliyyətləri, bilikləri, intellektual potensialı lazımi səviyyədə olan,

sosial xidmətlərin əlyetərliliyini və keyfiyyətini, xalqın rifahını, ölkənin iqtisadi tərəqqisini və təhlükəsizliyini təmin etmək üçün sosial xidmət sahəsində praktik iş təcrübəsinə malik olan hissəsi başa düşülür. Sosial xidmətlər sistemində əmək resurslarının peşə və ixtisas tərkibi, habelə onların strukturu bir sıra iqtisadi, texnoloji, təşkilati-təsərrüfat, sosial, texniki, mədəni, mənəvi və demoqrafik amillərin təsiri altında formalaşır. Elmi-texniki tərəqqi və onunla əlaqədar elmtutumlu texnologiyaların nisbi payının artması işçinin peşəkar, sosial-psixoloji keyfiyyətlərinə və mədəni səviyyəsinə dair tələblərin sərtləşməsinə səbəb olur.

Sosial xidmətlərin fəaliyyətinin effektivliyi və göstərilən xidmətlərin keyfiyyəti sosial xidmətlərin kadr təminatı ilə müəyyən edilir, bu isə yerinə yetirilən işin xarakterinə və tələblərinə uyğun ixtisas təhsilinə, sosial xidmət sahəsində iş təcrübəsinə malik olan və öz şəxsi keyfiyyətlərinə görə sosial xidmətlər göstərilməsinə meyilli mütəxəssislər tərəfindən təmin olunur. Sosial xidmətlərin kadr tərkibinə sosial iş üzrə mütəxəssislər, psixoloqlar, hüquqşünaslar, iqtisadçılar, sosial pedaqoqlar, sosial müəssisələrin tibbi personalı və başqaları daxildir. Kadr tərkibinin əsas struktur vahidi – sosial iş üzrə mütəxəssislər və sosial işçilərdir. Azərbaycan Respublikasında sosial iş üzrə mütəxəssislərin hazırlanmasına 2006-cı ildə başlanmışdır. Tədris prosesinin kadr təminatının tədris-metodik bazasının, bu sahədə kadr hazırlığı təcrübəsinin formalaşması da həmin vaxtdan başlanmışdır.

Dövlət sosial xidmətlər sisteminin bilavasitə sosial-tibbi xidmətlər göstərilməsi ilə məşğul olan tibb işçiləri Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyində dövlət səhiyyə idarələrinin tibb işçiləri üçün nəzərdə tutulmuş qaydada və müvafiq şərtlərlə güzəştlərdən və sosial dəstək tədbirlərindən istifadə edirlər. Dövlət sosial xidmətlər sisteminin bilavasitə təhsil (tərbiyə) prosesi ilə məşğul olan pedaqoji işçiləri Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyində dövlət təhsil müəssisələrinin pedaqoji kadrları üçün nəzərdə tutulmuş qaydada və müvafiq şərtlərlə sosial dəstək tədbirlərindən istifadə edirlər [3].

Azərbaycan Respublikasının qanunvericiliyində yetim uşaqlar, valideyn himayəsindən məhrum olmuş uşaqlar üçün dövlət təhsil müəssisələrinin və yetkinlik yaşına çatmamışlar üçün xüsusi tədris-tərbiyə müəssisələrinin pedaqoji kadrları üçün nəzərdə tutulmuş güzəştlər dövlət sosial xidmətlər sisteminin bilavasitə yetkinlik yaşına çatmayanların sosial bərpasını həyata keçirən işçilərinə də şamil edilir.

Sosial xidmətlər sisteminin informasiya resursları onların informasiya yeniliyi baxımından daim köhnəlir, “qocalır”, çünki müştərilərin yeri, onların taleləri, sosial vəziyyətləri, çətin həyat şəraiti və bu vəziyyətlərdən çıxmağın məzmunu dəyişir.

Bizim fikrimizcə, sosial xidmət sisteminin resurslarını kəmiyyət və keyfiyyət baxımından xarakterizə etmək ədalətli olar. Bu, yuxarıda adıçəkilən resursların konkret praktik rəqəmlərlə xarakterizə edilməsi deməkdir. Əksər hallarda, bütün səviyyələrdə sosial xidmət sahəsinə aid statistik hesabatlarda, sosioloji tədqiqatlarda

və monitoring qiymətləndirilmələrində sosial xidmət resurslarının məhz bu xarakteristikası göstərilir.

Statistik hesabatlarda müştəri resurslarının bütün növlərindən yalnız əhalinin pul gəlirləri və adambaşına pul gəlirləri nəzərə alınır.

Sosial iş üzrə mütəxəssislərin fikrincə, insan (sosial xidmətlərin müştərisi) çətin həyat şəraitindən çıxmaq, həyatda zəfərlər qazanmaq və qarşıya qoyulmuş hədəflərə nail olmaq üçün istifadə edilən resursların başlıca (birinci və əsas) kompleksi - qabiliyyətlər, imkanlar, ehtiyaclar, maraqlar, təsəvvürlər kompleksidir.

İnsanın resursları - zəruri hallarda istifadə olunan vəsaitlər, bugünkü imkanların və gələcək hərəkətlərin mənbəyi, onun daxili imkanları, yəni ehtiyatda qalan tətbiqsiz imkanlardır. Fərdin, fərdlər qrupunun və ya fərdlər birliyinin imkanlarını səfərbər etmək üçün, resursu ehtiyat vəziyyətindən fəaliyyətdə olan vəziyyətə keçirmək üçün müəyyən daxili və ya xarici qüvvə lazımdır. Sosial xidmətdə xarici qüvvə qismində bir tərəfdən, sosial xidmətlər və mütəxəssislər (sosial işçilər, psixoloqlar, sosial pedaqoqlar və s.), yəni sosial xidmətin subyektləri; digər tərəfdən - şərait, müştərinin çətin həyat vəziyyəti çıxış edir.

Müştəri resurslarını onların təbiəti, mənbələri və faydalılığı əlamətlərinə görə nəzərdən keçirmək olar. Onları şərti olaraq: birincisi, daxili (bilavasitə obyektə aid olan), xarici (sosial mühitə aid olan) və şəxsə və ya şəxslər qrupuna münasibətdə (obyektin və cəmiyyətin qarşılıqlı təsirinin nəticəsi olan) resurslara; ikincisi, rəsmi (formal) və qeyri-rəsmi (qeyri-formal) resurslara; üçüncüsü, real mövcud olan və potensial (gizli) resurslara; dördüncüsü, müəyyən məqsədə nail olmaq üçün onların istifadəsi baxımından, müxtəlif dərəcədə idarə olunan resurslara; beşincisi, maddi və qeyri-maddi resurslara və sair növlərə bölmək olar.

İnsanın, ailənin daxili resursları onun fiziki imkanlarını, qabiliyyətlərini, inkişaf səviyyəsini, həyat mövqeyini, qazandığı fərdi sosial təcrübəni, vaxt potensialını, maddi durumunu əhatə edir.

Maddi durum ayrıca bir insanın və ya bütövlükdə ailənin əmlak statusunu, maddi imkanlarını müəyyən edir.

Qabiliyyətlər, yəni hər hansı fəaliyyətdə müvəffəqiyyəti müəyyən edən xüsusiyyətlər resursuna iki aspektdən yanaşmaq olar: 1) çətin həyat vəziyyətindən çıxış üsulu, imkanı kimi istifadə edilə biləcək resurslar kimi; 2) resursları yaratmaq və formalaşdırmaq, onları cəlb etmək, səfərbər etmək qabiliyyəti, bacarığı kimi. Qabiliyyətlərin inkişafının dinamikası insanın sosiallaşması şəraiti ilə şərtləndirilərək, onun həyat mövqeyindən, öz qabiliyyətlərini inkişaf etdirmək və onlardan istifadə etmək arzusundan asılıdır [4].

Sosial xidmət resurslarının təkmilləşdirilməsinin əsas istiqamətləri

İnsan resurslarının digər qrupu – onun tələbatı, maraqları, dünyaya baxışı, dəyər oriyentasiyaları, həyat mövqeyi, özünüidarə, yəni özünə, şəxsi imkanlarına və

perspektivlərinə subyektiv münasibət kimi əlamətləri əhatə edir. Həyat mövqeyi mənfi və müsbət tərəfdən təzahür edə bilər. Mənfi tərəfdən - sosial xidmətlərə istehlakçı münasibəti, sosial-psixoloji infantilizm və ələbaxımlıq kimi, müsbət tərəfdən - sosial subyektlilik səviyyəsini yüksəltmək və öz həyat fəaliyyətinin keyfiyyətini yaxşılaşdırmaq arzusu kimi.

Daxili resursların daha bir növünə - mənimsənilmiş sosial təcrübəyə və sağlam düşüncəyə “müxtəlif hisslərin və duyğuların; bilik, bacarıq və vərdislərin; ünsiyyət, düşüncə və fəaliyyət üsullarının; davranış stereotiplərinin, sosial məqsədlərin özünə-məxsus şəkildə sintezi” kimi baxıla bilər. Həyat təcrübəsinə malik olmaq həyat fəaliyyətində qarşıya çıxan vəziyyətlərdə, mövcud və potensial resurslarda imkan verir, bu təcrübə isə sosial xidmət təsisatlarında qazanılır. Sosial təcrübənin lazımı həcmdə olması həyat yolunun zənginliyi ilə təmin olunur. Sosial təcrübənin mənimsənilməsi sağlam düşüncə və konkret şəraitə adekvat qərarlar qəbul etmək qabiliyyəti ilə sıx bağlıdır.

Sosial xidmətlərin müştərilərinin xarici resursları - sosial əlaqələr və münasibətlər, zəruri kömək göstərməyi bacaran və ya bunu etməli olan dövlət və qeyri-dövlət sosial müəssisələrinin, fondların, xeyriyyəçilərin və könüllülərin, qonşuların, dostların, ailənin və başqalarının maliyyə, maddi, təşkilati, kadr və digər imkanlarıdır.

Resurslara sosial və hüquqi statusu aid etmək olar. Hüquqi status - sosial xidmət obyektinin hüquqi münasibətlər sistemində tutduğu vəziyyət deməkdir. Şəxsiyyətin hüquqi statusu dəyişir: yetkinlik yaşına çatmış insanlar tam həcmdə, yetkinlik yaşına çatmayanlar (14 yaşdan 18 yaşa qədər) qismən (məhdud həcmdə) fəaliyyət hüququ əldə edir, azyaşlıların (14 yaşa qədər) fəaliyyət hüququ yoxdur. Mövcud qanunvericiliyə uyğun olaraq, yetkinlik yaşına çatmamış şəxslərin maraqlarını onların valideynləri və ya valideynlərini əvəz edən şəxslər təmsil edirlər. Bu qayda ruhi xəstə şəxslər barəsində də qüvvədədir.

Sosial status anlayışına insanın daxili resurslarının ictimai əksi kimi tərif vermək olar. Sosial status, bir tərəfdən, cəmiyyətin konkret insana və ya insanlar birliyinə münasibətini göstərir, digər tərəfdən - onların xarici resurslardan bilavasitə istifadə etməsinə imkan yaradır. İnsanın cinsi, yaşı, sağlamlığının vəziyyəti, əmlak, vəzifə, peşə və hüquqi statusu və s. onun sosial statusunun obyektiv göstəriciləridir. Ən yüksək sosial status - əmək fəaliyyətinə yararlı yaşda formalaşır. Bu halda, insanın peşəkar fəaliyyət sahəsi, tutduğu vəzifə nə qədər prestijli olsa, onun ictimai mövqeyi bir o qədər yüksək, sosial resursları bir o qədər çox olur. Resursların xüsusi rolu ondan ibarətdir ki, onlar xarici resurslara yol açır və ya əksinə, buna mane olur. Məsələn: imkanları məhdud olan şəxslərin aşağı sosial statusu onların istədikləri işdə çalışmasına mane ola bilər, buna görə, əmək bazarında bu kateqoriyaya üstünlük verən hüquqi statusun gücləndirilməsi zəruridir.

Bütün insanlara xas olan resurslardan başqa, müəyyən sosial qrupun, məsələn, uşaqların, yaşlı insanların, əlillərin resurslarını və s. fərqləndirmək olar. Bu qruplar-

dan hər birinin resurs potensialı həm ümumi, həm də spesifik xarakteristikalara malik olacaq. Məsələn, həm fiziki baxımdan zəif olan, həm də lazımi təcrübəyə malik olmayan, qabiliyyətlərinin inkişaf səviyyəsi aşağı olan əlil uşaqların resurs potensialında spesifik vəziyyət yaranır.

Əksər hallarda sosial xidmətlərin obyektı qismində təkcə konkret insan yox, bütövlükdə ailə çıxış edir. Ailənin resursları, onun sosial-iqtisadi vəziyyəti, imkanları, iqtisadi davranışı, rifah səviyyəsi və yaşayış keyfiyyəti xeyli dərəcədə həmin ailənin həyat dövrəsinin hansı mərhələsində olmasından asılıdır. Ailənin həyat dövrəsi sosiologiya və demoqrafiya elmi çərçivəsində kifayət qədər yaxşı öyrənilmiş, bu məsələnin sosial-iqtisadi cəhəti, xüsusilə onun resurs potensialı isə lazımınca tədqiq edilməmişdir [5].

Eyni zamanda əhali sosial xidmətlərin müəyyən növlərinin haqqını tamamilə və ya qismən ödəyərək sosial xidmət müəssisələrinin saxlanması üzrə xərclərin bir hissəsinin əvəzini verməyə başlayır. Nəticədə əhalinin sosial xidmətlər üçün xərclədiyi məbləğ sosial xidmət resurslarının həcminə əlavə olunur. Beləliklə sosial xidmətlərin müştərisi sosial xidmət sisteminin mərkəzi elementi kimi, eyni zamanda həm çətin həyat şəraitinə düşənlərin özlərinə kömək göstərilməsi üzrə fəaliyyətin obyektı, həm də bu fəaliyyətin subyektı olur. Müştərinin sərəncamında resursların bütöv dəsti olduğuna baxmayaraq, bəzən onun şəxsi resursları normal həyat fəaliyyəti üçün kifayət etmir, buna görə, müştəri əlavə resursların cəlb edilməsi üçün sosial xidmət sisteminə, sosial müəssisələrə, daha sonra ailəsinə, dostlarına, həmkarlarına, xeyriyyəçilərə və başqa resurs mənbələrinə müraciət edir.

Sosial xidmətin resurs potensialı təhlil edilməsə, sosial müəssisələrin sərəncamında olan resursların təhlili yarımçıq olardı. Sosial xidmətin resurs potensialı dedikdə, bu sferaya xas olan funksiyaların yerinə yetirilməsi üçün gələcək, potensial iqtisadi imkanları xarakterizə edən və hazırda mövcud elmi-texniki, hüquqi, institusional və başqa xarakterli məhdudiyyətlərə görə müəssisələrin istehsal-təsərrüfat fəaliyyətinə cəlb edilməmiş maddi-texniki, əmək, maliyyə, təşkilatı-idarəçilik və informasiya resurslarının məcmusu nəzərdə tutulur.

Nəticə

Resurs potensialı sosial xidmət sisteminin perspektivdə cəlb edə biləcəyi, planlaşdırılan və proqnozlaşdırılan resursları qiymətləndirməyə imkan verir. Sosial xidmət sisteminin resurs potensialı vəziyyətini təhlil edən və ondan necə istifadə edilməsini proqnozlaşdıran vaxt bu potensialı bütöv və bir tam kimi qiymətləndirmək və onu təşkil edən struktur vahidlərini təhlil etmək olar. Resurs potensialının tərkib hissələri arasında nisbətlərin optimallaşdırılması məqsədilə həmin nisbətlərin təyin məsələsinə yanaşmaları təhlil etmək vacibdir. Resurs potensialının ayrı-ayrı elementləri arasında lazımlı nisbətlərin saxlanması cəmiyyət tərəfindən ayrılan resurs-

ların səmərəli istifadəsinə yönəldilmişdir. Bu nisbətlər özləri dəyişir, məsələ onları optimallaşdırmaqdan ibarətdir.

Beləliklə resurslar sosial xidmətlər sistemində, fəaliyyət sferasından və mülkiyyət formasından asılı olmayaraq, istənilən müəssisənin və təşkilatın fəaliyyətində mühüm rol oynayır. Sosial müəssisələrin spesifik funksiyalarından asılı olaraq, sosial xidmət resurslarının strukturu, onların kəmiyyət və keyfiyyət xüsusiyyətləri də müxtəlifdir. Resursların istifadəsinin əsası - sosial müəssisə və təşkilatların bütün fəaliyyətinin hədəfləri, vəzifələri, dəyərləri, imkanları və mənbələri ilə müəyyən edilir. Sosial xidmət müəssisələrinin bütün resursları öz aralarında qarşılıqlı əlaqəlidir, buna görə, həmin müəssisələrin effektiv fəaliyyəti yalnız resursların bütün növlərinin əlaqələndirilməsi və onlardan səmərəli istifadə edilməsi halında mümkündür.

Ədəbiyyat

- [1] Rəhmanov F.P. Sosial sfera keçid iqtisadiyyatı şəraitində, Bakı., «Gənclik», 2011, 353 s.
- [2] Nağıyev Ə.T. Sosial iqtisadi inkişafın metodoloji aspektləri, B, Azərnəşr 2009, 296 s.
- [3] Rəhmanov F.P. Azərbaycan Respublikasında sosial siyasətin aktual problemləri. «Azərbaycan Respublikasında İqtisadi islahatlar: ilkin nəticələr, problemlər və perspektivlər», Beynəlxalq elmi-praktik konfransın materialları, Bakı, Ziya, 2003, 425s.
- [4] Социальная защита населения. Под.ред. Н.М.Римашевской, М., РИЦ ИСЭПН, 2002, 288 с.
- [5] Социальная политика: Учебник / Под общ. ред. Н.А.Волгина. – М.: Изд-во РАГС, 2003. – 548 с.

AQRAR SAHƏYƏ ELEKTRON İNFORMASIYA KONSALTING XİDMƏTİ MƏRKƏZLƏRİNİN TƏTBİQİ

Y.Q.Abayev

dissertant, AMEA-nın İqtisadiyyat İnstitutu

yusifabayev@mail.ru

050-497-12-62, (023) 335-52-37

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 3 noyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir 17 dekabr 2015; elektron çap edilmişdir 22 dekabr 2015.

The article was received 3 November 2015; accepted 15 December 2015;

published online 22 December 2015.

Xülasə

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində iqtisadiyyatın digər sahələri kimi, kənd təsərrüfatında çalışan fermerlərin də qarşılaşdığı problemlərdən biri istehsal etdikləri məhsulları reallaşdırmaq üçün lazımı səviyyədə bazarların və ya alıcıların olmamasıdır. Bu problem isə birbaşa təkrar istehsalə təsir edərək növbəti dəfə məhsul istehsalının azalmasına və yaxud da ümumiyyətlə istehsalın dayanmasına gətirib çıxarır. Digər tərəfdən isə ölkədə məhsul qıtlığına səbəb olur. Kənd təsərrüfatı məhsullarının azalması, kənd təsərrüfatı məhsullarının bir növ xammal alıcısı kimi çıxış edən və iqtisadiyyatı hazır məhsullarla təmin edən aqrar-emal müəssisələrinin inkişafına da təsir göstərir.

Açar sözlər: iqtisadiyyat, kəndli-fermer təsərrüfatları, aqrar-emal müəssisələri, elektron bazarlar, informasiya mərkəzləri, xidmət.

Jel Classification: Q10; Q16

APPLICATION IN AGRICULTURAL SECTOR CENTRES ELECTRONIC DATA CONSULTING SERVICES

Abstract

One of the problems faced by working in agriculture, farmers in the market economy, as in other sectors of the economy, is the lack of markets or customers at the appropriate level for the implementation of these products. This problem is directly affecting the production of re-drives the next time to decrease production or even halting production. On the other hand, it becomes a cause of food shortages in the country. The reduction of agricultural production influences on the development of agro-processing enterprises, projecting a sort of buyer of raw agricultural products and providing economies of finished products.

Key words: economy, peasant farmers, agro-processors, electronic markets, data centers, service.

ПРИМЕНЕНИЕ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЦЕНТРОВ ЭЛЕКТРОННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ КОНСАЛТИНГОВЫХ СЛУЖБ

Резюме

Одной из проблем, с которыми сталкиваются работающие в сельском хозяйстве фермеры, в условиях рыночной экономики, как и в других секторах экономики, является отсутствие рынков или покупателей на должном уровне, для реализации произведенной продукции. Эта проблема непосредственно влияя на повторное производство, приводит в следующий раз к снижению производства или вообще к остановке производства. С другой стороны, становится причиной дефицита продукта в стране. Сокращение сельскохозяйственной продукции влияет и на развитие аграрно-перерабатывающих предприятий, выступающих своего рода закупщиком сырья сельскохозяйственной продукции и обеспечивающих экономику готовой продукцией.

Ключевые слова: экономика, крестьянско-фермерские хозяйства, агро-перерабатывающие предприятия, электронные рынки, информационные центры, сервис.

Kənd təsərrüfatı iqtisadi sistemin əsasını təşkil edir. Dövlətin sosial-iqtisadi inkişafında, əhəlinin sosial rifah halının yaxşılaşdırılmasında və ərzaq məhsullarına olan tələbatın ödənilməsində aqrar sektorun rolu böyükdür. Bu baxımdan da, aqrar sektorun inkişafının təşkili, mülkiyyət münasibətlərinin formalaşması və iqtisadiyyatın digər sahələri ilə qarşılıqlı əlaqələrin qurulması dövlətin əsas prioritet vəzifələrindən biridir.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində fəaliyyət göstərən müəssisələr rəqabət qabiliyyətlili olmalı və bazarın dəyişən tələbatına cavab verməyi bacarmalıdır. Həmçinin istehsalı davamlı və dinamik inkişaf etdirmək üçün və öz məhsullarını reallaşdırmaq məqsədilə real bazarları aşkarlamaq lazımdır.

XXI əsrdə dünya dövlətləri bir-biri ilə iqtisadi əlaqələrini genişləndirərək, idxal və ixracatını artıraraq yeni bir iqtisadi sistem formalaşdırmağa başladı. Elə bir sistem ki, həmin sistem ondan əvvəlki iqtisadi sistemin bütün formalarını özündə təzahür edərək, ölkə iqtisadiyyatının inkişafında, yeni iqtisadi münasibətlərin formalaşmasında, əmək və mülkiyyət formalarının tənzimlənməsində sərbəstdir. Dövlətin yerləşdiyi coğrafi mövqeyi, təbii sərvətləri, iqlimi, kapitalı, torpağı, əməyi, texnologiyası, ən əsası adət-ənənəsi və psixoloji düşüncə tərzini bunu deməyə əsas verir. Təzəcə müstəqillik qazanmış və qısa bir zaman kəsiyində böyük nailiyyətlər əldə etmiş Azərbaycanın iqtisadi modeli bunun bariz nümunəsidir. Bu iqtisadi model son iki-üç ildə ÜDM-də qeyri-neft sektoru payının artması, iqtisadi diversifikasiyaya

üstünlük verməsi və həyata keçirilən bir neçə dövlət proqramı əsasında formalaşan kiçik və orta sahibkarlığın iqtisadi inkişafının nəticəsidir (1).

Qloballaşan dünyada istənilən bir dövlət iqtisadiyyatını öz təbii sərvətləri, əmək qabiliyyətli əhali və imkanları hesabına inkişaf etdirmək məcburiyyətindədir. Öz daxili imkanları buna imkan vermədikdə isə həmin ölkə digər ölkələr ilə iqtisadi münasibətlər qurur, idxal və ixracat əlaqələrini genişləndirir və istəmədən, hər hansı bir məhsula görə, digər dövlətdən asılı vəziyyətə düşür. İstənilən dövlətin iqtisadiyyatında baş verən tənəzzül onunla əməkdaşlıq edən ölkələrin iqtisadiyyatına da təsir edir. XXI əsrin birinci onilliyində Avropanın bir neçə ölkəsində baş verən iqtisadi tənəzzül, demək olar ki, dünyanın bir çox ölkəsinə öz təsirini göstərdi, xüsusilə də Avrozonaya daxil olan ölkələrə. Halbuki, həmin ölkələr dünya bazarına, demək olar ki, strateji cəhətdən əhəmiyyətli məhsul çıxarmırdı. Ancaq iqtisadiyyatlarında baş verən durğunluq və eniş, ÜDM-in payının aşağı düşməsi, işsizlik səviyyəsinin artması, əhalinin alıcılıq qabiliyyətinin zəif olması onunla iqtisadi əməkdaşlıq edən ölkələrinə iqtisadi göstəricilərinə təsirsiz ötüşmədi.

Dünya ölkələrinin ən aktual problemi ərzaq təhlükəsizliyi problemidir. Həmin problem Azərbaycan dövləti üçün də aktualdır. Ölkəmiz aqrar-sənaye ölkəsi olmasına baxmayaraq, bugünkü gündə də biz kənd təsərrüfatı məhsullarının bir hissəsini xarici ölkələrdən idxal edirik. Min hektarlarla kənd təsərrüfatına yararlı torpaq sahələrimiz ya təyinatı üzrə düzgün istifadə olunmur, ya da istifadəsiz qalır. Özəlləşdirmənin mərhələlər üzrə davam etməsi və uğurlu nəticəsi sayəsində yaranan ailə kəndli fermer təsərrüfatlarının mülkiyyətində olan həmin torpaq sahələrindən düzgün istifadə etməklə və müasir texnoloji avadanlıqların tətbiq etməklə məhsuldarlığı bir neçə dəfə artırmaq olar (2).

Nəzərə alaq ki, **Mütləq Üstünlüklər Nəzəriyyəsi** (Bir ölkə bir malın istehsalında digər ölkədən daha çox məhsuldarlığa malikdir. Başqa sözlə, eyni və ya daha az resursdan istifadə edərək, daha çox məhsul istehsal edir) və **Müqayisəli Üstünlüklər Nəzəriyyəsi** (Bir ölkə bir malın istehsalında digər ölkədən daha çox məhsuldarlığa sahib deyil. Ancaq o, malın istehsalını digər malların istehsalı ilə müqayisə etdikdə nisbi olaraq daha məhsuldar bir şəkildə həyata keçirir) (1) hər hər bir dövlət üçün sərfəli və keçərlidir. Ölkəmiz də iqtisadiyyatını həmin asılılıqdan qurtarmalı və ərzaq təhlükəsizliyini təmin etməlidir. Ölkənin ərzaq məhsulları ilə təmin edilməsində və idxal olunan kənd təsərrüfatı məhsullarından asılılığın aradan qaldırılmasında kəndli-fermer təsərrüfatlarının rolu çox böyükdür. Bunun üçün kənd təsərrüfatında çalışan sahibkarlara və kəndli-fermer təsərrüfatlarının inkişafına münbit şərait yaradılmalı və dövlət tərəfindən etibarlı təminat olmalıdır.

Etibarlı təminat aşağıdakılardan ibarət olmalıdır:

1. Fermer təsərrüfatlarını lazımi torpaq sahələri ilə təmin etmək;

2. Fərdi kəndli təsərrüfatlarını birləşdirərək mərkəzləşdirilmiş kəndli təsərrüfatları (kooperasiyalar) yaratmaq;

3. İnkişaf etmiş ölkələrin qabaqcıl fermer təsərrüfatlarının təcrübəsini öyrənmək və qarşılıqlı mübadilə aparmaq;

4. Məhsullarını reallaşdırmaq və istesalı davamlı artırmaq məqsədilə etibarlı bazarların axtarılmasına kömək etmək;

5. Subsidia və Dotasiyalardan əlavə, aşağı faizlə və uzun müddətə kreditlərin verilməsini təşkil etmək;

Üstünlükləri: məhsuldarlıq artacaq, hər bir fərd az vəsait xərcləməklə daha çox texnikaya sahib olacaq, mərkəzləşmiş idarəetmə sistemi formalaşacaq, əsaslı kapital qoyuluşu çoxalacaq.

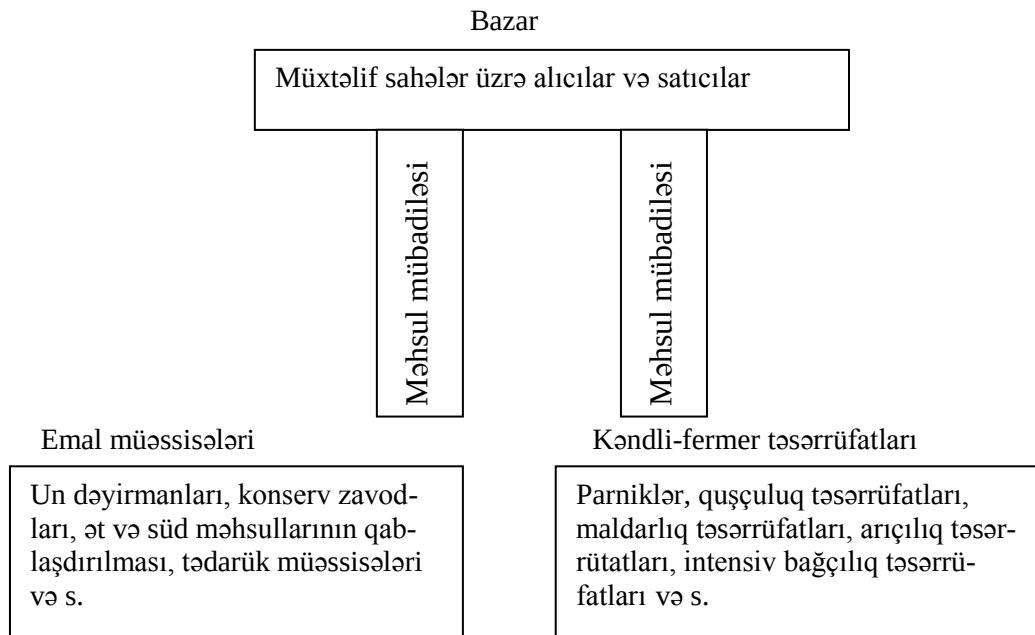
Son nəticə: bazar sağlam və genetik tərkibli təmiz məhsulla təmin ediləcək. Sahibkarların sosial rifah halı yaxşılaşacaq. İdxal azalaraq ixrac artacaq.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində iqtisadiyyatın digər sahələri kimi kənd təsərrüfatında çalışan fermerlərin də qarşılaşdığı problemlərdən biri istehsal etdikləri məhsulları reallaşdırmaq üçün lazımi səviyyədə bazarların və ya alıcıların olmamasıdır. Bu problem isə birbaşa təkrar istehsala təsir edərək növbəti dəfə məhsulun istehsalının azalmasına və yaxud da ümumiyyətlə istehsalın dayanmasına gətirib çıxarır. Digər tərəfdən isə ölkədə məhsul qıtlığına səbəb olur. Kənd təsərrüfatı məhsulların azalması, kənd təsərrüfatı məhsullarının bir növ xammal alıcısı kimi çıxış edən və iqtisadiyyatı hazır məhsullarla təmin edən aqrar-əmal müəssisələrinin inkişafına təsir göstərir.

Satıcının öz məhsulunu reallaşdıracağı tək yer bazar olduğu kimi, alıcının da öz maddi tələbatının ödənilməsində bazarın olması əsasdır. Real bazarın olması həm satıcı qismində çıxış edən kəndli-fermer təsərrüfatlarının, həm də xammal alıcısı kimi özünü təqdim edən aqrar-əmal müəssisələrinin inkişafına da təkan verir.

Bu günün real bazarları kəndli-fermer təsərrüfatlarının və aqrar-əmal müəssisələrinin görüşə biləcəyi yeganə görüş yeridir (Şəkil 1).

Şəkil 1-də göstəriləni kimi, kəndli-fermer təsərrüfatçıları öz məhsullarını satması üçün və aqrar-əmal müəssisələrinin xammala olan ehtiyaclarını ödəməsi üçün görüş yeri bazar olsa da, bir-biri ilə təsadüfi halda rastlaşırlar və ya da ümumiyyətlə rastlaşmırlar. Hər iki tərəf öz tələbatlarını bazarda olan müxtəlif alıcılar və satıcılar vasitəsilə reallaşdırır. Bu isə hər iki tərəf üçün arzuolunmaz haldır, yəni kəndli-fermer təsərrüfatçıları öz məhsullarını arzu edilən qiymətlər ilə sata bilmirlər, aqrar-əmal müəssisələri isə almaq istədikləri məhsulları sərfəli qiymətə ala bilmir. Ona görə ki, öz istəklərini reallaşdırmaq üçün müraciət etdikləri bazarda öz şəxsi maraqlarına xidmət edən sərbəst alıcı və satıcılarla rastlaşırlar və istədiklərini onların vasitəsilə reallaşdırmaq məcburiyyətindədirlər. Digər bir tərəfdən, hər iki tərəf bazara müraciət etməklə vaxt və əlavə xərc itkisinə səbəb olur.



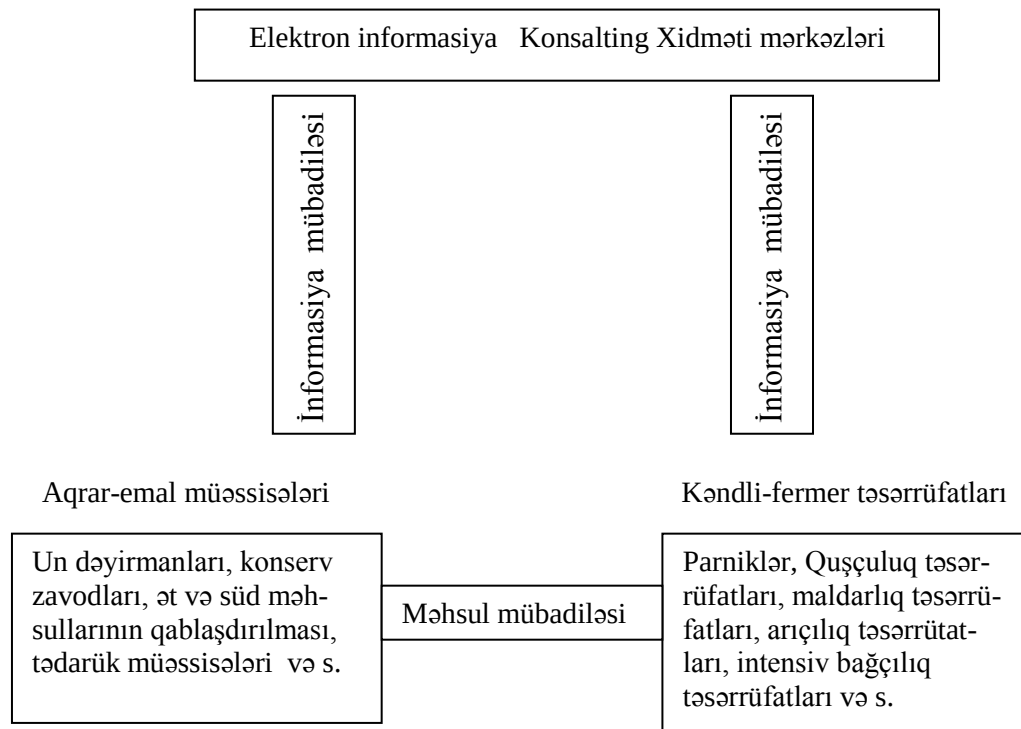
Şəkil 1. Kəndli-fermer təsərrüfatlarının və aqrar-emal müəssisələrinin görüşə biləcəyi yeganə görüş yer

Azərbaycan iqtisadiyyatının inkişafının müasir mərhələsində aqrar sektorda yeni texnika və texnologiyaları tətbiq etməklə daha çox irəliləyiş əldə etmək olar. İqtisadiyyatın xidmət və satış sahələri yeni informasiya texnologiyaları hesabına, **elektron bazarlar** vasitəsi ilə internet üzərindən öz məhsullarını reallaşdıraraq, əlavə xərcə və vaxta qənaət etməklə daha çox məhsul satışına nail olur. Kənd təsərrüfatı sahəsində də yeni **elektron informasiya konsalting xidmət mərkəzlərini** yaratmaq olar (Şəkil 2).

Elektron informasiya konsalting xidmət mərkəzlərini yaratmaqda məqsəd aqrar sektorda iştirak edən bütün iştirakçıların iqtisadi maraqlarına xidmət etməkdir. Xidmət mərkəzləri ilkin olaraq aşağıdakı funksiyaları yerinə yetirməlidir:

- xidmət mərkəzlərini bütün iqtisadi rayonların ərazisində yaratmaqla, ərazidə fəaliyyət göstərən kənd təsərrüfatı və aqrar-emal müəssisələrini üzvlüyə götürmək.
- ilkin olaraq, iki il həmin müəssisələri üzvlük haqqından azad etməklə Elektron informasiya konsalting xidmət mərkəzlərinin fəaliyyəti haqqında maarifləndirmək.
- üzvlüyə götürülmüş bütün müəssisələrin fəaliyyət istiqamətlərini müəyyənləşdirmək.
- iqtisadi regionlarda yaradılmış mərkəzlərinin bir-birilə əlaqəli işləməsini təşkil etmək.

- üzv olmuş kəndli-fermer təsərrüfatları və aqrar-əmal müəssisələrinin qarşılıqlı surətdə işlənməsini təşkil etmək.



Şəkil 2. Elektron informasiya konsalting xidmət mərkəzlərini

İnformasiya mərkəzlərinin yaradılması və fəaliyyəti üçün lazım olan maliyyə vəsaitinin təşkilini ilkin olaraq dövlət öz üzərinə götürməlidir. Bunda məqsəd - mərkəzə qoşulmaq istəyən müəssisələri iki il müddətinə üzvlük haqqından azad etməklə saylarının artmasına imkan yaratmaq və mərkəzin iş prinsipinin təşkili üçün münbit şəraitin yaradılmasıdır. Sonrakı mərhələlərdə isə dövlətdən olan maliyyə asılılığını ləğv edərək, müstəqil olaraq fəaliyyət göstərməsinə səy göstərmək. Əgər mərkəzin fəaliyyəti nəzərdə tutulmuş istiqamətdə inkişaf edərsə, sahibkarların maraqlarına cavab verərsə, mərkəzə üzv olmaq istəyi sərbəst və ödənişli əsaslarla təşkil olunmalıdır ki, fəaliyyəti davam etdirmək üçün maddi imkanlar olsun.

Mərkəzin fəaliyyət istiqaməti aşağıdakılardan ibarət olmalıdır:

- mərkəz bazarı tədqiq edərək əhalinin istəyini və bazarın hazır məhsula olan tələbatını öyrənərək aqrar-əmal müəssisələrini məlumatlandırmaq;
- aqrar-əmal müəssisələrinin xammala olan ehtiyacının növünü və çəkisini müəyyənləşdirmək;
- aqrar-əmal müəssisələrinin tələblərinə uyğun olaraq kəndli-fermer təsərrüfatlarını məhsul yetişdirilməsində və istehsalında istiqamətləndirmək;
- ilkin tanışlıq və alqı-satqının təşkili üçün sahibkarların görüşünü təşkil etmək;

- dövlətin mülkiyyət münasibətləri və sahibkarlığın inkişafı üçün nəzərdə tutdu-
ğu qanun və sərəncamların işlənməsi üçün mütəmadi olaraq onları məlumatlan-
dırmaq;

- sahibkarların inkişafı üçün və maraqlarına xidmət etmək məqsədilə dövlət
qurumları və sahibkarlar arasındakı münasibətlərdə vasitəçilik etmək məqsədilə
sahibkarlar tərəfindən çıxış etmək.

- biznes planların hazırlanmasını və hesabatların verilməsini təşkil etmək;

- müəssisələr üçün mütəxəssis kadrların seçilməsində kömək etmək;

- kənd təsərrüfatı məhsullarının yetişdirilməsində vacib olan texniki normalar və
gübrələrdən istifadə qaydası haqqında daim maarifləndirmək.

İqtisadi rayonlardakı informasiya mərkəzləri tək həmin ərazidəki müəssisələr üçün
nəzərdə tutulmamalıdır. Sistem elə təşkil olunmalıdır ki, ölkə daxilindəki bütün
müəssisələri mərkəzdən yararlanaraq öz məhsullarını reallaşdırma bilsinlər. Bunun
üçün iqtisadi rayonlardakı mərkəzləri bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqələndirmək və mərkə-
zə üzv olan müəssisələrin ehtiyacını mərkəzdaxili müəssisələr ödəmədiyi halda,
digər mərkəzlərə sorğu göndərərək, ehtiyacların ödənilməsini təşkil etmək lazımdır.

İnformasiya mərkəzləri nəzərdə tutulmuş iş prinsipi əsasında fəaliyyət göstərə
bilərsə, kənd təsərrüfatı müəssisələri və aqrar-əməl müəssisələri aşağıdakı bəndlər-
dən ibarət nəticələr əldə etmiş olacaq.

Kənd təsərrüfatı müəssisələri

- Əlavə vaxt və vəsait sərf etmədən məhsullarını reallaşdırmaq üçün daimi
bazara sahib olacaqlar.

- Tərəflər arasındakı əldə olunmuş razılığa uyğun olaraq və real bazar qiymətlə-
rini nəzərdə tutaraq, il ərzində məhsulunu sabit qiymətlə satacaq.

- Müəssisələrə məhsul istehsalında yaranan maliyyə problemlərin həll üçün
qarşılıqlı razılıq əsasında aqrar-əməl müəssisələri tərəfindən ilkin olaraq faizsiz
avansların verilməsi və bunun əsasında da, kənd təsərrüfatı müəssisələri banklara
əlavə faizləri ödəməkdən azad olacaqlar.

- Qabaqcadan alınmış avansın öhdəliyini ödəmək və əlavə gəlir götürmək
məqsədilə daha çox məhsul yetişdirməlidir.

- Dövlətdən dotasiya və subsidiyalar almaq üçün fəaliyyət istiqamətinə uyğun
biznes-planlara sahib olacaqlar.

- Müəssisələrin əllərində çoxlu maliyyə vəsaiti olduğu üçün daha çox məhsul
yetiştirərək aqrar-əməl müəssisələrini xammalla təmin etməklə kifayətlənməyərək
bazarada məhsul çıxaracaqlar.

Aqrar-əməl müəssisələri

- Əlavə vaxt sərf edərək xammal axtarışında olmayacaq.

- Qabaqcadan verilmiş avansa uyğun olaraq təyin olunmuş tarixlərdə keyfiyyətli
və genetik tərkibi təmiz olan xammala sahib olacaq.

- Mütəmadi olaraq bazarda baş verən dəyişikliklərdən xəbərləri olacaq.
- Daim hazır xammala sahib olduqları üçün təkrar istehsalı davamlı və inkişafli olacaq.

- Hazır məhsullarını reallaşdırmaq üçün informasiya mərkəzlərinin təklif etdiyi bazarlardan yararlanacaqlar.

- İnformasiya mərkəzləri daim alıcıları tədqiq etdiyi üçün, onların hansı növ və çeşiddə məhsula ehtiyacı olduğunu öyrənəcək və aqrar-əməl müəssisələrini məlumatlandıracaq.

Bu mərkəzlər vasitəsilə dövlətdə bəzi üstünlüklərə nail olacaq. İlkin olaraq ÜDM artacaq, ölkə daxilində məhsul bolluğu yaranacaq, əhalinin məşqulluq səviyyəsi yüksələcək, xaricdən məhsul idxalını azaldaraq, ixracata üstünlük veriləcək. Digər tərəfdən, müəssisələrin vergidən və digər məcburi köçürmələrdən yayınma halları azalaraq, büdcəyə daxilolmalar artacaq.

Nəticə və təklif

Ölkə əhalisinin kənd təsərrüfatı məhsullarına olan tələbatını ödəmək, idxaldan asılılığı aradan qaldırmaq, tələb və təklif arasındakı mütənasibliyi tənzimləmək. Kəndli-fermer təsərrüfatları ilə aqrar-əməl müəssisələri arasında qarşılıqlı əlaqə quraraq məhsul bolluğu yaratmaq.

Aqrar sektorun dinamik inkişafını təmin etmək məqsədilə istehsalçı-bazar-istehlakçı arasında yeni münasibət qurmaq. Aqrar sahəyə elektron informasiya konsalting xidmət mərkəzlərini tətbiq etməklə yeni əlaqə formaları yaratmaq. Dövlət mülkiyyətində olan kənd təsərrüfatına yararlı torpaqların bir hissəsini istehsalçıların sərəncamına vermək.

Ədəbiyyat

1. <http://www.economy.gov.az>. Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat və Sənaye Nazirliyinin internet sahifəsi.
2. <http://www.aqro.gov.az>. Azərbaycan Respublikası Kənd Təsərrüfatı Nazirliyinin internet sahifəsi.
3. Elşən Bağırzadə "Beynəlxalq Ticarət Nəzəriyyəsinin təhlili: müqayisəli üstünlük", Bakı - 2010

AZƏRBAYCANDA BÜDCƏLƏRARASI TRANSFERTLƏRİN AYRILMASININ MÖVCUD VƏZİYYITI VƏ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ

Z.İ. Mirzəyev

i.e.n., dos., müəllim, UNEC

S.E. Rüstəmov

laborant, magistr, UNEC

E.A. Salayev

laborant, magistr, UNEC

e-mail: elxan_salayev@mail.ru

mobil tel.:(+994 50) 330 40 63

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 26 oktyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir 12 dekabr; online-da çap edilmişdir 22 dekabr 2015

Received 26 October 2015; accepted 12 December 2014; published online 22 December 2015

Xülasə

Tədqiqatın məqsədi yerli büdcələrin gəlir və xərcləri, onlar arasında tarazlığın saxlanılması prinsiplərinin göstərilməsi, digər tərəfdən, büdcələrarası transfertlərin reallaşdırılması zamanı həyata keçirilən əks-mərkəzləşmə islahatı modelinin xüsusiyyətlərini əsaslandırmaqdır. Tədqiqat işi bu sahədə qanunvericilikdə nəzərdə tutulan müvafiq maddələrin tətbiqi üzrə sistemli təhlilə və məntiqi ümumiləşdirməyə əsasında yerinə yetirilmişdir. Məqalədə statistik məlumatlara istinad etməklə son illər dövlət büdcəsi xərclərinin artması fonunda verilən dotasiyaların bu xərclərdə payı və xüsusi çəkisi, o cümlədən illər üzrə alınan nəticələri müqayisə edilmişdir. Tədqiqat nəticəsində bələdiyyələrin maliyyə imkanlarının artırılması üçün məqsədli və məqsədsiz transfertlərin verilməsi mexanizmləri ilə yanaşı, paylı vergi sisteminin tətbiqinə başlanılması təklif edilmişdir. Bundan başqa, maliyyə ehtiyatlarının formalaşması istiqamətində bələdiyyələrin yerləşdiyi ərazinin relyefi nəzərə alınması məqsədəuyğun hesab edilir. Tədqiqatın məhdudiyyətləri tədqiqat üçün dəqiq, ərazi şəraitinin, qanunvericilikdə müvafiq maddələrin gözlənilməsi haqqında məlumatların gözlənilməsinin tələb olunmasındadır. Tədqiqatın elmi yeniliyi bələdiyyələrin maliyyə ehtiyatlarının artırılması yollarının müəyyən edilməsidir.

Açar sözlər: bələdiyyə maliyyəsi, büdcələrarası transfertlər, əks-mərkəzləşmə, dotasiyalar, paylı vergilər.

Jel Classification: H77

CURRENT STATUS ALLOCATION OF INTERGOVERNMENTAL TRANSFERS IN AZERBAIJAN AND EVALUATION

Abstract

The key goal of the research is to specify incomes and outcomes of local budgets and principles of maintaining balance among them on one side, and to substantiate characteristics of decentralization reforms model being fulfilled when accomplishing inter-budget transfers on the other side. The research is based on systematical analysis and logical generalization on application of appropriate clauses in the legislation being expected in this sphere. Shares and special weight of subsidy in allocated state budget outcomes while these outcomes tended to grow during recent years and results obtained on the years have been compared referring to statistical information at the article. In the consequence of the research it was proposed to commence the application of lobar taxes system, preserving regimes of issuing purposeful and purposeless transfers in order to enhance financial facilities of municipalities. It has also been considered expedient to take into account the relief of the territory the municipalities are located besides the special weight of municipalities at forming financial reserves. Restrictions on the research comprise requirement of expectation information about consideration of appropriate clauses in the legislation and the exact territorial condition for the research. The scientific innovation of the research is to determine the techniques of enhancement of financial reserves of the municipalities. The financial alignment systems, resources and distribution of expense needs are substantiated as well.

Key words: municipal finances, inter-budget transfers, decentralization, subsidies, lobar taxes.

СУЩЕСТВУЮЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ВЫДЕЛЕНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ И ИХ ОЦЕНКА

Резюме

В статье, на основе статистических данных, рассматривается доля и удельный вес выделяемых дотаций в государственных бюджетных расходах, на фоне возрастания этих же расходов в последние годы, а также сравниваются их значения по годам. В результате исследования, наряду с применением механизмов выдачи целевых и нецелевых трансфертов для улучшения финансовых возможностей муниципалитетов, было предложено начать применение долевой налоговой системы. Кроме этого, при формировании финансовых ресур-

сов муниципалитета, считается целесообразным принять во внимание рельеф территории, на котором располагается муниципалитет. Ограничением исследования является требование соблюдения соответствующих статей в законодательстве о точных территориальных условиях. Научная новизна исследования: в результате исследования определены пути увеличения финансовых ресурсов муниципалитетов, в том числе обоснована их финансовая сбалансированность, распределение ресурсов и затрат.

Ключевые слова: муниципальные финансы, межбюджетные трансферты, децентрализация, дотации, долевая налоговая система.

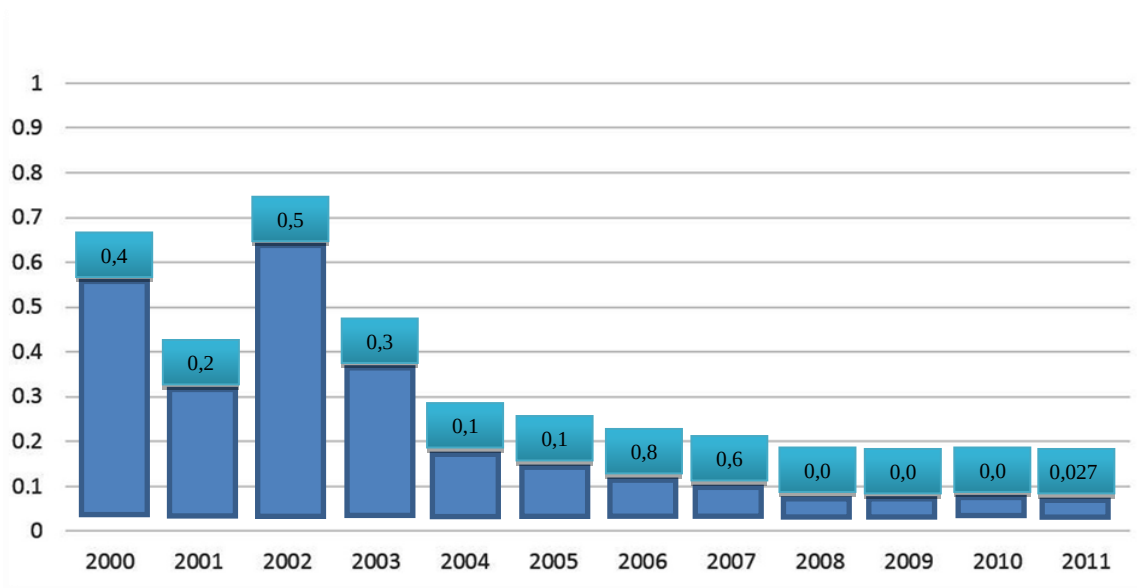
Bələdiyyələrin yerli əhaliyə xidmət göstərmək kimi başlıca funksiyasının reallaşdırılması və onun yerinə yetirilməsi onların maliyyə vəziyyəti ilə birbaşa əlaqədardır. Ona görə də bu məsələyə fəlsəfi nöqteyi nəzərdən yanaşsaq, birmənalı olaraq deyə bilərik ki, bələdiyyə maliyyəsi bələdiyyələrin fəaliyyətinin başlıca hərəkətverici mənbəyidir və bu kimi mənbənin olmaması və ya zəif olması bələdiyyə fəaliyyətinə ciddi təsir göstərən amillərdən biridir.

Büdcələrarası münasibətlər, xüsusən də yerli büdcələrin gəlir və xərcləri, onlar arasında tarazlığın saxlanılması və büdcələrin maliyyələşdirilməsi problemləri həmişə aktual olaraq qalır və qalmaqdadır. Büdcələrarası transferlərin məqsədlərinin reallaşdırılması istiqamətində yaranmış mexanizm əsasən yerli özünüidarəetmə orqanlarının gəlir mənbələrindən faydalanmaları, mövcud vasitələrdən səmərəli istifadə etmələri üçün stimulyat yaratmaq və yerli özünüidarə orqanları arasında bərabərliyi təmin etmək kimi məqsədlərə xidmət etməkdir. Digər tərəfdən büdcələrarası transferlərin məqsədi hər hansı ölkədə həyata keçirilən əks-mərkəzləşmə islahatının modelindən, strategiyasından, o cümlədən xərc və gəlir öhdəliklərinin mərkəzi və yerli hökumətlər arasında bölgüsündən asılı olaraq fərqlənir, çünki büdcələrarası münasibətlərin müvəffəqiyyət qazanması təkcə büdcələrarası transferlərin həcmindən yox, eyni zamanda onların bölüşdürülmə üsullarından və konkret tətbiq olunmasından da asılı olur.

Qanunvericiliyə görə dotasiyalar yerli büdcələrə onların gəlir və xərclərini tənzimləmək məqsədilə əvəzsiz olaraq verilir. Əgər 2003-cü ildə dövlət büdcəsinin xərcləri 1,3 milyard manat olubsa, 2011-ci ildə bu məbləğ 11 dəfədən də çox olmuşdur.

Son illər dövlət büdcəsi xərclərinin artması fonunda dotasiyaların bu xərclərdə payı azalıb. 2000-ci ildə dotasiyaların həcmi dövlət büdcəsinin xərclərində payı 0,47% olub. 2002-ci ildə dotasiyaların payı özünün ən yüksək həddində, yəni 0,54% olub. Son dörd ildə bu rəqəm azalaraq, özünün ən aşağı həddinə - 0,03% və 0,027%-ə düşmüşdür və bunu aşağıdakı cədvəldə əyani şəkildə göstərmək olar:

Dövlət büdcəsi xərclərində bələdiyyələrə ayrılan dotasiyaların payı (%-lə) [1]



Mənbə: www.belediyye.org

Bələdiyyələr əhalini konkret ictimai xidmətlərlə təmin etmək öhdəliyi daşıyarsa, bunun üçün onlar ilk növbədə zəruri maliyyə resurslarına malik olmalıdır. İstənilən ölkədə bələdiyyələrin öz səlahiyyətlərini effektiv həyata keçirməsinin ən zəruri şərtlərindən biri həmin qurumların yetərli maliyyə potensialına malik olmasıdır. Təcrübə göstərir ki, dövlətin maliyyə yardımları yerli özünüidarə orqanlarının fəaliyyətində əhəmiyyətli rol oynayır. Bu yardımlar həm maliyyə tarazlaşdırılmasında, həm də ərazinin sosial-iqtisadi inkişafında, əhaliyə keyfiyyətli xidmət göstərilməsində əhəmiyyətli rol oynayır.

Bəzi ölkələrdə yerli bədcələrə ayrılan transfertlərin məbləği üçün minimum normalar da müəyyənləşdirilib. Xorvatiyada bələdiyyələr üçün transfertlərin cəlbədi-ci sxemi mövcuddur. Bu ölkədə ayrı-ayrı nazirliklər öz səlahiyyətləri daxilində olan problemləri həll etmək üçün bələdiyyələrə məqsədli qrantlar verir və bu, bədcədə ayrıca maddədə əks etdirilir. Eyni zamanda yerli infrastrukturun inkişafı məqsədilə yerli özünüidarə qurumları Regionların İnkişafı Fondundan vəsait ala bilər. Bədcələrarası transfertlər sahəsində təcrübənin təhlili göstərir ki, yerli bədcələrə ayırmalar müxtəlif formalarda həyata keçirilir. Buna görə də, ölkənin xüsusiyyətlərindən, yerli özünüidarə orqanının imkanlarından və digər bu kimi faktorlardan asılı olaraq bu və ya digər transfert növünün seçilməsi də mümkündür.(16)

Bələdiyyə orqanlarının transfertlərdən maksimum yararlanmaları üçün transfer sisteminin düzgün qurulması və idarə edilməsi zərurətini ehtiva edir.

Məqsədli transfertlər ünvanlı olur və konkret xidmətlərin göstərilməsi üçün təqdim olunur. Məqsədsiz maliyyə yardımlarına gəldikdə, təcrübədə bu cür transfertlər

tətbiq olunsa da, həm belə ayırmalar üzrə real ehtiyaclılığın qiymətləndirilməsində, həm də onların bölüşdürülməsində kifayət qədər ciddi problemlər mövcuddur.

Bələdiyyələrə ayrılan dotasiyaların rayonlar üzrə bölgüsünə diqqət yetirdikdə mə-lum olur ki, eyni əhali sayına malik rayonların bələdiyyələrinə, ümumilikdə fərqli həcmdə dotasiya ayrılıb. Məsələn, Qusar və Qazax rayonunda yaşayan əhali-nin sayı təxminən eynidir - 86,6 min nəfər. Ancaq Qusar rayonunda yerləşən bələ-diyyələrə ayrılan dotasiyanın həcmi Qazax rayonundakından 2,5 dəfə çoxdur. 2007-ci ildə birinciyə 68 min, ikinciyə isə 28,9 min manat dotasiya ayrılıb. Bərdə rayo-nunda aparılmış sorğunun nəticələri də dotasiyaların ayrılmasında əhali sayının nəzərə alınmamasını təsdiq edir. Bəzən eyni həcmdə dotasiya ayrılan bələdiyyələr həm əhali sayına, həm də büdcəsinə görə fərqlənir.

Orta hesabla bir bələdiyyəyə düşən dotasiyanın həcminə görə şəhər bələdiyyələri üstünlük təşkil edir. Orta hesabla bir bələdiyyəyə düşən dotasiyanın çoxluğuna görə Mingəçevir, Gəncə, Sumqayıt, Şirvan şəhərləri öndə gedir. Bələdiyyələrin əksəriy-yətində bu göstərici 1000 manat civarında dəyişir və ölkə üzrə orta göstəricidən də (1270 manat) aşağıdır. (8)

Təcrübədə büdcələrarası transfertlərin populyar növlərindən biri də paylı vergilərdir. Bu cür transfertlərin mahiyyəti odur ki, mərkəzi hökumət bir sıra dövlət vergilərindən qa-nunvericiliklə müəyyən edilmiş normativə uyğun olaraq bələdiyy-ylərə ayırma edir. Paylı vergilərin tətbiqinin əsas üstünlüyü odur ki, bu sistemin tətbiqi şəraitində bələdiyyələr öz ərazisində sahibkarlığın inkişafına, vergi bazasının dəqiq müəyyən olunmasına öz töh-fələrini verir, çünki vergilərin həcmnin artma-sına proporsional olaraq yerli büdcələrə ayırmalar da artır.

Ölkəmizin müvafiq qanunvericiliyində paylı vergi sisteminin tətbiqlə bağlı hər hansı hüquqi norma və mexanizm nəzərdə tutulmur.

Dotasiyaların ayrılmasının mövcud meyarları ədalətli şaquli maliyyə tarazlaşdır-masını özündə tam əks etdirmir. Qanunvericiliyə görə dotasiyalar əhalinin sayına və ölkənin maliyyə ehtiyatlarının formalaşmasında bələdiyyənin xüsusi çəkisi əsasında bölüşdürülür, halbuki ölkədə dağlıq və ya düzənlik ərazilərdə yerləşən, infrastrukturu yaxşı və ya pis olan, ərazisi böyük və ya kiçik olan bələdiyyələr mövcuddur. Bü-tün bu və digər amillər dotasiyaların ayrılması zamanı nəzərə alınmalıdır. Dotasi-yaların ayrılması zamanı çoxlu sayda meyarlardan (adambaşına düşən vergi potensialı, ərazidə infrastrukturun vəziyyəti, demoqrafik şərait, ərazinin sahəsi və s.) istifadə oluna bilər. Əksər hallarda dotasiyalar yerli büdcənin xərc ehtiyaclarını ödə-mək iqtidarında deyil, əsasən simvolik xarakter daşıyır.

Büdcə xərclərinin artımı fonunda bələdiyyələrə ayrılması nəzərdə tutulan maliy-yə yardımlarının həcmnin sabit qalması da bu fikri təsdiq edir.

Qanunvericilikdə məqsədli yardımın alınması və verilməsinin dəqiq prinsip və meyarları yoxdur, həmin transfertlərin istifadə istiqamətləri və təyinatı konkretləş-

dirilməyib. Əvvəllər məqsədli yardım almaqla bağlı bələdiyyələr hökumətə müraciət edirdisə, son dövrlər belə müraciətlərin sayı xeyli azalmışdır. Dövlət tərəfindən həyata keçirilən dövlət proqramlarının icrasına bələdiyyələr də cəlb edilib. Bələdiyyələrin fəaliyyət göstərdikləri 10 il ərzində bu qurumlara məqsədli maliyyə yardımı ayrılmayıb. Bütün bunlara baxmayaraq, dövlət büdcəsindən yerli büdcələrə dotasiyaların ayrılması mexanizmlərini təkmilləşdirməklə mövcud vəziyyəti saxlamaq olar. Ancaq bu halda dövlət büdcəsindən bələdiyyələrə ayrılan məqsədsiz transfertlərin həcmnin artırılması zəruridir.

Fikrimizcə, dövlət müntəzəm olaraq, özünün maliyyə tarazlaşdırması sistemlərini nəzərdən keçirməli, resursların və xərc ehtiyaclarının qeyri-bərabər bölgüsünün mənfi nəticələrini effektiv şəkildə aradan qaldırmaq və onu yaradan səbəbləri tapmalıdır. Yerli özünüidarəetmə sistemi birpilləli olduğundan, burada maliyyə tarazlaşdırılması əsasən şaquli şəkildə dövlət və yerli orqanlar arasında aparılmalıdır. Tarazlaşdırma sistemi elə şəkildə qurulmalıdır ki, bu, bələdiyyələrin maliyyə imkanlarını sarsıtmasın, dövlətdən tam asılı vəziyyətə salmasın, yerli özünüidarə qurumlarını çəşidli xidmətlər göstərməkdən çəkəndirməsin, vergi yığımına stimulu azaltmasın.

Verilən dotasiyaların həcmi bir sıra meyarlar əsasında müəyyən olunmalıdır. Həmin meyarlar iqtisadi artım və xərclərin genişlənməsi kimi amilləri nəzərə almalıdır. Xərclərin artımının diqqətdə olması isə son dərəcə vacibdir. Bu, xüsusilə yerli özünüidarə orqanlarının öz resurs və imkanlarının iqtisadi amillərlə şərtlənən xərc artımının kompensasiyası üçün sərbəst manevr etməyə imkan vermədiyi şəraitdə daha da aktualdır.

Yerli büdcələrə məqsədsiz maliyyə yardımlarının verilməsinin mövcudluğu təqdirdə aşağıdakı mühüm məsələlər nəzərə alınmalıdır:

- ərazinin infrastrukturunun vəziyyəti;
- demoqrafik vəziyyət, işsizliyin səviyyəsi, əhəlinin savadlılıq dərəcəsi, yaşlıların və uşaqların ümumi əhalidə payı və s.;
- ərazinin relyefi, torpaqlarının şoran və ya yararlı olması, dənizkənarı və ya quraqlıq olması və s.;
- bələdiyyə ərazisinin ölçüsü, yəni böyüklüyü və ya kiçikliyi;
- ərazinin rayon mərkəzindən, sosial xidmətlərdən uzaqlığı;
- yoxsulluq səviyyəsi və s.

Məqsədsiz transfertlərin verilməsində gəlir potensialı və xərc ehtiyacları əsasında tarazlaşdırma mexanizmləri tətbiq edilə bilər - Gəlir potensialı əsasında tarazlaşdırmada «adambaşına düşən vergi potensialı»ndan istifadə olunur. Vergi potensialı mövcud vergi bazası və vergi dərəcələri şəraitində maksimum vergi yığmaq imkanını xarakterizə edir. Bu halda, ölkə və ayrılıqda hər bir bələdiyyə üzrə vergi potensialı hesablanır.

Xərc ehtiyaclarına görə tarazlaşdırıcı transfertlərin verilməsində baza rolunu «minimum yerli büdcə təminatı» oynayır. «Minimum yerli büdcə təminatı» - minimum zəruri ehtiyacların ödənilməsi üçün yerli büdcə xərclərinin bir nəfərə düşən həcmilə müəyyən olunur. Həmin göstəricinin mahiyyəti budur ki, xüsusi gəlir bazasının miqyasından asılı olmayaraq, bütün yerli özünüidarə qurumları əhaliyə dövlətin müəyyənləşdirildiyi ictimai xidmətləri çatdırmağa borcludur. Bu o xidmətlərdir ki, onların göstərilməsi istisnasız olaraq, bələdiyyələrin sərəncamına verilib. Azərbaycan qanunvericiliyində «minimum yerli büdcə təminatı» öləri qeyd olunsa da, onun hesablanması üçün zəruri mexanizmlər yoxdur.

Hazırda bələdiyyələrə ayrılan dotasiyaların həcmi çox kiçik olduğundan, o, maliyyə tarazlaşdırılması funksiyasını yerinə yetirə bilmir. Xarici ölkələrlə müqayisə, aparılmış sorğuların nəticələri göstərir ki, dotasiyaların həcmi xeyli artırılmalıdır. Bu baxımdan, dövlət büdcəsindən ayrılan dotasiyanın xüsusi çəkisinin yerli büdcə xərclərində payı 70%-ə çatdırılmalıdır. Beynəlxalq araşdırmalar göstərir ki, çoxlu sayda kiçikölçülü yerli özünüidarə orqanlarının mövcud olması əhaliyə daha yaxın olan strukturun formalaşdırılması baxımından müsbət hal olsa da, büdcələrarası transfertlər sisteminin səmərəli qurulması və idarə edilməsi baxımından müəyyən problemlərə gətirib çıxara bilər.

Sosial-iqtisadi inkişaf proqramlarını yerli büdcələrin vəsaiti hesabına maliyyələşdirmək mümkün olmadıqda dövlət büdcəsindən dotasiya və subvensiyanın ayrılması kimi dövlətin yerli büdcələrə maliyyə dəstəyinin həyata keçirilməsi yollarından istifadə etmək daha zəruridir. Bu məsələ “Bələdiyyələrin maliyyəsinin əsasları haqqında” Qanunda bir daha təsbit olunub. Bu Qanunun 7-ci maddəsində yerli büdcənin gəlirləri sırasında “dövlət büdcəsindən verilən dotasiya və subvensiya” da qeyd olunur.

Məqsədli subvensiyadan başqa, mövcud qanunvericilikdə dövlət büdcəsindən bələdiyyələrə məqsədli vəsaitin ayrılmasının daha bir mexanizmi nəzərdə tutulub. Belə ki, “Büdcə sistemi haqqında” Qanununun 32-ci maddəsinin 3-cü bəndində göstərilir ki, “Qanunvericilik dövlət və icra hakimiyyəti orqanları bələdiyyələrə əlavə səlahiyyətlər həvalə etdikdə onları bu səlahiyyətlərin həyata keçirilməsi üçün zəruri maliyyə vəsaiti ilə təmin edirlər”. (7)

Mövcud qanunvericilikdə dövlət büdcəsindən bələdiyyələrə məqsədli büdcə vəsaitinin verilməsi nəinki qadağan olunmur, əksinə, bu, mümkün hesab olunur və hətta bələdiyyələrə məqsədli vəsaitin ayrılmasının ən azı 2 forması: dövlət büdcəsindən bələdiyyələrə subvensiyanın verilməsi və bələdiyyələrə əlavə səlahiyyətlər həvalə edildikdə bu səlahiyyətlərin həyata keçirilməsi üçün onların zəruri maliyyə vəsaiti ilə təmin edilməsi göstərilmişdir.

Qanunvericilikdə nəzərdə tutulmasına baxmayaraq ölkəmizdə dövlət büdcəsindən bələdiyyələrə nə subvensiya verilməsi, nə də həvalə edilmiş əlavə səlahiyyətlərin maliyyələşdirilməsi formasında məqsədli vəsaitin ayrılması halı təcrübədə qeydə alınmayıb.

Bələdiyyələrin yerli büdcə vəsaitlərini idarə etməsində hesabatlılıq və şəffaflıq vəziyyətinin qanəedici səviyyədə olmaması, bələdiyyələrin məqsədli vəsait üçün müraciət etməmələri, məqsədli büdcə vəsaiti üçün müraciət edən bələdiyyələrin zəruri vəsaitin həcmi kifayət qədər əsaslandırma bilməməsi, müvafiq mərkəzi icra hakimiyyəti orqanının bələdiyyələrə məqsədli vəsait ayırmaq istəməməsi, bələdiyyələrə əlavə səlahiyyətlərin həvalə edilməməsi kimi problemlər hələ də mövcuddur (13).

Mövcud qanunvericilikdə dövlət büdcəsindən bələdiyyələrə subvensiyaların verilməsi ümumi şəkildə qeyd edilib, lakin onun reallaşdırılmasının işlək mexanizmləri təklif olunmayıb - indiyəcən hər-hansı başqa bir normativ aktda bələdiyyələrə məqsədli büdcə vəsaitinin ayrılması və onun istifadəsi üzərində maliyyə nəzarətinin təşkili qaydaları təsbit olunmayıb. Bu isə, bir tərəfdən, dövlət büdcəsindən subsidiya almaq üçün bələdiyyələrin müvafiq mərkəzi icra hakimiyyəti orqanına müraciət etmələrində çətinliklər yaradır, digər tərəfdən isə müvafiq mərkəzi icra hakimiyyəti orqanının bələdiyyələrə məqsədli vəsait ayırmasını mümkünə edir. Məhz buna görə də, dövlət büdcəsindən bələdiyyələrə məqsədli vəsaitlərin ayrılmasını nəzərdə tutan qanunvericilik müddələrinin reallaşması üçün müvafiq qaydaların (mexanizmlərin) işlənilməsi zəruridir.

Dotasiya bir transfert forması olaraq bütün bələdiyyələrə təyin edilmiş konkret şərtlər daxilində müəyyən məbləğlərdə təqdim olunur. Bununla yanaşı, konkret layihələri işləyib hazırlamış və bunların reallaşdırılması zəruriliyini və tələb olunan maliyyə vəsaitinin məbləğini müəyyən edilmiş qaydada əsaslandırmış bələdiyyələrə əlavə olaraq həm də subvensiyalar verilir. Bu vəsaitləri bələdiyyələr əvvəlcədən müəyyən edilmiş müddət ərzində yalnız təyinatı üzrə konkret layihələrin (proqramların) reallaşdırılmasına istifadə edə bilər.

Dövlət büdcəsindən bələdiyyələrə konkret layihələr (proqramlar) üzrə məqsədli transfertlərin ayrılması mexanizmi dövlət büdcəsindən investisiya layihələrinin maliyyələşdirilməsi mexanizmlərinə bərabərləşdirilə (uyğunlaşdırıla) bilər. Vəsait təyinatı üzrə layihənin reallaşdırılmasına istifadə edilmədikdə onun bütöv məbləği bələdiyyə tərəfindən dövlət büdcəsinə geri qaytarılır.

Məqsədli transfertlər, bələdiyyələrin malik olduğu səlahiyyətləri çərçivəsində həyata keçirdikləri konkret sosial layihələr və hökumətin (müvafiq mərkəzi icra hakimiyyəti orqanlarının) bələdiyyələrə həvalə etdiyi konkret səlahiyyətlərin icrası ilə bağlı ola bilər. Dövlətin həyata keçirdiyi “Yoxsulluğun azaldılması və davamlı inkişaf Dövlət Proqramı”, “Regionların sosial-iqtisadi inkişafı Dövlət Proqramı” və başqa bu kimi proqramların reallaşdırılmasına bələdiyyələrin cəlb edilməsi məqsədli transfertlərin tətbiqinin əhəmiyyətini artırır və tətbiq dairəsini genişləndirir.

Bələdiyyə orqanlarının sərəncamına verilmiş ümumi istifadədə olan yollarla bağlı layihələrin reallaşdırılmasına məqsədli transfertlər ayrıla bilər. Eyni zamanda gələcəkdə bələdiyyələrə səhiyyə və sosial xidmətlərin idarə olunması sahəsində səlahiyyətlərin

yətlər veriləcəyi təqdirdə, adambaşına minimum xərc paketləri əsasında məqsədli transfertlərin ayrılması mümkündür.

Məqsədli maliyyə yardımları heç də bütün bələdiyyələrə deyil, yalnız iş görmək qabiliyyətinə və bacarığına malik bələdiyyələrə verilir. Buna görə də, məqsədli transfertlərin alınması həm də bələdiyyənin fəaliyyətinin qiymətləndirilməsi amilinə çevrilir və məqsədli büdcə yardımlarının verilməsi konkret layihələr (proqramlar) üzrə baş verəndən, burada dotasiyanın ayrılması zamanı tətbiq olunan səmərəsiz bərabərləşdirmə mexanizmləri aradan çıxır. Dotasiyadan fərqli olaraq bu halda ayrılan büdcə vəsaiti təyinatı konkret və ünvanlı xarakter daşıyır, ayrılacaq vəsaitin istifadəsinin ictimai-sosial nəticələrini əvvəlcədən qiymətləndirmək və onun təyinatı üzrə istifadəsinə nəzarət etmək mümkün olur.

Bələdiyyələrin böyük əksəriyyətinin layihələr işləmək sahəsində bilik və bacarıqlarının yetərli olmaması da variantın tətbiqi imkanlarını bir qədər məhdudlaşdırır və ya bütün bələdiyyələrin bu prosesə cəlb edilməsi zamanının uzanmasına gətirib çıxarır(11).

Beynəlxalq təcrübədə bələdiyyə orqanlarına edilən dövlət maliyyə yardımları içərisində ən geniş yayılmış və maliyyə əks-mərkəzləşməsinin məqsədləri ilə ən çox uyğunluq təşkil edən formalardan biri paylı vergilərdir. Paylı vergilərin əsas mahiyyəti ondan ibarətdir ki, hökumət vergilərdən əldə etdiyi gəlirləri toplayır və onları gəlirlərin əldə olunduğu coğrafi bölgələrə uyğun olaraq bölüşdürür. (14) Başqa sözlə, zəruri vergilərdən toplanmış gəlirlərin müəyyən bir hissəsi yerli özünüidarə orqanları arasında bölüşdürülür.

Təcrübə göstərir ki, sənayesi inkişaf etmiş ölkələrdə yerli özünüidarə orqanlarının gəlirlərinin 40%-ini, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə isə 50%-ini təşkil edən transfertlər arasında əsas hissə paylı vergilərə məxsusdur. Paylı vergilər hökumətdən yerli özünüidarə orqanlarına şaquli qaydada yönəldilən vəsaitlərin kifayət qədər mühüm məbləğlərini əhatə edir. Müqayisəli təhlil paylı vergilər barədə iki əsas cəhəti üzə çıxarmağa imkan verir. Bəzi dövlətlər paylı vergiləri konkret vergi bazasına, digərləri isə müxtəlif vergilərin bazasına (əsasən federal və milli) səviyyələrdə toplanan bütün vergilərin cəminə tətbiq edir.

Digər cəhət isə ayrı-ayrı ölkələrdə eyni vergi bazasına müxtəlif dərəcəli paylı vergilərin tətbiqidir. Belə ki, bir çox dövlətlər fərdi gəlir vergisi, ƏDV-dən gələn gəlirlər və kommersiya müəssisələrindən toplanan gəlir vergisi kimi vergi bazalarına paylı vergiləri tətbiq etsələr də, bu vergi bazalarından gələn gəlirlərdən paylı vergilərə düşən hissələr fərqlənir. Belə nəticəyə gəlmək olar ki, paylı vergilər geniş tətbiq olunsada, onların tətbiq edildiyi vergi bazası və məbləği barədə ölkələr arasında oxşarlıq və ya konkret əsaslandırma tapmaq çətindir.

Paylı vergilərin tətbiqi zamanı vergi əsası və bölüşdürüləcək ümumi həcmə yanaşı ən mühüm məqamlardan biri də paylı vergilər üçün ayrılmış məbləğin hansı formada bölüşdürülməsidir. Bu, vergilərin bölgüsünün ən geniş yayılmış forması -

onların toplandığı ərazilərə görə bölgüsüdür. Bu cür bölüşdürmənin mahiyyəti ondan ibarətdir ki, vergilər onların toplandığı ərazi vahidinin sərəncamında qalır. Belə bölgü mexanizminin tətbiqinin əsas səbəbi müəyyən ərazi vahidində yerləşən müəssisələrin gəlirləri, o cümlədən onların ödədikləri vergilər üzərində həmin ərazi idarəetmə vahidinin səlahiyyətinin hələ əks-mərkəzləşmədən öncəki idarəetmə sistemi zamanı formalaşmasıdır. Bu cür bölgünün geniş yayılmasının digər səbəbi isə onun tətbiqinin sadəliyidir. Paylı vergilərdə bu cür bölgü formasının tətbiqi hökumət ayırmalarının böyük bir hissəsinin daha böyük imkanlara malik və daha çox gəlir potensialı olan yerli özünüidarə orqanlarına yönəldilməsinə və nəticədə zəngin regionlarla nisbətən zəif inkişaf etmiş və daha az vergi bazasına malik regionlar arasında tarazlığın pozulmasına gətirib çıxara bilər.

Paylı vergilərin bölüşdürülməsi formalarından biri də düstur əsasında bölgüdür. Paylı vergilərin bu şəkildə bölüşdürülməsi zamanı yerli özünüidarə orqanlarında adambaşına düşən gəlir, əhali sayı, ərazi və s. kimi zəruri amillər nəzərə alınır.

Düstur əsasında bölüşdürülmə zamanı məhdud imkanlara malik yerli özünüidarə orqanları öz xərc öhdəliklərini yerinə yetirmək üçün zəruri maliyyə resurslarına çıxış əldə etsələr də, təbii ehtiyatlara və yüksək inkişaf potensialına malik yerli özünüidarə orqanlarının lazımi maliyyə resurslarına çıxışını məhdudlaşdırar.

Paylı vergilərin bölüşdürülməsinin digər mühüm forması isə müştərək vergilərin tətbiqidir. Müştərək vergilərin tətbiqinin mahiyyəti ondan ibarətdir ki, yerli özünüidarə orqanları müvafiq vergi əsaslarına dövlət tərəfindən təyin edilmiş həddə və daha sonra müvafiq yerli özünüidarə orqanına çatacaq vergi qoyurlar və hər bir yerli özünüidarə orqanı paylı vergilərdən öz hissəsini bu yolla alır. Müştərək vergilərin tətbiqi zamanı hökumət müvafiq vergi bazasına qoyulan vergi məbləğini azaldır və yerli özünüidarə orqanlarına həmin vergi bazası üzrə əlavə vergi qoymaq imkanı yaradır. Müştərək vergilər tətbiq olunan zaman vergiləri əvvəlki məbləğdən yüksək olmasının qarşısını almaq üçün hökumət müvafiq vergi həddi müəyyənləşdirir. Belə vergilərin digər bölüşdürmə formalarında olduğu kimi müştərək vergilərin tətbiqi zamanı vergilər mərkəzləşdirilmiş qaydada toplanır. Əks-mərkəzləşmə istiqamətində uğurlar əldə etmiş bir sıra ölkələrdə tətbiq olunan müştərək vergilər paylı vergilərin digər formalarından fərqli olaraq yerli özünüidarə orqanlarında hesabatlılıq və müstəqilliyi artırır və resurslardan daha səmərəli istifadə imkanları yaradır. Buna baxmayaraq, müştərək vergilərin tətbiq oluna biləcək vergi əsasları məhduddur. Belə ki, yerli özünüidarə orqanları üçün tipik hesab edilən bir çox zəruri vergi bazalarına müştərək vergilərin tətbiqi çətinliklər törədir.⁽¹⁵⁾

Paylı vergilər hökumətdən yerli özünüidarə orqanlarına edilən maliyyə köçürmələrinin əks-mərkəzləşmənin məqsədləri baxımından ən uyğun forma hesab olunur. Bu vergilərin tətbiqinin mühüm üstün cəhətlərindən biri onun sadəliyidir. Paylı vergilər həm yerli özünüidarə orqanları, həm də hökumət tərəfindən asanlıqla tətbiq

edilə bilir və böyük inzibati xərclər tələb etmir. Transfərtlər və qrantlarla müqayisədə paylı vergilər yerli özünüidarə orqanlarının müəyyən həcmdə maliyyə resursları ilə təminatına və onların nisbətən dəqiq büdcə proqnozlaşdırmasına zəmanət verir və buna görə də, paylı vergilər yerli özünüidarə orqanlarının şaquli maliyyələşdirilməsinin ən səmərəli üsulu hesab edilir.

Paylı vergiləri yerli vergilər kateqoriyasına şamil etmək olmaz. Bu resurslar daha çox transfərtlərə yaxındır. Paylı vergilər transfərtlərlə müqayisədə daha çox stabildir (bölüşdürülmə meyarları qanunla tənzimləndikdə).

Beləliklə, yerli özünüidarə orqanlarının maliyyələşdirilməsində paylı vergilər mühüm rola malikdir və əks-mərzəzləşmə, eləcə də yerli özünüidarə orqanlarına maliyyə müstəqilliyi vermək baxımından yerli özünüidarə orqanlarının şaquli maliyyələşməsinin ən səmərəli üsulu hesab olunur.

Ədəbiyyat

- [1] Azərbaycan Respublikasının Konstitutsiyası, Bakı 1995
- [2] Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsi, Bakı 2010
- [3] Azərbaycan Respublikası Vergilər Nazirliyinin materialları 2000-2010-cu illər.
- [4] Azərbaycanın statistik göstəriciləri 2009, Bakı 2011
- [5] Azərbaycan Respublikasının 2002-2010-cu illər dövlət büdcəsi zərfi.
- [6] Azərbaycan bələdiyyə sistemi jurnalı, Bakı 2002
- [7] “Büdcə sistemi haqda” A.R. Qanunu. Bakı 2002
- [8] Bələdiyyələrin fəaliyyətinə inzibati nəzarətlə bağlı Ədliyyə Nazirliyinin illik məruzəsi, 2008
- [9] “Bələdiyyələrin maliyyəsinin əsasları haqqında” 07.12.1999
- [10] Городецкий Д. Концепция бюджетной сбалансированности М. 2003
- [11] Mahmudov M. Dövlət büdcə tənzimlənməsinin iqtisadi problemləri, Bakı 2003
- [12] Həsənov H.S. İri sahibkarlığın strukturları, Bakı 2007
- [13] Nuriyev Ə. Regional siyasət və idarəetmə, Bakı 2011
- [14] Местное самоуправление в зарубежных странах. Под ред. Н.П.Тедведевой. Т.Юрид. Лит., 1994
- [15] Игнатов В.Г.,Бутов В.И. Зарубежный опыт местного самоуправления и Российская практика. Ростов на Дону, Феникс, 1999
- [16] Органы местного самоуправления в зарубежных странах: сравнительное исследование. Черкасов А.И., М.ИНИОН. 1996.
- [17] www.belediyye.org

İQTİSADI BÖHRAN ŞƏRAİTİNDƏ MEHMANXANA GƏLİRLƏRİNİN İDARƏ EDİLMƏSİ

B.A.Qəniyeva

Gəlirlərin idarə edilməsi üzrə direktor, CHBA by HSMAI (Certified Hospitality
Business Acumen by Hotel Sales and Marketing Association International)

JW Marriott Absheron Baku Oteli

bahar.ganiyeva@mail.ru, (050) 268 0419

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 5 noyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir 15 dekabr
2015; elektron çap edilmişdir 22 dekabr 2015.

The article was received 3 November 2015; accepted 15 December 2015;
published online 22 december 2015.

Xülasə

Bu tədqiqat işinin məqsədi Avropanın aparıcı və dəyişkən qonaqpərvərlik sənayesində gəlirlərin idarə edilməsi sahəsi barədə mehmanxana rəhbərləri və təlimçilərini məlumatlandırmaqdan ibarətdir. İstifadə olunan məlumatlar aparılan müşahidələr, müsahibələr, əməkdaşların rəyləri əsasında toplanmışdır. Tədqiqat işi ehtiyatlı qiymət siyasətinin, güzəştli və aşağı qiymətlərin tətbiq etməkdir. Durgunluq və vəziyyətin bərpa olunması dövründə belə bazarlarda qiymətlərin kəskin azalıb artırılması yayınmaq lazımdır. Gəlirləri artırmaq üçün proqnozlar daha dəqiq olmalı, qrup müqavilə şərtləri nəzarətdə saxlanılmalı, nömrə fondunun normadan artıq satışı və ya əksinə olaraq yararsız hala gətirilərək inventarda durgun halda saxlanması balanslaşdırılmalıdır. Nəticə olaraq, dəyər və maya dəyərinin səmərəliliyini yüksəltmək üçün birbaşa və dolayı kanallar hazır vəziyyətə gətirilərək strategiya qurulmalıdır.

Açar sözlər: iqtisadi böhran, qonaqpərvərlik menecmenti, gəlirlərin idarə edilməsi, otel sənayesi, mehmanxana.

Jel Classification: M10; H20

HOTELS REVENUE MANAGEMENT IN THE ECONOMIC CRISIS

Abstract

This study explores revenue management practices of the hotels throughout the past years of economic crisis. The purpose of the research was to inform hospitality managers and educators about revenue management practices in central Europe's emerging and challenging hospitality market. Data were collected through participant observation, accessing company documents, and by soliciting inputs

from key informants. This study identifies the necessity for careful pricing strategies and to resist discounting. Rate dilution and price wars in the market should be avoided in order to prepare for times of recovery. To maximise revenue, forecasting should be accurate, group contract conditions should be monitored, and over-sales versus spoilage factors balanced. Strategies aimed at both direct and indirect channels should be aligned to maximise value and cost-effectiveness.

Keywords: economic crisis, hospitality management, revenue management, hotel industry, hotel.

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ ГОСТИНИЦЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Резюме

Цель исследования заключается в информировании руководства и менеджеров гостиницы об управлении доходами отелей в сфере ведущей и меняющейся Европейской индустрии гостеприимства. Используемые данные были собраны на основе наблюдений, интервью, мнений сотрудников. Это исследование определяет установление осторожной ценовой политики, и методы противостояния применению льготных (пониженных) цен. В период застоя и постепенного восстановления на таких рынках следует избегать резких повышений и снижений цен, а также ценовых войн. Чтобы максимизировать доход, прогнозы должны быть более точными, условия групповых контрактов должны контролироваться, а продажа номерного фонда гостиниц сверх нормы, или напротив, приведение их в негодное состояние и застойное хранение в инвентаре должно быть сбалансировано. В итоге, чтобы повысить эффективность стоимости и себестоимости, необходимо строить стратегию, приведя в готовность прямые и косвенные каналы.

Ключевые слова: экономический кризис, управление гостеприимством, управление доходами, гостиничная индустрия, гостиница.

İqtisadi böhranın təsiri ilk dəfə 2008-ci ilin dekabr ayında ABŞ otel sənayesində hiss edilmişdir. Daha sonra isə Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələrində böhranın əks-təsiri özünü otel gəlirlərinin azalan xətt üzrə getməsi və tələbin azalması ilə nəticələndi. Mehmanxanalarda gəlirlərin artırılması istiqamətində əsas strategiyalardan biri gəlirlərin idarə edilməsidir. Sağlam iqtisadiyyat dövründə gəlirlərin idarə edilməsi – RM “yaxşı idarə olunan maşın” kimi qəbul olunduğu halda, tələbin azaldığı zaman bu istiqamət bəzən az əhəmiyyətli və prioritet olmayan fəaliyyət sahəsinə çevrilir. Dəyişkən şərtlər altında gəlirlərin idarə edilməsi hər zamankından

daha çox əhəmiyyət kəsb edir. Bu tədqiqat iqtisadi böhran keçirmiş Avropa ölkələrindəki otellərin gəlirlərini idarə edilməsinə ünvanlanıb. Gəlirlərin idarə edilməsi istiqamətində uğurlu strategiya tətbiq etmək üçün otel müəyyən verilənlər bazasına malik olmalı və keçmiş müddət (ay, il, rüb və s.) üçün bazar segmenti və cari bazar tələbini proqnozlaşdırmaq üçün müəyyən göstəricilər təqdim etməlidir. İqtisadi vəziyyətin aşağı düşməsi ilə bir çox otellərin gəlir üzrə mütəxəssisləri tənəzzülə uğrayan tələb şəraitində mübarizə apararaq, qiymətləri kəskin azaltmamaq və qiymətləri daha müvafiq qaydada idarə etmək üçün səy göstərirlər. Otellər nömrə fondunun aşağı məşğulluq səviyyəsi ilə nəticələnən orta günlük qiymətin və boş qalan hər bir otağa düşən gəlirin kəskin azaldığı müddətlə sınıb. Bu işin əsas məqsədi iqtisadi böhranın gəlirlərin idarə edilməsinin tətbiq sahəsinə təsirini, yayım kanallarının, proqnozlaşdırma, qiymət strategiyası və ümumi tələbin yaradılması və idarə edilməsinə yanaşmanı müəyyən etməkdən ibarətdir. Tədqiqatın əsas sualı – iqtisadi böhranın şərq Avropada mehmanxana sənayesində gəlirlərin idarə edilməsi təcrübəsinə necə təsir etməyindən ibarətdir.

Revenue Management - gəlirlərin idarə edilməsi düzgün xidmətin uyğun zamanda müvafiq istehlakçıya düzgün qiymətə çatdırılaraq, gəlirlərin artımına nail olmaqdır. Qeyd edilən “düzgün” sözü satıcının maksimum gəlir əldə etməyi, alıcının isə maksimum fayda əldə etməyi anlamını izah edir. Bu o deməkdir ki, güzəştli qiymətlər təklif etmək, satılmayacaq və nəticədə boş qalacaq nömrə fonduna tələbi stimullaşdırmaqla yanaşı, yüksək qiymət ödəmək qabiliyyətində olan müştərilərə endirim etməyi məhdudlaşdırmaq nəzərdə tutulur. Bəzi mənbələrdə gəlirlərin idarə edilməsi ifadəsi altında istehlakçı davranışlarını mikro bazar səviyyəsində əvvəlcədən proqnozlaşdırmaq və gəlirin artımını maksimuma çatdırmaq üçün məhsulun bazarda mövcudluğunu və qiymətini optimallaşdıran nizamlanmış sahə nəzərdə tutulur. Revenue management tətbiq əsasını 1970-ci illərdə hava yolları sənayesindən götürsə də, qısa zamanda digər sənaye sahələrində də tətbiq olunmağa başladı. Hava yolları biznesində gəlirlərin idarə olunmasının əsas məqsədi ən azı minimum sayda yerlər satmaqla müəyyən edilmiş əməliyyat xərclərini çıxarmaqdan ibarətdir.

Adətən otellərdə gəlirlərin idarə edilməsində iki strateji səviyyə mövcuddur: müddətə nəzarət və tələbə yönəlmiş qiymətləndirmə. Fərdi müştərilər üçün gəlirlərin idarə edilməsi o deməkdir ki, bazarda proqnozlaşdırılan tələb əsasında qiymət və nömrə fondunun mövcudluğu öz tətbiq sahəsini tapır. Bu yanaşma bir əməliyyat zamanı otaqdan əldə olunan gəliri yüksəltmə belə, uzunmüddətli qazanc mənbəyinə gətirib çıxara bilməz. Satış və marketinq, eləcə də müştəri əlaqələri bu prosesi idarə etmək üçün tələb olunur. Gəlirlərin idarə edilməsinə aktiv yanaşma və bu sahənin fəal tətbiqi otelin yüksək gəlir əldə etməyindən əlavə, təkcə otaqlardan əldə olunan gəlirlə yanaşı, qida və içki şöbələri, iclas və tədbir zalları, oyun zalları, spa xidmətləri və s. xidmətlərdən mümkün əlavə gəlirin yüksəldilməsinə şərait yaradır.

2008-ci ilin sonunda global iqtisadi böhran digər sənaye sahələri ilə yanaşı, mehmanxana sənayesinə də çoxsaylı zərbə vurdu. Nömrə fondunda müşahidə olunan yüksək təklif, azalan tələb və kəskin düşən qiymət bir otağa düşən gəlirin azalmasını labüd etdi. Bu vəziyyət yeni layihə və yenidən bərpa işlərinə vəsaitin az və ya heç ayrılmamasından otel biznes sektorunda investisiya yatırımlarının durğunluq halına gətirib çıxarmasına səbəb oldu. Təklif olunan rəylərə görə belə şəraitdə bir çox mehmanxana şəbəkələri və şirkətləri müəyyən olunmuş əməliyyat xərclərini mümkün qədər azaltmaqla, otel mülkiyyətində olan infrastrukturun idarəetməsini, eləcə də otelin gündəlik işlərinin bəzi aspektlərini üçüncü tərəfə həvalə etmişlər. Böhran şəraiti çox sayda otelləri öz qiymətlərini və qonaqlara /səyahətçilərə təklif etdikləri potensial dəyəri yenidən nəzərdən keçirməyə vadar etdi. Bir çox otellər ümumi miqyasda təklif etdiyi qiymətləri azaltmaqla o nəticəyə gəldilər ki, aşağı qiymət tətbiq etməklə yüksək tələb yaratmaq mümkün deyil, əksinə bu strategiya yalnız aşağı gəlir əldə edilməsi ilə nəticələndi.

Böhran şəraitində Praqada yerləşən otellər 2009-cu ildə bazarda baş verən azalmayı tarazlaşdırmaq üçün korporativ iclas və tədbirləri hədəf alaraq əlavə biznes imkanları axtarmağa başlamışdı. Bu hal şəhərdəki otellər arasında qiymətlərin azalması və qiymət müharibəsinə gətirib çıxardı. Bəzi otellər standart qiymətləri o qədər aşağı salmışdı ki, bu addım digər rəqib və rəqib olmayan otellərin etirazına səbəb olmuş, hətta bəzi media vasitələrində kəskin tənqid atəşinə tutulmuşdur. Qiymətin kəskin azaldılması bazarda qiymətlərin əsassız zəifləməsinə və sabitliyin aradan qaldırılmasına səbəb olur. Təcrübə göstərir ki, qiymətlər azaldıldıqdan sonra onların yenidən əvvəlki səviyyəyə gətirilməsi 3-5 il müddəti tələb edir.

Otel rəhbərləri ilə aparılan müsahibə zamanı aydın olur ki, Praqadakı aparıcı brend otellərin gəlir üzrə mütəxəssisləri otel bazarını iki böyük və kiçik seqmentlərə bölüblər. Bu, gəlirin artırılması üçün qiymət siyasətini təyin etməyə və istənilən gəlir mənbəyinin müəyyən etməkdir. İki seqment ifadəsi dedikdə: səfərin məqsədi, təsnifat (işgüzar və ya istirahət), qonaqların sayı (qrup və ya fərdi) başa düşülür. Araşdırma nəticəsində bəlli oldu ki, qiymət strukturu bazar seqmentləri ilə sıx əlaqədə olub hər seqmentə uyğun qiymət siyasətinin tətbiqini tələb edir. Məsələn, Praqadakı 2 Marriott oteli tələbin stimullaşdırılması zəruri olan müddətdə qiymət çəpərlərindən istifadə edib, yüksək məşğulluq dövründə isə müəyyən məhdudiyyətlər tətbiq etmişdir. Mövsümi qiymətlər, bu otellərin misalında, fərdi və qrup səfərlərinin sifarişi üçün müqavilə şəklində təsdiqini tapırdı. Qiymət strukturu adətən müəyyən edilmiş bazar seqmentləri əsasında təyin olunur. Böhran dövründə otellər təşəbbüslə çıxış edərək müəyyən bazarları hədəfə almaqla xarici turistlərin axınını təşviq etmək üçün çox yüksək endirimli qiymətlərə xüsusi səfər təklifləri daxil etmişlər. Belə xüsusi təkliflər əsasən İsrail, Yunanıstan və Rusiya bazarları üçün nəzərdə tutulmuşdur. Bu təkliflərdən əlavə, otellər məşğulluq səviyyəsini artırmaq, eləcə də tələbi

stimullaşdırmaq üçün “Yay endirimi”, “Qış güzəştləri”, “Mastercard kampaniyası”, “2 həftə sonu gecələməklə 2000 Havayolları bonusu qazan – Yay kampaniyası”, “Sənin üçün Hədiyyə” Qlobal Marriott təklifləri ilə də bazarda iştirak etmişlər. Bu kampaniyalar standart qiymətlərdən əsasən 30-50% endirimlə, ən azı 2 gecə minimum gecələmə, 7-21 gün öncədən sifariş olunmaq və əvvəlcədən tam ödənişin həyata keçirilməsi və sonradan dəyişiklik və ləğv oluna bilməməsi və ləğv olunduğu halda ödənişin qaytarılmaması şərti ilə təklif olunur. Belə təkliflər adətən həftə sonunu əhatə edir və əsasən zəruri müddətlərdə tələbi artırmaq üçün yüksək məşğulluq əldə olunması üçün məqsəduyğundur.

2007-ci ildən 2009-cu ilədək orta günlük otaq qiymətində 26%-dək azalma müşahidə olunmuşdur. Rəqib otellərdə mümkün qrupları itirməmək üçün istirahət məqsədli qruplara təklif olunan otaq qiymətləri kəskin azaldılmışdır. Təhlili heç də bütün otellər tərəfindən aparılmır, istənilən biznes imkanı izlənilir və oteldə yerləşdirilməsi üçün fürsət əldən verilmirdi. Satış strategiyası və qiymətlərin optimallaşdırılması üçün tələbin proqnozlaşdırılması mütəmadi olaraq aparılırdı.

Böhran şəraitində əldə olunan gəlirin mənbəyi (qarışıq gəlir – qonaqların müxtəlif şöbələrdə sərf etdikləri vəsait), gecələmənin müddəti, gəlidiyi ölkə, sifarişin icra olunduğu qlobal yayım kanalı və ya hansı onlayn səyahət agentliyi tərəfindən həyata keçirildiyi də aparılan təhlillərdə öz əksini tapa bilir. Böhrandan əvvəlki vəziyyətdə sistem proqnozları və fərdi mütəxəssislərin apardığı təhlil və proqnozlar 80/20 nisbətini təşkil edirdisə, böhran zamanı bu 50/50 nisbətini təşkil edirdi.

İclasların daxil olduğu biznes imkanları daha böyük əngələ çevrilmişdi. Həm böhrandan əvvəl, həm də böhrandan sonra qrup biznesinə düşən pay 70% təşkil edirdi (35% yalnız iclas tərkibli biznes, 35% isə istirahət məqsədli qrup səfərləri). Buna baxmayaraq, böhran zamanı ləğv etmə və gəlməmə halları daha da artdığından, sistemdə bazar segmentlərinin dəqiq təyini və uyğun qiymətlərin müəyyən edilməsi istiqamətində düzgün konfigurasiya aparılmasına diqqət artırılmışdır.

İqtisadi böhran şəraitində tələbin azalmasına görə zəruri hesab olunan daha artıq sifarişlərin qəbulu azalmışdı. Bir çox hallarda, müəyyən təşkilatçılardan təkrar biznesin əldə edilməsini həvəsləndirmək üçün ləğv etmə ödəmələri aradan qaldırılmışdı. Bundan əlavə, virtual olaraq sifariş edilmiş hər bir xüsusi sifariş sorğusu (oteldə tez giriş və ya gec tərk etmə) avtomatik olaraq təsdiqlənirdi. İqtisadi böhran şəraitində tələbin azalmasına görə həm qarışıq gəlir, həm də gecələmələrin maksimumlaşdırmaq alətinə çevrilmişdir. Satışın təkmilləşdirilməsi (yüksək kateqoriyalı otaqların satışı, qida və içkilər üzrə əlavə sifarişlərin qəbul olunması və s.) məqsədilə həm rezervasiya, həm də qeydiyyat (ön büro) şöbəsinin əməkdaşlarına yüksək həvəsləndirici mükafatlar təyin edilmişdir ki, bu da öz növbəsində müvəffəqiyyətli siyasət olduğunu sübut etdi.

Otellərin əməkdaşlıq etdiyi və global səviyyədə imzalanmış əməkdaşlıq müqavilələri olan OTA (onlayn səyahət agentlikləri – məsələn, Expedia, Travelocity (Opaque), Orbitz, Booking.com), eləcə də topdan satış agentliklərinin otelin nömrə fondunun sifarişləri üçün birbaşa girişi olduğundan, həmin kanallarda icra olunan rezervasiyalar birbaşa olaraq otelin inventarında öz əksini tapır. Bu əməkdaşlıqlar əsasən müxtəlif faizli komissiyon razılaşmaları (10-25%) əsasında həyata keçirilir. Bütün sifarişlərin təqribən 2%- i məhz OTA-nin payına düşür.

Xərc baxımından ən səmərəli sifariş kanalı birbaşa olaraq otelə zəng etməklə icra olunan rezervasiya sorğularıdır, çünki bu zaman əməkhaqqı hesablanmasından savaşı, heç bir əlavə xərc sərf olunmur. Sifariş Xidməti Mərkəzinə edilmiş zəng həmin otel üçün 1.50\$, otelin sahifəsində 1\$, GDS (qlobal yayım sistemi - Amadeus, Qalileo, Apollo, Sabre, Worldspan) vasitəsilə təqribən 3 \$ başa gəlir. Bu gəlir sifarişlərin sayından və həcmindən asılı olmadan dəyişməz qalır. Ona görə də böhran şəraitində otelin veb sahifəsindən sifarişlərin icra olunmasını həvəsləndirmək əsas məqsədlərdən biridir.

Bütün sadalanan təhlil və proqnozlar nəzəriyyədə olduğu kimi həyata keçirilir (tələb əsaslı qiymət strategiyası, qiymət çəpərlərinin tətbiqi, qrup sifarişlərinə qiymət qoyulması və s.).

Tələbin proqnozlaşdırılması sifariş modelləri, bazar segmenti davranışları, zaman çərçivəsi və gecələmənin müddəti kimi amilləri nəzərə almaqla həyata keçirilir.

Nəticə olaraq onu qeyd etmək olar ki, iqtisadi böhran şəraitində bazar segmentasiyasında heç bir dəyişiklik müşahidə olunmamışdır. Digər tərəfdən isə qiymət siyasətində tələbin azalmasına (təqribən 20%) cavab olaraq yüksək endirimlərin tətbiqi və qiymətlərin 26%-dək azaldılması otaqlardan əldə olunan gəlirin 41% azalması ilə müşahidə olunmuşdur.

Ədəbiyyat

- [1]Carroll B, Noden M. 2010. Demand management: an update <http://www.hospitalitynet.org/news/154000320/4045386.html> [20 iyul 2010]
- [2] Caudillo-Fuentes LA, Li Y. 2009. Revenue management during times of recession. Revenue and Pricing Management jurnalı n9: 185–188 sahifə
- [3] Garrow L, Ferguson M. 2009. Staying ahead of the curve: using revenue management to help survive an economic downturn. Revenue and Pricing Management jurnalı n8 (2 və 3): 279–286 sahifə
- [4] Gazolli G, Kim WG, Palakurthi R. 2008. Online distribution strategies and competition: are the global hotel companies getting it right? International Journal of Contemporary Hospitality Management 20(4): 375–387 sahifə
- [5] Kimes SE. 2009. Hotel revenue management in an economic downturn: an international study. Cornell Hospitality Report 9(12).

- [6] Kimes SE. 2010. The future of hotel revenue management. Cornell Hospitality Report 10(14).
- [7] Orkin EB. 1988. Boosting your bottom line with yield management. Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly 28: 52–56 səhifə
- [8] Salerno N. 2008. What the heck is revenue management, anyway?
<http://www.hotelmarketingcoach.com/What%20the%20heck%20is%20Revenue%20Management.htm> [2 avqust 2010]
- [9] Salerno N. 2010. Hotel revenue management is now more important than ever. http://www.4hoteliers.com/4hots_fshw.php?mwi=5408 [3 yanvar 2011]

KOMMERSİYA MÜƏSSİSƏSİNİN BİZNES-PROSESLƏRİNİN TƏDQIQININ METODİKİ ÜSULLARI VƏ METODİKALARININ İŞLƏNİB HAZIRLANMASI

S.İ. Bağirova

dissertant, UNEC

e-mail: bagirova.sevindzh@mail.ru

тел.: (+99451)3186868

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 21 sentyabr 2015; Çapa qəbul edilmişdir 27
noyabr 2015; online-da çap edilmişdir 22 dekabr 2015

Received 21 September 2015; accepted 27 November 2015; published online 22
December 2015

Xülasə

Məqalədə müəyyən edilmişdir ki, kommersiya müəssisələrində biznes-proseslərin uğurla həyata keçirilməsi üçün əsas metodik üsullar dəqiqləşdirilməli və tədqiqatın müvafiq metodikası işlənilib hazırlanmalıdır. Dərhal qeyd etmək lazımdır ki, hazırkı dövrdə çoxlu sayda rəngarəng yanaşmalar və müəssisələrin biznes-proseslərinin tədqiqinin onlarla metodikaları mövcuddur. Ancaq kommersiya müəssisələri üzrə biznes-proseslərin tədqiqinin vahid metodikasının işlənilib hazırlanması sahəsində konkret tədqiqatlar praktik olaraq aparılmamışdır. Bizim fikrimizcə, bu mürəkkəb problemin həlli üçün kommersiya müəssisələrində biznes-proseslərin tədqiqi metodikalarının işlənilib hazırlanması sferasında bir sıra mərhələli işlər aparılmalıdır.

Acar sözlər: biznes-proses, Tableau of board, BS metodologiyası, kommersiya müəssisələri, biznes-proseslərinin planlanması .

Jel Classification: L32

METHODICAL RECEPTIONS AND DEVELOPMENT OF A TECHNIQUE OF RESEARCH OF BUSINESS PROCESSES OF THE COMMERCIAL ENTERPRISE

Abstract

In article the conclusion is drawn that for successful carrying out business processes of the commercial enterprise it is necessary to decide accurately on the main methodical receptions and to develop the corresponding technique of research. At once it is necessary to make a reservation that now there are a big variety of various approaches and a technique of research of business processes of the enterprises of separate branches of economy. However, concrete researches in the field of

development of a uniform technique of research of business processes on the commercial enterprises is practically absent. In our opinion, for the solution of this complex problem the offered technique needs to develop a number of stage-by-stage works in the sphere of development of a technique of research of business processes commercial the enterprises.

Keywords: business process, methodology of Tableau of board; BSC methodologies; commercial enterprises, business planning processes.

РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКИХ ПРИЕМОВ И МЕТОДИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье делается вывод о том, что для успешной реализации бизнес-процессов коммерческого предприятия необходимо четко определиться с основными методическими приемами и разработать соответствующую методику исследования. Сразу следует оговориться, что в настоящее время существует большое многообразие различных подходов и методик исследования бизнес-процессов предприятий отдельных отраслей экономики. Однако, конкретные исследования в области разработки единой методики исследования бизнес-процессов именно по коммерческим предприятиям практически отсутствует. По нашему мнению, для решения этой сложной проблемы необходимо выработать ряд поэтапных работ в сфере разработки методики исследования бизнес-процессов коммерческих предприятий.

Ключевые слова: бизнес-процесс, методология «Tableau of board», методологии BSC, коммерческие предприятия, процессы бизнес-планирования.

Kommersiya müəssisələrində biznes-proseslərin tədqiqi metodikasının işlənilib hazırlanması sferasında bir sıra mərhələli işlər aparılmalıdır:

- kommersiya müəssisələrinin əsas fəaliyyət göstəricilərinin (KMƏFG) müəyyən edilməsi özünə aşağıdakıları daxil edir: KMƏFG-nin hesablanması və tətbiqi, KMƏFG-yə münasibətdə əsas tələblər, KMƏFG işinin nəticələrinin qiymətləndirilməsi üçün konkret göstəricilər, KMƏFG əsas göstəricilərinin seçilməsi;
- EVA idarəetməsi və Tableau of board əsasında kommersiya müəssisələrində biznes-proseslərin effektivlik göstəricilərinin müəyyən edilməsi, BSC metodologiyası;

- kommersiya müəssisələrində biznes-proseslərin iqtisadi effektivliyinin qiymətləndirilməsi metodikasının işlənib hazırlanması özünə aşağıdakı mərhələləri daxil edir: biznes-proses istehlakçılarının mühümlük meyarı üzrə təsnifləşdirilməsi; gözlənilən keyfiyyət göstəricilərinin və onların vaciblik dərəcələrinin müəyyən edilməsi; istehlakçıların biznes-proseslərin keyfiyyətindən məmnun qalma göstəricisinin müəyyən edilməsi; prioritet proseslərin aşkar edilməsi; proseslərin effektivliyinin müəyyən edilməsi; prioritet biznes-proseslərin seçilməsi;

- kommersiya müəssisələrində biznes-proseslərin yerinə yetirilməsi effektivliyi meyarlarının işlənib hazırlanması;

- satış metodikasının işlənib hazırlanması və onun effektivlik göstəricilərinin müəyyən edilməsi;

- biznes-proseslərin əməliyyat effektivliyi göstəricilərinin müəyyən edilməsi (yaradılmış əlavə dəyərin təhlili və s.);

- kommersiya müəssisələrində biznes-proseslərin idarə edilməsi effektivliyinin qiymətləndirilməsi üçün göstəricilər sisteminin müəyyən edilməsi (biznes-proses göstəriciləri, kommersiya müəssisəsinin təşkilat strukturu göstəriciləri, istehlakçıların təmin olunma göstəriciləri, əmtəənin keyfiyyət göstəriciləri, texniki-iqtisadi və maliyyə göstəriciləri).

1. Kommersiya müəssisələrində biznes-proseslərin tədqiqi metodikası

Kommersiya müəssisələrində biznes-proseslərin tədqiqinin vahid metodikasının ümumi sxemi şəkil 1-də təqdim edilmişdir.

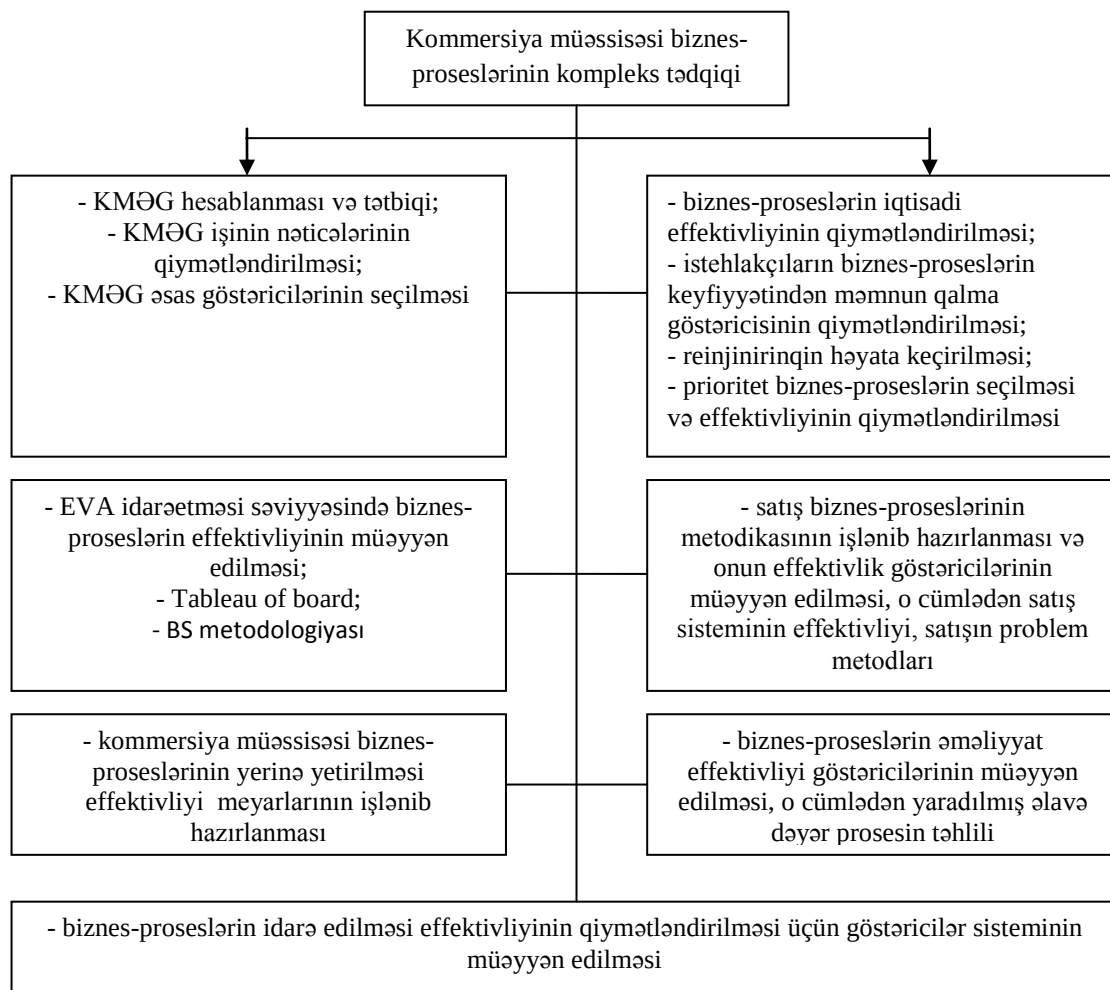
Daha sonra kommersiya müəssisələrində biznes-proseslərin kompleks tədqiq edilməsinin daha müfəssəl sistemini nəzərdən keçirəcəyik.

Kommersiya müəssisələri fəaliyyət sferasından asılı olmayaraq biznesin və həyatın işinin effektivliyinin artırılmasında maraqlıdır. Bu məqsədlərə nail olunması çox vaxt kəmiyyətə ölçülə bilən və qiymətləndirmədə etibarlı olan göstəricilərin, məsələn fəaliyyətin kompleks göstəricilərinin (FKG) tətbiqinə şərait yaradır.

Əsas göstəricilər bazasında qurulmuş sistemin başlıca üstünlüyü universallıqdır. O, həyatın kommersiya fəaliyyətinin nəticəsində maraqlılığının artırılmasına da istiqamətlənmişdir. FKG-in işlənib hazırlanması zamanı təşkilatın fəaliyyət xüsusiyyətləri nəzərə alınır. FKG-dən isə həm bütünlükdə şirkətin, həm onun ayrı-ayrı bölmələrinin, həm də konkret işçilərin işinin qiymətləndirilməsi üçün istifadə etmək olar. Bundan başqa, FKG sistemi müxtəlif şəraitlərdə baş verən eynicinsli prosesləri müqayisə etməyə imkan verir.

FKG-dən pərakəndə ticarətin çoxşaxəli şəbəkəyə malik iri kommersiya müəssisələrində istifadə edilməsi daha effektivdir. Bu biznesdə hər bir ticarət nöqtəsi eyni biznes-prosesləri formalaşdırır. Bu, baş ofisin top-menecmentinə filialların işindəki fərqləri görməyə və çətinlikləri əvvəlcədən görməyə imkan verir. Bununla yanaşı, bu göstəricilər əsasında həyatın motivləşdirilməsi sistemini qurmaq mümkündür. Eyni

zamanda bölmələrdən hər birinin fəaliyyət nəticələrini daimi olaraq müqayisə və təhlil edərək ümumən biznesin inkişaf tendensiyasını proqnozlaşdırmaq mümkündür.



Şəkil 1. Kommersiya müəssisələrində biznes-proseslərin tədqiqinin metodikasının vahid metodikasının ümumi sxemi (müəllif yanaşması)

Göstəricilərin işlənilib hazırlanması və müqayisəsi ilə daxili biznes-analitik məşğul olmalıdır, çünki bu proseslərin həyata keçirilməsi üçün məhz həmin analitikin əlində olan dəqiq informasiyalara ehtiyac olur. O, bütün göstəricilərin mənfi və müsbət tərəflərini dəqiq təsəvvür etməlidir, çünki həm ümumən biznesin, həm də top-menecerin qiymətləndirilməsi üçün tətbiq olunan göstəriciləri çox vaxt hər hansı şöbənin qiymətləndirilməsi üçün istifadə etmək mümkün olmur. Hər şey hər bir struktur vahidinin işinin spesifikasiyi ilə izah edilir. Məsələn, məsuliyyət mərkəzi rəhbərinin qiymətləndirilməsi üçün vergi və faizlərin ödənilməsindən öncə müəssisənin sərəncamı

mında olan mənfəət göstəricisindən istifadə etmək olar. Ancaq bu göstərici müştərilərlə iş üzrə şəbəninin menecerinin işini qiymətləndirmək üçün tətbiq oluna bilməz.

Bundan başqa, FKG bir sıra başqa funksiyaları da yerinə yetirir [1]: hər bir işçi və ya qrupun işini qiymətləndirməyə imkan verir; heyətin nəticə yönümlü olmasına şərait yaradır; hər bir işçinin öz iş sahəsinə görə məsuliyyətini artırır; biznesin ən perspektiv istiqamətlərini inkişaf etdirməyə və yaxşılaşdırmağa imkan verir; biznesdə “zəif” yerlərin axtarılması üçün menecmentə baza verir; bu və ya digər prosesin nəticəyə təsirini əyani və əlverişli formada göstərir; hər bir idarəetmə qərarına rəşionallıq verir.

FKG sisteminin işlənilib hazırlanması zamanı hər bir əmsala qarşı irəli sürülən müəyyən tələbləri nəzərə almaq lazımdır: hər bir əmsal dəqiq müəyyən edilməlidir, çünki belə olduqda, istənilən istifadəçi onu ölçə biləcəkdir. Hətta fəaliyyət nəticəsi bu indikatorla qiymətləndirilən əməkdaş belə, bu ölçmə işinə cəlb oluna bilər.

Cədvəl 2-də kommersiya müəssisəsinin FKG sistemində istifadə oluna biləcək göstəricilər təqdim edilmişdir.

Cədvəl 2. Kommersiya müəssisəsinin işinin nəticələrinin qiymətləndirilməsi üçün göstəricilər

Göstərici	Nəyi ifadə edir	Kim qiymətləndirilir	Hesablamanın mümkün dövrü	Tətbiq sahəsi
Vergilər, faizlər və dividendlər ödənildikdən sonra yerdə qalan mənfəət (P)	Gəlirlərin, xərclərin və investisiyaların təsir göstərdiyi və vergilər ödənildikdən sonra yerdə qalan mənfəət	Müəssisənin rəhbərliyi	Sistematik	Müəssisənin işinin effektivliyinin hesablanması
Mənfəətlilik səviyyəsi (%-lə) (R)	Ümumi mənfəətin qazanca münasibəti	Struktur bölmələrinləri	İl ərzində	Müəssisənin rəntabelliyyəsinin hesablanması
Kadrların rotasiyası (Ur)	İşdən çıxanlarla işləyənlərin nisbəti	Heyətin rəhbəri	Sistematik	Heyətin işinin effektivliyinin müəyyən edilməsi üçün
Satışın orta həcmi (Or)	Satış həcmi, satış üzrə menecer	Satış şöbəsi, satış üzrə menecer	Sistematik	Struktur bölmənin işinin effektivliyinin müəyyən edilməsi

2. Biznes-proseslərin bir sıra effektivlik göstəriciləri

Metodikanın bu bölməsində biznes-proseslərin bir sıra effektivlik göstəricilərini nəzərdən keçirəcəyik.

Hazırkı dövrdə şirkətin işini və bu işin strateji idarə edilməsinin effektivliyini qiymətləndirməyə imkan verən kifayət qədər müxtəlif metodikalar mövcuddur. Bir qayda olaraq onların hamısı maliyyə göstəricilərinin ənənəvi sistemi ilə başqa qeyri-maliyyə göstəricilərinin kombinasiyası arasında qızıl ortanın tapılmasına cəhd göstərilməsi ilə bağlıdır [2].

Kommersiya müəssisəsində biznes-proseslərin iqtisadi effektivliyinin qiymətləndirilməsi metodikasının tədqiqinə böyük maraq mövcuddur [3, s. 83-89].

Biznes-prosesin iqtisadi effektivliyi üç göstəricidən ibarətdir – prosesin dəyər üzrə effektivliyi, prosesin zaman üzrə effektivliyi və prosesin keyfiyyət üzrə effektivliyi. Adətən biznes-proseslərin effektivliyinin qiymətləndirilməsi bir neçə qarşılıqlı asılı olan mərhələlər üzrə həyata keçirilməlidir və bu mərhələlərə aşağıdakılar aiddir:

A. Biznes-proseslərin iştirakçıları vaciblik meyarı üzrə təsnifləşdirilir və onlara çəki mənimsədilir:

$$K_s = \sum_{n=1}^m \bar{S} = 1$$

harada ki, K_s – müəssisənin biznes-proseslərinin bütün sinifdən olan istehlakçıların ümumi çəkisi;

$\bar{S}$ – istehlakçıların i -ci sinfinin vacibliyinin xüsusi çəkisi (hissə ilə);

n – 1-dən m -ə qədər istehlakçılar sinfidir.

B. Gözlənilən keyfiyyət göstəricilərinin və onların vacibliyinin müəyyən edilməsi üçün hər bir istehlakçı sinfinin sorğusu həyata keçirilir. İstehlakçılar tərəfindən seçilən gözlənilən keyfiyyətdə olan hər bir göstəricinin orta çəkili vacibliyi aşağıdakı düsturla hesablanır:

$$O_i = \sum_{n=1}^m S O_2$$

harada ki, O_i – gözlənilən keyfiyyətdə olan j -cu göstəricinin orta çəkili vacibliyi (%-lə);

S – i -ci sinifdən olan istehlakçıların xüsusi çəkisi (hissə ilə);

O_2 – i -ci istehlakçılar sinfi tərəfindən mənimsənilən gözlənilən keyfiyyətdə olan j -cu göstəricinin vacibliyi (%-lə);

n – 1-dən m -ə qədər istehlakçılar sinfidir.

C. İstehlakçıların biznes-proseslərin keyfiyyətindən məmnun qalma göstəricisi müəyyən olunur və bu, əvvəldə müəyyən olunmuş gözlənilən keyfiyyət göstəricisinin aşkar edilməsi yolu ilə aparılır. Hər bir göstəricidən məmnun qalma iştirakçıların rəylərinin toplanması metodlarının köməyi ilə müəyyən olunur, daha sonra isə aşağıdakı düsturla istehlakçıların keyfiyyətdən məmnun qalmalarının orta çəkili göstəricisi hesablanır:

$$Y_i = \sum_{n=1}^m SY_2$$

harada ki, Y_1 – istehlakçıların keyfiyyətin j -cu göstəricisindən məmnun qalması (%-lə);

S – istehlakçıların i -ci sinfinin xüsusi çəkisi (hissə ilə);

Y_2 – i -ci istehlakçı sinfi tərəfindən mənimsədilmiş j -cu keyfiyyət göstəricisindən məmnun qalma (%-lə);

n – 1-dən m -ə qədər istehlakçılar sinfidir.

İstehlakçının keyfiyyətdən orta məmnun qalma göstəricisi aşağıdakı düsturla hesablanır:

$$Y_{IS} = \frac{\sum_{n=1}^m \overline{Y_{2S}}}{t}$$

harada ki, Y_{IS} - istehlakçının keyfiyyətdən orta məmnun qalma göstəricisi (%-lə);

$\overline{Y_{2S}}$ - istehlakçıların I -ci keyfiyyət göstəricisindən məmnun qalmasının orta çəkili göstəricisi (%-lə);

t – keyfiyyət göstəricilərinin sayıdır.

İstehlakçıların keyfiyyətdən orta məmnun qalma göstəricisini müəyyən etdikdən sonra müəssisənin rəhbərliyi və işçi qrup istehlakçıların keyfiyyətdən məmnun qalmasının normativ-məqsədli qiymətinin təyin edilməsi üzrə qərar qəbul edirlər, buna isə biznes-proseslərin reinjinirinqi zamanı nail olunmalıdır.

Biznes-proseslərin keyfiyyət göstəricisi üzrə reinjinirinqin aparılması üçün prioritet sahələrin aşkar edilməsi üçün “A” matrisi qurulur, bu matrisdə absis oxu üzrə vaciblik göstəriciləri (gözlənilən keyfiyyət), ordinat oxu üzrə isə istehlakçıların məmnun qalma göstəricisinin normativ-məqsədli qiymətdən kənarlaşması yerləşdirilir, adıçəkilən kənarlaşma isə aşağıdakı düsturla hesablanır:

$$\Delta y = \overline{y_{s1}} - y_{s2}$$

Δy - məmnun qalma göstəricisinin normativ-məqsədli qiymətdən kənarlaşması (%-lə);

$\overline{y_{s1}}$ - istehlakçıların j -cu keyfiyyət göstəricisindən məmnun qalmasının orta çəkili göstəricisi (%-lə);

y_{s2} - istehlakçıların keyfiyyətdən məmnun qalması üzrə rəhbərlik tərəfindən müəyyən olunmuş normativ-məqsədli qiymət (%-lə).

Daha sonra proseslərin vacibliyinin müəyyən edilməsi və “B” matrisinin qurulması yolu ilə korreksiya edici fəaliyyət və reinjinirinq tələb edən prioritet proseslər aşkar edilir. Proseslərin vacibliyi aşağıdakı düsturla hesablanır:

$$V_s = \frac{D_1 \cdot O_1}{100}$$

harada ki, V_s – jz -ci prosesin vacibliyi (%-lə);

D_1 – jz -ci prosesin keyfiyyət göstəricisinə təsir dərəcəsi (%-lə);

O_1 – gözlənilən keyfiyyətdə olan j -cu göstəricinin orta çəkili vacibliyi (%-lə).

D. Proseslərin effektivliyinin zaman və prioritetlik üzrə müəyyən edilməsi aşağıdakı ardıcılıqla həyata keçirilir: müəyyən təhlil metodu ilə prosesin yerinə yetirilməsi zamanı təhlil edilir; zaman göstəricisi üzrə prioritet proseslərin aşkar edilməsi matrisinin qurulması yolu ilə reinjiniyin aparılmasını tələb edən proseslər aşkar edilir.

3. Biznes-proseslərin yerinə yetirilməsi müddətinin təhlilinin aparılması üçün PERT metodu. Biznes-proseslərin yerinə yetirilməsi təhlilinin aparılması üçün PERT metodundan istifadə olunur. PERT təhlil metodunda hər bir proses üçün bir determinasiya kəmiyyətinin yerinə onun davamiyyət müddətinin üç qiyməti verilir – optimist (t_{min}), ən ehtimal olunan (t_b), pessimist (t_{max}) və bu qiymətlər biznes-prosesin gözlənilən davamiyyət müddətini ($t_{göz}$) hesablamağa imkan verir. Bu hesablama b-paylanma statistik konsepsiyasına əsaslanır. Bu konsepsiyaya görə prosesin davamiyyət müddətinin ən ehtimal olunan qiyməti davamiyyətin pessimist və optimist qiymətlərindən 4 dəfə çoxdur.

$$t_{iac} = \frac{t_{min} + 4t_b + t_{max}}{6}$$

Əgər hər bir alt prosesin gözlənilən davamiyyət müddətini determinasiyalı modelə yerləşdirsək, prosesin ümumi davamiyyət müddətini tapa bilərik.

Reinjiniyin tələb edən prioritet proseslərin seçilməsi prosesin dəyər üzrə effektivlik göstəricisi üzrə həyata keçirilir.

Müəssisədə xərclərin resursların dəyərinə köçürüldüyü kimi, dolayı xərclərin kəmiyyəti seçilmiş xərc drayveri vasitəsilə proporsional olaraq resursların üzərinə köçürülür:

$$P = \sum_{n=1}^m (m \cdot c_1)$$

harada ki, P – j -cu resursun dəyəri;

m – j -cu resurs tərəfindən istifadə olunan xərc d-drayver vahidlərinin sayı;

c_1 – xərc d-drayverinin dəyəridir.

Bundan sonra proseslərin dəyər üzrə effektivlik göstəricisini hesablamaq lazımdır. Bunun üçün biznes-proseslərin qrafik təsviri metodunun köməyiylə proseslərin çıxışı müəyyən olunur, daha sonra isə ekspert qiymətləndirməsinin köməyiylə hər bir prosesin məhsul və ya xidmətin yaradılmasındakı payı aşkar edilir. Bu zaman proseslərin dəyər üzrə effektivlik göstəricisi (F) aşağıdakı düsturla hesablanır:

$$F = \frac{W_1}{R_1}$$

harada ki, W_1 - prosesin çıxşının yaradılmasında alt prosesin payı (%-lə);

R_1 – alt prosesin prosesin dəyərindəki payıdır (%-lə).

Prosesin integral ranqı özündə biznes-prosesin məcmu iqtisadi effektivliyini əks etdirir:

$$I_{IN} \sum_{m=1}^4 I_2$$

harada ki, I_{IN} – N prosesinin integral ranqı;

I_2 – m matrisi üzrə N prosesinin ranqı;

m – 1:4 ölçülü matrisdir.

İntegral ranqı minimal olan proses ən aşağı effektivliyə malik olacaq və reinjinirinq tələb edəcəkdir. Böhran nöqtəsinə düşən proseslər üçün reinjinirinqin tətbiqi metodunun seçilməsi onunla şərtlənir ki, bu metod fəaliyyət göstəricilərinin əsaslı şəkildə yaxşılaşdırılması, o cümlədən proseslərin dəyər, zaman və keyfiyyət üzrə effektivliyinin artırılması məqsədilə radikal yenidən layihələşdirməyə imkan verir.

4. Biznesin qiymətləndirilməsinin məqsədlərinin təsnifatı

Kommersiya müəssisəsində biznes-proseslərin yerinə yetirilməsinin effektivlik kriterilərinin işlənilib hazırlanması üçün biznesin qiymətləndirilməsinin mövcud məqsədlərinin təsnifatını vermək lazımdır. [4, s. 5]

Daha sonra mütəxəssislərin ekspert qiymətləndirmələri əsasında biznes-proseslərin kəmiyyət xarakteristikalarını vermək lazımdır. Hər hansı biznes-proses üzrə yerinə yetirilmənin effektivlik kriterilərinin müqayisəli qiymətləndirilməsinin aparılması üçün adətən T.Saatinin iyerarxiyaların təhlili metodundan (İTM) istifadə olunur. İyerarxiyaların təhlili metodu kriterilər üzrə biznes-proseslərin xarakteristikalarının müqayisəli qiymətləndirilməsinin həyata keçirilməsinə, habelə nəzərdən keçirilən kriteriləri öz aralarında ranqlara bölməyə və müqayisə olunan biznes-proseslər üzrə yekun kəmiyyət qiymətini əldə etməyə imkan verir. Beləliklə biznes-proseslərin effektivliyinin qiymətləndirilməsi aşağıdakı tədqiqatda təqdim edilmiş metodika-ya uyğun olaraq həyata keçirilir. [5]

Tədqiqatlarda satış biznes-prosesləri və onun effektivlik göstəriciləri mühüm yer tutur.

Satışın təşkilati strukturunu başa düşərək satıcıların fəaliyyətini effektiv şəkildə yaxşılaşdırmaq, müəyyən vəzifələrin yerinə yetirilməsi üçün bölmələri ixtisar etmək və ya genişləndirmək, biznes-prosesləri təkmilləşdirmək mümkündür. Satış sisteminə proses nöqtəyi-nəzərindən baxış problemləri daha rəşional və dəqiq şəkildə aşkar etməyə, bölmələr qarşısında daha dəqiq və məntiqi məqsədlər qoymağa imkan verir. [6]

Bu yanaşma müəssisədə effektiv satış sisteminin layihələşdirilməsi zamanı tətbiq oluna bilər. Onun əsasında satışın təşkilatı strukturunu məntiqi şəkildə qurmaq, məqsədli oriyentirləri planlaşdırmaq mümkündür. Həmçinin problemli zonaların diaqnostikası və onların həllinin ümumi istiqamətlərini də nəzərdən keçirək.

Praktiki olaraq bütün müəssisələrdə satış üzrə məsuliyyət daşıyan müəyyən bölmələr fəaliyyət göstərir. Bir sıra şirkətlərdə bu işi heç bir qərar qəbul etməyən yükləmə-boşaltma şöbələri həyata keçirir və proses yalnız anbar proqramında müəyyən qeydlərin edilməsindən ibarət olur.

Başqa bir qrup müəssisələrdə isə satış sistemi ticarət evi qismində çıxış edir və bu ticarət evi eyni zamanda təchizatı da nəzarətdə saxlayır. Eyni zamanda onun istehsalla qarşılıqlı əlaqəsi kifayət qədər uzaq ola bilər. Bir sıra firmalarda satış sistemi fəal satış bölmələri formasında mövcud olur: menecerlər daim müştəri axtarır, onlarla qarşılıqlı münasibətlər üzrə məsuliyyət daşıyırlar və məhsulun keyfiyyəti, malgöndərmə həcmi və müddətləri üzrə cavabdehirlər.

Müəssisədə satış sisteminin hansı formada mövcud olmasından asılı olmayaraq, istənilən halda o, özündə eyni elementlərə malik prosesi əks etdirir: prosesin girişi, bilavasitə prosesin özü, prosesin çıxışı, prosesin idarə edilməsi, zəruri resurslar və icraçılar.

Son nəticə - satış sisteminin əsas effektivlik göstəricisi, yəni onun “çıxışı” nədən ibarətdir? Hər şeydən əvvəl, iki başlıca göstəricilər qrupunu fərqləndirmək olar.

1. Satışın kəmiyyət göstəriciləri: həcm göstəriciləri, satışda güzəştlərin və stimullaşdırıcıların payı, satışın təşkili və həyata keçirilməsi üzrə xərclərin payı, bir müştəri üzrə orta satış, müştərilərin həcm və mənfəətlilik üzrə təsnifləşdirilməsi, satışda müştəri seqmentinin payı.

2. Müştərilərin məmnunluğu: müştəri məmnunluq dərəcəsi, təkrar təmasların /sifarişlərin payı və dinamikası, dəstək xidmətinə müraciətlərin/iradların sayı və dinamikası.

Qeyri-effektiv satışın dərin səbəbləri ondan ibarətdir ki, çox vaxt bu problemlər istehsal və satış şöbələrinin uzlaşmamış fəaliyyəti nəticəsində meydana çıxır. Bu uyğunsuzluğu bir çox istehsalçıların fərqləndirici xüsusiyyətinə çevrilmiş geniş məhsul çeşidi bir qədər də mürəkkəbləşdirir. Çeşidin genişləndirilməsi o vaxt məntiqi yol idi ki, bazar iqtisadiyyatına yenidən keçid almış və zamanətli satış imkanlarını itirmiş müəssisələr yatan istehsal güclərini hər vəcdlə yenidən yükləməyə çalışırdı.

Buna görə də, marketinq sahəsində taktiki problemlərə diqqət yetirmək daha məqsədəuyğundur: məqsədli istehlakçıların qeyri-düzgün müəyyənləşdirilməsi, satışın reklam dəstəyinin olmaması, məhsulların qeyri-düzgün mövqeləşdirilməsi, yüksək qiymətlər və qeyri-rasional güzəştlər.

Bu problemlər çox vaxt satışın aşağı düşməsinin təhlili zamanı nəzərə alınmır. Marketinq sahəsində düşünülmüş siyasət həyata keçirməkdənsə, bütün marketinq problemləri və vəzifələrini satıcıların üzərinə qoymaq daha asandır. Əgər bazarda

rəqabət kifayət qədər kəskinərsə, onda zəif marketing dəstəyi satış həcmi azaldan əsas problemə çevrilir.

Bu problemlərin səbəbləri - adətən kifayət qədər heyətin olmaması, onların aşağı ixtisaslılığı, qeyri-düzgün yerləşdirilmə və şirkətin məqsədləri ilə uzlaşdırılmamış motivasiya sistemidir.

Daha doğrusu, satışın effektivliyinin yüksəldilməsi üçün kadr siyasəti sahəsində satışla məşğul olan kifayət sayda əməkdaşın olması, onların ixtisas səviyyəsinin bazar tələblərinə və şirkətin məqsədlərinə uyğun olması və tarazlaşdırılmış motivasiya sisteminin mövcud olması tələb olunur.

Satışın daxili təşkili problemlərinə aiddir:

1. Satış planı “maliyyə” üzrə tərtib olunur. Şirkətin stabil maliyyə vəziyyətinin təmin edilməsi üçün tələb olunan satış həcmi planlaşdırılır. Bu zaman çox vaxt real bazar proqnozları nəzərə alınmır, bu proqnozlar izə arzu edilən səviyyədən çox uzaq ola bilər və nəticədə planlar yerinə yetirilməyə bilər.

2. Satış planı “istehsal” üzrə tərtib olunur. Satış planının istehsal imkanlarına əsaslanaraq tərtib olunduğu müəssisələrdə vəziyyət daha pisdır. Hazırda satış məhz bu cür planlaşdıran çox az sayda müəssisə mövcuddur, baxmayaraq ki, çox vaxt satışın effektivliyi istehsal oluna biləcək maksimal həcmdə məhsulu sata bilmək qabiliyyəti kimi nəzərdən keçirilir.

Təşkilatların əsas problemi ondan ibarətdir ki, onların məhsullarının bazarın ödəməyə hazır olduğu qiymətlə ifadə olunan dəyəri təşkilatın sərf etdiyi xərclərdən çox olmalıdır. Beləliklə yaradılmış əlavə dəyər bazar dəyəri ilə məhsul üzrə çəkilmiş xərclərin nisbəti ilə ifadə olunan nəzəri konsepsiyadır. Yaradılmış əlavə dəyərin kəmiyyətini (ΘOD) aşağıdakı düsturla tapmaq olar:

$$\Theta OD = C_1 - C_2$$

harada ki, C_1 – emaldan sonrakı dəyər;

C_2 – emaldan əvvəlki dəyərdir.

Biznes-proseslərin (xərclər) qiymətləndirilməsi üçün ayrıca biznes-prosesdə bu yaradılmış əlavə dəyəri xüsusi çəki göstəricisi ilə ifadə etmək olar.

Şirkətin ümumən fəaliyyətinin yüksək effektivliyinə yalnız onun ayrı-ayrı biznes-proseslərinin və müvafiq olaraq da onları yerinə yetirən şəxslərin kifayət qədər effektiv olması halında nail olmaq olar.

Biznes-proseslərin davamiyyət müddəti ilə bağlı olan əsas göstərici istehsal və əməliyyat dövrünün effektivlik göstəricisidir. Bu göstərici prosesin bütün əməliyyatlarının yerinə yetirilməsinə sərf olunan məcmu vaxtın biznes-prosesin ümumi dövrünün davamiyyət müddətinə nisbəti kimi müəyyən olunur (OS):

$$OS = \frac{V_1}{V_2}$$

harada ki, V_1 – istehsal müddəti;

V_2 – ümumi istehsal dövrünün davamiyyət müddətidir.

$$V_1 = \sum_{m=1}^n V_0$$

harada ki, V_0 – yerinə yetirmə müddəti;

n - əməliyyatlar;

m – 1-dən n -ə qədər prosesdə əməliyyatların sayıdır.

$$V_{dövr} = V_3 + V_4 + V_5 + V_6$$

harada ki, V_4 – keyfiyyətə nəzarət müddəti;

V_5 – məhsulların nəqli və yerdəyişməsi müddəti;

V_6 – dayanma/saxlama müddətidir.

Nəticə

Biznes-proseslərin davamiyyət müddəti ilə bağlı olan əsas göstərici istehsal və əməliyyat dövrünün effektivlik göstəricisidir. Bu göstərici prosesin bütün əməliyyatlarının yerinə yetirilməsinə sərf olunan məcmu vaxtın biznes-prosesin ümumi dövrünün davamiyyət müddətinə nisbəti kimi müəyyən olunur.

Bu göstərici hər zaman vahiddən kiçikdir, çünki proseslərdə zaman kəskiləri baş verir və əksər hallarda bu göstərici 0,05-0,2 arasında olur. OS göstəricisi vahidə nə qədər yaxındırsa, istehsal (əməliyyat) dövrünün effektivliyi bir o qədər yüksəkdir və nəticə etibarlı ilə göstərici vahidə olmalıdır.

Ədəbiyyat

[1] www.vkjjournal.ru

[2] www.deubw.ru

[3] Карамов О.Г. // Бизнес-планирование. М.: Евразийский открытый институт. 2010, 124 с.

[4] Иванов С.В. // Реинжиниринг бизнес-процессов предприятий сферы услуг. Авт. Дис. СПб.: СПбГУЭФ. 2002

[5] www.nsu.ru

[6] www.ics.ru/media/

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNIVERSİTETİNİN ELMİ XƏBƏRLƏRİ (rüblük elmi və praktik)

MÜƏLLİF ÜÇÜN QAYDALAR

1. Məqalənin adı, müəllif(lər)i, müəllif(lər)in elmi dərəcəsi, vəzifələri, ad və soyadları, çalışdıqları qurum və elektron poçt (e-posta) ünvanları, iş və mobil telefon nömrələri göstərilməlidir.

2. Məqalə xülasə açar söz (azərbaycan, ingilis və rus dillərində, ən çox 5 söz), (azərbaycan, ingilis və rus dillərində), giriş, əsas hissə, nəticə, mənbələr, əlavələr, şəkil və cədvəllər daxil olmaqla **10 səhifədən** az olmamalıdır. Elektron ünvanı: **nazimxx@yahoo.com; n.hajiyev@aseu.edu.az.**

3. Məqalənin xülasəsi **200-250 sözdən** çox olmamalı, tədqiqatın məqsədini, əhəmiyyətini və elmi dövrüdəki yerini, istifadə edilən və ya formalaşdırılan metodları, hansı suallara cavab verildiyini və tətbiq dairəsini göstərməli, giriş və nəticə hissəsi kimi yazılmamalıdır.

4. Məqalənin xülasəsi məqalənin məzmununa uyğun olmalıdır. Xülasə elmi və qramatik baxımdan ciddi redaktə olunmalıdır.

5. Elmi məqalənin sonunda elm sahəsinin və məqalənin xarakterinə uyğun olaraq işin elmi yeniliyi, tətbiqi əhəmiyyəti, iqtisadi səmərəsi və s. aydın şəkildə qeyd olunmalıdır.

6. Məqalə A4 formatında, **1,5 (bir tam onda beş) intervalla, Times New Roman 14 şriftilə** yazılmalı, kənarlarından (soldan 30 mm, sağdan 15 mm, yuxarıdan 25 mm və aşağıdan 20 mm) boşluq buraxılmalıdır.

7. Məqalə **azərbaycan, ingilis və rus dillərində** qəbul ediləcəkdir.

8. Məqalədə elmi mənbələrə istinadlar olmalıdır. Məqalənin sonunda verilən ədəbiyyat siyahısı əlifba ardıcılığı ilə deyil, istinad olunan ədəbiyyatların mətndə rast gəlinədiyi ardıcılıqla nömrələnməli və məsələn, [1] və ya [1, s.119] kimi işarə olunmalıdır. Eyni ədəbiyyata mətnə başqa bir yerdə təkrar istinad olunarsa, onda istinad olunan həmin ədəbiyyat əvvəlki nömrə ilə göstərilməlidir.

9. Ədəbiyyat siyahısında son 5-10 ilin elmi məqalələrinə, monoqrafiyalarına və s. istinadlara üstünlük verilməlidir.

10. Məqalələr orijinal olmalı və əvvəllər başqa milli və ya beynəlxalq jurnallara və konfranslara təqdim edilməməlidir.

11. Məqalələr rəyçilərin gizli rəyindən sonra sahə redaktoru və ya redaksiya heyətinin mütəxəssis üzvlərindən biri tərəfindən çapa tövsiyə və ya təqdim ediləcəkdir.

12. Məqalənin qəbulu və rədd edilməsi redaksiya heyətinin müzakirəsindən sonra elan ediləcəkdir.

SCIENCE REVIEWS AZERBAIJAN STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS

(quarterly scientific and practical)

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. Articles not published or submitted for publication elsewhere are accepted in Azerbaijani, English and Russian.
2. Articles should be typed in A4 format, **with 1.5 line spacing, font Times New Roman, of not less than 10 pages**, with gaps at the edges (left 30 mm, right 10 mm, 25 mm from the top and bottom 20 mm). Articles should be sent official e-mail address of the journal (**nazimxx@yahoo.com; n.hajiyev@aseu.edu.az**).
3. **Article shall not be less than 10 pages**, including: keywords (in Azerbaijani, English and Russian), abstracts (Azeri, English and Russian), record, main part, conclusions, references, applications, graphics and tables.
4. Abstract of the article should be appropriate to its content.
5. The first page should include (i) the title of the article; (ii) the name(s) of the author(s); (iii) institutional affiliation(s) of the author(s); (iv) an abstract of not more than 200-250 words in English (text of abstracts must be consist of sections of “purpose”, “design/methodology/approach”, “findings”, “research limitations/implications”, “practical implications” and “originality/value”); (v) keywords must not be more than 5 words; (vi) JEL codes. The name, address, e-mail address, phone and fax numbers and academically sphere of interest of the author(s) should be indicated on a separate page.
6. The article should contain links to scientific sources. Provided later in the article references must be numbered not in alphabetical order, and in a sequence that occurs in the text link literature and denoted as [1] or [1, p 119]. If the text is repeated reference to the same literature, the other in the text, this refers literature should be given the previous number. In the list of references should be given priority monographs, etc. the last 5-10 years.
7. Articles recommended or submitted for publication by the editor or one of the specialist members of the Editorial Board after reviewing secret reviewed.
8. Consent or refusal of articles declared after a discussion of the Editorial Board.

**НАУЧНЫЕ ВЕСТИ АЗЕРБАЙДЖАНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
(квартальный научный и практический)**

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ:

1. Статьи принимаются на азербайджанском, английском и русском языках.
2. Статьи должны быть написаны в формате А4, с интервалом в 1,5, шрифтом **Times New Roman**, с пропусками по краям (слева 30 мм, справа 10 мм, сверху 25 мм и снизу 20 мм). Электронная почта: **nazimxx@yahoo.com; n.hajiyev@aseu.edu.az**
3. Должны быть указаны: название статьи, автор(ы), ученая степень, должность, структуры, где они работают, электронная почта, номера рабочего и мобильного телефонов автора (ов).
4. **Статья не должна быть меньше 10 страниц**, включая: резюме на (азербайджанском, английском и русском языках), ключевые слова (на азербайджанском, английском и русском языках), введение, основную часть, выводы, источники, приложения, рисунки и таблицы.
5. Резюме статьи должно быть не менее 200-250 слов, показывать цель, значение и место исследования в научной периодике, используемые или формируемые методы, на какие вопросы отвечает и область применения, не должно быть написано как введение и выводы.
6. Резюме статьи должно соответствовать ее содержанию.
7. В конце научной статьи должны быть четко отмечены научная новизна, практическая значимость, экономическая эффективность и т.д. работы в соответствии с характером научной области статьи.
8. В статье должны быть ссылки на научные источники. Предоставляемый в конце статьи список литературы должен быть пронумерован не в алфавитной последовательности, а в последовательности, в которой встречается в тексте ссылаемая литература и обозначаться как [1] или [1,стр. 119]. Если в тексте есть повторная ссылка на одну и ту же литературу, то эта ссылаемая литература должна быть указана предыдущим номером. В списке литературы должно быть отдано предпочтение научным статьям, монографиям и т.д. последних 5-10 лет.
9. Статьи должны быть оригинальны и ранее не представлены в другие национальные или международные журналы.
10. Статьи рекомендуются или представляются к печати редактором или одним из специалистов-членов редакционного совета после тайного рецензирования рецензирующих.
11. Согласие или отказ в приеме статьи объявляется после обсуждения редакционным советом журнала.

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNIVERSİTETİNİN

ELMİ XƏBƏRLƏRİ

(rüblik, elmi və praktiki)

MÜƏLLİFLƏR ÜÇÜN QAYDALAR

1. Məqalənin adı, müəllif(lər)i, müəllif(lər)in elmi dərəcəsi, vəzifələri, ad və soyadları, çalışdıqları qurum və elektron poçt (e-posta) ünvanları, iş və mobil telefon nömrələri göstərilməlidir.

2. Məqalədə xülasə (azərbaycan, ingilis və rus dillərində), açar söz (azərbaycan, ingilis və rus dillərində, ən çox 5 söz), giriş, əsas hissə, nəticə, mənbələr, əlavələr, şəkil və cədvəllər daxil olmaqla 10 səhifədən az olmamalıdır. Elektron ünvanı: nazimxx@yahoo.com; n.hajiyev@aseu.az.

3. Məqalənin xülasəsi 200-250 sözdən çox olmamalı, tədqiqatın məqsədini, əhəmiyyətini və elmi dövrüdəki yerini, istifadə edilən və ya formalaşdırılan metodları, hansı suallara cavab verildiyini və tətbiq dairəsini göstərməli, giriş və nəticə hissəsi kimi yazılmamalıdır.

4. Məqalənin xülasəsi məqalənin məzmununa uyğun olmalıdır. Xülasə elmi və qrammatik baxımdan ciddi redaktə olunmalıdır.

5. Elmi məqalənin sonunda elm sahəsinin və məqalənin xarakterinə uyğun olaraq işin elmi yeniliyi, tətbiqi əhəmiyyəti, iqtisadi səmərəsi və s. aydın şəkildə qeyd olunmalıdır.

6. Məqalə A4 formatında, 1,5 (bir tam onda beş) intervalla, Times New Roman 14 şriftlə yazılmalı, kənarlarından (soldan 30 mm, sağdan 15 mm, yuxardan 25 mm və aşağıdan 20 mm) boşluq buraxılmalıdır.

7. Məqalə azərbaycan, ingilis və rus dillərində qəbul ediləcəkdir.

8. Məqalədə elmi mənbələrə istinadlar olmalıdır. Məqalənin sonunda verilən ədəbiyyat siyahısı əlilba ardıcılığı ilə deyil, istinad olunan ədəbiyyatların mətnində rast gəlinənlərdən ardıcılıqla nömrələnməli və məsələn, [1] və ya [1, s. 119] kimi işarə olunmalıdır. Eyni ədəbiyyata mətnində başqa bir yerdə təkrar istinad olunarsa, onda istinad olunan həmin ədəbiyyat əvvəlki nömrə ilə göstərilməlidir.

9. Ədəbiyyat siyahısında son 5-10 ilin elmi məqalələrinə, monoqrafiyalarına və s. istinadlara üstünlük verilməlidir.

10. Məqalələr orijinal olmalı və əvvəllər başqa milli və ya beynəlxalq jurnallara və konfranslara təqdim edilməməlidir.

11. Məqalələr rəyçilərin gizli rəyindən sonra sahə redaktoru və ya redaksiya heyətinin mütəxəssis üzvlərindən biri tərəfindən çapa tövsiyə və ya təqdim ediləcəkdir.

12. Məqalənin qəbulu və rədd edilməsi redaksiya heyətinin müzakirəsindən sonra elan ediləcəkdir.



AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNIVERSİTETİ