

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİ

BEYNƏLXALQ MAGİSTRATURA VƏ DOKTORANTURA MƏRKƏZİ

**“TİKİNTİ SEKTORUNDA SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN
XÜSUSİYYƏTLƏRİNİN TƏDQIQI”**

mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

Fətəhov İzmir Vəlimət

BAKI – 2021

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

BMDM-in direktoru

i.ü.f.d., dos. Əhmədov Fariz Saleh oğlu

_____ **imza**

“ _____ ” _____ **20__-ci il**

“TİKİNTİ SEKTORUNDA SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN
XÜSUSİYYƏTLƏRİNİN TƏDQIQI”

mövzusunda

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

İxtisasın şifri və adı: 060409-Biznesin idarə edilməsi

İxtisaslaşma: Biznesin təşkili və idarə edilməsi

Qrup: 114

Magistrant:

Fətəhov İzmir Vəlimət oğlu

_____ **imza**

Elmi rəhbər:

i.ü.f.d., Əhmədov Adil

Aydın oğlu

_____ **imza**

Proqram rəhbəri:

i.ü.f.d., dos. Şamxalova Samirə

Otqay qızı

_____ **imza**

Kafedra müdiri:

i.e.d., prof. Kəlbiyev Yaşar

Atakişi oğlu

_____ **imza**

Elm andı

Mən, İzmır Fətahov Vəlımətoğlu and içirəm ki, “Tikinti sektorunda sahibkarlıq fəaliyyətinin xüsusiyyətlərinin tədqiqi” mövzusunda magistr dissertasiyasını elmi əxlaq normalarına və istinad qaydalarına tam riayət etməklə və istifadə etdiyim bütün mənbələri ədəbiyyat siyahısında əks etdirməklə yazmışam.

“TİKİNTİ SEKTORUNDA SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN XÜSUSİYYƏTLƏRİNİN TƏDQIQI”

XÜLASƏ

Mövzunun aktuallığı: Sahibkarlıq (sahibkarlıq fəaliyyəti) öz riskinə əsasən həyata keçirilmiş, malların satışından, əmlakın istifadəsindən, işlərin yerinə yetirilməsindən həmçinin xidmətlərin göstərilməsindən sistemli mənfəət əldə etməyə yönəldilmiş müstəqil bir fəaliyyət sahəsidir.

Tədqiqatın məqsədi:

- sosial-iqtisadi inkişaf eyni zamanda sahibkarlıq arasında qarşılıqlı şəkildə əlaqələrin metodiki əsaslarının və onun proqnozlaşdırılmasının prinsiplərini təhlil etməkdir;

- regionlarda sahibkarlıq fəaliyyətinin stimullaşdırılmasında maliyyə, büdcə-vergi mexanizmlərindən istifadə etməklə onların sosial səmərəsinin yüksəldilməsi yollarını açıqlamaq;

İstifadə olunmuş tədqiqat metodları: Dissertasiya işinin yazılmağında sintez ilə analiz, həmçinin də deduksiya ilə induksiya üsullarından istifadə olunmuşdur.

Tədqiqatın informasiya bazası: Tədqiqat işinin informasiya bazasının əsasında keyfiyyətin idarə edilməsi, biznes sahələrində yerli və xarici nəzəriyyəçilər tərəfindən yazılmış dərsliklər, kitablar, elmi məqalələr və digər dərs vəsaitləri təşkil edir.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri: Tədqiqatın həyata keçirilməsinə əngəl olan nəzəri-metodoloji çatışmazlıqlar, yetərli informasiya bazasının olmamağı və s.

Tədqiqatın elmi yeniliyi və praktiki nəticələri: sahibkarlığın inkişafı zamanı dövlətin rolu, onun sahibkarlığa təsir edən mexanizmlərini təkmilləşdirmək həmçinin uyğun olaraq prespektiv istiqamətdə dövlət proqramlarının əsaslandırılması yollarını müəyyənləşdirmək.

Nəticələrin istifadə oluna biləcəyi sahələr: Tədqiqat nəticəsində əldə olunmuş nəticələrdən və eyni zamanda irəli sürülən təkliflərdən tədqiq edilməsindən aydın olur ki, ərazi tikinti sektorunda sahibkarlıq fəaliyyətinin xüsusiyyətlərinin tədqiqi araşdırılmışdır.

Açar sözlər: Sahibkarlıq, Satış, Mənfəət

“STUDY OF FEATURES OF ENTREPRENEURSHIP ACTIVITIES IN THE CONSTRUCTION SECTOR”

SUMMARY

The actuality of the subject: Entrepreneurship (entrepreneurial activity) is an independent activity carried out at its own risk, aimed at obtaining a systematic profit from the use of property, sale of goods, performance of work or provision of services.

Purpose and tasks of the research:

- socio-economic development is also to analyze the methodological basis of the relationship between entrepreneurship and the principles of its forecasting;**
- to explain the ways to increase their social efficiency by using financial, budgetary and tax mechanisms to stimulate entrepreneurship in the regions;**

Used research methods: Synthesis analysis, as well as deduction and induction methods were used in writing the dissertation.

The information base of the research: Based on the research database, quality management consists of textbooks, books, scientific articles and other teaching aids written by local and foreign theorists in the field of business.

Restrictions of research: Theoretical and methodological shortcomings that hinder the implementation of the research, lack of sufficient information base, etc.

Scientific novelty and practical results of the research: The role of the state in the development of entrepreneurship, to improve its mechanisms of influence on entrepreneurship and, accordingly, to identify ways to justify state programs in the long run.

Scientific-practical significance of results: It is clear from the results of the study and the study of the proposals made that the study of the characteristics of entrepreneurial activity in the construction sector has been studied.

Keywords: Entrepreneurship, Sales, Profit

İXTİSARLAR VƏ İŞARƏLƏR

AR: Azərbaycan Respublikası

TS: Tikinti Sektoru

MÜNDƏRİCAT

GİRİŞ.....	8
I FƏSİL. TİKİNTİ SEKTORUNDA SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN FORMALAŞMASININ NƏZƏRİ-METODOLOJİ ƏSASLARI.....	11
1.1. Tikinti sahəsində sahibkarlığın tarixi formalaşma aspektləri	11
1.2. Tikinti xidmətləri bazarının tədqiqi metodologiyası.....	18
1.3. Developer fəaliyyəti sahibkarlıqda yeni fəaliyyət növü kimi	26
II FƏSİL. TİKİNTİ SEKTORUNDA SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN MÖVCUD VƏZİYYƏTİNİN TƏHLİLİ VƏ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ.....	38
2.1. Mövcud vəziyyətdə sahibkarlıq inkişafının təhlili.....	38
2.2. Sahibkarlıq infrastrukturunun və özünütənzimləmə sisteminin yaranması.....	43
2.3. Biznes-planın və sahibkarlıq risklərinin aşağı salınması	47
III FƏSİL. AZƏRBAYCANDA MÜASİR DÖVRDƏ SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN TƏKMİLLƏŞDİRMƏ İSTİQAMƏTLƏRİ.....	52
3.1. Müasir dövrdə sahibkarlıq şəraitində rəqabət	52
İmkanlar.....	53
3.2. Azərbaycanda sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafı və istifadə imkanları.....	58
3.3. Yeni müəssisələrin fəaliyyət mexanizmində sahibkarlıq mühiti	64
NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR	69
İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT SIYAHISI.....	72
Cədvəllərin siyahısı	75
Qrafiklərin siyahısı	75
Sxemlərin siyahısı	75

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı: Sahibkarlıq (sahibkarlıq fəaliyyəti) öz riskinə əsasən həyata keçirilmiş, malların satışından, əmlakın istifadəsindən, işlərin yerinə yetirilməsindən həmçinin xidmətlərin göstərilməsindən sistemli mənfəət əldə etməyə yönəldilmiş müstəqil bir fəaliyyət sahəsidir. Sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olmuş şəxslər, qanuna əsasən başqa qayda nəzərdə tutulmayıbsa, qanunla müəyyən olunmuş qaydada qeydiyyatla alınmalıdırlar.

Sistemli bir qazanc gətirməyən malların satılması, işlərin görülməsi və ya xidmətlər göstərilməsinin ayrı-ayrı halları müəssisə deyildir. Ticarət etmək üçün həm sahibkarın özünün, həm də xaricdən cəlb olunanların əməyi, qeyri-maddi varlıqları, əməyi istifadə olunur. Xərc olunan pulun ödənəcəyinə, məhsulun mənfəətlə satılmasına heç bir zəmanət yoxdur. Bu, əmlakın hamısının və ya bir hissəsinin itirilməsi riski ilə əlaqələndirilir. Bir çox ölkə bir işə başlamaq üçün rəsmi qeydiyyatdan keçməlidir, lakin meyarlar və şərtlər əhəmiyyətli dərəcədə dəyişə bilər. Qanunvericiliyə görə sahibkarlıq qanuni ilə müəyyən edilmiş qaydada qeydiyyatla alındıqdan sonra bir hüquqi şəxs və ya birbaşa bir şəxs (fərdi sahibkar) tərəfindən həyata keçirilə bilər.

Ümumiyyətlə, fikir formalaşmasının aşağıdakı mərhələləri fərqlənir:

- Sahibkarlıq ideyasının yaradılması;
- Fikrin ilk ekspert qiymətləndirməsi;
- Bazar məlumatlarını əldə etmək (tələb və təklif arasındakı əlaqəni müəyyənləşdirmək, qiymətləri təyin etmək və s.);
- Bir fikri həyata keçirmək üçün xərclərin hesablanması;
- Bazar məlumatlarının ekspertizası və bir fikrin həyata keçirilməsinin dəyəri;
- Sahibkarlıq qərarı vermək, ideyanın praktiki həyata keçirilməsinə hazırlaşmaq.

Qərar vermək üçün hərtərəfli marketinq və ya bazarın vəziyyətini, rəqiblərin vəziyyətini, tələb və təklifdəki ehtimal olunan dəyişikliklərin elmi proqnozlarını və əhalinin alıcılıq qabiliyyətini öyrənmədən etmək olmaz. Təcrübədə göstərildiyi

kimi, bir çox yeni fikir mənbəyi var: iş ortaqları və müqavilə tərəflərinin nəzərdən keçirilməsi, rəqiblərin məhsulları, dövlət qurumlarının nəşrlərindən materiallar, patent idarələrindən məlumat vərəqələri. Mənbələrdə ən vacib yer məhsul istehlakçılarının rəyidir, çünki sahibkarlıq fəaliyyətinin son məqsədi onların ehtiyaclarını ödəməkdir.

Problemin qoyuluşu ilə öyrənilmə səviyyəsi: Sahibkarlığın əsas problemlərindən biri olan tikinti sektorunda sahibkarlıq fəaliyyəti iqtisadçıların tədqiqatında mühüm yeri tutur. Bu problemlər dünya ölkələrinin alimləri tərəfindən araşdırılmışdır: В.А.Лебедева, К.Мертон, І.І.Янеул, Ф.С.Мискин, R.C.Merton, Luis L. Allen, M.J.Qordon, Z.A.Bodye və başqalarının bu məsələ tədqiqat obyektinə olmuşdur.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri: Dissertasiya işinin məqsədinə əsas vəzifələrin icrası zəruridir:

- sosial-iqtisadi inkişaf eyni zamanda sahibkarlıq arasında qarşılıqlı şəkildə əlaqələrin metodiki əsaslarının və onun proqnozlaşdırılmasının prinsiplərini təhlil etməkdir;

- sahibkarlığa dövlət dəstəyi institutlarının təşkilati-iqtisadi mexanizmlərini həmçinin onun qanunvericilik əsaslarının formalaşmasını tədqiq etmək həmçinin təklif vermək;

- region ərazilərdə sahibkarlıq fəaliyyətinin stimullaşdırılmasında maliyyə, büdcə-vergi mexanizmlərindən istifadə olunmaqla onların sosial səmərəsinin artırılması yollarını demək;

- Azərbaycanda qeyri-dövlət və dövlət sahibkarlığının inkişaf və nisbət meyillərini göstərmək;

- sahibkarlığın inkişafı zamanı dövlətin rolu, onun sahibkarlığa təsir edən mexanizmlərini təkmilləşdirmək həmçinin uyğun olaraq prespektiv istiqamətdə dövlət proqramlarının əsaslandırılması yollarını müəyyən etmək.

Tədqiqatın obyektinə və predmetinə: Tədqiqatın obyektinə Respublikada sahibkarlıq fəaliyyəti və predmetinə isə sahibkarlığın təkmilləşməsində sosial-

iqtisadi səmərəlilik, resurs və maliyyə təminatı, onun idarə edilməsi, səmərəliliyin artırılması problemləri və başqa iqtisadi proseslərin öyrənilməsi təşkil edir.

Tədqiqat metodları: Dissertasiya işinin yazılmağında sintez ilə analiz, həmçinin də deduksiya ilə induksiya üsullarından istifadə olunmuşdur. Belə ki, analiz metodu olaraq mövzu bütöv formasında götürülmüş və sonradan fəsillərə ayrılaraq ayrı-ayrılıqda təhlil edilmişdir. Daha sonra isə sintez üsulu vasitəsilə həmin fəsillər iqtisadi sistemdə birləşdirilibdir. İnduksiya üsulu vasitəsilə dissertasiya işi barədə iqtisadi faktlar yığılmış, sistemləşdirilmiş və araşdırılıbdır. Sonra isə deduksiya üsulu vasitəsilə isə bu yığılmış faktlara əsasən nəzəri nəticələr, ümumi prinsiplər, bir sözlə desək, əməli fəaliyyət üzrə lazım olan önməli tövsiyələr müəyyən olunmuşdur.

Tədqiqatın informasiya bazası: Tədqiqat işinin informasiya bazasının əsasında keyfiyyətin idarə edilməsi, biznes sahələrində xarici və yerli nəzəriyyəçilər tərəfindən yazılan dərsliklər, elmi məqalələr, kitablar və digər dərs vəsaitləri təşkil edir. Eyni zamanda da dissertasiyanın yazılmasında keyfiyyətin idarə olunmasına görə qəbul olunmuş beynəlxalq standartlardan da istifadə olunmuşdur. Bununla yanaşı, dissertasiya işinin yazılmasında müxtəlif internet ehtiyatlarının məlumatlarından da istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri: Tədqiqatın həyata keçirilməsinə əngəl olan nəzəri-metodoloji çatışmazlıqlar, yetərli informasiya bazasının olmamağı və s.

Tədqiqatın elmi yeniliyi: Tikinti sektorunda sahibkarların developer fəaliyyətindən istifadə edərək, lahiyənin TİLOS və ASTA proqramlarının yeni kəşflərinin ortaya çıxardığı nəticələrə əsaslanır.

Nəticələrin praktiki əhəmiyyəti və tətbiq sahələri: Tədqiqat nəticəsində əldə olunmuş nəticələrdən və eyni zamanda irəli sürülən təkliflərdən tədqiq edilməsindən aydın olur ki, ərazi tikinti sektorunda sahibkarlıq fəaliyyətinin xüsusiyyətlərinin tədqiqi araşdırılmışdır.

I FƏSİL. TİKİNTİ SEKTORUNDA SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN FORMALAŞMASININ NƏZƏRİ-METODOLOJİ ƏSASLARI

1.1. Tikinti sahəsində sahibkarlığın tarixi formalaşma aspektləri

Sahibkarlıq, vətəndaşların öz adından və ya bir hüquqi şəxsin adından və qanuni məsuliyyəti altında həyata keçirilən mənfəət və ya şəxsi gəlir əldə etməyə yönəlmiş təşəbbüskarlıq fəaliyyətləri olaraq başa düşülür.

Ölkəmizdə müəyyən edilmiş qaydalara görə sahibkarlıq fəaliyyəti aşağıdakı formalarda ola bilər:

- ✓ Muzdlu əməyin cəlb edilməməsi (fərdi və ailə əmək fəaliyyəti).
- ✓ Muzdlu əməyin cəlb edilməsini təmin edən (ticarət müəssisələri, müxtəlif təşkilatı və hüquqi formalı firmalar).

İnşaat üçün dizayn, tikinti və mühəndis tədqiqatlarında sahibkarlıq fəaliyyəti lisenziyalaşdırılır.

İnşaat sənayesi şəhərlərin inkişaf edə bilməsi sayəsində milli iqtisadiyyatın ən vacib sahələrindən biridir. İnşaat bir çox cəhətdən milli iqtisadiyyatın digər sahələrindən fərqlənir. Bu sahə ən tutumlu, mürəkkəb və təhlükəli kimi təsvir edilə bilər. Buraya yalnız bir müəssisənin deyil, eyni zamanda bir neçə fərqli podratçı təşkilatın da fəaliyyəti daxildir.

İqtisadi inkişaf üçün əlverişli şəraitdə tikinti təşkilatları demək olar ki, dünyanın bütün ölkələrində ən gəlirli müəssisələr ola bilər. İnşaat bazarı həmişə tələb olunur, çünki mənzilə olan tələbatın ödənilməsi insan həyatının əsas maddi şərtlərindən biridir.

Ümumi milli məhsulun əhəmiyyətli bir hissəsi, tikinti layihələrinin satışından yüksək büdcə gəlirləri - bütün bunlar tikinti müəssisələrinin fəaliyyət göstərməsindən qaynaqlanır.

Nəticədə tikinti sənayesinin səmərəli inkişafı iş yerlərinin sayının artmasına, vətəndaşların şəraitinin yaxşılaşdırılmasına, şəhər infrastrukturunun genişlənməsinə və təkcə bölgənin deyil, həm də ölkənin iqtisadiyyatının inkişafına kömək edə bilər.

Tədqiqatın məqsədinə çatmaq üçün aşağıdakı vəzifələr həll edildi:

- İqtisadi fəaliyyət növləri üzrə bölgədəki kiçik müəssisələrin fəaliyyətinin qiymətləndirilməsi aparıldı;
- İnşaat sənayesində kadr dəyişikliyini təhlil etdi;
- Tikinti təşkilatları tərəfindən satın alınan əsas material, hissə və konstruksiyaların qiymətlərinin monitorinqi aparılmışdır;
- Böyük və orta tikinti təşkilatlarında əsas tikinti maşınları parkının vəziyyəti təhlil edildi;
- Tikintiyə sahibkarlıq inamının dinamikasını ortaya qoydu;
- Tikintidə iqtisadi vəziyyətin qiymətləndirilməsi aparıldı;
- Tikinti təşkilatlarının istehsal fəaliyyətini məhdudlaşdıran amillər müəyyən edilmişdir.

İqtisadi, hüquqi, siyasi, tarixi və psixoloji münasibətlərin bütövlüyünü özündə birləşdirəndən “təşəbbüskarlıq” anlayışı çox tutumludur. Bu konsepsiyanın məzmunu əhəmiyyətli bir tarixi dövrdə formalaşmış və təməl qurumların və insan psixologiyasının təsiri altında dəyişdirilmişdir. Ümumiyyətlə, sahibkarlıq bir işə başlamaq və iş aparmaq, təşəbbüskar olmaq, stereotipləri aşmaq və riskli qərarlar qəbul etmək bacarığıdır. Sahibkarlığın mahiyyəti barədə dünya elmi düşüncəsini öyrənən yerli iqtisadçılar, bu kateqoriyaya bəzən əhəmiyyətli fərqlərə sahib olan öz təriflərini irəli sürdülər. Beləliklə, bəzi alimlər (B. Бобров, А. Крутик, А. Пименова) yalnız sahibkarlıq məqsədinə - qazanc əldə etməyə diqqət yetirirlər. Bəziləri, sahibkarlığı müəyyənləşdirərkən onun əsas funksiyalarından birini - yeniliklərin istifadəsini və problemlərin həllinə qeyri-standart yanaşmanı ayırırlar (С. Дзюбик, О. Рыбак, В. Мединский, Л. Шаршукова) və digərləri - təşəbbüskarlıq fəaliyyətinin riskli təbiəti olduğunu söyləyirdilər (В. Мельничук, В. Онищенко). Müasir iqtisadi elm sahibkarlığı aşağıdakı xüsusiyyətlərə əsaslanan xüsusi bir fəaliyyət növü kimi tərif edir (Allahverdiyev H.V., Qafarov K.S., Əhmədov Ə.M. 2018: s.564).

- Hərəkət istiqamətləri və metodlarını seçmək azadlığı;
- Qərar qəbuletmə, münasibət, müstəqillik;
- Bir risk faktorunun daimi mövcudluğu;

- Mənfəət əldə etməyə diqqət yetirmək;
- Fəaliyyətin yenilikçi mahiyyəti.

Sahibkarlıq anlayışının tərifinin formalaşması zamanı onun əsas xüsusiyyətlərini nəzərə almaq lazımdır:

- Yalnız müəyyən bir sosial vəziyyət altında mümkündür - hər şeydən əvvəl bazar, bazar münasibətləri sistemi başa düşülən sahibkarlıq mühiti;

- Öz adından, öz riski ilə və fərdi fərdi sahibkarın və ya hüquqi şəxsmüəssisənin (təşkilatın) kollektiv deyil, şəxsi məsuliyyəti altında həyata keçirilir;

- Sahibkarın şəxsi azadlığını, müstəqilliyini, yəni maksimum mənfəət əldə etmək üçün məhsul istehsalının və ya xidmətlərin təşkili və həyata keçirilməsi ilə bağlı müstəqil qərarlar qəbul etmək bacarığını tələb edir;

- Mənfəət və ya digər maddi mükafat qazanmağı hədəfləyən;

- Təşəbbüs göstərmək və yenilikçi fikirlərini təcəssüm etdirmək, investisiya, maddi, əmək və maliyyə mənbələrinin səmərəli əlaqələndirilməsinə və istifadəsinə töhfə vermək;

- Bazarda rəqabətin yaranması və inkişafı üçün ilkin şərtləri təmin edir və bu səbəbdən bütövlükdə ölkə iqtisadiyyatının sosial-iqtisadi inkişafı üçün bir növ katalizatora çevrilir;

- İqtisadi sistemdəki struktur dəyişikliklərinin əsas amilidir.

Sahibkarlığın formalaşması və inkişafı müəyyən şərtlərdə baş verə bilər:

- İqtisadi - mülkiyyətin dövlətdən çıxarılması və özəlləşdirilməsi, iqtisadi fəaliyyətin inhisardan çıxarılması, çoxşaxəli (özəl, kollektiv, kooperativ) mülkiyyətçilərin yaradılması və fəaliyyət göstərməsi, sahibkarlıq fəaliyyətinin azadlığının təsdiqlənməsi;

- Siyasi - ictimai həyatın sabitliyi və demokratikləşməsi, uyğun vergi, kredit və digər siyasət sayəsində əlverişli iş mühitinin yaradılması, əqli mülkiyyət də daxil olmaqla özəl mülkiyyətin təhlükəsizliyi və toxunulmazlığı zəmanətlərini təmin etmək;

- Hüquqi - sahibkarlıq və onun hüquqi müdafiəsi üçün tənzimləyici bazanın yaradılması;

- Psixoloji - cəmiyyətdə əlverişli psixoloji iqlimin yaradılması, əhalinin sahibkarlığa mənfi münasibətinin aradan qaldırılması.

Beləliklə, sahibkarlıq ictimai faydalı iqtisadi fəaliyyətin spesifik bir növüdür. Sahibkarlığın xarakterik xüsusiyyətləri uzaqgörənlik, iddialılıq, təşəbbüskarlıq, səlahiyyət, ünsiyyətlik və riskli qərarlar qəbul etmək bacarığıdır. Sahibkarlıq həm fiziki, həm də bütün mülkiyyət formalarına, müxtəlif ölçülü və təşkilati strukturlara xas olan şəxslərə xasdır.

Tikinti sahibkarlıq fəaliyyətində digər sahibkarlıq formaları kimi müxtəlif təşkilati-hüquqi formalar mövcuddur, belə ki, bu formaları müxtəlif əlamətlərə görə fərqləndirirlər:

- ✓ İdarəetmədə və istehsal fəaliyyətində özünün iştirak etmə zəruriliyi;
- ✓ Kreditorlar qarşısında məsuliyyət dərəcəsi;
- ✓ Yatırılan kapitalın geri qayıtma şansı.

Digər bir tərəfdən kollektiv formada olan sahibkarlığın ən geniş yayılmış formalarından təsərrüfat-yoldaşlıq və təsərrüfat-cəmiyyət hesab edilir. Bu formalar ümumi xüsusiyyətlərə malikdirlər:

- Kommersiya təşkilatlarıdır;
- Hüquqi şəxs olaraq başqa təşkilatlarda iştirak edə bilirlər;
- Yoldaşlıq və cəmiyyət öz əmlakının mülkiyyətçisidir, onların yalnız

məcburi xarakterli hüququ mövcuddur.

Təsərrüfat cəmiyyət və yoldaşlıq bir birinə formasına görə yaxındır ki, buda birindən digərinə keçməyə imkan verir. Ancaq onlar arasında əsas fərq ondan ibarətdir ki, yoldaşlıqda şəxslər birləşdiyi halda, cəmiyyətdə kapitallar birləşir. Sahibkarlıq fəaliyyətində kapitalın çoxalmasına yoldaşlıq vasitəsilə təmin oluna bilər ki bunun iki yolu var: payçı və tam şərikli .

Şərikli müəssisələr - fiziki və ya hüquqi şəxslər tərəfindən müqavilələr sayəsində təsis olunur. Öhdəliklərin həyata keçirilməsi ilə əlaqəli müəssisə şərikləri əmlakları ilə məsuliyyət daşıyırlar.

Payçı və şərikli müəssisələr - azı bir şərik və payçı tərəfindən təsis olunur. Şərik borclarına uyğun öz əmlakı ilə, payçı isə müəssisəyə yatırdığı hissə üzrə

məsuliyyət daşıyır. Müəssisəyə daxil edilən şərik müəssisənin borclarına görə də məsuliyyət daşıyır.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin əsas məqsədi cəmiyyətin ehtiyaclarını müvafiq çeşiddə və keyfiyyətdə mallarla (xidmətlər) ödəməkdir. Sahibkarlığın məqsədini reallaşdırmaq aşağıdakı vəzifələrin həllini tələb edir (Qasimov F.H., Nəcəfov Z.M., 2017: s.416).

- İstehsal səmərəliliyinin davamlı artırılması;
- Elmi və texnoloji tərəqqinin nailiyyətlərinin istehsalda vaxtında və təcili olaraq həyata keçirilməsi;
- Şirkət işçilərinin mədəni, texniki və peşə ixtisas səviyyəsinin daim artması, onların yaradıcılıq fəaliyyətinə cəlb edilməsi.

Ticarət praktikasında hər bir müəssisə qohumluq xüsusiyyətlərinə əsasən ayrı-ayrı sahələrdə qruplara birləşdirilə bilən saysız-hesabsız müxtəlif əməliyyatlar həyata keçirir. Sərt rəqabət münasibətləri şəraitində istehsalın məqsədəuyğunluğunu müəyyən edən əsas olanlar rəqabət mühitinin və müəssisənin öz məhsulları (xidmətləri) ilə fəaliyyət göstərdiyi və ya daxil olmağı planlaşdırdığı bazardır. Praktikada bu fəaliyyət növü marketinqlə müəyyən edilir. Marketinq fəaliyyətinin vəzifələrinə aşağıdakılar daxildir:

- Mallar (xidmətlər) bazarının tədqiqi;
- Effektiv ticarət tədbirlərinin hazırlanması və həyata keçirilməsi;
- Reklam kampaniyalarının həyata keçirilməsi;
- Əsaslı qiymət siyasətinin formalaşdırılması;
- Tələb və satışın stimullaşdırılması sistemlərinin formalaşması;
- Effektiv çeşid siyasətinin hazırlanması;
- Malların (xidmətlərin) dizaynının müəyyənləşdirilməsi;
- Malların (xidmətlərin) müsbət imicinin formalaşdırılması;
- Xidmətin proqnozlaşdırılması.

Mal bazarının marketinq tədqiqatlarının nəticələrinə əsasən yenilikçi məhsullarla yeni bazar segmentlərinə hamar və uğurlu daxil olmağı təmin etmək üçün yenilikçi fəaliyyətin əsasları formalaşır.

Müəssisənin yenilikçi fəaliyyəti öz növbəsində aşağıdakı elementləri əhatə edir:

- Elmi və texniki işlənmələrin və sınaqların həyata keçirilməsi;
- Effektiv texnoloji və dizayn işləri;
- Texniki, təşkilati və digər yeniliklərin tətbiqi;
- Müəssisənin təşkili, idarə olunması və tənzimlənməsini təkmilləşdirmək üçün yeni faydalı modellərin hazırlanması;
- Müəssisənin effektiv bir yenilik və investisiya siyasətinin formalaşdırılması.

Beləliklə, bir müəssisənin innovasiya fəaliyyəti əqlabatan elmi və texniki fəaliyyət göstərmək üçün investisiyaların həyata keçirilməsi əsasında həyata keçirilən bir proses kimi başa düşülməlidir.

Rəqabətli bazar şəraitində müəssisənin uğurlu fəaliyyətinin açarı müəssisənin səmərəli istehsal fəaliyyətidir:

- cari dövrdə və gələcəkdə malların (xidmətlərin) buraxılması üçün proqramların hazırlanması;
- müəssisənin istehsal gücünün tarazlaşdırılması;
- bazar tələblərinə uyğun olaraq müəyyən bir nomenklatura və çeşiddə məhsul (xidmət) istehsalının həcmninə proqnozlaşdırılması;
- zəruri mənbələrlə istehsalın fasiləsiz maddi-texniki təminatı;
- məhsulların istehsalı (xidmət göstərilməsi) üçün vaxt və məkanda koordinasiya olunmuş əməliyyat və təqvim cədvəllərinin hazırlanması;
- Müəssisənin istifadəsində olan mənbələrdən səmərəli istifadə etmək üçün optimallaşdırma proqramlarının həyata keçirilməsi.

Əvvəlki istiqamətlərin effektivliyini miqyası və keyfiyyəti istehsalın maliyyə göstəricilərini müəyyən edən kommertiya fəaliyyətinin nəticələri ilə müəyyənləşdirmək məsləhətdir. Ticarət fəaliyyəti, müəssisənin istehsal etdiyi məhsulları istehlakçılara çatdırmaq üçün bir ticarət və ticarət və texnoloji fəaliyyətinin bir məcmusu olaraq başa düşülməlidir, bunlar:

- Satış bazarları üçün aktiv axtarış;
- Potensial müştərilər üçün axtarış;

- Malların (xidmətlərin) paylanması üçün kanalların seçilməsi;
- Müştərilərlə uzunmüddətli hörmətli münasibətlər yaratmaq;
- Tədarük müqavilələrinin bağlanması da daxil olmaqla iş müqavilələrinin sənədləşdirilmiş qeydiyyatı.

İstehlakçıların müəssisə tərəfindən istehsal olunan məhsullara (göstərilən xidmətlərə) bağlılığının ayrılmaz atributu aşağıdakı məhsulların göstərilməsini təmin edən məhsul satıldıqdan sonra satış sonrası xidmətin göstərilməsidir:

- Satılan malların (göstərilən xidmətlərin) müqavilə şərtləri ilə müəyyən edilmiş fəaliyyət müddəti ərzində zəmanətli saxlanması təmin edilməsi;
- Satılan məhsulun (göstərilən xidmətin) standart xidmət müddəti ərzində əməliyyat dəstəyi.

İqtisadi fəaliyyət kimi aşağıdakıları da daxil etmək məqsədəuyğun olardı:

- Müəssisənin strateji, taktiki və əməliyyat planlaşdırılması;
- Biznes planlarının tərtib edilməsi və biznes portfəllərinin formalaşdırılması;
- Bütün istehsal və maliyyə əməliyyatlarının düzgün uçotunun aparılması;
- Müəyyən bir dövrdə iqtisadi fəaliyyətin nəticələri barədə hesabatların hazırlanması;
- Qiymət seçmə üsulu və strategiyası;
- İqtisadi şərtlərə adekvat əmək haqqı sisteminin seçilməsi və işçilər üçün müvafiq təşviq sisteminin formalaşdırılması;
- Müəssisənin istehsal proqramının sistemdən əvvəl resurs əsaslandırılması;
- Effektiv xarici iqtisadi fəaliyyətin həyata keçirilməsi.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin mahiyyəti səmərəli iqtisadi sistemin işləməsi üçün dəyərinin müəyyənləşdirilməsindən ibarətdir. Ticarət təcrübəsi iki əsas iqtisadi fəaliyyət növünün həyata keçirilməsinin mümkünlüyünü nümayiş etdirir: istehsal və vasitəçilik. Eyni zamanda, iqtisadi fəaliyyətin səmərəliliyinə və sosial həyatın keyfiyyətinə ən çox təsir göstərdiyi üçün istehsal fəaliyyəti həlledici sayılır. Beləliklə, alimlərin və praktiklərin fikirlərinin təhlili və ümumiləşdirilməsi, sahibkarlıq fəaliyyəti böyük ehtiyatlara və perspektivlərə malikdir, çünki dövləti

qurmağın və möhkəmləndirməyin, ilk növbədə sahibkarlığa əsaslanan bazar iqtisadiyyatının inkişafı xaricində başqa yolu yoxdur.

1.2. Tikinti xidmətləri bazarının tədqiqi metodologiyası

Tikinti sferasının təkmilləşməsinə təsir edən amilləri aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar:

1. Tikinti sferasının dinamik təkmilləşməsinə şərtləndirən amillərdən biri texnoloji tərəqqidir. Texnologiyalar istehlakçılara xidmətlər təklif edən müəssisədə biznesin təşkili metodlarını önəmli dərəcədə dəyişir. Texnoloji tərəqqi başqa xidmət növlərinə də yükdaşımalarından satışa qədər təsir göstərir. İdeyaların təkmilləşməsi yeni fəaliyyət növlərinin yaranmasına, yeni inkişaf servis sistemlərinin yaranmasına səbəb olur. Texnoloji tərəqqi iqtisadiyyatın təkmilləşməsi servis xidmətlərinin intensivləşdirir.

2. İqtisadi amillərin tikinti sferasına təsiri ÜDM-in dinamikası, istehlak məhsullarına olan tələbin dəyişməsi, həyat səviyyəsi, əhalinin məşğulluğu və gəlirlərinin səviyyəsi ilə şərtlənir. Tikinti sferasında maliyyə və işgüzar xidmətlərinin rolu artır.

3. İqtisadiyyatın başqa sahələri kimi xidmət sferasına da güclü təsir göstərən amillərdən biri də demoqrafik amildir. Həyat səviyyəsinin yüksəldilməsi nəticəsində əhalinin uzunömürlülüyü artır, bu isə öz növbəsində bir sıra xidmət bazarının meydana gəlməsinə səbəb olur, məsələn, sığorta xidmətləri bazarı (həyatın sığortalanması, əmanətlərin sığortalanması). Bu tip bazarların inkişaf nümunəsi kimi Yaponiyanı və ABŞ-1 göstərmək olar.

4. Tikinti sferasına təsir edən amillərdən biri təbii mühitdir. Sənayenin və kənd təsərrüfatının təkmilləşməsinə təsir edir və əsas diqqət xammal resurslarının ekoloji və defisitinə problemlərə istiqamətlənir. Turizm sahəsinin təbii mühitdən daha güclüdür.

5. Dövlətin tənzimləyici təsirinin düzgün liberallaşmasında özünü büruzə edir. Məsələn, servis sahələri (tikinti, rabitə, nəqliyyat, bank və s.) müqayisədə dövlət tərəfindən güclü tənzimlənməyə məruz qalır.

6. Xidmət sektorunda bəzi problemlər yarada bilər. Belə ki, vaxtilə ABŞ-la Fransa arasında mədəni müxtəlifliklər Uolt Disney kompaniyası üçün problemlər yaratmışdır.

Cəmiyyətin hədəfinin inkişaf olduğunu düşünsək, davamlı fikir formalaşdırmadan və həyata keçirmədən yavaşlayır. Cəmiyyətin qabiliyyətlərinin artmasının mərkəzində fikirlərin davamlı çoxalma prosesi dayanır, onların həyata keçirilməsi (istifadəsi) üçün vaxt azalır. Sahibkarlıq fəaliyyəti priori təşəbbüskarlıq ideyalarını qavramağa və formalaşdırmağa və onların sonrakı həyata keçirilməsinə yönəlmiş bir yeniliyi, aktiv həyat mövqeyini, müəyyən bir düşüncəni nəzərdə tutur. Fikrimizcə, sahibkarlıq fəaliyyəti, dövlətin sahibkarlığın inkişafı üçün optimal şərait təmin edə biləcəyi nəzərə alınaraq müəyyən qanunauyğunluqlara tabedir.

Aydın ki, hər bir sahibkar öz dövrünün və ictimai münasibətlərinin subyektidir. Cəmiyyət fərdiyyətçilik, egoizm və rəqabət üzərində qurulursa, sahibkarlıq fəaliyyətinin məqsədi müxtəlif mübarizə metodlarından istifadə edərək rəqabətə əsaslanan qazancları maksimum dərəcədə artırmaqdır.

Cəmiyyət qeyri-maddi dəyərlərə, əməkdaşlığa, qarşılıqlı köməyə əsaslanırsa, sahibkarlıq fəaliyyətinin məqsədi sosial ehtiyacları müəyyənləşdirmək və ödəməkdir, bu halda mənfəət hədəf deyil, nəticəsidir. Bu paradigma altında sahibkar cəmiyyətə xidmət edir. Müasir sosial sistem belə bir sahibkarlıq konsepsiyasının yalnız sosial çərçivəsində həyata keçirilməsinə qismən imkan verir. Ancaq rəsmi statistikanın olmaması səbəbindən bu günə qədər bu növ sahibkarlıq fəaliyyətini təhlil etmək mümkün deyil.

Hər halda, sahibkarlıq sahəsi dövlət dəstəyi tədbirlərinin hazırlanmasına və həyata keçirilməsinə, yüksək səviyyədə effektiv tələbin təmin edilməsinə və yüksək ixtisaslı əmək ehtiyatlarının yaradılmasına yönəlmiş inzibati maneələrin düzəldilməsindən ibarət olan dövlət müdaxiləsini tələb edir. Ölkələrin inkişaf səviyyəsindən asılı olmayaraq, A.Smitin “bazarın görünməz əli” nəzəriyyəsinin yayılmasına baxmayaraq, sahibkarlığın dövlət tənzimlənməsinə çox diqqət yetirilir. Bu işin məqsədi müəyyən olunmuş amillər əsasında bölgədə sahibkarlığın inkişafı

problemlərini müəyyənləşdirməkdir. Tədqiqatın yeniliyini təşkil edən əsas nəticələr aşağıdakılardır:

1) sahibkarlıq tədqiqatlarının dünya təcrübəsi regional səviyyədə şərh edilmişdir;

2) Tümen bölgəsində sahibkarlığın inkişafı üçün müəyyən edilmiş amillər qrupları - sahibkarlığa dövlət dəstəyinin səmərəliliyi; yeni satış bazarlarının inkişafı, infrastrukturun inkişafı, tələb olunan keyfiyyətlərə malik işçilərin axtarışı və təlimi ilə əlaqəli yüksək əməliyyat xərcləri;

3) seçilmiş amillərin sahibkarlığın inkişaf səviyyəsinə təsirinin qiymətləndirilməsi verilir;

4) Tümen bölgəsində sahibkarlığın inkişafı problemlərini müəyyənləşdirdi;

5) sahibkarlığı dəstəkləyən regional proqramların həyata keçirilməsinin effektivliyinin göstəriciləri.

Tədqiqatın metodoloji əsasını xarici və yerli müəlliflərin elmi əsərləri təşkil etmişdir. Xarici müəlliflər, sahibkarlığın dövlət tənzimlənməsinin müasir konsepsiyalarını iqtisadi qərarların qəbul edilməsində siyasi amilin təsirinə və əksinə, sahibkarlıqla əlaqəli iqtisadi qərarların verilməsinin siyasi nəticələrinə əsaslanırlar. G.J. Stigler, əksər iqtisadçıların iqtisadiyyatın sektorlarına subsidiyaların verilməsinə qərar verərkən siyasi təsir nəzərə alınmadan dövlət tənzimləmə mexanizmlərini idealizə etdiklərini iddia etdi . İqtisadi qərarlar qəbul etməkdə bu amilin əhəmiyyətini empirik olaraq təsdiqlədi. F. Den Butter, J. Hudson, sahibkarlığın dövlət tənzimlənməsini “qanuni məcburi standartlar” olaraq araşdırmış, buna uyğunluq şirkətlərin əməliyyat xərclərinin artmasına səbəb olur. Təklif etdikləri standartlar sahibkarlar üçün “bərabər şərait yaratmağa zəmanət verir”. Yüksək əməliyyat xərclərinin sahibkarlığın inkişafına mane olduğu ilə razıyıq. S. Haggard, S. Maxfield, B.R. Schneider, “özəl sektor kapital, sektor, firma, birlik və ya şəbəkə kimi” anlayışından irəli gələrək sahibkarlıq və dövlət arasındakı qarşılıqlı təsir konsepsiyalarını nəzərdən keçirdi. Bu, investisiyaların və böyümənin hökumətlər və özəl sektor arasındakı əlaqələrdən çox təsirləndiyini vurğulayır. Məqalədə “kapitalist iqtisadiyyatda investisiya qərarlarının əksəriyyətinin həm

bazar siqnallarına, həm də hökumətin gələcək fəaliyyətinin gözləntilərinə reaksiya göstərən şəxslər tərəfindən verilməsi” nin siyasi nəticələri müəyyənləşdirilir (Allahverdiyev H.V., Qafarov K.S., Əhmədov Ə.M. 2018: s.564).

Beləliklə, bu gün dövlətin sahibkarlığın inkişafını stimullaşdırmağa və onu dəstəkləməyə yönəlmiş tədbirlər görməsi vacibdir. Bu baxımdan son dərəcə vacib bir vəzifə kiçik sahibkarlığa dövlət dəstəyi sistemi və xarici investisiyaların cəlb edilməsi üçün əlverişli şərait yaratmaqdır. Bundan əlavə, kiçik sahibkarlığın inkişafı üçün bütöv bir sistem metodologiyası və iqtisadiyyatın bu sektorunun inkişafı üçün vəsaitlərin istifadəsinə nəzarət edilməlidir.

Eyni zamanda, mərkəzə federal dəstəyin yanında, yerli və regional səviyyədə kiçik müəssisələrin infrastrukturunun formalaşdırılması, xüsusən də biznes inkubatorlarının, texnoparkların, biznes mərkəzlərinin təşkili və inkişafına kömək prosesini aktivləşdirmək lazımdır. Burada bölgə üçün prioritet sahələrdə sahibkarlığın inkişafı üçün əlverişli şəraitin yaradılması, avadanlıqların alınmasına kömək, binalarla kömək, maliyyə dəstəyi, kiçik müəssisələr üçün kommersiya banklarından alınan kreditlər üçün zəmanətlərin verilməsi, kiçik sahibkarlar üçün vergi güzəştlərinin tətbiqi, bir sahibkarın müsbət imicinin formalaşması və çox şey vacibdir. Təcrübə göstərir ki, regional və yerli qanunverici və icraedici orqanlar arasında əməkdaşlıq çox təsirli ola bilər.

Bu günə qədər rəsmi məlumatlara görə özəl kiçik müəssisələrin xüsusi, dövlət və bələdiyyə, ictimai iş strukturlarının ümumi sayındakı payı yüzdə 84'ü təşkil edir. Ölkə iqtisadiyyatının əsas fondlarının dəyərinin 3,4% -i və işçilərinin sayının 14% -nə sahib olan kiçik müəssisələr, ÜDM-in 12% -ni yaradır və bütün gəlirlərin 25% -ni milli iqtisadiyyata verir. Bu, sahibkarlığın inkişafı üçün geniş, lakin hələ də açıqlanan daxili imkanlardan bəhs edir.

Lakin bu gün sahibkarlığın inkişafına mane olan bir sıra problemlər var. Beləliklə, iqtisadi inkişafın hazırkı mərhələsində təşəbbüskar strukturları, bir qayda olaraq, üzləşirlər:

- Qanunvericiliyin mükəmməl olmaması, qanunvericilik bazasının qeyri-sabitliyi, bütün mülkiyyət formalarının bərabərliyinin hüquqi zəmanətlərinin

olmaması, xüsusi mülkiyyətin qorunması, qanunların daxili uyğunsuzluğu, mövcud qanunların yerinə yetirilməməsi və ya qeyri-kafi icrası ilə əlaqəli əhəmiyyətli qanunvericilik boşluqları;

- Mövcud vergi dərəcələrinin səviyyəsinin ağılabatan hədləri aşdığı vergi sisteminin mükəmməl olmaması. Bu vəziyyət sahibkarları vergidən yayınmağın yollarını axtarmağa, “kölgə” işi aparmağa məcbur edir;

- Maliyyə və kredit sisteminin mükəmməl olmaması, bankların kreditə müraciət etdikləri zaman sərt tələbləri və kredit mənbələrindən istifadəyə görə yüksək faiz dərəcəsi, sahibkarlığa dəstək üçün ayrılmış büdcə vəsaitlərindən hakimiyyət orqanları və iş strukturları tərəfindən yersiz istifadə edilməsi;

- Bir sıra potensial təhdidlərlə pozulan sahibkarın fəaliyyətinin təhlükəsizliyi və onlara qarşı qanunvericilik müxalifəti üçün praktik imkanların olmaması. Bu cür təhdidlərə qarşı tərəflər tərəfindən müqavilə şərtlərinə, xüsusən də ödəniş baxımından əməl edilməməsi və normalar, qadağalar, qanunvericiliyin sərbəst izahı, malların dövriyyəsinə məhdudlaşdırmaqla cinayət strukturlarının birbaşa təzyiqi, xidmətlər tətbiq etməklə iş strukturlarının fəaliyyətinə müdaxilə edən məmur özbaşınalığı daxildir. Qorunması haqqında “və sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında məxfi məlumatların cinayət sahəsinə sızması;

- Sahibkarlıq fəaliyyətinə etibarlı dövlət və ictimai dəstək sisteminin olmaması;

- Sahibkarlıq institutunun həm daxili, həm də xarici bazarlarda rəqabət aparmasına imkan verməyən, yəni ölkə iqtisadiyyatının davamlı inkişafına imkan verməyən sahibkarlıq fəaliyyətinin infrastruktur dəstəyinin mükəmməl olmaması.

Sahibkarlıq strukturlarının nümayəndələri öz problemlərini əhəmiyyət baxımından aşağıdakı kimi paylayırlar:

1. Vergi sisteminin dezavantajları.
2. Dövriyyə vəsaitlərinin çatışmazlığı.
3. Əhalinin aşağı effektiv tələbatı.
4. Yüksək kirayə haqqı.
5. Dövlətin iqtisadi siyasəti.
6. Kreditlərin mövcud olmaması.

7. Xammalın yüksək qiyməti.
8. Daxili bazarın zəif inkişafı.
9. Nəqliyyat üçün yüksək dərəcələr.
10. İstehsal sahəsinin olmaması.

Beləliklə, müasir sahibkarlığın uğurlu inkişafı üçün dövlətin, istehlakçıların və sahibkarlıq subyektlərinin mənafelərinin optimal birləşməsini təmin etmək lazımdır. Bunun üçün sahibkarlığın nizamlı və təsirli bir tənzimləmə bazası tətbiq olunmalıdır ki, bu da işin inkişafına təkan verəcək və işinə başlamağa və davam etdirməyə hazır olanlar üçün əlverişli şərait yaradacaqdır. Eyni zamanda, dövlət siyasətinin kiçik sahibkarlıq fəaliyyəti yolunda inzibati maneələrin durmadan artması üçün etibarlı bir maneə yaratması vacibdir. Bundan əlavə, iqtisadiyyatın tənzimləmə səviyyəsini azaltmaq lazımdır, lakin bu məsələyə daha az diqqət yetirmək lazım olduğu mənasında deyil.

Ticarət strukturlarının istehsal və iqtisadi fəaliyyətinin səmərəliliyinin artırılması da qeydiyyat prosesinin sadələşdirilməsinə kömək edəcəkdir: qeydiyyat bir qeyd şöbəsində aparılmalı və müddəti məhdudlaşdırılmalıdır (məsələn, on gün). Bir sıra qeydiyyat, lisenziyalaşdırma, nəzarət funksiyaları (indi dövlət tərəfindən inhisara alınmışdır) birgə yurisdiksiyaya, bəziləri isə müəssisələrin ictimai təşkilatlarının müstəsna səlahiyyətlərinə verilməlidir. Yəni, biznes strukturlarının həyata dəstək sistemindəki funksiyaların yenidən bölüşdürülməsi lazımdır.

İstehsal sahələri və avadanlıq çatışmazlığı problemi də həll edilməlidir. Burada kiçik və böyük müəssisələri birləşdirməyə çalışmalıyıq. Bu istiqamətdə, digər müəssisələrin boş güclərindən fəal şəkildə istifadə edilməsi təklif olunur. Söhbət həm böyük iflas müəssisələrindən, həm də rəsmi olaraq fəaliyyətini davam etdirən, lakin mövcud güc və istehsal sahələrindən tam istifadə perspektivləri olmayan müəssisələrdən gedir. Bunun üçün əməkdaşlığı stimullaşdıracaq şəraitin yaradılması, yəni yenə də qanunvericilik bazasının təkmilləşdirilməsi, dövlət dəstəyi lazımdır. Hal-hazırda, bir sıra təsis qurumlarında, müəssisələrin qərarı ilə istehsal güclərini əmlak vergilərindən müvafiq bir azadolma ilə “ehtiyata” çıxartmağa icazə verilən xüsusi komissiyalar artıq fəaliyyət göstərir. Bu, böyük müəssisələrin

potensialının kiçik müəssisələrə verilməsi üçün real stimullar yaradır. Dövlət əmlakının bir hissəsini satışa çıxarılan auksionlara qoymaq deyil, uzunmüddətli icarə (lizinq) yolu ilə rəqabət əsasında kiçik müəssisələrə icarəyə vermək məqsədəuyğundur, halbuki prioritet əlverişli iş mühiti olan bölgələrdəki sahibkarlıq strukturlarına aid olmalıdır. Xüsusi lizinq şirkətləri kiçik müəssisələrə real yardım göstərəcəkdə, lakin bu fəaliyyətlər artıq çox başlanğıc kapitalına ehtiyac duyur. Dövlət fondlarını lizinq şirkətləri üçün başlanğıc kapitalı ilə təmin etməyə yönəltmək bu problemi həll etməyin yollarından biridir.

Bundan əlavə, müflis olduğu üçün özəlləşdirilən və ya kökündən yenidən təşkil edilən böyük müəssisələrin yenidən təşkili variantlarından biri kimi, onları kiçik müəssisələrin sisteminə (birliyinə) çevirmək mümkün olmalıdır.

Sahibkarlığın dəstəklənməsi üçün digər perspektivli istiqamət kiçik və iri müəssisələr arasında əməkdaşlığın stimullaşdırılması ola bilər. Bu gün bütün iş mühitinin inkişafı üçün əsas istiqamət olaraq kiçik və iri firmaların iş birliyini və iş birliyini gücləndirmək lazım olduğu baxımından bir fikir var. Bu cür inteqrasiyanın təşkilati formaları çox müxtəlif ola bilər: lizinq, franşayzinq, uzunmüddətli müəyyən maliyyə zəmanətləri altında komponentlərin tədarüku üçün əlaqələr və s. Sənaye təşkilatının bu versiyasının üstünlüyü, xüsusən də maliyyə və sənaye qruplarının ixrac bazarlarına bir sıçrayış etdiyi hallarda kiçik müəssisələr üçün zəmanətli satış bazarlarının yaradılmasıdır.

Xüsusilə, kiçik müəssisələrlə istehsal-kooperativ və yenilikçi əsasda fəal şəkildə işləyən və eyni zamanda onlara hər cür yardım göstərən (texnologiya transferi, kadr hazırlığı və s.) Böyük müəssisələr də məqsədyönlü vergi güzəştlərinə malik olmalıdırlar. Təcrübə göstərir ki, kiçik firmaların uğursuzluqlarının əksəriyyəti menecerlərin təcrübəsizliyi və kiçik sahibkarların peşəkar səriştəsizliyi ilə əlaqədardır, buna görə də təlim müəssisələr üçün böyük əhəmiyyət kəsb edir.

Ayrı-ayrılıqda qeyd etmək lazımdır ki, yüksək vergilər sahibkarların böyük əksəriyyəti tərəfindən kiçik ticarət təşkilatlarının normal fəaliyyətinə mane olan əsas amil kimi qeyd olunur.

Bu baxımdan, vergitutma sistemini elə dəyişdirmək lazımdır ki, müəssisələri məhsul istehsalına stimullaşdırsın. Sahibkarlığın inkişafının mənafeələrinə əsaslanaraq, bu qanunvericilik normalarına yenidən baxılması və yenilənməsi prosesində diqqət müəyyən vergi, rüsum, lisenziya və bu kimi qadağan və məhdudiyət növlərinə deyil, bugünkü qanunvericilik özbaşınalığını aradan qaldıran bir sıra ümumi müddəalara yönəldilməlidir. Vergilərdən azad olma, müəyyən iş strukturları üçün vergi güzəştləri, rəqabətin inkişafı və iqtisadi fəaliyyət azadlığı ilə bağlı konstitusiya müddəalarına zidd olaraq, onlar üçün layiq olmayan rəqabət üstünlükləri yaradır. Bundan əlavə, bu mexanizm özəl istehsalçıları dövlət müdaxiləsindən azad etmir, əksinə onları daha çox asılı vəziyyətə gətirir.

Vergi qanunvericiliyinin ümumi prinsipləri kimi, birincisi, müəyyən fəaliyyət növlərini məhdudlaşdırmaq və ya stimullaşdırmaq üçün vergi fərqləndirilməsinə yol verilməyən müddəaların yaradılması, ikincisi, vergi ödəyicisi tərəfindən öz fəaliyyətlərindən gəlir əldə etməsini istisna edən həddindən artıq ağır vergilərin yaradılması qadağandır. İqtisadi cəhətdən əsaslandırılmış mal, xidmət və kapital dövriyyəsinin məhdudlaşdırılması.

Kiçik müəssisələrə borc vermə probleminə xüsusi diqqət yetirilməlidir. Bazarda yüksək risk və dəyişkənlik kimi kiçik müəssisələrin spesifik xüsusiyyətləri, borc verənlər üçün cəlbədicidir. Kredit etibarsızlığı onları kölgəyə girməyə və ya yeraltı bir işi ört-basdır etmək üçün aşağı gəlirliliyi qeyd etməyə məcbur edir. Kredit yoxdur, buna görə sahibkarlıq strukturları çox vaxt “kölgə” kapitalına çevrilir. Banklar, onlara nəzarət edən şirkətin bir hissəsi olmayan kiçik müəssisələrlə işləməkdən imtina edirlər: “xarici” kiçik müəssisələrə qəbul edilməz şərtlər təklif olunur. Bu proses kiçik bir müəssisənin yaradılması, bazara daxil olma və makroiqtisadi böhranlar zamanı bu istiqamətdə dəstəyi gücləndirmək lazımdır.

Beləliklə, sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafı, nəzərə alınması lazım olan bir sıra spesifik xüsusiyyətləri olan mürəkkəb və ziddiyyətli bir prosesdir. Sahibkarlıq həqiqətən iqtisadi dinamikada, rəqabət qabiliyyətində və sosial rifahda əvəzolunmaz bir qüvvədir.

1.3. Developer fəaliyyəti sahibkarlıqda yeni fəaliyyət növü kimi

İnkişaf, daşınmaz əmlakın dəyərinin artmasını təmin edərək keyfiyyətə dəyişdirilməsidir. İnkişaf fəaliyyəti daşınmaz əmlakın inkişafı proseslərinin təşkilinə yönəlmiş peşəkar bir fəaliyyətdir. İnkişaf etdirmə şirkəti işinin nəticəsi müəyyən bazar ehtiyaclarına cavab verən yeni bir əmlakdır.

İnkişaf sahəsinin bir sənaye olaraq inkişafı son zamanlarda həm kəmiyyət, həm də keyfiyyət istiqamətində davam etmişdir. Tikilməkdə olan daşınmaz əmlak obyektlərinin sayı artır, tikintinin əhatə dairəsi genişlənir və bölgələrin siyahısı getdikcə artır.

Hər bir inkişaf layihəsi xüsusi bir investisiya qərarıdır, ən çətin hissəsi ümumi fəaliyyət istiqamətini müəyyənləşdirməkdir. İnkişaf layihəsinin təşkili prosesi aşağıdakı mərhələlərə bölünə bilər:

- ✓ Daşınmaz əmlakla əlaqəli bir layihədə iştirakçı qrupunun seçilməsi;
- ✓ Daşınmaz əmlak bazarının araşdırılması; bu bazarda marketinq;
- ✓ Dizayn, maliyyələşdirmə, əmlakın inşası, yenidən qurulması və modernləşdirilməsi;
- ✓ Alınan obyektə nəzarət.

Bir qayda olaraq, bir inkişaf şirkəti mülkiyyət əldə edir və ya uzun müddətli torpaq və ya digər daşınmaz əmlak icarəsi verir. İnşaatçı, əldə edilmiş tikinti icazəsi əsasında bu torpaq sahəsindəki daşınmaz əmlakın yaradılması (tikintisi) və ya yenidən qurulması üçün investisiyalar cəlb edir. Bunlar yaşayış binaları, bağ evləri, ofis mərkəzləri, ticarət mərkəzləri, qarajlar, səhiyyə müəssisələri, ictimai iaşə, ticarət, ticarət, mədəniyyət və digər əmlak obyektləri ola bilər.

Tikinti sahibkarlığının inkişafı, gördüyümüz kimi, daşınmaz əmlakla əlaqəli layihələrin yaradılması və həyata keçirilməsi ilə sıx bağlıdır. Çox istiqamətli inkişaf layihələrinin bir neçə növü var:

- Daşınmaz əmlak obyektinin tikintisi. Bu halda, sahibkarlıqda torpaq sahəsinə hüquqlar əldə edir və üzərində yeni bir daşınmaz əmlak obyektinin tikintisi ilə bağlı bir layihə həyata keçirir. Mülkiyyətin fiziki konstruksiyası uzun müddətə alınan və ya icarəyə götürülmüş torpağın dəyərini artırır.

▪ Mülkiyyətin yenidən qurulması. İnkişaf etdirmə şirkəti hazır, lakin adətən xarab olması və ya keyfiyyət xüsusiyyətlərinin uyğunsuzluğu səbəbindən istənilməyən, yeri baxımından cəlbədicə bir əmlak əldə edir. Sonra geliştirici bu obyektin yenidən qurulmasını həyata keçirir. Bu vəziyyətdə inkişaf nəticəsinə nail olmaq, obyektin keyfiyyət xüsusiyyətlərini əhəmiyyətli dərəcədə yaxşılaşdırmaqla əldə edilir, nəticədə bazar dəyəri artır.

▪ Mülkiyyətin modernləşdirilməsi. İnkişaf edən bir şirkət istehlakçının tələblərinə cavab verməyən funksiyaları yerinə yetirməsi nəticəsində kifayət qədər tələbi olmayan bitmiş bir əmlak əldə edir. Bu vəziyyətdə inkişaf layihəsi, obyektin funksionallığını dəyişdirməyə, imkanlarını genişləndirməyə yönəlib. Beləliklə, obyektəki struktur dəyişiklikləri nəticəsində onun bazar dəyərində bir artım əldə edilir.

Xatırladaq ki, Nazirlər Kabinetinin “Suraxanı, Nəsimi, Xətai, Nərimanov, Nizami, Yasamal, Səbail, Xəzər rayonlarının və Pirallahı rayonunun sosial-iqtisadi inkişafının sürətləndirilməsinə dair əlavə tədbirlər haqqında” 25 fevral 2016-cı il tarixli 86-cı qərarı ilə inşaat şirkətlərinə yeni bir təşviq verilmişdir. Bu sənədə görə, bu ərazilərdə yerləşən, əməliyyat mənbəyini tükənmiş yaşayış evləri, yaşayış üçün yararlı olmadığı üçün sökülməyə məruz qalır. "Tükənmiş mənbələr" kateqoriyasına "Xruşşovlar" deyilən - keçən əsrin altmışlı illərində tikilmiş beşmərtəbəli panel yaşayış binaları daxildir.

İqtisadi inkişafın hazırkı mərhələsi sahibkarlıq haqqında iqtisadi və nəzəri biliklərin iki səbəbə görə sistemləşdirilməsinə ehtiyac yaradır (Qasimov F.H., Nəcəfov Z.M. 2017: s.416).

1) sahibkarlıq kanonik şəkildə fəaliyyət göstərən bazar iqtisadiyyatının formalaşmasının əsası və ayrılmaz elementidir; sahibkarlıq olmadan bazar iqtisadiyyatı və bütövlükdə cəmiyyət normal mövcud ola və inkişaf edə bilməz;

2) təşəbbüskarlıq fəaliyyəti müasir iqtisadi sistemin iqtisadi münasibətlərində keyfiyyətə dəyişiklik üçün zəruri şərtləri daşıyır.

Sosial-iqtisadi bir fenomen kimi sahibkarlıq əhəmiyyətli bir tarixi inkişaf yolu keçmişdir. Lakin elmi biliklərin xüsusi (ixtisaslaşmış) sahəsi kimi hələ də dərk etmə

və sistemləşdirmə mərhələsindədir. Bunu tez-tez istifadə olunan “sahibkarlıq nəzəriyyəsinin təkamülü” ifadəsi sübut edir. Nəzəriyyə adında vahidlik yoxdur: onun sahibkarlıq nəzəriyyəsi, təşəbbüskarlıq funksiyası nəzəriyyəsi, təşəbbüskar nəzəriyyəsi adlanır. Əsas anlayışların dəqiq tərifləri yoxdur. İndiyə qədər sahibkarların sayını güclü bir maliyyə imperatorluğunun prezidenti və bir küçə sahibinin sahibi adlandırmağa imkan verən “sahibkarlıq” və “iş” terminlərinin qarışıqlığı var. Tarixi bir kontekstdə sahibkarlığın əsaslarına dair müxtəlif nəzəri yanaşmalar onun inkişaf və formalaşma yollarını müxtəlif yollarla təsvir edir. “İqtisadi doktrinalar tarixi” dərsliyinin müəllifləri (B. Автономов, О. Ананин, Н. Макашева) bu vəziyyəti belə izah edirlər: “İqtisadi düşüncə tarixində sahibkarlıq və mənfəət nəzəriyyəsi bir qədər periferik yer tuturdu. Bu, qismən onların uzun müddət iqtisadi elmdə lider olan bir ölkə olan İngiltərədə geniş yayılmamaları ilə əlaqədardı”.

Bu arada sahibkarlığın nəzəri əsaslarının kifayət qədər işlənməməsi sahibkarlığı dəstəkləyən dövlət proqramlarının səmərəliliyinin aşağı olması və hüquqi normaların real iqtisadi münasibətlərə uyğun olmamasının səbəblərindən biridir. Bu baxımdan sahibkarlıq problemləri ilə bağlı nəzəri materialların sistemləşdirilməsinə və konseptuallaşdırılmasına ehtiyac var.

Nəzəri yanaşmaların sistemləşdirilməsi. Sahibkarlıq nəzəriyyəsinin meydana gəlməsi və inkişafı adətən iqtisadi düşüncənin inkişafı kontekstində nəzərdən keçirilir və sahibkarlığın öyrənilməsinə dair müxtəlif konseptual yanaşmalar bu fenomenin elmi dərk edilməsinin dörd mərhələsi (istiqamətlər, dalğalar - fərqli olaraq adlandırılır) ilə xronoloji olaraq əlaqələndirilir. Görünən odur ki, xronoloji yanaşma əsasında əldə edilən belə bir sistemləşdirmə xarakterikdir və buna görə tətbiq olunduqda gözlənilən nəticələr vermir. Daha səmərəli, fikrimizcə, müxtəlif iqtisadi məktəblərin metodoloji yanaşma xüsusiyyətlərinə əsaslanan sistemləşdirmədir. Bu meyar iki qrup sahibkarlıq anlayışını ayırmağa imkan verir (Qasımov F.H., İsmayılov İ.H., Qasıмова L.F. 2018: s.602).

- Funksional yanaşmadan istifadə edən konsepsiyalar;
- Fənlərarası yanaşmadan istifadə edən konsepsiyalar.

Funksional yanaşmadan istifadə edən anlayışlar sahibkarlığı müstəqil bir tədqiqat mövzusu kimi deyil, iqtisadiyyatın fəaliyyət qanunauyğunluqları kontekstində qəbul edir, yəni sahibkarlığın iqtisadiyyatda funksional roluna diqqət yetirirlər. Beləliklə, bu konsepsiyaların adı - “spesifik sahibkarlıq funksiyası anlayışları”.

Bu anlayış qrupuna aşağıdakıları daxil edirik:

- Sahibkarlığın risk və ya qeyri-müəyyənlik yükünü daşması ilə əlaqəli bir funksiya ilə baxıldığı bir konsepsiya. Bunlar A. Smith, R. Cantillon, I. Thunen, F. Knight tərəfindən aparılan araşdırmalardır.

- Sahibkarlığı əmək, torpaq və kapitalla yanaşı dörd əsas iqtisadi mənbədən biri hesab edən bir konsepsiya. Bu konsepsiya J.B. İstehsal amillərinin koordinasiya funksiyasını sahibkarlığın əsas funksiyası hesab edən deyir.

- Elmi ədəbiyyatda yenilikçi bir konsepsiya (bəzən modernləşmə) adlandırılan növbəti konsepsiya J. Schumpeter adı ilə əlaqələndirilir. Bu konsepsiya çərçivəsində sahibkarlıq fəaliyyəti yenilik funksiyası, iqtisadi münasibətlər sistemində yeni maddi sərvətin yaradılması, yeni istehsal üsulunun tətbiqi, yeni iş təşkili, habelə iqtisadi təcrübə məqsədləri üçün yeni bazar imkanlarının yaradılması ilə əlaqəli yeni qaynaq birləşmələrinin həyata keçirilməsi funksiyası kimi təqdim olunur. J. Schumpeter ayrıca bir təşəbbüskarın iqtisadi funksiyasının diskret olduğunu (yalnız yeni bir birləşmə rutinə çevrilənə qədər yerinə yetirilir) və əbədi olaraq müəyyən bir daşıyıcıya tapşırılmadığını, yəni sahibkarlığın bir peşə və ya sabit bir sosial təbəqə yaratmadığını vurğulayır. Zaman göstərdi ki, C. Şumpeterin tədqiqatları sahibkarlıq nəzəriyyəsinin yaradılmasında ən mükəmməl və perspektivli idi. Müasir şəraitdə, sahibkarlığın əsas spesifik funksiyası kimi yenilik (yenilik) P. Drucker, E. Chamberlin və J. Robinsonun əsərlərində nəzərdən keçirilir.

- Funksional yanaşmanı istifadə edən konsepsiyalar, fikrimizcə, Avstriya məktəbinin iqtisadiyyata ikinci ən əhəmiyyətli töhvəsi adlandırılan neo-Avstriya məktəbi konsepsiyasını (I. Kirtsner, F. Hayek, L. Mises, M. Rotbard və s.) əhatə etməlidir. Elm. Bu konsepsiyaya uyğun olaraq sahibkarlıq fəaliyyəti yalnız bazar iqtisadiyyatının atributu deyil, həm də onun səmərəli işləməsi üçün zəruri şərtidir. F.

Hayek və I. Kirtznerin göstərdikləri kimi: “bazar prosesi təşəbbüskardır”. Buna görə sahibkarlıq, sonuncunun təkamülü ilə ayrılmaz şəkildə əlaqəli bir bazar iqtisadiyyatı kateqoriyası olaraq görülür. Bazar iqtisadiyyatının ən qısa və tutumlu tərifini sadə səsələnir: “Azad sahibkarlıq iqtisadiyyatı”.

Bazarı tarazlıq baxımından nəzərdən keçirən neoklassik nəzəriyyədən və təşəbbüskarı kiçik bir fiqur kimi qiymətləndirənlərdən fərqli olaraq, neo-Avstriya məktəbinin iqtisadçıları bazarın təşəbbüskar qərarların həyata keçirilməsinin davamlı bir prosesi olaraq qəbul edilməsini təklif edir və sahibkar bazar proseslərində əsas fiqur roluna yüksəldilir. Neo-Avstriya məktəbinin nümayəndələri də istehsal və sahibkar münasibətləri arasındakı əlaqə məsələsini qaldırdılar və əmtəə istehsalı şəraitində istehsal münasibətlərinin sahibkarlıq münasibətləri formasını aldıklarını söylədilər (Əlirzayev Ə.Q. 2017: s.208).

Neo-Avstriya məktəbinin konsepsiyası, ilk növbədə bazar kimi başa düşülən təşəbbüskarlıq mühiti konsepsiyasını inkişaf etdirir, çünki iqtisadi münasibətlər olmadan iqtisadi münasibətlər mümkün deyil və sahibkarlıq şəxsi azadlığı tamamlayan və sahibkarın öz baxışları və dəyərləri əsasında inkişafına imkan verən iqtisadi azadlıqla üzvi şəkildə əlaqələndirilir. Neo-Avstriya məktəbi sahibkarlıq mühitini təhlil edərkən sahibkarlığın inkişafının dövlət məcburiyyəti və xüsusi mülkiyyətin qorunması, yəni institusional amillər kimi amillərinə böyük diqqət yetirir. Ancaq bu faktorların təhlili bu məktəb tərəfindən xüsusi bir araşdırma istiqamətində fərqlənir.

Qeyd etmək vacibdir ki, konkret sahibkarlıq funksiyasının bütün konsepsiyaları üçün sahibkarlığı fərdiləşdirilmiş bir fenomen kimi qəbul etmək xarakterikdir. Beləliklə, neo-Avstriya məktəbindəki əsas tədqiqat sahəsi sahibkarın şəxsiyyətidir. Bu məktəbin nümayəndələri bir sahibkarın xüsusi şəxsi keyfiyyətlərini və sahibkarlıq mədəniyyəti məsələlərini kifayət qədər hərtərəfli nəzərdən keçirirlər. Yenilikçi konsepsiyanın banisi J. Şumpeter təşəbbüskarlıq funksiyası ilə sahibkarın şəxsiyyət xüsusiyyətləri arasındakı sıx əlaqəni qeyd etməklə yanaşı, onları sistemləşdirməyə də çalışır. Bir təşəbbüskarı aşağıdakı xüsusiyyətlərini müəyyənləşdirir: ehtiyacları ödəmək üçün deyil, “imperiya” yaratmaq, rəqibləri

üzərində qələbə və yaradıcılıq sevinci naminə güclü bir fəaliyyət tələb edən xüsusi motivasiya; seçici, lakin dərin zəka deyil; güclü iradə; inkişaf etmiş intuisiya.

“İqtisadi doktrinalar tarixi” dərslisinin müəllifləri “konkret sahibkarlıq funksiyası anlayışları” adı altında birləşən anlayışları təsvir edərək aşağıdakı nəticəyə gəlirlər: “Xüsusi sahibkarlıq funksiyası və sahibkar mənfəətinin qalıq gəlir kimi nəzəriyyələrini iqtisadiyyatın əsas neoklassik cərəyanına inteqrasiya etmək olmaz. Tipik bir təşəbbüskarın şəxsiyyəti ilə əlaqəli qaçılmaz qeyri-müəyyənliyi və subyektiv məqamları vurğulayan bu nəzəriyyələr üçün qeyri-tarazlıq yanaşması neoklassik tədqiqat paradigmasına ziddir. Sahibkarlıq nəzəriyyəsi hazırda tətbiqi iqtisadiyyat və idarəetmə fənləri ilə təmasda əsasən daha spesifik bir analiz səviyyəsində inkişaf edir. Bu nəzəriyyə dilimi fənlərarası bir yanaşma istifadə edərək konsepsiyalar tərəfindən təqdim olunur. Bu anlayışlara Alman tarixi məktəbi tərəfindən inkişaf etdirilən təşəbbüskar nəzəriyyəsi və institusional konsepsiyalar daxildir.

Alman Tarix Məktəbi, bir tərəfdən, bir sahibkarın iqtisadi davranışının xüsusiyyətlərinin analizinə diqqət yetirir, digər tərəfdən bu fəaliyyətin psixoloji motivləri sahibkarlıq fenomenini izah etmək üçün istifadə olunur. Xüsusilə W. fon Sombart və M. Weberin əsərləri təşəbbüskarın insanların dini və əxlaqi təməllərində köklənmiş spesifik bir “ruhun” daşıyıcısı kimi şərh edir. Bu mövqe hələ də sahibkarlığa dair elmi ədəbiyyatda geniş şəkildə təmsil olunur və sahibkarlığın müəyyən dəyər istiqamətləri, spesifik motivasiya və sosial rolu olan bir fərdin iqtisadi davranışının xüsusi növü kimi qəbul edildiyi bir təşəbbüskar anlayışının formalaşmasını bildirməyə imkan verir. İqtisadi sahibkarlıq modelinin inşaatını psixoloqizmlə başa çatdırmaq utilitar vəzifələrin həllinə imkan verir - istehsalın təşkilati strukturunu yaxşılaşdırmaq, böyük və kiçik müəssisələr arasında səmərəli qarşılıqlı əlaqəni təmin etmək, rəqabət formaları və metodlarını inkişaf etdirmək.

İqtisadi düşüncənin institusional istiqaməti nümayəndələrinin (A. Gibb, D. Johnson, R. Brooksbank, E. Nelson, D. Storey, A. Aslund və başqaları) əsərlərində sahibkarlıq fəaliyyətinin əsas cəhətləri onun rəhbərliyi ilə əlaqəli olaraq təhlil edilir. sahibkarlığın qiymət və dövlət tənzimləməsindən fərqli olaraq xüsusi tənzimləmə

mexanizmi kimi xarakterizə edilməsinə, yəni sahibkarlığın sosial bir qurum kimi tərifinə. Sahibkarlıq institutunu təşkil edən normalara iqtisadi fəaliyyətin təşkili ənənələri (zəhmət, qənaət, təşəbbüskar əxlaq prinsipləri və s.), habelə rəsmi tənzimləmə daxildir.

Qeyd etmək lazımdır ki, sahibkarlığın öyrənilməsinə yuxarıda göstərilən bütün yanaşmalarda bu fenomeni xarakterizə edən üç komponent vardır: fərdi, iqtisadi və təşkilati və idarəetmə. Bunlar üzvi şəkildə bir-birinə bağlıdırlar ki, bu da təşəbbüskar təkrar adlanan xüsusi bir çoxalma növündə özünü göstərir. Eyni zamanda, sahibkarlığın təhlilinə nəzəri yanaşmalar diqqətin komponentlərdən birinə cəmləşmə dərəcəsinə görə fərqlənir. Xüsusilə, sahibkarlığı şərh edərkən Alman tarixi məktəbi fərdi komponentə diqqət yetirir; iqtisadi və fərdi komponentlərə əsaslanan yenilikçi bir konsepsiya; klassik, neoklassik konsepsiyalar - iqtisadi komponent haqqında; Yeni Avstriya məktəbi - şəxsi, təşkilati və idarəetmə komponentləri haqqında; institusional konsepsiya - təşkilati və idarəetmə komponenti haqqında.

Fikrimizcə, sahibkarlığın öyrənilməsinə göstərilən bütün yanaşmalar, fərqliliklərinə baxmayaraq, vacib və ədalətlidir. Bu fenomenin fərqli cəhətlərini əks etdirir və iqtisadi inkişaf prosesində sahibkarlığın rolu və yerinin təkamülü ilə əlaqələndirilir.

Sahibkarlıq əlamətlərinin genişliyində. Buna görə də üç əsas yanaşmadan istifadə edərək sahibkarlığın mahiyyətinin tərifini onun əsas spesifik xüsusiyyətlərini vurğulamaq əsasında qurmağı təklif edirik:

- 1) Geniş və dar;
- 2) Makro və mikroiqtisadi;
- 3) Tədqiqat proqramlarının xüsusiyyətlərindən asılı olaraq.

Sahibkarlığın geniş və dar təfsiri. Sahibkarlıq tərifinin geniş təfsirinə insan fəaliyyətinin bir prosesi kimi müraciət edirik: “Geniş və ya ümumi mənada sahibkarlıq insan fəaliyyəti ilə eynidir. Bu baxımdan, bu gününü dəyişdirmək və gələcəkdə hədəflərinə çatmaq üçün hərəkət edən hər kəsin sahibkarlıqla məşğul olduğunu söyləyə bilərik.

Sözün dar mənasında sahibkarlıq xüsusi iqtisadi fəaliyyət növü kimi xarakterizə olunur. Xüsusiyyət ondan ibarətdir ki, bu fəaliyyət öz təşəbbüsü, məsuliyyəti, yenilikçi bir fikri əsas götürür və qazanc əldə etməyi hədəfləyir.

Sahibkarlığın makroiqtisadi və mikroiqtisadi yanaşmalardan şərtləri. Makroiqtisadi yanaşma çərçivəsində sahibkarlıq iqtisadiyyatın ümumi quruluşundakı bir alt sistem olaraq təyin edilir. İqtisadi fəaliyyət, məhdud bir qaynaq şəraitində bir təsərrüfat subyektinin çoxalması üçün tələb olunan hədəflərə çatmaqdan qaynaqlanan bir fəaliyyət vəziyyəti sistemi kimi təmsil oluna bildiyindən, sahibkarlıq iqtisadi statusun funksiyası kimi çıxış edərək iqtisadi bir qurumun hərəkətində bir alt sistem təşkil edir. Bu tip bir alt sistem həm ailənin, həm də fərqli səviyyəli subyektlərin - regional və ya ərazi iqtisadi vahidinin, milli təsərrüfat subyektinin fəaliyyətində özünü göstərə bilər və hətta fövqəldövlət səviyyəsindəki iqtisadi bir qurumun fəaliyyətində mövcud olmaq hüququna malikdir. İqtisadiyyatın ümumi quruluşundakı bir alt sistem kimi sahibkarlıq institusional olaraq sabitləşir, sosial əhəmiyyətli iqtisadi funksiyaları yerinə yetirir və özünü inkişaf etdirmə meylinə malikdir.

Mikroiqtisadi yanaşma baxımından sahibkarlığın mahiyyəti bir fərdin, fərdi müəssisənin, şirkətin iqtisadi davranışının xüsusi növü kimi müəyyən edilir. Sahibkarlıq fəaliyyətinin xüsusiyyəti, müəyyən məqsədlər üçün özünü göstərir.

Tədqiqat proqramlarının xüsusiyyətləri ilə seçilən sahibkarlığın şərtləri. İqtisadi düşüncənin neoklassik istiqamətinin bəzi nümayəndələri təşəbbüskarlığı əsas funksiyası digər amillərin koordinasiyası olan xüsusi və nadir istehsal amili kimi şərh etdilər. Bununla əlaqədar olaraq, bu istiqamət çərçivəsində aşağıdakı tərifdən istifadə olunur: sahibkarlıq fəaliyyəti, sahibkarlıq gəliri əldə etmək üçün risk yanaşmasına əsaslanan istehsal amillərinin rəasional birləşməsində ifadə olunan bir fərdin xüsusi qabiliyyətlərini reallaşdırma formasıdır.

İnnovativ sahibkarlıq konsepsiyası onu ənənəvi əmək fəaliyyətindən yenilikçi bir həyata keçirmə yolu, əhatə dairəsi və meyarları baxımından fərqlənən xüsusi bir fəaliyyət növü kimi tərif edir.

İnstitusional konsepsiya sahibkarlığı sosial-iqtisadi qurum, yəni sahibkarlıq subyektlərinin koordinasiya davranışını təmin edən müəyyən norma və qaydalar məcmusu kimi şərh edir.

Xüsusilə təyin olunmuş konsepsiyaların heç birinə uyğun gəlmədiyi üçün Sovet iqtisadi məktəbinin təklif etdiyi sahibkarlığın şərhini vurğulayırıq. Təmsilçiləri səviyyəli yanaşmadan istifadə edirlər: mahiyyət səviyyəsi və forma səviyyəsi. Mahiyyət səviyyəsində sahibkarlığa iqtisadi kateqoriya kimi yanaşılır. Bu mənada sahibkarlıq təşəbbüskar fəaliyyət və qazancın həyata keçirilməsi ilə əlaqəli bütün iqtisadi münasibətlər məcmusudur. Bu münasibətlər həm digər iqtisadi subyektlərlə (dövlət və ev təsərrüfatları) olan münasibətləri, həm də sahibkarlar arasındakı münasibətləri əhatə edir. Forma səviyyəsində sahibkarlığa idarəetmə metodu və bir proses kimi baxılır. Sahibkarlıq idarəetmə metodu kimi aşağıdakı xüsusiyyətlərlə xarakterizə olunur: sahibkarlıq subyektlərinin müstəqilliyi və müstəqilliyi; iqtisadi risk və məsuliyyət; sahibkarlıq subyektlərinin iqtisadi marağı; yenilik.

Sovet iqtisadi məktəbinin iqtisadi sahibkarlıq kateqoriyasının tarixi mahiyyətini vurğulaması diqqət çəkir. Bu o deməkdir ki, bu konsepsiya tamamilə formalaşmış və dondurulmuş bir şey deyil. Sahibkarın və sahibkarlıq fəaliyyətinin terminoloji, maddi mahiyyətinin təkamülü, mübadilə, istehsal və malların və xidmətlərin bölüşdürülməsinin inkişaf tarixini, habelə elmi-texniki tərəqqinin inkişaf səviyyəsini əks etdirir. Buna görə də cəmiyyətin inkişafının müxtəlif mərhələlərində sahibkarlığın mahiyyəti və milli iqtisadiyyatın inkişafındakı rolu barədə fikirlər mövcud istehsal münasibətlərinə, iqtisadiyyatın vəziyyətinə, siyasi sistemə və s. uyğun olaraq dəyişir.

Üstəlik, həlli üçün sahibkarlıq anlayışının rəsmi tərifinin tələb oluna biləcəyi müxtəlif vəzifələr və obyektiv xarici şərtlərdəki fərq səbəbindən bu konsepsiyanın tərfi üçün hər zaman xüsusi şərtlərə uyğun seçimlər olacaqdır. Bəzi problemləri həll etmək üçün ciddi və ya rəsmi bir tərif, digərlərini həll etmək üçün - müəyyən bir konsepsiyanın arxasındakı mahiyyəti dərk etmək üçün kifayət qədər ümumi, ardıcıl yanaşmalar lazımdır. Başlanğıc nöqtəsi, bir qayda olaraq, işin məqsəd və vəzifələrinə uyğun olan sahibkarlığın mahiyyətinin tərfi götürülür.

Beləliklə, müasir sahibkarlıq insan fəaliyyətinin çoxşaxəli və ayrılmaz bir sahəsidir, daha doğrusu, sonsuz sayda təzahür formaları, işləmə şərtləri, iqtisadi fəaliyyət parametrləri ilə xarakterizə olunan bazar iqtisadiyyatının çoxşaxəli və bütöv bir sistemidir. Xüsusilə, iqtisadi baxımdan sahibkarlığa üç baxımdan baxıla bilər: iqtisadi münasibət, idarəetmə metodu və iqtisadi proses kimi. Və bu komponentlərin hər biri keyfiyyət xüsusiyyətlərinə malikdir. Bu o deməkdir ki, təriflərin heç biri dolğun hesab edilə bilməz. Ancaq eyni zamanda, bu çoxşaxəli və ayrılmaz sosial-iqtisadi fenomen, mahiyyətini təyin etməyə imkan verən ümumi, spesifik xüsusiyyətlərlə xarakterizə olunur. Əsas nəzəri yanaşmalara əsasən sahibkarlıq müəyyən edilə bilər (Əlirzayev Ə.Q. 2017: s.208).

- 1) Bazar iqtisadiyyatının iqtisadi kateqoriyası kimi;
- 2) İdarəetmə metodu və prosesi kimi;
- 3) Xüsusi istehsal amili kimi;
- 4) Bir təşkilat olaraq.

Xüsusi xüsusiyyətlərin müəyyənləşdirilməsinə əsasən sahibkarlığın mahiyyəti təşəbbüskarlıq, müstəqillik, məsuliyyət, yüksək iqtisadi qeyri-müəyyənlik və iqtisadi risk və mənfəətə yönəlmə ilə səciyyələnən xüsusi əmək fəaliyyət növü kimi müəyyən edilir. Bu mənada V.R. Boqaçev, V.S. Kabakov, L. Xodaçək: "... sahibkarlığın daimi hesabat və nəzarəti ilə qəti şəkildə tapşırıqlara, standartlara uyğun olaraq həyata keçirilən büdcə təşkilatlarında sahibkarlığın iqtisadi fəaliyyətdən əhəmiyyətli bir fərqi var" (2008-2015-ci illərdə Azərbaycan Respublikasında əhalinin ırzaq məhsulları ilə etibarlı təminatına dair Dövlət Proqramı).

Qeyd etmək vacibdir ki, sahibkarlıq fəaliyyətinin yenilik (yenilikçilik) və istehsal amillərinə sahib olması kimi spesifik xüsusiyyətləri ilə əlaqədar olaraq, iqtisadçılar arasında yanaşmalarda hələ də vəhdət yoxdur. Xüsusilə dörd əsas yanaşma müəyyən edilə bilər.

Birinci yanaşmaya uyğun olaraq (J.B. Say, Avstriya məktəbi, Sovet iqtisadi məktəbi) sahibkarlıq fəaliyyətinin xarakterik xüsusiyyətləri sahibkarın istehsal vasitələrinə sahibliyi və fəaliyyətin yenilikçi olmasıdır. Sovet iqtisadi məktəbinin nümayəndələri "sahibkarlıq" anlayışının formalaşmasını və inkişafını mülkiyyət

anlayışı ilə sıx əlaqələndirir, yəni sahibkarlıq və mülkiyyət zaman və məkanda inkişaf edərək eyni prosesin iki tərəfi kimi qəbul edilir.

İkinci yanaşmaya görə sahibkarlıq fəaliyyəti istehsal vasitələrinə sahib olmağı tələb edir, lakin fəaliyyətin yenilikçi xarakteri istəyə bağlıdır. Əksər elm adamları və iqtisadçılar bu cür fikirlərə sadıq qaldılar və əməl etdilər. Məsələn, A. Smith, J. Baudot, I.V. Lipsits, A.V. Busygin.

Üçüncü yanaşmanın tərəfdarları (R. Katil-on) bir təşəbbüskar ola biləcəyinə inanırlar. İşin sahibi olmaq və yalnız menecer ola bilər və fəaliyyətin yenilikçi təbiəti lazım deyil. Bu yanaşma iqtisadi vahidlərin əhatə dairəsi baxımından ən böyüyüdür.

Dördüncü yanaşmanın nümayəndələri (J. Schumpeter, P. Drucker, V.I. Kushlin) sahibkarlıqdakı əsas şeyin yenilikçi fəaliyyət olduğunu və bir sahibkarlığın sahibkarlığın vacib bir xüsusiyyəti olmadığını düşünürlər, çünki sahibkarlıq öz kapitalına sahib olmadan mümkündür (məsələn, borc vəsaitlərindən istifadə etmək və ya dövlət subsidiyaları hesabına). J. Schumpeter, innovasiyanı spesifik bir təşəbbüskarlıq funksiyası olaraq istehsal amillərinin sahibi və menecer funksiyalarından açıq şəkildə ayırır.

Təcrübədə, Rusiya Federasiyasının Mülki Məcəlləsində təsbit edilmiş sahibkarlıq fəaliyyətinin tərfi ilə sübut edildiyi kimi ikinci yanaşma ələ keçdi.

Yuxarıda deyilənlərin hamısını ümumiləşdirərək nəzəri tədqiqatların son məqsədinin praktik fəaliyyət üçün proqramlar və alqoritmlərin formalaşdırılması üçün tövsiyələrin hazırlanması olduğunu nəzərə alaraq sahibkarlığı mənfəət əldə etməyə yönəlmiş, risklə əlaqəli və bir sahibkarın əmlak məsuliyyəti altında həyata keçirilən təşəbbüskar iqtisadi fəaliyyət kimi təyin edirik.

Yenilikçilik əlaməti ilə bağlı ziddiyyəti aradan qaldırmaq, fikrimizcə, iki təşəbbüskar davranış modelinin tezisində imkan verir: klassik və yenilikçi. Birinci modelin fərqli bir xüsusiyyəti (əks halda buna qaynaq yönümlü adlandırmaq olar) sahibkarın həll ediləcək tapşırıqları mövcud mənbələrlə əlaqələndirməsi və mənbələrdən ən səmərəli istifadəni təmin edən hədəflərə çatmaq vasitələrinə üstünlük verməsidir. İkinci model (əks halda yenilikçi, yenilikçi kimi xarakterizə edilə bilər) mövcud mənbələrə deyil, imkanlara yönəldilmişdir. Bu, sahibkarın öz və

xarici mənbələrdən istifadə edərək istehsalın inkişaf etdirilməsinin yenilikçi metodlarına üstünlük verməsi deməkdir.

II FƏSİL. TİKİNTİ SEKTORUNDA SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN MÖVCUD VƏZİYYƏTİNİN TƏHLİLİ VƏ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ

2.1. Mövcud vəziyyətdə sahibkarlıq inkişafının təhlili

Cari vəziyyəti, şirkətlərin investisiya cəlbəediciliyini təhlil etmək və qiymətləndirmək üçün müxtəlif metodlar hazırlanmışdır ki, onların köməyi ilə müəyyən dərəcədə etibarlılıqla güclü və zəif tərəfləri müəyyənləşdirmək, oxşar təşkilatlar arasında mövqeyini müəyyənləşdirmək və rəqabətçi mövqelərə nail olmaq üçün strategiya hazırlamaq mümkündür.

Eyni zamanda, maliyyə və təşkilati və istehsal göstəriciləri nəzərə alınmaqla müəssisələrin vəziyyətini təhlil etmək üçün müasir metodlardan istifadə tikinti sənayesinin iqtisadi və istehsal xüsusiyyətlərinin olmaması səbəbindən maraqlı tərəflərin narazılığına səbəb olur.

Maliyyə və əmtəə bazarlarının inkişafı, sifarişlərin alınması və bitmiş daşınmaz əmlakın satılması sahəsində rəqabətin artması, sahibkarlıq subyektlərinin investisiya və inşaat kompleksindəki fəaliyyətinə yüksək tələblər qoyur.

Bu şərtlərdə, bir sahibkarlıq subyektinin həyat qabiliyyətinin əsas suallarından biri bölgənin müqavilə və daşınmaz əmlak bazarlarında rəqabət mövqeyinin səviyyəsini müəyyənləşdirmək, qabiliyyətlərini, rəqabət rəqabətində müvəffəqiyyət əldə etmək və üstünlüklərini müəyyənləşdirməkdir.

Məlumatlı idarəetmə qərarları vermək üçün müxtəlif maraqlı tərəflər (investorlar, mülkiyyətçilər, menecerlər, alıcılar və s.) tez-tez ISC-dəki sahibkarlıq subyektlərinin rəqabətçi mövqelərinin qiymətləndirilməsinə etibar edirlər. Eyni zamanda, "rəqabətçi mövqelər" konsepsiyasına şirkətin mövcud vəziyyətinin təhlili və qiymətləndirilməsi, subyektin davamlı fəaliyyətə və davamlı inkişafa hazırlığı və qabiliyyəti, həqiqi rəqabət təşkil edən əsas sərişələr, amillər və uğurların misilsiz birləşməsi olan yenilikçi və dəyişkən fəaliyyət potensialı daxildir. potensial əhəmiyyətli məhsul və xidmətlərin yaradılmasında üstünlük Bu məqalə kontekstində ISC-dəki sahibkarlıq subyektlərinin kontekstual dəyişkənliyinin əsaslandırılmasını

tələb edən rəqabət qabiliyyətinin və rəqabət mövqeyinin xüsusiyyətlərində keyfiyyətə bir fərq var.

Güclü rəqabət mövqeyi uzun müddət davam edə biləcək real rəqabət üstünlüyüdür. Sahibkarlıq strukturlarının rəqabətçi üstünlüklərinin aktuallaşdırılması səbəbindən rəqabətli mövqeləşmə, əməliyyat səmərəliliyinin artırılması məhdudiyyətini həqiqətən aradan qaldırır və yaradılan dəyər sərhədlərini əhəmiyyətli dərəcədə yüksəltməyə imkan verir.

Təhlil və qiymətləndirmənin əsas məqamı təhlil olunan təşkilatların inkişaf istiqamətini müəyyənləşdirməkdir, bu səbəbdən gələcək qiymətləndirmələrin ağırlıq mərkəzi əsas ilkin şərtlər, şirkətlərin inkişaf perspektivləri və fəaliyyətlərinin strateji tendensiyalar və dominantlarla əlaqəsi, eləcə də sənaye açığını aradan qaldırmaqdır. Beləliklə, təşəbbüskarlıq strukturlarının inkişafı onların rəqabətçi mövqeləri və bir sıra məhdudlaşdırıcı amillərlə (bazarda məhdudiyyətlərin olması, resurs təminatı, istehsal, ticarət sahələri və satış) müəyyən edilir.

Hər bir maraqlı tərəfin perspektivindən şirkətin rəqabət mövqeyini qiymətləndirmək üçün ehtiyaclar fərqli ola bilər.

Rəqabət quruluşundakı və sənayenin hərəkətverici qüvvələrindəki dəyişikliklər kontekstində ən vacib elmi problem investisiya, inşaat işləri və daşınmaz əmlak bazarlarında rəqabət edən investisiya və tikinti fəaliyyətlərinin mövqeyinin öyrənilməsidir. Bu, ilk növbədə, sahibkarlıq strukturları kompleksində rəqib şirkətlərin müxtəlif rəqabətçi mövqelərini nümayiş etdirməyə imkan verən metodoloji vasitələrin inkişafı ilə əlaqədardır. P. Drucker inandığı kimi: “Bu gün keçmişdə və bu günkü uğurlarınızı deyil, öz uğurlarınızı rəqiblərinizin uğurları ilə müqayisə etmək adətdir”.

Müəssisələr rəqabət qabiliyyətlərini vaxtında inkişaf etdirməli və bazarlarda rəqabət mövqelərini gücləndirməlidirlər.

Ticarət subyektlərinin mürəkkəb adaptiv rəqabətçi sistemlər kimi çıxış etmələri və davranışlarının oxşar şirkətlərin inkişafı ilə ayrılmaz olması, fəaliyyət sahəsindəki rəqabətçi mövqelərini qiymətləndirmək üçün yeni nəzəri fikirlər və metodlar axtarmağa sövq edir.

Sahibkarlıq strukturlarının fəaliyyətinin qiymətləndirilməsinə əsas yanaşmaları sadalayaq.

1. Hədəfli yanaşma. Sahiblərin, menecerlərin, investorların, tərəfdaşların və müştərilərin maraqlarından, istəklərindən və hədəflərindən ibarət olan mövzunun hədəf funksiyasının "incə quruluşunu" nəzərə almaq lazımdır. Eyni zamanda, hədəflərin quruluşu xarici və daxili mühitin təsiri altında dəyişə bilər, ISK-nın digər iştirakçılarının hədəflərini məhdudlaşdırma, tənzimləmə və koordinasiya etmə ehtiyacı səbəbindən subyektlərin şəxsi hədəfləri təyin etməkdə tam sərbəstliyi itirməsi. Bu, subyektlərin fəaliyyətini geniş miqyaslı və keyfiyyət meyarları üzrə qiymətləndirmə ehtiyacına gətirib çıxarır.

Hədəfli yanaşmanın əsas çatışmazlıqlarına aşağıdakılar daxildir (Quliyev C.B. 2016: s.235).

- hədəflərin çoxluğu (bu, onların iyerarxiyasını tərtib etməkdə çətinliklərə səbəb olur);
- hədəflərin spesifikliyi (bu, müxtəlif aktyorların performansını müqayisə etməyi çətinləşdirir).

2. Qrup maraqlarının tarazlığı nöqteyi-nəzərindən yanaşma. Təşkilati səmərəliliyin və effektivliyin ölçüsü olaraq təşəbbüskar strukturların fəaliyyətinin keyfiyyətinin fərdi və qrup qiymətləndirmələrindən istifadə olunur. Bu yanaşmaya görə, gəlirliliyə, məhsuldarlığa və yeniliyə nail olmaq şirkətin məqsədi deyil, yalnız sahibkarlıq quruluşunun inkişafında maraqlı olan ayrı-ayrı qrupların və fərdlərin maraqları naminə yaşamaq və çoxalma üçün zəruri şərtidir.

Bu yanaşmanın radikallığının aradan qaldırılması hədəf modelinin və iştirakçıların - maraq qruplarının razılıq modelinin az-çox ardıcıl sintezinə səbəb oldu. Burada sintez təşəbbüskarlıq strukturlarının təməl bərabərsizliyi şəraitində səmərəlilik və effektivliyin əsas məsələsinə əsaslanır.

Maraqlı tərəflərin ehtiyac və tələblərinə cavab verən çoxölçülü “əsaslandırılmış qiymətləndirmə” prosesində təşəbbüskar strukturların fəaliyyətinin həm statistik, həm də dinamik tərəflərini əks etdirən standart və xüsusi diaqnostik metodların birləşməsi tələb olunur. Belə bir qiymətləndirmənin mənası çoxkomponentli və

çoxölçülü bir məkan kimi təşəbbüskar strukturların fəaliyyətinin hərtərəfli təhlilindədir. Burada “müxtəlifliyin lənəti” özünü tam şəkildə göstərir: bütün birləşmələri sadalamaq və hesab etmək mümkün deyil, buna görə bəzi ciddi qaydalar və qiymətləndirmə alqoritmlərinə baxmalısınız.

Növbəti problem, məlumatların toplanması və qurulması, eləcə də ölçülməsi sahəsindədir. Bu, çox sayda göstəricinin bir və ya bir neçə ayrılmaz göstəriciyə yığılması problemidir. Tərtib metodologiyası əsasən fərdi xarakter daşıyır və birincil olanlar əsasında çıxarılan məcmu göstəricinin - müntəzəm kompleks qiymətləndirmə prosedurlarının istifadəsi əsasında iş strukturunun özündə inkişaf etdirilməlidir. Çarpanlar göstəricilərin tərtibatı (Du Pont modeli, cənab Altmanın hesabı, Depalyan metodu) şablonundan istifadə edərək standart və müxtəlif ekspert qiymətləndirmə sistemləri əsasında hesablanan subyektiv ola bilər.

Sahibkarlıq strukturlarının fəaliyyət şərtləri üçün subyektiv çarpanların üstünlükləri var, çünki statistik məlumatların keyfiyyəti çox şey arzu edir.

Rəqabətçi mövqelərin kompleks qiymətləndirilməsinin digər bir problemi, hiyerarşinin hər səviyyəsinin göstəricilərinin qiymətləndirilməsi üçün keyfiyyət miqyaslarının və keyfiyyət qiymətləndirməsi üçün məntiqi qaydaların formalaşdırılmasıdır.

Subyektlərin fəaliyyətinin keyfiyyətinin vəziyyətini müəyyənləşdirən meyarların müəyyənləşdirilməsi problemini həll edərkən, sahibkarlıq strukturlarının fəaliyyətinin keyfiyyətinin nəticələrini müxtəlif yanaşmalar baxımından qiymətləndirə bilən müxtəlif maraq qruplarının (maraqlı tərəflərin) fəaliyyəti üçün müraciətlərin çoxluğunu əks etdirmək lazımdır (cədvələ baxın), müxtəlif meyarları nəzərə alaraq fərqli ölçülər və fərqli səviyyələrdə. Bu hal iqtisadi və təşkilati diaqnostika texnologiyasındakı dəyişikliyi reallaşdırır, bu subyektlərin fəaliyyətinin keyfiyyətinə nəzarət edir.

Sahibkarlıq strukturlarının fəaliyyətinin keyfiyyətini müəyyənləşdirmək üçün yuxarıdakı yanaşmaların təhlili müəyyən nəticələr əldə etməyə imkan verir.

Rəqabətçi mövqeləri qoruyub saxlamaq bacarığı ilə bir tikinti təşkilatının istəklərindəki dəyişikliklər arasındakı əlaqə təşkilati dinamikanın bir modeli olaraq

təmsil edilə bilər. Onun köməyi ilə, bir şəxsiyyət özünü tanıma prosesində bir təşkilat zaman oxunda və inşaat təşkilatlarının müasir əhalisinin hərəkət dövründə yerini müəyyən edə bilər.

Yığılan yenilikçi “mikromutasiyalar” prosesində qalxma və pik inkişaf mərhələlərində (istək) təşkilat yeni həyat formalarını öyrənmək, yeni məkan yuvalarına və mədəni dəyərlərə yiyələnmək istəyi inkişaf etdirir. Bu yüksəliş əsas səriştə və bacarıqların sürətli yaradılması ilə müşayiət olunur. Ardından müvəffəqiyyət prosedurları və davranış qaydalarının düzəldildiyi, lakin yenilik arzusunun azaldığı və “mikromutasiyalar” axınlarının yox olduğu tarazlıq mərhələsi gəlir. Bu mərhələdə, həyati mənfi xüsusiyyətlərə malik digər yenilikçi “mikromutasiyalar” ın (düşmüş yarpaqların) böyüməsi və aşağıya doğru inkişaf, yorğunluq və “özünü məhv” təsiri ilə müəyyən təşkilati formasıyaların geri dönməz azalması baş verir.

Hər hansı bir təşəbbüskar strukturun fəaliyyətinin və inkişafının səmərəliliyinin müqayisəli qiymətləndirmə metodlarından birini inkişaf etdirdik, bunları müəyyən keyfiyyətlərə görə sıraladıq. Bu keyfiyyətlərin ədədi ifadəsinə ümumiyyətlə reyting deyilir. Reyting olaraq subyektlərin fəaliyyətinin və inkişafının ayrıca göstəricisi kimi çıxış edə bilər.

Müasir iqtisadi və statistik təhlil metodları səviyyələrə görə qiymətləndirmə sistemlərinin yaradılmasına sistemətik yanaşmadan istifadə etməyə imkan verir (Quliyev C.B. 2016: s.235).

1) Məlumat toplama səviyyəsi. Burada təsərrüfat subyektinin cari vəziyyətinin ilkin dəyərləri və parametrləri, eləcə də hər cür təsir edən amillər müəyyənəşdirilir və seçilir.

2) Seçilmiş parametrlərin normallaşdırıldığı, sıralandığı, qruplaşdırıldığı və ya başqa qaydada təsnif edildiyi səviyyə.

3) Sahibkarlıq subyektlərinin göstəricilər sisteminin qiymətləndirilməsi üçün prioritetləri və meyarları müəyyən edən qiymətləndirmə və seçim səviyyəsi. Burada ilkin təhlil ilkin qiymətləndirmə mərhələsinə keçir.

4) Kəmiyyət göstəricilərinin risk, qazanc, müvəffəqiyyət, prestij və s. kimi keyfiyyət xüsusiyyətləri ilə tamamlandığı səviyyə. Bu meyarlardan hər hansı biri öz-özlüyündə bir təşəbbüskarın reytingi kimi çıxış edə bilər, lakin bu halda yanaşmanın universallığı itir.

5) Sistem analizinin mütləq reyting səviyyəsinə çatdığı mərhələdir ki, bu da müəyyən sahibkarlıq strukturlarının hərtərəfli universal xarakteristikasını verməyə imkan verir.

Ən müasir metodoloji inkişaflarda və qiymətləndirmə sistemlərinin praktiki hesablamalarında analitiklər birinci və ikinci səviyyələrdən yuxarı qalxmırlar. Ən böyük çətinlik, bu cür sistemlərin ən yüksək səviyyədə qurulmasından qaynaqlanır.

Qeyd etmək lazımdır ki, qarşıya qoyulan vəzifələr optimal metodu tapmaq üçün hərtərəfli analitik və sintetik yanaşmalar tələb edir. Bu səbəbdən, aşağı səviyyədə yuxarı səviyyəyə keçərək və bu şəkildə tədricən piramidanın zirvəsinə çatmaqla nəzərdən keçirilən sistemlərin ardıcıl qurulması (sintezi) ilə yanaşı, hər mərtəbəsinə sanki kənardan baxmaq və bununla da alt səviyyələrdən ona keçid üçün zəmin hazırlamaq lazımdır. Son iki səviyyənin qiymətləndirmə göstəriciləri sistemini ümumi iqtisadi nöqteyi-nəzərdən təsvir edərək, bu konsepsiyanın geniş mənasında təhlil olunan sahibkarlıq strukturunun effektivliyi problemindən danışmaq lazımdır.

2.2. Sahibkarlıq infrastrukturunun və özünütənzimləmə sisteminin yaranması

İş müqavilələri üzrə öhdəliklərin yerinə yetirilməməsi halında, qanunvericilik müqavilə öhdəliklərini təmin etmək üçün kompensasiya fondundan maddi təzminat da təmin edir.

Mühəndis tədqiqatlarının, dizayn və tikinti proseslərinin nəticələrinin keyfiyyətinin yüksəldilməsinin əsas şərti mütəxəssislərin peşəkarlıq səviyyəsinin, yəni onların tətbiqində artan bilik və bacarıqların səviyyəsinin daim artmasıdır.

Özünütənzimləmə mexanizmlərinin təkmilləşdirilməsi konsepsiyası aşağıdakı ümummilli modeli təmin edir (Qasimov F.H., Nəcəfov Z.M. 2017: s.416).

- birinci səviyyədə, tərkibində ayrı-ayrı mütəxəssisləri, mütəxəssisləri, habelə iqtisadi fəaliyyət göstərən və müvafiq sahədəki SRO-lərin üzvü olan sahibkarlıq subyektlərini birləşdirən özünü tənzimləyən təşkilatlar (SRO) yaradılmalıdır;

- ikinci səviyyədə, Rusiya Federasiyası qanunvericiliyinin tələblərinə, SRO yerli qaydalarına və s. Uyğun olaraq funksiyaları yerinə yetirən sahibkarlıq fəaliyyətinin subyektlərindən - bir SRO qurulur;

- üçüncü səviyyə milli iqtisadiyyatın sahələri üzrə milli birliklərdən ibarətdir.

Onlar sənaye ilə qarşılıqlı əlaqə qurmaq üçün hazırlanmışdır

Qeyd etmək lazımdır ki, tikintidə özünü tənzimləyən təşkilatlar təşəbbüskar şəbəkələrin formalaşmasına, fəaliyyət göstərməsinə və inkişafına təsir göstərir, çünki onları quran bu strukturlardır və eyni zamanda hazırlanmış və qəbul edilmiş tələb və standartlara uyğunluq səviyyəsini müəyyənləşdirir. Bu məsələnin tədqiqi bizə özünü tənzimləmənin başqa bir spesifik xüsusiyyətini - SRO tipindən asılı olmayaraq ümumi hədəflərin mövcudluğunu müəyyənləşdirməyə imkan verir. Bunlara Rusiya Federasiyasının Şəhərsalma Məcəlləsində ifadə olunan məqsədlər daxildir, yəni vətəndaşların, fiziki şəxslərin, hüquqi şəxslərin və dövlətin təhlükəsizliyini təmin etmək, ətraf mühitin qorunması, inşaat sektorunda işlərin yerinə yetirilməsində keyfiyyət təminatı və digərləri.

Tikinti kompleksinin özünü tənzimləmə təşkilatlarının fəaliyyətinə keyfiyyət idarəetmə sisteminin tətbiqi məsələsi həll olunmamış qalır. Bunun səbəbi keyfiyyət nəzarətin həyata keçirilməsi və göstərilən xidmətlərin və ya məhsulların istehsalının təhlükəsizliyinin təmin olunmasıdır. Sahibkarlıq strukturlarını birləşdirən özünü tənzimləmə təşkilatları, inkişafı üçün təşkilati idarəetmə metodlarından və texnologiyalarından istifadə etmək, habelə fəaliyyətlərini nəzərə alaraq qeyri-kommersiya tərəfdaşlığının idarə edilməsinə dair öz spesifik yanaşmalarını inkişaf etdirmək və həyata keçirmək lazım olan qeyri-kommersiya təşkilatları şəklində yaradılır.

Beləliklə, SRO-lərin əsas xüsusiyyətlərini və rolunu təyin edərkən özünü tənzimləmənin biznes şəbəkələrinin yaradılmasına, inkişafına və işinə təsir etdiyini nəzərə almaq lazımdır.

İnşaat sənayesində sahibkarlıq şəbəkələrinin formalaşması ilə özünü tənzimləyən təşkilatlar arasındakı əlaqəni nəzərdən keçirərkən onların əsas xarakterik fərqlərini qeyd etmək vacibdir. Fikrimizcə, həm fəaliyyət növünə, həm də iş şəbəkələrinə görə həm özünü tənzimləyən təşkilatlar yaradan sahibkarlıq subyektləri olan təşkilatlardır. Əlavə olaraq, şəbəkə prinsipinə görə tikinti sənayesi mütəxəssisləri öz təşəbbüskarlıq klasterini, təşkilat və müəssisə şəbəkələrini və öz təşəbbüskarlıq klasterini, SRO və infrastruktur qurumları qeyri-təşəbbüskarlıq qrupunu və özünü tənzimləmə qrupunu təşkil edirlər. Mütəxəssislərin, təşkilatların, özünü tənzimləyən təşkilatların, infrastruktur institutlarının klasterləşdirilməsi səmərəliliyin monitorinqi və təhlilinə, habelə inşaat kompleksinin daha da yenilikçi və texnoloji inkişafına imkan verəcəkdir (Qasimov F.H., Nəcəfov Z.M. 2017: s.416).

Beləliklə, SROlar təşəbbüskar hesab edilməli olan təşəbbüskar olmayan bir şəbəkə təşkil edir. İnkişafı və işləməsi təsərrüfat subyektlərinin yeni fəaliyyət növlərinin inkişafı və bir sıra funksiyaların həyata keçirilməsi üçün əsasdır. Tikintidəki özünü tənzimləmə təşkilatlarının institusional şəbəkələri, tikinti, dizayn, tədqiqat SRO-lərini ayırmağın ənənəvi olduğu fəaliyyət növü kimi əsaslara görə təsnif edilməli, yeniliyin qeyri-dövlət ekspertizasını həyata keçirən özünü tənzimləmə təşkilatlarının meydana çıxmasıdır. Sənayenin əsasına görə, xüsusi, sənayeye və sənayelə bağlı SRO-lar formalaşır. Ərazi tənzimlənməsi özünü tənzimləmə təşkilatlarının təsnifatı və fikrimizcə, regional, bölgələrarası SRO və milli birliklərin formalaşmasıdır. Kiçik, orta və böyük SRO ənənəvi olaraq miqyasına görə seçilir.

Özünü tənzimləyən təşkilatların institusional infrastrukturunu iş şəbəkələri üzərində əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərir.

Bu tapşırığı tikinti kompleksində həyata keçirmək üçün ilk növbədə regional özünü tənzimləyən təşkilatların institusional infrastrukturunu formalaşdırmaq lazımdır. Bu, bütün SRO növlərinin hədəflərinin eyni olması ilə birbaşa əlaqəlidir. Fikrimizcə, özünü tənzimləyən təşkilatların institusional infrastrukturunu, öz növbəsində sosial-iqtisadi də daxil olmaqla müxtəlif funksiyaları yerinə yetirən bir məkan sistemi kimi qəbul edilməlidir. Beləliklə, belə bir nəticəyə gəlmək olar ki,

institusional infrastruktur institutlarının formalaşması və inkişafı regional inkişafa birbaşa təsir göstərir.

Tədqiqat nəticələrinə əsasən, 1-ci və 2-ci səviyyəli SRO-lərin institusional infrastrukturunun tərkibini təklif etdik və müxtəlif səviyyəli SRO-ların infrastruktur qurumları ilə funksional qarşılıqlı əlaqəsinin diaqramı göstərilir.

Beləliklə, tikinti sənayesinin səmərəli fəaliyyətinin mövcud problemləri bizə yalnız milli birliklərin, institusional, infrastruktur və sahibkarlıq şəbəkələrinin inşaatdakı birgə qarşılıqlı əlaqəsi ilə mümkün görünür.

Hər növ SRO-lərin infrastruktur qurumları ilə funksional qarşılıqlı fəaliyyətində ən vacib istiqamətlərdən biri bu sistemin monitorinqi və idarə olunması üçün informasiya texnologiyalarının tətbiqidir. Burada milli birlik, milli assosiasiyanın bir hissəsi olan SRO, SRO mütəxəssisləri və infrastruktur qurumlarından ibarət olan bir sistem nəzərdə tutulur ki, onların da işi ilk növbədə kadrların peşəkarlıq səviyyəsinin artmasından asılıdır. Bu informasiya texnologiyaları bir mütəxəssisin elektron pasportunu və ya "portfelini" yaratmağa imkan verəcəkdir. Bu səbəbdən BIM (bina informasiya modelləşdirmə) texnologiyalarının tətbiqi ilə yanaşı, bir mütəxəssisin informasiya modeli olan SİM (mütəxəssis məlumat modelləşdirmə) texnologiyalarını da tətbiq etmək lazımdır. Bu model yaş, cins, fəaliyyət kateqoriyası, təhsil, ixtisasartırma, sertifikatlaşdırma, karyera böyüməsi, iş yeri və iş nəticələri haqqında məlumat kimi sosial-demoqrafik və peşə xüsusiyyətlərinin birləşməsi ilə xarakterizə ediləcəkdir.

Beləliklə, yalnız mütəxəssislər haqqında bir məlumat bazası yaratmaqla yanaşı, bir təşkilatın elektron pasportunu yaratmaq üçün bütün ilkin şərtlər yaradılır və özünü tənzimləyən təşkilatlar və milli birliklər üçün yalnız bir mütəxəssis reyestri deyil, həm də hər ikisini həll etmək üçün hazırlanmış mütəxəssis və təşkilatların elektron ixtisas kadr bankı yaratmaq mümkündür. cari problemlər və ümumilikdə inşaat kompleksinin və özünü tənzimlənmənin inkişaf etdirilməsi və inkişaf etdirilməsinin strateji vəzifələri.

Beləliklə, tikintidə özünü tənzimləmə sisteminin islahatı aşağıdakı istiqamətlərdə aparılmalıdır (Qasimov F.H., Nəcəfov Z.M. 2017: s.416).

- sorğu və dizayn SRO üzvlərinin səhvlərin qarşısını almaq nəzərə alınaraq inşaatçıların təmsalında qeydiyyatdan keçdikləri ərazidə ərazilərinə qaytarılması;
- vahid institusional infrastrukturun formalaşdırılması üçün bölgələrdə müxtəlif səviyyələrdə bütün növ SRO-lərin qarşılıqlı əlaqəsi;
- regional SRO-lərin institusional infrastrukturunun tərkibinə uyğun olaraq, qurumların fəaliyyətinin məzmunu və qarşılıqlı əlaqələri üçün təlimatlar hazırlamaq üçün milli birliklərdə təşkilati strukturların formalaşdırılması. Eyni zamanda, infrastruktur qurumlarının fəaliyyətinin özünütənzimləmə prinsipi ilə həyata keçirilməsi də istisna edilmir. Hal-hazırda Dövlət Duması qeyri-dövlət ekspertiza institutlarının özünütənzimlənməsi haqqında qanun layihəsini nəzərdən keçirir.

Yuxarıda göstərilən sahələrdə tikinti kompleksində özünütənzimləmə sisteminin təkmilləşdirilməsi, bu gün SRO-dakı mütəxəssisləri birləşdirmək, əsas vəzifələrdən birini həll etmək üçün misilsiz bir fürsətə - mühəndis tədqiqatlarında, işlərin dizaynında, inşaatında, yenidən qurulmasında, əsaslı təmirdə, obyektlərin sökülməsinə qədər görülən işlərin keyfiyyətinin yüksəldilməsində imkan yaradır. əsaslı tikinti. Bu məqsədə nail olmaq hər hansı bir SRO-nun fəaliyyətinin əsas prinsiplərindən istifadəyə əsaslanır. Bu vəziyyətdə yalnız tələblərin, standartların və qaydaların qəbulundan, onların tələblərə, standartlara, qaydalara uyğunluğunu yoxlamaqdan deyil, eyni zamanda əsas prinsipdən - özünü inkişaf etdirməkdən, yəni SRO infrastruktur qurumlarındakı mütəxəssislərin peşəkarlıq səviyyəsini artırmaqdan danışıyıq. Beləliklə, regional institusional infrastrukturlarla qarşılıqlı əlaqədə olan mütəxəssislər, təşkilatlar, milli birliklər formalaşmış SRO sistemi vahid bir məlumat sistemi, BIM və SIM texnologiyalarından istifadə edərək fəaliyyət göstərməlidir.

2.3. Biznes-planın və sahibkarlıq risklərinin aşağı salınması

Müxtəlif sahibkarlıq sahələrində risklərlə bankçılıqdan daha az rast gəlinir. Risklərin yaranma səbəbi keçid dövrü üçün xarakterik olan sabitliyi pozan amillərin olmasıdır. İqtisadi vəziyyətin qeyri-müəyyənliyi və iqtisadi mühitin dəyişkənliyi şəraitində gözlənilən son nəticənin əldə edilməsində qeyri-müəyyənlik və qeyri-

müəyyənlik mövcuddur. Nəticədə, risklərin rolu artır, yəni. uğursuzluq təhlükəsi, gözlənilməz itkilər (İbrahimov İ.H. 2015: s.248).

Planlı və büdcə iqtisadiyyatı şəraitində iqtisadi vəziyyətin həmişə yalnız “yuxarıdan” əmrlə, bir sıra qaydalar və qaydalar, dövlət planları, proqramlar, fərmanlar, təlimatlar, sabit qiymətlər, fondlar, limitlər, sifarişlər şəklində formalaşdığı davamlı bir vərdiş formalaşmışdır. tariflər. Bütün bunlar konkret bir iqtisadi koordinat sistemi və müəssisələrin və insanların rahat fəaliyyət göstərdiyi bir iqtisadi mühit meydana gətirdi. Belə bir sərt mərkəzləşdirilmiş münasibətlər və reseptlər sistemi təşəbbüsü məhdudlaşdırmasına, marağı və yaradıcılığı boğmasına baxmayaraq, yenə də açıq və ya heç olmasa görünən bir aydınlıq gətirdi, yuxarıdan tətbiq olunan “nizam” ilə təmin etdi. Əsasən hər hansı bir iş icraçısının istehsal, tədarük və satış həcmi qabaqcadan görməsindən ibarət idi. Qiymətləri və buna görə mənfəəti, gəliri proqnozlaşdırmaq asan idi, bu da verilmiş istiqamətlərdə hərəkət etməyə imkan verdi.

Bazar münasibətləri şəraitində, yalnız qanun və onun tərəfindən qoyulmuş məhdudiyyətlər sahibkarın üstündə qaldıqda, bazarın dövlət tənzimlənməsi əsasən inhisar əleyhinə normaların müəyyənləşdirilməsinə və vergi qanunvericiliyinə uyğunlaşdırılmasına qədər azalır. Bütün digər münasibət növləri istehsalçıları və istehlakçıları, onların iradəsi ilə müəyyən edilir. Böyük ölçüdə təsadüfi bir şəkildə formalaşır, çünki bir sahibkarın azadlığı eyni zamanda digər sahibkarların azadlığı ilə müşayiət olunur. Məhsullarını almaq və ya almaqda sərbəstdirlər, qiymətlərini təklif edirlər, müəyyən qiymətlərə satırlar, əməliyyat şərtlərini diktə edirlər.

İqtisadi münasibətlərin iştirakçılarından hər hansı biri ilk növbədə öz mənfəətləri üçün çalışır və bəzilərinin faydası başqalarına zərər verə bilər. Bundan əlavə, rəqib bir təşəbbüskar daima rəqibini bazardan sıxışdırmağa çalışır. Nəticədə, rəqabətəkar sahibkarlıq sahəsində bir qeyri-müəyyənlik və artan risk mühiti yaranır. Həqiqətən mədəni bir təşəbbüskar, yeni bir iş icraçısı, bilərəkdən gözlənilən bir nəticə əldə etmək üçün bir iş axtarmağa, risksiz bir iş axtarmağa çalışmır, çünki bu vəziyyətdə işsiz və işsiz qalmaq mümkündür. Yazılmamış bir qayda var: riskdən

çəkinmək deyil, riski hiss edə bilmək, dərəcəsini qiymətləndirmək və qəbul edilən hədlərdən kənara çıxmaq.

Nəticə etibarilə, bir təşəbbüsün riski mümkün uğursuzluqlar, sahibkarlıq fəaliyyətindəki itkilərdir, bu da ehtiyatsızlıqla, savadsız bir işə yanaşma ilə arzuolunmaz nəticələrə və ziyanə səbəb ola bilər.

Bir iş planı hər bir işə uğurlu başlamaq üçün əsas şərtidir. Bütün iş modeli təsvir edildikdə, iş planlamasında risklərin azaldılması yollarını təmin etmək lazım gəlir.

Yalnız yaxşı bir iş planı olduğu təqdirdə şirkət tam inkişaf edə biləcək, gələcək fəaliyyətlər üçün perspektivlərə sahib olacaqdır. İnkişafından sonra mümkün risklərin müəyyənləşdirilməsi mərhələsi var - bu mərhələdə digər təşkilatların təcrübəsi götürülür.

Ümumiyyətlə, risklər iki əsas kateqoriyaya bölünə bilər - bunlar sistemli və sistemli olmayan risklərdir və təhlil hər bir ayrı kateqoriya üçün aparılır.

Sahibkar sistemli riskləri təsir edə bilməz. Xarici amillərin təsiri nəticəsində yaranır, məsələn:

- siyasi - hökumət və qanunvericilikdəki dəyişikliklər;
- hüquqi - qanuni çərçivədəki dəyişikliklər;
- ekoloji - sahibkarlıq subyektinin fəaliyyətindən asılı olmayan təbii fəlakətlər;
- iqtisadi - valyuta məzənnələrinin qeyri-sabitliyi, inflyasiya.

Sistemli olmayan risklərə aşağıdakılar daxildir:

- ✓ istehsal - istehsal fəaliyyətindən yaranan risklər;
- ✓ maliyyə - maliyyə çətinlikləri;
- ✓ bazar - tələb və təklifdəki dəyişikliklər.

Əgər verilmiş məqamlara görə risklərin müəyyənləşdirilməsindən danışırıqsa, onda riskləri azaltmaq üçün mümkün və təsirli yolların inkişafına getmək lazımdır. Şirkət üçün real olaraq mümkün olanları seçməlisiniz. İş planının bu məqamı dörd əsas sahəyə malik olan riskləri azaltma yolları baxımından qiymətləndirilə bilər.

Bu konsepsiya təhlükəsizliyi təmin etmək məqsədi daşıyır. Bir çox insan gəlirlərinin şaxələndirilməsində iştirak edir, məsələn, bir neçə gəlir mənbəyi yaradır.

Eyni prinsip risklər üçün də tətbiq olunur: bir topdansatış alıcısı ilə məhdudlaşmağa ehtiyac yoxdur, heç kimdən asılı qalmamaq üçün bir neçə ciddi müştəri və təchizatçı axtarmalısınız.

Bu addım hər hansı bir müştərinin imtina etməsi ilə əlaqəli çətinliklərdən qorunmağa kömək edəcəkdir. Bir işin nə qədər çox tərəfdaşı və müştərisi varsa, bir layihənin uğur qazanma şansı o qədər çoxdur.

Ticarət planlaşdırılmasında risklərin şaxələndirilməsi çox vaxt həyata keçirilir; nəqliyyat xərcləri və məhsul satışı ilə bağlı xərclərdə artımın olmasını da nəzərə almaq lazımdır. Bundan əlavə, şaxələndirmə inhisarda aktual deyil, lakin digər hallarda geniş yayılmışdır.

Biznes planlaşdırılmasında riskləri aradan qaldırmanın başqa bir yolu. Sənətçilər xarici görünüşlərini sığortalayarkən, iş adamları istehsallarını, əmlaklarını, avadanlıqlarını sığortalayırlar. Bu metod xeyli miqdarda pul tələb etməsinə baxmayaraq, kifayət qədər böyük bir kompensasiyaya etibar etməyə imkan verir.

İş planlamasında risk sığortası, uğursuzluq halında belə şirkətin yeni bir işə başlamaq və ya köhnəsini bərpa etmək üçün kifayət qədər vəsaitə sahib olacağını nəzərdə tutur. Bu metod, işi sadəcə şirkətin gecikmələrindən istifadə edən və ödəmələri ciddi şəkildə təxirə salan borclulardan qorumaq üçün ən effektivdir.

Ticarətlə məşğul olan insanlar üçün aşağıdakı sığorta növləri tələb olunur:

- çatdırılma mərhələsində olan malların sığortası;
- şirkət əmlakının gözlənilməz hallardan sığortalanması;
- müxtəlif səbəblərdən (yanğın, daşqın, soyğun) şirkətin ləğv edilməsinə qarşı sığorta.

Bundan əlavə, sahibkarın icbari tibbi sığortaya sahib olması lazımdır. Risklərin aradan qaldırılması və azaldılmasının digər növləri nəzərə alınmalıdır, lakin hər zaman bir böhrana hazır olmalısınız. Mülk itkisi şirkət üçün ciddi bir zərbə olarsa, hər halda risk sığortası təmin etmək lazımdır.

Bu metod olduqca sadədir. Bunun mənası, böhran vəziyyətində şirkətin tədarükçidən kifayət qədər məhsul ala biləcəyi qədər pul yığmaqdır. Buna

“təhlükəsizlik yastığı” deyilir və bazar olduqca gözlənilməz olduğu üçün mütləq lazımdır.

Şirkət hesabında kifayət qədər miqdarda vəsait varsa, bu gözlənilmədən ortaya çıxan problemləri aradan qaldıracaq. Malların vaxtında çatdırılması, satınalmalar və digər prosedurlar bundan asılı olacaqdır. Yəni şirkətdə hər hansı bir problem olduğu halda vəsait ehtiyatı olmalıdır, fəaliyyət sürətlənmədən əvvəl planlaşdırılmalıdır. Bu, iş planlamasında zəruri bir risk analizidir.

Bu tip təhlükəsizlik şəbəkəsi günümüz bazarında son dərəcə vacib hala gəldi və onun ayrılmaz hissəsidir. Bir iş layihəsində ortaya çıxan riskləri azaltmaq üçün çoxsaylı zəmanət üsullarından istifadə olunur. Buna görə hər bir şirkət nəyin bahasına olursa olsun zəmanət əldə etməyə çalışır.

Biznes planlaşdırması aşağıdakı zəmanət növlərinə diqqət yetirməlidir:

- ✓ regional və yerli hakimiyyət orqanları tərəfindən;
- ✓ girov vasitəsi ilə təminatlar;
- ✓ təhlükəsizlik zəmanətləri;
- ✓ bank zəmanətləri.

Bütün bu zəmanətlər icarə müqaviləsi, zəmanət məktubları və s. Şəklində rəsmiləşdirilə bilər.

Beləliklə, iş planlamasında risk qiymətləndirməsi fəaliyyətlərin planlaşdırılmasında vacib rol oynayır və gələcəkdə xoşagəlməz halların qarşısını almağa kömək edir. Ticarət planlaşdırmasına düzgün yanaşma ilə, bütün mümkün riskləri nəzərə alaraq gələcəkdə fəaliyyətin həyata keçirilməsini təmin etmək üçün bütün lazımi zəmanətləri əldə edərkən fəaliyyətlərdə əlamətdar nəticələr əldə edə bilərsiniz.

Hər hansı bir fəaliyyət müxtəlif risk və maneələrlə əlaqələndirilir və şirkətin bunlardan necə yayınması və ya minimuma endirməsi bazardakı iş müddətindən, həmçinin mənfəət və ya zərərin miqdarından asılıdır. Buna görə də iş planlamasında riskləri azaltmaq üçün müxtəlif yollar sahibkarların strategiyasında xüsusi yer tutur.

III FƏSİL. AZƏRBAYCANDA MÜASİR DÖVRDƏ SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN TƏKMİLLƏŞDİRMƏ İSTİQAMƏTLƏRİ

3.1. Müasir dövrdə sahibkarlıq şəraitində rəqabət

Son illərdə aparılan araşdırmalar sahibkarlıq mühitinin daha da rəqabətçi bir hala gəldiyini göstərir. Bəs bu rəqabət qarşısında şirkətlər necə üstünlük qazana bilirlər? Şirkətlər məhsullarını, xidmətlərini, taktikalarını və təşkilati strukturlarını gücləndirərək, öz inkişaf tendensiyalarını qoruyub saxlaya və bu rəqabət mühitində öz mövqelərini tuta bilirlər. Lakin marketoloqlar bu misilsiz dəyəri yalnız aydın və təsirli yollarla deyil, həm də olduqca dinamik, məlumatlara əsaslanan, real vaxtda ifadə edə bilmirlərsə, bu heç bir nəticə verməyəcəkdir.

Sahibkarlığın inkişafı və mövcud vəziyyəti ölçmək üçün inşaat sektoru hədəf və vəzifələrinə uyğun bir metod irəli sürməlidir. Tikinti sektoru səviyyəsində rəqabəti ölçməyi bacarmaq ən yaxşı strategiyanı başqalarından ayırmaq, düzgün seçim etmək və qiymətləndirmək üçün rəasional bir bazanın yaradılmasını təmin edəcəkdir. Yuxarıdakı mülahizələr əsasında tikinti sektorunda sahibkarlıq rəqabətinin araşdırılmasından gözlənilən faydalar aşağıdakı kimidir:

- Azərbaycan inşaat sektoruna xas olan rəqabət qabiliyyətliliyinin müəyyən edilməsi və ölçülməsi;
- Mövcud vəziyyəti tədqiqatın maraqlı tərəfləri olan digər ölkələrlə müqayisə edərək itki və ya üstünlük qazandıran tərəflərin müəyyənləşdirilməsi;
- Rəqabət qabiliyyətli ölkələrdə olduğu kimi Azərbaycan İnşaat Sektorunda da müqayisə işlərinin aparılması və məsələnin əhəmiyyəti barədə sənayenin məlumatlandırılması və s.

Azərbaycan Tikinti Sektorunun rəqabət qabiliyyətinin müəyyən olunmuş amillər kontekstində qiymətləndirilməsi üçün seçdiyimiz tikinti şirkəti “Kristal Abşeron MTK”-dir. Bu tikinti şirkətinin güclü və zəif tərəflərinin müəyyənləşdirilməsi və bu sektorda nələrin edilməsi lazım olduğunu müəyyənləşdirmək davamlı rəqabət anlayışı baxımından olduqca vacibdir.

Mənzil tikintisi sahəsində ən böyük şirkətlərdən biri olan “Kristal Abşeron” satış və xidmət kanallarını günü - gündən genişləndirir.

Təsadüfi deyil ki, “Kristal Abşeron”, etibar, dürüstlük və peşəkarlığın nəticəsi olaraq Asan Xidmətlə iş birliyinə başlayan birinci şirkətdir. Kristal Abşeron hər bir müştərini rəqibləriylə mqüqayisədə razı salır.

Hazırda “Kristal Abşeron” layihələrində tikinti və təmir işləri aparılır, bir neçə layihəsi isə başa çatmaq üzrədir.

Cədvəl 1: “Kristal Abşeron” tikinti şirkətinin rəqabətqabiliyyəti baxımından GZİT analizi

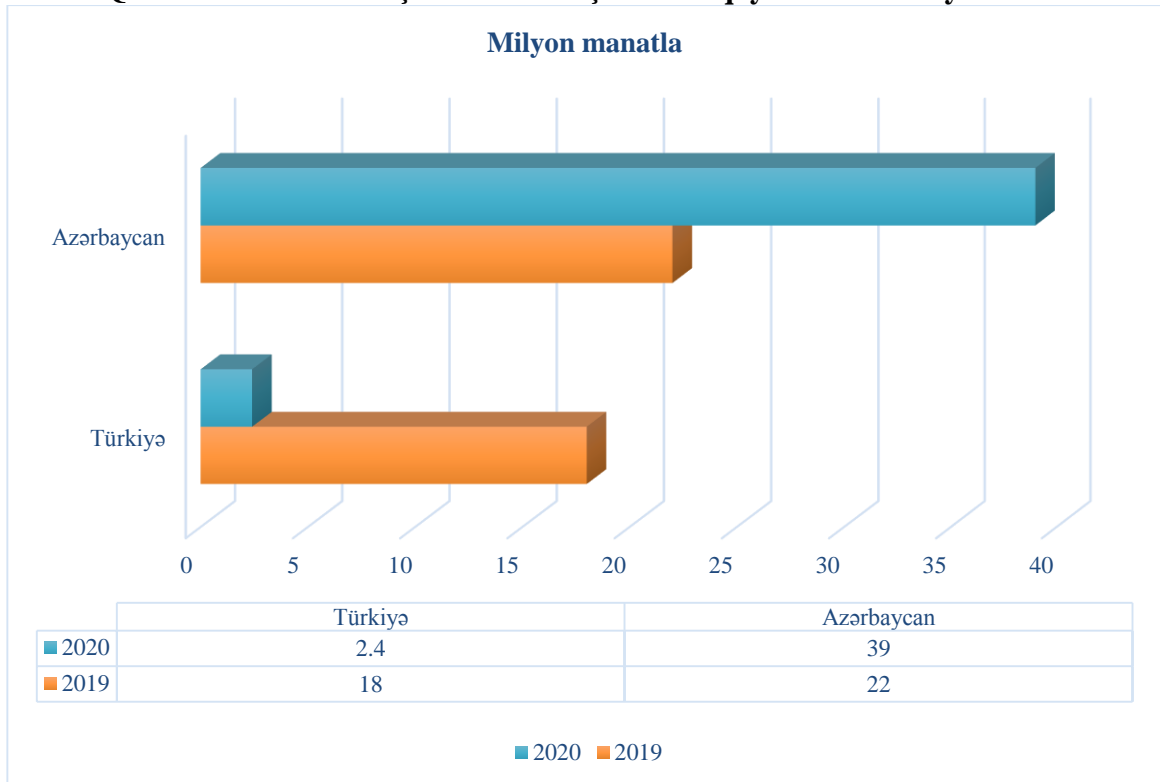
Güclü tərəflər	Zəif tərəflər
<p>Şirkət qlobal miqyasda layihələr hazırlamaq qabiliyyətinə malikdir; Yüksək texnologiyadan istifadə dərəcəsi; Məlumat və texnologiya ötürülməsini asanlaşdırıb; Rəqabətin güclənməsi; Ölkələr arasında diplomatik əlaqələrin inkişafı; Yeni layihələrin hazırlanması; İxtisaslı kadr heyəti; Müştəri gözləntilərinin araşdırılması və gözləntilərə cavab verən layihələr istehsal etmək üçün yüksək tutuma sahib olması; Ar-Ge investisiyalarının artırılması; Yeni dizayn və texnika axtarışları və fərqləndirmə səyləri yüksəkdir.</p>	<p>Ümumiyyətlə orta səviyyəli işçilərin təhsil səviyyəsinin aşağı olması; Ümumi keyfiyyət şüurunun inkişafının olmaması və yüksək keyfiyyət standartlarından kifayət qədər istifadə edilməməsi; Komanda işi və təklif inkişaf etdirmə vasitələrindən yetərinə istifadə olunmaması; Təşkilatı yeniliyi inkişaf etdirmək meylinin aşağı olması; Eyni layihədən çox sayda fərqli şirkətlərin istifadə etməsi.</p>
İmkanlar	Təhlükələr
<p>Sektorda əməkdaşlığın inkişafı; Müştərilərlə münasibətlərin düzgün idarəedilməsi; Yeni marketinq üsullarından istifadə; Şirkətdə ağıllı texnologiyaların tətbiqi diferensiaslaşdırma qabiliyyətini artırır; Prefabrikat sənayesinin inkişafı; İnteqrasiya edilmiş dizayn sistemlərinin istifadəsi; Veb əsaslı layihə idarəetmə sistemlərindən istifadə etməyə başlanır; Çoxölçülü virtual dizayn tətbiqetmələrinin mövcudluğu; Şirkətə milli və qlobal miqyasda investisiyaların qoyulması (bax: Qrafik1)</p>	<p>Yüksək maliyyə xərcləri; Şirkətin mühafizəkar quruluşu; Dəyişməyə müqavimət; İnstitusional strukturlarda dəyişikliklərə ehtiyac.</p>

Mənbə: <https://www.kristalabsheron.az/az/article/2017/0tikinti-shirketleri-arasinda-ilk-defe-kristal-absheron-etdi> – Şirkətə qoyulan investisiya həcmi 2020.

Təhlildən də göründüyü üzrə şirkət öz güclü tərəflərinə görə tikinti sektorunda rəqibləri arasında güclü strategiyaya sahibdir. Xüsusilə də şirkətə milli və qlobal miqyasda investisiyaların qoyulması tikinti sektorunun inkişafına fayda verməklə, şirkətin inkişaf dinamikasını artırır.

Bu şirkətə xaricdən investisiya qoyuluşu əsasən Türkiyə - qardaş ölkə tərəfindəndir. Məsələn, 2019 – cu ildə şirkətə qoyulan ümumi investisiya həcmi 40 milyon manat olmuşdur (12 binanın tikintisi üçün). Bunun 18 milyon manatı Türkiyəyə məxsusdur. 2020 - ci ildə isə demək olar ki, şirkətə xarici investisiya qoyulmayıb. 2020 – ci il üçün isə ölkə tərəfindən ayrılan məbləğ 12 binanın tikintisi üçün 39 milyon manat olmuşdur.

Qrafik 1: “Kristal Abşeron” tikinti şirkətinə qoyulan investisiya həcmi



Mənbə: <https://www.kristalabsheron.az/az/article/2017/0/tikinti-shirketleri-arasinda-ilk-defe-kristal-absheron-etdi> – Şirkətə qoyulan investisiya həcmi 2020.

Tikinti sektorunun ümumi beynəlxalq praktikasına nəzər saldıqda deyə bilərik ki, yeni texnologiyaların tələb etdiyi infrastrukturun yaradılması, nəqliyyat yollarının, rabitə şəbəkələrinin və binaların inşası hər zaman inşaat sənayesinin maraq

dairəsidir. Zaman və məkan fərqlinin itirildiyi innovasiya dünyasında, inşaat sektorunda fəaliyyətlərin qlobal miqyasda təşkili vacib məsələdir.

Ölkələr və həmin ölkələrdəki şirkətlər arasında əməkdaşlıq olmadan yeni texnologiyanın təqdim etdiyi fürsətlərdən maksimum miqyasda bəhrələnməyin mümkün olmaması fikri kapitalizmin mərkəzi ölkələrində və beynəlxalq əməkdaşlığın qurulduğu və azad bazarda olan innovativ dünya iqtisadi sistemində qəbul edilir.

İnkişaf etmiş ölkələr yeni texnologiyanın təqdim etdiyi imkanlardan yararlanmaq və kompüter düyməsini basaraq dünyadakı kapitalın təhlükəsiz hərəkətini təşkil etmək istəyirlər. Bu məsələlər eynilə də tikinti sektoruna aid edilir. Beynəlxalq sferada inşaat firmalarının ölkələrə görə paylanmasını aşağıdakı kimi qruplaşdırma bilərik.

Cədvəl 2: Beynəlxalq inşaat firmalarının ölkələrə görə paylanması

İnşaat firmasının mənşəyi	Ən yaxşı 225 şirkətin arasında şirkətlərin sayı	Cəmi Gəlir (2020-ci il)	Ən Yaxşı 225 şirkət arasında Gəlir Payı
Çin	50	56608.8	14.79
Azərbaycan	31	14583.3	3.82
İtalya	23	32505.3	8.48
ABŞ	22	44912.9	11.72
Fransa	5	40020.8	10.45
Hindistan	5	2953.8	0.77
Kanada	3	3191.7	0.83
Yunanıstan	3	6193.9	1.62

Mənbə: Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi (C.XIV, S I, 2020)

Yuxarıdakı Cədvəl 2-də, qlobal rəqabət gücünə sahib olan Azərbaycan şirkətlərinin siyahıya daxil olmağı bacaran 225 şirkət arasında rəqəmsal payı və bütün şirkətlər tərəfindən əldə edilən ümumi gəlirdəki payları göstərilmişdir.

Aparılan araşdırma çərçivəsində, ölkəyə xas olan milli xüsusiyyətlər rəqabət qabiliyyətinin bir hissəsi kimi müəyyən edilmişdir. Azərbaycanın bu ölkələr

haqqında təcrübəsi və məlumatları haqqında müəyyən bir fikir sahibi olmaq və bu ölkələrlə həmin göstəriciləri qarşılıqlı müqayisə etməyə imkan verəcəkdir.

Rəqabətlik layihəsi bütün Avropa və Amerikada olduqca geniş yayılmışdır. Bir çox təşkilat, xüsusən qlobal rəqabətlə qarşılaşdıqları zaman davamlı rəqabətlik konsepsiyası ilə maraqlanmağa başlayır.

Davamlı rəqabəti təmin edən ən vacib elementlərdən biri də idarəetmə proseslərində və layihə prosesində innovasiya qabiliyyətidir. Davamlı rəqabət, davamlı tikinti və inkişaf üçün heç bir iqtisadi fəaliyyət şirkətin normal rutin işini əngəlləməməli və rəqabət siyasətinin müəyyən edildiyi sosial və ətraf mühit amilləri nəzərə alınaraq həyata keçirilməlidir. Resurslardan səmərəli istifadə, xərclərin azaldılması, yeni texnologiyaların tapılması, bu texnologiyaların tikintiyə əks etdirilməsi və qiymətlərin enməsi kimi bir çox amil rəqabət yolu ilə həyata keçirilir.

Əlavə olaraq, bu işin tamamlanmış hissəsi bazara girməyi planlaşdıran şirkətlərin tikinti sənayesinin necə işlədiyini və onun vacib xüsusiyyətləri haqqında məlumat əldə etmələrini təmin edəcək nəticələr verir.

Nəticə etibarlı ilə, amansız rəqabət fonunda informasiya tikinti sektorunda qlobal standartların qurulması, texnologiya və məhsulların ümumiləşdirilməsi zərurətindən qaynaqlanan əməkdaşlıq meyli ildən iə artır. Tikinti sektoruna görə beynəlxalq standartlar rəqabət istiqamətini demək olar ki, günü - gündən dəyişir.

Tikinti sektorunda rəqabət qabiliyyətini gücləndirmək üçün risk almaq mütləqdir. Çünki risk almadan nəinki tikinti sektoru, heç bir sahədə irəliləyiş əldə etmək mümkün olmaz. Çünki innovasiyaya atılmaq, yalnız yeni bir şey ərsəyə gətirmək bir şirkəti (sahibkarlıq subyektini) digərlərindən fərqləndirə bilər. Tikinti sektorunda bu cür risklərə nələr aiddir? Bunun mənfi və müsbət tərəfləri nədir? bütün bunları araşdırmaq üçün risk analizinə ehtiyac var.

Sxem 1: Tikinti sektorunda beynəlxalq rəqəbət tendensiyası



Mənbə: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1896> – İnşaat sektöri üzərinə çalışma 2020.

Risk almaq dedikdə, bilinməyən yeni bir bazarda müəyyən mənada təşəbbüs irəli sürməyə çalışmaq, mənbələrə sərmayə qoymaq yaxud hansısa bir təşəbbüsdə çoxlu miqdarda pul borc alma bacarığı kimi cəsarətli irəliləyişlər başa düşülür. Risk alma meyli, nəticə və gəlirlər bəlli olmasa belə innovativ layihələrə dəstək olma meylini ifadə edir. Tikinti sektorunda sahibkarlıq meylinin alt ölçüsü olaraq, “risk alma meyli” Cədvəl 3-də GZİT təhlil üsulu ilə araşdırılmışdır.

Təhlildən də məlum olduğu üzrə Azərbaycanda tikinti sektorunun inkişafı üçün əslində hər cür əlverişli şərait mövcuddur. Lakin bazarda daha çox pay sahibi olmaq və dünya bazarına inteqrasiyanı daha da gücləndirmək üçün yeni innovativ layihə planına ehtiyac var.

Cədvəl 3: İnşaat sektorunda risk alma meyli üzrə GZİT analizi

Güclü tərəflər	Zəif tərəflər
<p>Sektordakı investorların əksəriyyəti KOS-lardan ibarətdir;</p> <p>Sektordakı kiçik sahibkarlar bazarı daha yaxşı izləyirlər;</p> <p>İnvestorlar müştərilərə yaxındır və tələblərini dərhal müəyyənləşdirirlər;</p> <p>KOS təşəbbüskar müəssisələrin sahibi və meneceridir;</p> <p>KOS - ların yüksək risk hədləri və qeyri-müəyyənlik tolerantlığı vardır;</p> <p>Təhsil səviyyəsi azaldıqca riskə meyl artır.</p>	<p>KOS sahibkarlarının maliyyə mənbələrinin məhdud olması;</p> <p>Kiçik və orta sahibkarların yüksək borc xərcləri;</p> <p>Zəif fizibilitə ənənəsi və qeyri-müəyyənlikləri, habelə proaktiv hərəkətləri müəyyənləşdirmək üçün aşağı səviyyəli meyl;</p> <p>Zəif böhran idarəetmə təcrübələri;</p> <p>Marketing və menecment məsələləri üzrə təlimin olmaması.</p>
İmkanlar	Təhlükələr
<p>Sahibkarlıq və məşğulluqla bağlı zəmanətli proqramların yenilənməsi;</p> <p>Peşə bələdçiləri və rəhbər xidmətləri, habelə peşə hazırlığı kursları vasitəsilə effektiv əmək siyasətinin həyata keçirilməsini hədəfləmək;</p> <p>Ölkə miqyasında şəhər salmanın inkişafı;</p> <p>Ölkəmizdə əhalinin yüksək artım tempi.</p>	<p>Regional risklər (regional qeyri-sabitlik və münaqişə mühiti);</p> <p>Qlobal iqtisadi böhran və iqtisadiyyatda mənzil tələbinin azalması; Borc xərclərinin artırılması;</p> <p>Gələcək üçün aşağı proqnoz-tədqiqat meylləri;</p> <p>Aşağı risk hesablama söyləri;</p> <p>Siyasi risklər;</p> <p>Maliyyə riskləri;</p> <p>Tikinti riskləri;</p> <p>Ekoloji risklər;</p> <p>Sektorda sıx rəqabət.</p>

Mənbə: <https://www.kristalabsheron.az/az/article/2017/0tikinti-shirketleri-arasinda-ilk-defe-kristal-absheron-etdi> – Şirkətə qoyulan investisiya həcmi 2020.

3.2. Azərbaycanca sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafı və istifadə imkanları

Tikinti sektorunda sahibkarlığın inkişafı və əlverişli iş şəraitinin yaradılması üçün əsas islahatların həyata keçirilməsinin əsası ümummilli liderimiz H.Əliyev tərəfindən qoyulmuşdur və hazırda Prezident İ. Əliyevin rəhbərliyiylə bu tendensiya iqtisadi inkişaf strategiyasının tələblərinə uyğun şəkildə hələ də davam etməkdədir.

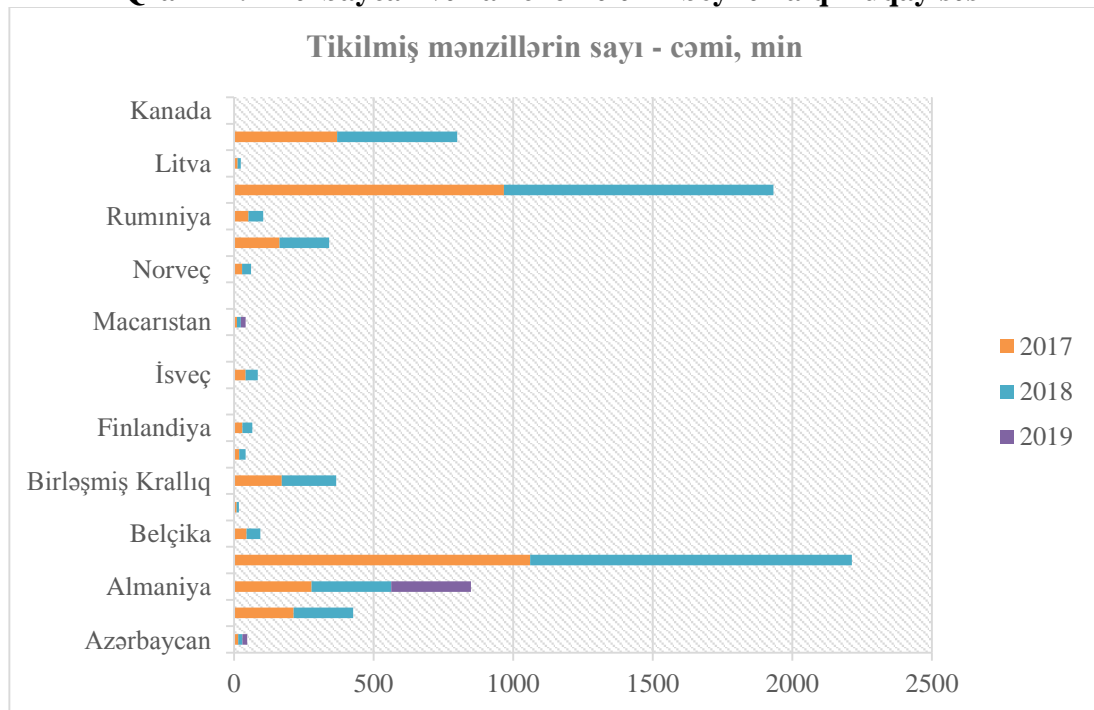
Ölkə iqtisadiyyatının sabit, habelə tarazlı inkişafını təmin etmək, bölgələrin inkişafını sürətləndirmək ölkəmizin hazırkı sosial-iqtisadi inkişaf mərhələsinin prioritetlərindən biridir və qəbul olunmuş dövlət proqramları çərçivəsində uğurla həyata keçirilir.

Hal - hazırda bu sahədəki siyasət sahibkarlara dövlət yardımının sistemli şəkildə həyata keçirilməsinə və sahibkarlara dövlət dəstəyi tədbirlərinin

səmərəliliyinin artırılmasına yönəlib. Bu strateji xəttin həyata keçirilməsi üçün ardıcıl tədbirlər görülür. Tikinti sektorunda kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin maddi ehtiyaclarının ödənilməsində mühüm rol oynayan sahibkarlıq üçün dövlət maliyyə dəstəyi mexanizmi yaradılmışdır.

Azərbaycanda İnvestisiyaların Təşviqi Fondunun yaradılması və fəaliyyəti ölkəyə xarici investisiyaların cəlb edilməsinə yönəlib. Bütün bunlarla yanaşı, sahibkarların hüquqlarını qorumaq üçün iş mexanizmləri yaradılmış və tətbiqi nəticəsində maneələrin sayı azalmışdır. Ölkəmizdə işgüzar məsləhət, məlumat və iş əlaqələrinin inkişafı üçün daim tədbirlər görülür. Bəs bu tendensiya dünya ölkələrində necədir? Bunun üçün bəzi xarici ölkələr (MDB – ölkələrindən başqa) və Azərbaycanda mənzil tikintisinə dair statistik məlumatlara nəzər salaq.

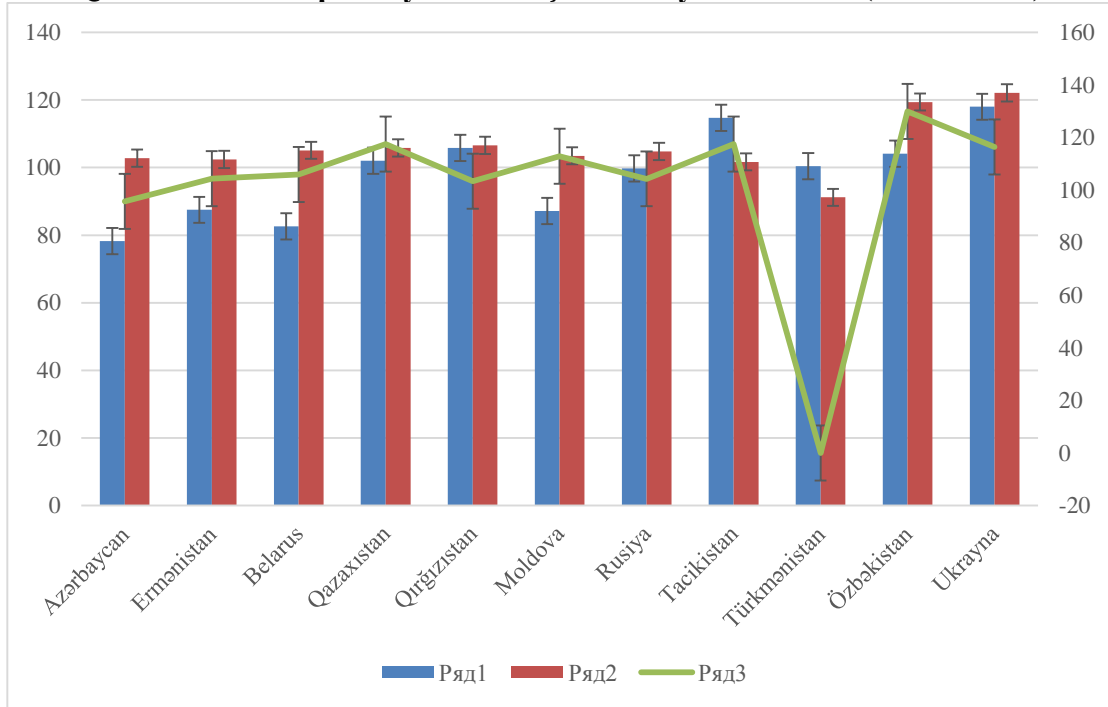
Qrafik 2: Azərbaycan və xarici ölkələrin beynəlxalq müqayisəsi



Mənbə: https://www.stat.gov.az/menu/4/e-reports/az/06/006_p.php – Dövlət Statistika Komitəsi 2020.

Azərbaycanda sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafı və istifadə imkanları baxımından digər vacib məqam əsas kapitalla yönəldilmiş investisiya indeksləridir.

Qrafik 3: Əsas kapitalla yönəldilmiş investisiya indeksləri (2019 – 2020)



Mənbə: https://www.stat.gov.az/menu/4/e-reports/az/06/006_p.php – Dövlət Statistika Komitəsi 2020.

İnvestisiya indekslərinin göstəricilərinə görə 2019 – 2020 – ci illərdə Azərbaycan digər MDB -yə üzv olan ölkələrdən geridə qalır. Ancaq ötən illərin statistik göstəricilərinə nəzər saldıqda ölkəmizdə inkişaf dinamikasını görmək mümkündür. Məsələn, 2017, 2018 -ci illərdə göstəricilər 2019 – 2020 -ci illərə nisbətən 2 – 3 dəfə az olmuşdur. Bu da, ilbəl inkişaf dinamikasının artdığının sübutudur.

Ölkədə tikinti sektorunda sahibkarlığın inkişafı iqtisadi siyasətin prioritetlərindən biridir. Bu sahədə hərtərəfli tədbirlər həyata keçirilmişdir, məsələn, dövlət-işgüzar münasibətlərin inkişafı, ticarət mühitində qanunların və inzibati prosedurların təkmilləşdirilməsi, sahibkarlığa dövlət dəstəyinin genişləndirilməsi, təhsilin inkişafı, işgüzar əlaqələr və s.

Son illərdə ticarəti tənzimləyən prosedur və qaydalar sərbəst buraxılmış və maksimum idxal rüsumu 15% olaraq təyin edilmişdir. Eyni zamanda, elektron vergi hesab-fakturalarının tətbiqi, elektron xidmətlərin tətbiqi və kənd təsərrüfatının tətbiqi də daxil olmaqla sahibkarlar üçün vergi yükü 22% -dən 20% -ə, fərdi gəlir vergisi 35% -dən 20% -ə endirilmişdir.

2017-ci ilə qədər istehsalçılar torpaq vergiləri istisna olmaqla bütün vergilərdən azad idilər. Tikinti sektorunda sahibkarlıq subyektlərinin qeydiyyatında “vahid pəncərə” prinsipinin tətbiqi təmin edilmiş və onlayn qeydiyyata başlanılmışdır. Sahibkarların investisiya layihələrinin maliyyələşdirilməsi üçün təsirli bir mexanizm formalaşmışdır.

Beləliklə, güzəştli kreditlərdən istifadə qaydalarının davamlı təkmilləşdirilməsi nəticəsində müəssisələrə verilən kreditlərin ümumi həcmi artmış və iş adamlarına kreditlərin əlçatanlığı genişlənməmişdir.

Azərbaycan Respublikasında tikinti sektorunda kiçik və orta sahibkarlığı stimullaşdırmaq üçün aşağıdakı tədbirlərin uyğun olacağına inanırıq:

1. Sahibkarlıq fəaliyyətinin sektoral, regional və texnoloji quruluşunun optimallaşdırılması;

2. Kiçik, orta və böyük müəssisələr arasında istehsal və kooperasiya daxil olmaqla qarşılıqlı faydalı əməkdaşlığın genişləndirilməsi;

3. Sahibkarlığı dəstəkləmək üçün müasir bir təşəbbüskarlıq modelinin yaradılması, eyni zamanda sahibkarlar üçün konsaltinq xidmətləri, informasiya dəstəyi, marketinq xidmətləri və digər strukturların yaradılmasına davam etmək;

Biznesin inkişaf dinamikası nə qədər yüksəkdirsə, iqtisadiyyat bir o qədər şaxələndirilir və iqtisadiyyatın bir sektordan asılılığı bir o qədər artır. Bu baxımdan, ölkə iqtisadiyyatının əsas hədəflərindən biri iqtisadiyyatın qeyri-neft sahələrinin (tikinti sektorunun) inkişafını yaxşılaşdırmaq, qanunvericilik sistemini daha da təkmilləşdirmək, habelə daxili və xarici investorların axınını təmin etmək olmalıdır.

Tikinti sektorunun inkişafında ən vacib amillərdən biri, şübhəsiz ki, iqtisadi və siyasi sabitlikdir. Keçmişdə Azərbaycandakı iqtisadi və siyasi qeyri-sabitlik kimi problemlər var ki, bunlar ölkənin tikinti sektorunun inkişafına mənfi təsir göstərir. Lakin 2000-ci illərdən sonra siyasi və iqtisadi sabitliyə nail olmaq qismən də olsa, sektora müsbət təsir göstərdi, podratçılar üçün yeni iş yerləri açıldı və inşaat sektoru göstəriciləri rekord həddə çatdı. Bu dövrdə podratçıların inşaat sektoruna yatırımları milli inkişafa əhəmiyyətli dərəcədə kömək etdi.

Tikinti sektorundakı inkişafıdan asılı olaraq sektora giriş təmin edən və fəaliyyətlərini davam etdirən 200-dən çox alt sektor var. Tikinti sektorunun və buna görə də podratçı sektorun “İqtisadiyyatın Mühərriki” adlandırılmasının ən vacib səbəbi budur.

İnşaat sektoru tərəfindən tələb olunan işçi qüvvəsi, ixtisasız işçilər üçün geniş məşğulluq sahələri yaradır. Xüsusilə son on ildə beynəlxalq sferada qardaş ölkə Türkiyədə inşaat sektorunun inkişafı ilə birlikdə sektorda çalışan işçi sayı 2019-cu ildə 1 milyon 879 min adama çatmışdır.

Dünya Statistik hesablamalarına görə, tikinti sektoru və tikinti materialları sənayesində 4,6 milyon insan dolayı yolla işləyir. Bu, ölkəmizdəki ümumi məşğulluğun 20% - ni təşkil edir. Dünya miqyasında inşaat sektorunda 100 milyondan çox insan çalışır. İnşaat sənayesinin bütün bu xüsusiyyətlərini nəzərə alaraq, podratçıların ÜDM-ə qatqısının 35%-ə çatdığı təxmin edilir.

Tikinti sektoru ümumiyyətlə qazanclı bir peşədir. Əslində bunun olub olmaması nisbi bir məsələdir. Məsələn, 2019-cu ildə sektordakı müsbət atmosferin təsiri ilə podratçılar yüksək mənfəət dərəcələri ilə işləməyə alışdılar. Ancaq yüksək mənfəət dərəcələri bazara girişi artırdı və bu da rəqabətin artmasına səbəb oldu. Təbii ki, bu vəziyyət podratçı şirkətlərin mənfəət dərəcələrini azaldı. 2019-cu ilin əvvəllərində 30% -dən çox olan sektorun gəlirlilik nisbəti son zamanlarda 20% -ə, hətta 15% -ə qədər azaldı.

Mənfəət dərəcələrinin azalmasının vacib səbəblərindən biri də xərclərdir. Xüsusilə son illərdə artan xərclərin arxasında duran ən vacib səbəb torpaq gəlirliliyidir. Bundan əlavə, məzənnədəki artım səbəbindən dəmir, sement, idxal olunan alət və avadanlıqların qiymətlərindəki artımlar xərclərə mənfi təsir edir.

Bundan əlavə, Əlavə Dəyər Vergisinin (ƏDV) qaytarılması ilə tikinti sektorunda yaşanan problemlər də xərclərə mənfi şəkildə təsir edir. Eynilə, bir çox səbəbdən Azərbaycanda inşaat sektoru, sənayenin digər sahələrinə görə daha qazanclı hala gəlib. İndi podratçılar istehsal sənayesi sektorunda olduğu kimi aşağı mənfəət dərəcələri və yüksək rəqabət şərtləri altında çalışmalıdırlar.

İnşaat işçiləri arasında sənətkarlar, mühəndislər, memarlar, əməyin təhlükəsizliyi mütəxəssisləri və bina müfəttişliyi işçiləri və müxtəlif sahələrdə təcrübəsi olan insanlar var.

Lisenziya mərhələsi layihələrin hazırlanmasını, tikinti zamanı lazımı girişlərin təmin edilməsini, subpodratçıların işinə nəzarət edilməsini, bütün bürokratik prosedurlara əməl edilməsini və vergilərin ödənilməsini əhatə edən uzun bir müddətdir.

Ötən paraqrafda da qeyd etdiyimiz kimi Azərbaycanda tikinti sektoru mükəmməl rəqabət şərtlərinin hökm sürdüyü sektorlardan biridir. Çünki sektorlarda real rəqabət şərtlərinə cavab verən bir çox alıcı və satıcı var. Əlavə olaraq, mükəmməl rəqabət bazarının etibarlı olması üçün bazara giriş və çıxış asan olmalı, bazar homogen və alıcılar bazar haqqında məlumat sahibi olmalıdır. Tikinti sektorunu nəzərə alsaq, onun mükəmməl rəqabət bazarının bütün şərtlərinə cavab verdiyi görülür.

Avropada tikinti sektorunda ümumi bir tənəzzül halı hökm sürür. Brexit hələ də bir çox sənayenin İngiltərədəki kimi Avropada qeyri-müəyyən qalmasına səbəb olur. Tikinti sektoru da qeyri-müəyyənliyin ən çox təsir etdiyi sahələrdən biridir.

Məsələn, Rus inşaat sektorunda, 2022-ci ilə qədər illik inkişaf nisbətinin 2,76% olması gözlənilir. Keçən il hökumətin orta və aşağı gəlirli qrupları mənzillə təmin etmək hədəfinə uyğun olaraq 600.000 ev inşa edilmişdir. Rusiyadakı inşaat sənayesinin ümumi canlanma tendensiyası, Rusiya bazarında çox güclü olan Türk şirkətləri üçün də mühüm bir inkişaf dinamikasıdır. Əlavə olaraq, Rusiyadan əlavə Qafqaz və Ukrayna kimi bazarlarda bu günə qədər təxirə salınan tələblərlə artan mühüm bazar imkanları mövcuddur.

Türkiyədəki inşaat sektoru, mənzil və infrastruktur layihələrinin sıxlığı səbəbindən aktiv bir dövr keçirir. Yaratdığı əlavə dəyər ilə ölkənin ən vacib iqtisadi sahələrindən biri olan tikinti sektoru ÜDM-dəki 9% paya əlavə olaraq, dolayısı ilə təsir etdiyi sektorlarla iqtisadiyyatda 30%-ə pay sahibidir.

Ümumiyyətlə qiymətləndirdiyimiz zaman önümüzdəki illərdə Türkiyədə və dünyada inşaat sektorunun inkişaf etməyə davam edəcəyini gözləyirik. Araşdırmalar

göstərir ki, Çin 2020-ci ildə dünyanın ən böyük tikinti bazarı olmuş, onu ABŞ, Hindistan, Yaponiya və Kanada daima izləmişdir. Bazar həcmi sıralamasında əhəmiyyətli bir dəyişiklik gözlənilmədiyi halda, inşaat sektorunun inkişaf sürəti sıralamasında əhəmiyyətli dəyişikliklər gözlənilir.

Ölkəmizin inşaat sektoru ilə əlaqəli 2019-2020 - ci il Sektora Baxış tədqiqatında, faizlərin hökumətin hədəf aldığı kimi daha da endirilə biləcəyi təqdirdə mənzil sektorunda canlanmaya səbəb olacağını güman edirik.

3.3. Yeni müəssisələrin fəaliyyət mexanizmində sahibkarlıq mühiti

Qeyd etmək lazımdır ki, bu gün təşəbbüskar strukturların dinamik inkişafını çətinləşdirən bir çox amillər var, məsələn istehsal üçün materialların yüksək qiyməti, daima dəyişən qiymətlər və istehsal olunan məhsullara tələb, yüksək kirayələr və daha çox şey.

Sadələn amillər sabit xərclər tələb edir, lakin bir çox müəssisə istehsalata investisiya qoyduğu və kommərsiya bankları kredit vermək istəmədiyi üçün bütün strukturlar bir anda bütün xərcləri ödəyə bilməz.

Nəticə etibarilə, təşəbbüskarlıq strukturlarının inkişaf perspektivləri yuxarıda göstərilən problemlərin həllindən birbaşa asılıdır, bununla əlaqədar olaraq əsasını kiçik və orta sahibkarlığın sahibkarlıq mühiti təşkil edən tikinti təşəbbüskarlıq strukturlarının dinamik inkişafının zəmanəti dövlətin bütün səviyyələrində dövlət tənzimlənməsi və dəstək tədbirləri sistemi olmalıdır.

Şəhər səviyyəsində tikinti sektoru üzrə kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı üçün proqramların hazırlanması zərurəti getdikcə aktuallaşır. Tikinti sektor mühiti müasir bazar iqtisadi sisteminin ayrılmaz hissəsidir. Bu baxımdan, tikinti sektorunda iş mühitini formalaşdıran bir neçə müəyyənədicə faktoru xüsusilə qeyd etməliyik:

- qanuni qoruma: bu amil sahibkarların məhkəməyə müraciət etmək istəyi ilə əlaqəli dəyişənləri, habelə müxaliflər müxtəlif səviyyəli səlahiyyətli, hüquq mühafizə orqanları və tənzimləyici orqanlar olduqda məhkəmələrdə maraqlarını müdafiə etmə şanslarının qiymətləndirilməsini özündə birləşdirir;

- dövlət siyasətləri: bu amil tənzimləyici və hüquq-mühafizə orqanlarının yanında bütün dövlət səviyyələrinin təsirini xarakterizə edən dəyişənləri əhatə edir;

- maliyyələşdirmənin mövcudluğu: bu amil yalnız müxtəlif mənbələrdən maliyyələşmənin mövcudluğunun qiymətləndirilməsi ilə əlaqəli dəyişənlər tərəfindən formalaşır;

- rəqabət mühitinin keyfiyyəti: bu amil bölgədəki ayrı-ayrı sahələrin yaxınlığını və böyük şirkətlərlə qarşılıqlı əlaqəni qiymətləndirən göstəriciləri əhatə edir;

- iri biznesin təsiri: amil yükünün yüksək olan kiçik biznesə təsir müddətini əks etdirən yalnız bir dəyişəni əhatə edir.

Tikinti sektoru üzrə mövcud iqtisadi şəraitdə sahibkarlıq mühitinin inkişafını idarə etmək üçün müvafiq bir mexanizm formalaşdırılmadan sahibkarlığa effektiv dövlət dəstəyi həyata keçirilə bilməz ki, bu da bütün dövlət tənzimləmə vasitələrindən istifadə etməyə və bununla da büdcə mənbələrini səmərəli şəkildə xərcləməyə imkan verir.

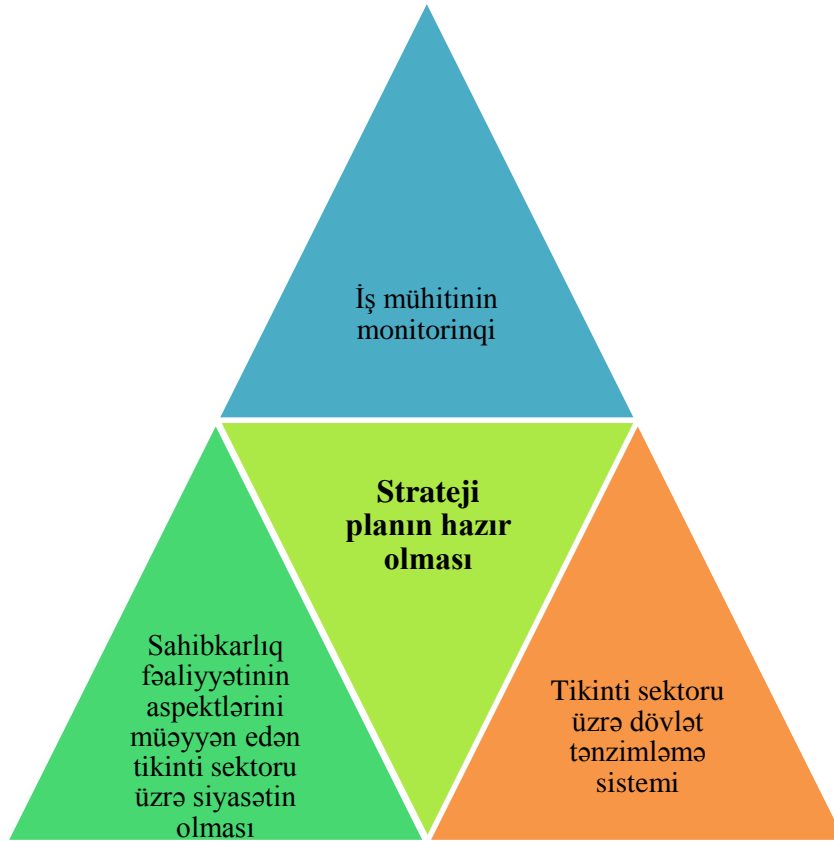
Sahibkarlıq mühitinin inkişafının idarə olunması mexanizmi təşəbbüskar strukturların regional və xüsusən də yerli hakimiyyət orqanları (yerli idarəetmə orqanları) ilə qarşılıqlı əlaqəli və nizamlı bir sistemidir.

Yerli özünüidarəni tənzimləyən qanunvericiliyə edilən yeni dəyişikliklərə əsasən, tikinti sektoru üzrə kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı üçün əlverişli şəraitin formalaşdırılması ilə bağlı vəzifələr yerli əhəmiyyətli məsələlərə aid edilir, yəni yerli özünüidarə orqanlarının bilavasitə səlahiyyətindədir.

Kiçik müəssisələrin 10% - i təşəbbüskar, 20% - i rəhbər və 70% - i isə texniki ruha sahibdir. Sahibkarın tək başına idarəetmə bacarığına sahib olması kifayət deyil. Şirkəti ayaqda saxlamaq üçün yaradıcı işçilərin startaplara cəlb edilməsi, işçilərin koordinasiyası və korporativ mədəniyyətin qurulması kimi bir çox tədbirlər görülməlidir.

Bu məsələ xüsusilə də, tikinti sektorunda olduqca vacibdir. Çünki innovativ iqtisadi sistemdə - qeyri - neft sektorunda dünya təcrübəsi daima inkişaf edir. Belə ki, sahibkarların hər birinin dünya təcrübəsindən istifadə etməsi və bütün bunlara əsaslanaraq yeni bir işə başlaması mütləqdir.

Sxem 2: Tikinti sektoru üzrə dövlət tənzimləmə sisteminin inkişaf vasitələri



Mənbə: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01446199500000052> - External influences 2020.

Eyni zamanda, sahibkarlar bütün bacarıqlarını maliyyə bacarığı ilə bir araya gətirmə qabiliyyətinə sahib olmalıdır. Çünki tikinti sektorunda baza maddi baxımdan qənaətbəxş olmalıdır. Əks halda bu sahədə heç bir iş görmək olmaz.

Ümumiyyətlə, tikinti sektoru üzrə sahibkarlıq mühitinin inkişafının idarə edilməsi mexanizmi aşağıdakı komponentləri əhatə edir: sahibkarlığa effektiv dəstəyin təşviqi, habelə müvafiq iş infrastrukturunun yaradılması. Bu funksiyalar ilk növbədə vergi tənzimlənməsinə və sosial sahəni dəstəkləməyə, mənfi xarici təsirlərin qarşısını almağa yönəlib.

Bu gün tikinti sektorunun formalaşması kontekstində şəhər formasiyalarının sahibkarlıq strukturlarında baş verən sosial-iqtisadi proseslər haqqında vaxtında və etibarlı məlumat almağa imkan verən müasir bir izləmə sistemi inkişaf etdirmək lazımdır.

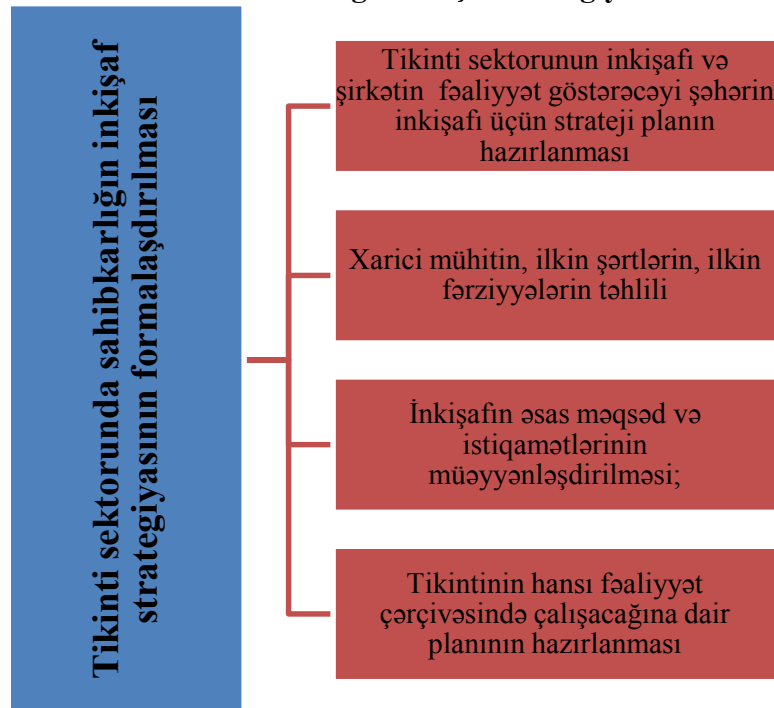
Bu problemi həll etməyin yollarından biri həm bələdiyyə daxilində, həm də birbaşa şəhərin sənaye komplekslərində regional idarəetmə və monitoring üçün məlumat və analitik sistemlərin yaradılmasıdır.

Kiçik şəhərlərdə xüsusilə də, tikinti sektorunda sahibkarlığın inkişaf strategiyasının formalaşdırılması və həyata keçirilməsi dövrü aşağıdakı formada təqdim olunur (bax sxem 3).

Bu prosedur, şəhərin şəhərin (bölgənin) sənaye siyasətinin inkişafı üçün hələ bir plan hazırlamadığı təqdirdə dəyişə bilər.

Şəhər sənaye kompleksinin monitoring sistemi demək olar ki, real vaxtda onun iqtisadi vəziyyətinin inkişaf tendensiyalarını müstəqil qiymətləndirməyə, iqtisadiyyatın tikinti sektorundakı iqtisadi vəziyyət və mümkün dəyişikliklər barədə məlumat almağa, müəssisənin maliyyə vəziyyətini və ən vacib sosial-iqtisadi amilləri tez bir zamanda təhlil etməyə imkan verəcəkdir.

Sxem 3: Tikinti sektorunda sahibkarlığın inkişaf strategiyasının formalaşdırılması



Mənbə: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01446199500000052> - Abstract 2020.

Bəs tikinti sektorunun inkişafı üçün strateji hədəflərin və istiqamətlərin mahiyyəti və məqsədi nədir? Bu istiqamətdə çalışan bəzi müəlliflər sənaye siyasətini və sənaye strategiyasını eyniləşdirirlər. Ancaq araşdırmaların da göstərdiyi kimi,

onların ciddi fərqləri var, yəni siyasət, biznes strukturlarına tənzimləyici təsir tədbirlərini əhatə edir və strategiya siyasətdə göstərilən ümumi meyllərə və istiqamətlərə uyğun olaraq transformasiyaedici xidmət təmin edir.

İri şəhərlərdə tikinti sektoru üzrə sahibkarlığın inkişaf tendensiyası regional rəhbərliyin təşəbbüslərini ciddi mənada dəstəkləməlidir. Şəhərlərin sənaye siyasəti təkcə inkişafın əsas istiqamətlərinin düzgün təyin edilməsini deyil, həm də inkişaf planlarının həyata keçirilməsi üçün təsirli mexanizmlərin yaradılmasını tələb edir. Əgər şəhərin yarı bir şirkət olduğunu düşünsək, şəhərin strateji planının dövrü quruluşu ilə bölgənin ticarət strukturlarının strateji inkişaf quruluşu arasında bir bənzətmə qura bilərik.

Nəticə etibarlı ilə, kiçik və orta şəhərlərin iqtisadi inkişafı birbaşa iş mühitinin nə qədər dinamik inkişaf etməsindən asılıdır. Ətraf mühitin inkişafı prosesi daimi monitorinq tələb edir və bu, yalnız sənaye siyasəti və monitorinqin əsas komponentləri olduğu yaxşı işləyən idarəetmə mexanizmi olduqda mümkündür.

NƏTİCƏ VƏ TƏKLİFLƏR

Beləliklə, əsas tezis belədir: kiçik sahibkarlara birbaşa və dolayı dövlət dəstəyi mexanizmləri yaranmaqda olan postindustrial (informasiya) cəmiyyətinin imperativlərinə uyğun gəlmir, kiçik sahibkarlığın inkişafına təkan vermir, yeniliyini artırır, beynəlxalq əmək bölgüsünə daxil olur və ölkənin iqtisadi böyüməsində rolunu artırır. Bu baxımdan, ilk növbədə, müvafiq dövlət iqtisadi siyasətinin həyata keçirilməsi yolu ilə, fərdi sahibkarların digər sahibkarlarla, orta və böyük sahibkarlarla inteqrasiyası üçün şərait yaratmaq lazımdır ki, bu da kiçik sahibkarlığın kiçik mövcudluğunu, mövcud inzibati maneələri “ləğv etməyə” və dövlət resurslarını əsas sahələrdə cəmləşdirməyə imkan verəcəkdir. son məhsulların rəqabət qabiliyyətinin artırılması.

Ticarət əməkdaşlığının dəyişdirilməsi

Qlobal iqtisadiyyatda informasiyalaşdırma elektron ticarət platformalarından istifadə edərək istənilən bölgədə ən gəlirli tədarükçü və alıcı seçmək və şəxsi görüşmədən onunla tam hüquqlu bir müqavilə bağlamaq imkanı verir. Böyük şirkətlər artıq kiçik sahibkarları mənimsəmirlər, əksinə onlarla ixtisaslaşmış hissələrin və xidmətlərin tədarükü və son markanın ticarət nişanı altında satılması üçün uzunmüddətli müqavilələr bağlayırlar.

Bununla birlikdə, istehsal və kapitalın cəmləşmə qanunu sadəlikdən uzaq olduğu ortaya çıxdı. XX əsrin ortalarından. kiçik biznes canlanmağa başladı, orta sinif böyüməyə başladı, əhalinin ümumi proletarlaşması, dövlətin inhisarlarla tamamilə birləşməsi baş vermədi.

Ticarət şəbəkələrində aparıcı şirkətlərin rəhbərlərinin daxil olduğu sözdə prezident şuraları yaradılır. Menecerlərin təyin edilməsi, keyfiyyət rəhbərliyi, lojistik, ümumi markalaşma və s. Daxil olmaqla kritik iş məsələlərini müzakirə etmək üçün bir araya gəlirlər. Bu şuralar həm direktorlar, həm də sahiblər, o cümlədən borc verənlər daxil olmaqla məlumat yaymaq üçün institusional bir mexanizm kimi fəaliyyət göstərirlər. Şəbəkə iştirakçıları tərəfindən qarşılıqlı

monitorinq fərđi sahibkarlar tərəfindən ümumi maraqların pozulmasına qarşı yönəldilmişdir.

Sahibkarlıq şəbəkələrinin formalaşması və inkişafı üçün bir sıra xarici şərtlər tələb olunur: əlverişli iş mühiti, müəyyən inflyasiya səviyyəsi, sabit maliyyə sistemi. Yalnız sahibkarlar arasında sabit qanunvericilik və yüksək iş etikasını ilə mümkün olan müqavilələrin etibarlılığı sabit şəbəkə strukturlarının yaranmasına səbəb olur. Sahibkarların aralarındakı münasibətlərə etibar etmək üçün əsas olaraq ortaq mədəni və mənəvi dəyərlərə sahib olmaları da lazımdır. Sahibkarlıq şəbəkələrinin formalaşması sahibkarlığın inkişafında təbii bir mərhələdir. Sahibkarlıq şəbəkələrinin inkişafı firmalararası elektron ticarət və elektron bankçılığın yayılması ilə əlaqələndirilir. Bəzi hesablamalara görə, hüquqi şəxslərin dövriyyəsi və fiziki şəxslərin ödəmələri, hətta ənənəvi bank sektoru üçün belə, 70 və 30 faiz arasında bir-birinə nisbət verir. İnternet bankçılığı üçün, korporativ müştərilər tərəfindən yüksək səviyyədə İnternet istifadəsi nəzərə alınmaqla, bu nisbət hüquqi şəxslərin lehinə daha da böyükdür.

Şirkətlərin təşəbbüskar şəbəkəsinin iki təşkilati modeli mövcuddur:

- böyük bir şirkət ətrafında qurulan bir şəbəkə. Bu vəziyyətdə, böyük bir şirkət
- şəbəkənin özəyi

- kiçik fəaliyyət göstərən şirkətləri özlərinə müəyyən fəaliyyət növlərini həyata keçirməyi əmanət edərək öz ətrafında toplayır. Böyük bir şirkət, əsas müştəri kimi iş əməliyyatlarında üstünlük təşkil edir və şəbəkə hiyerarşik olur. Belə bir vəziyyətdə, bir qayda olaraq, kiçik şirkətlər tez bir zamanda daha güclü bir tərəfdaşdan asılı vəziyyətə gəlirlər;

- oxşar miqyaslı şirkətlər şəbəkəsi. Bir şəbəkədə birləşən şirkətlərin əksəriyyəti hüquqi baxımdan müstəqildirlər, lakin iqtisadi cəhətdən bir-birlərinin qarşılıqlı faydalı sabitliyini dəstəkləyirlər. “Şəbəkələşmə” dövründə müəyyən fəaliyyət növləri, məsələn marketinq tədqiqatları, xammal və material təchizatı, mühasibat hesabatlarının hazırlanması, işə qəbul və əlavə təlimlər, bir sənayenin və ya şirkətlər qrupunun məhsullarını satışdan sonrakı xidmətdə ixtisaslaşan bəzi şəbəkə şirkətlərindən digərlərinə ötürülə bilər. Bu vəziyyətdə, şəbəkə institusional əsasda,

yəni aparıcı firmaların rəhbərləri, mülkiyyətçiləri, kreditorları və s. Daxil olmaqla prezident şuraları, direktorlar şuralarının yaradılması yolu ilə idarə olunur.

Formalaşması və inkişafı könüllülük prinsipi ilə sahibkarlar arasında davamlılığın və uzunmüddətli qarşılıqlı əlaqələrin əsas problemi kimi irəli sürülür. Bu da sahibkarlığa dövlət dəstəyi ideologiyasını dəyişdirir. Əsas odur ki, kiçik sahibkarlıq subyektlərinə maliyyə dəstəyinin siyahısı və miqyası deyil, sahibkarların dövlətə, bir-birinə inam institutlarının formalaşması, dövlətdə etik iş standartlarının birləşdirilməsi. Sahibkarların könüllü əsaslarla birləşməsinin özü yerli sahibkarlığın inkişaf mərhələsindədir ki, bu da onun kölgədən çıxması, ailə biznesi, sənətkarlıq sənayesindən kənar qalması, yenilik və istehsal fəaliyyətinə yönəlməsidir. İndiyə qədər inkişaf etmiş təşkilatlar sistemi, təəssüf ki, yüksək iş etikasını təmin etmir.

Sahibkarlıq şəbəkəsi iqtisadi subyektlərin şaquli, üfüqi və ya kombine edilmiş inteqrasiyası əsasında yaradıla bilər.

Sahibkarlıq şəbəkələrinin sahibkarlıq sistemindəki yeri və rolunun təhlilinə əsasən aşağıdakı əsas nəticələrə gəlmək olar:

- biznes şəbəkələrinin formalaşması kiçik və orta sahibkarlığın fəaliyyətinin səmərəli inkişafına kömək edir;
- şəbəkə birliklərinin aktivləşməsi istiqamətində davamlı bir tendensiya var və bazarda uyğunlaşmanın təmin edilməsi problemlərini ən tam həll edən ən aktual hala gələn sahibkarlıq şəbəkələri;
- iş şəbəkələrinin formalaşmasında idarəetmə qərarlarının çox dəyişkənliyi (parametrlərin seçilməsi, konfigurasiyasının əsaslandırılması, əmək ixtisaslaşma növlərinin və formalarının müəyyənləşdirilməsi və s.) işin parametrləri və daxili və xarici mühitdəki dəyişikliklərin vəziyyəti və meylləri nəzərə alınaraq ən yaxşılarının seçimi aparılır.

İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

Azərbaycan dilində

1. “2008-2015-ci illərdə Azərbaycan Respublikasında əhalinin əzaq məhsulları ilə etiblı təminatına dair Dövlət Proqramı”. Bakı.
2. “Azərbaycan respublikası regionlarının 2009-2013-cü illərdə sosial-iqtidasi inkişaf Dövlət Proqramı”. Bakı, 14 aprel 2009-cu il.
3. “Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlığın inkişafının Dövlət Proqramı (2002-2005-ci illər)” Bakı, 17 avqust 2002-ci il.
4. “Azərbaycan Respublikasının Milli Təhlükəsizlik Konsepsiyası”. Bakı, 23 may 2007-ci il.
5. “Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında “Azərbaycan Respublikasının qanunu, Bakı, 15 dekabr 1992-ci il.
6. “Sahibkarlıq fəaliyyəti subyektlərinin “Bir pəncərə” prinsipi üzrə təşkilinin təmin tədbirləri haqqında” Azərbaycan Respublikasının Prezidentinin 25 oktyabr 2007-ci il tarixli sərəncamı, “Azərbaycan” qəzeti, 29 oktyabr 2007-ci il.
7. 2008-2015-ci illərdə Azərbaycan Respublikasında yoxsulluğun azaldılması və davamlı inkişaf Dövlət Proqramı. Bakı, 15 sentyabr 2009-cu il.
8. Azərbaycan Respublikasının 2008-2011-ci illər üzrə iqtisadi-sosial inkişaf konsepsiyası və proqnoz göstəriciləri. Bakı, sentyabr 2007-ci il.
9. Azərbaycan Respublikasının Konstitutsiyası. 12 noyabr 1995-ci il
10. Azərbaycan Respublikasının Məşğulluq Strategiyasının həyata keçirilməsi üzrə 2011-2015-ci illər üçün Dövlət Proqramı, Bakı, 15 noyabr 2011-ci il.
11. Allahverdiyev H.V., Qafarov K.S., Əhmədov Ə.M. (2018). “Milli iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsi” Bakı, “Elm” 564 səh.
12. Əlirzayev Ə.Q. (2014). “Azərbaycanda sahibkarlığın inkişaf problemləri və həlli yolları: nəzəriyyə və təcrübə”, Bakı, “Elm” 350 səh.
13. Əlirzayev Ə.Q. (2015). “İqtisadi islahatlar və sürətlənmə konsepsiyası şəraitində Azərbaycanın sosial-iqtisadi inkişaf problemləri”, Bakı, “Nicat” 310 səh.

14. Əlirzayev Ə.Q. (2016). “Turizm iqtisadiyyatı və idarə edilməsi”. Bakı, “İqtisad Universiteti” Nəşriyyatı, 494 səh.
15. Əlirzayev Ə.Q. (2017). “İqtisadi və sosial idarəetmə: Bazar iqtisadiyyatı, metodoloji prinsiplər, qanunauyğunluqlar”, Bakı, “Diplomat” nəşriyyatı, 208 səh.
16. İbrahimov İ.H. (2015). “Sahibkarlıq fəaliyyətinin tənzimlənməsi məsələləri”, Bakı, “Səda” nəşriyyatı, 248 səh.
17. İbrahimov İ.H. (2016). “Regionlarda sahibkarlığın inkişaf meyilləri və xüsusiyyətləri”, Bakı, “Səda” 296 səh.
18. İsrəfilov H.A. (2017). “Qloballaşma şəraitində istehlak kooperasiyasının təkmilləşdirilməsi istiqamətləri”. Bakı, “Elm” 452 səh.
19. Muradov Ş.M. (2014). “İnsan potensialı: əsas meyillər, reallıqlar, problemlər”, Bakı, “Elm” 656 səh.
20. Musayeva F.Q. (2018). “Qeyri-dövlət sektorunda məşğulluğun səmərəliliyinin sosial-iqtisadi problemləri”, Bakı, 235 səh.
21. Qasimov F.H., İsmayılov İ.H., Qasimova L.F. (2018). “Sahibkarlığın əsasları”, Bakı, “MMA” 602 səh.
22. Qasimov F.H., Nəcəfov Z.M. (2017). “İnnovasoyalar: yaranması, yayılması və inkişaf perspektivləri”, Bakı, “Elm” 416 səh.
23. Quliyev C.B. (2016). “Həyat səviyyəsi: yoxsulluğu törədən və azaldan sosial-iqtisadi amillər”. Bakı, “Avropa” 235 səh.

Rus dilində

1. Райзберг Б.А. и Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой. Москва, 1999, с. 504
2. Современная экономика. Под. ред. Щ.Ю.Мамедова. Ростов-наДону,1999. 95
3. Юзбашиева Г.З. Влияние Азербайджанского менталитета на экономическое развитие страны. Баку, «Авропа», 2010, 478 с.

Internet resurslari

4. https://www.cfin.ru/ias/msfo/development_company.shtml
5. <https://cyberleninka.ru/article/n/development-kak-vid-professionalnopredprinimatelskoy-deyatelnosti-na-rynke-nedvizhimosti-formirovanie-i-ekonomicheskoe-soderzhanie>
6. <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=5661>
7. https://studme.org/51357/pravo/ponyatie_developmenta

Cədvəllərin siyahısı

Cədvəl 1: “Kristal Abşeron” tikinti şirkətinin rəqabətqabiliyyəti baxımından GZİT analizi.....	53
Cədvəl 2: Beynəlxalq inşaat firmalarının ölkələrə görə paylanması.....	55
Cədvəl 3: İnşaat sektorunda risk alma meyli üzrə GZİT analizi.....	58

Qrafiklərin siyahısı

Qrafik 1: “Kristal Abşeron” tikinti şirkətinə qoyulan investisiya həcmi.....	54
Qrafik 2: Azərbaycan və xarici ölkələrin beynəlxalq müqayisəsi.....	59
Qrafik 3: Əsas kapitala yönəldilmiş investisiya indeksləri (2019 – 2020).....	60

Sxemlərin siyahısı

Sxem 1: Tikinti sektorunda beynəlxalq rəqabət tendensiyası.....	57
Sxem 2: Tikinti sektoru üzrə dövlət tənzimləmə sisteminin inkişaf vasitələri.....	66
Sxem 3: Tikinti sektorunda sahibkarlığın inkişaf strategiyasının formalaşdırılması.....	67