

AZƏRBAYCAN MEMARLIQ
VƏ İNŞAAT UNIVERSİTETİ



TİKİNTİNİN İQTİSADİYYATI VƏ MENEJCMENT

ISSN 2519-2507

№ 3 – 2023

TİKİNTİNİN İQTİSADİYYATI VƏ MENECMENT

№ 3 - 2023

ELMI-PRAKTİKİ JURNAL

SCIENTIFIC AND PRACTICAL JOURNAL

*2015-ci ildən nəşr edir
İldə 4 dəfə nəşr edir*

*First published in 2015
It is published 4 times a year*

Təsisçi:

Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti

Founder:

*Azerbaijan University of Architecture and
Construction*

Təsisçinin hüquqi ünvanı:

*Azərbaycan, Bakı şəh., AZ 1073, Ayna
Sultanova küçəsi 11*

Publisher address:

*Azerbaijan, Baku, AZ 1073, Ayna Sultanova
Street 11*

*Jurnal Universitetin “Biznesin iqtisadiyyatı və
menecment” kafedrası tərəfindən hazırlanır və
çapa təqdim edilir*

*The journal is being prepared and submitted
for publication by the Department of Business
Economics and Management of the Azerbaijan
University of Architecture and Construction*

*Azərbaycan Respublikası Ədliyyə
Nazirliyində qeydiyyatda alınıb.
Reyestr № 4024. (02.12.2015)*

*Registered with the Ministry of Justice of the
Republic of Azerbaijan. Register № 4024,
(02.12.2015)*

*Azərbaycan Respublikasının Prezidenti
yanında Ali Attestasiya
Komissiyasının 04.07.2018-ci il tarixli
№ 11-R qərarı ilə Azərbaycan
Respublikasında dissertasiyaların
əsas nəticələrinin dərc olunması tövsiyə
edilən dövrü elmi nəşrlərin
siyahısına daxil edilmişdir*

*According to the decision No. 11-R dated
04.07.2018 of the Higher Attestation Commis-
sion under the President of the Republic of
Azerbaijan, the recommended period for the
publication of the main results of dissertations
in the Republic of Azerbaijan was included in
the list of dissertations in the Republic of
Azerbaijan. scientific publications*

Redaksiyanın ünvanı:

*Memarlıq və İnşaat Universiteti, tel.:
(+99412)538 92 83
daxili – 589, 497-05-13*

Editorial office:

*Azerbaijan University of Architecture and
Construction, tel. : (+99412) 538 92 83
internal - 589, 497-05-13*

E-mail: info@timjurnal.az

E-mail: info@timjurnal.az

Jurnalın rəsmi saytı:

<https://timjurnal.az/>

Official website of the magazine:

<https://timjurnal.az/>

*Məqalələrdəki fikirlər müəlliflərə aiddir
və Azərbaycan Memarlıq və İnşaat
Universitetinin fikirləri ilə üst-üstə
düşməyə bilər*

*The opinions in the articles belong to the
authors and may not coincide with the
opinions of the Azerbaijan University of
Architecture and Construction*

BAŞ REDAKTOR

Məhəbbət Məmmədov
i.e.d., professor, "Biznesin iqtisadiyyatı və menecment" kafedrasının müdiri
Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti

BAŞ REDAKTORUN MÜAVİNİ

Ələsgər Əliyev
i.e.n., dosent
Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti

MƏSUL KATİB

Lalə Ələkbərova
Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti

REDAKSIYA HEYƏTİ

Ziyad Səmədzadə
i.e.d., professor, akademik,
Azərbaycan Milli Elmlər Akademiyası

Telman Əliyev
t.e.d., professor, akademik,
Azərbaycan Milli Elmlər Akademiyası

Ahmet Kemal Çələbi (Türkiyə)
dr., professor
Manisa Cəlal Bayar Universiteti

Vahid Novruzov
i.e.d., professor, Azərbaycan Respublikası
Auditorlar Palatasının sədri

Vilayət Vəliyev
i.e.d., professor,
Azərbaycan Texniki Universitetinin rektoru

Məmməd Musayev
i.e.d., professor, Azərbaycan Respublikası
Sahibkarlar Təşkilatları Milli
Konfederasiyasının Prezidenti

Zahid Məmmədov
i.e.d., professor, Azərbaycan Dövlət İqtisad
Universitetinin Elmi fəaliyyətin təşkili və
idarəedilməsi departamentinin direktoru

EDITOR-IN-CHIEF

Makhabbat Məmmədov
Doctor of Economics, Professor, Head of the
Department "Business Economics and Management"
AACU

DEPUTY EDITOR-IN-CHIEF

Alasgar Aliyev
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, AACU

EXECUTIVE SECRETARY

Lala Alekperova
AACU

EDITORIAL TEAM

Ziyad Səmədzadə
Doctor of Economics, Professor, Academician,
Azerbaijan National Academy of Science

Telman Aliev
Doctor of Technical Sciences, Professor,
Academician, ANAS

Ahmet Kemal Chalabi (Turkey)
Doctor, Professor,
Jalal Bayar Manisa University

Vahid Novruzov
Doctor of Economics, Professor, Chairman of
the Audit Chamber of the RA

Vilayət Vəliyev
Doctor of Economics, Professor, Rector of
Azerbaijan Technical University

Məmməd Musayev
Doctor of Economics, Professor, President of
the National Confederation of Entrepreneurial
Organizations of the Republic of Azerbaijan

Zahid Məmmədov
doctor of economic sciences, professor,
Director of the Department of Organization and
Management of Scientific Activities of the
Azerbaijan State University of Economics

- İmran Əkpərov (Rusiya)**
i.e.d., professor, Rusiya Federasiyasının İdarəetmə, Biznes və Hüquq İnstitutunun rektoru
- Oksana Krivoruçko (Ukrayna)**
i.e.d., professor, Xarkov Milli Nəqliyyat və Avtomobil Yolları Universitetinin "Menecment" kafedrasının müdiri
- Tatyana Qalinskaya (Ukrayna)**
t.e.n., dosent, "Yuri Kondratyuk adına Poltava Politexnika" Milli Universiteti
- Tofiq Hüseynov**
i.e.d., professor, AMEA-nın İqtisadiyyat İnstitutunun şöbə müdiri
- Marcin Kesy (Polşa)**
i.e.d., Bydgoszcz İqtisadiyyat Universiteti
- Ədalət Əliyev**
t.e.d., i.e.d., nəqliyyat doktoru, prof, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
- Elşad Məmmədov**
i.e.d., professor, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
- Mustafa Miynat (Türkiyə)**
dr., professor, Manisa Cəlal Bayar Universiteti
- Ahmet Vecdi Can (Makedoniya)**
dr., professor, Uluslararası Vizyon Universitetinin rektoru
- Rühəngiz Əliyeva**
i.ü.f.d., dosent, "Sənayenin təşkili və idarə edilməsi" kafedrasının müdiri Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
- Lia Matçavariani (Gürcüstan)**
c.e.d., professor, Tbilisi Dövlət Universiteti
- Xanlar Qəniyev**
Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti Təcrübə və Karyera Mərkəzinin müdiri
- Imran Akperov (Russia)**
Doctor of economics, professor, Rector of the Institute of Management, Business and Law of the Russian Federation
- Oksana Krivoruchko (Ukraine)**
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Management Kharkiv National Transport and Highway University
- Tatyana Galinskaya (Ukraine)**
Doctor of Technical Sciences, Associate Professor, PPNU named after Yuri Kondratyuk
- Tofiq Huseynov**
Doctor of Economics, Professor, Head of Department of the Institute of Economics of ANAS
- Marcin Kesy (Poland)**
Doctor of Economic Sciences, Bydgoszcz University of Economics
- Adalat Aliyev**
Candidate of Technical Sciences, Doctor of Economics, Doctor of Transport, Prof., AACU
- Elshad Mammadov**
doctor of Economic Sciences, Professor, Azerbaijan State University of Economics
- Mustafa Mynat (Turkey)**
doctor, professor, Manisa Jalal Bayar University
- Ahmet Vecdi Can (Macedonia)**
doctor, professor, Rector of International Vision University
- Ruhangiz Aliyeva**
PhD, Associate Professor, Head of the Department "Organization and Management of Industry" AACU
- Lia Matchavariani (Georgia)**
doctor of geographical sciences, professor, Tbilisi State University
- Khanlar Ganiyev**
AACU, Head of the Experience and Career Center

“Tikintinin iqtisadiyyatı və menecment” jurnalı Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Ali Attestasiya Komissiyası Rəyasət Heyətinin qərarilə “Azərbaycan Respublikasında dissertasiyaların əsas nəticələrinin dərc olunması tövsiyə edilən dövrü elmi nəşrlərin siyahısı”nın iqtisad elmləri bölməsinə daxil edilib (04.07.2018-ci il,protokol №11-R)



**AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASININ PREZİDENTİ YANINDA
ALİ ATTESTASIYA KOMİSSİYASI**

AR Ədliyyə Nazirliyinin Mətbu nəşrlərin reyestrinə daxil edilmə nömrəsi № 4024

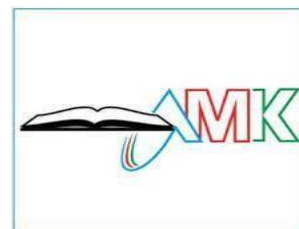


İSSN (İnternational Standard Serial Number) – dövrü nəşrlər üçün nəzərdə tutulan beynəlxalq standart nömrə - İSSN 2519-2507

“Tikintinin iqtisadiyyatı və menecment” jurnalının daxil edildiyi Milli və Beynəlxalq elmi məlumat bazaları və indekslər:



Lisənziya müqaviləsi № 69-03/2022





“İQTİSADİYYATI GÜCLÜ OLAN DÖVLƏT HƏR ŞEYƏ QADİRDİR”

ULU ÖNDƏR HEYDƏR ƏLİYEV



**“Biz yeni iqtisadi modelə keçməklə
bundan sonra iqtisadiyyatımızı ancaq islahatlar,
innovasiyalar, texnologiyalar və qeyri-neft sektoru hesabına
inkişaf etdirəcəyik”**

İlham Əliyev, Azərbaycan Respublikasının Prezidenti

VƏTƏNƏ, XALQA VƏ DÖVLƏTCİLİYƏ MİSİLSİZ XİDMƏTİN 20 İLİ

İLHAM ƏLİYEV 230 MVT GÜCÜNDƏ QARADAĞ GÜNƏŞ ELEKTRİK STANSİYASININ RƏSMİ AÇILIŞ MƏRASİMİNDƏ İŞTİRAK EDİB



Oktyabrın 26-da 230 MVt gücündə Qaradağ Günəş Elektrik Stansiyasının rəsmi açılış mərasimi olub.

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyev mərasimdə iştirak edib.

Əvvəlcə Qaradağ Günəş Elektrik Stansiyasında görülən işlər barədə videoçarx nümayiş olundu.

Qeyd edək ki, 2021-ci il aprelin 6-da Azərbaycanın Energetika Nazirliyi, “AzərEnerji” ASC və Birləşmiş Ərəb Əmirliklərinin “Masdar” şirkəti arasında investisiya, enerji alqı-satqısı və ötürücü şəbəkəyə qoşulma ilə bağlı müqavilələr imzalanıb. Stansiyanın təməlqoyma mərasimi isə 2022-ci il martın 15-də “Gülüstən” sarayında Azərbaycan Prezidenti İlham Əliyevin iştirakı ilə qoyulub.

Qaradağ Günəş Elektrik Stansiyası Xəzər regionunda və MDB məkanında ən böyük günəş elektrik stansiyasıdır. Stansiya 262 milyon ABŞ dolları dəyərində xarici sərmayə hesabına tikilib. Ölkəmizdə xarici investisiya cəlb edilməklə reallaşdırılan sənaye miqyaslı ilk günəş elektrik stansiyasıdır.

Stansiyada hər il 500 milyon kilovat-saat elektrik enerjisi istehsal edilməklə 110 milyon kubmetr həcmində təbii qaza qənaət ediləcək. Eyni zamanda, atmosfərə atılan karbon emissiyası 200 min ton azaldılacaq. 550 hektar ərazini əhatə edən elektrik stansiyada 570 min günəş paneli quraşdırılıb. Bu stansiyanın şəbəkəyə qoşulması üçün 330 kilovoltluq yarımstansiya tikilib.

Dövlətimizin başçısı tədbirdə çıxış etdi.

Prezident İlham Əliyevin çıxışı

- Hörmətli nazirlər.

Hörmətli qonaqlar.

Xanımlar və cənablar.

Ötən ilin martında biz günəş elektrik stansiyasının təməlqoyma mərasimində iştirak edirdik. İndicə göstərilən video həmin tariximizin əlamətdar anını nümayiş etdirdi. Əminəm ki, bu, böyük bir yolun, iki qardaş ölkənin böyük yolunun başlanğıcıdır. Bu gün biz nisbətən qısa zamanda - təxminən ilyarımdan bir qədər çox müddət ərzində Abşeron yarımadasının bu boş hissəsinin yaşıl enerji mənbəyinə çevrildiyini görəndə çox qürur duyuruq. Bu, əlamətdar nailiyyətdir. Mən Azərbaycanın inkişafına verdiyi bu möhtəşəm töhfəyə, həmçinin yaşıl enerjiyə keçidlə bağlı ölkəmizə sadıqlığına görə “Masdar”ı, onun rəhbərliyini təbrik etmək istərdim.

Bu gün qonaqlarımız arasında Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri hökumətinin dörd nazirini, həmçinin qardaş ölkədən böyük nümayəndə heyətini görməkdən qürur duyuruq. Bu, tərəfdaşlığımızın və dostluğumuzun yaxşı nümunəsidir, eləcə də hər iki ölkənin bugünkü mərasimə böyük əhəmiyyət verdiyini nümayiş etdirir. Birincisi, ona görə ki, artıq göstəriləndi kimi, bu, regionda ən böyük günəş elektrik stansiyasıdır və ikincisi, ona görə ki, artıq qeyd etdiyim kimi, bu, sadəcə, başlanğıcıdır.

Bizim böyük planlarımız var və əminəm ki, Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri ilə Azərbaycan arasında dostluq və qardaşlıq əlaqələri uğurla inkişaf etməkdə davam edəcək. Əminəm ki, daha çox layihələr olacaq. Faktiki olaraq bu gün - bir qədər sonra biz çox qısa zamanda 1 qıqavat bərpaolunan enerji istehsalına yol açacaq üç investisiya sazişinin imzalanma mərasiminin şahidi olacağıq. Ona görə də bugünkü tədbiri Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri və Azərbaycan arasında qardaşlıq əlaqələrinin parlaq nümunəsi hesab edirik.

Mən bu gün bizimlə birgə olduqlarına görə əziz qonaqlarımıza minnətdarlığımı bildirmək istərdim. Mən Azərbaycana etibar edən, bərpaolunan enerjiyə böyük həcmdə investisiya yatırmağı qərar verən və Azərbaycanın yaşıl gündəliklə bağlı hədəflərə çatmasına imkan yaradacaq şirkət olan “Masdar”a xüsusi minnətdarlığımı bildirmək istərdim. Bugünkü layihə gələcəkdə həyata keçiriləcək çoxsaylı layihələrin birincisidir.

Qeyd etdiyim kimi, bu gün üç investisiya sazişi imzalanacaq, lakin bizim planlarımız daha genişdir. Biz mərhələlərlə 10 qıqavata qədər bərpaolunan enerji istehsal etmək üçün birgə işləməyi planlaşdırırıq və bu, regionun enerji inkişafında tam bir inqilab olacaq, çünki Azərbaycan dünyada ilk dəfə XIX əsrin ortalarında neftin istehsal olunduğu ölkədir. Dənizdəki yataqlardan ilk neft ötən əsrin ortalarında istehsal olunub. İndi bizim zəngin yanacaq ehtiyatlarımızın olduğunu nəzərə alaraq, biz yaşıl gündəliyə doğru irəliləyirik. Bu, məqsədlə seçimdir. Bu, bizim təkcə Azərbaycanın gələcək inkişafına deyil, həm də iqlim dəyişikliyi ilə bağlı məsələlərə töhfəmizdir.

Ona görə də mən ümidvaram və tam əminəm ki, bizim bütün planlarımız həyata keçəcək. Bugünkü mərasim faktiki olaraq bunu nümayiş etdirir. Mən həm də ümidvaram ki, bugünkü mərasim yaxşı nümunədir və Birləşmiş Ərəb Əmirliklərindən olan bir çox şirkətlərə gəlib bizimlə işləmək üçün yaxşı siqnal olacaq. Mən bilirəm ki, bu yaxınlarda bizim milli neft şirkətlərimiz, enerji şirkətlərimiz ADNOC və SOCAR artıq Azərbaycanda rəsmi olaraq tərəfdaş olublar. Bilirəm ki, Birləşmiş Ərəb Əmirliklərində və digər ölkələrdə birlikdə işləmək üçün planlar var. Beləliklə, biz indi həqiqətən də ölkələrimiz, hökumət strukturlarımız və şirkətlərimiz arasında əməkdaşlığın inkişafının yeni mərhələyə yüksəldiyini görürük.

Azərbaycan xarici investisiyalar üçün çox açıq ölkədir. Son 30 il ərzində bizim çoxmilyardlı investisiya portfoliomuz olub. Azərbaycana ümumi investisiyalar 300 milyard ABŞ dollarından çox olub və bunun təqribən 200 milyard ABŞ dolları qeyri-neft sektorunun payına düşür. Hazırda bizim iqtisadi hədəfimiz qazıntı yanacağından asılılığımızı azaltmaq üçün iqtisadiyyatımızı şaxələndirməyi davam etdirməkdir. Lakin, eyni zamanda, biz başa düşürük ki, bizim neft və qazımıza hələ uzun illər ərzində beynəlxalq bazarda tələbat olacaq. Bu məqsədlə çoxsaylı neft və qaz kəmərləri sistemi istismara verilib və indi biz neft və qazı müxtəlif istiqamətlərə ixrac edirik. Azərbaycan beynəlxalq bazarlara neft, təbii qaz, neft məhsulları, neft-kimya məhsulları, elektrik enerjisi ixracatçısıdır.

Əlbəttə ki, növbəti illərdə biz hidrogeni, o cümlədən yaşıl hidrogeni ixrac edəcəyik. Bu məqsədlə biz bu potensialı yaratmaq üçün tərəfdaşlarımızla, dünyanın müxtəlif ölkələrindən olan şirkətlərlə çox yaxından işləyirik.

Azərbaycandakı investisiya mühitinə gəldikdə, mən artıq qeyd etdim ki, ölkəmizin iqtisadiyyatı çox sabitdir. Son 20 il ərzində bizim ümumi daxili məhsulumuz dörd dəfədən çox artıb. Biz birbaşa xarici borcumuzu ümumi daxili məhsulun 10 faizindən aşağı səviyyəyə salmağa və iyirmi il bundan əvvəl 50 faizə yaxın olan yoxsulluq səviyyəsini 5,5 faizə endirməyə nail olmuşuq.

Beləliklə, bu onu göstərir ki, neft və qaz ixracından daxil olan gəlirlərin ədalətli paylanması tamamilə yeni reallığı yaradır. Növbəti illərdə biz qısa müddət ərzində milli enerji şəbəkəmizin gücləndirilməsini təmin edəcək dövlət proqramını icra etməyi planlaşdırırıq. Bu, çox zəruridir. Çünki mən bizim yalnız "Masdar" şirkəti ilə icra etməyi planlaşdırdığımız layihələri qeyd etdim. Bir çox digər investisiya təklifləri var və onların bəziləri artıq icra mərhələsindədir.

Biz əlbəttə ki, milli enerji şəbəkəsini gücləndirməliyik və qeyd etdiyim kimi, dövlət proqramı icra olunur. Biz hər şeyi vaxtında edəcəyik. Biz artıq maliyyə resursları ayırmışıq ki, bərpaolunan enerji mənbələrini istehsal edən investorlarımız özlərini tamamilə rahat hiss etsinlər.

Eyni zamanda, sizə məlumat vermək istəyirəm ki, bizim bərpaolunan enerji gündəliyimiz təkcə günəş və ya külək elektrik stansiyaları ilə məhdudlaşmır. Hazırda biz üç il bundan əvvəl işğaldan azad edilmiş Qarabağın və Şərqi Zəngəzurun ərazilərində hidroenerji potensialımızı fəal şəkildə inkişaf etdiririk. Biz artıq 170 meqavat gücündə olan hidroelektrik stansiyalarını istismara vermişik və bu ilin sonuna kimi bu, 270 meqavata çatacaq. İki-üç ildən sonra hidroelektrik stansiyaların gücü 500 meqavat olacaq. Bu da yaşıl enerjiyə keçid prosesinə digər mühüm bir töhfə olacaqdır.

Ümumiyyətlə, Qarabağ, Şərqi Zəngəzur və Naxçıvan artıq yaşıl enerji zonası kimi elan olunub. Bizim təbii sərvətlərimizin istifadəsi üçün böyük potensial var və aydındır ki, külək də artıq bu sərvətə çevrilib. Çünki külək həmişə, xüsusilə də təyyarə ilə enəndə bəzən müəyyən problemlərin mənbəyi olub. Lakin indi külək təbii sərvətdir.

Bunu ola bilsin, 10-20 il bundan əvvəl təsəvvürə gətirmək çətin olardı. Lakin indi bu belədir və xüsusilə Xəzər dənizində külək çox güclüdür, hətta bu gün buradakı külək onu göstərir ki, bu potensial buradadır.

Beləliklə, bunlar gələcək üçün planlardır. Əlbəttə, bu investisiyalar bizə böyük həcmdə təbii qaza qənaət etmək imkanını verəcək ki, həmin qaz hazırda elektrik enerjisi istehsalı üçün istifadə edilir. Söhbət ixrac üçün qənaət ediləcək bir neçə milyard kubmetr təbii qazdan gedir. Çünki son geosiyasi dəyişikliklər nəticəsində Azərbaycan qazına Avropada heç vaxt olmadığı qədər daha çox ehtiyac var.

Biz əsas daşıma infrastrukturunu, Xəzər dənizindəki yataqlardan Avropaya qədər uzanan 3500 kilometrlik qaz boru kəmərinə vaxtında istismara vermişik. Bu da daha geniş regionun enerji təhlükəsizliyinə daha bir töhfə olacaq.

Əlbəttə ki, planlarımız enerji dəhlizini, Xəzər-Avropa İttifaqı enerji dəhlizini yaratmaq üçün tərəfdaşlarımızla fəal işləməkdən ibarətdir. Ötən ilin dekabrında müvafiq müqavilə imzalayıb. Biz artıq fəaliyyətimizə başlamışıq, rəhbər komitə bir neçə dəfə toplanıb. Bir neçə aydan sonra bizim yeni enerji təhlükəsizliyi layihəsinin - Yaşıl Enerji Dəhlizinin, inteqrasiya edilmiş ötürücü, istehsal və istehlak müəssisələrinin, o cümlədən Qara dənizin dibindən keçəcək elektrik kabelinin tam texniki-iqtisadi əsaslandırması hazır olacaq. Hazırda 4 qıqavat gücündə bərpaolunan enerji mənbələri üçün texniki-iqtisadi əsaslandırma hazırlanır.

Beləliklə, bunlar bizim planlarımızdır və müstəqillik tariximiz bizim təkcə enerji sahəsində deyil, bütün sahələrdə planlarımızın gerçəkləşdiyini göstərir. Çünki bizim siyasi iradəmiz var, bizim cəmiyyətdə birlik var. Bizim Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri və Birləşmiş Ərəb Əmirliklərindən olan şirkətlər kimi möhtəşəm tərəfdaşlarımız var.

Əminəm ki, biz bütün məqsədlərimizə nail olacağıq və gələcəkdə bu kimi daha çox mərasimlər keçirəcəyik. Bizimlə burada olduqları üçün qonaqlarımıza bir daha təşəkkürümü bildirmək və bu əlamətdar tədbir münasibətilə hamımızı təbrik etmək istəyirəm.

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-10-14>

M.A.Məmmədov
i.e.d., professor, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
ORCID 0000-0002-5327-2507
m.m.asirli@mail.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olub 15.09.2023

The article was received by editorial board on 15.09.2023

Статья принята к печати 15.09.2023

MÜSTƏQİL AZƏRBAYCANIN İQTİSADI İNKİŞAFININ İLHAM ƏLİYEV MODELİ

Xülasə

Məqalədə 2023-cü ildən 20 il ərzində Prezident İlham Əliyevin müvafiq sərəncamları ilə hazırlanan dövlət proqramları, inkişaf strategiyaları və konsepsiyalarda nəzərdə tutulan tədbirlərin həyata keçirilməsi nəticəsində ölkə iqtisadiyyatının davamlı və dayanıqlı inkişafın təmin edilməsi, iqtisadiyyatın bütün sahələrinin dinamik inkişafı, dünya iqtisadi sistemə səmərəli inteqrasiya ediləsi prosesləri, işğaldan azad edilmiş ərazilərin iqtisadiyyatının sahələrinin infrastrukturunun bərpası və yenidən qurulması və bu ərazilərin iqtisadiyyatının ölkə iqtisadiyyatına reinteqrasiyası istiqamətləri və nail olunan uğurlar zərdən keçirilmişdir.

Açar sözlər: iqtisadi inkişaf, işğaldan azad edilmiş ərazilər, tədbir,neft-qaz sektoru, enerji təhlükəsizliyi, qeyri-neft sektoru.

Ümummilli Lider Heydər Əliyevin siyasi kursunun layiqli davamçısı İlham Əliyevi Azərbaycan xalqı 2003-cü il oktyabrın 15-də keçirilən seçkilərdə Prezident seçdi və ölkəmizin iqtisadiyyatının inkişafında yeni bir mərhələ başladı. Azərbaycanın müstəqillik tarixinə möhtəşəm 20 il kimi daxil olan bu dövrdə Ulu Öndər Heydər Əliyevin əsasını qoyduğu, Prezident İlham Əliyevin yeni geosiyasi tələblərə uyğunlaşdırdığı siyasət nəticəsində Azərbaycan Respublikası dünya iqtisadi sistemə səmərəli inteqrasiya edən iqtisadiyyatın bütün sahələrinin davamlı və dayanıqlı inkişafına nail olmuşdur. Azərbaycan Respublikasının 105 illik tarixinə inkişaf və qələbə ili kimi daxil olan 20 ildə Prezident İlham Əliyev ölkə iqtisadiyyatının sürətli inkişafını təmin edərək ölkəmizi dünya birliyində öz layiqli , iqtisadiyyatı inkişaf etmiş ölkələr sırasına daxil olmuş, ölkəmizin ərazi bütövlüyü bərpa edilərək güclü milli iqtisadiyyata malik regionun lider dövlətinə çevrilmişdir.

Azərbaycanın sosial-iqtisadi inkişafının sürətləndirilməsinə istiqamətlənmiş Prezidentin müvafiq fərmanı ilə təsdiq edilmiş “Azərbaycan Respublikasında sosial-iqtisadi inkişafın sürətləndirilməsi tədbirləri haqqında” strategiya ölkənin iqtisadiyyatının bütün sahələrinin davamlı və dayanıqlı inkişafının əsasını qoymuş və nəticədə sosial-iqtisadi inkişafın real dinamikasını təmin etmişdir. Ölkənin sosial – iqtisadi inkişafının inkişafına yönəldilmiş strategiyanın davamlı həyata keçirilməsində 2004-2023-cü illəri əhatə edən Azərbaycan Respublikasında regionların sosial-iqtisadi inkişafı üzrə dörd dövlət proqramlarında nəzərdə tutulan tədbirlərin mərhələlərlə həyata keçirilməsi xüsusi əhəmiyyətə malik olmuşdur. Bu proqramlarda nəzərdə tutulan tədbirlərin irasına 100 mlrd. manatdan çox investisiya qoyulmuş və ölkənin iqtisadi regionlarının mərhələlərlə mütəmadi inkişafına nail olunmuşdur.

Ölkənin yanacaq enerji kompleksinin yenidən qurulması istiqamətlənmiş “Yanacaq enerji kompleksinin inkişafı üzrə 2005-2015-ci illər üzrə dövlət proqramı ”1994-cü il sentyabrın 20-də bağlanmış “Əsrin müqaviləsi” Xəzərlə Qara dəniz və Aralıq dənizini birləşdirəcək enerji infrastrukturu

turunun yaradılmasının əsasını qoyan Ulu Öndər Heydər Əliyevin neft strategiyasının uğurla həyata keçirilməsini təmin etmiş nəticədə əldə edilən neft gəlirləri neft-qaz sektoru ilə yanaşı qeyri-neft sektorunun bazar iqtisadiyyatının tələblərinə müvafiq yenidən qurulmasını, formalaşdırılmasını və inkişafını təmin etmişdir. Həyata keçirilən dövlət proqramları, inkişaf strategiyaları Heydər Əliyev adına nəhəng Bakı-Tbilisi-Ceyhan neft boru kəmərinin inşasını 13 iyul 2006-cı ildə başa çatdırılmasını təmin etdi, həmin ilin dekabrın 15-də “Şahdəniz” yatağında ilk quyu istismara verildi. Sonrakı illərdə “Ümid”, “Babək” və “Abşeron” yataqları kəşf edildi və Azərbaycanın böyük qaz ehtiyatlarına malik olması müəyyənləşdirildi. Bu isə Azərbaycanın təbii resurslarından istifadənin yeni imkanlarını yaratdı.

Ölkənin neft-qaz sektorunun yenidən qurulması, bu resurslardan səmərəli istifadə mexanizminin formalaşdırılması və bu istiqamətdə tədbirlərin həyata keçirilməsində yanacaq enerji kompleksinin inkişafı üzrə 2005-2015-ci illər üzrə yanacaq-enerji kompleksinin inkişafı üzrə dövlət proqramı qəbul edilmiş və bu proqramda nəzərdə tutulan tədbirlərin icra müddətinə müvafiq yerinə yetirilməsi təmin olunmuşdur. Qeyd etmək lazımdır ki, 2014-cü il sentyabrın 20-də “Əsrin müqaviləsi”nin 20-ci ildönümündə Səngəçalda “Cənub Qaz Dəhlizi” layihəsinin təməli qoyuldu. Prezident İlham Əliyevin gərgin fəaliyyəti və müvafiq sərəncamlarına əsasən ilkin olaraq Bakı-Tbilisi-Ceyhan neft kəməri, sonra isə Bakı-Tbilisi-Ərzurum, TANAP, TAP kimi transmilli qaz boru kəmərləri inşa edilmiş və istismara verilmiş, bu isə dünyanın enerji xəritəsində yeni mənzərə formalaşdırmışdır. Bu istiqamətdə Prezident İlham Əliyevin həyata keçirdiyi məqsədyönlü tədbirlər nəticəsində 2017-ci il sentyabrın 14-də Xəzər dənizinin Azərbaycan sektorunda nəhəng Azəri-Çıraq-Günəşli neft yataqları blokunun 2050-ci ilə qədər işlənilməsinin yeni dövrü başlamışdır.

Prezident İlham Əliyevin bu sahədə həyata keçirdiyi ardıcıl səyləri və fəaliyyəti istiqamətində 2020-ci il dekabrın 31-də Cənub Qaz Dəhlizinin son seqmenti olan Trans-Adriatik boru kəməri istismara verilmiş və Azərbaycan qazının tarixdə ilk dəfə Avropaya ixracına start verilmişdir.

İlham Əliyevin müvafiq sərəncamları ilə qeyd olunan irimiq yaşlı neft və qaz layihələri ilə yanaşı 2017-ci ildə Bakı-Tbilisi-Qars dəmir yolunun istismara verilməsi, 2018-ci ildə Bakı Beynəlxalq Dəniz Ticarət Limanı Kompleksinin və 2023-cü ildə isə Ələt Azad İqtisadi Zonasının açılışı Azərbaycanı və Bakını regionun ən böyük ticarət və logistika mərkəzinə, Şimal-Cənub, Şərq-Qərb və Orta Dəhliz nəqliyyat marşrutlarının mərkəzinə çevirdi. Ölkəmizdə hava və dəniz nəqliyyat sektorunda dövlət proqramları, inkişaf strategiyaları və tədbirlər planları çərçivəsində həyata keçirilən çoxşaxəli işlər nəticəsində müasir dövüdə Azərbaycan regionda ən böyük mülki hava, Xəzər dənizində isə ən böyük dəniz yük donanmalarına malik olan ölkədir. Azərbaycan Respublikasının prezidenti İlham Əliyevin ölkəyə rəhbərlik etdiyi 20 ildə 8 beynəlxalq hava limanı tikilmiş və yenidən qurulmuş və Laçın hava limanı istismara verildikdən sonra isə beynəlxalq hava limanlarının sayı 9-a çatacaqdır.

Ölkə Prezidenti tərəfindən davamlı aparılan uğurlu və qətiyyətli iqtisadi siyasət, həyata keçirilən dövlət proqramları və iqtisadi layihələr Azərbaycan iqtisadiyyatının dayanıqlı və davamlı inkişafının və dünya iqtisadi sistemə səmərəli inteqrasiyasını təmin etmişdir. “Güclü iqtisadiyyat ən önəmli şərtidir” deyən Prezident İlham Əliyevin hakimiyyəti illərində Azərbaycanın ÜDM real ifadədə 3,6 dəfə, qeyri-neft sektoru üzrə ÜDM 3,4 dəfə, dövlət büdcəsinin xərcləri isə 30 dəfə artmışdır. Bu illər ərzində qeyri-neft sektorunun davamlı inkişafını təmin etmək, innovativ və yüksək texnologiyalara əsaslanan sənaye müəssisələrini təşkil etmək, sahibkarlığı dəstəkləmək və istehsal sahəsində məşğulluğu artırmaq məqsədilə həyata keçirilən dövlət proqramları, inkişaf strategiyaları və tədbirlər planları çərçivəsində Azərbaycanın yüzlərlə istehsal və emal müəssisələri, iri sənaye mərkəzləri, parkları və məhəllələri yaradılmış və bu istiqamətdə müvafiq işlərin mütəmadi həyata keçirilməsi davam etdirilir.

Qeyri-neft sektorunun prioritet istiqamətlərindən olan kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı

və emalı sahəsinin inkişafı ötən dövr ərzində diqqət mərkəzində saxlanılmış yerinə yetirilən tədbirlər nəticəsində son 20 ildə qeyri-neft məhsullarının ixracı 8 dəfədən çox artmışdır.

Bunlar ilə yanaşı ölkənin ümumi elektrik enerjisi sisteminə daxil olan yeni elektrik stansiyaları tikilib istifadəyə verilmiş, mövcud yarımstansiyalar yenidən qurulmuş, yeniləri inşa edilmiş və respublika üzrə ümumi gücü 4 min MVt olan 71 yeni elektrik stansiyaları istismara verilmişdir. Həyata keçirilən bu tədbirlər nəticəsində ölkədə ümumi gücü 8 min MVt olan 93 elektrik stansiyası yaradılmış və öz enerji təhlükəsizliyini tam təmin etmiş və elektrik enerjisi ixrac edən ölkəyə çevrilmişdir. Bunlar ilə yanaşı ölkənin qaz təsərrüfatı müasir standartların tələblərinə müvafiq tam yenilənmiş, 2003-cü ildə ölkə üzrə qazlaşdırma səviyyəsi cəmi 40 faiz təşkil etdiyi halda, hal-hazırda bu göstərici 96,3 faiz təşkil edir və 14 illik fasilədən sonra blokada olan Naxçıvan Muxtar Respublikasına 2005-ci ildən təbii qazın nəqli təmin edilmişdir. Bu illərdə yol infrastrukturunu təkmilləşdirilib yəni 2003-cü ildən başlayaraq Azərbaycanda 20 min kilometrə yaxın avtomobil yolu, 1400 kilometr dəmir yolu tikilib və ya əsaslı təmir edilmiş, yeni körpülər və yol ötürücüləri inşa edilmişdir.

Prezident İlham Əliyevin diqqət və qayğısı, eyni zamanda, Heydər Əliyev Fondunun prezidenti Mehriban xanım Əliyevanın bilavasitə təşəbbüsü və dəstəyi ilə ölkə üzrə təhsil, səhiyyə və mədəniyyət obyektlərinin tikintisi və yenidən qurulması sahəsində irimiqyaslı layihələr həyata keçirilmişdir. Son 20 il ildə paytaxtda və regionlarda 3630 məktəb, 760-dək səhiyyə müəssisəsi tikilmiş və ya əsaslı təmir olunmuşdur. Bu illərdə əhalinin sosial müdafiəsi, xüsusilə ən həssas kateqoriyadan olan insanların sosial təminatı Prezidentin daim diqqət mərkəzində olmuşdur. Belə ki, hər il dövlət büdcəsi tərtib edilərkən büdcənin sosial yönümlü olmasına xüsusi diqqət verilir. Bunun nəticəsində 2003-2023-cü illərdə sosial təyinatlı büdcə xərcləri 20 dəfədən çox artmış, orta aylıq nominal əməkhaqqı 12 dəfə, minimum əməkhaqqı isə 38 dəfədən çox, orta aylıq pensiya 18 dəfəyə yaxın, minimum pensiya məbləği isə 14 dəfə yüksəlmiş, eyni zamanda yoxsulluğun azaldılmasına, məşğulluq imkanlarının artırılmasına, işsizliyin aradan qaldırılmasına, qaçqın və məcburi köçkün ailələrinin güzəranının yaxşılaşdırılmasına yönəlmiş ardıcıl tədbirlər görülmüşdür.

Bu dövrdən əvvəl yoxsulluq şəraitində yaşayan insanların sayı 45 faizə yaxın idisə, həyata keçirilən şaxələndirilmiş tədbirlər nəticəsində bu göstərici 5,5 faiz təşkil edir. Sosial siyasətin bir istiqaməti olan rəqabətqabiliyyətli insan kapitalının formalaşması və yüksək ixtisaslı kadrların yetişdirilməsi və səhiyyə sahəsinin inkişafı məqsədi ilə son 20 ildə dövlət büdcəsindən təhsilə ayrılan xərclər 19 dəfə, səhiyyəyə ayrılan xərclər 33 dəfə artmışdır. Xüsusi olaraq qeyd etmək lazımdır ki, son 20 ildə regionların sosial-iqtisadi inkişafına dair dörd dövlət proqramı qəbul olunub və nəzərdə tutulan tədbirlərin icra müddətinə müvafiq həyata keçirilməsi təmin edilmiş və bu proqramların icrasına yönəldilən yatırılmış investisiyaların həcmi 104 milyard manat təşkil etmişdir.

Bu illərdə həyata keçirilən tədbirlər nəticəsində məhsul buraxılışının artım dinamikası təmin edilmiş, belə ki, 2022-ci ildə regionlar üzrə məhsul buraxılışının nominal həcmi 2003-cü ilə nisbətən 13,5 dəfə artmış, 2004-cü ildən bölgələrdə 1,8 milyondan çox yeni iş yeri və 52 mindən çox yeni müəssisə yaradılmış, regionlarda 8 hava limanı tikilmiş və ya yenidən qurulmuş və hal-hazırda Laçın hava limanının tikintisi davam edir. Bu illərdə 17 min km-dən çox avtomobil yolu, 500-dən çox körpü və tunellər, 3 300-dək məktəb, 450-dən çox uşaq bağçası, 550-dən çox tibb müəssisəsi, 41 Olimpiya İdman Kompleksi tikilib və ya təmir edilmişdir. Ölkədə sahibkarlığın inkişafının dəstəklənməsi ölkənin iqtisadi siyasətinin mühüm amili kimi bu istiqamətdə çox mühüm tədbirlər həyata keçirilmiş, bir sıra dövlət və özəl qurumlar yaradılmış, belə ki yalnız bu sahədə 2003-2022-ci illərdə Sahibkarlığın İnkişafı Fondu tərəfindən 43 minədək investisiya layihəsinin maliyyələşməsinə 2,8 milyard manatdan çox güzəştli kredit verilmişdir. Azərbaycan Respublikasının İqtisadiyyat naziri Mikayıl Cəbrayıl oktyabrın 14-də Bakıda “Vətənə, xalqa və dövlətçiliyə misilsiz xidmətin 20 ili” mövzusunda keçirilən konfransda qeyd etmişdir ki, bu layihələrin həyata keçirilməsi nəticəsində 178 mindən çox yeni iş yerinin açılması imkanı yaranıb ki, bunun da 80%-dən çoxu regionların payına

düşür. Güzəştli kreditlərin 75%-i regionlara ayrılıb. Dövlət başçısının təşəbbüsü ilə sənaye zonaları – 7 sənaye parkı və 5 sənaye məhəlləsi yaradılıb. Sənaye zonalarında ümumilikdə 10 milyard manatdan çox məhsul istehsal edilib ki, bunun da 3,4 milyard manatlıq hissəsi ixrac olunub.

44 günlük Vətən müharibəsində qazanılan möhtəşəm zəfər və 1 günlük lokal antiterror tədbirlərinin uğurlu nəticəsi 30 ildən artıq müddətdə işğalda saxlanılan ərazilərin azad edilməsi və post-konflikt dövründə bu ərazilərin bərpa və yenidənqurulmasını təmin etmək məqsədi ilə digər tədbirlər ilə yanaşı dövlət başçısının təsdiq etdiyi Böyük Qayıdış I Dövlət proqramı xüsusi əhəmiyyətə malikdir. Bu dövlət proqramında nəzərdə tutulmuş tədbirlərin həyata keçirilməsi Qarabağ və Şərqi Zəngəzur iqtisadi rayonlarının iqtisadiyyatının bütün sahələrinin inkişafında ölkənin ümumi iqtisadiyyatına sürətlə reintegrasiya olunmasında müstəsna əhəmiyyətə malik olacaqdır.

Dünya azərbaycanlılarının Lideri İlham Əliyevin rəhbərliyi ilə Azərbaycan iqtisadiyyatının davamlı və dayanıqlı inkişafı iqtisadiyyatın bütün sahələrinin dünya iqtisadi sistemə səmərəli inteqrasiyasını təmin etmişdir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. “Azərbaycan Respublikası regionlarının 2019–2023-cü illərdə sosial-iqtisadi inkişafı Dövlət Proqramı. 29 yanvar 2019-ci il.
2. "Əsrin müqaviləsi". Bakı, 20 sentyabr 1994-cü il.
3. <https://aztime.az/14/10/2023/nazir-sahibkarligin-inkisafi-fondu-2-8-milyard-manatdan-cox-guzestli-kredit-verib/>
4. <https://mediapost.az/mikayil-cabbarov-qeyri-neft-qaz-ozel-sektorda-340-minden-cox-emek-muqavileleri-baglanib>
5. <https://nk.gov.az/az/xeberler/matbuat-xidmatinin-malumati/vetene-xalqa-ve-dovletciliye-misilsiz-xidmetin-20-2981>

M.A.Mamedov

doctor of Economics, Professor, Azerbaijan University of Architecture and Construction
ORCID 0000-0002-5327-2507

Economic development of independent Azerbaijan: Ilham Aliyev’s model

Abstract

In the article, within 20 years from 2023, as a result of the implementation of the measures envisaged in the state programs, development strategies and concepts prepared by the relevant decrees of President Ilham Aliyev, the processes of ensuring continuous and sustainable development of the country's economy, dynamic development of all areas of the economy, and effective integration into the world economic system, the directions of restoration and reconstruction of the infrastructure of the areas of the economy of the territories freed from occupation and the reintegration of the economy of these territories into the country's economy and the achieved successes were discussed.

Key words: *economic development, liberated territories, event, oil and gas sector, energy security, non-oil sector.*

М.А.Мамедов

д.э.н., профессор, Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет
ORCID 0000-0002-5327-2507

Экономическое развитие независимого Азербайджана: модель Ильхама Алиева

Резюме

В статье проанализированы реализованные в соответствии с указами Президента Ильхама Алиева течение 20 лет, начиная с 2023 года, государственные программы, стратегии развития и концепции, процессы обеспечения непрерывного и устойчивого развития страны, динамичное развитие всех сфер экономики и эффективная интеграция в мировую экономическую систему, направления восстановления и реконструкции инфраструктуры сфер экономики освобожденных от оккупации территорий, а также реинтеграция экономики этих территорий в экономику страны и обсуждены достигнутые успехи.

Ключевые слова: *экономическое развитие, освобожденные территории, событие, нефтегазовый сектор, энергетическая безопасность, нефтегазовый сектор.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-15-32>

Natiq H.Paşa
g-m.e.n., dosent, Azərbaycan Teknik Üniversitesi
ORCID 0000-0002-5666-6835
pashanatiq@aztu.edu.az

H.Emre Tosun
bilim uzmanı (M.S), İstanbul Büyükşehir Belediyesi, İstanbul-Türkiye
ORCID 0000-0001-5386-0416
h.e.tosun@gmail.com

Eyüp Zengin
Prof. Dr., araştırmacı, İstanbul-Türkiye
ORCID 0000-0003-3755-3488
ezengin@yahoo.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 14.09.2023

The article was received by editorial board on 14.09.2023

Статья принята к печати 14.09.2023

DİRENÇLİ KENTLER OLUŞTURULMASINDA KENTSEL KIRILGANLIK VE EKOLOJİK RESTORASYON

Özet

Kentlerin yaşadıkları ve yaşayacakları her türlü afet ve risklere karşı dayanma ve karşı durma kapasiteleri kentsel direnci oluşturmaktadır. Kentsel direncin temelinde iklim değişikliğine uyum sağlamak ve afet yönetimi yaklaşımı bulunmaktadır. Kentlerin ve yaşanan kentleşmenin kalitesi, kentsel kırılgenlikle yakından ilişkilidir. Kentlerin yaşayabilecekleri sorunlar, tehlikeler, afet ve riskler karşısında hazırlıklı bulunmaları, bahsedilen unsurlara karşı durabilme ve bu unsurlarla uyumlu olabilme kapasitesi kentsel dirençliliklerini meydana getirmektedir. Kentsel dirençlilik; tehlike, savunmasızlık, riskin azaltılması kapasitesi, acil müdahaleyi gerçekleştirme ve oluşan zararları giderebilme kapasitesi bakımından, afet olmadan önce gerekli tedbirlerin alınması, tehlike ve savunmasızlıkların tespitiyle planlamanın, afetler göz önünde bulundurularak gerçekleşmesi aşamasından, afetlerden sonra acil müdahale/iyileşme aşamalarına kadar bütün süreci kapsamaktadır. Planlı ve sağlıklı olmayan kentleşme; güvensiz, ayrımcı ve dışlayıcı olumsuzlukların artması sonucunu doğurmaktadır. Ülkelerin kalkınma merkezlerinin kentsel alanlara yöneldiği bilinmektedir. Bu gerçek; dirençli kentler ölçeğinde, kırılgenliğin ve risk yönetiminin bütün ayrıntılarıyla araştırılması, çok boyutlu bir yaklaşımı özendirme ve alternatif fırsatları belirlemeyi gerektirmektedir. 'Kırılgenlik' kavramı ise, genel olarak doğal afetler sonucu ortaya çıkmaktadır. Kentsel kırılgenlik, sürdürülebilir kalkınmanın önündeki en önemli engeller arasında görülmektedir. Değerlendirilmesi ve düzenleyici bir biçimde kontrolüne ilişkin araştırmalar hem kentleşme kalitesinin iyileştirilmesi hem de sürdürülebilir kalkınmanın temini bakımından önemlidir. Modern kentleşme olgusu, kentsel kırılgenlik düzeyinin düşürülmesini ve kentleşme kalitesinin iyileştirilmesini gerekli kılmaktadır. Ekolojik restorasyon; özelliklerini kaybeden, zarara uğramış veya tahribata uğramış bir ekosistemin geri kazanılmasına yardımcı olma süreci olarak planlanmaktadır. Bu araştırmada, değişik boyutlarıyla kentsel kırılgenlik konusu ayrıntılı bir biçimde değerlendirilmektedir. Sürdürülebilir kalkınma bakış açısından kentsel ekolojik yenileme boyutunda

ekolojik restorasyon uygulamalarıyla bu sürecin olumlu olmayan etkilerinin azaltılması araştırılacaktır.

Anahtar kelimeler: Kent, kentleşme, dirençli kentler, kentsel kırılma, ekolojik restorasyon.

GİRİŞ

Kent; nüfusu belli bir büyüklükte, nüfus yoğunluğu yüksek, köye kıyasla geniş bir alana yayılmış, hizmet ve sanayi sektörü ve hatta büyük kentlerde hizmet sektörünün alt kolu olan ticaret, finans ve bilişim faaliyetlerinin başat olduğu kalıcı yerleşim yeri olarak tanımlanabilmektedir (İSMEP, 2104:10).

Tarihsel süreç içinde kentler buldukları bölgenin ve o bölgede yaşayan nüfusun belli bir hedefe ulaşmak amacıyla bir araya gelmeleriyle oluşan; zamanla insan topluluklarının gereksinmelerine ve sahip buldukları iktisadi, toplumsal, fiziki şartlara göre biçimlenmiştir (Çiriş, 2021).

Kentsel dirençlilik, afet yönetimi kapsamında iklim değişikliklerinin etkilerini azaltmak ve bu değişikliklere uyum sağlamak çalışmalarını ifade etmektedir.

Soyut anlamda afetler bir bakıma afet kentleşmesi olarak adlandırılabilir bir süreçte kentsel mekânın üretilmesi ve yeniden yapılandırılmasıdır. (Madden, 2021). Kentleşme sürecinin niteliği ve kalitesi, kentsel kırılma ile doğru orantılıdır.

Kentleşme, insanların yaşamlarını önemli ölçüde etkilemektedir. Kentleşme ve kentsel ekonomik büyüme, çevresel ve sosyal dengeler üzerinde etkileyici olmaktadır. Planlı olmayan kentleşme süreci, güvensiz, ayrımcı, ötekileştirici ve dışlayıcı nitelik taşıyan sorunların artması sonucunu doğurmaktadır. Kentlerin sosyo-ekonomik kalkınmanın itici güçleri olarak ortaya çıkması, insanların, ekonomik faaliyetlerin, kalkınma kaynaklarının, kritik altyapının yanı sıra çok boyutlu risklere neden olmaktadır. Bu etkileşim, kentsel kırılma bileşenleri tarafından desteklenmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerdeki kentlerin yoğunluğu; hızlı nüfus artışı sorunu yaşadığı için, uyum ihtiyaçlarındaki artış ve oluşan kalkınma açıklarının ortaya çıkardığı risklere karşı savunmasızlık, beşeri ve mali kaynakların yetersizliği, artan kayıt dışılık, kötü yönetim, çevresel bozulma, biyolojik çeşitlilik kaybı, yoksulluk ve artan eşitsizlik gibi nedenlerle sadece afet/iklim tehlikeleriyle karşı karşıya kalma olasılığının ötesinde risklere maruz (Roberts ve O'Donoghue, 2013) kalmaktadırlar.

Devletlerin gelişme gereksinimlerine yönelik eylem merkezinin kent mekanlarına yönelmiş olduğu realitesi göz önünde bulundurulduğunda; dirençli kentler ölçeğinde, kırılmanın ve risk yönetiminin ayrıntılı bir biçimde irdelenmesi, çok boyutlu bir bakış açısını özendirme ve ortaya çıkabilecek fırsat ve olanakları tespit etmek bir zaruret olmaktadır.

Fiziki, toplumsal, iktisadi ve sistemsel bileşenlerin, kentlerin kırılma karşısında direnme becerilerinde sahip oldukları birikmiş tesirin aşama aşama daha çok farkına varılmaktadır.

Kentsel kırılma, sürdürülebilir gelişmeye ulaşma yolunda önemli bir engeldir. Kentsel kırılmanın değerlendirilmesi ve düzenleyici kontrolüne yönelik incelemeler, gerek kentsel yaşam kalitesinin artırılması gerekse de sürdürülebilir gelişme bakımından (Fang, Wang ve Fang, 2016, s. 153) önem taşımaktadır.

Yoğun nüfus ve ekonomik istikrarsızlıklar ile kentler, çeşitli tehlikelerin yüksek risklerini yönetme aşamasında daha savunmasız hale gelmektedir. Kalkınma sürecinde kaynaklar, ekolojik ortam, ekonomik ve sosyal kalkınma gibi doğal ve beşeri faktörlerin olumsuz müdahalelerine direnme yeteneğini ifade etmektedir (Fang ve diğerleri, 2016, s. 153).

Afetlere dirençli kentleşme olgusu, kentsel kırılmanın azaltılmasını ve kentleşme kalitesinin iyileştirilmesini gerektirmektedir (Tang, Qiu, Huang, Zhang ve Qiu, 2019, s. 101).

Kentleşme sürecinin değerlendirilmesinde küresel düzeydeki gündem, sürdürülebilir gelişme amaçları kapsamında kentlerin, kapsayıcı, emniyetli, dirençli ve sürdürülebilir olma konumuna hazırlanmasını amaçlamaktadır (Kalkınma Bakanlığı, 2018: 73).

Afetler ve afetlerin olumsuz etkilerine yönelik dirençli planlama, farklı bir plan çeşidi değil, afetlerin risklerini ve tehlikelerini ön planda tutan, afetlerin önlenmesi ya da yol açacağı zararların etkisinin azaltılmasını hedefleyen, metod ve vasıtaların planlama faaliyetlerinde ve sürecinde kabul edilmesini gerekli kılan bakış açılarını (İSMEP, 2104:18) kapsamaktadır.

Kentsel dirençlilik; tehlike, korunmasızlık, risk azaltma kabiliyeti, acil müdahale ve iyileştirme kabiliyeti açısından, afet öncesinde tedbirlerin alınması, tehlike ve korunmasızlıkların tespiti ile planlamanın, afetlere duyarlı olarak gerçekleşmesi aşamasından, afet sonrasında acil müdahale/iyileşme aşamalarına kadar tüm süreci içermektedir (Balta, 2013:151).

Kentsel alanlar; yakın dönemde, küresel ısınma, iklim değişikliği, deprem, kasırga ve sel vb. gibi risklerin dikkat merkezine dönüşmüştür. Kent alanlarında nüfusun artışıyla beraber, risklerle karşı karşıya kalan nüfusun miktarı ve oranı da fazlaşmaktadır (Balta, 2013:152).

Kentlerin yoğunluğunun artması, genişlemesi ve yayılması, göç, alt kentleşme çok tartışılan kentsel sorunlardır. Bazı kentler ise nüfusun azalması ya da sabit kalmasından dolayı yaşamının devamının sağlanması için yapısal değişim çabasıdadırlar. Kentler, bölgeleriyle bütündürler ve bölgesel, ulusal ve uluslararası düzeyde rekabet etmek zorundadırlar (Balta, 2013:31).

Türkiye’de insani, toplumsal, fiziki ve iktisadi yönlerden önemli oranda kayıplara sebebiyet veren çok sayıda deprem, sel, kuraklık vb. afet risklerinin ve tehlikelerinin analizlerine gerekli (Kadıoğlu, 2011: 3-7) önemi vermemektedir.

Kentsel mekanların, iç dinamiklerinin toplumsal ve politik bakımdan incelenerek bütünleşik ve planlı bir biçimde afetlere dirençli bir kentsel mekanın inşa edilmesi temin edilmeli ve kentte yaşamakta olanların mesuliyetlerini üstlenmesi hedeflenmelidir. Zira, mahalli düzeydeki dinamikler her yerde değişik bir sorunla kendisini göstermektedir. Bu nedenle, dirençli kent politikalarının her kentte, söz konusu kentin kendi dinamiklerine göre uygulanması gerekmektedir (Düzgün, 2019: 1293-1303).

Kent düzeyinde yapılacak risk analizlerinde, tehlikelerden etkilenecek unsurların üst üste konulması en fazla kullanılmakta olan süratli ve kullanışlı bir metottur. Bu metotla, kent içerisindeki hangi alanlara müdahalede öncelik tanınacağı (Kundak, Türkoğlu, 2012: 247-250) tespit edilmektedir.

Tehlike analizi, analizi yapılan yörede önceki zamanlarda yaşanmış ve halen gerçekleşmesi olası deprem, sel, toprak kayması, çığ vb. gibi hadiselerin oluşma dönemlerinin periyotlarının ve mekan üzerindeki dağılımlarını irdeleyen (Kundak, Türkoğlu, 2012: 247-250) bir tahlil metodudur.

Kentsel alanlar doğrudan doğa tarafından riske açık alanlar değildir, bundan ziyade hızlı kentleşmeyi artıran yapısal süreçlerin ve alt gelir grubundaki kentlilerin afetlere karşı korunmasızlığını artıran nüfus hareketleri ve nüfus yoğunlukları etkili (Balta, 2013:22) olmaktadır.

Tarım dışı üretimin varlığı, iş çeşitliliğinin ve uzmanlığın olması, idare ve organizasyon yapısının gelişmişlik düzeyi, büyüklük ve bütünleşmeyi sağlayan mekânların bulunması, denetimin bulunması, kent betimlenmesinde önem taşımaktadır (İSMEP, 2104:11).

Dirençlilik terimi, değişik ölçeklerde karmaşık sosyo-mekansal sistemleri ve geri besleme süreçlerini kapsamaktadır. Gelişen dirençlilik terimi, zaman ve mekan ilişkisine dayanarak planlamaya yeni yaklaşımlar getirmeye dönük bir kapsam sunmaktadır (Balta, 2013:159).

Restorasyon, ne kadar süreceği belirli olmayan fakat uzun bir vadede arazinin ve olanakların mesuliyetini temsil etmektedir ve bir ekosistemi restore etme önerisi (International Society for Ecological Restoration, 2017) ayrıntılı bir biçimde değerlendirilmelidir.

Ekolojik restorasyon; özelliğini yitiren, zarara uğrayan ya da tahribata uğrayan bir ekosistemin iyileşmesine (geri kazanılmasına) yardım etme (International Society for Ecological Restoration, 2017) süreci olarak planlanmaktadır.

Kentler bir taraftan fiziki yapılarında uygulanan çalışmaların sebep bulunduğu çevre kökenli felaket sonucu oluşan afetlerin ve öteki tehlikelerin sorumlusu iken; diğer taraftan da yaşanan afetlerin, şok ve streslerin de en önemli mağdurlarıdır (Tuğaç, 2019: 984-1019).

Kente ilişkin dirençliliği temin etme yönünde geliştirilecek yeni yöntem ve vasıtalar, kent yönetimlerinin görüşülecek konular arasında bulunan ve yaşanabilecek yeni risklerle ve tehlikelerle mücadele etme kapasitelerini arttıracaktır. Ayrıca; bireylerin, çevresel kaynakların ve iktisadi özelliklerin daha aktif bir biçimde muhafazasını (Tuğaç, 2019: 984-1019) temin edecektir.

Ekolojik Restorasyon

Restorasyon, “yapının korunmuşluk hali, yaşı, tarihsel belge ve estetik değeri her defasında bütün yönleriyle değerlendirilerek, yapılması düşünülen müdahalenin kapsam ve boyutunu tespit etmek koşuluyla:

- olabildiği kadar çok özgün malzeme ve tarihi otantikliği muhafaza ederek;
- yapının üstündeki tarihi dönemlerdeki ilavelerin tamamına eşit saygı gösterilerek;
- gerçek ve yeterli belgelere dayalı olarak;
- okunabilir olmasını temin etmek amacıyla noksan bölümlerin değişik oranlarda bütünlenmesi çerçevesinde yapılması düşünülen müdahalelerdir (Sert, 2012: 5).

Restorasyon, geçmiş dönemde ağırlıklı olarak yapının fonksiyonel değerini ve hayatını devam ettirmesiyle beraber, ilk fonksiyonunu kaybetmiş yapılar da kültürel mirasın geleceğe devredilmesi açısından mühim bir vazife olarak restorasyonun ilgi sahasına girmiştir. Tarihsel süreçte, onarmanın gayesi yapıyı ayakta tutmak, yıkılan bölümleri tekrar yaparak şekilsel bütünlüğünü muhafaza etmek, değişmekte olan beklentilere göre yeni ilavelerle işlerliğini temin etmek iken, bugün anıtlar ve tarihsel çevre belli bir zaman diliminin kente ilişkin ve mimari düzenini, yapıma tekniklerini, toplumsal hayatını açıklamakta olan bir belge olarak da kabul edilmektedir (Sert, 2012: 5).

1960’lı yıllardan itibaren, öncelikli olarak kentlerdeki hayatın oluşturduğu ve zamanla yaygın duruma gelen ‘çevre kirliliğini’ engelleme ve ‘doğa tahribatını’ kısıtlamak isteği yaygınlaşmıştır. Doğadan yalıtılmış ve kirli kentler yerine, temiz ve doğayla birlikte yaşamak arzusu artmıştır. Bu istekler zamanla kentbilim sahasında karşılık bularak çevreci yeni arayışlar yaygınlaşmıştır. Çevreyi kirleten kent çevreyi koruyan, doğayı gözetken ekolojik ortama elverişli kent modeli arayışları süratle yayılmıştır. Ekolojik kent teriminin gelişiminde, ekolojinin bir bilim olarak gelişmesi ve yaygınlaşması tesir göstermiştir. Eko kent; ekoloji biliminin, kent planlama bakış açılarında uygulanmaya başlanmasıdır (Göksu, 2012: 106-107).

Ekolojik planlama, söz konusu sahaya en elverişli bulunan fonksiyon çeşit ya da çeşitlerini doğal kaynakları göz önünde bulundurarak tespit etmeye yönelik, kademeli bir tahlil yöntemidir (Özügül, 2012: 107-112).

Ekolojik restorasyon herhangi ekosistemin sağlık durumunu, bütünlüğünü ve sürekliliğini göz önünde bulundurarak söz konusu ekosistemin geri kazanılmasını (iyileştirilmesini) başlatmayı ya da süratlendirmeyi (International Society for Ecological Restoration, 2017) amaçlayan bir faaliyettir.

Ekolojik restorasyonun gayesi, doğal bir ekosistemi bozulmaya uğramadan önceki koşullarına kavuşturmadır. Ekosistem restorasyonu çoğunlukla, ekolojik bozulma öncesi fiziki şartların yeniden yapılandırılmasını, toprak ve suyun kimyasal hususiyetlerinin ayarlanmasını, doğal flora ve faunanın ortama tekrar kazandırılmasını içeren biyolojik uygulamaları gerektiren bir idare vasıtasıdır (Şen vd., 2003: 582-588).

Ekolojik restorasyon, bir ekosistemin değer yitimi veya zarara uğraması üstüne, orijinal statüsüne yeniden dönebilme ve kendi kendine yetebilme becerisinin gelişimi amacıyla gereken

yapısal ve muhteva bağlamındaki unsurların sağlanmasıyla söz konusu ekosistemin yenilenmesini destekleme sürecidir. Geniş ve ayrıntılı bir ihtiyaç tahliline gereksinimi olan restorasyon süreci hedefine varabilmek amacıyla planlama, uygulama ve organizasyona gereksinim (Bayraktaroğlu, 2013: 20) bulunmaktadır.

Doğanın restorasyonu, veya ekolojik restorasyon tahribata uğrayan ekolojik sistemi işgalci yabancı ve zarar veren cinsleri engelleyerek bitki ve hayvan eksikliklerini gidererek hayat ağının bütünlüğünü tekrar oluşturmaya uğraşmaktadır. Bunun oluşturulabilmesi amacıyla mevcut hale sebebiyet veren tarihi gelişmeleri tahlil ederek toprağı yenilemek, zarar veren unsurları etkisizleştirmek ve yangın, su baskını gibi doğal süreçleri tekrar işler durumda tutmak gerekmektedir (İzmir Ekoloji Forumu, 2015: 125).

Dirençli Kentler

Dirençli bölge; “farklı şokların (deprem veya sel gibi aniden oluşan doğal felaketler, ya da ekonomik krizler veya kuraklık gibi yavaş ama kesin bir şekilde oluşan felaketler) veya önemli değişikliklerin ardından hızla ve etkin bir şekilde temel işlevlerine kavuşabilen kentsel, metropoliten veya kırsal sistemler” (Taşan-Kok, 2012: 91-92) biçiminde tanımlanmaktadır.

Dirençli kent, “gelecek dönemlerde ortaya çıkabilecek toplumsal, iktisadi ve teknik sistemlerin altyapısını etkileme olasılığı bulunan şok ve sorunlarla baş edebilen yapısını, fonksiyonunu, işleyiş sistemini ve kentsel kimliğini tahrip etmeden sürdürülebilir (Düzgün, 2019: 1293-1303) yerleşmeler olarak tanımlanmaktadır.

Dirençli kentler, yalnızca deprem, yangın vb. gibi afetlerin sonrasında kentin göstereceği/gösterebileceği korunma sistemi üstüne kurulmamıştır. Dirençli kent, yaşanabilecek afetlere karşı güçsüz alanları belirleyerek, yeteneklerin geliştirilmesini içermektedir. Bunlarla birlikte, iklim değişikliği sebebiyle ortaya çıkabilecek riskler de gene dirençli kentlerde göz önünde bulundurulmakta ve oluşabilecek riskler azaltılarak, gereken tedbirleri alınmaktadır (İklimle Dirençli Kentler, 2021:4).

Kente ilişkin direnç, sadece yapısal dayanıklılık ve yıkılmamayı değil, bunlarla birlikte yerleşme birimlerinin sürdürülebilirliğinin temin edilmesi ve iklim değişikliği gibi evrensel hadiselerle uyumu sağlamaya yönelik önlemleri (Türkoğlu, 2014:8-9) kapsamaktadır.

Dayanıklılık, “afetlerin olumsuz etkilerine yanıt verebilme yeteneğinden ziyade, öngörülemeyen ve beklenmeyen hallerde esnek ve dayanıklı olma” hali olarak tanımlanmalıdır. Kentsel dayanıklılık, üretim, tüketim ve depolama zinciri; nüfus gelir düzeyi ve eşitlik; kurumsal yapılanma ve örgütler, ekosistem hizmetleri ve kentsel peyzajın kesiştiği noktada yer almaktadır (Tezer, 2012: 221-223).

Kentlerin özellikle afetlerden etkilenmemeleri veya minimum şekilde etkilenmeleri için kentsel dirençlilik sağlanmalıdır. Bu kapsamda da afet öncesinde kentlerin dirençli hale getirilmesi için kentlere yönelik afet tehlikeleri belirlenerek, konut alanları, ulaşım, kentsel teknik altyapı, sanayi alanları ve tehlikeli kullanımlar vb. gibi kentsel kullanımlara ve bu kullanımlarda barınan nüfusa yönelik riskler belirlenerek zarar azaltma stratejileri geliştirilmelidir. Böylelikle kentler, afet anında sürdürülebilirliğini sağlayabilecek, afet sonrasında ise hızlı bir şekilde iyileşebilme becerisine sahip olabilecektir (Erdoğan, 2018:13).

Kentleşme ve Afet

Kentleşme ile afet arasındaki ilişki iki yönlüdür. Bir taraftan, kentleşme biçimi, afetlerin olma ihtimalini artırabilir. Bu nedenle bir ülkede nasıl bir kentleşme yaşandığı sorusuna verilecek cevap, aynı zamanda o ülkede yaşanması olası afetler konusunda da bir fikir verecektir (Şahin, 2012:332). Bugün kent sisteminin içine bilgi iletişim teknolojilerini bütünleştiren gelişmiş ülkeler, doğal afetlerden önceki gibi kayıplara uğramamakta, yaşanan bu afetler çok fazla kayıp verilmeden (Düzgün, 2019: 1293-1303) geçiştirilmektedir.

İklim dəğişikliğı bir kriz olaraq bir taraftan yüksek sıcaklar ve kuraklıklar olarak kendini gösterirken, diğler taraftan da ani yağışların ve sellerin miktarını arttırmıştır. Yaşanan toplumsal ve iktisadi sorunlarla mücadele etmek isteyen kent idareleri, bir de yaşanma sıklığı artmakta olan bu afetlerin neticelerine hazırlıklı (Taylan, 2012: 214-215) olmalarını gerektirmektedir.

Kent yönetimlerinin üzerinde durması gereken bir başka risk faktörü ise toplumsal edilgenliktir. Toplumun kentteki risklerle ilgili sürekli bilgilendirilmesi ve eğitimi ile sakınım çalışmalarına katılımın sağlanması için programların geliştirilmesi, kaynaklar ayrılması, uzman yardımlarının (Balamir, 2012: 2-6) sağlanması gerekmektedir.

Tehlike analizi, var olan vaziyet tahliline bağılı hasar görebilirlik analizi ve risk analizi değışik metotlarla yapılabilmektedir. Bu metotlardan en fazla kullanılmakta olan, günümüzde de çok sayıda kurum tarafından kullanılan coğrafi bilgi sistemleri'yle hazırlanan haritalama ve tahlil metodudur (Kundak, Türkoğlu, 2012: 247-250).

Kırılğanlık ve Kentsel Kırılğanlık

Kırılğanlık

'Kırılğanlık' terimi, genellikle doğaı afetlerden ortaya çıkmaktadır (White ve Haas, 1975). Terimin çağrıştırdıklarıyla alakalı incelemeler, 'iç risk' kısıtlamalarından uzaklaşarak, doğa, gıda emniyeti, toplum, ekonomi, fakirlik ve gelişme, küresel ve ekolojik değışme ve ekoloji gibi dış faktörlere kadar uzanmış, bunun neticesinde oluşan tek etkenli analizden çok etkenli analize ve üniter bir yapı varsayımından çoklu yapılara doğru bir değışim süreci (Tang ve diğlerleri, 2019, s. 101) yaşanmıştır.

Kentlerin direnci üzerine birçok yaklaşım geliştirilmiş olsa da, potansiyel olarak işleyen sürdürülebilir kentsel sistemler üretmek için etkileşime giren kırılğanlık boyutunu bütünsel olarak anlamak yönünde daha az girişim olmuştur.

Kırılğanlık, "Potansiyel bir hadisenin ortaya çıkmasıyla toplumun maruz kalabileceğı muhtemel can kaybı, yaralanma, tahribat, yıkım, yitlik ve ziyanların bir ölçütü"dür. Diğler ifadeyle kırılğanlık, toplumun başa çıkabilmeme kapasitesidir (İPKB, 2014: 11).

Kırılğanlık kavramı, bireyin ya da belirli bir topluluğun, bir afetin etkileriyle başa çıkabilme, afetlere direnebilme ve afetin sonrasında normale geri dönebilme kapasitesi üzerinde etkili olan vaziyetleri (Erdiñç, 2018:31) anlatmaktadır.

Afet tehlikesi yükseldikçe kırılğanlık ihtimali de fazlalaşmaktadır. Kent sistemlerinin kırılğanlığı çok fazladır. Zira kentler yapılarında çok sayıda fiziksel, toplumsal ve iktisadi varlık bulundurmaktadır. Kentler, çok sayıda sistemden meydana geldiğı için kente ilişkin kırılğanlığı yalnızca fiziki olarak algılamak gerçekçi bir bakış açısı olarak kabul edilmemektedir. Afetlerde, kente ilişkin kırılğanlığın bütünüyle değıerlendirilebilmesi amacıyla, şehrin fiziki, toplumsal, iktisadi, kültürel, ekolojik vb. unsurlarının değıerlendirilmeye alınması gerekmektedir (Erdiñç ve Tönük, 2018: 43-50).

Yapılan çalışmalar da kırılğanlık türlerinin birbiriyle bağılantılı olduğı ve birbirini etkilediğı görülmüştür (Erdiñç, 2018:31)

Kentsel Kırılğanlık

"Kırılğanlık; kişilerin, toplumların, kuruluşların veya ülkelerin tehlikeye maruziyetleri ve tehlike ile baş edebilme, tehlikenin tesirlerini düşürme hususlarında gereken özellik ve olanakları (kapasite) olmamasıdır." (UNDP, AFAD). Bu tanımlamaya ilave olarak, Avrupa Birliğı 7. Çerçeve Programlarında yerine getirilen ve bütünüleşik kırılğanlık tahlillerini esas kabul eden ENSURE ve MOVE Projeleri çerçevesinde yeni bakış açıları ve tanımlamalar, tahlil yapılabilmeye için gereken değışkenlerin nitelik ve ölçekleri hususunda geliştirilmiş bulunmaktadır. Kırılğanlık terimi, bugüne kadar mühendislik tesiriyle yapısal yani fiziki kırılğanlık (İPKB, 2014: 13) yönüyle ele alınmıştır.

Benzer şiddetteki afetler, hangi toplumda ya da hangi bölgede yaşandığına bağlı olarak değişik neticeler ortaya çıkarabilmektedirler. Her bölge kendine özgü fiziksel, iktisadi, toplumsal ve ekolojik hususiyetlere sahip bulunmaktadır. Bahsedilen hususiyetler söz konusu bölgede yaşamakta olanların yaşanan afetlerden tesir görmelerini, zarara uğrayabilme olasılıklarını, bu afetlere cevap vererek baş edebilmelerini ve hatta afetlerin ardındaki iyileştirme sürecini olumlu veya negatif biçimde etkileyebilmektedir (Erdinç ve Tönük, 2018: 43-50).

Kişi, kesim veya varlıkların fiziki, toplumsal ve iktisadi bakımlardan yetersizlikleri afetlerin oluşmasında kırılğan olarak kabul edilmektedir. Fakat, kırılğanlık terimine disiplinler arası bakış açısında değişiklikler gözlenmektedir. Fen bilimleri sahasına giren meslek disiplinleri kırılğanlığın daha ziyade objektif ve sayısal biçimde ölçülmesi olanaklı fiziki kesimine ağırlık verirken, toplumsal bilimleri sahasındaki meslek disiplinleriyse zarar görebilirliğin bireyler üstündeki sosyolojik ve psikolojik tesiri üstünde (Erdinç ve Tönük, 2018: 43-50) yoğunlukla durulmaktadır.

Yapısal-Fiziksel Kırılğanlık

Yapısal kırılğanlık, daha ziyade mühendislik bakış açılarıyla irdelenen bir terimdir. Bu kırılğanlık çeşidi çoğu kez tek yapı, biraraya gelen yapılar, yollar, köprüler ve alt yapı sistemlerinin güçsüzlüklerini tanımlamakta, tehlikelerin oluşması durumunda bu yapıların davranış şekillerini oluşturmaktadır. Fakat, yapıların ve binaların yalnızca yapısal hususiyetlerinin değil, kullanım şekillerinin, arazi kullanma bütünlüğünün ve uyumlu olmayan kullanılmaların betimlenmesi Kente ilişkin yapısal kırılğanlığın tespit edilmesinde büyük önem taşımaktadır (İPKB, 2014: 14).

Fiziki zararlar; insanların oluşturduğu yapılar, altyapılar, çevre, tarım, sanayi, üretim vb. gibi unsurlarla toplumların fiziki kapasiteleriyle alakalı muhtemel afet tesirlerini kapsamaktadır. Bir tehlikenin insanlar, yapılar, çevre ve ekonomi üstünde oluşturabileceği yıkım ve yitikleri anlatmak amacıyla kullanılmakta olan kavram ölçülmesi olanaklı ve sayısal duruma getirilmesi mümkün olan zarar ve kayıpları tanımlamaktadır (Erdinç ve Tönük, 2018: 43-50; Erdinç, 2018:31).

Fiziki kırılğanlık, yapısal kırılğanlığı anlatmaktadır. Yapıların ve altyapı tesislerinin yapı kalitesiyle birlikte, kullanma biçimleri de fiziki kırılğanlığı mühim bir işlev üstlenmektedir (Kundak, Türkoğlu, 2012: 247-250).

İnsanların oluşturduğu yapı, alt yapı, çevre, tarım, sanayi, üretim vb. gibi fiziki öğelerin ziyan görebilirlikleriyle birey gruplarının fiziki kapasitelerini kapsamaktadır. Ölçülebilme ya da sayısal duruma getirilmesi olanaklıdır. Fiziki ziyan görebilirliği; belli bir yörede, belli bir ölçekte bir tehlikenin ortaya çıkması durumunda bir fiziki etkenin ya da öğeler kümesinin tahribat düzeyi biçiminde tarif etmek (Özmen, 2018: 49) olanaklıdır.

Fiziki kırılğanlıktan ölçülmesi olanaklı ve sayısal duruma getirilmesi mümkün olan kayıpları tanımlamak amacıyla yararlanılmaktadır. Kentlerdeyse, fiziki kırılğanlık yerleşmelerin ve fiziki yapıların dayanıklı (Erdinç, 2018:32) olmadığını göstermektedir.

Sosyal, Ekonomik ve Demografik Kırılğanlık

Kırılğanlık bileşenleri arasında 'sosyo demografik hassasiyet' de yer almaktadır. Halkın hayat normları, toplumsal ilişkileri, inançları, değerleriyle birlikte yaş, cinsiyet ve ırk hususiyetleri, sosyo-demografik kırılğanlık kapsamında ele alınmaktadır. Bu bileşenler risk algılama ve tehlikelere karşı önlem alma şekillerini de etkilemektedir (Kundak, Türkoğlu, 2012: 247-250).

Toplulukların, "nüfus yoğunluğu, yaş ve cinsiyet oranları, bilgi ve eğitim seviyesi gibi nüfus ve eğitimle" alakalı etkenleri içermektedir. Toplumsal kırılğanlık, kişilerin ve toplumun, psikolojik, sosyolojik ve demografik etkenler sebebiyle uğrayabilecekleri; yıkım ya da kırılğanlık düzeyi biçiminde tanımlanmaktadır. Fakat, fiziki kırılğanlık seviyesinin ve baş edebilme kapasitelerinin toplumsal kesimler arasında değişiklik göstermesi ve geçmiş dönemlerde yaşanmış olan afet hadiselerinin tahlilinde; yaşlıların, çocukların, engellilerin hadiselerden daha fazla tesir gördüklerinin

ve baş edebilme kapasitelerinin daha düşük bulunduğunun anlaşılması, bu çeşit bir kırılma tanımına gereksinim (Özmen, 2018: 49) duyulmasını gerektirmiştir.

Toplumsal kırılma, cinsiyet, yaş, etnik yapı, eğitim düzeyi, nüfus yoğunluğu, kırılma vb. gibi göstergelerle ölçülmek istenmektedir. Bununla birlikte okuma-yazma durumu, inanç, toplumsal eşitlik, yönetim, geleneksel değerler, insan hakları, akrabalık ilişkileri gibi göstergelerde toplumsal kırılmanın (Erdoğan, 2018:33; Erdoğan ve Tönük, 2018: 43-50) tespit edilmesinde etkili olmaktadır.

Toplumsal veya demografik kırılma, tehditlerin etkisini yaşayabilecek nüfusun büyüklüğüyle eşleştirilirken; iktisadi kırılma ise doğrudan muhtemel iktisadi yitimler biçiminde yoruma tabi tutulmuştur. Kırılma, bütün unsurların unsurun (kişi veya bir yapı) başlangıcıyla birlikte sahip bulunduğu veya zamanla geliştirmiş olduğu zayıflıkları barındırmaktadır. Bunlarla birlikte, son zamanlarda yapılmış olan ilmi incelemeler, değişik kırılma bileşenlerinin birbirlerine tesir etme ve yayılma hususiyetlerinin de bulunduğunu ortaya çıkarmıştır (İPKB, 2014: 14).

Sosyal ve iktisadi kırılma en karmaşık kırılma çeşididir. Toplumsal ve iktisadi sistemlerin birlikteliğinden ortaya çıkan döngüsel yapı içerisinde, örnek olarak, toplumsal geri kalmışlık, iktisadi yapının gelişmesine engel olurken, iktisadi sınırlar/ sorunlar da toplumsal gelişme üzerinde etkili olarak bu bileşen içindeki kırılma seviyesini yükseltebilmektedir (İPKB, 2014: 16)

Afetlerin oluşturabilecekleri zararların afet bölgesindeki iktisadi yaşama olan etkilerini açıklamakta olan kırılma boyutları arasında yer almaktadır. Bölgede yaşamakta olan hanelerin iktisadi vaziyetleri doğal afetlerden zarar görebilirliğiyle alakalı bir terimdir. kırılma düzeyleri kişi ve toplumların iktisadi vaziyetleriyle yakından ilişkilidir. Yaşam yerlerinin kalitesi kişisel refah seviyesi ile yakından ilgilidir. Kişisel refah düzeyi düşük olan insanlar genellikle kalitesiz yapılarda yaşarlar ve bu yapıların afetlerin etkilerine karşı düşük dirençli olması buralarda yaşayan insanların zarar görmesine neden olur (Erdoğan, 2018:34). Tarihte yaşanmış olan afetlerde, yoksullukla fiziki zarar görebilirlik arasında doğrudan bir ilgi bulunduğu gözlenmiş ve toplumların gelir seviyesi yetersiz gruplarının iktisadi sebeplerle doğal ve teknolojik tehlikelerden daha fazla etkilenen dere yatakları, toprak kaymasına elverişli yamaçlar, depremlere daha dayanıklı olmayan konutlarda yaşamakta oldukları ve bundan dolayı da afetlerin olumsuz etkilerinden daha fazla etkilenmiş oldukları (Erdoğan ve Tönük, 2018: 43-50) belirlenmiştir.

Kırılma, “bir tehdit altında olan yerleşmedeki veya bölge içindeki iktisadi yapının hassasiyeti” (Kundak, Türkoğlu, 2012: 247-250) anlatılmaktadır.

Bu terim; toplumların iktisadi olarak hayatlarını ne şekilde düzenledikleri, geçimlerini temin etme olanaklarıyla kapasitelerinin ne şekilde bulunduğu gibi etkenleri (Özmen, 2018: 49) kapsamaktadır.

Örgütsel Kırılma

Örgütsel yapı yalnızca merkezi ve mahalli idare yapısını değil, sivil toplum örgütlerini ve her çeşit yönetim çalışmasının aktörlerini de içermektedir. İdari yapının, ortaya koyduğu kurallar (yasalar ve yönetmelikler) yapı ve kent ölçeğinde bugünün teknolojilerinin ve bilimde sağlanan ilerlemeler emniyetli yapılaşma manasında esas vasıtalarlardır. Bu vasıtaların, karar vericiler ve teknik personel öncelikli olmak üzere, bütün alakalı paydaşlarca kabul edilerek aktif biçimde kullanılması gerekli olmaktadır. Bunlarla birlikte, toplumsal örgütlenme, bilgi akışının temin edilmesi, riski meydana getiren etkenlerin algılanması da sağlıklı yönetişimin temin edilmesindeki kilit öğeler (İPKB, 2014: 17) arasında yer almaktadır.

Sistemik Kırılma

Sistemik kırılma, metropol kent sisteminde yer alan alt sistemlerden herhangi birisinin afet esnasında zarara uğraması neticesinde, öteki sistemleri işlemez duruma getirmesi olarak tarif edilebilir. Kritik tesislerin (hastane, itfaiye vb.) ulaştırma ve altyapılarda oluşabilecek yitimler sebebiyle çalışamaz duruma gelmesidir. Sistemik kırılma yalnızca yapısal yitkilerin kendi sistem-

leri içerisinde birbirini takip eden yitiklere neden olmasının dışında, sosyal ve ekonomik ve örgütsel yapılarda bulunan zayıf noktalardan doğrudan olmasa da (İPKB, 2014: 18) tesir görebilmektedir.

Kentsel alanlarda, hasara uğrama ihtimali bileşenleri veya kentsel sahanın duyarlı yapısı doğal ve teknolojik tehlike yaşanması durumunda zincirleme hasarlara yol açabilmektedir. Herhangi bir doğal tehlikenin meydana gelmesiyle etkilenen bölgedeki zarar görmemiş kentsel donatılar, ulaştırma veya öteki altyapı sistemlerinin zarara uğraması sebebiyle çalışamaz olmaktadır. Mevcut vaziyet, sistemik kırılma (Kundak, Türkoğlu, 2012: 247-250) biçiminde tanımlanmıştır.

Ekolojik Kırılma

Duyarlı ekolojik kaynaklar ve bölgelere has flora ve fauna (endemik türler), en fazla doğal afetlerin tetiklemiş olduğu teknolojik kazalardan tesir görmektedir. Özel olarak endüstriyel yapılardaki, yangın ve sızıntılar, ekolojik sistemde önemli zararlara yol açabilmektedir. Söz konusu yitimler, öncelikle doğal yaşamı sonrasında da insan sağlığı üzerinde etkili olarak, iktisadi manada da yitimlere sebep olabilmektedir (İPKB, 2014: 18)

Ekolojik kırılma çerçevesinde özel sahalara, tarım sahalara ve su kaynaklarının yerleşim yerlerinin ve yapılaşmış çevreyle ilişkilerinin betimlenmesi (İPKB, 2014: 18) gerekli olmaktadır

Yöre Düzeyinde Kırılma

Yöre, türlü etkenlere göre bir bütünlük (homojenlik) oluşturan sahalara betimlemektedir. Yöre düzeyindeki kırılmanın esas belirleyicileri, bir bölge içerisindeki toplumsal, kültürel ve iktisadi bağlarla birlikte coğrafi bütünlüğü de içermektedir. Bunlarla birlikte, bölgeler arası bağların ve bağımlılıkların da bu çerçevede (İPKB, 2014: 18) değerlendirilmesi gerekli olmaktadır.

Kırılmalıkların Etkileşimi

Yapılmış olan bilimsel incelemelerde, değişik kırılma çeşitleri arasında etkileşim bulunduğu ve herhangi birinde ortaya çıkan güçsüzlüğün öteki bileşenlere de yayıldığı tespit edilmiştir. Fiziki, sosyal ve iktisadi çevre arasındaki ilişki, sosyal ve iktisadi yapının yapılaşmış çevre üstündeki hayat kalitesini yükseltici veya düşürücü hususiyetlerini göstermesi; fiziki çevrenin sosyal ve iktisadi çalışmaların daha kolay veya güç gerçekleştirilmesidir (İPKB, 2014: 18)

Örgütsel yapı ve yönetim, sosyal ve iktisadi ortama uyulması gerekli olan veya tavsiye edilen kuralları koyan sosyal ve iktisadi çevreye kendi hareket sahasını genişletecek, iyileştirecek yeni düzenlemelere gereksinim duymaktadır. Önemli ilişki kurumsal-yapılaşmış çevre bağlantısıdır. Bu noktada, yapılaşmış çevreye yönelik esas hukuki müeyyideler örgütsel yapı yaratılırken, yapılaşmış çevrenin örgütsel yapı ve uygulamalara tesir göstermesi, çoğunlukla imar afları biçiminde (İPKB, 2014: 19) kendisini göstermiştir.

Kentsel Riskler

Dünya nüfusunun çoğunluğunun kentlerde yaşamakta olduğu bugün, özel olarak gelişme sürecindeki ülkelerin metropoliten sahalara, kentsel nüfusun yaşamakta olduğu planlı olmayan ve sağlıklı olmayan şartlarla birlikte gelişen sahalardan meydana gelmektedir. Doğal tehlikelerin daha çok kentsel sahalarda yaşanması neticesinde, afet halinde can ve mal yitimi oluşmakta, planlı olmayan sahalara yoğunluğuyla ilişkili sorunlar fazlalaşmaktadır. Bütün bu unsurlar kentlerin kırılma seviyesini yükseltmekte, mevcut durumda başa çıkılması gerekli olan doğal afet risklerinin üstüne yenilerini ekleyerek boyutlarını genişletmektedir (İPKB, 2014: 10).

Kente ilişkin risk; kentlerdeki demografik özellikler, binalar, kamusal hizmetler ve bütün sosyal ve ekonomik faaliyetlerin afetlerin yaşanması durumunda tehlike vaziyetini anlatmaktadır (Erdik, 2002). Ayrıca, kentsel riskler kendine özgü risk yapılarını içeren yere ve örneğe bağlı farklılıklardan ve çok boyutlu sistemlerden oluşmaktadır (Erdoğan, 2018:35).

Risk analizi, yerleşmeleri tehdit eden tehlikelerin ve bu tehlikelere yönelik var olan vaziyetin tahlil ve değerlendirilmesine dayanmaktadır. Yerleşmeleri tehdit eden en önemli tehlikeler ile bunların oluşma düzeyleri yanı sıra yerleşmeye ilişkin kentsel, yapısal ve demografik bilgilerin

toplanması tehlike ve hasar görebilirlik analizlerinin ön aşamalarıdır (Kundak, Türkoğlu, 2012: 247-250).

Kentler, başta deprem ve sel olmak üzere değişik doğal tehlikelerle birlikte, yasa dışı yapılaşmalar, yerleşme düzeni ve dokusu, yeterli olmayan açık saha, altyapı hataları, denetimi yapılmayan kullanmalar, tehlikeli kullanmaların ve komşulukların yaygın olması, tali ve özel tehlikelere konu sahaların iskan edilmiş olması, idare ve yetersiz iletişim gibi fazla miktarda fiziki, toplumsal ve ekolojik vb. sebeplerle derin risk kaynaklarına evrilmiştir. Bundan dolayı kente ilişkin risk idaresi çerçevesinde risk sektörlerinin ve etkenlerinin tespit edilmesi, riski düşürme faaliyetlerinde ve planlamada (Erdoğan ve Tönük, 2018: 43-50) kritik öneme sahiptir.

Kentsel risk kaynakları, meteorolojik etkenler, çevre ve doğa şartları, süratli kentleşme, demografik özellikleri, iktisadi yapısı vb. genel öğelerden ve yerleşme şekline bağlı ortaya çıkan riskler, zemin yapısı, yapı stokundan ortaya çıkan riskler, ulaştırma ve altyapı riskleri vb. gibi Kente ilişkin kullanmalardan oluşan riskler (Erdoğan ve Tönük, 2018: 43-50) şeklinde tespit edilmiştir.

Kentsel Risk Yönetimi

Kente ilişkin riskler, Bir kentte doğal afetlerle birlikte, şehrin genel yerleşme düzeni, Kente ilişkin doku, kullanılma sahaları, mevcut yapılaşma, ulaştırma sistemi ve alt yapılar, planlama ve idare zayıflıkları gibi sebeplerle ortaya çıkabilecek muhtemel yitik ve ziyanların bütünüdür (İPKB, 2014: 12).

Doğal ya da beşeri tehlikelerin yerleşme yerlerinin sahalarında neden olacağı toplumsal, iktisadi, fiziksel ve çevreye ilişkin risklerin tespit edilmesi ve tahlili, bunları karşılayacak veya en düşük seviyeye düşürecek tedbirlerin kararlaştırılmasını ve hayata geçirilmesini temin etmek için kaynak ve öncelikleri tespit etmek amacıyla hazırlanmış olan stratejik plan ve eylem programlarıdır. Riskleri ve toplumun zarara uğrama görme olasılığını düşürmek, afetlerin negatif tesirlerini engellemek-azaltmak amacıyla potansiyel risklere yönelik stratejiler hazırlanmalı, hukuksal, politik ve teknik hazırlıklar gerçekleştirilmelidir. Bu faaliyetlerin tamamı 'Afet Riskini Azaltma' (İPKB, 2014: 12) faaliyetleri şeklinde tanımlanmaktadır.

Kentsel Risklerin Belirlenmesi

Risk analizi, tehditler ve bu tehditlere uğrayabilecek unsurların güçsüzlüklerinin betimlenmesi neticesinde oluşturulmuş olan bir değerlendirme biçimidir. Bundan dolayı, sayısal ve nitel değişkenlerin ayrıntılı bir veritabanı yaratacak biçimde düzenlenmesi gerekli olmaktadır. Bu veri tabanının desteğiyle tespit edilen risk seviyeleri, 'düşük', 'orta' ve 'yüksek' olarak tanımlanabilir. Bu genel yorumlamada tanımlanan risk seviyelerine hangi faktörlerin ne düzeyde destek olduğunun tespit edilmesi, zararı düşürme çalışmaları için öncelik verilen sahaların tespit edilmesinde mühim veriler sağlayacaktır. Örnek olarak, tehlikenin odağında veya oldukça yakınında olup, çok sayıda kırılabilir bileşenin değerlendirilmesi neticesinde güçsüz yönleri yüksek olarak tarif edilmiş bir bölgede oluşabilecek risk seviyesi de yüksek gerçekleşecektir. Bu çeşit sahalar müdahale zamanında öncelik verilen sahalardır. Risk tahmine dayalı bir yorumlamadır ve tehlikenin oluşmasıyla da güçlü bir alakası vardır. Tehlike oluştuğunda, önceden tahmini yapılan risklerin belli oranlarda meydana gelmesiyle yitikler oluşmaktadır. Fakat, diğer taraftan, risk ihtimalini düşürücü etkenlerin varlığı, zararı düşürmede önemli bir potansiyel oluşturmaktadır. Söz konusu, potansiyel kaynakların (sağlık tesisleri gibi) konumu, ulaşılabilirliği ve afetlerin ardından hizmet sunup sunamayacağı hususları da irdelenmelidir (İPKB, 2014: 19).

Risk tahmini yapılması sürecinde en büyük tehlike, riskleri gereğinden az veya fazla olarak göstermektir. Bu vaziyet çoğu kez tehlike kaynakları ve kırılabilir bileşenleri üstündeki belirsizlikler nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Halen, yaşanan çok sayıda büyük afetlerin sonrasında, idarecilerin 'kestirimlerimizden oldukça büyük bir afet yaşandı' ifadeleri bu belirsizlik durumlarının kötü anlaşılması ve ihtimaliyet hesaplarındaki en düşük olasılığın gözden uzak tutulmasından ortaya çıkmakta-

dır (İPKB, 2014: 20).

Arazi Kullanımı ve Riskli Alanlar

Arazi kullanma riskleri; jeolojik ve jeoteknik bakımdan elverişsiz sahaların, taşkın ve toprak kayması sahalarının yapılaşmaya açılmasıyla bu sahalar üstündeki yapı ve nüfus yoğunluğu vb. gibi etkenler sebebiyle oluşan risklerle kente ilişkin kullanmalar arasında yer alan tampon sahalarının yeterli olmaması, karma kullanımlar nedeniyle ortaya çıkan uyumsuzluklar, kullanmalar arasındaki sınırların belirli olmaması vb. gibi komşu saha kullanımı arasındaki uygunsuzluklar ve neticesinde ortaya çıkacak riskler biçiminde değerlendirilmektedir (Erdoğan, 2018:37)

Arazinin kullanılmasıyla oluşabilecek risklerin tespit edilmesi için var olan yapılaşmış dokuda kullanma çeşitlerinin hem tehlikeli sahalara nazaran, hem de biraya geliş şekilleriyle meydana getirdiği risklerin betimlenmesi ve bu risklerin bir afet esnasında muhtemel tesirlerinin gerek yapılaşmış, gerekse de sosyal ve ekonomik çevreye verebilecekleri zararların betimlenmesi gerekli olmaktadır. Kente ilişkin saha kullanmalarındaki uygunsuzluklar komşu kullanmalar arası uygunsuzluklar ve bunlardan oluşan tehlikeler, yetersiz tampon saha, sınırları belirsiz olan sahalar (ticaret, sanayi, küçük üretim gibi), türdeş yöreler (özel olarak konut bölgeleri), değişik uygunsuzluk sınıflandırmaları meydana getiren karma kullanmalar (konut-hizmet, konut-kamu, konut-ticaret, konut küçük üretim, konut-sanayi, konut-tehlikeli kullanmalar) ve planlı olmayan gelişen konut sahaları değerlendirilerek kente ilişkin kullanmalara ilişkin riskler (İPKB, 2014: 21) belirlenmelidir.

Doğal hadiselerin afete evrilmesini önlemek veya doğal afetlerden sakınmak için, doğal afetlerin nedenlerinin bütün yönleriyle öğrenilmesi gerekmektedir. Doğal afetlerin nedenlerinin tespit edilmesi; bu sahada alınacak önlemlerin daha sağlıklı olmasını, mal ve can yitiminin engellenmesini, yatırımların doğru yapılmasını sağlayacaktır. Arazi kullanımının yanlışlığı, bugün ve gelecek açısından telafi edilmesi olanaksız zararlara sebep olmaktadır. Arazi kullanma planlaması, afetlere engel olunması ve zararlarının düşürülebilmesi amacıyla değişik çeşit ve ölçülerde yapılmalıdır. Planlama yapılması düşünülen sahalardaki afet tehlikesi ve riskinin iyi bilinmesi ve arazi kullanma kararlarının, bu riskleri giderebilecek ya da tesirlerini düzeltecek biçimde düzenlenmesi esas amaç (Erdoğan ve Tönük, 2018: 43-50) olarak belirlenmelidir.

Konut Alanları Riskleri

Konut sahaları, planlı gelişen eski yerleşme sahaları, planlı gelişen yeni yerleşme sahaları, planlı olmayan gelişen yerleşme sahaları/ gecekondular sahaları, toplu konut sahaları ve kente ilişkin sit sahaları olarak gruplara ayrılmalıdır. Bu sahalar yapıların yoğunluğu, binaların kaliteleri, yapıların yaşları, yaşamakta olanların sosyal ve iktisadi hususiyetlerindeki değişiklikler bakımından ele alınmalıdır. Yapılan değerlendirmeden sonra, karşılaşılabilecek tehlikeler betimlenmeli bu sahalardaki risk seviyeleri tespit edilmelidir. Jeolojik riski bulunan sahalar (Depreme bağlı olarak sivilaşma potansiyeli bulunan sahalar, heyelan tehlikesi olan sahalar ve dere yatakları, jeolojik bakımdan mahzurlu sahalar biçiminde tarif edilmektedir) üstünde bulunan ve yüksek yapılaşma yoğunluğu bulunan konut sahaları (İPKB, 2014: 21) belirlenmelidir.

Konut sahalardaki yoğunluk ve kullanma süreleri, nüfus büyüklükleri ve demografik yapı ile yakından ilişkilidir. Doğal tehlikeler bakımından yaklaşıldığında en duyarlı kesimi konut sahaları meydana getirmektedir. Yerleşmelerin %60-70'ini kapsayan konut sahalalarının yapısal ve duyarlı hususiyetlerinin tespit edilmesi özel olarak yitik kestirimlerinin yapılması (Erdoğan, 2018:37) aşamasında çok önemlidir.

Yapıların depreme dirençli olarak inşa edilip edilmemesi, kat yüksekliklerinin zemin ile uygun olup olmaması binaların yapı tekniğinden daha mühim öğelerdir (Erdoğan ve Tönük, 2018: 43-50).

Ulaştırılmadan Kaynaklanan Riskler

Kent içi ulaşırma, kent sınırlarında, insanların ya da eşyaların bir yerden başka bir yere, emniyetli ve süratli bir şekilde ulaşırma sistemleriyle taşınmasıdır. Kente ilişkin ulaşırma, toplu ve

kişisel ulaşımın yük taşımacılığından oluşmaktadır. Kent içi ulaştırma sistemleri, öncelikle hafif raylı sistemler olmak üzere, otobüsler, minibüsler, taksiler, taksi-dolmuşlar, servis vasıtaları ve binek araçlardan meydana gelmektedir. Gündelik yaşamın ve çalışmaların devam ettirilmesi amacıyla en mühim kullanmalar arasında bulunan ulaştırma sistemi, afet esnasında ve afetin ardında da yaşamsal önemdedir. ulaştırma sistemleri afetler özel olarak ise depremlerin ardında arama kurtarma, tahliye, tıbbi yardım, ihtiyaç malzemelerinin nakledilmesi vb. gibi hususlarda mühim rol üstlenmektedirler. Dolayısıyla yolların kapanmasıyla afet alanlarına yardımların ulaştırılması, arama kurtarma ve tahliye çalışmaları zorlaşmakta ya da yerine getirilememektedir. Bundan dolayı ulaştırma sistemleri afetlerde kritik önem taşımaktadır.

Hizmet Sahaları

Bütün kentte etkili olabilecek bir afet halinde iktisadi ve toplumsal yitkilere sebep olacak mühim hizmet ve finans merkezlerinin karşılaştığı riskler (İPKB, 2014: 22) belirlenmelidir.

Karma Kullanım Alanları

Konut+ticaret, konut+sanayi (küçük imalat), konut+rekreasyon, konut+yüksek kullanma yoğunluğuna sahip tesisler/ yapılara (hastane, okul, huzurevi, bakımevi, hapishane, kapalı spor tesisleri, öğrenci yurtları vb.) dönük riskler tespit edilmelidir. Karma kullanma sahalarının birlikte olmaları göz önünde bulundurularak karma kullanma sahalarına ait riskler de tahlil (İPKB, 2014: 22) edilmelidir.

Kentsel Teknik Altyapı Riskleri

Altyapı sistemleri günlük yaşamda olduğu gibi afet esnasında ve afetin ardında da çok ehemmiyetlidir. Elektrik, su, doğal gaz ve telekomünikasyon sistemleri afet durumlarında aydınlanma, ısınma, halkın bilgilendirilmesi, iletişimin temin edilmesi ve gerekli yardım, makine ve teçhizatın temin edilmesinde ve kullanılmasında önemlidir. Söz konusu sistemlerdeki muhtemel aksamalar ikinci bir afete sebep olabileceği gibi, afet esnasında ve afetin ardında çok sayıda gereksinimin giderilmesini güçleştirebilir. Bunlarla birlikte, kanalizasyon sistemlerindeki muhtemel aksamalar salgın hastalık gibi ciddi sorunların oluşmasına sebep olabilmektedir (Erdoğan, 2018:41; Erdoğan ve Tönük, 2018: 43-50)

Teknik altyapı; bir yerleşme sahasının iskana açılabilmesi ve iskanın ardında sağlıklı bir hayatın temin edilebilmesi için gereken bütün iletişim kanalları (su, enerji, kanalizasyon, yol, haberleşme vb.) ve bunlara ait tesislerden (Erdoğan ve Tönük, 2018: 43-50) oluşmaktadır.

Altyapıların hususiyetleri ve ihtiyaçları, topografya, iklim şartları, jeolojik özellikler gibi doğal etkenlerle birlikte yerleşmede yaşamakta olanların kültürü, sosyal ve iktisadi yapısı ve hayat şartları gibi şehrin sahip bulunduğu dinamiklere ve niteliklere göre kentten kentte (Erdoğan ve Tönük, 2018: 43-50) farklılık göstermektedir.

Kentteki Önemli Kullanımlardan Oluşan Riskler

Kamusal yapılar kapsamında bulunan eğitim, sağlık ve itfaiye tesisleri, kent yönetim ve emniyet kuruluşları günlük yaşamda bulunduğu gibi afet esnasında ve afetin ardında da barındırdıkları nüfus ve yüklenecekleri vazifeler açısından çok mühim kullanımlardır. Bu tesis ve kuruluşların afetler sebebiyle zayıflama uğraması çok sayıda ölüme sebebiyet vereceği, fonksiyonunu yerine getiremez duruma gelmesi de afetin sonrasındaki yitikleri fazlaştıracaktır. Bu yapıların günün belli saatlerinde yoğun bir biçimde kullanılmaları ve bu vakitte yaşanacak bir deprem oldukça büyük yitkilere sebep olabilmektedir. Bunlarla birlikte, söz konusu yapıların afetlerin ardında idare merkezi, toplanma noktası ve yardım dağıtım merkezi olarak kullanılmaları sebebiyle risk yalnızca yapıyı değil afet yönetiminin de (Erdoğan ve Tönük, 2018: 43-50; Erdoğan, 2018:42-43) aksamasına neden olabilecektir.

Afet sebebiyle kentteki kamusal yapılar arasında bulunan eğitim, sağlık ve itfaiye tesisleri, idare ve emniyet kuruluşları gibi mühim kullanmalar afet sebebiyle zarara uğraması ya da yıkılması gerek yaşayan nüfusun özelliği ve gerekse de afetin sonrasındaki işlevleri sebebiyle afet risklerini daha da

(Erdinç, 2018:42-43) yükseltecektir.

Sanayi Tesisleri ve Tehlikeli Kullanım Riskleri

Sanayi sahalarında bütün tehlikeler bakımından kritik sahalarla sanayi tesislerinin yoğun olduğu sahalar çakıştırılarak, riskli sahalar (İPKB, 2014: 22) tespit edilmelidir.

Açık ve Yeşil Saha Riskleri

Yeşil sahaların planlanmasını deprem öncesinde ve sonrasında tekrar değerlendirmek gerekli olmaktadır. Kente ilişkin açık saha ve yeşil sahalar deprem öncesi, deprem esnası ve sonrasında kullanılması ve dönüşümüyle mühim bir rol üstlenmektedir. Açık ve yeşil sahalar depremin ardından deprem öncesi fonksiyonlarından değişik fonksiyonlar yüklenerek fiziki yapılaşmanın yerini ve işlevlerini (Erdinç ve Tönük, 2018: 43-50) sürdürecektir.

Afet riskini düşürme ve afete hazırlık süreçlerinin ehemmiyeti, afetlerin tehlikeye maruzluk, fiziki, toplumsal, iktisadi ve çevreye ilişkin zayıta uğrayabilirlik, fakirlik ve gelişme, doğal bozulma ve iklim değişikliğiyle ilişkilerinin zamanla daha iyi anlaşılmasıyla yaşamın her sahasında, uluslararası, ulusal ve yerel seviyelerde kendini hissettirmektedir (Tezgider, Kaya, 2018: 55-62).

Acil durum şartlarında toplanma, havadan ulaşılabilme, acil kurtarma malzemelerinin depolanması ve dağıtımı, acil barınma için çadır veya geçici konut sahası olarak değerlendirilebilecek iskan sahalarına yeterli yakınlıkta ve büyüklükte boş sahaların potansiyellerinin tespit edilmesi (İPKB, 2014: 22) gerekli olmaktadır.

Sonuç Yerine: Kentlerdeki Risklerin Değerlendirilmesi

Kente ilişkin risklerin değerlendirilmesinde hedef, doğal tehlikelerden zarara uğrayabilecek bireylerin miktarını ve yerlerini, zarara uğradığında kent nüfusu üstünde olumsuz tesirlerde bulunacak duyarlı altyapıları tespit etmektir. Gelecek yirmi yılda, halen gelişme sürecindeki dünya kentlerine iki milyar yeni kentlinin yerleşeceği tahmini yapılmaktadır. Toprak için artış gösteren rekabet, bitki örtüsünün azalması, arazi kullanılmasındaki değişimler, iklim değişikliği gibi etkenlerle birlikte süratli kentleşme nüfus dağılımında yaşanan değişimin, nispi zenginlik ve fakirleşmenin ve potansiyel tehlikeler ve zarara uğrama olasılıklarının tetikleyicisi (İPKB, 2014: 24) konumdadır.

Uluslararası kuruluşların hazırladığı belgelerde ve uyguladıkları siyasetlerde afetlere müdahale genel olarak reaktif bir biçimde yer almıştır. Doğal tehlikelerin ve iklim değişikliklerinin kente ilişkin yatırımlar üstündeki büyük tesiri sebebiyle, 'potansiyel afetler, iklim değişikliklerinin yavaşlatılması ve idare edilmesi için proaktif adapte edilebilir planlama' tercih edilmektedir. Bu bakış açısıyla yüksek riskli sahaların belirlenmesi, tanımlanması ve haritalanması önemli olurken, diğer taraftan da ortak bir bakış açısı olmadan kente ilişkin tehlike ve risk değerlendirmelerinin yaygınlaşmasına sebebiyet vermektedir. Kente ilişkin risk değerlendirmesi'nin ikincil hedefi, ayrılan mali fonları kendilerine çekmek ve dağıtmak için kentleri daha iyi konumlandırmaktır (İPKB, 2014: 24).

Kente ilişkin risk analizi, yerleşme profilinde sunulan bilgileri, mikro bölgeleme, yüksek tehlike sahaları ve yitik kestirimlerinde sunulan verilerle bir araya getirerek belediye, yurtaşlar ve yapı çevre üstündeki etkilerini (Şahin, 2019: 185) ortaya koymaktadır.

Kente ilişkin risk yaklaşımını geliştirmek için, değerlendirme dört esas ilkeye dayalıdır:

- 1) tehlikelerin tarihi süreçte tekrarlanması;
- 2) jeo-uzamsal varyasyon;
- 3) örgütsel haritalama;
- 4) toplumun katılımı (İPKB, 2014: 24).

Kente ilişkin risk değerlendirmesi, belli bir kentin örgütsel kapasitesi ve elinde bulunan olanaklara bağlı olarak hayata geçirilmesini temin etmek için esnek bir yapı içinde geliştirilmiş bulunmaktadır. Böylesi karmaşıklık ve gereken yatırımlarla ilgili kademeli bir bakış açısıyla birlikte kentin idarecileri, her esas ilkenin birkaç alt başlığını, kente ilişkin risk yaklaşımının şahsi ve toplu olarak geliştirilmesi için (İPKB, 2014: 24) seçebilmektedir.

Afetlerden en fazla kentsel alanlar etkilenmektedir. Kentler ölçeklerine göre değişik risklere sahip olabilmektedir. Kentler barındırdıkları çeşitlilik sebebiyle, karmaşık bağlantıları bulunan ve betimlenmesi güç olan çok sayıda riskin yoğunlaştığı alanlardır. Bu nedenle, tek bir risk türü üzerinden değil, farklı bileşenleri içeren çoklu risk analizleri yapılmalıdır. Risk azaltımı için her kentin kendine özgü yapısının, kent coğrafyasının derinlemesine irdelenmesi gerekmektedir (Balta, 2013:48).

Yarının kentlerini planlayabilmek için mevcut olanakları tamamen bitirmeden var olunabilecek haller oluşturulmalıdır. Yerel iktisadi ve kültürel gelişme için kente ilişkin kapasite belirlemelerine ağırlık tanınmalı; özel olarak salgın zamanında sorunlar yaşamakta olan kesimler için istihdam siyasetleri düzenlenmesi amacıyla merkezi idare, mahalli idare, özel sektör ortaklıkları oluşturulmasına gayret edilmelidir (Şolt, 2021: 39-47). Sürdürülebilir kente ilişkin gelişim; sonraki kuşakların kendi ihtiyaçlarını giderebilme olanaklarını zedelemeyen, ekonomi ve ekosistem arasındaki dengeyi muhafaza ederek ve toplumsal dengeyi göz önünde bulundurarak kente ilişkin hayat kalitesini arttırmak biçiminde tarif edilebilir (Pınarcıoğlu ve Kanbak, 2020:17).

Gelişme sürecindeki ülkelerde kentleşme ve fakirlik; olumsuz barınma şartları, yerleşim yerlerinin kendiliğinden ve hızlı gelişmesi sürecinde büyük tesirler oluşturmaktadır. Bu koşullar, olabildiği kadar uygun şartlarda yaşayabilmek amacıyla toplumu riske açık, marjinal yerleşim yerlerinde yaşamlarını sürdürmeye zorlamaktadır. Yerleşim yerlerinin sürdürülebilir olmayan gelişmesi, yalnızca geleceğin sürekliliğini tehlikeye atmamakta bunlarla birlikte var olan yapıyı çevrede riskleri ve kısıtlı olanaklara da tesir etmektedir. Fakir gruplar, alternatifleri olmadığı için riske eğilimli yerleşim yerlerinde barınma kararı (Balta, 2013:17) almaktadır.

Akut şok ve stresler arasında hızla büyüyen kentlerin günlük işleyişini, kırılma eğilimini ve direncini anlamak için uygulamalı entegre çalışmalara gereksinim duyulmaktadır.

İstikrar ve kriz zamanlarında kentlerin temel işlevlerini yerine getirmelerini sürdürmek veya sınırlarını daraltmak için arazi kullanım, konut alanları, ulaşım, teknik altyapı, kent içindeki önemli kullanımlar, sanayi tesisleri ve tehlikeli kullanımlar ile açık ve yeşil alan yetersizliği gibi risk faktörlerinin etkileşim girdilerini anlayarak azaltıcı (dönüştürme), restoratif (geliştirme) ve restorasyon (onarım) odaklı operasyonel müdahale biçimleri üretme gerekliliği önem arz etmektedir.

Ekolojik restorasyon özel olarak kentlerin merkezi kısımları kadar çevresinde ve gecekondular alanlarında öncelikli olarak değerlendirilmesi gerekli olan fırsat sahaları olarak varlıklarını devam ettirmektedirler. Söz konusu sahalar kente ilişkin park, konut iyileştirme sahaları, mahalle parkı olarak kullanılabilme (Karaman, 2009: 1-13) özellikleri taşımaktadır.

Kaynaklar:

1. Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı. (2021), 'Açıklamalı Afet Yönetimi Terimleri Sözlüğü,' (<https://www.afad.gov.tr/aciklamali-afet-yonetimi-terimleri-sozlugu> 20. 09. 2021).
2. Balamir, Murat. (2011). 'Uluslararası Afetler Politikası, Güvenli Kentler Kampanyası ve Sasakawa Ödülleri,' TMMOB Mimarlar Odası Ankara Şubesi, 'Afet ve Mimarlık,' Dosya 26, (Dosya Editörü: Emine M. Komut), Ankara, 2011, s. 17-24.
3. Balamir, Murat. (2012). 'Afetlere İlişkin Planlama Etkinlikleri ve Sakınım Planlaması,' Ersoy, Melih (der.), Kentsel Planlama Ansiklopedik Sözlük (İstanbul: Ninova Yayınları).
4. Balta, Münevver Özge (2013), 'Kentsel Risklerin Planlama Temelinde Analizi ve Dirençli Kent Planlama Yaklaşımı,' Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Doktora Tezi, Ankara, Kasım 2013.
5. Bayraktaroğlu, Özde Ezgi. (2013). 'Mimarlıkta Ekosistem Düşüncesiyle Tasarlamak,' İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, Ocak 2013.

6. Çiriş, Seçkin. (2021). 'Kentsel Planlamada Paradigma Değişiminin Bir Ürünü:'Dirençli Ulaştırma' ve İstanbul Kenti Üzerine İnceleme,' (https://www.imo.org.tr/resimle_r/ekutup_han_e/pdf/18001_41_29.pdf) 25. 08. 2021).
7. Düzgün, Sönmez. (2019). 'Kentleri Dirençli Hale Getirmenin Araçları: Teknoloji Bağlamında Dirençli Kent Kavramı Üzerine Bir Değerlendirme,' 13. Uluslararası Kamu Yönetimi Sempozyumu (Kaysem13), Tam Metin Bildiri Kitabı, Uluslararası Siyaset ve Güvenlik Stratejileri, Kamu Yönetimi Politikaları (ed. Ali Fuat Gökçe, Uğur Ülger, Seda Kulu, Muhammed Aksu), 18-20 Nisan 2019 Gaziantep, s.1293-1303.
8. Erdinç, Ferhat. (2018). 'Afetlere Karşı Kentlerin Dirençliliği: İstanbul Örneği,' Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara, Mayıs 2018.
9. Erdinç, Ferhat, Tönük, Gülseven Ubay (2018), 'Afet Yönetimi, Mekansal Planlama ve Kentsel Riskler,' ODTÜ, 'Türkiye'nin 20. Yuvarlak Masa Toplantısı Bildiri Kitapçığı,' ODTÜ Afet Yönetimi ve Araştırma Merkezi (AYM), (Editörler: Etkin Hasgül, Meltem Şenol Balaban), 16 Mart 2018, s. 34-50.
10. Fang C., Wang Y. ve Fang J. (2016). A Comprehensive Assessment of Urban Vulnerability and Its Spatial Differentiation in China. *Journal of Geographical Sciences*, 26(2), 153-170. doi:10.1007/s11442-016-1260-9.
11. Göksu, Çetin. (2012). 'Eko-Kent,' Ersoy, Melih (der.), *Kentsel Planlama Ansiklopedik Sözlük* (İstanbul: Ninova Yayınları).
12. International Society for Ecological Restoration, Science & Policy Working Group (2017), 'Ekolojik Restorasyona Giriş,' (çev. Hidayet Karakurt) 29 Nisan 2017 (https://cdn.yemaw.s.c.om/www.ser.org/resource/resmgr/custompages/publications/ser_primer/ser-primer-turkish.pdf) 20. 08. 2021).
13. İklimDirençliKentler. (2021). (https://ipa.gov.tr/assets/uploads/files/climate_change_261217.pdf) 20. 08. 2021.
14. SMEP. (2014). 'Afete Dirençli Şehir Planlama ve Yapılaşma,' 'İstanbul Sismik Riskin Azaltılması ve Acil Durum Hazırlık Projesi' (İSMEP) İstanbul, Haziran 2014.
15. İzmir Ekoloji Forumu. (2015). 'İzmir Ekoloji Forumu Hazırlık Çalışmaları ve Sonuç Raporları,' (Ed. Ayşe Filibeli Melek Demir), Birinci Basım, İzmir, Mart 2015.
16. İstanbul Valiliği, İstanbul Proje Koordinasyon Birimi (İPKB, 2014), 'Kentsel Risklerin Azaltılması,' Haziran 2014, İstanbul, (<https://www.guvenliyasam.org/wp-content/uploads/2016/02/KENTSEL.pdf>, 30. 10. 2021).
17. Kadioğlu, Mikdat. (2011). 'Ülke İhtiyaçlarını Değerlendirme,' TMMOB Mimarlar Odası Ankara Şubesi, 'Afet ve Mimarlık,' Dosya 26, (Dosya Editörü: Emine M. Komut), Ankara, 2011, s. 3-7
18. Karaman, Aykut. (2009). 'Sürdürülebilir Kentsel Gelişme Eşikleri Bağlamında İstanbul Üzerine Notlar,' *Tasarım +Kuram*, Sayı 8, Aralık 2009, s. 1-13.
19. Kalkınma Bakanlığı (2018), 'Kentsel Yaşam Kalitesi Özel İhtisas Komisyonu Raporu On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023), Ankara, 2018.
20. Kundak, Seda, Türkoğlu, Handan. (2012). 'Kentsel Risk Analizi,' Ersoy, Melih (der.), *Kentsel Planlama Ansiklopedik Sözlük* (İstanbul: Ninova Yayınları): 247-250.
21. Madden D.J. (2021). Disaster Urbanization: The City Between Crisis and Calamity. *Sociologica*, 15(1), 91-108. doi:10.6092/issn.1971-8853/12405
22. Özmen Bülent. (2018). 'Tehlike ve Risk Değerlendirmesi,' Süleyman Pampal (der.), 'Acil Durum ve Afet Yönetimi Planları,' (T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3718, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 2537, Eskişehir): 23-55.

23. Özügül, Mehmet Durak. (2012). 'Ekolojik Planlama,' Ersoy, Melih (der.), Kentsel Planlama Ansiklopedik Sözlük (İstanbul: Ninova Yayınları).
24. Roberts D. ve O'Donoghue S. (2013). Urban Environmental Challenges and Climate Change Action in Durban, South Africa. *Environment and Urbanization*, 25(2), 299-319. doi:10.1177/0956247813500904
25. Sert, Ömer Faruk. (2012). 'Türkiye'de Restorasyon Sürecinin Haritalanması ve Proje, İhale ve Uygulama Aşamalarında Karşılaşılan Sorunların Belirlenmesi Üzerine Saha Çalışması,' İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, Haziran 2012.
26. Şahin, Yusuf. (2011). 'Kentleşme Politikası,' Güncellenmiş 2. Baskı, Murathan Yayınları, Trabzon 2011.
27. Şen, Bülent, Mehmet A.T., Koçer M. Tahir Alp. (2003). 'Ekolojik Restorasyon ve Göl Restorasyon Metotları,' XII. Ulusal Su Ürünleri Sempozyumu, 2003, s. 582-588.
28. Şolt H. Burçin Henden. (2021). 'Covid-19 Pandemisinde Kentlerde Yaşanan Değişimler ve Kentsel Hizmetler,' Uluslararası Yönetim ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt 8, Sayı 15, Yıl 2021, s. 39-47.
29. Tang B., Qiu J., Huang J., Zhang Y. ve Qiu F. (2019). Spatial and Temporal Patterns of Urban Vulnerability in Guangzhou. *Journal of Risk Analysis and Crisis Response*, 9(2), 101-110. doi:https://doi.org/10.2991/jracr.k.190703.006;
30. Taşan-Kok, Tuna. (2012). 'Direncili (Esneyebilir) Bölgeler,' Ersoy, Melih (der.), Kentsel Planlama Ansiklopedik Sözlük (İstanbul: Ninova Yayınları): 91-92.
31. Taylan, Arzu. (2012). 'Kentsel Afetler ve Risk Paylaşımı,' Ersoy, Melih (der.), Kentsel Planlama Ansiklopedik Sözlük (İstanbul: Ninova Yayınları).
32. Tezer, Azime. (2012). 'Kentsel Dirençlilik-Dayanıklılık,' Ersoy, Melih (der.), Kentsel Planlama Ansiklopedik Sözlük (İstanbul: Ninova Yayınları).
33. Tezgider, Gülgün, Kaya, Emine. (2018). 'Temel Afet Eğitimi Yerelleştirmenin Önemi,' ODTÜ, 'Türkiye'nin 20. Yuvarlak Masa Toplantısı Bildiri Kitapçığı,' ODTÜ Afet Yönetimi ve Araştırma Merkezi (AYM), (Editörler: Etkin Hasgül, Meltem Şenol Balaban), 16 Mart 2018, s. 55-62.
34. Tosun, Hüseyin Emre. (2019). 'Eko Restorasyon Yaklaşımı: Kastamonu Çatalzeytin Örneği,' Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2019.
35. Tuğaç, Çiğdem. (2019). 'Kentsel Dirençlilik Perspektifinden Yerel Yönetimlerin Görevleri ve Sorumlulukları,' İdealkent Sayı 28, Cilt 10, Yıl 2019-3, 984-019.
36. Türkoğlu, Handan. (2014). 'Akademik Değerlendirme,' İSMEP, 'Afete Dirençli Şehir Planlama ve Yapılaşma,' 'İstanbul Sismik Riskin Azaltılması ve Acil Durum Hazırlık Projesi' (İSMEP) İstanbul, Haziran 2014.

Natiq H.Pasha

g-m.e.n., associate professor, Azerbaijan Technical University
ORCID 0000-0002-5666-6835

H.Emre Tosun

science expert (M.S), Istanbul Metropolitan Municipality, Istanbul-Turkey
ORCID 0000-0001-5386-0416

Eyup Zengin

Prof. Dr., researcher, Istanbul-Turkey
ORCID 0000-0003-3755-3488

**Ecological restoration in reducing urban vulnerability in the process
of creating resilient cities**

Abstract

The capacity of the cities to withstand and stand against all kinds of disasters and risks they live and will experience constitutes the urban resistance. Adaptation to climate change and disaster management approach are the basis of urban resilience. The quality of cities and urbanization is closely related to urban fragility. Being prepared for the problems, dangers, disasters and risks that the cities may experience, the capacity to stand up to the mentioned elements and to be compatible with these elements constitute their urban resilience. Urban resilience; It covers the whole process from the stage of taking the necessary precautions before the disaster, determining the dangers and vulnerabilities and planning by considering the disasters, to the emergency response/recovery stages after the disasters, in terms of danger, vulnerability, risk reduction capacity, capacity to perform emergency response and repair the damages. Unplanned and unhealthy urbanization; results in an increase in insecure, discriminatory and exclusionary negativities. It is known that the development centers of the countries are oriented towards urban areas. This is real; At the scale of resilient cities, investigating vulnerability and risk management in full detail requires encouraging a multidimensional approach and identifying alternative opportunities. The concept of 'fragility', on the other hand, generally emerges as a result of natural disasters. Urban fragility is seen as one of the most important obstacles to sustainable development. The phenomenon of modern urbanization necessitates reducing the level of urban fragility and improving the quality of urbanization. Ecological restoration; It is planned as the process of helping to recover an ecosystem that has lost its characteristics, has been damaged or destroyed. In this study, the issue of urban fragility with its different dimensions is evaluated in detail. From the perspective of sustainable development, it will be investigated to reduce the negative effects of this process with ecological restoration practices in the dimension of urban ecological renewal.

Key words: city, urbanization, resilient cities, urban vulnerability, ecological restoration.

Natiq H.Paşa

g-m.e.n., dosent, Azərbaycan Texniki Universiteti
ORCID 0000-0002-5666-6835

H. Emre Tosun

mütəxəssis (M.S), İstanbul Böyükşəhər Bələdiyyəsi
İstanbul-Türkiye
ORCID 0000-0001-5386-0416

Eyüp Zengin

Prof. Dr, tədqiqatçı, İstanbul-Türkiye
ORCID 0000-0003-3755-3488

**Dayanıqlı şəhərlərin yaradılması prosesində şəhər həssaslığının
azaldılmasında ekoloji bərpə**

Xülasə

Şəhərlərin yaşadıkları və yaşayacaqları hər cür fəlakət və risklərə tab gətirmə və dayanma qabiliyyəti şəhər müqavimətini təşkil edir. İqlim dəyişikliyinə uyğunlaşma və fəlakətlərin idarə edilməsi yanaşması şəhərə davamlılığın əsasını təşkil edir. Şəhərlərin keyfiyyəti və urbanizasiya

şəhərin kövrəkliyi ilə sıx bağlıdır. Şəhərlərin yaşaya biləcəyi problemlərə, təhlükələrə, fəlakətlərə və risklərə hazır olmaq, qeyd olunan ünsürlərə qarşı durmaq və bu elementlərə uyğun olmaq onların şəhər dayanıqlığını təşkil edir. Şəhər davamlılığı; Təhlükə, həssaslıq, risk baxımından fəlakətdən əvvəl lazımi ehtiyat tədbirlərinin görülməsi, təhlükə və zəifliklərin müəyyən edilməsi və fəlakətlərin nəzərə alınaraq planlaşdırılması mərhələsindən, fəlakətlərdən sonra fəvqəladə reaksiya/bərpa mərhələlərinə qədər bütün prosesi əhatə edir. azaltma qabiliyyəti, fəvqəladə hallara cavab vermək və zərərləri təmir etmək qabiliyyəti. Plansız və qeyri-sağlam urbanizasiya; etibarsız, ayrı-seçkilik və istisna edən neqativlərin artması ilə nəticələnir. Məlumdur ki, ölkələrin inkişaf mərkəzləri şəhərlərə yönəlib. Bu realdır; Dayanıqlı şəhərlər miqyasında həssaslığın və risklərin idarə edilməsinin tam təfərrüatlı araşdırılması çoxölçülü yanaşmanın təşviq edilməsini və alternativ imkanların müəyyən edilməsini tələb edir. “Kövrəklik” anlayışı isə ümumiyyətlə təbii fəlakətlər nəticəsində ortaya çıxır. Şəhər kövrəkliyi dayanıqlı inkişafın qarşısındakı ən mühüm maneələr arasında görülür. Onun tənzimləyici şəkildə qiymətləndirilməsi və nəzarəti üzrə araşdırmalar həm urbanizasiyanın keyfiyyətinin yüksəldilməsi, həm də davamlı inkişafın təmin edilməsi baxımından vacibdir. Müasir urbanizasiya fenomeni şəhərin kövrəklik səviyyəsinin azaldılmasını və urbanizasiyanın keyfiyyətinin yüksəldilməsini zəruri edir. ekoloji bərpa; Bu, xüsusiyyətlərini itirmiş, zədələnmiş və ya məhv olmuş ekosistemin bərpasına kömək prosesi kimi planlaşdırılır. Bu araşdırmada müxtəlif ölçüləri ilə şəhər kövrəkliyi məsələsi ətraflı şəkildə qiymətləndirilir. Davamlı inkişaf nöqtəyi-nəzərindən bu prosesin mənfi təsirlərinin şəhərin ekoloji yenilənməsi ölçüsündə ekoloji bərpa təcrübələri ilə azaldılması araşdırılacaqdır.

Açar sözlər: şəhər, urbanizasiya, dayanıqlı şəhərlər, şəhər kövrəkliyi, ekoloji bərpa.

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-33-38>

Ə.Ə.Əhmədova
dosent, Azərbaycan Dövlət Neft və Sənaye Universiteti
akimaahmedova@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 05.10.2023

The article was received by editorial board on 05.10.2023

Статья принята к печати 05.10.2023

REGIONLARIN SOSIAL-IQTISADI İNKİŞAFININ PRIORİTET İSTİQAMƏTLƏRİ

Xülasə

Məqalədə regional iqtisadi siyasətin əsas məqsədlərindən, habelə bu məqsədlərə nail olmaq üçün dövlətin həll etməli olduğu vəzifələrdən bəhs edilir. Regionların sosial-iqtisadi inkişafının regional siyasətinin təkmilləşdirilməsi ilə bağlı tövsiyələr verilir. Sosial-iqtisadi inkişafın prioritet istiqamətləri araşdırılır. Regionun strategiyasının formalaşdırılmasının təşkilati mexanizmi təhlil edilir. Regional sosial-iqtisadi sistemlərin rəqabətədavamlı inkişafı üçün dövlət tənzimlənməsinin əsas yanaşma və üsulları, regionun davamlı inkişafının göstəriciləri və indikatorları müəyyən edilir.

Açar sözlər: *regional siyasət, inkişaf strategiyası, sosial-iqtisadi inkişaf, region, dövlət tənzimləməsi.*

Müasir iqtisadi şəraitdə iqtisadi siyasətin mühüm istiqaməti ilk növbədə regionların özləri tərəfindən formalaşdırılan və həyata keçirilən regional siyasətdir. Məhz bu səviyyədə konkret ərazidə məkanca lokallaşdırılmış təkrar istehsalın bütün elementlərinin əlaqələndirilmiş və qarşılıqlı inteqrasiyalı inkişafı üçün mümkün olan maksimum işlər görülməlidir. Yalnız bu səviyyədə yerli şəraitin və maraqların bütün spektrini nəzərə almaq həqiqətən mümkündür. Dövlətin regional siyasəti isə yerlərdə regional siyasətin işini təmin etməyə hesablanıb [1 s. 46]. Regional iqtisadi siyasətin əsas məqsədləri istehsalın sabitləşdirilməsi, Azərbaycanın hər bir regionunda iqtisadi artımın bərpası, bu əsasda əhalinin rifahının yaxşılaşdırılması, dövlətimizin dünya miqyasında mövqelərinin möhkəmləndirilməsi üçün elmi-texniki şərtlərin yaradılması, beynəlxalq əmək bölgüsündə əhəmiyyətini gücləndirilməsidir.

Bu məqsədlərə nail olmaq üçün dövlət orqanları aşağıdakı məsələləri həll etməlidir:

- ölkənin ərazi bütövlüyünün və sabitliyinin iqtisadi əsaslarının möhkəmləndirilməsi;
- iqtisadi islahatların inkişafına və dərinləşməsinə kömək etmək, ölkənin bütün regionlarında çoxstrukturlu iqtisadiyyatın formalaşdırılması, regional və ümumdövlət əmtəə, əmək və kapital bazarlarının, bazar və institusional infrastrukturun yaradılması;
- regionların sosial-iqtisadi inkişaf səviyyəsində həddindən artıq dərin fərqlərin azaldılması, onların rifahının yüksəldilməsi üçün onlarda şəxsi iqtisadi bazaların möhkəmlənməsinə tədricən şərait yaradılması, məskunlaşma sistemlərinin rasionallaşdırılması;
- regional iqtisadiyyatın strukturunun kompleksliyinin və rasionallaşdırılmasının iqtisadi və sosial cəhətdən əsaslandırılmış səviyyəsində nail olmaq, bazar şəraitində onun həyat qabiliyyətini artırmaq;
- regionlararası infrastruktur sistemlərinin inkişafı (nəqliyyat, rabitə, informatika və s.);
- böyük elmi-texniki potensiala malik rayon və şəhərlərin inkişafının stimullaşdırılması; məhz bu elm və yüksək texnologiya mərkəzləri ölkə iqtisadiyyatının “lokomotivlərinə” və “artım nöqtələrinə” çevrilə bilər;

- ekoloji fəlakətin baş verdiyi ərazilərə, “depressiv” bölgələrə, işsizliyin yüksək səviyyədə olduğu, demoqrafik krizis yaşadığı rayonlara dövlət dəstəyinin göstərilməsi;

– daha effektiv tənzimləmə üsullarını tələb edən çətin iqtisadi şəraitə malik regionlara münasibətdə elmi əsaslanmış siyasətin işlənilib hazırlanması və həyata keçirilməsi [2, s. 128].

Dövlət region iqtisadiyyatının inkişafı üçün uzunmüddətli strategiya yaratmalıdır. Regionların iqtisadi inkişafı strategiyası regionların rəşional töhfəsini nəzərə alaraq dövlətin sosial-iqtisadi inkişafının uzunmüddətli vəzifələrinin həyata keçirilməsinə yönəlmiş tədbirlər sistemidir. Sosial-iqtisadi inkişaf strategiyasının olması region rəhbərlərinə müxtəlif mənbələrdən subsidiya problemini həll etməyi asanlaşdırır, çünki bu vəsaitlərin məqsədyönlü xərclənməsini inandırıcı şəkildə əsaslandırmağa imkan verir. Strategiya dövlət büdcəsindən müəyyən fəaliyyət və obyektlərin maliyyələşdirilməsi üçün regional hakimiyyət orqanlarının müraciətləri üçün əhəmiyyətli əsasdır. Həmçinin strategiyanın olması icra başçısına dövlət mərkəzinə müasir idarəetmə üsullarından istifadə etmək istəyini nümayiş etdirməyə imkan verir, bu metodlara uzunmüddətli planlaşdırma da daxildir. Yalnız regionun sosial-iqtisadi inkişafının uzunmüddətli strategiyası ərazinin idarə olunmasının bütün iqtisadi və inzibati-hüquqi üsullarını əlaqələndirilmiş və səmərəli şəkildə tətbiq etməyə imkan verir [3, s. 45].

Cəmiyyətin demokratikləşməsi və açıq iqtisadiyyatın liberallaşdırılması şəraitində region əhalisinin həyat keyfiyyətinin yaxşılaşdırılmasının prioritet istiqamətləri bunlardır: sosial ədalət və sosial məsuliyyət prinsipinin həyata keçirilməsinə əsaslanan sosial siyasətin formalaşdırılması, cəmiyyətdə davranış stereotiplərinin, sağlam həyat tərzinə uyğun dəyər oriyentasiyalarının formalaşmasının təşviqi, ətraf mühitin monitorinqi, onun pisləşməsinin qarşısının alınması üçün tədbirlərin hazırlanması, səhiyyə sektorunun inkişafı, təhsil sisteminin təkmilləşdirilməsi, sahibkarlığın inkişafının təşviqi, investisiya və innovasiya siyasətinin aktivləşdirilməsi.

Ölkənin qarşısında duran çağırışlara adekvat cavab vermək üçün sosial-iqtisadi siyasətin aşağıdakı prioritet istiqamətlərini qeyd edə bilərik.

1. İnsanların rəqabət qabiliyyətinin artırılmasına şərait yaradılmasının tərkib hissəsi kimi təhsil islahatlarına diqqət yetirmək lazımdır. Təhsil proqramlarını və standartlarını təkmilləşdirməklə, əmək bazarının ehtiyaclarına daha çox diqqət yetirməklə, dövlətin təhsil sahəsində öhdəliklərinin sərhədlərini dəqiq müəyyən etməklə, məktəbəqədər təhsildən tutmuş ali təhsilə qədər bütün təhsil sistemində islahatlar aparılmalıdır. Paralel olaraq təhsil təşkilatlarının şəbəkəsi yenidən qurulmalı, adambaşına maliyyələşməyə keçid və təhsil kreditlərinin tətbiqi yolu ilə büdcə və büdcədən kənar maliyyələşdirmə sistemi təkmilləşdirilməli, təhsilin keyfiyyətinə nəzarət üçün müstəqil sistemlər yaradılmalıdır.

2. Səhiyyə sisteminin səmərəliliyinin artırılması. Mövcud səhiyyə sistemi sənayenin maliyyələşdirilməsinin çatışmazlığı, qeyri-qənaətbəxş maddi-texniki baza, resurslardan səmərəsiz istifadə ilə xarakterizə olunur ki, bu da əhaliyə tibbi xidmətin əlçatanlığına və keyfiyyətinə mənfi təsir göstərir. Səhiyyənin təmin edilməsinin optimal maliyyə mexanizmlərinin, tibbi xidmətin ödənilməsi yollarının son nəticəyə yönəldilməsi əhalinin sağlamlığının qorunub saxlanmasına və möhkəmləndirilməsinə, tibbi xidmətlərin keyfiyyətindən məmnunluğunun artırılmasına kömək edəcəkdir. Bununla əlaqədar olaraq səhiyyə sahəsində dövlət təminatlarının dəqiqləşdirilməsi, mövcud imkanlara uyğun olaraq ilkin səhiyyə-sanitar yardımının rolunun gücləndirilməsi yolu ilə tibbi yardım sisteminin yenidən təşkili, icbari tibbi sığorta sisteminin müasirləşdirilməsi, resurslardan istifadədə və tibb işçilərinin əməyinin ödənilməsinin yeni üsullarının tətbiqində daha müstəqil tibb təşkilatlarının yeni təşkilati-hüquqi formalarını tətbiq etmək.

3. Hökumət öz səylərini yoxsulluqla mübarizəyə cəmləşdirməli olacaq. Sosial yardımın göstərilməsi ilə bağlı mövcud mexanizmlərə yenidən baxılmaqla sosial siyasət sahəsində proqramların səmərəliliyini əhəmiyyətli dərəcədə artırmaq lazımdır. Bununla əlaqədar yoxsul əmək qabiliyyətli vətəndaşların iqtisadi fəaliyyətə cəlb edilməsinə şərait yaratmaq, yoxsullara yardım

proqramlarının birgə planlaşdırılması və həyata keçirilməsi əsasında mənzil subsidiyaları və digər sosial yardım formaları verən bütün orqanların fəaliyyətinin əlaqələndirilməsini tətbiq etmək, regiondaxili və regionlararası əmək hərəkətliliyini təşviq etmək.

4. İnzibati islahatların, eləcə də dövlət qulluğu islahatlarının həyata keçirilməsi yolu ilə cəmiyyətin tələbatını ödəyən dövlətin səmərəliliyinin artırılması. Dövlət qulluğunun təkmilləşdirilməsi sahəsində ixtisaslı işçilərin cəlb edilməsi üçün stimulların yaradılması, habelə onların işinin keyfiyyətinin yüksəldilməsi, dövlət qulluqçularının sosial təminat sistemində islahatların aparılması ilə bağlı vəzifələr həll edilməlidir. Eyni zamanda məhkəmə və hüquq-mühafizə orqanlarında islahatların aparılmasını təmin etmək lazımdır.

5. İnnovasiya sahəsinin inkişafı. Bu istiqamət çərçivəsində ölkənin və ayrı-ayrı müəssisələrin iqtisadi inkişafında elmi tədqiqatların və təcrübə-konstruktor işlərinin rolunu artırmaq, elmi potensialı davamlı iqtisadi artımın əsas resurslarından birinə çevirmək lazımdır. Qabaqcıl texnologiyaların istehsalata tətbiqi üçün əlverişli şərait yaratmaq lazımdır. Elmin islahatı və innovasiyanın təşviqi aşağıdakılar vasitəsilə innovativ məhsul və xidmətlərin təklifinin artımını stimullaşdırmağa yönəldilməlidir:

- innovasiya kapitalı və innovasiya sahəsində informasiya-məsləhət xidmətləri bazarlarının formalaşdırılması;
- əqli mülkiyyətin dövrüyyəsi və onun mühafizəsi üzrə normativ-hüquqi sistemin inkişafı;
- innovasiya iqtisadiyyatının kadr təminatı sisteminin genişləndirilməsi.

6. Regionlarının inkişafı, sosial-iqtisadi inkişafın regional strategiyalarının dəstəklənməsi. Ölkənin regionlarını və bələdiyyələri onların mövcud iqtisadi artım resurslarını səfərbər etmək üçün stimullaşdıran şəraitin yaradılması lazımdır. Buna idarəetmənin keyfiyyətinin yüksəldilməsi, qabaqcıl təcrübənin yayılmasının təşviqi, regional iqtisadi klasterlərin formalaşması və inkişafının təşviqi, regionlarda islahatların stimullaşdırılması üçün büdcələrarası transfertlərin istiqamətləndirilməsinin artırılması yolu ilə nail olunmalıdır.

7. İnfrastruktur və texnoloji məhdudiyyətlərin aradan qaldırılması. İnfrastrukturun inkişafı iqtisadiyyatın dayanıqlı inkişafının şərtlərindən biri kimi ticarətin, məlumatın həcmi, istehsal güclərinin artması, iqtisadiyyatın strukturunun bilik tutumlu sahələrinin xeyrinə dəyişməsinə töhfə verməlidir. Bu vəzifə yalnız biznesin fəal iştirakı ilə, o cümlədən onun maliyyə iştirakı ilə uğurla həll edilə bilər ki, bu da belə layihələrin səmərəliliyinə və bahalı infrastruktur obyektlərinin "boş qalması" perspektivinin və rəqabət qabiliyyəti olmayan, yalnız büdcədən maliyyələşdirilən istehsalın olmamasına zəmanət verir.

8. Rəqabətin inkişafı və qeyri-bazar sektorunun azaldılması. Maliyyə bazarlarının böyüməsi, kapital axınının təmin edilməsi, qeyri-xammal sektorlarının, kiçik biznesin inkişafı, innovasiyaların stimullaşdırılması, bazarda rəqabət şəraitinin saxlanması yolu ilə iqtisadiyyatın çevikliyini və sabitliyini təmin edən bazar institutlarını yaratmaq və təkmilləşdirmək lazımdır. Biznes mühitinin ümumi yaxşılaşması və sektorlararası kapital axını üçün iqtisadi stimulların yaradılması ilə emal sektorlarının və xidmət sektorunun cəlbədiciyyətinin artırılmasına şərait yaradılacaqdır.

Müasir şəraitdə regionların dayanıqlı sosial-iqtisadi inkişafı milli iqtisadiyyatın təhlükəsizliyinin təmin edilməsi, onun sabitləşməsi və daim yenilənmək və təkmilləşmək qabiliyyətinin təmin edilməsi aktual vəzifəyə çevrilir. Nəzərə almaq lazımdır ki, sistemin bütün alt sistemləri sabitdirsə, sistem özü də sabitdir. Başqa sözlə, regionun sabitliyi onun bütün sahələrinin, müəssisələrinin və ərazi qurumlarının sabitliyini nəzərdə tutur. Belə dayanıqlıq sabitliyin və ya iqtisadi artımın minimum xərcə, iqtisadi və sosial təminatla davamlı şəkildə təmin edilməsi, region əhalisinin maddi və mənəvi tələbatlarının daha dolğun ödənilməsinə töhfə verməklə müəyyən edilir.

Regionun davamlı inkişafı göstəricilər və ya indikatorlar toplusu ilə xarakterizə olunur. Indikatorlar mühüm inkişaf məsələlərinin ölçülməsi və müzakirəsi üçün vasitədir. Onlar problemin

kəmiyyət və keyfiyyət təsvirini verir və vəziyyəti qiymətləndirməyə, onun müsbət və ya mənfi istiqamətdə dəyişməsinə qeyd etməyə imkan verir.

Milli davamlı inkişaf modelinin əsas şərti müstəqil iqtisadi inkişafdır. Regiona gəlincə, bu ideya həqiqətən öz gücünə və imkanlarına arxalanan region iqtisadiyyatının müstəqil (bu konsepsiyanın qeyri-müəyyənliyinə baxmayaraq) inkişafını təmin etmək ideologiyasına çevrilməlidir.

Regionun sabitliyi üçün bütün səviyyələrdə dövlət orqanları, elmi və ekspert birliyi milli iqtisadiyyatın iqtisadi inkişaf modelinin dəyişdirilməsinin zəruriliyini bəyan edir. Əlverişli xammal bazarlarına, yerli müəssisələrin istifadə olunmamış imkanlarına və nisbətən ucuz işçi qüvvəsinə əsaslanan yetişmə artım modelin potensialı tükənmişdir. Regional sosial-iqtisadi sistemlərin rəqabətə davamlı inkişafı üçün dövlət prioritetlərinin, dövlət tənzimlənməsinin üsul və yanaşmalarının yeni formatı tələb olunur ki, bu da təkrar istehsal proseslərinin modernləşdirilməsi və innovativ təkmilləşdirilməsi prinsip və metodlarından daha çox istifadəyə yönəldiləcəkdir.

Milli və regional sosial-iqtisadi məkanın əsas vektoru kimi innovasiyaların seçilməsi dövlət orqanlarından tənzimləmə siyasəti tədbirlərinin işlənilib hazırlanması üçün yeni institusional və təşkilati-iqtisadi əsasların tətbiqini tələb edəcəkdir ki, bu da bir-birindən asılı olan bir sıra məsələlərin yaranmasına və onların elmi həllinin tapılmasına səbəb olacaqdır:

- milli iqtisadiyyat modelinin transformasiyası paradiqmasında regional sosial-iqtisadi sistemlərin inkişafı prioritetlərinin iqtisadi əsaslandırılması;

- qlobal iqtisadi mühit amillərinin vəziyyətindən və dinamikasından asılı olaraq regional inkişaf strategiyasının növünün əsaslandırılması;

- dövlət tənzimləmə təsirinin gücü ilə “bazarın görünməz əli” arasında ahəngdar tarazlığa töhfə verən dövlət tənzimlənməsinin səmərəli forma və üsullarının müəyyən edilməsi;

- regional sistemlərin sosial-iqtisadi inkişafının dövlət tənzimlənməsi sahəsində idarəetmə qərarlarının qəbulu ardıcılığı daxil olmaqla regional inkişaf strategiyasının formalaşdırılması alqoritminin təklifi, elmi və praktiki sınaqdan keçirilməsi;

- sosial-iqtisadi inkişaf strategiyasının formalaşdırılmasının təşkilati-iqtisadi mexanizminin və institusional əsasların işlənilib hazırlanması;

- regionun sosial-iqtisadi inkişafı strategiyasının işlənilib hazırlanması və həyata keçirilməsi çərçivəsində dövlət-özəl tərəfdaşlığın konkret tədbirlərinin və alətlərinin yaradılmasının iqtisadi üsullarının təklifi.

Regional sosial-iqtisadi sistemlərin idarə edilməsi ondan ibarətdir ki, statik və dinamik rəqabətqabiliyyətlik kateqoriyaları ilə işləmək lazımdır. Statik rəqabət qabiliyyəti regionun rəqabətqabiliyyətli statusunun cari göstəricilərinə əsaslanır və hazırkı dövrdə regional sosial-iqtisadi sistemin mövqeyini xarakterizə edir. Dinamik rəqabət qabiliyyəti eyni göstəricilərin artım templəri ilə işləyir və rəqabətli mövqeləşdirmədə regional sistemin dinamikasını xarakterizə edir. Beləliklə statik rəqabət qabiliyyətinin qiymətləndirilməsi regionun rəqabət göstəricilərini qiymətləndirməyə, regional sistemin tənzimlənməsinin daha səmərəli üsullarını seçməyə imkan verir. Dinamik rəqabətqabiliyyətlik isə rəqabətqabiliyyətliliyin ölçülməsi parametrlərinin dinamikası baxımından dövlət tənzimlənməsinin səmərəliliyinə nəzarət etməyə imkan verir.

Regional sistemin rəqabət qabiliyyətinin məhsuldar qüvvələrin yerləşdirilməsi üçün əlverişli bir ərazi kimi nəzərə alınması, regionun iqtisadiyyatına tənzimləyici təsirlə bağlı idarəetmə qərarları toplusunu proqramlaşdırır. Daha təsirli tədbirlər kompleksini və alətləri müəyyən etmək üçün regional sosial-iqtisadi sistemləri artımın ekstensivlik (miqyas) və intensivlik (əmək məhsuldarlığı) dərəcəsi meyarlarına uyğun olaraq müəyyən etmək lazımdır.

Regional sistemin məhsuldar qüvvələrin yerləşdirilməsi ərazisi kimi nəzərdən keçirilməsi dövlət orqanlarına regional sistemin inkişafının iki istiqamətini - ekstensifikasiya (region iqtisadiyyatının miqyasının artırılması) və onun intensivləşdirilməsi (regional əmək məhsuldarlığının artırılması) istiqamətində formalaşdırmağa imkan verir.

Aydındır ki, nə ekstensiv, nə də intensiv ssenari təmiz formada həyata keçirilə bilməz, ona görə də dövlət orqanlarının dövlət tənzimləmə siyasətinin formalaşmasına xüsusi diqqət yetirməsi vacibdir. Bu yanaşmanı regional sosial-iqtisadi sistemlərin rəqabətli inkişafının dövlət tənzimlənməsinə differensial yanaşma adlandırmaq olar.

Bələliklə məhsuldar qüvvələrin yerləşdirilməsi üçün cəlbedici ərazi kimi regional sosial-iqtisadi sistemin rəqabət qabiliyyəti regionun iqtisadi inkişafı ssenarisini və rəqabətqabiliyyətli mövqelərin artırılmasına yönəlmiş proqram-məqsədli tədbirlər kompleksini proqramlaşdırır.

Regional sistemin regional rəqabət qabiliyyətini müəyyən edən amillərdən biri regionun yaşayış üçün əlverişli olmasıdır. Fikrimizcə, regionun rəqabət qabiliyyətinin bu komponenti regional sistemin sosial inkişafına yönəlmiş tədbirlər kompleksini müəyyən edir. Bundan əlavə regionun həyat üçün əlverişli ərazi kimi yüksək rəqabətli statusu regionun rəqabətə davamlı inkişafının iqtisadi aspektləri ilə qarşılıqlı əlaqədədir. Xüsusilə regional sistemin sosial aspektlərinin dinamik və keyfiyyətli inkişafı bir tərəfdən ödəmə qabiliyyətli tələbatın artımını proqramlaşdırır, digər tərəfdən isə həyat keyfiyyətinin yaxşılaşdırılması yüksək keyfiyyətli əmək resurslarının müsbət miqrasiya balansının ilkin şərtidir.

Rəqabətli status elementlərinin transformasiyası regional əmək məhsuldarlığının yaradılması və yaşayış üçün əlverişli ərazi kimi bölgənin sosial vəziyyətinin yaxşılaşdırılması yolu ilə regional iqtisadiyyatın innovasiyalaşdırılması şəraitinin inkişafının sosial-iqtisadi mexanizmini müəyyənləşdirir.

Regional iqtisadiyyatın rəqabətqabiliyyətliliyinin bu aspektini nəzərdən keçirmək çərçivəsində biz iki əsas determinantı ayırırıq - bu həyat səviyyəsi və həyat keyfiyyətidir. Bir çox müəlliflər həyat səviyyəsini həyat keyfiyyətinin tərkib hissəsi hesab edirlər. Biz bu mövqe ilə razılaşmırıq, çünki fikrimizcə, yaşayış səviyyəsini iqtisadi göstərici kimi ayırmaq əsasdır, həyat keyfiyyəti isə regional sistemin inkişafının sosial göstəricisidir. Həyat səviyyəsi əsasən yaşayış minimumuna nisbətdə əmək qabiliyyətli əhalinin gəlirləri hesabına formalaşır. Həyat səviyyəsinin yüksəldilməsi regional əmək məhsuldarlığının artımı ilə proqramlaşdırılır (bu bir qayda olaraq, regional iqtisadiyyatın innovasiyalaşmasına və ya əlverişli konyuktur dəyişikliklərinə əsaslanır). Həyat səviyyəsinin yüksəlməsi istehlak bazarlarının inkişafına və ticarətin canlanmasına gətirib çıxaracaq ki, bu da öz növbəsində istehlakın keyfiyyətini (və nəticədə həyat keyfiyyətini) müəyyən edəcək.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Видяпин В.И., Степанов М.В. (2005). Региональная экономика. – М.: ИНФРА-М.
2. Кузнецова О.В. (2005). Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. – М.: URSS: КомКнига.
3. Морозова Т.Г. (2007). Региональная экономика - учебник/ Морозова Т.Г., – М.:ЮНИТИ, с. 356.
4. Невейкина Н.В. (2013). Актуальные тенденции социально-экономического развития российских регионов [Электронный ресурс]/-Региональная экономика: теория и практика.
5. Устойчивое развитие региона как основа безопасности национальной экономики [Электронный ресурс]–Режим доступа: <http://kpfu.ru/docs/F339120024/8>
6. Шелехов А.М. (2002). Основные положения стратегии устойчивого развития России. – М., – 161 с.
7. Семидоцкий В.А. (2011). Особые экономические зоны России: анализ эффективности и причины неудач. Экономика устойчивого развития. № 8.
8. Полиди А.А., Пидляский Д.И. (2013). Направления совершенствования государственной политики развития финансовых институтов региона. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. №5. С.65-68.

А.А.Ахмедова

*доцент, Азербайджанский Государственный Университет Нефти
и Промышленности*

Приоритетные направления социально-экономического развития регионов

Резюме

В статье рассматриваются основные цели региональной экономической политики, а также задачи, которые необходимо решить государству для достижения этих целей. Даны рекомендации по совершенствованию региональной политики социально-экономического развития регионов. Приоритетные направления социально-экономического развития. В статье рассмотрены приоритетные цели социально-экономического развития. В статье анализируется организационный механизм формирования стратегии региона, определены основные подходы и методы государственного регулирования для конкурентного развития региональных социально-экономических систем, определены показатели и индикаторы устойчивого развития региона.

Ключевые слова: *региональная политика, стратегия развития, социально-экономическое развитие, регион, государственное регулирование.*

A.A.Akhmedova

associate professor, Azerbaijan State University of Oil and Industry

Priority directions of socio-economic development of the regions

Abstract

The article discusses the main goals of regional economic policy, as well as the tasks that the state needs to solve in order to achieve these goals. Recommendations are given for improving the regional policy of socio-economic development of regions. Priority directions of socio-economic development. The article considers the priority goals of socio-economic development. The article analyzes the organizational mechanism for the formation of the region's strategy, defines the main approaches and methods of state regulation for the competitive development of regional socio-economic systems, defines indicators and indicators of sustainable development of the region.

Key words: *regional policy, development strategy, socio-economic development, region, state regulation.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-39-49>

T.A.Yadigarov
i.ü.f.d., dosent, Azərbaycan Respublikası ETN-nin İqtisadiyyat İnstitutunun “Xarici iqtisadi fəaliyyətin tənzimlənməsi” şöbəsinin aparıcı elmi işçisi
tabrizyadigarov65@gmail.com
Ş.İ.Əliyev
doktorant, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti

Məqalə redaksiyaya daxil olub 11.10.2023

The article was received by editorial board on 11.10.2023

Статья принята к печати 11.10.2023

İŞGALDAN AZAD EDİLMİŞ ƏRAZİLƏRDƏ İQTİSADİ ARTIMA TƏSİRİNİN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ

GİRİŞ

Ölkəmizdə həyata keçirilən məqsədyönlü sosial-iqtisadi islahatlar milli iqtisadiyyatın rəqabətqabiliyyətinin daha da möhkəmləndirilməsinə və müasirləşməsinə, əhalinin həyat səviyyəsinin yüksəlməsinə istiqamətlənərək dinamik inkişaf edir. Bu inkişaf əvvəlki illərlə müqayisədə respublikamızın hazırkı şəraitində müzəffər Azərbaycan Ordusunun Ali Baş Komandanı İlham Əliyevin rəhbərliyi ilə 44 günlük vətən müharibəsindən sonra 32 il işğal altında olan ərazilərimizin bərpası ilə əlaqədar daha da intensiv xarakter almışdır. İşğaldan azad edilmiş torpaqlarımızın keyfiyyəti, tərkibi, kənd təsərrüfatı istehsalına yararlığı yüksək olduğundan həmin torpaqların kənd təsərrüfatında istifadəsi, eləcə də bu ərazilərdə keçmiş SSRİ dövründə fəaliyyət göstərən ənənəvi istehsal və emal sahələrinin, o cümlədən respublika iqtisadiyyatının həssas sahələrindən biri kimi qiymətləndirilən yüngül sənayenin inkişafı üçün əlverişli şəraitin yenidən bərpa edilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Məlumdur ki, 2 fevral 2021-ci il tarixində Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyevin “Azərbaycan 2030: sosial-iqtisadi inkişafa dair Milli Prioritetlər”in təsdiq edilməsi haqqında Sərəncamına əsasən növbəti onillikdə ölkənin sosial-iqtisadi inkişafına dair 5 əsas Milli Prioritetin reallaşdırılması üzrə müəyyən edilmiş prioritet sahələrdən biri də azad olunmuş ərazilərə böyük qayıdış proqramıdır. Bu proqram çərçivəsində həmin tarixdən etibarən işğaldan azad edilmiş ərazilərdə aparılan quruculuq-abadlıq işləri, o cümlədən, yol, nəqliyyat infrastrukturu, yaşayış evlərinin, mədəniyyət mərkəzlərinin, şəhər mərkəzinin qurulması üzrə nəzərdə tutulan planın reallaşması bu ərazilərin iqtisadi potensialının artmasına təsir edərək, əhalinin sosial-iqtisadi vəziyyətinin daha da yaxşılaşdırılmasına istiqamətlənmişdir.

Qarabağ iqtisadi rayonunun potensialının təhlili və qiymətləndirilməsi.

1992-ci ildən başlayaraq Azərbaycanın inzibati rayonlardan Kəlbəcər-Laçın İqtisadi Rayonu bütövlükdə, Yuxarı Qarabağ İqtisadi Rayonuna daxil olan Şuşa, Ağdərə, Xocavənd, Xocalı, Cəbrayıl inzibati rayonları və Xankəndi şəhəri tamam, Ağdam və Füzuli inzibati rayonlarının böyük bir hissəsi, həmçinin Qazax və Tovuz rayonlarının müəyyən əraziləri Ermənistanın təcavüzü nəticəsində işğal edildiyindən, həmin ərazilərə ekoloji baxımdan erməni işğalçıları tərəfindən ciddi ziyan vurulmuşdur.

Qeyd etmək lazımdır ki, bu ərazilər, o cümlədən də Qarabağ keçmiş SSRİ dövründə inkişaf etmiş kənd təsərrüfatı və sənayenin bir çox sahələrini (ağır, yeyinti və yüngül) əhatə edən, kənd təsərrüfatına yararlı torpaq sahəsi ilə zəngindir. Bu rayonun kənd təsərrüfatında tərəvəz, dənli bitkilər, şəkər çuğunduru, pambıq, üzüm, meyvə və giləmeyvə, günəbaxan, kartof və bostan məhsulları

istehsal edilirdi. Kənd təsərrüfatı üzrə heyvandarlıq məhsullarının istehsalında ət, süd, yumurta və yun məhsullarının payı daha çox üstünlük təşkil edir. Aşağıdakı cədvəl məlumatlarından bunları daha aydın görmək olar.

Cədvəl 1

DQMV-nin 1960-1987-ci illərdə əkinə yararlı torpaq sahələri, min hektarla

Göstəricilər	1960	1970	1980	1985	1986	1987
Əkin sahələri	88,2	69,9	63	66,3	57,1	60,5
O cümlədən, taxıl bitkiləri	60,3	42,1	29,6	32,1	20,9	22,7
texniki bitkilər	3,7	1,5	0,2	0,5	0,5	0,4
Kartof, tərəvəz və bostan bitkiləri	1,8	1,6	2,0	1,9	1,9	2,0
Yem bitkiləri	22,4	24,6	31,2	31,8	33,8	35,4

Mənbə: Azərbaycan SSR-nin 1987-ci ildə xalq təsərrüfatı. İllik statistik məcmuə. Bakı Azərnaşır 1988-323 s.

Cəvəldən görüldüyü kimi keçmiş SSRİ dövründə əkin sahələri Azərbaycanın DQMV-də 1960-cı ildən 1987-ci ilədək azalaraq 1987-ci ildə 60,5 min hektar olmuşdur. Taxıl bitkiləri üzrə torpaq sahəsi isə 60,3 min hektardan 22,7 min hektara düşmüşdür. Kartof və yem bitkiləri üzrə torpaq sahələri isə artan dinamika ilə inkişaf etmişdir. Əkinə yararlı torpaq sahələrində bitki mənşəli məhsulların istehsalı da bəzi sahələr üzrə artan dinamika nümayiş etdirmişdir.

Cədvəl 2

DQMV-də 1960-1987-ci illər üzrə bitki mənşəli məhsul istehsalı, min tonla

Göstəricilər	1965	1970	1975	1976	1980	1985	1986	1987
Buğda, min ton	27	49,7	41,5	61,8	49,2	68,2	44,9	48,3
Siqaret	0,2	0,3	0,2	0,4	0,3	0,4	0,3	0,4
Kartof	9,5	6,8	4,0	8,3	9,4	9,5	9,9	9,5
Tərəvəz	6,4	6,5	7,7	10	9,4	10,3	11	11,2
Üzüm	21,6	53,5	111,8	141,4	145,7	137,3	93,1	71,9

Mənbə: Azərbaycan SSR-nin 1987-ci ildə xalq təsərrüfatı. İllik statistik məcmuə. Bakı Azərnaşır 1988-323 s.

Cədvəl məlumatlarına görə DQMV-də bitki mənşəli məhsul istehsalı üzrə buğda istehsalının həcmi 1987-ci ildə 48,3 min ton olmuşdur ki, bu da 1976 və 1985-ci illə müqayisədə azalsa da, digər illərlə müqayisədə artmışdır.

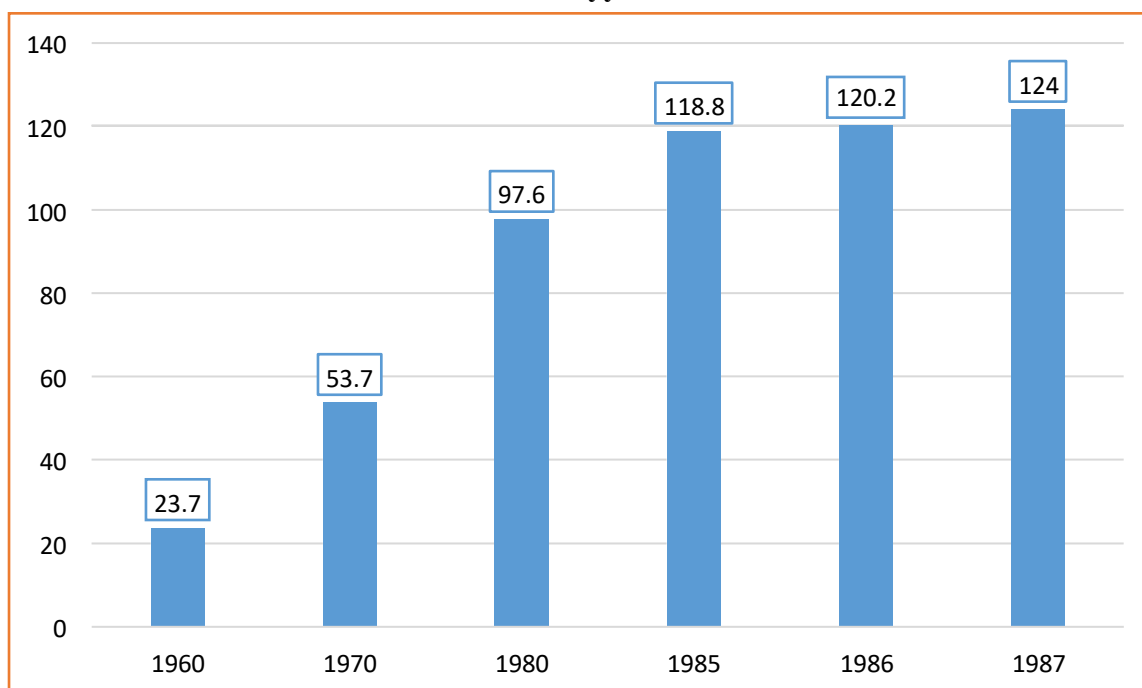
Qeyd etmək lazımdır ki, işğaldan əvvəlki dövrdə işğal altında olan ərazilərdən sənaye məhsulları üzrə dəzgah avadanlıqları, aerokosmik və rəbitə cihazları və s. istehsal olunurdu. Ağdam rayonunda traktor və avtomobil təmiri, asfalt, konserv, yağ-pendir, barama toxumu, pambıq, şərab və mexanikləşdirilmiş çörək zavodları, xalça fabriki, taxıl məhsulları emalı ilə bağlı müəssisələrin sayı digər rayonlarla müqayisədə daha yüksək idi. Dağlıq Qarabağın ermənilər tərəfindən işğal olunması və digər Azərbaycan rayonlarından ayrılması regionun əhalisi və təsərrüfatı üçün çox ciddi problem-

lər yaratdı. Uzun illərdən bəri Qarabağın ərazisində yerləşən müəssisələrin böyük əksəriyyəti Azərbaycanın rayonlarından gətirilən yanacaq, xammal və materiallar əsasında işləyirdilər, bir çoxları isə Bakının iri müəssisələrinin filialları kimi fəaliyyət göstərirdi. Dağlıq Qarabağ Vilayətinin 1986-cı ildə həyata keçirdiyi xarici iqtisadi əlaqələrin həcmnin cəmi 0,3%-i, idxalının isə 1,4 %-i Ermənistan Respublikasının payına düşdüyü halda, Azərbaycana onun ixracatının 33,3 % düşürdü.

Qeyd etmək lazımdır ki, Sovet dövründə Dağlıq Qarabağın iqtisadi inkişafında Azərbaycanın digər iqtisadi rayonları ilə qarşılıqlı iqtisadi əlaqələrin mühüm rolu olmuşdur. 1985-ci ildə Xankəndi İpək Kombinatına tələb olunan barama xammalının 8%-i Dağlıq Qarabağın özündə istehsal edildiyi halda, 92%-i Azərbaycanın digər rayonlarından gətirilirdi.

Bütün bunlar, keçmiş SSRİ dövründə Qarabağın pərakəndə ticarət dövriyyəsinin həcmnin artması ilə nəticələnmişdir. Aşağıdakı diaqramdan bunları daha aydın görmək olar.

Qrafik 1. Azərbaycan SSR-nin DQMV-nin 1970-1987-ci illər üzrə pərakəndə ticarət dövriyyəsi



Mənbə: Azərbaycan SSR-nin 1987-ci ildə xalq təsərrüfatı. İllik statistik məcmuə. Bakı Azərnaşr 1988-323 s.

Diaqramdan göründüyü kimi DQMV-də pərakəndə ticarət dövriyyəsinin həcmi tədqiq olunan illər üzrə artan dianmaika ilə inkişaf edərək 1987-ci ildə 124 milyon rubl təşkil etmişdir ki, bu da əvvəlki illərlə müqayisədə daha yüksəkdir. Statistik mənbələrə görə 1950-ci illərdə DQMV-də adambaşına düşən kapital qoyuluşlarının həcmi Azərbaycan üzrə orta göstəricidən on dəfə aşağı idi. 1969-cu ildə ULU Öndər Heydər Əliyevin Azərbaycan SSR-də hakimiyyətə gəlişi ilə respublikamızın sosial-iqtisadi siyasətində uğurlu islahatlar aparıldı. H. Əliyevin hakimiyyətə gəlişinədək Qarabağa sərmayə qoyuluşu olduqca aşağı səviyyədə olsa da, sonradan onun dövründə Azərbaycanda Qarabağın sosial-iqtisadi inkişafına qoyulan sərmayələrin həcmi artaraq, əhalinin həyat səviyyəsini yüksəltmişdir. DQMV-də adambaşına kapital qoyuluşu 1981-1985-ci illərdə Azərbaycan üzrə orta göstəricidən 2,4 dəfə aşağı idi. 1986-cı ildən isə bu göstərici 2,7 dəfədən çox artmışdır.

Öz ekoloji-təbii zənginliyi ilə fərqlənən işğaldan azad edilmiş ərazilərimizdə çoxlu sayda müxtəlif təbii abidələr, nadir bitki və heyvan növləri geniş yayılmışdır. Bu ərazilərdə 460 növdən artıq yabarı ağac və kol bitkisi bitir. 70-dən çoxu endemik növləri olan bu bitkilər dünyanın heç bir yerində təbii halda inkişaf edə bilmir. Meşələrdə geniş yayılmış qaraçöhrə, ayıfındığı, Araz palıdı, Şərç çınarı, Eldar şamı, şümşad, pirkal, meşə üzümü, yalanqoz, adi nar, adi xurma, söyüdyarpaq armud və s. kimi dünya florasının xəzinəsini zənginləşdirən qiymətli ağac növləri bitir. Ancaq bu meşələrin bir qismi düşmən tərəfindən məhv edilib. Bunlardan başqa bu ərazilərdə Azərbaycan Respublikasının Qırmızı Kitabına daxil edilmiş məməlilərin 4, quşların 8, balıqların 1, amfibiya və reptililərin 3, həşəratların 8, bitkilərin 27 qiymətli növü məhvə məruz qalıb. Qeyd edək ki, ölkəmizdə Kiçik Qafqazın zəngin təbii landşaftını, nadir bitki və heyvan növlərini mühafizə etmək məqsədilə hələ Dağlıq Qarabağ münaqişəsi başlamamışdan əvvəl burada 62 dövlət tərəfindən bir sıra qoruq və yasaqlıqlar təşkil olunmuşdur. Onlardan ümumi ərazisi 43 min hektara qədər olan Bəsitçay Dövlət Təbiət Qoruğu, Qaragöl Dövlət Təbiət Qoruğu, Arazboyu Dövlət Təbiət Yasaqlığı, Laçın rayon Dövlət Təbiət Yasaqlığı, Qubadlı rayon Dövlət Təbiət Yasaqlığı, Daşaltı Dövlət Təbiət Yasaqlığını təşkil edir. Bu qoruqlarda olan biomüxtəlifliyin qiymətli növlərinin bir hissəsi Ermənistan tərəfindən məhv edilib. Məlumdur ki, Azərbaycanda əsas kənd təsərrüfatı məhsullarının orta hesabla 80-85%-i suvarılan torpaqlarda istehsal olunur. Azərbaycanın ərazisinin çox hissəsində quraqlıq iqlim şəraiti hökm sürdüyündən su ehtiyatları məhduddur. Yeriüstü su ehtiyatları təxminən 32,3 km³ təşkil edir ki, onun da əsas hissəsini çay suları təşkil edir. Su ehtiyatının 33%-i respublikanın öz ərazisində formalaşır, qalan 20,7 km³-i və yaxud 67%-i qonşu dövlətlərin ərazilərindən daxil olan çay sularının hesabına formalaşır.

Qeyd etmək lazımdır ki, Ermənistan ərazisindən ölkəmizə daxil olan sular həddindən artıq çirkəndirildiyi üçün istifadəyə yarasız haldadır. Bir tərəfdən də işğal altında olmuş ərazilərimizdə mühüm təsərrüfat əhəmiyyətinə malik olan bir çox göllər və çaylar Ermənistan tərəfindən böyük antropogen təsirlərə məruz qalıb. Bu da ölkəmizin ümumi təsərrüfat sisteminin, o cümlədən kənd təsərrüfatının su təminatında ciddi problemlər yaradıb, eyni zamanda regionda ekoloji tarazlığın pozulmasına səbəb olub. İşğal altında olmuş Azərbaycan ərazilərində kifayət qədər şirin su ehtiyatına malik olan 7 relikt göl, böyük müalicə əhəmiyyəti olan 120-dək müxtəlif tərkibli mineral su yataqları mövcuddur. Kəlbəcər rayonu ərazisində yerləşən İstisu, Laçın rayonundakı İliqsu, Şuşa rayonundakı Turşsu, Sırlansu və bir çox başqa mineral sular özlərinin təbii yüksək temperaturlarına, əlverişli qaz və kimyəvi tərkibinə, böyük təbii ehtiyatlarına görə xüsusi müalicəvi əhəmiyyətə malikdirlər. Bütün bunların əhəmiyyətini nəzərə alaraq keçən əsrin 80-ci illərində Kəlbəcərin İstisu bulağı üzərində iri müalicəvi kurort və mineral sudoldurma zavodu tikilmişdir. Həmin zavod gün ərzində 800 min litrdən çox su istehsal edirdi. Şuşa şəhərindən 17 km məsafədə yerləşən Turşsu mineral bulağından kəmərlə vasitəsilə Şuşa şəhərinə su çəkilmişdir və bu da şəhər əhalisinin içməli suya olan tələbatının təmin edilməsində mühüm əhəmiyyət kəsb edirdi. Ermənistanın silahlı təcavüzünün nəticələri təkcə Azərbaycanın işğal olunmuş ərazilərində deyil, ətraf və yaxın rayonlarda da özünü göstərib. Belə ki, həmin rayonlarda su təminatı və suvarma sistemlərinin fəaliyyətində ciddi problemlər yaranmışdır, bu da öz növbəsində torpaqlardan səmərəli istifadəyə, bitki örtüyünə, kənd təsərrüfatının inkişafına, ümumilikdə ekoloji mühitə mənfi təsir göstərmişdir.

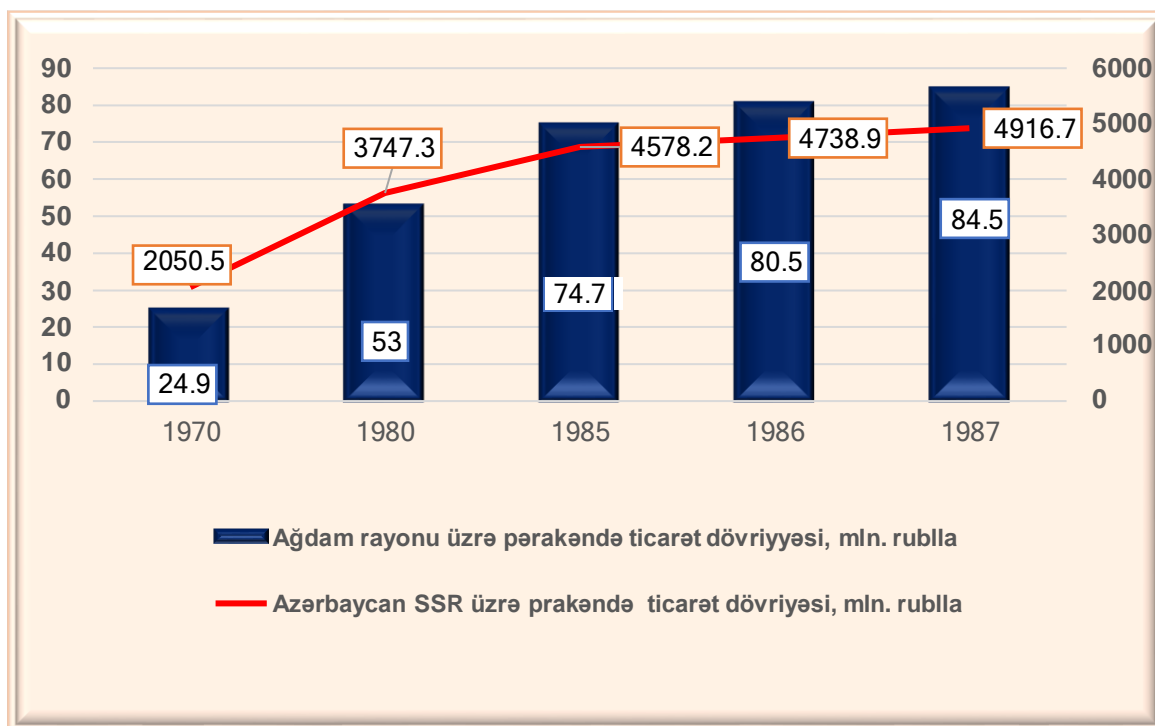
Qeyd etmək lazımdır ki, Azərbaycanın su ehtiyatlarının formalaşmasında sıx çay şəbəkəsinə malik olan Kiçik Qafqaz dağlarının əhəmiyyəti olduqca böyükdür. Mənbəyini bu dağlardan götürən bir çox çaylar, xüsusilə Kür çayının sağ qolları olan Tərtər, Xaçınçay, Arazın sol qolları olan Həkəri, Köndələnçay və s. bolsulu çaylardır və onlar quraq iqlim şəraitinə malik olan düzən ərazilərin suvarılmasında və müvafiq meliorativ tədbirlərin həyata keçirilməsində müstəsna rola malikdirlər. Bu çayların bəziləri üzərində təsərrüfat əhəmiyyətli süni göllər və suvarma kanalları inşa edilmişdir. Məsələn, 1976-cı ildə Tərtər çayı üzərində ümumi su tutumu 565 milyon kubmetr olan Sərsəng su anbarı inşa edilmişdir. Başlanğıcını bu su anbarından götürən magistral kanallar vasitəsilə Tərtərdə

24481 ha, Bərdədə 12620 ha, Ağdərədə 14380 ha, Ağdamda 29886 ha, Goranboyda 6938 ha və onlara yaxın bir çox rayonların ərazilərində ümumilikdə 100 min hektara yaxın əkin sahəsi suvarılırdı. İnkişaf etmiş kənd təsərrüfatı və sənayenin bir çox sahələrini (ağır, yeyinti və yüngül) əhatə edən Ağdamın 1700 hektar ərazisi meşə, 91,3 hektar ərazisi isə kənd təsərrüfatına yararlı torpaq sahəsi ilə zəngindir. Bu rayonun kənd təsərrüfatında tərəvəz, dənli bitkilər, şəkər çuğunduru, pambıq, üzüm, meyvə və giləmeyvə, günəbaxan, kartof və bostan məhsulları istehsal edilir. Kənd təsərrüfatı üzrə heyvandarlıq məhsullarının istehsalında ət, süd, yumurta və yun məhsullarının payı daha çox üstünlük təşkil edir.

Ağdamda işğaldan əvvəlki dövrdə sənaye məhsulları üzrə dəzgah avadanlıqları, aerokosmik və rabitə cihazları və s. istehsal olunurdu. Ağdam rayonunda traktor və avtomobil təmiri, asfalt, konserv, yağ – pendir, barama toxumu, pambıq, şərab və mexanikləşdirilmiş çörək zavodları, xalça fabriki, taxıl məhsulları emalı ilə bağlı müəssisələrin sayı digər rayonlarla müqayisədə daha yüksək idi.

Qeyd etmək lazımdır ki, Sovet dövründə Dağlıq Qarabağın iqtisadi inkişafında Azərbaycanın digər iqtisadi rayonları ilə bərabər, Ağdam rayonu ilə qarşılıqlı iqtisadi əlaqələrin mühüm rolu olmuşdur. 1985-ci ildə Xankəndi İpək Kombinatına tələb olunan barama xammalının 8%-i Dağlıq Qarabağın özündə istehsal edildiyi halda, 92%-i Azərbaycanın digər rayonlarından gətirilirdi.

Bütün bunlar, keçmiş SSRİ dövründə Ağdamın pərakəndə ticarət dövriyyəsinin həcminin artması ilə nəticələnmişdir. Aşağıdakı diaqramdan bunları daha aydın görmək olar.



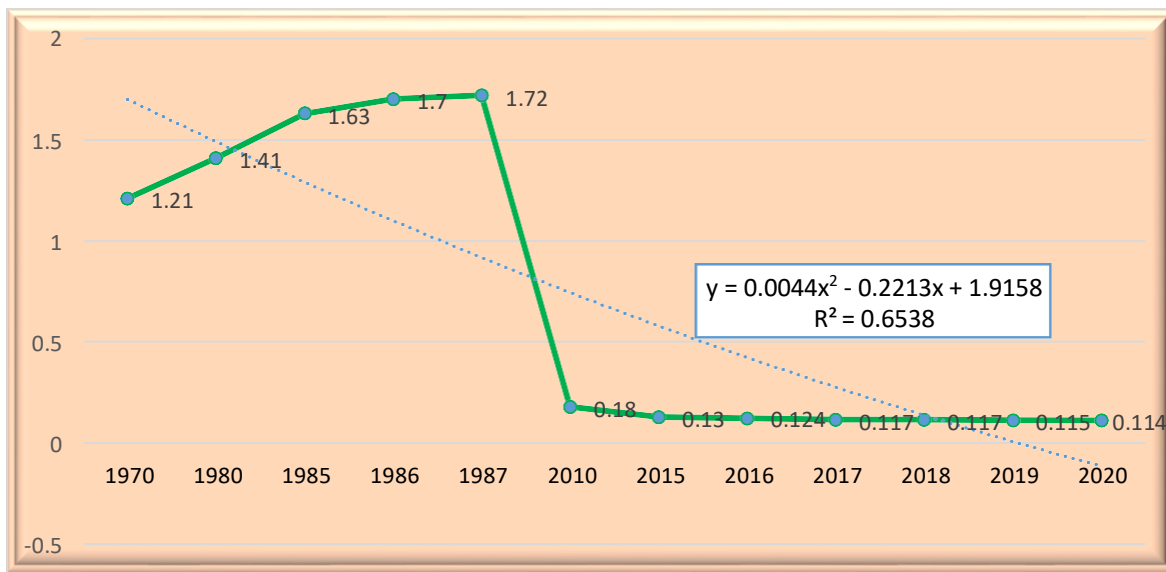
Qrafik 2. Azərbaycan SSR-nin və Ağdam rayonunun 1970-1987-ci illər üzrə pərakəndə ticarət dövriyyəsi

Mənbə: Azərbaycan SSR-nin 1987-ci ildə xalq təsərrüfatı. İllik statistik məcmuə. Bakı Azərnaşr 1988-323 s.

Qrafikdən görüldüyü kimi pərakəndə ticarət dövriyyəsi 1970-1987-ci illər üzrə Ağdam rayonunda artan dinamika ilə inkişaf etmişdir. Tədqiq olunan bütün dövr üzrə Azərbaycan SSR-nin

ümumi ticarət dövriyyəsinin əvvəlki illərlə müqayisədə artım tempinə müvafiq olaraq, Ağdam rayonunda da pərakəndə ticarət dövriyyəsinin həcmi artaraq 1987-ci ildə 84,5 milyon rubl olmuşdur ki, bu da 1986-cı illə müqayisədə 5% artım deməkdir.

Qeyd etmək lazımdır ki, erməni işğalından əvvəlki dövrdə bir şəhər, 124 kəndi və 1094 kv. km ərazisi olan Ağdamın ərazisinin 77,4%-i, yəni 846,8 kv. km-i, bir şəhər və 80 kəndi 10 noyabr 2020-ci ilədək təcavüzkar Ermənistan Respublikası tərəfindən zəbt edilmişdir. Statistik məlumatlara əsasən işğal nəticəsində rayona 13135 milyon ABŞ dolları məbləğində ziyan vurulmuşdur. Bütün bunlar rayonun sosial-iqtisadi vəziyyətinə mənfi təsir edərək pərakəndə ticarət dövriyyəsinin ölkənin ümumi ticarət dövriyyəsində payının işğaldan əvvəlki dövrlə müqayisədə azalması ilə nəticələnmişdir. Aşağıdakı qarakilərdən bunları daha aydın görmək olar.



Qrafik 3. Azərbaycanın pərakəndə ticarət dövriyyəsində Ağdam rayonun payı, %-lə

Mənbə: Azərbaycan SSR-nin 1987-ci ildə xalq təsərrüfatı. İllik statistik məcmuə. Bakı Azərnaşır 1988-323 s.

Qrafikdən görüldüyü kimi, Ağdam rayonu üzrə pərakəndə ticarət dövriyyəsinin ölkəmizin ümumi ticarət dövriyyəsindəki payı 1970-1987-ci illər üzrə artan dinamika ilə müşahidə edilmişdir. 1987-ci ildən 2020-ci ilədək isə bu artım kəskin azalma ilə nəticələnmişdir. Belə ki, 1987-ci ildə Ağdam rayonu üzrə pərakəndə ticarət dövriyyəsinin Azərbaycanın ümumi ticarət dövriyyəsindəki payı 1,72% olduğu halda, 2020-ci ildə 0,114% olmuşdur ki, bu da 1987-ci illə müqayisədə 93,4% azalma deməkdir. Bütün bunlar erməni işğalı nəticəsində Ağdamda 39 tikinti təşkilatının, 29 kənd təsərrüfatı müəssisəsinin, 27 sənaye müəssisəsinin, 13 kolxoz və 12 sovxozun və 4 ədəd onlara xidmət edən təşkilatların dağıdılması ilə əlaqədardır. Statistik məlumatlara əsasən məhsulları keçmiş SSRİ-nin 125 şəhərinə göndərilən Ağdam Dəzqahqayıрма zavodunda 950 nəfər işçi çalışmış, rayonda iki dəmir yolu vağzal və aeroport, avtomobillərə texniki xidmət stansiyaları, məişət-xidməti kombinatı, kənd təsərrüfatının mexanikləşdirilməsi və elektriklişdirilməsi müəssisəsi ilə bərabər ildə 80 min ton məhsul istehsal edən Taxıl Məhsulları Kombinatı mövcud olmuşdur[3,4]. Azərbaycan Respublikasının sənayesi və tikintisində böyük əhəmiyyəti olan müxtəlif növ tikinti materialları ilə çox zəngin olan işğaldan azad olunmuş ərazilərdə materialların böyük ehtiyatları Ağdam rayonu ərazisində yerləşən Çobandağ (əhəngin ehtiyatları 140 milyon ton və gillər 20 milyon ton), Şahbulaq

(25 milyon ton gil), Boyəhmədli (45 milyon ton gil) və digər yataqlardadır. Rayonda 1987/1988-ci tədris ilində ümumilikdə 97 ümumtəhsil məktəbi mövcud olmuşdur ki, burada da təhsil alanların sayı 26800 nəfər təşkil etmişdir. Hal-hazırda isə təhsil müəssisələrində təhsil alanların sayı Ağdam əhalisinin sayının 18,1%-ni təşkil etməklə, 36600 nəfərdir.

Zəngəzur dəhlizinin açılmasının işğaldan azad olunmuş ərazilərin ticarət dövriyyəsinə təsirinin təhlili

Qarabağın işğaldan azad edilməsi ilə nəqliyyat infrastrukturunun yenidən qurulması istiqamətində həyat keçirilməsi planlaşdırılan əsas məsələlərdən biri də mühüm regional əhəmiyyəti olan Zəngəzur dəhlizinin açılmasıdır. Bu dəhlizin açılması region ölkələrlə bərabər Ağdam rayonunun iqtisadi potensialının optimallaşdırılmasına müsbət təsir edərək ticarət dövriyyəsinin həcmünün artmasını stimullaşdıracaqdır.

Zəngəzur dəhlizinin açılması region ölkələrinin inkişafına təkan verməklə dünyanın güc mərkəzlərinin maraq dairəsindədir. Azərbaycan Şimal-Cənub, Şərq-Qərb layihələrində əsas rola malik olan ölkələrdən biridir. Qeyd etmək lazımdır ki, Zəngəzur dəhlizinin Şimal-Cənub nəqliyyat qovşağına birləşməsi bütün region ölkələrinə əlavə imkanlar yaradacaqdır. Zəngəzur dəhlizinin Türkiyənin İqdir və Qars şəhərlərinə qədər uzadılması mümkündür ki, bu da Gürcüstan ərazisindən keçən yoldan təqribən 340 km qısaqdır. Bu isə əlavə olaraq 20 tonluq vaqon üçün 400-500 ABŞ Dolları məbləğində daha ucuz başa gəlməsi və daşımaların rentabellik səviyyəsinin artırılması ilə deməkdir. Hesablamalara əsasən müəyyən edilmişdir ki, bu layihənin yerinə yetirilməsi təqribən 433,7 mln ABŞ Dollarına başa gələcəkdir. Bu layihənin reallaşması Azərbaycan tərəfinə 278,6 mln USD, Ermənistan tərəfinə 104,6 mln. USD və Türkiyə tərəfinə isə 52 mln. USD-yə başa gələcəkdir. Layihənin özünü gədmə müddəti isə 10 il müəyyən edilmişdir. Aşağıdakı cədvəl məlumatlarında quru yolu ilə daşıma marşrutları üzrə daşıma məsafəsi və yolun bərpasına sərf ediləcək xərclər göstərilmişdir.

Cədvəl 3

Daşınma istiqamətləri üzrə quru yolun bərpasına sərf ediləcək xərclər

<i>Daşınma istiqamətləri</i>	<i>Məsafə</i>	<i>Xərclərin tələb olunan məbləği, mln USD ilə</i>
<i>Bakı-Horadiz</i>	266	26,6
<i>Horadiz-Meğri</i>	108	162
<i>Meğri-Naxçıvan</i>	41	61,5
<i>Meğri-Ordubad</i>	11	11
<i>Ordubad-Julfa-Sədərək</i>	190	76
<i>Sədərək-Yeraks</i>	4	8
<i>Yeraks-Gümrü</i>	192	19,2
<i>Gümrü-Akuryan</i>	13	13
<i>Akuryan_Doğukapi</i>	0,7	1,4
<i>Dogukapi-Qars</i>	52	52
<i>Cəmi</i>	877,7	430,7

Qeyd: cədvəl müəllif tərəfindən müvafiq illər üzrə hazırlanmışdır.

Cədvəl məlumatlarından görüldüyü kimi, Azərbaycan tərəfinə düşən yolun uzunluğu digər ölkələrlə müqayisədə yüksək olduğundan, bu yolun bərpasına tələb olunan investisiya məbləğinin 64,2 %-i Azərbaycan Respublikasının üzərinə düşür. Bu layihənin reallaşması nəticəsində Azərbaycan üçün ən əsas əhəmiyyətli marşrut kimi Naxçıvana və Türkiyəyə birbaşa əlaqə yaradılmaqla iqtisadi əlaqələr genişlənəcək. Həmçinin Ermənistan-Rusiya, Ermənistan-İran əlaqələri, Çindən Rusiyaya yük daşımalarının artması, Türkiyədən Rusiya və Orta Asiya ölkələrinə yük daşımaları əlavə tranzit gəlirlərinə imkan verəcəkdir. Şimal-Cənub Nəqliyyat Dəhlizi əsasən Hindistandan və İran Körfəzi regionundan, yüklərin Rusiya, Qərbi Avropa, Baltıqyanı və Skandinaviya ölkələrinə çatdırılmasına hesablanmışdır. Şimal-Cənub Tranzit Dəhlizinin digər marşrutlarla müqayisədə əsas üstünlüyü tranzit məsafəsinin və tranzit vaxtının iki-üç dəfə az olması-

dır. Əgər dəniz yolu ilə daşıma İran körfəzi və Hind Okeanı, Süveyş kanalı, Aralıq Dənizi, Baltik Dənizindən keçərək Helsinki şəhərinə 45-60 gün ərzində daşıma müddəti təşkil edirsə, Şimal-Cənub Tranzit Dəhlizi ilə bu müddət 20-25 gün təşkil edir. Şimal-Cənub nəqliyyat dəhlizinin Azərbaycan hissəsinin yaradılması prosesi artıq son mərhələyə qədəm qoymuşdur. Bu dəhlizin önəmli hissəsi olan Azərbaycan-Rusiya sərhədindən Azərbaycan-İran sərhədinə qədər dəmir yolu istismara tam hazır vəziyyətə gətirilmişdir. Azərbaycan, eyni zamanda, İran ərazisində Astara-Rəşt-Qəzvin dəmir yolunun tikintisinin maliyyələşdirilməsində də iştirak edir. Azərbaycanda İran tərəfinə Astara-Rəşt dəmir yolunun tikintisi və avadanlıqla təchiz olunması layihəsi üzrə 500 milyon dollar dəyərində kreditin ayrılması nəzərdə tutulmuşdur.

Həmçinin bu layihə yeni tikilmiş Ələt limanının potensial imkanlarından daha çox istifadə etməyə imkan verəcəkdir. Qeyd etmək lazımdır ki, bu layihə çərçivəsində Ermənistan ilə iqtisadi əlaqələrin bərpası da mümkündür. Statistik məlumatlara əsasən 1987-ci ildə Azərbaycandan Ermənistana 451 mln rubl mal ixrac edilmiş, Ermənistandan isə Azərbaycana həmin dövrdə 117 mln rubl mal idxal edilmişdir. Azərbaycandan Ermənistana ixrac olunan mallar üzrə əsasən xam neft, benzin və kimyəvi mallar, Ermənistandan isə daha çox idxal olunan mallar üzrə zinyət əşyaları üstünlük təşkil etmişdir.

Qeyd etmək lazımdır ki, Zəngəzur dəhlizinin açılması, Ermənistan İran və Rusiyaya daha ucuz nəqliyyat əlaqələrinin qurulmasına şərait yaradacaqdır. Hal-hazırda Rusiya ilə Ermənistan arasında dəmir yolu ilə yük daşınması iqtisadi baxımdan səmərəli deyildir. Quru yolu isə çətin dağ yolları ilə keçdiyindən daşımaların maya dəyərini yüksəldir. Təqribən 20 ton yükün daşınması 4000 ABŞ Dollarına başa gəlir. Statistik məlumatlara əsasən Ermənistanın ticarət dövriyyəsinin 35%-i Rusiyanın payına düşür. Hazırda Ermənistanın İranla ancaq çətin relyefdən keçən quru yolu ilə əlaqəsi vardır. İranla dəmir yolu əlaqəsinin qurulmasına cəhd 2009-cu ildə, Ermənistan və İran arasında İrəvan və Təbrizi Sünik üzərindən birləşdirəcək "Cənubi Ermənistan Dəmir Yolu" nun inşası barədə müqavilə imzalandığı zaman edilmişdir. Dəmir yolu xəttinin ümumi uzunluğu 470 kilometr olmaqla tikintisi Ermənistanın illik büdcəsi ilə müqayisə edilən ümumi dəyəri 3,5 milyard ABŞ dollarına başa gələcəkdir. Bu layihə məhdud maliyyə imkanları və siyasi iradə səbəbindən hələ də həyata keçirilməmişdir. Son illərdə Ermənistan hökuməti Çinin Kəmərləmə və Yol Təşəbbüsü çərçivəsində dəmir yolu layihəsinin maliyyələşdirilməsinə cəlb etməyə çalışsa da bu məsələ hələlik reallaşmamışdır.

Bu baxımdan Ermənistanın Naxçıvan üzərindən İrana dəmir yol xətti vasitəsilə nəqliyyat əlaqələri daha səmərəlidir. 1930-1940-cı illərdə Sovet İttifaqı, Bakı ilə Naxçıvan arasında Ermənistanın Meqri bölgəsindən İran sərhədinə paralel olaraq dəmir yolu bağlantısı qurmuşdur. Naxçıvanın Culfa rayonu ilə İranın şimal-qərbindəki Şərqi Azərbaycan Əyalətinin Colfa şəhərindən keçən İran dəmir yolu, 1990 və 1991-ci illərdə Colfa sərhədindən keçən yük mübadiləsi həcmi əsasən İranın idxalının 10%-dən çoxunu təşkil edərək 2,69 və 2,37 milyon ton olmuşdur. Birinci Qarabağ müharibəsindən sonra İran sərhədinə yaxın Füzuli, Cəbrayıl və Zəngilan bölgələri Ermənistanın nəzarətinə keçdiyindən, Naxçıvanla materik Azərbaycan arasında dəmir yolu əlaqəsi kəsilmiş və nəticədə yük mübadiləsində azalmalar müşahidə edilmişdir.

Qeyd etmək lazımdır ki, Zəngəzur dəhlizinin bərpası İranın Ermənistan, Rusiya ilə əlaqələrinə, eləcə də Türkiyənin birbaşa Xəzər dənizi və Qafqaza çıxışı əldə etməsinə, Rusiya və Orta Asiya Respublikaları ilə əlaqələrin qurulmasında da mühüm əhəmiyyət kəsb edəcəkdir.

Tədqiqatlar göstərir ki, Zəngəzurdan keçərək Naxçıvan və Türkiyəyə uzanan Bakı-Horadiz-Meğri-Naxçıvan dəmir yolu xətti və Bakı-Ağdam-Xankəndi-Laçın-Gorus-Naxçıvan avtomobil yollarının bərpa edilərək istifadəyə verilməsi regionun inkişafında, xüsusən də işğaldan azad olunmuş rayonların sosial-iqtisadi inkişafında mühüm rol oynayacaqdır.

Ağdamın ticarət dövriyyəsinin iqtisadi artıma təsirinin ekonometrik qiymətləndirilməsi

Qloballaşan dünya təsərrüfatında gələcəyə hədəflənən düşünülmüş strategiyaya malik olan dövlətlər dinamik və sabit inkişaf edir. Azərbaycanın sosial-iqtisadi həyatında baş verən irimiqyaslı strateji layihələr ölkəmizin iqtisadi qüdrətini daha da artırmışdır. Bu layihələrdən biri də ölkənin sosial-iqtisadi inkişafına dair 5 əsas Milli Prioritetin reallaşdırılması üzrə müəyyən edilmiş işğaldan azad olunmuş ərazilərə böyük qayıdışdır.

İşğaldan azad olunmuş ərazilərin iqtisadi potensialından səmərəli istifadə edilməsi pərakəndə ticarət dövriyyəsinin həcmi artıraraq ölkə üzrə iqtisadi artımın təmin edilməsində mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Respublikamızda aparılan uğurlu iqtisadi islahatlar hesabına ölkənin bütün regionlarında, o cümlədən Qarabağda kənd təsərrüfatının, ənənəvi sənaye sahələrinin inkişafı, bu sahələrə yönəldiləcək investisiyalar hesabına əldə olunan əlavə dəyərin artmasını şərtləndirərək, ÜDM-in artımına səbəb olacaqdır. Bu baxımdan Ağdamda pərakəndə ticarət dövriyyəsinin ölkə üzrə ÜDM-ə təsirinin qiymətləndirilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Son 12 ilin,yəni 2010-2021-ci illərin statistik məlumatlarından istifadə edərək, işğaldan azad olunmuş ərazilərin pərakəndə ticarət dövriyyəsinin ÜDM-ə təsirinin ekonometrik qiymətləndirilməsi məqsədlə Eviews proqram paketindən istifadə etsək aşağıdakı nəticəni alarıq.

Cədvəl 4

Regressiya analizinin nəticəsi

Dependent Variable: Y
Method: Least Squares
Date: 10/10/23 Time: 12:44
Sample: 2010 2021
Included observations: 12

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X	72.20301	7.180174	10.05589	0.0000
C	9634.515	5661.913	1.701636	0.1197
R-squared	0.910008	Mean dependent var	64958.27	
Adjusted R-squared	0.901009	S.D. dependent var	14727.82	
S.E. of regression	4633.797	Akaike info criterion	19.87115	
Sum squared resid	2.15E+08	Schwarz criterion	19.95197	
Log likelihood	-117.2269	Hannan-Quinn criter.	19.84123	
F-statistic	101.1208	Durbin-Watson stat	2.251025	
Prob(F-statistic)	0.000002			

Qeyd: Eviews-12 tətbiqi proqram paketinə əsasən hazırlanmışdır.

Eviews tətbiqi proqram paketinə əsasən alınmış nəticəyə əsasən regressiya tənliyi aşağıdakı kimi olacaqdır:

Estimation Command:

=====
LS Y X C

Estimation Equation:

=====
 $Y = C(1)*X + C(2)$

Substituted Coefficients:

$$Y = 26.203010182 * X + 9634.51518997 \quad (1)$$

Cədvəldən göründüyü kimi ticarət dövriyyəsi ilə ÜDM arasında yüksək korrelyasiya əlaqəsi vardır ($R^2=0,91$) Determinasiya əmsalının 0,91 olması o deməkdir ki, müvafiq reqressiya tənliyi 91,0% dispersiya nəticə göstəriciləri ilə, 9%-i isə digər amillərin təsiri ilə izah edilir.

Eviews tətbiqi proqram paketinə əsasən alınmış nəticələrdən görünür ki, modelə daxil olan sərbəst dəyişənin və sərbəst həddin standart səhvləri, əmsalların qiymətlərindən kiçikdir. Eyni zamanda F-Fişer kriteriyası, cədvəl qiymətindən böyük ($101,12 > 4,96$) olduğundan reqressiya tənliyi bütövlükdə statistik əhəmiyyətlidir.

Modeldə avtokorelyasiyanın olub-olmaması haqqında nəticəni EViews tətbiqi proqram paketinə əsasən cədvəl 3-də göstərilmiş Darbon-Uotson statistikasına əsasən müəyyən etmək olar. Cədvəldən göründüyü kimi $DW=2,251$ -ə bərabərdir. Bu halda, $\alpha = 0,05$ əhəmiyyətlik səviyyəsinə bir izahedici dəyişən ($m=1$) və $n=12$ müşahidə üçün Darbon-Uotsonun böhran nöqtələri aşağıdakı kimi olacaqdır:

$$d_l = 0,971, \quad d_u = 1,331$$

Darbon-Uotson meyarlarına əsasən, əgər $d_u \leq DW < 4 - d_u$ olarsa, göstəricilər arasında avtokorrelyasiya olmayacaqdır. $d_u = 1,331 \leq DW = 2,251 < 4 - d_u = 2,669$ olduğundan, tədqiq olunan göstəricilər arasında avtokorrelyasiya yoxdur. Bu isə o deməkdir ki, reqressiya tənliyi bütövlükdə statistik əhəmiyyətlidir və qurulmuş $Y = 9634.52 + 26,203 * X$ modeli adekvatdır.

Tədqiqat nəticəsində xətti reqressiya tənliyi üçün sərbəst dəyişənin 1% dəyişməsi nəticəsində asılı dəyişənin neçə faiz dəyişməsini ifadə edən elastiklik əmsalını hesablasaq aşağıdakı nəticəni alarıq:

$$E = \frac{\alpha_i \times \bar{x}_i}{\bar{y}} = \frac{26,203 * 766,225}{47304,68} = 0,424$$

Aparılmış hesablamalar göstərir ki, işgaldan azad olunmuş ərazilər üzrə pərakəndə ticarət dövriyyəsinin 1% artması Azərbaycan Respublikasında ÜDM-in 0,42 % artması ilə nəticələnir.

Tədqiqat nəticəsində müəyyən edilmişdir ki, işgaldan azad olunmuş ərazilərin iqtisadi potensialından səmərəli istifadənin əsas məsələlərdən biri, nəqliyyat infrastrukturunun yenidən qurulması istiqamətində Zəngəzurdan keçərək Naxçıvan və Türkiyəyə uzanan Bakı-Horadiz-Meğri-Naxçıvan dəmir yolu xətti və Bakı-Ağdam-Xankəndi-Laçın-Gorus-Naxçıvan avtomobil yollarının bərpa edilərək istifadəyə verilməsidir. Zəngəzur dəhlizinin Türkiyənin İqdir və Qars şəhərlərinə qədər uzadılması, Gürcüstan ərazisindən keçən yolla müqayisədə daşıma məsafəsinin 340 km azaldılması ilə nəticələnəcəkdir ki, bu da əlavə olaraq 20 tonluq vaqon üçün yükdaşımaların 400-500 USD daha ucuz başa gəlməsi və daşımaların rentabellik səviyyəsinin artırılması ilə nəticələnir.

İşgaldan azad edilmiş ərazilərimizin hesabına Azərbaycanın bütövlükdə Cənubi Qafqaz regionunda mövqeyi daha da güclənmiş və nəqliyyat layihələrinin həyata keçirilməsi üçün geniş imkanlar yaranmışdır. Ölkə başçısı tərəfindən uğurla davam etdirilən Qarabağın nəqliyyat infrastrukturunun yenidən qurulması istiqamətində regional əhəmiyyət daşıyan Zəngəzur dəhlizinin açılması, Qarabağda beynəlxalq hava limanlarının tikintisi, Qarabağın Şərqi istiqamətində Bərdə-Ağdam, Yevlax-Xankəndi, Horadiz-Füzuli-Şusa dəmir yol xəttinin tikintisi, eləcə də, Əhmədbəyli-Füzuli-Şuşa, Tərtər şəhərini Suğovuşan və Talış kəndlərini birləşdirən, Talışdan Naftalana, Göy Göldən Kəlbəcərə gedən, Horadiz-Zəngilan-Qubadlı-Laçın avtomobil yolunun tikintisi ilə bağlı aparılan uğurlu işlər beynəlxalq ictimaiyyət tərəfindən dəstəklənərək ölkəmizin sülh gündəmini və təşəbbüslərini daha da artırır.

Dünyanın güc mərkəzlərinin maraq dairəsində olan Zəngəzur dəhlizinin açılması region ölkələrinin inkişafına təkan verməklə, TRASEKA-nın Azərbaycandan keçən hissəsi yalnız Bakı-Ələt-Qazı Məmməd-Yevlax-Gəncə-Gürcüstanla dövlət sərhədinə uzanan marşrutdan deyil, eyni zamanda Bakı-Əli Bayramlı-Saatlı-Horadiz-Zəngilan-Meğri-Naxçıvan-İrəvan marşrutundan ibarətdir. Tədqiqatlar göstərir ki, TRASECA layihəsinin Azərbaycan hissəsindən tranzit daşımalar da daxil olmaqla yük daşımalarının həcmi Zəngəzur dəhlizinin fəaliyyətə başlaması hesabına kəskin artaraq, bu dəhlizlə daşımaların Şimal-Cənub və Şərq-Qərb layihələrinə qoşulması region ölkələri üçün xüsusi əhəmiyyət kəsb edəcəkdir. Eyni zamanda Çinin “Bir kəmə, bir yol”, “Lapis-Lazuli” nəqliyyat marşrutları layihəsi, Hindistan-İran-Rusiya arasındakı “Şimal-Cənub” nəqliyyat marşrutunun Zəngəzur dəhlizi ilə birləşdirilməsi nəqliyyat layihələrinin iqtisadi səmərəliliyini daha da artıracaq. Orta Dəhlizin tərkib hissəsi olmaqla, həm də Avropadan Asiyaya gedən beynəlxalq marşruta alternativ kimi çıxış edəcək Zəngəzur dəhlizi gələcəkdə işğaldan azad edilmiş ərazilərin iqtisadi potensialının mənimsənilməsində mühüm rol oynayaraq respublikamızın assosiativ fəaliyyətini genişləndirməklə regionun inkişafına əsaslı təkan verəcək.

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-50-57>

R.M.Əliyev
i.ü.f.d., dosent, AZMİU-nin “Sənayenin təşkili və idarə edilməsi” kafedrası,
AMEA İqtisadiyyat İnstitutu,
“Monetar və fiskal tənzimləmə problemləri”
şöbəsinin aparıcı elmi işçisi
ramil-turkel@mail.ru
M.Y.Cəfərov
AMEA İqtisadiyyat İnstitutu, “Monetar və fiskal tənzimləmə
problemləri” şöbəsinin elmi işçisi
V.Z.Ramazanov
i.ü.f.d., AMEA İqtisadiyyat İnstitutu
“Regional inkişaf və təbii sərvətlərdən istifadə problemləri” şöbəsi
Ə.E.Əliyev
Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti

Məqalə redaksiyaya daxil olub 13.10.2023

The article was received by editorial board 13.10.2023

Статья принята к печати 13.10.2023

İQTİSADİ AZADLIQ İNDEKSİNİN NƏZƏRİ VƏ PRAKTİK QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ

Xülasə

Məqalədə Azərbaycan Respublikasının iqtisadiyyatının müasir vəziyyəti və İqtisadi Azadlıq İndeksinin 25 illik inkişafı təhlil edilmişdir. Məqalədə müqayisəli təhlil ilə yanaşı tarixi araşdırma metodikasından istifadə edilmiş və araşdırmalar aparılmışdır. Eyni zamanda İqtisadi Azadlıq İndeksinin Azərbaycan üzrə müəyyən təhlillərə yer verilmişdir.

Açar sözlər: iqtisadi artım, qanunun aliliyi, açıq bazar, iqtisadi azadlıq.

GİRİŞ

Azərbaycan Respublikasının müstəqil dövlət kimi dünyaya istər siyasi istərsə də iqtisadi inteqrasiya etməsi cənab Prezident İlham Əliyevin prioritet hədəflərindəndir. Bu baxımdan ölkəmizdə biznes və investisiya mühitinin əlverişliliyinin artırılması və beynəlxalq reytinglərdə ölkəmizin reytinginin daha da yaxşılaşdırılması ilə bağlı müəyyən tədbirlər həyata keçirilir.

Eyni zamanda Azərbaycan Respublikasında qeyri-neft sektorunun inkişafı istiqamətində həyata keçirilən iqtisadi siyasətin səciyyəvi xüsusiyyətləri daim nəzarətdə saxlanılır. Tam əminliklə söyləmək olar ki, aparılan islahatlar nəticəsində Azərbaycanda sahibkarlar təbəqəsi formalaşmış, özəl sektorun ölkənin sosial-iqtisadi inkişafında rolu daha da artmışdır.

Qloballaşan dünyada Azərbaycan Respublikası da müasir reallıqlara söykənərək öz inkişaf səviyyəsini pozitiv meyilləri üzərində qurmaq məcburiyyətindədir. Məhz bu baxımdan da ölkəmizin sosial-iqtisadi inkişafı bir çox müvafiq sahədə ixtisaslaşmış beynəlxalq təşkilatlar tərəfindən global indeks və reytinglərlə dəyərləndirilir.

Bu istiqamətdə İqtisadi Azadlıq İndeksinin rolunu xüsusilə qeyd etmək lazımdır. Belə ki, İqtisadi Azadlıq İndeksi 25 ildir ki, iqtisadiyyatın müxtəlif aspektlərini təhlil edir.

İqtisadi Azadlıq İndeksinin yaradılmasının əsas məqsədi

Hər bir ölkənin iqtisadiyyatının güclü olması həmən ölkənin yaşam səviyyəsinin bərabər hüquqi və siyasi stabilliyinin təminatıdır.

Dünya təcrübəsi göstərir ki, iqtisadi azadlıq hər bir insanın öz əməyini və əmlakını idarə etmək üçün əsas hüququdur. İqtisadi cəhətdən azad bir cəmiyyətdə fərdlər istənilən şəkildə işləmək, istehsal etmək, istehlak etmək və investisiya etməkdə azaddır. İqtisadi cəhətdən azad cəmiyyətlərdə hökumətlər əməyin, kapitalın və malların sərbəst hərəkət etməsinə, azadlığın qorunmasına və saxlanmasına zəruri dərəcədə azadlıq verərək, təzyiqdən və ya məhdudlaşdırmadan çəkinməyə imkan verir.

Hər bir ölkənin iqtisadiyyatının inkişaf etməsinə bir sıra daxil və xarici amillər təsir edə bilər. Heritage Foundation tərəfindən hazırlanan İqtisadi Azadlıq İndeksinin əsas məqsədi bu amilləri bir sıra hesabatlar, araşdırmalar, indekslər halında təhlil etməkdən ibarətdir. Bu İndeksdə bir sıra indeqatorlar qarşılıqlı şəkildə ölçülərək, ölkələrin araşdırma müddətində yerləri müəyyənləşir.

İqtisadi Azadlıq İndeksi iqtisadi azadlıq, sosial və iqtisadi məqsədlər arasında müsbət əlaqələrin olduğunu göstərir. İqtisadi azadlıq indeksinin əsas hədəfi və ideyası sağlam cəmiyyət, daha təmiz mühit, adambaşına düşən sərvət, insan inkişafı, demokratiya və yoxsulluğun aradan qaldırılması yollarının müəyyənləşdirilməsidir.

İndeks 186 ölkədə mülkiyyət hüquqlarından maliyyə azadlığına qədər 12 azadlığı əhatə edir.

Yuxarıda qeyd olunanlar əsasında İqtisadi Azadlıq İndeksinin apardığı tədqiqatlara cədvəl 1-də nəzər yetirmək olar.

Cədvəl 1

№	İndiqatorların adı	Sub-indiqatorlar	Qeydlər
1	Qanunun aliliyi	Mülkiyyət hüququ	
		Məhkəmənin qüvvəsi, effektivliyi	
		Hakimiyyətin bütövlüyü	
2	İdarəetmə effektivliyi	Biznes (İşgüzar) azadlıq	
		Əmək azadlıq	
		Monetar azadlıq	
3	Hökumət ölçüsü, həcmi	Vergi yükü	
		Dövlət xərci	
		Fiskal Sağlamlıq	
4	Açıq Bazar.	Ticarət Azadlığı	
		İnvestisiya Azadlığı	
		Maliyyə Azadlığı	

Mənbə: Cədvəl müəlliflər tərəfindən tərtib olunmuşdur

Cədvəl 1-dən görüldüyü kimi İqtisadi Azadlıq İndeksinin əsas tədqiqat obyektini dörd geniş indeqator olmaqla 12 kəmiyyət və keyfiyyət faktoru olan sub indeqatorudur.

Xüsusilə qeyd edək ki, bu kateqoriyalar üzrə on iki iqtisadi azadlıqların hər biri 0-dan 100-ə qədər bir səviyyədə qiymətləndirilir. Ölkənin ümumi reytingi hər birinə bərabər ağırlıq verilməklə bu on iki iqtisadi azadlığın ortalaması ilə əldə edilir.

Mütəxəssislərin rəyinə əsasən də İqtisadi azadlıq indeksində baxılan hər bir iqtisadi element iqtisadi azadlığın müsbət faydasına nail olmaq üçün eyni dərəcədə vacibdir. Hər bir azadlıq ölkə

reytinqini müəyyənləşdirməkdə eyni dərəcədə ağırlıqlandırılır. İqtisadi islahatları nəzərdən keçirən ölkələr, ən aşağı göstərdikləri faktorlarda iqtisadi performansın yaxşılaşdırılması üçün əhəmiyyətli imkanlar tapa bilərlər. Bu amillər iqtisadi artım və tərəqqiyə daha əhəmiyyətli təsirlər göstərə bilər.¹

Son 25 ildə dünyada orta iqtisadi azadlıq hesabı 3,2 bal artaraq, ən azı "orta səviyyədə azad" hesab edilənlərin sırasına bir çox ölkələr qatılıb. 2019-cu ildə qlobal iqtisadi azadlıq hesabı 60,8, İndeksin 25 illik tarixində üçüncü ən yüksək səviyyədədir. Qlobal iqtisadi azadlığın səbəbi 1995-ci ildən etibarən irəliləmiş və qlobal tərəqqiyə çevrilmişdir. Dünya iqtisadiyyatı son 25 ildə təxminən 39,2 trilyon dollardan təxminən 80 trilyon dollara qədər artmışdır².

2019-cu ildə indeks nəticələrindən aydın olur ki, iqtisadi azadlıq prinsipləri və istiqamətləri dünyada bir çox ölkələr tərəfindən geniş şəkildə başa düşülür, qəbul olunur və həyata keçirilir. Həqiqətən, iqtisadi azadlıq və iqtisadi rifahın əl-ələ veriləcəyinə dair möhkəm sübutlar var.

Əlbəttə ki, son 25 ildə iqtisadi cəhətdən dünyada problemlər də yaşanıb. Bunlar sırasına 1997-ci il Asiyadakı maliyyə böhranını və 2008-ci ildəki qlobal maliyyə böhranını daxil etmək olar.

Aşağıdakı cədvəldə, 1995-ci ildən bu yana indeksin təhlil etdiyi 4 mərhələ və sahənin inkişaf rəqəmləri verilmişdir. Bu sahələr bir-biri ilə qarşılıqlı şəkildə təhlil edilir, hər sahənin özünə məxsus indikatorlarının inkişafı ölçülür və inkişaf etmiş hər mərhələ nəticədə sahibkarlığın inkişafına təsir etməklə yanaşı fərdi və ictimai rifahın dərəcəsi üzrə fikir yaranır³.



Məsələn, Bazar Açıqlığı indikatoru- Maliyyə Azadlığı sub indeqatorunun 5 sahəsi var⁴:

- 1.Maliyyə xidmətlərinin dövlət tənzimlənməsinin dərəcəsi;
- 2.Banklara və digər maliyyə firmalarına dövlətə müdaxilə dərəcəsi birbaşa və dolaylı mülkiyyət;
3. Hökumətin kredit ayırması;

¹ Kane, T., Holmes, K.R. & O'Grady, M.A. (2007). 2007 Index Of Economic Freedom. Washington, DC and New York: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc.. Retrieved May 22, 2007

² Terri Miller, Antony B. Kim and James M. Ruberts, 2019 Index of Economic Freedom (Washington, Heritage Foundation)

³ Terri Miller, Antony B. Kim and James M. Ruberts, 2019 Index of Economic Freedom (Washington, Heritage Foundation)

⁴ Issaka Dialga & Thomas Vallée, 2015. "The Index of Economic Freedom: Methodological matters," Working Papers hal-01178202, HAL

4. Maliyyə və kapital bazarının inkişafı;
5. Xarici rəqabətə açıqlıq.

Bu beş sahə iqtisadiyyatın ümumi maliyyə azadlığı səviyyəsini Fiziki şəxslərin və müəssisələrin maliyyə imkanlarını asan və effektiv şəkildə təmin edilməsini qiymətləndirmək üçün istifadə olunur. Bu index üzrə 0-100 bal arası qiymətləndirmə aparılır və qiymətləndirmənin bölgüsü aşağıdakı kimidir:

90 - Minimal hökumət müdaxiləsi. Maliyyə qurumlarının tənzimlənməsi minimaldır, lakin müqavilə öhdəliklərinin yerinə yetirilməsinə nəzarət edilir və saxtakarlıqların qarşısını almaq üçün istifadə edilir

80 - Nöminal hökumət müdaxiləsi. Maliyyə təşkilatlarının dövlət mülkiyyətində olması ümumi sektor mallarının kiçik bir hissəsidir. Maliyyə qurumları maliyyə xidmətlərindən çıxma qabiliyyətinə görə demək olar ki, heç bir məhdudiyyətə məruz qalmırlar.

70 - Məhdud hökumət müdaxiləsi. Kredit ayırmasına hökumət tərəfindən təsir edilir və kreditin xüsusi ayrılması demək olar ki, heç bir məhdudiyyətə malik deyil. Maliyyə qurumlarının hökumət mülkiyyətində olması çox genişdir. Xarici maliyyə qurumları az məhdudiyyətlərə məruz qalır.

60 - Orta səviyyəli hökumət müdaxiləsi. Bankçılıq və maliyyə qaydaları bir az ağırdır. Hökumət, ümumi sektor mallarının əhəmiyyətli payı ilə maliyyə qurumlarının mülkiyyətinə nəzarəti həyata keçirir. Maliyyə təşkilatlarının maliyyə xidmətləri təklif etmək qabiliyyəti bəzi məhdudiyyətlərə məruz qalır.

50 - Hökumətin əhəmiyyətli müdaxiləsi. Kredit ayırması hökumət tərəfindən əhəmiyyətli dərəcədə təsirlənir və kreditin xüsusi ayrılması əhəmiyyətli maneələrlə üzləşir. Maliyyə təşkilatlarının maliyyə xidmətlərinə xitam verilməsi qabiliyyəti əhəmiyyətli məhdudiyyətlərə məruz qalır. Xarici maliyyə qurumları bəzi məhdudiyyətlərə məruz qalır.

40 - Güclü hökumət müdaxiləsi. Mərkəzi bank hökumətin təsirinə məruz qalır, maliyyə institutlarının nəzarəti ağırdır və müqavilələri yerinə yetirmək və fırıldaqçılığın qarşısını almaq qabiliyyəti zəifdir. Hökumət, maliyyə sektorunun aktivlərinin böyük bir hissəsi olan maliyyə qurumlarının aktiv mülkiyyət və nəzarətini həyata keçirir.

30 - Geniş hökumət müdaxiləsi. Hökumət maliyyə qurumlarının əksəriyyətinə sahibdir və ya nəzarət edir və ya hakim mövqedədir. Maliyyə institutları ağır şəkildə məhdudlaşır və bankların formalaşması əhəmiyyətli maneələrlə üzləşir. Xarici maliyyə qurumları əhəmiyyətli məhdudiyyətlərə məruz qalır.

20 - Ağır hökumət müdaxiləsi. Mərkəzi bank müstəqil deyil və maliyyə institutlarının nəzarəti repressivdir. Xarici maliyyə qurumlarının cəlb edilməsi həvəsdən salınır və ya çox çətinliklərə məruz qalır.

10 - Yaxın-repressiv. Kredit ayırması hökumət tərəfindən idarə olunur. Bankın formalaşması məhdudlaşdırılır. Xarici maliyyə qurumları qadağandır.

0 - Təzyiqli. Nəzarət və tənzimləmə, özəl maliyyə təşkilatlarının fəaliyyət göstərməsinə maneə olmaq üçün nəzərdə tutulmuşdur. Xüsusi maliyyə qurumları mövcud deyildir.

Yuxarıda qeyd olunanlar əsasında İqtisadi Azadlıq İndeksinin metodologiyasının ümumi parametrlərinin əsas məqsədinin aşağıdakılardan ibarət olduğunu söyləmək olar:

Öyrənmə araşdırılma müddəti. Mövcud İqtisadi Azadlıq İndeksi üçün ballar – qiymətlər, ümumiyyətlə 2017-ci ilin ikinci yarısını əhatə edən dövrə aid məlumatlara əsasən 2018-ci ilin birinci yarısına qədər olan məlumatlara əsaslanır. Mümkün olan hər dəyişən üçün 2018-ci ilin 30 iyun tarixindən etibarən məlumatlar mövcuddur. Bununla yanaşı bəzi komponentlərin tarixi məlumatlara əsaslandığını başa düşmək vacibdir. Məsələn, monetar azadlığın komponenti 1 yanvar 2015-ci ildən, 31 dekabr 2017-ci ilə qədər üç illik orta ağırlıqlı inflyasiya nisbətindən istifadə edir.

Bərabər çəki. İqtisadi azadlıq indeksində iqtisadi azadlığın 12 tərkib hissəsi eyni dərəcədə ağırlıqlandırılır ki, ümumi hesab heç bir komponentə və ya siyasət istiqamətinə qarşı qərəzli olmalıdır. Aydın ki, 12 iqtisadi azadlıq qarşılıqlı fəaliyyət göstərir, lakin bu qarşılıqlı münasibətlərin dəqiq mexanizmləri aydın şəkildə müəyyən edilmir.

Buradan da haqlı olaraq aşağıdakı suallar meydana çıxır:

- bu indikator və sub indikatorların hər birinin minimum vacibliyi varmı?
- başqaları minimuma endirilsin, birinin maksimum səviyyədə olması mümkündürmü?
- onlar müstəqildirmi?

Təbii ki, bunlar etibarlı suallardır, lakin İqtisadi Azadlıq İndeksinin idarə heyətinin əsas missiyasının həddlərindən kənarıdır. Tədqiq olunan indeksin məqsədi hər bir ölkədə iqtisadi və sahibkarlıq mühitini əks etdirməkdir ki, bu da mümkün qədər balanslı şəkildə öyrənilir.

Heritage Foundation tərəfindən hazırlanan İqtisadi Azadlıq İndeksinin əsas məqsədi xüsusilə iqtisadi böyüməni və ya digər asılı dəyişənləri izah etmək üçün nəzərdə tutulmamışdır. Bu məsələlər ölkələrin elmi tədqiqat institutları və istənilən alimlər tərəfindən tədqiq edilə bilər. Hər bir komponent üçün xammal verilmişdir ki, onları öyrənmək, ölçmək və uyğun olduqları kimi inteqrasiya etmək mümkündür.

Ən yeni əldə oluna bilən məlumatdan istifadə.

İqtisadi azadlıq indeksi hər il təhlil edilərək mövcud olan ölkəyə görə ən yaxın məlumatı daxil etməyə imkan verir. Bütün ölkələrə ədalətli yanaşaraq, araşdırılan vaxt üçün ən aktual məlumatlardan istifadə edilir. Yuxarıda təsvir olunduğu kimi, cari ilin indeksinə dair öyrənmə dövrü əvvəlki ilin iyun ayının sonunadək (bu halda, 30 iyun 2018-ci il) son günün bütün məlumatlarını nəzərdən keçirir.

Hesablamalar ölkələrdən toplanılan aşağıdakı iqtisadi elementlər üzrə həyata keçirilir:

- əhali;
- ÜDM-in artım tempi;
- ÜDM beş illik orta illik artım;
- əhalinin adambaşına düşən ÜDM;
- işsizlik nisbəti;
- inflyasiya;
- xarici birbaşa investisiya (XBİ) daxili axın;
- dövlət borcu.

Ümumi iqtisadi azadlığın artması əsasən məhdud hökumət və açıq bazarlar ilə bağlı siyasətdə və daha az dərəcədə tənzimləyici sərəməliliyin qazanması ilə bağlı irəliləyişlər nəticəsində baş vermişdir. 1995-ci ildən etibarən onların iqtisadi göstəricilərini və İndeks sıralamalarını yaxşılaşdırmaq istəyən ölkələr, aşağı vergi dərəcələri qəbul etmək, yüklənmə qaydalarını aradan qaldırmaq, inflyasiyanı tənzimləmək, azad ticarətin inkişafı və daha çox investisiya üçün bazarlarını açmaq üçün bir növ rəqabətə cəlb etmişdir⁵.

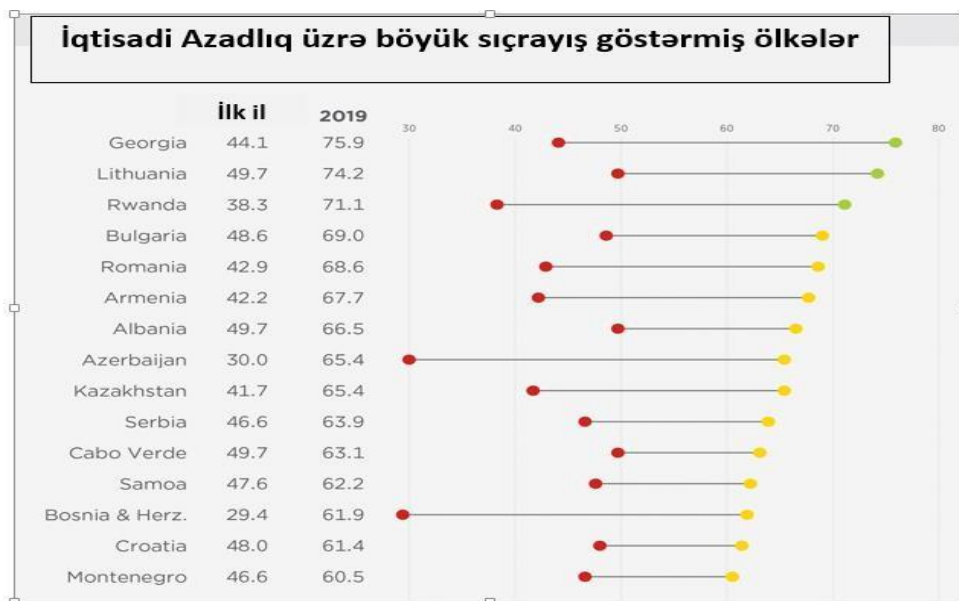
Xüsusilə də inkişaf etməkdə olan ölkələr üçün qanunun aliliyi ən vacib olan iqtisadi azadlıq sütunudur və qanunun aliliyindən kənarlaşma ciddi problemlərin ilk əlamətləri ola bilər və nəticədə iqtisadi böhrana səbəb ola bilər.

Aparılan iqtisadi təhlillər göstərir ki, aşağıdakı cədvəldə son 25 ildə yüksək artım göstərmiş ölkələr vardır ki, onların sırasına Azərbaycan da daxildir⁶:

⁵World Economic Outlook Database, April 2018; available at <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>.

⁶ Terri Miller, Antony B. Kim and James M. Ruberts, 2019 Index of Economic Freedom (Washington, Heritage Foundation)

Cədvəl 2



Mənbə: 2019 Index of Economic Freedom göstəriciləri əsasında müəlliflər tərəfindən tərtib olunub

Cədvəl 2-dən görüldüyü kimi Baltikyanı ölkələrdə tətbiq olunan Hong Kong və Sinqapur nümunəsini sərmayə və rəqabətə açan kiçik ölkələr kimi təqib etməyə çalışdıqları və bu səbəbdən də böyük əksəriyyətə uğurlar qazandıqları diqqət çəkir. Estoniya, Latviya və Litva, bütün bunlar "əsasən azad" iqtisadiyyata çevrilmiş, iqtisadiyyatlarını islah etmiş, hökumətlərinin ölçüsünü kiçiltmiş, bazarlarını açmış və öz xalqlarının istedadlarını ortaya qoymuşdur.

Ölçünün digər tərəfində, Boliviya, Ekvador və Venesuela son 25 ildə "təzyiqli" vəziyyətə düşmüşdür. Bu 3 ölkənin ilk illərdə daha yüksək qiymətləndirilib, lakin o vaxtdan bəri iqtisadi azadlığı dayanıb.

BRICS iqtisadiyyatı (Braziliya, Rusiya, Hindistan, Çin və Cənubi Afrika) iqtisadi azadlıqda az və ya heç bir irəliləyiş göstərmir. Bunların hamısı iqtisadi cəhətdən "əsasən qeyri azad" deyil.

1995-ci ildən etibarən qlobal irəliləməyə baxmayaraq, iqtisadi cəhətdən "qeyri azad" ölkələrdə yaşayan insanların sayı çox yüksəkdir: 4,5 milyard, ya da dünya əhalisinin təxminən 65 faizi. Bu insanların yarıdan çoxu yalnız iki ölkədə yaşayır: Çin və Hindistan. Bununla belə, həmin ölkələrdə belə iqtisadi illərdə iqtisadi azadlıqda (Çin üçün 6,4 bal, Hindistan üçün isə 10,1 bal) irəliləyiş göstərmişlər.

Aparılan tədqiqatlar göstərir ki, iqtisadi azadlıqla inkişaf arasındakı əlaqə birmənalıdır: iqtisadi azad cəmiyyətlərdə insanlar daha uzun yaşayır. Onların sağlamlığı yaxşıdır. Onlar ətraf mühitin daha yaxşı idarəçiləri ola bilirlər və insan yeniləməsinin sərhədlərini elm və texnologiyada daha böyük yeniliklər vasitəsilə irəliyə aparırlar.

"Heritage" Fondu ("Heritage Foundation") 2014-ci il üzrə İqtisadi Azadlıq İndeksinin (Index of Economic Freedom) açıqlamalarına əsasən Azərbaycan son 7 ildə 26 pillə irəliləyib. Fondun hesabatına görə, Azərbaycan İqtisadi Azadlıq İndeksi üzrə 100 mümkün balda 61,3-ni toplayaraq 186 ölkə arasında 81-ci yerə yüksəlib.

Azərbaycan 2008-ci ildə 107-ci, 2009-cu ildə 99-cu, 2010-cu ildə 96-cı, 2011-ci ildə 92-ci, 2012-ci ildə 91-ci, 2013-cü ildə isə 87-ci yeri tutmuşdu. Bu il isə Azərbaycanın mövqeyi daha 6 pillə möhkəmlənib. Bir sözlə, ölkəmiz son 7 ildə 26 pillə irəliləyib. Diqqəti çəkən digər məqam Azərbay-

canın “əsasən qeyri-azad ölkələr” səviyyəsindən “orta azad ölkələr” səviyyəsinə qalxmasıdır. Azərbaycanın 2014-cü il üzrə indeksinin yaxşılaşması dövlət maliyyəsi və mülkiyyət hüquqları üzrə balının artması ilə bağlıdır.

“Heritage” Fondu İqtisadi Azadlıq İndeksini “Wall Street Cournal” ilə birgə hazırlayır. Hesabatda Azərbaycana yaxın ölkələrdən Gürcüstan 22-ci, Ermənistan 41-ci, Qazaxıstan 67-ci, Rusiya 140-cı, İran 173-cü yerdə qərarlaşıb.

1995-ci ildə yaradılan İqtisadi Azadlıq İndeksi qanunun aliliyi, idarəetmə effektivliyi, hökumətin məhdud müdaxiləsi və açıq bazar sahələrində iqtisadi azadlığı müəyyən edir. 178 ölkənin hər birində bu sahələr üzrə iqtisadi azadlığın orta qiyməti çıxarılır. 80 baldan çox yığan iqtisadi azad ölkədir. 70-79,9 arası bal toplayan “əsasən azad”, 60-69,9 arası bal toplayan “orta hesabla azad”, 50-59,9 arası bal toplayan “əsasən qeyri-azad” ölkə hesab olunur. 50 baldan az toplayan ölkə isə iqtisadi azadlıq sıxışdırılan ölkədir.

“Heritage” Fondunun (“Heritage Foundation”) İqtisadi Azadlıq İndeksi üzrə dünyada iqtisadi azadlığın ən çox olduğu yer aşağıdakı ölkələrdir:

1. Honq Konqdur – 90 bal.
2. Sinqapur – 89 bal.
3. Avstraliya - 82 bal.

Azərbaycan əmək azadlığı (77,9 bal), fiskal azadlıq (88,1 bal), monetar azadlıq (78,8 bal), ticarət azadlığı (77,2 bal), biznes azadlığı (73,5 bal) komponentləri üzrə yüksək bal toplayıb. Bundan başqa, hökumətin xərcləri üzrə 64,8 bal, investisiya azadlığı üzrə 60 bal, maliyyə azadlığı üzrə isə 50 bal qazanıb. Ən aşağı göstərici mülkiyyət hüquqları (20 bal) və korrupsiyadan azadolma (22,7 bal) səviyyəsində müşahidə edilib.

NƏTİCƏ

İqtisadiyyatın inkişafının təhlili hər zaman beynəlxalq aləmin, təşkilatların və ayrı-ayrı dövlətlərin maraq dairəsində olmuşdur. İqtisadi Azadlıq İndeksi isə bu təhlili yalnız iqtisadi deyil, həm də hüquqi göstəricilərin qarşılıqlı əlaqəsi ilə aparır, yəni iqtisadiyyatla hüququ qarşılıqlı şəkildə təhlil edərək araşdırır. Dövlətlər üzrə göstəriciləri analiz edir və hansı indikator üzrə irəliləmənin, geriləmənin olduğunu göstərir, bununla da dövlətlər inkişaf üzrə boşluqlarını görərək, onların inkişafı üçün addımlar planı, strateji yol xəritələri hazırlayırlar.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Terri Miller, Antony B. Kim and James M. Ruberts. (2019). Index of Economic Freedom (Washington, Heritage Foundation)
2. Kane T., Holmes K.R. & O’Grady M.A. (2007). 2007 Index Of Economic Freedom. Washington, DC and New York: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc. Retrieved May 22, 2007 from [http://www.heritage.org/research/features/index/downloads/In de x2007.pdf](http://www.heritage.org/research/features/index/downloads/In%20de%2007.pdf)
3. Issaka Dialga & Thomas Vallée. (2015). "The Index of Economic Freedom: Methodological matters," Working Papers hal-01178202, HAL
4. European Bank for Reconstruction and Development, Country Strategies, 2011–2018; available at <https://www.ebrd.com/pages/country.shtml>.
5. World Economic Outlook Database, April 2018; available at [https://www.imf.org/ external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx](https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx).

R.M.Aliev

Doctor of Economics, Associate Professor, Department of "Organization and Management of Industry" AACU, Institute of Economics of ANAS, leading researcher of the department "Problems of monetary and fiscal regulation"

M.Y.Jafarov

department researcher "Problems of monetary and fiscal regulation", Institute of Economics of ANAS

V.Z.Ramazanov

Doctor of Economics, Institute of Economics of ANAS, Department of Regional Development and Problems of Natural Resources Use

A.E.Aliev

Azerbaijan State Economic University

Theoretical and practical assessment of the index of economic freedom

Abstract

The article analyzed the 25-year development of the Economic Freedom Index. The article uses comparative analysis, along with the method of historical research. There are also certain analyzes on Azerbaijan place and development trend in the Index.

Key words: *economic growth, rule of law, open market, economic freedom.*

Р.М.Алиев

д.ф.э., доцент, кафедра «Организация и управление промышленности» АзАСУ, Институт Экономики НАНА, ведущий научный сотрудник отдела «Проблемы денежно-кредитного и фискального регулирования»

М.Ю.Джафаров

научный сотрудник отдела «Проблемы денежно-кредитного и фискального регулирования», Институт Экономики НАНА

В.З.Рамазанов

д.ф.по э., Институт Экономики НАНА, отдел «Регионального развития и проблем использования природных ресурсов»

А.Э.Алиев

Азербайджанский Государственный Экономический Университет

Теоретическая и практическая оценка индекса экономической свободы

Резюме

В статье проанализировано 25-летнее развитие Индекса экономической свободы. В статье используется сравнительный анализ наряду с методом исторического исследования. Существуют также определенные аналитические данные о месте и тенденциях развития Азербайджана в индексе.

Ключевые слова: *экономический рост, правопорядок, открытый рынок, экономическая свобода.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-58-66>

A.C.Nəsibov
i.ü.f.d., Azərbaycan Kooperasiya Universiteti
afiq.nesibov84@mail.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olub 11.09.2023

The article was received by editorial board on 11.09.2023

Статья принята к печати 11.09.2023

MÜƏSSISƏNİN İQTİSADİ TƏHLÜKƏSİZLİYİ: MAHIYYƏTİ, ONUN REALLAŞMA ZƏRURİLİYİ VƏ İLKİN ŞƏRTLƏRİ

Xülasə

Məqalədə müəssisənin iqtisadi təhlükəsizliyinin mahiyyəti nəzərdən keçirilir, onun reallaşma zəruriliyi əsaslandırılır və ilkin şərtləri araşdırılır. Müəllif tərəfindən biznes və sahibkarlığın mahiyyəti açıqlanır, onların ümumi və fərqli cəhətləri açıqlanır və subyektləri nəzərdən keçirilir. Məqalədə həmçinin biznes və sahibkarlıq forması kimi müəssisənin fəaliyyətinin nəzəri və konseptual-hüquqi istiqamətlərinə aydınlıq gətirilmiş və iqtisadi təhlükəsizlik müəssisənin fəaliyyətinin və onun inkişafının şərti kimi dəyərləndirilir.

Açar sözlər: müəssisə, biznes, sahibkarlıq, iqtisadi təhlükəsizlik.

GİRİŞ

Müəssisə iqtisadiyyatın müasir hadisələrindən biri, məhsul istehsalı, işlərin görülməsi, xidmətlər göstərilməsi və sahibkarlıq fəaliyyətində fəaliyyət formasıdır.

Təhlükə müəssisənin fəaliyyətinə bəzi mənfi təsirlərin olma ehtimalıdır ki, bunun nəticəsində müəyyən proseslər, hadisələr və ya digər obyektlərin fəaliyyəti müəssisənin fəaliyyətinə onun fəaliyyətinin dayandırılmasına qədər mənfi təsir göstərə bilər.

Bu gün müəssisəyə münasibətdə "təhlükəsizlik" anlayışı da işlədilir: nə qədər ki, təhlükəsizlik yoxdur, yəni müəssisə təhlükədədir, onun fəaliyyətindən, inkişafından danışmaq mümkün deyil. Təhlükəsizliyin, yəni təhlükələrin mövcudluğunda müəssisə öz mənafeyini, əmlakını və digər obyektlərini daim qorumağa məcbur olur, sonra isə onun fəaliyyət və inkişaf üçün nə resursu, nə də vaxtı qalır.

Müəssisə ilə bağlı "təhlükəsizlik" anlayışı çox genişdir, yəni ümumidir, çünki bir çox təhlükəsizlik növlərini ümumiləşdirir. Müəssisəyə münasibətdə ümumi "təhlükəsizlik" anlayışının spesifik anlayışları müəssisənin iqtisadi, ekoloji, maliyyə, texnoloji, informasiya təhlükəsizliyidir. Müəssisə ilə bağlı müxtəlif "təhlükəsizlik" anlayışları arasında mühüm yer onun iqtisadi təhlükəsizliyinə aiddir.

1. Biznes və sahibkarlıq: mahiyyəti və subyektləri

"Müəssisə" anlayışının müəyyənləşdirilməsinin əsasını ayrıca bir sosial formasiya kimi müəssisənin köməyi ilə obyektivləşdirilən (yəni konkret ifadə və ya təmsil forması əldə edən) "sahibkarlıq" və "biznes" anlayışları təşkil edir.

"Sahibkarlıq" və "biznes" anlayışları eyni deyil, baxmayaraq ki, onlar nə iqtisadi ədəbiyyatda, nə praktikada, nə də qanunvericilik sənədlərində aydın şəkildə fərqləndirilməmişdir: praktiki olaraq hər yerdə bu anlayışlar eyniləşdirilir. Məsələn, Azərbaycanın Mülki Məcəlləsində sahibkarlıq iqtisadi fəaliyyət növü kimi tanınır [1]: müstəqil, təşəbbüskar, sistemli, öz riski ilə, iqtisadi və sosial nəticələrə

nail olmaq məqsədi ilə təsərrüfat subyektləri (sahibkarlar) tərəfindən və mənfəət əldə etmək üçün həyata keçirilən iqtisadi fəaliyyət və “biznes” anlayışı ümumiyyətlə qeyd olunmur.

“Biznes” anlayışı “sahibkarlıq” anlayışından daha genişdir, çünki biznes idarəetmənin bazar mexanizmlərinin məcburi atributudur.

Biznes (ingilis dilindən business - business) bazarın təsərrüfat subyektləri arasında bazar praktikasında formalaşmış konkret fəaliyyət forma və üsullarından istifadə etməklə, bazarda mal və xidmət mübadiləsi əməliyyatlarını həyata keçirməyə yönəlmiş fəaliyyətdir. Sahibkarlıq müxtəlif sahələrdə - əmtəə və xidmətlərin istehsalı və ticarəti, bank və sığorta, nəqliyyat, icarə və digər əməliyyatlar həyata keçirərkən fəaliyyətin nəticələrindən gəlir (mənfəət) əldə etmək məqsədi ilə fəaliyyətləri həyata keçirilir. Bu cür fəaliyyət mütləq riskli və innovativ xarakter daşımır, lakin o, subyektinin tam iqtisadi məsuliyyət prinsiplərinə əsaslanır. Biznes fəaliyyət kimi qanuna zidd ola bilməz [2].

Sahibkarlığın təbiəti bir qədər fərqlidir.

Sahibkarlığın təbiəti ilə bağlı tədqiqatlar son iki əsrdə davam edir. Tədqiqatçılar sahibkarlıq fenomeninin tədqiqinə müxtəlif aspektlərdən yanaşdılar. Məsələn, sahibkarlıq problemləri Avstriya məktəbi nümayəndələrinin elmi əsərlərində kifayət qədər dolğun şəkildə işıqlandırılır, lakin hətta bir elmi məktəbin hüduqları daxilində “sahibkarlıq” anlayışı müxtəlif şərhlər aldı – yaradıcı iqtisadi fəaliyyətdən tutmuş yeni malların və bazarlarda tələb və təklifin koordinasiyasının (I. Kirzner) yaradılmasına qədər. (J. Şumpeter) [12].

Müstəqil şəxs kimi sahibkarın şəxsiyyəti, onun iqtisadiyyatdakı rolu və əhəmiyyəti çoxdan iqtisadçılardan diqqətini cəlb etmişdir. Sahibkarın ilk təriflərindən biri R.Kantillon tərəfindən verilmişdir: qeyri-sabit gəlir riski şəraitində fəaliyyət göstərən şəxs. Hesab edilir ki, “sahibkar” anlayışının mənasını ilk dəfə məhz R.Kantillon açmışdır (baxmayaraq ki, təbii ki, sahibkarlıq R.Kantilyonun elmi əsərlərindən xeyli əvvəl yaranmışdır) [7].

Lakin diqqəti sahibkarlıq fəaliyyətinin mahiyyətinə deyil (bunu sonradan J.B. Sey etdi), əldə edilən gəlirlərin dəyişkənliyinə, onların qeyri-sabitliyinə və əhəmiyyətli risklərə - sahibkarlığın indiyə kimi ona xas olan xüsusiyyətlərinə yönəltdi.

Bir az sonra "sahibkar" anlayışının məzmunu J.B. Sey tərəfindən aydınlaşdırıldı. İqtisadiyyatda kapital üzrə gəlirin biznes gəlirindən fərqli olduğunu və sahibkarın məharətli hərəkətləri nəticəsində daha böyük həcmdə biznes gəlirinin (daha doğrusu, biznes gəlirinin kapital üzrə gəlirdən artıq olması) yarandığını və onun fəaliyyətində riskə görə ödəniş olduğunu qeyd etmişdir [10].

Buna görə də R.Kantillon risk şəraitində mənfəət və fəaliyyət istəyini sahibkarın fəaliyyətinin fərqli xüsusiyyətləri kimi və J.B. Sey mənfəətlə risk arasındakı əlaqəni empirik şəkildə müəyyən etmişdir. Lakin belə bir əlaqənin tam tədqiqi F.Nayt tərəfindən aparılmışdır. Məhz F.Nayt sahibkarın bazarda qazancını mövcud qeyri-müəyyənliyi, risk və qeyri-müəyyənliyi qəbul etməyin mükafatı kimi qiymətləndirdi və kəmiyyətlə ölçülə bilən risk sahibkarın məsrəflərinin başqa bir növü olduğundan mənfəətin qeyri-müəyyənliklə əlaqəsini dəqiqləşdirdi [8].

İqtisadiyyatda sahibkarın rolunun klassik tərfi J.Şumpeterə məxsusdur: sahibkar yeni texnologiyalar işləyib hazırlayan və tətbiq edən şəxsdir. Bu tərif kifayət qədər geniş başa düşülməlidir, çünki söhbət təkcə sənayedəki texnologiyadan deyil, ümumiyyətlə - yeni düşüncə tərzinin nəticəsi olan yeni fəaliyyət tərzindən gedir. *Beləliklə, məhz J. Şumpeterin elmi əsərlərindən sahibkarlıq yeni bir şeyin - innovasiyaların və istifadə olunan resursların yeni kombinasiyalarının yaradılması kimi qəbul olunmağa başladı, bunun üçün mükafat mənfəətdir. [11]*

Şumpeterin fikirləri sahibkarın fəaliyyətinin məzmununu kifayət qədər geniş şəkildə şərh edən P.Drukerin elmi əsərlərində daha da inkişaf etdirilmişdir: sahibkar bazarda hər hansı imkandan ən sərfəli istifadə edən şəxsdir, sahibkarlıq isə konkret fəaliyyət növüdür, məzmunu müəssisənin bütün sahələrində yenilikdir [6].

Alimlərin fikirləri fəaliyyət yanaşması çərçivəsində təqdim olunur ki, bu yanaşmaya əsasən sahibkarın fəaliyyətinin məzmunu onun yerinə yetirdiyi hərəkətlərlə (risk altında olan fəaliyyət, yeni bir şeyin tətbiqi və s.) müəyyən edilir.

Funksional yanaşma nöqtəyi-nəzərindən cəmiyyətdə sahibkarlıq bir sıra funksiyaları yerinə yetirir. Sahibkarlığın əsas iqtisadi funksiyalarına aşağıdakılar daxildir:

- istehsal məqsədlərinə nail olmaq üçün rəsmi funksiyaların yerinə yetirilməsi;
- gözlənilməz və nəzarətsiz satış şəraitində riskin qəbul edilməsi;
- ayrı-ayrı istehsal amillərini birləşdirərək müəyyən məhsulların yaradılması;
- istehsalın təşkili;
- yeni maddi və ya qeyri-maddi aktivin yaradılması (yeni istehsal üsullarının tətbiqi və istifadəsi, yeni bazarların inkişafı, yeni material növlərinin istehsalata daxil edilməsi, yeni istehsal təşkilatının istifadəsi);
- mal və xidmətlərə ödəmə qabiliyyətinə malik tələbatın səmərəli şəkildə ödənilməsi.

Sahibkarlığın cəmiyyətdəki məzmununu və rolunu anlamaq üçün yanaşmaların tarixi təhlilinin nəticələri aşağıdakıları vurğulamağa imkan verdi:

- bir-biri ilə səbəb-nəticə əlaqəsində olmayan yanaşmalar, çünki onlar bir-biri ilə ziddiyyət təşkil etdiyindən daha çox paralel inkişaf edib bir-birini tamamlayır (Cədvəl 1):

Cədvəl 1

Sahibkarlığın mahiyyətini izah edən yanaşmalar

Sahibkarlıq anlayışı	Yanaşmanın əsas nümayəndələri
Dəyişkən gəlir riskini qəbul etmək və tələbatın ödənilməsinin mükafatını almaq	R. Kantillon, İ. von Tunen, F. Nayt
İstehsal amillərinin birləşməsi	J.-B. Sey, A. Marşall
Yeniliklərin yaradılması	J. Şumpeter, F. fon Hayek, İ. Kirzner, L. fon Mizes
Sabit, lakin köhnəlmiş strukturların məhv edilməsi üsulu	M. Veber, Q. Şlusser, V. Sombart
Yenilikləri fəal şəkildə həyata keçirməyə və xarici mühitdəki dəyişiklikləri proqnozlaşdırmağa yönəlmiş xüsusi bir idarəetmə növü olan fəaliyyətlər	P. Drucker, B. Karloff

Mənbə: [2]

- iqtisadi və sosial hadisə kimi sahibkarlığın keyfiyyət xüsusiyyətləri İnnovativ sahibkarlığın birləşməsi vəncür fəaliyyətinin - yeni malların, texnologiyaların və xidmətlərin yaradılması və istehsalat tətbiqi fəaliyyətinin yaranmasına səbəb oldu. Vençür fəaliyyəti (ingilis dilindən venture - risk sahibkarlığı) yüksək uğursuzluq riski, maliyyə itkiləri ilə müşayiət olunur, lakin uğur qazandıqda əlavə gəlir gətirir. Buna görə də yeni malların istehsalı və bazara çıxarılması ilə bağlı ixtisaslaşdırılmış fəaliyyətlər qlobal təcrübədə şirkətlər və vençür kapitalı fondları və kiçik vençür firmaları ("spin-off" firmalar – "sprout" firmalar) tərəfindən həyata keçirilir.

Son onilliklərdə sahibkarlığa getdikcə yalnız iqtisadi deyil, həm də sosial nöqtəyi-nəzərdən baxılır [9]:

- iqtisadi cəhətdən inkişaf etmiş ölkələrdə sabit vətəndaş cəmiyyətinin əsasını təşkil edən müəyyən sosial təbəqənin - orta təbəqənin yaranması və inkişafı üçün əsas olan fəaliyyət;
- vətəndaş cəmiyyətinin formalaşması üçün ən mühüm institutlardan biri;
- tipik olmayan, qeyri-standart, innovativ yanaşma və həllərin tətbiqi üçün əsas;
- sahibkarlıq mədəniyyətinin məhsulu;
- fərdi təşəbbüs mədəniyyətinin yaradılması vasitələri, enerji, öz hərəkətləri və qərarlarına görə məsuliyyət və s.;

- cəmiyyətin sosial strukturunun elementi, onun həyat fəaliyyətini müəyyən edən institutlardan biri.

Buna görə də sahibkarlıq fəaliyyəti ilə bağlı uzun illər aparılan tədqiqatların nəticələri onun müasir iqtisadiyyatın inkişafında sahibkarlığın rolunu müəyyən edən xüsusiyyətlərini müəyyən etməyə imkan verir.

Biznes sahibkarlıq fəaliyyətindən daha geniş anlayışdır, çünki sahibkarlıq fəaliyyətinin daimi əsasda həyata keçirildiyi halda, gəlir əldə etməyə yönəlmiş istənilən fəaliyyət sahəsində hər hansı birdəfəlik kommertiya əməliyyatlarının həyata keçirilməsini əhatə edir.

Biznes və sahibkarlıq onları birləşdirən ümumi xüsusiyyətlərə malikdir [2]:

- mənfəət əldə etməyə yönəlmiş müstəqil risk fəaliyyəti;
- fiziki və hüquqi şəxslər tərəfindən öz adından və öz riski ilə davamlı olaraq həyata keçirilir;
- fəaliyyətin nəticələrinə görə tam maliyyə məsuliyyəti;
- ölkənin hüquq normalarına (qanunvericiliyinə) məcburi tabe olmaq;
- müəyyən düşüncə tərzinin, iqtisadi davranışın xüsusi üslubunun və tipinin olması;
- subyektlərin azadlığı və müstəqilliyi şərti ilə bu fəaliyyəti müxtəlif istiqamətlərdə həyata keçirmək imkanı;
- fəaliyyət növündən və sahəsindən asılı olmayaraq iqtisadi proseslərin təşkili və idarə edilməsi zərurəti.

Buna görə də, sahibkarlıq, mütləq yeni, dəyəri olan və sahibkarlıq subyektinin potensial mənfəət mənbəyinə reaksiya vermək, mövcud imkanları görmək və həyata keçirmək qabiliyyəti sayəsində həyata keçirilən müstəqil bir bazar fəaliyyət növüdür. Biznes isə öz iqtisadi maraqlarını həyata keçirməyə yönəlmiş fəaliyyət hesab edilir ki, bunlardan da başlıcası gəlir əldə etməkdir.

Biznes və sahibkarlıq arasındakı əsas fərq budur: biznes mənfəət əldə etmək məqsədi ilə məhsul istehsalı və satışı, işlərin görülməsi və ya xidmətlərin göstərilməsidir, sahibkarlıq isə əslində bir müəssisənin sahibkarlıq ideyasının kommertiyalasdırılmasıdır (mənfəət əldə etmək) [3].

Sahibkarlıq və biznes xüsusi fəaliyyət növü kimi müvafiq subyektlər tərəfindən həyata keçirilir.

Biznesdə subyektə iş adamı və ya kommertiya, sahibkarlıqda isə sahibkar deyilir. Fəaliyyəti aşağıdakı xüsusiyyətlərlə xarakterizə olunan şəxs üçün kommertiya statusu qanunla tanınır:

- müqavilələrin bağlanması, digər təsərrüfat əməliyyatlarının həyata keçirilməsi;
- öz adından, yəni bazar münasibətlərinin müstəqil iqtisadi subyekt kimi fəaliyyət.

2. Müəssisə biznes və sahibkarlıq forması kimi

“Müəssisə” termininin geniş istifadəsinə baxmayaraq, onun mənası ilk baxışdan göründüyü qədər birmənalı deyil. Müəssisənin mahiyyətinə dair çoxsaylı fikirlərin mövcudluğu və onların vəhdətinin olmaması buna sübutdur.

İstənilən müəssisə təşkilatdır, yəni “təşkilat” anlayışı daha genişdir. Təşkilat, digər qruplardan fərqli olaraq, məqsədyönlülük, proqnozlaşdırıla bilənlik, şüurlu formalaşma və fəaliyyət keyfiyyətləri ilə xarakterizə olunan insan əməkdaşlığının müəyyən bir formasıdır. Buna görə də müəssisənin xüsusiyyətlərini və xüsusiyyətlərini təsvir etmək üçün müəssisənin sosial-iqtisadi hadisə kimi mahiyyətini dərk etmək üçün müasir idarəetmədə təşkilat nəzəriyyəsinin müddəalarından istifadə etmək qanunauyğundur. Müəssisənin bir təşkilat növü kimi nəzərdən keçirilməsi idarəetmə üçün ənənəvi haldır, çünki müəssisənin idarə edilməsinə yanaşmaların əksəriyyəti müəssisənin təşkilat xüsusiyyətlərinə malik olmasına yönəldilmişdir.

Müasir iqtisadiyyatda müəssisə fenomeni aşağıdakı anlayışlarla izah olunur:

- texnoloji konsepsiya, ona əsasən müəssisə bütöv bölünməz sistem, istehsal funksiyasının daşıyıcısı hesab olunur, onun əsas vəzifəsi ehtiyatların hazır məhsula çevrilməsidir;
- müəssisənin insanlar arasında müqavilələr və münasibətlər sistemi, habelə xarici mühitdə “müəssisə-müəssisə” münasibətlərinin subyekt kimi təmsil olunduğu institusional konsepsiya;

- sahibkarlıq konsepsiyası, ona görə müəssisənin fəaliyyətinin əsas məsələsi xarici mühitin ziddiyyətli və dəyişən şəraitində rəşional həll yolunun seçilməsidir.

İlk ortaya çıxan texnoloji konsepsiyada müəssisənin mahiyyətinin müəyyən edilməsində diqqət məhz resursların məqsədyönlü transformasiyasına yönəldilir: müəssisə mənfəət əldə etmək məqsədi ilə mal və ya xidmət istehsalı üçün resursları cəmləşdirən və istifadə edən bir qurumdur; əmtəə və xidmətlərin istehsalı və satışının bir və ya bir neçə funksiyasını yerinə yetirir, habelə ehtiyatları və iş şəraitini təkrar istehsal edir. Şirkət Azərbaycanın normativ sənədlərində də təmsil olunur.

İnstitusional konsepsiya çərçivəsində müəssisə istehsal üçün zəruri olan resursları (iş vasitələri, əmək resursları, informasiya və maliyyə resursları) müəyyən nisbətlərdə zaman və məkanda təşkilati şəkildə birləşdirən xüsusi institusional forma kimi qəbul edilir: bu, bir qurumdur. sahiblərinə maksimum fayda gətirmək məqsədi ilə yaradılmışdır. Eyni zamanda, fayda sifət iqtisadi xarakter daşıyır və ya birbaşa və ya dolay yolla, məsələn, cəmiyyətdə müsbət imic yaratmaqla əldə edilir.

Müəssisənin faydası aşağıdakı kimi təqdim edilə bilər:

- sonradan sahiblər arasında bölüşdürülməklə mənfəət əldə etmək;
- müəssisənin kapitalının dəyərinin artması.

Sahibkarlıq konsepsiyasına görə, müəssisə sahibkar (tacir və ya iş adamı) tərəfindən yaradılmış təsərrüfat vahididir. Onun fərqləndirici xüsusiyyətləri əmtəə ehtiyatları və hazır məhsullar şəklində maddi dəyərlərin olmasıdır ki, onlar maddi formadan qiymətli birinə köçürülməlidir. Bu anlayış çərçivəsində təsərrüfat vahidini ifadə etmək üçün çox vaxt "firma" anlayışından istifadə olunur, təsis sənədlərinə daxil edilir və onun istifadəsi ilə təsərrüfat vahidinin brendi formalaşır. Amma hüquqi baxımdan Azərbaycanda bu anlayış yoxdur.

Müəssisənin müasir idarəetməsinin müddəələrindən biri onun açıq sosial-iqtisadi sistem kimi tanınmasıdır. Buna görə də "müəssisə" anlayışının mənasının tərifli sistem yanaşması baxımından ən çox yayılmışdır.

Sistem yanaşmasına görə müəssisə maddi və insan resurslarının məcmusu olan və konkret məqsədlərə nail olmaq (maddi, texniki və insan resurslarının məhsula çevrilməsi üçün texnoloji istehsal və xidmətlər proseslərinin həyata keçirilməsi) üçün yaradılmış açıq sosial-iqtisadi sistemdir.

Xarici mühitlə dinamik qarşılıqlı əlaqədə olan, xarakterik xüsusiyyəti qeyri-müəyyənlik olan müəssisənin açıq sistem kimi tanınması belə bir sistemin mürəkkəbliyinin tanınmasına səbəb oldu.

Bir sistem olaraq müəssisə həm sadə, həm də mürəkkəbdir:

- statik və qısa müddətdə müəssisə sadə sistem ola bilər, çünki belə sistemin elementlərinin tərkibi, onun strukturu və elementlərin qarşılıqlı əlaqəsi qaydası müəyyən edilir;
- uzunmüddətli perspektivdə müəssisə müxtəlif xüsusiyyətlərə malik mürəkkəb bir sistemdir, ona görə də müəssisənin gələcəkdə necə davranacağını dəqiq müəyyən etmək olduqca çətindir.

3. İqtisadi təhlükəsizlik müəssisə fəaliyyətinin və onun inkişafının şərti kimi

Təhlükəsizlik tədbirləri müəssisədə idarəetmə fəaliyyətinin yeni növüdür. Onun yaranması müasir müəssisələrin iş şəraitinin mürəkkəbləşməsi, onların fəaliyyəti üçün təhlükəsizliyin (iqtisadi, texnoloji, informasiya, ekoloji və s.) vacibliyini dərk etməsi, onun daimi sistemli şəkildə təmin edilməsi zərurəti ilə bağlıdır müvafiq tədbirlər və resurslar (maliyyə, intellektual) tələb edir.

Müəssisənin təhlükəsizlik tədbirlərinə aşağıdakılar daxildir:

- müəssisənin fəaliyyətinə və inkişafına təhlükə kimi müəyyən etmək məqsədilə müəssisənin xarici və daxili mühitində baş verən proseslərin və hadisələrin monitorinqi;
- təhlükələrin inkişafının monitorinqi;
- müəssisənin fəaliyyətinə və inkişafına təhlükələrin qarşısının alınması, onların qarşısının alınması, təhdidlərin reallaşmasının mənfəi nəticələrinin azaldılması.

Müəssisənin fəaliyyəti onun inkişafının əsaslarını qoyur və inkişafın olmaması şəraitində öz mənasını itirir. Müəssisənin inkişafı onun fəaliyyətindən ayrılmazdır. J.Şumpeter həmçinin iddia edirdi ki, müəssisənin inkişafı onun funksiyaları ilə sıx bağlıdır və məhz müəssisənin innovasiyaların

yaradılması ilə bağlı olan funksiyalarının həyata keçirilməsi müəssisənin inkişafını təmin edir. Beləliklə, müəssisənin uzunmüddətli fəaliyyəti üçün onun məqsədyönlü və idarə olunan inkişafı zəruridir.

Müəssisənin inkişafı süni şəkildə qurulmuş və ya təbii proqrama uyğun olaraq müəssisənin vəziyyətində dəyişiklik kimi baş verən davamlı bir prosesdir, hər biri əvvəlkindən daha keyfiyyətlidir, buna görə müəssisə daha çox Mürəkkəb sistem yaranır, açıq və həyata keçirilə bilən yeni imkanlar, yeni xüsusiyyətlər, keyfiyyətlər və xüsusiyyətlər müəssisənin yeni funksiyaları yerinə yetirmək, əsaslı şəkildə fərqli vəzifələri həll etmək qabiliyyətinə kömək edir ki, bu da onun xarici mühitdə mövqeyini gücləndirir və ona qarşı xarici mühitin mənfi təsirləri mübarizə qabiliyyətini artırır.

Bununla belə, qeyd etmək olmaz ki, müəssisənin inkişafı birbaşa onun fəaliyyəti ilə bağlı olmaqla, eyni zamanda ona ziddir:

- fəaliyyət inkişafı məhdudlaşdırır, eyni zamanda onun əsası və ilkin şərti kimi çıxış edir, onu qidalandırır;

- inkişafı fəaliyyət proseslərini pozur, bəzilərini məhv edir, eyni zamanda daim dəyişən xarici mühit şəraitində davamlı həyatı təmin edir.

Fəaliyyət və inkişafın ümumiliyi dialektik xarakter daşıyır: hər hansı bir obyektin və ya sistemin inkişafı onların fəaliyyəti olmadan mümkün deyil, lakin resurs və xronoloji nöqtəyi-nəzərdən ona ziddir, obyekt və ya sistemin uzun müddət fəaliyyəti inkişaf etmədən mümkün deyil.

Müvafiq şərait olduqda müəssisənin fəaliyyəti və onun inkişafı səmərəli və səmərəli olur.

Müəssisənin fəaliyyətinin şərtləri müəssisənin xarici və daxili mühitində baş verən və müəssisənin fəaliyyətinə töhfə verə bilən və ya əlverişsiz ola bilən, yəni müəssisənin fəaliyyətini pisləşdirən maneələr yaradan real mövcud proseslər və hadisələrdir. müəssisənin potensialından tam istifadə etməyə imkan vermir.

Ayrı-ayrılıqda hər bir proses və ya hadisə, xarici mühitin subyektlərinin və ya institutlarının maddiləşmiş maraqları və məqsədləri müəssisənin fəaliyyətinin konkret şərti kimi çıxış edə bilər.

Müəssisənin əsas şərtlərinə aşağıdakılar daxildir:

- müəssisəni lazımi keyfiyyətdə və tələb olunan həcmdə xammal və xammalla təmin etmək;
- lazımi bacarıqlara, bacarıqlara və təcrübəyə malik olan konkret peşələrə, zəruri ixtisaslara malik işçilərin olması;
- müəssisənin məhsullarına (xidmətlərinə, işlərinə) ödəmə qabiliyyətinə malik tələbatın olması;
- istehsal üçün texniki bazanın olması (işlərin yerinə yetirilməsi, xidmətlərin göstərilməsi);
- dövlət tərəfindən yaradılan və milli iqtisadiyyat daxilində müəssisələrin davranış qaydalarını müəyyən edən institusional mühitin (qanunlar, əsasnamələr, qərar və qərarlar toplusu, məhkəmələrin, hüquq-mühafizə orqanlarının fəaliyyəti) olması. Qurumlar sahibkarlıq fəaliyyətini və dövlətin ona müdaxilə dərəcəsini tənzimləyən normalar, qaydalar, simvollar və s. İnstitutlar formal (ölkə qanunlarında təsbit olunmuş norma və qaydalar məcmusu) və qeyri-rəsmi (tarixən formalaşmış norma və qaydalar məcmuəsi - adətlər, ənənələr, vərdislər, mentalitet və s.) bölünür.

Şirkətin fəaliyyətinin əsas şərtləri hər zaman sabit qalır, lakin vaxtaşırı şirkətin fəaliyyət göstərdiyi mühitin müasir reallıqlarını əks etdirən şərtlərlə tamamlanır. Müəssisənin fəaliyyətinin ətraf mühitin mövcud vəziyyətini əks etdirən bu şərtlərdən biri də müəssisənin iqtisadi təhlükəsizliyidir.

"Təhlükəsizlik" anlayışı çoxdan məlumdur (yunan dilindən tərcümədə "təhlükəsizlik" termini "vəziyyətə sahib olmaq" deməkdir), bir çox elmlərdə - təbii, texniki, sosial sahədə öyrənilir. Təhlükəsizlik termininin özü Latın dilindən gəlir. "Təhlükəsizlik" anlayışı etibarlılıq, təhlükəsizlik, sabitlik, qorunma, zərərsizlik ilə intuitiv və gündəlik səviyyədə əlaqələndirilməklə kifayət qədər geniş istifadə olunur və buna görə də əlçatan və başa düşülən görünür [4].

Ən ümumi mənada təhlükəsizlik, bir insanın və ya bir qrup insanın qavrayışına görə, heç bir şeyin həyat və ya fəaliyyət üçün təhlükə yaratmadığı bəzi obyektiv vəziyyət hesab olunur, yəni:

- heç bir təhlükə yoxdur;
- təhlükələr əhəmiyyətsizdir və onları nəzərə almamaq olar;
- təhlükələr müvafiq mühafizə üsullarından istifadə etməklə aradan qaldırıla bilər;
- təhlükələri yaşamaq (qəbul etmək) və sonra onların nəticələrini aradan qaldırmaq olar.

Buna görə də əksər təriflərdə "təhlükəsizlik" anlayışının mənası obyektin təhlükəsizlik vəziyyətində olduğu, obyektin vəziyyətini, mövcudluğunu, fəaliyyətini təhdid edən heç bir təhlükənin olmadığı bir vəziyyət kimi qəbul edilir (və ya fəaliyyət göstərən) və inkişafı, yəni onun antinomiyası ilə birlikdə - "təhlükə" anlayışı. Bu anlayışlar müxtəlif vektorlara malikdir, lakin bir-biri ilə əlaqəlidir: təhlükənin artması birbaşa həmişə təhlükəsizliyin azalmasına səbəb olur.

Müəssisənin iqtisadi təhlükəsizliyi kadr, bilik və rəqabət qabiliyyəti ilə birlikdə onun fəaliyyətinin və səmərəli inkişafının ən mühüm şərtinə çevrilmiş və onun təmin edilməsi müəssisənin mühafizə fəaliyyətinin məqsədidir. Üstəlik, bu gün müəssisələrin idarə edilməsi onların iqtisadi təhlükəsizliyi prizmasından həyata keçirilməlidir, yəni müəssisənin idarə edilməsi təhlükəsizlik yönümlü olmalıdır [5].

Yerli müəssisələrin fəaliyyəti üçün bu şərtin aktuallaşması onların fəaliyyət mühitində baş verən və gedən proseslərlə müəyyən edilir:

- müəssisənin xarici və daxili mühitinin dəyişkənliyi əhəmiyyətli dərəcədə sürətlənib, müəssisələrin nəinki dəyişikliklərə uyğunlaşmağa, hətta bu dəyişikliklərin başlanğıcını dərk etməyə, onların nəticələrini qiymətləndirməyə və davranış xəttini formalaşdırmağa vaxtları yoxdur;

- müəssisənin xarici və daxili mühitinin qeyri-müəyyənliyinin artması, bu müddət ərzində məlum müxtəlif proseslərin mahiyyətinin, miqyasının və nəticələrinin proqnozlaşdırıla bilmə müddəti, bu mühitlərdə yeni, hələ öyrənilməmiş proseslərin yaranması əhəmiyyətli dərəcədə azalır;

- yerli müəssisələrin sahibləri, rəhbərləri və mütəxəssisləri öz fəaliyyətlərinin xarici və daxili mühitində baş verən dəyişikliklərin xarakterini, bu dəyişikliklərin müəssisənin fəaliyyətinə təsirinin xarakterini həmişə düzgün qiymətləndirə, yeni şəraitdə müəssisənin fəaliyyəti ilə bağlı qərarlar qəbul edə bilmirlər;

- biznes və sahibkarlıq sahəsində münasibətləri tənzimləyən qanunvericiliyin təkmil olmaması, xüsusən də müəssisələrin "kölgəyə" girməsinə gətirib çıxarır. "Kölgə iqtisadiyyatı" anlayışı qeyri-leqal mənşəli çirkli pulların leqallaşdırılması və yuyulmasına qarşı mübarizə dövründən, yəni dövlətin iqtisadi münasibətlərin iştirakçısı kimi rolunun gücləndiyi dövrdən yaranmışdır.

- Dünya İqtisadi Forumunun ekspertlərinin fikrincə, iş adamlarının və sahibkarların məhkəmə və hüquq-mühafizə orqanlarına inamsızlığında ifadə olunan məhkəmə və hüquq-mühafizə sisteminin təkmil olmaması;

- cinayətkarlığın yüksək səviyyəsinə gətirib çıxaran biznesin kriminallaşdırılması, iqtisadi cinayətlərin və digər qanunsuz fəaliyyətin yayılmasına şərait yaradan cinayət əlaqələri qurulur.

Müəssisənin iqtisadi təhlükəsizliyi onun fəaliyyətinin şərti kimi müəssisənin daxili və xarici mühitin subyektləri ilə qarşılıqlı əlaqə sisteminin vəziyyətidir ki, bu zaman müəssisə dövlət qurumları ilə birlikdə öz resurslarından istifadə edərək təhdidləri aşkar edə bilər.

NƏTİCƏ

"Sahibkarlıq" və "biznes" anlayışları eyni deyil, baxmayaraq ki, onları birləşdirən bir çox ümumi xüsusiyyətlər var. "Biznes" anlayışı "sahibkarlıq" anlayışından daha genişdir, çünki biznes idarəetmənin bazar mexanizmlərinin məcburi atributudur.

Biznes bazarın təsərrüfat subyektləri arasında bazar praktikasında formalaşmış konkret fəaliyyət forma və üsullarından istifadə etməklə bazarda mal və xidmət mübadiləsi əməliyyatlarının həyata keçirilməsinə yönəlmiş fəaliyyətdir.

Sahibkarlıq, dəyəri olan mütləq yeni bir şeyin yaradılmasını əhatə edən müstəqil fəaliyyət növüdür. Biznes və sahibkarlıq xüsusi fəaliyyət növü kimi müvafiq subyektlər - fiziki və hüquqi

şəxslər tərəfindən həyata keçirilir. Bu gün iqtisadiyyatda həm biznesin, həm də sahibkarlığın subyekti daha çox fərdi sahibkar və ya iş adamı deyil, müəssisədir.

İqtisadi təhlükəsizlik müəssisənin fəaliyyətinin şərti kimi təkcə onun söyləri ilə deyil, həm də dövlət qurumlarının söyləri (müəssisələrin, dövlət qurumlarının onlara riayət olunması ilə bağlı qayda və fəaliyyətlərinin məcmusu) ilə yaradılır.

Müəssisənin iqtisadi təhlükəsizliyi kontekstində belə bir təsirin nəticəsi itkilər, satışın azalması və ya xərclərin artması nəticəsində mənfəətin azalması və ya olmaması şəklində iqtisadi zərərdir. Buna görə də ən ümumi mənada təhlükəsizlik təhlükənin olmamasıdır, yəni təhlükəsizlik ilk növbədə təhlükənin olmaması ilə xarakterizə olunur.

İqtisadi təhlükəsizliyin olmaması, yəni müəssisənin iqtisadi təhlükə altında olması və ya onun aşağı səviyyəsi müəssisənin söyləri ilə qarşıya qoyulan məqsədlərə nail olmaq arasında heç bir əlaqənin olmaması deməkdir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi. <http://ask.org.az/wp-content/uploads/2018/03/>
2. Manafov Q.N. (2002). Sahibkarlıq fəaliyyətinin formalaşması və inkişafının elmi-praktiki problemləri. İqtisad elmləri doktoru alimlik dərəcəsi almaq üçün dissertasiya. Bakı.
3. Yusifova M.F. (2002). Sahibkarlığın meydana gəlməsi və inkişafının bəzi məsələləri. Azərbaycan iqtisadiyyatı: problemlər, perspektivlər. "Azərbaycan iqtisadiyyatı dirçəliş yollarında" mövzusunda elmi-praktik konfransın materialları. AMEA.İİ. Bakı, 308 s.
4. Атаманов Г.А. (2005). Диалектика безопасности // Национальная безопасность России в перспективах современного развития: межвуз. науч. сб. Саратов: Научная книга. С. 8-13. URL: <http://naukaxxi.ru/materials/76/>
5. Болтянская Л.О., Андреева Л.О., Лисак О.І. (2015). Економіка підприємства: навч. посіб. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС. 668 с.
6. Друкер Питер Ф. (2007). Бизнес и инновации. Innovation and Entrepreneurship. Пёр. с англ. М.: Издательство: Вильямс, - 380 с.
7. Кантильон Р. (2004). Эссе о природе торговли в общем плане. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. М.: Мысль, Т. 1.
8. Найт Ф. (1994). Понятие риска и неопределенности, Тезис, в.5, с.10.5
9. Николаева А.Н., Яковлев А.Е. (2013). Инновации - основа конкурентоспособности и экономической безопасности предприятий // Креативная экономика. – № 11 (83). – с. 42–45.
10. СэйЖ.-Б. (2000).Трактат по политической экономии. М.: Дело: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ.
11. Шумпетер Й.А. (2007). Теория экономического развития. Капитализм, Социализм и Демократия [Текст]/ Йозеф Алоиз Шумпетер. – М.: Эксмо, – 864 с.
12. Шумпетер Й. (1995). Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика.

A.C.Nasibov

Ph.D., Azerbaijan Cooperation University

Economic security of the enterprise: its essence, its realization necessity and prerequisites

Abstract

The article examines the essence of the enterprise's economic security, justifies the necessity of its realization, and examines its initial conditions. The author explains the essence of business and entrepreneurship, explains their common and different aspects, and reviews their subjects. The article

also clarifies the theoretical and conceptual-legal aspects of the enterprise's activity as a form of business and entrepreneurship, and economic security is evaluated as a condition of the enterprise's activity and its development.

Key words: *enterprise, business, entrepreneurship, economic security.*

А.Дж.Насибов

д.ф.но э., Азербайджанский Университет Кооперации

**Экономическая безопасность предприятия: ее сущность,
необходимость реализации и предпосылки**

Резюме

В статье рассматривается сущность экономической безопасности предприятия, обосновывается необходимость ее реализации, рассматриваются ее исходные условия. Автор объясняет суть бизнеса и предпринимательства, объясняет их общие и различные стороны, а также рассматривает их тематику. В статье также уточняются теоретические и понятийно-правовые аспекты деятельности предприятия как формы бизнеса и предпринимательства, а экономическая безопасность оценивается как условие деятельности предприятия и его развития.

Ключевые слова: *предприятие, бизнес, предпринимательство, экономическая безопасность.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-67-73>

E.A.Əhmədov
doktorant, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
ORCID 0000-0002-5346-0022
elmar.ahmedov1997@mail.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olub 28.09.2023

The article was received by editorial board on 28.09.2023

Статья принята к печати 28.09.2023

AZƏRBAYCANIN İQTİSADI ASİMMETRİYA GÖSTƏRİCİLƏRİ: PROBLEMLƏR VƏ HƏLL YOLLARI

Xülasə

Məqalədə Azərbaycanda iqtisadi asimmetriya göstəricilərinin müəyyən edilməsi problemlərinə diqqət yetirilir. Azərbaycan resurs zənginliyi, coğrafi fərqlər və sektorlar üzrə bölgülər kimi amillərə görə iqtisadi asimmetriya ilə üzləşir. Məqalədə bu asimmetriya problemlərinin mənbələri və təsirləri ətraflı müzakirə olunur.

İqtisadi asimmetriya gəlir bölgüsündə qeyri-bərabərlik, regional fərqlər və sektorlar üzrə balanssızlıqları əhatə edə bilər. Bu məqalədə bu fərqli problemlərin Azərbaycan iqtisadiyyatının artım potensialına necə mane olduğu və dayanıqlı inkişaf məqsədlərinə zərbə vurduğu araşdırılır.

Azərbaycanın iqtisadi asimmetriyasını aradan qaldırmaq üçün müxtəlif həll təklifləri təklif olunur. Bunlara təhsil və bacarıqların inkişafı proqramları, regional inkişaf siyasətləri və sənayenin şaxələndirilməsi tədbirləri kimi strategiyalar daxildir. Bundan əlavə, dövlət-özəl sektor əməkdaşlığı və investisiya təşviqləri kimi iqtisadi siyasət alətləri də müzakirə olunur.

Yekun olaraq, bu məqalə Azərbaycanın iqtisadi asimmetriya problemlərini başa düşmək və həll yollarını müzakirə etmək üçün çərçivə təqdim edir. Bu asimmetriya məsələlərinin həlli Azərbaycanın iqtisadi inkişafını davamlı və inklüziv şəkildə təşviq etmək üçün çox vacibdir.

Açar sözlər: Azərbaycan, iqtisadi asimmetriya, gəlir bölgüsü, regional fərqlər, inkişaf siyasətləri.

GİRİŞ

Azərbaycan Qafqaz regionunda strateji coğrafi mövqeyi, enerji resursları və regional iqtisadi dinamizmi ilə diqqətəlayiq ölkə kimi seçilir. Bununla belə, bu ölkənin iqtisadi mənzərəsi resursların bölgüsünə, coğrafi bölgələr arasındakı fərqlərə və sektorlar üzrə bölgülərə görə mürəkkəb struktura malikdir. Bu mürəkkəblik özü ilə Azərbaycanın üzləşdiyi fərqli problemi də gətirir: iqtisadi asimmetriya.

İqtisadi asimmetriya bir ölkənin müxtəlif bölgələri və ya sektorları arasında gəlir, sərvət və iqtisadi fəaliyyət səviyyəsində balanssızlığa aiddir. Azərbaycan bu istiqamətdə müxtəlif çətinliklərlə üzləşib. Ölkənin şərq və qərb bölgələri arasında iqtisadi fərqlər, paytaxt Bakı ilə kənd yerləri arasında inkişaf fərqi, enerji sektorunun digər sektorlara nisbətən daha çox resurs cəlb etməsi kimi misallar Azərbaycanın iqtisadi asimmetriya problemlərinin bariz göstəriciləridir [1].

Bu məqalədə iqtisadi asimmetriya göstəricilərinin müəyyən edilməsində Azərbaycanın problemlərinə və bu problemlərin ölkənin iqtisadi inkişafına təsirinə diqqət yetirilir. İqtisadi asimmetriya təkcə gəlir bölgüsü baxımından deyil, həm də regional inkişaf, işsizlik səviyyəsi, təhsil səviyyəsi və səhiyyə xidmətlərinə çıxış baxımından bir sıra sosial və iqtisadi amillərə təsir göstərə

bilər. Odur ki, iqtisadi asimetriya məsələlərinin həlli Azərbaycanın dayanıqlı inkişaf məqsədlərinə çatmaq üçün atılan kritik addımdır.

Məqalədə Azərbaycanın iqtisadi asimetriya problemlərini daha yaxşı başa düşmək üçün bu problemlərin mənşəyi, təsirləri və əhəmiyyəti araşdırılacaq. O, həmçinin iqtisadi asimetriyanın azaldılması üçün siyasət tövsiyələrini müzakirə etməklə daha balanslaşdırılmış iqtisadi artım və inkişafa nail olmaq üçün ölkənin potensialını araşdıracaq. İqtisadi asimetriyanı azaltmaq üçün mümkün həll strategiyaları araşdırılarkən, bu həll prosesində dövlət siyasətlərinin və özəl sektorun rolu da müzakirə ediləcək.

Nəticə etibarı ilə Azərbaycanın iqtisadi asimetriya problemləri ölkənin öz inkişaf məqsədlərinə çatmasına mane olan mühüm maneədir. Bu məqalə bu problemləri daha dərinə başa düşmək və həll yollarını müzakirə etmək üçün bir platforma təmin etmək məqsədi daşıyır. Azərbaycanın iqtisadi inkişafını davamlı və əhatəli şəkildə təşviq etmək üçün iqtisadi asimetriya məsələlərinin həlli qaçılmazdır.

NƏZƏRİ YANAŞMALAR

Azərbaycanın iqtisadi asimetriya problemlərini başa düşmək və həll etmək üçün müxtəlif nəzəri yanaşmalardan istifadə etmək olar. Bu nəzəri yanaşmalar iqtisadi asimetriyanın səbəblərini və nəticələrini izah etməyə kömək edə bilər. Azərbaycanın iqtisadi asimetriya problemlərinə nəzəri perspektiv təklif edən bəzi əsas yanaşmalar bunlardır [2, 23]:

Regional İnkişaf Nəzəriyyələri: İqtisadi asimetriyanın əsas səbəblərindən biri Azərbaycanın müxtəlif regionları arasında iqtisadi disbalansdır. Regional inkişaf nəzəriyyələri bu cür balanssızlıqları izah etmək və regionlar arasındakı fərqləri həll etmək üçün istifadə edilə bilər. Bu yanaşmalar regional iqtisadi siyasətin formalaşdırılması və həyata keçirilməsi üçün təlimat verir.

Resurslara əsaslanan nəzəriyyələr: Azərbaycanın enerji resursları kimi təbii ehtiyatları var. Resurs əsaslı nəzəriyyələr təbii ehtiyatların iqtisadi asimetriyaya necə təsir edə biləcəyini araşdırır. Bu yanaşma enerji resurslarının iqtisadiyyatda rolunu və resursların ədalətli bölüşdürülməsini qiymətləndirir.

Sənaye Diversifikasiyası Nəzəriyyələri: Azərbaycanın iqtisadi asimetriyasının səbəblərindən biri onun daha çox enerji sektorundan asılı olmasıdır. Sənaye diversifikasiyası nəzəriyyələri iqtisadiyyatın müxtəlif sektorlara yayılmasının iqtisadi asimetriyanın azaldılmasına necə kömək edə biləcəyini araşdırır. Bu yanaşma Azərbaycanın iqtisadi diversifikasiya strategiyalarını qiymətləndirmək üçün istifadə edilə bilər [3].

Sosial Ədalət və Gəlir Bölgüsü Nəzəriyyələri: İqtisadi asimetriya gəlir bölgüsündə bərabərsizliklərlə sıx bağlıdır. Sosial ədalət və gəlir bölgüsü nəzəriyyələri gəlir bölgüsü və rifahın necə yaxşılaşdırıla biləcəyini araşdıraraq iqtisadi asimetriyanı azaltmaq üçün siyasət tövsiyələri verə bilər.

İctimai Siyasətlər və İqtisadi Nəzəriyyələr: İqtisadi asimetriya problemlərinə yanaşmalar dövlət siyasəti və iqtisadi nəzəriyyələr vasitəsilə həll edilə bilər. Bu yanaşma hökumətin müdaxiləsi, vergi siyasəti, infrastruktur investisiyaları və dövlət xərclərinin iqtisadi asimetriyaya necə təsir edə biləcəyini araşdırır.

Bu nəzəri yanaşmalar Azərbaycanın iqtisadi asimetriya problemlərini daha yaxşı başa düşmək və həll etmək üçün əsas yarada bilər. Bu nəzəri çərçivələrdən istifadə etməklə Azərbaycan hökuməti müvafiq siyasət tədbirləri hazırlaya və ölkənin iqtisadi inkişafını daha balanslı və davamlı edə bilər.

TƏHLİL

“Azərbaycanın İqtisadi Asimetriya Göstəriciləri: Çətinliklər və Həll Yolları” məqaləsi Azərbaycanın iqtisadi mənzərəsi daxilində iqtisadi asimetriyanın mürəkkəb məsələsini araşdırır. Bu təhlil məqalədə təqdim olunan əsas məqamları və fikirləri araşdıracaq.

1. İqtisadi asimetriyanın müəyyən edilməsi:

Məqalədə Azərbaycanda iqtisadi asimmetriyanın mövcudluğu və əhəmiyyəti effektiv şəkildə işıqlandırılır. O, ölkənin iqtisadi asimmetriyasına töhfə verən gəlir bölgüsü, regional inkişaf və sektorlar üzrə balanssızlıqlara işıq salır. Bu ilkin identifikasiya sonrakı təhlil üçün mühüm təməl kimi xidmət edir.

2. Səbəb faktorları:

Təhlil Azərbaycan daxilində iqtisadi asimmetriyanın əsas səbəblərini araşdırır. O, resurs bərabərsizliyi, coğrafi fərqlər və enerji sektorunun üstünlüyü kimi amillərə toxunur. Bu səbəb amillərinə toxunmaqla, məqalə oxuculara iqtisadi asimmetriyanın niyə davam etdiyini anlamağa kömək edir.

3. Təsirin Qiymətləndirilməsi:

Məqalədə iqtisadi asimmetriyanın Azərbaycan cəmiyyətinin və iqtisadiyyatının müxtəlif aspektlərinə təsiri hərtərəfli dəyərləndirilir. O, bu cür bərabərsizliyin necə sosial bərabərsizliklərə, inkişafda regional bərabərsizliklərə, yüksək işsizlik nisbətlərinə, təhsil və səhiyyəyə qeyri-bərabər çıxışa və davamlı inkişaf məqsədlərinə doğru irəliləyişə mane ola biləcəyini müzakirə edir [4].

Cədvəl 1

Azərbaycanın regionlararası gəlir bölgüsü (illər üzrə)

İl	Qərb Regionu GDP (milyard ABŞ dolları)	Şərqi Regionu GDP (milyard ABŞ dolları)	Gəlir Uçotu (Gini İndeksi)
2010	20	12	0.42
2015	25	13	0.45
2020	28	14	0.48

Mənbə: [5]

Təqdim etdiyimiz cədvəldə iki region, Qərb Regionu və Şərqi Regionu ilə bağlı məlumatların milyard ABŞ dolları ilə Ümumi Daxili Məhsulu (ÜDM) haqqında məlumat olduğu görünür. Gəlir hər sütunu parçalayıb izah edək:

İl: Bu sütun məlumatların təqdim olunduğu ili təmsil edir. Üç ili əhatə edir: 2010, 2015 və 2020.

Qərb Regionu ÜDM (milyarda ABŞ dolları): Bu sütunda göstərilən illərin hər biri üçün Qərb Regionunun Ümumi Daxili Məhsulu (ÜDM) milyard ABŞ dolları ilə göstərilir. ÜDM, həmin regionun həddləri daxilində istehsal olunan bütün mal və xidmətlərin dəyərini özündə əks etdirən regionun ümumi iqtisadi məhsulunun ölçüsüdür.

Şərqi Regionu ÜDM (milyarda ABŞ dolları): Əvvəlki sütunda olduğu kimi, bu sütunda Şərqi Bölgəsinin eyni illərdəki ÜDM-i milyard ABŞ dolları ilə göstərilir. Bu, bu iki region arasında iqtisadi göstəriciləri müqayisə etməyə imkan verir.

Gəlir Uçotu: olaraq da bilinən Gini İndeksi bir bölgə daxilində gəlir bərabərsizliyinin ölçüsüdür. 0-dan 1-ə qədər dəyişir, 0 mükəmməl bərabərliyi (hər kəsin eyni gəlirə malikdir) və 1 mükəmməl bərabərsizliyi ifadə edir (bir şəxs və ya ev təsərrüfatlarının bütün gəlirləri var, digərlərinin isə heç biri yoxdur). Aşağı İndeksi gəlirin daha bərabər paylanması, yüksək dəyər isə daha çox gəlir bərabərsizliyini göstərir.

İndi məlumatları şərh edək:

2010-cu ildə Qərb Bölgəsinin ÜDM-i 20 milyard ABŞ dolları, Şərqi Regionunun ÜDM-i isə 12 milyard ABŞ dolları təşkil etmişdir. Bu il üçün Gini İndeksi 0,42 olub, hər iki regionda orta gəlir bərabərsizliyini göstərir.

2015-ci ildə hər iki regionda ÜDM-də artım müşahidə olunub. Qərb regionunun ÜDM-i 25 milyard ABŞ dollarına, Şərqi regionunun ÜDM-i isə 13 milyard ABŞ dollarına yüksəlib. Cini İndeksi də bir qədər artaraq 0,45-ə yüksəldi ki, bu da gəlir bərabərsizliyində cüzi artım olduğunu göstərir.

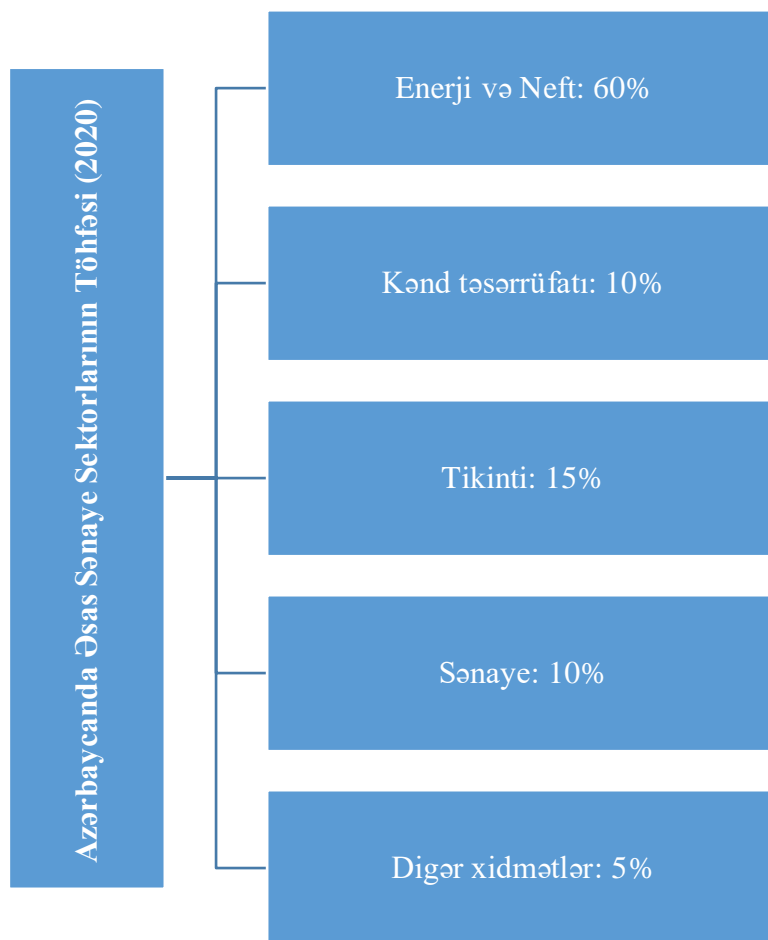
2020-ci ilə qədər hər iki regionda iqtisadi artım davam etdi. Qərb regionunun ÜDM-i 28 milyard ABŞ dollarına, Şərqi regionunun ÜDM-i isə 14 milyard ABŞ dollarına çatıb. Gini İndeksi daha da artaraq 0,48-ə yüksəldi və bu, gəlir bərabərsizliyinin on il ərzində artdığını göstərir.

Ümumilikdə, bu məlumatlar qeyd olunan illər ərzində bu iki regionda iqtisadi göstəricilər və gəlir bərabərsizliyi tendensiyaları haqqında məlumat verir. Qərb Bölgəsi ardıcıl olaraq Şərqi Bölgəsindən daha yüksək ÜDM-ə malik idi indeks ilə ölçülən gəlir bərabərsizliyi bu müddət ərzində artmışdır.

4. Siyasət Təvsiyələri:

Bu təhlilin güclü tərəflərindən biri iqtisadi asimetriyanı həll etmək üçün potensial siyasət həllərinin araşdırılmasıdır. O, təhsil və bacarıqların inkişafı proqramları, regional inkişaf siyasətləri və sənayelərin diversifikasiyası kimi strategiyaları təklif edir. Bundan əlavə, o, iqtisadi asimetriya ilə effektiv mübarizədə dövlət-özəl tərəfdaşlıq və investisiya təşviqlərinin vacibliyini vurğulayır.

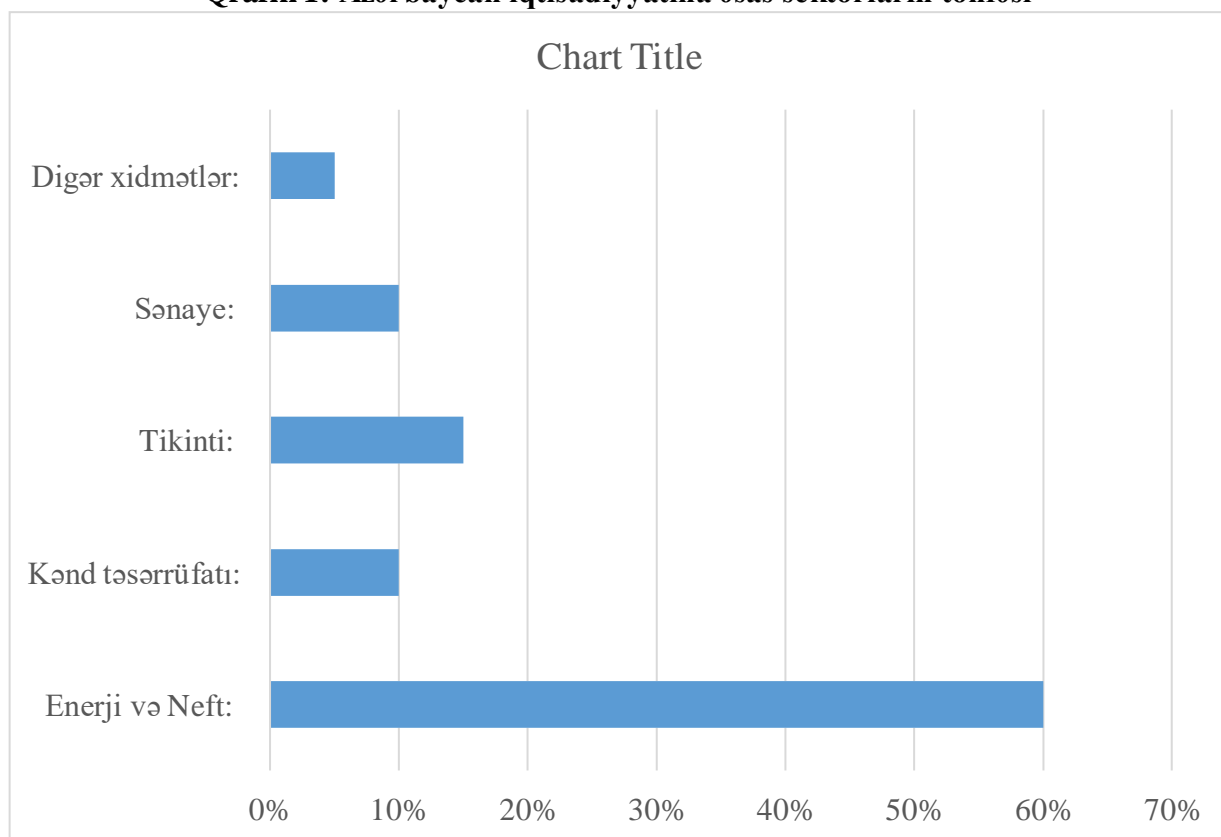
Diaqram 1: Azərbaycanda Əsas Sənaye Sektorlarının Töhfəsi (2020)



Mənbə: [5]

Bu diaqram Azərbaycan iqtisadiyyatına əsas sektorların töhfəsini əyani şəkildə əks etdirə bilər. Misal üçün:

Qrafik 1: Azərbaycan iqtisadiyyatına əsas sektorların töhfəsi



Mənbə: [5]

Bu diaqram Azərbaycanın iqtisadi strukturunun sektorlar üzrə bölgüsünü göstərir və iqtisadi asimetriyanı başa düşmək üçün mühüm göstərici ola bilər.

5. Hökumətin və Özəl Sektorun Rolu:

Təhlil həm hökumətin, həm də özəl sektorun iqtisadi asimetriyanın azaldılmasında oynadığı mühüm rolları tanıyır. O, effektiv iqtisadi siyasət və təşəbbüslərin yalnız bu iki sektor arasında əməkdaşlıq olduqda uğur qazana biləcəyini vurğulayır. Bu fikir iqtisadi asimetriyanın aradan qaldırılmasında əlaqələndirilmiş səylərə ehtiyac olduğunu vurğulayır.

6. Davamlı İnkişaf üçün təsirlər:

Məqalə səmərəli şəkildə vurğulanır ki, iqtisadi asimetriya təkə iqtisadi məsələ deyil, Azərbaycanda davamlı inkişafa nail olmaq üçün kritik maneədir. O, balanslaşdırılmış artımı təşviq edən və inkişafın faydalarının ölkə daxilində bərabər şəkildə bölüşdürülməsini təmin edən iqtisadi siyasətlərin yaradılmasının vacibliyini vurğulayır.

NƏTİCƏ

Sonda “Azərbaycanın İqtisadi Asimetriya Göstəriciləri: Problemlər və Həll Yolları” Azərbaycanın iqtisadi mənzərəsindəki kritik məsələnin hərtərəfli təhlilini təqdim edir. Səbəb amillərini müəyyən etməklə, təsirləri qiymətləndirərək və siyasət tövsiyələri təqdim etməklə, o, ölkədə daha balanslı və əhatəli iqtisadi inkişaf istiqamətində işləmək üçün siyasətçiləri və maraqlı tərəfləri dəyərli fikirlərlə təchiz edir. İqtisadi asimetriyanın aradan qaldırılması təkə Azərbaycanın iqtisadi sabitliyi üçün deyil, həm də davamlı inkişaf məqsədlərinə nail olmaq və vətəndaşların həyat keyfiyyətini yaxşılaşdırmaq üçün həyati əhəmiyyət kəsb edir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. http://anl.az/el/s/ydyai_si.pdf - Yeni Dünyada Yeniləşən Azərbaycan İqtisadiyyatı.
2. Rzayeva Ş.M., Əliyeva L.Z. (2018). İqtisadi fikir tarixi. Dərs vəsaiti. Bakı: "İqtisad Universiteti" Nəşriyyatı. - 388 səh.
3. UOT 316.324:338.24 Həsənov R.T., Həsənli A.R. Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti, Bakı, Azərbaycan Qloballaşma Şəraitində İqtisadiyyatın İdarə Edilməsində İnformasiyanın Rolu Və İnformasiya İqtisadiyyatının Xüsusiyyətləri.
4. https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/484586/aze-digital-development-overview-az_0.pdf - Yanvar 2019 Azərbaycan: Ölkənin Rəqəmsal İnkişafının İcmalı
5. <https://president.az/az/articles/view/50474%20-> Azərbaycan 2030: sosial-iqtisadi inkişafa dair Milli Prioritetlər.

E.A.Akhmedov

doctoral student, Azerbaijan State University of Economics
ORCID 0000-0002-5346-0022

Indicators of Azerbaijan's economic asymmetry: problems and solutions

Abstract

This article focuses on the problems of determining indicators of economic asymmetry in Azerbaijan. Azerbaijan faces economic asymmetry due to factors such as resource wealth, geographic differences, and sectoral divisions. The article discusses in detail the sources and effects of these asymmetry problems.

Economic asymmetry can include inequality in income distribution, regional differences and imbalances across sectors. This article examines how these different problems hinder the growth potential of Azerbaijan's economy and undermine the goals of sustainable development.

Various solutions are offered to eliminate the economic asymmetry of Azerbaijan. These include strategies such as education and skill development programmes, regional development policies and industrial diversification measures. In addition, economic policy instruments such as public-private sector cooperation and investment incentives are also discussed.

In conclusion, this article provides a framework for understanding and discussing solutions to Azerbaijan's economic asymmetry problems. Addressing these asymmetry issues is critical to promoting Azerbaijan's economic development in a sustainable and inclusive manner.

Key words: *Azerbaijan, economic asymmetry, income distribution, regional differences, development policies.*

Э.А.Ахмедов

докторант, Азербайджанский Государственный Экономический Университет
ORCID 0000-0002-5346-0022

Индикаторы экономической асимметрии Азербайджана: проблемы и решения

Резюме

В данной статье основное внимание уделяется проблемам определения показателей экономической асимметрии в Азербайджане. Азербайджан сталкивается с экономической асимметрией из-за таких факторов, как богатство ресурсов, географические различия и

отраслевые разделения. В статье подробно обсуждаются источники и последствия этих проблем асимметрии.

Экономическая асимметрия может включать неравенство в распределении доходов, региональные различия и дисбаланс между секторами. В этой статье рассматривается, как эти различные проблемы препятствуют потенциалу роста экономики Азербайджана и подрывают цели устойчивого развития.

Предлагаются различные решения по устранению экономической асимметрии Азербайджана. К ним относятся такие стратегии, как программы образования и повышения квалификации, политика регионального развития и меры по диверсификации промышленности. Кроме того, обсуждаются такие инструменты экономической политики, как сотрудничество государственного и частного секторов и инвестиционные стимулы.

В заключение, эта статья обеспечивает основу для понимания и обсуждения решений проблем экономической асимметрии в Азербайджане. Решение этих проблем асимметрии имеет решающее значение для содействия экономическому развитию Азербайджана на устойчивой и инклюзивной основе.

Ключевые слова: Азербайджан, экономическая асимметрия, распределение доходов, региональные различия, политика развития.

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-74-78>

A.İ.Mirheydərova
t.e.n., dosent, Azərbaycan Dövlət Neft və Sənaye Universiteti
arzu.mirgeydarova@mail.ru
M.Ş.Orucov
magistrant, Azərbaycan Dövlət Neft və Sənaye Universiteti
nicatabasov001@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 15.10.2023

The article was received by editorial board on 15.10.2023

Статья принята к печати 15.10.2023

AZƏRBAYCANIN ENERJİ KOMPLEKSİNİN MÜASİR VƏZİYYƏTİ VƏ DÜNYA ENERJİ DAŞIYICILARI BAZARINDA İŞTİRAKI XÜSUSİYYƏTLƏRİ

Xülasə

Beynəlxalq enerji bazarı dünya iqtisadiyyatının qloballaşması şəraitində fəaliyyət göstərən beynəlxalq mühitdir. Burada dövlət, milli, integrasiya olunmuş və özəl neft-qaz şirkətlərinin maraqları nəzərə alınır. Bu bazar ödənişi təmin edən kompleksdir. Enerji bazarında baş verən bütün proseslər dövlətlərin beynəlxalq və milli siyasətləri ilə sıx bağlıdır və planetin hər bir sakininin maraqlarına müxtəlif dərəcədə təsir göstərir.

Azərbaycanın yanacaq-energetika kompleksi ölkə iqtisadiyyatının əsasını və bir çox hallarda hətta əsas iqtisadi sektorunu təşkil edir. O, təhlükəsizliyi təmin edir və iqtisadiyyatın demək olar ki, bütün sahələrində həyata zəmanət verir.

Açar sözlər: beynəlxalq enerji bazarı, dünya iqtisadiyyatı, yanacaq-energetika, ölkə, neft-qaz.

GİRİŞ

Bu gün Azərbaycan digər MDB ölkələri ilə birlikdə dünya enerji bazarına ixrac edilən neftin ümumi həcmnin 10%-ə qədərini təmin edir. 2011-ci ildə Azərbaycanda 45,626 milyon ton, 2012-ci ildə 43,375 milyon ton, 2013-cü ildə 43,457 milyon ton, 2014-cü ildə 42,076 milyon ton hasil edilib. 2015-ci ildə 41,628 milyon ton, 2016-cı ildə 41,050 milyon ton, 2017-ci ildə - 39,1 milyon ton, 2018-ci ilin sonunda isə 39,2 milyon ton xam neft hasil edilib. Eyni zamanda, 2020-ci ilin sonuna Azərbaycanda xam neft hasilatı 35,1 milyon ton təşkil edib [2].

Hazırda Azərbaycan OPEK ilə əməkdaşlıqda qlobal enerji ehtiyatlarının təchizatçısı kimi mühüm rol oynayır. Bununla belə, ölkənin rolu təkcə öz bazarı üçün böyük həcmdə enerji xammalının istehsalı ilə məhdudlaşmır. Avropa təkcə enerji təhlükəsizliyinin təmin edilməsində deyil, həm də enerji resurslarının tranzitində mühüm rol oynayır.

Azərbaycan qlobal enerji kompleksində öz rolunu gücləndirmək üçün öz imkanlarından istifadə etmək məqsədini formalaşdırıb. Onun enerji sektorunda müstəsna beynəlxalq əhəmiyyəti həm ölkənin geostrateji mövqeyi, həm də Xəzər hövzəsində karbohidrogen ehtiyatlarının olması ilə müəyyən edilir. Azərbaycan bu resurslardan səmərəli istifadə edir, qlobal enerji təhlükəsizliyinin təmin edilməsində mühüm rol oynayır. İstehlakçı ölkələr üçün etibarlı tərəfdaş imici formalaşdırıb[1].

NƏZƏRİ HİSSƏ

Azərbaycanın enerji strategiyası bütün regionun makroiqtisadi inkişafı üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edir və əsas rolunu nümayiş etdirir.

Azərbaycan Respublikası Dövlət Neft Şirkəti (ARDNŞ) neft və qaz yataqlarının axtarışı, kəşfiyyatı və işlənməsi, neft və qaz hasilatı, o cümlədən qaz kondensatının, neft və neft-kimya məhsullarının emalı və nəqlini həyata keçirir. Bundan əlavə, SOCAR həm daxili, həm də xarici bazarlarda qaz satmaqla yanaşı, həm də əhalini təbii qazla təmin edir. Azərbaycan neft ölkəsi kimi beynəlxalq ictimaiyyətin diqqətini cəlb edir. 2018-ci ilin yanvar ayında neft hasilatı 814,6 min barel, ixrac həcmi isə 624,2 min barel təşkil edib. Lakin, Azərbaycan hazırda OPEC-in üzvü deyil və bu istiqamətdə heç bir təşəbbüs göstərməyib. Bununla belə, Azərbaycan OPEC-in üzvü olan və kartelə daxil olmayan ölkələrin neft hasilatının azaldılması ilə bağlı Vyana razılaşmasına (2016-cı il) qoşulub. Bütün bunları nəzərə alsaq, Azərbaycanın OPEK-ə üzv olmaq istəməsinin səbəbini onun neft strategiyası və neft siyasətini məhdudlaşdırmadan dünya bazarında ardıcıl neft hasilatı siyasətində iştirak etmək istəyi ilə izah etmək olar.

Azərbaycan Respublikasının yanacaq-energetika kompleksi Dövlət İnkişaf Proqramı çərçivəsində SOCAR-ın rəhbərliyi ilə işlənmiş sahələrdə fəal inkişaf edir. Bu prosesə hasilatın intensivləşdirilməsi, yeni quyuların qazılması və zəruri təmir-bərpa işlərinin aparılması, köhnə quyuların istismar fonduna daxil edilməsi daxildir.

TƏHLİL

2023-cü ilin yanvar-avqust aylarında Azərbaycandan bəyan edilmiş neftin ixracı 18 milyon 506 min 42,46 ton təşkil edib ki, bu da 2022-ci ilin 8 ayının göstəricisindən 2,9% çoxdur. Hesabat dövründə ixrac olunmuş neftin ümumi dəyəri 11 milyard 234 milyon 779,76 min dollar (azalma 18,1%) təşkil edib. 2023-cü ilin yanvar-avqust aylarında neftin ümumi ixrac strukturunda xüsusi çəkisi 46,13% (2022-ci ilin yanvar-avqust aylarında 52,29%) təşkil edib. 2023-cü ilin yanvar-avqust aylarında 20 ölkə Azərbaycan neftinin alıcısı olub. Ənənəvi olaraq İtaliya əsas alıcı olaraq qalır ki, bu da bütün “qara qızıl” ixracının 40,8%-ni təşkil edib. 2023-cü ilin əvvəlindən Azərbaycandan İsrail, Hindistan, İspaniya və Türkiyəyə neft tədarükünün həcmi 1 milyon tonu ötüb.

Şəkil 1. Neft ixracının alıcı ölkələr üzrə strukturu (2023-cü ilin yanvar-iyul aylarında)

Ölkələr	Tonla:	Gəlir min, dollar
İtaliya	7 554 094.95	4 696 999.48
İsrail	1 820 121.26	1 088 305.22
İspaniya	1 114 184.47	700 578.65
Hindistan	1 122 457.35	666 499.46
Türkiyə	1 078 987.37	611 423.39
çex	916 806.74	530 181.20
Almaniya	662 321.55	406 757.88
Yunanıstan	656 521.80	403 274.26
İrlandiya	630 056.20	366 641.18
Xorvatiya	621 962.87	355 454.19
Böyük Britaniya	549 837.69	332 969.26
Rumıniya	442 186.97	266 907.94
Vyetnam	305 996.50	179 968.97
Avstriya	266 568.71	152 155.74
Portuqaliya	230 528.23	147 734.57
Fransa	199 006.72	118 639.77

İndoneziya	134 153.29	88 665.69
Sinqapur	138 338.45	87 786.40
Tayland	48 688.02	26 098.53
Tunis	13 223.33	7 737.98
ÜMUMİ	18 506 042.46	11 234 779.76

Mənbə: [6]

Respublikada istehsal olunan enerji resursları hasilatı və nəqli məqsədi ilə çoxşaxəli boru kəmərləri sisteminin yaradılması nəticəsində dünya bazarlarına çıxarılır. Azərbaycanın neft sənayesinin uğurlu istismarı danılmazdır və onun üstünlüklərini təsdiqləyir. Hazırda Azərbaycan dünya bazarına çıxarılan enerji resurslarının həcminə görə yeddinci yerdədir. Bunun üçün müxtəlif neft və qaz ixrac boru kəmərlərindən istifadə olunur. Məsələn, Bakı-Novorossiysk və Bakı-Tbilisi-Ceyhan boru kəmərləri Bakı-Supsa neft kəmərləri ilə birlikdə neft və qazın ixracı üçün əsas vasitədir.

Enerji qaz kəməri də uğurla fəaliyyət göstərir və global enerji təhlükəsizliyinin mühüm elementidir. İstismar başlanandan indiyədək onun vasitəsilə 339,6 milyon ton Azərbaycan nefti nəql olunub. Bundan əlavə, Türkmənistan və Qazaxıstanda hasil edilən neftin həcmi də dünya bazarlarına çıxarılır və bu neft kəmərinin əhəmiyyətini vurğulayır. Bu, onun rolunun zaman keçdikcə artdığını göstərir. Azərbaycan Avropanın ən böyük infrastruktur layihələrində iştirak etməkdədir. 2011-ci ildə Avropa Komissiyası və Azərbaycan Xəzər dənizindən Avropaya birbaşa qaz nəqli marşrutlarının yaradılmasını dəstəkləyən Birgə Bəyanat imzalayıb. Birgə bəyanat, eləcə də TANAP və TAP üzrə hökumətlərarası sazişlər qazın satışı üzrə uzunmüddətli müqavilələrin bağlanması üçün əsasını qoyub.

2012-ci il iyunun 27-də Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyev və Türkiyənin Baş naziri Rəcəb Tayyib Ərdoğan TANAP haqqında saziş imzalayıblar. Cənub Qaz Dəhlizinin təməli 2014-cü il sentyabrın 20-də qoyulub. 2015-ci il martın 17-də Türkiyənin Qars şəhərində TANAP-ın təməlqoyma mərasimi olub və qaz kəmərinin tikintisinə başlanılıb. 2016-cı il mayın 17-də Salonikidə (Yunanıstan) TAP-ın təməlqoyma mərasimi keçirilib və qaz kəmərinin tikintisinə başlanılıb.

2018-ci il mayın 29-da Bakıda Cənub Qaz Dəhlizi, 12 iyun 2018-ci ildə isə Eskişehirdə bu dəhlizin mühüm tərkib hissəsi olan Trans-Anadolu Qaz Boru Kəmərinin (TANAP) açılışı olub. 30 iyun 2018-ci ildə Trans Anadolu Boru Kəməri (TANAP) vasitəsilə Türkiyəyə ilk kommersiya qazı nəql edilib. 30 noyabr 2019-cu il tarixində TANAP-ın Avropaya qoşulan hissəsinin açılış mərasimi olub. 31 dekabr 2020-ci il tarixində Azərbaycan təbii qazı TAP kanalı ilə Avropa bazarına çıxarılıb [5]. 1999-cu ildə Azərbaycan dövlətinin rəhbərliyi və ardıcıl siyasəti nəticəsində noyabr ayında İstanbulda Türkiyə Respublikasının ərazisi ilə Bakı-Tbilisi-Ceyhan əsas ixrac boru kəməri haqqında müqavilə imzalandı. Bu saziş xam neftin Azərbaycan, Gürcüstan və Qazaxıstandan Amerikaya və digər ölkələrə eyni vaxtda nəqlinin əsasını qoydu. Dövlət başçıları 1999-cu ilin noyabrında İstanbul Bəyannaməsini imzalamaqla bu layihəni və onun uğurunu dəstəklədilər [3].

Heydər Əliyev adına Bakı-Ceyhan əsas ixrac neft kəmərinin texniki xarakteristikaları belədir: ümumi uzunluğu 1768 km-dir ki, bunun da 443 km-i Azərbaycan, 249 km-i Gürcüstan, 1076 km-i isə Türkiyənin payına düşür. Borunun diametri 42 düym olsa da, gürcü və ilkin türk hissələrində 46 düymədək artır. Boru divarlarının qalınlığı 8,74 ilə 23,80 mm arasındadır.

Boru kəməri bütün marşrut boyunca ikisi Azərbaycanda, ikisi Gürcüstanda və dördü Türkiyədə olmaqla səkkiz nasos stansiyası ilə təchiz olunub. Onun gündəlik ötürmə qabiliyyəti 1 milyon barel neftdir. Xam neft boru ilə 10 gün ərzində bir ucundan digərinə daşır. Səngəçal və Cehyangda böyük neft terminalları tikildi. Kəmərin tikintisinə 2003-cü ilin aprelində başlanılıb və ilk neft 2005-ci il mayın 18-də oradan axmağa başlayıb. Boru kəməri 2005-ci il avqustun 10-da Gürcüstan ərazisindən, 2005-ci il noyabrın 18-də isə Türkiyəyə uzanaraq 28 may 2006-cı ildə Ceyhana çatdı. Tikinti zamanı 100 milyon adam-saat sərf edilmiş və 206 milyon kilometr yol qət edilmişdir - istehsal ən yüksək həddə olan bir gündə dünya üzrə 10 səyahətə bərabərdir. Bu kəmərlə 13-dən çox çay və 13 seysmik xətt keçir və onun keçdiyi ən yüksək nöqtə dəniz səviyyəsindən 2800 metr yüksəklikdə Türkiyə ərazisindədir. Ümumilikdə, boru kəməri bütün marşrut boyunca 500-dən çox icmaddən keçir və tikinti zamanı bir dənə də olsun ev başqa yerə köçürülməyib.

BTC boru kəməri Azərbaycandan ildə 50 milyon ton neft nəql etmək üçün nəzərdə tutulub. Hazırda bu kəmərlə hər gün min bareldən çox neft nəql olunur. 2008-ci ildə bu həcm sutkada 1 milyon barrele qədər artıb. BTC-nin kommersiya göstəriciləri bunlardır: BTC-nin tikintisi 4 milyard ABŞ dollarına başa gəlib. Bu məbləğ yalnız boru kəmərinin doldurulması, maliyyələşdirmə xərcləri və bank faizlərinin ödənilməsi daxil olmaqla, tikinti işlərinin dəyərini əks etdirir. Maliyyə kreditinin ümumi məbləği 2,6 milyard dollardır. Maliyyə kreditləri verən qurumlara Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası və Avropa Yenidənqurma və İnkişaf Bankı (AYİB) daxildir. Altı ölkədən (Böyük Britaniya, ABŞ, Almaniya, Yaponiya, Fransa və İtaliya) ixrac kredit agentlikləri və siyasi risk sığortası institutlarının 49-u; Onlardan 15-ə ABN Amro, Citigroup, Mizuho və Societe Generale daxildir və BP, Statoil, Total və Conoco Phillips kimi əsas dəstəkçilər kredit veriblər.

2006-cı il iyunun 16-da Qazaxıstanın paytaxtı Astanada Azərbaycan Respublikası ilə Qazaxıstan Respublikası arasında neftin Bakı Respublikasından Xəzər dənizi və Azərbaycan Respublikasının ərazisindən nəqlini təşkil edən neftin nəqli haqqında saziş imzalanıb. BTC-nin Qazaxıstandakı Tengiz yatağından hasil edilən neftin həcmi nəql etmək üçün müqavilələri var. Hətta bu ölkədə onun Xəzər dənizindəki sektorunda yerləşən “Kaşaqaqan” yatağından hasil edilən neftin bir hissəsi BTC vasitəsilə qismən ötürülür. “Şahdəniz” yatağı Xəzər dənizinin Azərbaycan sektorunda yerləşir. Bu yataqdan böyük qaz kondensat ehtiyatlarının aşkar edilməsi nəzərə alınaraq təbii qazın dünya enerji bazarına çıxarılmasının təşkili istiqamətində addımlar atılıb. Buraya qazın nəqli və digər əlaqəli fəaliyyətlər üçün potensial imkanların araşdırılması daxildir. Bununla bağlı 1999-cu il avqustun 17-də bu proseslə bağlı məsələlərin araşdırılması və operativ həll edilməsi məqsədi ilə Azərbaycan Respublikası Prezidentinin fərmanı imzalandı.

Bakı-Tbilisi-Ərzurum xrac qaz kəməri Azərbaycan qazının “Şahdəniz” yatağından Türkiyə vasitəsilə Avropa bazarlarına nəqli üçün nəzərdə tutulub. Bu qaz kəmərinin maksimal ötürmə qabiliyyəti 20 milyard kubmetrdir. 2006-cı ildə istifadəyə verilmişdir. Bakı-Tbilisi-Ərzurum qaz ehtiyatlarına görə dünyanın ən böyük qaz kəməridir. Kondensat yatağı sayılan “Şahdəniz” yatağından qaz hasil edilir və bu qaz kəməri ilə Avropaya nəql olunur. Gələcəkdə “Şahdəniz” yatağının ikinci mərhələsi onun işlənməsi çərçivəsində bu qaz kəməri ilə daha böyük həcmdə qazın vurulmasına imkan verəcək.

Hazırda “Azəri-Çıraq-Günəşli” layihəsi çərçivəsində “Şahdəniz” yatağından hasil edilən xam neft və kondensat ixrac edilir. Əsas ixrac boru kəməri BTC bu yataqdan hasil edilən kondensatın nəqli üçün istifadə olunur. 2010-cu ilin iyulunda imzalanmış yeni sazişə əsasən, bu kəmərlər həm də Türkmənistandan neft nəql edir. Bütün bunlar əsas ixrac boru kəməri BTC-ni gəlirli edir və uzunmüddətli fəaliyyət üçün mühüm imkanlar yaradır. Bu, həm də Azərbaycanın global enerji bazarında ölkənin sosial və iqtisadi inkişafına töhfə verən və sürətləndirən etibarlı tərəfdaş kimi mövqeyini təsdiqləyir.

NƏTİCƏ

Nəticə olaraq qeyd etməliyik ki, Neft-qaz kompleksi Azərbaycan iqtisadiyyatının əsas və aparıcı sektoru olmaqda davam edir, sənaye istehsalının əhəmiyyətli həcmi, vergi daxilolmalarını və ixrac gəlirlərini təmin edir. Ölkədə sənaye istehsalının beşdə üçündən çoxu (60%-dən çoxu) neft-qaz kompleksi müəssisələrinin payına düşür. Neft-qaz kompleksi bütün vergi ödənişlərinin və ölkə büdcəsinə digər gəlirlərin təxminən üçdə birini təmin edir. Bütün bu amillər onu göstərir ki, neft-qaz kompleksi Azərbaycan Respublikasının iqtisadiyyatında və büdcəsində əsas rol oynayır.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Hacızadə E.M, Abdullayev Z.S. (2003). “Neft təsərrüfatının iqtisadi strukturunun modernizasiyası”. Bakı: Elm, 512 s.
2. Abdiyev T. E. (2017). “Beynəlxalq enerji daşıyıcıları bazarı və Azərbaycanın mövqeyi”, 102 səh.

3. Мəммədov A.Т. (2017). Бейнəлхəлq енерji бəзəрi və onun инkişəfi, Sumqayıt, 441 səh.
4. Родионов В.Г. (2010). Энергетика, проблемы настоящего и возможности будущего, М.: 413 с.
5. https://minenergy.gov.az/az/layiheler/cenub-qaz-dehlizi_2196
6. <https://interfax.az/view/899864>

A.I. Mirheydarova

*Candidate of technical sciences, associate professor,
Azerbaijan State Oil and Industry University*

M.Sh.Orujov

master student, Azerbaijan State Oil and Industry University

Features of the current state of the energy complex of Azerbaijan and its participation in the world market of energy carriers

Abstract

The international energy market is an international environment operating in the context of the globalization of the world economy. It takes into account the interests of state, national, integrated and private oil and gas companies. This market is a complex that provides payment. All processes occurring in the energy market are closely related to the international and national policies of states, and to varying degrees affect the interests of every inhabitant of the planet.

The fuel and energy complex of Azerbaijan is the basis of the country's economy and, in many cases, even its main economic sector. It ensures security and guarantees life in almost all areas of the economy.

Key words: *International energy market, world economy, fuel and energy, country, oil and gas.*

А.И.Миргейдарова

*к.т.н., доцент, Азербайджанский Государственный Университет
Нефти и Промышленности*

М.Ш.Оруджев

*магистрант, Азербайджанский Государственный Университет
Нефти и Промышленности*

Современное положение энергетического комплекса Азербайджана и особенности участия на мировом рынке энергоносителей

Резюме

Международный рынок энергоносителей является международной средой, действующей в условиях глобализации мировой экономики. Он учитывает интересы государственных, национальных, интегрированных и частных нефтегазовых компаний. Этот рынок представляет собой комплекс, обеспечивающий оплату. Все процессы, происходящие на рынке энергоносителей, тесно связаны с международной и национальной политикой государств, и в разной степени затрагивают интересы каждого жителя планеты.

Топливо-энергетический комплекс Азербайджана (ТЭК) является основой экономики страны и во многих случаях даже ее главной экономической отраслью. Он обеспечивает безопасность и практически во всех сферах экономики гарантирует жизнедеятельность.

Ключевые слова: *международный энергетический рынок, мировая экономика, топливо и энергия, страна, нефть и газ.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-79-85>

K.Ş.Şıxılı
doktorant, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
ORCID 0009-0004-1846-0862
19kamran95@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 11.10.2023

The article was received by editorial board on 11.10.2023

Статья принята к печати 11.10.2023

DEMOQRAFİK İNKİŞAFIN ELMİ-NƏZƏRİ ƏSASLARI

Xülasə

Demoqrafiya bir sıra ictimai elmlərlə sıx əlaqəli şəkildə fəaliyyət göstərməklə qlobal miqyasda populyasiya problemlərinin öyrənilməsi ilə məşğul olur. Belə ki, demoqrafiya qeydə alınan doğum və ölüm statistikasını, miqrasiya proseslərini, əhalinin coğrafi yerləşməsini, eləcə də, onun iqtisadi, etnik, yaş və digər struktur element və dəyişikliklərini öyrənir. Bütün bunlar demoqrafiyanın elmi-nəzəri və praktik əhəmiyyətini artırır.

Məqalədə, demoqrafiya və onun inkişafına dair müxtəlif elmi-nəzəri yanaşmalar araşdırılmışdır və eləcə də, qlobal demoqrafik tendensiyalar təhlil olunmuşdur. Təhlil əsasında gəlinən nəticəyə görə, əhali artımının rifaha əks təsiredici faktorlarından biri kimi resurs amili, digəri isə uzunmüddətli dövr üçün əmək bazarında artan işçi qüvvəsi müəyyən olunmuşdur. Tədqiqat zamanı, ədəbiyyat icmalı və məzmun təhlili metodlarından istifadə edilmiş, eləcə də, əldə olunan məlumatlardan istifadə edilməklə müqayisə və təhlillər aparılmışdır.

Açar sözlər: demoqrafiya, əhali artımı, doğum sayı, miqrasiya, iqtisadi inkişaf.

GİRİŞ

Demoqrafiya insan populyasiyasının statistik cəhətdən tədqiqini həyata keçirir, xüsusilə də, əhalinin sıxlığını, ərazi üzrə paylanması, yeni doğulanların sayı, ölüm faktları və nikahların miqdarını təhlil edir. Demoqrafiya sahəsində ciddi problem hesab olunan məsələlərə “əhali partlayışı”, populyasiya və iqtisadi inkişaf arasındakı qarşılıqlı əlaqənin xarakteri, doğum statistikasına nəzarətin həyata keçirilməsi, urban ərazilərdə yaşanan tıxaclar, qeyri-qanuni və nəzarətsiz şəkildə reallaşan immiqrasiya və aktiv işçi qüvvəsinin statistikasının mütəmadi dəyişməsi daxildir.

Dünya əhalisinin sayı 1950-ci ildə təxminən 2,5 milyard olduğu halda, 2022-ci ilin sonunda 8 milyarda yaxınlaşmış və 2023-cü ildə isə 8 milyardı keçmişdir. Qlobal insan sayının 1950-ci ildə verilən proqnoz üzrə 2 dəfə artaraq 5 milyardı keçməsi 37 il çəkmiş və 1987-ci ildə reallığa çevrilmişdir. Bundan sonrakı mərhələdə dünya qlobal insan sayının yenidən ikiqat artması üçün 70 il lazım olduğu proqnozlaşdırılır. BMT-nin təqdim etdiyi son proqnozlar göstərir ki, planetimizin əhali sayı 2030-cu ildə təxminən 8,5 milyarda, 2050-ci ildə 9,7 milyarda və nəhayət 2100-cü ildə isə 10,4 milyarda çatacağı gözlənilir. [1]

Bu və digər amillər milli, regional və beynəlxalq səviyyədə demoqrafik inkişafın əsas təyinedici amillərinin, eləcə də, demoqrafik proqnozlaşdırma və demoqrafiyanın inkişafının tənzimlənməsi sahəsində çevik və əsaslandırılmış fəaliyyət planlarının hazırlanmasını zərurətə çevirir.

Demoqrafiya sahəsində qarşıya çıxan ən problematik məsələlərdən biri ondan ibarətdir ki, ayrı-ayrı millətlərin, ölkələrin və coğrafi ərazilərin demoqrafik inkişaf prosesləri yalnız nadir hallarda

oxşar inkişaf yolu keçir. Digər əksər hallarda isə demoqrafik inkişaf göstəriciləri fərqli tendensiya nümayiş etdirir. Bu baxımdan qeyd etmək yerinə düşər ki, BMT-nin açıqladığı məlumatlara əsasən dünya əhalisinin proqnozlaşdırılan artımının təxminən yarısından çoxunun 2022-2050-ci illər aralığında Konqo Demokratik Respublikası, Misir, Efiopiya, Hindistan, Nigeriya, Pakistan, Filippin və Birləşmiş Tanzaniya Respublikası olmaqla yalnız qeyd olunan səkkiz ölkənin payına düşəcəyi proqnozlaşdırılır

Təcrübə göstərir ki, imiqrasiya və emiqrasiya prosesləri doğum və ölüm hallarında olduğu kimi hər hansı ölkənin əhalisini artırma və ya azalda bilər. Belə nəticə hasil olur ki, nəzərdən keçirilən müəyyən dövr intervalının sonunda əhalinin sayı hesablanarkən başlanğıc anındakı əhali ilə həmin dövr ərzində yeni doğulanların və ölkəyə gələn miqrantların cəmindən ölüm faktları və emiqrantların sayı çıxılır. Bu o deməkdir ki, demoqrafik dəyişikliyin öyrənilməsi doğum və ölüm faktlarından əlavə insanların immiqrant və emiqrant kimi hərəkətlərinin öyrənilməsini tələb edir. Bu göstəricilər təkcə əhalinin sayına və onun artım tempinə deyil, eyni zamanda əhalinin yaş, cins, etnik və ya irqi tərkibi, eləcə də, coğrafi bölgüsü kimi xüsusiyyətlərinə də təsir etməklə demoqrafik dəyişikliklərdə əhəmiyyətli rol oynayır. Buna görə də, qeyd olunanlar demoqrafik inkişafın əsas komponentləri kimi qəbul olunur.

DEMOQRAFIYANIN ELMİ-NƏZƏRİ ƏSASLARI

Tədqiq edilən statistik demoqrafiyanın elmi-nəzəri kökləri ingilis alimi Con Qrauntun əsərlərinə qədər gedib çıxır. Onun **“Ölüm faktları üzərində edilən təbii və siyasi müşahidələr”** adlı əsərində (1662) XXVI əsrin sonlarına aid həftəlik ölüm və ölüm vərəqələri tədqiqat obyektinə çevrilmişdir. Ölüm faktlarında statistik cəhətdən qanunauyğunları müəyyənləşdirmək məqsədilə müəllif Londonda və bir sıra yerli icmalarda doğum zamanı qeydə alınan kişi-qadın nisbətlerini və eləcə də doğum-ölüm nisbətlerinin təqribi qiymətlərini aşkara çıxarmağa nail oldu. Qrauntun statistik demoqrafiyaya ən böyük töhfəsi ilk ölüm cədvəlinin tərtib edilməsi olmuşdur. Alim doğum və ölüm faktları faktlarında qeydə alınan nisbətləri təhlil edərək, hərbi xidmətə çağırış yaşında olan kişilərin həqiqi sayını, ana olmaq yaşında olan qadınların statistik miqdarını, mövcud ailələrin cəmi sayını və hətta London əhalisinin miqdarını təxmini olaraq hesablamışdır. Beləliklə, Qrauntun demoqrafik araşdırmaları İngiltərədə əhalinin ilk statistik araşdırmalarından hesab olunur [2].

Ancaq vurğulamaq lazımdır ki, əhalinin siyahıya alınması kimi əsas demoqrafik tədqiqatların hələ 6000 il bundan qabaq qədim dünyada aparılması haqqında məlumatlar vardır. Bu məlumatlar isə bizə onu deməyə əsas verir ki, demoqrafiyanın elmi-nəzəri kökləri daha qədimdir. Digər tərəfdən isə güman etmək olar ki, demoqrafiya sahəsində praktik fəaliyyətin mövcudluq tarixi daha uzundur. Bu mənada təkcə onu qeyd etmək kifayətdir ki, hələ qədim dövrlərdə əhalinin statistikasını aparılmış və bu sahədə müəyyən tənzimləyici mexanizmlər tətbiq edilmişdir.

Klassik konseptual yanaşmada Hauser və Duncan demoqrafiyanı **“ərazi bölgüsü və oradakı əhalinin tərkibinin dəyişməsi və bu dəyişikliklərin miqyasının və tərkib hissələrinin öyrənilməsi”** kimi müəyyənləşdirmişdir. Qeyd etmək yerinə düşər ki, Hauser və Duncanın yanaşmasının uğur qazanmasına səbəb onların öz demoqrafiya təriflərinə **“əhalinin tərkibini”** və **“ondakı dəyişiklikləri”** açıq şəkildə daxil etmələri olmuşdur. Ona görə ki, tədqiqatçılar təqdim etdikləri bu yanaşma ilə demoqrafiyanı **“rəsmi demoqrafiya”** və **“populyasiya araşdırmaları”** adı altında iki növə ayırdılar və onun əhatə dairəsini genişləndirdilər.

Rəsmi demoqrafiyanın kökü yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi 1662-ci ilə, daha dəqiq desək John Graunta qədər gedib çıxır. Bu konteksdə rəsmi statistika fertil yaşda olanların sayını, yaş strukturu, ölüm və insan populyasiyalarının məkan paylanması araşdırılması ilə bağlı olmuşdur.

Populyasiya araşdırmaları istər sosioloji, istər iqtisadi, istər bioloji və istərsə də antropoloji prizmadan baxdıqda əhalinin tərkibi və ondakı dəyişikliklərlə əlaqədardır. Populyasiya mənşəyinə görə latın sözü olub, xalq və ya əhali mənasını verir. Populyasiya araşdırmaları demoqrafiyanın yaranma tarixi isə 1798-ci ildə baş vermişdir və Tomas Maltusun adı ilə bağlıdır [3].

Tanınmış ingilis iqtisadçısı və demoqrafı olan **Tomas Robert Maltus** (13.02.1766 - 29.12.1834) Cənub-Şərqi İngiltərənin inzibati və tarixi mərkəzi olan Surrey mahalında anadan olmuşdur. O, ilk öncə evdə təhsil almış və 1784-cü ildə isə Kembric Universitetinin İsa Kollecinə daxil olmuşdur. Maltus 1791-ci ildə magistr dərəcəsi almış, 1805-ci ildə Hertfordşir ştatının Heyliberi kollecində tarix və siyasi iqtisad elmləri üzrə professor elmi vəzifəsinə yüksəlmişdir. Mütəfəkkir bütün dünyada müəllifi olduğu populyasiya nəzəriyyəsi ilə məşhurlaşmışdır. Nəzəriyyənin əsasları Tomas Maltusun elə ən çox populyarlıq qazanan əsəri olan “Əhali prinsipləri haqqında esse”də əksini tapmışdır. Bəhs olunan əsər ilk dəfə 1798-ci ildə işıq üzü görmüş və burada təqdim olunan mülahizələr onun sonrakı tədqiqatlarında genişləndirilmişdir. Həmin nəzəriyyənin əsas müddəası ondan ibarət olmuşdur ki, əhali artımı həmişə qida ehtiyatını üstələyəcəkdir. Buna görə də, əhali artımına sərt məhdudiyətlər tətbiq etmədən bəşəriyyətin gələcək dayanıqlı inkişaf səviyyəsinin təmin edilməsi mümkün deyildir. Sonradan geniş şəkildə istifadə və istinad edilən bu nəzəriyyə sonradan elmi ədəbiyyatlarda Maltusçuluq adını almışdır. Təəccüblü də olsa, Maltus kobud şəkildə iddia edirdi ki, insanların sosial cəhətdən xoşbəxt olmaq kimi ümidləri puç olmağa məhkumdur. Ona görə ki, populyasiya tempi istehsalın artım surətini daimi olaraq üstələməyə meyllidir. Populyasiyaya nəzarət edilməyi təqdirə əhalinin artım surəti həndəsi silsilə şəklində baş verəcəkdir. Yaşayış vasitələri və nemətlərin istehsalı isə yalnız arifmetik surətdə daha realdır. Maltusun fikrincə, əhali artımı sonsuz qədər davam edəcəkdir. Belə sürətli populyasiyanın qarşısını ancaq müharibələrin baş verməsi və aclıq, ərzaq çatışmazlığı və xəstəliklər, eləcə də, mənəvi cəhətdən qəbul olunmuş azalma yanaşması ala bilər [4]. Maltusdan sonra da müxtəlif elmi-nəzəri fikirlərlə zənginləşən demoqrafiya elmi zaman getdikcə daha ciddi problemlərlə məşğul olmağa və əhəmiyyətini artırmağa davam etmişdir.

DEMOQRAFİK İNKİŞAFIN XÜSUSİYYƏTLƏRİ

Müvafiq sahədə elmi ədəbiyyatlarda geniş şəkildə istinad edilən “Demoqrafik keçid” nəzəriyyəsinə görə, demoqrafik inkişafı təcəssüm etdirən “əhali partlayışı”nın ilkin şərti doğum sayının artması ilə deyil, sağlamlıq vəziyyətinin yaxşılaşması hesabına qeydə alınan ölüm sayının kəskin şəkildə aşağı düşməsi ilə bağlıdır. Bu müddəanı daha dəqiq ifadə etsək, “demoqrafik keçid” nəzəriyyəsi iddia edir ki, iqtisadi böyümənin ilkin mərhələlərində yeni doğulan körpələrin sayı kifayət qədər sabitlik nümayiş etdirir, əksinə ölüm sayı azalır və nəticə etibarilə əhalinin artım tempi yüksəlir. Nəzəriyyədə irəli sürülən bu iddianın iki müddəə üzərində dayandığı görünür. Birinci müddəaya görə, demoqrafik keçid modeli inkişaf etmiş ölkələrə, xüsusilə də, Qərbi Avropa ölkələrinə və bu ölkələrdə baş vermiş “sənaye inqilablarının” birinci onilliyi üçün xarakterikdir. İkinci müddəaya görə, bu ölkələrin uğurlu təcrübəsi hazırda inkişaf etməkdə olan Afrika, Asiya və Latın Amerikasına ölkələrinin cari və perspektiv inkişafı üçün tətbiq oluna bilər. Aydın ki, birinci müddəanın mövcudluğu ikinci müddəanın reallaşması üçün zəruri şərt kimi çıxış edir. Sonuncu müddəanın arqumentlərlə əsaslandırılması istisna təşkil etməklə, o hələ də tarixi analogiyadan asılı olmayan əlavə dəlillərlə genişləndirilməmişdir. Demoqrafik keçid nəzəriyyəsi ilkin formalaşdığı zaman onun ehtiva etdiyi fikirlər iqtisadiyyat tarixçiləri tərəfindən geniş şəkildə qəbul edilmiş və bu fikir vahidliyi XX əsrin 50-ci illərinə qədər davam etmişdir [5].

Populyasiya araşdırmaları elmlərarası xarakter daşıyır, lakin əsaslı sosial elm kimi qəbul edilmir. Əgər populyasiya araşdırmalarının yeganə problemi onun adı ilə bağlı təklif olunan yanaşma olsaydı, o zaman onun digər sosial elmlərlə əlaqəsi daha sadə təhlil oluna bilərdi. Məsələn burasındadır ki, demoqrafiyanın nə olması və demoqrafların hansı məsələlərin həlli ilə məşğul olmalı olduğu təkcə peşəkar tədqiqatçıları maraqlandırmır, eyni zamanda, tələbələr üçün nəzərdə tutulan tədris proqramlarında nələrin əhatə olunması və bu sahədə fəaliyyət göstərən akademik nəşrlər üçün konkret hansı məsələlərin uyğun olması hələ də tam dəqiqləşdirilməmiş qalır.

İnsan biologiyasında populyasiya anlayışı müəyyən ərazidə, məsələn hər hansı bir ölkədə və ya ümumilikdə yer kürəsində yaşayan insanları ifadə edir. Populyasiya doğum və immiqrasiya kimi

artım prosesləri, eləcə də, ölüm və emiqrasiya kimi azalma prosesləri vasitəsilə davamlı olaraq yenilənməyə məruz qalır. Digər bioloji populyasiyalarda (heyvanlar və s.) olduğu kimi insan populyasiyası da resurs potensialı, qida təminatı, sanitariya-epidemioloji və digər xarici mühit amillərindən təsirlənir. Bundan əlavə, demoqrafik tendensiyalar təkrar ictimai istehsalın inkişafında rol oynayan sosial normalardan, texnologiya və innovasiyaların tətbiqinin genişlənməsindən, xüsusilə də, vaxtsız ölüm hallarının sayını azaldan tibbi industriyanın və əhaliyə göstərilən səhiyyə xidmətlərinin inkişafından daha çox təsirlənirlər. Sivilizasiyalı cəmiyyətin çox az sahəsi ola bilər ki, əhalinin sayı, onun struktur tərkibi və dəyişmə dərəcəsinin öyrənilməsi qədər fundamental əhəmiyyət kəsb etsin. Qeyd olunan faktorlar iqtisadi tərəqqiyə, təhsilin səviyyəsinə, ailənin struktur tərkibinə, cinayət hadisələrinin miqyasına, dil və mədəniyyətin inkişaf xüsusiyyətlərinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir edir. İnsan cəmiyyətinin bu qədər elmi və təcrübə əhəmiyyət kəsb edən sahəsi ilə “demoqrafiya” adlanan elm sahəsi məşğul olur [6].

İqtisadi inkişaf səviyyəsinə görə dünyanın qabaqcıl ölkələrini özündə birləşdirən Avropa Birliyinin əhalisi 1960-cı ildən sonrakı onilliklərdə dəfələrlə artaraq indiki 500 milyon səviyyəsinə çatmışdır. Buna baxmayaraq, birlik ölkələrində əhalinin illik artım dərəcələri xeyli aşağı düşmüşdür və uzunmüddətli dövr üçün əhalinin azalacağı haqqında da proqnozlar vardır. Qeyd edək ki, miqrasiya bir çox Aİ dövlətlərinin əhali artımı dinamikasında mühüm rol oynasa da, əhalinin qocalması ilə müşayiət olunan mövcud tendensiyalar artım dərəcələrinin böyüməsi ilə bağlı ehtimalları aşağı salır. Buna görə də, demoqrafik inkişaf tendensiyası Avropa ölkələri üçün müxtəlif təsirlərinin olması ilə seçilir. Belə vəziyyət xüsusilə də, ucqar ərazilərdə əhalinin sayında xeyli azalmasına gətirib çıxarır ki, bu da regionların üzləşdiyi iqtisadi tənəzzül və təbəqələşmə meyillərini daha da gücləndirə bilər. Beləliklə, demoqrafiya Avropa Birliyinin sosial, iqtisadi və regional inkişafına ciddi təsir göstərir. Bundan əlavə, sürətli urbanizasiya tendensiyası, ekoloji çirklənmə və uyğun qiymətə mənzil çatışmazlığı problemləri vəziyyəti daha da kəskinləşdirir. Son illərdə özünü göstərən miqrasiya meyilləri Avropanın bəzi regionlarında tarazlığı yaxşılaşdırsa da, ümumilikdə miqrasiya birlik ölkələrinə qeyri-bərabər təsir göstərir. Avropanın iqtisadi strukturları və investisiya fondları əsasən regionlarda iqtisadi artımın böyüdülməsinə səfərbər olunsada, demoqrafik problemlərdən irəli gələn məsələlərin həllinə də diqqət mərkəzində saxlanılır [7].

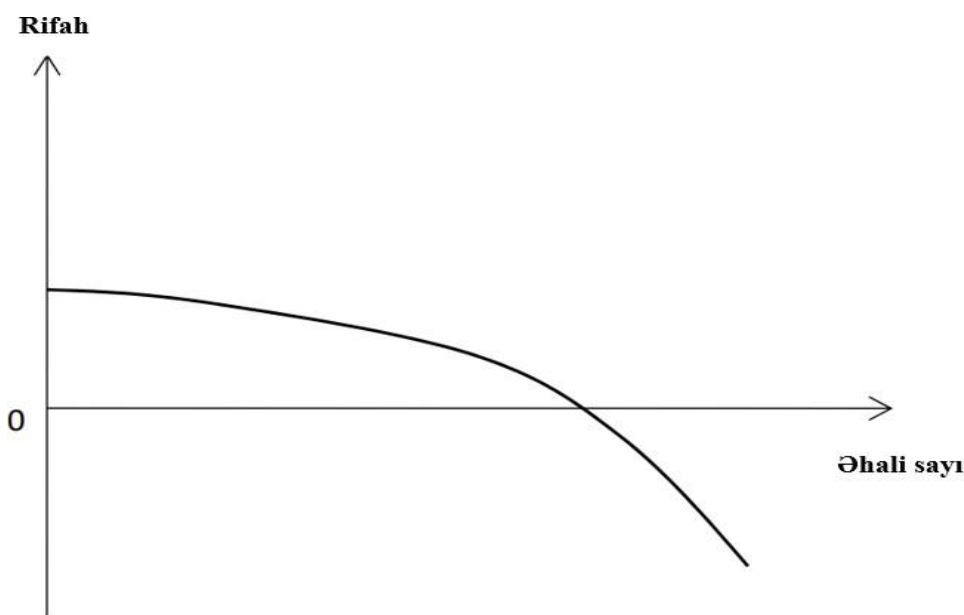
Həyat standartları əhali populyasiyası ilə iqtisadiyyat arasında əlaqələrin araşdırılması həm keçmiş, həm də hazırkı elmi tədqiqatların əsas konseptual istiqamətlərindən birini təşkil edir. BMT-nin hələ 1950-ci illərdə xüsusi diqqət yetirdiyi məsələlərdən biri üzv ölkələrdə kəskin sosial fərqlərin mövcudluğunun və onun səbəblərinin müzakirəsi olmuşdur. Həyat standartları və ya insanların həyat səviyyəsinin bir çox demoqrafik göstəricilər, o cümlədən də, yeni nikahların bağlanması, ev təsərrüfatlarının yaranması və formalaşması və doğulan uşaqların sayına ciddi təsiri özünü göstərir. Eləcə də, miqrasiya tendensiyaları həyat standartlarından qaynaqlanır. İnsanlar yaşadıkları ərazilərdə hazırkı və gələcək yaşam şərtlərini digər ərazilər və ya ölkələrlə müqayisə etməklə qalmaq, yaxud miqrasiya etmək haqqında qərar verirlər. Həyat standartları bütün əhali qrupları ilə bağlı olsa da, kasıb təbəqələri daha çox təsirləndirir. Vurgulamaq lazımdır ki, həyat səviyyəsinin aşağı olmasından irəli gələn qida çatışmazlığı halları insanların qeyri-normal və zəif qida təminatına gətirib çıxarır ki, bu da xəstəliklərin yaranmasına, məhsuldarlığın və doğum sayının aşağı düşməsinə səbəb olur. Bundan başqa digər faktorlar, məsələn xəstəliklərin yayılması, gigiyena problemləri, sanitariya-epidemioloji vəziyyətin pisləşməsi və səhiyyə xidmətlərinə əlçatılığın aşağı olması da iqtisadi faktorlardan qaynaqlanır. Buna görə də, həyat standartlarının və insanların yaşayış şəraitinin bir sıra demoqrafik göstəricilər üzərində əhəmiyyətli təsiri vardır [8].

Sənayeləşmədən əvvəlki insan populyasiyalarında rifah ilə əhali artımı arasında əlaqələr əksəriyyət tərəfindən Maltusçu yanaşmalara uyğun olaraq qəbul olunur. Beləliklə də, demoqrafik inkişafın sosial rifah səviyyəsindən asılı olduğu bəşəriyyət tarixinin uzun bir dövrü üçün aydın görünən və geniş mübahisə doğurmayan işlək mexanizm kimi çıxış edir [9]. Buna baxmayaraq, hamı

üçün təəccüblü olan odur ki, bütün dövri çətinliklərə və böhranlara rəğmən dünya əhalisinin sayı tədricən də olsa əhəmiyyətli dərəcədə artmağa davam etmişdir. Bu kontekstdə, dünya əhalisinin sayının sənaye inqilabı dönəmində və ondan sonrakı mərhələdə sürətli artımı daha çox təəccüblə və maraqla qarşılır. Bu istiqamətdə araşdırma aparən müxtəlif müəlliflər daha çox Maltus modelinə və onun gəldiyi nəticələrə istinad edirlər. Maltusun aparıcı fikirlərindən biri ondan ibarət olmuşdur ki, insan populyasiyası kənd təsərrüfatı məhsullarından daha böyük sürətlə artır ki, bu da aclıq hallarının və ya iqtisadi böhranların yaranmasına gətirib çıxarır [10].

Demoqraflar empirik tədqiqatlar aparmaqla əhalinin sayının onun sosial rifah səviyyəsinə necə təsir etdiyini, eləcə də, demoqrafik dərəcələrin və nəticədə əhali artımının insanların rifahında hansı dəyişikliklərə gətirib çıxardığını müəyyənləşdirmişlər. Avropanın tarixi populyasiyasını araşdıran iqtisadçı-demoqraflar və tarixçilər kənd təsərrüfatı sahəsində mövcud olan əmək haqqıları sosial rifahın və resurslara əlçatırlığın ölçü meyarı kimi istifadə etmişlər. Bu istiqamətdə araşdırma aparən alimlər aşkara çıxarmışlar ki, əhali sayında artımın baş verməsi insanların aldığı məvaciblərin səviyyəsinin aşağı düşməsi ilə nəticələnir. Əldə olunmuş tədqiqat nəticələrinə əsasən əhalinin sayının 1% artması əhalinin aldığı əmək haqqılarının da təxminən 1 % azalmasına səbəb olur ki, bu da kifayət qədər əhəmiyyətli təsirin və ya elastikliyin göstəricisi kimi qəbul olunur [11]. Bu baxımından əhali artımının sosial rifaha mənfi təsirini aşağıdakı qrafik təsvir vasitəsilə daha yaxşı anlamaq olar.

Qrafik 1: Əhali sayı və rifah arasında Maltus əlaqəsi



Mənbə: Kolk M., 2021. Əhalinin sayı və əhali artımı arasındakı əlaqələr.

Qrafikdən də görüldüyü kimi əhalinin rifah səviyyəsi ilə onun artım tempi arasında bir növ tərs mütənəsb əlaqə mövcuddur. Beləliklə, bu sahədə tədqiqatçılar tərəfindən geniş şəkildə müraciət olunan və aktuallığını qoruyan Maltus modelində irəli sürülən əsas fərziyyə ondan ibarətdir ki, daha yüksək əhali miqdarı sosial rifahın aşağı düşməsinə gətirib çıxarır. Biz bu vəziyyəti izah edərkən əsas təsiredici faktorlardan biri kimi resurs amilini göstərə bilərik. Ona görə ki, populyasiya daha çox resurslara tələbat yaradır. Digər tərəfdən, əlaqəli faktorlar üzərində təhlil apardığımız zaman əmək bazarında artan işçi qüvvəsinin də uzunmüddətli dövrdə bu tərs mütənəsb əlaqəyə səbəb olan amillərdən biri olduğu qənaətinə gəlirik.

Bundan əlavə, sosial sahənin bir sıra tədqiqatçıları təbii doğum və təbii ölüm sayının (hər min nəfərə düşən ölüm sayı kimi də qəbul olunur), yəni, əhali artımının əmək haqqılarının dəyişməsinə

hansı formada təsir göstərdiyini də araşdırmışlar. Bu istiqamətdə davamlı araşdırma aparən alimlərin müəyyən etdiyi nəticələr göstərir ki, qiymətlərin artımı və real əmək haqqıların aşağı olması əhali artımının azalmasına gətirib çıxarır. Ancaq bu əlaqənin gücü əhali sayının əmək haqqılarına təsir səviyyəsindən daha zəifdir. XXI əsrdə demoqrafiya sahəsi həm elmi-nəzəri baxımdan, həm də praktik olaraq öz əhəmiyyətini artırmışdır. Bunu onunla izah etmək olar ki, hər hansı bir ölkənin demoqrafik vəziyyətini bilmədən və onun təhlilini aparmadan ölkənin mövcud potensialı və gələcək inkişaf perspektivləri haqqında qəti fikir söyləmək olmaz. Demoqrafiyanın sürətli inkişaf mərhələsi XX əsr hesab olunsa da, sosializmin dağılması və bazar iqtisadiyyatı münasibətlərinə keçidin dünya miqyasında genişlənməsi bir çox sahələrə olduğu kimi demoqrafiya inkişafına da marağı artırmışdır. Burada həm qlobal iqtisadiyyatda baş verən tendensiyalar, həm də resursların tükənməsi və ya kəskin əhali artımı şəraitində qıtlığın yaranacağı proqnozları öz rolunu oynamaqdadır. Bütün bunlar, demoqrafik inkişafın idarəolunan hala gətirilməsi və populyasiyanın planlaşdırılması istiqamətində müxtəlif səviyyələrdə səylərin göstərilməsi və elmi araşdırmaların aparılmasına təkan verir.

NƏTİCƏ

Araşdırma göstərir ki, müəlliflər demoqrafiyanı “rəsmi demoqrafiya” və “populyasiya araşdırmaları” adı altında iki növə ayırmışlar. Rəsmi demoqrafiyanın tarixi 1662-ci ilə, daha dəqiq desək John Grauntun əsərlərinə qədər gedib çıxır. Bu kontekstdə rəsmi statistika fertil yaşda olanların sayını, yaş strukturu, ölüm və insan populyasiyalarının məkan paylanması araşdırılması ilə bağlı olmuşdur. Populyasiya araşdırmaları isə istər sosioloji, istər iqtisadi, istər bioloji və istərsə də antropoloji prizmadan baxdıqda əhalinin tərkibi və ondakı dəyişikliklərlə əlaqədar istiqamət kimi qəbul olunur. Populyasiya mənşəyinə görə latın sözü olub, xalq və ya əhali mənasını verir. Populyasiya araşdırmaları demoqrafiyasının yaranma tarixi isə 1798-ci ildə baş vermişdir və Tomas Maltusun adı ilə bağlıdır. Maltusun aparıcı fikirlərindən biri ondan ibarət olmuşdur ki, insan populyasiyası kənd təsərrüfatı məhsullarından daha böyük sürətlə artır ki, bu da aclıq hallarının və ya iqtisadi böhranların yaranmasına gətirib çıxarır. Sənayeləşmədən əvvəlki insan populyasiyalarında rifah ilə əhali artımı arasında əlaqələr əksəriyyət tərəfindən Maltusçu yanaşmalara uyğun olaraq qəbul olunur.

Beləliklə də, demoqrafik inkişafın sosial rifah səviyyəsindən asılı olduğu bəşəriyyət tarixinin uzun bir dövrü üçün aydın görünən və geniş mübahisə doğurmayan işlək mexanizm kimi çıxış edir. Məlum olur ki, həyat səviyyəsi ilə iqtisadiyyat və ya rifah arasında əlaqələrin araşdırılması həm keçmiş, həm də hazırkı elmi tədqiqatların əsas konseptual istiqamətlərindən birini təşkil edir. Təhlil zamanı gəlinən nəticəyə görə, əhali artımının rifaha əks təsiredici faktorlarından biri kimi resurs amili, digəri isə uzunmüddətli dövr üçün əmək bazarında artan işçi qüvvəsi müəyyən olunmuşdur.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. UN. (2023). Data stories highlights. <https://population.un.org/dataportal/home>
2. Graunt J., & Willcox W. F. (1939). Natural and political observations made upon the bills of mortality.
3. Xie Y. (2000). Demography: Past, present, and future. *Journal of the American Statistical Association*, 95(450), 670-673.
4. <https://www.britannica.com/science/population-biology-and-anthropology>
5. Tabbarah R.B. (1971). Toward a theory of demographic development. *Economic Development and Cultural Change*, 19(2), 257-276.
6. <https://www.britannica.com/science/population-biology-and-ant-hro-pol-ogy/Geogr-aphi-cal-distribution-and-urbanization#ref60678>
7. Bengtsson T., Campbell C., & Lee J.Z. (2003). *Life under pressure: Mortality and living standards in Europe and Asia, 1700–1900*. Cambridge, MA: The MIT Press.

8. Lee R. (1987). Population dynamics of humans and other animals. *Demography*, 24(4), 443–465.
9. Malthus T.R. (1986). An essay on the principle of population (1798). The Works of Thomas Robert Malthus, London, Pickering & Chatto Publishers, 1, 1-139.
10. Lee R., & Anderson M. (2002). Malthus in state space: Macro economic demographic relations in English history, 1540 to 1870. *Journal of Population Economics*, 15(2), 195–220.

K.Sh.Shikhili

doctoral student, Azerbaijan University of Architecture and Construction
ORCID 0009-0004-1846-0862

Scientific theoretical basis of demographic development

Abstract

Demography deals with the study of population problems in a global context, operating in close connection with a number of social sciences. Because demography studies registered birth and death statistics, migration processes, geographical location of the population, as well as its economic, ethnic, age and other structural elements and changes. All this increases the scientific-theoretical and practical importance of demography.

In the article, various scientific-theoretical approaches to demography and its development were investigated, as well as global demographic trends were analyzed. According to the conclusion based on the analysis, one of the factors affecting the prosperity of the population growth is the resource factor, and the other is the increasing labor force in the labor market for the long term. During the research, literature review and content analysis methods were used, as well as comparisons and analyzes were made using the obtained data.

Key words: *demography, population growth, birth rate, migration, economic development.*

К.Ш.Шыхылы

докторант, Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет
ORCID 0009-0004-1846-0862

Научно-теоретические основы демографического развития

Резюме

Демография занимается изучением демографических проблем в глобальном масштабе и тесно сотрудничает с рядом социальных наук. Так, демография изучает зарегистрированную статистику рождаемости и смертности, миграционные процессы, географическое положение населения, а также его экономические, этнические, возрастные и другие структурные элементы и изменения. Все это повышает научно-теоретическое и практическое значение демографии.

В статье исследованы различные научно-теоретические подходы к демографии и ее развитию, а также проанализированы мировые демографические тенденции. Согласно выводу, сделанному на основе анализа, одним из факторов, влияющих на рост благосостояния населения, является ресурсный фактор, а другим – увеличение рабочей силы на рынке труда в долгосрочной перспективе. В ходе исследования были использованы методы обзора литературы и контент-анализа, а также проведены сравнения и анализы с использованием полученных данных.

Ключевые слова: *демография, рост населения, рождаемость, миграция, экономическое развитие.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-86-91>

UOT 338.242.4

M.T.Qasimov
dissertant, Milli Aviasiya Akademiyası
Muradqasimov@mail.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olub 12.08.2023

The article was received by editorial board on 12.08.2023

Статья принята к печати 12.08.2023

MÜLKİ AVIASIYA SAHƏSİNDƏ DÖVLƏT TƏNZİMLƏMƏ MEXANİZMİNİN FORMALAŞMASININ KONSEPTUAL-HÜQUQİ ƏSASLARI

Xülasə

Məqalədə vurğulanır ki, mülki aviasiya sahəsi bu gün iqtisadiyyatın gəlirli sahəsidir və daha çox fiziki və ya hüquqi şəxslərin özəl maraqlarının təmin edilməsinə yönəlib. Bununla əlaqədar olaraq, dövlətin aviasiya sahəsinə təsirinin məqsəd və vəzifələrinin müəyyən edilməsi, yəni dövlətin səlahiyyətli orqanlar şəklində bu sahənin dövlət tənzimlənməsini necə və nə dərəcədə həyata keçirməsi sualı ortaya çıxır. Belə qənaətə gəldi ki, aviasiya nəqliyyatı sahəsində dövlət tənzimlənməsi mexanizmi çərçivəsində mülki aviasiya sahəsinin səmərəli fəaliyyətini təmin edən qarşılıqlı razılaşdırılmış və bir-birindən asılı komponentlərin normativ olaraq müəyyən edilmiş məcmusunun başa düşülməsi təklif olunur.

Açar sözlər: mülki aviasiya sahəsi, aviasiya nəqliyyatı, dövlət idarəetmə mexanizmi, institusional komponent, funksional komponent, alətlər komponenti.

GİRİŞ

Müasir dünya o qədər inteqrasiya olunub ki, bu prosesi sadələşdirən texniki vasitələr olmadan mövcud ola bilməz. Nəqliyyat bu gün insanın müxtəlif ehtiyaclarını ödəməyə və dünyanın bütün guşələrini birləşdirməyə imkan verən əsas arteriyadır. Yəni nəqliyyat həm ayrıca bir dövlət daxilində, həm də dövlətlər arasında insanların və malların daşınması məsələsini həll etməyə imkan verən elementdir. Müasir insanın ehtiyaclarını və həyat tərzini nəzərə alsaq, hava nəqliyyatı olmadan edə bilməz, xüsusən də Azərbaycan Aİ-yə İnteqrasiya Sazişini imzaladıqdan sonra inteqrasiya prosesinin ayrılmaz hissəsinə çevrilmiş və insanlar arasında ölkələr arasında hərəkət etmək üçün istifadə olunur. Qeyd edək ki, mülki aviasiya sahəsi hazırda iqtisadiyyatın gəlirli sahəsidir və daha çox fiziki və ya hüquqi şəxslərin şəxsi maraqlarının təmin edilməsinə yönəlib. Ona görə də dövlətin aviasiya sahəsinə təsirinin məqsəd və vəzifələrinin müəyyən edilməsi, yəni dövlətin səlahiyyətli orqanlar şəklində bu sahənin dövlət tənzimlənməsini necə və nə dərəcədə həyata keçirməsi sualı ortaya çıxır.

Problemi həll etmək üçün bütövlükdə nəqliyyat sektorunun, xüsusən də aviasiyanın dövlət tənzimlənməsi məsələləri ilə məşğul olan tanınmış iqtisadçı alimlərin elmi işlərinə müraciət edək. Bunlara M.R.Hacıyev, S.M.Əliyeva, M.Ğ.Musayeva, N.B.Ağayev, İ.R.Rəcəbli, E.T.Eyvazov, D.Ş. Nəzərli, A.M.Əsədov, X.Ə.Axundov, E.M.Nəcəfov, F.B.Babaşov, A.Ə.Hüseynov, S.M.Məcidova və başqalarını aid etmək olar. Adıçəkilən tədqiqatçıların əsərləri mülki aviasiya sahəsində dövlət tənzimlənməsi mexanizminin konseptual-hüquqi əsaslarını müəyyənləşdirmək üçün əsas olacaqdır.

1. Mülki aviasiya sahəsinin dövlət tənzimlənməsi mexanizminə konseptual yanaşma

Qeyd edək ki, mülki aviasiya sahəsinin dövlət tənzimlənməsi hazırda bu sahədə ictimai və şəxsi maraqların təmin edilməsi məqsədilə bütün iştirakçılar üçün ümumməcburi xarakter daşıyan aviasiya

davranış qaydalarını müəyyən etməklə sosial münasibətlərə dövlət təsirinin ən optimal formasıdır. Bir qayda olaraq, “dövlət tənzimlənməsi” müəyyən “mexanizm” vasitəsilə praktiki olaraq həyata keçirilən statik kateqoriyadır. "Mexanizm" kateqoriyası texniki rəngə malikdir, çünki müəyyən bir obyektə hərəkətə keçirməyə imkan verən müəyyən detallar və komponentlər dəsti ilə eyniləşdirilir. AMEA-nın akademiki Z.Ə.Səmədzadə bunu vurğulayaraq qeyd edir ki, “mexanizmlər” kateqoriyası obyektin iqtisadi vəziyyətinin dəyişdirilməsində, iqtisadiyyatda dönüş edilməsində vasitə kimi istiadə edilir. [1, s. 630].

Eyni zamanda, i.e.d. N.C.Qafarovun fikrincə, İqtisadi mexanizm təsərrüfatçılıq mexanizminin mühüm tərkib hissəsi kimi bazar münasibətləri şəraitində sosial-iqtisadi proseslərə qeyri-müstəqim müdaxilənin prioritet istiqamətini təşkil edir [2, s. 13].

D.S.Nort mexanizmi bir alət, nəyisə təşkil etmək üçün cihaz, hər hansı bir hadisəni təşkil edən hallar və proseslər toplusu kimi başa düşməyi təklif edir [3, s. 88]. Vurğulayaq ki, bu kateqoriya insan fəaliyyətinin digər sahələrində öz tətbiqini tapır, bu, müəyyən bir nəticə əldə etmək üçün hadisələrin və proseslərin əhəmiyyətli spektrini xarakterizə etməyə imkan verən elmi abstraksiya olması ilə əlaqədardır. Hüquqşünaslar arasında belə bir fikir var ki, “mexanizm” kateqoriyası metodların, formaların, metodların, üsulların məcmusu kimi başa düşülməlidir ki, onlardan düzgün istifadə edilməsi sayəsində bütün elementlərin optimal təşkilinə nail olmaq mümkün olacaq ki, bu da sistemin effektiv işləməsinə və sonda arzu olunan nəticəyə gətirib çıxarmalıdır [4, s. 37-38]. Ümumiyyətlə, yuxarıda göstərilən mövqeyi dəstəkləməklə, həm də onu məhdud sayırıq, çünki o, lazımı əsas elementlərin bütün tərkibini nəzərə almır, düzgün istifadəsi sayəsində bütün sistem elementlərinin optimal təşkilinə nail olmaq mümkün olacaqdır ki, bu da onların effektiv işləməsi, sonda istənilən nəticəyə gətirib çıxarmalıdır.

İlkin nəticə ondan ibarətdir ki, “mexanizm” hüquqi konstruksiya kimi müəyyən elementar tərkibə malik olan, müəyyən hadisəni elmi abstraksiyadan qanunun tətbiqi müstəvisinə çevirməyə imkan verən mürəkkəb hadisədir. Eyni zamanda, qeyd olunan hadisə bir sıra xarakterik xüsusiyyətlərə malikdir ki, bunlardan aşağıdakıları ayırmaq lazımdır:

- 1) daim fəaliyyət göstərən dinamik hadisədir və buna görə də hərəkətverici qüvvəyə malikdir;
- 2) müəyyən edilmiş xarakter daşıyan müəyyən komponentlər toplusundan ibarətdir;
- 3) hərəkətverici qüvvə müəyyən planlaşdırılmış nəticəyə nail olmağa yönəldilmişdir;
- 4) bütün elementlər bir-birinə uyğundur və bir-birindən asılıdır;
- 5) hərəkətverici qüvvə sistemliliyi, ardıcılığı müəyyən edən və bu fenomenin məqsədyönlü işləməsinə imkan verən normativ-hüquqi aktlar toplusu ilə təmsil olunur.

2. Mülki aviasiya sahəsində dövlət tənzimləmə mexanizminin mahiyyəti və funksional hərəkətverici qüvvəsi

Məhz bu xüsusiyyətlərə əsaslanaraq biz bütövlükdə, xüsusən də hava nəqliyyatı sahəsində dövlət tənzimləmə mexanizminin mahiyyətinin nədən ibarət olduğunu müəyyən etməyə çalışacağıq. Yəni dövlət tənzimləmə funksiyasının hərəkətverici qüvvəsi nədir? Bunun üçün əsaslandırılmış müəllif mövqeyini formalaşdırmaq üçün bu məsələ ilə bağlı mövcud elmi mövqeləri təhlil etməyə çalışaq.

Dövlət tənzimlənməsinin yalnız iqtisadiyyata “bağlı” olması və geniş mənada dövlət idarəçiliyinin təzahürlərindən və ya funksiyalarından biri olduğu qənaətinə gələn Y.O.Tixomirovun mövqeyini xüsusilə qeyd etmək lazımdır. Sosial münasibətlər subyektlərinin ümumi davranış (fəaliyyət) qaydalarının dövlət tərəfindən müəyyən edilməsi və təmin edilməsi və onların dəyişən şərtlərdən asılı olaraq tənzimlənməsi kimi xarakterizə olunur [5, s. 376]. Biz bəyan edilən mövqeyi dəstəkləyirik, çünki söhbət “dövlət tənzimlənməsi”ndən gedirsə, burada şəxsi və ictimai maraqları təmin etmək, sonuncular arasında balans saxlamaq və dövlətin maraqlarını təmin etmək üçün optimal hüquqi mühitin (sahənin), maraqlı subyektlərə Azərbaycanın Konstitusiyasında təsbit olunmuş hüquq, azadlıq və qanuni maraqlarını tam şəkildə həyata keçirmək imkanının yaradılması nəzərdə

tutulur. Bir qayda olaraq, bu cür münasibətlər iqtisadi fəaliyyətə gəldikdə yararlıdır ki, onun məqsədi mənfəət əldə etməkdir.

Bununla bağlı “iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsi mexanizmi”ni müəyyən edən kateqoriyalara diqqət yetirək. Prof. A.R.Həsənli dövlətin məqsədlərinə çatmağa yönəlmiş sosial-iqtisadi inkişafın gedişatına dövlətin təsirinin tipik üsul və vasitələrinin mahiyyəti, fəaliyyət qanunauyğunluqları və tətbiqi qaydaları haqqında dövlət iqtisadi siyasəti üzrə biliklər sistemi vasitəsilə dövlət tənzimlənməsi mexanizmini araşdırır. Eyni zamanda, alim vurğulayır ki, qeyd olunan kateqoriyaya həm də dövlətin iqtisadi siyasətinin prioritetlərini təmin etmək məqsədilə sahibkarlıq subyektlərinin davranışına məqsədyönlü təsir göstərməklə bağlı dövlətin fəaliyyət sferasını əhatə edən praktiki baxımdan nəzərdən keçirilməlidir. [6].

Bu təriflə ümumən razılaşıaraq vurğulayırıq ki, belə bir mexanizmin məqsədinin yalnız iqtisadi siyasətin prioritetlərini təmin etmək kimi müəyyən edilməsi, fikrimizcə, dar mövqedir.

Bəzi alimlər iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsi mexanizmini funksiyalar (planlaşdırma, proqramlaşdırma), iqtisadi siyasətin müəyyən növləri və hüquqi vasitələrlə müəyyən edirlər [7]. Bu yanaşma kifayət qədər uğurlu deyil və hüquq-mühafizə praktikasına töhfə vermir. Öz növbəsində, O. M. Komyakov hesab edir ki, dövlət tənzimləmə mexanizmi təşkilati-iqtisadi metodların və vasitələrin məcmusudur, onların köməyi ilə müvafiq sistemin (dövlətin) səmərəliliyinin artırılmasına davamlı, iqtisadiyyata effektiv təsirini təmin etmək üçün bir-biri ilə əlaqəli funksiyalar yerinə yetirilir. [8].

Təklif olunan yanaşma qeyd olunan fenomenin əsas məqsədini açıqlayır ki, bu da müvafiq hüquqi sahənin yaradılmasından ibarətdir, onun köməyi ilə müəyyən hüquqi alətlər dəsti və müvafiq dövlət qurumlarının dairəsi müəyyən edilir, ictimai münasibətlərin müəyyən sferasının belə tənzimlənməsinin qarşıya qoyulan məqsəd və vəzifəsini yerinə yetirmək sahəsində əlaqələndirilmiş işi mümkün edir. İqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsi mexanizmini sosial-iqtisadi vəziyyəti sabitləşdirmək məqsədi ilə dövlət və müəssisələr, əhali, digər ölkələr və beynəlxalq institutlar arasında iqtisadi münasibətlərin təşkili üsulu kimi başa düşülməsini, ölkədəki vəziyyət və iqtisadi artım üçün ilkin şərtlərin yaradılmasını təklif edən T.A.Pihnyakın mövqeyi diqqətə layiqdir. Bu iqtisadi münasibətləri təmin etmək üçün subyekt (bu tərifə əsasən, bu dövlətdir) və obyekt (ən azı müəssisələr, əhali, digər ölkələr və beynəlxalq qurumlar) lazımdır. İqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsinin obyektləri həm də iqtisadiyyatın regionları, sahələri və sektorları ola bilər [9]. O, təklif olunan tərif kateqoriyanın məzmununu ən tam şəkildə açıqlayır, lakin tədqiqatçı ictimai və şəxsi maraqların tarazlığını qorumaq üçün iqtisadiyyatın müəyyən bir sahəsində münasibətləri tənzimləmək üçün istifadə olunan hüquqi vasitələrə diqqət yetirməmişdir.

3. Mülki aviasiya sahəsinin dövlət tənzimlənməsi mexanizminin əsas struktur elementləri və növləri

Elmi ədəbiyyatda “mülki aviasiya sahəsinin dövlət tənzimlənməsi mexanizmi” anlayışının tərifi yoxdur. Ona görə də gəlin əsas kateqoriyanın mahiyyətini nəzərə alaraq bu məsələdə öz müəllif mövqeyimizi formalaşdırmağa çalışaq. Buna görə də, aviasiya nəqliyyatı sahəsində dövlət tənzimləmə mexanizmi çərçivəsində biz aviasiya sahəsinin səmərəli fəaliyyətini təmin edən qarşılıqlı əlaqələndirilmiş və bir-birindən asılı komponentlərin normativ olaraq müəyyən edilmiş məcmusunu, ictimai maraqlar, sonuncuların balansını qorumaq və maraqlı subyektlərə Azərbaycan Konstitusiyasında təsbit olunmuş hüquq, azadlıq və qanuni maraqları tam şəkildə həyata keçirmək imkanının təmin edilməsini başa düşəcəyik. Hava nəqliyyatı sahəsində dövlət tənzimlənməsi mexanizminin xüsusiyyətlərini müəyyən etmək üçün əsas olan və onun məzmununu müəyyən edən komponentlərin (elementlərin) siyahısının müəyyənləşdirilməsinə aid olan elmi işlərə istinad etmək məqsədəuyğundur.

Öz növbəsində, A.F.Çerdantsev mexanizmin elementləri kimi hüquqi tənzimləmə prosesinin mərhələlərinə istinad edir [10, s. 96-98]. Eyni fikirdə məşhur alimlər S.S.Alekseevta və V.N.Xropa-

nyuk da aşağıdakı üç mərhələni ayırırlar: ictimai münasibətlərin tənzimlənməsi, hüquq normalarının fəaliyyəti, subyektlərin hüquq və vəzifələrinin həyata keçirilməsi [11, s. 341-342].

Bu məsələ ilə bağlı öz fikirlərimizi bildirərək vurğulayaq ki, hüquqi tənzimləmə mexanizmindən söhbət gedəndə belə elementlərin seçilməsi əsaslı və məntiqlidir, çünki hüququn ayrıca funksiyasının, yəni tənzimləyici funksiyanın həyata keçirilməsi mexanizmi, müəyyən edilir. Bizim vəziyyətimizdə bütövlükdə və xüsusən də aviasiya sahəsində dövlət tənzimləmə mexanizmini təhlil edərək, sonuncunu vurğulamağı yersiz hesab edirik, çünki məqsədimiz aviasiya sahəsində tənzimləmə funksiyasının istiqamətini müəyyən edən müəyyən sosial münasibətlər hüququnun əsas struktur elementləri vurğulamaqdır.

Yuxarıda verdiyimiz elmi işləmələrin təhlili bizə aviasiya sahəsinin dövlət tənzimlənməsi mexanizminin aşağıdakı elementlərini müəyyən etməyə imkan verir:

- 1) ictimai və dövlət idarəetmə sistemi ilə təmsil olunan institusional komponent haqqında öz təsəvvürümüzü formalaşdırmağa imkan verən aviasiya sahəsinin tənzimlənməsi üçün dövlət tərəfindən xüsusi yaradılmış və ya bu sahədə müəyyən səlahiyyətlər verilmiş xüsusi hüquqi şəxslər;
- 2) funksional komponent (məqsəd, vəzifə və hüquqi əlaqə);
- 3) aviasiya sənayesində ictimai və şəxsi maraqların tarazlığını qorumaq üçün zəruri olan və normativ hüquqi aktlarda təsbit olunmuş hüquqi vasitələrlə (forma və üsullarla) təmsil olunan alətlər komponent.

Qeyd edək ki, mülki aviasiya sahəsinin dövlət tənzimlənməsi mexanizminin institusional komponenti normativ konsolidasiyaya malik olan və bir qayda olaraq, ictimai hüquq normalarını özündə əks etdirən hüquqi alətlər toplusunun köməyi ilə təmin edilir. Eyni zamanda, mülki aviasiya sahəsinin tənzimlənməsinin özəl hüquq mexanizmi də öz normativ lövbərinə malikdir, lakin bu aspektdə mülki aviasiya sahəsində şəxsi marağın ödənilməsi, yəni gəlir əldə edilməsi ön plana çıxır. Buna əsaslanaraq, mülki aviasiya sahəsinin dövlət tənzimlənməsi mexanizminin belə növlərini ayırd etmək olar:

- hazırda göstərilən sahədə münasibətlərin tənzimlənməsində əsas amillərdən biri olan mülki aviasiya sahəsinin dövlət tənzimlənməsinin beynəlxalq hüquqi mexanizmi, belə ki, onun köməyi ilə insanların hərəkəti ilə bağlı müxtəlif dövlətlər arasında əmtəə mübadiləsi aparılan əhəmiyyətli bir sıra məsələlər həll olunur;

- mülki aviasiya sahəsinin dövlət tənzimlənməsinin konstitusiya-hüquqi mexanizmində göstərilən sahənin tənzimlənməsinin əsas prinsiplərini müəyyən edən istinadlar var. Azərbaycan Konstitusiyasının müvafiq maddəsi, burada təbii ehtiyatlardan istifadə prinsipləri, müstəsna (dəniz) iqtisadi zonası, kontinental şelf, kosmosun inkişafı, enerji sistemlərinin təşkili və istismarı, nəqliyyat və rabitə yalnız Azərbaycan qanunları ilə müəyyən edilir. Məhz konstitusiya-hüquqi mexanizm vətəndaşların sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olmaq hüquqlarını təsbit edən, insanın və vətəndaşın həyat və sağlamlığının təhlükəsizliyini təmin edən və bir sıra digər hüquqlarını müəyyən edən normaları müəyyən edir. Eyni zamanda, konstitusiya-hüquqi mexanizmin subyektləri (Azərbaycan Milli Məclisi, Azərbaycan Milli Məclisinin komitələri) aviasiya sahəsində dövlət siyasətini təsdiqləyir və sonuncu aviasiya sisteminin inkişaf vektorunu müəyyən edirlər;

- aviasiya sənayesinin dövlət tənzimlənməsinin maliyyə-hüquqi mexanizmi də bu sahədə maliyyə-hüquqi normalarda müəyyən edilmiş maliyyə münasibətlərinin mühüm hissəsini təşkil edir və maliyyə-təsərrüfat fəaliyyəti ilə bağlı məsələləri, aviasiya təhlükəsizliyinin təmin edilməsi üçün maliyyə xərclərini; maliyyə aviasiya lizinzi, aviasiya təbabətinin inkişafına maliyyə dəstəyi və s. müəyyən edir.

Azərbaycanın beynəlxalq aviasiya təşkilatlarında qanunvericiliyə uyğun olaraq:

- Azərbaycan Dövlət Büdcəsinin xüsusi fonduna daxil edilən hissədən aviasiya təhlükəsizliyi üzrə dövlət vergisi ödənilir;

– mülki aviasiya sahəsinin dövlət tənzimlənməsinin cinayət-hüquqi mexanizmi dövlətin himayəsində olan ictimai münasibətlərə zərər vurmaq üçün xüsusi olaraq müəyyən edilmiş subyektlər tərəfindən istifadə olunan cinayət-hüquqi vasitələrin dairəsini müəyyən edir;

– mülki aviasiya sahəsinin dövlət tənzimlənməsinin inzibati-hüquqi mexanizmi bu sahədə hüquqi münasibətlərin böyük hissəsini əhatə edir, çünki məhz onun köməyi ilə münasibətlər tənzimlənir və aviasiya sahəsində ictimai və şəxsi maraqların balansı inzibati-hüquqi vasitələrin köməyi ilə qorunur.

NƏTİCƏ

Buna görə də, aviasiya nəqliyyatı sahəsində dövlət tənzimlənməsinin inzibati-hüquqi mexanizmi çərçivəsində biz aviasiya qaydalarını tətbiq etməklə mülki aviasiya sahəsinin səmərəli fəaliyyətini təmin edən qarşılıqlı əlaqələndirilmiş və bir-birindən asılı komponentlərin normativ olaraq müəyyən edilmiş məcmusunu, şəxsi və ictimai maraqları təmin etmək, sonuncular arasında balansı saxlamaq və maraqlı subyektlərə Azərbaycan Konstitusiyasında təsbit olunmuş hüquq, azadlıq və qanuni mənafeləri tam şəkildə həyata keçirmək imkanının yaradılmasını başa düşəcəyik. Eyni zamanda, bu mexanizmin alətlər komponenti aviasiya qaydalarına çevrilən məcburi xarakterli inzibati və hüquqi vasitələrdir. Məhz inzibati-hüquqi vasitələrin uğurlu istifadəsi konstitusiya hüquqlarının, azadlıqlarının və qanuni mənafelərinin həyata keçirilməsindən, ictimai tarazlığın qorunmasından ibarət vahid məqsədlə birləşdirilən müxtəlif hüquqi xarakterli aviasiya münasibətlərini və şəxsi maraqlar və aviasiya təhlükəsizliyinin təmin edilməsi və s. tənzimləməyə imkan verir.

Hüquqi tənzimləmə mexanizminin məqsədi - hüquq subyektlərinin maraqlarının təmin edilməsi yolunda maneələrin aradan qaldırılması - mahiyyətinə və funksional məqsədinə görə fərqlənən, lakin ümumi məqsədə uyğun bir sistemdə birləşən vasitələr toplusunun köməyi ilə əldə edilir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Səmədzadə Z.Ə. (2012-2015). Böyük İqtisadi Ensiklopediya: [7 cildə] / Z.Ə.Səmədzadə. – Bakı.
2. N.C.Qafarov. (2022). “Aqrar istehlak bazarının formalaşması və inkişafının iqtisadi problemləri”. Monoqrafiya. Bakı, “Kooperasiya” nəşriyyatı, 324 səh.
3. Норт Д.С. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва: Начала. 256 с.
4. Безпалова О.І. (2014). Адміністративно-правовий механізм реалізації правоохоронної функції держави: монографія. Харків: Харківський національний університет внутрішніх справ, 544 с.
5. Тихомиров Ю.А. (1998). Курс административного права и процесса. Москва: Юринформцентр, 798 с.
6. Həsənlı A.R. (2018). İqtisadi tənzimləmə strategiyası və adekvat siyasətin formalaşması xüsusiyyətləri. // AMEA, Elm Tarixi İnstitutu. Metafizika – Cild 1, Say 1. s.82-93.
7. Макаренко П.М. (2005). Модели аграрной экономики. Київ : ННЦ ІАЕ. 682 с.
8. Комяков О.М. (2000). Державне регулювання перехідної економіки: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.01.01. Київ, 19 с.
9. Піхняк Т.А. (2023). Проблеми механізму державного регулювання економічного зростання. *Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту*. 2011. Вип. 1. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei/2011_1/statti/pixnyak/pixnyak.htm. (müraciət tarixi: 13.06.2023).
10. Черданцев А.Ф. (2000). Общая теория государства и права: учеб. для вузов. Москва: Юрайт. 432 с.

11. Хропанюк В.Н. (1995). Теория государства и права: учеб. пособие / под ред. проф. В. Г Стрекозова. Москва. 377 с.

M.T.Gasimov
dissertation student, National Aviation Academy

Conceptual-legal basis of the formation of the state regulatory mechanism in the field of civil aviation

Abstract

The article emphasizes that the field of civil aviation today is a profitable sector of the economy and is more focused on the private interests of individuals or legal entities. In this regard, the question arises of determining the goals and objectives of the state's influence on the aviation field, that is, how and to what extent the state should implement the state regulation of this field in the form of competent authorities. It was concluded that within the framework of the mechanism of state regulation in the field of aviation transport, it is proposed to understand the set of mutually agreed and interdependent components that ensure the efficient operation of the civil aviation sector.

Key words: *civil aviation field, aviation transport, state management mechanism, institutional component, functional component, tools component.*

M.T.Гасымов
диссертант, Национальная Авиационная Академия

Концептуально-правовая основа формирования механизма государственного регулирувания в сфере гражданской авиации

Резюме

В статье подчеркивается, что сфера гражданской авиации на сегодняшний день является прибыльным сектором экономики и в большей степени ориентирована на частные интересы физических или юридических лиц. В связи с этим возникает вопрос об определении целей и задач государственного воздействия на авиационную сферу, то есть каким образом и в каком объеме государство должно осуществлять государственное регулирование этой сферы в виде компетентных органов. Сделан вывод, что в рамках механизма государственного регулирования в сфере авиационного транспорта предлагается понимать совокупность взаимосогласованных и взаимообусловленных компонентов, обеспечивающих эффективную работу отрасли гражданской авиации.

Ключевые слова: *сфера гражданской авиации, авиационный транспорт, механизм государственного управления, институциональная составляющая, функциональная составляющая, инструментальная составляющая.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-92-97>

R.X.Nəsirzadə
doktorant, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
rashad-nasirzade@unec.edu.az

Məqalə redaksiyaya daxil olub 13.10.2023

The article was received by editorial board on 13.10.2023

Статья принята к печати 13.10.2023

AZƏRBAYCANIN GEOİQTİSADI İNKİŞAF İMKANLARI

Xülasə

Azərbaycanın global və regional geoiqtisadi və geosiyasi çəkisini artıran ən başlıca amil onun müstəqil bir dövlət olaraq tam formalaşması, özünü təmin edən milli iqtisadiyyata, maddi, mənəvi və insan resurslarına, güclü ordu və müdafiə potensialına malik olması və müstəqil daxili və xarici siyasət həyata keçirməsidir. Ölkəmiz coğrafi olaraq strateji mövqelərdən birində yerləşməklə birlikdə, Xəzər-Qara dəniz hövzəsi və Cənubi Qafqazda gedən əsas proseslərin və transmilli maraqların təməlinə dayanır. Azərbaycan malik olduğu enerji resurslarından istifadənin beynəlxalq aləmin daim artan enerji ehtiyacı ilə ölkənin milli maraqlarını uzlaşdırmışdır. Enerji amilindən bacarıqla istifadə etməklə, müasir dünyanın aparıcı dövlətləri və güc mərkəzlərinin diqqətini digər milli problemlərinə cəlb etməsi Azərbaycanın müasir dövrdə əsas milli geoiqtisadi və geosiyasi vəzifələrindən biri hesab olunur, bununla birlikdə ölkəmiz bu vəzifənin öhtəsindən məharətlə gəlməkdədir.

***Açar sözlər:** geoiqtisadiyyat, geoiqtisadi inkişaf, enerji.*

GİRİŞ

Bu gün respublikamızda demək olar ki, bütün sektorların inkişafı da sürətlə gedməkdədir və buna təkan verən də məhz milli geoiqtisadi strategiyadır. Geoiqtisadi strategiya beynəlxalq birliyin Azərbaycana inamını, etimadını və ölkəmizlə əməkdaşlıq arzusunu formalaşdıran əsas amilə çevrilmişdir. Əlverişli geoiqtisadi mövqeyə malik Azərbaycanın transregional enerji layihələrini həyata keçirməsi onun beynəlxalq təşkilatlarla ilə enerji sahəsində əməkdaşlığını daha da möhkəmləndirir, xüsusilə Qarabağın anti-terror əməliyyatı nəticəsində azad edilməsi, Azərbaycanın Qərbi ilə Şərqi, Şimal ilə Cənubu bağlayan bir tranzit ölkəyə çevrilməsinə təkan verməkdədir.

Azərbaycanın geoiqtisadi inkişaf strategiyasında enerji amilinin əhəmiyyəti, bu amilin gətirdiyi üstünlüklər və ya zəif cəhətlərin tədqiqi gələcək perspektivlər üçün olduqca vacibdir. Bilik sahəsi kimi geoiqtisadiyyat klassik geosiyasətdən irəli gəlir. Daha konkret desək, beynəlxalq iqtisadi münasibətlərə aid olan geosiyasi sferanın genişlənməsi kimi başa düşülə bilər. Bu mənada geoiqtisadiyyat geosiyasəti üzə çıxarır. Müasir nöqtəyi-nəzərdən geosiyasət beynəlxalq sistemdə hakimiyyətin bölüşdürülməsi və konfigurasiyası və onun beynəlxalq siyasətin hökumətlərarası münasibətlərinə təsirinin təhlilinə, eləcə də dünyanın strateji məkanının necə formalaşmasına aiddir. Geosiyasət və geoiqtisadiyyat həm dövlətlərarası geostrateji rəqabətlə təbii olaraq bağlıdır [16]. Azərbaycanın geoiqtisadi inkişafında enerji amilinin rolunun analiz və tədqiqi vacibdir. Enerji amilindən asılılıq və bu asılığın azaldılması, qeyri-neft sektorunun inkişaf tendensiyası geoiqtisadi strategiya baxımından birincil məqsədlərdəndir.

Geoiqtisadiyönümlü iqtisadiyyat iqtisadi təhlükəsizlik geosiyasi göstəricilərlə əlaqədə mühüm əhəmiyyət kəsb edən amildir. Makro səviyyədə və geoiqtisadiyyat dövrü kimi tanınan indiki dövrdə

istehsal, marketinq, investisiya, tədqiqat və dizayn qlobal məsələlər hesab olunur. Mikro səviyyədə milli güc artıq ilk növbədə və müstəsna olaraq hökumətin hərbi ölçülərindən asılı deyil. Səbəb isə iqtisadi təhlükəsizliyin hərbi təhlükəsizlikdən üstün tutması və hətta ona kölgə salmasıdır. Həqiqətən də, geoiqtisadi yanaşma kontekstində milli güc insan və texnoloji resurslar, ixrac oluna bilən kapital, dünya iqtisadiyyatının qərarvericilərinə təsir edən yeni malların səmərəli istehsalı kimi bəzi fərqli elementlərin və komponentlərin məcmusudur [10].

NƏZƏRİ YANAŞMALAR

Sovet İttifaqının dağılması və soyuq müharibənin başa çatması beynəlxalq sistemdə bir çox dəyişikliklərə səbəb olmuş və dünyanın müxtəlif güc ölçülərində geosiyasi tarazlığını pozmuşdur. Bu dəyişikliklərə hərbi rəqabətlərin azaldılması və geoiqtisadi yanaşma şəklində iqtisadi gücə daha çox diqqət yetirilməsi, enerji resurslarının beynəlxalq siyasətdə ən mühüm geosiyasi dəyişənlərdən biri kimi irəli sürülməsi daxildir. Nəticə etibarilə, istehsal mənbəyinə nəzarət edənlər və enerji nəqli marşrutları, eləcə də istehsal, emal və keçid üçün tələb olunan texnologiya və alətlər qlobal və regional üstünlüyü qorumaq və beynəlxalq arenada rəqiblərə meydan oxumaq üçün enerji istehlakını müəyyən edən parametrləri sübut etdi [14].

Həmçinin Azərbaycan Respublikası Ermənistan və Gürcüstanla birlikdə şərqdə Xəzər dənizi, qərbdə Qara dəniz, şimalda Rusiya və cənubda İran arasında yerləşən Cənubi Qafqaz regionunu təşkil edir. Ölçüsünə, əhalisinə, qalıq enerji ehtiyatlarına, nisbətən əlverişli torpaq və su ehtiyatlarına gəldikdə, Azərbaycanın böyümək və milli gücünü artırmaq potensialı var. Azərbaycanın enerji ehtiyatları və tranzit rolu ölkənin Qafqaz regionundakı geosiyasi mövqeyini nəzərə alaraq, Azərbaycan Respublikasının iqtisadi təhlükəsizlik göstəricilərinə təsir edən ən mühüm geoiqtisadi komponentlər kimi qiymətləndirilmişdir [15].

Azərbaycanın tarixi əhəmiyyətli dərəcədə enerji ehtiyatları (neft və qaz) ilə iç-içə olub. Bakı yaxınlığındakı Abşeron yarımadasında neft hasilatı haqqında ilk etibarlı məlumat VII-VIII əsrlərə aiddir. 19-cu əsrin sonunda neft sənayesi bölgədə əhəmiyyətli kapital təmin etdi. 19-cu əsrin sonunda neft sənayesindəki bum bölgəyə əhəmiyyətli investisiyalar cəlb etdi. 20-ci əsrin əvvəllərində Bakı dünya neftinin 50 faizini istehsal etməklə dünyanın neft ticarət mərkəzlərindən birinə çevrildi. Sovet İttifaqının dağılmasından sonra Azərbaycan hökuməti öz resurslarının Rusiyaya daşınması üçün dəhlizin əsas infrastrukturlarının dəyişdirilməsini nəzərdən keçirdi. Ona görə də Azərbaycan hökuməti öz infrastrukturunu gücləndirmək üçün dünya iqtisadiyyatına, xüsusilə enerji ixracı sahəsində qismən inteqrasiya olundu [12].

Belə ki, enerji ehtiyatlarının mövcudluğu ölkələrin timsalında nəzərə alınan amillərdən biridir. Bununla belə, digər amillər, xüsusilə ölkələrin geosiyasi şəraiti də enerjiden səmərəli istifadə imkanlarını təmin edən mühüm amillərdir. Enerjiyə ehtiyacı olan ölkələrin qonşularının yanında nəhəng neft və qaz enerji ehtiyatlarının olması, bu enerjinin Avropa ölkələrinə nəqlinin mümkünlüyü Azərbaycan Respublikasını geoiqtisadiyyat baxımından çox əhəmiyyətli edib. Sözsüz ki, bu məsələnin düzgün həyata keçirilməsi qərar qəbul edənlərin strategiya və siyasətindən asılıdır. Geoiqtisadi yanaşmaya əsasən, enerji ehtiyatlarına malik ölkələrin iqtisadiyyatları həm resurslar, həm də enerji keçid xətləri baxımından təhlil edilə bilər. Azərbaycan Respublikası neft və qazın 90 faizindən çoxunu ixrac etdiyinə və xüsusilə Avropaya mühüm enerji keçid xətlərinə malik olduğu üçün bu baxımdan mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Neft və qaz hasilatı 21-ci əsrin birinci onilliyində Şahdəniz qaz yatağının kəşfindən sonra əhəmiyyətli dərəcədə artdı. Bunun nəticəsidir ki, hökumət və beynəlxalq şirkətlər ölkənin energetika sektoruna əhəmiyyətli investisiyalar yatırmış, bir neçə yeni elektrik stansiyası tikmiş, qaz şəbəkələri yenidən qurulmuş və müasirləşdirilmiş, resursların təhlükəsizliyi yaxşılaşdırılmışdır [9].

TƏHLİL

Bütün bunlarla birlikdə son illər Azərbaycana investisiya qoyuluşu yaxşılaşır. Bununla belə, bununla bağlı hələ də ciddi problemlər var. Azərbaycan hökuməti ölkəni dünya bazarına inteqrasiya

etməyə, xarici investisiyaların cəlb edilməsinə çalışıb. Hökumət iqtisadi islahatlar həyata keçirməklə və iqtisadi artımı artırmaq üçün şərait hazırlamaqla ölkə iqtisadiyyatını şaxələndirmişdir. Bununla belə, Azərbaycan iqtisadiyyatı hələ də ixrac gəlirlərinin 91 faizini təşkil edən neft və qaz hasilatından çox asılıdır [17]. 2017-ci ildə AÇG yatağının əsas dəniz regionları üçün Hasilatın Pay Bölgüsü Sazişinin (PSA) müddəti 2049-cu ilə qədər uzadılıb. Buna görə də Azərbaycanın daha çox investisiya və daha yaxşı hasilatla güclü neft istehsalçısı olaraq qalacağı gözlənilir [5].

Xəzər dənizini enerji yataqları hal-hazırda yalnız Azərbaycanın deyil, modern dünya iqtisadiyyatında actual mövzularından biri hesab edilir. Xəzər dənizi və onun Azərbaycan sektorunun neft və qaz ehtiyatları hazırda təkcə regionun Rusiya, İran, Ukrayna, Türkiyə kimi dövlətlərini deyil, həmçinin dünya enerjisinin $\frac{3}{4}$ -nü istehlak edən ABŞ, İngiltərə, Fransa, İtaliya, Hollandiya, Polşa, Yaponiya, Çin və bir çox digər Qərb və Şərq dövlətlərini ciddi şəkildə maraqlandırır [4]. Günümüz dünyasında geoiqtisadi ziddiyyətlərin müasir mahiyyətini düzgün dərk etmək tələbi ön sıraya çıxır. Eyni zamanda hər bir ölkənin xarici iqtisadi strategiyaları onun milli iqtisadi mənafeələrini özündə cəmləşdirməlidir. Bunu başa düşmək üçün ölkənin dünya iqtisadiyyatında tutduğu və ya tutmaq istədiyi mövqe ilə, həmçinin digər dövlətlərə münasibətdə güddüyü məqsədlərlə əlaqələndirilməlidir [3].

Geoiqtisadi məkanda milli iqtisadi mənafeələr balansının obyektiv qiymətləndirilməsi baxımından xarici tərəfdaşlarla sabit iqtisadi əlaqələrin yaradılması üçün dövlət özünün xarici iqtisadi siyasət fəaliyyətini yenidən qura bilər. Bunun üçün aşağıdakı amillərin köməyindən istifadə etmək lazım gəlir:

- geoiqtisadiyyata daxil olan ölkələrin milli iqtisadi mənafeələri arasında Azərbaycanın milli iqtisadi mənafeələrinin reallaşması üçün müntəzəm informasiya mübadiləsi aparmaq;
- geoiqtisadiyyatda milli iqtisadi mənafeələri uyğunlaşdırmaq üçün müxtəlif səviyyələrdə görüşləri vaxtaşırı həyata keçirmək;
- yeni, inovativ ikitərəfli müqavilələr və sazişlər bağlamaq;
- tərəfdaş dövlətlərin daxili və xarici iqtisadi siyasət imkanlarının inkişafı naminə başqa dövlətlərin həmin imkanları məhdudlaşdırmaq cəhdinə qarşı tədbirlər görmək;
- ölkənin milli iqtisadi mənafeələrinə qarşı haqsız müdaxilə hallarında geoiqtisadiyyatın yeridəcəyi qismən, yaxud tam iqtisadi blokadaya hazır olmaq [2].

Keçən müddətdə Avropa və ABŞ Azərbaycana enerji təhlükəsizliyi sahəsində etibarlı tərəfdaş kimi yanaşdığını daim nümayiş etdirib. Öz növbəsində, Azərbaycan da neçə illərdir ki, özünün bu sahədə etibarlı tərəfdaş imicini qoruyub saxlayıb və bir qədər də möhkəmləndirib. Sənəd Avropa İttifaqı ilə Azərbaycan arasında enerji tərəfdaşlıq münasibətlərini, Azərbaycanın Avropanın enerji bazarlarına daxil olmasını, Avropa Birliyinin enerji təhlükəsizliyini və Azərbaycanda enerji menecmentini nəzərdə tutur [1].

Eyni zamanda, ölkənin geoiqtisadi fəaliyyəti üçün vacib olan bir çox nailiyyətlər var:

1. Azərbaycan Cənubi Qafqazın iqtisadi gücünün böyük bir hissəsinə sahib regional liderdir. Geoiqtisadi terminlərin dili ilə desək, Azərbaycan hərbi əməliyyatlar dayandırıldıqdan sonra regional güc mərkəzi olmaq üçün hər cür şansa malik olan geoiqtisadi qütbdür.
2. Azərbaycanın çoxvektorlu geosiyasəti, müəyyən istiqamətdə siyasi qərəzliyin olmaması, regionda müxtəlif güc mərkəzləri arasında maraqlar balansının qorunub saxlanması geoiqtisadi aktivlik baxımından kifayət qədər əlverişli situasiyanı təmin edir.
3. Ölkə son otuz ildə çox böyük irəliləyişə nail olmuşdur. Etibarlı sosial-iqtisadi sistemin formalaşması ilə makrososial, makroiqtisadi və siyasi sabitlik dönməz xarakter almışdır.
4. Azərbaycan Avropanın enerji təhlükəsizliyinin təmin edilməsi sahəsində əsas oyunçulardan birinə çevrilmişdir. Enerji daşıyıcılarının strateji əhəmiyyəti ölkəyə müəyyən sahələrdə geoiqtisadi üstünlüklər verir.
5. Azərbaycan Avropa məkanı üçün iqtisadi axınlar üçün əsas tranzitlərdən biri olmaqla, nəqliy-

yat və kommunikasiya qovşağı rolunu oynayır. Şərqi-Qərb ultramodern informasiya və kommunikasiya kanalının istifadəyə verilməsi ilə Azərbaycan ən yüksək sürətli informasiya kanallarından birinə çevriləcək [11].

Xəzər dənizi hövzəsinin enerji ötürücü şəbəkələrinin təkamülü həlledici mərhələyə qədəm qoyur. Azərbaycan bu gün Avrasiyada geoiqtisadi münasibətlərin gələcək strukturu ilə bağlı məsələlərin (və buna görə də dünya siyasətinin ümumi geosiyasi strukturunun həlledici aspektlərinin) həll olunduğu çarədir. Azərbaycanın əhəmiyyəti həm təbii enerji ehtiyatlarının həcmindən, həm də Mərkəzi Asiya və Xəzər dənizi hövzəsindən Qara dəniz hövzəsinə və Avropaya körpü rolunu oynamasından irəli gəlir. Son vaxtlar bu əhəmiyyət yalnız çoxvektorlu enerji ixracı strategiyasının həyata keçirilməsi ilə vurğulanır [6]. Azərbaycan kiçik Dövlətlər adlandırmaq olar, çünki ölkənin beynəlxalq arenada fəaliyyəti nisbətən məhduddur. Eyni zamanda, bu iki ölkə milli maraqlara nail olmaq üçün imkanları maksimum dərəcədə artırmağa və potensialından istifadə etməyə imkan verən əhəmiyyətli neft və təbii qaz ehtiyatlarına malikdir. Enerjinin mövcudluğu onların xarici siyasətlərinin formalaşmasına təsir edən mühüm sürücüdür. Azərbaycan coğrafi baxımdan Xəzər dənizinin əks sahillərində yerləşir. Bu coğrafi xüsusiyyət onların enerji strategiyasına və xarici siyasətinə təsir göstərir. Enerji yataqlarının istismarı və ixrac marşrutlarının formalaşdırılması ümumi strategiya kimi görünə bilər; vaxt və tərəfdaşlığın inkişafı və həyata keçirilməsində uğur səviyyəsi baxımından fərqlər ortaya çıxır [8].

Aİ-nin Azərbaycanla bu yaxınlarda apardığı nəqliyyat dialoqu geniş Avropada, Avrasiyada və bütün dünyada baş verən dəyişiklikləri əks etdirir və onlara reaksiya verir. Bu yazı Aİ və Azərbaycan arasında dialoqun təkmilləşdirilmiş dialoqunu hansı dəyişikliklərin şərtləndirdiyini və zəruri etdiyini öyrənmək üçün Aİ və Azərbaycan nəqliyyat dialoqunu daha geniş mənzərəyə yerləşdirməyə çalışır. Bunun üçün o, 1990-cı illərin əvvəllərindən bəri Aİ və Azərbaycanın nəqliyyat siyasətini və əməkdaşlığını izləyir [13].

TRACECA çərçivəsində layihələr ABŞ-ın dəstəklədiyi Bakı-Tbilisi-Supsa, Bakı-Tbilisi-Ceyhan layihələri, Sülh Naminə Tərəfdaşlıq Proqramı və s. kimi enerji əlaqəsi və təhlükəsizlik təşəbbüsləri ilə birgə həyata keçirilib. ABŞ-ın dəstəklədiyi Cənubi Qafqazda enerji əlaqəsi layihələri başa çatdıqdan sonra Xəzər dənizinin karbohidrogen ehtiyatlarının şimaldan qərbə axınının əhəmiyyətli hissəsini dəyişəcək və Aİ ilə Azərbaycanın əməkdaşlığının mühüm elementinə çevriləcək. Cənubi Qafqazın və Mərkəzi Asiyanın ərəziləşdirilməsində Aİ-nin ABŞ ilə fəal tərəfdaşlığı çoxqütblülük tərəfləri öz prioritetlərini yenidən qiymətləndirməyə məcbur etməyincə davam edəcək. Sonrakı mərhələlərdə ABŞ Çinin yüksəlişinə görə Asiyaya doğru irəliləyəcək, Aİ isə Aİ daxilində, qonşuluqda və bütün dünyada öz məqsədini təmin etmək üçün strateji muxtariyyət olmaq söylərini gücləndirdi [7].

Məqalənin əsas məqsədi Azərbaycanın geoiqtisadi mövqeyində enerji amilinin müəyyən edilməsi, xarici ölkələrlə əlaqələrinin araşdırılması ilə bağlı müxtəlif yanaşmalar, enerjinin dünya bazarlarına çıxarılması yollarının öyrənilməsindən ibarətdir. Azərbaycanın geoiqtisadi strategiyasının inkişafı məqsədilə aşağıdakı başlıqlara nəzər salmaq mümkündür:

- geoiqtisadi strategiyanın tədqiqinin nəzəri-metodoloji əsaslarının araşdırılması;
- müasir geoiqtisadiyyatda neft-qaz amilinin izah edilməsi və beynəlxalq təcrübə kontekstində tədqiqi;
- Azərbaycanın geoiqtisadi strategiyasının əsaslarını tədqiq edilməsi;
- Azərbaycanın geoiqtisadi strategiyasında enerjinin dünya bazarlarına çıxarılması yollarının öyrənilməsi;
- transregional enerji layihələrinin həyata keçirilməsində Azərbaycanın əlverişli geoiqtisadi mövqeyinin analiz-təhlili;
- Azərbaycanın beynəlxalq aləm ilə enerji sahəsində əməkdaşlığın inkişaf perspektivlərinin təhlili.

NƏTİCƏ

Geoiqtisadiyyat və geoiqtisadi strategiyanın mahiyyətinin göstərilməsi. Müasir geoiqtisadiyyatda enerji amilinin əhəmiyyəti. Geoiqtisadi strategiyanın milli iqtisadi maraqların qorunmasındakı rolunun təhlili. Azərbaycanın geoiqtisadi strategiyasında enerji amilinin müasir vəziyyətinin təhlili. Azərbaycanın iqtisadi inkişafında enerji daşıyıcılarının əhəmiyyətli rolunun tədqiqi. Azərbaycanın geoiqtisadi strategiyasında neftin və qazın dünya bazarlarına çıxarılması yolları. Azərbaycanın geoiqtisadi strategiyasında enerji amilinin inkişaf istiqamətləri. Azərbaycanın əlverişli geoiqtisadi mövqeyi transregional enerji layihələrinin həyata keçirilməsi və onun mövcud perspektivləri. Azərbaycanın Avropa İttifaqı ilə enerji sahəsində əməkdaşlığın inkişaf imkanları.

Bu hazırlanacaq olan elmi işi mövzusunun araşdırılmasına həsr olunmuş nəzəri və praktiki əhəmiyyətə malik olan tədqiqat işi hesab etmək olar. Elmi iş bu istiqamətdə “İqtisadiyyatı” fənninin tədrisində bəşəriyyətin və Azərbaycanın enerji daşıyıcıları və xammalla təchizatı problemləri mövzusunun tədrisində material kimi istifadə oluna bilər.

Enerji sektoru üzrə geoiqtisadi inkişaf strategiyasına töhfə verən və bilavasitə və ya dolayı sahələr. Bu tədqiqat işi ilə bağlı həyata keçirilmək istənilən layihələr, müxtəlif elmi işlər, tədqiqat, məqalərdə istifadə olunması. Azərbaycan Respublikası İqtisadi və Milli Energetika nazirliklərinin müxtəlif pilot layihələrində istifadəsi imkanları. Azərbaycanın geoiqtisadi inkişafında enerji sektorunun qiymətləndirilməsi. İqtisadi inkişafa töhfə vermək istəyən qeyri-dövlət təşkilatların yol xəritələrinin təşkilində tətbiqi və ya müxtəlif səpkilərdə iştirakı. Enerji sektoru üzrə həyata keçirilmək istənilən və ya həyata keçirilən layihələrin tətbiqində töhfəsi. Bu sahə üzrə ölkəmizdə həyata keçiriləcək yeni tədqiqat işlərinə obyektiv mənbə imkanı verməsi.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Həsənov Ə.M. Dünya ölkələrinin enerji siyasəti və Azərbaycanın yeni neft strategiyası ,Azərbaycanda milli siyasət və strateji inkişaf XXI əsrin astanasında.
2. İ.Kərimli. Azərbaycanın geoiqtisadi inkişaf konsepsiyası və milli iqtisadi mənafeələr problemi. Azərbaycanın vergi jurnalı. 3/2012 səh. 131-144.
3. Stiqlitz C.E. (2004). Qloballaşma və onun doğurduğu narazılıqlar. Bakı.
4. Мировая экономика и международные отношения. М., 2008, с. 135.
5. Agayev Z. (2021). Azerbaijan to Support OPEC+ Plan to Raise Output by 400,000 B/d. Bloomberg News. <https://www.bnnbloomberg.ca/azerbaijan-to-support-opec-plan-to-raise-output-by-400-000-b-d-1.1676261>
6. AZERBAIJAN’S PLACE IN EURO-CASPIAN ENERGY SECURITY Robert M. Cutler. (2021). Senior Research Fellow, Institute of European, Russian and Eurasian Studies, Carleton University.
7. Biscop S. (2019). European strategy in the 21st century: New future for old power. Routledge.
8. Energy and Power Politics in the Cases of Azerbaijan and Turkmenistan Rovshan IBRAHIMOV 2017, Volume 22, Issue 2, 131 – 152.
9. International Energy Agency (2020) <https://www.iea.org/>
10. Geo-economic development scenarios for the Republic of Azerbaijan CHESHMI HAJIYEVA (2014) pp.138—151 <https://core.ac.uk/download/pdf/32611095.pdf>
11. Giorgi G. (2016). The Role of Oil and Gas in Azerbaijan’s Foreign Policy. <https://geopolitica.info/azerbaijans-foreign-policy/>
12. Shamkhal Abilov, Beyrak Hajiyev. (2021). The European Union–Azerbaijan high-level transport dialogue: A timely reaction to the structural changes? December 22. <https://doi.org/>
13. Sazmand B. & Kaviany P. (2017). Far Expansion and Connection of EU’s Transport and

Energy Infrastructures to the Caspian Area and Black Sea: Dimension, Opportunities and Threats. Journal of Central Eurasia Studies, 10, 85-100

14. Scientific Research An academic Publiser Geo-Economics of the Republic of Azerbaijan and Its Economic Security Shabnam Dadparvar, Saeed Azizi 2020 10.4236/ojps.2022.121002

15. Jaeger B. & Brites P. (2020). Geoeconomics in the Light of International Political Economy: A Theoretical Discussion. Brazilian Journal of Political Economy, 40, 22-36. <https://doi.org/10.1590/0101-31572020-2982>

16. U.S. Energy Information (2021). Azerbaijan Has Increased Natural Gas Production and Added a Connection to Europe. <https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=49916>

R.X.Nasirzadeh

doctoral student, Azerbaijan State University of Economics

Geo-economic development opportunities of Azerbaijan

Abstract

The most important factor that increases the global and regional geo-economic and geo-political weight of Azerbaijan is its complete formation as an independent state, having a self-sufficient national economy, material, moral and human resources, a strong army and defense potential, and implementing an independent domestic and foreign policy. Our country is geographically located in one of the strategic positions, and is at the base of the main processes and transnational interests in the Caspian-Black Sea basin and the South Caucasus. Azerbaijan has reconciled the national interests of the country with the ever-increasing energy needs of the international world. By skillfully using the energy factor, attracting the attention of the leading states and power centers of the modern world to other national problems is considered one of the main national geo-economic and geo-political tasks of Azerbaijan in the modern era, and our country is skillfully fulfilling this task.

Key words: *geoeconomics, geoeconomic development, energy.*

Р.Х.Насирзаде

докторант, Азербайджанский Государственный Экономический Университет

Возможности геоэкономического развития Азербайджана

Резюме

Важнейшим фактором, повышающим глобальный и региональный геоэкономический и геополитический вес Азербайджана, является его полное становление как независимого государства, обладающего самодостаточной национальной экономикой, материальными, моральными и человеческими ресурсами, сильной армией и оборонным потенциалом. и проведение независимой внутренней и внешней политики. Наша страна географически расположена на одной из стратегических позиций, находится в основе основных процессов и транснациональных интересов в Каспийско-Черноморском бассейне и на Южном Кавказе. Азербайджан согласовал национальные интересы страны с постоянно растущими энергетическими потребностями международного мира. Умело используя энергетический фактор, привлечение внимания ведущих государств и центров силы современного мира к другим национальным проблемам считается одной из главных национальных геоэкономических и геополитических задач Азербайджана в современную эпоху и нашей страны. умело выполняет эту задачу.

Ключевые слова: *геоэкономика, геоэкономическое развитие, энергетика.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-98-105>

H.R.İsmayilov
doktorant, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
ismayilov199351@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 18.10.2023

The article was received by editorial board on 18.10.2023

Статья принята к печати 18.10.2023

QARABAĞ VƏ ŞƏRQİ ZƏNGƏZUR İQTİSADI RAYONLARININ İQTİSADI POTENSİALINDAN İSTİFADƏNİN BƏZİ ASPEKTLƏRİ

Xülasə

İşğaldan azad edilmiş ərazilərin iqtisadi potensialının qiymətləndirilməsi təbii sərvətlər, infrastruktur, insan kapitalı və bazara çıxış kimi müxtəlif amillərin hərtərəfli təhlilini nəzərdə tutan mürəkkəb məsələdir. Bu ərazilərin iqtisadi potensialını qiymətləndirmək üçün istifadə edilə bilən bir neçə üsul var və hər bir metodun öz güclü və məhdudyyətləri var. Metodlardan biri inkişaf layihələrinin xərclərinin iqtisadi artım, məşğulluğun yaradılması və sosial rifah baxımından gözlənilən faydaları ilə müqayisəsini nəzərdə tutan xərc-fayda təhlilidir. Bu yanaşma ərazilərin iqtisadi potensialını maksimum dərəcədə artırma biləcəkdir ən sərfəli layihələri müəyyən etməyə kömək edir. Digər üsul ərazilərin güclü, zəif tərəflərini, imkanlarını və təhdidlərini araşdıran SWOT təhlilidir. Bu yanaşma iqtisadi inkişafın əsas amillərini və maneələrini müəyyən etməyə və zəif tərəfləri və təhdidləri azaltmaqla güclü və imkanlardan yararlanma bilən strategiyalar hazırlamağa kömək edir.

Açar sözlər: iqtisadi potensial, iqtisadi qiymətləndirmə, işğaldan azad edilmiş ərazilər, regionların analizi.

GİRİŞ

İşğaldan azad edilmiş ərazilərin yenidən bərpası və inkişafı məqsədi ilə ölkə rəhbərliyi tərəfindən aralıqsız tədbirlər planını həyata keçirir. Belə ki 2020-ci ilin noyabr ayında qazanılan zəfərin nəticəsi olaraq Şərqi Zəngəzur dəhlizinin açılmasının təsdiqi Azərbaycanı qonşu ölkələrin vasitəçiliyi olmadan Naxçıvan Muxtar Respublikasına və Türkiyə dövlətinə birbaşa əlqanı təmin edəcəkdir. Bunun nəticəsi olaraq Azərbaycanın regionlarının mövqeyinin güclənməsinə səbəb oldu. Bu dəhlizin bizim üçün faydaları özünü hər sahədə göstərəcəkdir. Ərazilərin işğaldan azad edilməsinin təsirə məruz qalan bölgə üçün əhəmiyyətli iqtisadi nəticələri var. O, iş yerlərinin yaradılmasına, ticarətin artmasına və həyat səviyyəsinin yaxşılaşmasına gətirib çıxaran böyümə, inkişaf və investisiyalar üçün yeni imkanlar yarada bilər. Bu ərazilərin qanuni sahiblərinə qaytarılması təbii sərvətlərin tam potensialının açılmasına, iqtisadiyyatın şaxələndirilməsinin stimullaşdırılmasına və regional inteqrasiyanın təşviqinə kömək edə bilər. Eyni zamanda, infrastrukturun və institutların yenidən qurulması və bərpası prosesi yerli iqtisadiyyatlara multiplikativ təsirə səbəb olmaqla iqtisadi fəallığı və investisiyaları stimullaşdırma bilər. Bu kontekstdə, işğaldan azad edilmiş ərazilərin iqtisadi potensialının qiymətləndirilməsi davamlı inkişaf üçün imkanların və çağırışların başa düşülməsi üçün çox vacibdir. Bu məqalə işğaldan azad edilmiş ərazilərin iqtisadi potensialı haqqında ümumi məlumat vermək və onların iqtisadi göstəricilərinə təsir edə biləcəkdir bəzi əsas amilləri vurğulamaq məqsədi daşıyır.

İşğaldan azad edilmiş ərazilərin iqtisadi potensialının qiymətləndirilməsi üsulları

Qarabağ və Şərqi Zəngəzur iqtisadi rayonunun sosial-iqtisadi inkişafının sabit və tarazlı dinamikası, turist biznes resurslarının potensialı, onlardan istifadə, ərzaq təhlükəsizliyi qlobal səviyyədə aktual olan məsələlər sırasındadır. Bu kontekstdən dövlətimizin II Qarabağ müharibəsindən sonrakı mərhələdə Qarabağ iqtisadi rayonunda yenidənqurma və bərpa işləri dövründə ən aktual olan məsələ qeyd edilən sahələrin sıfırdan necə qurulmasıdır (10).

Belə ki, işğaldan azad edilmiş ərazilərdə sosial-iqtisadi, humanitar, təşkilati və digər təxirəsalınmaz məsələlərin həlli, eləcə də bu sahədə fəaliyyətin əlaqələndirilməsi məqsədilə səlahiyyətli dövlət orqanlarının rəhbər şəxslərindən ibarət Əlaqələndirmə Qərargahı formalaşdırılmışdır (1).

Həmçinin işğaldan azad edilmiş ərazilərdə dayanıqlı məskunlaşma üçün müasir və layiqli həyatın təmin edilməsi, bütün sahələrdə quruculuq-bərpa və abadlıq işlərinin aparılması, habelə təhlükəsiz yaşayışın, səmərəli fəaliyyətin və rifahın davamlı artmasının dəstəklənməsi məqsədilə “Qarabağ Dirçəliş Fondu” publik hüquqi şəxs yaradılmışdır (4).

İşğaldan azad edilmiş ərazilərin iqtisadi potensialının qiymətləndirilməsi bir çox amilləri və mülahizələri özündə birləşdirən mürəkkəb məsələ ola bilər. Bu ərazilərin iqtisadi potensialını qiymətləndirmək üçün istifadə edilə bilən bəzi üsullara aşağıdakılar daxildir:

- hertərəfli iqtisadi təhlilin aparılması: Bu, iqtisadiyyatın ölçüsü, ÜDM, gəlir səviyyələri, məşğulluq dərəcələri və sahə tərkibi kimi müxtəlif iqtisadi göstəriciləri təhlil etməklə ərazinin iqtisadi potensialının qiymətləndirilməsini nəzərdə tutur.

- təbii ehtiyatların müəyyən edilməsi: Qiymətləndirmə həm də gələcəkdə iqtisadi inkişaf üçün əsas yarada biləcək faydalı qazıntılar, neft və qaz ehtiyatları, əkin sahələri, meşələr və su ehtiyatları kimi ərazidə mövcud olan təbii ehtiyatları müəyyən etməlidir.

- bazar təhlilinin aparılması: Bu, ərazidə istehsal olunan mal və xidmətlər üçün mövcud və potensial bazarların qiymətləndirilməsini əhatə edir. Buraya bazarın ölçüsünü və böyümə potensialını, istehlakçı davranışını və rəqabət mənzərəsini təhlil etmək daxildir.

- infrastruktur ehtiyaclarının müəyyən edilməsi: Qiymətləndirmə həm də ərazinin nəqliyyat şəbəkələri, enerji sistemləri, telekommunikasiyalar, su və kanalizasiya qurğuları kimi infrastruktur ehtiyaclarını müəyyən etməlidir. Bu, iqtisadi inkişafı dəstəkləmək üçün tələb olunan investisiya səviyyəsini müəyyən etməyə kömək edəcək.

- siyasi və hüquqi çərçivələrin təhlili: Qiymətləndirmə həm də ərazidə iqtisadi inkişafa təsir edəcək siyasi və hüquqi çərçivələri təhlil etməlidir. Buraya hüquqi və tənzimləyici mühitin, mülkiyyət hüquqlarının və siyasi vəziyyətin sabitliyinin təhlili daxildir.

- maraqlı tərəflərlə məsləhətləşmələrin aparılması: Yerli icmalar, bizneslər və digər maraqlı tərəflərlə məsləhətləşmələr ərazinin iqtisadi potensialı haqqında dəyərli fikirlər verə bilər. Bu, təkcə iqtisadi təhlildən dərhal aydın görünməyən imkanları və problemləri müəyyən etməyə kömək edə bilər (2, 5, 6).

Ümumiyyətlə, işğaldan azad edilmiş ərazilərin iqtisadi potensialını düzgün qiymətləndirmək üçün hertərəfli və çoxşaxəli yanaşma lazımdır.

Bu ərazilərin iqtisadi qiymətləndirməsinin təşkili məqsədi ilə statistik göstəricilərin təhlili ilə hazırkı vəziyyətə baxaq. Cədvəl 1-də Qarabağ iqtisadi rayonunda əmək bazarı göstəricilərinə baxa bilərik.

Cədvəl 1

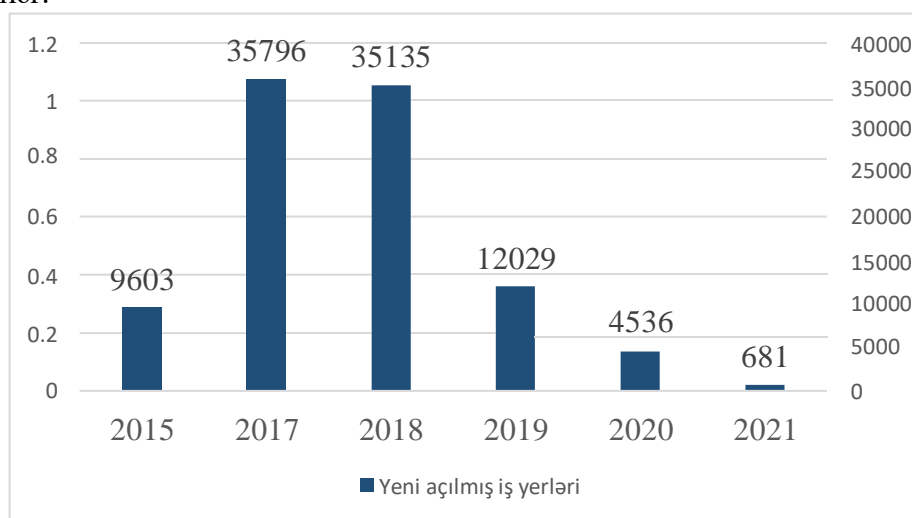
Qarabağ iqtisadi rayonunda əmək bazarı göstəriciləri

	2015	2017	2018	2019	2020	2021
İqtisadi fəal əhalinin sayı, min nəfər	399,1	411,3	415,1	418,0	422,0	427,3
Məşğul əhalinin sayı, min nəfər	379,2	391,4	394,9	398,2	392,0	402,4

Muzdlu işçilərin sayı, min nəfər	70,7	68,4	68,7	69,5	67,7	65,4
Muzdlu işçilərin orta aylıq nominal əməkhaqqı, manat	242,0	42,2	279,5	344,9	409,9	437,4

Mənbə: (11)

İqtisadi aktiv əhalinin sayı 2015-ci ildən davamlı olaraq artaraq 2021-ci ildə 427,3 min nəfərə çatmışdır. 2020-ci ildə bir qədər azalma istisna olmaqla, məşğul əhalinin sayı da artmaqdadır. 2021-ci ildə 402,4 min nəfərə çatmışdır. Maaşlı işçilərin sayı 2018 və 2019-cu illərdə cüzi artım istisna olmaqla, 2015-ci ildən azalma müşahidə olunsa da, muzdlu işçilərin orta aylıq nominal əmək haqqı 2015-ci ildən davamlı olaraq artaraq, 2021-ci ildə 437,4 manat. Bütövlükdə, məlumatlar İqtisadi aktiv əhalinin və məşğul əhalinin sayının artması ilə iqtisadiyyatın durmadan inkişaf etdiyini göstərir. Bununla belə, maaşlı işçilərin sayının azalması fərdi məşğulluq və ya maaşsız işə keçidi təklif edə bilər. Maaşlı işçilərin orta aylıq nominal əmək haqqının artması ixtisaslı işçilərə tələbatın artması və ya inflyasiya ilə bağlı ola bilər.



Qrafik 1. Qarabağ iqtisadi zonasında yeni iş yerlərinin sayı

Mənbə: (11)

Qarabağ iqtisadi rayonunda iş yerlərinin sayına qrafik 1-də diqqət yetirmiş olsaq görə bilərik ki, 2015-ci ildə 9603 vahid olmuş növbəti illərdə yeni 2017-ci ildə 35796 vahidə çatmışdır. 2018-ci ildə bu rəqəm 35135 vahidədək düşmüşdür. Xüsusi ilə 2019, 2020 və 2021 –ci illərdə azalmalar olaraq 2021-ci ildə bu say 681 vahidədək düşmüşdür.

Cədvəl 2

Qarabağ iqtisadi zonasında ticarətin göstəriciləri

	2015	2017	2018	2019	2020	2021
Pərakəndə ticarət dövriyyəsi, min manat	681157,6	911885,3	957360,1	1007822,1	960391,4	1047354,1
əvvəlki ilə nisbətən						
fiziki həcm indeksi, faizlə	105,6	101,4	102,8	102,7	92,2	102,2
əhalinin bir nəfərinə düşən, manat	1153,12	1514,70	1594,31	1675,45	1589,14	1728,94
Pərakəndə ticarət dövriyyəsinin ölkənin ümumi pərakəndə ticarət dövriyyəsində xüsusi çəkisi, faizlə	2,64	2,59	2,59	2,55	2,39	2,36

Yerli istehsal məhsullarının pərakəndə ticarət dövriyyəsi, min manat	476104,6	703915,8	692569,9	724043,0	754490,1	823748,7
Pərakəndə ticarət dövriyyəsində yerli istehsal məhsullarının xüsusi çəkisi, faizlə	69,9	77,2	72,3	71,8	78,6	78,7
İdxal məhsullarının pərakəndə ticarət dövriyyəsi, min manat	205053,0	207969,5	264790,2	283779,1	205901,3	223605,4
Pərakəndə ticarət dövriyyəsində idxal məhsullarının xüsusi çəkisi, faizlə	30,1	22,8	27,7	28,2	21,4	21,3
Qeyri neft-qaz məhsullarının pərakəndə ticarət dövriyyəsi, min manat	643867,6	817233,7	908678,9	860770,6	748275,8	739277,2
Pərakəndə ticarət dövriyyəsində qeyri neft-qaz məhsullarının xüsusi çəkisi, faizlə	94,5	89,6	94,9	85,4	7,9	70,6
Pərakəndə ticarət şəbəkəsi						
mağazaların sayı, vahid	2394	2667	2700	3433	3443	4247
ticarət sahəsi, min kv. m.	79,0	100,0	116,2	161,2	167,5	219,0
köşklərin sayı, vahid	21	13	20	35	34	32
Topdansatış ticarət dövriyyəsi, min manat	412538,5	337927,5	309359,3	170133,0	191777,9	211148,4

Mənbə: (11)

Pərakəndə ticarət dövriyyəsi 2019-cu ildəki azalma istisna olmaqla, ümumilikdə illər ərzində artmışdır. Satılan malların fiziki kəmiyyətindəki dəyişikliyi ölçən fiziki həcm indeksi də 2019-cu ildə əhəmiyyətli azalma ilə ümumi artım göstərmişdir.

Adambaşına düşən pərakəndə ticarət dövriyyəsinin illər ərzində artması alıcılıq qabiliyyətinin yüksəldiyini göstərir.

Ölkənin pərakəndə ticarət dövriyyəsinin ümumi pərakəndə əmtəə dövriyyəsində xüsusi çəkisi bu illər ərzində ümumilikdə azalmışdır ki, bu da ölkənin pərakəndə ticarət sektorunun ümumi pərakəndə ticarət dövriyyəsi ilə müqayisədə daha yavaş inkişaf etdiyini göstərir.

Pərakəndə ticarət dövriyyəsində yerli istehsal olunan məhsulların xüsusi çəkisi ümumilikdə illər ərzində artmışdır ki, bu da ölkənin pərakəndə sektoru üçün daha çox məhsul istehsal etdiyini göstərir. Digər tərəfdən, idxal olunan məhsulların xüsusi çəkisi ümumilikdə illər ərzində azalıb. Pərakəndə dövriyyədə qeyri-neft və qaz məhsullarının xüsusi çəkisi illər ərzində dəyişib, 2020-ci ildə əhəmiyyətli dərəcədə azalıb. Pərakəndə ticarət şəbəkəsindəki mağazaların və ticarət sahələrinin sayı ümumilikdə illər ərzində artıb və bu sektorda artımı göstərir.

Topdansatış ticarət dövriyyəsi 2020-ci ildəki artım istisna olmaqla, illər ərzində ümumilikdə azalıb.

Bütövlükdə ölkədə pərakəndə ticarət sektoru illər ərzində artım nümayiş etdirərək, yerli istehsal məhsullarına daha çox önəm verib. Bununla belə, ölkənin pərakəndə əmtəə dövriyyəsinin ümumi pərakəndə əmtəə dövriyyəsinə xüsusi çəkisinin azalması və pərakəndə dövriyyədə qeyri-neft və qaz məhsullarının xüsusi çəkisinin dəyişməsindən də göründüyü kimi, sektor hələ də problemlərlə üzləşir. Topdan ticarət sektoru isə ümumiyyətlə dövriyyədə azalma nümayiş etdirib.

Cədvəl 3

Qarabağ iqtisadi zonasında turizm göstəriciləri

	2015	2017	2018	2019	2020	2021
Mehmanxana (hotel) və mehmanxana tipli obyektlərin sayı, vahid	4	4	5	7	7	11
onlardan:						
nömrələrin sayı, vahid	96	96	106	132	132	278
birdəfəlik tutum, yer	206	206	236	288	288	599
yerləşdirilmiş şəxslərin sayı, nəfər	1618	2205	2652	5235	4175	12800
keçirilmiş gecələmələrin sayı, adam-gecə	2014	2630	3198	5624	4539	13772
Mehmanxana (hotel) və mehmanxana tipli obyektlərin gəlirləri, min manat	126,6	87,8	119,4	242,7	247,2	931,0
Mehmanxana (hotel) və mehmanxana tipli obyektlərin xərcləri, min manat	101,7	75,5	73,1	135,6	122,3	892,6

Mənbə: (11)

Cədvəldə 2015-ci ildən 2021-ci ilə qədər Azərbaycanda mehmanxanaların və analoji yerləşdirmə obyektlərinin sayı və onların otaqların sayı, doluluq dərəcələri, qonaqların sayı, gəlir və xərclər kimi əsas göstəriciləri haqqında məlumat verilir.

Cədvəldən görə bilərik ki, Azərbaycanda mehmanxana və buna bənzər yerləşdirmə yerlərinin sayı 2015-ci ildəki 4-dən 2021-ci ildə 11-ə yüksəlmişdir. Otaqların sayı da 2015-ci ildəki 96-dan 2021-ci ildə 278-ə yüksəlmişdir. Bu yaşayış yerlərinin tutumu da 2015-ci ildəki 206-dan 2021-ci ildə 599-a yüksəldi. Bu yaşayış yerlərində qalanların sayı da illər ərzində artaraq 2015-ci ildəki 1618-dən 2021-ci ildə 12800-ə çatıb. Gecələmələrin sayı da 2015-ci ildəki 2014-dən 2021-ci ildə 13772-yə yüksəlib. Gəlir baxımından bu yaşayış yerlərinin əldə etdiyi gəlirin illər keçdikcə artdığını görə bilərik. 2015-ci ildə gəlirlər 126,6 milyon manat olub, 2021-ci ildə 931,0 milyon manata yüksəlib. Bununla belə, xərclər də illər keçdikcə artaraq 2015-ci ildəki 101,7 milyon manatdan 2021-ci ildə 892,6 milyon manata çatıb.

Bütövlükdə Azərbaycanda mehmanxana və analoji yerləşdirmə sektoru illər ərzində artan mehmanxanaların, otaqların, qonaqların və gəlirlərin sayının artması ilə davamlı şəkildə inkişaf edir. Bununla belə, xərclər də artmaqdadır ki, bu da bu yerləşdirmələrin gəlirliliyinə təsir göstərə bilər.

Cədvəl 4

İşğaldan azad edilən torpaqlarda çoxillik əkmələrin növlər üzrə proqnozlaşdırılan strukturu, ha

Taxıl	Pambıq	Tütün	Kartof	Tərəvəz	Bostan	Yem bitkiləri	Meyvə və giləmeyvə	Üzüm
Qarabağ	155.7	-	-	20.3	12.3	4.2	17.5	12.1
Ağdam	101.9	13.2	-	11.9	183.2	6.1	172.1	17.4
Cəbrayıl	33.4	-	-	0.3	3.5	1.7	68.4	5.7

Füzuli	158.9	3.1	-	4.4	12.8	8.4	105.6	15.6
Kəlbəcər	2.9	-	0.4	1.7	1.8	-	24.9	3.6
Qubadlı	20.2	-	0.8	3.0	2.6	1.5	11.4	17.8
Laçın	7.4	-	-	1.7	1.4	0.4	24.8	3.6
Zəngilan	6.1	-	0.6	1.7	2.6	1.0	24.1	15.6
Cəmi istehsal	486.5	16.3	1.7	45.1	220.3	23.3	448.8	91.2
Ölkə üzrə cəmi istehsala nisbəti, %	12.6	5.4	22.3	4.3	12.1	5.0	8.8	7.7

Mənbə: (8)

Cədvəl 4-də işğaldan azad edilmiş ərazilərdə kənd təsərrüfatının inkişafı məqsədi ilə hər bir rayon üzrə çoxillik bitkilərin inkişafı üçün proqnozlaşdırılan struktur göstərilmişdir. Qarabağ ərazisində 155,7 hektar ərazi əkin üçün istifadə ediləcəyi proqnozlaşdırılır. Əkin sahələri üçün ən əlverişli ərazilər Ağdam və Füzuli rayonlarıdır. Ölkə üzrə cəmi istehsala nisbəti pambıq 12,6%, tütün 5,4%, kartof 22,3%, tərəvəz 4,3%, bostan 12,1%, yem bitkiləri 5%, meyvə və giləmeyvə 8,8% və üzüm 7,7% təşkil edir.

Cədvəl 7

İşğaldan azad edilmiş ərazilərin SWOT analizi

<p>Güclü tərəflər: Neft, qaz və minerallar da daxil olmaqla zəngin təbii ehtiyatlar Kənd təsərrüfatına yararlı münbit torpaq Dəmir yolları və avtomobil yolları da daxil olmaqla strateji nəqliyyat marşrutlarına çıxış Binalar, fabriklər və sənaye parkları daxil olmaqla mövcud infrastruktur Bölgənin tarixi və mədəni əhəmiyyətinə görə turizmin inkişafı üçün potensial</p>	<p>Zəif cəhətləri: Münaqişə nəticəsində infrastruktur, binalara və sənaye obyektlərinə dəyən ziyan Mülki əhali və iqtisadi inkişaf üçün təhlükə yaradan minalar və müharibənin digər partlayıcı qalıqları Yenidənqurma və reabilitasiya səylərinə əhəmiyyətli investisiyalara ehtiyac Xarici maliyyələşdirmədən asılılıq və yenidənqurma səylərinə dəstək Davam edən siyasi gərginlik və sərhədlərin bağlanması səbəbindən bazarlara çıxış məhduddur</p>
<p>İmkanlar: Yeni neft və qaz yataqlarının işlənməsi Mədənçixarma və faydalı qazıntı sənayesinin genişləndirilməsi Mövcud sənaye obyektlərinin modernləşdirilməsi Kənd təsərrüfatı, turizm və nəqliyyat da daxil olmaqla müxtəlif sektorlarda yeni biznes imkanlarının yaradılması Qonşu ölkələrlə və ondan kənarında ticarət-iqtisadi əlaqələrin inkişafı</p>	<p>Təhdidlər: Bölgədə davam edən hərbi münaqişə və qeyri-sabitlik potensialı İqtisadi inkişafa və ticarətə təsir edən qonşu ölkələrlə siyasi gərginlik Məhdud sənaye və resurslardan asılılıq, iqtisadiyyatı əmtəə qiymətlərindəki dalğalanmalara qarşı həssas edir. Xarici investisiyaların qarşısını ala bilən bizneslər üçün hüquqi və tənzimləyici bazanın zəifliyi İdxal tələb oluna bilən ixtisaslı işçi qüvvəsinin olmaması, xərclərin artmasına və potensial sosial gərginliyə səbəb olur</p>

Mənbə: (araşdırma nəticəsində müəllifin özü tərəfindən)

Svot analizinin aparılmasında nəticəsində Şərqi Zəngəzur və Qarabağ iqtisadi rayonunun iqtisadi yöndən mənfi və müsbət yanlarını həmçinin bu ərazilərin inkişafına mane ola biləcək və inkişafına təkan verə biləcək faktorları qeyd etdik.

NƏTİCƏ

Yekun olaraq qeyd edək ki, işğaldan azad edilmiş ərazilərin iqtisadi potensialının qiymətləndirilməsi kompleks yanaşma tələb edən mürəkkəb və çoxşaxəli işdir. Bu cür qiymətləndirmənin aparılması üçün müxtəlif üsullar mövcuddur, o cümlədən regionun təbii ehtiyatlarının və infrastrukturunun təhlili, yerli əhalinin bacarıq və potensialının qiymətləndirilməsi, mövcud iqtisadi siyasət və institutların araşdırılması. Müvafiq metodun seçilməsi qiymətləndirmənin konkret kontekstindən və məqsədlərindən asılı olacaq. Əlavə olaraq, qiymətləndirmənin hərtərəfli və əhatəli olmasını təmin etmək üçün yerli icmalar, hökumət rəsmiləri və beynəlxalq təşkilatlar da daxil olmaqla, müvafiq maraqlı tərəflərin cəlb edilməsi çox vacibdir. Nəticə etibarilə, işğaldan azad edilmiş ərazilərin iqtisadi potensialının hərtərəfli və dəqiq qiymətləndirilməsi qərarların qəbul edilməsini məlumatlandırmaq və regionun uğurlu yenidən qurulması və inkişafına kömək etmək üçün vacibdir. Düzgün yanaşma və bütün maraqlı tərəflərin iştirakı ilə bu ərazilərin iqtisadi potensialını açmaq və onların uzunmüddətli böyüməsinə və çiçəklənməsinə töhfə vermək olar.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Azərbaycan Respublikasının işğaldan azad edilmiş ərazilərində məsələlərin mərkəzləşdirilmiş qaydada həlli ilə bağlı Əlaqələndirmə Qərargahının yaradılması haqqında Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2020-ci il 24 noyabr tarixli Sərəncamı.

2. "Economic Analysis of Post-Conflict Recovery" by World Bank: This report provides a comprehensive framework for assessing the economic potential of post-conflict countries, including territories freed from occupation.

3. Economic Development Strategies for Post-Conflict States edited by William Ascher and Natalia Mirovitskaya: This book explores the economic challenges faced by post-conflict states, including the economic potential of territories freed from occupation.

4. Qarabağ Dirçəliş Fondu publik hüquqi şəxsin yaradılması haqqında Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2021-ci il 04 yanvar tarixli Fərmanı.

5. Rebuilding War-Torn States: The Challenge of Post-Conflict Economic Reconstruction by Graciana del Castillo: This book examines the challenges of post-conflict economic reconstruction, including the assessment of economic potential in territories freed from occupation.

6. Strengthening Post-Conflict Economic Recovery: Lessons Learned from Lebanon by Mona Harb and Sami Atallah: This article analyzes the post-conflict economic recovery in Lebanon and provides insights into the assessment of economic potential in territories freed from occupation.

7. The Role of Natural Resources in Post-Conflict Economic Recovery by OECD: This report explores the role of natural resources in post-conflict economic recovery and provides guidance on assessing the economic potential of natural resources in these contexts.

8. <https://agroecomonomics.az/az/article/34/isgaldan-azad-olunan-erazilerimizdekendteserrufa/>

9. <https://conferences.az/uploads/file/165c4-qarabag-ve-serqi-zengezurun-iqtisadi-potensialinin-sektoral-qiymetlendirilmesi.pdf>

10. <https://www.stat.gov.az/source/regions/>

H.R.Ismailov

PhD student, Azerbaijan State University of Economics

Some aspects of using the economic potential of Karabakh and Eastern Zangezur economic regions

Abstract

Assessing the economic potential of the liberated territories is a complex issue that involves a comprehensive analysis of various factors such as natural resources, infrastructure, human capital and market access. There are several methods that can be used to assess the economic potential of these areas, and each method has its own strengths and limitations. One method is cost-benefit analysis, which involves comparing the costs of development projects with their expected benefits in terms of economic growth, employment generation and social welfare. This approach helps to identify the most profitable projects that can maximize the economic potential of the areas. Another method is SWOT analysis, which examines the strengths, weaknesses, opportunities and threats of the areas. This approach helps identify key drivers and barriers to economic development and develop strategies that can capitalize on strengths and opportunities while mitigating weaknesses and threats.

Key words: *economic potential, economic assessment, freed territories, analysis of regions.*

Г.Р.Исмаилов

докторант, Азербайджанский Государственный Экономический Университет

Некоторые аспекты использования экономического потенциала Карабахского и Восточно-Зангезурского экономических районов

Резюме

Оценка экономического потенциала освобожденных территорий представляет собой комплексный вопрос, предполагающий комплексный анализ различных факторов, таких как природные ресурсы, инфраструктура, человеческий капитал и доступ к рынкам. Существует несколько методов, которые можно использовать для оценки экономического потенциала этих территорий, и каждый метод имеет свои сильные стороны и ограничения. Одним из методов является анализ затрат и результатов, который включает сравнение затрат на проекты развития с их ожидаемыми выгодами с точки зрения экономического роста, создания рабочих мест и социального обеспечения. Такой подход помогает выявить наиболее прибыльные проекты, способные максимально использовать экономический потенциал территорий. Другим методом является SWOT-анализ, который исследует сильные и слабые стороны, возможности и угрозы областей. Такой подход помогает выявить ключевые факторы и препятствия на пути экономического развития и разработать стратегии, позволяющие использовать сильные стороны и возможности, смягчая при этом слабые стороны и угрозы.

Ключевые слова: *экономический потенциал, экономическая оценка, освобожденные территории, анализ регионов.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-106-113>

УДК 004.9:621.74

Э.А.Алиев
к.э.н., заслуженный инженер, Азербайджанский Государственный
Университет Нефти и Промышленности
ORCID 0000-0002-3114-511X.
elmancam@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 28.09.2023

The article was received by editorial board on 28.09.2023

Статья принята к печати 28.09.2023

ВЛИЯНИЕ СПОСОБА ПОЛУЧЕНИЯ ЛИТЬЯ И ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Резюме

В статье предусмотрены проведение комплексного исследования систем цен и методов их обоснования на продукцию литейного производства, а так же разработка методологических принципов перестройки ценообразования в этой отрасли как действенного экономического инструмента для повышения эффективности и качества производства. С использованием теории нечетких множеств разработана схема технологического процесса с учетом факторов, влияющих на себестоимость отливки. Показан пример формирования матрицы компетенции на основе требований нечеткой логики, определяющий систему логических высказываний. Выполнена экспертная оценка комбинаций значений входных переменных.

Ключевые слова: интеллектуальная система, значение-множеств, ценообразование, рыночные цены, нечеткое множество, факторы воздействия на уровень цен, база данных, матрица компетенции, экспертная оценка, сталелитейное производство, способы литья.

ВВЕДЕНИЕ

Важнейшим направлением технического прогресса в машиностроительном производстве является усиление требований к прочности, точности, повышению надежности готовых изделий, уменьшение их массы. Это направление совершенствования машиностроительной продукции, в свою очередь, должно обеспечиваться применением литых заготовок из прогрессивных литейных сплавов, получаемых специальными технологическими способами литья. В результате появляется техническая возможность изготавливать отливки с более тонкими стенками, повышается геометрическая и весовая точность литых заготовок, улучшается качество литой поверхности, увеличивается эксплуатационная стойкость литых деталей.

Эффективность совершенствования технической базы литейного производства достигается не только путем количественного роста или качественной заменой литейного оборудования, но также широким внедрением прогрессивных технологических процессов и специальных способов литья, которые позволяют максимально механизировать и автоматизировать производство, а также резко снизить трудоемкость изготовления отливок и повысить производительность труда. В настоящее время в литейном производстве существует около 50 различных способов изготовления отливок. Эти способы могут быть разделены на

две большие группы по видам применяемых литейных форм: литье в разовые песчано-глинистые и литье в постоянные металлические формы.

Выбор правильного технологического процесса получения отливки является важным фактором на ранних стадиях его проектирования. Нерациональный выбор технологического процесса может привести к потере качества отливки и финансовым убыткам. Выбор конкретного способа литья зависит от технических требований конструкции, себестоимости отливки, а также от продолжительности технологического цикла и серийности. Из нескольких возможных вариантов технологического процесса при прочих равных условиях выбирают наиболее экономичный, при равной экономичности – наиболее производительный. При постановке специальных задач, например, срочный выпуск отливки, малая партия; решающими могут оказаться другие факторы. Чтобы сравнить различные процессы получения отливок с целью выбора наиболее оптимального, необходимо провести классификацию способов получения по различным технологиям и найти эффективный способ получения литья.

ТЕОРИЯ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

Нечеткая логика является обобщением классической теории множеств и классической формальной логики. Данные понятия были впервые предложены американским ученым (родом из Азербайджана*) Лютфи Заде в 1965 г. Основной причиной появления новой теории стало наличие нечетких и приближенных рассуждений при описании человеком процессов, систем, объектов. Нечеткая логика является обобщением классической теории множеств и формальной логики, которая применяется в системах управления и распознавания образов и может быть использована при выборе способа получения литья. Она основана на наблюдении, что люди часто принимают решения на основе неточной и числовой информации, нечетких моделей или набора математических средств, представляющих неопределенность и неточную информацию, отсюда и термин «нечеткая логика». Правила нечеткой логики могут быть нестрогими, нечеткими, противоречащими друг другу. Выбор способа получения литья влияет на выбор других важных решений, таких как технологические инструменты, технологические параметры, контроль качества и т.д. Это в свою очередь влияет на оптимальный выбор оснастки, на временной цикл и затраты трудоемкости получения отливки. Разные методы литья характеризуются различными возможностями получения отливок (минимальной толщиной стенки, минимальной шероховатостью поверхности отливки, минимально допустимой пористостью, временем подготовки технологического процесса и т.д.). Одно из главных понятий в нечеткой логике – понятие лингвистической переменной. Лингвистическая переменная (ЛП) – это переменная, значение которой определяется набором словесных характеристик некоторого свойства. Например, ЛП «стального литья» определяется через способы: литье в песчаные формы (ЛПФ), литье под давлением (ЛПД), литье в кокиль (ЛК), литье в литье по выплавляемым моделям (ЛВМ), литье в песчаные оболочковые формы (ЛПОФ). Значения ЛП определяются через так называемые нечеткие множества (НМ), которые в свою очередь определены на некотором базовом наборе значений или базовой числовой шкале, имеющей размерность. Понятия нечетких и лингвистических переменных используются при описании объектов и явлений с помощью нечетких множеств.

ПРИМЕНЕНИЕ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕН В ЛИТЕЙНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Перед литейным производством стоят задачи обеспечения высокой размерной и весовой точности отливок, совершенствования структуры литых заготовок, повышения стабильности всех качественных параметров литейной продукции, изготовления отливок без дефектов, снижения уровня брака. Такие тенденции развития литейного производства складываются, как показывает анализ, и за рубежом. Литейное производство качественно изменяется, развиваясь

в направлении уменьшения штучной массы и повышения потребительских свойств отливок. Эти факторы во многом будут определять развитие литейного производства в обозримой перспективе.

Рассмотрим возможность применения нечеткой логики в условиях сталелитейного производства. Обычно в начале концептуального проектирования технологу задаются функциональные и соответствующие бизнес-требования, такие как время выхода на рынок, возможные объемы производства и общая себестоимость. В концептуальной стадии проектирования технологи определяют критические требования, такие как размер, масса, особенности формы, допусков, требования к поверхности и др. На данном этапе существует достаточно информации, чтобы начать предварительное планирование процесса. Выбор оптимального и альтернативного способа получения литья различных сплавов, которые могут удовлетворить требования заказчика с минимальными припусками и затратами на обработку. Нечеткое множество определяется как решение уравнения

$$Y=f_y(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (1)$$

где, y – некоторая выходная переменная, однозначно определяющая принятое решение;

x_1, x_2, \dots, x_n – входные переменные, на основании которых базируется решение. Для качественных переменных x_i, \dots, x_n и b предполагается, что известны множества всех возможных значений:

$$U_i = \{ v_i, v_1, \dots, v_i \}, \quad i=1 \dots n; \quad (2)$$

$$V_i = \{ b, b_1, \dots, b_n \}, \quad (3)$$

где, $v_i(v)$ – балльная оценка, соответствующая наименьшему (наибольшему) значению входной переменной v_1 ;

$b_i(b)$ – балльная оценка, соответствующая наименьшему (наибольшему) значению выходной переменной b_i ; $i=1 \dots n$;

При выборе способа и разработки технологического процесса производства стальных отливок должны учитываться ценообразующие факторы. Во множестве из n переменных, принимаемых во внимание при принятии решения о целесообразности, девять переменных можно выбрать в качестве лингвистических переменных:

A_1 - масса отливки,

A_2 - назначение,

A_3 - серийность,

A_4 - габариты отливки,

A_5 - шероховатость,

A_6 - качество точности,

A_7 - толщина стенки отливки,

A_8 - сложность,

A_9 - наличие стержней

В данном случае $n=9$. Выходная переменная b соответствует принятию решения о целесообразности выбора более распространенного способа получения литья из пяти рассматриваемых. Для оценки ЛПА $_i$, $i=1 \dots 9$ и y использованы качественные и количественные значения, сгенерированные в значения-множества:

$A_i = \{ a_i, a_1, \dots, a_i \}$ – значение-множеств переменной x_i , $i=1 \dots 9$;

Основные факторы, влияющие на выбор способа получения литья показаны ниже.

$D = \{ d, d_2, \dots, d_m \}$ – значение — множеств переменной y ,

где a_i – p -й лингвистическое значение переменной x_i ;

$p = 1 \dots l_i$, $i=1 \dots n$;

d_j – j -ое лингвистическое значение переменной y ; (где указан d_j в какой формуле?)

m – количество различных решений в рассматриваемой области.

Рассмотрены следующие значения-множеств:

$A_1 = \{-$ мелкие (М), - средние (С), - крупные (К), – особо тяжелые (ОТ)};

$A_2 = \{-$ отливки общего назначения (ООН), - отливки ответственного назначения (ООН),
- отливки особо ответственного назначения (ООО)}

$A_3 = \{-$ единичное (Е), – мелкосерийное (МС), - серийное (С), - массовое (М)};

$A_4 = \{-$ мелкие (М), - средние (С), - крупные (К)};

$A_5 = \{-$ тонкая (Т), - средняя (С), - грубая (Г)};

$A_6 = \{-$ высокий (В), - средний (С), - крупный (К), - низкий (Н)};

$A_7 = \{-$ очень тонкая (ОТ), - тонкая (ТК), - толстая (Т)};

$A_8 = \{-$ особо сложные (ОС), - сложные (С), - простые (П)};

$A_9 = \{-$ несколько (НС), - один (О), - нет (Н)}.

$D = \{d_1$ - ЛПВМ, d_2 - ПГФ, d_3 - литье в кокиль, d_4 - ЛПД, d_5 - литье в оболочковые формы}.

ТЕОРИЯ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В ЛИТЕЙНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Основными подходами к включению неопределенности в математическую модель являются, во-первых, использование теории вероятностей и во-вторых, использование теории нечетких множеств. И здесь речь идет о двух разных видах неопределенности.

При использовании теории вероятностей неизвестная величина может принимать различные значения и с каждым значением или с каждой группой значений связывается некоторая вероятность. При использовании теории нечетких множеств сами значения являются расплывчатыми, неопределенными.

Идея, лежащая в основе формализации причинно-следственных связей между переменными, состоит в описании этих связей на естественном языке с применением теории нечетких множеств и лингвистических переменных. Нами рассматривается объект с n входами и одним выходом. Переменные x_1, x_2, \dots, x_n и ‘ y ’ могут быть количественными и качественными.

Нечетко-случайные величины, их моменты как нам известно из источников:

1. в случае количественных переменных $x_i, i=1..n$ и b , нечеткие множества a_i^p и d_j определяются следующими соотношениями:

$$a_i^p = \int_{x_i}^{\bar{x}_i} \mu^i a^p(x_i) \quad (4)$$

$$a_i^p = \int_{x_i}^{\bar{x}_i} \mu^i a^p(x_i) \quad (5)$$

где μ^i функция принадлежности значения входной переменной $x_i \in (x_i, \bar{x}_i)$ терму $a_i^p \in A_i, p=1, l_i$;

μ^{dj} – функция принадлежности значения выходной переменной $d_j \in (d_j, \bar{d}_j)$ терму-решению $\mu^{dj} \in D, j = 1, l_j$;

2. в случае качественных переменных $x_i, i=1..n$ и y , нечеткие множества a_i^p и d_j :

$$a_i^p = \sum_{k=1}^{q_i} \mu^{a_i^p}(V_i^k) / V_i^k ; (6)$$

$$d_j = \sum_{k=1}^{q_m} \mu^{d_j^k}(Y^p) / Y^p ; (7)$$

где $\mu^{a_i^p}(V_i^k)$ – степень принадлежности элемента $V_i \in U_1$, терму $a_i^p \in A_i$, $P = \overline{1l}$;
 $i = \overline{1, n}$, $k = \overline{1q_i}$, $\mu^{d_j^k}(y^i)$ – степень принадлежности элемента $y^i \in Y$.

сформированная по таким правилам, является фрагментом матрицы компетенции:

1. Первые n столбцов матрицы соответствуют входным переменным x_i , $i = \overline{1, n}$; $a(n+1)$ -ый столбец соответствует значениям d_j выходной переменной y , $j = \overline{1, m}$;

2. Каждая строка матрицы представляет некоторую комбинацию значений входных переменных, отнесенную экспертом к одному из возможных значений выходной переменной y . При этом: первые k_1 строки соответствуют значению выходной переменной $y = d_1$, вторые k_2 строки – значению $y = d_2$, ..., последние k_m строки – значению $y = d_m$;

3. Элемент a_i^p , стоящий на пересечении i -го столбца и j -й строки соответствует лингвистической оценке параметра x_i в строке нечеткой базы знаний с номером j . При этом лингвистическая оценка a_i^p выбирается из терм-множества, соответствующего переменной x_i , т.е.

$$4. a_i^p \in A_i, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}, p = \overline{1, k_j} (8)$$

МАТРИЦА КОМПЕТЕНЦИИ ДЛЯ ВЫБОРА СПОСОБА ЛИТЬЯ

Главная причина применения матрицы компетенции способа литья - это решение поставленной задачи, выполнение экспертной оценки комбинаций значений входных переменных

Соответственно, этапы формирования матрицы компетенций обобщенно можно представить следующим образом:

1. подбор существующей или формирование собственной модели компетенций;
2. выявление целевых должностей, их требований и характеристик;
3. формирование матрицы соответствия компетенций.

Для выбора способа получения литья, построения матрицы компетенции, необходимой для решения поставленной задачи, выполнена модель оценки комбинаций значений входных переменных. Результаты оценки сведены в матрицу компетенции, которая определяет систему логических значения входных переменных $x_1 \dots x_n$ с одним из возможных типов решения d_j , $j = \overline{1, m}$;

Если $(x_1 = a_1^g)$ И $(x_2 = a_2^g)$ И...ИЛИ $(x_1 = a_1^g)$ И $(x_2 = a_2^g)$ И... И $(x_n = a_n^g)$
или $(x_1 = a_1^{ik_1})$ И ... $(x_2 = a_2^{ik_2})$ И ...И $(x_n = a_n^{ik_n})$, то $(y = d_1)$, иначе...

Таким образом, связь между входными параметрами x_n, \dots, x_1 и выходной переменной d_j была сформирована в виде нечетких логических высказываний. Данная система логических высказываний имеет название нечеткой базы компетенции.

Для принятия решения, позволяющего фиксированному вектору входных переменных $x_1 \dots x_n$ поставить в соответствие решение d_j , построена система логических уравнений на базе матрицы компетенции и рассчитаны значения функций принадлежности различных решений при фиксированных значениях входных переменных. В качестве наиболее предпочтительного варианта выбрано решение с наибольшим значением функции принадлежности. Данная система логических решений заложена в программе для выбора наиболее рационального способа литья. Пример: Арматурная задвижка 65x35 МПа при заливке в песчаную форму весит примерно 90кг. В то время как при заливке в металлическую форму, вес составляет 77 кг. И плотность металла увеличивается в 1,8 раза, а так же наблюдается снижение трудоём-

кости в 2 раза и более. На данном примере мы приходим к мнению что для стимулирования изготовителя, необходимо разделить полученный эффект между изготовителем и потребителем.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В литейном производстве получение литья в постоянной металлической форме является прогрессивным способом, который обеспечивает высокую чистоту поверхности отливок и в большинстве случаев позволяет получить литье с меньшими затратами металла и труда, и соответственно, с более низкой себестоимостью. Вот почему мы считаем обоснованным получения литья на основе более прогрессивной технологии, позволяющей экономить материальные и трудовые ресурсы, распространить принципы ценового стимулирования, как это принято по основной продукции машиностроения, но с учетом специфики этого вида продукции и особенностей ценообразования на литье.

Рассмотрена возможность применения одного из методов искусственного интеллекта – нечеткой логики в формализации процесса выбора наиболее рационального способа получения отливки: по размерным характеристикам детали, техническим условиям конструктора и параметрам бизнес-требований.

Рассмотренная методика формирования матриц компетенции, с использованием алгоритмов нечеткой логики, может быть применена для оценки и управления качеством получаемых отливок в условиях современного автоматизированного производства.

Список использованной литературы:

1. Алиев Э.А. (2020) Применение нечеткой логики для анализа рисков инвестиционных проектов. (На примере заготовительного производства машиностроительной промышленности). WORLDSCIENCE (ПОЛЬША) № 2(54) Vol.1,February,2020.
2. Алиев Э.А., Алиева С.Б. (1989) О методе определения себестоимости литья на основе системы прогрессивных нормативов затрат. | Журнал. Народное хозяйство Азербайджана. № 5. с.34-39
3. Алтунин А.Е., Семухин М.В. (2005). Расчеты в условиях риска и неопределенности в нефтегазовых технологиях // Тюменский государственный университет; 220.
4. Бабаев С.Г., Габибов И.А., Меликов Р.Х. Основы теории надежности нефтепромыслового оборудования. Баку: АГНА, 2015. 400 с.
5. Бабаев С.Г., Кершенбаум В.Я., Габибов И.А. (2018). Эволюция качества трибосопряжений нефтегазовой техники. Москва – Баку: НИИГ. 516 с.
6. Бабаев С.Г., Кершенбаум В.Я., Габибов И.А. (2020). Эволюция надежности в комплексах «качество-конкурентоспособность» нефтепромыслового оборудования. Москва – Баку: НИИГ. 416 с.
7. Глушенко С.А. (2014). Применение механизма нечеткой логики для оценки риска инвестиционно-строительных проектов. Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). № 3 (47). 1-10с.
8. Гини Э.Ч., Зарубин А.М., Рыбкин В.А. (2005). Технология литейного производства. Специальные виды литья: учебник / под. ред. В. А. Рыбкина. М.: Академия,. 352 с.
9. ГОСТ Р 53464-2009 (2010). Отливки из металлов и сплавов. Допуски размеров, массы и припуски на механическую обработку. М.: Стандартиформ,. 44 с.
10. Дудин М.Н., Лесников Н.В., Решетов К.Ю. (2015). Экономико-математическое моделирование процессов разработки и принятия управленческих решений на предприятиях и в предпринимательских структурах. Экономика и предпринимательство. № 2(55). С. 924–930.

11. Заде Л. (1976). Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М.: Мир.
12. Лис А.И. (2015). О применении нечетких чисел при оценке опционов // Экономический журнал ВШЭ, т. 19, вып. 2, 290–303.
13. Недосекин А.О. (2000). Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами // Журнал «Аудит и финансовый анализ» 2: 61-69.
14. Руденко П. А. (1991). Проектирование и производство заготовок в машиностроении. Киев: Высшая школа, 247 с.
15. Приймак А.С., Ленченков Е.В., Шумихин А.Г. (2014). Прогнозирование результатов деятельности проектной организации на основе алгоритмов нечеткой логики. Вестник Ростовского Государственного Экономического университета (РИНХ). № 3 (47). 1-7с.
16. Ротштейн А.П. (1999). Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные сети. Винница: УНИВЕРСУМ-Винница. 320 с.
17. Сулейманов Г.С. (2021). Стратегии цифрового маркетинга в современных условиях и их преимущества. The Caucasus Economic and social analysis jornal of southern caucasus, GEORGIA-TBILISI, P. 55-65.
18. Сакаловски П.И. (1964). Арматурные стали. М. Металлургия. 208 с.
19. Трухов А.П. (2005). Технология литейного производства. Литье в песчаные формы. М.: Академия, 525 с.
20. Федорова У.Ф. (2018). Количественный анализ оценки рисков программных проектов на основе нечеткой логики. Международный Научный Журнал «СИМВОЛ НАУКИ» № 1- 2/2018.48-51с.

İngilis dilində:

1. Cybenko G. (1989). Approximation by superpositions of sigmoidal function // Mathematics of Control, Signals, and Systems. Vol. 2. – P. 303–314.
2. Cai K.Y. (1993). Parameter estimations of normal fuzzy variables. Fuzzy Sets and Systems 55: 179-185.
3. Cai K.Y., Wen C.Y. Zhang M.L. (1991). Fuzzy variables as a basis for a theory of fuzzy reliability in the possibility context. Fuzzy Sets and Systems 42: 145-172.
4. Dubois D., Prade H. (1980). Fuzzy Sets and Systems. Theory and Applications, Academic Press, New York.
5. David P. Gustafson. Raising the Grade/concrete International. April.2010. pp. 59-62.
6. Hasanov G.S., Hasanov R.G., Valiev V.K. (2022). Neutralization of phenol-contaminated soils. Chemical problems, 2022, no. 2 (20) I p. 154-163 Scopus http://chemprob.org/?publication_cat=edition-2-2022
7. Hasanov G.S., Aliyev S.G., Hasanov R.G., Valiyev V.K., Aliyev I.S. (2022). Features of the influence of mechanical and chemical impact on the treatment process of oil contaminated soils. Reliability: Theory and Applications, № 4 (70) V. 17, p. 309-317.
8. Hong D.H. (2001). Parameter estimations of mutually T-related fuzzy variables. Fuzzy Sets and Systems 123: 63-71.
9. Inuiguchi M., Ichihashi H., Kume Y. (1993). Modality constrained programming problems. Aunified approach to fuzzy mathematical programming problems in the setting of possibility theory .Inform. Sei. 67: 93-126.
10. Inuiguchi M., Ramik Ja. (2000). Possibilistic linear programming: a brief review of fuzzy mathematical programming and a comparison with stochastic programming in portfolio selection problem. Fuzzy Sets and Systems 111: 3-28.
11. Inuiguchi M., Tanino T. (2000). Portfolio selection under independent possibilistic information. Fuzzy Sets and Systems 115: 83-92.

12. Markowitz H. (1959). Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments. Wiley, New York. Nahmias S. (1978). Fuzzy variables. Fuzzy Sets and Systems 1: 97-110.

13. Zadeh L.A. (1978). Fuzzy sets as a basis for a theory of possibility. Fuzzy Sets and Systems 1: 3-28.

14. Suleymanov G.S., H.Q. İsmayılova. (2021). Sənaye müəssisələrində davamlı inkişafın iqtisadi mexanizmi. ENEGO enerji iqtisadiyyatı mərkəzinin xəbərləri cild, Tallin- 08.buraxılış 04 . səh 26-33.

15. Hüseynova A. (2020). Elm və innovasiya fəaliyyəti: ölçmə və qiymətləndirmə. Bakı: TUNA. 374 s.

E.A.Əliyev

Candidate of Economic Sciences, Honored Engineer
Azerbaijan State Oil and Industry University
ORCID 0000-0002-3114-511X

Influence of casting method and process optimization on pricing

Abstract

The article provides for a comprehensive study of price systems and methods for their justification for foundry products, as well as the development of methodological principles for restructuring pricing in this industry as an effective economic tool to improve the efficiency and quality of production. Using the theory of fuzzy sets, a scheme of the technological process has been developed, taking into account the factors affecting the cost of casting. An example of the formation of a competence matrix based on the requirements of fuzzy logic is shown, which defines a system of logical statements. An expert evaluation of combinations of values of input variables has been carried out.

Key words: *intellectual system, value-sets, pricing, market prices, fuzzy set, factors influencing the price level, database, competence matrix, expert assessment, steelmaking, casting methods.*

E.Ə.Əliyev

i.e.n., əməkdar mühəndis, Azərbaycan Dövlət Neft və Sənaye Universiteti
ORCID 0000-0002-3114-511X

Təkim üsulunun və prosesin optimizasyonunun qiymətlərə təsiri

Xülasə

Məqalədə tökmə məhsulları üçün qiymət sistemlərinin və onların əsaslandırılması üsullarının hərtərəfli tədqiqi, habelə istehsalın səmərəliliyinin və keyfiyyətinin yüksəldilməsi üçün səmərəli iqtisadi alət kimi bu sənayedə qiymətlərin yenidən qurulmasının metodoloji prinsiplərinin işlənilməsi hazırlanması nəzərdə tutulur. Qeyri-səlis çoxluqlar nəzəriyyəsinə istinad edərək tökmə maye dəyərinə təsir edən amillər nəzərə alınmaqla texnoloji proses diaqramı işlənilib hazırlanmışdır. Məntiqi ifadələr sistemini müəyyən edən qeyri-səlis məntiqin tələblərinə əsaslanan kompetensiya matrisinin formalaşdırılması nümunəsi göstərilir. Giriş dəyişən dəyərlərinin birləşmələrinin ekspert qiymətləndirməsi aparıldı.

Açar sözlər: *intellektual sistem, dəyər dəstləri, qiymətlər, bazar qiymətləri, qeyri-səlis çoxluq, qiymət səviyyəsinə təsir edən amillər, verilənlər bazası, səriştə matrisi, ekspert qiymətləndirməsi, polad istehsalı, tökmə üsulları.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-114-119>

A.Ə.Abasova
t.e.n., dosent, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
ORCID 0000-0003-1633-6257
abasova@gmail.com
M.N.Əsədli
magistrant, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti

Məqalə redaksiyaya daxil olub 21.09.23

The article was received by editorial board on 21.09.23

Статья принята к печати 21.09.23

DİVERSİFİKASIYA MÜASİR MÜƏSSİSƏNİN İNKİŞAFI ÜÇÜN BİR VASİTƏ KİMİ

Xülasə

Strategiya müasir qeyri-sabit xarici mühitdə müəssisənin inkişafı üçün bir vasitə kimi qəbul edilir. Müvəqqəti taramada "diversifikasiya" anlayışının təhlili aparılır, bu konsepsiyanın ümumi strategiyalarla əlaqələndirilməsinin versiyası açıqlanır. Diversifikasiya səviyyəsini müəyyənləşdirməyin yollarından biri təqdim olunur. Diversifikasiya strategiyasının tətbiqi praktikasının ölkə təkamülü verilir, bu strategiyanın tətbiqi ilə bağlı Azərbaycan təcrübəsi təhlil edilir. Biznesin diversifikasiyası, məhsulun diversifikasiyası, bazarların diversifikasiyası.

Açar sözlər: diversifikasiya; korporasiyanın inkişaf strategiyası; əməkdaşlıq; outsorsinq; hərtərəfli müştəri xidməti; diversifikasiyanın investisiya və kadr təminatı.

GİRİŞ

Strategiya müəssisənin inkişafı üçün bir vasitə kimi.

Bərabərliyinin iyerarxiyası baxımından strateji idarəetmə nəzəriyyəsi və praktiki biznesinin müasir tədqiqatçıları strategiyanın dörd səviyyəsini müəyyənləşdirirlər: korporativ, işgüzar (və ya rəqabət), funksional, əməliyyat. Məqalədə araşdırılan diversifikasiya strategiyası korporativ səviyyəyə aiddir. Bəzi müəlliflər kompüter və firmaların strateji alternativlərini aşağıdakı amillərdəki dəyişikliklərə əsasən nəzərdən keçirməyi təklif edirlər: məhsul, bazar, sənaye, texnologiya, kadr, siyasi risklərin diversifikasiyası və s. proseslərin təhlili və tədqiqi aparılır.

Bu və ya digər strategiyanın seçilməsi yuxarıdakı elementlərin siyahılarından ən azı birinin dəyişməsinə səbəb olur. Təcrübənin göstərdiyi kimi, yuxarıda göstərilən amillərdən hər hansı biri pozulduqda texnologiya və heyət dəyişir. Diversifikasiya strategiyalarını nəzərdən keçirərkən dərhal bir neçə parametrdə dəyişikliklər qeyd olunur: məhsul, bazar, sənaye və şübhəsiz ki, texnologiya və heyət dəyişikliklərə məruz qalır.

Yuxarıdakı amilləri nəzərə alan strategiyaların ən tam və ətraflı təsnifatı O. Vihansky tərəfindən verilmişdir [2]. O, konsentrasiya edilmiş və inteqrasiya olunmuş böyümə strategiyasının diversifikasiya strategiyaları ilə yanaşı, daralma strategiyaları qrupunu da əhatə edən böyümə strategiyaları qrupunu müəyyənləşdirdi. Diversifikasiya strategiyasının korporativ səviyyəli strategiya kimi həyata keçirilməsi çətindir, çünki o, digər strategiyalarla müqayisədə texnologiya və kadr səriştəsi sahəsində daha dərin dəyişiklikləri nəzərdə tutur. Bundan əlavə, biznes səviyyəsində razılaşdırılmış strategiyaların inkişafına səbəb olur.

ƏSAS HİSSƏ

İqtisadi ədəbiyyatda əlaqəli (mərkəzləşdirilmiş və üfüqi) və əlaqəsiz (konqlomerativ) diversifikasiya variantları fərqlənir. Konqlomerativ diversifikasiya həyata keçirmək daha çətin bir strategiya növüdür, çünki bu, tamamilə yeni bir bazar seqmenti üçün əsaslı və yeni bir məhsulun istehsalının təşkili ilə əlaqədardır. Əlaqəli diversifikasiya əsas biznesə "bağlıdır". "Mərkəzləşdirilmiş diversifikasiya" variantı əsas biznesin imkanlarından istifadə əsasında müəssisə üçün yeni məhsulun istehsalını nəzərdə tutur. Bu imkanlar xüsusi istehsal texnologiyalarından, əsas istehsalın yeni bir xammal növünün əsaslı yeni bir məhsulun istehsalı üçün tətbiq edilməsindən və ya tullantılarından istifadə edilməsindən, ixtisaslaşdırılmış paylama sistemindən istifadə edilməsindən və s. ibarət ola bilər.

Üfüqi diversifikasiya əsas məhsul və ya əsas xidmətlə əlaqəli məhsulun (və ya xidmətin) istehsalını əhatə edir. Mövcud praktikadan aydındır ki, əlaqəli diversifikasiya seçimi biznes ictimaiyyəti və müştərilər tərəfindən "xoş qarşılınır", çünki hər ikisinin imkanlarını genişləndirir.

Konqlomerativ diversifikasiya, bir qayda olaraq, məcburi xarakter daşıyır. Firmalar şiddətli rəqabət onları əsas bazarından çıxmağa məcbur edərsə və sağ qalma yollarını axtarmalı olsalar, buna müraciət edirlər. Məhsulun həyat dövrünün azalması mərhələsi baş verərsə, şirkətin konqlomerativ diversifikasiyaya müraciət etməsi mümkündür. Və ya şirkət, cari dövriyyədə hazırda lazımsız vəsaitlərə sahib olaraq, onları "maliyyə yatırımları portfelinə" alternativ olaraq biznes portfelini formalaşdıraraq yeni müəssisələrə yatırır.

Beləliklə, diversifikasiya şirkətin strateji alternativlərindən biridir.

"Diversifikasiya"termininin genezisi.

"Diversifikasiya" termininin tərifi və onun mahiyyətinin anlaşılması tarixi prosesdə təbii inkişafdan keçib və qeyri-müəyyən olmağa davam edir.

Diversifikasiyanın ən erkən tərifləri [2; 4] sonuncunu şirkətin fəaliyyət göstərdiyi bazarların və ya sahələrin sərhədləri baxımından müəyyənləşdirir. Tərifdə bir az fərqli cəhət R. Pits və H. Hopkins tərəfindən müşahidə olunur, diversifikasiyanı bir neçə növ işin eyni vaxtda aparılması kimi müəyyənləşdirir . Booz, Alain, Hamilton şərhlərində şaxələndirmənin bir neçə aspektini nəzərə almağa çalışırlar .

Şaxələndirməni böyümə və/və ya riskin azaldılması məqsədi ilə əsas işi genişləndirməyin bir yolu olaraq təyin edirlər:

1) mövcud bir işin rəqabət qabiliyyətini qorumaq məqsədi daşıyanlar istisna olmaqla, bütün investisiyaları əhatə edir;

2) yeni məhsullara, xidmətlərə, bazar seqmentlərinə və coğrafi bazarlara investisiya şəklində ola bilər;

3) daxili inkişaf, satınalmalar, birgə müəssisələrin təşkili, lisenziya müqavilələri daxil olmaqla bir neçə yolla əldə edilə bilər.

Bir çox əsərlərdə şaxələndirmə həm daxili böyümə, həm də satınalmalar yolu ilə bir şirkətin və ya iş vahidinin yeni fəaliyyət sahələrinə daxil olması hesab olunur ki, bu da inzibati strukturda və digər idarəetmə proseslərində dəyişikliklərə səbəb olur [5]. F.Kotler firmanın diversifikasiya strategiyasını yeni bazarlar üçün yeni məhsulların hazırlanması və buraxılması imkanı kimi müəyyən edir [4].

A.Thompson, Jr. və A.Strickland şaxələndirməni firmanın digər istehsal sahələrinə nüfuz etməsi prosesi kimi xarakterizə edirlər. Bununla yanaşı, onlar qeyd edirlər ki, diversifikasiya strategiyası bir sənayedən asılılıq riskini azaltmaq üçün, eləcə də əlavə mənfəət əldə etmək üçün bir mexanizm kimi istifadə olunur, çünki şirkətin əsas sahələri artıq kifayət qədər səviyyədə mənfəət əldə etməyi dayandırmışdır [4]. Ən son diversifikasiya tədqiqatlarının nəzərdən keçirilməsi aşağıdakı yeni mövqeləri müəyyən etməyə imkan verir.

N.Rudyk əməliyyat riskini azaltmaq və bu əməliyyatlardan gələn pul axınlarını sabitləşdirmək üçün şirkətin yeni sənaye sahələrinə və coğrafi bazar seqmentlərinə nüfuz etməsi prosesi olaraq şaxələndirməni əlaqələndirir [3].

E.Novitsky diversifikasiya ilə firmaların birbaşa istehsal əlaqəsi olmayan və ya fəaliyyətlərinin əsas sahəsindən funksional asılılığı olmayan sahələrə daxil olmasını başa düşür; geniş mənada – iqtisadi fəaliyyətin yeni sahələrə yayılması [5].

O.Vihansky şaxələndirməni şirkətin inkişaf strategiyası olaraq təyin edir, firmalar bu məhsul daxilində bu məhsulla müəyyən bir bazarda inkişaf edə bilmədikləri təqdirdə dəyişir [2]. Diversifikasiyanın təhlilinə həsr olunmuş xarici empirik tədqiqatlarda bir çox müəllif tərəfindən şaxələndirilmiş şirkət birdən çox bölməyə (seqmentə) sahib olan şirkət kimi müəyyən edilir). Təqdim olunan retrospektiv təhlildən də görüldüyü kimi, "diversifikasiya" termini daim mürəkkəbləşir və detallaşdırılır. Müasir şəraitdə şaxələndirmə şərtlərdən biri və müəssisənin uğurlu inkişafı üçün ən açıq imkanlardan biri hesab olunur.

Fərqli müəlliflərin təriflərində yanaşmalarda bir fərq var: bəziləri şaxələndirmə məqsədlərini əks etdirir (riskin azaldılması, gəlir və ya kapital itkisi), digərlərində isə bu hədəflərə çatmaq üçün vasitələr deyilir (müxtəlif sahələrdə fəaliyyət göstərən şirkətlərin yaradılması, yeni mallar bazarlarında fəaliyyət sahələrinin genişləndirilməsi, yeni istehsal sahələrinə nüfuz və s.). Bundan əlavə, diversifikasiya tərifləri onu həqiqətən davam edən bazar prosesi, ümumi istehsal sahibkarlıq sisteminin ayrılmaz hissəsi kimi xarakterizə etmir.

Ayrıca, diversifikasiya qeyri-sabit xarici mühitdə "yaşamaq" mexanizmi kimi qəbul edilmir. Beləliklə, aparılan təhlil göstərdi ki, diversifikasiya strategiyasının problemlərinə həsr olunmuş müasir elmi ədəbiyyatda yanaşmalarda birlik yoxdur və ümumiləşdirici hərtərəfli tərifin olmaması nəzərə çarpır. Zəngin dünya və yerli diversifikasiya təcrübəsini qiymətləndirərək və xarici alimlərin fikirlərinə əsaslanaraq, diversifikasiyanı aşağıdakı kimi müəyyənləşdirməyi təklif edirik: müəssisənin uzunmüddətli perspektivdə rəqabət qabiliyyətini təmin etmək üçün hazırlanmış, bu müəssisə üçün texnoloji cəhətdən yeni fəaliyyət sahələrində istehsal sektorlarının və istiqamətlərinin formalaşmasını nəzərdə tutan korporativ səviyyəli strategiya.

Bu tərifə əlavə etmək lazımdır ki, əlaqəli şaxələndirməyə gəldikdə, yeni istehsalın inkişafı müəssisənin müxtəlif növ mənbələri ilə təmin edilir, konqlomerativ diversifikasiya vəziyyətində zəruri və kifayət qədər şərt kimi tək bir mənbənin – maliyyə mənbəyinin olması nəzərdə tutulur. Diversifikasiyanın təklif olunan tərifinə əsasən inanırıq ki, diversifikasiya başa düşülməməlidir: birincisi, "bazarların diversifikasiyası". "Bazar" termini müəyyən bir coğrafi seqment kimi başa düşülürsə, onu genişləndirmək üçün "bazarın inkişaf strategiyası" termini məqbuldur; ikincisi, şirkətin müxtəlif növ qiymətli kağızlara kapital yatırması. Korporativ strategiya kimi diversifikasiya, tərifinə görə istehsalla əlaqəli olan əsas səlahiyyətlərindən istifadə edərək firmanın istehsal fəaliyyəti ilə əlaqələndirilir; üçüncüsü, firmanın "öz" sənayesi daxilində qaldığı Məhsul dəyişikliyi.

"Sənaye" dedikdə məhsulların istehsalı və marketinqi üçün oxşar texnologiyalara sahib olan müəssisələrin məcmusunu başa düşürük. Burada məhsulun fərqləndirilməsindən danışıq (different-fərqli). Diversifikasiya olunmuş firma çoxsahəli olur (diversify-bölmək). Diversifikasiya və ümumi strategiyalar.

Bildiyiniz kimi, M. Porter aşağıdakı ümumi strategiyaları müəyyənləşdirdi: xərclərin minimuma endirilməsi, fərqləndirmə və fokuslanma. Tarixi təcrübə təsdiqləyir ki, diversifikasiya strategiyası xərcləri minimuma endirməkdə lider firmalar tərəfindən həyata keçirilir. Əsas şərt, yeni bir işin inkişafıdır.

Bu vəziyyətdə "giriş maneələri" aşağıdakılardan ibarətdir:

- effektiv istehsal miqyası;
- istehlakçıların bazarda mövcud olan mallara olan üstünlüklərini və sədaqətini aradan qaldırmaq xərcləri;

- lazımı lisenziyaların və müqavilələrin alınması;
- işçi qüvvəsinin işə götürülməsi və ya hazırlanması xərcləri və s.xərcləri minimuma endirməkdə lider firmalar bu maneələri aşmaq üçün maliyyə imkanlarına malikdirlər.və həyata keçirilməsi üçün vəsaitlərinin olmasıdır. İ. Gurkov hesab edir ki, şaxələndirmə məsələsi bazarın cəlbediciliyinin qiymətləndirilməsi və "giriş maneələri" nin qiymətləndirilməsi əsasında həll olunur [3].

Beləliklə, diversifikasiya müəssisənin daxili investisiya potensialından istifadə imkanı yaradır. Unikal istehlak xüsusiyyətlərinə malik eksklüziv məhsulun yüksək ixtisaslaşmış istehsalçıları olan firmalar olduqca nadirdir. Yüksək ixtisaslaşmış bir məhsulun yüksək texnoloji istehsalının yaradılmasını təmin edən şirkətlərin fərqləndirilməsi bahalıdır və bu cür "mütəxəssis firmalar" şaxələndirmək üçün sərbəst maliyyə mənbələrinə sahib deyillər. Bundan əlavə, xarici müştəri "supermarket firması" ilə müqayisədə "mütəxəssis firmaya" daha çox etibar etməyə hazırdır, çünki dar ixtisaslaşmanın həmişə daha yüksək keyfiyyət təmin etdiyi aydındır. Bu cür "mütəxəssis firmaların" məhsullarının istehlakçıları, bir qayda olaraq, xərcləri minimuma endirməkdə lider firmalar üçün xarakterik olan ucuzluğu deyil, bahalı diferensial məhsulun etibarlılığını və təhlükəsizliyini qiymətləndirirlər.

Fokuslanmada lider firmalar əsasən kiçik müəssisələrə aiddir. Əgər bu böyük bir şirkətdirsə, böyüdükcə xərcləri minimuma endirməkdə liderin xarakterik xüsusiyyətlərini qazanmış, "miqyaslı iqtisadiyyatlar" siyasətini tətbiq etmiş və yuxarıda müzakirə olunan giriş maneələrini aradan qaldırmaq üçün lazımı mənbələrə malikdir. Kiçik biznes firmalarından xərc paritetinə riayət etmələri tələb olunur və bir qayda olaraq yeni bazarlara giriş maneələrini aşmaq üçün öz mənbələri yoxdur.

Beləliklə, diversifikasiya xərcləri minimuma endirməkdə lider firmalara xasdır. Bu vəziyyətdə daxili investisiya mənbəyi istifadə olunur (qazanılmış mənfəət yeni perspektivli bir sahənin inkişafına yatırılır) və yuxarıda göstərilən və yeni bazarlara girişdəki hər hansı digər maneələri aşmaq üçün maliyyə imkanı var.

"Aralığa" düşən şirkətlər zəif diversifikasiya edilmiş hesab edilə bilər. Bu fərziyyəni gələcək mülahizələrimizdə istifadə edirik. Diversifikasiya strategiyasının təkamülü. 1960-cı illərin ortalarında ABŞ-da biznesin şaxələndirilməsi şirkətin inkişafı üçün ən rəşional strategiya kimi qəbul edildi. Əksər şirkətlərin top menecerləri inanırdılar ki, yeni sənaye sahələrinə nüfuz etmək, yeni bazarlara çıxmaq mümkün riskləri azaldacaq, rəqabət qabiliyyətini artıracaq, pul axınlarını sabitləşdirəcək və nəticədə şirkətin dəyərini artıracaqdır. Ancaq sonradan, 1970-ci illərdə bir neçə iş istiqaməti olan bir çox şirkət fərqli bir məqsəd qoymağa başlayır-böyümə ilə artıq əldə edilmiş Yetkinlik səviyyəsi arasında müəyyən bir kompromis tapmaq. 1980 – ci illərdə tərs hərəkət baş verir-şaxələndirmədən ixtisaslaşmaya. Baxmayaraq ki bir çox inkişaf etmiş ölkələr ixtisaslaşmaya qayıtmağı ən sağlam və inandırıcı tendensiya hesab edirlər, şaxələndirilmiş şirkətlər mövcud olmağa davam edirlər. Avropa ölkələrində çoxsahəli şirkətlər hələ də kifayət qədər geniş yayılmışdır və ümumi milli məhsulun və korporativ dəyərin əhəmiyyətli bir hissəsini təmin edir. Asiyanın əksər ölkələrində ailənin ən çox əsas sahibi olduğu böyük şirkətlər də geniş şaxələndirilmiş şirkətlər şəklində mövcuddur.

Azərbaycanda inkişafın hazırkı mərhələsində şaxələndirilmiş şirkətlər biznesin əsas formalarından biridir. Bəlkə də çoxşaxəli bir quruluş yalnız bir inkişaf mərhələsidir və ya bu cür şirkətlər kifayət qədər uzun müddət səmərəli ola bilər və müxtəlif iş sahələri arasında mənbələr paylayaraq dəyər yarada bilər.

2004-cü ildə 17 əsas sahəyə məxsus dünyanın ən böyük şirkətlərinin fəaliyyətini təhlil edən Amerika tədqiqatlarının məlumatlarına görə (hər sənayedə 12 şirkət seçilmişdir), şaxələndirmə strategiyası [orada] inkişaf edir. Təqdim olunan nümunədə iqtisadiyyatın real sektorunun əsas sahələri: yüksək texnologiyalar (aviasiya, elektronika istehsalı, kompüter və ofis avadanlığı istehsalı, proqram təminatı istehsalı); maşınqayırma sənayesi, o cümlədən avtomobil sənayesi; metallurgiya sənayesi (əlvan metallurgiya və polad sənayesi); tikinti materialları sənayesi; kimya sənayesi (kimyə-

vi məhsul istehsalı, neft və neft-kimya sənayesi, şin istehsalı, əczaçılıq sənayesi); kağız və ağac sənayesi; tekstil istehsalı və nəşriyyat.

Xarici ölkələrin məlumatları maraqlıdır-ABŞ, Qərbi Avropa və Yaponiyada bərabər və ya çoxşaxəli bir işin yüksək ixtisaslaşmasına meyldə fərqlər var (məlumat qərargahın yerləşməsindən asılı olaraq verilir). 2000- ci ildə ABŞ – da yüksək ixtisaslaşmış şirkətlərin təxminən 47% – i, Qərbi Avropada-37%, Yaponiyada-32%. İki onillikdə Yaponiya Qərbi Avropa və ABŞ ilə müqayisədə şaxələndirmə ilə bağlı mövqeyini ən az dəyişdi: 2020 – ci ilə qədər Yaponiyada yüksək ixtisaslaşmış şirkətlər 39%, 20 ildə artım 7% oldu. Qərbi Avropa və ABŞ – da ixtisaslaşma istiqamətində irəliləyişlər daha ciddidir – onların payı 2020-ci ilə qədər ciddi şəkildə artdı. Amerika müəssisələri dar ixtisaslaşma istiqamətində "daha sürətli" çevrildi: 1990-2000-cı illərdə yüksək ixtisaslaşmış şirkətlərin payı 23% artdı, növbəti on ildə-daha 15% artdı və beləliklə 2020-ci ildə 85% - ə çatdı. Qərbi Avropada 2000-ci ildən bəri yüksək ixtisaslaşmış müəssisələrin sayı yalnız 3% artdı, lakin 2020-ci ilə qədər artım 27% təşkil etdi və onların payı 2020-ci ilə qədər 67% - ə çatdı.

Göründüyü kimi, müxtəlif ölkələrdə tendensiyalar fərqlidir. Bu, iqtisadiyyatın quruluşu və bazarın yetkinlik səviyyəsi, habelə milli ənənələr (zehniyyət) – "yaşayış" və ya müstəqil müəssisələr arasında əməkdaşlıq və əməkdaşlığa meyl ilə əlaqəli ola bilər. Konqlomeratlar, qeyri-əsas aktivlərin payı 40% - dən çox olan korporasiyalar, araşdırmaya görə, 2020-ci ilə qədər yalnız 10-u qaldı; 2000-ci ildə dünyanın ən böyük 34 korporasiyasından 200-ü var idi (yuxarıdakı tədqiqat nəticələrində istifadə olunan eyni nümunədən danışırıq).

NƏTİCƏ

Terminologiyanın, təriflərin, diversifikasiya əlamətlərinin təhlili, onun istinad və ümumi strategiyalar sistemində yerləşdirilməsi, bu strategiyanın tətbiqi dünya təcrübəsinin təhlili göstərdi ki, şaxələndirmə fenomeni və prosesləri çoxşaxəlidir və sonrakı tədqiqatlara ehtiyacı aktuallaşdırır.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Котлер Ф. (2016). Основы маркетинга: пер. с англ. М.: Ростинтэр.
2. Новицкий Е.Г. (2011). Проблемы стратегического управления диверсифицированными корпорациями. М.: Буквица.
3. Рудык Н.Б. (2005). Конгломеративные слияния и поглощения: книга о пользе и вреде непрофильных активов : учебно-практическое пособие. М.: Дело.
4. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. (2018). Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегий: учеб. для вузов / пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М.: Банки и биржи; ЮНИТИ.
5. Berger P.G., Ofek E. (2015). Diversification's effect on firm value // Journal of Financial Economics. No. 3.

A.A.Abasova

Candidate of Texnikal Sciences associate prof.
Azerbaijan University of Architecture and Construction
ORCID 0000-0003-1633-6257

M.N.Asadli

master student, Azerbaijan University of Architecture and Construction

Development trend of logistics and supply chain management

Abstract

The strategy is considered as a tool for the development of the enterprise in the modern unstable external environment. In a temporary scan, an analysis of the concept of " diversification " is carried out, the version of linking this concept with general strategies is disclosed. One of the ways to determine the level of diversification is presented. The country evolution of the practice of applying the diversification strategy is given, the Azerbaijani experience of applying this strategy is analyzed. Business diversification, product diversification, market diversification.

Key words: *diversification; development strategy of the corporation; cooperation; outsourcing; comprehensive customer service; investment and personnel provision of diverification.*

А.А.Абасова

к.т.н., доцент, Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет
ORCID 0000-0003-1633-6257

М.Н.Асадли

магистрант, Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет

Диверсификация как инструмент развития современного предприятия

Резюме

Стратегия рассматривается как средство развития предприятия в современной нестабильной внешней среде. При временном сканировании проводится анализ понятия "диверсификация", раскрывается версия соотнесения этого понятия с общими стратегиями. Представлен один из способов определения уровня диверсификации. Дается отечественная эволюция практики применения стратегии диверсификации, анализируется опыт Азербайджана по применению этой стратегии. Диверсификация бизнеса, диверсификация продукции, диверсификация рынков.

Ключевые слова: *диверсификация; стратегия развития корпорации; сотрудничество; аутсорсинг; комплексное обслуживание клиентов; инвестиционное и кадровое обеспечение диверсификации.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-120-123>

İ.N.Məmmədov
i.ü.f.d., Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti,
elmlər doktoru proqramı üzrə dissertant
ORCID 0000-0001-8973-3697
Comrad71@rambler.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olub 12.09.2023

The article was received by editorial board on 12.09.2023

Статья принята к печати 12.09.2023

TİKİNTİ MÜƏSSİSƏLƏRİNİN DƏYƏR AMİLİ

Xülasə

Dəyər amilləri, onları səciyyələndirən strateji məqsədlər və göstəricilər bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə nəzərdən keçirilməli və bir-birinə zidd olmayan göstəricilərin fərqləndirilməsi üçün onların asılılığı araşdırılmalıdır. Tikinti müəssisəsinin dəyəri mövcud şəraitdə lazımı vacib qərarların qəbul edilməsini şərtləndirən əsas amildir. Bu amil tikinti mülkiyyətçisi üçün sahibkarlıq fenomeninin yayılmasını şərtləndirir. Menecerlərin fəaliyyəti, ictimai kapitalın sahibkardan muzzdlu işçiyə ötürülməsi, eləcə də tikinti müəssisəsinin dəyəri lazımı qaydada və dəqiqlikdə araşdırılmalı, strateji məqsədlər bütün göstəricilər üzrə qiymətləndirilməlidir.

Açar sözlər: tikinti müəssisəsi, dəyər, investisiya, ətraf mühit, iş mədəniyyəti.

GİRİŞ

Tikinti müəssisəsinin mühüm dəyər amili başlıca olaraq həmin personalın səriştəsi ilə əlaqədardır. Müəssisənin dəyəri menecerlərin fəaliyyətindən, onların yaranmış mövcud şəraitdə necə adekvat qərarlar qəbul etməsindən asılıdır. Bu qərarların qəbul edilməsində bir növ sahibkarlıq funksiyalarının mülkiyyətçidən muzzdlu işçiyə ötürülməsi rolunu oynayır. Müvafiq olaraq, mülkiyyətçi üçün tikinti müəssisəsinin dəyəri muzzdlu işçilər arasında sahibkarlıq fenomeninin yayılmasından asılıdır. Təsərrüfat sistemində ictimai kapitalın sahibkardan muzzdlu işçiyə və yenidən sahibkara ötürülməsi bundan ibarətdir.

DƏYƏR AMİLLƏRİ

İstehsalatın və investisiyaların rentabelliliyi eyni fəaliyyət xarakteristikalarının qiymətləndiriləcəyi təqdirdə, göstəricilərdə informasiyanın təkrarlanması problemini yarada bilər. Bu göstəricilərin eyni zamanda istifadəsi zamanı tikinti müəssisəsinin fəaliyyəti haqqında informasiyanın miqdarı artmır, müvafiq olaraq, bu nümunədə göstəricilərdən biri artıqdır, qiymətləndirmə sistemi isə minimallıq xarakteristikasına cavab vermir [1].

Dəyər amilləri, onları səciyyələndirən strateji məqsədlər və göstəricilər bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə nəzərdən keçirilməli və tikinti müəssisəsinin bölmələri üçün ən dəqiq cavab verən və bir-birinə zidd olmayan göstəricilərin fərqləndirilməsi üçün onların asılılığı araşdırılacaq lazımı qaydada tədqiq edilməlidir. Bunun üçün ssenari yanaşması tətbiq etmək, göstəricilərin dəyişməsi və onların dəyər amillərinə təsirini modelləşdirmək olar: “Dəyər amilləri və ssenarilər dəyərin idarə edilməsində reallıq yaradır, çünki menecerlərin fəaliyyəti onların şirkətin dəyəri üçün əldə etdikləri nəticələr ilə əlaqəlidir. Bütün bu elementlər də özlüyündə dəyər təfəkkürünü təşkil edir...” [2].

Təhlil nəticəsində aşağıdakı tərif təklif edilir: dəyər amilləri – tikinti müəssisəsinin başlıca rəqabət üstünlükləri, onun investisiya-tikinti bazarında digər müəssisələrlə münasibətdə uğur qazanmasına imkan verən və ya strateji dövrdə imkan verəcək “dinamik qabiliyyətləridir”.

Tikinti müəssisəsinin fəaliyyətinin effektivliyinin qiymətləndirilməsi sisteminin onun dəyərinin daxili amillərinin fərqləndirilməsi əsasında qurulmasının nümunəsi verilib. Bu nümunə hazırkı anda tikinti müəssisəsi üçün müxtəlif bölmələrə effektivlik meyarları kimi həvalə edilə bilən konkret göstəricilər şəklində aktual dəyər amillərinin yayılmasını göstərir. Bu göstəricilər başlıca dəyər göstəriciləri KPI (Key Performance Indicators) adlandırılır.

İ.e.d., prof. X.H.Kazımlının elmi məktəbi çərçivəsində tikinti müəssisəsində xarici mühit amillərinin detallı öyrənilməsi həyata keçirilir. Məsələn, qeyd edilir: “Ətraf mühidə baş verən dəyişikliklər nəticəsində müəssisələr və onların rəqibləri üçün müəyyən strateji imkanlar meydana çıxır və digərləri itir” [2].

Ətraf mühidə baş verən dəyişikliklər üzündən həmçinin potensial təhdidlər meydana çıxır və bu səbəbdən şirkət sahiblərinin gözləntiləri dəyişir. Bütün bunlar müəssisənin strategiyasında mühüm dəyişikliklər yarada bilər. Bu dəyişikliklər çevik və mövcüdə dəyişikliklərə diqqət yetirən şirkətlər üçün böyük imkanlar açır. Bu imkanları ilk dəfə hiss edən müəssisələr mühüm strateji üstünlüklər əldə edəcəkdir. Dəyişikliklərə diqqətsiz yanaşmalar və ya onlara əhəmiyyət verməyənlər isə özlərini kifayət qədər riskli vəziyyətə salır. Beləliklə də, strateji dəyişikliklərə diqqətli olan şirkətlər ətraf mühiti istər qlobal səviyyədə, istərsə də öz sahələri çərçivəsində fəal tədqiq etməlidirlər. Diqqətin yalnız öz sahəsində cəmlənməsi kifayət deyil, çünki əsas dəyişikliklər onun hüdudları xaricində baş verə bilər.

İstənilən tikinti müəssisəsinin mühitini üç sahənin – iş, ümumi məkan və daxili mühitin məcmusu kimi müəyyən etmək olar. İş və ümumi məkanlar tikinti müəssisəsinin xarici mühitini təşkil edir.

İş mühiti insanların işinin baş verdiyi şəraitə aiddir. O, fiziki və təşkilati aspektləri, sosial qarşılıqlı fəaliyyəti və iş mədəniyyətini özündə ehtiva edir. Əməkdaşların effektivliyi, məmnuniyyəti və rifahına yardım edən əlverişli iş mühitinin yaradılması vacibdir.

Fiziki əhatə – iş yerinin məkanın təşkili, işıqlandırma, ventilyasiya, temperatur, səs-küy və ergonomika kimi fiziki aspektləri özündə ehtiva edir. Rahat və təhlükəsiz fiziki əhatə məhsuldarlığı artırır, xəstəlik və travma riskini azaldır və əməkdaşların ümumi rifahına yardım edə bilər.

Təşkilati aspektlər – işin təşkili, vəzifələrin bölüşdürülməsi, iş vaxtı və işlə şəxsi həyat arasında yaranan balansla bağlıdır. Yaxşı təşkil olunmuş iş mühiti effektivliyin yüksəldilməsinə, stressin azalmasına və əməkdaşların zövq səviyyəsinin yaxşılaşmasına yardım edə bilər [3].

Sosial qarşılıqlı əlaqələr: kollegial münasibətlər, kommunikasiya, əməkdaşlıq və rəhbərlik tərəfindən dəstək əlverişli iş mühitinin yaradılması üçün böyük əhəmiyyət kəsb edir. Həmkarlar arasında əməkdaşlıq və effektiv kommunikasiya daha səmərəli işə, komanda ruhunun yaranmasına və iş münasibətlərinin yaxşılaşmasına yardım edir.

İş mədəniyyəti – təşkilatda dəyərləri, normaları və ümumi əqidəni müəyyən edir. Bu rəhbərliyin üslubunu, innovasiyalara yanaşmanı, uğur və nailiyyətlərin tanınması və müxtəlifliyin dəstəklənməsini ehtiva edir. Müsbət iş mədəniyyəti istedadlı əməkdaşların motivasiyasına, məmnunluğuna cəlb edilməsinə və qorunub saxlanmasına yardım edə bilər [4].

Başla düşmək lazımdır ki, iş mühiti hər bir müəssisə üçün fərvidir və o, müxtəlif sahələr və təşkilatlarda fərqli ola bilər. Əlverişli iş mühitinin yaradılması rəhbərlik və əməkdaşların iştirakını, eləcə də əmək şəraitinin daimi təhlili və yaxşılaşdırılmasını tələb edir.

Ümumi mühit amilləri tikinti müəssisəsinin fəaliyyətinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərə bilər. Aşağıda ümumi mühitin nəzərə alınmalı olan əsas amillərindən bəziləri sadalanır:

• İqtisadi şərtlər: İqtisadi stabillik, inflyasiya, faiz dərəcələri və işsizlik səviyyəsi tikinti sahəsinə təsir göstərə bilər. Məsələn, iqtisadi fəallığın zəifləməsi tikintinin azalmasına və tikinti müəssisələrinin xidmətlərinə tələbin aşağı düşməsinə gətirib çıxara bilər.

• Siyasi amillər: Qanunvericilikdə dəyişikliklər, siyasi qeyri-sabitlik və tənzimləmə tikinti müəssisələrinin iş şəraitinə təsir göstərir. Hökumətin infrastrukturaya investisiyalar və ya tikinti normalarında və lisenziyalaşdırmada dəyişikliklər kimi qərarları sahəyə əhəmiyyətli təsir göstərə bilər.

• Texnoloji innovasiyalar: Tikinti materialları, avtomatlaşdırma sistemləri, dronlar və informasiya sistemləri kimi yeni texnologiyaların inkişaf etməsi tikinti müəssisələrinin effektivliyi və rəqabət qabiliyyətinə təsir göstərə bilər. Yeni texnologiyalara adaptasiya olmaq və onlardan istifadə etmək qabiliyyətinə malik müəssisələr bazarda üstünlük əldə edə bilərlər.

• Sosio-mədəni amillər: İctimai zövqdə dəyişikliklər, demoqrafik dəyişikliklər, enerji effektivliyinə və davamlı inşaatla bağlı tələblər də tikinti sahəsinə öz təsirini təsir göstərir. Məsələn, yaşıl inşaatla və ekoloji baxımdan təmiz materiallara tələb arta bilər; belə olan təqdirdə müəssisələr bu tələblərə cavab verməyə hazır olmalıdırlar.

• Rəqabət və müştəri tələbi: Sahədə rəqabət səviyyəsi, eləcə də müştərilərin tələbləri və zövqləri tikinti müəssisələrinin uğuruna təsir göstərir. Effektiv strategiya və planlaşdırma üçün rəqabət əhatəsini, bazar tendensiyalarını və eləcə də istehlak tələbində dəyişiklikləri nəzərə almaq lazımdır.

• Ekoloji və hüquqi məhdudiyyətlər: Tikinti müəssisələri həmçinin torpaqdan istifadə, ətraf mühitin mühafizəsi, əmək təhlükəsizliyi və digər aspektlərlə bağlı müxtəlif ekoloji və hüquqi norma və məhdudiyyətlərə riayət etməlidirlər. Tənzimləmə xərcləri, layihələrin yerinə yetirilmə müddətləri müəssisənin ümumi fəaliyyətinə təsir göstərə bilər.

NƏTİCƏ

Bütün bu xarici mühit amilləri tikinti sahəsində planlaşdırma və qərarların qəbul edilməsi zamanı ciddi təhlil edilməli və nəzərə alınmalıdır. İdarəetmə və xarici amillərə adaptasiya tikinti müəssisələrinə uğurlu inkişafa və rəqabət qabiliyyətinə nail olmağa kömək edə bilər.

Müəssisənin daxili mühiti təşkilatın öz daxilində mövcud olan şərtlər və amillərlə bağlıdır. O, müəssisənin fəaliyyətinə, effektivliyinə və uğuruna təsir göstərə biləcək bütün aspektləri özündə ehtiva edir. Daxili mühitə həmçinin təşkilatın strukturu, mədəniyyət, idarəetmə, resurslar və proseslər kimi elementlər də daxildir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyət:

1. Лысенкова М.В. (2021). Инвестиционное проектирование: Учебное пособие. Минск: БГЭУ.
2. Kazımlı X.N. (2008). Qiymətləndirmənin əsasları: Dərslik. – Bakı: “İqtisad Universiteti” nəşriyyatı.
3. Трифонов Н.Ю. (2022). Комплексная оценка недвижимости: учебное пособие. – Минск: Вышэйшая школа.
4. Асаул А.Н. (2010). Экономика недвижимости: учебник для вузов. – СПб: Питер.

I.N.Mammadov

Ph.D in economics, Azerbaijan University of Architecture and Construction
ORCID 0000-0001-8973-3697

Value factor of construction enterprises

Abstract

Value factors, strategic goals and indicators characterizing them should be considered in interaction with each other and their dependence should be investigated in order to distinguish indicators that do not contradict each other. The cost of a construction enterprise is the main factor determining the adoption of necessary important decisions in the current conditions. This factor determines the prevalence of the phenomenon of entrepreneurship for the construction owner. The activities of managers, the transfer of public capital from an entrepreneur to a hired employee, as well as the cost of a construction enterprise should be investigated in the necessary order and accuracy, and strategic goals should be assessed by all developers.

Key word: *construction enterprise, value, investment, environment, labory culture.*

И.Н.Мамедов

*д.ф.но э., диссертант по программе доктора наук,
Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет
ORCID 0000-0001-8973-3697*

Фактор стоимости строительных предприятий

Резюме

Стоимостные факторы, характеризующие их стратегические цели и показатели должны рассматриваться во взаимодействии друг с другом, а их зависимость должна быть исследована с целью дифференциации не противоречащих друг другу показателей. Стоимость строительного предприятия является основным фактором, обуславливающим принятие необходимых важных решений в сложившихся условиях. Этот фактор обуславливает распространенность предпринимательского явления для собственника строительства. Деятельность руководителей, передача общественного капитала от предпринимателя наемному работнику, а также стоимость строительного предприятия должны быть исследованы в надлежащем порядке и с точностью, стратегические цели должны быть оценены по всем показателям.

Ключевые слова: *строительное предприятие, стоимость, инвестиции, окружающая среда, культура труда.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-124-129>

E.M.Yusifov
i.ü.f.d., dosent, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
ORCID 0000-0003-1946-2937
elshad.yusifov@azmiu.edu.az

G.M.Həsənova
doktorant, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
ORCID 0009 0009 7772 1387
gunel.hesenova@aztu.edu.az

E.C.Həsənov
magistrant, Bakı Avrasiya Universiteti
ORCID 0009-0009-1964-247X
elyarhas8@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 12.09.2023

The article was received by editorial board on 12.09.2023

Статья принята к печати 12.09.2023

KİÇİK VƏ ORTA BİZNES SUBYEKTLƏRİNİN İNKİŞAFININ STİMULLAŞDIRILMASI MEXANİZMLƏRİNİN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ

Xülasə

Məqalədə kiçik və orta biznes subyektlərinin fəaliyyətinin iqtisadi sistemdə rolundan və onların inkişafında dövlətin iştirakından bəhs edilir. Kiçik və orta biznes subyektlərinin həyata keçirdiyi funksiyalardan asılı olaraq onların fəaliyyətinin dəstəklənməsi, eləcə də təşviq edilməsinin əsasları tədqiq olunur. Müvafiq iqtisadi subyektlərin inkişafı üçün infrastrukturun komponentləri müəyyən olunur və maliyyə, kredit və vergi mexanizmlərinin səmərəliliyinin artırılmasına yönəlmiş fəaliyyət mexanizmlərinin təkmilləşdirilməsi ilə bağlı tövsiyələr verilir.

Açar sözlər: *iqtisadi rifah, kiçik və orta biznes, rəqabət üstünlükləri, islahatlar, strateji idarəetmə.*

1. GİRİŞ

Müasir dövrdə mikro, kiçik və orta biznes subyektlərinin həm bir-birilə, həm digər bazar iştirakçıları, həm də tənzimləyici qurumlarla qarşılıqlı əlaqəsi müasir bazar iqtisadi sistemin əsasını təşkil edir. Bu biznes formalarının hər biri iqtisadiyyatın təsərrüfat subyektlərinə aid edilir və konkret rol oynayır. Kiçik və orta biznes subyektləri əsasən ölkənin iqtisadi və texniki gücünü müəyyən edir. İqtisadiyyatda inhisarlaşma meyillərinin qarşısını alır, iri iqtisadi subyektlərin bazarı əlində saxlamasını istisna edir, ölkədə inteqrasiya prosesini sürətləndirir. Milli maraqlar əsasında fəaliyyət göstərən kiçik və orta biznes subyektlərinin fəaliyyət istiqamətləri əsasən daxili bazarı əhatə edir. Kiçik biznes subyektlərinin inkişafı orta biznes subyektlərinin artmasına səbəb olur. Onlar isə dövlətin inkişaf səviyyəsinə birbaşa təsir göstərən özəl müəssisələrə çevrilir. Müvafiq iqtisadi subyektlər həm də iqtisadiyyatın ən mühüm elementidir və ölkənin sabitliyinin, eləcə də iqtisadi rifahının göstəricisidir. İri və orta müəssisələrin fəaliyyəti kiçik biznes subyektlərinə əsaslanır ki, bu da onların bütün iqtisadiyyat üçün əhəmiyyətindən xəbər verir.

Dünya təcrübəsində biznes təsnifatı və onun kiçik biznes kimi təsnifat meyarlarına müxtəlif yanaşmalar mövcuddur. Ən çox istifadə olunan meyarlara aşağıdakılar daxildir:

- kiçik biznes işçilərinin sayı, o cümlədən daimi və yarımxstat əsaslarla işləyən işçilərin orta sayı;
- nizamnamə kapitalının ölçüsü;
- kiçik müəssisənin maliyyə göstəriciləri, həmçinin xalis mənfəət, ümumi gəlir, dövriyyə kapitalı;
- biznes fəaliyyətinin növü.

Kiçik və orta biznesin inkişaf dərəcəsi və sahibkarların fəallığı ölkə iqtisadiyyatının rəqabətlik səviyyəsini müəyyən edir. Kiçik və orta biznesə münbit fəaliyyət şəraiti yaradaraq kiçik və orta biznesin köməyi ilə dövlət xalqın rifahını yaxşılaşdırır, orta təbəqənin payını artırır. Müasir mərhələdə Azərbaycanın dövlət büdcəsinin gəlirlər hissəsinin formalaşmasında vergilərin həcmində kiçik və orta biznesin payının artması müşahidə edilir və bu tendensiya gedikcə inkişaf etməlidir [2, s. 214]. Kiçik və orta biznes kiçik bazar segmentlərində uğurla fəaliyyət göstərir. Kiçik və orta biznes daha çevikdir, mobildir, öz strukturunu və texnoloji prosesini tez dəyişməyə qadirdir. Kiçik iqtisadi subyektlər istehlakçı tələbatındakı dəyişikliklərə tez reaksiya verə bilər, o cümlədən də regional ehtiyacları nəzərə almağa qadirdir. Kiçik və orta biznes müstəqildir və maliyyə cəhətdən sabitdir. Kiçik biznes fəaliyyətini həyata keçirmək üçün böyük kapital qoyuluşlarına ehtiyac yoxdur, buna görə də maliyyə böhranı, durğunluq və sənaye artımının azalması şəraitində kiçik və orta biznes subyektləri iqtisadiyyatın inkişafına töhfə verən sahəyə çevrilir.

2. Kiçik və orta biznes fəaliyyətinin tənzimlənməsi istiqamətləri

Kiçik biznes fəaliyyətinin tənzimlənməsi ilə bağlı bu və ya digər şəkildə qüvvədə olan hüquqi aktlar aşağıda sadalanan bir sıra meyarlara görə bölünə bilər [3, s. 12]:

- hüquqi qüvvəyə görə;
- qanunun məzmununa görə;
- idarəetmənin təşkilinə təsirinin xarakteri ilə.

Hüquqi aktların bu meyarlara görə təsnifatı müasir şəraitdə idarəetmənin təşkilinin hüquqi əsasları, onların mürəkkəb strukturu haqqında anlayışı genişləndirməyə imkan verir. Ölkədə biznes fəaliyyətinin dövlət tənzimlənməsi mürəkkəb xarakterə malikdir. Biznes fəaliyyətinin tənzimlənməsinə konstitusiyaya, mülki, inzibati, vergi, cinayət və digər hüquqlar baxımından baxmaq olar. Bu biznes subyektlərinin yerinə yetirdiyi çoxsaylı funksiyalarla əlaqədardır.

Ölkənin iqtisadi inkişafının təmin olunması istiqamətində kiçik və orta biznes subyektlərinin yerinə yetirdiyi funksiyalar sxem 1-də əks olunmuşdur.



Sxem 1. Kiçik və orta biznes subyektlərinin funksiyaları

Mənbə: müəllif tərəfindən hazırlanmışdır

Kiçik və orta biznes sektoru iqtisadiyyatın uğurlu fəaliyyətini müəyyən edir: o, əhalinin resurslarını səfərbər edir, əsasən əhalinin məşğulluğunu təmin edir, vergi ödəmələri hesabına bütün səviyyələrin büdcələrinin bir hissəsini təşkil edir, bazarı mallarla (işlərlə, xidmətlərə) doyurur, əhalinin güzəranını təmin etmək üçün rəqabət mühitini formalaşdırır və inkişaf etdirir, iqtisadiyyatın inhisardan çıxarılmasını həyata keçirir, elmi-texniki tərəqqinin nailiyyətlərini tətbiq edir və ölkənin ixrac potensialını artırır.

3. Kiçik və orta biznesin inkişafına dəstək infrastrukturunun komponentləri

Kiçik və orta biznes subyektlərinin dəstəklənməsi üzrə dövlət siyasətinin təşkilatı əsasını kiçik və orta biznesin inkişafı üçün konsepsiyalar, strategiyalar, hökumətin bütün səviyyələrində hazırlanmış ölkə əhəmiyyətli, iqtisadi rayonlar, eləcə də digər əhəmiyyətli inkişaf proqramları təşkil edir. Kiçik və orta biznes subyektlərinin inkişafının hüquqi tənzimlənməsinin xüsusiyyətləri aşağıdakılardır [4, s. 112]:

- xüsusi vergi rejimlərinin tətbiqi;
- mühasibat uçotu və statistik hesabat tələblərinin sadələşdirilməsi;
- kiçik və orta biznes subyektləri tərəfindən özəlləşdirilən dövlət əmlakı üçün güzəştli ödəniş qaydası;
- dövlət satınalmalarında iştirak edən kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri üçün xüsusi şərtlərin müəyyən olunması;
- dövlət nəzarətinin həyata keçirilməsində kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin hüquq və qanuni mənafələrinin təmin edilməsi üzrə tədbirlərin həyata keçirilməsi;
- kiçik və orta biznesə güzəştli maliyyə dəstəyinin göstərilməsi;
- kiçik biznesin dəstəklənməsi üçün infrastrukturun inkişafı üzrə tədbirlər həyata keçirilməsi.

Kiçik və orta biznes subyektlərinin fəaliyyətinin stimullaşdırılması əsasən ölkədə formalaşdırılmış infrastrukturun aşağıda sadalanan komponentləri tərəfindən həyata keçirilir:

1. Dövlət qurumları və təşkilatları, İqtisadiyyat Nazirliyi, Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi, Sahibkarlığın İnkişafı Fondu, KOB inkişaf mərkəzləri, Dövlət-Sahibkar Tərəfdaşlığının İnkişafı Mərkəzi, Azpromo, elmi, texniki və innovativ fəaliyyətin dəstəklənməsi üçün yaradılmış müxtəlif fondlar [4, 5].

2. Özəl kommertiya və qeyri-kommertiya strukturları, o cümlədən səhmdar investisiya fondları, əmtəə ixracına dəstək qurumları, lizinq şirkətləri, sahibkarlığın maliyyələşdirilməsi üçün mikromaliyyə təşkilatları, ərazi komplekslərini idarə edən təşkilatlar, habelə texnoparklar, sənaye texnologiya parkları, sənaye məhəllələri, aqrosənaye parkları.

Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin nəinki daxili imkanlar hesabına fəaliyyətinin stimullaşdırılması həyata keçirilir, o cümlədən onun inkişafının dəstəklənməsinə xarici mənbələrdən resurslar və digər qeyri-maddi aktivlər cəlb etməyə şərait yaradılır. Belə ki, ölkə Prezidentinin fərmanı ilə Azərbaycanda sahibkarların fəaliyyətinin dəstəklənməsi məqsədilə xarici dövlətlərin və beynəlxalq təşkilatların maliyyələşdirdikləri proqramların (layihələrin) əlaqələndirilməsi həyata keçirilir. Əlaqələndirmə prosesinin Azərbaycan Respublikasının Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyinin (KOBİA) vasitəsilə həyata keçirilməsi nəzərdə tutulmuşdur [1, 6, 7].

Kiçik biznesə dövlət dəstəyi mexanizmi həm dəstəyin həyata keçirilməsində resurs məhdudiyətlərini, həm də ərazinin sosial-iqtisadi inkişafının prioritet sahələrini nəzərə alan müxtəlif səviyyələrdə icra olunan proqramlara əsaslanır.

Kiçik və orta biznes subyektlərinin formalaşması və iqtisadi fəaliyyətinin stimullaşdırılması aspektindən təhlili onun xarici mühitinin institusional amillərinin makro və mezo səviyyədə öyrənilməsinə tələb edir. Biznes fəaliyyəti cəmiyyətin və insanın həyatının müxtəlif sahələrindən biri

kimi dəyişməz qalmayan və transformasiyaya uğrayan müəyyən iqtisadi struktur çərçivəsində həyata keçirilir. Buna görə də institusional transformasiyalar kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı üçün zəruri şərtidir. Çünki məhz kiçik orta sahibkarlıq bazar iqtisadiyyatı üçün zəruri olan rəqabət mühitini formalaşdırır, ona lazımi çeviklik verir, maliyyə və istehsalın, kadrların, material axınının və satışın daha səmərəli idarə olunmasını təmin edir. Bazarın rəqabətli vəziyyətini innovasiya yolu ilə özü üçün faydalı olan istiqamətə dəyişməyə cəhd edən sahibkarlıq subyektləri təkcə yeni mallar, texnika və texnologiyalar yaratmır, həm də mövcud bazar mühitini dəyişdirir, mövcud iştirakçıları dəyişdirir və yeni institutlar, bazarlar, fəaliyyət formaları və rəqabət üsulları, resursların əlaqələndirilməsi yolları və sahibkarlığın təşkilati formalarını yaradır.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində kiçik və orta biznes subyektinin rəqabət üstünlükləri əldə etməklə daha yaxşı biznes mühiti yaratmağa yönəlmiş fəaliyyəti, əsasən, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı üçün müvafiq institusional şəraitin yaradılması yolu ilə həyata keçirilir. Bu baxımdan qeyd edilməlidir ki, kiçik və orta biznesin inkişaf səviyyəsi bir sıra amillərdən asılıdır:

- qanunvericilik bazasının təkmilləşdirilməsindən;
- rəqabətin səviyyəsindən;
- iqtisadi təhlükəsizliyin təmin olunmasından;
- sahibkarlığın dövlət tənzimlənməsinin forma və vasitələrindən.

Kiçik və orta biznesin inkişafı üçün bir sıra mühüm şərtlər mövcud olması tələb edilir:

- rəqabətin təmin olunması;
- sahibkarlığın əsası kimi xüsusi mülkiyyət hüququnun qorunması;
- dövlətin iqtisadi və sosial siyasətinin davamlılığı, ölkədəki iqtisadi və sosial vəziyyətin qanədici olması.

Dövlət idarəetmə sistemində köklü islahatların aparılması məqsədilə inzibati islahatların aşağıdakı əsas istiqamətləri və vəzifələri müəyyən edilə bilər:

- icra hakimiyyəti orqanlarının fəaliyyətinin institusional, təşkilati və hüquqi bazasının təkmilləşdirilməsi;
- inzibati orqanların vəzifələrinin, funksiyalarının, səlahiyyətlərinin, onların həyata keçirilməsi mexanizmlərinin və məsuliyyət sahələrinin dəqiqləşdirilməsi, əlaqələndirmə və qarşılıqlı fəaliyyət proseslərinin təkmilləşdirilməsi;
- iqtisadiyyatın sektorlarına inzibati təsirin daha da azaldılması və dövlətin iqtisadi fəaliyyətdə iştirakının aydın bazar mexanizmlərinin işlənilməsinin, habelə dövlətin müəyyən funksiyalarının özəl sektora verilməsini təmin edən bazar idarəetmə mexanizmlərinin genişləndirilməsi, onların düzgün həyata keçirilməsi üçün dövlət nəzarəti mexanizmlərinin tətbiqi;
- şaquli idarəetmə sisteminin və inzibati orqanlarının qarşılıqlı fəaliyyətinin mexanizmlərinin təkmilləşdirilməsi, dövlət idarəçiliyinin tədricən qeyri-mərkəzləşdirilməsini təmin etmək, maliyyə imkanlarını, yerli idarəetmə orqanlarının rolunu və məsuliyyətini genişləndirmək, vətəndaşların özünüidarəetmə orqanlarının rolunu və səmərəliliyini artırmaq [5, s. 72];
- dövlət idarəetmə sistemində müasir strateji planlaşdırma formalarının, innovativ ideyaların, layihələrin və texnologiyaların tətbiqi;
- peşəkar dövlət qulluğunun səmərəli sisteminin formalaşdırılması, hakimiyyət orqanları sistemində birgə fəaliyyətin səmərəli mexanizmlərinin tətbiqi.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində inzibati islahatların əsas istiqamətlərinin və vəzifələrinin həyata keçirilməsi ölkədə kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyətinin səmərəli inkişafı üçün institusional bazanı daha da təkmilləşdirəcək.

4. NƏTİCƏ

Beləliklə, qənaətə gəlmək olar ki, müasir şəraitdə bütövlükdə ölkənin sosial-iqtisadi inkişafının

prioritet vəzifələrindən biri kiçik və orta biznes subyektlərinin, xüsusilə qeyri-neft sektorunun inkişafı üçün əlverişli şəraitin təmin edilməsi məqsədilə onun stimullaşdırılması və dəstəklənməsidir.

Aşağıdakı tədbirlər vasitəsilə kiçik və orta biznes subyektlərinin istehsal etdiyi əmtəə və xidmətlərə tələbatın stimullaşdırılması həyata keçirilə bilər:

- yerli bazarlarda rəqabətin inkişafı;
- sosial sahədə kiçik və orta biznesə dəstək;
- kiçik və orta biznes müəssisələrinin iqtisadiyyatın dövlət sektorunun təşkilatları tərəfindən malların, işlərin, xidmətlərin alınmasına çıxış imkanlarının genişləndirilməsi;
- ticarət və istehlak bazarının inkişafı;
- kiçik və orta sahibkarların məhsullarına onların keyfiyyətinin yaxşılaşdırılması yolu ilə tələbatın stimullaşdırılması.

Kiçik və orta biznes subyektlərində əmək məhsuldarlığının artırılması üçün şəraitin aşağıdakıların təmin olunması ilə yaradılması:

- innovativ fəaliyyətlə məşğul olan kiçik və orta biznesin dəstəklənməsi üçün infrastrukturun inkişafı - istehsal və yüksək texnologiyalı xidmətlər sahəsində kiçik və orta biznes subyektləri ilə iri müəssisələr arasında əməkdaşlığın stimullaşdırılması;
- kiçik və orta biznesin ixrac fəaliyyətinə dəstək sisteminin təkmilləşdirilməsi;
- texnoloji inkişafa və idxalın əvəzlənməsinə dəstək.

Bununla əlaqədar olaraq, kiçik və orta biznes subyektlərinin dövlət tənzimlənməsi və dəstəklənməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsi, qrantların, zəmanətlərin, güzəştli kreditlərin verilməsi yolu ilə kiçik və orta biznesə maliyyə dəstəyinin genişləndirilməsinə yönəlmiş təsirli tədbirlərin həyata keçirilməsi, təminatların həcmnin artırılması zəruridir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Sahibkarlığın dəstəklənməsi məqsədilə xarici dövlətlərin və beynəlxalq təşkilatların maliyyələşdirdikləri proqramların (layihələrin) əlaqələndirilməsi haqqında Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Fərmanı, Bakı şəhəri, 2 iyul 2019.
2. Rzayev P.Q. (2013). İqtisadiyyatın vergi tənzimlənməsi mexanizminin stimullaşdırıcı rolunun artırılması istiqamətləri. Monoqrafiya / P.Q. Rzayev - Bakı: "İqtisad Universiteti" Nəşriyyatı, - 392 səh.
3. Регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства Р32 в начале XXI века: мировой опыт: коллективная монография. (2020). Томск: Издательский Дом Томского государственного университета, – 332 с.
4. Хамирзова С.К., Ушхо А.У. (2020). Исследование механизма государственного регулирования малого предпринимательства, Новые технологии, 3 (53), - с. 107-116
5. Financial Stability Board (FSB). (2019). Evaluation of the effects of financial regulatory reforms on small and medium-sized enterprise (SME) financing, - 7, - p. 109
6. <https://smb.gov.az/az/nav/ictimai-aciq-melummat-bazasi>
7. <https://edf.gov.az/site/goto2/103>

G.M.Hasanova

doctoral student, Azerbaijan University of Architecture and Construction

ORCID 0009 0009 7772 1387

E.C.Hasanov

master student, Baku Eurasian University

ORCID 0009-0009-1964-247X

Improving mechanisms for stimulating the development of small and medium business entities

Abstract

The article discusses the role of small and medium-sized business entities in the economic system and the state's participation in their development. The basics of supporting and promoting the activities of small and medium business entities are studied depending on the functions performed by them. The components of the infrastructure for the development of the relevant economic subjects are defined and recommendations are made regarding the improvement of the operational mechanisms aimed at increasing the efficiency of the financial, credit and tax mechanisms.

Key words: *economic prosperity, small and medium entrepreneurship, competitive advantages, reforms, strategic management.*

Э.М.Юсифов

д.ф.э., доцент, Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет

ORCID 0000-0003-1946-2937

Г.М.Гасанова

докторант, Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет

ORCID 0009 0009 7772 1387

Э.Дж.Гасанов

магистрант, Бакинский Евразийский Университет

ORCID 0009-0009-1964-247X

Совершенствование механизмов стимулирования развития субъектов малого и среднего бизнеса

Резюме

В статье говорится о роли субъектов малого и среднего бизнеса в экономической системе и участии государства в их развитии. Изучены основы поддержки и стимулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в зависимости от выполняемых ими функций. Определены компоненты инфраструктуры развития соответствующих экономических субъектов и даны рекомендации по совершенствованию механизмов функционирования, направленные на повышение эффективности финансовых, кредитных и налоговых механизмов.

Ключевые слова. *экономическое процветание, малое и среднее предпринимательство, конкурентные преимущества, реформы, стратегическое управление.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-130-136>

B.H.Şirinov
i.ü.f.d., dosent, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
ORCID 0000-0003-4872-4035
revan622@mail.ru
M.Y.Sarxanov
magistrant, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
M.M.Mustafayev
mütəxəssis, Dövlət Sosial Müdafiə Fondu, Mərkəzi mühasibatlıq

Məqalə redaksiyaya daxil olub 15.10.2023

The article was received by editorial board on 15.10.2023

Статья принята к печати 15.10.2023

BİZNES FƏALİYYƏTİNİN İNKİŞAFINDA STRATEJİ XƏRİTƏNİN ROLU

Xülasə

Məqalədə biznes fəaliyyətinin inkişafında strateji xəritənin rolu, strateji xəritənin mahiyyəti, strategiyanın hazırlanması, həyata keçirilməsi və öyrədilməsi mərhələləri, biznesin inkişaf strategiyasında gəlirlərin artırılmasına təsir edən amillər kimi məsələləri tədqiq olunmuşdur.

Açar sözlər: strateji xəritə, strategiya, missiya, konsepsiya, innovasiya, maliyyə vəsaitləri.

GİRİŞ

Zirvəyə gedən yol əlbəttə şirkətin missiyasından başlanır və bu ele bir məqsədə çatmaq nöqtəsidir ki, şirkətin və ya yerin mövcudluğunu hədəfin ümumi korporativ arxitektura istiqamətlənmiş biznesi müəyyən edir. Missiyanın əsas dəyərləri və onu həyata keçirənlər, bütün fəaliyyəti boyunca kifayət qədər sabit qalır. Konsepsiyaya əsaslanaraq şirkətin gələcəyinin inkişaf layihəsi tərtib edilir və fəaliyyətin istiqaməti aydın müəyyən edilir.

Bu işçilərin vəziyyətini yüngülləşdirir və vəziyyəti anlamağa kömək edir, yəni onlar nəyi və necə etməlidirlər ki, strategiyanın həyata keçirilməsi daha səmərəli olsun. Bundan başqa, konsepsiya şirkətin hərəkətini nizamlayır və missiyaya uyğun strategiyanın dinamikasına nəzarət etdir və əsas dəyərlərin sabitliyindən əminlik yaradır, fəaliyyətin növbəti pillələrini tənzimləyir. Biznesin inkişaf strategiyasının bütün fəaliyyəti zaman çərçivəsində işləyir və inkişaf edir, xarici mühitin dəyişən şərtlərinə cavab vermək üçün daxili imkanları daha səmərəli səfərbər etmək tələb olunur.

Strateji xəritənin mahiyyəti

Strategiya xəritəsi təşkilat və ya idarəetmə komandası tərəfindən həyata keçirilən strateji məqsədləri sənədləşdirən diaqramdır. Bu, balanslaşdırılmış bal kartı ilə əlaqəli sənədlərin elementidir və ilk dəfə 1990-cı illərin ortalarında ortaya çıxan ikinci nəsillə balanslaşdırılmış bal kartları üçün xarakterikdir. Balanslaşdırılmış bal kartına əsaslanan performans idarəetmə sistemlərinin hazırlanmasında qarşıya çıxan böyük problemlərdən biri hansı fəaliyyətlərin və nəticələrin monitorinq ediləcəyinə qərar verməkdir. Perspektivlər və səbəb-nəticə oxları şəklində əlavə əyani işarələrlə yanaşı, diqqət yetirilməli olan strateji məqsədlərin sadə vizual təsvirini təmin etməklə,

strategiya xəritəsi hansı məqsədlərin seçiləcəyi və hansı hədəflərin seçiləcəyi ilə bağlı idarəetmə qrupunun müzakirələrinə rəhbərlik etmək üçün faydalı hesab edilmişdir.

Təşkilatın strateji xəritəsinin yaradılması balanslaşdırılmış bal kartı metodologiyasında ilk əsas addımdır. O, biznes strategiyasının aydın tərifini təqdim edir və adətən təşkilatın bütün əsas funksiyaları və prosesləri üçün məsul olan rəhbərləri cəlb etməli olan intensiv beyin fırtınası sessiyalarından sonra müəyyən edilə bilər.

Strateji xəritə üçün şirkətlərin əksəriyyəti artıq öz missiyasına uyğun olan xəyalı xülasə edirlər. Əlbəttə, hamısı fəaliyyət növündən və hədəflərdən asılı olaraq fərqlənirlər, lakin bir qədər ümumi vəziyyətlər mövcuddur ki, anlayışları xarakterizə etməyə imkan verir:

Əgər ümumi şəkildə missiyayı xarakterizə etsək belə nəticəyə gələ bilərik ki, şirkətlərin yaranmasının hədəfi və onun məsələlərini və əsas dəyərlərini izah edən qısa aydın xülasə edilmiş daxili sənəddir ki, şirkətdə hər bir əməkdaşın fəaliyyət istiqamətini təyin edilir. Missiya həmçinin yaratdığı və təklif edilən məhsula və ya xidmətə görə üsullarının istehlak dəyərinin təklifinin müəyyən etməli və müştərilərinə təklif etməlidir. Missiya daxili uyğunluğa malikdir.

Strateji xəritə qurulmuş xəyalların qısa aydın xülasə edilmiş daxili sənəddir, belə ki, tarazlığı müəyyən edir və şirkətin hədəfinin üç ildən on ilə qədər müddətini müəyyən edə bilər. Xəyal xarici uyğunluğa da malikdir və bazarda fokuslanmış formada olmalıdır. O, məsələyə məcazi olaraq "aydın" cavab verir, yəni, hansı şirkət öz fəaliyyətini onu əhatə edən dünyanın gözləriylə görmək istəyir. Strateji xəritə yüksək ixtisaslı əlaqədar mütəxəssislərin göstərdikləri hər cür xidmətlərə hökmən müvafiq dəyərlər verilməlidir. Xəyal və missiya ümumi məqsədləri və şirkətin fəaliyyət istiqamətlərini qurur. Bu səhmdarlara, müştərilərə və əməkdaşlara ümumiyyətlə hamıya anlamağa kömək edir ki, onların şirkəti nədir və o nəyə nail olmaq istəyir. Missiya və konsepsiya yalnız hərəkətlərə rəhbərlik edir və şirkətin hədəflərinin nailiyyətinin əldə edilməsi və biznesin inkişaf strategiyasına qoyulmuş məsələlərin həlli üçün qərarlar verilməlidir.

Strategiyanın hazırlanması, həyata keçirilməsi və öyrədilməsi mərhələləri

Ardıcıl və real strategiya xəritəsi yaratmaq üçün əsas olan, istifadə olunan perspektivlər arasında iyerarxik daxili əlaqələri həqiqətən dərk etməkdir. Hər bir perspektiv bir və ya bir neçə strateji hədəfi ehtiva edir ki, bu da öz növbəsində bir və ya bir neçə fəaliyyət göstəricisi və onların hədəf dəyərləri ilə əlaqələndirilir.

Strategiya xəritəsi strategiyanın hazırlanması, həyata keçirilməsi və öyrədilməsi prosesində müzakirənin üç mərhələsini asanlaşdıran bir alətdir:

- birincisi, strategiyanı idarəetmə komandasından almaq. Həmin komanda arasında strategiyanın müzakirəsini təşviq etmək ki, onların hamısı strategiyaları haqqında eyni fikiri danışaraq otağı tərk etsinlər;

- ikincisi, strategiyanı çatdırmaq, təşkilatın söylərini cəmləşdirmək və strategiyanın həyata keçirilməsində təşkilatın tərəqqisini bildirmək üçün müvafiq tədbirlər seçmək;

- üçüncü strategiyanın nəzərdən keçirilməsi və bəlkə də ona yenidən baxılması üçün çərçivə təmin edin (yalnız tədbirlər və ya məqsədlər deyil) və komanda strategiyanın həyata keçirilməsindən öyrəndiyi zaman söhbətləri və qərarların qəbulunu dəstəkləyin.

İllər ərzində bir çoxları onun başqa şeylərlə yanaşı, strategiyanın inkişaf etdirilməsi vasitəsi kimi istifadə oluna biləcəyini təklif etdilər. Kaplan və Norton "The Strategy-Driven Organization" kitabında iddia edirlər ki, təşkilatlar "sənaye standartı" şablonlarını (əsasən əvvəlcədən müəyyən edilmiş strateji məqsədlər toplusu) qəbul edə bilərlər.

Biznesin inkişafı üçün strategiyanın hazırlanması və bütün məsələlər əsasında strateji xəritənin hazırlanması barədə iqtisadi ədəbiyyatlarda müxtəlif yanaşmalar mövcuddur. Nəzəriyyə və təcrübəyə əsaslananlar biznesin inkişafında strategiyanın hazırlanması üçün öz modellərini təklif etmərlər.

Görkəmli alim Maykl Porter tərəfindən strategiya sahəsində ilk kəşf edən təklif etdiyi yanaşmaya əsaslanaraq görürük ki, Porter iddia edir ki, biznesin inkişafı üçün hazırlanmış strategiya, bu fəaliyyətin növlərinin seçilməsidir ki, şirkət bazarda möhkəm rəqabət üstünlüyünü yarada bilir mükəmməlliyə nail ola bilər. Aparılmış müəyyən tədqiqatların nəticələrinə görə dərəcələrə ayırma fəaliyyətin növünün seçimi kimi yaranır, həm də alınmış nəticələrə əsaslanır. Çalışıb belə strategiyaların konkret nümunələrini ortaya çıxaraq ki, təklif olunması üçün şirkətin seçimi istehlak təkliflərini müştərilərlə müzakirə edilmiş olsun.

Beləliklə, yüksək səviyyəli biznesin özünün istiqamətlərinin qısa təsvirinə malik olması, missiyalar, xəyallar və strategiyalar, əsasında strateji xəritənin hazırlanmasına başlaya bilməsi və şirkətin hər bir əməkdaşına strateji hədəfləri və məsələləri aydın və yaxın edəcək, həmçinin onların nailiyyəti üçün qərar yolları aydınlaşacaq. Maliyyə məsələlərini təşkil edən strateji xəritəsindən başlayaraq, sonradan müştəriyə, daxili təşkil etmə amillər əsasında əldə edilən təhsil və inkişaf digər məsələlərini ardıcılıqla təhlil edilməsi lazımdır.

Göstəricilərin tarazlaşdırılmış sistemi, bu təsvir edilən davamlılıq mərhələsidir və dəyərin məntiqi mənası nədir və necə yaranır məsələsini təxminən belə izah etmək olar: strateji xəritə maliyyə təşkil edən, biznesin inkişafı strategiyası əsasında mübarizə edən gücləri tarazlaşdırır, uzunmüddətli və ya qısamüddətli nəticələr göstərir. Göstəricilərin tarazlaşdırılmış sistemi şirkətlər üçün son məqsəd kimi maliyyəni təşkil edərək təqdim edir və maksimal mümkün olan gəlirlərin alınmasına nail olurlar.

Bu baxımda əsasən maliyyə strategiyaları sadədir və şirkətlərin əsas məqsədi pul qazanmaqdır. Yazılmamış qanunlara əsasən şirkətlər əmtəəni baha sataraq, az xərclərlə istehsal etmək istəyirlər. Bütün qalan işlərin hamısı sanki ardıcıl nizamla düzülən "musiqi notlarına" bənzəyir ki, bu da sonda musiqini yaradır. Beləliklə, şirkətin maliyyə nəticələri iki əsas amil vasitəsi ilə təkmilləşir, gəlirin və məhsuldarlığın artırılması yolu ilə.

Şirkət mövcud müştəriləri ilə münasibətləri bərkidərək gəlirlərin artmasına nail ola bilər. Bu olan məhsulların və xidmətlərin və ya onların əlavə çeşidinin satış həcmi artırmağa imkan verir. Məsələn, bank çek kitabçalarından istifadə edən öz müştərilərini inandırmalıdır ki, bu metoddan istifadə etmək cəhdini təşəbbüs kimi qiymətləndirməli və bank tərəfindən buraxılan kredit kartlarıyla və ya ipoteka krediti götürmək və ya avtomobillərin alınması və s. məsələləri eyni ola bilər.

Məhsuldarlığın artması, maliyyə vəsaitlərinin artmasının ikinci amili hesab edilir, bu isə iki üsul əldə edilir. Birincisi, birbaşa və dolayı xərclərin azalması vasitəsi ilə maya dəyərinin azalması, şirkətin əmək haqqına daha az xərclər ayırdığı zamanı məhsulun həmin miqdarını istehsal etməyə imkan verir, ikincisi isə daha səmərəli olan öz maliyyə və fiziki aktivlərindən istifadə edərək, şirkətin biznesinin bu səviyyəsinin saxlanılması üçün lazım olan döviyyə və əsas kapitalı azaldır. Bu məqamlarda belə yanaşmanı tətbiq etmək olar ki, şirkətlər vaxtında öz qabiliyyətlərinə uyğun, malların və materialların artıq ehtiyatı olmadan yalnız lazımlı satışların səviyyəsi dəstəkləyə bilər və planlaşdırılmış sadə xərcləri azaldaraq, avadanlıqlara yönəldilmiş investisiyaların miqdarını artırmadan məhsuldarlığı yüksəldə bilər.

Biznesin inkişaf strategiyasında gəlirlərin artırılmasına təsir edən amillər

Biznesin inkişaf strategiyasının və maliyyəni təşkil edən şirkət iki bir-birinə tez-tez zidd olan amilin arasında hansısa tarazlığı qurursa deməli bu artma və məhsuldarlıqla bağlıdır. Burada məqsəd, bir qayda olaraq, gəlirlərin artmasına nail olmaq üçün edilir, buna görə də, dəyəri yaratmaq üçün daha çox vaxt tələb olunur, bu daha çox məhsuldarlığın artımı üçün lazımdır.

Gündəlik təzyiq altında maliyyə nailiyyətlərini səhmdarlara göstərmək qısamüddətli nəticələrin üstün tutulmasının açıq tendensiyası uzunmüddətli qeyd edilməsi vacibdir. Strateji xəritəni hazırlayaraq, şirkət belə münaqişə ilə mütləq rastlaşır. Əsas maliyyə hədəfi səhmdarlar

üçün dəyərin möhkəm artması olmalıdır. Bu səbəbdən strategiyanın maliyyə komponentinə malik olmaması vacibdir və uzunmüddətli artımın və qısamüddətli məhsuldarlıq göstəriciləri əks olunmalıdır.

Biznesin inkişaf strategiyasına uyğun gəlirlərin artması spesifik istehlak mallarının təklifini tələb edir. Bu müştərinin tələbində özünü daha önəmli bildirir ki, şirkət necə istehlak bazarının məqsədli seqmentləri üçün ayırılmış möhkəm dəyəri yaratmaq bacarığındadır. Müştəri təkliflərinə əsasən təşkil edilmiş strateji xəritənin dürüst ifadə edilməsi zamanı menecerlərin istehlak bazarının məqsədli seqmentlərini müəyyən etməlidirlər ki, bu biznes öz sahəsində rəqabət aparır və müştərilərin nöqteyi-nəzərindən onun fəaliyyətinin nəticələrinin göstəriciləri müsbətdir.

Adətən müştərinin istəklərinə uyğun təşkil edilən, nəticə kimi düzgün xülasə edilmiş olur və həyata keçirilən strategiyanın müvəffəqiyyətli fəaliyyətinin hansısa ümumi meyarlarını özünə daxil edir. Bunlar aşağıdakılardır:

- müştərilərin razı qalması;
- müştəri bazasının saxlanması;
- müştəri bazasının genişləndirilməsi;
- müştərinin gəlirliliyinin artması;
- şirkətlərin biznesində beş payı.

Yaddan çıxarmaq lazım deyil ki, müştəriyə təklif edilən dəyərin əsasını möhkəm əsaslandırılmış təkliflərin kompleksi məhz təklif olunan strategiyanın əsasını təşkil etməlidir. Müştərinin təşkil edən faktorların nəticələrinin ümumi göstəriciləri öz-özlüyündə kontekstə uyğun bəhs edilə bilər və təhlil əsasında aparılan münasibətlər bu məsələyə cavab verə bilər.

Məsələn, müştərilərin məmnunluğu bir qayda olaraq, onların saxlanma- sını təmin edir və istehlakçıya istehsalçıya informasiyanın ötürülməsi vasitəsi ilə müştəri bazasının genişlənməsinə gətirib çıxarır. Müştərinin saxlamaqla, şirkət öz biznesində onun payını artırmaq imkanına malik olur və bu prinsipə əsaslanaraq loyallıq müştərilər qrupunu yaradır. Müştəri bazasının yaradılması prosesini uyğunlaşdıraraq, mövcud müştərilərlə biznesi artıraraq, şirkət məqsədli müştərilər bazarının hissəsini artırmağa məcburdur. Çünki, nəticədə müştəri bazasının saxlanması, müştərinin qənaət etməyə imkanı artacaq və bu halda əhəmiyyətli olanı saxlamaq, yeni müştəriləri əldə etmək və ya köhnələri təzələmə ilə əvəz etmək lazımdır.

Əslində bütün şirkətlər ümumi müştəri göstəricilərini yaxşılaşdırmağa çalışır, ancaq sadəcə müştəriləri təmin etmək və onları saxlamaq cəhdini ayrı bir strategiya adlandırmaq olar. Strategiya istehlak bazarının spesifik seqmentlərini müəyyən etməlidir çünki, şirkəti genişləndirmək və daha çox gəlir əldə etmək marağındadır.

Məsələn, elə şirkətlər var ki, sifarişlə təmin olunması məqsədi ilə və müştərilərin saxlanması üçün aşağı qiymətləri təklif edir hansıları üçün qiymət əhəmiyyətli mənaya malikdir. Eyni zamanda elə şirkətlərdə var ki, onların mağazalarının şəbəkəsi yüksək gəlirə malik olunan gəlirli müştərilərə yönəlir və onlar hazır məhsulların və xidmətlərin əla keyfiyyətini gördükdə çox pul ödəmək qabiliyyətində olanlardır. Məmnunluğun olması, müştəri bazasının saxlanılmasını və məqsədli istehlak bazarının bir hissəsini qiymətləndirmək mütləq lazımdır.

Təbii ki, yüksək zümrə üçün nəzərdə tutulan mağazalar şəbəkəsinin satıcıları üçün, aşağı gəlirlərlə alıcıları təmin etməyəcək. Səyahət edənlər biznes sinifində çətin ki, istənilən aviaşirkətinin təyyarələri ilə uçmağa başlayaqlar çünki, marşrutları fərqli və birinci sinifdə yerlərin mövcudluğu məhdudlaşdırılmış ola bilər.

Tədqiqatların nəticəsi göstərir ki, şirkət anlamağa başladığı zamandan etibarən, kim onun məqsədli istehlakçısıdır və o hədəfləri və istehlak dəyərinin güman edilən təklifinin göstəricilərini xülasə etməyə başlamalıdır. Bu təklif müştəriləri təşkil edən çərçivədə şirkətin strategiyasını müəyyən edir, unikal malların çeşidini, qiyməti, xidməti, münasibətləri və imici yaradır ki,

burada şirkət müştərilərin məqsədli qrupuna nəzərdə tutmalıdır. Misal üçün, müxtəlif olan belə şirkətlər hansılar ki, Southwest Airlines, Dell, Wall Mart, McDonald's və Toyota öz müştəriləri ilə birgə uğuru əldə edə bildi və ya malların və ya xidmətlərin bu kateqoriyasında ən aşağı qiymətlərlə naliyyətin əldə edilməsinin mümkünlüyünü sübut etdilər. Bu əsasda təklif edilən siyasətlə fəvqəladə müvəffəqiyyət qazana bildilər. İstehlak təklifinin hədəfi "ən aşağı qiymət" olmalıdır ki, qiymətin cazibədarlığını təmin edilə bilsin, daimi əla keyfiyyət, çatdırılmanın sürəti, alınmanın yaxşı seçim olduğunu və hər məsələnin həl inin asanlıq bu şirkətlərdə ön plana keçməlidir.

İstehlak dəyərinin təklifinin başqa tipini yaradanların digərləri isə, məsələn Sony, Mercedes və İntel, innovasiyada və məhsulun liderliyini qeyd edərək nəzərə çarpdırmaqla öz problemlərini həll edir. Bu şirkətlər tərəfindən istehsal edilən malların əksəriyyəti yüksək qiymətlərə malikdir çünki, onlar son dərəcə funksionaldırlar. Belə təklifin hədəfi əsasən xüsusi xarakteristikaları və məhsulun xüsusiyyətlərini vurğulamaqla təklif edilən istehsalçıyı xüsusi ilə onun məşhurluğu və bu məhsulu əldə etmək üçün müştərinin son fikrini dəyişdirmədən ödəməyə hazır olması biznes üçün önəmli şərtidir.

Şirkətlərdə biznesin inkişafı üzrə strategiyası əsasında innovasiyaların konsepsiyası və məhsulun liderliyi əsaslanaraq daha çox əhəmiyyətli hədəf nəzərdə tutulmalıdır.

Burada birinci bazara yeni xarakteristikaların və məhsulun funksiyaları əsasında tərtib edilməsi vacibdir. İstehlak təklifinin digər növü, tam müştəri qərarının verilməsidir. Buna ən yaxşı nümunə, İBM və Goldman Sachs şirkətləridir. İndiki halda müştərilər hiss edirlər ki, şirkət onların ehtiyaclarını anlayır və onlara yüksək keyfiyyətli məhsul arı və xidmətləri göstərmək qabiliyyətindədir, yəni sifarişlərin spesifik tələblərinə uyğundurlar.

Kompüter sənayesində öz liderliyi dövründə İBM şirkəti öz məhsullarını ən aşağı qiymətlərlə təklif etmədi və yeni məhsullarla bazara tez-tez çıxmırdı. Bundan başqa şirkətin məhsulu ən yüksək texnologiyalarla o qədər də fərqlənmirdi.

Alıcılar daima seçirlər, satıcılar isə mal və ya xidmətləri sərfəli formada təqdim edirlər. Bu baxımdan, satıcılar öz növbəsində birja çərçivəsində zamana uyğun öz mallarını və xidmətlərini potensial alıcıların geniş kütləsinə təklif etmək imkanı əldə edirlər. Belə vəziyyətdə bir və ya iki şirkət birləşən təchizatçılardır və bir qayda olaraq birjada üstüdürlər baxmayaraq ki, iştiraka başqa təchizatçılar da mane olurlar və alıcılara və satıcılara şəbəkəyə qoşulmanın yüksək dəyərini göstərir.

Strateji xəritədə aydın göstərilməlidir ki, hədəflər bu və ya digər istehlak təklifinin göstəriciləri şirkətin strategiyasını müəyyən edir. Spesifik hədəflər və göstəricilər əsasında şirkət hiss olunan göstəricilərin səviyyəsində öz strategiyasını tərcübədən keçirməlidir. Bu o məqsədlə edilir ki, bütün əməkdaşlara aydın olsun ki, tərtib edilən bu strategiya əsasında gələcəkdə əldə olunacaq nailiyyət üçün onların səylərini səmərəli istiqamətə yönəlməsi məqsədini daşıyır.

Biznes prosesləri zamanı daxili idarəetmə sisteminin təşkil olunması, dəyərin yaradılmasının aləti şirkət üçün vacib məsələlərdən hesab edilir. Belə ki, müştərinin cəlb olunması üçün hədəflər strategiyasının nəzərdə tutduğu, məqsədli müştərilər və istehlak təklifi təsəvvür olunmalıdır, lakin maliyyəni təşkil edən hədəflər, müvəffəqiyyətli strategiyasının iqtisadi nəticələridir və gəlirlərin artması, məhsuldarlıq kimi məsələlər bura daxildir.

Təşkilati prosesin digər iki başqa məsələlərlə birgə həll edilməsi, təhsil və biznesin inkişafı kontekstində istifadə olunması önəmli faktordur . Burada qarşıda duran ən vacib məsələ, hansı üsul arla seçilmiş strategiyanın həyata keçirmək lazımdır. Şirkət daxili prosesləri bu strategiyayı əks etdirən ayırılmışlar əsasında istehlak təklifini vermək məqsədi ilə insan, informasiya və təşkilat kapital arının özünün inkişafını idarə edir. Bu iki təşkil edənin əla nəticələri strategiyanın hərəkət gücüdür.

Strateji xəritəni tərtib etmək üçün hökmən bilmək lazımdır ki, daxili təşkilatı məsələlərin iki həyati əhəmiyyətli strategiyanın komponenti üçün lazım olanlar bunlardır: birinci hazırlanan strategiyanın və dəyərin təklifinin müştərilərə təqdim edilməsi, ikinci isə proseslərin təkmilləşdirilməsi və maliyyəni yaradan faktorların, məhsuldarlığın artıması üçün vasitələrin aləti kimi lazım gəldikdə istifadə edilməsi, xərclərin ixtisasının nəzərə alınması.

Daxildə gedən saysız- hesabsız prosesləri biz dörd qrupda təsnifləşdirmək olar və bunlar aşağıdakılardır:

- istehsalı idarə etmək üçün gedən proseslər;
- müştəriləri idarə etmək üçün gedən proseslər;
- innovasiya prosesləri;
- qanunverici və sosial proseslər.

İstehsalı idarə etmək üçün gedən prosesləri belə xarakterizə etmək olar ki, bu əsas gündəlik proseslərdir ki, şirkətlər öz məsullarını istehsal edir və xidmətlərini göstərir və müştərilərə çatdırır.

İstehsal şirkətləri üçün idarəetmənin əməliyyatlı olması üçün bura daxil edilir:

- təchizatçılar vasitəsi ilə xammalın əldə edilməsi;
- xammalın hazır məhsula çevrilməsi;
- müştərilərə hazır məhsulun çatdırılması;
- risklərin idarə olunması.

İstehlakçılarının işin idarə olunması prosesi məqsədli müştərilərlə münasibətlərin genişləndirilməsi və dərinləşdirilməsi məsələlərini özündə birləşdirir. Biz bu prosesin dörd komponentə ayırdıq:

- məqsədli müştərinin seçimi;
- məqsədli müştərinin əldə olunması onun qazancı nədir;
- müştəri bazasının saxlanması;
- müştərilərlə biznesin genişlənməsi və inkişafı.

Müştərinin seçimi əhalinin məqsədli qrupunun təyin olunmasını güman etməlidir ki, şirkət edilmiş istehlak dəyərinin təklif olunmuşlardan ən yaxşısını təqdim edə bilsin. Seçilən məhsul, müştərinin xüsusiyyətlərini özündə əks etdirməli və ayrı-ayrılıqda hər kəsi şirkət üçün cazibədar etməlidir.

Fərdi istehlakçılarla işləyən şirkətlər üçün marağın artırılması onlara veriləcək imtiyazların təqdim edilməsidir ki, burada yaş, ailənin ölçüsü və s. məsələlərin nəzərə alınması vacibdir. İstehlak bazarının seqmenti qiymətlərdə xüsusi həssaslıqla səciyyələndiyindən, innovasiyalara maraq irəli çəkilməlidir. Bazarda müştərinə qazanmaq və yeni potensial alıcıları əldə etmək üçün, ilkin məhsulların düzgün seçilməsi, qiymətləndirmə və lazım gələrsə satışın dayandırılması barəsində aktiv qabaqlayıcı hərəkətlər nəzərdə tutulması lazımdır.

Müştəri bazasının saxlanması, bu sifarişçilərin xahişlərinə uyğun əla xidmətin və yaradılmış yaxşı münasibətin nəticəsidir. Vaxtında və peşəkar xidmət istehlakçının loyallığının ən əhəmiyyətli amilidir.

Şirkətin biznesində müştərinin payının artması, əlaqələrin səmərəli idarə olunmasının nəticəsidir, müxtəlif məhsulların və xidmətlərin kəşimə nöqtəsi, həmçinin etibarlı konsaltinq xidmətinin və təchizatçı kimi yaxşı fəaliyyəti şirkətin nüfuzunu qaldırır və bazarda mövqeylərini möhkəmləndirir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. M.A.Məmmədov, F.Ə.Məmmədova, Ş.İ.Əlizadə. (2021). *Strateji Menecment*. Bakı: "Təhsil" ELM.

2. M.A.Məmmədov, Ə.M.Əliyev. (2022). Menecment dərslik , Bakı- “Təhsil” dərslik, Bakı.
3. Hacı Niyazi Əlikram oğlu Həsənov. (2018). Biznesin strateji idarə edilməsi. (Dərslik) Bakı.
4. T.Hüseynov. (2009). “Firmanın iqtisadiyyatı”. (dərslik).
5. Z.S.Abdullayev, Z.Ə.Bağirova. (2003). “Müəssisənin iqtisadiyyatı” (dərslik). Bakı.

B.H.Shirinov

associate professor, Azerbaijan University of Architecture and Construction
ORCID 0000-0003-4872-4035

M.Y.Sarkhanov

master student, Azerbaijan University of Architecture and Construction

M.M.Mustafaev

specialist, State Social Protection Fund, Central accounting

The role of the strategic map in the development of business activity

Abstract

The role of the strategic map in the development of business activity, the essence of the strategic map, the stages of strategy preparation, implementation and training, and the factors influencing the increase of income in the business development strategy were studied in the article.

Key words: *strategic map, strategy, mission, concept, innovation, financial resources.*

Б.Г.Ширинов

д.ф.э., доцент, Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет
ORCID 0000-0003-4872-4035

М.Я.Сарханов

магистрант, Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет

М.М.Мустафаев

специалист, Государственный фонд социальной защиты,
Центральная бухгалтерия

Роль стратегической карты в развитии деловой активности

Резюме

В статье исследована роль стратегической карты в развитии деловой активности, сущность стратегической карты, этапы подготовки, реализации и обучения стратегии, а также факторы, влияющие на увеличение доходов в стратегии развития бизнеса.

Ключевые слова: *стратегическая карта, стратегия, миссия, концепция, инновации, финансовые ресурсы.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-137-139>

İ.N.Məmmədov
i.ü.f.d., Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti,
elmlər doktoru proqramı üzrə dissertantı
ORCID 0000-0001-8973-3697
Comrad71@rambler.ru
S.R.Ələkbərov
VTB Bank, mütəxəssis
ORCID 0009-0008-5271-6330
Saidalekperov1@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 12.09.2023

The article was received by editorial board on 12.09.2023

Статья принята к печати 12.09.2023

BİZNESİN DƏYƏRİNİN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ ÜÇÜN DƏYƏR YANAŞMASI ÜSULLARININ TƏSNİFATI

Xülasə

Məqalədə biznesin dəyərini qiymətləndirilməsi üsulları, onların təsnifatı, biznesin qiymətləndirilməsinin konkret şərtlərindən asılı olaraq üsulların tətbiq edilməsi hüququ nəzərdən keçirilir.

Açar sözlər: müəssisənin dəyəri, qiymətləndirilmə, pul vəsaitimum axını, kapitallaşdırılma.

GİRİŞ

Müəssisənin dəyərini modelləşdirilməsinin çiçəklənmə dövrü ötən əsrin 80-ci illərinə düşür. Maliyyə bazarlarının məhz bu inkişaf mərhələsində ABŞ və Qərbi Avropada korporasiyaların fundamental dəyərini və onların bazar kapitallaşmasının qarşılıqlı əlaqəsi məsələsi aktual oldu, çünki bazar iştirakçılarının investisiya strategiyaları məhz bu kateqoriyaların nisbəti üzərində qurulurdu. Bununla əlaqədar olaraq bu vəziyyətdə xarici və daxili maraqlı şəxslər üçün universal ola biləcək müəssisələrin dəyərini qiymətləndirilməsi və təhlili modeli xüsusilə faydalı ola bilər.

Biznesin qiymətləndirilməsinin əsas üsullarını nəzərdən keçirək:

Dəyər yanaşması biznesin qiymətləndirilməsində istifadə edilən üç əsas yanaşmadan biridir. O, biznesdə istifadə edilən aktivlərin dəyərini qiymətləndirilməsinə əsaslanıb və biznes və ya onun bir payının satılması məqsədləri üçün qiymətin müəyyən edilməsi zamanı faydalı ola bilər[1]. Biznesin qiymətləndirilməsi zamanı istifadə edilə biləcək dəyər yanaşmasının bir neçə üsulu mövcuddur. Bu məqalədə biz dəyər yanaşması üsullarının təsnifatını nəzərdən keçirəcəyik.

Bərpa dəyəri üsulu.

Bərpa dəyəri üsulu biznesin dəyərini onun aktivlərinin dəyəri və onların dəyərini bərpası xərcləri əsasında qiymətləndirilməsini nəzərdə tutur. Bu üsul daşınmaz əmlaka, avadanlığa və digər iri aktivlərə malik olan şirkətlərin qiymətləndirilməsi zamanı xüsusilə faydalıdır. Bu üsulun tətbiqi üçün hər bir aktivin bərpa dəyərini qiymətləndirmək və şirkətin aktivlərinin ümumi dəyərini müəyyən etmək lazımdır.

Müqayisəli qiymətləndirmə üsulu.

Müqayisəli qiymətləndirmə üsulu biznesin eyni sahədə işləyən digər şirkətlərlə müqayisəsinə əsaslanıb. Bunun üçün biznesin strukturunda, qazancda, xərclərdə və biznesin dəyərinə təsir göstərə biləcək digər amillərdə oxşarlığı müəyyən etmək lazımdır.

Diskont olunmuş pul axınları üsulu.

Diskont olunmuş pul axınları üsulu (DPA) şirkət tərəfindən gələcəkdə yaradılacaq pul vəsaiti axınının qiymətləndirilməsinə əsaslanıb. Bu üsulun tətbiq edilməsi üçün şirkətin gələcək gəlirləri qiymətləndirilməli və onların diskont edilmiş dəyəri müəssisəyə investisiya riskini nəzərə alan diskont dərəcəsi əsasında müəyyən edilməlidir [2].

Balansın təhlili üsulu.

Balansın təhlili üsulu şirkətin aktivlərini, öhdəliklərini və kapitalını göstərən balansın qiymətləndirilməsinə əsaslanır. Bunun üçün şirkətin aktivləri və öhdəliklərinin strukturu təhlil edilməli və onların dəyəri müəyyən edilməlidir.

Mənfəətin təhlili üsulu.

Mənfəətin təhlili üsulu müəssisənin potensial mənfəətinin qiymətləndirilməsinə əsaslanır. Bu üsulun tətbiqi üçün müəssisənin gələcəkdə hansı mənfəəti əldə edə biləcəyi və mənfəətin həcmindən nə qədər olması müəyyən edilməlidir [3]. Bu üsuldən çox zaman yüksək texnoloji sahələrdə fəaliyyət göstərən şirkətlərin qiymətləndirilməsi zamanı istifadə olunur.

Birja kapitallaşdırılmasının qiymətləndirilməsi üsulu.

Birja kapitallaşdırılmasının qiymətləndirilməsi üsulu müəssisənin bazar dəyərinin onun səhmlərinin birjadakı qiyməti əsasında qiymətləndirilməsinə əsaslanır. Bu üsulun tətbiq edilməsi üçün müəssisənin bazar kapitallaşdırılmasını müəyyən etmək və onu eyni sahədə fəaliyyət göstərən digər müəssisələrlə müqayisə etmək lazımdır.

Əvəzlənmə üsulu.

Əvəzlənmə üsulu biznesin dəyərinin onun əvəzlənmə dəyəri əsasında qiymətləndirilməsini nəzərdə tutur. Bu üsulun tətbiqi üçün biznesin əvəzlənməsi dəyəri müəyyən edilməli və biznesin onun əvəzlənməsi ilə müqayisədə hansı dəyərə malik olması təyin edilməlidir.

NƏTİCƏ

Dəyər yanaşması üsulunun seçimi şirkətin fəaliyyət göstərdiyi sahədən, onun strukturundan, aktivlərindən və digər amillərdən asılıdır. Biznesin qiymətləndirilməsi üsulunun seçilməsi zamanı bütün bu amillər nəzərə alınmalıdır.

Bütün bu üsulların öz üstün və çatışmayan cəhətləri var, üsulun düzgün seçimi biznesin qiymətləndirilməsinin konkret şərtlərindən asılıdır. Biznesin dəyərinin daha dəqiq qiymətini almaq üçün biznesin dəyərinin qiymətləndirilməsi üsulunun seçimi zamanı bütün bu amillər nəzərə alınmalıdır.

İstifadə edilmiş ədəbiyyət:

1. Трифонов Н.Ю. (2022). Комплексная оценка недвижимости: учебное пособие. – Минск: Вышэйшая школа.
2. Peiser R.B., Frej A.B. (2003). Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business. Second Edition. Washinton, D.C.: ULI – the Urban Land Institute.
3. Асаул А.Н. (2010). Экономика недвижимости: учебник для вузов. – СПб: Питер.

I.N.Mammadov

Ph.D in economics, Azerbaijan University of Architecture and Construction
ORCID 0000-0001-8973-3697

S.R.Alekperov

VTB Bank, specialist

ORCID 0009-0008-5271-6330

Classification of methods of cost approach for assessment of business cost

Abstract

The article discusses methods for assessing the value of a business, their classification, the right to use methods depending on the specific conditions for assessing a business.

Key words: *enterprise value, valuation, cash flow, capitalization.*

И.Н.Мамедов

д.ф.но э., диссертант по программе доктора наук,

Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет

ORCID 0000-0001-8973-3697

С.Р.Алекперов

Банк ВТБ, специалист

ORCID 0009-0008-5271-6330

Классификация методов стоимостного подхода для оценки стоимости бизнеса

Резюме

В статье рассмотрены методы оценки стоимости бизнеса, их классификация, право применение методов в зависимости от конкретных условий оценки бизнеса.

Ключевые слова: *стоимость предприятия, оценка, денежный поток, капитализация.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-140-144>

S.M.Məmmədbağirova
magistrant, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
sarambagirova@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 26.09.2023

The article was received by editorial board on 26.09.2023

Статья принята к печати 26.09.2023

ELEKTRON KOMMERSİYANIN İNKİŞAFININ İQTİSADİYYATA TƏSİRİ

Xülasə

Elektron ticarət, malların və xidmətlərin onlayn alışı və satışı, son bir neçə onillikdə global iqtisadi mənzərəni dəyişdirdi. Bu məqalə elektron ticarətin inkişafının iqtisadiyyata çoxşaxəli təsirinin dərin təhlilini təqdim edir. O, e-ticarətin böyüməsinin ənənəvi biznes modellərini, istehlakçı davranışlarını və daha geniş iqtisadi mühiti necə dəyişdirdiyini araşdırır.

Məqalə elektron ticarətin inkişafının müsbət aspektlərini araşdırır, onun iqtisadi artımı, iş yerlərinin yaradılmasını və global bazarın genişlənməsini təşviq etməkdəki rolunu vurğulayır. O, e-ticarətin istehlakçılara təklif etdiyi əlçatanlıq və rahatlıqdan bəhs edir, onlara daha geniş çeşiddə məhsul və xidmətlərə tez-tez rəqabətli qiymətlərlə daxil olmaq imkanı verir.

Açar sözlər: elektron ticarət, rəqəmsal transformasiya, istehlakçı davranışı, qloballaşma, elektron ticarət platformaları, iqtisadi sektorlar.

GİRİŞ

Son onilliklərdə dünya elektron ticarətin və ya e-ticarətin sürətli inkişafı ilə idarə olunan biznesin aparılması tərzində inqilabi dəyişikliklərin şahidi oldu. Elektron ticarət onlayn platformalar vasitəsilə mal və xidmətlərin alqı-satqısına aiddir və onun yayılması bütün dünya iqtisadiyyatlarına dərin təsir göstərmişdir. Bu rəqəmsal inqilab təkcə ticarətin ənənəvi mənzərəsini dəyişməyib, həm də iqtisadi artım və transformasiyanın yeni dövrünü açıb.

Elektron ticarətin yaranması və davamlı təkamülü istehlakçıların bizneslərlə qarşılıqlı əlaqəsini yenidən formalaşdırdı və bu dəyişiklik iqtisadiyyatın müxtəlif sektorlarında əks-səda verdi. Nəticədə, e-ticarət inkişafının iqtisadiyyata çoxşaxəli təsirini araşdırmaq və anlamaq getdikcə daha vacib hala gəldi.

Bu məqalə elektron ticarətin iqtisadiyyata əhəmiyyətli təsirlərini tədqiq edəcək, onun məşğulluq, bazar dinamikası, istehlakçı davranışı və hökumət siyasəti kimi müxtəlif aspektlərə müsbət və mənfi təsirlərini araşdıracaq. Bu təsirləri təhlil edərək, biz e-ticarətin iqtisadi mənzərəni necə formalaşdırdığı və onun bizneslərə, hökumətlərə və bütövlükdə cəmiyyətə təqdim etdiyi problemlər və imkanlara dair hərtərəfli perspektiv əldə etməyi hədəfləyirik.

Bu kontekstdə biz e-ticarətin iqtisadi artıma necə töhfə verdiyini, ənənəvi pərakəndə satış sektorunu dəyişdirdiyini və kiçik biznesin rəqəmsal dövrdə inkişaf etməsinə necə imkan verdiyini araşdıracağıq. Eyni zamanda, biz iş yerlərinin dəyişdirilməsi, kibertəhlükəsizlik təhdidləri və e-ticarətin genişlənməsi ilə yanaşı yaranan tənzimləmə problemləri ilə bağlı narahatlıqları da həll edəcəyik (Алексунин В.А., Родигина В.В., 2007).

Bu aspektləri araşdırdıqca aydın olur ki, e-ticarət təkcə texnoloji irəliləyiş deyil, həm də iqtisadiyyatları və cəmiyyətləri yenidən formalaşdırmaq potensialına malik transformasiyaedici qüvvədir. Onun təsirini tam qiymətləndirmək üçün biz onun müxtəlif maraqlı tərəflərə olan nüanslı

təsirlərini araşdırmalı və bu rəqəmsal idarə olunan iqtisadi mənzərədə qarşıda duran imkanlar və çağırışların balanslaşdırılmış şəkildə dərk edilməsinə çalışmalıyıq.

Məqalə e-ticarətin gətirdiyi çətinlikləri və pozulmaları, o cümlədən kərpic və minaatan bizneslərin yerdəyişməsi, təchizat zəncirlərinin təkamülü və tənzimləyici uyğunlaşma ehtiyaclarını araşdırır. Rəqəbətli mənzərənin formalaşmasında rəqəmsal bazarların təsirini və texnologiya nəhənglərinin yüksəlişini araşdırır.

Bundan əlavə, tədqiqat elektron ticarətin kiçik və orta müəssisələrə (KOB) təsirlərini müzakirə edir, onların onlayn platformalardan istifadə etməklə və daha geniş müştəri bazasına çatmaqla rəqəmsal dövrdə inkişaf etmək potensialını vurğulayır. O, həmçinin e-ticarət imkanlarına bərabər çıxışın təmin edilməsində rəqəmsal savadlılığın və infrastrukturun vacibliyini nəzərə alır.

Məqalədə e-ticarət ekosisteminin formalaşdırılmasında, vergitutma, məlumatların məxfiliyi və istehlakçıların müdafiəsi kimi məsələlərin həllində hökumətin siyasət və qaydaların rolu təhlil edilir. O, bütün maraqlı tərəflərin maraqlarını qoruyarkən innovasiyaları təşviq edən balanslaşdırılmış yanaşmanın zəruriliyini vurğulayır.

Məqalədə mobil ticarət, süni intellekt və blokçeyn texnologiyası da daxil olmaqla e-ticarətdə yaranan tendensiyalar və onların iqtisadi mənzərəni daha da formalaşdırmaq potensialı araşdırılır.

Bu məqalə e-ticarət inkişafının iqtisadiyyata təsirinin hərtərəfli icmalını təqdim edir, onun transformativ təsirlərini, çağırışlarını və imkanlarını vurğulayır. O, bu rəqəmsal inqilaba uyğunlaşmağın və inkişaf edən və əhatəli e-ticarət ekosisteminə təşviq edən siyasətlərin hazırlanmasının vacibliyini vurğulayır.

TƏHLİL

Elektron ticarətin inkişafının iqtisadiyyata təsiri dərin və çoxşaxəli olmuşdur. Elektron ticarət və ya elektron ticarət, mal və xidmətlərin internet üzərindən alqı-satqısına aiddir. Onun böyüməsi və təkamülü iqtisadiyyatın müxtəlif aspektlərinə, o cümlədən biznes əməliyyatlarına, istehlakçı davranışına və ümumi iqtisadi göstəricilərə əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərmişdir.

Elektron ticarət bizneslərə daha geniş müştəri əhatəsi təqdim etməklə iqtisadi artıma töhfə vermişdir. Bu, şirkətlərə öz bazarlarını coğrafi hədudlardan kənarında genişləndirməyə və bununla da satışları və gəlirləri artırmağa imkan verdi.

Elektron ticarətin inkişafı, xüsusən də veb inkişafı, rəqəmsal marketinq, logistika və müştəri dəstəyi sahələrində yeni iş yerlərinin yaradılmasına səbəb oldu. Bununla belə, bu, ənənəvi pərakəndə satışı da pozdu və bəzi sektorlarda iş yerlərinin itirilməsinə səbəb oldu.

E-ticarət kiçik biznes üçün oyun sahəsini bərabərləşdirdi və onlara qlobal miqyasda daha böyük müəssisələrlə rəqəbət aparmağa imkan verdi. Onlayn bazarlar və platformalar kiçik biznesin qlobal müştəri bazasına çatmasını asanlaşdırıb.

Elektron ticarət bir çox iş proseslərini sadələşdirərək, fiziki vitrinlərə olan ehtiyacı və əlaqədar xərcləri azaltdı. O, həmçinin inventar idarəetməsini təkmilləşdirib, daşınma xərclərini və tullantıları azaldı (Юрков А.В., 2003).

Elektron ticarət məhsul və xidmətlərə 24/7 çıxışı təmin etməklə istehlakçıların rahatlığını əhəmiyyətli dərəcədə yaxşılaşdırmışdır. Alıcılar evlərinin rahatlığında və ya yolda olarkən qiymətləri müqayisə edə, rəyləri oxuya və alış-veriş edə bilirlər.

Elektron ticarət təchizat zəncirinin idarə edilməsində inqilab etdi. Şirkətlər onlayn alış-verişin tələblərini ödəmək üçün daha mürəkkəb logistika və anbar sistemlərini qəbul etmişlər ki, bu da daha çox səmərəliliyə və çatdırılma vaxtının azalmasına səbəb olub.

Elektron ticarət böyük həcmdə məlumat yaradır ki, bu da müəssisələr istehlakçı seçimlərini və davranışlarını daha yaxşı başa düşmək üçün istifadə edə bilər. Bu məlumatlar marketinq strategiyalarına, məhsulun inkişafı və inventar idarəçiliyinə məlumat verə bilər.

Elektron ticarət transsərhəd əməliyyatlar üçün maneələri aradan qaldıraraq beynəlxalq ticarəti asanlaşdırdı. Bu, bizneslərə qlobal bazarlara daxil olmağa və müştəri bazasını şaxələndirməyə imkan verdi.

Hökumətlər yeni vergi siyasəti və qaydaları tətbiq etməklə rəqəmsal iqtisadiyyata uyğunlaşmalı olublar. Elektron ticarət hökumətlər üçün vergi gəlirləri yaratdı, baxmayaraq ki, sərhədlər boyu onlayn satışlardan vergi toplamaqda problemlər qalmaqdadır.

Elektron ticarət bir çox fayda gətirsə də, ənənəvi pərakəndə satışı da pozdu və bəzi hallarda fiziki mağazaların və ticarət mərkəzlərinin bağlanması səbəb oldu. Bundan əlavə, məlumatların məxfiliyi, kibertəhlükəsizlik və böyük e-ticarət platformalarının rəqabətə təsiri ilə bağlı narahatlıqlar var.

Elektron ticarətin inkişafı rəqəmsal infraquruluşa, o cümlədən genişzolaqlı giriş və təhlükəsiz ödəniş şüzlərinə əhəmiyyətli investisiyaların qoyulmasını tələb etdi.

Elektron ticarətin inkişafının iqtisadiyyata təsiri əsasən müsbət olub, iqtisadi artıma, iş yerlərinin yaradılmasına və istehlakçılar üçün rahatlığın artmasına səbəb olub. Bununla belə, o, həm də rəqabət, vergitutma və müxtəlif sektorlarda uyğunlaşma ehtiyacı ilə bağlı problemlər təqdim etmişdir. Elektron ticarətin davamlı təkamülü çox güman ki, qlobal iqtisadiyyata davamlı və transformativ təsir göstərəcək (Гридасов А.Ю., Ивасенко А.Г., Павленко В.А., 2005).

Elektron kommersionun inkişaf perspektivləri

Elektron ticarət kimi də tanınan elektron ticarətin inkişaf perspektivləri yüksək perspektivlidir və sürətlə inkişaf etməkdə davam edir.

Elektron ticarət artıq bir neçə region və ya ölkə ilə məhdudlaşmır. Bu, qlobal bir fenomenə çevrildi və müəssisələr getdikcə daha çox beynəlxalq bazarlara girməyə çalışırlar. Qlobal miqyasda genişlənmə daha böyük müştəri bazasına və yeni gəlir axınlarına çıxış təklif edir.

Smartfonların geniş yayılması ilə mobil ticarət yüksəlir. İstehlakçılar alış-veriş üçün getdikcə daha çox mobil cihazlarından istifadə edirlər ki, bu da bizneslərin mobil cihazlara uyğun veb-saytların və proqramların olmasını vacib edir.

Amazon-un Alexa və Google Assistant kimi səsli aktivləşdirilən qurğular alış-veriş üçün populyarlıq qazanır. Səsin tanınması texnologiyası təkmilləşdikcə bu tendensiya davam edəcək.

İstehlakçılar satın almalarının ekoloji və etik təsirləri barədə getdikcə daha çox narahat olurlar. Elektron ticarət müəssisələri davamlı və ekoloji cəhətdən təmiz məhsullar və təcrübələr təklif etməklə cavab verirlər.

Amazon, Alibaba və Walmart kimi e-ticarət nəhəngləri imkanlarını və təsirlərini genişləndirirlər. Kiçik bizneslər bu platformalardan istifadə etməli və ya effektiv rəqabət aparmaq üçün niş bazarlar tapmalı ola bilər.

Təchizat zəncirinin şəffaflığı və təhlükəsiz əməliyyatlar üçün Blockchain texnologiyası araşdırılır. Bəzi e-ticarət platformaları kriptovalyutaları da qəbul edir ki, bu da daha geniş yayıla bilər.

Abunə əsaslı e-ticarət modelləri həm biznes, həm də müştərilər üçün rahatlıq və proqnozlaşdırıla bilənlik təklif edərək populyarlıq qazanır.

Sürətli və ekoloji cəhətdən təmiz çatdırılma variantları müştəri məmnuniyyəti üçün çox vacibdir. Logistika və icrada yeniliklərin davam edəcəyi ehtimalı var.

Elektron ticarət xüsusilə məlumatların məxfiliyi, vergitutma və antiinhişar məsələləri ilə bağlı artan tənzimləyici yoxlama ilə üzləşir. Müəssisələr dəyişən qaydalara uyğunlaşmalıdırlar.

Sosial media platformaları alış-veriş xüsusiyyətlərini birləşdirir, istifadəçilərə məhsulları birbaşa sosial proqramlar vasitəsilə almağa imkan verir. Bu tendensiya sosial media ilə e-ticarət arasındakı sərhədi bulandırır.

Müştəri məlumatlarının qorunması çox vacibdir. Elektron ticarət müəssisələri möhkəm təhlükəsizlik tədbirlərinə investisiya qoymalı və məlumatların qorunması qaydalarına əməl etməlidir (Брагина Л.А., 2005).

Xülasə, e-ticarətin gələcəyi davamlı inkişaf və innovasiya ilə parlaqdır. İnkişaf etməkdə olan texnologiyalara uyğunlaşan, müştəri təcrübəsinə üstünlük verən və davamlılıq problemlərini həll edən müəssisələr, çox güman ki, inkişaf edən e-ticarət mənzərəsində uğur qazanacaqlar. Bununla belə, onlar etimad və uyğunluğu qorumaq üçün tənzimləyici dəyişikliklər və kibertəhlükəsizlik mövzusunda da ayıq qalmalıdırlar.

NƏTİCƏ

Elektron ticarətin inkişafı iqtisadiyyata dərin və geniş təsir göstərmişdir. Nəticə olaraq, bu təsiri ümumiləşdirmək üçün bir neçə əsas məqamı qeyd etmək olar.

Elektron ticarət bütün ölçülərdə olan biznes üçün global müştəri bazasına çatmaq üçün yeni imkanlar açıb. Bu artan bazar əlçatanlığı kiçik və orta müəssisələrə (KOB) daha böyük korporasiyalarla rəqabət aparmağa, sağlam rəqabəti və innovasiyaları təşviq etməyə imkan verdi.

Elektron ticarətin inkişafı logistika, rəqəmsal marketinq, müştəri dəstəyi və texnologiyanın inkişafı da daxil olmaqla müxtəlif sektorlarda çoxsaylı iş yerlərinin yaradılmasına səbəb olub. Bu iş imkanları nəinki işsizlik səviyyəsini aşağı saldı, həm də işin özünü dəyişdirdi.

Elektron ticarət istehlakçıların alış-veriş tərzində inqilab edərək onu daha rahat və səmərəli etdi. Bu, istehlakçı məmnunluğunun və xərclərin artmasına, pərakəndə satış sektoruna və daha geniş iqtisadiyyata fayda gətirdi.

Elektron ticarət, alıcıları və satıcıları sərhədlər boyunca birləşdirərək beynəlxalq ticarəti asanlaşdırdı. Bu, bizneslərə yeni bazarlar kəşf etməyə və məhsullarını daha asan ixrac etməyə imkan verib, iqtisadi artıma və diversifikasiyaya töhfə verib.

Elektron ticarət ödəniş emalı, məlumat analitikası və kibertəhlükəsizlik kimi sahələrdə texnoloji irəliləyişlərə səbəb olub. Bu yeniliklər nəinki e-ticarət ekosistemini təkmilləşdirdi, həm də daha geniş texnologiya sektorunda dalğalanma effektləri verdi.

Elektron ticarət çoxsaylı faydalar gətirsə də, əhəmiyyətli kərpic və minaatan bizneslər üçün də problemlər yaratdı. Bəziləri rəqəmsal mənzərəyə uyğunlaşmaqda çətinlik çəkib, müəyyən sektorlarda bağlanmalara və iş yerlərinin itirilməsinə səbəb olub.

Elektron ticarətin davamlı inkişafı rəqəmsal infrastruktura investisiyaların qoyulmasını və istehlakçıların müdafiəsini, ədalətli rəqabəti və məlumatların məxfiliyini təmin etmək üçün müvafiq qaydaların işlənilməsinə zəruri edib (Гридасов А.Ю., Ивасенко А.Г., Павленко В.А., 2005).

Elektron ticarət optimallaşdırılmış logistika və fiziki vitrinləri azaltmaqla əhəmiyyətli pərakəndə satışın ətraf mühitə təsirini azaltmaq potensialına malikdir. Bununla belə, elektron ticarətin ətraf mühitə təsiri, xüsusilə qablaşdırma və son çatdırılma ilə bağlı davamlı diqqət və innovasiya tələb olunur.

Yekun olaraq qeyd edək ki, elektron ticarətin inkişafının iqtisadiyyata təsiri çoxşaxəlidir. O, böyümə, innovasiya və global əlaqə üçün əhəmiyyətli imkanlar yaratdı, eyni zamanda diqqətli nəzərdən keçirilməsi və proaktiv həllər tələb edən problemləri təqdim etdi. Elektron ticarət inkişaf etməyə davam etdikcə, onun iqtisadiyyata təsiri davam edəcək və gələcək illər üçün müəssisələrin fəaliyyətini və istehlakçıların ticarətlə məşğul olmasını formalaşdıracaq. Onun bütün potensialından istifadə etmək və mənfi nəticələrini azaltmaq üçün hökumətlər, bizneslər və bütövlükdə cəmiyyət üçün uyğunlaşma, innovasiya və əməkdaşlıq etmək vacibdir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Алексунин В.А., Родигина В.В. (2007). Электронная коммерция и маркетинг в Интернете: Учебное пособие. М.: Изд. Дашков и К°.
2. Гридасов А.Ю., Ивасенко А.Г., Павленко В.А. (2005). Информационные технологии в экономике и управлении. – М.: КОНКУРС.

3. Электронная коммерция/Под ред. Брагина Л.А. (2005). М.: Экономист.
4. Юрасов А.В. (2003). Электронная коммерция. М.: Изд. «Дело».
5. Шевцова Ю.А., Толкачев С.А. «Налогообложение электронной коммерции: проблемы и перспективы» [Электронный ресурс]: Режим доступа: URL: kapital – rus.ru/articles/article/203298

S.M.Mammadbaghirova

master student, Azerbaijan State Economic University

The impact of the development of electronic commerce on the economy

Abstract

E-commerce, the online buying and selling of goods and services, has transformed the global economic landscape over the past few decades. This article provides an in-depth analysis of the multifaceted impact of e-commerce development on the economy. It explores how the growth of e-commerce is changing traditional business models, consumer behavior and the wider economic environment.

The article examines the positive aspects of the development of e-commerce, highlighting its role in promoting economic growth, job creation and global market expansion. It speaks to the accessibility and convenience that e-commerce offers consumers, enabling them to access a wider range of products and services, often at competitive prices.

Key words: *E-commerce, digital transformation, consumer behavior, globalization, e-commerce platforms, economic sectors.*

С.М.Мамедбагирова

магистрант, Азербайджанский Государственный Экономический Университет

Влияние развития электронной коммерции на экономику

Резюме

Электронная коммерция, онлайн-покупка и продажа товаров и услуг, за последние несколько десятилетий изменила глобальный экономический ландшафт. В данной статье представлен углубленный анализ многогранного влияния развития электронной коммерции на экономику. В нем исследуется, как рост электронной коммерции меняет традиционные бизнес-модели, поведение потребителей и более широкую экономическую среду.

В статье рассматриваются положительные стороны развития электронной коммерции, подчеркивая ее роль в содействии экономическому росту, созданию рабочих мест и расширению глобального рынка. Это говорит о доступности и удобстве, которые электронная коммерция предлагает потребителям, позволяя им получить доступ к более широкому спектру продуктов и услуг, часто по конкурентоспособным ценам.

Ключевые слова: *электронная коммерция, цифровая трансформация, поведение потребителей, глобализация, платформы электронной коммерции, секторы экономики.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-145-150>

E.M.Yusifov

i.ü.f.d., dosent, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
ORCID 0000-0003-1946-2937
elshad.yusifov@azmiu.edu.az

R.C.Eynullayev

magistrant, Bakı Avrasiya Universiteti
ORCID 0009-0006-1134-6455
resadeynullayev2000@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 12.09.2023

The article was received by editorial board on 12.09.2023

Статья принята к печати 12.09.2023

BİZNES PROSESLƏRİN OPTİMALLAŞDIRILMASINDA AUTSORSİNG XİDMƏTİNİN ROLU VƏ ƏHƏMİYYƏTİ

Xülasə

Biznes proseslərinin autsorsinqi dinamik inkişaf trendlərinə malik iqtisadiyyatda biznes subyektlərinin əsas fəaliyyət istiqamətinin strateji təşkili baxımından əhəmiyyətə malikdir. Müasir dövrdə biznes subyektlərinin autsorsinqdən istifadəsi ilə əlaqədar yeni xüsusiyyətlər formalaşır və bununla da iqtisadi münasibətlərin xarakteri dəyişir. Autsorsinqdən istifadənin yeni formalaşdığı iqtisadi sistemdə ondan istifadənin səmərəliliyinin artırılması iqtisadi perspektivlərin əldə edilməsi aspektindən zəruridir. Məqalədə şirkətlərin autsorsinq strategiyasının istifadəsi əsaslandırılmış, onun həyata keçirilməsində əsas üstünlüklər və çatışmazlıqlar qeyd olunmuşdur. Biznes proseslərinin autsorsinqinin təkmil mexanizminin təşkili əsasında iqtisadi subyektlərin fəaliyyətində səmərəliliyin artırılması istiqamətində tədqiqat davam etdirilmişdir.

***Açar sözlər:** biznes proseslərin autsorsinqi, fəaliyyət strategiyası, iqtisadi mühit, şirkət, səmərəlilik.*

1. GİRİŞ

Müxtəlif ömtə və xidmətlərin istehsalı və reallaşdırılması ilə məşğul olan biznes subyektləri istər ölkə səviyyəsində, istərsə də dünyada iqtisadi vəziyyətin qeyri-sabitliyi ilə xarakterizə olunan müasir şəraitdə yüksək rəqabətli xarici mühitdə öz vəzifələrini yerinə yetirməklə nəinki mövcudluqlarını davam etdirmək, həmçinin iqtisadi fəaliyyətlərini təkmilləşdirərək inkişaf etdirmək məqsədini əsas götürürlər. Eyni zamanda, innovativ inkişaf yoluna yönəlmiş müasir biznes məhsulların keyfiyyətinə və çeşidinə kifayət qədər yüksək tələbləri, istehsal fəaliyyətinin səmərəliliyinin artırılmasını, istehsal xərclərinin azaldılmasını nəzərdə tutur. Nəticədə bütün bunlar şirkətlərin müxtəlif biznes proseslərinin optimallaşdırılmasına ehtiyac yaradır. Qeyd olunan məsələni aradan qaldırmağın yollarından biri də bu gün aktualığı getdikcə artan, o cümlədən iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrində getdikcə daha çox istifadə olunan autsorsinqdən istifadədir. Autsorsinqdən istifadə edilməsi şirkətlərin yeni iqtisadi münasibətlər kontekstində fəaliyyətlərinin təşkilində müxtəlif xarakterli üstünlüklər təmin edir. Bir çox ölkələrdə biznes proseslərinin autsorsinqindən istifadə olunduqda o əsasən, əmək haqqı və onunla əlaqəli xərclərin hesablanması və ödənilməsi, eləcə də verilənlər bazasının idarəetməsi və s. kimi aşağı riskli funksiyalarla məhdudlaşır. Müəyyən müddət sonra müxtəlif sahələrdə müştəri xidmətlərinə aid biznes proseslər də geniş miqyasda autsor-

sinq şirkətlərinə təqdim olundu. Bu istiqamətdən inkişaf biznes proseslərinin outsorsinqinin gəlirliliyini artırmaqla və şirkətlərin xərclərdə, o cümlədən digər resurslardan qənaət etməsilə inkişafına səbəb oldu. İqtisadi fayda əldə etmək istəyən iri biznes subyektləri etibarlı outsorsinq şirkətlərinin daha yüksək texnoloji funksiyalar, həmçinin informasiya və texniki xidmət analizi, tədqiqat və digər analitik xidmətlərindən istifadə etməyə başladılar. Hazırda outsorsinq artıq ucuz işçi qüvvəsilə hər hansı işi yerinə yetirmək kimi deyil, iqtisadi münasibətlərin tənzimlənməsində effektiv vasitə kimi xarakterizə edilir. İstər kiçik, istərsə də iri iqtisadi subyektlər əsas diqqət və bacarıqlarını, habelə mühüm resurslarını tamamilə biznes fəaliyyətlərinin əsas istiqamətinə yönəltməklə və əsas fəaliyyətin həyata keçirilməsinə xidmətedici sahələrin ixtisaslaşmış xidmət təminatçılarına təqdim olunmasının səmərəliliyinin lazım olduğunu dərk edərək onu əsas biznes strategiyasına çevirmişdir.

Şirkətlərin fəaliyyətinin istehlakçı yönümlü biznes modelini tətbiq etməsi outsorsinq münasibətlərinin ölkə iqtisadiyyatının tərkib elementi kimi dəyərləndirilməsinə səbəb olmuşdur. Bu baxımdan şirkətlərin və outsorsinq xidmətləri təklif edən iqtisadi subyektlərin əlaqələndirilməsinin səmərəli mexanizminin qurulması biznesin inkişafının intensivliyini artıracaq. Həmçinin, iqtisadi proseslərdə qəfil dəyişkənliyin müşahidə olunması halları da şirkətləri xərc optimallaşdırılması baxımından outsorsinqdən istifadəyə sövq edir.

Beynəlxalq təcrübədə outsorsinq, ilk növbədə, hər hansı bir şirkətin fəaliyyət üçün əsas olmayan bəzi əməliyyatları yerinə yetirmək və ya məhsul istehsal etmək üçün müəyyən bacarıqlara və ya xüsusi avadanlıqlara ehtiyacı olduqda istifadə olunur. Bu baxımdan outsorsinqin istifadəsində mümkün riskləri kənarlaşdırmaq, kommersiya sirlərini və rəqabət mübarizəsində şəffaflığı qorumaq məqsədilə outsorsinq münasibətlərinin tənzimlənməsi ehtiyacı yaranır.

2. İqtisadi subyektlər tərəfindən outsorsinq xidmətlərindən istifadənin xüsusiyyətləri

Makroiqtisadi sabitliyin əldə olunması mikro səviyyədə səmərəlilikdən asılıdır. Buna görə də ölkədə iqtisadi siyasətin təşkili zamanı şirkətlərdə fəaliyyətin xüsusiyyətləri diqqət mərkəzində saxlanılmalıdır. Müasir iqtisadi mühitin qeyri-sabitliyi şəraitində müxtəlif iqtisadi sahələrdə iqtisadi subyektlər əsasən aşağıdakı idarəetmə məsələləri ilə üzləşirlər:

- əsas və köməkçi biznes proseslərinin optimallaşdırılması;
- şirkətlərin fəaliyyətində aparıcı mövqeyə malik olan və öz resursları ilə həyata keçirilməsi mümkün olan biznes proseslərin təşkili;
- mənfəətlilik baxımdan kənar iqtisadi subyektlərə ötürülməsi məqsədəuyğun olan biznes proseslərinin müəyyənləşdirilməsi.

Ümumiyyətlə, iqtisadi subyektlərin fəaliyyətinin optimallaşdırılması, öz resurslarının əsas fəaliyyət istiqamətlərinin inkişafına yönəldilməsi, mühüm çatışmazlıqların aradan qaldırılması şirkətlərə idarəetmədə olan müxtəlif çatışmazlıqları aradan qaldırmaq imkanı yaradır [1, s. 129]. Əldə edilən üstünlüklərə aşağıdakılar aid edilə bilər:

- şirkətlər məhdud sayda olan öz resurslarını əsas fəaliyyət istiqamətlərinə aid olan biznes proseslərinə yönləndirmək;
- şirkətlərdə əsas fəaliyyət istiqamətinə aid olmayan biznes proseslərinin yerinə yetirilməsi məqsədilə vəsaitlərin xərclənməsinin qarşısını almaq;
- outsorsinq xidmətləri bazarının imkanlarından səmərəli istifadə etmək.

Tədqiqat nəticəsində müəyyən olunmuşdur ki, outsorsinq xidmətlərindən istifadə şirkətlərə əlavə olaraq aşağıdakılara nail olmağa imkan yaradır:

- şirkətin fəaliyyət strategiyasının optimallaşdırılmasına;
- aktivlərin rentabelli fəaliyyət istiqamətlərinə yönəldilərək yenidən bölüşdürülməsinə;
- biznesin fəaliyyətinin yenidən təşkilinin həyata keçirilməsinə;
- təşkilati elementlərin yenidən müəyyən edilməsinə.

Müxtəlif iqtisadi vəziyyətlərdə şirkətlərin əsas strategiyası kimi biznes proseslərinin outsorsinqinin üstünlükləri ilə paralel müəyyən çatışmazlıqlar da mövcuddur və onlardan bəziləri

aşağıda sadalananlardır:

1. Digər şirkətlərlə outsorsinq müqavilələrinin imzalanması əlavə resurslar tələb edə bilər.
2. İqtisadi təhlükəsizliklə bağlı risklər.
3. Koordinasiyanın zəif olma ehtimalı.
4. Şirkət və xidmət təchizatçısı arasında zəif koordinasiyanın olması ilə fəaliyyətdə ləngimələrin yaranması.

Yuxarıda qeyd edilən çatışmazlıqlara baxmayaraq, biznes proseslərin outsorsinqindən istifadə şirkətlərin bundan əhəmiyyətli dərəcədə faydalanmasına şərait yaradır. Belə ki, bir çox böyük şirkətlər müxtəlif funksiyaları üçüncü tərəfə ötürərək daxildə müvafiq xidmət mərkəzlərini ləğv edirlər. Outsorsinqin səmərəliliyi, öz növbəsində, yalnız seçilmiş outsorsinq xidmətləri təminatçılarından deyil, həm də üçüncü tərəf podratçıya ötürülən biznes proseslərinin seçilməsindən də asılıdır. Outsorsinq şirkətlərə müxtəlif sahələrə aid xərcləri əhəmiyyətli dərəcədə azaltmağa kömək edə bilər.

Beləliklə, şirkətlər əmək və istehsal xərclərini minimumlaşdırmaq, eləcə də fəaliyyətin əsas istiqamətlərinə diqqət yetirmək məqsədilə outsorsinqdən istifadə edirlər. Outsorsinqin şirkətlər üçün ən böyük üstünlükləri vaxta və resurslara qənaət olunmasıdır. Bu zaman [5, s. 76]:

- avadanlıq istehsalçısı istehsal xərclərinə qənaət etmək üçün maşınların komponentlərini digər şirkətlərdən ala bilər;

- kiçik bir şirkət mühasibatlıq işlərini üçüncü tərəf mühasibatlıq firmasına verə bilər, çünki bu, tam ştat mühasib işə götürməkdən daha ucuz başa gələ bilər;

- hüquq və ya insan resursları şöbəsi, bulud hesablama xidməti təminatçısından istifadə edərək sənədlərini saxlaya və arxivləşdirə bilər. Bununla da texnologiyaya böyük miqdarda pul qoymadan rəqəmsal texnologiyadan istifadə imkanı əldə edilir [2, s. 134]. Beləliklə, düzgün istifadə edildikdə, outsorsinq şirkətlərdə inkişaf və xərclərin azaldılması üçün kifayət qədər effektiv strategiyadır və həmçinin biznes subyektinə bazarda rəqabət üstünlüyü verə bilər.

Şirkətlərin fəaliyyətinin ən başlıca istiqaməti, biznes proseslərinin outsorsinqinin onlar üçün uyğun olub olmadığını müəyyən etməkdir. Outsorsinqin biznes subyekti üçün səmərəli olub-olmadığına qərar verməzdən əvvəl nəzərə alınmalı olan amillər aşağıdakılardır:

1. Hər hansı bir biznes prosesini outsorsinqə verməzdən əvvəl nəzərə alınmalı olan ən vacib amillərdən biri biznes subyektinin vizyonuna nəzər salmaqdır. Bu, əsas və əsas olmayan biznes prosesləri arasında bölgü aparmağa kömək edəcəkdir. Bir biznes vizyonu ilə tanış olduqdan sonra, üçüncü tərəfə verilə biləcək biznes prosesləri təyin edilə bilər.

2. Biznes proseslərindən üçüncü tərəfə outsorsinq etmək üçün ötürülməsi planlaşdırılan biznes mərhələsini nəzərə almaq vacibdir. Bu mərhələdəki qərar həm də işin ölçüsündən asılıdır. Belə ki, böyümə mərhələsində olan kiçik bir şirkətə sürətli iqtisadi artıma kömək edəcək bütün əsas olmayan fəaliyyətləri kənar şirkətə verə bilər.

3. Biznes proseslərin outsorsinqinin uyğun olub-olmadığına qərar vermək üçün biznes subyektinin nəzərə ala biləcəyi başqa bir vacib amil qarşıya qoyulan məqsədlərdir. Əgər şirkət gələn il üçün əsas hədəf olaraq müştəri əldə etməyə və xidmətin keyfiyyətini yüksəltməyə diqqət yetirməyi planlaşdırırsa, əsas hədəflərə diqqət yetirmək üçün vaxtına və resurslarına qənaət etməyə kömək edəcək bütün digər qeyri-əsas istiqamətləri outsorsinq edə bilər.

4. Planı həyata keçirməyə qərar verməzdən əvvəl daxili maraqlı tərəflərdən və hətta biznes proseslərini outsorsinq etmək üçün mütəxəssislərdən rəy almaq vacibdir.

3. Biznes proseslərin idarə edilməsində outsorsinq xidmətindən istifadənin üstünlükləri

Müəyyən biznes proseslərinin kənardan alınması aşağıdakı istiqamətlərdə investisiya üçün tələb olunan xərcləri azaldır:

- istehsal planları;
- müəyyən bir məhsul istehsal etmək üçün lazım olan avadanlıq;

- istehsalın səmərəli idarə olunması üçün lazım olan işçi qüvvəsi.

Şirkət xarici bir biznes prosesindən, məhsuldan və ya xidmətdən qazancın çox hissəsini qoruduğu müddətdə, investisiya gəliri ümumiyyətlə bir neçə dəfə artır. Yuxarıda sadalanan faydalardan başqa, təşkilatların outsorsinq strategiyasına müraciət etməsinin bir çox başqa səbəbləri var.

Bununla birlikdə, ötürülmək üçün səhv şəkildə biznes proses seçilmişsə və ya uyğun olmayan bir xarici tərəfdaşa verilmişdirsə, belə bir strategiya iqtisadi subyektin iqtisadi rifahı üçün əks məhsuldar, bahalı və hətta böhran vəziyyətinə səbəb ola bilər. Biznes proseslərini transfer edərkən şirkətlərin xəbərdar edilməli olduğu ən mühüm iki risk vəziyyəti vurğulanmalıdır [3, s. 625].

Bunlardan biri outsors şirkətdə məlumatların saxlanmasıdır. Texnoloji inkişaf sayəsində şirkətlər bu gün qərar qəbul etmək üçün istifadə etdikləri çox sayda məlumat əldə edə bilirlər. Buna görə təşkilatlar bu məlumatlara və onlardan əldə edilən nəticələrə nəzarət etməlidirlər. Seçici məlumat mübadiləsi faydalı ola bilsə də, daxili məlumatlara sahib olmağın daha çox faydası var. Birincisi, faydalı məlumatlar inkişaf etmiş analitik və süni intellekt modellərini inkişaf etdirmək və yaratmaq üçün istifadə edilə bilər, ikincisi, əldə edilən bütün məlumatların paylaşılması təşkilatın outsorsinq təminatçılarından asılılığını artırır. Digər bir amil isə bir şirkətin məlumatlarından əldə edilən fikirlər rəqiblərə satılan ideyalar formalaşdırmaq üçün istifadə edilə bilər [4, s. 8].

Şirkətlər müqavilələrdə dəyişiklikliyi nəzərə almalıdırlar. Bu gün texnologiya sürətlə inkişaf edir və təşkilatlar daim müqavilələrində dəyişiklik etməlidirlər. Belə ki, müqavilənin müddəti ərzində daha yüksək xərc qənaətinə səbəb ola biləcək yeni texnologiyalar ortaya çıxa bilər, lakin dəyişilməsi mümkün olmayan bir razılaşma ilə şirkət böyük qazancını itirə bilər. Xarici xidmət təminatçılarının həyat dövrünün bu ilkin mərhələsini idarə etməyən şirkətlər sonradan uyğun tədarükçüləri seçmək, etibarlı bir müqavilə bağlamaq və əməliyyatları səmərəli idarə etmək ehtimalı azdır. Şirkətlərin hansı biznes prosesinin outsorsinq edilməli olduğu və kimə lazım olduğu barədə tam bir təsəvvürə sahib olması üçün ixtisaslı əməliyyat idarəetmə mütəxəssislərinə ehtiyac yaranır. Bu cür işçilər öz məsuliyyətləri daxilində olduğu üçün outsorsinq strategiyalarını və metodlarını səmərəli şəkildə planlaşdırı, həyata keçirə bilirlər. Strateji biznes əməliyyatlarının idarə edilməsi üzrə mütəxəssislər hər hansı bir biznes prosesini outsorsinq edərkən qarşısını almaq üçün müxtəlif üsullar, strategiyalar və risklər haqqında dərin biliklərə malikdirlər. Üstəlik, qlobal outsorsinq bazarının həcmının artması ilə bu mütəxəssislər əməliyyat proseslərini böyük ölçüdə outsorsinq edən sahələrdə gəlirli biznes imkanları tapa bilirlər.

4. NƏTİCƏ

İqtisadi mühitdə kəskin volatillik vəziyyətində şirkətlərin əsas strategiyası kimi biznes proseslərinin outsorsinqinə əsaslanan transformasiya prosesini daimi diqqət mərkəzində saxlamaq lazımdır. Fikrimizcə, aşağıdakı şərtlərin yerinə yetirildiyi işlərin təhvil verilməsi tövsiyə edilə bilər:

- ötürülən biznes prosesləri şirkətin inkişafı üçün strateji əhəmiyyəti baxımından önəmli deyildir və müştərinin özü tərəfindən yüksək bacarığa əsaslanan səviyyədə görülən işlərə aid edilmir;

- həm birbaşa, həm də dolaylı təsirləri və mümkün riskləri nəzərə alan biznes prosesinin outsorsinqə verilməsinin maliyyə məsələləri müsbət nəticə göstərir;

- potensial outsorsinq xidmətləri təminatçılarına qarşılıqlı inam münasibətləri mövcuddur;

- sözügedən biznes prosesləri bazarının tənzimlənməsi ilə bağlı konkret qaydalar yoxdur.

Tədqiqatın yekunu olaraq aşağıdakı nəticələri qeyd etmək olar.

1. Müasir şəraitdə outsorsinq biznes strategiyası kimi tanınır və şirkətlərin iqtisadi fəaliyyətinin ayrılmaz hissəsinə çevrilmişdir.

2. Bəzi mütəxəssislər outsorsinqin daxili, xüsusən də istehsal sektorunda iş yerlərinin itirilməsi ilə nəticələndiyini iddia edir, bəziləri isə bunun müəssisələrin resursları ən səmərəli olduğu yerlərdə ayrılması üçün stimül yaratdığını və outsorsinqin qlobal miqyasda sərbəst bazar iqtisadiyyatının xarakterini qorumağa kömək etdiyini qeyd edirlər.

3. Şirkət və xidmət təqdim edənlər arasında koordinasiya çətin ola bilər və bir neçə tərəf zəruri məlumatlara daxil ola bildikdə təhlükəsizlik təhdidləri arta bilər.

4. Şirkətlər işçilərin əmək haqqı, əlavə xərclər, avadanlıq və texnologiya daxil olmaqla əmək xərclərini azaltmaq üçün outsorsinqdən istifadə edirlər. Outsorsinq şirkətlər tərəfindən biznesin əsas aspektlərinə diqqət yetirmək üçün də istifadə olunur, daha az əhəmiyyətli biznes proseslərini digər biznes subyektlərinə ötürür.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

2. Qarayev R.Ə. (2019). Qlobal iqtisadi çağırışlar şəraitində biznes mühitinin yaxşılaşdırılmasının aktual problemləri və istiqamətləri, *Audit* № 3, Cild 25, səh.126-138.

3. Quliyev Ş.B. (2019). Müqayisəli üstünlük və rəqabətin qiymətləndirilməsinin metodoloji əsasları, *UNEC Elmi Xəbərləri*, İl 7, Cild 7, yanvar - mart, səh. 128 - 137.

4. Keongtae Kim, Sunil Mithas, Jonathan Whitaker and Prasanto K. Roy. (2014). Industry-Specific Human Capital and Wages: Evidence from the Business Process Outsourcing Industry, *Information Systems Research* Vol. 25, No. 3. p. 618-638.

5. Asiamah Yeboah. (2013). The relationship between outsourcing and organizational performance, *European Journal of Business and Management*, Vol.5, No.2, p. 13.

6. Трофимова Н.Н. (2020). Аутсорсинг бизнес-процессов как ключевая стратегия предприятий в условиях нестабильной экономической ситуации, *Управление*, Т. 8 № 4, с. 71 - 78.

E.M.Yusifov

Ph.D., Associate Professor, Azerbaijan University of Architecture and Construction
ORCID 0000-0003-1946-2937

R.C.Eynullayev

master student, Baku Eurasian University
ORCID 0009-0006-1134-6455

Role and importance of outsourcing service in optimization of business processes

Abstract

Outsourcing of business processes is important in terms of strategic organization of the main activity of business subjects in an economy with dynamic development trends. In modern times, new features are formed in connection with the use of outsourcing by business subjects, and thus the nature of economic relations is changing. In the economic system where the use of outsourcing is newly formed, increasing the efficiency of its use is necessary from the point of view of obtaining economic prospects. In the article, the use of outsourcing strategy of companies is justified, the main advantages and disadvantages of its implementation are mentioned. On the basis of the organization of the advanced mechanism of outsourcing of business processes, the research was continued in the direction of increasing the efficiency in the activity of economic subjects.

Key words. *outsourcing of business processes, action strategy, economic environment, company, efficiency.*

Э.М.Юсифов

д.ф.э., доцент, Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет
ORCID 0000-0003-1946-2937

Р.Д.Эйнуллаев

магистрант, Бакинский Евразийский Университет
ORCID 0009-0006-1134-6455

Роль и значение аутсорсинговых услуг в оптимизации бизнес-процессов

Резюме

Аутсорсинг бизнес-процессов важен с точки зрения стратегической организации основной деятельности субъектов бизнеса в экономике с динамичными тенденциями развития. В современное время формируются новые особенности в связи с использованием аутсорсинга субъектами бизнеса, в результате чего меняется характер экономических отношений. В экономической системе, где использование аутсорсинга формируется вновь, повышение эффективности его использования необходимо с точки зрения получения экономической перспективы. В статье обосновано использование аутсорсинговой стратегии компаний, отмечены основные преимущества и недостатки ее реализации. На основе организации развитого механизма аутсорсинга бизнес-процессов были продолжены исследования в направлении повышения эффективности деятельности экономических субъектов.

Ключевые слова. *аутсорсинг бизнес-процессов, стратегия действий, экономическая среда, компания, эффективность.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-151-159>

M.L.Aliyeva
senior lecturer, Azerbaijan University of Architecture and Construction
ORCID 0000-0002-3608-4352
metanet.eliyeva.0067@mail.ru
R.R.Misirli
Azerbaijan State Economic University
ORCID 0000-0002-7375-4300
rosa.misirli@gmail.com
A.F.Misri
magistrant, Azerbaijan University of Architecture and Construction

Məqalə redaksiyaya daxil olub 05.10.2023

The article was received by editorial board on 05.10.2023

Статья принята к печати 05.10.2023

HYBRID TEACHING METHOD IN BUSINESS INFORMATIC

Abstract

This is an era of technological advancements and the use of technology is in almost all walks of life including the various industrial and business sectors. In the field of academics, especially the higher education, there is a growing need for students and graduates to be equipped with relevant knowledge as well as practical skills, with emphasis on the ones based on applications of technology, which are required as professionals in the industry and business. Therefore, this paper aims to study the types of teaching approaches in particular hybrid teaching method and take up the measures which can make learning more effective. The aim of the paper is also to ascertain if incorporating hybrid teaching method in curriculum of business informatics can make the learning more effective and through what measures.

Key words: DIMBI project, hybrid teaching, traditional learning, ICT, portal.

INTRODUCTION

In this era of digital technology advancing in all walks of life and industrial sectors, it is imperative to have skills especially the ones for technology applications, along with conventional and conceptual knowledge. Sydney Harris, the famous American journalist, had once famously quoted, "The whole purpose of education is to turn mirrors into windows." It conveys that the mirror reflects only what is in front of it while a window gives a vision of what is beyond. In the context of education, it can be said that a traditional or mirror type of education wherein the textbook-based teaching, methods, practices, problems and questions stay the same. While in the window or dynamic type of education, which could be more practical based, active form of learning, there is more of value addition as it opens the minds to innovative ideas and equips the students with relevant learning in order to look forward to effectively deal with current and future requirements of the environment. The discipline of Business Informatics (BI) constitutes the usage or application of Information Technology (IT) in business. With the advancement of technology in all walks of life - industrial sectors as well as education and training, and in almost all aspects of offering products and services to the customers, digital means are being used for connec-

ting better and faster with customers. The students or graduates of Business Informatics and similar subjects are required to possess the knowledge and skills related to technology as well as management. Hence, the skills such as having technical know-how, problem solving ability, critical thinking, decision making, to organise and manage the processes in an organization, are required in the industry and business environment. In such a scenario, it is important for the aspiring students of subjects such as Business

Informatics, to have a dynamic type of learning, which would enable them to have and develop work-ready skills. Exploring the approach of technology integration in the learning can enhance the way the knowledge is being imparted while the curriculum and assessment can be designed in a way as to enable imparting knowledge with enhancing employable skills in the students. The industry, business, the students as well as the educators are now more aware of the fact that one's ability to perform in real life situations requires more than conceptual knowledge and therefore, now there is a greater interaction carried out in educational institutes through which the students get to experience or at least interact with real life based situations and relate the concepts they have learnt in classroom to the situations.

Literature review

Business Informatics constitutes the use of IT in Business. The skills and competencies required in the field of Business Informatics are as represented in the given Venn Diagram.

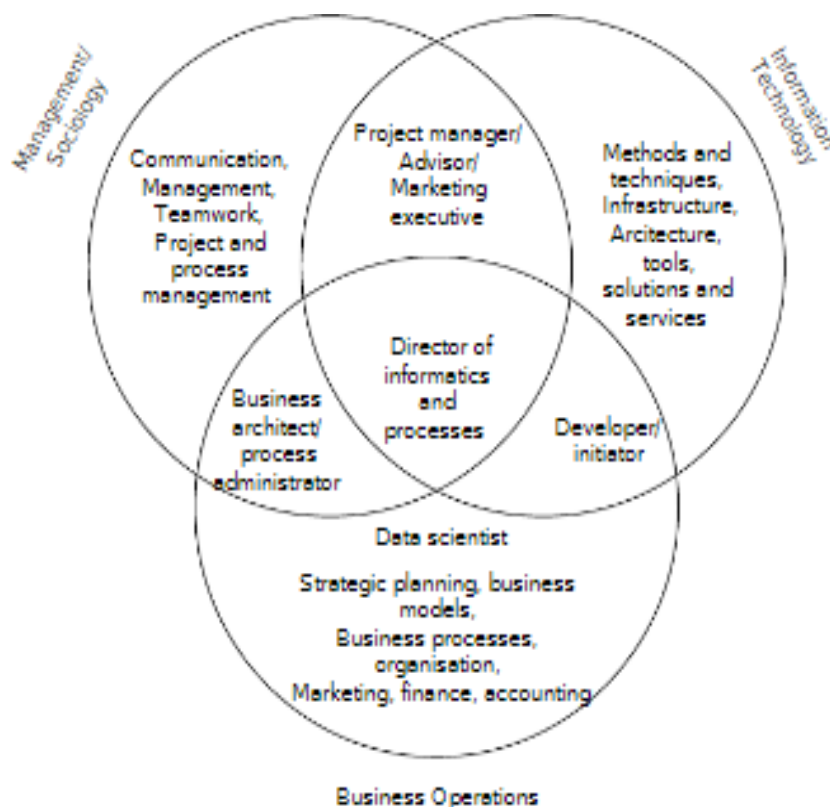


Figure 1. Key Competencies in Business Informatics

The idea to implement a Bachelors or Masters Studies in Business Informatics (BI) always should be preceded by recognizing profound market needs and skills such as the ability to work as part of a team, analytical skills, an aptitude for Information Technology, communication skills

(oral & written), creativity, problem-solving skills, the ability to work in a changing environment, the ability to work under pressure. This means a BI graduate is expected by the industry and business to possess a variety of skills spanning over the areas of technology, management (of people and systems) and business operations.

The BI graduates are required to know the technology of the software based systems running in the organisation and to possess critical thinking and decision making abilities to bring in improved solutions and techniques for more efficient functioning and decision making and management of employees and resources in an organisation.

The skills focus on the five basic resources of people, hardware, software, communications and data. People resources include the users and developers of an information system and those who help maintain and operate the system such as IS managers and technical support staff. Hardware resources include computer and other items such as printers. Software resources refer to computer programs known as a software and associated instruction manuals. Communications resources include networks and the hardware and software needed to support them. Data resources cover the data that an organisation has access to such as computer databases and paper files. Therefore, Business Informatics graduates, as professionals, can avail good income, exciting and challenging fields, opportunity to grow as technology involves, develop skills for problem solving, global opportunities, chances to be more innovative. The learning for Business Informatics as well as similar subjects can be in any of the following methods: Traditional, Digital or E – Learning, Hybrid or combination of traditional and digital learning.

The traditional method involves imparting knowledge through the conventional, textbook based teaching of concepts. It is more structured and mainly adheres to the teaching of the contents in the stated curriculum of the course. It involves the teacher teaching through lectures, revising the content at the end of the lecture by the means of teacher asking the students regarding the learnt theory and concepts, there is also more emphasis on completion of the stated syllabus in the predefined time-frame of the course, then credentialing the academic performance of the students through theory based examinations and presentations.

While the digital or e - learning constitutes of imparting knowledge of the concepts through digital means and a more practical approach. It is a more flexible and student –centred approach as it involves more and active participation of students in learning through digital modes and techniques such as distance learning, education portals, case based online project, mobile technologies in teaching, Augmented Reality (AR), Gamification. These methods are discussed in the following sections. This interactive process of learning helps to build relationships between the lecturer and the student (Centrum e-Learningu AGH, 2008). The concept of anytime and anywhere is that e-learning promotes life-long learning and eliminates the problems associated with distance. The flexibilities which e-learning offers to students is the main motivating factor in choosing online courses (Jain et., 2008).

Hybrid approach is a combination of the two types of learning –the traditional and the e – learning method. Some of the digital or e –learning methods are discussed as follows:

1. Education Portal

The education portals are websites containing options and features offering personalized study material to students on their logging in as registered users and then the material is available to them on the basis of their user information stored in the database. In-built functions are available in the portal so as to enable students to carry out their tasks required in the education course. For creating an education portal, there are the following ways such as: a platform for creating the portal may be used – such as Joomla, WordPress, Moodle (Modular Object-Oriented Dynamic Learning

Environment). Another possible approach is a specialised web application (created with PHP/MySQL or ASP.NET or another programming tool).

Portals offer many advantages such as single entry point for all available functions and accessing information, communication of students with teachers and sharing of information through options like chats, emails, bulletin boards, user personalization i.e., information resources and services available to the users on the basis of the details of their followed courses and other information in the database. Portals also enable flexibility to students in being able to login and access study material from their homes.

The limitations of building portals include the following aspects:

It requires expenses from the organization to create and maintain a portal, hence it should be created if actually required. The institute and the members have to consider creating a portal as a long term commitment and not a one-time investment as the content and information and other aspects need to be updated whenever necessary. Careful consideration of security, privacy and protection of Intellectual Property must be part of the portal development process (what-when-how, 2017).

Some examples of education portals are: <https://www.buncee.com/education>

This portal enables teachers to educate students through interactive projects, lessons, presentations through the means of digital media. http://study.com/pages/About_Us.html

It is an education portal offering low cost college credit transferrable to the college of their choice, accessible education in the form of short videos.

2. Case based online group projects (Hassanien, 2007) stated that the cooperative learning in an online environment fosters higher cognitive skills such as the ability to reason, inquire, present, assess and solve problems. (Lee, et. Al, 2016) conducted a research study involving 242 undergraduate students attending an online course in public health at a large south-eastern university in the United States. The purpose of the study was to investigate whether the case based online group work increased students' satisfaction with interaction among students in an online course.

The online course provided narrated presentations and lecture notes and communication between the students only through email, without any face – to –face communication among them. Two out of three sections were asked to select a case study from given 20 successful stories and create a narrated PowerPoint presentation, in a group of 4-5 students while in the one, individual work section students were asked to work individually.

After the presentation, the response of the students was collected via a web based survey. The statistical test result revealed that the group work did not have a significant effect on students' satisfaction with online interaction but the students' perception of the importance of interaction had a significant effect on their satisfaction with interaction in the online course.

The students in their response stated that even though it was a course designed for distance learning, face to face meeting became critical for greater group collaboration and problem solving activities. Also, email communication, at times, gave way to delay in responses. It was suggested that either physically meeting to discuss the content and problem with the group members or communication through chats, video conferencing, VoIP, discussion or bulletin boards at the beginning of the project could be allowed for better and faster communication and efficient way of working. Due to the issues faced, the students said they would prefer online and self-paced, individualized learning. Hence, it has also been suggested that the course instructors can incorporate activities at the beginning of the project to encourage trust, setting of goals and negotiating the roles and stating guidelines for the frequency of communications among the group members.

3. Mobile Technologies in Teaching

The use of mobile applications that help in learning is a popular and useful trend in recent times. Mobile applications or apps are designed to help the user in learning activities. Some of the examples include Good Reader App for reading, Evernote for taking notes, Storykit, Dragon Dictation for writing. Mobile devices include mobile phones, smart phones, personal digital assistants, netbooks, tablets, etc. These are handy as they are light and portable, and information can be accessed or input at any place or time. It enables interaction among peers and with instructors. “Moment of Need” Mobile Support provides access to users or employees to reference materials, product information, tutorials, allowing them to effectively attend to their job activities without having to step out of their work area.

4. Augmented Reality

Augmented Reality (AR) technology can be used for a more effective learning experience for the students, through the use of multidimensional images. AR applications and platform enable students and teachers to visualise 3D models in the real environment, in real time, and at scale (Augment, 2016). The most common use of AR can be seen through mobile apps. Point your device’s camera at something that the app recognises, and it will generate a 3D animation or video superimposed over whatever is on your camera’s screen. The effect makes the computer-generated item appear like it is there (Teachthought, 2016).

A literature review, analyzes of current research, the author’s practical experience and the increasingly common education trends show that at present new teaching methods are significant approach in teaching and learning process. The main problem in the area of using new solutions by teachers is that there are not many good examples. In some cases the use of new teaching methods can make classes more effective and attractive.

3. Research methodology

4. Discussion

5. Problem Statement

An analysis of the new teaching methods shows that new solutions in academia are used very seldom.

This results from the fact that:

- professors do not have any strategy for developing of teaching skills;
- there is a lack of common digital culture in academia;
- there is a low level of ICT skills the part of professors; .
- there is difficult access to finance and investments in education.

It affects the level of technical problems, limits the teachers in the implementing innovative changes and finally leads to gaining low profits from educational activity. In Europe, only some professors are aware of the need for innovative changes. Therefore some of them whenever possible try to improve the current situation.

6. Research Questions

1. What measures can be taken to make learning more effective and resourceful?
2. Should hybrid methods be incorporated in higher studies curriculum to make learning more effective?

7. Research Objectives

1. To study the types of learning and take up the measures which can make learning more effective and resourceful.
2. To determine measures to ascertain if incorporating hybrid methods in higher studies curriculum will make the learning more effective.

It can be stated that now a days some prominent university models are integrating digital technology for more connected and creative forms of learning. It can be said that due to increasing

use of digital technology, students pursue these modes of learning such as education portal, online case based studies, mobile technologies in teaching, Augmented Reality (AR), gamification, that are more flexible, interesting and convenient. The technology enhanced learning can be described as active, connected and creative practices than passive consumption of knowledge. There are benefits and limitations of traditional learning as well as digital learning which can be stated as follows.

From the above discussed types of digital techniques, the following benefits are inferred:

a) flexibility

It is extremely flexible for the students as well as teachers in terms of being able to teach or learn at any time or place and also adjust the teaching or learning pace accordingly.

b) convenience

Students and teachers can share information, communicate and learn, teach from their homes or at any place and at any time.

c) cost effective resource availability for students

E-learning means such as education portals, mobile apps provide a low cost option for availing resources such as quality study material, teaching and guidance.

d) digital Experience

The students of courses such as Business Intelligence, Management Information System, can avail the benefit of having a first-hand experience with technology and digital means, which could be more enriching for them than simply a traditional theoretical teaching based lecture.

e) advantage of being able to communicate anytime online with peers, faculty

The students can at any time put up their query related to the subject through online chat, bulletin board or email and the teacher or other students can post or send a reply to it.

f) user Personalization

The users of a digital platform such as education portal can avail the benefit that the data that they require according to their course and details of their user profile, can be accessed by them through the means of their details in the database.

g) access to a huge knowledge base

The students and teachers gain access to a lot of knowledge and fresh ideas and can enrich their minds from it.

h) easy upgradation of material

The teachers can easily update or modify the study material they choose to upload on the e learning platform.

i) easy monitoring of learning and academic performance

j) feedback.

The feedback for knowing the effectiveness of the teaching practices and even knowing as to what methods the students use for self-study and would prefer for the relevant topic, is possible through the means of online interaction between teacher and students.

From the above types of e - learning techniques, the following limitations of e – learning are observed:

a) lack of direct, face-to-face interaction

The lack of direct interaction between teachers and students and at times among the students, can often lead to a feeling of inadequacy or dissatisfaction of learning, among the students. It can even cause frustration in some of the students who need to understand or discuss certain basic concepts thoroughly.

b) technical drawbacks and possible frustration

If the technology-based teaching system has any technical faults such as slow speed of servers, or delay due to online internet traffic or delay in response, it can cause frustration among the students.

c) high costs of IT infrastructure

There could be a huge expense for institutes and even course fees of students in terms of setting up, running and maintaining an IT system and training the staff for it.

d) fear of complication and technical complexity

Some students or even teachers who are used to traditional, structured method of learning based on textbook, may feel that the learning and communication through digital means, could be complicated and complex to follow and therefore may try to avoid it.

e) lack of structure and direction in curriculum

High amount of flexibility in e learning may cause lack of a required structured in curriculum as there is a direction required in following a curriculum.

f) complicated to Assess the overall academic performance

Though the grasping and understanding level of students can be known but it is not easy to decide and apply a fixed pattern of assessment of the students' overall academic performance.

g) constraints of time-bound program and course

The courses being time bound, it can become difficult for the teacher to allow much time for a high amount of flexibility and for discussing newer ideas as parts of the curriculum need to be taught or covered in certain time period.

Thus, the benefits as well as limitations of the e learning system are observed. Hence, choosing a system which is a combination of the traditional and the e learning, which is the hybrid system of learning can be an effective learning option.

5. recommendations

Hence, the following measures for the educators and teachers for increasing the effectiveness in the teaching of higher studies are suggested as follows:

a) beginning the class with stating the goal of learning the concept and its importance and benefit for the students.

This will help win the attention and trust of the students while attending the class and learning the concepts as they would feel the concept carries importance and benefit for them.

b) real life-based cases and examples

While teaching the concepts, the teacher can state the examples of real situations and give short cases to the students to solve. This may enable the students to relate Theories and concepts to the real situations and help in developing their problem Solving skills. The students can also discuss in small groups which can help in developing the interaction ability and think of fresh ideas.

c) role playing

The teacher can give a concept or a scenario and ask the students to enact and understand it better. This will help in bringing freshness to the learning session and enable the students to enjoy the learning and understand the concept better.

d) incorporating Technology through ICT

There are many ways in which an educator or teacher can explain the concepts more effectively. Presentations by students for solving case studies, showing educational videos, sharing information and interacting through education portals, chats, emails, interacting through webinars, video conferencing, sharing information through mobile applications, creating a multi-dimensional learning experience through Augmented. Reality (AR), gamification i.e., teaching instructions through designed knowledge based games, are only some of the e learning methods that canbring freshness to the class, enable students to understand the concepts better and think inno-

vatively. Due to the constraints of time, these methods can be incorporated for teaching select concepts to the students.

e) revision of learnt concepts

This important practice can be done directly or through short quizzes on projector Screens, to know what the students have learnt and help them revise the learn concepts.

f) feedback and action

It is important for the teachers to know about the effectiveness of the pace and method of their teaching. Hence, feedback from the students can be taken to know and adjust the speed and method of teaching, if required, for better learning.

g) learning new methods from discussions with students

The methods adopted by students for self-study and by other instructors while teaching select concepts can give an insight for more effective teaching.

h) freedom of choice for deciding the type of learning method for select subjects in course curriculum.

CONCLUSION

The types of approaches to impart education, traditional learning, digital learning and hybrid or the combination of the traditional and have been discussed and it can be concluded from this study that an effective way of imparting education can be the combination of the traditional and e learning, through incorporating the use of technology based tools and techniques in the teaching of concepts and in interaction with the students.

This has been seen to make the learning more interesting, engaging and resourceful, enhancing innovative thinking and freshness in the learning process. In keeping up with the technological trends and to enhance the effectiveness of ways of imparting education, prominent Universities and institutes are incorporating technology integration in the conceptual teaching of their course curriculum. Thus, e learning combined with conceptual learning can be incorporated in the curriculum for an effective learning experience for the students as well as for a more enriching experience for the educators.

List of used literature:

1. <http://www.ef.uni-lj.si/graduate/businf>, Accessed [20 July 2016].
2. <http://www2.isu.edu/cob/businessinformatics.shtml>, Accessed [20 July 2016].
3. Hardcastle E., Business Information Systems, Ventus Publishing ApS, 2008.
4. http://www.studentaffairs.com/ejournal/Winter_2003/e-learning.html, /, Accessed [15 July 2016].

M.L.Əliyeva

baş müəllim, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
ORCID 0000-0002-3608-4352

R.R.Misirli

Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
ORCID 0000-0002-7375-4300

A.F.Misri

magistrant, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti

Biznes informatikada hibrid öyrətmə metodu

Xülasə

Şəbəkə təhlükəsizliyi protokolu internetin sürətli inkişafına bağlıdır. Bu kompüter rabitəsinin təhlükəsizliyi və sabitliyini daha da artırır. Kömpüter rabitəsi texnologiyasının tətbiqində şəbəkə təhlükəsizliyi protokolunun rolu çox böyükdür. Bu da hesablama rabitəsi mühitinin yaxşılaşmasında əhəmiyyətə malikdir. Bu protokolun vasitəsilə kompüter rabitəsinin təhlükəsizliyinə zəmanət verilməsi məqalədə kifayət qədər əsaslandırılmışdır.. *СТС sistemində bu yazı kompüter təhlükəsizliyi protokolunun praktik tətbiqini təhlil edir. Praktik işdə təhlükəsizlik protokolu məlumatları müxtəlif üsullarla açarların paylanması, şəxsiyyətin autentifikasiyası, məlumatların şifrələnməsi şəklində sistemə daxil edir. Bu yazı ilk növbədə ümumi təhlükəsizlik protokollarını təhlil edir. Bütün bunlar məqalədə ətraflı surətdə araşdırılmışdır.*

Açar sözlər: DIMBI layihəsi, hibrid tədris, ənənəvi təlim, İKT, portal.

М.Л.Алиева

*старший преподаватель, Азербайджанский Архитектурно-строительный
Университет*
ORCID 0000-0002-3608-4352

Р.Р.Мисирли

Азербайджанский Государственный Экономический Университет
ORCID 0000-0002-7375-4300

А.Ф.Мисри

магистрант, Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет

Гибридный метод обучения в бизнес-информатике

Резюме

Протокол сетевой безопасности возник в связи с бурным развитием Интернета. Это еще больше повышает безопасность и стабильность компьютерной связи. Протокол сетевой безопасности играет важную роль в применении технологий компьютерной связи. Это также играет роль в улучшении среды компьютерной связи. Мы можем гарантировать безопасность компьютерной связи посредством этого протокола. В данной статье анализируется практическая реализация протокола компьютерной безопасности в системе СТС. В практической работе протокол безопасности вводит данные в систему в виде распределения ключей, аутентификации личности и шифрования данных различными способами. В этой статье сначала анализируются распространенные протоколы безопасности. Кроме того, это также играет роль при анализе протоколов безопасности статей.

Ключевые слова: проект DIMBI, гибридное обучение, традиционное обучение, ИКТ, портал.

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-160-162>

M.R.Rəsulova
i.e.n., dosent, Bakı Dövlət Universiteti,
İİTKM İnsan Resursları üzrə menecer
G.S.Əsgərova
magistrant, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti

Məqalə redaksiyaya daxil olub 15.09.2023

The article was received by editorial board on 15.09.2023

Статья принята к печати 15.09.2023

AZƏRBAYCANDA TƏHSİLİN İDARƏ EDİLMƏSİNDƏ TEXNOLOGİYALARDAN İSTİFADƏ EDİLMƏSİNİN ROLU

Xülasə

Təhsil bir ölkənin əhalisinin və onun cəmiyyətinin sosial-iqtisadi inkişafının təmin edilməsində böyük rol oynayır. Ölkənin milli təhsil sisteminin güclü qurulması savadlı və ixtisaslı kadrların sayının artması, ölkənin iqtisadi cəhətdən inkişaf etməsi və əhalinin sosial rifahının yaxşılaşması ilə nəticələnir.

***Açar sözlər:** təhsil, texnologiya, təhsilin idarə olunması, təhsilin keyfiyyətində texnologiyaların rolu.*

GİRİŞ

Məqalədə Azərbaycanda təhsilin idarə edilməsində və təhsil sisteminin keyfiyyətinin artırılması üçün informasiya və texnologiyalardan istifadə üzrə araşdırma aparılaraq nəticələr əldə edilmişdir. Təhsil sisteminin inkişaf etdirilməsi və onun effektiv idarə edilməsi dövlətin əsas hədəflərindən biri hesab edilir. Məhz bu səbəbdən də təhsil sahəsində innovasiyaların həyata keçirilməsi, dövlət proqramları və milli təhsil sisteminin yaradılması dövlətin əsas prioritetlərindən biridir. Təhsil sistemində texnologiyalardan istifadə həm şagirdlərin, tələbələrin daha effektiv öyrənməsi, həm də öyrənilən dərslərin müasir dövrlə uyğun olması, müəllimlərin, tələbələrin və təhsillə bağlı məlumatların texnologiyalar vasitəsilə daha effektiv saxlanması, yoxlanılması zamanında vaxt itkisi olmadan daha asan tapılması kimi böyük üstünlüklər verir.

Xüsusilə də təhsil sektorunda müəyyən sahələr var ki, burada texnologiyalardan istifadə ciddi şəkildə nəzərə alınmalıdır. Tikinti, şəhərsalma, memarlıq sahələrinə aid keçirilən dərslərdə müasir texnologiyalardan istifadə həm tələbələrin keçirilən dərsləri və mövzuları daha effektiv şəkildə öyrənməsi, həm də praktiki biliklərə sahib olmasına imkan verir. Beləliklə tələbələrin təhsil proqramlarını bitirib məzun olduqdan sonra sahib olduqları bilik və praktiki bacarıqları ilə sektorda asanlıqla iş tapmalarına kömək olur.

Təhsil müəssisələrinin kompüterlərlə, ixtisas sahələrinə uyğun texnoloji avadanlıqlarla təmin edilməsi, təhsil müəssisələrində texnologiyalarla təchiz olunmuş avadanlıqlarla təchiz edilmiş laboratoriyaların yaradılması ciddi nəzərə alınmalıdır.

Həmçinin təhsil sahəsində texnologiyalardan istifadə edilməsinin bir çox üstünlükləri də vardır. Bunlara misal olaraq texnologiyaların multimedia məzmunu, virtual reallıq və onlayn simulyatorlar ilə ənənəvi öyrənmə üsullarından fərqli olaraq daha praktiki, maraqlı, interaktiv və əyləncəli edir. Texnologiyalar müəllimlər və tələbələr arasında kommunikasiyanı təmin edərək onlar arasında əmək-

daşlıq yaradır. Beləliklə online şəkildə müzakirə forumları, qrup layihələri və sosial media platformaları fiziki cəhətdən eyni yerdə olmayan tələbələr üçün ünsiyyəti və əməkdaşlığı asanlaşdırır.

Texnologiyaların təhsil sahəsində istifadə edilməsi ilə online şəkildə daha geniş resurslara çıxış əldə etmək olur. Onlayn dərsləklər, videolar və digər multimedia məzmunu kimi çoxlu sayda təhsil resurslarına çıxış təmin edə bilər ki, bu da öyrənmə təcrübəsini zənginləşdirməyə və tələbələrə daha geniş perspektiv və ideyalar təqdim etməyə kömək edə bilər.

Son zamanlarda tədqiqatlar göstərir ki, təhsildə texnologiyadan istifadə daha yüksək test balları, daha yaxşı davamiyyət və motivasiya daxil olmaqla tələbə nəticələrinin yaxşılaşmasına səbəb ola bilər. Təhsil sistemində texnologiyalardan istifadə olunmasının bir çox faydaları var və bunlar göz qabağındadır. Məsələn, şəhərsalma üzrə təhsil alan tələbələrin texnologiyalardan istifadə etməsi onların mövzuları daha yaxşı öyrənməsinə, real məlumatlarla tanış olmasına, həmçinin praktiki biliklərə yiyələnməsinə kömək edə bilər. Texnologiya tələbələrə peyk görüntüləri, demografik məlumatlar və Yol hərəkəti qaydaları kimi real məlumatlara giriş imkanı verə bilər. Bu, tələbələrə Şəhərsalma və dizaynın mürəkkəbliyini daha yaxşı başa düşməyə və daha məlumatlı qərarlar qəbul etməyə kömək edə bilər. 3D modelləşdirmə və virtual reallıq kimi qabaqcıl vizual alətlər təqdim etməklə tələbələrə məkan əlaqələrini və dizayn konsepsiyalarını daha yaxşı başa düşməyə və müxtəlif dizayn variantlarının ətraf mühitə təsirini simulyasiya etməyə kömək edir.

Texnologiyaların təhsilə inteqrasiyası ilə bağlı problemlər, məsələn, texnologiyanın tətbiqi və saxlanması dəyəri, potensial yayındırma və texnologiyaya həddindən artıq asılılıq ilə bağlı narahatlıqlar ola bilər də, bu problemlər effektiv planlaşdırma və tətbiqetmə strategiyaları ilə həll edilə bilər və böyük faydalar əldə edilə bilər.

NƏTİCƏ

Nəticə olaraq, təhsil sistemində texnologiyanın istifadəsinin tələbələr üçün öyrənmə təcrübəsini və müəllimlər üçün öyrənmə nəticələrini yaxşılaşdırma biləcək bir çox faydaları olduğunu görürük. Müasir dövrdə qloballaşma və informasiya texnologiyalarının sürətli inkişafı və ölkələr üzrə yayılması ilə təhsil sahəsində texnologiyalardan istifadə Azərbaycanla olduqca önəmli bir mərhələdir. Beləliklə, təhsil müəssisələrinin ən yeni texnologiyalar ilə təmin edilməsi təhsil keyfiyyətinin artırılmasında və təhsil sisteminin inkişafında böyük rol oynayır. Tələbələrin və müəllimlərin texnologiyalar vasitəsilə bir-birləri ilə asanlıqla əlaqələrin yaradılması, keçirilən dərsləklərdə virtual reallıq, videolar və s. istifadə etməklə daha asan və maraqlı dərslərin keçirilməsi, online müzakirə qruplarında keçirilən mövzu üzrə söhbətlərin aparılması və məlumatların dəqiqləşməsi, təhsil sistemində saxlanılan məlumatların təhlükəsizliyi və fərqli məkanlardan əlçatan olması daha effektiv təhsilin təşkil olunmasına imkan verir.

Təhsil sistemində texnologiyalardan istifadə potensial olaraq tədris və öyrənmədə inqilab edə bilər və tələbələrə getdikcə rəqəmsal dünyada uğur qazanmaq üçün lazım olan alətləri təqdim edə bilər. Bu səbəbdən təhsil müəssisələrinin həm tələbələr, həm də müəllimlər üçün faydaları artırmaq üçün texnologiyaları tətbiq etmələri və proqramlarına inteqrasiya yollarını öyrənmələri vacibdir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. A.Kərimli. (2021). Azərbaycanda təhsilin keyfiyyətinin idarə olunması problemləri və onların həlli istiqamətləri., UNEC, “Azerbaijan Journal of Educational Studies”, Bakı, 11 səh.
2. Azərbaycan Respublikasında təhsilin inkişafı üzrə Dövlət Strategiyası. (2013). 24 oktyabr <https://president.az/articles/9779>

M.R.Rasulova

*Ph.D., Associate Professor, Baku State University,
Human Resources manager of the Economic Reform Analysis
and Communication Center*

G.S.Asgarova

master student, Azerbaijan University of Architecture and Construction

The role of technology use in education management in Azerbaijan

Abstract

Education plays a huge role in ensuring the socio-economic development of the country's population and society. The strong construction of the country's national education system results in an increase in the number of educated and qualified personnel, economic development of the country and an improvement in the social welfare of the population.

Key words: *education, technology, management of education, the role of technologies in the quality of education.*

M.P.Расулова

*к.э.н., доцент, Бакинский Государственный Университет,
менеджер по персоналу Центра Анализа Экономических
Реформ и Коммуникаций*

Г.С.Аскерова

магистрант, Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет

Роль использования технологий в управлении образованием в Азербайджане

Резюме

Образование играет огромную роль в обеспечении социально-экономического развития населения страны и общества. Мощное построение национальной системы образования страны приводит к увеличению количества образованных и квалифицированных кадров, экономическому развитию страны и улучшению социального благосостояния населения.

Ключевые слова: *образование, технологии, управление образованием, роль технологий в качестве образования.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-163-167>

R.F.İsmayılov
magistrant, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
raufism16@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 11.10.2023

The article was received by editorial board on 11.10.2023

Статья принята к печати 11.10.2023

B2B RƏQƏMSAL REKLAM: GOOGLE ADS VƏ LINKEDİN İLƏ EFFEKTİV KAMPANİYALAR

Xülasə

B2B rəqəmsal reklam, xüsusi olaraq digər biznes və ya təşkilatları hədəf almağa və cəlb etməyə yönəlmiş rəqəmsal marketing səylərinə aiddir. Fərdi istehlakçılara çatmağa yönəlmiş B2C (biznesdən istehlakçıya) reklamdan fərqli olaraq, B2B rəqəmsal reklam şirkətlər, peşəkarlar və digər bizneslər daxilində qərar qəbul edən şəxslərə çatmaq üçün hazırlanmışdır.

Məqalə, B2B (iş-to-şirkət) sektorunda təsirli rəqəmsal reklam kampaniyasının yollarını araşdırır və bunun üçün Google Ads və LinkedIn platformalarının necə istifadədən istifadəni müzakirə edir. Bu iki böyük rəqəmsal reklam platformasının proqramları və istifadəyə verilməsi məqsədi ilə şirkətlər B2B sahəsində marketing imkanlarını maksimuma çatdırmaq üçün nail ola bildilər. Bu yazıda, hər iki platformanın strategiyası, fayda və nüanslarına baxış açıları təqdim edilir.

Açar sözlər: B2B (İş-to-Şirkət), Dijital Reklam, Google Ads, LinkedIn, Kampaniya Effektivliyi.

GİRİŞ

Məqalə rəqəmsal marketingin B2B (biznesdən biznesə) sektorunda necə uğurla həyata keçirilə biləcəyini araşdırır. Xüsusilə, Google Ads və LinkedIn kimi aparıcı reklam platformalarının istifadəsinə müraciət edir. B2B marketingi müəssisələrin öz məhsullarını və ya xidmətlərini digər müəssisələrə təbliğ etdiyi və satmağa çalışdığı bir sahədir. Ona görə də düzgün reklam strategiyaları və platformalarının seçilməsi böyük əhəmiyyət kəsb edir.

Məqalədə bu iki mühüm reklam platformasının necə səmərəli istifadə oluna biləcəyi və hər birinin üstünlükləri və mənfi cəhətləri müzakirə olunacaq. Google Ads böyük auditoriyaya çatmaq və xüsusi açar sözlərlə hədəflənmiş reklam kampaniyaları yaratmaq üçün güclü bir vasitə olsa da, LinkedIn biznes peşəkarları ilə birbaşa ünsiyyət qurmaq və biznes-biznes əlaqələrini gücləndirmək imkanı təqdim edir.

Bu məqalə, bizneslərin B2B rəqəmsal marketing strategiyalarını optimallaşdırmağa kömək etmək üçün bu iki platformadan necə səmərəli istifadə edə biləcəyini araşdıraraq oxuculara dəyərli məlumatlar verəcəkdir.

NƏZƏRİ YANAŞMALAR

Rəqəmsal marketing iş dünyasında daim dəyişən və inkişaf edən sahəyə çevrilib. Xüsusilə B2B sektorunda müəssisələr öz məhsul və xidmətlərini digər bizneslərə tanımaq, əlaqələr qurmaq və satışları artırmaq üçün rəqəmsal reklamdan istifadə edirlər. Bu yazıda B2B rəqəmsal reklamının əsas elementlərini və Google Ads və LinkedIn kimi aparıcı platformaların istifadəsini araşdıraraq effektiv kampaniyalar yaratmaq üçün nəzəri yanaşmaları əhatə edəcəyik.

B2B rəqəmsal reklam kampaniyalarının təməl daşı düzgün hədəf auditoriyasını müəyyən etməkdir. Müəssisələr məhsul və ya xidmətlərinin kimə ən uyğun olduğunu anlamalı və bu hədəf

auditoriyamın ehtiyaclarını və davranışlarını diqqətlə təhlil etməlidirlər. Nəzəri olaraq, auditoriya təhlili bizneslərə reklam mesajlarını və strategiyalarını dəqiq şəkildə formalaşdırmağa kömək edir.

Məzmun B2B rəqəmsal reklam kampaniyalarının əsasını təşkil edir. Müəssisələr hədəf auditoriyasına dəyərli məzmun təqdim etməklə etibar qazana bilirlər. Nəzəri yanaşma bizneslərə öz sənayelərində təcrübə və biliklərini bölüşməklə potensial müştəriləri cəlb edə və onlara təsir edə biləcək məzmun strategiyası hazırlamağı tövsiyə edir. Bu məzmun bloq yazıları, təlimat videoları, ağı kağızlar və infoqrafika kimi müxtəlif formatları götürə bilər.

Teorik olaraq, bir B2B rəqəmsal reklam kampaniyası rəqəmsal marketinq hunisi daxilində dəyərli müştəriləri cəlb etmək, öyrətmək və nəticədə konvertasiya etmək məqsədi ilə hazırlanmalıdır. Bu huni məlumatlılıqdan sadıqlığa qədər müxtəlif mərhələləri əhatə edir. Google Ads və LinkedIn kimi platformalar müxtəlif reklam növləri və hədəfləmə seçimlərindən istifadə etməklə bu mərhələlərdə bizneslərə kömək edə bilər.

İstənilən B2B rəqəmsal reklam kampaniyası mütəmadi olaraq izlənilməli və təhlil edilməlidir. Nəzəri cəhətdən bu, kampaniyanın performansını anlamaq və təkmilləşdirmək üçün kritik bir addımdır. Müəssisələr dönüşüm nisbətərini, kliklənmə dərəcələrini, xərc səmərəliliyini və digər göstəriciləri araşdıraraq kampaniyalarını optimallaşdırma bilirlər. Bu, büdcədən ən yaxşı istifadəni təmin edir.

Teorik olaraq, B2B rəqəmsal reklam kampaniyaları yaratarkən rəqibləri anlamaq vacibdir. Müəssisələr rəqabətin sıx olduğu sektorlarda daha effektiv rəqabət aparmaq üçün rəqib təhlili aparmalıdırlar. Bu, rəqabət üstünlüklərini müəyyən etməyə və rəqabətli reklam strategiyalarını inkişaf etdirməyə kömək edir.

Yekun olaraq qeyd edək ki, B2B rəqəmsal reklam bizneslər üçün böyük imkanlar təqdim edən, lakin düzgün nəzəri yanaşmaların istifadəsini tələb edən mürəkkəb bir sahədir. Bu məqalədə müzakirə olunan nəzəri yanaşmalar bizneslərə Google Ads və LinkedIn kimi platformalardan istifadə edərək effektiv kampaniyalar yaratmağa kömək edəcək.

TƏHLİL

B2B (biznesdən biznesə) rəqəmsal reklam biznesin məhsul və ya xidmətlərini digər bizneslərə satması prosesini əhatə edir.

Cədvəl 1

Sirkətin müştərilərini və həmin müştərilərə təqdim etdiyi məhsul və xidmətləri göstərən nümunəvi cədvəl

Müştəri Adı	Müştəri Tipi	Alınmış Məhsul/Xidmət	Ümumi Məbləğ
.....
Müştəri 1	Topdan satıcı	Məhsul A	\$5,000
Müştəri 2	Pərakəndə satıcı	Məhsul B	\$2,500
Müştəri 3	Topdan satıcı	Məhsul C	\$8,000
Müştəri 4	Pərakəndə satıcı	Məhsul A	\$3,200
Müştəri 5	Topdan satıcı	Məhsul X	\$10,500

Mənbə: Araşdırma nəticəsində müəllif tərəfindən tərtib edilmişdir.

B2B (Business-to-Business) reklamı biznesin öz məhsullarını və ya xidmətlərini digər bizneslərə satması prosesinə aiddir. Bu proses digər müəssisələrlə işgüzar əlaqələr quraraq biznesə

fayda verən məhsul və ya xidmətlər təqdim etməyi hədəfləyir. B2B rəqəmsal reklamının əsas komponentlərini daha ətraflı təsvir edən izahat budur:

Hədəf Auditoriyasının Müəyyən edilməsi: B2B reklamı, biznes tərəfindən müəyyən edilən hədəf auditoriyanın digər müəssisələr, təşkilatlar və ya peşəkarlardan ibarət olduğu bir hədəfləmə prosesini əhatə edir. Bu, reklam kampaniyasının kimə yönəldiyini müəyyən etmək deməkdir.

Rəqəmsal platformalardan istifadə: B2B rəqəmsal reklam üçün müxtəlif onlayn platformalar istifadə olunur. Bu platformalara axtarış motorları (məsələn, Google Reklamı), sosial media platformaları (məsələn, LinkedIn), e-poçt marketinqi, məzmun marketinqi və sənayeyə aid veb saytlar daxil ola bilər.

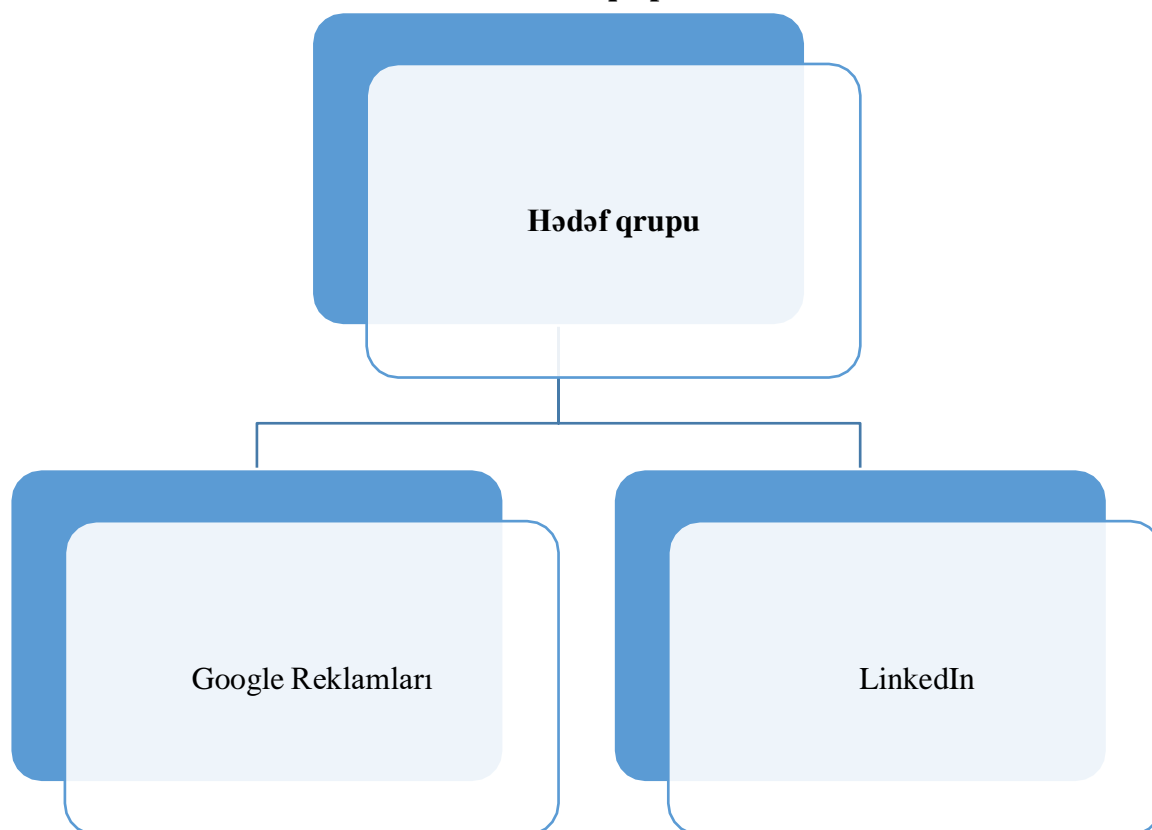
Məzmun marketinqi: Məzmun B2B reklamında mühüm rol oynayır. Müəssisələr potensial B2B müştərilərini müəyyən etməklə və onlara üstünlüklər təqdim etməklə onlara inam yaratmağa çalışırlar. Bu məzmunlara ağıllı sitatlar, ağıllı veb-saytlar, məqalələr, hadisələr və s. daxildir.

Mühasibat Uçotu Marketinqi (ABM): ABM, reklam və marketinq fəaliyyətlərinin əsasən müəyyən etdiyiniz xüsusi və xüsusi əsas müştərilərə və ya təşkilatlara yönəldildiyi strategiya nümayişidir. Bu, hər bir hədəfə uyğun olan cəlbedici kontekstin yaradılmasını və ona cavab vermək üçün xüsusi mesajların göndərilməsini tələb edir.

Aparıcı Nəsil: B2B rəqəmsal reklam çox vaxt aparıcı istehsalına yönəldilir. Bu, potensial müştəri məlumatlarını (məsələn, e-poçt ünvanları) toplamaq və onları müştərilərə çevirmək məqsədi ilə edilir.

Google Ads və LinkedIn kimi platformalar B2B rəqəmsal reklam kampaniyaları üçün yüksək effektiv alətlər təklif edir. B2B rəqəmsal reklam baxımından bu iki platformanın üstünlüklərini və effektiv kampaniya strategiyalarını araşdıran təhlili təqdim edirik:

Sxem 1: Hədəf qrupu



Mənbə: Google Ads. (2020). *The State of B2B Advertising*. <https://services.google.com/fh/files/misc/b2bads-trends-report.pdf>

Google Reklamları: Google Reklamları istifadəçilərin axtarış sorğuları əsasında reklam göstərmək imkanı təklif edir. Potensial müştərilərin öz məhsul və ya xidmətlərini aktiv şəkildə axtardığı bu platformadan istifadə etməklə B2B şirkətləri düzgün hədəf auditoriyaya çatdıra bilər.

LinkedIn: LinkedIn biznes peşəkarları və korporativ istifadəçilər üçün fərdiləşdirilmiş platformadır. Buna görə də, B2B şirkətləri potensial müştərilərə çatmaq və işgüzar əlaqələr qurmaq üçün LinkedIn-dən istifadə edə bilərlər.

Reklam Formatları:

Google Ads: Mətn reklamlarından tutmuş video reklamlara qədər müxtəlif reklam formatları təklif edir. Axtarış reklamları və ekran reklamları B2B kampaniyaları üçün xüsusilə təsirli ola bilər.

LinkedIn: LinkedIn mətn reklamları, şəkil reklamları və sponsorlu məzmun kimi reklam formatlarını təklif edir. Bu formatlar sizə müxtəlif yollarla biznes peşəkarlarına çatmağa kömək edə bilər.

Açar söz strategiyası:

Google Ads: Google Ads açar sözlərə əsaslanan reklam platformasıdır. Müvafiq açar sözləri seçməklə,

B2B şirkətləri potensial müştərilərin axtarış sorğularına cavab verən reklamlar yarada bilərlər.

LinkedIn: LinkedIn-də hədəfləmə daha çox demoqrafik və işə əsaslanır. Siz iş adı, sənaye, şirkət ölçüsü kimi meyarlara əsasən reklam göstərmək olar.

Ölçmə və Analiz:

Google Ads: Google Ads reklam performansını ölçmək və təhlil etmək üçün geniş məlumat çeşidini təklif edir. Kampaniyalarınızı dönüştürmə izləmə, dönüştürmə nisbəti və klik dərəcələri kimi göstəricilərlə optimallaşdırma bilər.

LinkedIn: LinkedIn kampaniya performansı üçün ölçülər təklif edir, lakin bu, Google Ads kimi əhatəli deyil. Bununla belə, o, hədəf auditoriyanızın maraqları və qarşılıqlı əlaqələri haqqında dəyərli fikirlər təklif edə bilər.

Google Ads: Google Ads sizə gündəlik və ya ümumi büdcə limitlərini təyin etməyə imkan verir. Xərclər açar söz rəqabətindən asılı olaraq dəyişə bilər.

LinkedIn: LinkedIn reklamları ümumiyyətlə daha baha başa gəlir, lakin hədəfləmə daha spesifik olduğu üçün daha ixtisaslı potensial müştərilər əldə edilə bilər.

Həm Google Ads, həm də LinkedIn sizə reklam variasiyalarını yoxlamaq üçün A/B testləri keçirməyə imkan verir. Başlıqlar, şəkillər, mətnlər və hədəf seçimləri ilə sınaqdan keçirərək kampaniyanın səmərəliliyini artırma bilərsiniz.

Nəticə olaraq, B2B rəqəmsal reklam üçün Google Ads və LinkedIn fərqli üstünlüklər təklif edir. Biznesinizin hədəf auditoriyası, məqsədləri və büdcəsini nəzərə alaraq, hər iki platformadan istifadə edərək ən effektiv nəticələr əldə edə bilərsiniz. Bundan əlavə, kampaniyanızın performansını daim izləmək və optimallaşdırmaq vacibdir.

NƏTİCƏ

Nəticədə, B2B rəqəmsal reklam strategiyalarınızı yaratarkən Google Ads və LinkedIn kimi platformaların birləşməsindən istifadə geniş hədəf auditoriyası ilə effektiv ünsiyyət qurmağınıza və biznes nəticələrinizi artırmağınıza kömək edə bilər. Bununla belə, unutmayın ki, hər iki platformanın unikal üstünlükləri və xüsusiyyətləri var, ona görə də məqsədlərinizə və büdcənizə ən uyğun olanı seçmək vacibdir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. J.D. Smith, & K.L.Johnson (2020). The impact of digital marketing on B2B businesses. *Journal of Business Marketing*, 45(3), 215-230.
2. M.L.Anderson. (2019). *Digital Marketing Strategies for B2B Companies*. APA Publications.

3. LinkedIn Marketing Həlləri. (2021). LinkedIn-də Effektiv B2B Reklamlarını Necə Yaratmaq olar: <https://business.linkedin.com/marketing-solutions/blog/linkedin-b2b-marketing/2021/how-to-create-effective-b2b-ads-on-linkedin>

4. Google Ads. (2020) saytı: <https://services.google.com/fh/files/misc/b2bads-trends-report.pdf>

5. P.C.Brown, H.L.Roediger III, & McDaniel. (2014). Make It Stick: The Science of Successful Learning. Harvard University Press.

R.F.İsmayılov

master student, Azerbaijan State University of Economics

B2B digital advertising: effective campaigns with google ads and linkedin

Abstract

This article explores ways to run effective digital advertising campaigns in the B2B (business-to-business) sector and discusses how Google Ads and LinkedIn platforms can be used to do so. By comparing and contrasting these two major digital advertising platforms, companies can maximize their B2B marketing efforts. This article provides an overview of the strategies, benefits, and nuances of both platforms.

Key words: *B2B (Business-to-Business), digital advertising, Google Ads, LinkedIn, campaign effectiveness.*

Р.Ф.Исмаилов

магистрант, Азербайджанский Государственный Экономический Университет

Цифровая реклама В2В: эффективные кампании с google ads и linkedin

Резюме

В статье рассматриваются способы проведения эффективных цифровых рекламных кампаний в секторе В2В (бизнес для бизнеса) и обсуждается, как для этого можно использовать платформы Google Ads и LinkedIn. Сравнивая и противопоставляя эти две основные платформы цифровой рекламы, компании могут максимизировать свои маркетинговые усилия в сфере В2В. В статье представлен обзор стратегий, преимуществ и нюансов обеих платформ.

Ключевые слова: *В2В (бизнес для бизнеса), цифровая реклама, реклама Google, LinkedIn, эффективность кампании.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-168-174>

G.R.Rüstəmovə
i.ü.f.d., Sumqayıt Dövlət Universiteti
ORCID 0000-0002-0774-5393
gulbes.rustemova@mail.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olub 03.10.2023

The article was received by editorial board on 03.10.2023

Статья принята к печати 03.10.2023

RƏQƏMSAL MÜHİTDƏ BRENDİN FORMALAŞDIRILMASI MƏSƏLƏLƏRİ

Xülasə

Brend bir şirkəti yaxud məhsulu, xidməti müəyyən etməyə və onları bir çoxlarından fərqləndirməyə imkan verir. Hər hansı brendi tanımaq və müştərilərə çatdırmaq üçün rəqəmsal kanallardan istifadə prosesi son illərdə geniş yayılmışdır. Məqalədə brend və brendləşdirmənin mahiyyəti açıqlanmış, şirkətlərin brend strategiyası araşdırılmış, rəqəmsal marketing kanallarından istifadə etməklə internetdə yeni brendin yaradılması üçün vacib amillər təhlil edilmişdir. Həmçinin məqalədə Azərbaycan brendlərinin xarici bazarlara çıxarılmasında yaradılmış imkanlar araşdırılmışdır.

Açar sözlər: brend, branding, rəqəmsal marketing, internet, hədəf auditoriya, ixrac, müştəri.

GİRİŞ

XX əsrin 90-cı illərindən başlayaraq Azərbaycanda bazar iqtisadiyyatına keçid dövründə branding yavaş-yavaş inkişaf etməyə başlamışdır ki, bu da həm yerli, həm də xarici brendlərin həmin dövrdə ölkə bazarlarında özünə yer tutması ilə izah edilə bilər. Branding anlayışına ümumilikdə brendin yaradılması, inkişaf etdirilməsi və idarə edilməsi ilə bağlı proses kimi yanaşmaq olar. Şirkətlər üçün branding prosesinin çox böyük əhəmiyyət daşıdığını söyləmək mümkündür.

Son illərin təcrübəsi göstərir ki, marketoloqların məhsul və xidmətlərin satışında əhəmiyyət verdikləri məsələlərdən biri də istehlakçıların almaq istədikləri məhsulların rəmzi, müəyyən işarə və simvolları ilə bağlıdır. Onlar müştərilərdə brend təfəkkürü formalaşdırmağa can atırlar. Belə ki, müasir alıcı tək öz ehtiyacı olduğu üçün həmin məhsulu sifariş vermir, yaxud da almır. O, həmin məhsul və ya xidmətə müxtəlif ənənə, hansısa digər funksiyanı yerinə yetirən bir vasitə kimi yanaşmaqla, eyni zamanda onu öz tələbatını ödəmək imkanı qazandığı üçün alır. Hazırda xarici ölkələrdə müəssisələrdə marka imicinin idarə edilməsi və təkmilləşdirilməsi üçün müxtəlif brend kompaniyaları inkişaf etdirilir və bununla bağlı hesabatlar hazırlanır.

Müasir transformasiya olunmuş dünyada rəqəmsal marketing sistemində branding-in rolu getdikcə artır. "Brend" sözü ingilis dilindən tərcümədə ticarət nişanı anlamına gəlir. Müasir elmi ədəbiyyatda bu anlayışın çoxlu təriflərinə rast gəlmək olar. Ümumiyyətlə götürüldükdə brendə belə tərif vermək olar ki, o, istehlakçının şüurunda məhsul (xidmət) haqqında formalaşan assosiasiyaların, duyğu və dəyər xüsusiyyətlərinin məcmusudur. Brendin fiziki komponentləri (daşıyıcıları) vardır ki, bunlardan aşağıdakıları qeyd edə bilərik:

- brend adı (söz, ifadə);
- loqo (əmtəə nişanı);
- korporativ rənglərin palitrası;
- korporativ şəxsiyyəti dəstəkləyən orijinal qrafika;

- ifadələr toplusu;
- səslər və s.

Rəqəmsal marketinqdə brendin rolu istehlakçının şüurunda cəlbedici obrazın, müsbət emosiyaların yaradılması, satınalma qərarı vermək və tam məmnunluq əldə etmək və brend tərəfdarlarının formalaşması baxımından böyük əhəmiyyətə malikdir. Yaddan çıxarmaq olmaz ki, brend alqı-satqı obyektı olaraq uzunmüddətli əsasda müştərilərin, işçilərin, investoqların, təchizatçılardan, vasitəçilərin cəlb edilməsini və saxlanmasını təmin edən şirkətin qeyri-maddi aktividir. Təcrübədə brendin bir sıra növlərinə rast gəlmək olar. Bunlardan: şirkətin və ya məhsulun adının standart orfoqrafiyada, orijinal qrafik dizaynda və loqo şəklində qeydə alınmış test əmtəə nişanı, məcazi əmtəə nişanı (şirkətin orijinal simvol-işarəsi, emblemi), üçölçülü əmtəə nişanı, səs (cingilti) ticarət nişanı və birləşdirilmiş əmtəə nişanına praktikada geniş rast gəlinir. Marketinqdə genişlənmiş brend təsnifatına da rast gəlmək olar. Genişlənmiş brend odur ki, təbliğat markası olan şirkət çeşidini genişləndirmək, istehlakçıların sayını artırmaq məqsədilə bu brend altında yeni növ məhsul buraxır. Bu halda şirkətin yeni məhsul brendinin yaradılmasına pul xərcləməyə ehtiyac qalmır. Çətir brendi isə eyni ad altında müxtəlif məhsulların istehsalını özündə birləşdirir. Bunu, yeni adın təşviqi ilə bağlı maliyyə qənaətinə görə faydalı hesab etmək olar. Məhsul brendi hər bir məhsul növü üçün ayrıca brendin yaradılmasını nəzərdə tutur ki, bu da təbii ki, xeyli vaxt və maliyyə xərcləri tələb edir.

Şirkətlərin brend strategiyasının layihəsinin bir neşə mərhələdən keçməsi vacibdir. Birincisi, brend inkişafı layihəsi tərtib olunmalıdır, ikincisi, məqsədlər dəqiq təsvir olunmalı və sonda planlaşdırılmalıdır. Planın əsas vəzifəsi məqsədlər, brendin arzu olunan xüsusiyyətləri, tapşırıqların vaxtını və ardıcılığını planlaşdırmaq, büdcənin təyin edilməsi və bu məqsədlərə nail olmağın necə qiymətləndirilməsindən ibarətdir. Burada vacib məqam ondan ibarətdir ki, brendin yaradılması məqsədi şirkətin (təşkilatın) öz missiyasına uyğun gəlməlidir. Layihənin həyata keçirilməsinə cavabdeh olan şəxslərin dairəsini təyin etmək lazımdır. Brendin bazara çıxarılmasının aşağıdakı üsullarını effektiv hesab etmək olar:

- kütləvi informasiya vasitələrində aparılan (mətbuat, radio, televiziya) reklam kompaniyaları;
 - İnternet vasitəsilə təbliğat (rəsmi veb-saytın yaradılması, sosial şəbəkələrdən auditoriyanın cəlb edilməsi və s.);
 - düzgün marketinq siyasəti (qiymət, təşviqat);
 - müəyyən təqdimatlar (ixtisaslaşdırılmış sərği tədbirlərində iştirak);
 - sponsorluq (xeyriyyə layihələrində iştirak, ictimai tədbirlərdə sponsorluq).
- İnternetin brendləşmə vasitəsi kimi bir sıra üstünlükləri vardır. Bunları belə sıralamaq olar:
- ünsiyyət imkanlarının geniş olması. İnternetdə şirkətlər böyük həcmdə mətn, foto, audio və video formasında məlumat təqdim edə, istehlakçılarla sosial şəbəkələrdə, bloqlarda, audio və video kommunikasiyalarda birbaşa əlaqə qura bilər, mesajlardan, e-poçtdan və s. istifadə edə bilərlər.
 - aşağı qiymət. İnternetdə 5-10 min dollardan tutmuş 100-200 min dollara qədər xərcləməklə tanınmış brend yaratmaq mümkündür;
 - ölçülə bilmə xüsusiyyəti. İnternet nəticələri proqnozlaşdırmağa və statistikani izləməyə imkan verir: məsələn, açar sözlər vasitəsilə axtarış sistemlərindəki sorğuların sayını əvvəlcədən öyrənmək, reklam saytlarının trafikinin nə olduğunu bilmək olar;
 - istehsal qabiliyyəti. İnternet yüksək intellektli və texnoloji mühitdir. Bu günlərdə şirkətlər nəhəng multimedia saytları yaradır, sosial şəbəkələrə inteqrasiya edir, brend oyunlar hazırlayır, viral videolar yayır və s.;

- hədəfləmə. İnternet yalnız düzgün hədəf auditoriyası ilə işləməyə, onu cins, yaş, maraqlar və s. kimi müxtəlif parametrlərə görə seçməyə imkan verir, eyni zamanda reklam mesajı fərdiləşdirilir.

Bütün sadalanan üstünlüklərlə yanaşı brendləşmə baxımından internetin də bir sıra çatışmazlıqları vardır. Belə ki, internet bütün əhalini deyil, yalnız müəyyən kateqoriyaları təmsil edir.

Çünki, ölkə əhalisinin elə təbəqəsi var ki, onlar ayda ən azı bir dəfə internetdən istifadə edə bilirlər.

Bundan başqa, onlayn brendinq bütün şirkətlər üçün eyni dərəcədə effektiv olmur, bəzi şirkətlər internetdə uğur qazanır, bəziləri isə müəyyən çətinliklərlə üzləşirlər. Onu da qeyd etmək lazımdır ki, internetdə çox sayda insanı əhatə edən virtual icmalar vardır ki, tez-tez bütün icma brend haqqında təxminən eyni fikrə malik olur və bir qayda olaraq, onlar "rəy liderləri" kimi iştirak edirlər. Beləliklə, şirkətin brendi geniş auditoriya arasında dərhal ya müsbət, ya da mənfi reputasiya qazana bilər. Buna görə də bu xüsusiyyət onlayn brendinqdə nəzərə alınması vacib olan əsaslardan biri hesab edilməlidir.

Brend veb saytı ən yüksək tələblərə cavab verməlidir: cəlbədicə müasir dizayna və istifadəçi dostu interfeysə malik olmalı, çoxlu sayda müxtəlif məlumatları ehtiva etməli, yaxşı funksionallığa malik olmalı, bütün istifadəçilər üçün eyni dərəcədə yaxşı işləməli və əlbəttə ki, tanıtımı qiymətləndirmək üçün statistik məlumatların toplanmasına imkan verməlidir [1].

Brend rəqəmsal marketinqi istehlakçıların qərar qəbul etməsinə fəal şəkildə təsir göstərə bilər. Rəqəmsal məlumatlar istehlakçılara yalnız onlara uyğun gələnəri göstərməklə marketinq kampaniyalarını gücləndirə bilər. Digər tərəfdən, şirkətlər hər bir müştərinin səyahətini görə bilər və kommunikasiyaların aktuallığını və bütövlüyünü yaxşılaşdırmaq üçün onu dəqiq şəkildə hədəfləyə bilər. Hazırda istehlakçıların özləri indi baş verən hər şeyi, o cümlədən onlara təklif olunan mal və xidmətləri sorğulayırlar. Onlar brendlərə etibar etməyə, başqa cür desək, "özlərinə məxsus" etməyə tələsmirlər. Müştərilər təkcə özlərinə deyil, həm də öz varlıq və həyat şərtlərinə də şübhə ilə yanaşmağa başlayırlar. Texnoloji amillərin təsiri altında marketinq brendləri tanıtmaq, istehlakçı davranışını və yeni mühiti anlamaq üçün öz texnologiyalarını yenidən konfigurasiya etməyə məcbur olur. Rəqəmsal marketinq bir düyməyə toxunmaqla alışı-verişi etmək imkanı ilə alıcının yolunu asanlaşdırır, eyni zamanda alıcı ilə ümumi qarşılıqlı əlaqələr getdikcə xeyli artmağa başlamışdır. Yuxarıda qeyd edilən müştəri səyahətinə - rəyləri oxumaq, videolara baxmaq, bir çox veb-saytları ziyarət etmək və tövsiyələr istəmək daxildir. İstehlakçılar brendlər, məhsullar haqqında nə düşündüklərini söyləmək və onları təkmilləşdirmək qabiliyyətinə malikdirlər və eləcə də bunun əksini söyləmək mümkündür. Müştəri təcrübəsini insanların dediklərinə uyğun olaraq təkmilləşdirmək onları yoxlama üçün doğru istiqamətə aparır [2].

Rəqəmsal marketinqin əsas idarəetmə funksiyaları və onların əsas komponentlərinə baxsaq, onların arasında tədqiqat və analitik funksiyaları, məhsul-istehsal funksiyasını, satış funksiyasını, təşkil və nəzarəti görmək mümkündür. Bu funksiyalar bir-birinə inteqrasiya olunur və eyni zamanda təkrarlanan dövrü xarakter daşıyır.

Rəqəmsal marketinqin tədqiqat və analitik funksiyası təşkilatın (firmanın) bazar potensialı kontekstində bazar mühitinin (istehlakçılar, rəqiblər, mallar, xidmətlər) öyrənilməsi və qiymətləndirilməsidir. Rəqəmsal marketinqin məhsul və istehsal funksiyası isə istehlakçı ehtiyaclarına cavab verən təşkilatın (firmanın) rəqabətə davamlı məhsul istehsal diapazonunun inkişafıdır. Rəqəmsal marketinqin satış funksiyası qiymət siyasətinin formalaşdırılması, məhsulun paylanma kanallarının təşkili, tələbin formalaşdırılması və satışın təşviqi, reklam və PR-nin həyata keçirilməsi, satışdan sonrakı xidmətin təşkilində özünü göstərir. Təşkilatı və nəzarət funksiyasına gəlincə demək olar ki, bu funksiya strateji və əməliyyat planlaşdırmasının, təşkilatı və informasiya təminatının, interaktiv rabitə dəstəyinin və nəzarətinin təşkilini özündə ehtiva edir [3].

Ümumiyyətlə, marketoloqlar əsas məqsədə çatmaq üçün, yəni mənfəəti artırmaq məqsədilə bir neçə əsas vəzifəni həll edirlər. Birincisi, məhsulun qəbul edilən dəyərinin artırılmasıdır ki, bunu belə izah etmək olar. İstehlakçı bir məhsul üçün nə qədər çox ödəməyə hazırdirsə, məhsulun qəbul edilən dəyəri bir o qədər yüksəkdir. Bu, brendinq və reklam kampaniyasının nə dərəcədə uğurlu olmasından, məhsulun fayda və üstünlüklərinin nə dərəcədə aşkar olmasından asılıdır. İkincisi, bazarın təhlili və hədəf bazarların seçilməsi ilə bağlıdır. Belə ki, bazarın dinamikasını, rəqiblərin, əsas oyunçuların davranışlarını daim izləmək lazımdır. Bazar təhlili şirkətlərə yeni nişləri müəyyən etməyə, rəqiblərin hərəkətlərinə vaxtında cavab verməyə, durğun sahələri bağlamağa və ən gəlirli və yaxud dinamik

artan sahələri inkişaf etdirməyə imkan verəcək. Üçüncüsü, istehlakçılarla işləməkdir ki, buraya seçilmiş hədəf bazarda potensial alıcıların ehtiyaclarını, dəyərlərini, satın alma davranışlarını, imtinanın səbəblərini, eləcə də sənayedə mövcud brendlərin qəbul edilən dəyərini öyrənmək daxildir. Qeyd etmək lazımdır ki, bu məlumat bazarın düzgün seqmentləşdirilməsinin, hədəf auditoriyanın seçilməsinin və istehlakçıya səriştəli reklam təsirinin inkişafının açarıdır. İstehlakçılarla işin ikinci hissəsi alışların tezliyini və həcmi artırmağa imkan verən müştəri loyallığını artırmaq məqsədi daşıyır. Burada əsas məqsəd satışların artmasına və məhsulun rəqabətqabiliyyətinə səbəb olan optimal strategiya və rəqabət prinsiplərinin işlənilməsi və hazırlanmasıdır. Dördüncüsü, çeşidlərin idarə edilməsi ilə bağlıdır. Buraya: çeşidin genişliyini idarə etmək, malların qiymətlərini təyin etmək və hər bir məhsulun və istiqamətin gəlirliliyinə nəzarət etmək aid edilə bilər [4, səh.13].

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyev 5 oktyabr 2016-cı il tarixində yerli qeyri-neft məhsullarının “Made in Azerbaijan” adı altında xarici bazarlarda geniş miqyaslı təbliğini nəzərdə tutan Fərman imzalamışdır. Bu özündə “Made in Azerbaijan” brendi adı altında yerli məhsulları xaricdə tanımaq və ixracını stimullaşdırmaq üçün 11 fərqli dəstək mexanizmini birləşdirir. Qeyri-neft məhsullarının istehsalçıları məhsullarını ixrac edərkən bu dəstək tədbirlərindən faydalana bilər. “Made in Azerbaijan” brendinin xarici bazarlarda təşviqi və marketinq fəaliyyətinin dəstəklənməsi məqsədilə sahibkarların beynəlxalq sərgi və yarmarkalarda iştirak etməsini təmin etmək, “Made in Azerbaijan” brendinin xarici ölkələrdə fəaliyyət göstərən mağazalarda, o cümlədən rüsumsuz ticarət (“duty free”) mağazalarında rəflərinin təşkili və xarici ölkələrin ictimai yerlərində, media vasitələrində təbliği üçün tədbirlər həyata keçirilir. Artıq Rusiya, Belarus, Ukrayna, Latviya, Polşa, Çin, BƏƏ, Qazaxıstan və s. kimi ölkələrdə Azərbaycanın ticarət və şərab evləri açılmışdır. Həmin ticarət və şərab evlərinin hər birində müxtəlif növ milli məhsulların sərgisi fəaliyyət göstərir [5].

Onu da qeyd etmək lazımdır ki, 2003-cü ildə İqtisadiyyat Nazirliyi tərəfindən Azərbaycanda İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Fondu təsis edilmişdir. Bu fondun əsas məqsədi ölkəmizin qeyri -neft sektoruna xarici investisiyaların cəlb edilməsi və eyni zamanda qeyri neft sənayesi məhsullarının xaricə ixrac edilməsini stimullaşdırmaqdır. Prezidentinin 23 iyul 2021-ci il tarixli Fərmanı ilə Azərbaycan Respublikasının İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Agentliyinin – AZPROMO-nun nizamnaməsi təsdiq olunmuşdur. Bu agentliyin əsas missiyalarından biri ondan ibarətdir ki, ölkəmizdə istehsal olunan məhsulların xarici ölkələrdə tanınması üçün müxtəlif tədbirlərin həyata keçirilməsi, xarici müştəriləri yerli məhsullar haqqında məlumatlandırmaq və onları bizim şirkətlərlə əlaqələndirməkdir. Bu missiyaları həyata keçirmək üçün agentliyin müasir idarəetmə təcrübəsinə malik olması, xarici bazarlarda tətbiq edilən müxtəlif ticarət tənzimləmə alətləri haqqında ətraflı məlumatlara sahib olmaq, geniş tərəfdaşların mövcudluğu kimi bir sıra üstünlükləri mövcuddur.

“Made in Azerbaijan” milli brendi ilə yerli məhsulların ixrac potensialını artırmaq ölkə qarşısında dayanan əsas prioritetlərdən biridir. Burada əsas məqsəd həm də bu brend adı altında dünya bazarlarında rəqabətqabiliyyətli və yüksək keyfiyyətliyi ilə seçilən məhsulların ixracının artırılmasıdır. Bu baxımdan “AZPROMO” tərəfindən ölkəmizin ixrac və investisiya imkanlarının stimullaşdırılması, “Made in Azerbaijan” brendinin təşviqi, yerli məhsulların beynəlxalq bazarlarda daha çox tanınması istiqamətində genişmiqyaslı işlər görülür. Bunlar Azərbaycan ərazisinə alıcı missiyalarının təşkili, ixrac təşviqinin ödənilməsi, ixrac missiyaları, bazar araşdırmaları, beynəlxalq sərgi və yarmarkalarda vahid ölkə stendi ilə iştirak, dövlət mülkiyyətində olan və ya səhmlərinin nəzarət zərfi dövlətə məxsus olan hüquqi şəxslər vasitəsilə “Made In Azerbaijan” brendinin təşviqi, xarici ölkələrin ictimai yerlərində və beynəlxalq KİV-də təbliğat, “Beynəlxalq sertifikat”ın alınması və digər layihələri kimi dəstək tədbirlərinin həyata keçirilməsidir [6].

Azərbaycanda ən tanınmış brendlərdən biri Bakı şəhərində yerləşən Gilan qida şirkətidir. Şirkət dünya miqyasında məşhurdur və yüksək keyfiyyətli hazırlanmış şirniyyat və qidaların istehsalı ilə

məşğul olur. Gilan qozlu rəvani, şəkərbura, balqabaqlı şirniyyat, peltelek və qozlu çiyələk kompotu kimi qida məhsulları üzrə ixtisaslaşmışdır.

Bundan başqa Azərbaycan şərabları “Made in Azerbaijan” vahid ölkə stendi ilə Çin Xalq Respublikasının Honqkonq Xüsusi İnzibati Ərazisində keçirilən 10-cu Beynəlxalq Şərab və Spirtli İçkilər Sərgisində nümayiş olunmuşdur. Burada AZPROMO, Azərbaycan Şərab İstehsalçıları və İxracatçıları Assosiasiyası, eləcə də şərab istehsalı və ixracı ilə məşğul olan 12 şirkətin nümayəndəsi ilə təmsil olunmuşdur.

Sumqayıt Kimya Sənayesi Parkında (SCIP) yerləşən “AMİNOL” sürtkü yağları zavoduna nəzdində olan ALCO MMC “AMİNOL” ticarət markası ilə Almaniya texnologiyası əsasında sürtkü yağları istehsal edir. Ümumi ərazisi 2,5 ha, istehsal prosesinin gətirdiyi ərazinin sahəsi isə 2,405 kvadrat metr olan zavod 2017-ci ildə fəaliyyətə başlamışdır, illik istehsal gücü 36 min tondur. Burada sərnəşin və ağır yük avtomobilləri üçün mühərrik yağları, motosiklet, hidravlik, transmissiya, kompressor, turbin, gəmi, aviasiya yağları, eyni zamanda adblue, antifriz və digər mayelər istehsal edilir. Müəssisə öz məhsullarını “Made in Azerbaijan” brendi altında 15 ölkəyə ixrac edir. Bu ölkələr arasında Türkiyə, Rusiya, Ukrayna, Gürcüstan, Özbəkistan, Moldova, Misir də var.

Hazırda ölkəmizin ən məşhur brendlərinə misal olaraq Azərçay, SunPaper, Azpetrol, Azərsüd, Azərşəkər, Azərduz, Aura, Atena, Azqranata, Berqa, Final, Səba, Badamlı və başqalarını da göstərmək olar. Bu brendləri istehsal edən şirkətlər öz məhsullarını daha da önə çıxarmaq üçün uğurlu rəqəmsal marketinq strategiyası tərtib etməlidirlər. Belə strategiya tərtib etmək unikal bir brend şəxsiyyəti yaratmaq və onu hədəf kütləsinə müxtəlif marketinq kanalları vasitəsilə çatdırmaqdan ibarətdir. Bunun üçün hədəf auditoriyasını yaxşı tanımaq, onların ehtiyac və istəklərindən daim xəbərdar olmaq lazımdır. Strategiyayı qiymətləndirmək və təkmilləşdirmək üçün hər zaman analitik alətlərdən faydalanmaqla şirkət daha üstün nəticələr əldə edə bilər.

Ümumiyyətlə, rəqəmsal marketinq potensial müştəriləri həqiqi müştərilərə çevirmək üçün hədəflənmiş, konversiyaya əsaslanan bir prosesdir. Çoxsaylı müəlliflərin tədqiqatlarında rəqəmsal marketinq özünəməxsus xüsusiyyətləri baxımından nəzərdən keçirilir və ənənəvi marketinqdən fərqləndirilir. Rəqəmsal marketinqin əsas alətlərinə SEO, sosial media marketinqi, kontent (məzmun) marketinq və internet reklamlarını aid etmək olar. İndiyədək bu yanaşma rəqəmsal mühitdə mal və xidmətlərin təşviqi üçün sistem formalaşdıran əsas kimi qəbul edilməmişdir. Eyni zamanda SEO Yandex axtarış sistemlərindən sayta daha çox trafik əldə etməyə imkan verən yeni bir üsul kimi qəbul edilir. SMM - təşkilatı sosial şəbəkələrdə müştərilərdən olan marketinq rəyləri ilə təmin edir və sayta çevrilməni artırır. Məzmun marketinqi İnternetdə qiymətli və müvafiq məzmunun sisteməlik yaradılması yolu ilə müştəriləri saxlamaq və cəlb etmək məqsədi daşıyır. İnternetdə reklam düzgün konfigurasiya edilmiş hədəfləmə vasitəsilə müştərilərin brendlə fərdi əlaqəsini təmin edir [7].

Malların və xidmətlərin effektiv təşviqi üçün büdcələri və mütəxəssislərin sərəştə səviyyəsi məhdud olan orta və kiçik biznes üçün rəqəmsal marketinq alətlərindən istifadə xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. SEO-nun veb saytın optimallaşdırılması ilə birbaşa əlaqəsi var. Əsas marketinq prinsipi ondan ibarətdir ki, veb saytın optimallaşdırılması səyləri həmişə axtarış motorlarına deyil, istifadəçi sorğularına yönəlməlidir. İstənilən axtarış sisteminin məqsədi istifadəçinin İnternet resurslarına çıxışını yaxşılaşdırmaqdır. Bu baxımdan axtarış sistemlərinin sahibləri ilə saytın SEO mütəxəssislərinin məqsədləri üst-üstə düşür.

Onu da qeyd etmək lazımdır ki, brend təsirinin gücü istifadəçilərin davranışlarını əvvəlcədən müəyyən etməyə, onları düzgün seçimlə sövq etməyə qadirdir. Buna görə də İnternetdə yeni bir brendin təşviqi xidmətləri çox vacib əhəmiyyət daşıyaraq zamanın tələbinə çevrilmişdir. İstənilən bir şirkətin strateji perspektivləri brendin uğurlu inkişafı və təbliğatından çox asılıdır. Konseptual olaraq götürsək, brend istənilən mühitdə - həm oflayn, həm də onlayn mühitdə brend olaraq qalır. Amma internetdə yeni brendin yaradılması, inkişafı və bazara çıxarılması işinin bir sıra fərqləri vardır ki, şirkətin şəbəkə təşviqi taktikası və texnologiyası onlayn auditoriyanın xüsusiyyətlərini bu baxımdan

ciddi şəkildə nəzərə almalıdır. Brend hazırlayarkən onun simvolları, loqotipi və tanıtım materialları üzərində yenidən işlənməli, oflayn mühit üçün artıq istifadə olunanlarla müqayisədə çox vaxt müəyyən düzəlişlərlə hazırlanması tələb olunur. Bildiyimiz kimi, marketinq kommunikasiyalarında əsas diqqət müəyyən bir auditoriya üçün saytın və müxtəlif növ kreativlərin yaradılması və ya optimallaşdırılmasına yönəldilir.

Oflayn tanıtım və onlayn brend təşviqi arasında fərqə nəzər salsaq, görünən odur ki, internetdə milyonlarla müxtəlif saytlar olduğu üçün izdihəmdən fərqlənmək daha çətindir. İstifadəçilər axtarışa çox vaxt sərf etmirlər. Onların əksəriyyəti ilk 10 axtarış nəticələri seçimindən axtarışla məhdudlaşır. İnternetdəki brendlərin fərqləndirici xüsusiyyətləri oflayn-dan fərqlidir. Burada təkcə vizuallaşdırma deyil, həm də müəyyən bir loqo, rəng və bəzən hətta şriftin doğurduğu assosiasiyalar da vacibdir. Saytdan istifadənin rahatlığı real satış nöqtələrində təqdim olunan rahat şərtlərdən əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir. Müsbət reputasiya, texniki dəstəyin istifadəçiyə sadıq münasibəti, menecerin müştəri ilə danışıq qabiliyyəti hər an təmin edilə bilən meyarlardır [9].

Onu da qeyd etmək lazımdır ki, İnternet mühiti kifayət qədər çevikdir, hətta gənc bir layihənin nəticə əldə etməsi və hətta rəqiblərini qabaqlaması da mümkündür. İmkanlar hər bir marka üçün demək olar ki, qeyri-məhduddur. İnternetdə yüksək cavab sürəti, istənilən rəyi mümkün qədər tez qəbul etmək – oflayn-ı onlayn rejimdən fərqləndirir. İnternetdə həm də brendləşdirmə xarici amillərlə məhdudlaşmır. Belə ki, heç bir fiziki parametrlər, coğrafi, irqi məhdudiyyətlər burada yoxdur.

NƏTİCƏ

Nəticə olaraq qeyd edə bilərik ki, Azərbaycan brendlərinin dünya bazarında tanınılmasında marketinqin əsas və müasir növlərindən olan rəqəmsal marketinqin rolu əvəzsizdir. Müasir dövrdə ölkəmizdə görülən tədbirlər xarici iqtisadi əlaqələrin genişlənməsinə və dünya bazarında Azərbaycan brendlərinin tanınmasına şərait yaratmışdır.

Yuxarıda təhlil olunanları yekunlaşdırıb, rəqəmsal mühitdə brendi inkişaf etdirmək üçün bir sıra məqamların nəzərə alınması tövsiyə edilir:

- rəqəmsal mühitdə brendi inkişaf etdirmək üçün layihənin idarə edilməsində təcrübəyə malik olmaq, reklam, dizayn və hətta psixologiya sahəsində biliklərə malik olmaq, həmçinin bazar vəziyyəti haqqında tam məlumatla malik olmaq lazımdır.

- onlayn brend təşviqi oflayn təşviqatdan əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir. Xüsusilə, tanıtım strategiyasını hazırlayarkən hədəf auditoriyanın xüsusiyyətlərini, internetdə brendin təşviqi ilə bağlı ümumi konsepsiyayı nəzərə almaq, həmçinin brendin veb-saytına və kommunikasiyaların, o cümlədən onlayn reklamın təşkilinə ciddi diqqət yetirmək lazımdır.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. И.Д. Хуссейн. (2023). Цифровые маркетинговые коммуникации. Москва, Юрайт. 68 с.
2. Шевченко Д.А. (2021). Цифровой маркетинг: учебник / Д.А. Шевченко, Д.Д. Шевченко. – Екатеринбург: Издательские решения. – 330 с.
3. Кондрух А.В., Нехайчук Д.В., Цай Е.Л. Основы цифрового маркетинга. Учебное пособие. Издательство «Перо», Москва, səh 176.
4. Агеев А.Ю. (2020). Интернет-маркетинг и Digital-стратегии. Принципы эффективного использования: учеб. пособие / А.Ю. Агеев, Р.Р. Латыпов, И.В. Чуркин и др. – Новосибирск : ИПЦ НГУ. – 560 с.
5. <https://xalqgazeti.com/az/news/26110>
6. <https://azpromo.az/az/page/haqqimizda/azpromo>
7. Дашков Л.П. (2023). Анализ и диагностика использования цифровых бизнес-платформ (маркетплейсов) как современного канала взаимодействия между бизнес-структу-

рами и обществом / Л. П. Дашков, В. И. Пучков // Экономические системы. – 2023. – Т. 16, № 1. – С. 35-42. – DOI 10.29030/2309-2076-2023-16-1-35-42. – EDN DDXZOR

8. “İxracın və investisiyaların təşviqi sahəsində idarəetmənin daha da təkmilləşdirilməsi haqqında” Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Fərmanı. Bakı, 28 dekabr 2018.

9. <https://yeella.com/seo/post/branding-i-metody-prodvizheniya-brenda-kompanii-v-internete>

G.R.Rustamova

PhD in Economics, Sumgait State University
ORCID 0000-0002-0774-5393

Branding issues in the digital environment

Abstract

A brand allows you to identify a company or a product or service and distinguish them from others. The process of using digital channels to promote any brand and reach customers has become widespread in recent years. The article explains the essence of brand and branding, examines the brand strategy of companies, and analyzes the important factors for creating a new brand on the Internet using digital marketing channels. The article also examines the opportunities created in the introduction of Azerbaijani brands to foreign markets.

Key words: brand, branding, digital marketing, internet, target audience, export, customer.

Г.Р.Рустамова

д.ф.но э., Сумгаитский Государственный Университет
ORCID 0000-0002-0774-5393

Проблемы брендинга в цифровой среде

Резюме

Бренд позволяет идентифицировать компанию, продукт или услугу и отличить их от других. Процесс использования цифровых каналов для продвижения любого бренда и привлечения клиентов в последние годы получил широкое распространение. В статье объясняется сущность бренда и брендинга, рассматривается бренд-стратегия компаний, анализируются важные факторы создания нового бренда в Интернете с использованием каналов цифрового маркетинга. В статье также рассматриваются возможности, созданные при выводе азербайджанских брендов на зарубежные рынки.

Ключевые слова: бренд, брендинг, цифровой маркетинг, интернет, целевая аудитория, экспорт, клиент.

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-175-182>

З.Э.Алекперов
магистрант, Азербайджанский Университет Нефти и Промышленности
zeynal.alekberov@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 05.10.2023

The article was received by editorial board on 05.10.2023

Статья принята к печати 05.10.2023

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭЛЕКТРОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ

Резюме

В современном быстро развивающемся бизнес-среде промышленные предприятия все чаще работают в электронной экономической среде. Эта цифровая трансформация привела к появлению огромных объемов данных и информации, которые можно использовать для понимания их деятельности. Аналитическая оценка стала для этих предприятий важнейшим инструментом, помогающим преодолевать сложности цифровой эпохи, повышать производительность и оставаться конкурентоспособными. В этом эссе исследуется значение аналитической оценки в контексте промышленных предприятий, работающих в электронной экономической среде. Аналитическая оценка деятельности промышленного предприятия в электронной экономической среде является многогранной и важной задачей в современную цифровую эпоху.

***Ключевые слова:** промышленное предприятие, аналитическая оценка, электронная экономическая среда, аналитика данных, показатели эффективности, цифровая трансформация.*

ВВЕДЕНИЕ

Поскольку предприятия все больше полагаются на цифровые технологии, аналитика на основе данных становится незаменимой для принятия решений и оптимизации производительности. Этот процесс включает в себя всестороннее изучение различных аспектов, включая эффективность производства, управление цепочками поставок, финансовые показатели и динамику рынка, и все это в контексте развивающейся электронной экономической среды. Такой анализ не только предлагает более глубокое понимание деятельности предприятия, но также дает ценную информацию для адаптации к быстро меняющимся цифровым рынкам, что в конечном итоге способствует повышению конкурентоспособности и устойчивому росту.

Цифровая трансформация промышленных предприятий

Промышленные предприятия, традиционно связанные с производством и производством, в последние годы стали свидетелями глубоких перемен. Электронная экономическая среда предполагает не только использование цифровых технологий, но и интеграцию стратегий, основанных на данных, во все аспекты бизнес-операций. Эти предприятия теперь полагаются на передовые технологии, такие как Интернет вещей (IoT), анализ больших данных и искусственный интеллект, для повышения производительности, оптимизации процессов и оптимизации распределения ресурсов.

Сбор и интеграция данных: основа принятия обоснованных решений

В эпоху цифровых технологий сбор и интеграция данных стали стержнем принятия обоснованных решений для предприятий и организаций в разных отраслях. Этот критически важный процесс включает сбор, организацию и объединение разрозненных данных из различных источников для создания единого и всеобъемлющего набора данных. От отслеживания поведения клиентов до оптимизации операционной эффективности - важность сбора и интеграции данных невозможно переоценить.

Первым шагом в сборе данных является определение соответствующих источников данных. Эти источники могут варьироваться от внутренних баз данных и взаимодействия с клиентами до внешних исследований рынка и анализа настроений в социальных сетях. Предприятиям необходимо создать широкую сеть, чтобы собрать как можно больше соответствующих данных, чтобы обеспечить надежность и информированность своих процессов принятия решений [3].

После того как источники данных определены, следующая задача заключается в их извлечении и преобразовании. Необработанные данные часто имеют разные форматы, структуры и уровни чистоты. Интеграция данных требует гармонизации этих разнообразных данных в едином формате и структуре. Этот шаг имеет решающее значение для устранения избыточности, разрешения конфликтов данных и обеспечения точности данных.

Одним из ключевых преимуществ эффективного сбора и интеграции данных является возможность получить целостное представление о различных аспектах деятельности организации. Это позволяет предприятиям анализировать исторические данные вместе с информацией в реальном времени, облегчая анализ тенденций и прогнозное моделирование. Более того, интегрированные данные обеспечивают комплексное представление о поведении клиентов, позволяя организациям адаптировать продукты и услуги для удовлетворения конкретных потребностей, тем самым повышая удовлетворенность и лояльность клиентов.

В современном бизнесе сбор и интеграция данных являются неотъемлемой частью усилий по цифровой трансформации. Компании, которые преуспевают в этой области, могут использовать свои знания, основанные на данных, для оптимизации своих процессов, улучшения процесса принятия решений и получения конкурентного преимущества. Более того, поскольку технологии продолжают развиваться, способность эффективно собирать и интегрировать данные станет ключевым фактором, определяющим успех организации в цифровую эпоху.

Ключевые показатели эффективности и ключевые показатели эффективности: путь к успеху в цифровую эпоху

Ключевые показатели эффективности (KPI) - это количественные показатели, которые организации используют для оценки своей производительности в сравнении с конкретными бизнес-целями и стратегическими целями. В цифровую эпоху, когда принятие решений на основе данных имеет первостепенное значение, ключевые показатели эффективности играют ключевую роль в оценке успеха организации и управлении ее действиями. В этой статье исследуется значение ключевых показателей эффективности и то, как они позволяют предприятиям процветать в постоянно развивающейся электронной экономической среде.

Ключевые показатели эффективности не являются универсальными; скорее, они адаптированы к уникальным целям организации. Например, бизнес электронной коммерции может сосредоточиться на таких ключевых показателях эффективности, как коэффициенты конверсии, стоимость привлечения клиентов и средняя стоимость заказа, в то время как производственная компания может уделять первоочередное внимание ключевым показателям эффективности, связанным с эффективностью производства, уровнем брака и сроками выполнения цепочки поставок. Выбор KPI должен напрямую отражать стратегические приоритеты организации [4].

Одним из основных преимуществ использования КРІ является их способность обеспечивать ясность и целенаправленность. Они сводят сложную эффективность бизнеса к нескольким ключевым показателям, которые заинтересованные стороны могут легко понять и отслеживать. Такое упрощение позволяет организациям быстро выявлять сильные и слабые стороны, способствуя своевременной корректировке стратегий и распределению ресурсов.

В цифровую эпоху ключевые показатели эффективности часто используют анализ данных и мониторинг в реальном времени. Благодаря технологиям и передовым инструментам аналитики организации могут получить доступ к самым последним данным о своей производительности, что позволяет им принимать гибкие решения. Например, команда маркетинга может анализировать данные о трафике веб-сайта в режиме реального времени, чтобы корректировать расходы на рекламу или стратегию контента на основе непосредственного поведения пользователей [11].

Ключевые показатели эффективности также способствуют подотчетности и прозрачности внутри организаций. Когда команды и отдельные лица знают ключевые показатели эффективности, соответствующие их ролям, они с большей вероятностью будут согласовывать свои усилия с общими целями. Регулярная отчетность и обмен данными КРІ способствуют прозрачности и стимулируют сотрудничество между отделами.

По мере развития цифрового ландшафта меняются и ключевые показатели эффективности. Организациям необходимо регулярно пересматривать и адаптировать свои ключевые показатели эффективности, чтобы гарантировать, что они остаются актуальными и соответствуют меняющейся динамике бизнеса. Новые технологии, такие как искусственный интеллект и блокчейн, открывают новые источники данных и возможности для уточнения ключевых показателей эффективности, позволяя организациям получать более глубокое понимание и опережать конкурентов [2].

Инструменты и методы расширенной аналитики: использование данных для стратегического совершенствования

В эпоху цифровых технологий данные стали источником жизненной силы организаций, и использование их потенциала стало обязательным условием сохранения конкурентоспособности. Передовые аналитические инструменты и методы заняли центральное место, позволяя предприятиям извлекать более глубокую информацию, принимать решения на основе данных и открывать новые возможности. В этой статье рассматривается значение передовых инструментов и методов аналитики в электронной экономической среде и то, как они позволяют организациям добиться успеха.

Алгоритмы машинного обучения произвели революцию в анализе данных. Они превосходно распознают закономерности и тенденции в больших наборах данных, что позволяет организациям прогнозировать будущие результаты с поразительной точностью. От прогнозирования поведения клиентов до оптимизации цепочек поставок - прогнозная аналитика стала краеугольным камнем бизнес-стратегии в цифровую эпоху.

Инструменты визуализации данных, такие как Tableau, Power BI и QlikView, обеспечивают визуальный уровень анализа данных. Они преобразуют сложные наборы данных в интуитивно понятные диаграммы, графики и информационные панели, позволяя заинтересованным сторонам быстро получать ценную информацию. В эпоху изобилия данных эти инструменты позволяют создавать истории на основе данных и дают возможность лицам, принимающим решения, действовать быстро.

Методы НЛП позволяют организациям извлекать смысл из неструктурированных текстовых данных. Будь то анализ отзывов клиентов, взаимодействие с чат-ботами или разговоры в социальных сетях, инструменты НЛП, такие как анализ настроений и обобщение

текста, позволяют получить бесценную информацию о настроениях клиентов, тенденциях рынка и восприятии бренда.

Взрывной рост объема данных потребовал разработки инструментов анализа больших данных, таких как Hadoop и Spark. Эти платформы выполняют обработку и анализ огромных наборов данных, с которыми не могут справиться обычные системы. Такие отрасли, как финансы, здравоохранение и розничная торговля, полагаются на анализ больших данных для выявления скрытых корреляций и принятия решений на основе данных в больших масштабах [10].

Выходя за рамки описательной и прогнозной аналитики, предписывающая аналитика рекомендует конкретные действия для оптимизации результатов. Он играет важную роль в управлении цепочками поставок, планировании медицинского лечения и оценке финансовых рисков. Предлагая лучший курс действий, организации могут активно формировать свое будущее.

В таких секторах, как финансы и управление цепочками поставок, инструменты аналитики блокчейна жизненно важны для обеспечения прозрачности, безопасности и доверия. Они позволяют организациям отслеживать транзакции, проверять подлинность и выявлять мошеннические действия, что делает их незаменимыми в мире, где цифровые транзакции широко распространены.

Внедрение передовых инструментов и методов аналитики изменило бизнес во всех отраслях. Они позволяют организациям эффективно обрабатывать и анализировать огромные объемы данных, что приводит к более обоснованному принятию решений. Более того, эти инструменты способствуют активному подходу к решению проблем, что имеет первостепенное значение в динамичной электронной экономической среде.

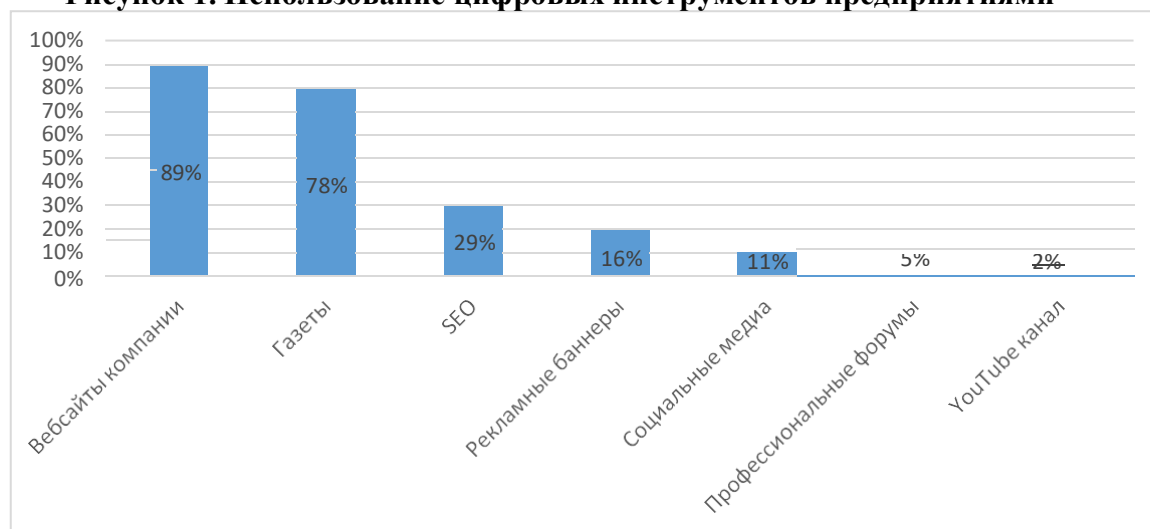
Принятие стратегических решений и планирование являются важнейшими аспектами успеха любой организации. Они образуют основу, на которой строятся цели, задачи и действия организации. В этом тексте мы исследуем значение принятия стратегических решений и планирования в современной бизнес-среде [9].

Прежде всего, принятие стратегических решений включает в себя процесс определения и выбора наиболее подходящего курса действий для достижения долгосрочных целей и задач организации. Это требует всестороннего анализа внутренних и внешних факторов, включая рыночные тенденции, конкурентные силы и внутренние возможности. Эффективное принятие решений гарантирует, что организация сможет адаптироваться к меняющимся обстоятельствам и извлечь выгоду из появляющихся возможностей, одновременно снижая потенциальные риски.

Стратегическое планирование, с другой стороны, представляет собой систематический процесс постановки целей и разработки дорожной карты для их достижения. Это предполагает определение миссии, видения и ценностей организации и их согласование с конкретными целями и планами действий. Хорошо разработанный стратегический план обеспечивает четкое направление деятельности организации, позволяя эффективно распределять ресурсы и улучшать координацию между различными отделами [6].

Развитие технологий позволяет предприятиям перейти на совершенно другой уровень взаимоотношений с потребителями, основой которого является применение цифрового маркетинга. Он предусматривает передачу информации о товаре, услуге или бренде электронными средствами, что позволяет оценить их в режиме реального времени. Особенно актуально такое взаимодействие для малых промышленных предприятий. Это помогает определить наиболее желаемый товар на данный момент.

Рисунок 1. Использование цифровых инструментов предприятиями

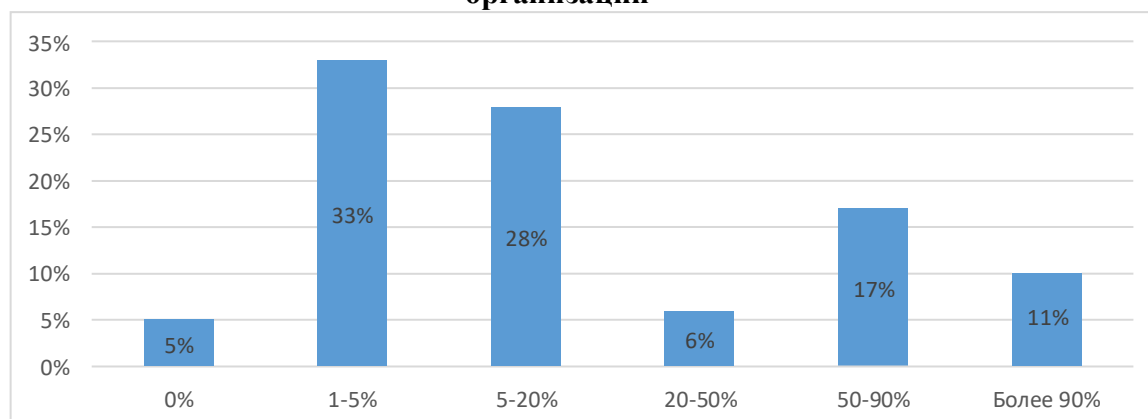


Источник: разработано автором

Программы, имитирующие человеческую речь и текст, выполняющие функции взаимодействия с запросами и быстрого поиска информации. Согласно исследованию, компании предпочитают разрабатывать чат-ботов на собственной платформе. Чат-боты чаще всего используются в работе с клиентами, операционном подразделении, документообороте с поставщиками, реже всего используются для осуществления закупок.

Оптическое распознавание - это технология распознавания знаков. Данную технологию чаще всего используют финансовые учреждения, металлургические предприятия, розничная торговля (рисунок 2.5). Большинство опрошенных компаний используют в своем документообороте менее 20% этой технологии.

Рисунок 2. Доля технологии оптического распознавания в рабочем процессе организаций



Источник: разработано автором

Одним из ключевых преимуществ принятия стратегических решений и планирования является улучшение распределения ресурсов. Тщательно оценивая сильные и слабые стороны организации, лица, принимающие решения, могут распределять такие ресурсы, как финансы, рабочая сила и технологии, в области, которые принесут наибольшую прибыль. Такая эффективность помогает организациям максимально эффективно использовать свои ограниченные ресурсы, повышая конкурентоспособность на рынке. Более того, принятие

стратегических решений и планирование также способствуют организационному согласованию. Когда все сотрудники понимают стратегические цели организации и свою индивидуальную роль в их достижении, это создает ощущение цели и единства. Такое согласование поощряет командную работу и сотрудничество, что приводит к повышению производительности и инновациям [7].

Кроме того, принятие стратегических решений и планирование повышают способность организации адаптироваться к меняющимся рыночным условиям. В сегодняшней динамичной бизнес-среде крайне важно проявлять гибкость и оперативность. Регулярный анализ и пересмотр стратегических планов позволяет организациям оставаться впереди конкурентов и извлекать выгоду из новых тенденций.

Вызовы и будущие тенденции

Мир постоянно развивается под воздействием технологических достижений, демографических изменений и изменения глобальной динамики. Путешествуя по этому постоянно меняющемуся ландшафту, мы сталкиваемся с множеством проблем и предвидим несколько будущих тенденций, которые будут формировать наше общество и экономику. В этом эссе мы рассмотрим некоторые из этих проблем и будущих тенденций.

Одной из главных проблем, с которыми мы сталкиваемся, является продолжающаяся борьба с изменением климата. Последствия нашей неустойчивой практики становятся все более очевидными: от повышения глобальной температуры до более частых и серьезных стихийных бедствий. Решение проблемы изменения климата требует глобального сотрудничества и инновационных решений, таких как возобновляемые источники энергии и устойчивые методы ведения сельского хозяйства. Будущая тенденция в этой области предполагает переход к более зеленой экономике, где предприятия и правительства инвестируют в чистые технологии и отдают приоритет экологической устойчивости [1].

Еще одной насущной проблемой является цифровое неравенство, которое усугубилось пандемией COVID-19. Хотя Интернет бесчисленным образом изменил нашу жизнь, доступ к нему остается неравным, особенно в развивающихся регионах. Преодоление этого разрыва имеет важное значение для обеспечения того, чтобы у каждого были равные возможности для образования, трудоустройства и участия в общественной жизни. Будущие тенденции в этой сфере включают расширение интернет-инфраструктуры, повышение доступности и развитие программ цифровой грамотности.

Будущее сферы труда также претерпевает существенные изменения. Автоматизация и искусственный интеллект меняют отрасли и рабочие места. Хотя эти технологии открывают возможности для повышения производительности, они также вызывают беспокойство по поводу сокращения рабочих мест и неравенства доходов. Будущая тенденция в сфере занятости может включать в себя переход к более гибким условиям работы, непрерывному обучению и потребности в универсальном наборе навыков.

Здравоохранение сталкивается с собственным набором проблем и будущих тенденций. Пандемия COVID-19 выявила уязвимости в системах здравоохранения во всем мире. Для решения этих проблем все большее внимание уделяется телемедицине, цифровым медицинским записям и решениям в области здравоохранения, основанным на данных. Будущая тенденция в здравоохранении, вероятно, будет включать более персонализированный подход к медицине, чему способствуют достижения в области геномики и точной медицины [5].

Глобальная политика и геополитика переживают беспокойный период с ростом национализма, региональными конфликтами и сменой власти. Такие проблемы, как международное сотрудничество и управление геополитической напряженностью, имеют первостепенное значение. Будущая тенденция может включать в себя возобновление внима-

ния к дипломатии, многосторонности и поиску совместных решений глобальных проблем. Наконец, нельзя игнорировать проблему демографических сдвигов. Старение населения во многих странах представляет собой серьезные экономические и социальные проблемы, включая рост расходов на здравоохранение и изменения в динамике рабочей силы. Решение этих проблем может потребовать инновационной политики, такой как поощрение участия пожилых людей в рабочей силе и развитие сообществ, дружественных к пожилым людям.

ВЫВОДЫ

Аналитическая оценка незаменима для промышленных предприятий, работающих в электронной экономической среде. Это дает им возможность использовать огромные объемы доступных данных для принятия обоснованных решений, оптимизации производительности и сохранения конкурентоспособности. Применяя стратегии, основанные на данных, эти предприятия могут преодолевать сложности цифровой эпохи и продолжать процветать в постоянно меняющейся бизнес-среде. Поскольку технологии продолжают развиваться, роль аналитической оценки на промышленных предприятиях станет еще более важной для устойчивого роста и успеха.

Список использованной литературы:

1. Bauernhansl T., Krüger J., Reinhart G. and Schuh G. (2016). WgpStandpunkt industrie 4.0, Wissenschaftliche Gesellschaft für Produktionstechnik Wgp. Retrieved from: [https://www.ipa .fr aunhofer.de/](https://www.ipa.fr aunhofer.de/)
2. Kang H.S., Lee J.Y., Choi S., Kim H., Park J.H., Son J.Y., Kim B.H., and Noh S.D. (2016), Smart Manufacturing: Past Research, Present Findings, And Future Directions. International Journal of Precision Engineering and Manufacturing-Green Technology, 3 (1), 111–128.
3. Ögünç H. ve Tekşen Ö. (2018). Kaynak tüketim muhasebesi yaklaşımının tuğla üretim işletmelerinde uygulanması ve karşılaştırmalı analizi. Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 20 (2), 389 – 417.
4. Schroeder W. (2016). Germany's industry 4.0 strategy rhine capitalism in the age of digitalisation. Retrieved from: <https://www.fes-london.org/>
5. Velikov M. (2017). Industry 4.0. Will replace the machines people?“, Journal „your BUSINESS“, issue 3.
6. Borisov B. (2018). Industry 4.0 or what digitalization means to the industry, Conference “Industry 4.0 – Challenges and Implications for Bulgaria's Economic and Social Development” from 12tr April 2018 in Sofia, Republic of Bulgaria
7. Frolova E.A., & Naumov A.F. (2019). Practice of implementation of digital technologies at the Russian industrial enterprises (in Russian). Materials of the VI International Scientific and Practical Conference, 198-143.
8. Izakova N.B. (2019). Opportunities of digital marketing technologies for small industrial enterprises of Ural macro-region. Materials of the I Ural Economic Forum, 73-78.
9. Belyaeva, M. V. (2018). Classification of modern digital technologies used in management system of industrial enterprises. Journal of Scientific Notes of Russian Academy of Entrepreneurship, 21-29.
10. Dorodnykh E.E. (2017). Analysis of implementation of digital production at the industrial enterprises (in Russian). Proc. of scientific-practical conference with international participation, 380-394.
11. Digital technologies in Russian companies, Research results. KPMG. (2019, January). <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/01/ru-ru-digital-technologies-in-russiancompanies.pdf>

12. Eskinarov M., Maslennikov V., & Maslennikov O.V. (2019). Risks and Chances of Digital Economy in Russia. *Finance: Theory and Practice*, 23(5).

13. Korovin G.B. (2019). Social and economic aspects of digitalization in Russia (in Russian). *Journal of Economic Theory*, 16 (1), 1-11.

Z.E.Ələkbərov

magistrant, Azərbaycan Neft və Sənaye Universiteti

Elektron iqtisadi mühitdə sənaye müəssisəsinin fəaliyyətinin analitik qiymətləndirilməsi

Xülasə

Bu gün sürətlə inkişaf edən biznes mühitində sənaye müəssisələri getdikcə daha çox elektron iqtisadi mühitdə fəaliyyət göstərirlər. Bu rəqəmsal transformasiya onların fəaliyyətini başa düşmək üçün istifadə edilə bilən çoxlu məlumat və məlumat yaratmışdır. Analitika bu müəssisələr üçün rəqəmsal dövrün mürəkkəbliklərini idarə etməyə, məhsuldarlığı yaxşılaşdırmağa və rəqabətə davamlı qalmağa kömək edən mühüm alətə çevrilib. Məqalə elektron iqtisadi mühitdə fəaliyyət göstərən sənaye müəssisələri kontekstində analitik qiymətləndirmənin dəyərini araşdırır. Elektron iqtisadi mühitdə sənaye müəssisəsinin fəaliyyətinin analitik qiymətləndirilməsi müasir rəqəmsal dövrdə çoxşaxəli və mühüm vəzifədir.

Açar sözlər: *sənaye müəssisəsi, analitik qiymətləndirmə, elektron iqtisadi mühit, verilənlərin analitikası, performans göstəriciləri, rəqəmsal transformasiya.*

Z.E.Alakbarov

master student, Azerbaijan Oil and Industry University

Analytical assessment of the activities of an industrial enterprise in an electronic economic environment

Abstract

In today's rapidly evolving business environment, industrial enterprises are increasingly operating in an electronic economic environment. This digital transformation has resulted in vast amounts of data and information that can be used to understand their operations. Insights have become a critical tool for these businesses to navigate the challenges of the digital age, increase productivity and stay competitive. This essay explores the importance of analytical evaluation in the context of industrial enterprises operating in an electronic economic environment. Analytical assessment of the activities of an industrial enterprise in the electronic economic environment is a multifaceted and important task in the modern digital era.

Key words: *industrial enterprise, analytical assessment, electronic economic environment, data analytics, performance indicators, digital transformation.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-182-185>

F.F.Əliyev
magistrant, Azərbaycan Dövlət Neft Və Sənaye Universiteti
aliyevfarid909@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 14.10.2023

The article was received by editorial board on 14.10.2023

Статья принята к печати 14.10.2023

MÜƏSSİSƏLƏRİN SƏMƏRƏLİ TƏŞKİLİ VƏ İDARƏ OLUNMASINDA LOGİSTİKANIN ROLUNUN TƏTBİQİ

Xülasə

Məqalə müəssisələrdə logistikanın səmərəli şəkildə istifadəsi haqqında məlumat verir. Məqalə 3 hissədən ibarətdir. Birinci hissədə logistikanın nəzəri-metodoloji əsasları müzakirə olunub, logistikanın əsasından məlumat verilir. İkinci hissə logistikanın əsas xüsusiyyətlərini sadalayır və onlar haqqında qısa məlumatlar çatdırır. Üçüncü hissədə isə logistikanın müəssisələrdə istifadəsi izah edilir. Məqalə ümumilikdə logistika müəssisələrdə nə üçün istifadə olunduğu haqqındadır. Sonda isə istifadə olunmuş ədəbiyyat verilmişdir.

Açar sözlər: logistika, logistika menecmenti, təchizat zənciri, inventar menecmenti, anbar menecmenti, nəqliyyat, çatdırılma.

Logistikanın nəzəri-metodoloji əsasları

Logistika müştərilərin və ya şirkətlərin tələb etdikləri məhsulların başlanğıc nöqtədən son nöqtəyə çatdırılması prosesidir. Başqa sözlə desək, logistika malların və məhsulların əldə olunması, saxlanması və paylanması prosesidir. Logistikanın əsas məqsədi müştərilərin tələblərini vaxtında və sərfəli üsulla çatdırmasıdır.

Müştərilərin məmnunluğunu maksimuma çatdırmaq üçün atılan addımlar logistikanın vacib hissələrindən biridir. Bura tələblərə uyğun plan qurmaq, sifarişlərin hazırlanması, inventar menecmenti və müştəri servis xidmətləri kimi elementlər aiddir. Bu elementlər malların tələbə uyğun stoklanmalı olduğunu və sifarişlərin vaxtında hazırlanmasını təmin edir.

Logistika menecmenti təchizat zəncirinin bir hissəsi olub, səmərəli, effektiv axına və malların saxlanılmasına və həmçinin başdan sona prosesə nəzarət edir. Logistikanın mürəkkəbliyi modelləşdirilir, analiz olunur və simulyasiya proqramı vasitəsilə idarə olunur.

Logistikanın xüsusiyyətləri və vəzifələri

Logistika menecmentinin məqsədini başa düşmək, şirkətlərə gəliri artırmağa və müştəri məmnuniyyətini maksimuma çatdırmağa kömək edir. Logistikanın effektiv funksiyalarını bilmək şirkətlərə rəqiblərinin qarşısında üstünlük yaradır. Logistikanın əsas xüsusiyyətləri aşağıdaılaardır:

1. Sifariş prosesi

Logistika əməliyyatları sifarişlərin hazırlanması və müştərilərə çatdırılmasına nəzarət edən sifariş prosesi ilə başlayır. Bu hissə müştəri tələblərinin yığılmasının əsas hissəsi olub, malların yığılması, paketlənməsi və çatdırılmasından ibarətdir.

2. Materiallarla işləmə

Logistika şirkətləri artıq məhsulları anbarlarda saxlamaq üçün məsuliyyət daşıyırlar. Yəni, mallar hazırlanmadan çatdırılmaya qədər olan müddətdə təhlükəsiz vəziyyətdə qalmalıdır. Material

və məhsulları daşımaq çətin bir iş ola bilər, buna görə də logistika şirkətləri düzgün avadanlıqlardan istifadə etməlidirlər.

3. İnvantar menecmenti

Bu sahə əsasən malların tələbə uyğun şəkildə stoklanmasına nəzarət edir. Logistika inventar menecmenti malların yenidən stoklanmasına və tələb olunacaq malların əvvəlcədən qərar verilib hazırlanmasına kömək edir.

4. Anbar menecmenti

Anbar menecmenti logistikanın ən əsas hissələrindən biri olub, malların mühafizəsi və saxlanılmasına nəzarət edir. Anbarların ticarət yerinə və ya paylanma nöqtəsinə yaxın olması daha tez çatdırılma üçün sərfəlidir.

5. Nəqliyyat

Şirkətin əməliyyat zəncirində əməliyyatları effektiv şəkildə yerinə yetirməsi üçün eyni zamanda sifarişləri vaxtında müştərilərə də çatdırılmalıdır. Şirkətlər nəqliyyat xərclərini nəzarət altında saxlamaq üçün gələn şikayətləri və tələbləri diqqətlə yanaşırlar.

6. Paketləmə və etiketləmə

Təchizat zəncirində sifarişlərin paketlənməsi satışın asanlaşdırılmasında əsas rol oynayır. Məhsulun təhlükəsizlik və gömrük qaydaları ilə uyğun bağlamalara və qablara daxil edilməsi logistika funksiyalarını artırmaq üçün son dərəcə vacibdir. Düzgün paketləmə həmçinin malların qırılmasının və ya dağılmasının qarşısını alır.

7. Məlumat və nəzarət

Məlumat və nəzarət bizneslərə təchizat zəncirinin əməliyyatlarını aydın şəkildə görməyə şərait yaradır. Yeni texnologiyalar vasitəsilə bizneslərə daha aydın məlumat vermək mümkündür. Bu informasiyalar ümumi çatdırılma effektivliyini dəyərləndirməyə imkan verir.

Müəssisələrin səmərəli təşkili və idarə olunmasında logistikanın rolu

Xammalın alınmasından başlayaraq məhsulun müştəriyə çatdırılmasına qədər olan daşınma və saxlanılma proseslərinə logistika nəzarət edir. Bu da müəssisələrin əsas üstünlüyü olan dəyər zəncirinin əsasıdır. Bir çox istehsal müəssisələri texnologiya inkişafı və keyfiyyət menecmentinin reklamını eyni vaxtda edərək, istehsal və logistika sahəsində həm qiymət həm də dəyər cəhətdən üstünlük əldə edirlər.

Son illərdə müəssisələrin biznes fəlsəfəsi “istehsal yönümlü” “müştəri yönümlü”, daha sonra isə tez bir zamanda “müştərilər üçün dəyər yaratmağa” çevrildi. “müştərilər üçün dəyər yarat” dövründə dəyər təkə pul deyil həm də qavrayışın görünməz ola biləcəyini deyir. Hal hazırda olan müəssisələrin rəqabətdə iştirak edə bilməsi üçün maraqlar yeni bir qaydadır.

Müəssisənin ən yaxşı logistika tutumu rəqabətdə üstünlük qazanmaq üçün müştərilərə keyfiyyətli xidmət verməkdir. Bacarıqlı biznesin logistika menecmenti stokların əl çatan olması, çatdırılmanın rahat və digər partnerlərinə nəzərən daha sürətli olması vacibdir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Logistics: What it means and how businesses use it <https://www.investopedia.com/terms/l/logistics.asp>
2. Logistics, Cameron Hashemi-Pour, David Essex. <https://www.techtarget.com/searcherp/definition/logistics>
3. <https://economictimes.indiatimes.com/definition/logistics>
4. <https://www.ionlogistics.eu/blog/logistics>
5. <https://builtin.com/logistics>
6. The 7 functions of logistics management <https://www.axestrack.com/functions-of-logistics-management/>

7. Principles of Global logistics management <https://www.futurelearn.com/info/courses/principles-global-management-logistics-assets/0/steps/65243>
8. <https://package.io/blog/what-are-the-seven-major-logistical-functions>
9. <https://www.ringcentral.com/gb/en/blog/definitions/logistics/>
10. The importance of logistics to enterprises <https://www.linkedin.com/pulse/importance-logistics-enterprises-leona-lee/>
11. Enterprises logistics and supply chain structure: the role of fit, Gregory N. Stock, Noel P.Greis, John D. Kasarda, 2000.

F.F.Aliyev

master student, Azerbaijan State Oil and Industry University

Application of the role of logistics in the effective organization and management of enterprises

Abstract

This article provides information about logistics reuse in enterprises. The article consists of 3 parts. In the first part, theoretical and methodological bases of logistics are discussed, basic information of logistics is given. The second part lists the main features of logistics and gives a brief information about them. The third part explains the use in creating logistics. The article is about what is used in logistics enterprises. References are given at the end.

Key words: *logistics, logistics management, supply chain, inventory management, warehouse management, transportation, delivery.*

Ф.Ф.Алиев

*магистрант, Азербайджанский Государственный Университет
Нефти и Промышленности*

Применение роли логистики в эффективной организации и управлении предприятиями

Резюме

В данной статье представлена информация о повторном использовании логистики на предприятиях. Статья состоит из 3 частей. В первой части рассматриваются теоретические и методологические основы логистики, даются основные сведения о логистике. Во второй части перечислены основные особенности логистики и дана краткая информация о них. Третья часть объясняет использование при создании логистики. Статья о том, что используется на логистических предприятиях. Ссылки даются в конце.

Ключевые слова: *логистика, управление логистикой, цепочка поставок, управление запасами, управление складом, транспортировка, доставка.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-186-193>

А.Р.Ниǧталиев
магистрант, Азербайджанский Государственный Экономический
Университет (UNEC)
asif-niftaliyev@mail.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olub 05.10.2023

The article was received by editorial board on 05.10.2023

Статья принята к печати 05.10.2023

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье, на основе исследования сущности понятия «финансовое состояние», отражены факторы, влияющие на финансовое положение компании. Автором обосновывается тот факт, что управление финансами предприятия требует проведения анализа его финансового состояния, которое позволит дать более точную оценку сложившейся ситуации с помощью различных методик. В результате чего в статье рассмотрен процесс управления финансовым состоянием и определены его важнейшие задачи.

***Ключевые слова:** финансовое состояние предприятия, анализ финансового состояния, управление финансовым состоянием.*

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночных отношений, для эффективного функционирования предприятия, субъектам хозяйствования, в целях принятия оптимальных управленческих решений, чрезвычайно актуально иметь своевременную информацию о финансовом состоянии, как собственного предприятия, так и компаний-партнеров. Инструментом предоставления данной информации является финансовый анализ, посредством которого обеспечивается объективная оценка имущественного положения предприятия; определяется степень его зависимости от заимствованных ресурсов, а также возможность погашения задолженностей третьей стороне; устанавливается объем капитала, и долгосрочных инвестиций, необходимых для финансирования деятельности предприятия в текущий момент; рассчитывается потребность в суплементарных источниках финансирования. Далее, исходя из полученных результатов, принимаются обоснованные оптимальные управленческие решения.

В более широком понимании финансовый анализ применяется и в качестве инструмента аргументирования долгосрочных и краткосрочных управленческих решений, целесообразности и рациональности инвестиций, способом оценки профессионализма и эффективности управления, в том числе, средством прогнозирования результатов функционирования предприятия в перспективе.

Именно по итогам оценки финансовой состоятельности предприятия, большей частью, основывается принятие значительного числа важных стратегически решений в области управления.

Устойчивость финансового состояния формируется в ходе всей хозяйственной деятельности предприятия. Данная категория характеризуется наличием финансовых средств,

гарантирующих стабильное функционирование компании, целесообразностью размещения данных ресурсов и эффективностью их использования, в том числе деловой активностью, рентабельностью, финансовой устойчивостью и платежеспособностью предприятия (1, с.15).

Взгляды ученых - экономистов на вопрос детерминации категории «финансовое состояние» заметно разнятся. В таблице 1 отражены подходы к определению исследуемого нами понятия различных авторов.

Таблица 1

Подходы к детерминации категории «финансовое состояние»

№ п/п	Детерминация	Автор
1	Способность предприятия финансировать собственную деятельность	Илышева Н.Н.
2	Система показателей, отображающих наличие, распределение и применение финансовых средств	Ковалев В.В.
3	Система показателей, отображающих возможности предприятия возместить собственные задолженность	Гиляровская Л.Т.
4	Экономическая категория, характеризующая финансовые отношения хозяйствующего субъекта и его возможности финансировать собственную деятельность по состоянию на конкретную дату	Савицкая Г.В.
5	Оценка финансовой конкурентоспособности компании (кредитоспособности платежеспособности), применение финансовых средств и капитала, соблюдение обязательств перед государством и прочими субъектами рынка	Любушин Н.П.

Источник: (2, с.11)

Исследование научных трудов по данному вопросу показало, что в детерминациях категории «финансовое состояние» зачастую используются такие трактовки, как «распределение» и «использование» финансовых ресурсов. Авторами выделяются и такие толкования, как наличие финансовых средств, конкурентоспособность, платежеспособность, кредитоспособность, финансовая устойчивость, финансовые отношения с рыночными субъектами и пр.

Резюмируя разные трактовки исследуемого понятия, мы можем дать ему следующее определение: финансовое состояние – это экономическая категория, отражающая распределение, применение и достаточность финансовых средств, в различное время.

Финансовое состояние различают как устойчивое, неустойчивое (предкризисное) и кризисное. Способность компании осуществлять успешную деятельность и благополучно развиваться, поддерживать сбалансированность структуры собственных пассивов и активов в динамичной и неопределенной внешней и внутренней среде, сохранять свою платежеспособность, состоятельность и инвестиционную привлекательность в рамках допустимой степени снижения риска характеризует его устойчивое финансовое состояние и напротив (3, с. 298).

По мнению ученого В.В. Ковалева финансовое состояние следует оценивать в аспекте долгосрочных и краткосрочных перспектив. В первом случае, финансовое состояние компании характеризуется структурой и особенностями составляющих источников средств, уровнем зависимости компании от кредиторов и внешних инвесторов. В аспекте краткосрочной перспективы, показатели оценки финансового состояния компании представ-

лены его платежеспособностью и ликвидностью, т.е. возможностью в положенный срок и со всей полнотой осуществлять расчеты по недолговременным обязательствам (4, с. 409).

Финансовое состояние предприятия находится под значительным влиянием различных факторов, в частности от: специфики отрасли; от его положение на товарном рынке и рыночных обстоятельств; степени зависимости от инвесторов и кредиторов; наличия несостоятельных дебиторов; результативности хозяйственных и эффективности финансовых операций и пр.

Таким образом, законы рыночного ведения хозяйства обязывают хозяйствующих субъектов своевременно проводить анализ финансового состояния предприятия, как необходимой и важной составляющей информационного обеспечения в целях принятия управленческих решений руководящим составом данного предприятия. Данный факт обусловлен тем, что устойчивое финансовое состояние любого предприятия в будущем является неизбежным условием установления его эффективных деловых взаимоотношений с различными контрагентами. Посредством анализа финансового состояния можно выявить способности компании осуществлять совместную деятельность с другими предприятиями, вместе с тем определить её инвестиционную привлекательность, конкурентные преимущества и возможности.

Исследование теоретических аспектов данной проблемы показало, что анализ финансового состояния предприятия различается на внутренний и внешний. Внутренний анализ - это исследование механизма образования, структуры, приложения и применения капитала в целях выявления резервов для консолидации и стабилизации финансового состояния, увеличения показателей рентабельности и повышения размеров собственных источников финансирования жизнедеятельности предприятия. Результаты, полученные по итогам внутреннего анализа, применяются в процессе планирования, мониторинга деятельности, и, вместе с тем, при прогнозировании показателей финансового положения предприятия.

Внешний анализ подразумевает изучение финансового состояния предприятия в целях определения уровня риска капиталовложения и установления вероятного уровня рентабельности. Данный анализ осуществляется кредитными организациями, инвесторами и органами контроля на основании бухгалтерской отчетности. (5).

Таким образом, финансовый анализ способствует выявлению и устранению недочетов и осложнений в финансовой деятельности предприятия, позволяет ему предостеречь и одолеть финансовые рецессии, кризисы и пр. Следовательно, предприятия, функционирующие в современных условиях, активно стараются спрогнозировать свою жизнедеятельность в перспективе, с целью ее максимального улучшения, поскольку эффективность их работы, обеспечение претворения финансовых интересов всех участников хозяйственной деятельности, прежде всего, зависит от высокого уровня финансового состояния данных компаний.

Можно заключить, что главная цель анализа финансового состояния сводится к выявлению и оценке ориентиров развития финансовой деятельности предприятия, получение важнейших информативных показателей, объективно отражающих ситуацию финансового положения предприятия, состояние капитала и уровень рентабельности продукции.

Важнейшая задача анализа финансового состояния предприятия заключается в своевременном предотвращении и устранении недочетов финансовой деятельности, выявлении резервов оптимизации финансового состояния компании и ее платежеспособности. Для этого требуется:

– полно, достоверно и заблаговременно осуществлять диагностирование финансового положения предприятия, определять его «слабые точки» и исследовать причину возникнове-

ния;

– находить резервы для оптимизации финансового состояния предприятия, его состоятельности и финансовой стабильности;

– проводить прогнозы финансовых результатов предприятия, его рентабельности, обусловленных наличием собственных и заемных ресурсов, объективных условий экономической деятельности и выработанных моделей финансовой ситуации при различных вариантах расходования ресурсов;

– выработать план конкретных действий, направленных на эффективное применение финансовых ресурсов и усиление финансового состояния предприятия.

На сегодняшний день существуют различные взгляды ученых экономистов относительно сущности, целей, задач проведения финансового анализа, но все они приводятся к тому, что финансовый анализ необходимо исследовать, в первую очередь, как метод управления финансовым состоянием предприятия.

В экономической науке отсутствует единый подход к управлению финансовым состоянием предприятия. Научные разработки по этому и смежным вопросам можно условно, на основе сущности предложенных учеными решений, подразделить на ниже следующие направления:

1. Оптимизирование организации управления в целом предприятием (включая финансовое состояние).

2. Оптимизирование инструментария управления финансовыми ресурсами предприятия.

Как было отмечено нами выше, финансовое состояние отображает все стороны хозяйственной деятельности предприятия. Посредством анализа финансового состояния заинтересованные субъекты (кредиторы, инвесторы, менеджеры и пр.) получают возможность дать оценку прошлому, настоящему и перспективному состоянию компании в рыночных условиях и принять решения, воздействующего на ее дальнейшее функционирование.

Управление финансовым состоянием – это управление финансами компании, ориентированное на обеспечение его развития посредством определенных методов, «обеспечивающих реализацию мер финансовой политики предприятия: прогнозирование, планирование, регулирование, контроль» (6).

Управление финансовым состоянием предприятия основывается на субъективных и объективных законах развития общества, на понимании и применении закономерностей распределения готового товара или услуги и валового дохода компании.

Целью данного процесса является обеспечение компании требуемыми финансовыми ресурсами и рост эффективности ее финансовой деятельности.

Следовательно, управление финансовым состоянием предприятия подразумевает осуществление ниже следующих подцелей:

- выявление финансовой ситуации;

- детекция изменений в финансовом состоянии в пространственном и временном разрезах;

- установление важнейших факторов, обуславливающих преобразования в финансовом состоянии предприятия; прогноз ключевых тенденций финансового положения.

Изучение научных исследований по данной проблеме показало, что управление финансовым состоянием практически начинается с воплощения финансовой политики компании.

Предмет управления финансовым состоянием предприятия заключается в регулировании финансовыми потоками. Субъект управления финансовым состоянием предприятий - административные и финансовые структуры системы органов управления предприятия.

В практическом аспекте, управление финансовым состоянием предприятия представляет собой комплексность методов и форм целевого воздействия субъектов управления на образование и применение финансовых ресурсов.

Задачами данного процесса являются управления важнейшими экономическими факторами, напрямую воздействующими на финансовое положение компании, так как финансовое состояние предприятия – это система образования и рассредоточения активов компании, обуславливающая достижение цели функционирования данной компании, оцениваемая посредством параметров экономического состояния с применение современных методов и новейших методик (7).

Управление финансовым состоянием компании реализуется посредством всесторонней и регулярной оценки с применение разных методик, приемов и методов анализа.

Как и любая управленческая система, управление финансовым состоянием предприятия подразумевает присутствие некоторого объекта управления (8).

К объектам управления финансовым состоянием относят финансовые отношения, возникающие в процессе денежного обращения, различные финансовые фонды, формирующиеся и использующиеся на всех этапах жизнедеятельности предприятия.

Управление финансовым состоянием может осуществляться на оперативном и стратегическом уровне. В первом случае под управлением финансового состояния подразумевается комплекс мер, направленных на распределение и осуществление контроля над финансовыми ресурсами в целях обеспечения функционирования предприятия в текущий момент в рамках осуществления среднесрочных и краткосрочных планов. Приоритет управления для текущего уровня заключается в эффективном применении наличествующих финансовых ресурсов.

В стратегическом отношении в ходе финансового управления следует решать проблемы, связанные с формированием финансовых ресурсов, их оптимальном распределении, гарантированием требуемых объемом финансовых ресурсов для функционирования предприятия, что может оказать существенное влияние на его финансовое состояние.

Как было отмечено выше, анализ финансового состояния является составляющей общего анализа хозяйственной деятельности предприятия, который, в свою очередь, состоит из двух, имеющих общую информационную базу, взаимозависимых разделов: управленческого и финансового (8). Вместе с тем, анализ финансового состояния является обязательным этапом, необходимым для подготовки планов и прогнозов финансового санирования предприятия. По итогам проведенного анализа менеджеру предоставляется некоторые основные, наиболее информативные параметры, отражающие активное и объективное финансовое положение предприятия, которое далее исследуется инвесторами и кредиторами, в целях минимизации собственных рисков по вложениям и ссудам. При этом, анализ текущего финансового состояния для оценки финансовой перспективы предприятия может осуществляться на основе следующих основных приемов:

- горизонтальный или временный анализ - заключается в сопоставлении каждой отдельной позиции отчетности с предшествующим временным периодом;
- вертикальный или структурный анализ - заключается в установлении структуры финансовых показателей с одновременной оценкой воздействия разных факторов на конечный результат деятельности предприятия;
- анализ относительных коэффициентов - заключается в расчете соотношений отдельных позиций отчетности с позициями различных форм отчета, выявление корреляции между полученными показателями;
- трендовый анализ – заключается в сопоставлении отдельной позиции отчетности с предшествующими периодами и установление тренда, (посредством тренда проводится экст-

раполяция ключевых финансовых параметров на будущее период, а также дается прогнозный анализ финансового состояния);

- сравнительный анализ – заключается во внутривозвратном исследовании сводных, суммарных показателей отчетности по некоторым показателям собственно компании и ее филиалов, дочерних предприятий, включая межхозяйственный анализ параметров данной компании, относительно показателей конкурентов;

- факторный анализ – заключается в выявлении воздействия отдельных факторов на итоговый показатель детерминированных стохастических (не имеющих определенного порядка) приемов исследования (9)

Финансовое состояние компании, прежде всего, зависит от исхода его производственной, финансовой и коммерческой деятельности.

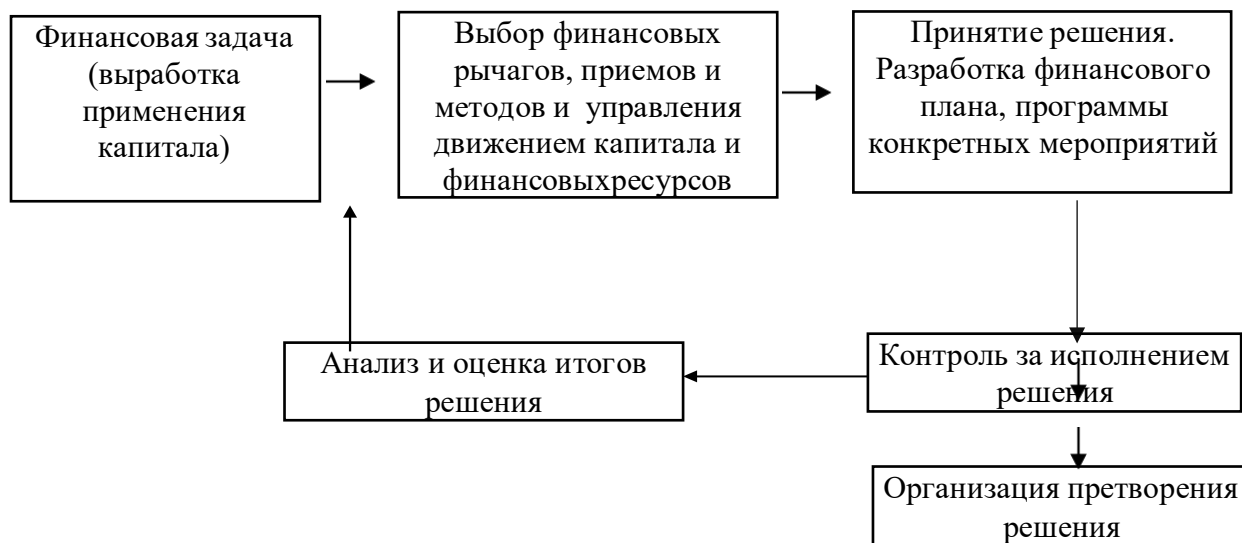
Следовательно, управление финансовым состоянием сосредотачивается в выработке мер, предложений и ориентиров перспективного развития предприятия по итогам анализа, делающих возможным субъекту анализа заключать оптимальные управленческие решения.

Разработка четко сформулированных рекомендаций, способствующих локализации обнаруженных проблемных зон, представляет собой творческий этап и зависит от профессиональных знаний и навыков аналитика, наличия полнотных данных об исследуемом объекте (вид деятельности, положение в отрасли, доля рынка, имеющиеся проблемы внутри предприятия и пр.). Вместе с тем, управление финансовым состоянием представляет собой одну из организационных функций, заключающейся в координации усилий и стремлении группы людей в целях обеспечения финансовой стабильности при конструктивном и эффективном применении имеющихся в наличии ресурсов.

Можно утверждать, что управление финансовым состоянием предприятия состоит из нескольких фаз и имеет законченную, замкнутую структуру (рисунок 1.).

Конечная цель данного управления согласуется с целевой функцией субъекта - хозяйствования - максимизация стоимости компании посредством извлечения прибыли, а также ее реинвестирования в бизнес-деятельность при вероятном уровне риска.

Рисунок 1: Процесс управления финансовым состоянием



Источник: (10)

ВЫВОДЫ

Анализ и оценка конечного управленческого решения является необходимым условием эффективного управления финансовым состоянием предприятия и, в частности, его финансово-хозяйственной деятельностью. В условиях рыночного ведения хозяйства финансовое состояние, отражает конечный результат работы компании, интересующий не только сотрудников самой компании, но и ее стейкхолдеров, что обуславливает значимость и необходимость оптимального управления финансовым состоянием предприятия.

В условиях нарастающей конкуренции, частых изменений в налоговом и таможенном законодательстве, неустойчивости курса национальных валют и пролонгирующийся инфляции анализ финансового состояния и управление им обретает исключительную актуальность.

Успешное осуществление управления финансовым состоянием предприятия станет возможным лишь при условии применения системного подхода к определению сложившейся ситуации на предприятии, предполагающего использование отдельных методов и приемов управления процессами предотвращения и ликвидации кризиса, способствующего эффективному функционированию предприятия, соответствующего современным условиям хозяйствования.

Список использованной литературы:

1. Долгов С.И. (2008). Финансы, деньги, кредит: учебник для вузов. / ред. С.И. Долгов; сост. С.А. Бартенева, А.В. Беликова. - М.: Юристъ, - 784 с.
2. Логинова Т.В. (2021). Финансовый анализ: теория, методика, практика: учебно-практическое пособие / Т.В. Логинова. – Ярославль: ООО «ПКФ СОЮЗ-ПРЕСС», – 128 с.
3. Балабанов И.Т. (2011). Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебник/ И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, - 340 с.
4. Ковалев В.В., Ковалев В.В. (2013). Анализ баланса или как понимать баланс. - М.: Проспект, - 784 с.
5. Пучкова Н.В. (2019). Анализ методов оценки финансового состояния организации/ Н.В. Пучкова // Символ науки. 2016. № 3, стр.379-384.
6. Ванькович Д.В. (2010). Вдосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств // Фінанси України. - № 9. - с.112-117.
7. Обущак Т.А. (2011). Сутність фінансового стану підприємства // Актуальні проблеми економіки. – № 9. – с. 92-98.
8. Онисько С.М., Марич Н.М. (2009). Фінанси підприємств: Нідручник для студентів вищих закладів освіти. – 2-ге видання, виправлене і доповнене. – Львів: «Магнолія Нлюс», – 367 с.
9. Русина Ю.А., Косич Т.И. (2016). Управление финансовым состоянием предприятия и методы его улучшения. ЖУРНАЛ. Формирование рыночных отношений в Украине № 6, с.59-66.
10. <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-finansovym-sostoyaniem-predpriyatiya-i-metody-ego-uluchsheniya>

A.R.Niftaliyev

magistrant, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti

Maliyyə təhlili müəssisənin maliyyə vəziyyətinin idarə edilməsi metodu kimi

Xülasə

Məqalədə "maliyyə vəziyyəti" anlayışının mahiyyətinin öyrənilməsinə əsaslanan şirkətin maliyyə vəziyyətinə təsir edən amillər əks olunur. Müəllif bir müəssisənin maliyyəsinin idarə

edilməsinin müxtəlif metodlardan istifadə edərək mövcud vəziyyəti daha dəqiq qiymətləndirməyə imkan verəcək maliyyə vəziyyətinin təhlilini tələb etdiyini əsaslandırır. Nəticədə, məqalədə maliyyə vəziyyətinin idarə edilməsi prosesi nəzərdən keçirilir və ən vacib vəzifələri müəyyənləşdirilir.

***Açar sözlər:** müəssisənin maliyyə vəziyyəti, maliyyə vəziyyətinin təhlili, maliyyə vəziyyətinin idarə edilməsi.*

A.R.Niftaliyev

master student, Azerbaijan State Economic University

Financial analysis as a method of managing the financial condition of an enterprise
Abstract

The article, based on the study of the essence of the concept of "financial condition", reflects the factors affecting the financial position of the company. The author substantiates the fact that financial management of an enterprise requires an analysis of its financial condition, which will allow for a more accurate assessment of the current situation using various techniques. As a result, the article examines the process of financial condition management and identifies its most important tasks.

***Key words:** the financial condition of the company, analysis of the financial condition, financial condition management.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-194-199>

C.N.Quliyeva
müəllim, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
cahan.quliyeva0901@mail.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olub 05.10.2023

The article was received by editorial board on 05.10.2023

Статья принята к печати 05.10.2023

QIYMƏTLİ KAĞIZLAR BAZARININ TARİXİ İNKİŞAFI

Xülasə

Qiymətli kağızlar bazarının yaranma tarixi çox qədim tarixə təsadüf edir. Hələ qədim Yunanıstanda və qədim Romada ümumi mal mübadiləsi əməliyyatlarla, pul sistemi, razılaşıdırılmış müddət ərzində malların vaxtında çatdırılmasına dair müqavilələrin bağlanması təcrübəsi, mərkəzi bazar bölməsi ilə ticarəti formalaşdırmaq təcrübəsi var idi. Roma imperiyasının inkişafı dövründə fəza veridialia (satış bazarları) adı altında fəaliyyət göstərən ticarət mərkəzində romalıların imperiyanın ucqar bölgəsindən gətirdikləri məhsulların reallaşdırılması mərkəzi idi. Yaponiya da birja ticarətinin örnəyi kimi bizim eramın I əsrində mövcud idi. Lakin bunlar başqa sivilizasiyalı xalqların yaratdıqları iqtisadi institutlar idi. Buna baxmayaraq müasir birjanın və onların analoqlarının ticarət prinsiplərinin o dövrün mədəniyyəti olan ticarət mərkəzlərinə oxşar cəhətləri var. Təqdim edilən məqalə müasir mərhələdə qiymətli kağızlar bazarının inkişafına aid biliklərin dərinləşməsində əhəmiyyətli mövqeyə malikdir.

Açar sözlər: birja, fyucers ticarəti, maliyyə-kredit sistemi, vauçer, səhmdar cəmiyyəti.

GİRİŞ

Müasir birjalar bilavasitə Qərbi Avropa xalqlarının həyatı və yaradıcılığı ilə bağlıdır. Buna görə də müasir birja ticarəti formaları son bir neçə əsrdə Qərbi Avropa iqtisadiyyatının inkişafı və mədəniyyəti ilə sıx surətdə əlaqədardır. Avropa tipli birjanın yaradılması günündən başlayaraq öz inkişafında iqtisadi tələblərə uyğunlaşaraq və pillə-pillə real əmtənin topdansatış bazar növü müxtəlifliyindən müasir fyucers bazarı mərhələlərini keçmişdi. Qərbi Avropanın “Superetnos”u (tarixdə mozaik vəhdət kimi qələmə verilən, eyni zamanda eyni regionda yaranan bir neçə etnos xalqlardan ibarət olan etnik sistem) özünün yaradılmasını Dahi Karlın və onun imperiyası dövründə elan elədi, yəni IX əsrin əvvəllərində. Artıq XI əsrdə Qərbi Avropa xalqları öz inkişaf səviyyəsinə çatmışdır. Məhz XI əsrin sonunda və XII əsrin əvvəllərində İngiltərə və Fansada orta əsr yarmakalarının yaradılmasını qeyd etmək olar. XII əsrin ortalarında bu yarmakalar artıq böyüdü və çox müxtəlif idi. İnkişaf dərəcəsinə görə yarmakalar öz ticarətini ingilis, flamand, ispan, fransız və italyan sənətkarları arasında təmərkləşməyə başladı. XIII yüzillikdə yerindəcə nağd formada hesablaşmaların aparılması və dərhal malın göndərilməsi ilə əlaqədar olan əməliyyatlar yayılmışdır. Lakin bu dövrdə artıq razılaşıdırılmış keyfiyyətlə, təyin olunmuş nümunələrlə məhsulun daha gec razılaşıdırılmış müddətə göndərilməsinə dair müqavilələrin bağlanması müşayiət olunmağa başladı.

“Birja”nın etimoloji anlayışı yunan sözü olan bipqa-dan (çanta, pul kisəsi), alman sözü olan borse-dan və birjanın XV əsrdə ilk dəfə meydana gəldiyi şəhərin Brüqte (Hollandiya) adından götürülmüş və holland sözü olan btursdan törəyir. İş ondadır ki, bu şəhərdə məşhur makler və mübadiləçi Van der Bursenin üzərində üç pul kisəsi gerbi olan evinin yanındakı meydanda ticarət informasiyasının mübadiləsi üçün, xarici veksellərin alınması və konkret bir alqı-satqı predmeti təklif

etmədən digər ticarət əməliyyatlarının aparılması üçün müxtəlif ölkələrdən tacirlər oraya toplaşdılar. Lakin cəmi bir neçə iqtisadi münasibətlər növünə yeni bir ad vermiş bu birja öz mövqeyini, özünün yerləşdiyi coğrafi mövqeyinə və onun ticarət əlaqələrinə görə dünya əhəmiyyətli olmuş və 1460-cı ildə yaradılmış Antverpen birjasına buraxdı.

XV-XVI əsrlərdə İtaliya və Hollandiyada manufakturaların açıldığı yerlərdə birjalar yaradıldı. Buna səbəb iri partiyalı məhsullarla əməliyyatlarda xarici ticarətin inkişafının zəruriliyinin təcəssümü idi. Antiverpen birjasının əsasında Lion (1545), Karl London (1566) və digər birjalar yaradıldı. Onlar əsasən əmtəə və vekselli birjalar idi, 1602-ci ildə Amsterdam birjası yenidən təşkil olundu. O XVII əsrdə dünya ticarətində mühüm rol oynamışdır. Orada dünya birja tarixində ilk dəfə olaraq yeni yaradılmış səhmdar cəmiyyətlərin səhmləri ilə birja sövdələşməsi bağlandı. ABŞ-da əmtəə bazarları hələ 1752-ci ildən fəaliyyət göstərir; orada yerli istehsalı məhsullarla, ev şəraitində istehsal olunan məhsullarla, parça məmulatları ilə, metal və meşə materialları ilə ticarət aparılırdı.

İlk zamanlar manufakturalardan qabaqkı və manufaktura istehsalına adekvat topdan ticarətinin forması olan real əmtəənin birjası yaradıldı. Onun fərqləndirici xüsusiyyətləri, hansı ki, müasir birjalarda da özünü biruzə verir, dövrü olaraq hərracın təkrarlanması, qabaqcadan təyin olunmuş məkanda və qabaqcadan müəyyənləşdirilmiş qayda ilə hərracı keçirməkdir. Birja əməliyyatlarının daha xarakterik növü mövcud əmtəə ilə sazişin bağlanması idi. Bu etapda birja ticarəti yalnız tacirlə və istehsalçı və ya isteklahçı arasında əlaqə yaradıldı. Birjaların təşkil olunması çox yavaş bir tempdə gedirdi və əsasən beynəlxalq ticarətin aparılması üçün portlarda təmərküzləşirdi. Sənaye inqilabının baş verməsi xammal və ərzaqa olan tələbatı nəzərəcarpacaq dərəcədə artırdı, bu da ticarətin həcmi və nomenklaturun yüksəlməsinə gətirib çıxartdı, malın keyfiyyətinin oxşarlığını və təminatın ardıcıl olmasına dair tələbləri gücləndirdi. Maşınlı istehsalın bütün bu tələblərinə cavab verməkdən ötrü birjanın özünün ilk növündən yeni tələblərə cavab verə biləcək səviyyədə işini qurmağı şərtləndirdi.

Bazar yerinin verilməsi, birja hərraclarının təşkili və ticarət ənənələrinin təsbiti kimi birjanın əsas funksiyalarına əmtəə standartlarının təyin edilməsi, müqavilə növlərinin düzəldilməsi, qiymətlərin yerinə qoyulması, müzakirəli məsələlərin tənzimlənməsi (arbitraj) və informasiya fəaliyyəti funksiyası əlavə edildi. Birjalar tədricən dünya ticarət mərkəzlərinə çevrildilər. Ticarət dövriyyəsinin yüksək tempdə inkişaf etməsi mövcud əmtəə partiyası ilə ticarət etməyi çətinləşdirdi. Ortaya daha bir məsələ çıxdı ki, razılaşıdırılmış müddətdə və keyfiyyətə malın təslim edilməsinə dair müqavilə bağlanmağa başlandı. Burada qiymətlərin ani anda qalxıb-düşməsi nəticəsində tərəflərdən birinin iflasına uğraması riski yaranırdı. Birja ticarətinin inkişafının növbəti pilləsi fyuçers ticarətinin (topdan nağdsız) yaranması idi. Müasir fyuçers ticarətinin yaranması tarixi 1800-cü illərdə ABŞ-ın Orta Qərbinə təsadüf edir. Bu Çikaqoda kommersiya fəaliyyətinin və Orta Qərbdə taxıl ticarətinin inkişafı ilə sıx surətdə əlaqədardır.

Tələb və təklif sferasındakı xaus, daşınma və saxlanma problemləri fermer və tacirləri məcbur etdi ki, əmtəələri sonradan təchiz etmək müqaviləsini bağlasınlar. İlk belə müqavilələr çayçı-tacirlər tərəfindən bağlandı. Bu müqavilə qarğıdalının göndərilməsi ilə bağlı idi. Deməli onlar qarğıdalını payızın sonu və qışın əvvəllərində fermerlərdən alırdılar, lakin bir problem var idi ki, qarğıdalının gəmiyə yüklənməsi üçün onun tam qurudulmasını gözləmək lazım idi və çayın da buzdan azad olmasını. Bu dövr ərzində qarğıdalının qiymətinin aşağı düşməsi riskini aradan qaldırmaq üçün tacirlər yollanırdılar Çikaqoya və orada emalçılarla qarğıdalının yazda gətirilməsinə dair müqavilə imzalayırdılar. Beləliklə də, onlar özlərini qarğıdalının alıcısı və qiymətindən qarantıyalanmış olurdular. 1851-ci ilin 13 martında ilk dəfə olaraq yetmiş beş ton qarğıdalının iyunda göndərilməsinə dair müqavilə bağlandı. Uzun illər ərzində dünyada bir və ya bir neçə növ əmtəə ilə bir növlü sazişlər imzalayan xüsusiləşmiş birjalar mövcud idi. Hal-hazırda isə təkcə ABŞ-da on üç iri fyuçers birjalari mövcuddur. Çikaqoda yerləşən birjada taxıl və ət məhsulları, diri baş mal-qara, qiymətli kağızlar indeksləri ilə ticarət aparılır. Kanzas-Siti birjasında-taxıl və qiymətli kağızlar indeksləri ilə, Minneapolisdə isə taxıl məhsulları ilə ticarət aparılır. Dünyanın iri ticarət mərkəzi Böyük Britaniyada

yerləşir. London neft birjası Nyu-York əmtəə birjası ilə birlikdə dünya neft kontraktları ticarətində qabaqcıl yerlərdən birini tutur.Orada yalnız yüksək keyfiyyətli müəyyən neft sortları qiymətləndirilir. London opsiyon və fyuçers birjası kakao, kofe, şəkər, kauçuk üzrə, London metallar birjası isə əlvan metalların ticarəti üzrə ixtisaslaşdırılıb. Son dövrlərdə inkişaf etməkdə olan ölkələrdə də əmtəə birjaları yaranmağa başladı.Onlar arasında – Şərqi-hind dyuta birjası və derüqlər Kalkuttada və Jakartada yerləşən, kauçukla ticarət edən İndoneziya əmtəə birjasını göstərmək olar. Beləliklə də, fond birjası öz fəaliyyətinə başladı – gələcəyi görməyə çalışan və daha dəqiq qabağı görmə qabiliyyəti hesabına varlanmağa çalışan insanlararası ticarət yerinə çevrildi.

Rusiyada isə birjalar Pyotr hakimiyyəti illərində yaranmışdır. 1703-cü ildə Sankt-Peterburq əmtəə birjası yaradıldı. 1830-cu ildən başlayaraq orada qiymətli kağızlarla ticarət aparmağa başladı. Rusiyanın fond bazarı infrastrukturasının nəzərə çarpacaq dərəcədə inkişafı 1850-ci illərin axırlarına təsadüf edir, birjalar bir-birinin ardınca yaranmağa başladılar. Bu dövrdə qiyməti kağızlarla əməliyyatlar təkcə Sankt-Peterburqda aparılmırdı, artıq Moskva, Kiyev, Odessa, Xarkov və Riqa birjalarında da aparılırdı. O dövrün birja əməliyyatları çox müxtəlifliyi ilə seçilmirdi. Onların iki növü var idi: yeni buraxılmış qiymətli kağızlara abunə olmaq, həmçinin nağd qaydada qiymətli kağızların alqı-satqısı. Fond qiymətləri ilə əməliyyatlar xüsusiləşmiş fond bölmələrində aparılmırdı. Rusiya birjalarının əmtəə və fond bölmələrinə bölünməsi yalnız XX əsrin əvvəllərində baş verdi.

XIX əsrin ortalarından başlayaraq Azərbaycanda maliyyə-kredit sisteminin əsası qoyulmuş və inkişaf etmişdir. Bu inkişaf ilk növbədə neft sənayesi ilə bilavasitə bağlıdır və bu prosesdə Rusiya səhmdar bank kapitalının böyük rolu olmuşdur. Azərbaycanda neft sənayesinin səhmləşdirilməsi və neft sənayəsi üzrə birliklərin yaradılması iri rus banklarının təsiri nəticəsində baş vermişdir. XX əsrin ilk iki onilliyində Bakıda bir sıra səhmdar cəmiyyətlər fəaliyyət göstərirdi. Bu cəmiyyətlərin əksəriyyətinin fəaliyyət dairəsini neft istehsalı və ticarəti təşkil edirdi. Onlardan bir çoxu, o cümlədən “ Neft məhsulları səhmdar cəmiyyəti”, “Bül-Bülə neft və ticarət səhmdar cəmiyyəti”, “Balaxanı-Zabrat neft istehsalı səhmdar cəmiyyəti”, “Voljsk-Bakı ticarət səhmdar cəmiyyəti”, “Şərqi-Qafqaz neft istehsalı və ticarəti səhmdar cəmiyyəti”, “Neft-qaz qatı qaz istehsalı üzrə Bakı kimya zavodunun rus səhmdar cəmiyyəti”, “ Petro-Bakı neft istehsalı səhmdar cəmiyyəti”, “Suraxanı-Kür səhmdar cəmiyyəti”, “Rapid qazıntı götürən işi və mexaniki emalxanalar səhmdar cəmiyyəti”, “Emba-Kaspi neft istehsalı səhmdar cəmiyyəti”, “Elektrik gücü səhmdar cəmiyyəti”, “H.Z.Tağıyev lifli maddələrin emalı üzrə Qafqaz səhmdar cəmiyyəti” və s. haqqında materiallar bu dövrə qədər qorunub saxlanılmışdır.

Bakıda elektrik stansiyalarının qurulması və istifadə edilməsi məqsədilə 1899-cu ildə Rusiyanın “Elektrik gücü” səhmdar cəmiyyətinin filialı açıldı. On bir iyun 1899-cu ildə onun nizamnaməsi təsdiq edildi. Cəmiyyətin idarə heyəti əvvəllər Berlində, sonralar Sankt-Peterburda yerləşirdi. 1907-ci ildən idarə heyəti Bakıya köçürüldü. Cəmiyyətin kapitalı əsasən rus və fransız əmanətlərindən təşkil olunmuşdur və ümumi miqdarı dörd milyon rubla bərabər idi. Az-az təşkil olunduğu gündən cəmiyyət o dövrə uyğun fəaliyyətlə məşğul olan “İşıq”, “Abşeron” və “Kaspi-Qara dəniz” cəmiyyətləri ilə rəqabətə girdi. Getdikcə onları qabaqlayaraq, “Elektrik gücü” səhmdar cəmiyyəti bütün Abşeronun elektrik təsərrüfatını öz nəzarəti altına aldı. Bakı şəhərini təchiz edən elektrik stansiyaları, Balaxanı, Bibiheybət elektrik stansiyaları cəmiyyətə məxsus idi. Elektrik stansiyalarında istehsal olunan elektrik enerjisinin böyük bir hissəsi neft istehsalı sənayesində, o cümlədən “Nobel qardaşlarını neft istehsalı cəmiyyəti”, “Kaspi-Qara dəniz neft istehsalı və ticarəti cəmiyyəti” və s. kimi iri cəmiyyətlərdə tətbiq olunurdu.

Bütün bu sadaladıqlarımız səhmdar cəmiyyətlər öz səhmlərini o dövrdə Azərbaycanın Rusiya ilə iqtisadi əlaqələri çox olduğundan və rus kapitalının Azərbaycan iqtisadiyyatında üstün mövqe tutması ilə əlaqədar olaraq bu səhmdar cəmiyyətlərin səhmlərinin əksər hissəsi Rusiya birjalarında alınıb-satılırdı. Lakin birinci dünya müharibəsinin əvvəllərində birjalar rəsmi olaraq bağlandı. Sonra isə 23 dekabr 1917-ci XKS-nin dekreti ilə qiymətli kağızlarla əməliyyatlar qadağan edildi, 21 yanvar

1918-ci il dekreti isə çar hökuməti tərəfindən buraxılmış dövlət borc istiqrazlarını ləğv etdi. Lakin Azərbaycanda Sovet hakimiyyəti qurulduqdan sonra səhmdar cəmiyyətləri bərpa edildi. XIX əsrin ortalarından başlayaraq Azərbaycanda maliyyə-kredit sisteminin əsası qoyulmuş və inkişaf etmişdir. Bu inkişaf ilk növbədə neft sənayesi ilə bilavasitə bağlıdır və bu prosesdə Rusiya səhmdar bank kapitalının böyük rolu olmuşdur. Azərbaycanda neft sənayesinin səhmləşdirilməsi və neft sənayesi üzrə birliklərin yaradılması iri rus banklarının təsiri nəticəsində baş vermişdir. 1914-cü il Azərbaycan maliyyə-kredit sistemi tarixində əlamətdar il kimi hesab edilməlidir. Məhz bu ildə H.Z.Tağıyevin şəxsi bankir idarəsi əsasında Azərbaycanın öz milli bankı - Bakı Tacir Bankı yaradıldı. Bankın İdarə Heyəti Bakıda, Agentliyi isə Dağıstan oblastının Petrovski (indiki Mahaçqala) şəhərində yerləşirdi. Bankın yaradılmasında əsas məqsəd ölkədə fəaliyyət göstərən yerli sənaye müəssisələrini birbaşa olaraq geniş həcmdə maliyyələşdirmək, yerli sahibkarlara hərtərəfli kömək göstərməkdən ibarət idi.

Qeyd etmək lazımdır ki, keçid iqtisadiyyatına malik olan ölkələrdə inkişaf etməkdə olan bazarların özünəməxsus xüsusiyyətləri vardır. Bu xüsusiyyətlər özünü Azərbaycanda da göstərir. Onlardan:

1. aşağı likvidlik (inkişaf etmiş bazarlarla müqayisədə);
2. bazarın qeyri-şəffaflığı, daha doğrusu, məlumatlılığın aşağı səviyyəsi (xüsusilə, emitentlər haqqında məlumatın kifayət qədər olmaması);
3. qiymətlərin kəskin dəyişməsi və ona uyğun olaraq, qiymət risklərinin yüksək səviyyəsi;
4. kifayət qədər inkişaf etməmiş qanunvericilik bazası.

Qiymətli kağızlar bazarının inkişaf etməməsi, xüsusilə, ölkənin aktual iqtisadi məsələlərinin həlli zamanı hiss olunur: - məqsədli dövlət proqramlarının (yaşayış binası tikintisi, infrastruktur sahələrinin inkişafı, sosial təminatın yaxşılaşdırılması və s. sahələrdə) maliyyələşdirilməsi; - iqtisadi fəallığın tənzimlənməsi (dövriyyədə olan pul kütləsinə, qiymətlərə və inflyasiyaya, məsrəflərə və investisiyanın istiqamətlərinə, tədiyyə balansına və s. təsir).

Bildiyimiz kimi, “Qiymətli kağızlar haqqında” qanunu parlament vaxtında qəbul etmişdir. Bu sənəd Azərbaycanda da, dünya təcrübəsində də mövcud olan emission və qeyri-emission qiymətli kağızların bütün növlərinin buraxılışını, eləcə də qiymətli kağızlar üzrə əlaqədar olan broker, diler, klirinq, qiymətli kağızların idarə olunması və s. kimi peşkar fəaliyyətin bütün növlərini nəzərdə tutur. İndiyə qədər özəlləşdirmə çəklərinin dövriyyəsi üçün təşkil olunmuş bazar yaratmaq mümkün olmamışdır və vauçerlərin əsas kütləsi təşkil olunmamış bazarda dövr edir. Buna baxmayaraq xarici investorlar tərəfindən vauçerlər bazarına 500 milyon dollara yaxın vəsait qoyulmuşdur. Qoyulmuş bu vəsaiti ölkənin bütün bank sektorunun aktivləri ilə müqayisə etmək olar.

Qiymətli kağızlar bazarının təşkil olunmuş formasına malik olan bazar isə məhduddur və orada müntəzəm olaraq yalnız Maliyyə Nazirliyi tərəfindən dövlət qısamüddətli istiqrazlarının (DQİ) vukسیونları keçirilir. Nə qədər ki, iqtisadiyyat tam gücü ilə işləmir və respublika büdcəsi isə hələlik kəsirdən qalır, ölkədə DQİ bazarının olmasında və fəaliyyət göstərməsində çox maraqlıdır. Qiymətli kağızlar bazarında vəziyyəti bir qədər yumşaltmaq üçün ilk növbədə, dövlət qısamüddətli istiqrazlar üzrə illik gəlirliyi 9-10 faiz səviyyəsində saxlamaq lazımdır. Bu məsələnin həlli yollarından biri DQİ bazarında iştirak etmək üçün sığorta şirkətlərinin səbəst vəsaitləri üzrə gəlir əldə etməyə, digər tərəfdən isə ölkənin maliyyə vəziyyətinin və büdcə kəsirinin qaydaya salınmasına kömək etmiş olardı. Xarici investorların ölkə iqtisadiyyatına cəlb olunması məqsədilə respublika Nazirlər Kabineti 26 dekabr 1997-ci ildə qeyri-rezidentlərin bazara buraxılması haqqında qərar qəbul etdi. Lakin bu qərar rezidentlərdə böyük marağa səbəb olmadı. Respublika əhalisi tərəfindən də DQİ-lərə maraq göstərilmədi. Hələ 24 noyabr 1992-ci ildə qəbul etmiş “Qiymətli kağızlar və fond birjalari haqqında” Azərbaycan Respublikasının qanununun 13-cü maddəsində yazılmışdı: “Dövlət xəzinə öhdəlikləri əhali arasında könüllülük əsasında yerləşdirilən dövlət qiymətli kağızların bir növüdür”.

Fond birjasının yaranması Azərbaycanda müasir və sivil fond bazarının inkişafında mühüm bir addım idi. Özünün geopolitik yerləşməsi sayəsində Azərbaycanda mühüm regional işgüzar fəaliyyət

mərkəzidir. Buna görə də stabil və inkişaf edən qiymətli kağızlar bazarının mövcudluğu Azərbaycanı bütün regionunun iqtisadiyyatına investorların inamının artması üçün əsas şərtidir. Bakı Fond Birjasının səhmdar siyahısına Azərbaycanın aparıcı maliyyə investisiya qrupları daxildir. Bakı Fond Birjasında hər səhmdarın payı 300 000 000 (üç yüz milyon) manatdır. Ali idarəetmə orqanı – səhmdarların ümumi yığıncağıdır. Səhmdarın ümumi yığıncağı Birjanın müşahidə Şurasının, Maliyyə təftiş komissiyasının, Münsiflər komissiyasının və İdarə Heyətinin üzvlərini seçir. Birjanın ticarət zalı otuz kompüterləşmiş yerlə təmin edilmişdir. Onlardan on səkkizi birjanın təsisçilərinin ixtiyarına verilmişdir, qalan on ikisi isə təsisçilərin tərkibinə daxil olmayan birja üzvlərinə təqdim olunur. Birja üzvü - qiymətli kağızlar bazarında professional fəaliyyətlə məşğul olan, bu fəaliyyəti həyata keçirmək üçün Azərbaycan Respublikası Prezidenti yanında Qiymətli Kağızlar üzrə Dövlət Komissiyası tərəfindən vermiş razılığa (lisenziyaya) malik olan hüquqi və fiziki şəxslər (banklar, investisiya fondları, broker şirkətləri və s.) ola bilər. Bakı Fond Birjasının təsisçilərinə əsasən aid edilir: UniBank, Koçbank Azərbaycan, Yunayted Kredit Bank, Azəriqazbank, Qlobal Menkul Deqerlər, Azərbaycan Beynəlxalq Bankı, Birləşmiş Universal Səhmdar Bankı, Rabitəbank, İstanbul Fond Birjası və s.

Dünya bankı və Hollandiya hökuməti Azərbaycanda fond bazarının inkişafı üçün grand ayırmışdır. Azərbaycan Respublikası Prezidenti yanında Qiymətli kağızlar üzrə Komitə və Bakı Fond Birjası 2004-cü ildə Dünya Bankının Beynəlxalq Maliyyə korporasiyası və Hollandiya hökuməti tərəfindən 300 min ABŞ dolları miqdarında texniki yardım alınmışdır. Bakı Fond Birjası, İstanbul fond Birjası və Türkiyə “İş Bankası” ilə Azərbaycanda investisiya fondlarının yaradılmasına texniki əməkdaşlıq üzrə köməklik göstərilməsinə görə ilkin razılığa əldə edilib. Investisiya fondlarının yaradılmasının müsbət tərəfi ondan ibarətdir ki, həmin investisiya portfeli ilə, həm də fond bazarında spekulyant kimi işləməyi bacaran professional investorlar sinfinin formalaşmasında irəliləyişə doğru atılmış bir addımdır.

NƏTİCƏ

Qiymətli kağızlar üzrə Dövlət Komitəsinin keçmiş sədri Heydər Babayevin verdiyi məlumatda göstərirdi ki, alınmış texniki yardımlar Hollandiyanın ATOS KPMG şirkəti tərəfindən Azərbaycanda fond bazarının inkişafına yardım vasitəsilə reallaşdırılacaq. Onun sözlərinə görə proekt Azərbaycanda qiymətli kağızlar bazarının gələcək inkişafının texniki yardımını nəzərdə tutur. Proqramdan bir neçə etapda həyata keçiriləcək normal bazarın analizinin həyata keçirilməsini, ilkin səhmlərin yerləşdirilməsinin simulyativ aparılmasını, bazarın professional iştirakçıları üçün seminarların təşkilini nəzərdə tutur. Növbəti etaplarda özəl şirkətlər və investorlar üçün seminarlar keçirilmişdir. Buna görə də Bakıya beynəlxalq maaliyyə bazarının mütəxəssisləri gəlmişdir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Е.Роде. (1986). Банки, биржи валюты современного капитализма. М.
2. Л.А.Дровозина. (1995). Общая теория финансов. Москва.
3. Хорн Дж. (1996). «Основы управления финансами». Москва.
4. В.Г.Князев, Д.Г.Черник. (1997). Налоговые системы зарубежных стран. Москва.
5. Д.Г.Черник. (1997). Налоги в рыночной экономике. Москва.
6. И.Ришар. (1998). «Финансовый анализ и аудит предприятия» (Fransızcadan rus dilinə tərcümə), Москва.
7. В.А.Галанов. (2001). Рынок ценных бумаг. М.
8. А.И.Басов. (2001). Рынок ценных бумаг. М.

J.N.Guliyeva

teacher, Azerbaijan University of Architecture and Construction

Historikal development of sekurities market

Abstract

The history of the sekurities market coincides with very ancient history. There was still the ancient exchange of goods, the monetary system. The practice of concluding contracts for the timely delivery of goods within a generally agreed time period in Grece and ancient Rome, and the practice of forming trade with a central market unit. During the development of the Roman Empire, the trading center operating under the name of space verdalialia (sales markets) was the center for the realization of products brought by the Romans from the distant regions of the empire. Japan also existed in the I st century of our era as the center of stock trading. But these were economic institutions created by other civilized nations. However, the modern stock market and its counterparts have similar trading principles to the trading centers that were the culture of that time.

Key words: *stock exchange, futures trade, financial-credit system, voucher, joint-stock company.*

Дж.Н.Гулиева

преподаватель, Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет

Историческое развитие рынка ценных бумаг

Резюме

История возникновения рынка ценных бумаг восходит к очень древним временам. Ещё в Древней Греции и Древнем Риме существовала практика всеобщего обмена товарами, денежной системы, заключения договоров на своевременную поставку товаров в оговоренный срок, формирование торговли через центральную рыночную единицу. В период развития Римской империя было центром реализации продуктов, привезенных римлянами из дальних регионов империи, в торговый центр, действовавший под названием вердалии (рынки сбыта). В I веке нашей эры в Японии тоже существовала подобная торговля акциями. Но это были экономические институты, созданные другими цивилизованными народами. Однако, торговые принципы современного фондового рынка и их аналоги имеют сходство с торговыми центрами, которые были культурой того времени. Представленная статья занимает важное место в углублении знаний, связанных с развитием рынка ценных бумаг на современном этапе.

Ключевые слова: *фондовая биржа, торговля фьючерсами, финансово-кредитная система, ваучер, акционерное общество.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-200-206>

E.A.Aghazade
doktorant, Baku State University
elnuragazada@mail.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olub 05.09.2023

The article was received by editorial board on 05.09.2023

Статья принята к печати 05.09.2023

DIRECTIONS OF INCREASING THE FINANCIAL STABILITY OF SMALL ENTERPRISES IN AZERBAIJAN

Abstract

Improving the financial condition of small enterprises requires considering and solving a group of problems. At the present stage, it is necessary to conduct an in-depth analysis of the activities of small enterprises and organizations operating at a loss in various areas of the country's economy and to develop relevant concepts for eliminating problems. In the conditions of free market competition, a small enterprise does not suffer bankruptcy or major financial failures by showing continuity in its activities, maximizing its profit by leading the competition, increasing the liquidity of its balance sheet, achieving possible economic growth rates, and ultimately ensuring the high profitability of small enterprises. These signs are directly related to financial stabilityit depends.

Key words: *the financial condition, small company, market economy, financial stability.*

In the conditions of market relations, the foundation and development of the economic entity's stable condition depends on its financial stability. Achieving financial stability is possible due to increasing production efficiency. Production efficiencyimprovement is achieved due to efficient use of all types of resources, cost reduction, and improvement of product and service quality. In the conditions of the modern market economy, maintaining financial stability and taking care of a stable place in the market economy system, the development of the distribution of small enterprises' financial resources based on the type of activity and in a certain period of time leads to the complexity of this work and the use of new special financial instruments as the practice progresses.

In a situation where market relations are increasingly penetrating the economy and there is no stability in the general conjuncture of the market, the management strategy should be directed to the stabilization of the production and economic activity of the enterprise.

As a result of the activity of small enterprises, conditions are created for the production of products that are necessary in the country, are of strategic importance and satisfy the needs of the population. Research shows that as a result of making strategically important decisions in terms of quality, it is possible for a small enterprise to work with a stable income, to achieve its success and financial stability, which is the basis of our research. At the same time, it is impossible to achieve a stable increase in income without carrying out research on marketing and financial management in a small enterprise.

In a situation where small enterprises are independent and their responsibility for the results of their activities has increased many times, there is a great need for an intra-enterprise financial strategy. For this, there is an objective need to strengthen the financial situation, to determine prospective directions according to financial opportunities, to study the financial situations of other economic subjects. (4, p. 14)

Financial strategy covers theoretical and practical issues of financial formation and planning, solves tasks that ensure financial stability of a small enterprise in market conditions. The theory of financial strategy studies the objective regularities of the economy based on market relations, investigates the methods and forms of the operation of the enterprise in new conditions, the preparation and implementation of financial tactics for a certain period.

In order to increase economic financial stability, the main priority of a small enterprise is the correct and efficient distribution and use of financial resources.determines. The experience of SOEs proves that the financial management of small enterprises is a complex, systemic problem with rich content. And it is known that financial stability can be achieved in the enterprise by solving this problem. First of all, the components of this problem are the identification of the mechanisms of financial resources employment and realization, the determination of the tasks of optimizing the structure of financial resources, and the identification of their solution directions.

The strategy that determines the activity of the enterprise, its interactions with budgets of all levels, the generation and use of income, the volume of needs and their sources of financing during the year is called the main financial strategy. The main strategic goal of financial management is necessary for a small enterpriseand providing sufficient financial resources. Based on it, a financial strategy is prepared in accordance with the requirements of the market and the capabilities of the enterprise, where the tasks of executives and business directions are defined and distributed. The main goal in learning this is to increase the market value of the enterprise; constant growth tempsensure; maximize profits; maintain financial stability; increase the volume of sales of goods and services; to lead in the fight against competitors, etc. based on such important goals.(6)

Financial resources are the main factor for the timely solution of socio-economic problems of the countryits formation and its efficient use are measured by the high liquidity and stability indicators of each small enterprise and at the same time ensuring its effective integration among other enterprises. Daily maneuvering with financial resourcesquarterly, monthly and, if necessary, a shorter term financial strategy is prepared to control the spending of funds and especially the mobilization of internal resources.

A strategic vision for the near future on the development of small business in our countryby further developing the environment of small businesses, subjects will be able to access financial resources and facilitate their access to sales markets, by increasing their business skillsensuring its competitiveness and further increasing its role in economic development.

In order to determine the level of economic stability of a small enterprise, the profitability of its own funds, profitability, the coefficient of financial continuity and stability of the enterprise, financial leverage, the own funds of the small enterprise, depreciation allowances, the coefficient of financial independence, long-term debt, real value of property and tangible current assets are included in the investment. , debt funds and a system of economic indicators such as self-financing capacity ratio, self-financing power ratio and added value, maneuverability ratio are proposed. (Stoyanov E.A., Stoyanova E.S., 1993, p.26)

The company's financial strategy system is as follows:

Table 1

Scheme of development of financial strategy of enterprises

Financial strategy of the enterprise	
Financial analysis	Income and receipts
Price policy	Allocation of expenses and funds
Optimizing profit sharing	Creditor interactions
Tax policy	Interactions with the budget

Securities policy
Foreign economic activity
Optimizing cashless payments
Optimization of fixed and working capital

Source: 5, p. 102

Thus, the success of the financial strategy of a small enterprise is ensured if the theory and practice of this strategy are extended and balanced. As the economic environment changes, it is necessary to strictly centralize the financial processes, to adjust the real strategic goals to the economic and financial possibilities using flexible methods.

Taking into account all these points, it is appropriate to keep in mind the following points in the improvement of the financial mechanism that makes the financial system work:

1. The market economy is the most efficient economy, and it is the economy that requires constant improvement of the financial and credit system. This is an economy that requires effective use of the financial mechanism, which is the main driving force of the financial system, to expand reproduction in our country.

2. Both the financial mechanism and the financial management of small enterprises occupy a special place in the efficient establishment of the financial mechanism. The finance of small enterprises plays a special role in the creation of the financial reserves of the state.

3. In the period of market economy, working capital is also important in the efficient organization of the financial mechanism in small enterprises. Therefore, in order to achieve financial stability, which is the goal of our analysis, fixed and working capital in small enterprises should be used efficiently and correctly.

Taking into account all these points, it is important to note that clarifying the need to regulate the relationships related to improving the financial stability of small enterprises is of scientific and practical importance. First of all, it is necessary to evaluate the opinion of experts about the concept of financial recovery of a small enterprise. It is explained that the implementation of measures in accordance with the sample form of the business plan is the basis for the financial recovery of insolvent small enterprises. An assessment of the financial condition of a small enterprise is necessary to determine the unsatisfactory structure of its accounting balance. (3, p. 135)

A rather serious approach should be applied to the issue of small business development in our country. For this, it is required that our citizens, especially small entrepreneurs, and related state bodies pay attention to the issue in many directions, starting from macroeconomic policy, and not unilaterally. For this reason, the implementation of changes to the institution supporting the development of small businesses and the creation of a favorable environment for its development are issues of strategic importance.

In order to successfully implement the sustainable development strategy of a small enterprise, priority should be given to investment and the proper establishment of the financial management system. At this time, the creation of joint small enterprises with maximum use of available resources and control of risks in a controlled form will allow to achieve positive results. In order to achieve positive changes in the innovation-oriented economy in our country, competitive small processing enterprises should be created and innovation activity should be expanded due to the fundamental improvement of their investment provision. (5)

In our country, during the transition period of the economy, a legal framework specific to the economic system based on market relations has been developed. Legal normative acts aimed at creating a favorable environment for the development of small businesses and limiting the role of the state in the activities of small businesses are being adopted. Important work has been done in the direction of formation of market institutes, currency exchange, credit, securities and leasing markets in the country.

At present, the fundamental reforms carried out in the country under the leadership of our president lay the foundation for the transition to a sustainable, modern and new stage in the field of

socio-economic development. The continuity of economic development and financial stability achieved in Oka leads to the increase of the competitiveness of our national economy. Continuous improvement of the business environment, further improvement of the legislative base, introduction of modern technologies, local and foreign investments to the country, production of high-quality products is one of the priorities of the economic development strategy, and encourages the development of small entrepreneurship in the country. Today, the main goal is the integration of our national economy into the world economic system, to ensure the continuity and stability of the dynamic development achieved in the country as a result of accelerating the development of small enterprises. (2)

According to the forecasts, in the near future, the normative-legal base will be further improved in the direction of the development of small entrepreneurship in Azerbaijan, significant reforms will be continued, and the creation of a small entrepreneurship agency is planned. As a result of the successful implementation of the planned measures, the main goal is to increase the share of small businesses in the GDP, as well as in employment and, accordingly, in the country's non-oil sector. (12)

Further development of the small business environment in Azerbaijan, increasing access to financial resources and foreign markets will create favorable conditions for the development of small business entities, and the share of small business entities in the non-oil sector and employment opportunities in high-profit sectors will increase in our country.

It is predicted that by 2025 - in the near future, thanks to the strengthening of small entrepreneurship, the economic power of our country will increase even more. As a result of this, the competitive environment will be fully ensured, and our country will become one of the most favorable countries in the world for foreign investors as well as local investors.

Since market relations in our republic are not fully formed, competition cannot yet fully influence the development of the economy. For this reason, the economic policy of our state directs it to stimulate its development. It is also possible to create a healthy competitive environment, dynamic and goal-oriented development of small businesses due to the improvement of small business conditions. Thus, the development of this area - small business - creates a foundation for solving social problems. The most important of them is the partial elimination of unemployment by creating new jobs. That is why it is very important to give real-possible support and influence to small enterprises that create new jobs for people with limited resources, who are facing difficulties in finding a job, and the unemployed.

One of the main factors of the economic development of the society is directly related to the development of small business activity, the level and form of its support by the government. If we express our opinion in other words, creating favorable and efficient conditions for its development by regulating small business is one of the important tasks of the state. Formation of an effective system of state regulation and support of small business is very important for the country's economy. The formation of an effective system of state regulation and support of small business is very important for small businesses and the country's economy as a whole. Small business creates favorable conditions by raising the standard of living of large sections of the population, by opening new jobs, necessary goods and services for the society, consumption of various products has a very important impact on the economic development of both the country and its regions. (8)

In modern times, it is necessary to form a support system for small entrepreneurs who are small business owners. This system creates a number of inherent obstacles in making sound decisions in the direction of satisfactory small business support. If we look more fully and approach the system capable of analysis, we will see that it is not possible to achieve the set goal at all levels. The reason is the resulting violation of the management system. For the purpose of effective management, it is appropriate to create a multi-level system of business management. (9)

A number of factors that slow down the development of small enterprises have emerged as a result of our research:

- state and private institutions and lack of coordination between them at any level;
 - certain difficulties in access to financial resources;
 - weak relationship between entrepreneurial subjects;
 - existence of restrictions on the access of small enterprises to international and regional markets.
- there are certain problems in the development of products and services provided in the financial sector;
 - insufficient number of state bodies providing support to small enterprises.

As a result of our research, it is appropriate to implement a number of proposals that accelerate the development of small enterprises:

1. organizing the development and implementation of more support programs for the development of small enterprises;
2. training of personnel and increasing their qualifications for the purpose of providing assistance to small business subjects;
3. increasing the level of using the potential of small enterprises in the development of the non-oil sector;
4. involvement of small enterprises in government procurement and infrastructure projects;
5. expanding the use of opportunities of various international programs to provide additional support to small enterprises;
6. creation of centers for providing consulting services for small enterprises and obtaining necessary documents from a single place;
7. increasing opportunities for vocational and professional education that meet market requirements;
8. always be prepared for possible force majeure cases; (An example of this is the spread of the currently global coronavirus (COVID-19) infection);
9. to provide the support of commercial banks to the real sector by the state by stimulating banks that support small and medium enterprises;
10. using existing perspectives for expanding the scope of Islamic banking (the development of this system in our country is of great importance for the country's economy as a result of strengthening economic-social and strategic relations);
11. in addition to financial support, providing support to this area with special programs;
12. assessing the content of the business portfolio necessary for economic development;
13. regulating the flow of funds to tame crisis conditions, minimizing excess costs along with cost management;
14. image formation and preservation for small enterprises.

As a result of the further improvement of the legislation directly related to the development of small enterprises, which are the subjects of small business, it is of great importance to coordinate and implement the improvement of legal normative acts in other areas. The need to improve legislation, labor and employment, foreign economic activity, business, as well as laws related to the financial field, especially the Tax Code (reducing tax rates, improving the application of the simplified tax system, improving the accuracy of tax audits) should be especially considered. In this regard, specific proposals are made in the direction of reducing the tax burden in order to increase economic activity in the post-crisis period in Azerbaijan.

(http://www.iqtisadiislahat.org/store//media/document/islahatlaricmali/SME_aze.pdf)

Although there are certain loan programs for small enterprises in our country, they need to be expanded, enlarged and strengthened according to market principles. The volume of loans due to the

new microcredit bank in Azerbaijan, and the scale of financial resources given to small enterprises due to the National Entrepreneurship Fund, have increased significantly. There is a need to scale up these efforts in the country and, more importantly, improve access to finance in the agricultural sector.

The mentioned facts show that the prospective development of small enterprises in the country should be based on a sustainable strategy of business activity. On this basis, the creation of a balanced small business system, the development and implementation of a competitive strategy, as well as the fundamental and systematic improvement of the existing management system in the field should be ensured. For this reason, the existing experience of enterprises should be comprehensively analyzed and applied to their activities.

Reference list:

1. Hajiyev G. (2012). Analysis of economic activity, "East-West" publishing house, Baku, 128 pages.
2. Huseynov T.A. (2009). Economy of the firm, Textbook, Baku, "Azernashr" publishing house, 588 pages.
3. Huseynov X.A., Novruzov N.A. (2007). Finance, Baku, "Kooperasiya" publishing house, 463 pages.
4. Imanov A.Ş. (2009). Small entrepreneurship, "Elm" publishing house, Baku, 365 pages
5. Ismayilov B.V. (2018). Strategic management, Textbook, "Tahsil" publishing house, Baku, 296 pages.
6. Kazimli X., Guliyev I. (2011). Evaluation and management of economic risks, Textbook, "University of Economics" publishing house, Baku, 187 pages.
7. Niftullayev V.M, (2004). Fundamentals of entrepreneurship, Baku, "Zaman" publishing house, 609 pages.
8. Novruzov N.A., Huseyinov K.A. (2007). Finance, Textbook, "Cooperation" publishing house, Baku, 464 pages.
9. Zeynalov V.Z. (2010). Finance, Textbook, "University of Economics" publishing house, Baku, 361 pages.
10. Aracı H. and Yüksel F. (2016). "Sustainability Reports in Ensuring Transparency and Accountability: Examining the Sustainability Reports of Companies in the BIST Sustainability Index", Journal of Accounting Science, 18 (Special Issue), p.285.
11. Uludag I., Serin V. (2014). Small and Medium Enterprises - Financial and Financial Issues, Solutions, Istanbul Chamber of Commerce, Publication No. 1, p. 159.
12. http://www.iqtisadiislahat.org/store//media/document/islahatlaricmali/SME_aze.pdf

E.A.Ağazadə
doktorant, Bakı Dövlət Universiteti

Azərbaycanda kiçik müəssisələrin maliyyə dayanıqlığının artırılması istiqamətləri **Xülasə**

Kiçik müəssisələrin maliyyə vəziyyətinin sağlamlaşdırılması bir qrup problemlərin baxılmasını və həllini şərtləndirir. Müasir mərhələdə ölkə iqtisadiyyatının müxtəlif sahələrində ziyanla işləyən kiçik müəssisə və təşkilatların fəaliyyətlərinin dərinədən təhlilinin aparılması və problemlərin aradan qaldırılması üçün müvafiq konsepsiyaların işlənilməsi labüddür. Azad bazar rəqabəti şəraitində kiçik müəssisənin fəaliyyətində davamlılıq göstərərək iflasa və ya böyük maliyyə uğursuzluqlarına düşər

olmaması, rəqabətdə liderlik etməklə mənfəətinin maksimumlaşdırılması, balansının likvidlik dərəcəsini yüksəltməklə, mümkün iqtisadi artım templərinə nail olunması, nəticədə isə kiçik müəssisə fəaliyyətinin yüksək rentabelliyinin təmin olunması kimi fəaliyyətində həlledici rol oynayan bu əlamətlər maliyyə dayanıqlığından bilavasitə asılıdır.

***Açar sözlər:** maliyyə vəziyyəti, kiçik müəssisə, bazar iqtisadiyyatı, maliyyə dayanıqlığı.*

Э.А.Агазаде
докторант, Бакинский Государственный Университет

**Направления повышения финансовой устойчивости малых предприятий
в Азербайджане
Резюме**

Улучшение финансового состояния малых предприятий требует рассмотрения и решения группы проблем. На современном этапе необходимо провести углубленный анализ деятельности убыточных малых предприятий и организаций в различных сферах экономики страны и разработать соответствующие концепции устранения проблем. В условиях свободной рыночной конкуренции малое предприятие не терпит банкротства или крупных финансовых неудач, проявляя непрерывность в своей деятельности, максимизируя свою прибыль за счет лидерства в конкурентной борьбе, повышения ликвидности своего баланса, достижения возможных темпов экономического роста и В результате обеспечивается высокая рентабельность малых предприятий. Эти признаки напрямую зависят от финансовой устойчивости.

***Ключевые слова:** финансовое положение, малый бизнес, рыночная экономика, финансовая устойчивость.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-207-219>

Y.T.Məmmədov
doktorant, Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında
Dövlət İdarəçilik Akademiyası
ORCID 0009-0009-8068-0862
mammadovyusif98@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 26.09.2023

The article was received by editorial board on 26.09.2023

Статья принята к печати 26.09.2023

MONETAR TRANSMİSSİYA MEXANİZMİNİN MAHIYYƏTİ VƏ ƏHƏMİYYƏTİ

Xülasə

Pul siyasətinin iqtisadiyyata ötürülməsi üçün lazım olan proseslər ardıcılığına monetar transmissiya mexanizmi deyilir. Monetar transmissiya mexanizmi transmissiya kanalları vasitəsilə çalışır. Beləki, Mərkəzi Banklar tərəfindən tətbiq olunan siyasətin, iqtisadiyyatda öz əksini tapması üçün mövcud olan bu kanalların bir neçə növü vardır. Tədqiqat işinin birinci fəslində transmissiya kanalları haqda ayrı-ayrılıqda məlumat verilmişdir. Qısa olaraq qeyd etmək olar ki, transmissiya kanallarının ənənəvi faiz kanalı, məzənnə kanalı, bank-kredit kanalı, varlıq qiymətləri kanalı, balans kanalı, hissə sənədləri kanalı kimi növləri vardır.

Açar sözlər: pul siyasəti transmissiya mexanizmi, məzənnə kanalı.

GİRİŞ

İqtisadiyyatın stabilləşdirilməsində fiskal siyasət öz gücünü itirdiyi üçün iqtisadçılar və siyasətçilər iqtisadiyyatdakı stabilliyi qorumanın əsas yolu kimi monetar siyasəti dəstəkləyirlər. Son zamanlarda mərkəzi banklar inflyasiya ilə mübarizədə qiymət stabilliyini qorumaq məqsədilə monetar siyasəti daha çox istifadə edirlər. Bu baxımdan pul siyasəti iqtisadiyyatda dayanıqlı artım və aşağı inflyasiya səviyyəsinin saxlanması üçün olduqca güclü alətdir. Habelə, pul siyasətinin uğuru şəkildə həyata keçirilməsi üçün pul siyasətinin iqtisadiyyat üzərindəki təsirini və zamanlamasını çox dəqiq şəkildə qiymətləndirmək tələb olunur.

Bilindiyi kimi, Azərbaycan iqtisadiyyatında son üç il ərzində baş vermiş hadisələr, yəni dünya bazarında neftin qiymətinin kəskin şəkildə azalması, iqtisadiyyata neft sektorundan daxil olan valyuta gəlirlərinin azalması yerli valyutanın dəyərini artmasına səbəb olmuşdur. Nəticədə Mərkəzi Bank bir il ərzində iki dəfə devalvasiya qərarı almışdır. Bütün bunlar məzənnə kanalının effektivliyinin ölçülməsini aktuallaşdırdı. Bu səbəbdəndir ki, hazırkı tədqiqat işində məzənnə kanalı Azərbaycan iqtisadiyyatı üçün analiz edilmişdir.

Pul siyasətinin iqtisadiyyata ötürülməsi üçün lazım olan proseslər ardıcılığına monetar transmissiya mexanizmi deyilir. Monetar transmissiya mexanizmi transmissiya kanalları vasitəsilə çalışır. Beləki, Mərkəzi Banklar tərəfindən tətbiq olunan siyasətin, iqtisadiyyatda öz əksini tapması üçün mövcud olan bu kanalların bir neçə növü vardır. Tədqiqat işinin birinci fəslində transmissiya kanalları haqda ayrı-ayrılıqda məlumat verilmişdir. Qısa olaraq qeyd etmək olar ki, transmissiya kanallarının ənənəvi faiz kanalı, məzənnə kanalı, bank-kredit kanalı, varlıq qiymətləri kanalı, balans kanalı, hissə sənədləri kanalı kimi növləri vardır.

Bu kanalların iqtisadiyyat üzərindəki təsirləri ölkələr üzrə fərqlənə bilər.

Bu tədqiqat işində Azərbaycan İqtisadiyyatında məzənnə kanalının effektivliyinin yoxlanılması əsas məqsəd olaraq qarşıya qoyulmuşdur. Dissertasiya işinin üçüncü fəslində Azərbaycanda son illərdə pul və məzənnə siyasətində baş vermiş yeniliklərdən və gələcək dövrlərdə atılması nəzərdə tutulan addımlardan bəhs olunmuşdur. Bundan əlavə üçüncü fəsildə daha əvvəl müxtəlif ölkələr üçün aparılmış analizlər və onların nəticələri qeyd edilmişdir. Daha sonra VAR modeli istifadə olunmaqla analiz olunmuş test nəticələri təqdim olunmuş və şərh edilmişdir. Nəticə olaraq Azərbaycan iqtisadiyyatında məzənnə kanalının effektiv işlədiyini qənaətinə gəlinmişdir.

Monetar Transmissiya Mexanizminin Mahiyyəti və Əhəmiyyəti

Pul siyasətinin əsas məqsədi ölkədə olan iqtisadi fəaliyyətin sürətinə təsir etməkdir. Bu siyasətin inflyasiya, məcmu istehsal, faiz dərəcələri, valyuta məzənnəsi və məşğulluq kimi önəmli iqtisadi göstəricilərə təsir etmə mexanizmi pul siyasətinin transmissiya mexanizmidir. Qısa olaraq ifadə etsək, monetar transmissiya mexanizmi pul miqdarındakı dəyişikliklərin məcmu istehsal və məcmu tələb üzərindəki təsirinə ortaya çıxması prosesidir. Nəzəriyyəyə əsasən pul siyasəti müxtəlif kanallar vasitəsilə iqtisadiyyata ötürülə bilər. Faiz dərəcələri effekti, valyuta məzənnələri effekti və aktiv qiymətləri effekti əhatə edən transmissiya mexanizmləri iki başlıca növ altında qruplaşdırıla bilər. Birincisi maliyyə bazarlarının mükəmməl olduğu neoklassik kanallardır, ikincisi maliyyə bazarlarının qeyri-təkmil olduğu non-neoklassik kanallardır. [1] Bu klassifikasiyaya görə neoklassik kanallar faiz dərəcələri kanalı, aktiv qiymətləri kanalı və valyuta məzənnələri kanalından ibarətdir. Non-neoklassik kanallar kredit kanalından ibarətdir. Bunlara əlavə olaraq gözləntilərdəki dəyişiklikləri də nəzərə almaq lazımdır. İqtisadi fərdlərin gözləntiləri də gözləntilər kanalı kimi klassifikasiya olunur.

Monetar transmissiya mexanizmlərinin araşdırılması və tətbiqi olduqca əhəmiyyətlidir. Siyasətçilər pul siyasəti qərarlarının pul siyasətinin müxtəlif kanalları vasitəsilə məcmu istehsal, məşğulluq və istehlakçı qiymətləri kimi makroiqtisadi dəyişmələrə necə təsir göstərməsi haqda yetərli qədər bilgi sahibi olmadığı təqdirdə hər zaman siyasət qərarlarının effektivliyi və zamanlaması və nəticə etibarilə makro-maliyyə sabitliyinin qorunması ilə bağlı böyük qeyri-müəyyənliklərlə üzləşəcəklər. Monetar transmissiya kanallarının fəaliyyəti maliyyə vasitəçiliyinin ölçüsündə, ölkənin kapital bazarının inkişaf səviyyəsində, mərkəzi bankın müstəqillik dərəcəsinə və hər ölkənin spesifik iqtisadi vəziyyətindəki fərqliliklərdən asılı olaraq dəyişir.

Monetar Transmissiya Mexanizminin İş Prinsipi ilə bağlı Fikirlər:

İqtisadi nəzəriyyədə monetar transmissiya mexanizminin iqtisadiyyata təsir kanalları və bu kanalların təsir mərhələləri fərqli olsa da, monetar transmissiya mexanizminin kanalları və mərhələləri əsasən eynidir. Transmissiya mexanizminin kəskin fərqləndiyi iki əsas iqtisadi fikir Keynesyan və Monetarist fikirlərdir. Keynesyan fikirə görə monetar transmissiya mexanizmi pul təklifindəki dəyişmələrin faizdəki dəyişmələrə səbəb olması ilə başlayır, daha sonra faiz dərəcələrindəki bu dəyişmə investisiyalar üzərində bir təsir yaradır və sonda məcmu istehsalda bir dəyişikliyə gətirib çıxarır. Monetarist görüşdə isə monetar transmissiya mexanizmi istehlak üzərində birbaşa təsire malikdir. Pul təklifindəki bir dəyişmə fərdlərin daha çox pula sahib olmaları deməkdir və fərdlər qeyri likvid istehlak mallarına yönələcəklər. Nəticədə məcmu gəlirdə bir artım baş verəcək.

Monetaristlər monetar siyasətdəki bir artımın məcmu tələbdə böyük bir artışa səbəb olacağı fikrini müdafiə edirlər. Qısa müddətli dövrdə məcmu tələbdəki bu artımın hasilatı və ümumi qiymətlər səviyyəsini artıracağına inanırlar. Uzun müddətli dövrdə isə bu artım sadəcə qiymətlərin ümumi səviyyəsində təsirli olacaqdır. Monetaristlər uzun müddətli dövrdəki hasilatın artım faizinin yığılım və texnoloji inkişaf kimi amillər tərəfindən müəyyən olunacağını düşünürlər. [2]

Keynesyan Nəzəriyyəyə görə pulun təklifindəki artım faizi azalır, faizlərin düşməsi ilə investisiyalar artır. Investisiyaların artımı isə məcmu tələbi və nəticə etibarilə qiymətləri artırır. Qiymətlərdəki artım iki fərqli nəticə verə bilər. Belə ki, qiymətlərin yüksəlməsi bir tərəfdən real maliyyələri düşürüb, məşğulluq və istehsalı artırarkən, digər tərəfdən pula olan tələbi və dolayısı ilə

faizləri artırıb investisiyaların və məcmu tələbin azalmasına yol açar bilər. Lakin ikinci təsir pul təklifindəki artımın davamlı olacağı təqdirdə ortaya çıxmayacaqdır. [3]

Keynesyan Transmissiya Mexanizmi

Keynesyan nəzəriyyəyə əsasən monetar transmissiya mexanizmi xüsusən faiz dərəcəsinin düşməsinin investisiyalarda bir artım ilə nəticələniyi və məşğulluqda da bir artım meydana gətirəcəyini göstərir. [4]

Keynesyan dolayı transmissiya mexanizmində mərkəzi bank istiqraz almaqla pul təklifini artırır. Artan pul təklifi nəticəsində insanlar pulu maliyyə aktivlərinə sərflədirlər. Bunun nəticəsində faizlər düşəcək və qiymətli kağızların qiyməti artacaq. Faiz dərəcəsinin düşməsi insanların əllərində daha çox miqdarda pul saxlamasına səbəb olur. Bunun birinci səbəbi odur ki, aşağı faiz dərəcəsi ilə əldə pul saxlamanın fürsət maliyyəti azalıb. İkinci səbəb isə qiymətli kağızların qiymətinin artmış olmasıdır. Əlavə olaraq faizlərin düşməsi ev təsərrüfatlarını və firmaları bankdan borclanmağa təşviq edəcək və nəticədə investisiyalar artacaqdır. İntestiyaların artışı multiplikator təsiri ilə ümum daxili məhsulda daha böyük bir artışıya yol açacaqdır. [5]

Monetarist Transmissiya Mexanizmi

Bütün iqtisadiyyatın tarazlıqda olduğu bir dönmə olduğunu, yəni iqtisadi fərdlərin əllərindəki pul vəsaitini istədikləri kimi nağd pul, istiqraz, hissə sənədi və əsas vəsait olaraq paylaşdırdıqlarını fərz edək. Belə biz zamanda mərkəzi bank insanlardan istiqraz alaraq pul təklifini artırarsa, insanların əllərində nəzərdə tutduqlarından artıq bir vəsait olacaqdır. Monetarist yanaşmada insanlar əllərində ancaq müəyyən əməliyyatları icra etmək üçün pul vəsaiti saxlayırlar. Bu səbəblə əllərindəki artıq pulu öz sərvətlərinə müxtəlif formalarda daxil edə bilərlər: daşınmaz əmlak, avtomobil, qızıl, maliyyə bazarı alətləri və s. İqtisadi fərdlərin pul təklifinin artırılmasından yaranmış artıq vəsaiti bu kimi vəsaitlərə sərfl etməsi onların qiymətini artıracaq. Monetarist transmissiya mexanizmində pul təklifindəki dəyişmə xərcləmələr üzərində birbaşa təsirə sahibdir, yəni birbaşa istehlak xərcləri üzərindən məcmu hasilata təsir edir.

Monetar Transmissiya Mexanizmi Kanalları

Ənənəvi Faiz Kanalı

Faiz dərəcələri vasitəsilə pul siyasətinin iqtisadi fəaliyyətlərə təsirini tədqiq edərkən dörd əsas fərziyyə göz önündə tutulmalıdır. Birinci, Mərkəzi banklar tam əvəzləyicisi olmayan pul təklifinə nəzarət edirlər. İkinci, Mərkəzi banklar nominal faiz dərəcələri ilə yanaşı qiymətlər faiz dərəcələrinə dərhal uyğunlaşmadıqları üçün real faiz dərəcələrinə də təsir edə bilərlər. Üçüncü, pul siyasətinin nəticəsi olan qısa müddətli dövr real faiz dərəcələrindəki dəyişmələr müəssisələrin və ev təsərrüfatlarının istehlak qərarlarını müəyyənləşdirən uzun müddətli real faiz dərəcələrinə təsir edir. Son olaraq, pul siyasətindəki dəyişikliklərin ortaya çıxardığı, faiz qarşısında həssas olan xərcləmələrdəki dəyişikliklər istehsalda meydana gələn dəyişikliklərə uyğun olmalıdır.

Ənənəvi faiz dərəcəsi yanaşması maliyyə bazarlarında pulun tam əvəzləyicisinin olmadığını fikrini müdafiə edir. Səbəbi isə odur ki, pulun tam əvəzləyicisinin olması halında pul siyasəti vasitəsilə pul təklifinin dəyişdirilməsi zamanı pulun tam əvəzləyicisi əks istiqamətdə hərəkət edəcək pul təklifi və tələbini balanslaşdıracaq. Nəticədə pul təklifi dəyişikliyinə faiz dərəcələrinə təsiri azalacaqdır. Faiz kanalında pul və istiqraz olaraq iki aktiv mövcuddur, istiqraz puldan başqa bütün varlıqları əvəz edir. [6]

M (pul təklifi) \uparrow r (faiz dərəcəsi) \downarrow I (investisiyalar) \uparrow Y (milli gəlir) \uparrow

İki mərhələdən ibarət olan faiz kanalında ilk olaraq siyasət aləti olaraq qısa müddətli nominal faizlər uzun müddətli faizlərə təsir edir. İkinci mərhələdə real faiz dərəcələri məcmu tələb və inflyasiyaya təsir edir. (mfiliz-41) Bu mərhələdə uzun müddətli faizlər məcmu tələb və inflyasiyaya üç kanal vasitəsilə təsir edir. Birincisi faiz dərəcələri kanalına görə pul təklifi artırıldığı zaman istiqrazlara olan tələb artıracaq. Tələb artdığı üçün istiqrazların qiymətləri artacaq. Bu da öz növbəsində faiz dərəcələrini aşağı salacaq. Faiz dərəcələrində baş verən bu azalma sərmayə maliyyə-

sini azaldacaq və nəticədə investisiyaları artıracaq. Bunun nəticəsində də məcmu hasilat artacaqdır. İkinci olaraq faiz dərəcələrindəki dəyişikliklər fərdlərə bugün ilə gələcək xərcləmələr arasındakı seçim etmə imkanı verir. Əgər faiz dərəcələrində artım baş veribsə, fərdlər faiz gəliri əldə etmək üçün bugün istehlak əvəzinə yığıma üstünlük verəcəklər, yəni gələcəkdəki istehlak bugünkü istehlakı əvəz edir. Üçüncü kanal isə faiz dərəcələrindəki dəyişikliklərin fərdlərin gəlirlərinə təsir etməsidir. Faiz dərəcələrində artım baş verməsi borcluların gəlirini azaltdığı üçün onların istehlak xərcləri də azalmış olur. Nəticədə istehlak və investisiya xərcləmələrindəki azalmalar (artımlar) da məcmu tələbi və inflyasiyanı azaldır (artırır). Keynesə görə bu faiz kanalı firmaların investisiya qərarlarına bağlı olaraq işləyir. Növbəti araşdırmalar nəticəsində müəyyən olundu ki, istehlakçıların ev və davamlı istehlak malları tələbi ilə bağlı qərarları da investisiya seçimlərini əks etdirdirir. [7]

Digər aktiv qiymətləri kanalı

Monetarist iqtisadçıların Keynesyan Modelinə etiraz etmələrinin əsas səbəbi bu modelin yalnız faiz dərəcələrini əsas tutmasıdır. Monetarist iqtisadçıların ümumi fikrinə görə faiz dərəcələri monetar transmissiya prosesindəki bir neçə nisbi qiymətdən birini təşkil edir və digər aktivlərin qiymətlərinin də iqtisadiyyat üzərində təsirləri var. Bu cəhətdən pul siyasətindəki dəyişiklik qiymətli kağız, hissə sənədi, daşınmaz əmlak kimi əsas aktivlərin qiymətlərinə təsir edir. Bu aktivlərin qiymətlərindəki azalma firmaların və ev təsərrüfatlarının öhdəlik-aktiv nisbətini dəyişdirdiyi üçün onların borclarını geri ödəmələrində problemlər meydana gətirə bilər. Belə bir hal firmaları və ev təsərrüfatlarını öz xərc və borclanmalarını azaldaraq balanslarını daha güclü bir vəziyyətə gətirməyə istiqamətləndirə bilər. [8]

Valyuta məzənnəsi kanalı

Dünyada bir çox ölkədə tətbiq olunan üzən məzənnə rejimləri və qloballaşma ilə birlikdə monetar transmissiya mexanizminin valyuta kanalı ilə ixracat və istehsal səviyyəsinə təsiri böyük əhəmiyyət qazanıb. Bir çox inkişaf etməkdə olan ölkədə qiymətli kağız, hissə sənədi, daşınmaz əmlak bazarları tam olaraq inkişaf etmədiyi üçün valyuta kursu pul siyasətlərindən təsirlənən ən önəmli aktiv qiymətidir. Valyuta kursu kanalı vaitəsilə transmissiya mexanizmi, maliyyə sərbəstləşməsindən sonra xalis özəl investisiya girişləri ilə pul siyasəti və nominal gəlirdəki dəyişmə arasındakı əlaqəni göstərir.

Məzənnə kanalı məcmu tələbə və məcmu təklifə təsir edərək çalışır. Üzən məzənnə və kapitalın sərbəst hərəkətinin mövcud olduğu rejim altında faiz dərəcəsi təsirlərini də özündə əks etdirir. Ölkədaxili faiz dərəcələri yüksəltdiyi zaman xarici vətəndaşlar üçün real faiz dərəcələrinin artdığı ölkələrin sərmayəsinə investisiya etmək daha sərfəli görünəcəkdir. Yerli aktivlərə xarici investorların tələbinin artması yerli pulun dəyərinin artması nəticəsini ortaya çıxaracaqdır. Yerli pulun dəyər qazanması ölkə daxilində istehsal olunan malların xarici mallara nisbətdə daha bahalı olmasına gətirib çıxarır. Bu durumun xalis ixracat üzərində mənfi təsiri var. Azalan xalis ixracat son nəticədə məcmu hasilatın da azalmasına səbəb olacaqdır. Pul təklifinin artması səbəbi ilə real faiz dərəcələrini azalması zamannı isə, ölkə investorlar üçün cəlbedici olmaz və nəticədə ölkədən xaricə kapital çıxışı baş verir. Daha sonra yerli pulun dəyəri düşməyə başlayar və ölkə daxilində istehsal olunan məhsulların dəyəri xarici məhsullardan daha ucuz olar. Nəticə olaraq xalis ixracat və məcmu tələbdə artım baş verir. Belə bir vəziyyətdə idxal mallarının qiymətləri yerli pul ekvivalentində artar və birbaşa inflyasiyanın yüksəlməsinə səbəb olar.

Valyuta kurslarındakı dəyişmələrin təsirlərini tədqiq edərkən real və nominal valyuta kursları kimi anlayışlar önəm daşıyır. Maaş və qiymətlər gec uyğunlaşdığı üçün nominal valyuta kurslarındakı artışı qısa müddətli dövrdə real valyuta kurslarında artışı səbəb olar. Uzun müddətli dövrdə isə maaşlar və qiymətlər dəyişəcəyi üçün real valyuta kursları tarazlıq vəziyyətinə gələcəkdir.

Valyuta kurslarında ortaya çıxan dəyişmələr ev təsərrüfatlarının və firmaların balanslarında təsirə malikdir. Belə ki, ev təsərrüfatları və firmaların əksəriyyətinin xarici valyutada borcları vardır. Bu borclar xarici pul ekvivalentindəki aktivlərlə tamamilə bağlana bilmədiyi zaman, valyuta kursun-

dakı dəyişmələr firmaların və ev təsərrüfatlarının xalis dəyərlərini və öhdəlik-aktiv nisbətlərinə təsir edərək xərcləmə-borclanma davranışlarında dəyişikliklərə yol açır.

Hissə Sənədləri Qiymətləri Kanalı

Tətbiq olunan pul siyasətlərindəki dəyişmələrdən sonra qısa müddətli və uzun müddətli faiz dərəcələrində artımlar baş verməsi hissə sənədi kimi qiymətli kağızların qiymətlərinin aşağı olmasına səbəb olur. Pul təklifi ilə hissə sənədi qiymətləri arasındakı səbəb olur. Faiz dərəcələri hissə sənədi və istiqraz arasındakı rəqabəti müəyyənləşdirən ən önəmli amildir. Faiz dərəcələri artdığı zaman istiqrazların gəliri artacaq və qiymətləri düşəcək. İnvestorlar yığımlarını hissə sənədindən istiqrazlara yönəldəcəklər. Bu halda hissə sənədlərinin qiymətləri düşəcək. Faiz dərəcələri azaldığı zaman isə istiqrazların gəliri azalacaq və investorlar hissə sənədinə yönələcək. Beləliklə hissə sənədlərinin qiyməti artacaq. Faiz dərəcələrindəki artışı investorun dividend və sərmayə qazancı olaraq gözlədiyi nağd pul axınlarının bugünkü dəyərini azaldır. Digər tərəfdən faiz dərəcələrindəki artım istiqraz alışlarında yüksəlişə, hissə sənədi bazarında isə tələb azalmasına yol açır. Çünki hissə sənədi alıcısını investisiyaya yönəldən həmin hissə sənədindən gözlədiyi gəlirin faiz dərəcəsinə yüksək olmasıdır. İstiqraz kimi sabit gəlirli qiymətli kağızlara investisiya edən investorlar müəyyən olunmuş bir faiz dərəcəsinə gəlir qazanırlar. Belə olan halda hissə sənədindən gözlənilən gəlir sabit gəlirli qiymətli kağızların gətirəcəyi gəlirdən böyük olmalıdır. İnvestor bunları nəzərə alaraq qərar verir. Buna görə də faiz dərəcələri yüksəldiyi zaman gələcəkdəki nağd pul axınlarının dikontlaşdırılmış bugünkü dəyəri düşəcəyi üçün investor hissə sənədi almağı seçməz. İstiqraza olan tələb artar və hissə sənədlərinin qiymətləri düşər. Faiz dərəcələrinin azalması nəticəsində gələcəkdəki nağd pul axınlarının dikontlaşdırılmış bugünkü dəyəri artacağı üçün investor hissə sənədinə yönəlir. Bunun nəticəsində isə hissə sənədi qiymətləri yüksəlir. Faiz dərəcələri və hissə sənədi qiymətləri arasındakı münasibəti təkcə gələcəkdəki nağd pul axınlarının bugünkü dəyəri ilə əlaqələndirmək doğru olmazdı. İnvestorlar bazarda formalaşan faiz dərəcələrinə görə gələcəklə bağlı gözləntilərlə hərəkət edirlər. Faiz dərəcələrinin düşməsi gələcəkdəki investisiyaların artacağı, bazarın genişlənməyə və firmaların mənfəətinin artacağı gözləntisini yaradır. Bu səbəblə investorlar firmaların mənfəətinə ortaqlıq olmaq üçün hissə sənədinə yönəlirlər, hansı ki hissə sənədlərinin qiymətlərini artırır. Bundan başqa faiz dərəcələrinin artması gələcəkdə ola biləcək inflasiyadan xəbər verir. Belə bir şəraitdə tələb, məşğulluq, mənfəətlərin artacağı gözlənilir. İnflyasiyanın artması hissə sənədləri qiymətləri ilə düz mütənasibdir. İnflyasiyanın artışı satışları, mənfəətləri və dividendləri artırır. İnvestorlar faizlərin şirkətlərin fəaliyyətinə necə təsir edəcəyini nəzərə alıb hərəkət edirlər. Təbii olaraq faizlərdəki artım maliyyətləri artırıb mənfəətləri azaldacağı üçün investor istiqraza yönəlib faiz gəliri qazanmağı seçir. Nəticə olaraq faiz dərəcələri ilə hissə sənədləri arasındakı əlaqə tərs mütənasibdir.

Ümumiyyətlə, pul siyasətindəki tətbiqlərin hissə sənədləri qiymətlərində yaradacağı təsir dörd əsas kateqoriyada araşdırıla bilər: Tobinin Q nəzəriyyəsi, Likvidlik effekti, Firma balansı effekti, Sərvət effekti.

Tobinin q nəzəriyyəsi

Tətbiq olunan pul siyasəti hissə sənədlərinin qiymətlərində dəyişikliyə səbəb olduğu üçün investisiya xərcləmələrinə təsir edir. Məşhur neo-klassik iqtisadçı James Tobin tərəfindən irəli sürülmüş nəzəriyyədə hissə sənədlərinin qiymətləri ilə investisiya xərcləmələri arasındakı münasibət izah olunur.

Tobinin q nəzəriyyəsi düsturu belə ifadə olunur:

$$q = \text{Firmaların bazar dəyəri} / \text{Sərmayenin yenilənmə maliyyəti}$$

Əgər q-nün dəyəri 1-dən böyük olması firmanın bazar dəyəri sərmayenin yenilənmə maliyyətinə nisbətən daha yüksək olduğu anlamına gəlir. Yəni yeni bina, tikili və avadanlıqlar firmanın bazar dəyərinə görə daha ucuzdur. Belə olduğu təqdirdə firmalar hissə sənədi sataraq bina tikili və avadanlıqlarına görə daha çox məbləğ əldə edəcəklər. Beləliklə investisiya xərcləmələri artacaq. Ona

görə ki, firmalar bazara çıxardıqları çox az hissə sənədi qarşılığında daha çox miqdarda yeni investisiya malı əldə edəcəklər.

Əgər q dəyəri 1-dən az olarsa bu zaman firmalar yeni investisiya malı almaq istəmzlər. Çünki artıq firmanın bazar dəyəri investisiya mallarının dəyərindən azdır.

Tobinin q nəzəriyyəsi əsasında pul təklifi ilə milli gəlir arasındakı münasibəti belə açıqlaya bilərik.

$$M \rightarrow P_s \rightarrow q \rightarrow I \rightarrow Y$$

Pul təklifində bir artışı olduğu zaman insanların əllərində istədiklərindən daha artıq bir məbləğ olacaqdır və onlar bu pulu xərcləyəcəklər. Bu xərcləmələrin gedəcəyi yerlərdən biri də investisiya bazarıdır. Bunun nəticəsində hissə sənədi tələbi və dolayısıyla qiymətlər yüksələcək. Hissə sənədlərinin qiymətlərindəki bu artışı q dəyərinin daha yüksək olmasına səbəb olacaq və beləliklə milli gəlir artacaq.

Tobinin q nəzəriyyəsindəki önəmli olan hissə sənədlərinin qiyməti ilə investisiya xərcləmələri arasındakı əlaqədir. Nəzəriyyəyə görə yumşaq pul siyasəti faiz dərəcələrini aşağı salaraq istiqraz bazarına olan marağın itməsi və alternativ investisiya vasitəsi olan hissə sənədi bazarına tələbin artması ilə nəticələnir. Tələbin artması hissə sənədlərinin qiymətini və q nisbətini artırır. Q nisbətinin yüksəlməsi də firmaların sərmaye maliyyətlərinin düşməsi deməkdir. Yəni az miqdarda satdıqları hissə sənədləri ilə daha çox miqdarda sərmaye malı ala bilərlər. Nəticədə pul təklifinin artması, hissə sənədlərinin qiymətlərindəki yüksəliş investisiya xərcləmələrini artıraraq iqtisadiyyatın istehsal səviyyəsini də artırır.

Likvidlik effekti

Sərmaye bazarı davamlı istehlak malları üzərində də təsirə malikdir. Bu davamlı istehlak mallarının likvidliyi ilə bağlıdır. Bütün fərdlərin eyni zamanda nağd pula ehtiyacı olarsa, avtomobil və ya ev kimi istehlak mallarını satmağa çalışarlarsa, bu zaman onların önəmli bir dəyər itkisi ilə qarşılaşacağı gözləniləndir. Əks halda, bir fərd əlində maliyyə aktivini saxlayarsa, onları asanlıqla bazar qiyməti ilə sataraq nağd pulunu artırma bilər.

Ev təsərrüfatlarının balanslarında əhəmiyyətli yer tutan davamlı istehlak malları və evlər keyfiyyətləri haqqında asimmetrik məlumat olduğu üçün likvidliyi az olan mallar hesab olunur. Fərdlərin gəlirləri ilə bağlı bir çətinlik yarandığı zaman bu cür malların əsl qiymətlərindən satılması ehtimalı az olur. Digər tərəfdən, hissə sənədi kimi maliyyə aktivləri daha asan və real dəyərində satılma ehtimalı yüksək olan likvid aktivlərdir. Beləliklə fərdlərin maddi sıxıntı yaşama ehtimalı yüksəldikcə əllərində likvidliyi yüksək aktiv saxlamaq meylləri də o qədər artır. [9]

İqtisadiyyatda hər hansı bir maliyyə təhlükəsi varsa, istehlakçılar davamlı istehlak mallarına daha az pul xərcləyəcəklər. Əgər maliyyə təhlükəsi yoxdursa, davamlı istehlak mallarına olan xərcləmə miqdarı da artacaqdır. Beləliklə, hissə sənədləri qiymətləri əlaqəsi ilə bağlı olaraq pul siyasətinin digər bir güclü transmissiya mexanizmi aşağıdakı şəkildə olacaqdır.

$M \uparrow P_s \uparrow$ maliyyə aktivlərinin dəyəri \uparrow maliyyə təhlükəsi ehtimalı \downarrow davamlı istehlak malları xərcləmələri $\uparrow Y \uparrow$

Ev təsərrüfatlarının hissə sənədi kimi maliyyə aktivlərinin borclarına nisbətdə yüksək olması maliyyə sıxıntısı yaşama ehtimalını azaldır və davamlı istehlak mallarına olan tələblərini artırır. Yumşaq pul siyasəti ilə hissə sənədi qiymətlərinin yüksəlməsi fərdlərin maliyyə aktivlərinin dəyərini artıracaqdır. Beləliklə fərdlər özlərini daha güvəndə hiss etdikləri üçün davamlı istehlak malları tələblərini artıracaqlar.

Firma Balansı Effekti

Firmaların balanslarında olan hissə sənədlərinin qiymətlərində ortaya çıxan dəyişmələr kredit bazarındakı asimmetrik məlumat səbəbiylə iqtisadiyyata təsir edir.

Sərt pul siyasəti nəticəsində firmaların balanslarında saxladıkları hissə sənədlərinin qiymətlərindəki azalma firmaların xalis dəyərinin düşməsinə səbəb olur. Xalis dəyəri az olan firmala-

ra verilən kreditlərdə yalnız seçim və mənəvi təhlükə problemi ilə qarşılaşılır. Çünki bu firmaların balanslarında öz səhm payları az olur və riskli investisiya layihələrinin yönəlmə ehtimalları çox olur. Yüksək riskli investisiya layihələrinin borclarının geri ödənmə ehtimalları da zəif olduğu üçün bankların bu firmalara təmin edəcəkləri kredit təklifi də az olacaqdır. Bu səbəblədir ki, firmaların investisiya xərcləmələri də azalır.

Firma balansı effektinin işləyişini belə ifadə etmək olar:

$M \downarrow P_s \downarrow$ Firmaların xalis dəyəri \downarrow Kredit tapma ehtimalları \downarrow Investisiyalar $\downarrow Y \downarrow$

Sərvət effekti

İstehlakçıların balanslarının istehlak qərarları üzərindəki təsirini ilk dəfə Franko Modigliani yaşam boyu gəlir hipotezi ilə açıqlamışdır. Modigliani yaşam boyu gəlir hipotezində fərdlərin istehlaklarını zamana yaydıqlarını və istehlak xərcləmələrini sadəcə bugünkü gəlirin deyil fərdlərin yaşam boyu olan gəlir qaynaqlarının müəyyənləşdirdiyini ifadə etmişdir. İstehlakçıların yaşam boyu yığılan gəlir qaynaqlarının əhəmiyyətli hissəsini maliyyə aktivləri formalaşdırır. Hissə sənədləri isə bu maliyyə aktivlərinin önəmli bir qismini təşkil edir. Bu səbəblədir ki, hissə sənədləri qiymətlərindəki yüksəlmə fərdlərin maliyyə sərvətlərinin dəyərini yüksəldəcək. Bununla birlikdə yaşam boyu olan gəlir qaynaqları yüksələn fərdlər artıq istehlak xərcləmələrini də artırma biləcəklər. Beləliklə tətbiq olunan yumşaq pul siyasəti nəticəsində hissə sənədlərinin qiyməti yüksələrək ayrı bir monetar transmissiya kanalı meydana gətirir.

$M \uparrow$ Fərdlərin sərvəti \uparrow İstehlak \uparrow Məcmu tələb $\uparrow Y \uparrow$

Modiglianiyə görə pul siyasəti məcmu tələbə sadəcə qısa müddətli dövrdə sərvətin istehlak funksiyasında faiz dərəcələri kanalı ilə deyil, aktivlərin bazar qiyməti kanalı ilə təsir edər.

Kredit Kanalı

Pul siyasəti real iqtisadiyyat üzərində öz təsirini bank kreditləri kanalı ilə ortaya çıxarır. Yəni tətbiq olunan pul siyasəti bank kreditlərinə bankların istifadə edə biləcəkləri fond miqdarını dəyişdirərək təsir edir. Bununla yanaşı, pul siyasəti bankların kredit vermək məqsədi ilə istifadə edə biləcəkləri fondların maliyyətinə də təsir edir. Bu baxımdan fondların maliyyəti dəyişdiyi zaman bankların kredit vermək istəyi də dəyişir. [10]

Kredit kanalı nəzəriyyəsinə görə pul siyasətinin real iqtisadiyyat üzərində belə bir təsiri vardır. Bir firmanın xalis dəyərinin yüksək olması firmanın kredit bazarından borclanmasının daha asan olacağı deməkdir. Bu da firmanın investisiya qərarına təsir edir. Pul siyasətinin borclananların balansına təsir edərək real hasilatda dəyişməyə səbəb olduğu kanal balans kanalı adlandırılır. [11]

Monetar transmissiya mexanizminin kredit yanaşmasına görə analizlərə pul və istiqrazla yanaşı kreditlər də daxil edilməlidir. Beləliklə, kredit yanaşmasında bankların həm pul həm də kredit yaratma funksiyası vardır. Pul siyasəti isə bankların aktivlərinə və öhdəliklərinə təsir edərək işləyir. Buna görə də kredit yanaşması bank krediti faiz dərəcələrinin fond bazarı faiz dərəcələrindən fərqli hərəkət edəcəyini nəzərdə tutur və bu halda nominal xərcləmələrdə meydana gələn dəyişmələri hesablayır. [12]

Kredit kanalının rolu tərəflər arasındakı asimmetrik məlumat nəticəsində yaranan yalnız seçim və əxlaqi təhlükə proleminin təsiri ilə müəyyənləşdirilir. Tərəflərin təqdim etdiyi məlumatlar kredit müqaviləsinin quruluşunu müəyyənləşməkdə, kredit bazarının borclanan və borcverənini mühakimə etmək bacarığı üzərində, faiz dərəcələrini müəyyənləşdirilməsində, kreditin borclananlar arasında bölüşdürülməsində əhəmiyyətli rol oynayır. [13]

Kredit kanalının tərəfdarları ənənəvi faiz kanalını əsas alaraq bir pul siyasəti şokuna iqtisadiyyatın verdiyi cavabın böyüklüyünün, zamanlamasının və quruluşunun açıqlanmasının çox çətin olduğunu iddia edirlər. Buradakı arqument ondan ibarətdir ki, bəzi borclular-əsasən kiçik və orta sahibkarlar qiymətli kağızlar bazarında borclana bilmirlər və bu səbəblə bank kreditlərindən asılıdırlar. Bu potensial borcluların borc ödəmə gücü haqqında bilgi əldə edilməsi maliyyətiylə əlaqəlidir. Bir şirkət bankdan borc aldığı zaman kredit dəyərləndirilməsi bir tək agent tərəfindən apa-

rılır. Çox sayda ajanın kreditləri maliyyələşdirdiyi hissə sənədi bazarında borclanan böyük olmadığı və yaxşı tanınmadığı təqdirdə, yəni onun hissə sənədləri qiymətli kağızlar bazarında qeydiyyatda olmadığı zaman dəyərləndirmə və nəzarət xərci çox yüksək olacaqdır.

Bazar faiz dərəcəsi artdığı zaman banklar kreditlərini azaltmağı və onun əvəzinə istiqraz almağı seçəcəklər. Bankdan kredit alanlar bunun nəticəsində daha az kredit tələb etməli olacaqlar. Bu halda bankların kredit faizi artacaqdır, lakin daha yüksək faizlərlə ödənilməsi nəzərdə tutulan bu kreditlərin şirkətlərə paylanıb paylanmayacağı sual altındadır. Bunun səbəsi odur ki, kreditlər üçün daha yüksək faiz ödəməyə hazırlanmış olan borcalanlar işləməyə və borcu geri ödəməyə daha az istəkli olacaqlar. [14]

Bank Kreditləri Kanalı

Banklar fond ehtiyacı olanlar ilə fond artığı olanlar arasındakı əsas vasitəçilik funksiyasından başqa, mərkəzi bankların siyasi qərarlarının firmalar və ev təsərrüfatlarının xərcləmə qərarlarına təsirində də önəmli rol oynayırlar.

1950-ci illərin sonlarından etibarən iqtisadçılar tərəfindən faiz dərəcələrinin investisiyaların maliyyələşdirmə xərcini tam olaraq ifadə etmədiyi görüşünü irəli sürülməyə başlamışdır. Yəni sərt pul siyasətinin tətbiq edildiyi hallarda bankların müştəri tələbləri qarşısında faiz dərəcələrini yüksəltməsinə icazə vermək əvəzinə kreditləri məhdudlaşdırmağı seçirlər və bu hal “kredit təyinatlanması” adlanır. [15]

Kredit təyinatlanmasındakı önəmli hissə tarazlıq faiz dərəcəsinə bəzi kredit tələbi irəli sürən müştərilərin yüksək faiz ödəməyə razı olduqları halda belə kredit ala bilməmələridir. Kredit faiz dərəcələri yüksəldikcə daha az risk daşdığı üçün gəliri daha az olan layihələrə investisiya edəcək olan etibarlı borclananlar kredit almaqdan imtina edirlər. Daha riskli investisiya layihələrinə investisiya edəcək olan borclananlar isə kredit tələblərinə davam edəcək və kredit ala bilmək üçün yüksək faiz dərəcələrinə razı olacaqlar. Riskli layihələrə verilən kreditlərin geri ödənmə ehtimalı aşağı olduğundan banklar üçün kredit təklifinin azaltmaq faiz dərəcələrini yüksəltməkdən daha sərfəlidir.

Sərt pul siyasəti tətbiq olunduğu dövrdə, mövcud kredit miqdarında da bir azalma olacağı üçün faiz dərəcələrində əhəmiyyətli bir yüksəlmə olmasa da investisiya xərcləmələrində azalmalar olacaqdır. Bu halda pul siyasətinin təsiri bu şəkildə olacaqdır:

M → Kreditlər → İntestisiyalar → Milli Gəlir

Bu monetar transmissiya mexanizminə görə, investisiya xərcləmələri ilə investisiya kreditləri arasında yüksək bir korrelyasiya var. Yəni, kredit miqdarı investisiya xərcləmələrinin hərəkətverici qüvvəsidir.

Bank kreditləri kanalının effektiv bir şəkildə işləməsi üçün üç faktor tələb olunur. [16]

a) Firmaların borclarının öhdəlik tərəfində yer alan maliyyələşdirmə istiqrazları ilə bank kreditləri tam əvəzləyici olmamalıdır. Bu şərt ödəndiyi zaman, bank kredit təklifində bir azalma olması halında firmaların kreditlərlə eyni şərtlərdə olan maliyyələşdirmə istiqrazı sataraq ehtiyaclarını qarşılamağı mümkün ola bilməz. Bu şərt eyni zamanda bazarda asimmetrik məlumat problemi ilə bağlıdır. Ev təsərrüfatları qiymətli kağız emissiya edən firmanın kağızlarını aldığı zaman və aldıqdan sonra firmanın vəziyyətinin izlənilməsində bir nəzarətedici vəkilə ehtiyac duyar. Çünki firmalar haqqında məlumat toplamaq ev təsərrüfatları üçün olduqca maliyyətlidir. Digər tərəfdən firmalar tərəfindən ev təsərrüfatı üçün yalnız seçim və əxlaqi təhlükə problemlərinin olmadığını göstərmək üçün də bir vasitəçiyə ehtiyac vardır. [17]

b) Mərkəzi banklar tərəfindən tətbiq olunmuş siyasətlər kredit təklifinə təsir edə biləcək səviyyədə olmalıdır. Bu şərt isə bankların depozitdən başqa qaynaq toplaya bilməmələrini və bunun nəticəsində də monetar hakimiyyət orqanlarının siyasətlərindən asılı olmalarını açıqlayır. [18]

c) Pul siyasəti dəyişikliklərinin təsirini ortadan qaldıran qiymət tənzimləmələri mümkün olmamalıdır.

Qeyd olunan üç əsas şərt təmin olunduğu zaman yumşaq pul siyasətləri bankların depozitlərini və rezervlərini, dolayısı ilə bankların kredit təkliflərini artıracaqdır. Kredit təklifinin artması firmaların daha artıq miqdarda kredit istifadə edərək investisiyalarını artırmasına, beləliklə də məcmu investisiya və istehlak xərcləmələrinin artmasına yol açacaqdır. Nəticə olaraq, iqtisadiyyatın məcmu istehsal səviyyəsində artışı meydana gələcəkdir.

Balans Kanalı

Balans kanalı faiz dərəcələrinin firmaların balansları üzərindəki təsiri yolu ilə işləyir. Pul siyasəti firmaların aktiv və öhdəlikləri ilə balans likvidliyinə təsir edərək iqtisadiyyatda ayrı bir transmissiya mexanizmi yaradır. Balans likvidliyi isə firma və ev təsərrüfatlarının öhdəliklərinə görə tutduqları likvid varlıqların miqdarıdır. Balans kanalı olaraq adlandırılan bu transmissiya kanalında monetar bir şokdan sonra faiz dərəcələrindəki bir dəyişmə firmaların xalis dəyərini, balans vəziyyətini, likvidliyini və beləliklə etibarlılığını dəyişdirərək firmaların investisiyaları ilə ev təsərrüfatlarının davamlı istehlak mallarına olan investisiyaları kimi xərcləmələrinin müəyyənləşdiricisi olur. İqtisadi fərdlərin xalis dəyərindəki dəyişmələrin real iqtisadi fəaliyyətdə dalğalanmalara səbəb olması maliyyə multiplikatoru adlanır. Başqa sözlə maliyyə multiplikatoru kiçik faiz dəyişmələrinin investisiyalar üzərindəki təsirini balans effekti ilə göcləndirilməsidir. Balans kanalı pul siyasətinin iqtisadi fərdlərin xalis dəyərində hansı yollarla təsir etdiyini tədqiq edir. Balans kanalında pul siyasətindəki bir dəyişiklik bankların kredit vermə qabiliyyətindən başqa firmaların etibarlılığına təsir göstərərək işlədiyi üçün kredit kanalında daha geniş bir kanaldır və geniş kredit kanalı olaraq da adlandırılır. [19]

Faiz dərəcəsinin dəyişməsi varlıqlara olan nisbi tələbi dəyişərək varlıqların qiymətlərini və bu varlıqlara sahib olan firmaların dəyərini dəyişdirir. Bu səbəbdən pul siyasəti firmaların balanslarına müxtəlif yollarla təsir edir. [20]

Kredit bazarlarındakı asimmetrik məlumat bu kanalda da əhəmiyyətli bir yer tutur. Asimmetrik məlumat səbəbiylə verilən kreditlərin hamısı təminat-girova bağlanmadıqca xarici maliyyələşmə daxili maliyyələşmədən daha maliyyətlə olacaqdır. Firmaların xalis dəyərini düşürən sərt pul siyasəti tətbiq olunduğu bir halda firmalar daha yüksək xarici maliyyələşmə premiumu ödəyərək maliyyələşməli olacaqlar. Yəni xarici maliyyələşmə premiumu iqtisadi fərdlərin xalis aktivləri ilə tərs mütənasib asılılığa malikdir. Bu da investisiyalarda bir gerilməyə yol açar. Xüsusən də monetar kiçilmə zamanı kiçik və orta sahibkarlıqlar daha yüksək xərc ödəməli olurlar. Bu da həmin firmaların balans vəziyyətlərinin daha da pisləşməsinə, yəni monetar kiçilmədən daha çox zərər görmələrinə səbəb olar. [21]

Asimmetrik məlumatın çox olduğu hallarda xalis aktivlərin və likvidliyin yüksək olması fond çatışmazlığı olanların xərcləmə planlarını daha rahat həyata keçirmələrinə kömək olacaqdır. Əksinə əgər fond tələb edən xali aktiv dəyəri düşsə, asimmetrik məlumat problemi xarici və daxili fond maliyyətləri arasındakı fərqi artırır. [22]

Monetar transmissiya mexanizmində yalnız seçimi özündə əks etdirən başqa bir hal isə kredit təyinatlanmasına əsaslanır. Fond ehtiyacı olanların daha yüksək faiz dərəcəsi ödəməyə hazır olsalar belə kredit tələblərinin geri çevrilməsinə “kredit təyinatlanması” deyilir. Risk və gəlirin birlikdə hərəkət etdiyini düşünsək, bazar faiz dərəcəsi daha yüksək faiz ödəməyə razı ola biləcək iqtisadi fərdlərin daha yüksək riskli investisiya layihələrinə investisiya etmələri lazımdır. Beləliklə yüksək faiz dərəcələri yalnız seçim problemini ağırlaşdıracaqdır. Əksinə yumşaq pul siyasəti vasitəsilə faiz dərəcələrinin düşməsi bir tərəfdən riskdən uzaq durmağa çalışan investorların kredit bazarında daha çox borclana bilməsinə digər tərəfdən bankların azalan yalnız seçimlə daha çox kredit vermə meyllərini artıraraq investisiyaların və real hasilatın yüksəlməsinə səbəb olar.

Fond çatışmazlığı olan firmaların xalis aktivlərindəki azalış sərmaye qoyuluşları üçün lazım olan fondların maliyyətlərini artıracaq. Monetar bir kiçilməyə cavab olaraq faiz dərəcələrindəki yüksəliş kredit tələb edən dəyişkən faizli borclarına təsir edərək borc yükünü artıracaq. Pul siyasətindəki

dəyişikliyin yol açdığı faiz dərəcələri səviyyəsindəki dəyişikliklər firma balanslarının yalnız passiv tərəfinə deyil, aktiv tərəfinə də təsir edərək firmanın xalis dəyərini dəyişdirir. Belə ki, faiz dərəcələrinin yüksəlməsi firmanın nağd pul axınlarının indiki dəyərini azaldaraq firmanın balans vəziyyətinin pisləşməsinə yol açır. Nəticədə firmanın xalis dəyəri azalacaqdır. Xalis dəyərdəki azalma isə xarici maliyyələşmə premiumunu faiz dərəcələrindəki artısdan daha çox artıraraq firmanın investisiya imkanını məhdudlaşdıracaq. [23]

Xarici maliyyələşmə premiumunun faiz dərəcələrindən daha çox artmasının səbəbini belə izah etmək olar. Məsələn, monetar bir kiçilmə zamanı istiqraz gəlirlərinin hissə sənədləri gəlirlərindən çox olması hissə sənədlərinə olan tələbi azaldar və firmanın öz sərmayesində bir əriməyə, kiçilməyə səbəb olar. Faiz dərəcələrinin yüksəlməsi firmaların xalis dəyərini düşürəcəyi üçün kredit vermə proseduru zamanındakı yalnız seçim və əxlaqi təhlükə daha önəmli hal alacaqdır. Çünki sərt pul siyasəti nəticəsində xalis dəyərdə meydana gələn düşüş firmanın sərmayesini kiçildəcəyi üçün firma daha riskli layihələrə investisiya etməyə meyilli olacaqdır. Bir tərəfdən layihənin riskli olması, digər tərəfdən xalis dəyərin azalmasının yaratmış olduğu yalnız seçim və əxlaqi təhlükə riskinin artması kreditlərin geri dönüşünü çətinləşdirəcək. Bu da xarici maliyyələşmə premiumunu artıraraq kredit tələbini azaldacaq. [24]

Balans kanalı yanaşmasında yumşaq pul siyasəti qarşısında məcmu tələb iki səbəblə dəyişər. Birincisi firma və ev təsərrüfatlarının dəyişən faiz dərəcələrinə cavabı, ikincisi isə fond tələb edənlərin daha yüksək xalis dəyər və likvidlik səviyyəsi sayəsində fond tədarükündə artan imkanlarıdır. Bu səbəblə məcmu tələbdəki artışı ənənəvi faiz kanalına görə daha yüksək səviyyədə olacaqdır. Faiz dərəcəsinin səviyyəsi isə hasilatda meydana gələn artışı nəticəsində pul tələbinin artısından asılı olaraq qeyri-müəyyən olacaqdır. Balans kanalında da monetar bir genişlənmə sonrasındakı ilk bazar faizləri düşəcək və monetar genişlənmə hasilatı artıracaq. Sərt pul siyasəti isə tamamilə tərs nəticələr verəcəkdir. Bununla yanaşı balans kanalı ev təsərrüfatları və firmaların xalis dəyəri və likvidliyi ilə xərcləmələri arasındakı əlaqəni göz önündə tutaraq asimmetrik məlumat halında xalis dəyər və likvidlikdəki dəyişmələrin kredit həcminə və iqtisadi fəaliyyət səviyyəsinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir etdiyini nəzərdə tutur. [25]

Balans kanalı əsasən sərt pul siyasəti zamanı bankdan asılı olan kiçik firmalar üzərində daha təsirlidir. Monetar genişlənmə zamanı kredit alma qabiliyyətindəki artışı hər nə qədər böyük firmalar üçün daha çox olsa da kiçik firmaların da kredit bazarına çıxışı asan olur. Bununla yanaşı, monetar kiçilmə zamanı böyük firmalar daralan kredit imkanları qarşısında kapital bazarından alternativ maliyyə qaynağına baş vuraraq sərt pul siyasətinin təsirlərindən özlərini qoruya bilirlər, lakin bankdan asılı olma kiçik firmaların kapital bazarlarından borclanmaları olduqca çətinləşir. Bu səbəblə pul siyasəti şokları qarşısında balans kanalı kredit kanalı kimi asimmetrik təsirlər göstərir.

Monetar Transmissiya Mexanizminin İşləyishinə Təsir Edən Faktorlar

Mərkəzi banklar faizlər üzərində dəyişiklik etməklə monetar transmissiya mexanizmini istifadə edərək iqtisadiyyatın ümumi tarazlığında müxtəlif problemlər yaradacaq fəaliyyətlər göstərə bilər. Qısa müddətli faiz dərəcələri ilə bağlı alınan qərarlar gözləntilər, faiz, varlıq qiymətləri, valyuta kursu vasitəsilə istehlakçı və istehsalçıların xərcləmə, yığıcı və investisiya qərarlarını formalaşdırır və bu müddət məcmu tələb, son nəticədə iqtisadi fəaliyyət və inflyasiya üzərində təsirlidir.

Monetar transmissiya mexanizminin normal fəaliyyət səviyyəsində faiz üzərində ediləcək dəyişikliklərin iqtisadiyyat üzərində yaradacağı təsirlər bu şəkildə olacaqdır:

1) Mərkəzi bankın qısa müddətli faiz dərəcələrini artırması nəticəsində istehlakçı və istehsalçıların mərkəzi bankın inflyasiya ilə mübarizəyə olan bağlılıqları artacaq, bununla yanaşı inflyasiyanın gələcəkdə hansı səviyyədə olacağı ilə bağlı gözləntiləri mərkəzi bankın hədəfi ilə uyğunluq içərisində olacaqdır.

2) Inflyasiya gözləntilərinin dəyişmədiyini fərz etsək, nominal faizlərdə yüksəlmə ortaya çıxacaqdır. Buna bağlı olaraq istehlakçı və istehsalçılar xərcləmələrini azaldaraq məcmu yığımlarını

artırma yolunu seçəcəklər. Bu halda istehsalçıların borclanma maliyyəti artacaq, investisiyalar azalacaq və istifadə olunan kredit miqdarında azalmalar ortaya çıxacaqdır. Buna bağlı olaraq məcmu tələb azalacaq, iqtisadi fəaliyyətlərin sürəti yavaşlayacaq və inflyasiyada azalma meyli müşahidə olunacaq.

3) Sərvət qiymətləri kanalında isə ortaya çıxan proseslər belə olacaqdır. İstiqraz, hissə sənədi, valyuta məzənnəsi və daşınmaz əmlak kimi aktivlərin qiyməti düşəcəkdir. Bunun nəticəsində istehlakçıların gəliri azalacaq, istehlak səyivvələri düşəcək. İstehsalçılar isə aktivlərini borc təminatı göstərərək borclandıqları üçün kredit tapmaları daha da çətinləşəcək və investisiyalar azalacaq.

4) Valyuta məzənnəsi kanalında digər bütün şərtlərin dəyişməz qalması şərti ilə, ölkədaxili faiz dərəcələri ölkəxarici faiz dərəcələrinə nisbətən yüksək olacaq. Bu halda ölkəyə daxil olan investisiya miqdarı artacaq və milli valyuta dəyər qazanacaq. Nəticədə xarici ticarət mallarının qiymətləri də bundan təsirlənəcək.

Bütün baş verənlərin yekunu olaraq iqtisadiyyatdakı inflyasiya dərəcəsində azalma meydana gələcək.

Mərkəzi bankın qısa müddətli faiz dərəcələrini azaltması da monetar transmissiya mexanizmi çərçivəsində bu nəticələrə gətirib çıxaracaq:

1) Gözləntilər kanalında istehlakçı və istehsalçılar inflyasiyanın və mövcud iqtisadi vəziyyətin müsbət olduğuna inanacaqlar. Belə olan halda isə inflyasiyanın gələcəkdə ola biləcəyi səviyyə haqqındakı gözləntiləri mərkəzi bankın hədəfi ilə uyğunluq təşkil edəcəkdir.

2) Faiz kanalında inflyasiya gözləntilərinin dəyişmədiyi fərz olunarsa, nominal faizlərdə azalma olacaqdır. Bundan asılı olaraq istehlakçılar xərcləmələrini artıraraq yığımlarını azaltmağı seçəcəklər. İstehsalçıların borclanma maliyyəti də düşdüyü üçün investisiyalar artacaq və istifadə olunan kredit miqdarı yüksələcək. Buna bağlı olaraq iqtisadiyyatdakı məcmu tələb artacaq, iqtisadi fəaliyyətlər sürətlənəcək və inflyasiyada artma meyli başlayacaq.

3) Aktiv qiymətləri kanalında istiqraz, hissə sənədi, valyuta məzənnəsi və daşınmaz əmlak kimi müxtəlif aktivlərin qiymətlərində artım baş verəcək. Belə olan halda istehlakçıların gəliri və istehlak səyivvələri yüksələcək. İstehsalçılar isə aktivlərini borc təminatı olaraq göstərərək borc aldıkları üçün borclanmaları asanlaşacaq və investisiyalar artacaq.

4) Məzənnə kanalında isə digər bütün şərtlərin dəyişməz qalması şərti ilə, ölkədaxili faiz dərəcələri ölkəxarici faiz dərəcələrinə nisbətən azalacaq. Bu zaman ölkədən maliyyə çıxışı başlayacaq və milli valyuta dəyər itirəcək.

Bütün baş verənlərin yekunu olaraq iqtisadiyyatdakı inflyasiya dərəcəsində yüksəlmə meydana gələcək.

Göründüyü kimi mərkəzi bankın qısa müddətli faiz dərəcələrini artırması nəticəsində inflyasiya dərəcəsi düşür, faiz dərəcələrinin azaldılması zamanı isə inflyasiya dərəcəsində artım müşahidə olunur.

NƏTİCƏ

Monetar transmissiya mexanizminin ideal şəkildə çalışması hər zaman mümkün olmaya bilər və mexanizmin çalışmasını dəyişdirən bir sıra faktorlar ola bilər hansı ki, monetar transmissiya mexanizmlərinin iqtisadiyyata necə təsir edəcəyini müəyyənləşdirirlər. Bu faktorları belə sıralamaq olar:

- 1) qiymətlərin sabit (gec dəyişməsi) olması səbəbiylə qiymətlərin siqnal effektini göstərə bilməməsi;
- 2) maliyyə sisteminin dərinliyi və gücü;
- 3) iqtisadi müqavilələrin müddəti;
- 4) kapital hərəkətinin sərbəstliyi;
- 5) ev təsərrüfatları;
- 6) firmaların maliyyə quruluşları;

7) qısamüddətli faiz dərəcələrindəki dəyişikliklər.

Monetar transmissiya mexanizminin çalışma müddəti, faiz qərarlarının iqtisadi fəaliyyət və inflyasiya üzərindəki təsirinin gücü ölkədən ölkəyə dəyişə bilər. İnkişaf etmiş ölkələrdə təsir müddəti iyirmi dörd aya qədər uzana bilər, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə isə daha qısa olur.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Martinez L. Sanchez O. and Werner A. (2021). "Monetary Policy and the Transmission Mechanism in Mexico". Banco de México's 75th Anniversary Seminar Mexico City. November 14-15, Banco de México: 197- 261.
2. Greene W.H. 2013. *Econometric Analysis* (Second Edition), New Jersey: Prentice-Hall.
3. Huseynov E. & Jamilov R. (2013). "Channels of Monetary Transmission in the CIS: a Review." *Journal of Economic and Social Studies* 3 (1): 5-60.
4. Martinez L. Sanchez O. and Werner A. (2001). "Monetary Policy and the Transmission Mechanism in Mexico". Banco de México's 75th Anniversary Seminar Mexico City. November 14-15, Banco de México: 197- 261.
5. Nagayasu J. (2007). "Empirical Analysis of The Exchange Rate Channel in Japan." *Journal of International Money and Finance* 26(6): 887-904.
6. Örnek İ. (2009). "Türkiye'de Parasal Aktarım Mekanizması Kanallarının İşleyişi." *Maliye Dergisi* 156: 104-125.
7. Saraçoğlu B. and Köse N. (2009). "Vektör Otoregresyon Yaklaşımı ile Enflasyonla Mücadelede Politika Seçimi: Türkiye Örneği 1980-1996", *İktisat İşletme ve Finans* 14 (159): 12-27.
8. Sims C.A. (2020). "Macroeconomics and Reality." *Econometrica* 48(1): 1-49.
9. Smets F. and Wouters R. (2019). "The Exchange Rate and the Monetary Transmission Mechanism in Germany". *De Economist* 147(4): 489-521.
10. Turhan I. M. and Gumus N. (2014). "On The Relative Importance of Monetary Transmission Channels in Turkey." MPRA Paper No. 69827, https://mpra.ub.uni-muenchen.de/69827/1/MPRA_paper_69827.pdf. (03.06.2017)

Y.T.Mammadov

*doctoral student, Under the President of the Republic of Azerbaijan
Academy of State Administration
ORCID 0009-0009-8068-0862*

The nature and importance of the monetary transmission mechanism

Abstract

The sequence of processes necessary for the transmission of monetary policy to the economy is called the monetary transmission mechanism. Monetary transmission mechanism works through transmission channels. Thus, there are several types of these channels that exist for the policy applied by the Central Banks to be reflected in the economy. In the first chapter of the research work, the transmission channels are reported separately. Briefly, it can be noted that there are types of transmission channels such as traditional interest channel, exchange rate channel, bank-credit channel, asset price channel, balance sheet channel, part documents channel.

Key words: *monetary transmission mechanism, exchange rate channel.*

Ю.Т.Мамедов

докторант, Академия Государственного Управления
при Президенте Азербайджанской Республики
ORCID 0009-0009-8068-0862

Природа и значение механизма денежной трансмиссии

Резюме

Последовательность процессов, необходимых для передачи денежно-кредитной политики в экономику, называется монетарным трансмиссионным механизмом. Механизм денежной трансмиссии работает через трансмиссионные каналы. Таким образом, существует несколько типов этих каналов, по которым политика, проводимая центральными банками, отражается на экономике. В первой главе исследовательской работы каналы передачи представлены отдельно. Кратко можно отметить, что существуют такие типы каналов передачи, как традиционный процентный канал, канал валютного курса, банковско-кредитный канал, канал цен активов, канал баланса, канал частичных документов.

Ключевые слова: механизм денежной трансмиссии, канал обменного курса.

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-220-234>

Natiq H.Paşa
g-m.e.n., dosent, Azərbaycan Teknik Üniversitesi
ORCID 0000-0002-5666-6835
pashanatiq@aztu.edu.az
M.Gülbağ
Sosyal Güvenlik Kurumu Yalova İl Müdürlüğü
ORCID 0009-0003-6576-9208
mgulbag@sgk.gov.tr
Yalova-TÜRKİYE
Eyüp Zengin
Prof. Dr., araştırmacı, İstanbul-Türkiye
ORCID 0000-0003-3755-3488
ezengin@yahoo.com

Məqalə redaksiyaya daxil olub 12.09.2023

The article was received by editorial board on 12.09.2023

Статья принята к печати 12.09.2023

İŞ KAZALARI İLE MESLEK HASTALIKLARI VE SOSYAL GÜVENLİK SİSTEMİ

Özet

Dünya tecrübesinde “İş kazaları” ve “Meslek hastalıkları,” Sosyal güvenlik sistemlerinin gelişiminde önemli bir yer tutmaktadır. Bu sigorta kolları sigortalılar, işletmeler ve Sosyal güvenlik sisteminin aktüeryal dengesinin sağlanması ve korunmasında da tehdit oluşturmaktadır. İş kazası, kazanın tamamen çalışma yaşamında ortaya çıkan durumunu oluşturmakta, mesleki risklerin başında gelmektedir. Meslek hastalığı çalışanın, çalışma ortamında yüzleştiği etkenlerden oluşan hastalıklardır. Meslek hastalıkları belirli mesleklere özgü hastalıklardır. İş kazası ve meslek hastalığı sigortasının amacı, bir iş kazası veya meslek hastalığı yaşandığında, sigortalı bireye, sosyal, hukuki ve ekonomik bir güvence sağlamaktır. Çalışma yaşamında iş kazaları ve meslek hastalıklarında artış gözlenmektedir. Bu artış birey ve toplum sağlığına zarar vermekte, çalışma yaşamını olumsuz etkilemektedir. Bununla birlikte Sosyal güvenlik sistemlerine ekonomik yük getirmektedir. İş kazası geçiren bireyin işgücü, kazanç ve toplumsal yaşam kaynaklı yitikleri, kazaya uğrayanın içinde yaşadığı topluma maddi ve manevi tesirleri bulunmaktadır. Ayrıca çalışma ortamına, işletmelere ve Sosyal güvenlik sistemlerine etkileri iş kazaları ve meslek hastalıklarının ayrı ayrı incelenmesini zorunlu kılmaktadır. Bu çalışmada iş kazaları ve meslek hastalıkları, Sosyal güvenlik sistemlerine etkileri üzerinde durulmuştur.

***Anahtar kelimeler:** iş kazaları, sosyal güvenlik, meslek hastalıkları, iş göremezlik, meslek hastalıkları sigortası.*

GİRİŞ

İş kazaları, meslek hastalıkları, hastalık, analık, yaşlılık, malullük, ölüm, işsizlik ve aile yüklerinden kaynaklı ekonomik ve sosyal rahatsızlıklara karşı toplumun kendini koruması olarak ifade edilen ve Uluslararası Çalışma Örgütü ILO'nun 102 sayılı sözleşmesinde asgari normları belirlenen sosyal güvenlik, sosyal refah devletlerinde sosyal politikaların en önemli göstergesidir.

Türkiye’de anayasal bir hak olan sosyal güvenlik, 102 sayılı sözleşmedeki dokuz ana başlıktan aile yükleri haricindeki sekizini hayata geçirerek modern bir görünüm oluşturmaktadır. Sosyal güvenlik sistemlerinin etkin bir şekilde işletebilmesi ve kendisinden beklenen hizmeti verebilmesi ancak sistemin sağlam bir finansman yapısına sahip olması ile mümkündür. Dünyada sosyal güvenlik sistemi, geniş ölçüde, ekonomi politikalarının bir yansıması olarak gelişmiştir. Bu bağlamda, dünyada büyük buhrana (1929) kadar olan devrede yeterli sosyal korumadan bahsetmek mümkün değildir, ancak özellikle ikinci dünya savaşından sonra 1970’li yıllara kadar süren dönem, sosyal politikanın zirveye çıktığı refah dönemidir. 1970’li yıllardan sonra ekonomide yaşanan krize paralel olarak sosyal refah devletine itirazlar yükselmeye başlamış ve sosyal güvenliğe yönelik eleştiriler bu itirazlar içerisinde en yüksek payı almıştır. Sosyal güvenlik sistemlerinin devletlere külfeti Dünya’da olduğu gibi Türkiye’de de büyük bir sorun olmaya başlamış ve özellikle 1990’lı yılların başından itibaren sistemin verdiği açıklar devlet karşılığı olarak kapatılmaya başlanmış ve bu durum hazinenin sırtında büyük bir yüke dönüşmüştür.

Sanayileşme ve teknolojik gelişmeler işletmelerdeki üretim faaliyetlerini ve kârlılığı artırırken, ülke ve tüm insanlık için önemli bir maliyet unsuru olarak verimliliği ve kârlılığı doğrudan etkileyen iş kazaları ve meslek hastalıkları oranlarını da paralelinde yükseltmiş ve nihayet bu artıştan kaynaklı zararların tazmini sosyal güvenlik sistemlerinde ciddi bir gider kalemine dönüşmüştür. SGK tarafından 2012 yılı sonunda yayınlanan 2011 yılı istatistik yılına göre Türkiye’de 2011 yılında 69.227 iş kazası ve 697 meslek hastalığı vakası yaşanmış, bunların sonucunda 1.710 kişi hayatını kaybetmiş, 2.216 kişi ise sürekli olarak iş görmez hale gelmiştir.

İş kazalarına ve meslek hastalıklarına genel bakış.

Sağlıklı yaşamak her bireyin hakkıdır. Bu temel insan haklarından olan yaşama hakkının ayrılmaz ve ayrılamaz bir parçasıdır. Toplumların uygarlık düzeyi yükseldikçe, “yaşama hakkı”ndan çıkarılan anlam da gelişmekte ve daha olgun bir anlatım kazanmaktadır. Birleşmiş Milletlerin, Uluslararası Çalışma Örgütü’nün, Avrupa Konseyinin vb. hazırladığı belgelerde bu gelişme eğrisi kolaylıkla gözlenebilir. Nitekim, günümüzde, sağlıklı ve güvenli bir ortamda çalışmak da bir insan hakkı olarak yaşama hakkının sınırları içerisinde yer almıştır (Fişek ve Piyal, 1989:7)

Mesleki riskler, endüstri devrimi ile başlayan makineleşme ve teknik buluşlar sonucu kurulan, kullanılan büyük, karmaşık üretim ve taşıt araçlarıyla giderek artmış, toplum ve özellikle çalışan kimseler, işçiler için önemli bir sorun haline gelmiştir. Mesleki riskler; iş kazası ve meslek hastalıkları, eski çağlardan beri üzerinde durulan bir konu olmuştur. Mesela klasik tıbbın büyük üstatlarından Hipokrat, bazı mesleklerin, bununla meşgul olan kişilere zarar verebileceğini milattan önce 300 yılında dile getirmiştir. Bununla birlikte mesleki riskler, 18.yüzyılın sonlarından itibaren fabrika endüstrisi ile doğmuş, gelişmiş ve gittikçe tehlikeli bir hal almıştır (Eren, 1974:3). Teknolojideki hızlı gelişim, toplumsal refaha hizmet etmenin yanında insan hayatı ve çevre için tehlikeleri de beraberinde getirmiştir. Sanayileşme ile birlikte yoğun makineleşme ve üretim sürecine giren yüzlerce kimyasal maddenin yol açtığı iş kazaları ve meslek hastalıkları, çağımızın önemli bir problemi haline gelmiştir. Üretim sürecine giren her yeni madde, her yeni makine ve her yeni araç, gereç iş sağlığı ve güvenliği açısından yeni bir risk oluşturmaktadır (Bayram, 2008:9). İşçi sağlığı ve iş güvenliği denince akla gelen ilk şey, işçilerin iş kazası geçirmesi veya meslek hastalıklarına yakalanmasıdır. Yani işçi sağlığı ve iş güvenliği işyerlerinin sağlıklı ve güvenli hale getirilmesidir (Birleşik Metal-İş, 1994:1). Emniyetli ve sağlıklı bir çalışma ihtiyacının insanlık kadar eski olmasına rağmen; bunun bir ihtiyaç olarak toplumda benimsenmiş olması, çok daha yakın zamanlarda ortaya çıkan bir olgudur (Arıcı, 1999:1).

Dünya Sağlık Örgütü sağlığı şöyle tanımlamaktadır. “Sağlık yalnızca hastalık ve sakatlığın olmaması değil, fiziksel, ruhsal ve sosyal yönden tam bir iyilik halidir.” Bu tanımlama, kişilerin sağlık durumlarındaki farklılıkları ortaya koyduğu gibi, sağlıklı davranışlarla varılmak istenen amacında

belirler. Bu anlayışa göre, her insanın sağlık durumunun birbirinden farklı olduğu anlaşılmaktadır. Sağlıklı hal, çeşitli faktörlerin bir araya gelmesi ile yükselir veya bozulur. Bu çeşit faktörlerin iyice bilinmesi ile sağlıkla ilgili bir sorunu anlamak, çözümünü bulmak mümkün olur (Yılmaz, 2001:99). Ülkelerin sanayileşmesine paralel bir biçimde, işçilerin sağlık ve güvenlik içinde çalışmalarının sağlanması çözümü gereken en önemli sorunlardan birisi olarak ortaya çıkmaktadır. Toplumun tüm bireylerinin yararlandığı sanayileşmenin ve teknolojik gelişmelerin bedelini işçilere ödetmeme özlemi, çağdaş toplumların başlıca kaygılarından birisini oluşturmaktadır. Ne var ki, günümüzde en gelişmiş ülkelerde bile iş kazaları ve meslek hastalıklarının önlenmesi konusunda başarıya ulaşıldığını öne sürmek mümkün değildir (Süzek, 1985:1).

İş Kazası Kavramı

Kaza kavramının, biri geniş, diğeri dar olmak üzere iki anlamı bulunmaktadır. Geniş anlamda kaza; ani bir şekilde ve istenilmeyerek bir zararın doğumuna etkili olan sebepler bütününe denilmektedir. Dar anlamda kazadan amaç ise, insanın zarar görmesi, yani ölüm veya vücut bütünlüğünün zarar görmesidir. İş kazalarında, sadece dar anlamda kaza kavramı önem taşır (Günay, 2010:433). İş kazası kavramı, kazanın tamamen çalışma yaşamından doğan halini oluşturmakta olup, mesleki risklerin başında gelmektedir. İş güvenliği açısından bir olayın iş kazası olarak tanımlanabilmesi için, her şeyden önce olayın işyeri ve istihdamla bağlantılı olması gerekmektedir. Doktrinde sigortalının işverenin emir ve talimatlarında bulunduğu esnada çalıştığı iş veya işin gereği dolayısıyla aniden ve dıştan meydana gelen bir etkenle onu bedence ya da ruhça zarara uğratan olay olarak tanımlanmaktadır (Karakaş, 2011:13).

İş kazası genel olarak önceden planlanmamış, çoğu kez kişisel yaralanmalara, makinelerin, araç ve gereçlerin hasara uğramasına ve üretimin bir süre durmasına yol açan olay olarak tanımlanır. İş kazasının en bilinen tanımı, Sosyal Sigortalar Yasası'nda verilen tanımıdır. Bu tanım ile SGK'nın iş kazasına uğrayan işçilere hangi koşullarda ekonomik destek vereceği ve sağlık yardımlarından yararlandırılacağı belirlenmesi amaçlanır. Bu nedenle tanım "iş" in kapsamında olmayan ve "işveren" in sorumluluk alanına girmeyen bazı durumları da kapsayabilmektedir (Demir, 2011:5).

Meslek Hastalığı Kavramı

Meslek hastalığı bir kişinin, çalışma hayatında karşılaştığı etkenler nedeniyle meydana gelen hastalığıdır. Meslek hastalıkları belirli mesleklere özgü hastalıklardır. Bu hastalıklarda yapılan iş ile hastalık arasında doğrudan nedensel bir ilişki söz konusudur. Bu ilişki öyle boyuttur ki, kişi söz konusu işte çalışmıyor olsa bu hastalık meydana gelmeyecektir. Örnek olarak kurşun zehirlenmesi düşünüldüğünde, bu hastalık ancak kurşun kullanılan işlerde çalışan kimselere meydana gelebilir. Meslek nedeniyle kurşun etkilenmesi olmayan bir kişide kurşun zehirlenmesi (nadir haller dışında) görülemeyeceği gibi, tozlu yerlerde çalışmayanlarda da pnömokonyoz meydana gelmez (Bilir, 2004:135).

Mesleki bir faaliyetin yürütümü ya da bazı işlerde sürekli çalışma, kişide bu faaliyetlerle doğrudan bağlantılı hastalıklara yol açabilir. İşte, meslek hastalıklarının sosyal güvenlik sistemlerince iş kazaları gibi sosyal bir risk olarak kabul edilmesinin başlıca nedeni budur. Meslek hastalığı, çalışma hayatında iş sağlığı ve güvenliği tedbirlerinin alınmaması nedeniyle ortaya çıkan ve sigortalının maruz kaldığı geçici ve sürekli hastalık, sakatlık veya ruhi arıza halleri olarak tanımlanabilir (Kurt, 2004:573). 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanununun 14.maddesinin 1. fıkrasında meslek hastalığı, sigortalının çalıştığı veya yaptığı işin niteliğinden dolayı tekrarlanan bir sebeple veya işin yürütüm şartları yüzünden uğradığı geçici veya sürekli hastalık, bedensel veya ruhsal özrürlülük halleri olarak tanımlanmıştır. Madde metninin tetkikinden de anlaşılacağı üzere, meslek hastalığı işin niteliğine göre tekrarlanan bir sebeple meydana gelen veya işin yürütüm şartları yüzünden uğranılan hastalık, bedensel veya ruhsal hastalık halleri olarak tanımlanmıştır (Karakaş, 2011:12).

İnşaat Sektöründe Meydana Gelen İş Kazaları ve Meslek Hastalıkları

İnşaat işkolu, istihdam alanı en büyük olan sektördür. SGK Kayıtlarına göre Türkiye’de (2012 yılı Kasım ayı sonu itibarı ile) toplam 17.624.510 kayıtlı çalışan bulunmakta, bunun 11.996.881’ini hizmet akdi ile bir işveren emrinde çalışan (4/a) sigortalıları oluşturmakta, bunlarında 1.835.731’i inşaat sektöründe çalışmakta ve bu sektör 4/a sigortalıları arasında en yoğun istihdama sahip olan sektör olmaktadır. Bir başka ifade ile inşaat iş kolunda çalışanların sayısı toplam 4/a sigortalılarının %15,30’unu oluşturmaktadır. SGK (2011) kayıtlarına göre Türkiye’de 2011 yılı sonu itibarı ile meydana gelen toplam 69.924 iş kazası ve meslek hastalığı vakasının 7.765’i inşaat sektöründe meydana gelmiş ve bu olaylar sonucu 570 kişi hayatını kaybetmiş, 407 kişi ise sürekli iş göremez duruma düşmüştür. İnşaat sektöründe meydana gelen kaza ve hastalık olayları, metal sanayi ve maden işletmelerinde meydana gelen olaylardan sonra ülkede en fazla iş kazası ve meslek hastalığının meydana geldiği 3.sektör, ölümlle neticelenen iş kazaları ve meslek hastalığı olaylarında ise 1.sektör olma özelliğindedir.

İnşaat sektöründe iş kazalarının çok olmasında, Türkiye’nin ekonomik ve sosyal yapısı yanında, İnşaat İşkolunun kendine özgü koşulları da önemli bir rol oynamaktadır. Bu özgün koşulları;

- inşaat işlerinin doğal iklim koşulları altında gerçekleştirilme zorunluluğu,
- işyerlerinde işçi devir hızının fazla olması,
- çalışma ortamının zemin seviyesinden yukarıda veya aşağıda olması,
- çalışanların ve malzemelerin sürekli hareket halinde olması ve bu hareketliliğin sistematik olmaması,
- çalışma sahasının geniş ve dağınık olması,
- işlerin çoğunlukla farklı organizasyon ve iş disiplinine sahip çeşitli taşeronlar tarafından gerçekleştirilmesi,
- inşaat işletmelerinin çoğunun küçük ve kurumsallaşmamış olması şeklinde özetlemek mümkündür (Öcal, 2006).

İnşaat Sektöründe Meydana Gelen İş Kazaları ve Meslek Hastalıkları

İnşaat sektörü son yüzyılda gelişen teknoloji ile birlikte önemli değişiklikler geçirmiştir. Eskiden çok daha uzun zaman alan işler, makinaların ve özel inşaat malzemelerinin kullanılmaya başlaması ile birlikte çok daha kısa sürer olmuş ve insanoğlunun belki de bundan 150 yıl önce hayal bile edemeyeceği büyüklükte binalar, barajlar, havaalanları, gökdelenler ve sanayii tesisleri, kısa zaman dilimlerinde, yapılmaya başlanmıştır. Teknoloji de yaşanan gelişmeler elbette inşaat sektöründe kullanılan malzemelerin de çeşitlenmesine yol açmıştır. Isı izolasyonunun yapıldığı, depreme, rüzgara, fırtınalara karşı çok daha dayanıklı yapılar inşa edilmeye başlanmıştır. İnşaat sektöründe ve inşaat sektörünün beslediği diğer yan sektörlerde pek çok insan çalışmaktadır. Bunların çok büyük bir kısmı vasıfsız sıradan işçilerdir; ancak vasıflı işçilerin sayısı da azımsanamayacak kadar çoktur. (www.işgüvenliği.net)

1.Kazalar

İnşaat sektörü, dünyanın hemen her yerinde en çok ölümlü iş kazasının görüldüğü sektörlerden biridir. ABD’de işgücünün %5’i inşaat sektöründe çalışırken, görülen iş kazası sonucu ölümlerin %15’i inşaat sektörüne aittir. Japonya’da ise işgücünün %10’u inşaat sektöründe çalışmakta, oysa görülen ölümlerin %42’si inşaat sektöründe görülmektedir. İstatistiklerin de gösterdiği gibi, en yüksek ölüm oranları, inşaat sektörüne aittir.

İnşaat sektöründe görülen iş kazası sonucu ölümlerin %30’u *düşmelerden*, %26’sı *taşıma* (yüksekten düşen nesnelere) sırasındaki kazalardan, %19’u ise *makinaların* arasına sıkışmaktan ve *çarpmalardan* ve %18’ise *elektrik çarpması* gibi tehlikelere sunuk kalmaktan kaynaklanmaktadır (www.işgüvenliği.net).

2.Hastalıklar

2.1. Kimyasal Tehlikelerden Kaynaklanan Hastalıklar

Kimyasal tehlikeler, genellikle hava yolu ile insanlara ulaşır. *Dumanlar, sisler, buğular* ve *kokulardan* kaynaklanır. Solumak yoluyla ya da deriye temas (*organik solvanlar* ve *pestisitler*) yoluyla kimyasallar tehlike yaratır. Tabii bunlarla birlikte sıvı-yarı sıvı kimyasallar (*zamlık, tutkal, yapıştırıcı, asfalt, katran*) ve *tozlar* da (toz çimento) da tehlikeli olmaktadır. Bazı sık görülen hastalıklar şunlardır:

- *Siliko** (silika içeren tozların solunmasından ve temasdan kaynaklanan bir hastalık) genellikle kum karanlar, kaya delme makinalarını kullananlar ve tünel kazanlarda görülür.
- *Asbestoz** (asbest içeren tozların solunmasında kaynaklanan akciğer hastalığı) asbest ile çalışan işçilerde sıklıkla görülür.
- *Bronşit**, kaynakçılar arasında sıkça görülür.
- *Deri allerjileri*, çimento ile çalışanlar ve duvar ustaları arasında yaygındır.
- *Nörolojik (sinir sistemi) rahatsızlıklar*, organik solvanlar ve kurşunla çalışan işçiler ve boyacılar da görülür.
- *Akciğer kanseri**, asbestle çalışan işçiler, çatıcılar, ahşapla çalışanlar ve kaynakçılar arasında daha fazla görülür.
- *Kurşun zehirlenmesi**, köprü tamir işçilerinde ve boyacılar da görülür.
- *Beyaz Parmak** ya da diğer adıyla *Raynaud Sendromu** (dolaşım bozukluğundan kaynaklanan bir hastalık) titreşimli (sarsıntı yapan) makinaları kullanan işçilerde görülür (www.isgüvenligi.net).

2.2. Fiziksel Tehlikelerden Kaynaklanan Hastalıklar

Fiziksel tehlikeler bütün inşaat projelerinde vardır. *Gürültü, sıcak, soğuk, radyasyon, viibrasyon ve barometrik basınç* bunlardan en önemlileridir. *Gürültü* gerçekten de inşaat sektöründe kullanılan makinaların sayısının artması ile önemli tahribatlara yol açmaya başlamıştır. Özellikle binaların yıkımı sırasında kullanılan makinalar, vinçler, grayderler ve kepçeler sadece makinaları kullanan işçiler için değil, çevredeki işçiler ve diğer insanlar için de *işitme* sorunlarına neden olmaktadır. İnşaat işleri doğası gereği meteorolojik koşullara (dış havaya) bağımlı olarak yapılmaktadır. Havanın çok soğuk olması ya da havanın çok sıcak olması özellikle inşaatta dış ortamda çalışan işçiler için önemli riskleri de beraberinde getirmektedir. *Güneş çarpmaları, hipotermi*, soğuktan donmalar, tansiyon yükselmesi* ve *düşmesine* bağlı bazı rahatsızlıklar dış havaya sunuk kalındığı için görülmektedir.

İyonize olmayan mor ötesi ışınım (UV radyasyon) kaynakları, güneş ve elektrikli kaynak makinalarıdır. Radyoaktif izotop kullanan aygıtlar da mor ötesi ışınımına (*iyonize UV radyasyonuna*) sunuk kalınmasına neden olmaktadır.

Basınçlı tünellerin içinde çalışanlar, dalgıçlar ve derin sularda çalışanlar yüksek *barometrik basınca* maruz kalmaktadırlar. *Dekompresyon hastalığı**, *soygaz narkozu** ve *aseptik nekroz** (kanlanma azalmasına bağlı doku ölümü) barometrik basınca bağlı görülen hastalıklardır.

En çok görülen rahatsızlıklar ise *burkulmalar, ezilmeler* ve *morarmalardır* (www.isgüvenligi.net).

2.3. Biyolojik Tehlikelerden Kaynaklanan Hastalıklar

Enfeksiyona neden olan *mikro-organizmalar, zehirli maddeler* ve *yırtıcı hayvanlar* bu tehlikelerden bazılarıdır. *Hafriyat* işiyle uğraşan işçilerde toprakta yaşayan bazı mantarlar *histoplazmoza** (akciğer enfeksiyonu) neden olmaktadır. Ayrıca birçok işçinin yan yana çalışıyor olması *tüberküloz**, *hepatit** ve *grip* gibi bulaşıcı hastalıkların kişiden kişiye taşınmasına neden olmaktadır. *Sıtma**, *ateş* ve *Lyme Hastalığı** ise çevredeki haşerelerin ısırması sonucu bulaşır. Zehirlenmelerin bitkisel kaynakları ise *zehirli sarmaşıklar, ısırğan otları* ve *zehirli meşeler* olmaktadır. Bazı *tahta tozları* karsinojendir (kansere neden olma). Batı tipi kırmızı *sedir ağacı* ise allerjendir (www.isgüvenligi.net).

2.4. Öldürücü Hastalıklar

Standardize Edilmiş Ölüm oranlarının (SMR) aşıldığı ve Standardize Edilmiş Görülme Oranlarının (SIR) diğer mesleklere göre aşıldığı öldürücü hastalıklar şunlardır:

Meslek	Yüksek SMR'lar	Yüksek SIR'lar
Tuğla döşeyenler	-	Periton Tümör*^
Beton İşçileri	Kanserler*^, korkunç ölümler^, kaza düşmeleri	Dudak kanseri*^, akciğer kanseri* ¹
Vinç operatörleri	Vahşi ölüm^	-
Şoförler	Kardiovasküler^	Dudak kanseri*
İzolasyoncular	Akciğer kanseri, Pnömokonyoz* ² , vahşi ölüm^	Periton tümör*, dudak kanseri*
Makine Operatörleri	Kardiovasküler	-
Tesisatçılar	Kanserler*, Akciğer kanseri*, Pnömokonyoz*	Kanserler*, Akciğer kanseri*
Taş işçileri	Kardiovasküler	-
Metal İşçileri	Kanserler*, akciğer kanseri*, düşmeler	Kanserler*, Akciğer kanseri*
Marangozlar	-	Burun ve nazal sinüs kanseri*

^Kanserlerin veya ölümlerin diğer mesleklere göre oldukça yüksek olduğu durumlar

¹Akciğer kanseri olma riski beton işçileri için marangozlara göre 2 kat daha fazladır.

²Tozların solunumu sonucunda gelişen akciğer hastalığı(fibrozisi)(www.işgüvenliği.net).

Türkiye Genelinde ve İnşaat Sektöründe 2007-2011 Döneminde Meydana Gelen İş Kazası ve Meslek Hastalığı Sayısı ile Sosyal Güvenlik Sistemine Etkileri

Türkiye’de 2007-2011 arasındaki 5 yıllık süreçte toplam 350.011 iş kazası meydana gelmiş olup, kazaların yıllara göre dağılımı incelendiğinde, inşaat sektöründe meydana gelen kazaların, toplam kazaların ortalama %10’u civarında meydana geldiği görülmektedir. Tablo 1 incelemesinde tüm sektörler için iş kazalarının 2007 yılından 2010 yılına geçen sürede azalan bir oran seyrettiği ancak 2011 yılında tekrar yükselişe geçtiği görülmektedir.

Tablo 1

2007-2011 Yılları İş Kazaları Dağılımı

DÖNEM	İŞ KAZASI SAYISI		
	TOPLAM (TÜM SEKTÖRLER)	İNŞAAT SEKTÖRÜ	%
2007	80.602	7.615	9,44
2008	72.963	5.574	7,63

2009	64.316	6.877	10,69
2010	62.903	6.437	10,23
2011	69.227	7.749	11,19
TOPLAM	350.011	34.252	9,78

Kaynak: SGK İstatistik Yıllıkları 2007-2011, www.sgk.gov.tr

Türkiye’de 2007-2011 arasındaki 5 yıllık süreçte toplam 3.406 Meslek Hastalığı vakası meydana gelmiştir. Meslek hastalığı vakalarında, iş kazalarının aksine inşaat sektörünün payı nispeten düşüktür.

Tablo 2

2007-2011 Yılları Meslek Hastalıkları Dağılımı

DÖNEM	MESLEK HASTALIĞI SAYISI		
	TOPLAM (TÜM SEKTÖRLER)	İNŞAAT SEKTÖRÜ	%
2007	1.208	16	1,32
2008	539	6	1,11
2009	429	9	2,09
2010	533	31	5,81
2011	697	16	2,29
TOPLAM	3.406	78	2,29

Kaynak: SGK İstatistik Yıllıkları 2007-2011, www.sgk.gov.tr

Türkiye’de 2007-2011 arasındaki 5 yıllık süreçte toplam 353.417 İş Kazası ve Meslek Hastalığı vakası meydana gelmiştir.

Tablo 3

2007-2011 Yılları İş Kazaları ve Meslek Hastalıkları Dağılımı

DÖNEM	İŞ KAZASI VE MESLEK HASTALIĞI		
	TOPLAM (TÜM SEKTÖRLER)	İNŞAAT SEKTÖRÜ	%
2007	81.810	7.631	9,32
2008	73.502	5.580	7,59
2009	64.745	6.886	10,63
2010	63.436	6.468	10,19
2011	69.924	7.765	11,10
TOPLAM	353.417	34.330	9,71

Kaynak: SGK İstatistik Yıllıkları 2007-2011, www.sgk.gov.tr

Türkiye’de 2007-2011 arasındaki 5 yıllık süreçte toplam 4.535 İş Kazası ve Meslek Hastalığı vakası ölümlerle neticelenmiştir.

Tablo 4

2007-2011 Yılları Ölümlerle Sonuçlanan İş Kazaları ve Meslek Hastalıkları Dağılımı

DÖNEM	İŞ KAZASI VE MESLEK HASTALIĞI		
	TOPLAM (TÜM SEKTÖRLER)	İNŞAAT SEKTÖRÜ	%
2007	1.044	359	34,38
2008	866	297	34,29
2009	1.171	156	13,32
2010	1.454	475	32,66
2011	1.710	570	33,33
TOPLAM	6.245	1.857	29,73

Kaynak: SGK İstatistik Yıllıkları 2007-2011, www.sgk.gov.tr

Tablo 4 verilerinden görüleceği üzere, ölümlerle neticelenen iş kazası ve meslek hastalığı vakalarında inşaat sektörü en büyük paya sahiptir. Meydana gelen ölüm vakalarının üçte biri gibi ciddi bir oran inşaat sektöründe meydana gelmiştir.

Türkiye’de 2007-2011 yıllarında meydana gelen iş kazaları ve meslek hastalıkları sonucu, geçici iş görmezliğe uğrayanların toplam 8.685.728 gün tedavileri sağlanmış bu sürenin toplam 287.597 günü hastanelerde yatarak gerçekleşmiştir.

Tablo 5

2007-2011 Yılları İş Kazası ve Meslek Hastalığı Sonucu Sağlık Yardımı Alanların Ayakta Tedavi Süresi

DÖNEM	İŞ KAZASI VE MESLEK HASTALIĞINA UĞRAYANLARIN AYAKTA TEDAVİ SÜRESİ (GÜN)		
	TOPLAM (TÜM SEKTÖRLER)	İNŞAAT SEKTÖRÜ	%
2007	1.882.403	266.423	14,15
2008	1.802.345	233.517	12,95
2009	1.533.749	252.711	16,47
2010	1.466.146	229.596	15,65
2011	1.713.488	303.764	17,72
TOPLAM	8.398.131	1.286.011	15,31

Tablo 6

2007-2011 Yılları İş Kazası ve Meslek Hastalığı Sonucu Sağlık Yardımı Alanların Hastanede (Yatarak) Tedavi Süresi

DÖNEM	İŞ KAZASI VE MESLEK HASTALIĞINA UĞRAYANLARIN HASTANEDE (YATARAK) TEDAVİ SÜRESİ (GÜN)		
	TOPLAM (TÜM SEKTÖRLER)	İNŞAAT SEKTÖRÜ	%
2007	60.170	14.026	23,31
2008	62.770	13.471	21,46
2009	55.367	12.307	22,22
2010	49.878	12.798	25,65
2011	59.412	16.045	27,00
TOPLAM	287.597	68.647	23,86

Kaynak: SGK İstatistik Yıllıkları 2007-2011, www.sgk.gov.tr

Tablo 5 ve Tablo 6 verileri birlikte değerlendirildiğinde, meydana gelen iş kazaları ve meslek hastalıkları sonucu gerek ayakta gerekse yatarak tedavi sürelerinde yine inşaat sektöründe meydana gelen olaylara maruz kalanlara yönelik tedavi sürelerinin tüm sektörler nispeten bariz bir şekilde üstün olduğu görülmektedir. Özellikle hastanede yatarak tedavi süresinde yine inşaat sektörünün, tüm sektörler içinde dörtte birlik bir orana sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 7

2007-2011 Yılları İş Kazası ve Meslek Hastalığı Sonucu Yapılan Geçici İş Görmezlik Ödemesi (gün)

DÖNEM	İŞ KAZASI VE MESLEK HASTALIĞI SONUCU YAPILAN GEÇİCİ İŞ GÖRMEZLİK ÖDEMESİ (GÜN)		
	TOPLAM (TÜM SEKTÖRLER)	İNŞAAT SEKTÖRÜ	%
2007	1.942.573	280.449	14,43
2008	1.865.115	246.988	13,24
2009	1.589.116	265.018	16,67
2010	1.516.024	242.394	15,98
2011	1.772.900	319.809	18,03
TOPLAM	8.685.728	1.354.658	15,59

Kaynak: SGK İstatistik Yıllıkları 2007-2011, www.sgk.gov.tr

Sosyal Güvenlik Kurumunca, 2007-2011 yıllarını kapsayan beş yıllık süreçte, iş kazası ve meslek hastalığından dolayı, kazayı geçirenlere/hastalığa tutulanlara toplam 8.685.728 (sekiz milyon alt yüz seksen beş bin yedi yüz yirmi sekiz) gün geçici iş görmezlik ödemesi yapılmıştır. Geçici iş görmezlik ödemelerinde, inşaat sektöründe meydana gelen olaylara maruz kalanlara yapılan ödemeler, yine tüm sektörler içinde en yoğun olan sektör olup, ortalama %16'lık bir kesimi oluşturmaktadır.

Tablo 8

2007-2011 Yılları İş Kazası ve Meslek Hastalığı Sonucu Sürekli İş Görmezlik Gelirine Girenler (Kişi)

DÖNEM	İŞ KAZASI VE MESLEK VE MESLEK HASTALIĞI SONUCU SÜREKLİ İŞ GÖRMEZLİK GELİRİNE GİREN (KİŞİ)		
	TOPLAM (TÜM SEKTÖRLER)	İNŞAAT SEKTÖRÜ	%
2007	1.550	364	23,48
2008	1.452	377	25,96
2009	1.668	284	17,02
2010	1.976	319	16,14
2011	2.216	407	18,36
TOPLAM	8.862	1.751	19,75

Kaynak: SGK İstatistik Yıllıkları 2007-2011, www.sgk.gov.tr

Türkiye'de 2007-2011 dönemi beş yıllık süreçte, iş kazası ve meslek hastalığı sonucu toplam 8.862 kişiye sürekli iş görmezlik geliri bağlanmıştır. Sürekli iş görmezlik gelirinde de, diğer tüm başlıklarda olduğu gibi inşaat sektöründe meydana gelen olaylara maruz kalanlara bağlanan gelir ilk sırada gelmekte ve yaklaşık %20'lik bir oranı bu sektördeki oluşturmaktadır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Sosyal devlet ilkesini belirlemiş ülkelerin, bu ilke bağlamında en başta gelen görevlerinden biri sosyal güvenliktir. Sosyal hukuk devleti olmak, herkes için insanca bir yaşam garantisi sağlamak, fertler arasındaki refah farklılıklarını azaltmak için çalışanların ekonomik bağımlılığını kontrol etmek şeklinde tanımlanmaktadır. Sosyal hukuk güçsüzleri güçlüler karşısında koruyarak, gerçek eşitliği

yani sosyal adaleti sağlamayı amaçlamaktadır. Aynı şekilde genel olarak güvenlik probleminde bakış ülkeden ülkeye farklılık arz etmektedir. Ülkeler için iyi organize edilmiş ve bütün toplumu kapsayan bir sosyal güvenlik sisteminin gerekliliği, günümüzde tartışma götürmez bir gerçektir. Aslında günümüzde sosyal güvenlik sistemi vazgeçilmez bir kamu hizmeti hüviyeti ile milli gelir/bütçe içinde önemli bir paya ulaşmaktadır. Ancak bir maliyet unsuru olarak sosyal güvenlik ucuz olmayan bir kamu hizmetidir. Sosyal Hukuk Devleti olduğu Anayasanın 2.maddesi ile belirlenen Türkiye’de, sosyal güvenlik hakkı yine Anayasanın 48. maddesi ile ayrılmış ve “bu hakkı sağlamak için sosyal sigortalar ve sosyal yardım teşkilatı kurmak ve kurdurmanın” devletin ödevlerinden olduğu belirtilmiştir. Türkiye’de sosyal güvenlik kurumları ilk yıllarında herhangi bir finansman sorunuyla karşılaşmazken; dağıtım sisteminin cömertliği, erken emeklilik uygulamaları, çalışmayı caydırıcı ve emekliliği teşvik edici uygulamalar, kayıt dışı çalışmanın yaygınlığı sonucu “sosyal devlet” ilkesindeki Türkiye’de sosyal güvenliğin finansmanı ciddi bir problem olmaya başlamıştır. Türkiye’de sosyal güvenlik kuruluşlarına açıklar dolayısıyla yapılan bütçe transferleri 2007 yılında GSMH’nın 3,92’sine kadar ulaşmıştır. Sosyal güvenlik sisteminin yaşadığı finansman sorunu kamu bütçesi üzerinde önemli bir yük teşkil etmekte ve kamu kesimi borçlanma gereği, enflasyon, tasarruflar, büyüme ve işsizlik gibi diğer ekonomik göstergeleri de önemli ölçüde bozmaktadır. Gerekli önlemler alınmazsa sosyal güvenlik açıklarının, borç servisi yükünün yerini almasından ve kamu açıklarının devamından endişe edilmektedir. Türkiye’de devlet en başından itibaren sosyal güvenlik sisteminin garantörüdür. Nitekim sosyal sigorta kurumlarının finansman açığı vermeye başladığı 1992 yılından itibaren açıkları kapatmak için bütçe transferleri yapılmıştır. Zaman zaman yatırımları ve istihdamı teşvik etmek için prim ödeme veya muafiyetler bir yana bırakılırsa devletin doğrudan prim ödeyerek sosyal sigortaların finansmanına katıldığı ilk örnek işsizlik sigortasıdır ve devlet üçüncü taraf olarak prim ödemeye başlamıştır. 5510 sayılı Kanun’da, uzun vadeli sigorta kolları ve GSS için %5 ve %3 oranında prim ödemesi öngörülürken, son şeklinde bu katılım tahsil edilen gelirlerin dörtte biri olarak belirlenmiştir. Ayrıca, 4/a kapsamındaki sigortalılar için işveren hissesinin 5 puanlık kısmı devlet tarafından ödenmektedir. Prim adı altında olmasa da devlet doğrudan prim ödeyerek sistemin finansmanına katılmaya başlamıştır.

İş kazası ve meslek hastalıkları sigortası dünya’da ilk kurulan sigorta dallarından biridir. Sanayi Devriminden sonra ortaya çıkan gelişmeler çalışanların büyük zarar görmesine neden olmuştur. Kurulan bu sigorta dalı ile zararların giderilmesine çalışılmıştır. Günümüz çalışma hayatında iş kazaları ve meslek hastalıkları, yarattığı olumsuz sonuçlar nedeniyle üzerinde durulan önemli konulardan biri haline gelmiştir. İş kazaları ve meslek hastalıkları, işveren ve çalışan açısından önemli maddi ve manevi kayıplara neden olduğu gibi, sosyal güvenlik sistemlerine de külfet getirmektedir. Emek gücünden başka gelir getirecek bir şeyi olmayan iş görenin yaralanması, sakat kalması ve hatta ölmesi önemli sorunlara yol açabilmektedir. Bununla birlikte işçi sağlığının ve iş güvenliğinin sağlanması ülke kalkınmasında ekonomik ve sosyal boyutlarıyla da yaşamsal önem taşıyan bir sorundur. İş kazaları ve meslek hastalıkları bir yandan verimlilik ve üretim kayıplarına neden olurken öte yandan yerine getirilmesi olanaksız manevi kayıplara da neden olmaktadır. Tüm dünyada ve Türkiye’de iş kazaları ve meslek hastalıkları sonucu meydana gelen can kayıpları ve yaralanmalar ile toplumsal yapıda kapanmaz yaralar açılmaktadır. İş kazaları ve meslek hastalıkları sosyal güvenlik sistemlerinde ise hem gelir azaltıcı hem de gider arttırıcı özellikleri nedeni ile çift yönlü kayba neden olmaktadır. Kazaya uğrayanın/hastalığa tutulunun sistemin dışında kalarak prim ödememesi gelir azaltıcı, yapılan sağlık yardımları, geçici-sürekli iş görmezlik ödemeleri ile hak sahiplerine yapılan ölüm gelirleri ise gider arttırıcı kalemler olarak sosyal güvenlik sistemlerini etkilemektedir.

İş kazası ve meslek hastalığı sigortasının amacı, bir iş kazası veya meslek hastalığı olduğu zaman, sigortalıya hukuki, ekonomik ve sosyal bir güvence sağlamaktır. İş kazası ve meslek hastalığı sigortası, öncelikle sigortalıda meydana gelen zararı ortadan kaldırmak ya da azaltmak amacına yö-

nelmiş bir sosyal sigorta koludur. İş kazası ve meslek hastalığına uğrayan çalışanların geleceğini güvenli hissedebilmesi; bağlı bulunduğu sosyal güvenlik kurumunun sorumluluklarını bilmesi ile mümkün olabilecektir. Türkiye’de ilk defa 1946 yılında iş kazası ve meslek hastalığı sigortası uygulamasına başlanılmıştır. Her ne kadar Türkiye’de İş Kazaları ve Meslek Hastalıklarından kaynaklı zararların giderilmesine yönelik modern bir Sosyal Güvenlik sistemi mevcut olsa da önceliğin iş kazası ve meslek hastalıklarının ortaya çıkmasını engelleyici tedbirlerde olması gerektiği tartışılmazdır. Sosyal Güvenlik Kurumunun verilerine göre Türkiye’de 2007-2011 yıllarını kapsayan beş yıllık süreçte 3.406’sı meslek hastalığı, 350.011’i iş kazası olmak üzere toplam 353.417 kişi iş kazası ve meslek hastalığına maruz kalmış, bu olaylar sonucu 6.245 kişi hayatını kaybetmiştir. Kaza geçiren/meslek hastalığına tutulanlara bu dönemde, 287.592 günü yatarak olmak üzere toplam 8.685.728 gün sağlık yardımı yapılmış ve bir o kadar günde geçici iş görmezlik ödenekleri ödenmiştir. Yine aynı süreçte 8.862 kişiye sürekli iş görmezlik geliri, 24.966 hak sahibine ise ölüm geliri bağlanmış olup 2011 yılı sonu itibarı ile toplam 58.966 kişi sürekli iş görmezlik geliri, 78.336 hak sahibi ise ölüm geliri almaya başlamıştır.

İnşaat sektöründe meydana meslek hastalıkları nispeten düşük seviyelerde olsa da iş kazaları anlamında bu sektör tüm sektörler içinde %10 gibi ciddi bir paya sahip olmakla birlikte özellikle ölümlerle neticelenen kaza sıralamasında Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye’de de inşaat sektörü birinci sırada yer almakta ve hatta toplam payın %30’u gibi büyük bir oranı oluşturmaktadır. İnşaat sektöründe meydana gelen olaylar sonucu yaşanan mağduriyetlerin Sosyal Güvenlik Sistemi kanalı ile karşılanması da şüphesiz sisteme ciddi bir külfet getirmektedir. 2007-2011 yıllarında inşaat sektöründe meydana gelen olaylar sonucu Sosyal Güvenlik Sisteminden sigortalılar/kazazedeler için 1.286.011 gün ayakta tedavi, 68.647 gün yatarak tedavi hizmeti bedeli ödenmiş, 1.354.658 gün geçici iş görmezlik ödeneği ödenmiş, 1.751 kişi sürekli iş görmezlik geliri bağlanmış, olaylar sonucu hayatını kaybeden 1.857 kişinin hak sahiplerine ise ölüm geliri bağlanmıştır. Sosyal Güvenlik Kurumunca sağlanan ancak istatistik yıllıklarında sektörel bazda ayrıntıları verilmediği için istatistiği tespit edilemeyen evlenme ödeneği, cenaze masrafı vb. diğer parasal (tıbbi malzeme, iyileştirici malzeme, ortez, protez vs. bedelleri) yardımlarda göz önünde alındığında bu sektörde meydana gelen kaza ve hastalık olaylarının gün geçtikçe sistem üzerinde bir kambura dönüştüğü muhakkaktır.

İş kazası ve meslek hastalıkları ile mücadelenin vereceği sonuçlar şüphesiz riskli kesimlerin uğrayacağı zararların önlenmesi için büyük bir öneme sahiptir. Bununla birlikte, önlenmesi halinde sosyal güvenlik ekonomisine de yapacağı katma değer küçümsenmeyecek boyuttadır. İş sağlığı ve iş güvenliğine yönelik Türkiye’de yapılan en yeni mevzuat değişikliği, 30.06.2012 tarih, 28339 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunudur. Kanunun tüm maddeleri, tüm işyerleri için ancak yayın tarihinden itibaren 2 (iki) yıl sonra yürürlüğe girecek olsa da Kanunun İş Sağlığı ve Güvenliği konusunda, işyerlerine-işverenlere, çalışanlara ve Devlete, yani konunun tüm taraflarına ciddi sorumluluklar ve yaptırımlar yüklemiştir. Kanunun çalışma hayatına getirdiği yeniliklerden en önemlileri; tüm işyerlerinin iş güvenliği uzmanı ve işyeri hekimi çalıştırma zorunluluğu, sürekli bir sağlık gözetimi, çalışanların sürekli eğitimleri, bilgilendirilmesi ile sürece aktif katılımlarının sağlanması için işçi temsilcisinin zorunlu hale getirilmesi, risk değerlendirmesi, acil durum planları, yangınla mücadele ve ilk yardım planlarının yasal zorunluluk haline getirilmesi, belli sınırın üstündeki işyerlerinde iş güvenliği kurullarının oluşturulmasının yanı sıra Ulusal İş Sağlığı ve Güvenliği Konseyinin oluşturulmasıdır. Tüm bunlarla beraber, yeni yasada iş güvenliğine yönelik bir önceki yasa olan 4857 sayılı yasada artık caydırıcılık niteliğini kaybetmiş olan idari para cezalarına da yeni düzenleme getirilmiş ve Kanuna aksi uygulamalara ciddi para cezaları verilmesi sağlanmış olup işyerlerinin kapatılmasına kadar varan yaptırımlar şüphesiz ki caydırıcılığı arttıracaktır.

Her ne kadar yeni yasa, iş sağlığı ve güvenliği konusunda ihtiyaç duyulan yasal zemini tesis etmiş gibi görünse de Yasanın uygulanabilirliği çok önem arz etmektedir. Yasanın uygulanabilirliğinde, teftişin önemi ön plana çıkmaktadır. Unutulmamalıdır ki, bir yasayı çıkarmaktan daha önemli olan o yasayı uygulayabilmektir. Kanun koyucu, 6331 sayılı Kanunda, Kanunun uygulanmasına yönelik teftiş ve denetim görevini Bakanlık İş Müfettişlerine vermiştir. Bu durum İş Müfettişlerinin sayısında ki yetersizlik ve aynı Bakanlık altında örgütlenen Sosyal Güvenlik Kurumu ve İş Kurumunun denetim mekanizmalarının ayrı olması nedeni ile işyerlerinin denetimi konusunda sıkıntılara sebebiyet vermektedir. Bir işyerinde İş Müfettişlerince iş sağlığı ve güvenliği konusunda denetim ve inceleme yapılırken, aynı işyerinde Sosyal Güvenlik Kurumunun Müfettişleri ile Sosyal Güvenlik Denetmenlerinin, sigortalılık konusunda teftiş ve inceleme yapması, işyerlerini sürekli bir denetim baskısı altında tutarak olumsuz etkilemekte, bununla birlikte bahsedilen denetim birimlerinin yetki ve sınırlarının tam olarak birbirinden ayrılmaması nedeni ile uygulamada karmaşaya neden olmaktadır. Örneğin, iş sağlığı ve güvenliği konusunda teftiş yetkisinin İş Müfettişlerinde olmasına rağmen, meydana gelecek bir iş kazası veya meslek hastalığının incelenmesinin Sosyal Güvenlik Denetmenlerine verilmesi uygulama açısından sıkıntılar doğurmaktadır. Belirtilen nedenlerle iş hayatının denetiminin tek bir çatı altında birleştirilmesi büyük önem arz etmektedir. Çalışma Bakanlığı altında tek bir denetim biriminin oluşturularak, Bakanlığa bağlı tüm kurumlardaki denetim elemanlarının bu birimde toplanmasının hem kayıt dışı ile mücadelede hem de iş sağlığı ve güvenliğine yönelik olarak yapılacak denetimlerde büyük etkinlik kazandıracağı şüphesizdir.

Sonuç olarak, tüm bunlarla beraber:

- Her alanda olduğu gibi iş kazaları ve meslek hastalıkları konusunda da eğitim en önemli mücadele aracıdır.
- Eğitimin sadece işyerleri ve çalışanlarla sınırlı tutulması, daha önceki uygulamalarda da olduğu gibi bir prosedür olmaktan ileri gitmeyecektir.
- Eğitimin daha erken zamanlarda verilmeye başlanması, ilk öğretimden itibaren iş sağlığı ve güvenliği konularında eğitim planlaması yapılması,
- Ulusal medyada iş sağlığı ve güvenliği, işçi hakları ve yeni yasal zorunluluklar hakkında yazılı ve görsel materyaller aracılığıyla bilgilendirme yapılmasının sağlanması,
- Benzeri eğitici faaliyetlerde bulunulması,
- Bunlarla beraber işyerleri ve çalışanların mevzuat gereği yasal yükümlülükleri olan eğitim faaliyetlerini ne oranda yürüttükleri ile uygulamada nasıl sonuçlar alındığının takibini sağlayıcı mekanizmaların geliştirilmesinin iş sağlığı ve güvenliğine verilecek önemi arttıracığı,
- Paralel olarak, iş kazaları ve meslek hastalıkları sayısında azalan sonuçlar doğuracağı
- Nihayet çalışanlar, işverenler ve devlet üzerindeki ekonomik ve sosyal problemleri azaltacağı değerlendirilmektedir.

Kaynakça:

1. ARAZ, Murat ve Cengiz Büyükbirer. (2011). “5510 Sayılı Yasada Sürekli İş Görmezlik Gelir”, <http://engelliler.gen.tr/f13/5510-sayili-yasada-surekli-is-goremezlik-geliri-7324/>, 11.12.2012
2. ARICI, Kadir. (1999). “İş Sağlığı ve İş Güvenliği Dersleri” Tes-İş Sendikası Yayınları, İstanbul.
3. AYDIN, Ufuk; “İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku, Sosyal Sigorta Kolları”, Eskişehir : Anadolu Üniversitesi Yayınları, <http://www.anadolu.edu.tr/sites/default/files/unite15.pdf> 30.09.2012.
4. BAYRAM, Fuat. (2008). “Türk İş Hukukunda İş Sağlığı ve Güvenliği Denetimi”, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.

5. BİLİR, Nazmi. (2004). “*İş Sağlığı ve İş Güvenliği*”, Hacettepe Üniversitesi Yayınları, Ankara.
6. Birleşik Metal İşçileri Sendikası. (1994). “*İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği*”, Birleşik Metal-İş Yayınları, İstanbul.
7. ÇOLAK, Mahmut ve Ercüment Öztürk. (2006). “*Kısa Vadeli Sigorta Kollarında İşveren-Sigortalı-Üçüncü Kişiler Açısından Sorumluluk ve Rücu*”, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara.
8. DEMİR, Engin. (2011). “*Metal İş Kolunda Meydana Gelen İş Kazaları ve İş Kazalarının Oluşturduğu Kayıpların Ekonomik Yönden Analizi*”, İhtiyaç Yayıncılık, Ankara.
9. EREN, Fikret. (1974). “*Borçlar Hukuku ve İş Hukuku Açısından İşverenin İş Kazası ve Meslek Hastalığından Doğan Sorumluluğu*”, Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, Ankara.
10. FİŞEK, Gürhan ve Bülent Piyal. (1989). “*İşçi Sağlığı Kılavuzu*”, Türk Tabipler Birliği Yayını, Ankara.
11. GÜNAY, Cevdet İlhan. (2010). “*İş Hukuku ve Sosyal Güvenlik Hukuku*”, Yetkin Basım Yayım ve Dağıtım, Ankara.
12. KARAKAŞ, İsa. (2011). “*SGK İş Kazası Uygulamaları ve İş Kazası Davaları*”, Adalet Yayınevi, Ankara.
13. KURT, Ayhan. (2009). “*Türkiye’de Kadın İstihdamı ve Sosyal Güvenlik*”, SGK Strateji Geliştirme Başkanlığı Yayınları, Ankara.
14. KURT, Resul. (2004). “*İş Hukuku ve Sosyal Sigorta Mevzuatında Usul ve Esaslar*”, İSMMMOMO Yayınları, İstanbul.
15. SERTEL, Ferhat. (2010). “*Geçici İş Görmezliğe Farklı Bir Bakış*” , <http://www.muhasibetr.com/yazarlarimiz/ferhatsertel/002/> , 11.12.2012
16. GK; (2007). “*İstatistik Yıllıkları*”, Ankara.
17. SGK; (2008). “*İstatistik Yıllıkları*”, Ankara.
18. SGK; (2009). “*İstatistik Yıllıkları*”, Ankara.
19. SGK; (2010). “*İstatistik Yıllıkları*”, Ankara.
20. SGK; (2011). “*İstatistik Yıllıkları*”, Ankara.
21. ÜZEK, Sarper. (1985). “*İş Güvenliği Hukuku*”, Savaş Yayınları, Ankara.
22. ŞAKAR, Müjdat. (2011). “*İş Hukuku ve Sosyal Güvenlik Hukuku*”, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
23. ŞAMİLOĞU, Erkan. (2008). “*Türk Sosyal Güvenlik Hukukunda İş Kazası ve Meslek Hastalıkları Sigortası*”, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
24. ÖCAL, Mehmet Emin. (2006). “*İnşaat Sektöründe Görülen İş Kazaları. İnşaat Sektöründe İş Sağlığı ve Güvenliği Sempozyumu*”, Adana.
25. T.C.Resmi Gazete. “*SSGSSK (5510 Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu)*” Yayın Tarihi: 16.06.2006, Sayı: 26200 TMMOB Makine Mühendisleri Odası Yayınları, Ankara.
26. TOZAN, Celal. (2011). “*İş Kazaları ve Meslek Hastalığı Uygulamaları*”, Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu Yayınları, Ankara.
27. TUNCAY, Can ve Ömer Ekmekçi. (2009). “*Yeni Mevzuat Açısından Sosyal Güvenlik Hukukunun Esasları*”, Legal Yayıncılık, İstanbul.
28. www.isguvenligi.net; “*İnşaat Sektöründe İş Sağlığı ve Güvenliği*” <http://www.İsguvenligi.net/iskollari-ve-is-guvenligi/insaat-sektorunde-is-sagligi-ve-guvenligi/> 17.03.2013
29. www.sgkrehberi.com; “*Geçici İş Görmezlik Ödeneği Hangi Hallerde Ödenir ve Şartları Nelerdir*” <http://www.sgkrehberi.com/haber/94/> , 11.12.2012.

30. [www.turkis.org](http://www.turkis.org.tr/source.cms/docs/turkis.org.tr.ce/docs/file/olumaylik.pdf); “Ölüm Sigortasından Yapılan Yardımlar” <http://www.turkis.org.tr/source.cms/docs/turkis.org.tr.ce/docs/file/olumaylik.pdf> , 11.12.2012.

31. YILMAZ, Gürbüz; (2001), “İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Kurullarının Görev ve Yetkileri”.

Natiq H.Pasha

g-m.e.n., associate professor, Azerbaijan Technical University
ORCID 0000-0002-5666-6835

M.Gulbag

Social Security Institution Yalova Provincial Directorate
ORCID 0009-0003-6576-9208

Eyup Zengin

Prof. Dr., researcher, Istanbul-Turkey
ORCID 0000-0003-3755-3488

Occupational accidents and occupational diseases and social security system

Abstract

In the world experience, “Work accidents” and “Occupational diseases” have an important place in the development of social security systems. These insurance branches also pose a threat to the insured, businesses and the actuarial balance of the social security system. Occupational accident constitutes the situation of the accident that occurs completely in working life and is one of the leading occupational risks. Occupational diseases are diseases that are caused by the factors that the employee faces in the working environment. Occupational diseases are diseases specific to certain occupations. The purpose of the occupational accident and occupational disease insurance is to provide social, legal and economic security to the insured individual in case of a work accident or occupational disease. There is an increase in occupational accidents and occupational diseases in working life. This increase harms individual and public health and negatively affects working life. However, it imposes an economic burden on social security systems. The loss of the individual who has had a work accident due to labor, earnings and social life, has material and moral effects on the society in which the accident victim lives. In addition, their effects on the working environment, businesses and social security systems necessitate the examination of work accidents and occupational diseases separately. In this study, work accidents and occupational diseases, their effects on social security systems are emphasized.

Key words: *occupational accidents, social security, occupational diseases, incapacity, occupational diseases insurance.*

Natiq H.Paşa

g-m.e.n., dosent, Azərbaycan Texniki Universiteti
ORCID 0000-0002-5666-6835

M.Gülbağ

İctimai Təhlükəsizlik Təşkilatı Yalova İl Müdirliyi
ORCID 0009-0003-6576-9208

Eyüp Zengin

Prof. Dr, tədqiqatçı, İstanbul-Türkiye
ORCID 0000-0003-3755-3488

İstehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəlikləri və sosial müdafiə sistemi

Xülasə

Dünya təcrübəsində sosial təminat sistemlərinin inkişafında “İstehsalatda bədbəxt hadisələr” və “Peşə xəstəlikləri” mühüm yer tutur. Bu sığorta filialları həm də sığortalılar, müəssisələr və sosial təminat sisteminin aktuar balansını üçün təhlükə yaradır. İstehsalat qəzası tamamilə iş həyatında baş verən qəza vəziyyətini təşkil edir və aparıcı peşə risklərindən biridir. Peşə xəstəlikləri işçinin iş mühitində üzləşdiyi faktorlar nəticəsində yaranan xəstəliklərdir. Peşə xəstəlikləri müəyyən peşələrə xas olan xəstəliklərdir. İstehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəlikləri nəticəsində peşə əmək qabiliyyətinin itirilməsi sığortasının məqsədi sığorta olunan şəxsin istehsalatda bədbəxt hadisə və ya peşə xəstəliyi zamanı sosial, hüquqi və iqtisadi təhlükəsizliyini təmin etməkdir. İş həyatında istehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəliklərində artım müşahidə olunur. Bu artım fərdi və ictimai sağlamlığa zərər verir və iş həyatına mənfi təsir göstərir. Bununla belə, sosial təminat sistemlərinə iqtisadi yük qoyur. İstehsalat qəzası keçirmiş şəxsin əmək, qazanc və ictimai həyatla əlaqədar itkisi qəza qurbanının yaşadığı cəmiyyətə maddi və mənəvi təsir göstərir. Bundan əlavə, onların iş mühitinə, müəssisələrə və sosial təminat sistemlərinə təsiri istehsalat qəzaları və peşə xəstəliklərinin ayrıca müayinəsini zəruri edir. Bu araşdırmada iş qəzaları və peşə xəstəlikləri, onların sosial təminat sistemlərinə təsiri vurğulanır.

***Açar sözlər:** istehsalatda bədbəxt hadisələr, sosial təminat, peşə xəstəlikləri, əmək qabiliyyətinin itirilməsi, peşə xəstəlikləri sığortası.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-235-248>

JEL code: F42, O24

M.S.Abbaszadə
doktorant, Bakı Dövlət Universiteti

Məqalə redaksiyaya daxil olub 02.10.2023

The article was received by editorial board on 02.10.2023

Статья принята к печати 02.10.2023

XARİCİ TİCARƏTİN DETERMİNANTLARI VƏ ONLARIN XARAKTERİSTİKALARI

Xülasə

Sürətlə globallaşan müasir dövrdə xarici ticarətin ölkə iqtisadiyyatının inkişafının mühüm amilinə çevrilir. Buna görə də idxal-ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsi hökumətlərin iqtisadi fəaliyyətinin mühüm istiqamətini təşkil edir. İqtisadi ədəbiyyatda xarici ticarətin tənzimlənməsi alətlərinin məlum təsnifatları verilir. Məqalədə bu alətlərlə yanaşı digər daha incə amillər də detallı şəkildə tədqiq olunur. Ümumdünya Ticarət Təşkilatına üzv olmayan Azərbaycan üçün bu amillərin təsir dairəsi xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Ölkənin bazar tutumunun nisbi kiçikliyi nəzərə alınaraq, ölkələrarası inteqrasiya amillərinə xüsusi fikir verilir.

Açar sözlər: globallaşma meyilləri, xarici ticarət amilləri, beynəlxalq inteqrasiya.

GİRİŞ

Məlum olduğu kimi, müxtəlif amillərin hər hansı bir indikatora təsirinin kəmiyyət qiymətləndirməsinin rəşional elmi üsulu adekvat reqressiya modellərinin qurulmasıdır. İstənilən reqressiya modeli, o cümlədən ekonometrik modellər müəyyən bir dəyişənin – reqressantın bir və ya bir neçə dəyişəndən – reqressorlardan asılılığını ifadə edir. Bu baxımdan tədqiqatımızın əsas hədəfi olan idxal və ixracın ekonometrik modellərinin iqtisadi cəhətdən adekvatlığının təmin olunması üçün ilk növbədə bu makroiqtisadi indikatorlara təsir edən amillərin müəyyənləşdirilməsi və eyni zamanda multikolleniarlıq problemini nəzərə alaraq, bu amillər arasında qarşılıqlı əlaqənin də araşdırılması zəruridir. Beləliklə, beynəlxalq ticarətə aşağıdakı amillərin təsir etdiyi müəyyənləşdirilmişdir.

1. Dövlətin himayədarlıq siyasəti. Aşağıda göstərilən müxtəlif yollarla dövlət daxili istehsalçıları müdafiə etmək məqsədilə onların himayədarlıq siyasətini həyata keçirə bilər. Belə siyasət inkişaf etməkdə olan potensial rəqabətqabiliyyətli sahələrin mühafizəsi üçün məqsədəuyğundur.

Daxili istehsalçıların himayəsinin digər mühüm sosial-iqtisadi səbəbi işsizlik təhlükəsinin qarşısının alınmasıdır – bütöv bir sahələrin tənəzzülünün zəruri sonucu, sözsüz ki, işsizliyin artmasıdır.

Himayədarlıq siyasətinin digər bir məqsədi sırf siyasi xarakterli ola bilər, məsələn, seçki qabağı istehsalçıların səsini qazanmaq üçün və ya seçkidən sonra verilmiş vədləri yerinə yetirmək üçün [1].

Aydındır ki, bu səbəblər arasında yalnız potensial rəqabətqabiliyyətli sahələrin himayəsi iqtisadi cəhətdən rəşional ola bilər, lakin bir şərtlə ki, qısa müddət ərzində rəqabət qabiliyyətinə nail olunsun. Əks halda bütün bu tədbirlər sayəsində daxili qiymətləri dünya bazar qiymətləri ilə müqayisədə yüksək saxlayar, bir tərəfdən əhalinin rifahına mənfi təsir göstərir, digər tərəfdənsə qaçaqmalçılığa yol açar, daxili qiymətlərin azaldılması isə məhsulların keyfiyyətinin aşağı olması hesabına baş verə bilər. Beləliklə, ticarət himayədarlığı son hesabda ölkənin davamlı iqtisadi inkişafı

fını əngəlləmiş olur. Belə sonucun səciyyəvi misalı müəyyən potensiala rəğmən Rusiya avtomobil sənayesinin 30 ildə rəqabətqabiliyyətli səviyyəyə çata bilməməsidir.

Himayədarlıq siyasəti ilə onun tam əksi olan azad ticarət siyasəti arasında seçim sadə məsələ deyil. Tarixi təcrübə göstərir ki, himayədarlıq siyasəti ticarət tərəfdaşı ölkələrinin analoji cavab tədbirləri görməyə təşviq edir ki, bu da son hesabda “ticarət müharibələri” ilə nəticələnir. Sonucda hər iki tərəf uduzmuş vəziyyətdə qalır, udan isə üçüncü tərəflər olur. Bəzən iş adamlarının yeni alış-veriş kanalları tapması səbəbilə geriye dönüş gec ola bilir. Məsələn, Böyük Tənəzzülün pik ili olan 1930-cu ildə ABŞ hökumətinin himayədarlıq siyasəti yürütməsinə cavab olaraq digər ölkələr də ABŞ-a qarşı oxşar siyasət həyata keçirmiş, mənfi nəticələri görüncə yenidən azad ticarətə dönmüşdür [2].

2. Tarif və vergilər. İdxal rüsumu və vergilər himayədarlıq siyasətinin ən geniş yayılmış alətlərindəndir. İdxal olunan əmtəələrə tətbiq olunan bu tədbirlər idxalçı üçün malın maya dəyərini artırmaqla idxal stimulumu azaldıcı təsir göstərir. Eyni qayda ilə ixrac rüsumu və vergiləri də ixracın həcminə mənfi təsir göstərir. İdxal rüsumu əsasən aşağıdakı məqsədlərlə tətbiq olunur:

- Dəmpinq əleyhinə. Təcrübə göstərir ki, güclü xarici istehsalçı bir ölkənin daxili bazarındakı satıcıları sıxışdırıb çıxarmaq məqsədilə öz mallarını bu bazara çox ucuz, hətta maya dəyərindən də aşağı qiymətə yeridə, rəqiblər bazarı tərk edəndən sonra isə qiyməti qaldıra bilər. Bu, ölkədə bir sektorun müflisləşməsi ilə də nəticələndir. Buna görə də bu halda daxili bazarın qorunması təbii və zəruridir [1].

- Daxili istehsalçıların himayə olunması məqsədilə. Tənəzzüldən sonra dirçəliş dövründə ölkənin əksər şirkətləri zəif, onların rəqabət qabiliyyəti aşağı olur. Bu halda da möhkəmlənmələrinə qədər şirkətlərin dövlət himayəsinə ehtiyac olur. Yeri gəlmişkən, müstəqilliyin əldə edilməsindən 30 il keçməsinə rəğmən Azərbaycan iqtisadiyyatının bir çox sahələrində hələ də bu problem qalmaqdadır. Onu da qeyd edək ki, dövlətin belə himayəsi şirkətlərin rəqabət qabiliyyətini yüksəltmək – məhsulun maya dəyərini azaldılması keyfiyyətinin yüksəldilməsi stimullarını aşağı salır. Buna görə də əhəlinin rifah halının yüksəldilməsi məqsədilə hökumət bu alətlə yanaşı adı çəkilən stimulları təşviq edən mexanizmlərdən də istifadə etməlidir, məsələn, öncədən yüksək tarif rejiminin müddəti elan oluna bilər.

İdxal rüsumları nadir hallarda, məsələn ənənəvi daxili sektorları mühafizə etmək məqsədilə uzun müddətdə tətbiq oluna bilər. Məsələn, on illərdir ki, Yaponiyada düyüyə idxal rüsumu 1000%-ə qədər yüksək səviyyədə saxlanılır.

Eyni qayda ilə ABŞ ənənəvi olaraq tekstil və kənd təsərrüfatı məhsullarına yüksək himayədarlıq rüsumları tətbiq edir [18] ki, bu da mütəmadi olaraq Avropa ölkələri, xüsusən Fransa ilə aralarında “ticarət müharibələrinə” səbəb olur.

- İstehlakçıların təhlükəsizliyinin təmin olunması. Bir çox hallarda saxlama müddəti keçən məhsulların ciddi nəzarət səbəbindən digər ölkələrdə satılması mümkün olmadığından onların dəmpinq qiymətlərilə başqa ölkələrə ixrac olunması cəhdi olur. Bu halda da məhsulun keyfiyyətinin yüksək səviyyədə yoxlanılması mümkünsüz və ya baha olması səbəbindən idxal rüsumu və ya xüsusi vergilər tətbiq oluna bilər.

- Cavab tədbiri – başqa ölkənin tətbiq etdiyi rüsum və vergiyə görə oxşar tədbirlər.
- Bəzi hallarda bu alət dövlət büdcəsinin gəlirinin artırılması məqsədilə də, bir qayda olaraq, ancaq dəbdəbə mallarına tətbiq oluna bilər. Məsələn, ABŞ tarifləri 2017-ci ildə dövlət büdcəsinə əlavə 44 milyard dollar gəlir gətirmişdir [2].

3. Subsidiyalar. İki istiqamətdə subsidiyaları fərqləndirməliyik.

- Daxili istehsalçılara verilən subsidiyalar. Bu, himayədarlığın bir aləti olmaqla idxalı azaldır, ixracı stimullaşdırır. Demək olar ki, bütün, xüsusən inkişaf etmiş ölkə hökumətlərinin kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçılarına subsidiya ödəmələri məlum faktdır. ABŞ və Avropa İttifaqında bu subsidi-

yaların illik həcmi bir trilyon dollara çatır. ABŞ fermerləri keçən əsrin əvvəllərindən subsidiyalaşdırır və bu mövzu həmişə ABŞ hökumətinin diqqət mərkəzində saxlanılır. Məsələn, məlum olduğu kimi, son dövrlərdə ABŞ dünyanın ən böyük soya ixracatçısı idi, lakin son onilliklərdə Çinin rəqabəti nəticəsində o, bazarların böyük bir hissəsini itirmişdir, buna görə də rəqabətə davam gətirmək üçün 2018-2019-cu illərdə ABŞ hökuməti soya istehsalçılara külli miqdarda əlavə subsidiya ödəmişdir [2].

Vergidən azad olunma da gizli subsidiyalaşdırmaya aid edilir. Bu baxımdan Azərbaycan fermerlərinin torpaq vergisindən başqa bütün vergilərdən azad edilməsi subsidiyalaşdırma hesab olunur. Məlum olduğu kimi bununla yanaşı fermerlərə yanacaq və gübrə üçün əlavə subsidiyalar da ödənilir.

- İxracə verilən subsidiyalar. Bu, bilavasitə ixracın stimullaşdırılmasına xidmət edir. Çin hökuməti fəal şəkildə şirkətlərə faizsiz kreditlər təqdim edir və torpağı pulsuz icarəyə verir ki, bu da gizli subsidiyalaşdırmanın bir növüdür. Əməliyyat xərclərinin bu yolla azaldılması bu şirkətlərin dünya bazarlarına çıxışını asanlaşdırır [3].

4. Kvotalar. Dövlət hər hansı bir konkret əmtənin idxalı və ya ixracı həcminə məhdudiyət qoya bilər ki, bu da, uyğun olaraq, idxal və ixrac kvotası adlanır. Göründüyü kimi, tarif rüsumları, vergiləri və subsidiyalardan fərqli olaraq, bu, idxal və ixracı bilavasitə məhdudlaşdırır. İdxal kvotası əsasən daxili istehsalçıları, ixrac kvotası isə daxili istehlakçıları qorumaq məqsədilə tətbiq olunur. Məsələn, hazırda Kanada hökuməti yerli süd emalı sənayesini mühafizə etmək məqsədilə ABŞ-dan pendir idxalına minimal kvotalar tətbiq edir [2]. Liberal ticarətin tərəfdarı kimi çıxış edən ABŞ da bu himayədarlıq alətindən geniş istifadə edir, məsələn, Yaponiyadan elektronika, Çindən düyü, Meksikadan ayaqqabı idxalına kvotalar tətbiq edir [4].

Digər misal: 2022-ci ildə Rusiya-Ukrayna böhranı nəticəsində gözlənilən buğda böhranı səbəbilə bir sıra ölkələr, o cümlədən Azərbaycanın əsas buğda təchizatçıları olan Qazaxıstan və Rusiya buğdaya ixrac kvotası tətbiq etdilər.

5. Barter siyasəti [5]. Bu siyasət nadir hallarda tətbiq olunsada, müəyyən vəziyyətlərdə, məsələn ölkələrin valyutaları qeyri-stabil olan hallarda iki ölkə arasında məqsədmüvafiq ola bilər.

6. Azad ticarət. Himayədarlıq siyasətinin tam əksi olan azad ticarət siyasəti yuxarıda şərh olunan himayədarlıq siyasətinin tam əksi olmaqla dövlətin beynəlxalq ticarətə hər hansı bir müdaxiləsinin, o cümlədən, idxal rüsumları, subsidiyalar və kvotaların olmamasını nəzərdə tutur. Bu yanaşma xüsusən İkinci Dünya müharibəsindən sonra kapitalizm düşürgəsinin aparıcı yanaşması olmuşdur. 1947-ci ildə 23 aparıcı kapitalist ölkəsi Tarif və Ticarət üzrə Baş Saziş (General Agreement on Tariffs and Trade - GATT) imzaladı və 1948-ci ildən tətbiq eləməyə başladı. 1994-cü ildə təşkilatın adı dəyişdirilərək, Ümumdünya Ticarət Təşkilatı (ÜTT) adlandırıldı [6]. Təşkilatın əsas məqsədi üzvləri arasında ticarətdə maksimum liberallığın təmin olunmasıdır. Himayədarlıq siyasətində olduğu kimi azad ticarətin də müsbət və mənfi cəhətləri vardır. Müsbət cəhətlərə aşağıdakılar aiddir [7]:

- İxtisaslaşma. Ölkələrin müxtəlif məhsul istehsalı üzrə ixtisaslaşmasının bütün tərəflər üçün əlverişli olması iqtisadi nəzəriyyədən məlum faktır. İxtisaslaşma prinsiplərinə yanaşmalar növbəti bölmədə ətraflı araşdırılır.

- Rəqabət. Rəqabətin əsas töhfəsi xərcləri azaltmaq və keyfiyyəti artırmaq səyi və bunun nəticəsi olaraq qiymətlərin azalmasıdır. GATT-ın təşviq etdiyi azad ticarət və rəqabət sayəsində ikinci dünya müharibəsindən sonra innovasiya fəaliyyəti dəfələrlə yüksəlmiş, dünya bazarlarında rəqabət kəskinləşmiş, məhsul təklifi sürətlə çoxalmışdır. Marketing fəaliyyətinin məhz bu dövrə təsadüf etməsi, müştəri məmnunluğu uğrunda mübarizə, nəhayət, hazırda marketing fənninin məxsusi olaraq universitetlərdə öyrənilməsi də təsadüfi deyil. Buna misal olaraq, on illərlə dünya bazarlarında dominant olan ABŞ avtomobil sənayesinin 1970-ci illərdə öz daxili bazarında yapon avtomobilləri

ilə rəqabətdə məğlub olmasını [7] və yalnız bundan sonra innovasiya və marketinq fəaliyyətinə xüsusi fikir verməsini misal gətirə bilərik.

• Qarşılıqlı bağlılıq və sülhün təşviqi. Bütün tarix boyu bir-birilə müharibə etmiş Avropa xalqları 70 ilə yaxın bir müddət ərzində nəinki barış içində yaşamış, hətta Avropa İttifaqı kimi yüksək integrasiya həddinə və valyuta birliyinə qədər təkamül etmişlər, ABŞ-la birlikdə isə NATO hərbi blokunda birləşmişlər. Bu onunla izah olunur ki, məhz öz təcrübələrində, xüsusən də iki dünya müharibəsi təcrübəsində bu ölkələr müharibənin çox baha başa gəlməsini dərk etmişlər. Yeri gəlmişkən, Azərbaycan hökumətinin qələbəmizdən sonra Ermənistanla barış əli uzadıb, bölgədə birgə iqtisadi tərəqqi yolu təklif etməsi də məhz bu motivdən qaynanır.

İxtisaslaşma və əmək bölgüsü əmtəə və xidmət təchizatında qarşılıqlı asılılıq, bir-birinin bazarında ticarətin möhkəmlənməsi hər hansı bir hərbi konflikti tamamilə inkar edir [8].

• Bərabər imkanlar. Himayədarlıq siyasəti dövlət strukturlarında korrupsiya imkanları yaradır – bu yolla daha güclü və zəngin biznes strukturları öz maraqlarını yeridir, kiçik sahibkarlar isə kənarda qalırlar [8]. Bu xüsusən idxal və ixrac kvotalarına yiyələnmədə güclü təzahür edir.

Azad ticarətin yuxarıda göstərilən müsbət cəhətlərinin neqativ tərəfləri də vardır [7]:

• İxtisaslaşma. Az bir sayda məhsul üzrə ixtisaslaşma faydalı olduğu kimi ziyanlı da ola bilər:

- əvvəla, ölkənin ixtisaslaşdığı sahədə daha güclü ölkələr əmələ gələ bilər;

- başqa ölkələr həmin məhsuldan daha effektiv əvəzləyici məhsullar yarada bilər. Məsələn, videokasseti, kompüter diski, diski fləş-kart əvəz edən kimi;

- ixtisaslaşma nəticəsində idxal edilən məhsulların istehsalçı dövlətləri ilə münasibət pisləşə bilər. Ən yaxşı misal 2022-ci il Ukrayna təcavüzündən sonra Rusiyanın düşdüyü vəziyyətdir;

- ixtisaslaşma külli miqdarda işçi qüvvəsinin də ixtisasını dəyişməsinə tələb edir ki, bu da sadə məsələ deyil. Xüsusən də yaşlı nəslin nümayəndələri bu məsələdə ətalətlilik nümayiş etdirə bilər və bu da işsizliyin artmasına səbəb ola bilər. Məsələn, keçən əsrin sonlarında yaranmış NAFTA daxilində ABŞ və Kanada arasında ixtisaslaşma nəticəsində ABŞ-da əlavə 1 milyon yeni işsizlər ordusu meydana gəlmişdi [8]. Onu da qeyd edək ki, işsizliyin artması güclü sosial fenomen olmaqla hökumətlərin çox ehtiyat etdiyi və buna görə də xüsusi diqqət mərkəzində saxladıkları amildir.

Bu səbəblər göstərir ki, imkan daxilində ölkə iqtisadi sahələrin diversifikasiyasına çalışmalı və güclü dövlət və alyanslarla davamlı əlaqədə olmalıdır. İxracda, faktiki olaraq bir sahədən asılı olan ölkələr, o cümlədən Azərbaycan üçün diversifikasiya məsələsi həyati önəmlidir.

• Rəqabət. Rəqabətin mənfi təzahürlərinə aşağıdakıları aid etmək olar [7]:

- rəqabətdə uduzma. Bu, tək bir sahənin iflası deyil, ÜDM, yəni milli gəlir azalır, ölkədə işsizlik artır, dövlət büdcəsinin gəlirləri azalır və ümumən imkanlar daralır;

- rəqabətdə qələbə. Nə qədər paradoksal görünsə də, bunun da mümkün mənfi effekti qeyd olunur ki, bu da şirkət tərəfindən işçilərin əmək haqqının azaldılması istəyi ola bilər. Düzdür, bunun nəticəsində qiymətlər də azala bilər, amma son hesabda cəmiyyətin ümumi rifah halının artıb-azalması məsələsi sual altında qalır.

• Qarşılıqlı bağlılıq. Azad ticarət iqtisadi maneələri aradan qaldırmaqla kapital və işçi qüvvəsinin də beynəlxalq axımını asanlaşdırır. Nəticədə, bir tərəfdən istehsal işçi qüvvəsinin daha ucuz olduğu ölkələrə köçürülür, digər tərəfdənsə işçi qüvvəsi əmək haqqının daha yüksək olduğu ölkələrə miqrasiya edir. Sonuncu Azərbaycan kimi ölkələrin mühüm problemi olan “beyin axımını” da təşviq edir.

• Ekoloji təhdidlər. Azad ticarət zərərli istehsalların yüksək ekoloji tələblər irəli sürən ölkələrdən bu tələblərin zəif olduğu ölkələrə keçməsinə stimullaşdırır ki, bu da son hesabda bəşəriyyətin ümumi durumunu təhlükə altına alır [8].

• Qeyri-bərabər imkanlar. Azad ticarət müqavilələri müəyyən aspektlərdən bərabər imkanlar yaratdığı halda digər tərəfdən ciddi qeyri-bərabərliklər əmələ gətirə bilər. İş burasındadır ki, bir qayda

olaraq, bu razılaşmalar çoxsəhifəli sənədlər olmaqla, müəyyən qrupların, əsasən də iri şirkətlərin mənafeyini müdafiə edən siyasətçilər tərəfindən hazırlanır və faktiki olaraq, kiçik şirkətlərin beynəlxalq ticarət imkanlarını sıfıra endirə bilər [8].

On-line ticarətin vüsət alması azad ticarəti təşviq edən mühüm amildir.

Azad ticarətlə himayədarlıq siyasəti arasında seçimin çətinliyini sübut edən parlaq misallardan biri də yuxarıda qeyd edilən NAFTA azad ticarət zonasının yaranmasından təqribən 30 il keçməsinə və bu müqavilədə hər üç tərəfin rüsum və digər baryerləri azaltma razılığına baxmayaraq, ölkələrin üçündə də azad ticarətin müsbət və mənfəi təsirləri haqqında mübahisələr indiyədək davam edir.

7. İnflyasiya. İnflyasiya bazar iqtisadiyyatında adi haldır. Məlum faktdır ki, ölkədə qiymətlərin artım tempi tərəfdaş ölkələrlə müqayisədə yüksəkdirsə, ceteris paribus bu, ölkədən ixracın azalması, idxalın artmasına səbəb olur.

8. Valyuta mübadiləsi məzənnəsi. Bu, xarici ticarəti tənzimləyən mühüm indikatorudur. Makroiqtisadiyyat kursundan məlum olduğu kimi, milli valyutanın tərəfdaş ölkənin valyutasına nəzərən ucuzlaşması milli ixracı stimullaşdırır, ölkəyə idxalı isə azaldır. Valyuta məzənnəsi rejimlərinin müxtəlif təsnifatları vardır. Məsələn, Beynəlxalq Valyuta Fondu (BVF) 10 rejimi fərqləndirir [9]. Bizim üçün maraqlı olan bu rejimlərin 3 qrupda birləşməsidir: 1) Sabit məzənnə (hard peg) rejimi (3 rejim); 2) keçid və ya tənzimlənən (soft peg) rejimlər (5 rejim); 3) üzən məzənnə rejimi (floating regime) (2 rejim). Azərbaycanda tənzimlənən məzənnə rejimi tətbiq olunur. Xüsusən ikinci və üçüncü tip rejimlərdə məzənnə ölkə daxilindəki və tərəfdaş ölkələrdəki, mövcud qloballaşma şəraitində isə dünyadakı iqtisadi vəziyyətdən asılı olaraq dəyişir. Son dövrlərdə beynəlxalq ticarət hesablaşmaları inkişaf etmiş ölkələrin möhkəm valyutalarında həyata keçirilirdi ki, bu da həmin valyutaların nisbi stabilliyi ilə izah olunurdu. Bu hal böyük həcmdə indi də davam etsə də, son dövrlərdə bəzi ölkələr ticarət hesablaşmalarını milli valyutalarda reallaşdırmağa meyl edirlər. Məsələn, məlum olduğu kimi, 2022-ci il Rusiyanın Ukraynaya təcavüzü nəticəsində bu ölkəyə tətbiq olunan genişmiqyaslı iqtisadi sanksiyalardan sonra Rusiya birtərəfli şəkildə “dost olmayan” ölkələrə qaz satışının rublla ödənişini tələb etdi. Eyni zamanda Rusiya və Türkiyə, Rusiya və Çin arasında ikitərəfli milli valyutada ticarət niyyətləri irəli sürülür.

Tənzimlənən rejimlə üzən rejimin müqayisəsinə gəlicə, hər birinin üstünlüyü və çatışmayan cəhətləri vardır. Tənzimlənən məzənnənin əsas üstünlüyü ondan ibarətdir ki, o, məzənnə şoklarının, yəni kəskin məzənnə dəyişmələrinin qarşısını alır. İş burasındadır ki, məzənnə şokları xarici iqtisadi fəaliyyət subyektlərinin vəziyyətini pisləşdirir, hətta müflisləşməsinə səbəb ola bilər. Azərbaycanda belə hal 2015-ci ildə yaşanmışdır: ABŞ dollarının qiymətinin kəskin artması, bir tərəfdən dollarla kredit götürən şirkətləri müflisləşdirmiş, bu isə öz növbəsində bankların vəziyyətini pisləşdirmiş, digər tərəfdənsə idxala bağlı şirkətlərə mənfəi təsir göstərmişdir. Milli valyutanın devalvasiyası milli ixracı stimullaşdırsa da, Azərbaycanın ixracının əsasən xam neftdən ibarət olması və həmin dövrdə neftin bazar qiymətinin dəfələrlə düşməsi (qeyd edək ki, manatın devalvasiyasının da səbəbi məhz neftin qiymətinin kəskin düşməsi ilə bağlı olmuşdur) səbəbindən ölkəmiz manatın devalvasiyasından yararlı bilməmişdi.

Tənzimlənən məzənnənin mənfəi cəhəti ondan ibarətdir ki, o, Mərkəzi Bankın valyuta bazarında fəal iştirakını tələb edir. Bu isə, bir tərəfdən Mərkəzi Bankın insan resurslarını bu fəaliyyətə yayındırır, digər tərəfdənsə milli valyutanın devalvasiya meyilləri zamanı Mərkəzi Bankın valyuta ehtiyatlarını azaldır, milli valyutanın revalvasiya meyilləri zamanı isə inflyasiya risklərini artırır.

Üzən məzənnənin bir üstünlüyü ondan ibarətdir ki, bu rejim Mərkəzi Bankın insan və valyuta resurslarını yayındırmır, digər üstünlüyü isə tədiyyə balansının stabilizatoru rolunu oynayandır: milli valyutanın devalvasiyası zamanı ixracın fiziki həcmdə artımı ölkəyə əlavə dollar axınını təmin etməklə məzənnədəki itkiləri kompensasiya edir, əksinə milli valyutanın revalvasiyası zamanı idxalın artımı ölkədən əlavə dollar axınına səbəb olur. Nəticədə tədiyyə balansını tarazlaşdırmağa meyl eləyir.

Lakin nəzərə almaq lazımdır ki, üzən məzənnənin bu üstünlüklərinə də çox arxayın olmaq olmaz [10]:

- əvvəla, üzən məzənnə bütün valyutalara nəzərən üzən olmalıdır ki, bu da tədiyyə balansında meydana çıxan defisitə aradan qaldırılmasında böyük maneədir;
- ikincisi, ölkə bazarına daxil olmuş TMK-lar ölkə valyutasının yumşalmasına qiymətləri azaltmaqla reaksiya verə bilərlər;
- üçüncüsü, öncədən bağlanmış müqavilələrdə razılaşdırılmış qiymətlərin dəyişdirilməsinin mümkün olmaması defisitə dərhal aradan qaldırılmasında daha bir maneəyə çevrilir;
- bundan başqa TMK-lar bir sıra məhsullarını özlərinin törəmə şirkətlərindən alır ki, məzənnə dəyişikliyi bunların qiymətinə təsir etmir.

Üzən məzənnənin mənfi cəhəti isə yuxarıda qeyd olunan valyuta şoku ehtimalının yüksək olması, bu səbəbdən hətta ortamüddətli xarici iqtisadi müqavilə riskinin artmasıdır.

Nəhayət, qeyd edək ki, bəzən dövlətlər ixracı stimullaşdırmaq məqsədilə qəsdən milli valyutanı ucuzlaşdırır ki, bu da tərəfdaş ölkələrin yuxarıda göstərilən idxal rüsumu və digər tədbirləri tətbiq etməyə məcbur edir. Məsələn, keçən əsrin sonlarında Yaponiya hökumətinin belə siyasəti Yaponiya avtomobillərinin ABŞ bazarlarında dominantlığını təmin etmişdi. Hətta bununla əlaqədar əvvəl ən yüksək səviyyədə narazılıqlar ifadə olunmuş, bu da nəticə vermədiyinə görə avtomobillərə idxal rüsumları qaldırılmışdı. Son dövrlərdə bu hallar Çinlə ABŞ arasında yaşanır.

Bəzi müəlliflər ABŞ-ın on illərlə davam edən böyük həcmdə mənfi ticarət balansının səbəbini də dolların başqa valyutalara nəzərən məzənnəsinin aşağı səviyyədə saxlanması ilə izah edir [2].

Digər tərəfdən milli valyutanın yumşalmasının iki mənfi cəhəti var:

- İxracın ucuzlaşması nəticəsində qeyri-elastik məhsulların satışından əldə edilən ölkəyə valyuta axınının azalması. Bu, ilk növbədə zəruri tələbat mallarına aiddir.

- Ölkəyə xarici kapital axınının, o cümlədən birbaşa investisiyaların azalması [11]. İş burasındadır ki, xarici investor ölkəyə investisiya eləyəndə ilk növbədə xarici valyutanı yerli valyutaya çevirir, mənfəəti də həmin valyutada əldə edir və yerli valyuta ucuzlaşanda onun xarici valyutada dəyəri azalır və beləliklə, xarici valyutada mənfəətlilik norması kiçik olur ki, bu da bu ölkəyə investisiya stimulu azaldır. Xarici valyutanın ölkədən axını yerli valyutanın məzənnəsinə daha da aşağı salır.

Mübadilə məzənnəsinin dəyişməsinin biznes fəaliyyətinə təsir müxtəlif ola bilər [15]:

• milli valyutanın yumşalması nəticəsində idxal olunan xammalın bahalaşması ilə 1) əgər məhsula tələb elastikdirsə, istehsalçı qiyməti çox artırma bilmir və ziyanın bir hissəsini öz üzərinə götürmək məcburiyyətində qalır; 2) qeyri-elastik məhsullarda qiyməti artırmaqla yük istehlakçıların üzərinə qoyulur;

• əks halda xammal ucuzlaşırsa, istehsalçı qiyməti əvvəlki səviyyədə saxlamaqla mənfəətini artırma və ya qiyməti aşağı salmaqla satış həcmi artırma bilər. Sonuncu tələbə görə elastik məhsullar üçün məqsədmüvafiqdir;

• ixrac qiyməti artarsa, qeyri-elastik məhsul üçün ixracı artırmaq əlverişlidir və bu halda daxili bazarda satış azala bilər;

• ixrac hər hansı bir valyutaya nəzərən bahalaşanda və satış həcmi azalanda başqa ölkələrin bazarlarına çıxmağa çalışmaq lazımdır;

• şirkətlərin valyuta risklərindən qorunmasının müxtəlif üsulları var. Bunların böyük bir qismi şirkətin konkret xarici iqtisadi fəaliyyətinin xüsusiyyəti ilə bağlıdır. İdxal-ixrac əməliyyatlarında, xüsusən fyuçers, forvard müqavilələrində, yəni qiymətin nisbətən uzun müddətə hər hansı bir valyutada sabit qeyd edildiyi hallarda universal üsul kimi hecləşdirməni, yəni məzənnə dəyişməsinin sığortalanmasını təklif etmək olar.

Ölkədə hansı rejimin tətbiq edilməsinin daha yaxşı olması mübahisəlidir. Zənnimizcə böyük valyuta ehtiyatları və ölkəyə stabil valyuta axını olduğu halda iqtisadiyyatı şoklardan qorumaq məqsədilə tənzimlənən məzənnə rejimindən istifadə daha məqsədemüvafiqdir.

Yuxarıda qeyd edilən mübadilə məzənnəsinə təsir edən daxili və qlobal amillər növbəti bəndlərdə araşdırılacaqdır.

9. Milli gəlir. Milli gəlirin əslində ikili təsir vardır. Bəzi müəlliflər hökm edirlər ki, milli gəlirin artması idxalı artırır [3]. Lakin bizim fikrimizcə, əvvəla, adətən milli gəlirin artımında ixracın da önəmli töhfəsi olur. Bu Azərbaycanın timsalında da aydın görünür. İkincisi də ölkənin iqtisadiyyatı kifayət qədər çeşidləşdirilmiş olduğu halda milli gəlirin əhəmiyyətli hissəsi yerli əmtəə və xidmətlərin istehlakına yönəli bilər. Başqa sözlə, ixrac, sözsüz ki, artacaq, amma onun artım tempi milli gəlirin artım tempindən yüksək də ola bilər, kiçik də.

Təsədüfi deyil ki, beynəlxalq ticarət dövryyəsinin böyük bir hissəsi milli gəliri yüksək olan ölkələrə aiddir [13].

10. Valyuta ehtiyatları. Valyuta ehtiyatlarının çoxluğu iki halda idxal-ixracın tənzimlənməsi üçün önəmlidir.

- Valyuta məzənnəsinin idarə olunması – ölkə iqtisadiyyatını valyuta şoklarından qorumaq üçün.

- Ölkənin rəqabət qabiliyyətini artırmaq üçün zəruri olan texnologiya və avadanlığın idxalı üçün.

Valyuta ehtiyatları az olan ölkələr ticarət balansına çox həssas olur – ticarət balansında yaranan defisit milli valyutanın devalvasiyasına səbəb olur. Buna görə də belə ölkələrdə ticarət balansının əhəmiyyəti artır və şirkətlər diqqətlə onu təqib edir. Onu da qeyd edək ki, bəzən ticarət balansının defisiti ölkənin iqtisadi artımı ilə əlaqəli olur, çünki sonuncunun təmin olunması üçün ölkəyə qabaqcıl texnologiya və bununla bağlı maşın və avadanlıqların idxalı tələb olunur [13].

11. Valyuta bazarları. Hansı rejimin seçilməsindən asılı olmayaraq, valyuta məzənnələrinə valyuta bazarlarında baş verən proseslər təsir edir: üzən rejimlərdə bilavasitə bu bazarda formalaşır, hətta sabit məzənnə sonsuzluğa qədər sabit qalmır, dünya bazarlarında formalaşan məzənnələrdən asılı olaraq mütəmadi olaraq dəyişdirilir.

Valyuta bazarı dedikdə bir-birilə valyuta alveri edən şirkət, dövlət qurumu və özəl şəxslər şəbəkəsi nəzərdə tutulur. Valyuta məzənnəsi çox mühüm makroiqtisadi indikator olduğundan və bununla bağlı ciddi risklər mövcud olduğundan valyuta bazarları xarici iqtisadi fəaliyyət iştirakçıları tərəfindən diqqətlə təqib olunur.

Bu səbəbdən də milli bir çox hökumətlər xarici valyutaların milli valyutaya nəzərən formalaşan məzənnəsinə tənzimləmək məcburiyyətindədir. Əsas hissəsi rəqabət bazarına aid olan çoxsaylı məhsullar ixrac edən ölkələr milli valyutanı yumşaq məzənnədə saxlamağa, idxaldan çox asılı olan hökumətlər isə istehlakçıların mənafeyini nəzərə alaraq, devalvasiyanın qarşısını almağa çalışır. Məsələn, bu səbəblə böyük həcmdə ixraca malik olan Çin Maliyyə Nazirliyi 2010-cu ildə yuanın ucuzlaşması məqsədilə daxili bazardan aldığı 900 milyard dolları ABŞ-ın dövlət istiqrazlarına yatırtmışdır [14].

Hər hansı bir ölkədə yaşanan valyuta şoku digər, ilk növbədə tərəfdaş ölkələrə də ciddi təsir göstərir. Məsələn, Azərbaycan Gürcüstanın əsas idxal tərəfdaşı olduğundan Azərbaycan manatının Gürcüstan larisinə nəzərən kəskin bahalaşması Gürcüstanda güclü idxal inflyasiyasına səbəb ola bilər. Milli valyutanın kəskin yumşalması nəinki idxal inflyasiyası yaradır, əgər ölkə iqtisadiyyatı kifayət qədər böyükdürsə, həmçinin investorların (xüsusən portfel investorlarının) ölkədən qaçışı maliyyə bazarlarında domino effekti təlatümlərə səbəb ola bilər ki, bu da maliyyədə “yoluxma” adlanır [11].

12. Hərbi-siyasi sabillik. Bu amil milli iqtisadiyyat üçün çox önəmli olmaqla beynəlxalq ticarətə də özəl təsirləri vardır:

• İlk növbədə müharibə vaxtı təbii resursların müəyyən hissəsi iqtisadi dövriyyədən çıxır, insan resurslarının bir hissəsi isə savaşa cəlb olunur. Eyni zamanda iqtisadiyyat da hərbi texnika və sursat istehsalına köklənməklə sərbəst resursların da müəyyən hissəsi sülh dövründəki istehsaldan yayındırılır. Nəticədə ölkənin ixracı azalır, idxala tələb isə artır və tədiyyə balansında defisit yaranır. Bu, hazırda ərazisində müharibə gedən Ukrayna timsalında özünü bariz nümayiş etdirir. Gözlənilən taxıl böhranı da sülh dövründə dünya taxıl istehsalının əhəmiyyətli hissəsinin Ukraynaya məxsus olması ilə izah olunur. Azərbaycanda inkişaf kifayət qədər inkişaf etmiş süd emalı sənayesi də bu sahənin əsas xammalı olan süd tozunu Ukraynadan idxal etməsi səbəbilə müəyyən çətinliklər yaşayır.

• Nəqliyyat yollarının iflici. Bu da həm ölkədən ixracı, həm də ölkə iqtisadiyyatı üçün vacib olan xammalın və sosial həyat üçün zəruri olan əmtəələrin idxalını məhdudlaşdırır. Bu məsələ ilə əlaqədar 2020-ci ilin iyulunda Ermənistanın Qazax bölgəsi istiqamətində genişmiqyaslı hərbi təxribatını misal gətirmək olar. Qarabağ bölgəsindən uzaqda olan bu ərazidə təxribatın yeganə məqsədi Azərbaycanı hərbi münəqişəyə cəlb etmək və bu əsnada bu ərazidən keçən mühüm kommunikasiya xətlərini – Bakı-Tbilisi-Ceyhan neft kəmərinə, Bakı-Tbilisi-Qars dəmir yolu xəttinə xələl gətirmək idi.

• Beynəlxalq sanksiyalar. Tarixi təcrübə göstərir ki, iki ölkə arasında müharibə zamanı digər dövlətlər bu ölkələrə tərəfdarlıq səbəbilə o biri ölkəyə sanksiyalar tətbiq edir. Sanksiyaların mühüm tərkib hissəsi bu ölkə ilə ticarət əlaqələrinin kəskin şəkildə məhdudlaşdırılmasıdır. Bunun ən müasir misalı dünyanın əksər aparıcı ölkələri tərəfindən Rusiyaya tətbiq edilən sanksiyalardır. Sözsüz ki, Rusiyanın Azərbaycanın mühüm idxal tərəfdaşı olması səbəbilə bu sanksiyaların Azərbaycana da mənfi təsirləri vardır. Məsələn, Azərbaycanda fəaliyyət göstərən McDonalds restoranlarının yarımfabrikatlarının əsasən Rusiya və Ukraynadan idxal olunması indi bu şirkəti yeni təchizat mənbələri axtarmaq zərurəti ilə qarşılaşdırır.

13. İstehsal xərcləri. Hələ ilk dəfə A. Smit tərəfindən mütləq üstünlük kimi şərh olunan bu amil beynəlxalq ticarətdə öz aktuallığını saxlamaqdadır. Məhsulların maya dəyərində təsir edən bir sıra amillər vardır.

• Əmək haqqı səviyyəsi. Elmi-texniki tərəqqinin və istehsal innovasiyalarının vüsət almasına baxmayaraq, inkişaf etmiş ölkələrdə yüksək əmək haqqıları səbəbindən istehsalı daha ucuz işçi qüvvəsi olan ölkələrə köçürürlər.

• Ətraf mühitin mühafizəsi tələbləri. İnkişaf etmiş ölkələrdə belə tələblərin yüksək olması və bu səbəbdən istehsalçıdan əlavə xərclər tələb etməsi məhsulun maya dəyərini artırır. Bu, şirkətlərin öz istehsallarını daha yumşaq ətraf mühit şərtləri olan ölkələrə daşmasını təşviq edir [14].

• İstehsal şərtləri. Əməyin mühafizəsi və istehsalın təhlükəsizliyi tələbləri də xərcləri artırır və bu da istehsalı bu şərtlərin zəif olduğu yoxsul ölkələrdə qurmağı stimullaşdırır [14].

14. İstehsal və məhsul standartları. Standartların əsas məqsədi yerli istehlakçıların keyfiyyətsiz məhsullardan müdafiə olunmasıdır. İş burasındadır ki, idxal rüsumları bu problemi həll edə bilmir. Məsələn, maya dəyəri ABŞ istehsalından iki dəfə az olan, lakin eyni zamanda toksik materiallardan hazırlanmış Çin oyuncaqlarına tətbiq olunan hətta 50% idxal rüsumu onların bazara daxil olmasına mane ola bilməz, lakin keyfiyyət standartlarının tətbiq olunması bu oyuncaqların ABŞ bazarına girməsinin qarşısını tamam alır [2].

Xüsusən müasir dövrdə standartlar beynəlxalq ticarətdə önəmli rol oynayır. Bir qayda olaraq, inkişaf etmiş ölkələrdə həm istehsal proseslərinə yüksək ekoloji tələblər, həm də istehsalın nəticəsi olan məhsula yüksək keyfiyyət tələbləri irəli sürürlər.

Nəzərə alsaq ki, beynəlxalq ticarətdə əsas alıcılar da məhz bu ölkələrdir, bu standartların bir çox ölkələrin ixracında ciddi əngəl olması aşkar olur. Azərbaycan da bu maneələrlə üzləşir. Lakin bu standartlara uyğunlaşma ölkə üçün geniş ixrac imkanları yaradır, belə ki, bu ölkələrə satış qiymətləri dəfələrlə yüksək ola bilər.

Bəzi hallarda dövlətlər daxili istehsalçıların qorunması – xarici məhsulların daxili bazarlara yeridilməsini əngəlləmək məqsədilə qəsdən qeyri-adi standartlar daxil edirlər. Məsələn, ötən əsrin sonlarında ABŞ hökuməti İsveçrə pendirlərinin ölkəyə idxalının qarşısının alınması üçün pendirlərin dəliklərinin ölçüsünə məhdudiyət qoymuşdu [15, səh. 133].

15. Outsorsing – şirkətin müəyyən fəaliyyətləri başqa şirkətə sifariş etməsidir. Outsorsing şirkəti başqa ölkədə yerləşərsə, bu, beynəlxalq ticarət həcmi artırır. Əksər TMK-lar əsas məhsulun (məsələn, avtomobil, kompüter və s.) müəyyən hissələrini və xidmətlərini əsasən işçi qüvvəsinin ucuz olduğu xarici şirkətlərdən alır. Outsorsinqin mənfi cəhəti ölkədə iş yerlərinin azalmasıdır [10].

16. Əhali sayı [5]. Şübhəsiz, ceteris paribus, əhalisi daha çox olan ölkənin istehsalı və tələbatı da daha yüksək olur və ixtisaslaşma şərtində onun idxal və ixracı da daha çox olur.

Sözsüz ki, istehlak baxımından idxal üçün bütün əhali sayı önəmli olduğu halda, ixrac baxımından məhz işçi qüvvəsinin sayı önəmlidir. Məsələ burasındadır ki, ceteris paribus doğumun az olduğu ölkələrdə işçi qüvvəsinin sayı da, buna görə də ixrac da az olur.

17. İnsan kapitalı [16]. İnsan kapitalı sadəcə insan resurslarını və ya əvvəlki bənddə göstərilən əhali sayını nəzərdə tutmur. Bu, yeni texnologiyalarla bağlı müasir bilik və bacarıqların mənimsənilməsi səviyyəsini ehtiva edir [17, s. 472].

Buna görə də, əhali artımının zəif olduğu və əsasən əhali sayını immiqrasiya hesabına artıran inkişaf etmiş ölkələrdə ÜDM, idxal və ixrac məhz fiziki və insan kapitalı hesabına yüksəkdir və bu səbəbdən İqtisadi İnkişaf və Əməkdaşlıq Təşkilatı (İİƏT) ölkələrində ticarət dövriyyəsi ilə əhali artımı arasında əks, digər ölkələrdə isə düz əlaqə aşkarlanmışdır [18, s. 22].

18. Coğrafi mövqe. Ticarət yollarının ölkədən keçməsi, dənizə çıxış, iqlim və s. coğrafi üstünlüklər idxal-ixrac fəaliyyətini stimullaşdırır. Bununla əlaqədar elmi ədəbiyyatda “dənizə çıxışı olmayan ölkə” (land-lock country) anlayışı işlədilir. Bu baxımdan Azərbaycan əlverişli coğrafi mövqeyi olan ölkə hesab olunur.

19. Qloballaşma meyilləri. Qloballaşma təbii proses olmaqla çağdaş dövrün gerçəklidir. Son 100 ildə sürətli nəqliyyat vasitələrinin meydana gəlməsi, İnternetin hər bir kəs üçün əlçatan olması və insanların rifahının yüksəlməsi qloballaşmanı daha da sürətləndirmişdir. Artıq bu prosesi dəstəkləyən çoxlu sayda beynəlxalq qurumlar yaradılmışdır. Qeyd etdiyimiz kimi, beynəlxalq ticarəti tənzimləyən belə qurum Ümumdünya Ticarət Təşkilatıdır. Dünyanın əksər ölkələrinin üzv olduğu bu quruma Azərbaycan hələ daxil olmamışdır. Bunun müəyyən səbəbləri vardır ki, zənnimizcə, bunlar arasında ən önəmlilərdən biri ÜTT-nin azad ticarəti tələb etməsi fonunda Azərbaycanın bir çox iqtisadi sahələrinin yüksək rəqabət qabiliyyətinə nail olmamasıdır. Digər önəmli səbəb inkişaf etmiş ölkələrin hökumətləri və transmilli şirkətlərinin haqsız rəqabət üsullarından istifadə etməsidir.

Qloballaşmanın da milli iqtisadiyyat və ictimai rifah baxımından üstün və çatışmayan cəhətləri vardır. Üstün tərəflərə aşağıdakılar aiddir:

- daha geniş məhsul çeşidinə əlçatanlıq. Bu yalnız ticarətlə həyata keçirilmir. Qloballaşmanın mühüm töhfələrindən biri də şirkətlərin xarici ölkələrdə fəaliyyətlərinin asanlaşmasıdır ki, bu da bu ölkələrdə nümayəndəlik, filial, törəmə şirkətlər yaratmağa imkan verir. Məlum olduğu kimi, transmilli şirkətlər (TMS) bir çox hallarda yeni bazarlara yaxın ölkələrdə istehsal qururlar və beləliklə, bu və qonşu ölkələri öz məhsulları ilə təmin edirlər;

- xarici bazarlara çıxışın asanlaşması. Kiçik və orta şirkətlər belə öz məhsullarını ixrac etmək imkanı qazanırlar. İnternet bu məsələdə xüsusi rola malikdir. Məsələn, məlum olduğu kimi, hazırda ən kiçik hotellər belə İnternet üzərindən iri mehmanxanalarla rəqabət aparmaq iqtidarındadır;

- qloballaşmanın ən böyük töhfə verdiyi sahələrdən biri turizm industriyasıdır. Müxtəlif motivlərlə başqa ölkələrə səyahət bütün dövrlərdə insanların təbii tələbatlarından olmuşdur. Qloballaşma millətlər, konfessiyalar, insanlar arasında ünsiyyəti intensivləşdirərək, bu tələbatların ödənməsini daha da asanlaşdırmışdır;

• qeyd etdiyimiz kimi, qloballaşmanın daha bir töhfəsi TMK-ların öz istehsallarını işçi qüvvəsi ucuz olan ölkələrə yönəltməsidir ki, bunun da nəticəsi investisiyaları qəbul edən ölkədə işsizliyin azalması, gəlirlərin, hətta əmək haqqı səviyyəsinin artması ola bilər. Eyni zamanda dövlət büdcəsinə ödənilən vergilər və istehlak xərcləri də artır [19]. Başqa sözlə, TMK-ların birbaşa xarici investisiyası ölkədə multiplikativ effekt yaratmış olur;

• ölkəyə daxil olan TMK yerli istehsalçıları rəqabət qabiliyyətini artırmağa sövq edir. Bu şirkətlər yerli xüsusiyyətləri daha yaxşı bilmək və xüsusi xidmətlər hesabına buna nail ola bilərlər.

Qloballaşmanın mənfi təzahürləri kimi aşağıdakılar qeyd olunur [19]:

• tənzipləmənin çətinliyi. Bu problem inkişaf etmiş ölkələrin şirkətləri üçün yaranır. Öz ölkələrində məhdudlaşdırıcı standartları uyğun istehsala məcbur olan bu şirkətlər nisbətən zəif tələbləri olan ölkələrə məhsul ixracında əlavə rəqabətlə üzləşirlər. Eyni problem şirkətin əmtəə nişanlarının mənimsənilməsi və piratlıq məsələsində meydana çıxır. Belə hallara göz yuman ölkələrdə məşhur şirkətlər əlavə çətinliklərlə üzləşir. Yerli müəssisələrin bu şirkətlərin ticarət nişanının cüzi dəyişməsi, brendinin bir hərfinin dəyişdirilməsindən istifadə etmələri və ya TMK brendi ilə kontrafakt məhsul buraxılması adi haldır. Keçən əsrin sonlarında Çində piratlığa qarşı cəza tətbiq olunmadığından ölkədə kompakt və DVD-disklər, hətta bu disklərə yazılan copyright musiqilər, Amerika videofilmləri və proqram təminatları istehsal olunaraq, ABŞ brendləri ilə satılırdı. Nəticədə ABŞ-ın itkiləri 2 milyard dollar civarında qiymətləndirilirdi [3].

Son dövrlərdə Apple şirkətinin Huawei şirkətinə qarşı iddiaları buna parlaq misaldır.

• İqtisadi nəzəriyyədə oliqopolik bazarın üç modelinə baxılır ki, bunlardan biri də lider modelidir. Nəzərdə tutulur ki, konkret məhsul bazarında az sayda istehsalçı var və bunlardan biri liderdir. Başqa sözlə, digər şirkətlər onun qiymət strategiyasına uyğunlaşmalı olur. Bu, lider şirkətin məhsulun maya dəyərini azaltma stimulu və deməli, rəqabət qabiliyyətini azaldır. Bu halda bazara güclü xarici şirkətlərin daxil olması şok effekti yarada və milli sahənin müflisləşməsinə və bunun nəticəsi olaraq əmək haqqıların azalması və işsizliyin artmasına səbəb ola bilər. Ölkə iqtisadiyyatının zəif diversifikasiyası, xüsusən də bir sektordan asılılığı halında isə bunun nəticələri çox ağır xarakter ala bilər. Ona görə də bu sahədə işləyən biznes strukturları kəskin rəqabət halındakı vəziyyəti proqnozlaşdırmalı və buna hazır olmalıdır.

• Əvvəlki bənddə qeyd edilən problem qlobal miqyasda da baş verə bilər. Əgər hər hansı bir məhsulun dünya üzrə satıcıları çox deyilsə, onlar qiyməti yüksək səviyyədə saxlaya bilər. Lakin elə bir zaman gəlib çıxa bilər ki, həmin məhsulun satıcılarının sayı kəskin arta, onda qiymət də kəskin düşə bilər. Onu da qeyd edək ki, son dövrlərdə belə vəziyyətin tez-tez baş verməsi müşahidə olunur ki, bu da əsasən innovativ məhsullarla əlaqədardır. Belə ki, bu cür məhsulların ilk istehsalçıları patent hüququ hesabına əldə edilən inhisarçı mövqə səbəbindən qiyməti bir neçə il yüksək səviyyədə saxlayırlar ki, bu da həm təbii, həm də müəyyən mənada ədalətlidir, çünki şirkət bu məhsulun yaradılmasına ola bilər ki, illərlə böyük tədqiqat və işləmə (R&D) məsrəfləri xərcləyiblər. Təcrübə göstərir ki, bu dövrdə məhsulun satış qiyməti onun maya dəyərini dəfələrlə üstələyə bilər. Lakin bazarda analoji məhsulun yeni hətta bir satıcısının meydana gəlməsi qiyməti kəskin azaldır. İnnovativ məhsulun diffuziya mərhələsində isə istehsalçıların sayı xeyli artır – bazar, bir qayda olaraq, inhisarçı rəqabət xarakterli olur. Bunun ən yaxşı nümunəsi yuxarıda gətirdiyimiz ilk smart mobil telefon istehsalçıları misalıdır. İlk dəfə Apple şirkəti tərəfindən istehsal olunan bu telefonlar qısa zamanda başqa əməliyyat sistemi tətbiq olunmaqla Huawei tərəfindən də nisbətən aşağı qiymətlərlə təklif olunmağa başladı (hətta Apple sənaye casusluğu şübhəsi ilə Huawei şirkətini məhkəməyə də verdi) və bu, Apple şirkətini telefonlarının satış qiymətini xeyli azaltmağa məcbur etdi. Yenə də qıza müddətdən sonra istehsalçıların və brendlərin sayı dəfələrlə artdı. Bu, o deməkdir ki,

- böyük xərclər qoyub hər hansı bir texnologiyanı almazdan öncə başqa amillərlə yanaşı diffuziya amilini nəzərə almaq zəruridir.

- eyni qayda ilə hər hansı bir məhsulu böyük həcmdə alıb ölkəyə idxal etməzdən öncə onun qiymət dəyişməsi riskini də nəzərə almaq lazımdır.

• İnstitusional amillər. Biz burada əsasən qeyri-formal institutları – ölkədə mövcud olan adət-ənənə, dini və digər mental-mədəni amilləri nəzərdə tuturuq. Hər hansı bir məhsulun ölkəyə böyük partiyalarla idxalı, ələlxüsus da bu məhsulun ölkədə istehsalının təşkili öncəsi bu amillər hökmən nəzərə alınmalı, zəruri olduqda məhsulda müəyyən dəyişikliklər edilməlidir. Ən xarakterik misal məşhur McDonalds şirkətinin üç ölkədə - Azərbaycan, Rusiya və Türkiyədəki fəaliyyətidir. Azərbaycan və Rusiyada bu fəaliyyətin xüsusi məhdudluqları yoxdur, Türkiyədə isə bu restoranların məhsullarını halal qaydalarına tabedir. Nəticədə Rusiyada və Türkiyədə bu mənada heç bir problem yaşanmır, Azərbaycanda isə müştərilərin bir hissəsi itirilmiş olur. Odur ki, məlumatlara görə bu səbəbdən şirkət Azərbaycanda da Türkiyə modelinin tətbiq olunması üzərində çalışır.

20. Regional inteqrasiya. Hazırda dünyada bir sıra dövlətlərarası regional inteqrasiya qurumları mövcuddur:

• Avropa İttifaqı (Aİ). Bu, mövcud regional inteqrasiya birləşmələri arasında ən mükəmməli hesab oluna bilər: İkinci dünya müharibəsindən bir az sonra – 1951-ci ildə Almaniya, Belçika, Fransa, İtaliya, Lüksemburq və Niderlandı birləşdirən Avropanın Polad və Kömür birliyindən başlayaraq, Gömrük İttifaqı, Ümumi Bazar, Şengen sazişi, Maastrix müqaviləsi və nəhayət, Valyuta Birliyinə qədər təkamül edən Avropa İttifaqı sosializm düşərgəsinin dağılması ilə əksər Şərqi və Mərkəzi Avropa dövlətlərini də daxilinə almaqla hazırda İngiltərə də qurumdan çıxandan sonra 27 üzvdən ibarətdir. Daxili çəkişmələrə baxmayaraq, çox hallarda bu ölkələr öz iqtisadi və siyasi fəaliyyətlərində müəyyən vəhdət nümayiş etdirirlər.

• Müstəqil Dövlətlər Birliyi (MDB). SSRİ-nin dağılmasından sonra Rusiyanın təşəbbüsü ilə 1991-ci ildə başlanılan və digər 11 postsovet dövlətinin dəvət olunduğu bu proses 1994-cü il üçün Türkmənistan və Ukraynadan başqa qalan 10 dövlətin həm müqaviləni, həm də qurumun nizamnaməsini ratifikasiya etmələri ilə nəticələndi. Gürcüstan və Ukraynanın qurumu tərkindən sonra hazırda qurumun 9 həqiqi (Azərbaycan, Belarus, Ermənistan, Moldova, Qazaxıstan, Qırğızıstan, Özbəkistan, Rusiya və Tacikistan) və bir bağlı (Türkmənistan) üzvü var [20]. Bu birliyin fəaliyyətsizliyi onun formal bir qurum olmasına dəlalət edir.

• NAFTA – Şimali Amerika azad ticarət Razılaşması 1994-cü ildə yaradılıb. Üzvləri ABŞ, Kanada və Meksikadır.

• Merkosur – Cənubi Amerika ölkələri Argentina, Braziliya, Paraqvay və Uruqvayı birləşdirməklə 1991-ci ildə yaradılıb.

• ASEAN – Cənubi-Şərqi Asiya Dövlətləri Assosiasiyası 1992-ci ildə yaradılıb. 10 üzvü var: Bruney, Filippin, İndoneziya, Kamboca, Laos Demokratik Respublikası, Myanma, Sinqapur, Tailand, Vyetnam.

Digər regionlarda da belə qurumlar mövcuddur. Göründüyü kimi, bu inteqrasiya birləşmələri əsasən inkişaf etməkdə olan region ölkələrindən ibarətdir və onların əsas hədəfi öz aralarında ticarət maneələrini aradan qaldırmaqla və başqa ölkələrlə münasibətdə bu maneələri saxlamaqla qurumdaxili ticarət dövriyyəsinə artırılması və bu yolla milli iqtisadiyyatların inkişafına nail olmaqdır. Yeri gəlmişkən, zəif ölkələrin iqtisadi inteqrasiya əsasında inkişafı ideyasını keçən əsrin əvvəllərində məşhur İsveç iqtisadçısı, Nobel mükafatı laureatı Qunnar Mürdal irəli sürmüşdür [21, s. 217].

Regional iqtisadi inteqrasiyanın üstünlükləri ənənəvi və qeyr-ənənəvi siniflərinə bölünməklə aşağıdakı təsnifatı təklif olunur:

1) Ənənəvi üstünlüklər [22, s. 2]:

• Ticarətdən əldə edilən səmərələr. İnteqrasiya ölkələrində üçüncü ölkələrdən idxal edilən məhsulları əvəz edəcək məhsullar istehsal oluna bilərsə, inteqrasiyadaxili əlverişli ticarət şərtləri nəzərə alınmaqla bu həm üçüncü ölkələri bazardan çıxarmış olur və eyni zamanda qiymətlərin azal-

masına səbəb olur. Lakin rifahın daha da yüksəlməsi üçün üçüncü dövlətlərə tətbiq olunan idxal rüsumlarının aşağı səviyyədə saxlanması məsləhət görülür ki, bu da “açıq regionalizm” adlandırılır.

- Rəqabətin güclənməsi və mənfəətin artımı. Kiçik bazarlarda rəqabətlə müsbət miqyas effekti arasında seçim dilemması meydana gəlir. Regiondaxili bazar genişlənməsi bu dilemmayı aradan qaldır bilər: müsbət miqyas effekti ilə işləyən iri şirkətlərlə yanaşı nisbətən çevik olan kiçik şirkətlər də fəaliyyət göstərə bilər ki, bu da rəqabəti dəstəkləmiş olar. Bu fonda kiçik idxal rüsumları rəqabəti gücləndirməklə istehsal effektivliyinin yüksəldilməsini təşviq etmiş olar. Bu həm də yeri istehsalçıların daha mütərəqqi texnologiyalara can atmasını stimullaşdırar.

- İnvestisiyalar. Bir qayda olaraq, regional inteqrasiya müqavilələri çoxaspektli olur – yalnız ticarət deyil, başqa iqtisadi münasibətlərdə də qarşılıqlı əlverişlilik prinsipi tətbiq olunur, o cümlədən birbaşa xarici investisiyaları asanlaşdırır. Burada da xüsusən qlobal TMK-ların ölkəyə qabaqcıl texnologiyaları gətirmək baxımından üçüncü tərəflərə qarşı himayədarlı siyasətinin çox sərt olmamasına fikir vermək zəruridir.

2) Qeyri-ənənəvi üstünlüklər [22, s. 2-3]:

- Pozitiv daxili islahatlar. İnteqrasiya müqaviləsi şərtləri ölkələrin üzərinə makroiqtisadi stabillik, antiinhisar fəaliyyəti və s. kimi iqtisadi və siyasi demokratik islahatlar aparılması üzrə mütərəqqi tələblər qoya bilər.

- Mesaj. Əslində iqtisadi inteqrasiya qurumuna üzv olma ciddi məhdudiyyətlər və yüksək xərclərlə müşayiət olunan bahalı bir işdir. Lakin məhz bu öhdəliklərə riayət olunma ölkənin nüfuzunu artmasına xidmət edir. Beləliklə, xüsusən imici mənfəət olan ölkələrin nüfuzlu iqtisadi inteqrasiya qurumuna üzv olması beynəlxalq ictimaiyyətə mesaj baxımından önəmlidir.

- Sığorta. İnteqrasiya bağlılığı ölkələri beynəlxalq təhdidlərə qarşı birgə hərəkət etməyə təşviq edir ki, bu da müəyyən xarici şoklara (inkışaf etmiş ölkələrin iqtisadi təcavüzkar siyasəti, ticarət müharibələri və s.) davam gətirməyə imkan verir.

- Təhlükəsizlik. Qarşılıqlı iqtisadi bağlılıq ölkələri hətta hərbi cəhətdən də əməkdaşlığa sövq edə bilər.

- Koordinasiya. İnteqrasiya əlaqələri üzv dövlətləri öz siyasətlərini koordinasiya etməyə təşviq edir ki, bu da, beynəlxalq təşkilatlarda (məsələn, Ümumdünya Ticarət Təşkilatı, Ümumdünya Turizm Təşkilatı, Ümumdünya Əmək Təşkilatı və s.) əlverişli kollektiv müqavilələr əldə etməyə imkan verir.

21. Əmək haqqı səviyyəsi. Qeyd etdiyimiz kimi, məhsulların maya dəyərində önəmli təsir göstərməklə, bu amil idxal-ixrac məsələlərində də ciddi effektə malikdir. Məsələn, bunun nəticəsidir ki, Avropa İttifaqı dövlətləri bu indikatoru tənzimləmə siyasəti həyata keçirir – əmək haqqı səviyyəsinin müntəzəm artmasına çalışır ki, Avropa malları ABŞ malları ilə müqayisədə rəqabət qabiliyyətli olsun. Əksər hallarda əmək haqqının artım tempi inflyasiyanı cüzi olaraq üstələyir [23].

22. Rəqabətqabiliyyətlilik və innovativ inkışaf səviyyəsi. İstehsal effektivliyinə nail olmuş və yüksək keyfiyyətli məhsullar istehsal edən ölkələrin ixrac imkanları daha yüksəkdir [19].

23. Əhalinin ənənələrindəki fərq [24]. İlk baxışdan önəmli görünməyən bu amil ölkələrarası ticarətdə çox önəmli olar, belə ki, müəyyən məhsulun istehsalında müqayisəli üstünlüyə rəğmən, əgər bu məhsulun istehsalı ölkədə ənənəvi deyilsə, onda ölkə bu məhsulu müqayisəli qiymətləri daha yüksək olan ölkələrdən idxal edə bilər. Əksinə, başqa ölkələrə nisbətən baha başa gəlməsinə baxmayaraq, ənənəyə uyğun olaraq ölkə belə məhsulun istehsalında israrlı ola bilər.

24. Dil [5]. Xüsusən kiçik şirkətlər üçün əlavə tərcüməçi xərcləri, müqavilələrin hüquqi dəstəklənməsi xərcləri tələbi səbəbindən dil amili xarici ticarətdə ciddi baryer ola bilər. Düzdür, müasir kompüter və digər texnologiyalar bu maneəni müəyyən dərəcədə aradan qaldırır, amma ciddi müqavilələrdə dəqiq tərcümə zərurəti qalır.

Göründüyü kimi, beynəlxalq ticarətin həcmi və ölkələrarası istiqamətini şərtləndirən çoxlu sayda amil mövcuddur. Bu amillərin uyğun ekonometrik modellərin qurulmasında nəzərə alınması

imkanları və problemləri, həmçinin idxal və ixracın müxtəlif iqtisadi indikatorlar arasında qarşılıqlı əlaqəsini ifadə edən modellərin qurulması növbəti fəsilə həyata keçiriləcəkdir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Frances K. (2018). Factors Influencing International Trade. / <https://bizfluent.com/info-8210281-factors-influencing-international-trade.html>. Updated.
2. Cameron S. (2019). Pros and Cons of Protectionism / <https://bizfluent.com/info-7814010-forces-affect-trading-global-markets.html> - Updated July 31, 2019.
3. Most Influential Factors Affecting Foreign Trade / <https://www.yourarticlelibrary.com/foreign-trade/7-most-influential-factors-affecting-foreign-trade/5938-1907.2022>.
4. Cameron S. (2019). Free Trade vs. Protectionism Debate / <https://bizfluent.com/info-7814010-forces-affect-trading-global-markets.html> - Updated September 04, 2019.
5. <https://byjus.com/question-answer/what-are-the-factors-affecting-international-trade/>
6. <https://verdragenbank.overheid.nl/en/Treaty/Details/006960.html>
7. Merritt C. What Are the Advantages & Disadvantages of Free Trade? / <https://bizfluent.com/info-7814010-forces-affect-trading-global-markets.html> - Updated September 26, 2017.
8. Gaille L. (2017). 12 Pros and Cons of Free Trade / <https://vittana.org/12-pros-and-cons-of-free-trade> - June 28.
9. <https://www.imf.org/en/Home>
10. International financial management / <https://lms.su.edu.pk>
11. Bofah K. (2017). Purpose of the Foreign Exchange Market ? <https://bizfluent.com/info-7814010-forces-affect-trading-global-markets.html> - Updated September 26, 2017.
12. Sherman F. (2018). What Happens to Exports & Imports When the Dollar Appreciates & Depreciates? / <https://bizfluent.com/info-7814010-forces-affect-trading-global-markets.html> - Updated November 21, 2018.
13. Factors Influencing International Trade / <https://www.slideshare.net/NEETHUSJAYAN/factors-influencing-international-trade> - 19.-7.2022.
14. Nansen T. (2017).What Are Some of the Forces That Affect Trading in Global Markets? - Published on 26 Sep 2017 / <https://bizfluent.com/info-8210281-factors-influencing-international-trade.html>
15. Гулиев Р.Р. (2003). Проблемы агропромышленной интеграции в СНГ (на примере России и Азербайджана). - М., Изд-во МСХА, - 286 с.
16. Yuna D., Ruixin Z., Huaixi S., Lu Z. (2022). Development and Influencing Factors of International Trade in Digitally Deliverable Services // <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2022.908420/full>
17. Mankiw N.G. (2017). Principles of Economics. 8th Edition. - Cengage Learning, – 888 p.
18. C.Fundamental economic factors affecting international trade. - World Trade Report 2013. – 108 p.
19. Milano S. (2018). The Negative & Positive Effects of Globalization /<https://bizfluent.com/info-8605799-negative-positive-effects-globalization.html> - Updated November 08, 2018
20. About Commonwealth of Independent States / <http://www.cisstat.com/eng/cis.htm>
21. Карлсон А. (2020). Шведский эксперимент в демографической политике: Гуннар и Альва Мюрдали и межвоенный кризис народонаселения / пер. с англ.-М.:из-во Социум,-309 с.
22. Regional Integration: Concepts, Advantages, Disadvantages and Lessons of Experience / https://sarpn.org/documents/d0001249/P1416-RI-concepts_May2005.pdf

23. Hartman D. (2017). Wage Moderation Effects / <https://bizfluent.com/info-7814010-forces-affect-trading-global-markets.html> - Updated September 26, 2017.

24. <https://www.toppr.com/ask/content/concept/trade-and-factors-affecting-trade-206058/>

M.S.Abbaszadeh

PhD student, Baku State University

Determinants of foreign trade and their characteristics

Abstract

In the modern era, which is rapidly globalizing, foreign trade is becoming an important factor in the development of the country's economy. Therefore, the regulation of import-export operations is an important area of economic activity of governments. The well-known classifications of foreign trade regulation instruments are given in the economic literature. The article discusses these tools in detail, as well as other, more subtle factors. For Azerbaijan, which is not a member of the World Trade Organization, the sphere of influence of these factors is of particular importance. Given the relative small market capacity of the country, special attention is paid to the factors of cross-country integration.

Key words: *globalization trends, factors of foreign trade, international integration.*

М.С.Аббасзаде

докторант, Бакинский Государственный Университет

Детерминанты внешней торговли и их характеристика

Резюме

В современную эпоху, которая стремительно глобализируется, внешняя торговля становится важным фактором развития экономики страны. Поэтому регулирование импортно-экспортных операций составляет важное направление экономической деятельности правительств. В экономической литературе приводятся известные классификации инструментов регулирования внешней торговли. В статье подробно рассматриваются эти инструменты, а также другие, более тонкие факторы. Для Азербайджана, не являющегося членом Всемирной Торговой Организации, сфера влияния этих факторов имеет особое значение. Учитывая относительную маленькую рыночной емкости страны, особое внимание уделяется факторам межстрановой интеграции.

Ключевые слова: *тенденции глобализации, факторы внешней торговли, международная интеграция.*

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-249-260>

T.T.Aslanova
i.ü.f.d., dosent, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
ORCID 0000-0002-8695-247X
turan.aslanova@mail.ru
N.R.Fətahova
i.ü.f.d., baş müəllim
Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti
ORCID 0000-0003-3792-3442
nargiz.fatahova@mail.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olub 18.10.2023

The article was received by editorial board on 18.10.2023

Статья принята к печати 18.10.2023

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASININ XARİCİ TİCARƏT ƏLAQƏLƏRİNİN MÜASİR VƏZİYYƏTİNİN TƏHLİLİ VƏ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ

Xülasə

Tədqiqatın məqsədi – xarici ticarət əlaqələrinin mövcud vəziyyətinin qiymətləndirilməsi, eləcə də müasir dövrün xüsusiyyətləri nəzərə alınmaqla ümumiləşdirilməsidir.

Tədqiqatın metodologiyası - tədqiqat işində müqayisəli təhlil, məntiqi ümumiləşdirmə, sistemli yanaşma, sintez və analiz metodlarından istifadə edilib.

Tədqiqatın tətbiqi əhəmiyyəti – hazırda ölkə iqtisadiyyatında xeyri-neft sektorunun inkişaf etdirilməsi xüsusi aktuallıq daşıyır. Bu baxımdan tədqiqatda araşdırılmış əsas məsələlər ölkə xarici ticarət əlaqələrinin mövcud vəziyyətinin müəyyən olunması və qiymətləndirilməsi təşkil edir.

Tədqiqatın nəticələri – ölkə ixracının müəkkəbliyi indeksi və xarici ticarət kompleks təhlili, idxal və ixracın funksional təyinatı təhlil edilmiş və ölkə iqtisadiyyatında xeyri-neft sektorunun inkişaf etdirilməsi xüsusi aktuallıq daşdığı göstərilmişdir.

Tədqiqatın orijinallığı və elmi yeniliyi – dünya banının metodologiyası əsasında xarici iqtisadi əlaqələrin səmərəlilik göstəriciləri qiymətləndirilmiş, Azərbaycan ixracının müəkkəbliyi indeksi verilmiş və alınan nəticələr milli iqtisadiyyat üçün aktuallıq qazandığı bildirilmişdir.

Açar sözlər: səmərəlilik, ixracının müəkkəbliyi indeksi, idxal, ixrac, ÜDM, tələb, təklif beynəlxalq reyting sistemi və s.

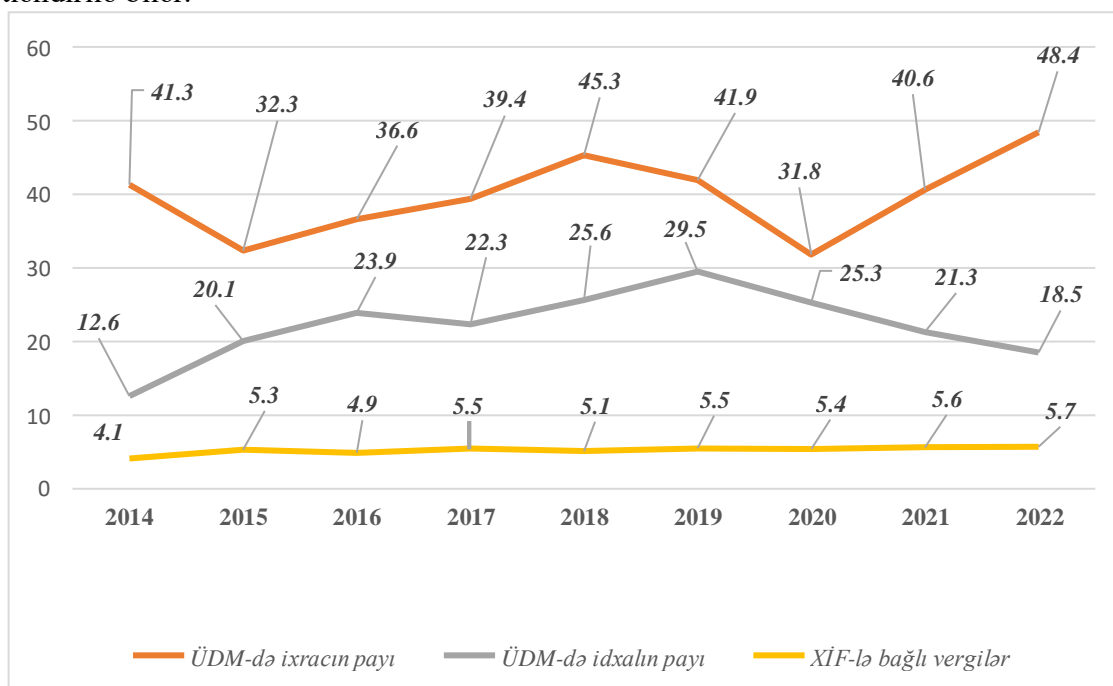
GİRİŞ

Xarici ticarət milli iqtisadiyyatın güzgüsü hesab edilir. Bunun səbəbi milli iqtisadiyyatın malik olduğu üstünlüklər, ixtisaslaşmalar və təbii ehtiyatlar xarici ticarət vasitəsilə reallaşır. Bir növ milli iqtisadiyyatın mövcud reallıqlarını biruzə verir. Müasir dövrdə kiçik iqtisadiyyatlı ölkələr üçün xarici ticarət iqtisadi inkişafın və iqtisadi artımın ən mühüm amillərindən biri kimi çıxış edir. Milli iqtisadiyyatın və əhalinin əmtəə və xidmətlərə olan tələbinin ödənilməsində, o cümlədən ölkədə mövcud olan resurslardan səmərəli istifadə edilməsində, innovativ inkişafın sürətləndirilməsində və iqtisadiyyatın strukturunun yenidən qurulmasında xarici ticarət əlaqələrinin rolu danılmazdır. Ölkənin beynəlxalq iqtisadi münasibələr sistemində səmərəli iştirakı iqtisadiyyatına kapital və texnologiyanın cəlb edilməsini şərtləndirməklə yanaşı idxalın artmasına səbəb olur. İdxalın artımı iqtisadiyyatın istehlak mallarına, eləcə də investisiya və aralıq mallara olan tələbatını ödəyir. Bu ba-

xımdan bü gün dünyanın demək olar ki, bütün ölkələri beynəlxalq ticarətə bu və ya digər formada cəlb olunub, bəzi ölkələrin isə ÜDM-ində xarici ticarətin payı olduqca yüksəkdir. Ona görə də belə ölkələr bəzən xarici ticarətdən birbaşa asılı vəziyyətə də düşürlər. İqtisadiyyatın BİM-dən asılılıq dərəcəsi və ya ölkənin açıqlıq dərəcəsi nəzəri yanaşmalara əsasən ixracın və ya idxalın ÜDM-də xüsusi çəkisinin 10%-dən artıq olması ilə müəyyən edilir. İqtisadiyyatın açıqlıq dərəcəsi nə qədər yüksəkdirsə deməli, həmin ölkə beynəlxalq iqtisadi münasibətlərdə bir o qədər yüksək səviyyədə iştirak edir və qarşılıqlı asılılıq dərəcəsi artır. Müasir dövrdə artıq danılmaz faktıdır ki, milli iqtisadiyyatların qarşılıqlı asılılıqlarının artması obyektiv zərurətə çevrilmişdir. Bütün ölkələrin siyasi və iqtisadi fəaliyyətlərində xarici əlaqələr prioritet istiqamətlərdən biridir. Bunun nəticəsidir ki, bütün ölkələr xarici iqtisadi, xüsusilə ticarət əlaqələrindən daha böyük fayda götürmək məqsədilə klassik və müasir ticarət nəzəriyyələrindən istifadə etməklə özlərinin qlobal iqtisadiyyatda üstün olduqları sahələrin məhsullarından daha çox istifadə edirlər.

Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət əlaqələrinin müasir vəziyyətinin təhlili

Xarici ticarət əlaqələri milli məhsulların xarici bazarlarda reallaşdırılması baxımından Azərbaycan Respublikası üçün də çox vacibdir. Ölkənin Dövlət Statistika Komitəsinin (DSK) rəsmi məlumatlarına görə, xarici ticarət əlaqələrinin xüsusilə də ixracın ÜDM-ə xüsusi çəkisi 2014-2022-ci illərdə 50%-dən az olmamış və eyni zamanda dövlət büdcəsinin gəlirlər bölməsində isə xarici iqtisadi fəaliyyətlə (XİF) bağlı vergilər-4.5%-dən az olmamışdır. Xarici iqtisadi fəaliyyətlə bağlı vergilərin az olması müəyyən mənada ixracın stimullaşdırılmasına xidmət edən amil kimi də qiymətləndirilə bilər.



Şəkil 1. ÜDM-də İdxal və İxracın xüsusi çəkisi və XİF bağlı vergilər (faizlə)

Mənbə: <https://www.stat.gov.az/>

Ölkənin xarici ticarət əlaqələrindən söz açarkən xarici ticarət dövriyyəsinin, idxalın və ixracın həcmi, dinamikası və dəyişmə meyilləri haqqında da təhlillər aparmaq məqsədmüvafiq olardı. Bunun üçün aşağıdakı cədvələ nəzər salaq. Cədvəl məlumatları göstərir ki, Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət əlaqələrinin təhlilinə 1991-ci illə müqayisə ilə başlanılması təsadüfi deyildir. Bunun səbəbi həmin ildə ölkəmizin dövlət müstəqilliyini yenidən bərpa etməsi ilə bağlıdır.

Cədvəl 1

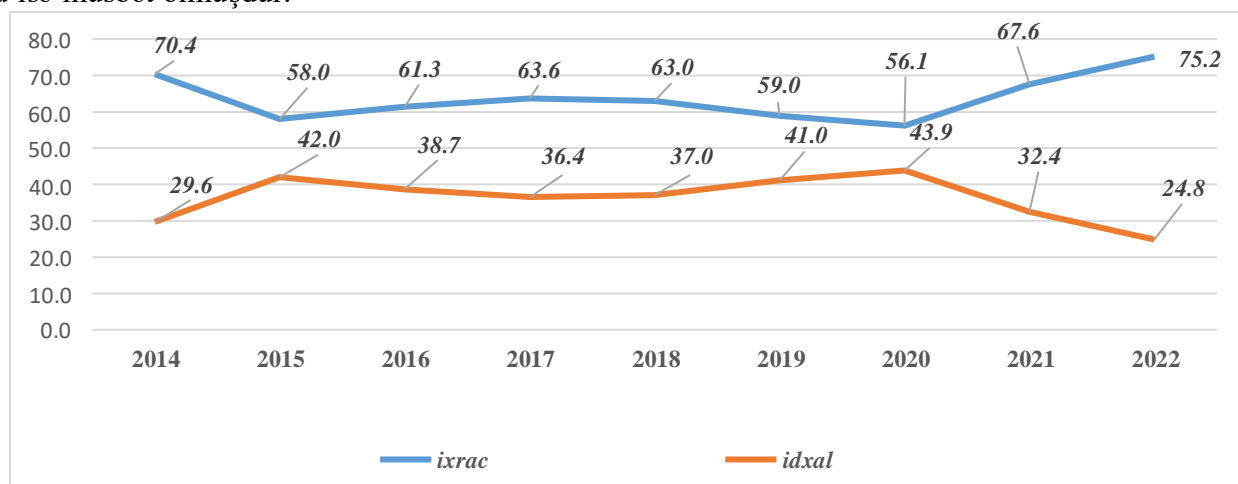
Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət əlaqələrinin ümumi göstəriciləri
(min ABŞ dolları ilə)

İllər	Dövriyyə			İdxal			İxrac		
	Cəmi	MDB	Uzaq xaric	Cəmi	MDB	Uzaq xaric	Cəmi	MDB	Uzaq xaric
1991	4,002,234,3	87,0	13,0	1 881266,2	80,1	19,9	2 120968,1	93,1	6,9
1995	1 215017,3	36,7	63,3	667657,2	34,2	65,8	547360,1	40,0	60,0
2014	31,016,306.5	9.4	90.6	9,187,697.6	22.7	77.3	21,828,608.9	3.8	96.2
2015	21,945,815.6	11.3	88.7	9,216,677.1	21.3	78.7	12,729,138.5	4.1	95.9
2016	21,946,732.5	12.9	87.1	8,489,140.4	25.4	74.6	13,457,592.1	4.9	95.1
2017	24,103,278.5	14.6	85.4	8,783,301.4	27.3	72.7	15,319,977.1	7.4	92.6
2018	30,954,982.9	12.9	87.1	11,465,914.7	25	75	19,489,068.2	5.8	94.2
2019	33,302,678.5	13.8	86.2	13,667,475.7	25.1	74.9	19,635,202.8	6	94
2020	24,471,287.8	16.8	83.2	10,730,720.2	26.1	73.9	13,740,567.6	9.5	90.5
2021	32,110,949	16.6	83.4	10,418,668	25.0	75.0	21,692,281	8.3	91.7
2022	54,377,800	17.1	82.9	13,509,216	30.5	69.5	40,868,584	3.7	96.3

Mənbə: <https://www.stat.gov.az/>

Aparılan müşahidələr təsdiqləyir ki, 1991-ci illə müqayisədə XTD-nin həcmi 2022-ci ildə 14 dəfə, idxal 6.5 dəfə, ixrac isə 20-dəfə artmışdır. Başqa sözlə ən çox artım ixracda vermişdir. Əgər müstəqilliyin ilk illərində XTD-nin 87%-i, müvafiq olaraq idxalın -80%-i, ixracın isə 93%-i MDB ölkələrinin payına düşürdüsə bu göstərici zamana dəyişmiş və 2022-ci ildə XTD-nin cəmi 17%-i, idxalın 30%-i və ixracın isə 3,7%-i MDB ölkələrinin qalanı isə uzaq xaricin payına düşmüşdür. Yeri gəlmişkən qeyd etmək lazımdır ki, 2022-ci ildə Azərbaycan Respublikası dünyanın 189 dövləti ilə xarici ticarət əlaqələrinə girmişdir ki, bunlardan da 179-u uzaq xaric (UX), 10-u isə MDB ölkələri olmuşdur.

Gördüyü kimi son 2014-2022-cü illər ərzində Azərbaycan Respublikasının ixracı, idxalı həmişə üstələmişdir. Belə hal isə ölkəyə xarici valyuta gəlirlərinə səbəb olmuşdur. Belə ki, əgər 2014-cü ildə XTD-nin 70,4%-i ixrac və 29,6%-i idxal təşkil edirdisə bu göstərici 2022-ci ildə müvafiq olaraq 75,2% və 24,8% kimi olmuşdur. Başqa sözlə, 2014-2022-ci illərdə xarici ticarət dövriyyəsinin saldosu isə müsbət olmuşdur.



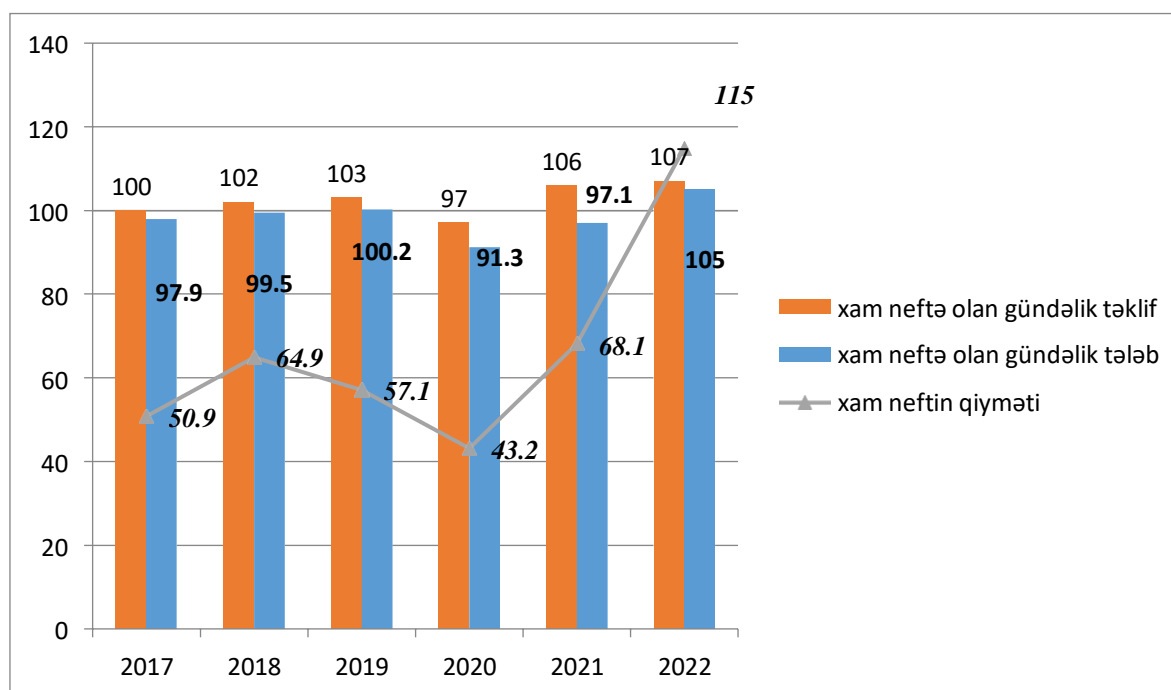
Şəkil 2. XTD-in də ixrac və idxalın xüsusi çəkisi (faizlə)

Mənbə: <https://www.stat.gov.az/>

Ölkənin xarici ticarət əlaqələrinin müasir xüsusiyyətlərini və bu sahədə mövcud olan qanunauyğunluqları sistemli şəkildə öyrənmək üçün, bu əlaqələri milli iqtisadiyyatın sahələri üzrə və həmçinin xarici ticarətdə iştirak edən məhsulların funksional təyinatına görə qruplaşdırmaqla təhlil etmək məqsədəuyğundur. Başqa sözlə, xarici ticarət əlaqələrini keyfiyyət aspektləri üzrə də təhlil etmək lazımdır.

Təhlil aparılan dövr ərzində ixracın strukturunda meneral məhsullar xüsusilə də neft və neft məhsullarının xüsusi çəkisi 90% olmuşdur. Başqa sözlə, meneral məhsullar dominantləq təşkil etmişdir. Buna görə də dünya bazarında neft məhsullarına olan tələbin müəyyən edilməsi də xüsusi aktualıq qazanır.

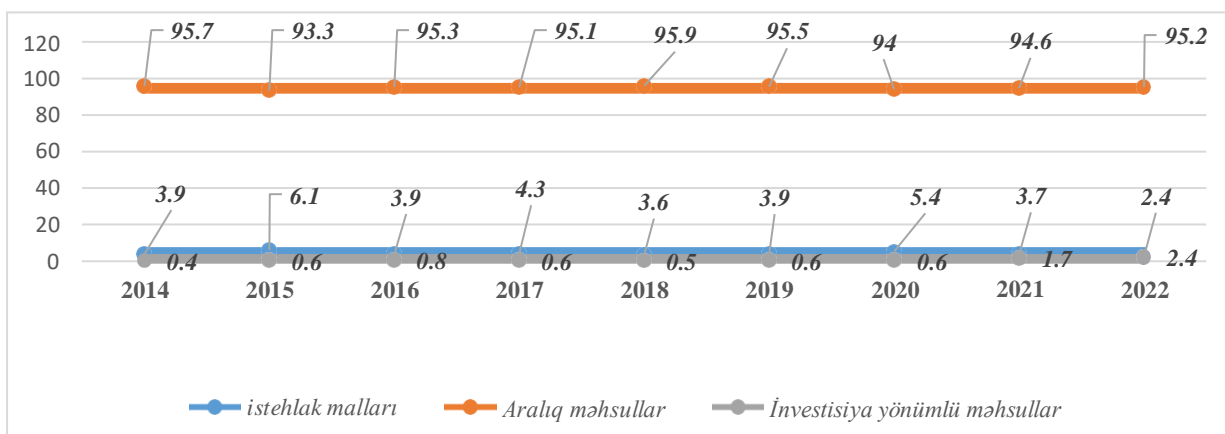
Enerji İnformasiya Administrasiyasının statistik məlumatlarına görə dünyada 2022-ci ildə xam neftə olan tələb əvvəlki, illə müqayisədə təqribən 10% artmışdır. Bunun səbəbi 2021-ci ildə qlobal aləmdə peyvəndləşmənin kütləviləşməsi və bundan yaranan nikbin, müsbət gözləntilərlə bağlıdır. Bunu dünya Enerji İnformasiya Administrasiyası təşkilatının statistikasının məlumatlarına əsasən son illərdə xam neftə olan tələb aşağıdakı kimi dəyişmişdir.



Şəkil 3. Xam neftə olan gündəlik tələb, təklif və ABŞ dolları ilə orta qiyməti (milyon barellə)

Mənbə: <https://www.eia.gov/> (Enerji İnformasiya Administrasiyası (EIA))

Bunlarla yanaşı, ixracın strukturunda kənd təsərrüfatı məhsullarının da xüsusi çəkisi artmaqdadır. Xüsusilə tərəvəzlər, meyvəköklülər və kök yumruları, yeməli meyvələr və qoz-fındıq, sitrus bitkilərinin ixracda ümumi dəyəri 2022-ci ildə 695,1 mln. ABŞ dollarından və ya ixracın 2%-dən artıq olmuşdur. Ümumiyyətlə, ölkənin ixracının strukturunda 2014-ci ildə bitki mənşəli məhsullar 331.1 mln. ABŞ dolları təşkil edirdisə bu məbləğ 364 mln. ABŞ dolları səviyyəsində artmışdır. Eyni zamanda, ixracın strukturunda toxuculuq məhsulları xüsusilə də, pambığın ixracı artmışdır. Beləliklə də ölkənin ixracında iştirak edən məhsulların istehsal texniki təyinatına görə və keyfiyyət aspektləri üzrə quruluşu aşağıdakı kimidir.



Şəkil 4. İxracın strukturunda iştirak edən məhsulların istehsal-texniki təyinatına görə qruplaşdırılması

Mənbə: <https://www.stat.gov.az/>

Təhlillər göstərir ki, ölkənin ixracında xammal və aralıq məhsulları 95%, istehlak məhsulları 3,9%-lə- 2,4% arasında investisiya yönümlü məhsullar isə cəmi 0,4%-2,4% arasında olmuşdur.

Onu da bildirək ki, Azərbaycan Respublikasının neft olmadan ixracı 2021-2022-ci illərdə 2 mlrd. ABŞ dolları səviyyəsini ötmüşdür.

Cədvəl 2

Qeyri-neft ixrac(mlrd.ABŞ dolları və faizlə)

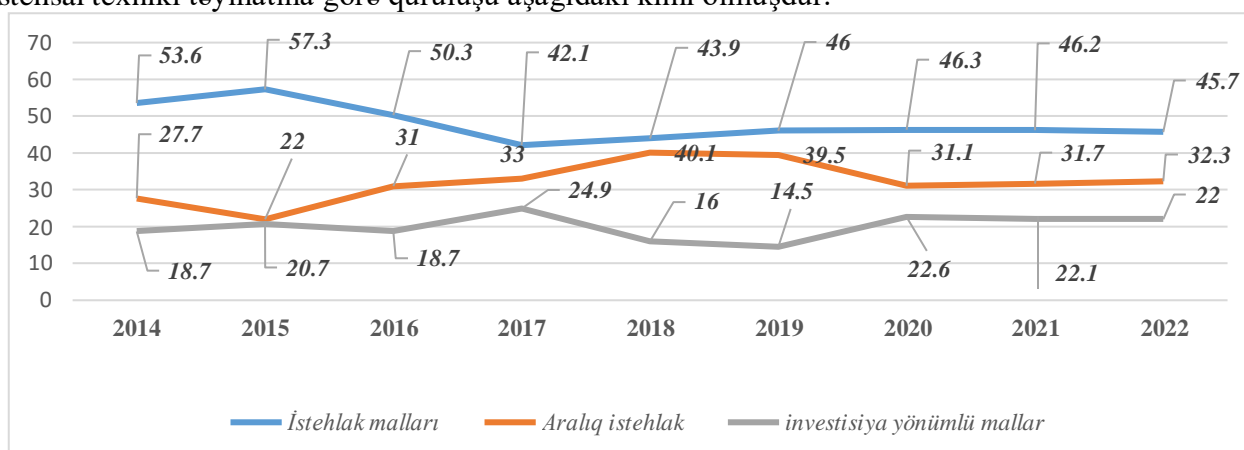
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Qeyri-neft ixrac	1,635,1	1,525,7	1,156,4	1,408	1,564,8	1,782,5	1,712,2	2,510.6	2761.0
Ümumi ixracda xüsusi çəkisi%	7.5	12.0	8.6	9.2	8.0	9.1	12.5	11.3	7.2

Mənbə: <https://www.stat.gov.az/>

Təhlil aparılan dövr ərzində idxalın strukturunun ixracın strukturundan köklü şəkildə fərqləndiyini görürük. Belə ki, 2014-cü ildə idxalın strukturunda ərzaq məhsullarının dəyəri 1.6 mlrd. ABŞ dolları həcmində və ya idxalın 17,0%-i olmuşdursa bu göstərici 2022-ci ildə 2.7 mlrd. ABŞ dolları və ya idxalın 18,5%-i təşkil etmişdir. “Gələcəyə Baxış” konsepsiyasında göstərilmişdir ki, 2020-ci ildə Azərbaycanın rəqabətqabiliyyətli ölkə olacağı və qeyri-neft ixracının adambaşına düşən həcmi min 1000(min) ABŞ dollarına çatması planlaşdırılmışdır [6.səh.12-14].

Həmçinin idxalın strukturunda maşınlar, mexanizmlər, elektrotexniki avadanlıqlar, onların hissələri, toxuculuq materialları və məmulatları, kimya sənaye məhsulları və plasmadan hazırlanan məmulatların xüsusi çəkisi olduqca yüksəkdir. Belə ki, təhlil dövründə idxalın strukturunda maşınlar, mexanizmlər, elektrotexniki avadanlıqlar, onların hissələrinin həcmi 2.891 mlrd. ABŞ dolları və ya idxalın 20%, toxuculuq materialları və məmulatları 2014-ci ildə 100 mln. ABŞ dolları və ya ümumi idxalın 1,1%-dən artaraq 2022-ci ildə 532,9 mln. ABŞ dolları və ya ümumi idxalın 3,7%-i, kimya sənaye məhsulları 720,8 mln. ABŞ dolları və ya ümumi idxalın 3,7% təşkil etmişdir. Zamanla xarici iqtisadi əlaqələr genişləndikcə bir sıra məhsulların idxalının artmasını da şərtləndirmişdir. Bunun səbəblərindən biri kimi yerli istehsal sahələrinin inkişaf etməməsi və keçmiş

dövlərdən qalan emal sənaye müəssisələrinin sıradan çıxması ilə bağlıdır. Azərbaycanın xarici ticarət əlaqələrinin keyfiyyət aspektləri üzrə təhlilini xarici ticarətdə iştirak edən məhsulları funksional təyinatına görə qruplaşdırmaqla və həmçinin xarici ticarət şərti indeksini hesablamaqla da aparmağı məqsəduyğun hesab etmişik. Bunun üçün də idxal olunan məhsulların da strukturunun funksional təyinatına nəzər salmaq məqsəduyğundur. Beləliklə də ölkənin ixracında iştirak edən məhsulların istehsal texniki təyinatına görə quruluşu aşağıdakı kimi olmuşdur.



Şəkil 5. İdxalın strukturunda iştirak edən məhsulların istehsal-texniki təyinatına görə qruplaşdırılması

Mənbə: <https://www.stat.gov.az/>

Ümumiyyətlə, ölkənin ixracında xammalın üstünlük təşkil etməsi mənfi amil kimi, idxalda isə maşın və avadanlıqların payının artması hesabına xarici ticarətin strukturunda istehsal-texniki təyinatlı məhsulların xüsusi çəkisinin yuxarı olmasını isə müsbət hal kimi qiymətləndirmək lazımdır. Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət əlaqələrini təhlil edərkən, onun ixracının və ya coğrafi baxımından strukturunda yer tutan ölkələrin də müəyyən edilməsi aktualdır. Bu baxımdan təhlilər göstərir ki, 2014-2022-ci illərdə idxalının 69%-80%-i əsasən 14(on dörd) ölkənin hesabına reallaşmışdır. İxracın strukturunda isə əsasən 21(iyirmi bir) ölkənin xüsusi çəkisi 70%-lə -90% arasında olmuşdur.

Xarici ticarət əlaqələrinin milli iqtisadiyyata təsiri ilə bağlı müxtəlif yanaşmalar var. Hətta beynəlxalq səviyyədə belə bu əlaqələri ölçmək, qiymətləndirmək üçün ölkələr üzrə reytinglər tərtib edilir. Belə yanaşmalardan biri də iqtisadiyyatın mürəkkəbliyi indeksidir(economic complexity index). Əslində bu indeks birbaşa ölkə iqtisadiyyatının və xarici ticarət əlaqələrinin səmərəliliyini xarakterizə edən göstəricilərdən biridir. İqtisadi mürəkkəqlik indeksi (ECI) ölkə ixracının müxtəlifliyini, (ixrac etdiyi məhsulların sayı) və məhsullarının hər yerdə olması (həmin məhsulu ixrac edən ölkələrin sayı) haqqında məlumatları birləşdirərək, ölkənin istehsal strukturunun mürəkkəbliyini ölçür. İqtisadiyyatın mürəkkəbliyi indeksi təkcə ölkənin ixrac olunan mallarının mürəkkəbliyini xarakterizə etmir eyni zamanda, ixracın diversifikasiyasını da xarakterizə edir. Bu baxımdan Azərbaycanın iqtisadiyyatının xüsusilə də ixracın nə dərəcədə diversifikasiya olunduğunu bilmək üçün aşağıdakı cədvələ nəzər salaq.

Cədvəl 3

Ölkə ixracının mürəkkəbliyi indeksi			
Rang	Ölkələr	İqtisadiyyatın mürəkkəbliyi indeksi (Economic complexity index) (ECI)	Son beş ildə dəyişiklik

1	Yaponya	2.43	= (dəyişməyib)
2	İsveçrə	2.17	↑ 1 (bir pillə irəlləyib)
3	Cənubi Koreyya	2.11	↑ 4 (dörd pillə irəlləyib)
4	Almaniya	2.09	↓ 2 (iki pillə geriləyib)
5	Sinqapur	1.85	= (dəyişməyib)
<i>Daha mürəkkəb yüksək sıralama</i>			
.....
123	Yemən	-1.31	↓ 1 (bir pillə geriləyib)
124	<i>Azərbaycan</i>	-1.37	↑ 1 (bir pillə irəlləyib)
125	Konqo	-1.42	↑ 3 (üç pillə irəlləyib)
126	Qabon	-1.43	↑ 4 (dörd pillə irəlləyib)
.....
133	Nigeriya	-1.92	↓ 2 (iki pillə geriləyib)

Mənbə: *Economik complexity index*

Göründüyü kimi, 133 ölkə arasında Azərbaycanın iqtisadiyyatının və ixracının mürəkkəblik əmsalı olduqca aşağıdır. Ölkə ixracının uzun müddətdir ki, xammal və aralıq məhsullardan ibarət olması, eləcə də ixracın strukturunda daha çox neft və neft məhsullarının olması eləcə də, ölkənin xarici ticarət əlaqələrinin səmərəliliyini qiymətləndirmək üçün apardığımız müxtəlif aspektli təhlillər onu deməyə əsas verir ki, ölkənin ticarət əlaqələri elə də səmərəli formalaşmayıb.

Ölkələrin müxtəlifliyi və istehsal olunan məhsulların daha çox ölkədə olması haqqında məlumatları nəzərə alan iqtisadiyyatın mürəkkəblik indeksi ölkələrin ixracatlarının müxtəlifliyi, az və ya çox çeşidliyini həm də onların mürəkkəbliyini müəyyən edə bilər. Məsələn, iqtisadiyyatı yüksək mürəkkəbliyə malik olan Yaponiya və ya Almaniya yüksək şaxələnməmiş ixraca malik olmaqla yanaşı, bu ölkələrdə istehsal olunan bir çox məhsul avtomobillər, televizorlar, kompilyer, bir çox elektrotexniki avadanlıqlarını istehsalı aşağı səviyyədə olan və eləcə də inkişaf etməkdə olan ölkələrin əksər iqtisadi regionunda görmək mümkündür. Anqola, Zambiya, Nigeriya kimi aşağı mürəkkəblik iqtisadiyyata malik olan ölkələrin isə özündən nisbətən iqtisadi baxımdan yüksəkdə olan ölkələrdə çox şaxələndirilməmiş yalnız bir neçə məhsulunun ixrac edildiyini görmək olar. Belə hal isə qeyd edilən ölkələrin ixracının müxtəlifliyinin az olduğunu və ixrac etdikləri məhsulların isə istehlakçı ölkələr tərəfindən çox da bəyənilmədiyi, rəqabətqabiliyyətinin aşağı olduğunu göstərir.

Ümumiyyətlə, Dünya Bankı inkişaf etmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələrin xarici iqtisadi əlaqələrinin səmərəliliyinin qiymətləndirilməsi üçün göstəricilər sistemi tərtib etmişdir. Bu göstəricilər aşağıdakı kimidir.

Cədvəl 4

Xarici iqtisadi əlaqələrin səmərəlilik göstəriciləri

Əmsal	Formula	İnkişaf etmiş ölkələr üçün	İnkişaf etməkdə olan ölkələr üçün
A	$\frac{E}{I}$	≥100%	≥100%
B	$\frac{FDI}{GDP}$	≥15%	≥10%
F	$\frac{GDP}{ED}$	≥113%	≥170%

Mənbə: *worldbank.org*.

Burada; A: İdxalın ixracla örtülmə əmsalı faizlə (%),

B: ÜDM-də birbaşa xarici investisiyaların iştirak dərəcəsi faizlə(%),
F: xarici borcun ödənilməsinin ümumi daxili məhsula nisbəti faizlə(%),
E: ixracın həcmi,
I: idxalın həcmi,
FDİ: Birbaşa Xarici İnvestisiya,
ÜDM: Ümumi Daxili Məhsul (ÜDM),
ED: Xarici borclardır.

Cədvəl 5

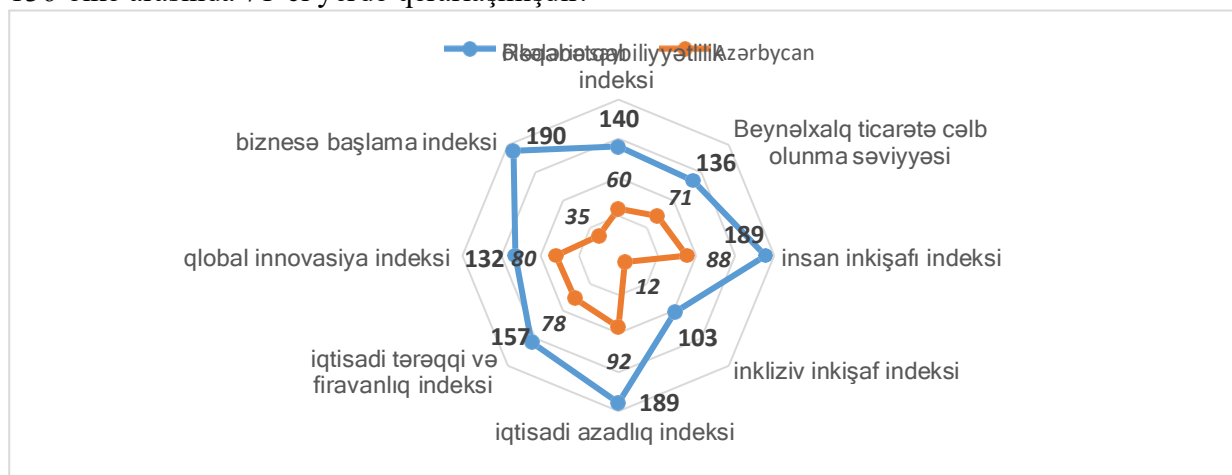
Xarici iqtisadi əlaqələrin səmərəlilik göstəriciləri göstəriciləri

İllər	İxrac kvotası %	$\frac{E}{I}$ (%)	$\frac{FDI}{GDP}$ (%)	$\frac{GDP}{ED}$ (%)	İqtisadi artım %
2014	30	237.6	38.2	1128	102.8
2015	25	138.1	38.1	489	101.1
2016	38	158.5	40	464	96.9
2017	39	174.4	36	424	100.1
2018	43	170.0	34	502	101.4
2019	42	143.7	32	509	102.5
2020	32	128.0	31	480	95.7
2021	41	189.7	27.2	1176.1	105.6
2022	49	262.4	21.8	742.0	104.6

Mənbə: Cədvəl müəllif tərəfindən tərtib edilib.

Dünya Bankının xarici iqtisadi əlaqələrin səmərəlilik göstəriciləri ilə bağlı təhlili göstərir ki, Azərbaycan iqtisadiyyatı qeyd edilən meyarlarla bağlı vəziyyəti qənaətbəxşdir.

Qeyd etmək lazımdır ki, müasir dövrdə beynəlxalq təşkilatlar da demək olar ki, dünyanın əksər ölkələri üçün iqtisadi vəziyyəti öyrənirlər. Bu baxımdan beynəlxalq reyting sistemində hər ölkənin tutduğu mövqenin bilinməsi vacibdir. Bu baxımdan Azərbaycanın mövqeyinin öyrənilməsi maraqlıdır. Təhlillər göstərir ki, rəqəbətqabiliyyətlik indeksinə görə 140 ölkə arasında 60-cı, biznesə başlama üzrə 190 ölkə arasında 35-ci, qlobal innovasiya indeksinə görə 132 ölkə arasında 80-cı, iqtisadi tərəqqi və firavanlıq indeksinə görə 157 ölkə arasında 78-ci, iqtisadi azadlıq indeksinə görə 189 ölkə arasında 92-ci, inklüziv inkişaf indeksinə görə 103 ölkə arasında 12-ci, insan inkişafı indeksinə görə 189 ölkə arasında 88-ci və nəhayət beynəlxalq ticarətə cəlb olunma səviyyəsinə görə isə 136 ölkə arasında 71-ci yerdə qərarlaşmışdır.



Şəkil 6. 2022-ci il üzrə global səviyyədə hesablanan 8(səkkiz) iqtisadi göstərici üzrə Azərbaycanın beynəlxalq reyting sistemində yeri

Qlobal reyting üzrə səviyyələrdə Azərbaycanın beynəlxalq reytinginə mənfi təsir göstərən bəzi mənfi amillər haqqında aşağıdakıları qeyd etmək olar.

Cədvəl 6

Azərbaycan xarici ticarətində qlobal reytinginə mənfi təsir edən amillər

İndeksin adı	Əsas problem
Qlobal innovasiya indeksi	Keyfiyyətli qanunvericiliyin olmaması
Qlobal Rəqabətliklik İndeksi	Qeyri-effektiv institusional quruluş, biznes sahəsində qanunvericiliyin aşağı səviyyəsi
Beynəlxalq ticarətə cəlb olunma indeksi	Xarici bazarlara çıxmaq üçün qeyri-sabit mexanizm və biznes mühitinin zəifliyi
Biznesə başlama indeksi	Sənədləşmə proseslərinin və (xüsusilə sərhəddə) rəsmiləşdirmələrin yüksək xərci və vaxt xərcləri

Mənbə: World Competitiveness Report, WEF Global Enabling Trade Report. World Bank Doing Business: 05.011.2022

Beləliklə, aparılan araşdırmalar göstərir ki, Azərbaycanın xarici iqtisadi ticarət əlaqələrində müşahidə olunan müsbət meyillərlə yanaşı bir sıra xoşagəlməz amillər və mənfi dəyişikliklər də müşahidə olunur. Müsbət meyillərdən aşağıdakıları qeyd etmək olar.

Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət əlaqələrinin SWOT təhlili

Güclü tərəfləri

- Ölkə ərazisinin 20%-nin işğaldan azad edilməsi və ölkənin istehsal təsərrüfat dövriyyəsinə yenidən cəlb olunması imkanları,
- Ticarət maneələrinin (xüsusilə tarif və qeyri-tariflərin) azlığı,
- Beynəlxalq iqtisadi əlaqələrlə, İqtisadi birliklərlə və ayrı-ayrı ölkələrlə yüksək səviyyəli qarşılıqlı inteqrasiya əlaqələri,
- Kənd təsərrüfatı məhsullarının ixracının genişləndirilməsi, xüsusilə də tərəvəzlər (pomidor, soğan, yerkökü və çuğundur); meyvələr (quru meyvələr); şirələr və s.
- İxracı dəstək verən qurumu mövcudluğu və s.

Zəif tərəfləri

- Milli iqtisadiyyatın, malların və xidmətlərin aşağı rəqabətqabiliyyətli olması,
- İxracın strukturunun diversifikasiya səviyyəsinin aşağı olması,
- Texniki tənzimləmə və keyfiyyətin idarə edilməsi sisteminin zəif olması, yerli standartların kifayət qədər işlənilməz hazırlanmaması və beynəlxalq standartlara uyğunlaşdırılmaması, maliyyə resurslarının çatışmazlığı, sənaye sektorunun müasirləşdirilməməsi,
- İxracın daha çox xammal yönümlü olması, Ölkənin idxaldan yüksək asılılığı,
- İdxal olunan malların keyfiyyətinin monitorinqi üçün vahid məlumat bazasının olmaması, nəzarət orqanlarının kifayət qədər qarşılıqlı fəaliyyətinin və əlaqələndirilməsinin olmaması, uyğun qiymətləndirilmə sahələrinin təşkilati strukturunun təkmilləşdirilməməsi.

İmkanlar

- Müsətqillik dövründə Azərbaycan beynəlxalq iqtisadi münasibətlər sistemində əsl bərabərhüquqlu, müstəqil subyekti kimi təmsil oluna bilməsi, Azərbaycanı qədim "İpək Yolu" zamanı olduğu kimi yenidən beynəlxalq Avropa-Qafqaz-Asiya transmilli nəqliyyat dəhlizinin mərkəzinə çevirmə imkanları,
- İqtisadiyyatın əksər sahələrində o cümlədən sərhəd keçid məntəqələrində infrastrukturunun təkmilləşdirilməsi,

• Xidmətlərin yüksəldilməsi ilə yaxşılaşdırmaqla əhalinin keyfiyyətsiz qida məhsullarından səmərəli müdafiəsi ilə bağlı qida təhlükəsizliyi agentliyinin yaradılması və bunun əsasında malların standartlaşdırılması və sertifikatlaşdırılması və əsas qida məhsulları üçün dövlət standartlarının hazırlanması imkanları və s.

Təhlükələr

• İdxalın strukturunda ərzaq məhsullarının xüsusi çəkisinin yüksək olması və bəzi məhsullar üzrə öz-özünü təmin etmə səviyyəsinin aşağı olması xarici şoklara güclü həssaslıqla yanaşmanı tələb edir.

• Həddindən artıq qarışıq, bürokratik maneələrin olması.

NƏTİCƏ

Azərbaycan Respublikasının ticarət əlaqələrinin kompleks təhlili onu göstərir ki, ölkənin ixrac potensialından səmərəli istifadə edilmir. Milli iqtisadiyyatın ixracının keyfiyyət xüsusiyyətlərinə malik olması üçün sənaye məhsulunun ixracın strukturunda xüsusi çəkisini ümumi ixracın 40-50% arasında olması əhəmiyyətli olardı. Son illər ölkənin xarici ticarət əlaqələrində müsbət saldo olsada bu əsasən təbii resurslar hesabına formalaşdığı görünür. İqtisadiyyatın mürəkkəbliyi indeksi təkcə ölkənin ixrac olunan mallarının mürəkkəbliyini xarakterizə etmir eyni zamanda, ixracın diversifikasiyasını da xarakterizə edir. Bu baxımdan beynəlxalq səviyyədə 133 ölkə üçün bu indeksin hesablanması və Azərbaycanın iqtisadiyyatının qeyd edilən ölkələr arasında 124 yerdə qərarlaşması onu deməyə əsas verir ki, ölkə ixracının mürəkkəblik əmsalı olduqca aşağıdır.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. <https://www.stat.gov.az/>
2. <https://www.eia.gov/>
3. www.worldbank.org.
4. World Competitiveness Report, WEF Global Enabling Trade Report. World Bank Doing Business: 05.011.2022.
5. [www.Economik complexity index](http://www.Economik.complexity.index)
6. “Azərbaycan 2020: Gələcəyə baxış” inkişaf konsepsiyası.
7. Aslanov H.H., Nəcəfi H.D. (2017). Xarici iqtisadi fəaliyyət milli iqtisadiyyatın inkişaf amili kimi. İPƏK YOLU, № 2, səh. 23-32.
8. Bağirova B. (2018). Azərbaycanın dünya ölkələri ilə ticarət əlaqələrinin inkişafı. AMEA-nın Xəbərləri. İqtisadiyyat seriyası. S. 299-304.
9. Bağırzadə E.R. (2011). Xarici ticarət siyasəti, Mühazirə qeydləri, Bakı.
10. Əbdülsəlimzadə Q.Y. (2014). Mikroiqtisadiyyat-Makroiqtisadiyyat. s. 303. Bakı.
11. Gənciyev G.Ə., Ələkbərov Ə.R., Qurbanova Ə.A. (2013). Dünya iqtisadiyyatı tarixi və ölkələrin müasir durumu. Bakı. səh. 414.
12. Gənciyev G.Ə, Həsənov N.Ə. (2010). Beynəlxalq iqtisadi münasibətlər, Bakı.
13. Güllahiyev M.G. (2016). Xarici ticarətdə dövlət müdaxiləsi dərəcəsi və onun makroiqtisadi təsirləri. AMEA İqtisadiyyat İnstitutu, Elmi əsərlər, № 1.
14. Давыденко Е.Л. (2017). Диверсификация товарного экспорта: мировые тенденции и опыт стран Северной Европы (на примере Финляндии, Швеции и Дании) /Е. Л. Давыденко //Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. науч. тр. – Минск. Вып. 11, С. 12-21.

T.T.Aslanova

Ph.D., Associate Professor
Azerbaijan Architecture and Construction University
ORCID 0000-0002-8695-247X

N.R.Fatahova

Ph.D., Lecturer, Azerbaijan Architecture
and Construction University
ORCID 0000-0003-3792-3442

Analysis and assessment of the modern state of foreign trade relations of the republic of Azerbaijan

Abstract

The purpose of the study is to assess the current state of foreign trade relations, as well as generalize them taking into account the characteristics of the modern era.

***Research methodology** - comparative analysis, logical summarization, systematic approach, synthesis and analysis methods were used in the research work.*

***Application importance of the research** - the development of the non-oil sector in the country's economy is of special relevance. From this point of view, the main issues investigated in the research are the determination and evaluation of the current state of the country's foreign trade relations.*

***The results of the study** - the country's export concentration index and foreign trade complex analysis, the functional purpose of import and export were analyzed, and it was shown that the development of the non-oil sector in the country's economy is of particular importance. .*

***Originality and scientific novelty of the research** - efficiency indicators of foreign economic relations were evaluated based on the methodology of the World Bank, the index of the maturity of Azerbaijan's exports was given, and it was stated that the obtained results are relevant for the national economy.*

***Key words:** efficiency, export productivity index, import, export, GDP, demand, supply international rating system.*

T.T.Асланова

к.э.н., доцент, Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет
ORCID 0000-0002-8695-247X

Н.Р.Фатахова

д.ф.по э., преп., Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет
ORCID 0000-0003-3792-3442

Анализ и оценка современной ситуации внешнеторговых отношений Азербайджанской Республики

Резюме

***Цель исследования** - оценить современное состояние внешнеторговых связей, а также обобщить их с учетом особенностей современной эпохи.*

В исследовательской работе использовались методология исследования – сравнительный анализ, логическое обобщение, системный подход, методы синтеза и анализа.

***Прикладная значимость исследования** – особую актуальность имеет развитие ненефтяного сектора экономики страны. С этой точки зрения основными вопросами, иссле-*

дугемыми в исследовании, являются определение и оценка современного состояния внешнеторговых связей страны.

Результаты исследования - индекс концентрации экспорта страны и комплексный анализ внешней торговли, проанализированы функциональное назначение импорта и экспорта и показано, что развитие ненефтяного сектора в экономике страны имеет особое значение.

Оригинальность и научная новизна исследования - на основе методологии Всемирного банка были оценены показатели эффективности внешнеэкономических связей, приведен индекс зрелости азербайджанского экспорта и констатировано, что полученные результаты актуальны для национальной экономики.

Ключевые слова: эффективность, индекс продуктивности экспорта, импорт, экспорт, ВВП, спрос, международная рейтинговая система поставок.

<https://doi.org/10.58225/tim.2023-3-260-268>

F.V.Abbaszadə
doktorant, Bakı Dövlət Universiteti
ORCID 0009-0008-9375-0412
feqan.abbaszade@mail.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olub 06.10.2023

The article was received by editorial board on 06.10.2023

Статья принята к печати 06.10.2023

AZƏRBAYCANIN QIDA SƏNAYESİNDƏ ŞİRKƏTLƏRİN REALLAŞDIRDIQLARI RƏQABƏT STRATEGİYALARININ ARAŞDIRILMASI

Xülasə

Bu gün Azərbaycanın qida sektorunda bir çox şirkətlərin olması kəskin rəqabət mühiti yaradır. Qida sektorunda istehsal və satış həyata keçirən hər bir şirkət rəqibləri ilə ayaqlaşma bilmək üçün intensiv marketing fəaliyyətləri, rəqabət və qiymət strategiyaları tətbiq edir. Dəyişən texnologiya, yeni müştərilər, yeni ixtiralar, yeni tendensiyalar, dəyişən istehlakçı tələbləri, qida məhsullarının qısa davamlılığı, tələbin çevikliyi səbəbindən güclü rəqabət var və müəssisələri daha da yaradıcı olmağa sövq edir. Bazarda deyil, müştərinin beynində müsbət bir yerdə yerləşmək istəyən şirkətlər daha çox uğur qazanıb. Qida sektorunda dövlətin dəstəyi ilə bir sıra yeni şirkətlər yaradılır. Bu şirkətlər yeni olsalar da, bazarda müəyyən mövqeyə malikdirlər, lakin əksəriyyətində hələ ki, marketing bölməsi və ya şöbəsi yoxdur. Bunun bir sıra səbəbləri var, əsasən marketing satış və ya xərc kimi baxıldığından, marketingin yenicə inkişaf etməyə və genişlənməyə başladığı Azərbaycan bazarında artıq beynəlxalq şirkətlər öz prinsiplərini qurub, müştərilərini toplayıblar. Təbii ki, burada bu şirkətlərin marketing bölmələri də özünəməxsus rol oynayır.

Açar sözlər: rəqabət, qida sənayesi, qiymətləndirmə, Azərbaycanda qida sənayesi, Azərbaycanda qida sənayesində marketing sistemi.

GİRİŞ

Tədqiq olunan mövzunun aktuallığı. Qloballaşan dünyamızda böyüklüyündən və gücündən asılı olmayaraq bütün şirkətlər qloballaşmanın və informasiya texnologiyalarında baş verən dəyişikliklərin, dünyada baş verən siyasi, iqtisadi və sosial böhranların təsiri altındadır. Bütün sektorlarda tələbdən aşağı olan təklif sürətlə tələbdən çox artdığı üçün bütün dünyada rəqabət böyük ölçüdə artmışdır. Bu sektorlar arasında qida sektorunun yüksək istehsal imkanları onu daha da dəstəkləyir. Qida sənayesində fəaliyyət göstərən müəssisələrin sayı baxımından təhlil kontekstində müəssisələrin dövlət və özəl müəssisə olması da mühüm rol oynayır. İqtisadiyyatın davamlı inkişaf rejiminə keçirilməsində, sosial rifahın yüksəldilməsində, işsizliyin səviyyəsinin aşağı salınmasında qida sektoru mühüm yer tutur.

Qida sektorunda mövcud rəqabət şəraitində bu şirkətlərdə marketing şöbəsinə ehtiyac yaranıb. Keçmiş Sovet İttifaqından çıxdıqdan sonra Azərbaycan iqtisadiyyatının neftlə yanaşı, digər sahələrin də inkişafına ehtiyacı yarandı və neftdən gələn gəlirlərin dəstəyi ilə digər sahələrə investisiyalar qoyuldu.

Öyrənilmə səviyyəsi. Ədəbiyyatda deyilir ki, rəqabət bir yarışdır və rəqabətqabiliyyətlik bu yarışda ayaqda qalmaq, irəli getmək və vəziyyəti qorumaq üçün müəssisələrin sahib olmalı olduğu əsas səriştdir. [2, s. 5-6] Bununla belə, rəqabətqabiliyyətliliyin bu tərifini natamam tərifdir, çünki o,

konsepsiyanın ölçülərini vurğulamır. Bu baxımdan, ədəbiyyatda rəqabətqabiliyyətliliyi müxtəlif ölçülərdə izah etməyə çalışan çoxlu araşdırmaların olduğu görünür.

Bu araşdırmalar nəticəsində rəqabətqabiliyyətlilik anlayışının ümumiyyətlə firma, sektor və milli səviyyədə fərqli şəkildə müəyyən edildiyi görülür. Başqa sözlə, rəqabət qabiliyyəti anlayışına aid edilən məna hər səviyyədə (firma, sektor, milli, beynəlxalq) dəyişir.

Rəqabətqabiliyyətlilik fenomeninə firma səviyyəsində nəzər salındıqda, bu o deməkdir ki, firma öz məhsulunun keyfiyyəti, xidmət və məhsulun cəlbədıcılığı, davamlılığı ilə müqayisədə aşağı məsrəflə istehsal edə bilməkdən tutmuş rəqibləri ilə bərabər və ya onlardan üstündür.

Konsepsiya sənaye səviyyəsində təhlil edildikdə, bir sənayenin digər sahələrlə müqayisədə daha az xərclə məhsul istehsal edib sata bilməsi və yüksək məhsuldarlıq səviyyəsinə çatması deməkdir. Milli səviyyədə rəqabətqabiliyyətlilik o deməkdir ki, bir ölkənin ixracdan başlayaraq xarici ticarət balansı gəlir və məşğulluq səviyyəsini artırır və həyat keyfiyyəti məqbul səviyyəyə yüksəlir və bu davamlıdır. [2, s. 5-6]

Rəqabətqabiliyyətlilik anlayışının müxtəlif səviyyələrinə dair bu təriflər araşdırıldıqda görünür ki, səviyyəsindən (şirkət, sənaye) müəyyən edilməsindən asılı olmayaraq, konsepsiyanın rəqiblərindən daha üstün olmasına mane olan ortaq bir məqam var. Bununla belə, bu ümumi məqam koordinasiya şəkildə müxtəlif rəqabətqabiliyyətlilik səviyyələrini təhlil etmək üçün kifayət deyil. Bu səbəbdən rəqabət qabiliyyəti araşdırılarkən hər bir səviyyənin konsepsiyaya qoyduğu məna fərqləri nəzərə alınmalıdır.

Tədqiqatın hipotezası. Tədqiqat zamanı lazım olan məlumatlar müxtəlif mənbələrdən əldə edilmişdir. Tədqiqatın xarakteri çoxlu miqdarda ikinci dərəcəli məlumatların istifadəsini zəruri etdi. Tədqiqatın bu xüsusiyyəti əvvəlcə tədqiqatçını əsas suallara cavab vermək üçün hansı ikinci dərəcəli məlumatların lazım olduğunu müəyyən etməyə sövq etdi. Ekspertiza nəticəsində müxtəlif milli və beynəlxalq qurumlar tərəfindən dərc edilən məlumatların və qurumlar tərəfindən müəyyən edilən rəqabətqabiliyyətlilik indekslərinin tədqiqat üçün mühüm məlumat mənbəyi olduğu müəyyən edilmişdir. Bu ikinci dərəcəli məlumatlara əlavə olaraq, tədqiqatda lazım olan məlumatlar müsahibə və fokus qrup metodları ilə toplanmışdır.

Araşdırmanın məqsədi. Bu tədqiqatın məqsədi SSRİ-dən sonra planlı iqtisadiyyatdan bazar iqtisadiyyatına keçən Azərbaycanın rəqabət strukturunun dərinə təhlilini aparmaqdır. Bu çərçivə araşdırmasında Azərbaycanın milli rəqabət qabiliyyətinin dərəcəsini və hansı ölçüyə çatdığı hədəflədiyini və Azərbaycanın bu hədəfə necə çata biləcəyini araşdırmaq məqsədi daşıyır.

Bundan əlavə, tədqiqatda Azərbaycanın rəqabət qabiliyyətinin oxşar xüsusiyyətlərə malik və coğrafi baxımdan Azərbaycana yaxın olan ölkələrin rəqabət qabiliyyəti ilə müqayisəsi aparılmışdır. Burada məqsəd ölkənin milli rəqabət qabiliyyətini müəyyən etmək və milli rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsi üçün təkliflər verməkdir. Xüsusilə bu şiddətli rəqabətli sektorda və iqtisadiyyatda biznes strategiyalarının hazırlanması və həyata keçirilməsi daha vacibdir.

İqtisadiyyat ədəbiyyatına görə, rəqabət giriş və çıxışın sərbəst olduğu, informasiya axınının tam olduğu, malların homojen olduğu, heç bir alıcının və ya satıcının təkə qiyətə və ümumi təklifə təsir etmək səlahiyyətinə malik olmadığı bazar forması kimi müəyyən edilə bilər [1, səh. 11]. Rəqabət təhlili sənayeyə daxil olmaq qərarı üçün vacibdir və strateji qərarların əsasını təşkil edir [11].

Biznes strategiyalarının müəyyən edilməsində istifadə edilən ən mühüm modellərdən biri Maykl Porterin beş güc modelidir ki, ona görə sənaye strukturunu təşkil edən beş əsas qüvvə vardır. Bu qüvvələr “Beş Qüvvə Modeli” kimi də tanınır [2, s. 5-6].

Mövcud Firmalar arasında rəqabət: Sənayedə fəaliyyət göstərən rəqiblərin sayı, onların bir-birinə bərabər olması, sənayenin yavaş və ya sürətli inkişafı, yüksək sabit xərclər və ya saxlama xərcləri, məhsul fərqləri, başqa məhsula keçid xərcləri, rəqibləri bir-birindən fərqləndirir. Yüksək və ya aşağı çıxış maneələri kimi vəziyyətlər sənayedə rəqabətin intensivliyini müəyyən edən ən mühüm amillərdir.

Potensial girişlər: Sektora yeni daxil olanlar sektordakı firmalar üçün təhlükə yaradır [3, s. 5].

Əvəzedici məhsullar: Şirkətlərin öz məhsullarını asanlıqla sərfəli qiymətə qoymasına mane olur [2 s. 18-23].

Alıcılar: Alıcıların məsrəfləri, alınan məhsulların miqdarı, məhsulların differensiallaşdırılmış və ya standartlaşdırılmış olub-olmaması, alıcıların məhsulu əvəz etmə xərcləri, tədarük etdikləri məhsullar üzrə mənfəətlərinin yüksək və ya aşağı olması və bazar haqqında bilikləri, sövdələşmə gücünü müəyyən edir. [2 s. 24-26].

Təchizatçılar: Onlar bazarda firmalara qiymətləri artırmaq, keyfiyyəti və xidməti azaltmaq üçün təzyiq göstərməklə sövdələşmə gücü əldə etməyə çalışırlar [2s. 27-28].

Qida sənayesində qiymətqoyma üsulları, əsas qiymət yanaşmaları

Müəssisənin məhsulları üçün təyin edəcəyi qiymət diapazonu məhsulun dəyəri ilə istehlakçının məhsul üçün ödəməyi qəbul edə biləcəyi ən yüksək dəyər arasında dəyişəcək. Qiymətin müəyyən edilməsində biznesin izləyə biləcəyi üç əsas yanaşma var. Bu yanaşmalar xərc yönümlü qiymətqoyma, rəqabət yönümlü qiymətqoyma və tələb yönümlü qiymətqoymadır [4, s. 104].

Xərc yönümlü qiymətqoyma: Xərc yönümlü qiymət yanaşmasında xərclər qiyməti müəyyən etmək üçün əsasdır. Xərc yönümlü hesablamaların iki növü var: xərc üstəgəl (marja) metodu və hədəf mənfəət metodu.

Cost Plus (Profit Margin) Metod: Cost plus (mənfəət marjası) metodu ən çox istifadə edilən qiymət metodudur. Metodun sadəliyi onun geniş yayılmasının ən mühüm səbəblərindəndir [3, s. 110].

Hədəf Mənfəət Metodu: Bu yanaşmaya görə, biznes proqnozlaşdırılan satış səviyyəsində müəyyən miqdarda mənfəət əldə etmək istəyir. Bu məqsədlə qiymət nəzərdə tutulan mənfəəti təmin edəcək səviyyədə müəyyən edilir. Lakin bu yanaşmada qiymətin müəyyən edilməsində zərər nöqtəsi mühüm rol oynayır. Qırılma nöqtəsi, biznesin satışda qənaət edəcəyi və qazanc əldə edəcəyi minimum satışdır.

Qırılma nöqtəsi firmanın sıfır mənfəətə malik olduğu nöqtəni göstərir (yəni, onun nə itirdiyi, nə də qazandığı satışların miqdarı). Bu nöqtədən yuxarıda biznes mənfəət əldə etməyə başlayır. Hədəf mənfəət yönümlü qiymətlərin ən mühüm çatışmazlığı ondan ibarətdir ki, satışın əvvəlcədən proqnozlaşdırılması tələb olunur [4, s.87].

Rəqabət yönümlü qiymətqoyma: Rəqabət yönümlü qiymət yanaşmasında müəssisələr öz qiymətlərini bazarda rəqiblərin tətbiq etdiyi qiymətlər və qiymətqoyma yanaşmaları əsasında müəyyən edirlər. Rəqabət yönümlü qiymətqoyma üsulları ümumiyyətlə iki qrup altında qruplaşdırıla bilər; cari qiymət və təklif qiymətləri [4, s. 106].

Mövcud metodda qiymətqoyma: Bu yanaşmada firma öz xərcləri və tələbindən çox rəqiblərinin qiymətlərinə baxaraq öz qiymətini müəyyən edir [6, s. 364-365]. Müəssisə ən güclü rəqibin qiymətini və ya ondan bir qədər aşağı və ya yuxarı olan qiyməti qəbul edə bilər. [4.s. 107].

Təklif Qiymətləndirməsi: Bu yanaşmada tender tipli işlərin satın alınmasında və ya hərəclərdə ümumi istifadə edilən qiymət yanaşmasıdır. Müraciət üsulu olaraq tenderlərdə qiymət təklifləri açıq və ya qapalı üsulla edilə bilər. Açıq üsulla tenderdə iştirak etmək istəyən firmalar öz təkliflərini açıq şəkildə bildirərkən, qapalı üsulda qiymət təklifləri adətən konfidensial şəkildə zərfdə verilir [4, s. 107].

Tələb (Dəyər) Yönümlü Qiymətləndirmə: Tələb yönümlü qiymət yanaşmasının əsasını istehlakçıların şirkətin məhsullarını və məhsulların dəyərini istehlakçıların gözündə necə qəbul etmələri təşkil edir. Qiymət digər marketinq qarışıqlı elementləri ilə birlikdə nəzərə alınır və sonra marketinq proqramları qərarlaşdırılır. Tələb yönümlü qiymət yanaşmasında qiymət istehlakçı tərəfindən qəbul edilən dəyərlə müəyyən edilir [4, s. 108-109].

Azərbaycanda qida sənayesinin inkişafı, əhəmiyyəti və xüsusiyyətləri

Azərbaycanda istehsal olunan məhsulların miqdarına və bu sahədə çalışan əhəlinin sayına görə yeyinti sənayesi birinci yeri tutur [13]. Azərbaycanda istehsal potensialının artırılmasında, iqtisadiy-

yatın davamlı inkişaf rejiminə keçməsinə, iqtisadiyyatın bütün sahələrinin fəaliyyətinin səmərəliliyinin artırılmasında qida sektorunun mühüm yeri vardır [7, s. 56]. Aşağıdakı cədvəldəki məlumatlar yeyinti sənayesi məhsullarının istehsal həcminin davamlı artım tendensiyası olduğunu göstərsə də, cədvəlin son iki sütununda yer alan məlumatlar mühüm bir məsələni ortaya qoyur. Ümumi sənaye istehsalında yeyinti sənayesi istehsalının payı olduqca müxtəlifdir. Cədvəldəki məlumatlar təhlil edildikdə görmək mümkündür ki, sənaye ÜDM-ə görə ölkə iqtisadiyyatının lokomotivi olduğu halda, yeyinti sənayesinin ümumi inkişaf templəri ölkə iqtisadiyyatından xeyli geri qalır [8, səh. 66-67].

Cədvəl 1

Azərbaycanda ÜDM, Sənaye və Qida Sənayesində İstehsal dinamikası
(real qiymətlərlə, min manat)

İllər	ÜDM	Sənaye istehsalı	Sənayenin ÜDM-də payı, %	Qida Sənayesi İstehsalı	ÜDM-də G\Ə-nin payı, %	S\u-da G\Ə payı, %
2012	4718,1	3640,0	77,1	698,9	14,8	19,2
2013	8530,2	5961	69,9	1057,4	12,4	17,7
2014	12522,5	9290,5	74,2	1197,4	9,6	12,9
2015	18746,2	14454,7	81,5	1301,8	7,3	9,0
2016	28360,5	20277,4	75,6	1457,1	5,4	7,2
2017	40137,2	29697,0	78,1	1549,7	4,1	5,2
2018	35601,5	22564,0	65,3	1694,9	4,9	7,5
2019	42465,0	27978,0	67,3	2117,1	5,1	7,6
2020	52082,0	35027,0	70,0	2107,6	4,0	6,0
2021	54743,7	34565,0	64,0	2574,8	5,0	8,0
2022	57708,2	-	-	-	-	-

Mənbə: Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi, “Azərbaycan Rəqəmlərində 2003”; Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi, “Azərbaycanın Statistik göstəriciləri 2010”, səh. 40-43; Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi, “Azərbaycan tarixi”, səh. 101-105.

Sektorun inkişafı üçün daxili və xarici bazar üçün məhsul istehsal imkanlarının artırılması, ilk növbədə əsas kapitalla investisiyalar hesabına fəaliyyət göstərən müəssisələrin yenidən strukturlaşdırılması, digər ərzaq məhsulları istehsalçıları ilə kooperasiya əlaqələrinin inkişaf etdirilməsi zəruridir [14].

Azərbaycan Qida Sektorunda Marketing Sistemini Təhlili və Rəqabətli Qiymət Strategiyalarının Müəyyənləşdirilməsi

Qida sektorunda marketing sistemi və rəqabətli qiymət strategiyaları təhlil edilərək və bu mövzularda ədəbiyyata nəzər salınaraq bu strategiyaların Azərbaycanda tətbiqi səviyyəsini ortaya çıxarmaq məqsədilə həyata keçirilən bu araşdırmada müəyyən yerə sahib olan bəzi şirkətlər Qida sektorunda A fabrik, B MMC və C MMC şirkətlərindən bəhs edilir. Bu araşdırmada qida sektorunda fəaliyyət göstərən bəzi şirkətlərdə marketing sisteminin və rəqabətli qiymət strategiyalarının təhlili səviyyəsini, bu məsələlərlə bağlı araşdırmaların nə dərəcədə səmərəli olduğunu, strategiyaların tətbiqi zamanı hansı problemlərlə üzləşdiyini və bu problemlərin qarşısını almaq üçün nələr edildiyi qeyd olunub. Bu işdə tədqiqat metodu kimi müsahibə texnikasından istifadə edilmişdir. Araşdırma zamanı Azərbaycanda qida sektorunda fəaliyyət göstərən A fabrikinin marketing şöbəsinin, B MMC və C

MMC şirkətlərinin əməkdaşlarına şəxsi suallar da daxil olmaqla 15 sual verilib. Müsahibə zamanı şirkətlərin marketinq fəaliyyətləri, mövcud rəqabət şəraitində davranışları, yeni rəqabətli qiymət təyini strategiyaları ilə bağlı əməliyyatların səviyyəsi və bu mövzuda aparılan araşdırmalar zamanı qarşılaşılan problemlər soruşulub. Tədqiqat dövründə Azərbaycanda qida sənayesində müəyyən yeri olan şirkətlərdən A, B MMC və C MMC fabriklərində A-dakı fabrikin marketinq şöbəsinin müdiri, marketinq B MMC-də şirkətin meneceri, C MMC-də isə şirkətin brend meneceri, araşdırmada tələb olunan suallara onlarla üzbəüz müsahibələr aparılaraq cavablar vermişlər.

A zavodu 2001-ci ildə fəaliyyətə başlamışdır. Fabrikin fəaliyyətə başlaması yerli istehsala, qənnadı məmulatları və qida sənayesinə yeni keyfiyyət və yeni dad gətirdi. A zavodu yerli və Orta Asiya, Rusiya və Gürcüstanda müxtəlif çeşidləri ilə böyük nüfuz qazanmışdır. Fabrikin inkişafında dinamizmi gücləndirmək və ixrac sahəsini genişləndirmək üçün beynəlxalq standartların tələblərinə uyğun təkmilləşdirmə siyasəti həyata keçirir. Şirkətin marketinq şöbəsinin müdiri ilə müsahibədən alınan cavablara görə, fabrik istehsala başladığı ilk illərdə daha çox satış yönümlü addımlar atıb. Zaman keçdikcə istehsalın artması və rəqabət şəraiti keyfiyyət anlayışını ortaya çıxardı. Keyfiyyətin artırılması və istehsal olunan keyfiyyətli məhsulun istehlakçıya çatdırılması məqsədilə 2010-cu ildə daha çox dəyər qazanaraq fabrik rəhbərliyində marketinq fəaliyyətləri artırılmış və marketinq şöbəsi yaradılmışdır. Bu gün şirkət kommersiya marketinqi üzərində işləyir. 2013-cü ildən etibarən filial satış proqnozu və təhlili, bazar araşdırması və istehlakçı araşdırması kimi sektorlara bölünür. Kaizen nəzəriyyəsi, yəni “davamlı təkmilləşdirmə” nəzəriyyəsi sahə idarəçiliyində tətbiq edilir və işlərin daha yaxşı görülcəyi nəzərdə tutulur.

A zavodunun rəqabətli vəziyyəti: Şirkətin marketinq şöbəsinin müdiri ilə müsahibədən alınan cavablara görə, fabrik bu gün gərgin rəqabətlə üzləşir. Rəqabət etmək üçün fabrik öz metod və strategiyalarını tətbiq edir. Rəqabət etmək üçün şirkət ildə bir dəfə bazar araşdırması aparır və nəticələrin daha dəqiq və aydın olması üçün fabrik tez-tez araşdırma şirkətləri ilə müqavilələr bağlayır. Bundan əlavə, fabrik satış nümayəndələrinin məlumatlarına əsaslanaraq bazarı daha açıq gözlə qiymətləndirir. Gərgin rəqabət şəraitində onlar fabrik satış nümayəndələri vasitəsilə öz rəqiblərinin bazardakı satışları haqqında məlumat əldə edir, tez-tez sorğular, müşahidələr və müsahibələr vasitəsilə bazardakı məhsullar haqqında müştərilərin fikirlərini öyrənirlər. Şirkət bazarda kilo ilə satılan şokoladlı qənnadı məmulatları kateqoriyasında satdığı üçün kilo ilə satılan digər markaları özünə rəqib görür, milli brendlər olan Roshen və Mars-ı ən böyük rəqibləri hesab edir. Şirkətin rəqiblərinin qiymətləri çox elastikdir, çünki onlar əsasən milli şirkətlərdir və onların çoxlu sayda sadıq müştəriləri var ki, bu da fabrikin rəqabət vəziyyətinə təsir edən ən mühüm dəyərlərdir. İllik təhlil işlərində rəqiblər haqqında konkret tapıntılar əldə edilir və bu tapıntılar rəqabət zamanı şirkətə üstünlük təmin edəcək şəkildə qiymətləndirməyə yönəldilir.

Bu gün Azərbaycanın qida sektorunda bir çox şirkətlərin olması kəskin rəqabət yaradır. Qida sektorunda istehsal və satış həyata keçirən hər bir şirkət rəqibləri ilə ayaqlaşma bilmək üçün intensiv marketinq fəaliyyətləri, rəqabət və qiymət strategiyaları tətbiq edir. Dəyişən texnologiya, yeni müştərilər, yeni ixtiralar, dəyişən istehlakçı tələbləri, qida məhsullarının qısamüddətli davamlılığı və tələbin çevikliyi səbəbindən güclü rəqabət var. Azərbaycan qida sektorunda marketinq sisteminin təhlili və rəqabətli qiymət strategiyalarının bu sektorda fəaliyyət göstərən şirkətlərdə necə həyata keçirildiyini, bu araşdırmaların şirkətə nə kimi töhfələr verdiyini, bu prosesdə hansı problemlərlə üzləşdiyini və nələrin olduğunu üzə çıxarmaq üçün aparılan araşdırmalarla həll yolları axtarılır. Rika B MMC və C MMC şirkətlərində tətbiq edilmiş və aşağıdakı nəticələr əldə edilmişdir. Araşdırma nəticəsində araşdırmanın aparıldığı şirkətlərdə marketinq fəaliyyətləri orta səviyyədə aparılıb, şirkətlər daha çox satış yönümlü marketinq söyləri göstərüb, rəqib analizi, rəqib satış rəqəmləri ilə ayaqlaşılıb. Onların strateji və siyasi qərarları həyata keçirdikləri müəyyən edilib.

Fabrika A, B MMC və C MMC şirkətləri mövcud rəqabətə uyğunlaşmaq üçün rəqabət və qiymət strategiyaları tətbiq edir və bu strategiyalar nəticəsində alınan strateji qərarları tətbiq etməzdən

əvvəl və sonra təhlil edirlər. Qəbul edilmiş qərarların və həyata keçirilən strategiyaların uğuru ölçülür. Üstün rəqabətə nail olmaq üçün şirkət daim bazar araşdırması aparır və həmişə rəqiblərinin məhsullarını, xidmətlərini, kampaniyalarını və təşviqlərini nəzərə alır.

Araşdırmanın nəticələrindən də görüldüyü kimi, A fabriki, B MMC və C MMC şirkətləri rəqabətdən xəbərdardırlar və rəqabətə uyğunlaşmaq üçün rəqabət və qiymət strategiyaları tətbiq edirlər. Bununla belə, bu strategiyalarda zəifliklər, çatışmazlıqlar və uğursuzluqlar ola bilər. Ümumiyyətlə, şirkətlər qısa və orta müddətli strategiyalar qurur və ümumiyyətlə müəyyən edilən strategiyaların orta ödəmə müddəti 3-5 ildir.

Şirkətlərin rəqibləri ilə effektiv rəqabət aparması üçün:

- düzgün qiymət strategiyalarını tətbiq etmək,
- Bu strategiyaları tətbiq edərkən onların bazara çıxardıqları məhsula olan tələb nəzərə alınmalıdır,
- tələb proqnozları dəqiq tərtib edilməlidir,
- məhsul üzərində adekvat tədqiqat aparılmalı,
- məhsul əsaslı 4P tətbiq edilməlidir,
- məhsulun indeksləşdirilmiş qiymətləri rəqiblərin qiymətlərinə görə həyata keçirilməlidir,
- müştəri nümayəndələrinə adekvat şəkildə məşğul ola biləcəkləri məhsul növü verilməlidir.

Firmalar marketing strategiyalarını əsasən məhsul kompleksi üzərində qururlar.

Buna görə də, məhsul üçün konsentrasiya edilmiş strategiyalar müəyyən edilməli və bazar araşdırmaları daha peşəkar şəkildə aparılmalıdır. Firmalar uğurlarını qorumaq və effektiv rəqabəti təmin etmək üçün öz real rəqiblərini müəyyən etməli və hədəf bazar üçün qiymət tətbiqi hazırlamalıdırlar.

NƏTİCƏ

Yerli şirkətlərin adı marketing olsa belə, satışla məşğul olan bölmələri var. Amma bəzi yerli şirkətlər marketing adı ilə də olsa, əslində bir sıra tədbirlər görürlər. Bu şirkətlərin marketing perspektivlərini, müştəriləri məmnun etmə yollarını, CRM haqqında fikirlərini və marketing strategiyalarını araşdırmaq üçün qida sənayesində öz kateqoriyalarında lider olan iki şirkətlə müsahibə aparılmışdır. Bunlardan biri “Ulduz” şokolad fabriki, digəri isə “Sirab” mineral su zavodu idi. Tədqiqat zamanı bəzi nəticələr müəyyən edilmişdir. Yəni, ilk növbədə onu demək lazımdır ki, böyümək, inkişaf etmək istəyən hər bir şirkət marketingə ehtiyac duyur və bunu dərk edir. Hər iki fabrikdə marketing şöbələri var və bu şöbə müdirləri təxminən 30 yaşlarında olan insanlardır. Hər iki fabrik öz kateqoriyalarında keyfiyyətli məhsul istehsal etməyi öz missiyası kimi seçib və bir vizyon olaraq Azərbaycanda və Qafqazda lider olmağa qərar verib.

Hədəf auditoriyasının böyük olmasına baxmayaraq, bu fabrikin son istehlakçılarla görüşündə bir sıra problemlər var. Yəni fabrik son istehlakçı ilə birbaşa görüşmür, ortada bazar işçisi var. Bu tip əlaqə zavodla istehlakçı arasında informasiya mübadiləsində problemlər yaradır. Müştəri mərkəzli marketing strategiyalarını həyata keçirməyə çalışan fabrik bu zaman çətinliklərlə üzləşəcək. Yeni məhsulun təklifi adətən marketing bölməsi tərəfindən üst rəhbərlikdən gözlənilir. Qiyməti müəyyən edən əsas məsələ maya dəyəri deyil, rəqiblərin qiymətləridir.

Bazarda rəqiblərin təklif etdiyi qiymətlər yüksəkdirsə, bu, fabrik üçün üstünlükdür. İstehsal olunacaq yeni məhsulun qiymətini rəqibləri ilə müqayisədə daha aşağı qiymətə təyin edən fabrik bazara daha asan daxil olur və bu boşluqdan yararlanır. Fabrikin istehlakçı ilə görüşməməsi nəticəsində satışın artırılmasında ən çox istifadə olunan üsul mağazada işçilərin motivasiyasıdır. Bu üsulla bu element bəzi istehlakçıların fikirlərini yönləndirə bilər. Ən təsirli reklam vasitəsi məqsəd və hədəf auditoriyadan asılı olaraq dəyişir.

Bununla belə, televiziya və sosial şəbəkələr ümumiyyətlə effektiv reklam vasitəsi kimi qəbul edilir. Əgər məhsullar gənclərə yönəlibsə, o zaman ən təsirli reklam vasitəsi açıq-aydın sosial şəbəkələrdir. Marketing araşdırmasının əhəmiyyətini anlamağa başlayan müəssisələr hər şeyin

araşdırmadan başladığını daha yaxşı qəbul etməyə başlayıblar. Marketing tədqiqatları şirkətlər tərəfindən vacib sayıldığı üçün adətən ildə bir və ya iki dəfə bazarda olan təcrübəli tədqiqat şirkətləri tərəfindən aparılır.

Narazı müştərilər müştəri xidmətlərinə zəng edərək və ya fabrikin satıcısına yaxınlaşaraq şikayətlərini şirkətlərə bildirlər. Sorguda iştirak edən fabrikələr rəqiblərindən fərqlənmək üçün

müxtəlif strategiyalar tətbiq edirlər. Məsələn, keyfiyyətin yüksəldilməsi, məhsulun faydaları haqqında müştərilərə məlumatların təqdim edilməsi, sağlamlığa faydalarının vurğulanması, şirkətin istehsal prosesi və fabrikə baxışın təşkili, beynəlxalq sertifikatların əldə edilməsi, bazarda müştəri yönümlü kampaniyaların təşkili və xaricə ixrac etmək ən əhəmiyyətlisidir. Xaricdə açılan şirkət o deməkdir ki, o, özlüyündə böyüyüb və istehsal gücünü artıraraq xaricə məhsul göndərməyə başlayıb.

Ölkədə fəaliyyət göstərən yerli şirkətlərdə CRM sisteminin quraşdırılmaması böyük çatışmazlıqdır, lakin tədqiq olunan fabrikələrin marketing menecerləri bu sistemə sahib olmağın üstünlüklərinə malikdirlər. Şirkətlər uzunmüddətli düşünməyə başlayır. Əvvəllər satış yönümlü olan şirkətlər indi işə müştəri tərəfdən baxırlar.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat:

1. Azərbaycan Devlet İstatistik Komitesi, “Azərbaycan Rəqəmlərdə 2003”.
2. Azərbaycan Devlet İstatistik Komitesi, “Azərbaycanın Sənayesi”.
3. Azərbaycan Devlet İstatistik Komitesi, “Azərbaycanın Statistik Göstəriciləri 2010”.
4. Courtlans L. Bovee, John V. Thill, Marketing, McGraw Hill Inc., New York, 1992,
5. DPT, DPT Rekabet Hukuku ve Politikası Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPTBasımevi, Ankara, 1994.
6. Məmmədov, Pərviz Hacı “Azərbaycanın Yeyinti Sənayesində Çəşid Siyasətinin İdarə Edilməsinin Təkmilləşdirilməsi. (Türkiyə-Azərbaycan Müştərək Müəssisələri Timsalında” Yüksek Lisans tezi, Bakü 2013.
7. Michael E. Porter, “How Competitive Forces Shape Strategy”, Harvard Business Re-view, 1979, Vol 57.
8. Michael E. Porter, Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors, With a New Introduction, The Free Press, New York, 1998.
9. Nəsimi Kamalov, “Azərbaycan Respublikasında Yeyinti Məhulları Bazarında Market-inqin Təşkilinin Təkmilləşdirilməsi İstiqamətləri”,Doktora tezi, Bakü, 2011.
10. Philip Kotler ve digərləri, Principles of Marketing, Prentice Hall, European Edition, 1996.
11. Remzi Altunışık ve Ömer Torlak, Pazarlamaya Giriş.
12. http://azerbaijans.com/content_719_tr.html
13. http://bbaraz.home.anadolu.edu.tr/RY_3.pdf
14. http://www.minenergy.gov.az/mie/data/AR_qida_senayesi.pdf

F.V.Abbaszade

doctoral student, Baku State University

ORCID 0009-0008-9375-0412

Research of competitive strategies implemented by companies in the food industry of Azerbaijan

Abstract

Today, the presence of many companies in the food sector of Azerbaijan creates a fierce competitive environment. Every company that manufactures and sells in the food sector implements

intensive marketing activities, competition and pricing strategies in order to keep up with and keep up with its competitors. Due to changing technology, new customers, new inventions, new trends, changing consumer demands, short shelf life of food products, flexibility of demand, there is intense competition and drives businesses to be more creative. Companies that want to position themselves in a positive place in the mind of the customer, not in the market, have been more successful. A number of new companies are being created in the food sector with the support of the state. Although these companies are new, they have a certain position in the market, but most of them do not yet have a marketing division or department. There are a number of reasons for this, mainly because marketing is viewed as a sale or expense. In the Azerbaijani market, where marketing has just begun to develop and expand, international companies have already established their principles and gathered customers. Of course, the marketing departments of these companies also play a special role here.

Key words: *competition, food industry, evaluation, food industry in Azerbaijan, marketing system in food industry in Azerbaijan.*

Ф.В.Аббасзаде

докторант, Бакинский Государственный Университет
ORCID 0009-0008-9375-0412

Исследование конкурентных стратегий, реализуемых компаниями пищевой промышленности Азербайджана

Резюме

Сегодня присутствие многих компаний в пищевом секторе Азербайджана создает жесткую конкурентную среду. Каждая компания, занимающаяся производством и продажей продуктов питания, осуществляет интенсивную маркетинговую деятельность, стратегию конкуренции и ценообразования, чтобы не отставать от своих конкурентов и не отставать от них. Из-за меняющихся технологий, новых клиентов, новых изобретений, новых тенденций, меняющихся требований потребителей, короткого срока годности пищевых продуктов, гибкости спроса существует острая конкуренция, которая побуждает бизнес быть более креативным. Компании, которые хотят занять положительное место в сознании клиентов, а не на рынке, добились большего успеха. Ряд новых компаний создается в пищевой сфере при поддержке государства. Хотя эти компании новые, они имеют определенное положение на рынке, но в большинстве из них еще нет маркетингового подразделения или отдела. Для этого есть ряд причин, в основном потому, что маркетинг рассматривается как продажа или расход. На азербайджанском рынке, где маркетинг только начал развиваться и расширяться, международные компании уже установили свои принципы и собрали клиентов. Конечно, особую роль здесь играют и отделы маркетинга этих компаний.

Ключевые слова: *конкуренция, пищевая промышленность, оценка, пищевая промышленность Азербайджана, система маркетинга в пищевой промышленности Азербайджана.*

MÜNDƏRİCAT

İqtisadiyyatın inkişafının makroiqtisadi, regional və sosial aspektləri

10	M.A.Məmmədov Müstəqil Azərbaycanın iqtisadi inkişafının İlham Əliyev modeli
15	Natiq H.Paşa, H.Emre Tosun Eyüp Zengin Direnci kentler oluşturulmasında kentsel kırılganlık ve ekolojik restorasyon
33	Ə.Ə.Əhmədova Regionların sosial-iqtisadi inkişafının prioritet istiqamətləri
39	T.A.Yadigarov, Ş.İ.Əliyev İşgaldan azad edilmiş ərazilərin iqtisadi artıma təsirinin qiymətləndirilməsi
50	R.M.Əliyev, M.Y.Cəfərov V.Z.Ramazanov, Ə.E.Əliyev İqtisadi azadlıq indeksinin nəzəri və praktik qiymətləndirilməsi
58	A.C.Nəsibov Müəssisənin iqtisadi təhlükəsizliyi: məhiyyəti, onun reallaşma zəruriliyi və ilkin şərtləri
67	E.A.Əhmədov Azərbaycanın iqtisadi asimetriyagöstəriciləri: problemlər və həll yolları
74	A.İ.Mirheydərova, M.Ş.Orucov Azərbaycanın enerji kompleksinin müasir vəziyyəti və dünya enerji daşıyıcıları bazarında iştirakı xüsusiyyətləri
79	K.Ş.Şıxılı Demografik inkişafın elmi-nəzəri əsasları
86	M.T.Qasimov Mülki aviasiya sahəsində dövlət tənzimləmə mexanizminin formalaşmasının konseptual- hüquqi əsasları

CONTENTS

Macroeconomic, regional and social aspects of economic development

M.A.Mamedov	10
Ilham Aliyev model of economic development of independent Azerbaijan	
Natiq H.Pasha, H.Emre Tosun Eyup Zengin	15
Ecological restoration in reducing urban vulnerability in the process of creating resilient cities	
A.A.Akhmedova	33
Priority directions of socio-economic development of the regions	
T.A.Yadigarov, S.I.Aliyev	39
Evaluation of the impact of the liberated territories on economic growth	
R.M.Aliev, M.Y.Jafarov, V.Z.Ramazanov, A.E.Aliev	50
Theoretical and practical assessment of the index of economic freedom	
A.C.Nasibov	58
Economic security of the enterprise: its essence, its realization necessity and prerequisites	
E.A.Ahmedov	67
Indicators of Azerbaijan's economic asymmetry: problems and solutions	
A.I.Mirheydarova, M.S.Orujov	74
Features of the current state of the energy complex of Azerbaijan and its participation in the world market of energy carriers	
K.S.Shikhili	79
Scientific theoretical basis of demographic development	
M.T.Gasimov	86
Conceptual-legal basis of the formation of the state regulatory mechanism in the field of civil aviation	

92	R.X.Nəsirzadə Azərbaycanın geoiqtisadi inkişaf imkanları	R.X.Nasirzadeh Geo-economic development opportunities of Azerbaijan	92
98	H.R.İsmayilov Qarabağ və şərq zəngəzur iqtisadi rayonlarının iqtisadi potensialından istifadənin bəzi aspektləri	H.R.Ismailov Some aspects of using the economic potential of Karabakh and Eastern Zangezur economic regions	98
<i>Tikinti müəssisələrinin iqtisadiyyatı və menecment</i>		<i>Economics and management of construction enterprises</i>	
106	Э.А.Алиев Влияние способа получения литья и оптимизации процесса на ценообразование	E.A.Aliyev Influence of casting method and process optimization on pricing	106
114	A.Ə.Abasova, M.N.Əsədli Diversifikasiya müasir müəssisənin inkişafı üçün bir vasitə kimi	A.A.Abasova, M.N.Asadli Development trend of logistics and supply chain management	114
120	İ.N.Məmmədov Tikinti müəssisələrinin dəyər amili	I.N.Mammadov Value factor of construction enterprises	120
<i>İnvestisiya və sahibkarlıq fəaliyyətinin idarə edilməsi</i>		<i>Investment and business management</i>	
124	E.M.Yusifov, G.M.Həsənova E.C.Həsənov Kiçik və orta biznes subyektlərinin inkişafının stimullaşdırılması mexanizmlərinin təkmilləşdirilməsi	E.M.Yusifov, G.M.Hasanova E.C.Hasanov Improving mechanisms for stimulating the development of small and medium business entities	124
130	B.H.Şirinov, M.Y.Sarxanov, M.M.Mustafayev Biznes fəaliyyətinin inkişafında strateji xəritənin rolu	B.H.Shirinov, M.Y.Sarkhanov, M.M.Mustafaev The role of the strategic map in the development of business activity	130
137	İ.N.Məmmədov, S.R.Ələkbərov Biznesin dəyərinin qiymətləndirilməsi üçün dəyər yanaşması üsullarının təsnifatı	I.N.Mammadov, S.R.Alekperov Classification of methods of cost approach for assessment of business cost	137
140	S.M.Məmmədbağirova Elektron kommersionun inkişafının iqtisadiyyata təsiri	S.M.Mammadbaghirova The impact of the development of electronic commerce on the economy	140
145	E.M.Yusifov, R.C.Eynullayev Biznes proseslərin optimallaşdırılmasında outsorsinq xidmətinin rolu və əhəmiyyəti	E.M.Yusifov, R.C.Eynullayev Role and importance of outsourcing service in optimization of business processes	145

***İnnovasiya və informasiya
texnologiyalarının menecmenti***

- 151 M.L.Aliyeva, R.R.Misirli, A.F.Misri**
Hybrid teaching method in business
informatic
- 160 M.R.Rəsulova, G.S.Əsgərova**
Azərbaycanda təhsilin idarə edilməsində
texnologiyalardan istifadə edilməsinin
rolu
- 163 R.F.İsmayılov**
B2B rəqəmsal reklam: google
ads və linkedin ilə effektiv
kampaniyalar
- 168 G.R.Rüstəмова**
Rəqəmsal mühitdə
brendinformalaşdırılması məsələləri
- 175 З.Э.Алекперов**
Аналитическая оценка деятельности
промышленного предприятия в
электронной экономической среде
- 183 F.F.Əliyev**
Müəssisələrin səmərəli təşkili və
idarə olunmasında logistikanın rolunun
tətbiqi

***Maliyyə və bank fəaliyyətinin
idarəedilməsi***

- 186 A.P.Нифталиев**
Финансовый анализ как метод
управления финансовым состоянием
предприятия
- 194 С.Н.Қулиева**
Qiymətli kağızlar bazarının tarixi inkişafı
- 200 E.A.Ağazadə**
Azərbaycanda kiçik müəssisələrin
maliyyədayanıqlığının artırılması
istiqamətləri
- 207 Y.T.Məmmədov**
Monetar transmissiya mexanizminin
mahiyəti və əhəmiyyəti

***Management of innovation and
information technologies***

- M.L.Əliyeva, R.R.Misirli, A.F.Misri** **151**
Biznes informatikada hibrid öyrətmə metodu
- M.R.Rasulova, G.S.Asgarova** **160**
The role of technology use in education
management in Azerbaijan
- R.F.İsmayılov** **163**
B2B digital advertising: effective campaigns with
google ads and linkedin
- G.R.Rustamova** **168**
Branding issues in the digital environment
- Z.E.Ələkbərov** **175**
Elektron iqtisadi mühitdə sənaye müəssisəsinin
fəaliyyətinin analitik qiymətləndirilməsi
- F.F.Aliyev** **183**
Application of the role of logistics in the effective
organization and management of enterprises

Financial and banking management

- A.R.Niftaliyev** **186**
Financial analysis as a method of managing the
financial condition of an enterprise
- J.N.Guliyeva** **194**
Historikal development of securities market
- E.A.Aghazade** **200**
Directions of increasing the financial stability of
small enterprises in Azerbaijan
- Y.T.Mammadov** **207**
The nature and importance of the
monetarytransmission mechanism

Müəssisələrdə heyətin idarə edilməsi

- 220 **Natiq H.Paşa, M.Gülbağ,
Eyüp Zengin**
İş kazaları ilə meslek hastalıkları ve sosyal
güvenlik sistemi

Personnel management in enterprises

- Natiq H.Pasha, M.Gulbag,
Eyup Zengin** 220
Occupational accidents and occupational
diseases and social security system

*Beynəlxalq layihələrin idarəedilməsi
və təcrübə*

- 235 **M.S.Abbaszadə**
Xarici ticarətin determinantları və onların
xarakteristikaları
- 249 **T.T.Aslanova, N.R.Fətahova**
Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət
əlaqələrinin müasir vəziyyətinin təhlili və
qiymətləndirilməsi
- 260 **F.V.Abbaszadə**
Azərbaycanın qida sənayesində şirkətlərin
reallaşdırdıqları rəqabət strategiyalarının
araşdırılması

*International project management
and experience*

- M.S.Abbaszadeh** 235
Determinants of foreign trade and their
characteristics
- T.T.Aslanova, N.R.Fatahova** 249
Analysis and assessment of the modern state
of foreign trade relations
of the republic of Azerbaijan
- F.V.Abbaszade** 260
Research of competitive strategies implemented
by companies in the food industry of Azerbaijan

29 sentyabr 2023-cü il tarixində “ADA” Universitetində “Elmin İnkişafında Elmmetriyanın rolu: Nüfuzlu elmi jurnalların hazırlanması” mövzusunda konfrans keçirilib

Konfransda Azərbaycanda nəşr olunan nüfuzlu jurnalların məsul şəxsləri iştirak etdilər.

Konfransda Nəcəf Quliyev “Elmdə etik qaydalar və alimin müəlliflik hüquqlarının qorunması” və Xəyalə Məmmədova “Elmin inkişafında elmmetriyanın rolu və beynəlxalq elmi bazaların tələbləri” mövzularında məruzələr etdilər.

Konfransda inkişaf etməkdə olan dünyada elm, peşəkar və akademik istifadə üçün elmi tədqiqat bazaları, elmi-tədqiqatın qiymətləndirilməsi ölçüləri, müəlliflik hüquqlarının qorunması istiqamətləri, elmi və statistik verilənlər bazasının idarə edilməsi, habelə elmdə etik qaydalar kimi məsələləri haqqında ətraflı məruzələr edilmiş və iştirakçılar maraqlı təkliflər ilə çıxış etmişdilər.

Konfransın işində Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universitetində nəşr olunan “Tikintinin iqtisadiyyatı və menecment” jurnalının baş redaktorun müavini, dosent Əliyev Ə.M. iştirak etmişdir.



Nəşr prinsipləri

“Tikintinin iqtisadiyyatı və menecment” jurnalı Azərbaycan və xarici ölkələrin iqtisadiyyatının sahələrinin prioritet istiqamətləri üzrə aparılan tədqiqat işləri, alınan nəticələr haqqında, iqtisadiyyatın nəzəri və praktiki problemlərinə dair elmi məqalələri dərc edir.

Əlyazmanın redaksiyaya təqdim olunma qaydası

Əvvəllər çap olunmuş və ya çap olunmaq üçün başqa bir dövrə göndərilmiş əlyazmaların jurnala təqdim edilməsi yolverilməzdir. Əlyazmanın orijinalı mükəmməl redaktə edilmiş halda elektron qaydada alakbarova.lala@azmiu.edu.az (ALEKPEROVA.LALA@MAIL.RU) elektron ünvanına və ya müəllif(lər)in özü redaksiyaya (Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti, Yasamal rayonu, Ayna Sultanova küçəsi, Bakı, Azərbaycan) təqdim edilir. Əlyazma müəllif(lər) tərəfindən imzalanmalı və onun redaksiyaya təqdim olunma tarixi göstərilməlidir.

Məqalə formatı: Məqalələr A4 formatda, 12 ölçüdə, 1 sətirlərarası intervalla, Times New Roman şrifti ilə yazılmalı, səhifənin aşağı, yuxarı və yan tərəflərində 2 sm boşluq buraxılmalıdır.

Məqalənin həcmi: 7-15 səhifə olmalıdır.

Müəllif: Məqalədə müəllifin adı, atasının adı və soyadı /məs.: Ə.M.Vəliyev/, iş yeri tam şəkildə, müəllifin elmi dərəcəsi, ORCID İD-si, şəxsi elektron ünvanı və telefon nömrəsi məqalənin başlığından əvvəl sağ tərəfdə göstərilməlidir. Təhsilini davam etdirən müəllif təhsil pilləsinə uyğun olaraq özü haqqında məlumatda bakalavriat, magistrant və doktorant olduğunu qeyd etməlidir.

Xülasə: Məqalənin əvvəlində Azərbaycan, sonunda ingilis dillərində 7-8 cümlədən ibarət Xülasə yazılmalıdır. İngilis dilində yazılan Xülasənin əvvəlində müəllifin adı, ata adı və soyadı ingilis dilində qeyd olunmalıdır.

Açar sözlər: 5 sözdən az olmayaraq Azərbaycan və ingilis dillərində yazılmalıdır.

Giriş

Təhlil

Nəticə

Ədəbiyyat siyahısı: Ədəbiyyat siyahısı APA üslubunda tərtib edilməlidir.

İstinadlar: Məqalənin müvzusu ilə bağlı elmi mənbələrə istinadlar olmalıdır.

Cədvəl və şəkillər biri-birini təkrarlamamalı, göstəricilər Beynəlxalq vahidlər sistemində (SI) verilməlidirlər. Əlyazmada bir cədvəl və bir şəkil verildikdə, müvafiq olaraq, onlar nömrələnəli, “Cədvəl” və ya “Şəkil” sözü də yazılmalıdır.

Jurnalın dili: Azərbaycan, türk, ingilis və rus

Plagiat

Redaksiyaya təqdim edilən məqalələr StrikePlagiarism.com proqramının vasitəsi ilə plagiatdan keçirilir. Plagiat aşkarlanmadığı halda (unikallıq səviyyəsi 75%) gizli resenziyalaşdırmaya göndərilir. Plagiat fakti aşkar edilən məqalələr dərc edilmir və geri qaytarılır. Təqdim edilən məqalənin dərc olunmasından imtina edildiyi halda jurnalın redaksiyası yazılı şəkildə müəllifə əsaslandırılmış imtina cavabı göndərir.

Resenziyalaşdırma

Redaksiyaya göndərilən məqalələr əvvəlcə redaksiya tərəfindən jurnalın nəşr prinsipləri baxımından qiymətləndirilir. Nəşr prinsiplərinə uyğun olmayan məqalələr düzəldilmək üçün müəllifə göndərilə və ya resenziyalaşdırmadan imtina edilə bilər.

Redaksiyaya təqdim edilən əlyazmalar anonim rəyçilərin gizli rəyindən sonra onların dərc edilib-edilməməsinə qərar verilir. Resenziyalaşdırma və təsdiqetmə müddəti ümumilikdə 1 aydır. Əlyazmalar, resenziyalaşdırma prosedurunun nəticələri əsas götürülərək, növbəlilik prinsipi ilə dərc edilir.

Jurnala göndəriləcək məqalələr başqa yerdə nəşr edilməmiş və ya nəşr üçün təqdim edilməmiş olmalıdır.

Müəlliflik hüquqları

Jurnalda dərc edilən məqalələrdə müəlliflik hüququ qorunur və bu məqalələrin bütün nəşr hüquqları “Tikintinin iqtisadiyyatı və menecment”-ə aiddir.

Jurnal ildə 4 dəfə nəşr edilir. Jurnalın nüsxələri çap olunduqdan sonra Azərbaycan Respublikasının Ali Attestasiya Komissiyasına, kitabxanalara, beynəlxalq indeks təşkilatlarına və məqalə müəlliflərinə göndərilir.

Принципы публикации

Журнал «Экономика строительства и менеджмент» публикует научные статьи по приоритетным направлениям экономики Азербайджана и зарубежных стран, о полученных результатах, теоретических и практических проблемах экономики.

Порядок подачи рукописи в редакцию

Рукописи, ранее опубликованные или направленные в другое периодическое издание для публикации, к представлению в журнал не допускаются. Оригинал рукописи с идеальной редакцией необходимо отправить в электронном виде на адрес alakbarova.lala@azmiu.edu.az (ALEKPEROVA.LALA@MAIL.RU) или самому автору(ам) сдать в редакцию (Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет, Ясамальский район, улица Айна Султанова, Баку, Азербайджан). Рукопись должна быть подписана автором (авторами) и датирована.

Формат статьи: Статьи должны быть написаны в формате А4, кегль 12, междустрочный интервал 1, шрифт Times New Roman, отступ 2 см внизу, вверху и по бокам страницы.

Объем статьи должен составлять 7-15 страниц.

Автор: Справа, до названия статьи необходимо указать фамилию, имя, отчество автора /например: А.М.Велиев /, место работы, ученую степень, ORCID ID, личный адрес электронной почты и номер телефона. Автор, продолжающий обучение, должен указать, что он является бакалавром, магистрантом и докторантом в своих личных данных в соответствии с уровнем образования.

Резюме: Резюме из 7-8 предложений должно быть написано в начале статьи на азербайджанском языке и в конце на английском языке. В начале резюме, написанного на английском языке, должно быть указано имя, фамилия, отчество автора должны на английском языке.

Ключевые слова: не менее 5 слов на азербайджанском и английском языках.

Введение

Анализ

Заключение

Список литературы: Список литературы должен быть написан в стиле АРА.

Список литературы: Должны быть даны ссылки на научные источники, относящиеся к теме статьи.

Таблицы и рисунки не должны повторять друг друга, показатели должны быть приведены в Международной системе единиц (СИ). Если в рукописи даны таблица и рисунок, то они должны быть соответственно пронумерованы и написано слово «Таблица» или «Рисунок».

Язык журнала: азербайджанский, турецкий, английский и русский.

Плагиат

Статьи, поступающие в редакцию, проверяются на плагиат с помощью StrikePlagiarism.com. Если плагиат не обнаружен (уровень уникальности 75%), статья отправляется на скрытое рецензирование. Статьи, признанные плагиатом, не публикуются и возвращаются автору. В случае отказа в публикации представленной статьи редакция журнала направляет автору мотивированный ответ в письменной форме.

Рецензирование

Статьи, направляемые в редакцию, сначала оцениваются редакцией с точки зрения принципов публикации журнала. Статьи, не соответствующие правилам публикации, могут быть отправлены автору для исправления или могут быть отклонены в рецензировании.

Рукописи, представленные в редакцию, подлежат конфиденциальному рассмотрению анонимными рецензентами, после чего принимается решение о том, будут ли они опубликованы. Срок рассмотрения и согласования составляет 1 месяц. Рукописи публикуются на регулярной основе по результатам процесса рецензирования.

Статьи, представляемые в журнал, не должны быть опубликованы или отправлены для публикации в другое издательство.

Авторские права

Статьи, опубликованные в журнале, защищены авторским правом и все права на публикацию этих статей принадлежат «Экономике строительства и менеджменту».

Журнал выходит 4 раза в год. После печати экземпляры журнала высылаются в Высшую Аттестационную Комиссию Азербайджанской Республики, библиотеки, международные индексные организации и авторам статей.

Publication principles

The journal "Construction Economics and Management" publishes scientific articles on priority areas of the economy of Azerbaijan and foreign countries, on the results obtained, theoretical and practical problems of the economy.

The procedure for submitting a manuscript to the editor

Manuscripts previously published or sent to another periodical for publication are not allowed to be submitted to the journal. The original manuscript with an ideal edition must be sent electronically to alakbarova.lala@azmiu.edu.az (ALEKPEROVA.LALA@MAIL.RU) or handed over to the editor(s) himself (Azerbaijan University of Architecture and Civil Engineering, Yasamal district, st. Aina Sultanova, Baku, Azerbaijan). The manuscript must be signed by the author(s) and dated.

Article format: Articles should be written in A4 format, size 12, line spacing 1, Times New Roman font, indent 2 cm at the bottom, top and sides of the page.

The volume of the article should be 7-15 pages.

Author: On the right, before the title of the article, you must indicate the last name, first name, patronymic of the author /for example: A.M. Veliyev /, place of work, academic degree, ORCID ID, personal e-mail address and phone number. The author who is continuing his studies must indicate that he is a bachelor, master and doctoral student in his personal data in accordance with the level of education.

Abstract: A abstract of 7-8 sentences should be written at the beginning of the article in Azerbaijani and at the end in English. At the beginning of a resume written in English, the name, surname, patronymic of the author must be indicated in English.

Key words: at least 5 words in Azerbaijani and English.

Introduction

Analysis

Conclusion

References: References should be written in the APA style.

References: Links to scientific sources related to the topic of the article should be given.

Tables and figures should not repeat each other, indicators should be given in the International System of Units (SI). If the manuscript contains a table and a figure, then they should be numbered accordingly and the word "Table" or "Figure" should be written.

Journal language: Azerbaijani, Turkish, English and Russian.

Plagiarism

Articles submitted to the editorial office are checked for plagiarism using StrikePlagiarism.com. If plagiarism is not detected (uniqueness level 75%), the article is sent for covert review. Articles recognized as plagiarism are not published and are returned to the author. In case of refusal to publish the submitted article, the editors of the journal send the author a reasoned response in writing.

Peer review

Articles sent to the editors are first evaluated by the editors in terms of the principles of publishing the journal. Articles that do not comply with the publication rules may be sent to the author for correction or may be rejected for review.

Manuscripts submitted to the editors are subject to confidential review by anonymous reviewers, after which a decision is made as to whether they will be published. The term of consideration and approval is 1 month. Manuscripts are published on a regular basis based on the results of a peer review process.

Articles submitted to the journal must not be published or sent for publication to another publisher.

Copyright

Articles published in the journal are protected by copyright and all rights to publish these articles belong to Construction Economics and Management.

The magazine is published 4 times a year. After printing, copies of the journal are sent to the Higher Attestation Commission of the Republic of Azerbaijan, libraries, international index organizations and authors of articles.

*Azərbaycan, Bakı şəh., AZ 1073, Ayna Sultanova küçəsi 11,
Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universiteti,
Tel.: (+99412) 538 92 83
daxili – 678
E-mail:cej@azmiu.edu.az
Jurnalın rəsmi saytı: <https://timjurnal.az>*

*Статьи направляются по адресу:
Азербайджан, г. Баку, AZ 1073, ул. Айны Султановой 11,
Азербайджанский Архитектурно-строительный Университет,
Тел.: (+99412)5389283;
внутренний – 678
E-mail:cej@azmiu.edu.az
Официальный Веб-сайт журнала: <https://timjurnal.az>*

*The articles should be sending to the following address:
11, Ayna Sultanova Str. Baku, AZ 1073 Azerbaijan
Azerbaijan Architecture and Construction University
Tel: (+99412)538 92 83;
Interior - 678
E-mail:cej@azmiu.edu.az
Official website of the magazine: <https://timjurnal.az>*



Tərtib edən: Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universitetinin “Biznesin iqtisadiyyatı və menecment” kafedrası. Tel: (+99412) 538 92 83

AR Ədliyyə Nazirliyinin Mətbu nəşrlərin reyestrinə daxil edilmə nömrəsi № 4024

**Beynəlxalq standart eyniləşdirmə nömrəsi - İSSN 2519-2507
- 17.10.2016 tarixində verilib**

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Ali Attestasiya Komissiyası Rəyasət Heyətinin “Azərbaycan Respublikasında dissertasiyaların əsas nəticələrinin dərc olunması tövsiyə edilən dövrü elmi nəşrlərin siyahısı”nın iqtisad elmləri bölməsinə daxil edilib (04.07.2018-ci il, protokol № 11-R)

AzMIU

“Nəşriyyat – Poliqrafiya Mərkəzi”

mel.: (012) 539 07 17

E-mail: azmiu-npm@mail.ru

