

ELMİ İŞ

beynəlxalq elmi jurnal

SCIENTIFIC WORK
International scientific journal

www.aem.az



ISSN: 2663-4619
e-ISSN: 2708-986X

ELMİ ARAŞDIRMALAR TEZİSLƏR TOPLUSU

**COLLECTION OF THESES ON
SCIENTIFIC RESEARCH**

ELMİ İŞ
Beynəlxalq elmi jurnal
1.518 İmpakt Faktorlu

ELMİ ARAŞDIRMALAR

Tezislər toplusu

Cild: 1 Sayı: 4

DOI: <https://www.doi.org/10.36719//2021/01/04>

SCIENTIFIC WORK
International scientific journal
With Impact Factor 1.518

Collection of theses

SCIENTIFIC RESEARCH

Volume: 1 Issue: 4

Bakı – Baku
2021

Jurnal Azərbaycan
Respublikası Ədliyyə Nazirliyi
Mətbu nəşrlərin
reyestrinə 25.04.2007-ci ildə
daxil edilmişdir.
Reyestr №2212

The journal is included in the
Register of Press editions of the
Ministry of Justice
of the Republic of Azerbaijan on
25.04.2007.

Registration number: 2212



Redaksiyanın ünvanı:

Az1073, Bakı şəh.,
Mətbuat prospekti, 529,
“Azərbaycan” nəşriyyatı,
6-cı mərtəbə

Editorial address:

Az1073, Bakı,
Press Avenue, 529,
“Azerbaijan” Publish House,
6-th floor

Tel.: (050) 209 59 68
(055) 209 59 68
(012) 510 63 99

e-mail:

tezis.aem@gmail.com

Beynəlxalq indekslər / International indices

ISSN: 2663-4619
e-ISSN: 2708-986X
DOI: 10. 36719



© Topluda çap olunan materiallardan istifadə edərkən istinad mütləqdir.

© It is necessary to use reference while using the collection.

© www.aem.az

© info@aem.az

Təsisçi və baş redaktor:
Mübariz HÜSEYİNOV
tədqiqatçı
+994 50 209 59 68
tedqiqat1868@gmail.com
ORCHID IP 0000-0002-5274-0356

Redaktor:
Dürdanə HÜMBƏTOVA
filologiya üzrə fəlsəfə doktoru, dosent
durdanahumbatova@gmail.com

Redaktor köməkçisi:
Səidə ƏHMƏDOVA
seide-86@mail.ru

REDAKSIYA HEYƏTİ

ÜZVLƏR:

Prof. Vaqif ABBASOV, AMEA Neft-Kimya Prosesləri İnstitutu
Prof. Dr. Yusif MƏMMƏDOV, Bakı Dövlət Universiteti
Prof. Dr. Nərgiz AXUNDOVA, AMEA Tarix İnstitutu
Prof. Dr. İbrahim CƏFƏROV, Azərbaycan Dövlət Aqrar Universiteti
Prof. Dr. Ceyran MAHMUDOVA, Azərbaycan Dövlət Mədəniyyət və İncəsənət Universiteti
Prof. Dr. Eldar QASIMOV, Azərbaycan Tibb Universiteti
Prof. Dr. Şirindil ALİŞANOV, AMEA Ədəbiyyat İnstitutu
Prof. Dr. Əmir ƏLİYEV, Bakı Dövlət Universiteti
Prof. Dr. Elçin İSGƏNDƏRZADƏ, Azərbaycan Texniki Universiteti
Prof. Dr. Anar İSGƏNDƏROV, Bakı Dövlət Universiteti
Prof. Dr. İradə HÜSEYNOVA, Bakı Dövlət Universiteti
Prof. Dr. Rüfət RÜSTƏMOV, Bakı Dövlət Universiteti
Prof. Dr. İbadulla AĞAYEV, Azərbaycan Tibb Universiteti
Prof. Dr. Firuzə ABBASOVA, Bakı Dövlət Universiteti
Prof. Dr. Elxan NURİYEV, Bakı Dövlət Universiteti
Prof. Dr. Rafail HƏSƏNOV, Bakı Dövlət Universiteti
Prof. Dr. Elşad MİRBƏŞİR OĞLU, Azərbaycan Respublikası Prezidenti yanında Dövlət İdarəçilik Akademiyası
Prof. Dr. Şəhla SƏMƏDOVA, Bakı Dövlət Universiteti
Prof. Dr. Şikar QASIMOV, Azərbaycan Texniki Universiteti
Prof. Dr. Yaşar MEHRƏLİYEV, Bakı Dövlət Universiteti
Prof. Dr. Mönsüm ALİSOV, “İdrak” liseyi
Dr. Elçin HÜSEYN, Azərbaycan Dövlət Neft və Sənaye Universiteti
Assoc. Prof. Dr. Şahlar BABAYEV, Azərbaycan Dövlət Aqrar Universiteti
Assoc. Prof. Dr. Həbibə ALLAHVERDİYEVA, Naxçıvan Dövlət Universiteti
Assoc. Prof. Dr. Asiman QULİYEV, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
Assoc. Prof. Dr. Rəşid CABBAROV, Bakı Dövlət Universiteti
Assoc. Prof. Dr. Nəriman SEYİDƏLİYEV, AMEA Dilçilik İnstitutu
Assoc. Prof. Dr. Ramiz ƏHLİMANOV, Bakı Dövlət Universiteti
Assoc. Prof. Dr. Sevdə TAHİRLİ, Bakı Dövlət Universiteti
Assoc. Prof. Dr. Dürdanə MƏMMƏDOVA, Bakı Dövlət Universiteti

Founder and chief editor:
Mubariz HUSEYINOV
researcher
+994 50 209 59 68
tedqiqat1868@gmail.com
ORCHID IP 0000-0002-5274-0356

Editor:
Durdana HUMBATOVA
phd in philology, docent
durdanahumbatova@gmail.com

Assistant editor:
Saidah AHMADOVA
seide-86@mail.ru

EDITORIAL STAFF

Prof. Dr. Vagif ABBASOV, Institute of Petrochemical Processes of ANAS
Prof. Dr. Yusif MAMMADOV, Baku State University
Prof. Dr. Nargiz AKHUNDOVA, Institute of History of ANAS
Prof. Dr. Ibrahim JAFAROV, Azerbaijan State Agrarian University
Prof. Dr. Jeyran MAHMUDOVA, Azerbaijan State University of Culture and Arts
Prof. Dr. Eldar GASIMOV, Azerbaijan Medical University
Prof. Dr. Shirindil ALISHANOV, Institute of Literature of ANAS
Prof. Dr. Amir ALIYEV, Baku State University
Prof. Dr. Elchin ISGANDARZADE, Azerbaijan Technical University
Prof. Dr. Anar ISGANDAROV, Baku State University
Prof. Dr. Irada HUSEYNOVA, Baku State University
Prof. Dr. Rufat RUSTAMOV, Baku State University
Prof. Dr. Ibadulla AGAYEV, Azerbaijan Medical University
Prof. Dr. Firuza ABBASOVA, Baku State University
Prof. Dr. Elkhon NURIYEV, Baku State University
Prof. Dr. Rafail HASANOV, Baku State University
Prof. Dr. Elshad MIRBASHIR OGLU, Academy of Public Administration under the President of the Republic of Azerbaijan
Prof. Dr. Shahla SAMADOVA, Baku State University
Prof. Dr. Shikar GASIMOV, Azerbaijan Technical University
Prof. Dr. Yashar MEHRALIYEV, Baku State University
Prof. Dr. Monsum ALISHOV, "Idrak" Lyceum
Dr. Elcin HUSEYN, Azerbaijan State University of Oil and Industry
Assoc. Prof. Dr. Shahlar BABAYEV, Azerbaijan State Agrarian University
Assoc. Prof. Dr. Habiba ALLAHVERDIYEVA, Nakhchivan State University
Assoc. Prof. Dr. Asiman GULIYEV, Azerbaijan State University of Economics
Assoc. Prof. Dr. Rashid JABBAROV, Baku State University
Assoc. Prof. Dr. Nariman SEYIDALIYEV, Institute of Linguistics of ANAS
Assoc. Prof. Dr. Ramiz AHLIMANOV, Baku State University
Assoc. Prof. Dr. Sevda TAHIRLI, Baku State University
Assoc. Prof. Dr. Durdana MAMMADOVA, Baku State University

HUMANİTAR VƏ İCTİMAİ ELMLƏR

HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES

Parvina Anvar Karimova

Baku Engineering University

teacher

pveliyeva@beu.edu.az

HIGH SCHOOL EDUCATION VERSUS COLLEGE EDUCATION

*Açar sözlər: orta məktəb təhsili, kollec təhsili, fundamental
bilik və bacarıqlar, pul, vaxt*

Key words: *high school education, college education,
fundamental knowledge and skills, money, time*

In today's world, there is a great demand for educated professionals in every aspect of workplace. The more educated a person is, the stronger his chances to get a well-paid job. However, diploma received from college should not be the main criterion to evaluate a person's qualities. Considering that the necessary skills to be successful in life are mainly acquired in schools, colleges are not the only option to get the significant skills, and time and money spent on college can be spent much more effectively on different purposes.

First of all, high schools are sufficient to provide people with all the primary knowledge and skills required for future life. It is undeniable that most people rely on the primary knowledge they got from school subjects, and it is quite enough for them to be successful. For example, basic concepts learned from math, writing, physics, chemistry, geography, and other subjects help people throughout their lives. People

usually go to college because they believe they will master the knowledge they need in their future job. But most of the jobs can be available without it as well. “Police officers” and “plumbers” are good examples to question whether “a four-year degree” is needed (Indiviglio). According to Daniel Indiviglio, “Few on Wall Street ever use math deeper than what they learned in high school algebra.”

The fact that college is not the only opportunity to get the vital knowledge is the second reason why it is not obligatory to go to college. Nowadays there exist a lot of quality courses that provide even better conditions to gain the necessary knowledge not spending years on it. There are online as well as offline courses providing financial aid that makes it available for students who can not afford to go abroad or pay for college tuition. For example, Coursera, Udacity, and Codecademy are among these courses. They help learners to acquire necessary skills that “are worth a lot more with the fundamental critical thinking abilities” in any field of science (Lapowsky). Here you have equal, even better chances to ask questions from instructors, practice peer reviews, get feedback, and discuss the issues on the discussion board rather than in college. So, modern startups can replace going to colleges and spend your time and energy on more productive issues. Unfortunately, traditionally most employers pay more to college graduates rather than high school graduates. The fact that “college graduates ages 25 to 32 who were working full time now typically earn about \$17,500 more annually than employed young adults with just a high school diploma (\$45,500 vs. \$28,000)” seems very illogical (Yen). The priority must be not the diploma but the skills to do the work successfully.

On the other hand, online courses can be a better choice than colleges for several other reasons. First of all, after becoming a member of the course, learners can begin taking lessons at any

time of the day they want. It is a great advantage for the ones who also work as part-time or full-time workers. They can study at night if they are morning shift students or vice versa. Also, materials to study on online lessons are not restricted due to time or length. A student can take a five-week course and finish it even in a night. These are great advantages to benefit from.

The third reason is that going to college reduces time, energy, and money that can be spent much more productively on other things. Most people can not afford to go to college. For them, affordability is a very or extremely serious problem, and a majority of them are at least somewhat concerned about debt. Some families or students with college plans are borrowing or planning to borrow loans to pay for tuition. Student loan debt often forces college graduates to live with their parents and delay marriage, financial independence, and other adult milestones. In one of the articles, it is stated that “The approximate total cost per year for a student at the State University of New York is approximately \$25,000, while the total annual cost of private college averages about \$40,000 and that for the top schools is some \$70,000” (Foster). Instead of spending money and years in college and acquiring the things that are already available on other sources, why should people do it? Jacques Steinberg states that “College degrees are simply not necessary for many jobs”.

All things considered, no matter how important college education is there are still a number of jobs that do not require a college diploma. Fundamental skills for these positions can be acquired through alternative courses. Life is too short to spend it on not beneficial things. Money that people plan to spend on college can be invested on other important issues like self-improvement which is one of the main criteria employers pay attention to when they hire workers

References

1. Foster, Jonathan F. “The risks of investing in a college education.” *Fortune*, March 25, 2015. <https://fortune.com/2015/03/25/the-risks-of-investing-in-a-college-education/>
2. Indiviglio, Daniel. “The Importance of College: A Self-Fulfilling Prophecy.” *The Atlantic*, June 27, 2011, <https://www.theatlantic.com/business/archive/2011/06/the-importance-of-college-a-self-fulfilling-prophecy/241092/>
3. Lapowsky, Issue. “This University Teaches You No Skills—Just a New Way to Think.” *Wired*, 10.29.14. <https://www.wired.com/2014/10/minerva-project/>
4. Steinberg, Jacques. “Plan B: Skip College.” *The New York Times*, May 15, 2010. <https://www.nytimes.com/2010/05/16/weekinreview/16steinberg.html?pagewanted=all>
5. Yen, Hope. “New study shows the value of a college education.” *Associated Press*. February 11, 2014. <https://www.bostonglobe.com/news/nation/2014/02/11/new-study-shows-value-college-education/3IWWEOXwQEAcMFSy09msOK/story.html>
6. Yen, Hope. “New study shows the value of a college education.” *Associated Press*. February 11, 2014. <https://www.bostonglobe.com/news/nation/2014/02/11/new-study-shows-value-college-education/3IWWEOXwQEAcMFSy09msOK/story.html>
7. Yen, Hope. “New study shows the value of a college education.” *Associated Press*. February 11, 2014. <https://www.bostonglobe.com/news/nation/2014/02/11/new-study-shows-value-college-education/3IWWEOXwQEAcMFSy09msOK/story.html>
8. Yen, Hope. “New study shows the value of a college education.” *Associated Press*. February 11, 2014. <https://www.bostonglobe.com/news/nation/2014/02/11/new-study-shows-value-college-education/3IWWEOXwQEAcMFSy09msOK/story.html>
9. Yen, Hope. “New study shows the value of a college education.” *Associated Press*. February 11, 2014. <https://www.bostonglobe.com/news/nation/2014/02/11/new-study-shows-value-college-education/3IWWEOXwQEAcMFSy09msOK/story.html>

İlknur Rəhib oğlu Rəcəbli

Bakı Biznes Universiteti

Doktorant

irahiboglu@mail.ru

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASINDA NƏQLİYYAT SİSTEMİNİN İNKİŞAF MƏRHƏLƏLƏRİ

Açar sözlər: nəqliyyat, xidmət ixracı, beynəlxalq standartlar, inkişaf strategiyaları

Key words: transportation, export of services, international standards, development strategies

Azərbaycan Respublikasında hər bir sahənin inkişaf etməsi ilə yanaşı nəqliyyat sektorunda inkişaf etməsi mühim əhəmiyyət daşıyır. Ölkənin infrastruktur sahələri sayılan enerji, rabitə, təhsil, səhiyyə bu sahələr ilə yanaşı nəqliyyat sektorunda əhalinin bütünlüklə tələbatını ödəməklə yanaşı dövlətin həm xarici həmdə digər prioritetlərinə nail olmaq üçün mühim rolu vardır .(Z.S.Məmmədov,1987:125.)

Azərbaycan Respublikası 1990-cı illərdən etibarən bazar iqtisadiyyatına doğru addımlar atmış, nəqliyyat sektorunda tənzimədiçi mühitində gözə çarpan dəyişikliklər etdiyindən nəqliyyata dair tələblər dahada günü-gündən çoxalmışdır və 1993-cü ildən etibarən isə Respublikada nəqliyyatın idarəetmə institutlarının yeniləşdirilməsi prosesi həyata keçirilmişdir. 1993-cü ildən sonra bölgü keçidləri yaranmış yəni bazar iqtisadiyyatında inzibati idarəetmədən dövlət tənzimlənməsi sisteminə keçirilmiş, lazımı səviyyədə hüquqi baza inkişaf etdirilmişdir. Bu dövrlərə nəzər yetirsək görürükki, nəqliyyat sektoruna əhalinin maraq dairəsi daha da artmış və nəqliyyat sektorunun inkişafına dair islahatlar həyata keçirilmişdir. Azərbaycan Respublikasının bərpasından sonra 18 oktyabr 1993-

cü ildən qeyd etdiyim gündən etibarən nəqliyyat sektorunun inkişafına yeni mərhələyə qədəm qoymuşdur.

Azərbaycan Respublikasında nəqliyyat sektorunun inkişafının məqsədi əsasən aşağıdakılardan ibarətdir:

- nəqliyyat xidmətlərini düzgün şəkildə göstərməklə əhalinin artan tələbatının qarşılanması və əhalinin həyat tərzinə müsbət təsirini maksimum həddə çatdırmaq;
- nəqliyyatın inkişaf etməsi ilə bağlı olaraq yeni təhlükəsizlik xidmətlərinin yaradılması, təqdim edilməsi aid edilir.

Bunun nəticəsidir ki, ölkəmizdə yol təsərrüfatına aid fikirlər dahada dərinləşir günü gündən inkişaf edir və dövlət quruluşuna aid dövlət proqramları həyata keçirilir (F.Bağırov, Bakı 2009:98.) Azərbaycanda hal hazırda “Şimal-Cənub” və “Şimal-Qərb” dəhlizinin yaradılması ilə bağlı olaraq quruculuq işləri həyata keçirilir və bu layihənin icrası ilə bağlı olaraq işlər aparılır. Bu proqramlardan biridə 2020-ci ilin noyabr ayında təməli dövlət tərəfindən qoyulmuş “Zəfər yolu” layihəsi vardır. Bu layihə əsas başlanğıcını Hacıqabul-Mincivan-Zəngəzur magistral yolundan götürüb Şuşa şəhərinə kimi davam edir. Layihə daha yaxından baxsaq görürük ki, bu yolun uzunluğu 124 km və 4-6 zolaqdan ibarətdir. “Bakı-Tbilisi-Qars” və “Şimal-Cənub” layihələrinin inkişafı prosesində Azərbaycanın xüsusi rolu vardır. Horadiz-Ağbənd dəmir yol xətti gələcəkdə çox böyük perspektivə malikdir, çünki bu dəmir yol xətti Azərbaycanın əsas bir hissəsi sayılan Naxçıvan MR ilə birbaşa əlaqə olacaqdır.

Ümumilikdə götürdükdə, Azərbaycan Respublikasında günü-gündən bütün nəqliyyatın növləri, dəmir yol nəqliyyatı, hava nəqliyyatı, su nəqliyyatı, avtomobil nəqliyyatı inkişaf edir. Hava nəqliyyatına nəzər yetirsək, dövlət tərəfindən həyata keçirilən layihələr əsasında Azərbaycanda 7 aeroport qurulub və bunlardan 6 beynəlxalq, 1 yerli, işğaldan azad olunmuş şəhərlərimiz üçün nəzərdə tutulan 3 aeroportun istifadəsinə gələcəkdə veriləcəkdir.

References

1. Aliyev EA International legal regulation of traffic and national
2. legislation. Textbook. Baku: Legal literature, 2003.
3. F.Bagirov “The role of transport in the socio-economic development of the country
4. Directions for improvement ”Baku, 2009.
5. “On the development of the transport system in the Republic of Azerbaijan (2006-2015) State Program ”.
6. On the development of the transport system in the Republic of Azerbaijan (2006–2015-years) State Program.
7. Z.S Mammadov. Modern features of transport development in the Caspian region. Azerbaijan. EA News 1987.№ 5.

Zeynəb Seyfər qızı Salamova
AMEA Nəsimi adına Dilçilik İnstitutu
doktorant
zeynabsalamova83@gmail.com

MÜXTƏLİFSİSTEMLİ DİLLƏRDƏ “GÖZƏLLİK” KONSEPTİNİN İFADƏSİ

Açar sözlər: gözəllik etalonu, subyektiv dəyərləndirmə, stereotip obrazlar; 4) sözdüzəldici model; 5) oxşar və fərqli cəhətlər

Key words: *beauty standard, subjective assessment, stereotypical images, word-building model, similarities and differences*

Azərbaycan, rus və ingilis dillərində gözəlliyin iki etalonu mövcuddur: ənənəvi və alınma etalonlar. Başqa millətə xas olan alınma gözəllik etalonu əsasən cazibədarlıq, gözəl zövq, eleqanlıq ilə səciyyələnir. Gözəlliyin ənənəvi ideali isə sağlam bədən, tərəvətli sifət, möhkəm bədən quruluşu hesab olunur. İngilis dilində qadın və kişi gözəllik etalonları tamamilə fərqli təqdim olunur. İngilis dilində gözəllik etalonu aktivlik və sosial istiqamətlənmə ilə səciyyələnir. Gözəllik insanın sosial həyatının bir atributu kimi təqdim olunur. Gözəl insan cəmiyyət tərəfindən yüksək səviyyədə qəbul olunur.

Azərbaycan, rus və ingilis dillərində gözlərin gözəlliyi xüsusilə vurğulanır, göz qəlbin aynası hesab edilir. İnsan gözəlliyi göy cisimləri, təbiət hadisələri, heyvanlar və bitkilər aləmi və s. ilə müqayisə olunur. “Gözəllik” konsept, onun stereotip obrazları ilahi qüvvələr, folklor personajları, antik obrazlar və s. formalarda təəcəssüm olunur. Səslərin gözəlliyi, quşların nəğməsi, suyun şırıltısı, zəng sədaları gözəl musiqi ilə müqayisə olunur.

Hər üç dildə “gözəllik” konsepti, “sevinc”, “su”, “güc”, “ışıq”, “nür”, “həyat”, “məhəbbət”, “zənginlik” və s. konseptlərlə əlaqələndirilir. Faktik materialın təhlili sübut edir ki, “gözəllik” konsepti çoxşaxəli mental təşkidir. Bu konsept müxtəlif dil formalarında materiallaşır. “Gözəllik” konseptinin struktur modelləri Azərbaycan, rus və ingilis dillərində fərqlidir. Bu fərqlər dillərin bütün səviyyələrində hiss olunur. Azərbaycan, rus və ingilis dillərində subyektiv dəyərləndirmə mənaları fərqli konnotasiyalarla səciyyələnən leksik sinonimik vahidlərlə ifadə olunur.

Rus dilində isə “gözəllik” konsepti əsasən sözdüzəldici modellərlə verilir. “Gözəllik” konseptinin mənə nüvəsi Azərbaycan dilində “qəşəng”, “gözəl”, “cazibədar”, “göyçək”, “görkəmli” və s. sözlərlə ifadə olunur. Rus dilində “красота”; “красивый”; “привлекательный”; “симпатичный”; “необыкновенный”; “гламурный”; “нежный” və s. İngilis dilində “beauty”; “beautiful” və s. leksik vahidlərlə verilir.

Azərbaycan, rus və ingilis dillərində “gözəllik” konseptini ifadə edən sözləri iki mənə qrupuna bölmək olar:

1) İnsanın gözəl xarici görkəmini ifadə edən leksik vahidlər.

2) Müsbət estetik dəyərləndirmədən başqa əlavə mənə ifadə edən leksik vahidlər.

Birinci qrupa aid edilən leksik vahidlər gözəllik etalonu barədə ümumi məlumatı ifadə edir. İkinci qrupa daxil olan sözlər isə dil daşıyıcılarının təfəkküründə mövcud olan əsas metaforik obrazları səciyyələndirir. Dil sistemində gözəl görkəmin iki etalon obrazı müşahidə olunur:

1) Ənənəvi (kənd) gözəlliyi.

2) Digər xalqlardan mənimsənilmiş (şəhər) gözəlliyi.

Ənənəvi gözəllik etalonu sağlam, qüvvətli, hündürboylu, sakit görkəmli insanda müşahidə olunur. Gənc qadın və ya qızın ənənəvi gözəlliyi sağlam, alyanaqlı, uzunhörüklü kimi

əlamətlərlə təsvir olunur. Şəhər gözəlliyi etalonu isə gözəl davranış, incə zövq, zövqlü geyim və s. əlamətlərlə səciyyələnir. Təbiət gözəlliyi incəsənət əsərlərində təsvir edilən kimi gözəl harmoniyaya malik olan gözoxşayan, heyranedici əlamətlərlə seçilən mənzərələrdir.

Araşdırılmış material “gözəllik” konseptinin invariant formalarının gələcək tədqiqat perspektivlərini müəyyən-ləşdirməyə, müxtəlif sistemli dillərin daşıyıcılarının şüurunda gözəllik anlayışının oxşar və fərqli cəhətlərini izah etməyə imkan verir. Gələcək tədqiqatlarda “gözəllik” konsepti diaxronik planda, yəni müxtəlif tarixi dövrlərin dil materialları əsasında da araşdırıla bilər. Bundan əlavə “gözəllik” konseptinin daha fərqi şəkildə, ayrı-ayrı dillərin dialektlərinin, yazıçı və şairlərin əsərlərinin dil faktları əsasında araşdırılması da məqsədyönlü sayıla bilər.

Eyni zamanda “gözəllik” konsepti dilçilik ilə digər elmlərin qovşağında (etika, estetika, fəlsəfə, incəsənət və musiqi tarixi və s.) tədqiqi mümkündür. “Gözəllik” ikili səciyyə daşıyır. Bir tərəfdən gözəllik çox qısa müddətli və tez keçən əlamətdir. Digər tərəfdən isə gözəllik əbədidir. Bu ədəbi gözəllik təbiətdə və incəsənət əsərlərində müşahidə olunur.

Namiq İlqar oğlu Ağayev
Bakı Biznes Universiteti
magistrant
namiq.aghayev@iticket.az

BANKLARDA MARKETING KONSEPSİYASININ TƏTBİQİ İMKANLARININ GENİSLƏNDİRİLMƏSİ İSTİQAMƏTLƏRİ

Açar sözlər: *bank sektoru, marketing strategiyası, istehlakçı, müştəri, kommunikasiya texnologiyaları*

Key words: *banking sector, marketing strategy, consumer, customer, communication technologies*

Bank məhsulları bazarları geniş və olduqca xüsusi bazardır. Bu bazarın subyektləri arasındakı əlaqələrin xüsusiyyətləri, bununla əlaqədar dövlət tənzimlənməsinin rolu ilə digər bazarlardan fərqlənir, lakin ilk növbədə bank məhsulları bazarları bazar münasibətlərinin - bank mallarının və xidmətlərinin ortaya çıxması obyektinin xüsusi təbiəti ilə fərqlənir. Bu xüsusiyyətlər bankın marketing və bazar siyasətinin formalaşmasında birbaşa əks olunur. Beləliklə, bank xidmətlərinin müqavilə xarakteri və onların abstraktlığı müştərinin xidmət istehlakçılarını və onun satıcısını yüksək səviyyədə iqtisadi mədəniyyət və savadlılıq tələb edən məzmununu izah etmək üçün zəruri edir. Pul ilə yaxın əlaqəsi və müvəqqəti “müştəri-bank” əlaqələrinin uzunluğu bankın fəaliyyətini müştərilərin etibarından asılı edir. Bank marketinginin xüsusiyyətləri yalnız pul vəsaitlərinin daha səmərəli istifadəsinə kömək etmir, eyni zamanda bankın bütün fəaliyyətinin məqsədi olan və onun sürətlənməsinin pul dövriyyəsinin spesifikliyinə də təsir göstərir [1]. Müasir bazar şəraitində marketing bankın uğurlu fəaliyyəti üçün əsasdır.

Yalnız bazarın hərtərəfli təhlili və istehlakçıların gözləntilərinin öyrənilməsi bankın qeyri-sabit bir mühitdə yaşamasına imkan verir. Eyni zamanda, mövcud bazar vəziyyətinin, global böhranın xüsusiyyətlərini nəzərə alaraq, istehlakçı fəaliyyətində azalma proqnozları ilə əlaqəli bank bazasının kompleksi qurulmalıdır. Bundan başqa, bank sisteminin qeyri-kafiliyi dünya maliyyə böhranının əsas səbəblərindən biridir. Buna görə, müasir şəraitdə bank marketinqi təcrübəsi bu təcrübəni nəzərə alaraq və gələcəkdə böhran vəziyyətlərinin təkrarlanmasının qarşısını almağa imkan verən innovativ bir şəkildə qurulmalıdır. Bir marketinq kompleksinin qurulmasının ən yeni modellərindən biri 5E konsepsiyasına əsaslanan bir modeldir. Biz bu konsepsiyanın təfsirinin müxtəlif yanaşmalarını nəzərdən keçirəcəyik və dünya iqtisadiyyatında müasir hadisələr 58 baxımından bank məhsulları bazarında tətbiq etmək imkanlarını və perspektivlərini qiymətləndirəcəyik. Bu konsepsiyaya ilk müraciətlərdən biri M.Koenin kitabında tapılıb [2]. Müəllif müasir marketinq modellərinin köhnəlmiş olduğunu və bu günün tələblərinə cavab verən yeniləri ilə əvəz edilməsini tələb edir. Xüsusilə, o, aşağıdakı elementlərə əsaslanan 5E konsepsiyasına əsasən marketinq şirkətinin qurulması üçün bir model təklif edir. Xüsusilə qeyd etmək lazımdır ki, təsvir olunan konsepsiya şirkətin məhsullarını təbliğ edilməsinə yönəlmişdir. Eyni zamanda, o qiymətlər, rəqabət mühitinin təhlili, marketinq informasiya sisteminin qurulması kimi vacib məsələlərə birbaşa toxunmur. Müəyyən mənada müəllif özü konsepsiyanın bu dar istiqamətini "marketinq anlayışı" deyil, "marka və satış təşkilatı modeli" adlandırır [3]. Koen konsepsiyasının əsas fikirlərini Azərbaycan banklarının marketinq təcrübəsinə necə ötürmək olar? Ümumiyyətlə, bu marketinq anlayışının mütərəqqi xarakterini, eləcə də Azərbaycan bankları üçün müştəri yönümünün vacibliyini qeyd

etmək lazımdır. Eyni zamanda qeyd etmək lazımdır ki, konsepsiyanın dörd əsas komponenti (beşinci E-estimation – daha çox ümumiləşdirici xarakter daşıyır, ümumilikdə marketingi idarə etmək üçün məhsulları təşviq etmək üçün yönəldilmişdir), bəziləri isə fərdi Azərbaycan banklarının marketing strategiyalarında əks olunur. Məsələn, Azər Türk Bankı və Access Bank kimi banklar məhsullarını (mal və xidmətlərin) təşviqi cərcivəsində entertainment konsepsiyasını aktiv şəkildə istifadə edirlər. O, yeni və sadıq müştəriləri üçün xüsusi aksiyalar keçirir, bank məhsullarının istehlakçıları arasında qiymətli hədiyyələr həyata keçirir. Bank bazarını təhlil edikdə məlum olur ki, bu bankların aksiyaları müntəzəm xarakter daşıyır. Bu yanaşmanın son vaxtlarda bank məhsullarının təşviqinə fəal tətbiq edilməsi bank məhsullarını təşviq etmək üçün belə bir modelin ölkə iqtisadiyyatında böhran dövründə də təsirli olduğunu göstərir. Bundan əlavə bankların adətən elevation kimi konsepsiyaya müraciət etməsini qeyd edək. Bank məhsullarının təşviqində ərazi səmtləşməsindən - federal və ya regional əhəmiyyətli – asılı olmayaraq demək olar ki bütün banklar “həyatın yaxşılaşdırılması” kateqoriya ilə çıxış edirlər. Demək olar ki hər bir bank müştərilərin diqqətini (bu, əsasən reklam mesajlarında özünü biruzə verir) onun bank məhsullarının əldə edilməsi ilə müştərinin həyatı daha yaxşı olacağına çəkir. Buna misal olaraq “Rosbank” bankının sonuncu federal reklam kampaniyasının sloqanını göstərmək olar: “Xoşbəxt insanların sayı artır”. model müasir böhran şəraitində aktual və effektivdir, bazar risklərinə qarşı müqavimət amilini təşkil edə bilər və eyni zamanda bankın marketing fəallığının inkişafını stimullaşdıraraq, bank fəaliyyətinin idarəedilməsi cərcivəsində tətbiq oluna bilər. Qeyd etmək lazımdır ki, bankın müştərilərin saxlanması və cəlb edilməsi məsələsində siyasəti bankın seçdiyi strategiya əsasında qurulur.

References

1. Mammadov Z.F., Banking. Textbook. Baku: Azerneshr, 2 volumes, Baku, 2016, 110 p.
2. Kotler F., Marketing, Management. SPb: Peter, (2001)
3. Popova N.Yu., Bank marketing, M. MPFA, Moscow, 2004, 28 p.
4. Tagirbekova K.R., Fundamentals of banking, M. INFRA-M, c.510, Moscow, 2005.
5. Shvetsov R.V., Marketing in the banking business: prospects, trends and opportunities, Banking Delo Journal, Moscow, 2017, 74-77 p.

Алима Сабухи гызы Панахова

Бакинский бизнес университет

магистрант

hedef2023@gmail.com

СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ «ВЕЙСАЛОГЛУ»

Ключевые слова: *финансы, риск, фирма*

Key words: *finance, risk, firm*

Компания Вейсалоглу была создана в 1994 году. Создателями компании были Айдын «Вейсалоглу и Ильгар Талыбов. В первые годы своего существования компания занималась ввозом продуктов питания только из Турции. В 1997 году Исхак Яйджылы – учредитель компании «Яйджылы Кардешлер», занимающейся экспортом и оптовой продажей в городе Игдыр, Турция, стал партнером компании. Позднее компания получив крупномасштабную деятельность, получила дистрибьюторство многих известных мировых производителей, стала осуществлять продажу их продукции в Азербайджане. Центральный склад компании расположена в городе Баку, южный регион охватывает Сальянский филиал, а западный регион Мингячевиский филиал.

Главной целью Компании является обслуживание всех точек компании, которые доступны на местном рынке и завоевание довольства клиентов.

В период существования деятельности, компания сотрудничает с зарубежными производственными фабриками на уровне дистрибьюторских отношений. Верная цель, верный выбор, верное решение и совместная работа вели эту Компанию от успеха к успеху (9). Дружелюбный

коллектив и ответственный подход к делу способствовали достижению поставленных целей.

Миссия компании заключается в обеспечении наивысшего уровня продаж, сохранения качества продуктивности и обслуживании всех торговых точек, существующих на рынке Азербайджана. Шоколадная Фабрика Улдуз является одной из производств Компании Вейсалоглу.

Начало деятельности шоколадной фабрики «Улдуз» в 2001 году дало сильный толчок развитию отрасли кондитерских изделий и продуктов питания в экономике нашей республики. Оно принесло новое качество, новый вкус во внутреннее производство, в промышленность кондитерских изделий и продуктов питания(9). Продукция фабрики, начавшей предлагать местному рынку шоколады «Улдуз» в разнообразном ассортименте, быстро полубилась потребителям. Качественная продукция, высокая работоспособность привели к большому спросу этой продукции.

На фабрике, всегда предлагающей потребителям высококачественную продукцию, сегодня установлено оборудование, отвечающее современным стандартам. Условия, созданные в этом заведении, и постоянное обновление технологического оборудования превратили шоколадную фабрику «ULDUZ» в одно из передовых предприятий пищевой промышленности.

Руководство компании постоянно придает большое значение вопросам качества,при этом обновляя рабочий состав,употребляемую продукцию для получения продукции (1). С этой целью в Германии, Бельгии, Италии и ряде других передовых стран Европы были изучены механизмы деятельности известных производителей шоколада, и на фабрике было установлено новое, современное оборудование. Благодаря сдаче в эксплуатацию полностью автоматизированных современных установок, возрос объем

производимой продукции, а на фабрике были созданы современные условия работы, позволяющие конкурировать с наиболее передовыми предприятиями мира.

Группа компаний “Вейсалоглу” всегда открыта для сотрудничества с иностранными инвесторами и финансовыми институтами. Соотрудничество с иностранными компаниями может повысить стратегию внешнеэкономические связи этой компании. Этот холдинг рад видеть своими партнерами иностранных инвесторов, делающих вложения в реализуемые бизнес-проекты.

С 2007 года Группа компаний “Вейсалоглу” сотрудничает с ЕБРР, в рамках этого сотрудничества был реализован ряд проектов с большой прибылью для обеих сторон. Выполнены проекты новых производственных помещений и логистического центра.

Азербайджан является членом ЕБРР с 1992 года. За эти годы банк утверждал Азербайджану определенную сумму для осуществления проектов(4).

Компания Вейсалоглу тоже пользовалась этими услугами ЕБРР. Банк предоставлял компании эту сумму на финансирование оборотного капитала.

Вейсалоглу также подключилось к партнерству с Грант Торнтон, чтобы повысить свою внешнеэкономическую деятельность.

Фирма Вейсалоглу была построена на основе прозрачности, взаимосвязанного мышления и предоставления реальных знаний компаниям, которые нацелены на рост, создание стоимости и инвестирование в инновационные модели будущего. Компания не только поддерживает экономическое процветание, но и работает, чтобы поддержать предприятия, которые начали совместную работу с этой компанией.

References

1. Huseynov T.A., "Economy of the firm". Textbook, Baku. 2009
2. Law of the Republic of Azerbaijan "On Investment Activity". 1995.
3. Law of the Republic of Azerbaijan "On protection of foreign investments". 1995.
4. Statistical indicators of Azerbaijan. 2019.
5. <https://az.m.wikipedia.org/wiki/Veysəloğlu>

Aytac Xalid qızı Qurbanlı

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

aytac.qurbanli9@gmail.com

STRATEJİ İDARƏETMƏNİN ƏHƏMİYYƏTİNİN ARAŞDIRILMASI

Açar sözlər: strateji idarəetmə, müvəffəqiyyət, proses, məqsədə nail olmaq, strategiyanın inkişafı

Key words: strategic management, success, proses, goal achievement, strategy development

Effektiv strateji idarəetmə bir təşkilatın fəaliyyətini dəyişdirə bilər, səhmdarlara uğurlar qazana bilər və ya bir sənayenin strukturunu dəyişdirə bilər. Effektiv olmayan strateji idarəetmə şirkətləri iflas edə və rəhbərlərin karyeralarını poza bilər.

Strateji idarəetmə qərar qəbul edən şəxsə idarəetmə vasitələri ilə təchiz olunmasına və ya dəyişiklikləri gözləməsinə və təşkilati fəaliyyətlərini doğru yola yönəltməsinə kömək edir.

Strateji idarəetmə, bir təşkilatın uzunmüddətli məqsəd və fəaliyyətlərini həll edən bir idarəetmə funksiyasıdır. Həm də strateji idarəetmə, təşkilatın özü və ətraf mühitinin qarşılıqlı təsir xüsusiyyətlərindən istifadə edərək, həmin təşkilatın əsas missiyasını həyata keçirmək üçün bir təşkilatı idarə etmə prosesi adlandırıla bilər. Strateji idarəetmə, rəqabətçi şirkətlərin fəaliyyət səviyyəsinə görə təşkilati performans səviyyəsində uzunmüddətli bir artıma səbəb olan müəyyən hərəkətlərin inkişaf etdirilməsinə və həyata keçirilməsinə yönəlmiş bir proses kimi təmsil edilə bilər.

Pearce və Robinson, strateji idarəetməni "bir təşkilatın məqsədinə çatmaq üçün hazırlanmış strategiyaları formalaşdırmaq və həyata keçirmək üçün bir sıra qərarlar və

tədbirlər" olaraq təyin edirlər. (2) Strateji idarəetmə, bir qurumun strategiyasını inkişaf etdirərək və bu iş üçün liderlərinə məsuliyyət həvalə edərək qərarların strateji rəqabətliyini və səmərəliliyini təmin etməyə yönəlmiş bir nəzəriyyə və təcrübə toplusu kimi təmsil edilə bilər. Bundan əlavə, strateji idarəetmə, təşkilatın təməli kimi insan potensialına əsaslanan təşkilat idarəetmə prosesi ilə müəyyən edilir; istehlakçıların ehtiyaclarına yönəldilmiş fəaliyyətləri istiqamətləndirir/

Strateji idarəetmənin bir çox faydası var və bunlara imkanların müəyyənləşdirilməsi, prioritetləşdirilməsi və araşdırılması daxildir. Məsələn, yeni məhsullar, yeni bazarlar və iş sahələrinə yeni girişlər yalnız şirkətlər strateji planlaşdırmada iştirak etdikdə mümkündür. Daha sonra, strateji idarəetmə firmalara həyata keçirdiyi fəaliyyətlərə obyektiv baxış bəxş etməyə və firmanın mənfəətli olub-olmadığına dair mənfəət-təhlil aparmağa imkan verir.

Strateji idarəetmənin əsas cəhəti strateji idarəetmə yolu ilə firmaların problem həll etmə və problemin qarşısının alınması imkanlarının inkişafıdır. Strateji idarəetmə, şirkətlərin dəyişikliklərin rəşionalizasiyasına və həyata keçirilməsinə və dəyişiklik ehtiyacını işçilərinə daha yaxşı çatdırmasına kömək etdiyi üçün çox vacibdir. Nəhayət, strateji idarəetmə həm daxili proseslərdə, həm də xarici fəaliyyətdə firmanın fəaliyyətində nizam və intizam gətirməyə kömək edir.

Son illərdə demək olar ki, bütün firmalar strateji idarəetmənin vacibliyini dərk etdilər. Ancaq müvəffəq və uğursuz arasındakı ən əhəmiyyətli fərq, strateji idarəetmə ilə strateji planlaşdırmanın həyata keçirilməsinin uğurla uğursuzluq arasındakı fərqi meydana gətirməsidir. Əlbətdə ki, hələ də strateji planlaşdırma etməyən və ya planlayıcıların rəhbərlikdən dəstək ala bilmədiyi şirkətlər var. Bu firmalar strateji idarəetmənin üstünlüklərini dərk etməli və bazarda uzunmüddətli tətbiq olunmalarını və uğurlarını təmin etməlidirlər.

Strateji idarəetmə, bir təşkilatın hədəflərini formalaşdırması və onlara çatmağı bacarmasıdır. Strategiya təşkilati məqsədlərə çatmaq üçün vasitədir.

Günümüzün dinamik mühitində hər cür təşkilatın bir strategiyaya sahib olması yalnız arzuolunmaz, əksinə vacibdir. Əməliyyat qərarları, nə qədər təsirli şəkildə qəbul edilmiş və həyata keçirilmiş olsa da, uzunmüddətli müvəffəqiyyəti təmin edə bilməz. Strateji qərarlar öz-özünü generasiya etməməyə meylli olduğundan, təşkilat rəhbərliyi bu cür qərarların qəbul edilməsinə və daima yenilənməsinə diqqət yetirməlidir.

Strateji idarəetmə prosesi, təşkilatın misilsiz üstünlüklərini və zəif tərəflərini nəzərə alaraq, missiya və hədəflərinin müəyyənləşdirilməsindən, imkan və təhdidlərin qiymətləndirilməsindən ibarətdir. Daha sonra strategiyanın formalaşdırılmasına, həyata keçirilməsinə, izlənilməsinə və qiymətləndirilməsinə davam edir. Nəzərdən keçirmədən və qiymətləndirmədən alınan rəylər məqsəd və strategiyaların yenidən nəzərdən keçirilməsi üçün istifadə edilə bilər.

References

1. Akhundov M.A., Strategic management. Baku: 2001.
2. Aliyev M.A., Hamidov H.I., Human resource management in business, Baku: Azerbaijan State University of Economics Publishing House, 2013.
3. Karimov Kh.Z., Strategic management: methods and practice. Baku: "Science", 2006.
4. Strategic management: 080500.62 Training and methodical complex for "Management" / comp. I.I.Ruvennyy. -Ufa: BAGSU, 2011.
5. Shahbazov K.A., Mammadov M.H., Hasanov H.S. Management. Baku: EIM "Education", 2005.

Aytən Habil qızı Əliyeva
Azərbaycan Dövlət Mədəniyyət və İncəsənət Universiteti
magistrant
aytanaliyeva98@mail.ru

AZƏRBAYCANDA TURİZM XİDMƏTLƏRİ BAZARININ MÜASİR VƏZİYYƏTİ

***Açar sözlər:** bazar, turizm, turizm xidmətləri bazarı, Azərbaycanla turizm xidmətləri, turizm bazarının inkişafı*

***Key words:** market, tourism, tourism market, tourism services market, Tourism services in Azerbaijan, development of the tourism market*

Azərbaycan uzun dövrdür ki, iqtisadiyyatını neft sektorunun üzərindən qurmuşdur. Müasir dövrdə turizm sektoru dünyada əsas gəlirli sektorlardan birinə çevrilib. Ölkəmizin coğrafi şəraiti, 11 iqlim qurşağından 9-nun Azərbaycanda mövcudluğu, ölkədə turizm sahəsinin inkişafına şərait yaradır, buna baxmayaraq, turizm sahəsinə uzun illərdir ki, diqqət edilmir. Turizmin inkişafı həm iqtisadi baxımdan, həm də siyasi baxımdan ölkənin tanıtımı üçün böyük rol oynayır.

Respublikada on üç qoruq, doqquz milli park, on doqquz yasaqlıq, altı mindən çox mədəniyyət və memarlıq abidəsi, otuz səkkiz geoloji obyekt, on beş min hektar meşə sahələri vardır. ÜDM-un 3% turizmin payına düşür. Mütəxəssislərin fikrinə görə gələcək 10 il ərzində ÜDM-un 10% turizmin payına düşəcək. Azərbaycanda 2019-cu ildə 190 ölkədən 2.4 milyon turist gəlmişdir. Keçən illər ilə müqayisədə gələn turistlərin sayı 9.6% çoxdur. Azərbaycana gələn xarici qonaqların sayına görə ilk üçlüyə Türkiyə, Rusiya və Ukrayna daxildir. Son illərdə Azərbaycana turistlərin axını olan ölkələr Səudiyyə Ərəbistan, BƏƏ, Bəhreyn, Küveyt və digər Körfəz

ölkələri daxildir. Körfəz ölkələrindən gələn turistlərin sayı postsovet ölkələrindən gələn turistləri üstələyib. Azərbaycan Respublikasına Körfəz ölkələrindən (BƏƏ, Oman, Qətər, Səudiyyə Ərəbistan) 2018-ci ildə 200 minə yaxın turist gəlmişdir. 2019-cu ildə Azərbaycana qərb ölkələrindən gəlmiş turistlərin sayında artım müşahidə edilmişdir. 2019-cu ildə ölkəyə Böyük Britaniyadan gələn turistlərin sayı (20287 nəfər) Almaniyadan (16504 nəfər), İtaliyadan (10985 nəfər), Fransadan (7373 nəfər), İsraildən (45735 nəfər) olmuşdur(5).

Azərbaycanda mehmanxanaların (mülkiyyət növləri üzrə) sayı 2015-ci ildə 536 idisə, 2020-ci ildə bu göstərici 655 olmuşdur. Dövlət mehmanxanalarının sayı 33, özəl mehmanxanaların sayı 604, xarici mehmanxanaların sayı isə 13 və birgə mehmanxanaların sayı 5 olmuşdur. Mehmanxana və mehmana tipli müəssisələrin gəlirləri və xərcləri 2020-ci ildə aşağıdakı kimidir:

Müəssisələrin gəlirləri 2020-ci ildə 116,798.0, bura mehmanxana nömrələrinin satışından əldə edilən gəlir (70,273.9), qida məhsullarının satışından gələn gəlir (33,928.0), müalicə xarakterli xidmətlərdən gələn gəlir (2,895.4) və müxtəlif mehmanxana xidmətlərindən əldə edilən gəlirlər (9,700.7) daxildir (5).

Müəssisələrin xərcləri 2020-ci ildə 171,805.1, bura qidaların hazırlanması üçün xərclər (19,456.2), yanacaq və enerji xərcləri (11,622.5), suya çəkilən xərclər (1,463.5), mehmanxananın icarə ödəmələri (3,797.8), mehmanxanada çalışan işçilərin əmək haqqı xərcləri (68,315.8), sosial sığortalar üzrə ayırmalar (15,018.2) vəsaitlərin təmirinə çəkilən xərcləri (1,515.0) və müxtəlif mehmanxana xidmətləri üçün çəkilən xərclər (50,616.1) daxildir (5).

Respublikamızda ən çox potensialı olan turizm növləri aşağıdakılardır:

Azərbaycanda mədəni turizm: Mədəni turizm özündə memarlıq, incəsənət, tarix, din, regionlar mədəni nümunələrini və s. əhatə edir. Bu növdə tarixi məkanlara, qoruqlara, muzeylərə, teatrlara getmək olar.

Sağlamlıq turizmi: hazırda bu turizm növünün inkişafına imkanlar vardır. Azərbaycanda mineral bulaqların sayı minlərlədir. Bunlara- İstisu, Turşsu, Badamlı və digərləri tanınmış müalicəvi su mənbələridir.

Qış turizmi: Qış turizmi Respublikada ən perspektivli sahə hesab edilir. Belə ki, Azərbaycanda mövcud “Şahdağ” və “Tufandağ” kompleksləri dağ və qış turizminin inkişafının bariz nümunəsidir. Hər 2 kompleksdə ümumi 14 otel mövcuddur.

Azərbaycanda işgüzar turizm: İşgüzar turizm hazırda ən sürətlə inkişaf edən sahədir. Turizmin bu növünün inkişafı ölkədə mövcud mehmanxanaların, konqres, konfrans və mədəniyyət ocaqlarının imkanlarından istifadəsinə təkan verir. Bakı şəhərində konfrans otaqları olan 15-ə yaxın böyük məkanlar və 30-a yaxın lüks mehmanxanalar vardır.

Çimərlik turizmi: Ölkədə çimərlik turizminin inkişafı üçün potensialı olsa da, turizmin bu növündən hal-hazırda istənilən qədər istifadə etmək olmur. Ölkəni şərq hissəsi Xəzər dənizinin ətrafında yerləşir. Çimərlik turizm potensialına malik rayonlara Abşeron, Xızı, Siyəzən, Şabran, Xaçmaz, Lənkəran, Astara daxildir.

Azərbaycan həmçinin ekoturizm potensialında malikdir. Azərbaycanda 4100-ə yaxın fərqli bitki çeşidləri mövcuddur. Flora və faunanın zənginliyindən istifadə edərək turizm gəzintiləri təşkil edilə bilər.

References

1. B.A.Bilalov. Regulation of tourism activities. Baku-2006.
2. E.Q.Mammadov. Regional features of the formation and management of the Azerbaijani tourism market. Baku-2013, 172 s.
3. F.İ.Qurbanov. Problems of tourism development in Azerbaijan. Baku-2007.
4. H.B.Soltanova. Tourism and its development the Republic of Azerbaijan. Baku-2015, 475 s.
5. The State Statistics Committee // <http://www.stat.gov.az>
6. F.İ.Qurbanov. Problems of tourism development in Azerbaijan. Baku-2007.
7. İ.H.Huseynov. Basics of tourism. Mars-Print NPF-2007.
8. S.Y.Yeganli. Tourism. Baku-2006.
9. Recreational and tourism resources. Baku-2003.

Cavid Faiq oğlu Gözəlov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

bbumagistr@gmail.com

İŞĞALDAN AZAD OLUNMUŞ ƏRAZİLƏRDƏ AQRAR SAHƏNİN KREDİTLƏŞDİRİLMƏSİ İSTİQAMƏTLƏRİ

Açar sözlər: *İşğaldan azad olunan rayonlar, iqtisadi və sosial inkişaf, kredit, aqrarsahə, kənd təsərrüfatı*

Key words: *liberated regions, economic and social development, credit, agriculture, agriculture*

Müstəqillik dövründə ölkəmizin aqrar sahədə əldə edilən təcrübələrinin işğaldan azad edilmiş rayonlara transfer edilməsi, orada sahibkarlıq fəaliyyətlərinin təşviq edilməsi üçün xüsusi dəstəkləmə proqramlarının həyata keçirilməsi, heyvandarlıq və bitkiçilik sahəsində zəruri infrastruktur qurulması kimi məsələlər prioritet əhəmiyyətə malikdir. Kənd təsərrüfatı sahəsində dayanıqlığın və bərpanın təmin edilməsi, degradasiya olunmuş torpaqların bərpası və su ehtiyatlarından daha səmərəli istifadə, kiçik fermer təsərrüfatlarının davamlı məhsuldarlığının təmin edilməsi kimi layihələrdən əldə edilmiş təcrübələrin ölkəmizdə də istifadə imkanlarını qiymətləndirmək mümkündür. İşğaldan azad olunmuş ərazilərin heyvandarlıq potensialı çox yüksəkdir. Dövlətin dəstəyi ilə damazlıq heyvan cinslərinin artırılması üçün təsərrüfatların yaradılması, ailə başçısını itirmiş qadınlar üçün heyvandarlıq layihələrinin hazırlanması, qoyunçuluğun inkişafı üçün cins heyvanların ayrılması, arıçılığın inkişafı, otlaq sahələrinə uyğun xırdabuynuzlu kooperativ və təsərrüfatların yaradılması kimi tədbirlər reallaşdırıla bilər.

Aqrar sahənin inkişafı üçün texniki avadanlıqlar olduqca vacibdir. Kənd təsərrüfatı texnikalarının endirimli satışının maliyyələşdirilməsi, əkin işləri üçün hazırda pambıqçılıqda tətbiq olunan “Müqaviləli istehsal” modelinin tətbiqi (şirkət seçilməsi, xərcləri şirkətin qarşılması və məhsul yığımında hesablaşma), muasir və ağıllı texnologiyalarından istifadə imkanlarını genişləndirmək (traktor, dron və s.) kimi tədbirlər dövlətin diqqət mərkəzində olacaq. İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə xüsusi inkişaf agentliklərinin təşkili (məsələn, Türkiyə təcrübəsi əsasında), müxtəlif rayonlarda əldə edilmiş intensiv bağçılıq təcrübəsinin ərazidə geniş tətbiqi, münəfişə zonasına yaxın olan ərazilər üzrə risk cədvəlinin (xəritəsinin) hazırlanması, aqrar sığortanın tətbiq edilməsi, Xüsusi İnkişaf Fondunun yaradılması (kənd təsərrüfatı sektoru da daxil olmaqla), ərazilərə investisiyanın cəlb edilməsi üçün tədbirlər planının hazırlanması, beynəlxalq donorlar tərəfindən ərazilərdə həyata keçiriləcək layihələrin dövlət strategiyalarına uyğunlaşdırılması, əhalinin həssas qrupları və ailə başını itirmiş ailələr üçün inklüziv layihələrin həyata keçirilməsi, iş adamlarının investisiya qoymağa təşviq edilməsi və onlara xüsusi imtiyazların verilməsi, suvarma layihələrinin həyata keçirilməsi, orqanik kənd təsərrüfatının dəstəklənməsi kimi fəaliyyətlər də işğaldan azad edilmiş ərazilərimizin bərpası zamanı nəzərə alın bilər. Kənd təsərrüfatı baxımından mühüm potensiala malik ərazilərin inkişafı Azərbaycanın regionda iqtisadi baxımdan daha da güclənməsində və iqtisadi təhlükəsizliyinin təmin olunmasında böyük rol oynayacaq.

Bu torpaqlarda sahibkarlar üçün vergi güzəştləri, eləcə aşağı faizli kredit imkanlarının genişləndirilməsi məqsədə uyğundur. Müddətli vergi təşviqi daha çox özəl və xarici sərmayənin cəlbinə imkan yarada bilər.

Nəzərə almaq lazımdır ki, sərt girov şərtləri səbəbindən kommersiya banklarının kreditlərinin 80 faizi Bakı şəhərinin payına düşür. Bankların hər 100 manat kreditinin cəmi 20 manatı rayonlara yönəlir. İqtisadiyyat Nazirliyinin yeni

yaratdığı Elektron Kredit Platforması ilə alınan məhsulun özünün girov kimi qəbul edilməsi prinsipi ilə kreditlər təklif olunur. Bu mexanizmə oxşar modelin işğaldan azad edilmiş ərazilərdə istifadəsi də məqsədəuyğun olardı. Hazırkı şəraitdə Azərbaycanın cəbhəyanı bölgələrində sahibkarlara dəstək verilməsi olduqca zəruridir. işğaldan azad olunan torpaqlarda da işgüzar fəallığın inkişafı üçün dövlət tərəfindən müvafiq qaydada tədbirlər görülməlidir.

Bunun üçün ən aktual istiqamətin pul-kredit siyasəti ilə bağlı olacağını düşünürəm: Çünki həmin regionda kəskin şəkildə investisiya artımına ehtiyac var. İnvestisiya artımının mənbəyi kimi məhz daxili kreditləşmə institutunun inkişaf etdirilməsinə ehtiyac vardır. Mən hesab edirəm ki, Azərbaycanda kəskin şəkildə pul emissiyası yumşaldılmalı və artırılmalıdır. Pul emissiyası şaxələndirilmiş şəkildə reallaşdırılmalıdır. Cəbhəyanı bölgələrdə və işğaldan azad edilən ərazilərdə kreditləşmə ən münbit şərtlərlə məqsədli şəkildə real sektora yönəlik formalaşdırılmalıdır. Faiz dərəcələrinin maksimum endirilməsi, bu istiqamət üzrə Mərkəzi Bankın məqsədli emissiyaya getməsi və aidiyyəti müvafiq səlahiyyətlər verilən kommersiya bankları vasitəsilə 3-4 faizdən yuxarı olmamaq şərti ilə sahibkarlara kredit dəstəyi verilməlidir, və eyni zamanda, həmin bölgədəki sahibkarlara vergi stimullaşdırılmasının tətbiqinə də ehtiyac olduğunu düşünürəm: Bununla yanaşı digər istiqamətlər üzrə, o cümlədən texniki dəstək yönündə dövlətin tədbirlərinin sistemləşdirilməsi cəbhəyanı bölgələrdə, eləcə də işğaldan azad edilən bölgələrdə Azərbaycanın regional iqtisadi inkişafının dayanıqlığına olduqca mühüm töhfələr verə bilər. Bu istiqamətdə artıq indidən müvafiq qaydada konseptual yanaşmaya söykənən tədbirlər hazırlanır və tətbiq üçün bünövrə yaradılmalıdır.

Hesab edirəm ki, 2021-ci ilin sonundan gec olmayaraq bu istiqamətdə müvafiq tədbirlərin həyata keçirilməsinə ciddi zərurət mövcuddur.

References

1. <http://interfax.az/view/817974/az>
2. <http://www.imm.az/exp/2020/12/24/isgaldan-azad-edilmis-abidələr/>
3. http://www.iqtisadiislahat.org/news/isgal_olunmus_era_zile_rin_azad_edilmesi_azerbaycan_iqtisadiyyatina_ne_ved_edir-1059
4. <https://mod.gov.az/az/news/isgaldan-azad-olunan-seher-qesebe-ve-kendlerimiz-28583.html>

Arzu Zəfər qızı Abbasova

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

arzuabasova98@gmail.com

**İŞĞALDAN AZAD OLUNMUŞ ƏRAZİLƏRDƏ
YARADILACAQ YENİ TƏSƏRRÜFAT
FORMALARINDA İSTEHSALIN SƏMƏRƏLİLİYİNİN
MÖVCUD VƏZİYYƏTİNİN TƏHLİLİ**

Açar sözlər: münbit torpaq, iqtisadi fəaliyyət, aqrar sahə, aqrar istehsal, torpaq sahəsi

Key words: fertile land, economic activity, agrarian sector, agrarian production, land area

Hazırkı şəraitdə aqrar sektorun inkişafı üçün sadaladığımız hər bir mərhələ şübhəsiz ki, dövlətin birbaşa dəstəyi ilə reallaşa bilər. Belə ki, 30 ilə yaxın müddətdə işğal altında olan ərazilərin nəinki yaşayış, həm də aqrar istehsal üçün yenidən yararlı hala salınması ciddi texniki hazırlıq tələb edir. İstifadə üçün yararlı hala salınan torpaq sahələri üzrə birbaşa torpaq islahatlarının aparılması və ayrı-ayrı ev təsərrüfatlarına paylanması tələsik və elmi cəhətdən əsaslandırılmayan addım ola bilər. Belə torpaq sahələrinin istifadə forması Azərbaycanın digər ərazilərində aparılan torpaq islahatlarının 25 illik təcrübəsi nəzərə almaqla reallaşmalıdır. Bu təcrübə, hər şeydən əvvəl, Azərbaycanın aqrar sektorundakı məhsuldarlıq səviyyəsinin bəzi ölkələrlə müqayisəsinə əsaslanmalıdır. Məhz torpaq sahələrindən istifadə formasının elmi cəhətdən əsaslandırılmasından sonra islahatların aparılması və torpaq istifadəçilərinə dövlət dəstəyi mexanizmləri yaradıla bilər.

Aqrar inkişafın yuxarıda qeyd etdiyimiz mərhələlərinin uğuru iki amilin – xərclərin minimumlaşdırılmasının və

regionlara cəlb ediləcək yüksək ixtisaslı kadrların sayının maksimumlaşdırılmasının əsasında optimallaşdırılmalıdır. Hər iki məhdudlaşdırıcı şərt aqrar sektorda məhsuldarlığın yüksəlməsi üçün zəruridir, lakin kafi deyil. Kafi şərtlərdən biri və mühümü işğaldan azad edilən ərazilərdə aqrar sektorun yenidən formalaşdırılması və inkişaf etdirilməsi üçün təsərrüfat subyektlərinin təşkilati-hüquqi formasının düzgün seçilməsidir. Azərbaycanda həyata keçirilən torpaq islahatının 25 illik təcrübəsi deməyə əsas verir ki, aqrar islahatlarının uğuru və aqrar sektorda məhsul istehsal həcmi və məhsuldarlıq təsərrüfat subyektlərinin optimal təşkilati-hüquqi formasının seçilməsindən çox asılıdır.

İşğaldan azad edilən ərazilərin yenidən dirçəldilməsi və inkişaf etdirilməsi, şübhəsiz ki, insanların öz doğma yurdlarına qayıtması və ərazilərin geniş həcmdə məskunlaşması ilə daha çox bağlıdır. Lakin bu ərazilərdə aqrar sektorun inkişaf tarixini və bu ərazilərdə məskunlaşacaq əhəlinin aqrar təsərrüfatlarda toplanmış zəngin təcrübəsini nəzərə alsaq, onda əmin olarıq ki, ərazilərin məskunlaşması və gələcəkdə inkişafı aqrar sektorun inkişaf səviyyəsindən daha çox asılıdır. Aqrar sektorun inkişafı isə qeyd etdiyimiz kimi, aqrar islahatların mahiyyətindən, o cümlədən, kənd təsərrüfatı subyektlərinin təşkilati-hüquqi formasından asılıdır. Nəzərə alsaq ki, Azərbaycanın digər regionlarında aparılan aqrar islahatlar, xüsusilə, “sovxoz” və “kolxoz” mülkiyyətinin, o cümlədən, əkin sahələrinin bu müəssisələrdə çalışanlar və ya müəsisənin yerləşdiyi inzibati ərazidə yaşayanlar arasında bölüşdürülməsi təcrübəsi işğaldan azad edilən rayonlar üçün keçərli deyil və uğurlu olmaya bilər. Çünki belə inzibati ərazilər yalnız xəritə üzərindədir və əksər hallarda faktiki olaraq mövcud deyil. Əhali praktiki olaraq, heç bir infrastrukturu olmayan və tamamilə dağıdılmış torpaq sahələrinə qayıdır. Buna baxmayaraq, bu regionlarda yaşamış ailələr öz yurdlarına qayıtmağa hazırdır. Belə psixoloji hazırlıq

bərpa və yenidənqurma işlərinin daha yüksək səviyyədə qurulması üçün yaxşı başlanğıcdır. Lakin qayıtma prosesinin əsas infrastruktur yaradıldıqdan sonra başlaması hamı tərəfindən məqbul hesab edilir. Belə infraqurktura yollar, elektrik, qaz və su xətləri, xəstəxanaların və məktəblərin və sair tikilməsi daxildir. Əhalinin müəyyən hissəsi, infraqurkturla yanaşı, onlara evlərin tikilməsi üçün müəyyən vəsaitin və becərmək üçün torpaq sahəsinin verilməsi şərti ilə istənilən vaxt geri qayıtmağa hazırdır.

References

1. Statistical indicators of Azerbaijan ADSK. Sada Publishing House, Baku, 2015
2. Agriculture of Azerbaijan ADSK.Sada Publishing House, Baku, 2015
3. Cabbarova A.İ., Methodical instructions on the subject "International Statistics". Baku. 2011
4. Gasimov A.C., "Economics and management of agro-industrial enterprises"
5. Huseynov V.A., Economics of production in private agricultural enterprises
6. Khurshudov Sh.M., Efficiency of agro-industrial production in the conditions of transition to market relations, Baku, 2005

Əziz İlyas oğlu Əsgərov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

eziz.esgerov44@gmail.com

İŞĞALDAN AZAD EDİLMİŞ ƏRAZİLƏRDƏ SƏMƏRƏLİ TURİZMİN FORMALAŞDIRILMASI İSTİQAMƏTLƏRİ

Açar sözlər: *turizm, iqtisadi potensial, Qarabağ, turizm tarixi, abidələr*

Key words: *tourism, economic potential, Karabakh, tourism history, monuments*

Son illərdə Azərbaycanda turizmin inkişafı üçün bir çox iş görülməsinə baxmayaraq, böyük turizm potensialına sahib olan işğal altında olan Qarabağ və ona bitişik bölgələr bu proseslərdən kənarda qalmışdır. Ancaq indi bənzərsiz təbiət gözəllikləri, təmiz havası, şəfalı bulaqları və tarixi abidələri olan torpaqlar nəhayət azadlıq tapmışdır. Təəccüblü deyil ki, bu gün ən çox müzakirə olunan mövzulardan biri azad edilmiş ərazilərdə turizm potensialının inkişafıdır, bunun üçün dövlət strategiyası qurmaq, infrastruktur və cazibə obyektlərini bərpa etmək olduqca vacibdir.

Ancaq məlumdur ki, təbiətə, həmçinin mədəni və tarixi abidələrə, Azərbaycan xalqının irsinə qarşı cinayətlər illərdir ki, bu torpaqlarda davam etməkdədir (1). Ağdamın bu mənada ən çox təsirlənən şəhərlərdən biri olduğu ortaya çıxmışdır. İşğaldan əvvəl Ağdama gələn hər kəs Çörək Muzeyini, Ağdam Tarix-Diyarşünaslıq Muzeyini və Ağdam "Çay Evi" ni ziyarət etməli idi. Bu gün bir vaxtlar dünyada ikinci hesab edilən Çörək Muzeyindən yalnız iki divar qalmaqdadır.

Turizm tarixi yerlərin və abidələrin mühafizə edilməsinə imkan verir, otel, restoran, dükan və görməli yerlərə əsaslanan

"təmiz" bir sahə olaraq dəyərləndirilir. Turizm sahəsi ölkədə inkişaf etməyə davam etdikcə, xüsusən sahil yerləri, özəl mənzərələri olan ən yaxşı yerlərə tələb artmaqdadır.

Qarabağda turizmin bir çox növünün - ekoloji, dağ, qış, ovçuluq, sağlamlığın inkişafı üçün böyük imkanlar mövcuddur. Qədim tarixə, özünəməxsus flora və faunasına, mətbəxinə, tarixi, mədəni və dini abidələrinə, qədim qalalarına, körpülərinə, meşələrinə, bulaqlarına və digər cazibədar yerlərinə sahib olan bu bölgə turistləri daim cəlb etməkdədir.

Bununla, turizmin yalnız təbii mühit olaraq deyil, həm də sosial-mədəni və xüsusilə ənənəvi mədəni dəyərlər sahəsində təsirləri mövcud ola bilər. Turizm sahəsinin inkişaf etməsi ilə meydana çıxan tələblər həm də geniş sənaye müəssisələrinin inkişaf etməsi ilə bağlıdır.

Azad edilmiş bütün ərazilər ekoturizmin, müxtəlif ekstremal turizmin inkişafı üçün böyük potensiala malikdir. Həm də bu ərazilərdə dini turlar təşkil etmək mümkündür. Belə ki, bilindiyi kimi, azad edilmiş ərazilərdə yeraltı və yerüstü hissələrdən ibarət onlarla, yüzlərlə qədim məzarlar vardır, eləcə də sağlamlıq və digər turizm növləri də inkişaf etdirilə bilər. Ümumiyyətlə, işğaldan azad edilmiş bölgələrin turizm potensialı o qədər böyükdür ki, bunu bir anda ifadə etmək və təhlilini aparmaq mümkün deyildir. Ancaq bu bölgələrə turlar təşkil etmək üçün ilk növbədə təhlükəsizliyi təmin etmək lazımdır. Bundan əlavə, infrastrukturun qurulması da olduqca vacibdir (3).

Kiçik Qafqaz dağlarının işğal altında olan hissəsi Azərbaycanın payına düşən böyük bir meşə ərazisidir. Ərazinin ümumi meşə həcmi, təxminən 246,7 min hektardır. Buraya dəyərli meşə torpaqları da daxildir. Müasir dövrdə Azərbaycanda xüsusi mühafizə edilən təbiət yerlərinin sahəsi 890 min hektardır. Bu sahənin 42997 hektarı uzun müddət erməni işğalı altındadır ki, onların təcavüzkar siyasəti ilə müəyyən bölgələr çox təəssüf ki, yararsız halda qayıtmışdır.

Hazırda Dövlət Turizm Agentliyi azad edilmiş ərazilər üçün turizmin inkişafı istiqamətində strategiya və siyasi tədbirlər sistemi hazırlamaqdadır. Belə ki, azad edilmiş ərazilərdə turizm məhsullarının inkişafı turizm infrastrukturunun inşası ilə paralel aparılmaqdadır.

Bunu icra etməklə bağlı olan ən əhəmiyyətli amil təhlükəsizlik olan bir neçə komponent təmin etməkdir. Digər vacib məsələ isə sözügedən bölgəyə investisiya cəlb etməklə bağlıdır.

İlk olaraq, azad edilmiş ərazilərdə bir neçə turizm qrupu yaradıla bilər. Hər şeydən əvvəl bu, Füzuli-Xocavənd-Şuşa-Laçın istiqamətidir. Buna paralel olan digər bir çoxluq Füzuli-Cəbrayıl-Zəngilandır. Üçüncü və dördüncü qruplar Zəngilan-Qubadlı, Kəlbəcər-Laçın və beşinci çoxluq Bərdə-Ağdam əraziləri ola bilər.

Belə ki, Laçın-Kəlbəcərin sağlamlıq turizmi, qış turizmi, Qubadlı-Zəngilan - mədəni və təbii və s. istiqamətdə inkişafı üçün potensialı mövcuddur. Laçında həmçinin, kifayət qədər geniş istirahət imkanları vardır. Bölgədə mineral su mənbələrinin olması, orada içki sənayesində yeni istehsal sahələrinin yaranmasına səbəb olmaqdadır (2). Onun sözlərinə görə, zəngin flora və faunaya malik 21 min hektardan çox ərazisi olan Laçın qoruğu, müalicəvi xüsusiyyətlərə malik İliqsu mineral bulağı bu ərazilərin turizm imkanlarını genişləndirəcəkdir.

İşğaldan əvvəl də İstisu Kəlbəcər kəndində hər il 50 min insanın müalicə olunur və istirahət etdiyi ümumittifaq əhəmiyyətli iki böyük sanatoriya burada mövcud idi. İstisu "mineral suyu həm daxili, həm də xaricdən istifadə üçün nəzərdə tutulmuşdu. Beləliklə, Kəlbəcərin turizm potensialı hətta Gürcüstanın turizm mərkəzləri ilə ciddi şəkildə rəqabət qabiliyyətində idi.

References

1. "Materials of the Ministry of Ecology and Natural Resources of the Republic of Azerbaijan", Baku, 2011.
2. "Land, Forest and Water Code of the Republic of Azerbaijan", Baku, 2010.
3. "Standards of the Association of European Appraisers Associations for Assessment of Losses and Losses", Baku, 2015.
4. <http://news.unec.edu.az/ekspert-reyi/7088-ishgaldan-azad-edilen-erazilerde-turizmin-inkishaf-perspektivleri>

Elmar Kamal oğlu İsmayılzadə

Bakı Dövlət Universiteti

magistrant

ismaylzelmar@gmail.com

**“UĞURSUZ DÖVLƏT” ƏFQANİSTAN:
PROBLEMLƏR VƏ PERSPEKTİVLƏR**

Açar sözlər: *Əfqanıstan, dövlət, ABŞ, SSRİ, Taliban*

Key words: *Afghanistan, state, USA, SSCB, Taliban*

Əfqanıstan Yaxın Şərqi qaynar münaqişə ocaqlarından biridir. Əfqanıstanda uzun müddət davam edən müharibə və əhalinin multi-etnik və qəbilələrdən təşkil olunmuş strukturu dövlətin funksiyalarını tam həyata keçirməsinə mane olmuşdur. Onun “uğursuz dövlət” adlandırılmasını anlamaq üçün tarixi gedişata nəzər salmaq lazımdır.

1919-cu ildə Əmənullah Xan Əfqanıstan dövlətinin yaradılmasını elan etdi. O, qərbyönlü islahatlar paketi irəli sürsə də, islahatlar əhali tərəfindən müsbət qarşılanmadı. Onun hakimiyyətdən getməsindən sonra ölkədə monarxiya quruldu. Əfqanıstan Soyuq müharibə dövründə neytral xarici siyasət yürütməyə üstünlük verdi. 1973-cü ildə Davud Xan SSRİ-nin dəstəyi ilə monarxiyanı devirdi və respublika qurdu. Bu tarixdən sonra SSRİ-nin dəstəklədiyi liderlər hakimiyyətə gəldi və xalqın etirazlarına məruz qalaraq devrildilər. Əhali arasında qərbyönlü, sosialist-marksist və islamçı fikirlərin ziddiyyəti Əfqanıstanın tənəzzülündə rol oynadı. SSRİ 1979-cu ildə Əfqanıstana hərbi müdaxilə etdi. Mücahidlər əsasən ABŞ, Pakistan və Səudiyyə Ərəbistanı kimi dövlətlər tərəfindən dəstəklənirdi. 1989-cu ildə SSRİ Əfqanıstandan əsgərlərini çıxartmaq məcburiyyətində qaldı. 1992-ci ildə Nəciullah devrildi. 1993-cü ildə mücahid qruplar Bühranəddin Rəbbaninin

liderliyində hökumətin qurulmasında razılaşıdılar. Mücahid qrupları arasında birlik yox idi və hakimiyyət uğrunda mübarizə kəskinləşdi. 1996-cı ildə xaosdan istifadə edən Taliban Əfqanıstanda hakimiyyətə gəldi. Taliban rejimini Pakistan, BƏƏ və Səudiyyə Ərəbistanı tanıdı. Taliban rejimi ölkədə qatı şəriət qaydaları tətbiq etdi. Eyni zamanda Əfqanıstanda Əl-Qaidə terror təşkilatını da himayə etdi. Əl-Qaidə Keniya və Tanzaniyada ABŞ səfirliklərinin bombalanmasında, 11 sentyabr hadisələrinin həyata keçirilməsində günahlandırıldı.

2001-ci il oktyabrın 7-də ABŞ “terrorizmə qarşı mübarizə” adı altında Əfqanıstana hərbi müdaxilə həyata keçirdi. Taliban rejimi devrildi. 5 dekabr 2001-ci ildə BMT-nin dəvəti ilə Əfqanıstandakı əsas qruplar Almaniyanın Bonn şəhərində toplandılar və 6 dekabrda Bonn müqaviləsini imzaladılar. Müqaviləyə görə 2002-ci ilin iyuluna qədər ölkəni 30 üzvdən ibarət müvəqqəti idarəçilik idarə etməli idi. İSAF (Beynəlxalq Təhlükəsizliyə Yardım Qüvvələri) yaradılması qərara alınmışdı. (1) Bonn müqaviləsindən sonra Əfqanıstanda təhlükəsizliyi təmin etmək üçün Təhlükəsizlik Sektoru İslahatına başlanmışdı ABŞ-a Əfqan Milli Ordusunun təlimi, Almaniyaya Əfqan Milli Polisinin təhsili, Yaponiyaya Silahsızlanma, Tərxis və Cəmiyyətə Yenidən Qazandırma işi, İngiltərəyə Narkotik əleyhinə əməliyyatlar, İtaliyaya Ədalət Sektorunda islahat vəzifəsi verilmişdir. Digər iştirakçı dövlətlər isə bu dövlətlərə kömək etməkdə səlahiyyətləndirilmişdir.

Almaniya Əfqan Milli Polisinin təlimində gözlənilən uğuru əldə edə bilməmişdi. Çünki beynəlxalq ictimaiyyət tərəfindən dəstək daha çox orduya verilmiş, polis təlimi ikinci planda olmuşdu. Almaniyanın ləng fəaliyyəti EUPOL-un polis təlimi məsuliyyətini göturməsinə səbəb olmuşdu. Narkotikin yayılmasına qarşı əməliyyatlar da uğursuzluqla nəticələnmişdi. Keçən dövr ərzində xaşxaş istehsalı dəfələrlə artmışdı. Əhalinin pul qazanmaq üçün əsas mənbəyinin xaşxaş olduğunu Qərb

dövlətləri nəzərə almamışlar. Silahsızlanma, Tərxis və Cəmiyyətə yenidən Qazandırmadan müəyyən nəticələr əldə edilməmişdi. ABŞ-ın bu məsələyə maraq göstərməməsi və siyasi təzyiqlər effektivliyini azaltmışdı. Ədalət sektorunda islahatlarda müasir hüquq sisteminin tətbiqi əsas götürülmüşdü. Əfqanıstanda qəbilə və şəriət hüquq sistemlərinin nüfuzu yüksək olduğuna görə bu sistemin tətbiq olunmasında qarşıya çoxlu problemlər çıxdı. (2)

Əfqanıstanda Qərb tərəfindən dəstəklənmiş Həmid Kərzai və Əşrəf Qani hökumətləri effektiv dövlətin yaradılmasına nail ola bilmədilər. Bu liderlərin adları korrupsiyada hallandı. Əhali qarşısında legitimlik səviyyələri aşağı idi. Dövlət xarici yardımlardan asılı idi. ABŞ eyni zamanda İraqda millət quruculuğu məsələsi ilə məşğul olurdu. Buna görə də ABŞ-ın Əfqanıstana göstərilən diqqəti azalmağa başladı. ABŞ-ın Əfqanıstanın təhlükəsizliyini təmin etmək üçün döyüş lordları ilə razılaşması dövlət quruculuğu prosesinə mənfi təsir etdi. Beynəlxalq ictimaiyyətin Əfqanıstandakı yolları bərpa etmək üçün çalışdığı “Dairəvi Yol” layihəsi müharibə şəraitinə görə tamamlana bilmədi.

23 fevral 2020-ci ildə Qətərin paytaxtı Dohada Taliban və ABŞ arasında saziş imzalandı. Sazişə görə xarici qüvvələr 1 may 2021-ci ilə qədər Əfqanıstandan çəkilməli idi. Taliban 15 avqustda 2021-ci ildə Kabilə daxil oldu. ABŞ 11 sentyabra qədər bütün qüvvələrini çəkdi. Bununla da Əfqanıstanda yeni dövrün başlanğıcı qoyuldu.

ABŞ Yaxın Şərqdə stabilləşdirici rol oynayan bəzi avtokratik rejimlərin saxlanmasında maraqlıdır. Bunlardan biri də Əfqanıstandakı Taliban rejimidir. ABŞ Əfqanıstanda Talibana mane olmamaqla sabitliyi demokratiyaya qurban vermiş oldu.

Taliban Əfqanıstan kontekstində həm gücü, həm də xalqın əksər hissəsindən dəstək almaqla legitimliyi əlində saxlayır. Bu amilləri nəzərə alaraq Talibanın dövlətçilik baxımından Həmid

Kərzai və Əsrəf Qani hökumətlərindən daha irəlidə olduğunu hesab etmək olar. Sabitlik və düzən qurulsa da, Taliban rejimi yenə də siyasi hüquqları məhdudlaşdırır və ağır cəza üsullarından istifadə edir.

ABŞ Əfqanıstanda Çin- Rusiya rəqabətindən öz maraqları üçün istifadə etməyə çalışa bilər. ABŞ-ın münaqişədarəetmə strategiyası artıq dəyişmişdir. Artıq ABŞ böyük maliyyə tələb edən hərbi müdaxilələr əvəzinə ölkə daxilində mübarizə aparan rəqib qrupların yaratdığı xaosdan öz lehinə istifadə etməyə çalışır. Bu strategiya həm də az xərc tələb edir. Yuxarıda ifadə edilmiş fikirlərə görə ABŞ-ın Əfqanıstandan çəkilməsini tam məğlubiyyət saymaq olmaz. Bunu strategiya dəyişikliyi kimi başa düşmək lazımdır.

Hal-hazırda Əfqanıstanda siyasi islam əsasında dövlət formalaşdırılmağa çalışılır. Əhalinin əksəriyyəti mühafizəkar düşüncədə olduğuna və qərbyönlü kəsim ölkəni tərk etdiyinə görə bu rejim bir müddət davam edəcəkdir. Ancaq Əfqanıstanda milli kimliyin önə çəkildiyi müasir dövlət modelinin qurulması da mümkündür. Bu da xalqın tələbindən, siyasi liderin vəziyyəti düzgün qiymətləndirməsi və seçimlərini daha effektiv aparmasından asılıdır.

Talibanın dövründə Pakistanın Əfqanıstanın daxili işlərinə müdaxiləsi daha da artacaqdır. Çünki Pakistan Talibanın hakimiyyətə gəlməsinə siyasi və hərbi dəstək vermişdir.

Əfqanıstanda NATO/ABŞ birliklərinin olması Çinin "Bir Kəmərlər Bir Yol" layihəsinin həyata keçirilməsinə təhlükəsizlik təminatı yaradırdı. Bu hal ABŞ-ın milli maraqlarına cavab vermirdi. Çinin bu layihə çərçivəsində güclənməsi Rusiya ilə rəqabətin daha da artmasına səbəb oldu. Bu baxımdan hərbi birliklərin Əfqanıstandan çıxması Rusiya və Çini daha da qarşı-qarşıya gətirəcək.

References

1. Journal of Faculty of Law of Yalova University Serdar Ornek Events of 11th September and Afghanistan Operation, Istanbul 2012.
2. Journal of Social Sciences of Thrace University Mehmet Yildiz Success in State Building and Demand to Institutions: The Role of Turkey in Afghanistan, Edirne 2013.

Damada Mahir oğlu Bubuşov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

bubusovd@gmail.com

İSTEHSAL SƏMƏRƏLİLİYİNİN NƏZƏRİ METODOLOJİ ƏSASLARI

Açar sözlər: *İstehsal səmərəliliyi, səmərəliliyin təmin olunması, milli iqtisadiyyat, səmərəlilik meyarı*

Key words: *Production efficiency, efficiency, national economy, efficiency criteria*

İctimai istehsalın səmərəliliyinin artırılması hər bir ölkənin iqtisadiyyatının inkişafı və əhalinin maddi rifahının yaxşılaşdırılması üçün əsasdır. Müəyyən bir bölgə və ya ölkənin üzləşdiyi müxtəlif iqtisadi və sosial problemləri iqtisadi səmərəliliyi artırmadan həll etmək mümkün deyil, bu səbəbdən iqtisadi səmərəlilik hər bir iqtisadiyyatın iqtisadi inkişafını əks etdirən vacib bir göstəricidir. Məlumdur ki, ictimai istehsalın məqsədi, cəmiyyətin üzvlərinin, eləcə də bütövlükdə cəmiyyətin, müxtəlif əməyin məhsulları və xidmətlərinin köməyi ilə gələcək sosial-iqtisadi inkişafı ehtiyaclarını ödəməkdir. Bu məqsədə çatmaq üçün, ilk növbədə, cəmiyyətin milli sərvətindən və iqtisadi potensialından tam istifadə etmək, eyni zamanda ictimai istehsalın iqtisadi səmərəliliyini artırmaq lazımdır. Yaradılan məhsuldakı tələblərin ödənmə səviyyəsini əks etdirən iqtisadi artım və səmərəlilik, əgər bir tərəfdən əhalinin yaşayış səviyyəsini artırarsa, digər tərəfdən bu, məzmunundan və iş şəraitindən asılıdır.

Səmərəlilikdən səmərəliliyə, meyardan göstəriciyə keçmək üçün səmərəliliyi və xərcləri müqayisə etmək lazımdır. Beləliklə, səmərəlilik səmərəliliyə gətirib çıxaran xərclərlə müqayisə edilən nisbi bir ölçüdür. Səmərəsizliyə söz ola bilməz. Səmərəliliyin meyarı istehsal fəaliyyətinin son nəticəsidir və son nəticə istehsal xərclərinin gətirdiyi mənfəətdir (1). Səmərəliliyin göstəricisi

səmərəliliyin xərclərə kəmiyyət nisbəti, ictimai istehsalın səmərəliliyinin keyfiyyət xarakteristikasıdır. İstehsal münasibətlərinin formasından, inkişaf səviyyəsindən, mülkiyyət formasından və iqtisadiyyat növündən asılı olmayaraq, səmərəlilik anlayışı, onun iqtisadi məzmununun və mahiyyətinin düzgün müəyyənləşdirilməsi həmişə tədqiqatçıları çaşdırırdı. İqtisadi ədəbiyyatda iqtisadi səmərəliliyin mahiyyətini müəyyənləşdirən müxtəlif nəzəri və metodoloji yanaşmalar mövcuddur.

V.A.Tixonov səmərəliliyi iqtisadi kateqoriya kimi qiymətləndirir və iqtisadi münasibətlər prosesi nəticəsində qəbul etməyi təklif edir. Səmərəliliyin istehsalın nəticələrini əks etdirdiyinə inanır. Buradan qənaətə gəlmək olar ki, səmərəlilik iqtisadi bir vasitədir və hədəfə çatma səviyyəsini təyin etmək üçün bir kateqoriyadır. Səmərəlilik iqtisadi nəticələrin qiymətləndirilməsi üçün bir meyardır. Bəzi iqtisadçılar bir tərəfdən səmərəlilik konsepsiyası altında aqrar-sənaye kompleksi sistemində istehsal güclərinin və istehsal münasibətlərinin mütarəqqi qüvvələrini başa düşürlər. Digər tərəfdən, aqrar sənaye istehsalının səmərəliliyi istehsal prosesində kompleks istehsal ehtiyatlarından istifadə səviyyəsinə təsir göstərən bir kateqoriya kimi qəbul edilir. İstehsalın iqtisadi səmərəliliyinin məzmunu istehsal nəticələrinin xərclərə və ya resurslara bir səmərəlilik əmsalı kimi nisbəti ilə izah olunur. (2)

Tədqiqat nəticəsində məlum olur ki, iqtisadçılar istehsalın səmərəliliyini təyin edən göstəricilər barədə aydın bir anlayışa malik deyillər. Bəzi hallarda istehsal səmərəliliyi kateqoriyası ilə onun müəyyənədiçi göstəriciləri arasında heç bir fərq qoyulmur, məzmunu və mahiyyəti açıqlanır. Bəzi iqtisadçılar istehsal nəticələrini qiymətləndirmə meyarları ilə iqtisadi göstəricilər arasında heç bir oxşarlığın olmadığını iddia edirlər. Bəzi iqtisadçılara görə, fəaliyyət göstəriciləri sisteminin genişləndirilməsi arzu edilir, digərləri isə əksinə, göstəricilərin sayının mümkün qədər azaldılmasını təklif edirlər. Tədqiqatçılar performans ölçümlərindən bəhs etdikdə, əmək məhsuldarlığı,

xərclər, inventar, material tutumu, mənfəət, mənfəət (xalis gəlir) və s. göstəricilərə üstünlük verilir.

İstehsalın iqtisadi səmərəliliyini tənzimləmək və artırmaq üçün fərdi amillərin onun səviyyəsinə necə təsir etdiyini bilmək lazımdır. Qeyd etmək lazımdır ki, eyni amilin müxtəlif sahələrdə və müəssisələrdə səmərəlilik səviyyəsinə təsir dərəcəsi eyni deyil. Hər bir istehsalın xüsusiyyətlərindən, yerləşməsindən və s. asılıdır. Məhsullardan bəziləri yüksək səmərəlidir, bəziləri isə böyük bir saxlama qabiliyyətinə malikdir. İqtisadi səmərəliliyin səviyyəsi və dinamikasının təhlilinə başlamazdan əvvəl bu xüsusiyyətləri bilmək və təhlildə nəzərə almaq lazımdır.

Hər bir müəssisənin fəaliyyətinin əsasını son məhsulu buraxmaq olan istehsal prosesi təşkil edir. İstehsal prosesi müəyyən maddi nemətlər yaratmağa yönəlmiş və əsas əmək subyektinin sabitliyi ilə xarakterizə olunan müəyyən bir texniki və təşkilati məzmunu malik olan bir əmək prosesidir (3, s.23). Təşkilat sonradan bu müddətdə işləyəcək və inkişaf edəcək bir quruluşun müəyyən bir istehsal orqanizminin yaradılmasını təmin edir.

References

1. Huseynova I.M., "Economics of the enterprise" Textbook - Baku, 2013, 304 pages.
2. Isayev A.S., Basics of production organization. Baku, 2009, Azerneshr, 164 pages.
3. Yaqubov S.M, Mammadov A.C., Socio-economic statistics. Baku-2006, 124 pages.
4. Brueva Atiana, Features of the organization of the production process at the enterprise. Characteristics of the enterprise JSC "Omsk Bacon", Moskow-2017, p.43.
5. https://studbooks.net/140107/menedzhment/organizatsiya_osno_vnogo_proizvodstva_predpriyatiyah_pischevoy_promyshlenost

Əzizxan Vahid oğlu Səlimov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

hostedenigma6@gmail.com

N^o1 ÇÖRƏK ZAVODUNUN İDARƏETMƏ SİSTEMİNİN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ PROSESİNİN QURULMASI PRİNSİPLƏRİ

Açar sözlər: *idarəetmə sistemi, təşkilati idarəetmə, müəssisə, idarəetmənin təkmilləşdirilməsi, çörək zavodu*

Key words: *management system, organizational management, enterprise, management improvement, bakery*

İdarəetmə sisteminin ümumi və spesifik xüsusiyyətlərinin öyrənilməsi onu insanların birgə fəaliyyətlərini koordinasiya etmək üçün lazım olan hərəkətlər toplusu kimi təyin etməyə imkan verir. İdarəetmə sistemi müəssisənin istehsal və təsərrüfat fəaliyyətinin son nəticələrini səmərəli əldə etmək üçün lazımı şərait yaratmalıdır. Bu baxımdan təkmilləşdirmənin məqsədi istehsalın səmərəliliyinin artırılması ehtiyacları ilə təyin olunan əvvəlcədən təyin olunmuş xüsusiyyətlərə malik bir nəzarət sistemi yaratmaqdır. (2)

Məqalədə bəhs olunan N1 çörək zavodunda idarəetmə təcrübəsinin təhlili belə bir nəticəyə gəlməyə imkan verir ki, idarəetmə sisteminin təkmilləşdirilməsi prosesinin qurulması zamanı ümumi idarəetmə sisteminin formalaşdırılması prinsipləri əsas götürülməlidir. N1 çörək zavodunda nəzarət sisteminin təkmilləşdirilməsi metodologiyası hədəf prinsipinə əsaslanmalıdır, çünki burada müəssisənin idarəetmə sisteminin bütün ən vacib komponentlərini təyin etmək hədəflənilir.

Təşkilati dəyişikliyin uğurlu olması əsasən bu prosesin planlaşdırılmasından asılıdır. Planlaşdırma təşkilati dəyişikliklərin məqsədlərini və istiqamətlərini müəyyənləşdirməklə yanaşı,

metodları müəyyənləşdirməyə və bu məqsədlərə çatmaq üçün vasitələr tapmağa da imkan verir. Planlaşdırma, prosesdə iştirak edən fəaliyyətlər üçün uyğun bir quruluş yaratması ilə də vacibdir. Buna görə idarəetmənin təşkilini yaxşılaşdırmaq üçün işlər yalnız sisteməlik olaraq planlaşdırıldıqda uğurlu olacaqdır. (3)

Planlı idarəetmə prinsipi obyektiv olaraq idarəetmə sisteminin formalaşması üçün idarəetmə sisteminin formalaşması prosesinin davamlılığı, mütənasibliyi, ritmi kimi tələbləri nəzərdə tutur. N1 çörək zavodunda bu prosesin nəticəsinin spesifikliyi, ilkin amillərin və aralıq həllərin müxtəlifliyi və bir-birindən asılılığı, dizaynerlər və menecerlər tərəfindən qiymətləndirilməsinin subyektivliyi sistem tərtibatında metod yanaşma metodologiyasından istifadənin zəruriliyini müəyyənləşdirir. Bu metodologiyaya görə idarəetmə sisteminin hər hansı bir elementinin təkmilləşdirilməsi prosesi çörək zavodunun səmərəliliyinin artırılması üçün ümumi işin ayrılmaz hissəsi olmalıdır. Bu obyektiv funksiyayı həyata keçirmək üçün ilkin şərt əks əlaqə prinsipinə riayət etməkdir.

Zavodun idarəetmə sisteminin təkmilləşdirilməsi prosesinin ayrılmaz hissəsi qənaət prinsipidir. Qənaət prinsipi zavodun idarəetmə aparatını qorumaq üçün minimal xərclərlə müəssisənin hədəflərinə çatmaq deməkdir.

Eyni zamanda, təşkilati mexanizmin çevikliyi və dinamizmi kimi keyfiyyət parametrləri təmin edilməlidir.

N1 çörək zavodunun idarəetmə sisteminin təkmilləşdirilməsindəki əsas vəzifə aşağıdakılardır:

1. sistemin elastikliyi təmin etmək;
2. onun tez bir zamanda reaksiya verə bilməsi;
3. daim dəyişən şərtlərə uyğunlaşmaq;
4. müxtəlif idarəetmə prinsip və metodlarından istifadə etmək.

Tədqiqat obyektinin xüsusiyyətlərinə və təkmilləşdirilməsinə dair elmi inkişafın vəziyyətinə əsaslanaraq idarəetmə sisteminin təkmilləşdirilməsi prosesinin bir modeli hazırlanmışdır. Bu proses altı mərhələdən ibarətdir:

1. məsələnin açıqlanması;
2. sorğu;
3. təhlil;
4. əsaslandırma;
5. formalaşdırma;
6. tətbiq.

Çörək zavodlarının rəqabət qabiliyyətinin artırılması üçün vacib amil effektiv idarəetmə sisteminin yaradılmasıdır. N1 çörək zavodunda idarəetmə sisteminin təşkilinin qiymətləndirilməsi mövcud idarəetmə sistemlərinin artıq müasir şərtlərə uyğun gəlmədiyi demək deyildir. Lakin texnologiya inkişaf etdikcə, bu inkişaf təbii olaraq bütün sahələrdə özünü göstərməlidir.

References

1. Atashov B., Management science and managerial work, Baku: Elm Publishing House, 2011.
2. Aliyeva Y., Fundamentals of Management, Baku: Corporation Publishing House, 2012.
3. Koroleva A.I., Analysis of approaches to improving the organizational structures of management, N. Novgorod: NKI, 2006.
4. Koroleva A.I., Principles of formation and construction of the process of improving the enterprise management system, N. Novgorod: NKI, 2006.
5. Koroleva A.I., Analysis of approaches to assessing the effectiveness of organizational change, N. Novgorod: NKI, 2007.

Fərman Sultan oğlu Cəfərov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

ferman27ceferov@gmail.com

“AFF” HOLDİNG ŞİRKƏTİNDƏ İDARƏETMƏNİN SƏMƏRƏLİLİYİNİN YÜKSƏLDİLMƏSİ İSTİQAMƏTLƏRİ

Açar sözlər: *idarəetmə, şirkət, holding, biznes, idarəetmənin səmərəliliyi*

Key words: *management, company, holding, business, management efficiency*

Dünya iqtisadiyyatının köklü dəyişikliyə qədəm qoyduğu şəraitdə dünya təcrübəsində holdinglərin idarəetmənin həm müsbət, həm mənfi tərəfləri analiz olunmuşdur. Birbaşa bu təcrübənin Azərbaycanda tətbiqi ümumi inkişafa təkan vermir. Bu təcrübənin perspektivli tərəflərinin analizi aparılmışdır.

“AF” Holding, başqa bir sözlə ölkə iqtisadiyyatının sosial və mədəni sahələrində iştirak edən daşınmaz əmlak idarəçiliyi, bina, daxili və xarici ölkələrdə fəaliyyət göstərən şirkətlərdən və müəssisələrdən ibarətdir.

Bu gün Azərbaycanda müasir iqtisadi mühitdə holdinglərin formalaşması prosesləri hələ bitməmişdir. Bir tərəfdən, böyük kompaniyalar böyük maliyyə resurslarına malik olaraq, biznesi genişləndirmək və fəaliyyəti diversifikasiya etmək üçün daha cəlbedici kompaniyaların səhmlərinin nəzarət paketlərinə sahiblik edəcəklər və onları öz strukturlarına daxil edəcəklər. Digər tərəfdən, perspektivli sahələrdə yeni holdinglər formalaşdırmağa başlayan yeni gənc kompaniyalar yaranır. Ona görə tam qətiyyətlə demək mümkündür ki, yaxın illərdə bütün inkişaf etmiş ölkələrdə olduğu kimi, Azərbaycanda da

integrasiya olunmuş strukturların qovuşmasının və formalaşmasının yeni istiqamətləri gözlənilir. Hər bir halda yaranan strukturların maliyyə idarəolunması kifayət qədər mürəkkəb məsələlərin həllini, savadlı və təcrübəli maliyyə menecerlərinin işə cəlb olunmasını tələb edir. Bütün bunlar isə Azərbaycanın dünya iqtisadi birliyinə integrasiya olunmasına xidmət edir.

Sabit sosial və iqtisadi inkişaf naminə “AF” Holding yeni vakansiyalar açır, əhalinin məşğulluğunu təmin edən sosial proqramları inkişaf etdirir və yerlərində də xeyriyyəçilik işləri həyata keçirir. Bir çox iqtisadi sahədə sabitlik və inkişaf təmin edən “AF” Holding şirkətləri Azərbaycanın sosial və iqtisadi mənzərələrini formalaşdıran liderlərdəndir.

AF Holding International Azərbaycanın ən böyük konqlomerat şirkətlərindən biridir. Şirkətin Bakı, Moskva və Londonda ofisləri və fəaliyyətləri var. AF Holding müxtəlif ölkələrdə yerləşən inşaat, istehsal, əmlak, pərakəndə ticarət və turizm sahələrində fəaliyyət göstərir

Holding strukturlarının qurulması və inkişafı idarəetmə və nəzarətin effektivliyinin artırılması, holding strukturunun funksiyalaşdırılmasının xüsusiyyətlərinin müəyyənləşdirilməsi, həmçinin qrupda kapitaldan daha effektiv istifadə olunması üçün onların təsnifatı zəruridir. Holding strukturlarının təsnifatının mürəkkəbliyi tiplərə görə əlamətlərin böyük müxtəlifliyindən yaranır. Bu əlamətlər onların kompaniyasına daxil olan, bazarda onların hərəkətinin motivasiyasını müəyyənləşdirən, bu və ya digər keyfiyyətlərdən asılı olaraq diferensiallaşmağa və ya qrupda birləşməyə imkan verir.

“AF” Holding strukturlarının qurulması və inkişafı idarəetmənin səmərəliliyinin artırılması, holding strukturunun funksiyalaşdırılmasının xüsusiyyətlərinin müəyyənləşdirilməsi, həmçinin qrupda kapitaldan daha effektiv istifadə olunması üçün onların təsnifatı zəruridir.

“AF” Holding öz fəaliyyətini təsdiq olunmuş büdcəyə uyğun qurmalıdır, ayın sonunda isə mühasibat hesabatı ilə birgə onun yerinə yetirilməsi barəsində baş ofisə hesabat verir. Zərurət varsa, idarəetmə hesabatlarını formalaşdırmaq üçün informasiyanın hissəsi gündəlik verilə bilər. Eyni zamanda əsas şirkətin maliyyə şöbəsi hesabat verən müəssisələrin hesablaşma hesablarının korporativ idarə olunması sisteminin yaradılmasına qədər bütün törəmə şirkətlərin ödənişlərini tez-tez yoxlayırlar. Həç bir ödəmə tapşırığı (və ya müəyyən məbləği aşan ödəmə tapşırığı) baş ofisin işçisinin uyğun icazəsi olmadan bank tərəfindən həyata keçirilə bilməz. Korporativ mərkəz zərurət yarandıqda hesabatı beynəlxalq standartlara çevirən konsolidə edilmiş hesabatla da məşğul olur, həmçinin vergi ödəmələrinin planlaşdırılması ilə də məşğul olur.

References

1. Abbasov A.B., "Organization and management of business". Textbook, Baku, 2011,
2. Akhundov M.A., "Strategic management". Baku, 2001, 207 p.
3. Department of International Relations, Ministry of Taxes of the Republic of Azerbaijan. The concept of enterprise. Trusts Holdings. Baku, 2014
4. Huseynova Kh.M., Problems of effective management of regional development: assessment and provision // ANAS, Institute of Economics, scientific works, №1, 2009
5. Mammadov M.A., Program-targeted management in the transition economy, Baku, 2008.

Könül Məlik qızı Məmmədli

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

konul.mammadli1@gmail.com

İDARƏETMƏ SİSTEMİNİN ELMİ NƏZƏRİ ƏSASLARI

Açar sözlər: *idarəetmə, idarəetmə nəzəriyyəsi, bazar münasibətləri, müəssisələrin idarədilməsi, idarəetmənin təkmilləşdirilməsi*

Key words: *management, management theory, market relations, enterprise management, management improvement*

İdarəetmə cəmiyyətinin maraqlarını təşviq etmək mexanizmləri məqsəd üçün bir vasitədir. İdarəetmə dedikdə, elmi olmayan idarəetmə materialı nəzərdə tutulur. Lakin vəziyyəti obyektiv qiymətləndirmək və inkişafın mövcud tərəflərini nəzərə almamaq vacibdir. İdarəetmə prosesi müxtəlif yollarla təsir etmək və mövcud olduğu iddia edilən vəziyyətə gətirmək fəaliyyətidir.

İdarəetmə nəzəriyyəsinin əsası 1890-ci illərdə qoyulmuşdur. İdarəetmə ilə bağlı nəzəriyyə ilk növbədə ABŞ alimi Friderix Teylorun (1856-1915) adı ilə bağlıdır. F.Teylor XIX əsrin sonu, XX əsrin əvvəllərində ABŞ-da istehsalın idarədilməsi, əməyin təşkilinin təkmilləşdirilməsi, işçi qüvvəsindən səmərəli istifadə olunması və əmək haqqının ödənilməsi və s. prinsipləri işləyib hazırlamaqdır (2).

İdarəetmə, insanın köməyi ilə xarici mühitin elementlərini: cəmiyyəti, canlı və cansız təbiəti təşkil edərək maraqlarına tabe etdiyi şüurlu bir məqsədyönlü fəaliyyətdir. İdarəetmənin mahiyyəti hər şeyi idarə etməkdir: istehsal, maliyyə, kadrlar, idarəetmə sistemini ilkin vəziyyətdən-nəticələri yaxşılaşdırmaq üçün resurslar. İdarəetmə-bazar iqtisadiyyatı şəraitində

idarəetmə, bir sıra prinsip və metodlar. istehsalın səmərəliliyinin artırılması, mənfəət və izafi dəyərin artırılması məqsədilə bazar iqtisadiyyatı şəraitində inkişaf etmiş və inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatı olan ölkələrdə istifadə olunan istehsal rəhbərliyi vasitələri və formalarıdır (3).

Müəssisənin idarəetmə prinsipləri idarəetmə prosesinin sistemi, quruluşu və təşkili üçün tələbləri müəyyənləşdirir. Yəni təşkilatın idarə olunması bütün səviyyələrdə menecerləri idarə edən əsas fərziyyələr və qaydalar vasitəsilə həyata keçirilir. Beləliklə, idarəetmə prinsipləri idarəetmə funksiyalarının həyata keçirilməsində menecerlər üçün əsas fikirlər, nümunələr və davranış qaydaları kimi təqdim edilə bilər. Bütün idarəetmə prinsipləri 2 qrupa bölünə bilər: ümumi və spesifik. İdarəetmənin ümumi prinsiplərinə aşağıdakılar daxildir: tətbiqetmə prinsipi, tutarlılıq prinsipi, çoxfunksiyalılıq prinsipi, inteqrasiya prinsipi, oriyentasiya prinsipi, məsuliyyət prinsipi.

- istehsal və texniki birlik, yəni istehsal etdikləri məhsulların və texnoloji prosesin ümumi məqsədi ilə müəyyənləşdirilən bütün tərkib hissələrinin bir-biri ilə sıx əlaqəsi;

- təşkilati və iqtisadi vahid, yəni vahid idarəetmə orqanlarının, vahid istehsal komandasının olması, inzibati təcrid, istehsal planının həyata keçirilməsini təmin edən maddi, texniki və maliyyə mənbələri ilə əlaqəsi, fəaliyyətin əsasları əsasında təşkili kommersiya hesablanması.

İstisnasız olaraq bütün müəssisələrin hər bir hərəkəti yalnız ətraf mühitin həyata keçirilməsinə imkan verdiyi təqdirdə mümkündür. Müəssisədə fəaliyyət göstərdiyi müddətdə ortaya çıxan münasibətlərin məcmusu iki əsas sistem kimi təmsil oluna bilər: -müəssisə ilə xarici mühit arasında yaranan münasibətlər. Müəssisə qarşı tərəfləri, rəqibləri, istehlakçıları ilə real bazar şəraitində mövcuddur və bazar qanunlarına uyğun

fəaliyyət göstərir. Fəaliyyəti bir tərəfdən milli iqtisadiyyatla, bir tərəfdən istehsal amilləri bazarı, digər tərəfdən satış bazarı ilə əlaqəlidir. Xarici mühit müəssisəni daxili potensialını lazımi səviyyədə qorumaq üçün lazım olan mənbələrlə qidalandıran qaynaq olduğundan, müəssisə xarici mühitlə davamlı mübadilə vəziyyətindədir və bununla da özünü yaşamaq imkanı ilə təmin edir. Müəssisənin daxili mühiti onun həyat gücünün mənbəyidir. Müəyyən bir müəssisənin fəaliyyət göstərməsinə və nəticədə müəyyən bir müddət mövcud olmasına və yaşamasına imkan verən potensialı ehtiva edir. Ancaq daxili mühit, fəaliyyət göstərməsi üçün lazımi şərtləri təmin etmədiyi təqdirdə bir müəssisənin təhdid və hətta məhv mənbəyi ola bilər.

Təşkilatın idarəetmə sistemi əsas istehsal fondları, pul vəsaitləri, maliyyə yatırımı ilə eyni maddi obyekt deyil. Şirkəti inventarizasiyaya tabe etsəniz, idarəetmə sistemi gedişatı zamanı aşkar edilmiş obyektlərin siyahısında olmayacaqdır (5). Təşkilatın idarəetmə sistemi insan şüuruna bənzəyir ki, bu da bədənində diaqnostik vasitələrin tətbiqi ilə aşkar edilə bilməz. Yenə də nəzarət sistemi reallıqda mövcuddur. Təşkilatı təşkil edən şəxslərin fəaliyyətini təhlil edərək tapa bilərsiniz. Bu nəticələr üç hissəyə bölünə bilər:

a) təşkilatın funksional xüsusiyyətlərindəki dəyişikliklərin vəziyyəti və meylləri və ya məhsul parametrləri (gəlir, aktiv, mənfəət və s.);

b) təşkilatların struktur xüsusiyyətlərindəki dəyişikliklərin vəziyyəti və meylləri (əməliyyat modeli, idarəetmə sistemi və s.);

c) təşkilatın inkişafı üzrə fəaliyyətin nəticələri (idarəetmə fəlsəfəsi, strateji hədəflərin həyata keçirilməsi, kadr inkişafı və s.).

References

1. Mahmudov M., Shabanov Z. Alakbarov. Management theory. Baku, 2012, Science and education, 344 pages.
2. Shahbazov K.A., Mammadov M.H., Hasanov H.S., "Management", Baku, 2007, 104 pages.
3. Grinev N.N., Orlova Yu.A. (2014). The essence and basic concepts of management. Advances in chemistry and chemical technology. VOLUME XXVIII. No. 7, p. 67-69.
4. Kazakevich L.A. (2019). Enterprise management. Educational-methodical complex: educational-methodical manual / comp- Minsk: BGATU, -192 p.
5. P.V.Magdanov Organization management system: concept and definition / P.V.Magdanov // Bulletin of OSU. 2012. - No8. -S.56-62.

Aynur Şöhrət qızı Məhmərzayeva

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

aynur.mahmarzayeva.98@mail.ru

SƏHIYYƏ XİDMƏTİNDƏ MÜŞTƏRİ MƏMNUNİYYƏTİNƏ BEYNƏLXALQYANAŞMA

Açar sözlər: *səhiyyədə strateji planlaşdırma, idarəetmə strukturu, səhiyyənin maliyyələşdirilməsi, xidmət təşkilinin nəzəri əsasları, sosial-etik konsepsiyanın tətbiqi*

Key words: *strategic planning in the health, management structure, health financing, theoretical foundations of service organization, application of socio-ethical concept*

Səhiyyə sektoru dünya əhalisinin sağlamlığının qorunması təmin edən müasir sosial sistemin ən zəruri sahəsidir. Səhiyyə sahəsi ictimai istehsalın inkişafına, onun səmərəliliyinə bilavasitə təsir edir. Səhiyyə sferasının qeyri-istehsal sferasına aid edilməsi nisbi xarakter daşıyır. Hazırda keyfiyyətli insan inkişafı üçün zəruri olan səhiyyənin inkişafı ilə iqtisadi inkişaf arasında qarşılıqlı əlaqə məsələləri xüsusi yer tutur. Səhiyyə xidmətinin və idarəetmənin təkmilləşdirilməsi istiqamətlərində aparılan elmi araşdırmalar bu gün də aktuallığını saxlayır.

Dünya iqtisadiyyatında aparıcı mövqe tutan ölkələrdə səhiyyənin maliyyələşdirilməsi büdcə vəsaitlərinin köməyi ilə həyata keçirilir. Belə ki, iqtisadi baxımdan inkişaf etmiş ölkələrdə (ABŞ, Kanada, Fransa, Böyük Britaniya, Yaponiya) səhiyyənin maliyyələşdirilməsi ÜDM-in 7,9-8,1 faizini təşkil edir. Şərqi Avropada “Aİ-nin yeni ölkələrində (Macarıstan, Polşa, Çexiya, Slovakiya) səhiyyəyə dövlət xərcləri ÜDM-in 5,4 faizini təşkil edir. Çox vaxt ekspertlər “azalan verim” effektini xüsusilə qeyd edir, bu halda səhiyyənin maliyyələşdirilməsinin

artırılması və inkişaf etmiş ölkələrin əhalisinin rifahının artması sağlam ömür uzunluğunun əhəmiyyətli artımına gətirib çıxarmır.

Səhiyyə sektorunda qoyulan aktual problemlərdən biri də əhalinin sağlamlığı və tibbi sferanın qarşısında duran başlıca vacib vəzifələrin yerinə yetirilməsidir. Hal- hazırki vəziyyətdə korona virus pandemiyasının yayıldığı dövəmdə səhiyyəyə olan diqqət yenidən formalaşmışdır və səhiyyədə olan çatışmazlıqlar daha da öz əksini tapmışdır. Bu səbəbdən də səhiyyə sektorunda gələn pasientlərin qəbulu, onların yerləşdirilməsi və xidmət göstərilməsi, nəticədə pasientlərin sağlam şəkildə evə buraxılması günümüzdə ən aktual mövzulardan biridir.

Pasientlərin qəbulunun təkmilləşdirilməsi istiqaməti olduqca aktual bir mövzudur. Səhiyyə sisteminin məqsədi vətəndaşların sağlamlığı üçün aparılan müəyyən tibbi proseslərin nəticələri üzrə vahid mərkəzləşdirilmiş və lokal məlumat bazalarının yaradılması, proseslərdə iştirak edən qurumlar arasında məlumat mübadiləsinin səmərəliliyinin artırılması, vətəndaşlara daha keyfiyyətli və müasir tibbi xidmət göstərilməsidir (4, səh.37). Bu xidmət və vəzifələr aşağıdakılardır:

1. Xalqımıza yüksək keyfiyyətli və beynəlxalq standartlara cavab verən tibbi xidmətlər göstərmək;

2. Azərbaycan vətəndaşlarının xarici ölkələrdə deyil, məhz öz vətənlərində indiyədək həyata keçirilməmiş hər növ tibbi xidmətlər almalarını təmin etmək;

3. Yüksək ixtisaslı və müasir səviyyədə tibbi bilik və bacarığa malik milli tibbi kadrlar hazırlamaq;

4. Respublikamızdan müalicə məqsədilə xarici ölkələrə gedən xəstələrin vətəndə müalicə almalarını təmin etməklə yanaşı, bu məqsədlə xaricə aparılan milli valyuta axımının qarşısını almaq və onun xalqın mənafeyi naminə istifadəsini təmin etmək.

Bugünkü şərtlərdə müştəri məmnuniyyəti yalnız nəticələrlə deyil, həm də proseslərlə əlaqədardır. Müəssisələr müştəri

istəklərini, gözləntilərini, ehtiyaclarını, məmnuniyyətini və sədaqətini bir bütün fəaliyyət kimi, gücləndirilmiş rəqabət şəraitində bir zəncir şəklində düşünməlidirlər. Çünki narazılıq əvvəllər əldə edilmiş gözləntilərlə məhsulun həqiqi performansı arasındakı uyğunsuzluğun dəyəri olaraq ortaya çıxır. Xəstəxana ilə bağlı əvvəlki təcrübələrin (məmnuniyyət / narazılıq) gözləntiləri təsir edəcəyi və bunun qəbul edilən xidmət keyfiyyətini və nəticədə məmnuniyyəti təsir edəcəyi təxmin edilir. Bu məmnuniyyətin sırasıyla gələcək gözləntini, qavrayışını və qəbul edilən xidmət keyfiyyətini təsir edəcəyi düşünülür. Səhiyyə sektorundakı müştəri anlayışı yalnız xəstələri deyil, həm də səhiyyə prosesində daha geniş mənada iştirak edən bütün şəxsləri və qurumları əhatə edir.

Səhiyyə xidmətlərindən istifadə zamanı yaranan lazımsız problemlər, zaman itkisi, təmizlik və nəqliyyat problemi (yaxınlıq), məmnuniyyət səviyyəsinə təsir edən digər amillərdən biridir. Xəstələr xidmət keyfiyyətini qiymətləndirərkən aldıkları xidməti dözdükləri fədakarlıqlarla müqayisə edirlər. Xəstə üçün xidmətin pul dəyəri ilə yanaşı, qeyri-pul dəyəri də var. Xidmət alarkən itirilən vaxt və yaşanan stres kimi xərclər bu çərçivədə pul olmayan dəyərlərə daxil edilir. (6)

Əgər səhiyyə işində xəstənin muxtariyyətinə hörmət prinsipi əsas prinsip kimi qəbul edilsə, xəstəni diqqətlə dinləməyə, suallarını cavablandırmağa, xəstəliyi və ya aparılacaq araşdırmaya məlumat verməsinə icazə verilməlidir. Bu məlumatların işığında xəstənin öz müstəqil seçimini və hərəkətini etməsinə icazə verilməlidir. Fərqli xüsusiyyətlərə sahib olan səhiyyə sektorunda səhiyyə müəssisələri bazarın xüsusiyyətlərini yaxşı bilməli və xəstələrin məmnuniyyətinə əhəmiyyət verməlidirlər.

References

1. Princeton University. (2007). health profession. Retrieved June 17, 2007, from Princeton University
2. United States Department of Labor. (February 27, 2007). Health Care Industry Information. Retrieved June 17, 2007, from Employment & Training Administration (ETA) – U.S. Department of Labor
3. "Yahoo Industry Browser – Healthcare Sector – Industry List".
4. <http://biz.yahoo.com/p/5conameu.html> Arxivləşdirilib 2011-06-28 at the Wayback Machine.
5. <https://sia.az/az/news/politics/739293.html>
6. <http://sobbiad.mu.edu.tr/index.php/asd/article/viewFile/706/593>

Leyla İlham qızı Çələbizadə

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

l.calabizade@gmail.com

KOOPERATİVLƏŞDİRMƏ İCTİMAİ ƏMƏK BÖLGÜSÜNÜN FORMASI KİMİ

Açar sözlər: kooperasiya, integrasiya, əmək bölgüsü, əmək bölgüsünün formaları

Key words: cooperation, integration, division of labor, forms of division of labor

Müasir insanların dünyagörüşündə kooperasiya (“cooperation” - latın sözüdür, əməkdaşlıq mənası kəsb edir) əməyin təşkilinin elə bir formasıdır ki, bu zaman bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə olan müxtəlif əmək prosesində çoxlu sayda insanlar birlikdə iştirak edir, öz məqsədləri uğrunda fəaliyyət göstərirlər. “Kooperasiya” anlayışı əməkdaşlıq mənasını daşıyır. Belə əməkdaşlıq zamanı çoxlu sayda adam iştirak edir. Onlar bir məqsəd uğrunda, mahiyyətə müəyyən əmək prosesində müxtəlif xarakterli vəzifələri yerinə yetirir və bir-birinə köməklik göstərirlər. İqtisadi fəaliyyətin müxtəlif sahələrində ümumi məqsədə nail olmaq üçün təşkilati cəhətdən könüllü birləşmiş işçilərin, kiçik istehsalçıların, o cümlədən kəndlilərin, onlara xidmət göstərən şəxslərin qarşılıqlı köməyinin məcmusunu ifadə edir.

ASK sistemində kooperativləşdirmə və aqrar-sənaye integrasiyası məsələlərinin həllində “kooperasiya” anlayışı fiziki və hüquqi şəxslər, təşkilatlar arasında qarşılıqlı əlaqəli fəaliyyət mahiyyəti kəsb edir. Könüllü birləşmə və bərabər hüquqlu əməkdaşlıq əsasında məhsul istehsalı, satışı, müxtəlif xarakterli xidmətlərin göstərilməsi, xammal və materiallar alınması kimi proseslərinin yerinə yetirilməsində birgə fəaliyyət, əməkdaşlıq və yardım göstərmək məqsədlərini özündə əks etdirir.

İstehsal və əmək prosesində kooperasiya əməyin ictimai bölgüsünə əsaslanır. İstehsalın texniki-texnoloji şərtlərlə müəyyənləşdirilir. Texnoloji mərhələlər arasındakı münasibətləri əks etdirir, öz aralarında bölüşdürür və əlaqələndirir. Bu halda kooperasiya üsulu ilə ixtisaslaşdırılmış təsərrüfat subyektləri, müəssisələr arasında mükəmməl istehsal-iqtisadi əlaqələrin qurulması üçün əlverişli şərait yaradılır. Belə əlaqələr ictimai əmək bölgüsünün o mərhələsində yaranmağa başlayır ki, bu zaman müxtəlif mahiyyətli istehsal funksiyalarının əlaqələndirilməsi nəzərdə tutulan səmərəliliyə nail olmaq üçün vacib, zəruri şərtə çevrilmiş olur.

Əməyin kooperativləşdirilməsi - əmək fəaliyyətini birləşdirmək, əlaqələndirmək mahiyyətini kəsb edir. Burada oxşar konkret əməyə əsaslanan, eyni işin yerinə yetirilməsi (məsələn, kənd təsərrüfatı bitkilərinin cərgələrarası əlaqə edilməsi, tərəvəz və meyvə yığımı və s.) ilə məşğul olan müəyyən sayda işçilərin birliyini səciyyələndirən sadə kooperasiya və əməyin funksional bölgüsünə əsaslanan mürəkkəb kooperasiya növləri bir-birindən fərqləndirilir. Əməyin mürəkkəb kooperasiyasına, misal üçün, məhsulun yığımı və daşınması; istehsal-tədarük-emal-anbar təsərrüfatı-nəqliyyat (daşıma)-satış mərhələlərinin funksiyalarının əlaqələndirilməsi kimi hallar aid edilir. Əməyin mürəkkəb kooperasiyasında müxtəlif texnoloji əməliyyatları yerinə yetirən əmək kollektivlərinin qarşılıqlı əlaqədə fəaliyyət göstərməsi və səmərəli nəticələrə nail olunması mümkün olur.

İstehsalın kooperativləşdirilməsi - nəzərdə tutulan səmərəli nəticələr əldə etmək məqsədi ilə, ixtisaslaşma və təmərküzləşmənin üstünlüklərindən istifadə edərək, müxtəlif xüsusiyyətli fəaliyyət sahələrinin birləşdirilməsi: qarşılıqlı əlaqələrin yaradılması və məqsədyönlü istqamətləndirilməsi ilə səciyyələndirilir.

Kooperasiya ictimai əmək bölgüsünün elə bir xüsusi formasıdır ki, ixtisaslaşmaya ziddiyyət təşkil edir. Əgər ixtisaslaşma məhsul istehsalı prosesinin ayrı-ayrı texnoloji mərhələləri üzrə əmək bölgüsünü tələb edərsə, onun əksinə olaraq,

kooperasiya müxtəlif mərhələlər (fəaliyyət növləri) üzrə ixtisaslaşmış (istehsal mərhələlərinə bölünmüş) əmək proseslərinin vahid texnoloji prosesdə, lakin tamamilə yeni keyfiyyət əlamətləri: əməkdaşlıq və istehsal proseslərinin kombinasiyası və yüksək səviyyədə təmərküzləşdirilməsi əsasında integrasiyasını təmin edir və səmərəli nəticələrə nail olmaq üçün əlverişli şərait yaradır. Kooperasiya yeni təşkilati formalara əsasən həyata keçirilir, istehsalın optimal təmərküzləşməsinə mümkün edir, istehsal prosesinin ayrı-ayrı mərhələləri arasında qarşılıqlı əlaqələrin davamlılığı və səmərəliliyini təmin edir.

Müasir qloballaşan dünyada və bazar iqtisadiyyatı şəraitində kənd təsərrüfatı istehsalçıların səmərəli fəaliyyət göstərməsi onların təşkilati-idarəetmə metodları və istehsal-sahəvi strukturunda islahatlar aparılması, fəaliyyət istiqamətinin seçimi, texnoloji əlaqələrin səmərəli qurulması və s. davamlı, dinamik inkişafının fəqərə sütunu hesab edilir. 12 təməl prinsiplərinə ciddi əməl etmək mühüm əhəmiyyət kəsb edir: azad seçim, könüllülük, iqtisadi müstəqillik, qanunauyğunluq, səmərəlilik, özxərcini ödəmək, özünə nəzarət, özünü idarəetmə, rəqabətə davamlılıq, ixtisaslaşma, təmərküzləşmə, integrasiya.

References

1. Ələkbərov Ə., İbrahimov F. Menecment. Bakı, 2004
2. Ələkbərov Ə., Əlizadə Ə. Beynəlxalq marketinq. Bakı, 2008
3. Захаров Н.Л., Кузнецов А.Л. - Управление социальным развитием организации. М., 2006
4. Ткаченко Е.А., Рогова Е.М., Фияксель Э.А. - Венчурный менеджмент. М., 2011
5. Болотин В.В., Соломатов В.И. - Антикризисное управление предприятиями. М., 2006

Mehman Şirzaid oğlu Məmmədov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

memmedov.mehman@gmail.com

**“BAKİ GƏMİQAYIRMA ZAVODU” MMC
ŞİRKƏTİNDƏ İCRA EDİLMİŞ GƏMİ
LAYİHƏLƏRİNİN AZƏRBAYCAN GƏMİÇİLİYİNİN
İNKİŞAFINDA XÜSUSİ YERİ**

Açar sözlər: gəmi layihələri, zavod, gəmiqayırma

Key words: ship projects, factory, shipbuilding

Bakı Gəmiqayırma Zavodunun təməli 2010-cu il martın 19-da Prezident İlham Əliyev tərəfindən qoyulmuş və 20213-cü il 20 sentyabr tarixində açılış mərasimi həyata keçirilmişdir. Zavod Xəzər dənizində ən müasir tələblərə cavab verən istənilən növ müxtəlif təyinatlı gəmilərin tikintisi, təmiri və ümumilikdə dəniz mühəndisliyi işlərinin yerinə yetirilməsi istiqamətində ixtisaslaşmışdır.

Zavodun ümumi ərazisi 62 hektar təşkil edir. Burada 1630 metr uzunluğunda yanılma körpüsü, beşmərtəbəli inzibati bina, təlim mərkəzi, müxtəlif ofis və anbarlar, istehsal və təmir-ötürmə sahələri yerləşir. Qeyd olunanlardan əlavə olaraq yeməcxana, tibb məntəqəsi, kompressor, elektrik təchizatının etibarlı təminatı üçün yarımstansiya binalarını da qeyd edə bilərik.

Xəzər dənizi hövzəsində analoqu olmayan bu müəssisənin istehsal gücü ildə 25 min ton metal konstruksiya hazırlaya və ya ildə 15 min ton yükləmə qabiliyyəti olan dörd və ya 70 min ton yükləmə qabiliyyəti olan iki tanker, həmçinin dörd özü təchizat gəmisi tikmək, müxtəlif təyinatlı 80-100 gəmini təmir etmək mümkündür.

Müəssisənin ən böyük nailiyyəti “Xankəndi” gəmisinin istifadəyə verilməsidir. “Xankəndi” bütövlükdə Xəzərin gəmiçilik tarixində yeni eranın başlanğıcı sayılır. Yeni texnologiyalı ən müasir gəmi olan “Xankəndi” suyun 550 metrədək olan hissələrində dünya standartlarına uyğun sualtı qurğular inşa etmək üçün layihələndirilib. “Xankəndi” nə az, nə çox, düz 3 ilə inşa edilib. DNV GL Norveç və Almaniya təsnifat cəmiyyətinin nəzarəti altında tikilən bu nadir gəmi sualtı əməliyyatlar aparmaq üçün 900 metrik tonluq əsas, 2 ədəd 10, 1 ədəd 50 tonluq kran, 18 nəfərlik iki dalğıcı kapsulu sistemi, məsafədən idarə olunan iki sualtı aparat, möhkəmləndirilmiş avadanlıq endirmə şaxtası, DP 3 dinamik sistemi və digər zəruri texnikalarla tam təchiz edilib. “Xankəndi” sualtı tikinti tipli dünyada cəmi 10 gəmi mövcuddur.

Gəminin inşası təqribən 400 milyon dollara başa gəlmişdir. Belə bir gəminin tikintisi Azərbaycan dövlətinin iqtisadi gücünü göstərən çoxsaylı amillərdən biridir. Bu həmçinin göstərir ki, Azərbaycanda istənilən böyük tikinti işləri aparıla bilər.

6 sentyabr 2017-ci il tarixində Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyev “Xankəndi” sualtı tikinti gəmisinin təqdimat mərasimində demişdir: “Bir daha demək istəyirəm ki, bu, çox əlamətdar, tarixi hadisədir. “Şahdəniz” qaz yatağının işlənilməsi bizim üçün strateji layihədir. Demək olar ki, artıq bu layihə reallaşmışdır. Bu gəmisiz “Şahdəniz”i böyük səmərə ilə işlətmək mümkün deyil”.

“Xankəndi” sualtı tikinti gəmisi 11 il “Şahdəniz” yatağında işləyəcək. Gəmi 2017-2027-ci illərdə “Şahdəniz-2” layihəsinin yerinə yetirilməsinə səfərbər olunaraq sualtı quraşdırma işlərində istifadə ediləcək. Bu da öz növbəsində Azərbaycanın təşəbbüsü və liderliyi ilə həyata keçirilən “Cənub qaz dəhlizi” (CQD) layihəsinə mühüm töhfədir. Çünki CQD-nin əsas ehtiyat mənbəyi məhz “Şahdəniz” yatağıdır.

Yeni nailiyyətlərdən bir də, “Azərbaycan Xəzər Dəniz Gəmiçiliyi” QSC- nin (ASCO) sifarişi ilə “Bakı Gəmiqayırma

Zavodu” MMC tərəfindən tikilən “Laçın” adlı yeni neft tankeridir. Özünəməxsus unikalılığı ilə seçilən bu gəminin layihəsi Odessa Dəniz Mühəndisliyi Bürosu tərəfindən verilərək yerli mütəxəssislər tərəfindən inşa edilib. Gəmilərin ümumi xarakteristikasına gəlincə isə, uzunluğu 141, eni 16.9 metrdir. 15 nəfərlik heyətə malik bu gəmi saatda 10 uzel sürətlə hərəkət edə biləcək. Tanker xam neft və neft məhsullarının daşınması üçün nəzərdə tutulub və ümumi tutumu 9212 kubmetr olan 6 yük tankına malikdir.

Bu tankerin bütövlükdə Bakı Gəmiqayırma Zavodunda inşa edilməsi ölkəmizdə ilk belə hadisədir. Bu da öz növbəsində Azərbaycan Xəzər Dəniz Gəmiçiliyinin gəmi parkının müasir gəmilərlə yenilənməsində Bakı Gəmiqayırma Zavodunun müstəsna rolunu və ümumilikdə Azərbaycanda gəmiqayırma sənayesinin və gəmiçiliyin inkişafını bir daha təsdiq edir.

Eyni zamanda ixrac potensialımızın gücləndirilməsi üçün də zavod böyük əhəmiyyət daşıyır. Bütün bunlar bir daha Bakı Gəmiqayırma zavodunun inşasının Azərbaycanın iqtisadi inkişafının daha da sürətlənməsində nə dərəcədə mühüm əhəmiyyət kəsb etdiyini əyani nümayiş etdirir.

Zavodun fəaliyyətə başlaması ilə ölkəmizdə yeni gəmi tikintisi sənayesinin yaradılmasına səbəb olmuşdur. Ən əsası isə bu zavodun fəaliyyət göstərməsi ilə Azərbaycan Xəzərdə iqtisadi mövqelərini məhz öz potensialı hesabına daha da gücləndirir ki, bu da ölkənin ümumi təhlükəsizliyi baxımından böyük əhəmiyyətə malikdir.

References

1. Aliyev A.S., Geography of maritime transport. Textbook for higher naval schools/edited by R.C.Bashirov. Baku:2012, 301p.

2. Hasanov H.K., Yadigarov T.A., Bayramova M.M. Economics of shipyards / Textbook for universities. Baku: ADDA Publishing House, 2015, 120p.
3. Official website of “Azerbaijan Caspian Shipping” Closed Joint-Stock Company.
4. Official website of Baku Shipyard.
5. Yadigarov T.A., Maritime transport in the economy of Azerbaijan: problems and prospects. Baku, "Europe" publishing house, 2018, 350 pages.

Mustafa Tahir oğlu Musayev

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

musayevmustafa14@gmail.com

SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN SƏMƏRƏLİ TƏŞKİLİNİN ELMİ-NƏZƏRİ VƏ METODOLOJİ ƏSASLARI

Açar sözlər: *sahibkarlıq, səmərəli, elmi, nəzəri, metodoloji*

Key words: *entrepreneurship, efficient, scientific, theoretical, methodological*

Sahibkarlıq da daxil olmaqla hər hansı bir məhsuldar fəaliyyətin səmərəli həyata keçirilməsi üçün ilkin şərtlər onun metodoloji əsaslarının müəyyənləşdirilməsi və nəzərə alınmasıdır. Metodologiyayı struktur, məntiqi təşkilatlanma, fəaliyyət metodları və vasitələri haqqında bir doktrina olaraq təyin etmək üsuludur. Müxtəlif istiqamətdəki elm adamları elmin metodoloji problemlərini geniş şəkildə müzakirə edir və uğurla həll edirlər. Bununla birlikdə metodologiya anlayışı, elmi fəaliyyətlə məhdudlaşmamalıdır. Metodologiya təməl münasibətlər toplusu kimi bütün məhsuldar insan fəaliyyət növlərinə aiddir:

1. praktik,
2. təhsil,
3. bədii
4. oyun (2).

Son nöqtənin aydınlaşdırılması lazımdır. Metodologiya həqiqətən bütün məhsuldar insan fəaliyyətlərinə tətbiq oluna bilər və onların effektiv həyata keçirilməsi üçün ilkin şərt ola bilər, lakin üç şərt yerinə yetirilərsə, yəni: bu fəaliyyət növləri şüurun subyektləri, öyrənmə subyektləri və rəşionalizasiya mövzusu olmalıdır. Təhsil, təhsil və oyun fəaliyyətinin metodologiyasına

dair xüsusi tədqiqatlar son illərdə daha da intensivləşmiş, çünki bunun üçün lazımi bütün şərait yaradılmışdır.

Sahibkarlıq əsas strateji mənbələrdən biri və milli iqtisadiyyatın daxili inkişaf mənbəyi kimi tanınır. Bununla birlikdə, sahibkarlıq fəaliyyətinin metodologiyasının problemləri kifayət qədər inkişaf etməmişdir, çünki bunun üçün lazımi şərait hələ yaradılmamışdır. Birincisi, sahibkarlıq fəaliyyəti hələ tam başa düşülməmiş qalır. Elmi cəmiyyətdə sahibkarlığın məzmunu və mahiyyətinin tərfi barədə heç bir razılaşma yoxdur;

1. Sahibkarlıq nəzəriyyəsi hələ inkişaf etdirilməyib, baxmayaraq ki, belə bir nəzəriyyəyə ehtiyac bu məsələnin bütün tədqiqatçıları tərəfindən tanınır.

2. İkincisi, sahibkarlıq təlimi sisteminin məzmunu müəyyənləşdirilməyib.

3. Üçüncüsü, sahibkarlıq fəaliyyətinin rasionallaşdırılması istiqamətləri müəyyənləşdirilməyib. Yaranan ziddiyyət mümkün bir şəkildə həll edilə bilər: eyni zamanda, elmi biliklərin davamlı artması və bu sahədə praktik təcrübələrin toplanması nəzərə alınaraq, bu şərtlərin formalaşmasını başa çatdırıb və sahibkarlıq fəaliyyətinin metodologiyasını hazırlamaq mümkündür. Sahibkarlıq fəaliyyətini kökündən artırmaq və iqtisadiyyata kapital cəlb etmək üçün bu proseslərin koordinasiyalı həyata keçirilməsi, iqtisadi inkişafın innovativ tipinə keçid dövründə xüsusilə vacibdir. Müasir Azərbaycan şəraitində belə bir keçid lazımdır, lakin bir sıra xüsusiyyətlərə malikdir. Bu, milli iqtisadiyyatın ənənəvi sahələrinin modernləşdirilməsini və yüksək əlavə dəyərli sahələrin inkişaf etdirilməsini, innovasiyaların iqtisadi artımın aparıcı amilinə çevrilməsini, yeni iqtisadiyyatın (bilik və yeni texnologiyalar iqtisadiyyatı) formalaşmasını tələb edir. İnsanın inkişafı, yüksək rəqabətçi institusional mühitin yaradılması, innovativ texnoloji inkişafa əsaslanan iqtisadiyyatın struktur şaxələndirilməsi, ölkənin ənənəvi sahələrdə global rəqabət üstünlüklərinin birləşdirilməsi və genişləndirilməsi kimi

bir sıra sahələrdə qarşılıqlı əlaqəli transformasiyaların həyata keçirilməsini əhatə edir. Xarici iqtisadi mövqelərin gücləndirilməsi, yeni məkan inkişaf modelinə keçid, (2) sahibkarlıq mənbəyi tam daxil edilmədən, Azərbaycan iqtisadiyyatının yenilikçi bir inkişaf növünə keçməsi qeyri-mümkün görünür. Sahibkarlıq fəaliyyəti üçün bir metodologiyanın hazırlanmasından əvvəl əsas anlayışların aydınlaşdırılması lazımdır. Bunlardan biri də sahibkarlıq fəaliyyətidir. Mövcud sahibkarlığa yanaşmalar və insan fəaliyyəti ilə bağlı müasir təsəvvürlər nəzərə alınaraq (3) sahibkarlıq obyektiv yeni və ya subyektiv olaraq yeni əldə etməyə yönəlmiş, öz riski ilə müstəqil həyata keçirilən praktik məhsuldar (bəzi hallarda reproduktiv) iqtisadi fəaliyyət hesab edilməlidir. Şəxsi fayda və sosial fayda əldə etmək məqsədi ilə nəticələr (yeniliklər) buna görə başqa bir əsas konsepsiya olan sahibkarlıq fəaliyyətinin metodologiyası - insanların bu cür iqtisadi fəaliyyətinin quruluşu, təşkili, metodları və vasitələri haqqında doktrina kimi müəyyən edilə bilər. Sahibkarlıq fəaliyyətinin vaxtında həyata keçirilməsini xarakterizə edən tarixçilik prinsipi, seçilmiş və digər fəaliyyət sahələrində bəşəriyyətin əvvəlki təcrübəsinin biliklərini (mühasibatlığını), habelə sahibkarın şəxsi təcrübələrinin toplanmasını, sistemləşdirilməsini tələb edir.

References

1. Efimov V. Subject and method of interpretive institutional economics // Problems of Economics. 2007. No. 8. S. 49-67.
2. Karlof B. Business strategy: concept, content, symbols. M.: Economics, 1993. 367 p.
3. Novikov A.M., Novikov D.A. Methodology. M.: SINTEG, 2007. 668 p.

Sevinc Hacıməmməd qızı Mahmudova

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

sevinc.mahmudova.17@gmail.com

SATIŞIN İDARƏEDİLMƏSİNİN ELMİ METODOLOJİ ƏSASLARI

Açar sözlər: *Satışın idarəedilməsi, məhsul satışı, paylama kanalı, marketing-logistika, logistika anlayışı*

Key words: *Sales management, product sales, distribution channel, marketing-logistics, logistics concept*

Hazır məhsullar bir müəssisənin istehsal prosesinin son məhsuludur. Bitmiş məhsul, bütün istehsal prosesini keçmiş və texniki nəzarət şöbəsi tərəfindən qəbul edilmiş bir məhsuldur. Göndərilən və ya buraxılan məhsullar, görülən işlər və göstərilən xidmətlər müəssisə tərəfindən yazılıra q banka köçürülən, lakin alıcı tərəfindən ödənilməyən məhsullar, işlər və xidmətlərdir. Göndərilən (buraxılan) məhsullar, göndərilən işlər və yerinə yetirilən xidmətlər faktura ödənilənə qədər dövriyyədədir, buna görə də xüsusi hesaba yazıldığı aydın olur, yəni, göndərilmiş hesab olunur.

Məhsul satıldıqda təşkilatın (müəssisənin) fond dövriyyəsi sona çatır və əldə olunan mənfəət əmlak, xammal, işçi qüvvəsi, əmək haqqı, vergi və haqlar, müxtəlif çıxılımlar üçün büdcədən kənar fondlar, bank kreditləri üçün istifadə olunur. Malların, işlərin və xidmətlərin satışı yalnız istehsal və iş xərclərini ödəməli deyil, həm də istehsalın genişləndirilməsinin, əsas fondların yenilənməsinin, modernləşdirilməsinin və yenidən qurulmasının və məhsul istehsalının artırılmasının vacib mənbələrindən biri olan mənfəət təmin etməlidir. (1)

Məhsulların satışı dedikdə isə istehsalçı müəssisənin satış bölmələri də daxil olmaqla ticarət (satış) təşkilatları və

müəssisələrində sövdələşmələrin və alqı-satqı aktlarının həyata keçirilməsilə əlaqədar olan bütün əməliyyatların təşkili başa düşülür.

Məhsulların bölüşdürülməsi və satışının məqsədi tələb olunan məhsulların lazım olan vaxtda, lazım olan yerdə münasib qiymətlə istehlakçılara çatdırılmasının və mübadilə prosesinin həyata keçirilməsinin təmin edilməsidir. Məhsulların istehsalı və satışı, bir qayda olaraq, məkan, zaman, həcm və çeşid etibarı ilə üst-üstə düşür. Məhsulların bölüşdürülməsi və satışının təşkili bu uyğunsuzluğu aradan qaldırmaqla sahib olma, zaman və məkan faydalılığı, həmçinin əlavə dəyər yaradır. Sahib olma faydalılığı dedikdə istehlakçılara zəruri olan miqdar və çeşiddə məhsulların təklif edilməsi, məkan faydalılığı dedikdə istehlakçının özünə lazım olan məhsulu özü üçün münasib olan yerdə ala bilməsi, zaman faydalılığı dedikdə isə istehlakçının özünə lazım olan məhsulu istədiyi vaxt ala bilməsi başa düşülür (4).

Marketing kompleksindəki malların alıcıya çatdırılması elementinin əsas məzmunu malların istehsalçıdan istehlakçıya optimal sxemə uyğun çatdırılması, fiziki tətbiqi (daşınması, saxlanması, emalı) ibarətdir. Bir məhsulu bir müştəriyə çatdırmaqda əsas nöqtələrdən biri paylama kanalının seçilməsidir. “Paylama kanalı” adı müəssisələr və fərdlər tərəfindən istifadə üçün məhsullar çatdıran müəssisələrə və şəxslərə aiddir. Bu prosesə məhsul istehsalçıdan istehlakçıya çatdırılma üsulu deyilir. İstehsalçı, həmçinin məhsulu istehsal etmək üçün təchizatçılar və satıcılarla əlaqə qurmalıdır. Çox az istehsalçı məhsullarını birbaşa son istifadəçilərə çatdırır. Buna görə də paylama kanalları (və ya satış) şəbəkəsi yaratmağa çalışırlar. Vasitəçilər vasitəsi ilə mal satarkən istehsalçı malların kimə, nə qədər və necə satılmasına nəzarətini itirir. Onların əksəriyyəti məhsullarını vasitəçilər vasitəsilə çatdırır. Münasibətlər, təcrübə, ixtisaslaşma və satıcıların əməliyyat miqyası şirkətlərə nisbətən daha çox satışa imkan verir.

Marketing vasitəçilərinin rolu istehlakçıların maraqları baxımından istədikləri məhsulları, yəni daha geniş çeşidli

məhsullarla tanış olmaq və onları əldə etmək qabiliyyətlərini tapmaqdır. Təbii ki, bir və ya bir neçə istehsalçı istehlakçının ehtiyac duyduğu malların çeşidini təmin edə bilməz. Marketing vasitəçiləri ayrı-ayrı istehsalçılardan çox miqdarda mal alır, digər istehsalçıların malları ilə zənginləşdirir, çeşidini genişləndirir və istehlakçılara təqdim edirlər. Beləliklə, tələb və təklifi qarşılamaqda mühüm rol oynayırlar (3).

Marketing qarışıqının bir elementi olaraq, paylama və paylama kanalları (yeri) digər marketing qarışıqı elementləri, məhsulu, qiyməti və təşviqi ilə müqayisədə uzun müddət kifayət qədər əhəmiyyət görməmişdir. Son illərdə paylama kanallarına baxış bucağı dəyişməyə başlamışdır. Müxtəlif səbəblərə görə istehsalın müəyyən mərkəzlərdə cəmləşməsi səbəbindən istehsalçı ilə istehlakçı arasındakı məsafə və məhsul və xidmətlərin istehsal yerindən istehlak nöqtələrinə çatdırılması funksiyanın əhəmiyyətini artırdı. Bundan əlavə, istehsalın kütləvi xarakteri və bazarın genişlənməsi ilə böyük bazara getmək zərurəti mal və xidmətlərin paylanması ilə müəyyən bir sistematik şəkildə məşğul olmağı tələb edirdi. Marketing menecmentində paylanmanın əhəmiyyətinin artmasının digər vacib səbəbləri marketing xərclərində paylanma səylərinin yüksək payı, rəqabətin artması, bugünkü istehlakçıların gözləntilərinin artması və texnoloji inkişaflardır (2, s.342).

References

1. Verdiyev N.D., Marketing Management, Baku, 2012, 336 pages.
2. Ece A. (2017). Distribution channels and logistics management. Distribution channels and logistics management, Publisher: BETA p.341-384.
3. Yukselen C., Marketing, Principles-Management-Cases, 12th Edition, Detay Publishing, Ankara-2015
4. Lukic R. (2017). Sales department management. Effective manager tools / R.Lukich. -M.: Mann – 275 p.

Süleyman İlqar oğlu Qənbərov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

sulugsulu@gmail.com

TAXILÇILIĞIN İNKİŞAFININ STİMULLAŞDIRILMASI

Açar sözlər: *taxılçılığın inkişafı, bazar mühiti, inkişafın təmin olunması, inkişafın səmərəliliyi və inkişafın stimullaşdırılmasının milli iqtisadiyyata töhfəsi*

Key words: *development of grain growing, market environment, ensuring development, efficiency of development and contribution of development stimulation to national economy*

Aqrar sahədə kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalının artımı həm torpaq sahələrinin genişləndirilməsi həm də becərmə texnologiyası baxımından mövcud texnologiyaların daha səmərəlisindən istifadə edilməsi hesabına təmin edilə bilər. Bidiyimiz kimi torpaq sahələrinin genişləndirilməsi kənd təsərrüfatında məhsul istehsalının artırılmasının ekstensiv yoludur. Bu yolla kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsal həcmnin artırılması istehsal prosesində iştirak edən istehsal vasitələrinin kəmiyyət baxımından artırılması hesabına təmin olunur. Kənd təsərrüfatında məhsul istehsalının artırılmasının ekstensiv inkişaf yolu üçün istehsalın texniki və texnoloji əsaslarına əhəmiyyətli dəyişiklik olmadan torpaq sahələrinin genişləndirilməsi xarakterikdir. Kənd təsərrüfatında bu cür inkişafın geniş perspektivləri yoxdur, belə ki, sözügedən sahədə torpaq sahələri məhduddur və məhsul istehsalının fasiləsiz genişləndirilməsi üçün torpaq sahələrinin də fasiləsiz genişləndirilməsi mümkün deyildir. Bununla yanaşı, ekstensiv inkişaf yolu kənd təsərrüfatında istifadə edilən torpaqların məhsuldarlığının artırılmasına imkan vermir. Ekstensiv inkişaf

yolundan fərqli olaraq, kənd təsərrüfatında məhsul istehsalının çoxaldılmasının intensiv yolu kənd təsərrüfatı bitkilərinin və heyvanların məhsuldarlığının fasiləsiz olaraq artırılmasına gətirib çıxarır. Kənd təsərrüfatında məhsul istehsalının artırılmasının bu yolu mövcud resurslardan daha səmərəli istifadə edilməsinə, hər vahid torpaq sahəsindən və hər baş heyvandan məhsul çıxımının artırılmasına imkan verir. Kənd təsərrüfatında məhsul istehsalının artırılmasının intensiv yolu ayrı-ayrı dövrlərdə və ölkənin müxtəlif regionlarında ekstensiv inkişaf yolunu tamamilə istisna etmir. Əslində ölkədə istifadə olunmayan torpaqların mövcud olduğu şəraitdə kənd təsərrüfatı məhsullarının daha sürətlə artırılmasına nail olunması həm intensiv, həm də ekstensiv inkişaf şəraitində mümkündür. Ona görə də müxtəlif dövrlərdə kənd təsərrüfatında ekstensiv inkişaf da qaçılmaz iqtisadi reallıqdır. Kənd təsərrüfatının intensivləşdirilməsinin başlıca məqsədi məhsul istehsalının həcmnin artırılması və onun keyfiyyətinin yaxşılaşdırılması hesabına əhalinin getdikcə daha da artan tələbatlarının hərtərəfli surətdə ödənilməsindən ibarətdir.

Respublikada cəmi əkin sahəsinin dinamikası müxtəlif illər üzrə əks olunmuşdur. Dinamikadan göründüyü kimi 2000-ci ildə cəmi əkin sahəsi 1041542 ha, 2016-cı ildə isə bu göstərici artaraq 1628306 ha yüksəlmişdir. Belə olan halda qeyd etmək mümkündür ki, müqayisə olunan ilə nəzərən 2016-cı ildə bu göstərici 36% artmışdır. Digər tərəfdən isə əvvəlki illər arasında elə kəskin fərq müşahidə edilməyə də illər ötdükcə kənd təsərrüfatına artırılan qayğının və əhalinin məşğulluq səviyyəsinin yüksəldilməsi baxımından tələbata uyğun şəkildə artmışdır. Digər şəkildə isə bölgələr üzrə əkin sahəsi dinamikası verilmişdir. Dinamikadan göründüyü kimi hansı bölgənin daha əlverişli torpaq iqlim şəraitinə malik olması, quraqlıq və duzluluq faktorunun nəzərə alınması bu sahənin inkişafında əhəmiyyətli rola malikdir. Bu göstəricilərin nəzərə

alınması baxımından əkin sahələrinin artırılmasına tələbat daha da arta bilər. Məlumdur ki, əkin sahəsinin artırılması ilə yanaşı istehsal səviyyəsi də yüksəlmişdir. Belə olan halda dinamika nəzərən qeyd edə bilərik ki, müxtəlif illərdə müxtəlif əkin sahəsi dinamikasına nəzərən ən yüksək və digər bölgələrdən kəskin fərqlənən aran bölgəsidir. Bu da onunla əlaqəlidir ki, əvvəlki dinamika qeyd etdiyim kimi suvarma və gübrə normasının tənzimlənməsi baxımından əmələ gəlmişdir. Burada yüksək göstəricinin 2009-cu ildə olduğunu müşahidə edirik. Növbəti illərdə isə qismən azalmanın səbəbinin növbəli əkin sxemi ilə əlaqələndirmək olar. Digər tərəfdən isə bildiyimiz kimi aran iqtisadi rayonu ən çox pambıqçılıq üçün daha əlverişli olmuşdur. Bu da son zamanlar o sahənin dirçəldilməsinə görə ölkə prezidenti tərəfindən diqqət və qayğının nəticəsidir. Digər bölgələrdən isə taxılçılığın inkişafına görə qismən fərqlənən dağlıq şirvan əraziləridir. Burada da 2009-cu ildə ən yüksək məhsul əldə olunmuşdur. Ümumi dinamika nəzər saldıqda respublika üzrə də ən yüksək göstərici bu illər ərzində olmuşdur. Digər bölgələr isə demək olar ki, elə də fərqlənmirlər. Buradan belə nəticəyə gəlmək olar ki, növbəti illərdə artıq bu məhsula tələbatın ödənilməsinin nəzərə alaraq fermer və ya taxılçılıqla məşğul olan digər kənd əhalisi bazarın tələblərinə uyğun olaraq qidamızın əsasını təşkil edən taxıl məhsullarının istehsalına diqqət daha da artırılmışdır. Əvvəlki dinamikadan fərqli olaraq, burada ölkə üzrə ümumi və respublikanın ayrı-ayrı bölgələri üzrə taxıl bitkilərin istehsal dinamikası (tonla) verilmişdir. Müqayisəyə əsasən qeyd etmək olar ki, maksimum istehsal aran bölgəsində olmaqla 2009-cu ildə 1160900 ton, və növbəti illərdə isə qismən azalma müşahidə edilir. Bu da onunla əlaqələndirilə bilər ki, son 5 ildə aran bölgəsində taxılla yanaşı digər bitkilərin istehsalına da diqqət ayrılmışdır. Əlverişli torpaq iqlim şəraitinin və suvarma rejiminin olması əkinçilik

mədəniyyətinin inkişafında vacib amillərdən sayıldığına görə bu regionda digər bitkilərin də istehsalının artırılmasına diqqət yetirilir. Buna baxmayaraq ölkə üzrə taxıl istehsalı dinamikadan göründüyü kimi heç də azalmamışdır. Taxıl əkin sahələrinin digər əlverişli torpaq iqlim şəraitinə malik bölgələrdə artırılmasına diqqət verilmişdir. Bu dinamika nəzərən isə istehsalın ilbəil artaraq 2016-cı ildə maksimum həddə yüksəldiyini qeyd etmək mümkündür. 2003-cü ildə 2010,6 min ton, beş ildən sonra 2008-ci ildə artaraq 2442.4 min ton, növbəti ildə 2858,3 və nəhayət 2016-cı ildə 2960,3 min tona qədər artmasını müşahidə edirik. İllər arasındakı fərqə əsasən qeyd etmək olar ki, ilk beş il ərzində 17,7 %, növbəti beş illikdə isə 14,4 %, və son ildə isə 3,45% artım olduğu müşahidə edimişdir. İstehsalın belə dinamika artımı bazar tələbatının stabilləşməsinə dəlalət edir. Yəni idxal və ixrac balansının müəyyən ölçüdə tənzimlənməsi bazar qiymətlərinin də stabilləşməsi və əhalinin gəlirlərinə uyğunlaşdırılması vacib məsələlərdən sayılır. Ölkədə taxıl məhsullarının idxalında da artım müşahidə edilir.

Bununla bu qənaətə gəlirik ki, taxılçılığın inkişafı həm ölkə iqtisadiyyatına həm də kiçik, orta və iri sahibkarlara öz töhfələrini verəcəkdir. Ölkəmizdə ki, iqtisadi əlaqələr taxılçılığın inkişafına səmərə yaradır və inkişafını daha da artıran dinamika ilə irəliləməsinə təmin edir.

Həmçinin ölkəmizdəki taxıla olan tələbatın ÜDM hesabına ödənməsi ölkəmiz üçün vacib məqamalardan biridir. Hal hazırda ölkəmizdə qeyri neft sektorunun yetərsizliyi vacib problemlərdəndir və taxılçılığın inkişafının stimullaşdırılmasında həll prosesinin mühüm bir hissəsidir. Ona görə də rəhbər heyət və maliyyələşdirici qurumlar tərəfindən sahibkarların taxılçılığın inkişafı istiqamətində stimullaşdırılması vacibdir və labüddür.

References

1. Gasimov Mazahir, Executive Director of Azertokhum LLC, High-yielding seed production plays an important role in the intensive development of grain growing, Baku, Xalq Gazeti, August 2017
2. Salahov Elkhan, New goals for the development of grain growing, <http://ikisahil.az/post/news-74565>
3. https://azertag.az/xeber/Deputat_Azad_olunmus_eraziler_minalardan_temizlenenden_sonra_iqtisadi_inkisafin_stimulla_sdirilmesi_sahesinde_daha_ugurlu_neticeler_ortaya_qoyula_caq-1845829
4. https://azertag.az/xeber/Taxilchiligin_inkisafi_olkemizin_erzaq_tehluquesizliyinin_temin_edilmesinde_muhum_rol_oyunayir-1004610

Tamilla Cavid qızı Nağıyeva

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

naqiyevatamilla@gmail.com

SİĞORTA İŞİNİN TƏŞKİLİ VƏ İDARƏEDİLMƏSİ ÜZRƏ BEYNƏLXALQ TƏCRÜBƏNİN ARAŞDIRILMASI

Açar sözlər: *sığorta, idarəetmə, beynəlxalq təcrübə, araşdırma*
Key words: *insurance, management, international experience, research*

Sığorta bazarı sığortaçı ilə sığortalı arasında əlaqəni təmin edən müxtəlif əlaqələrdən ibarət mürəkkəb sistemdir. Sığorta xidmətinin ictimai qəbulu məhz burada baş verir. Sığorta bazarının fəaliyyətinin əsas iqtisadi qanunu tələb və təklif qanunudur. Digər tərəfdən, sığorta bazarını pul münasibətlərinin xüsusi sferası hesab etmək olar ki, burada konkret məhsulun, sığorta xidmətinin (sığorta təminatının) alqı-satqısı həyata keçirilir, habelə ona tələb və təklif formalaşır. (1)

Artıq qeyd edildiyi kimi, beynəlxalq sığorta bazarı inkişaf etmiş ölkələrdə cəmləşmişdir. İnkişaf etməkdə olan bazarlar inkişaf etmiş bazarlardan daha böyük artım potensialına malikdir. Beynəlxalq sığorta bazarının əsas iştirakçıları aşağıdakılardır: sığortaçılar (onların assosiasiyaları, o cümlədən transmilli korporasiyalar), təkrarsığorta təşkilatları, maliyyə konqlomeratları, sığorta vasitəçiləri (beynəlxalq meqabrokerlər), beynəlxalq sığorta infrastrukturunu müəssisələri (aktuarilər assosiasiyaları, sörveyerlər, sığorta risklərinin peşəkar qiymətləndiriciləri, və s.) Beynəlxalq sığorta qanunvericiliyi çərçivəsində bütün bazar subyektlərinin

fəaliyyətini tənzimləyən təşkilatlar mühüm rol oynayır. Beynəlxalq təcrübənin göstərdiyi kimi, sığorta şirkətlərinin birləşməsi və satın alınması nəticəsində onlar arasında rəqabət güclənir və nəticədə sığortaçıların sayı azalır. Əksər sığorta şirkətləri sığortaçılarla yanaşı, banklar, pensiya və investisiya fondlarının da daxil olduğu maliyyə qruplarının üzvləridir. Bank və sığorta kapitalının birləşməsi əsasında bank sığortasının inkişafı ilə bağlı əməliyyatlar həyat sığortası şirkətləri üçün xarakterikdir. Sığorta və bank kapitalının qarşılıqlı nüfuzu ilə bağlı birləşmələr və satınalmalar nəticəsində ən böyük transmilli sığorta şirkətləri ölçüsünə görə ən böyük transmilli korporasiyalarla müqayisə oluna bilən aktivlərlə formalaşır. Ən böyük şirkətlər Almanyanın Allianz sığorta qrupu, Hollandiyanın Aegon sığorta qrupu, İsveçrə sığortaçısı Sürix və başqalarıdır. Beynəlxalq meqabrokerlərin formalaşması sığortaçıların konsentrasiyası və ələ keçirilməsi, eləcə də sığorta şirkətlərinin müştəriləri ilə baş verən oxşar proseslərin nəticəsidir. Sığorta vasitəçiliyi sahəsində konsentrasiya prosesi 1998-ci ildə Amerika sığorta brokeri Marsh & McLennan iki Britaniyanı-Sedjwick və Jonson & Higgins-i əldə etdikdən sonra başladı. Eyni zamanda, digər böyük Amerika brokeri AON 1998-ci ildə Avropa brokerlərini - Alexander & Alexander, Bain Hogg və Minet və s. (3)

Sığorta brokerlərinin birləşmə və satın alınmasının səbəbləri qloballaşma şəraitində biznesin inkişafı ilə bağlı xərclərin azaldılması zərurəti və risklərin yerləşdirilməsini asanlaşdıran informasiya texnologiyalarının inkişafıdır. Həyat sığortasından başqa sığorta növləri üzrə sığorta haqlarının ÜDM-ə nisbətə ən yüksək səviyyəsi Hollandiya, ABŞ və Cənubi Koreyada, bu göstəricinin ən aşağı dəyəri isə Banqladeş, Pakistan və Nigeriyada olub. Beynəlxalq xəbər agentliklərinin məlumatına görə, 2018-ci ildə beynəlxalq sığorta bazarında sığorta haqlarının ümumi həcmi 5 trilyon ABŞ dollarını və ya qlobal

ÜDM-in 6%-ni ötüb. Bu artım müxtəlif ölkələrdə, xüsusən də Çində və Asiyanın digər inkişaf etməkdə olan ölkələrində müəyyən sığorta növləri üzrə sığorta haqlarının artması hesabına təmin edilib. Belə ki, 2018-ci ildə Çin sığorta bazarında toplanmış sığorta haqlarının ümumi həcmi 575 milyard ABŞ dollarına bərabər olub ki, bu da ABŞ sığorta bazarında sığorta haqlarının həcmnin təxminən 40%-ni və ya ümumi daxilolmaların təxminən 69%-ni təşkil edib. Böyük Britaniya sığorta bazarı Almaniya və Fransa.

Ekspertlərin fikrincə, gələcəkdə Çin həm həyat sığortası, həm də riskli sığorta növləri üzrə beynəlxalq sığorta bazarında sığorta haqlarının artmasına əsas töhfəni verəcək.

Beynəlxalq sığorta bazarının inkişafının əsas tendensiyaları aşağıdakılardır:

- sığorta təşkilatlarının birləşmələri və satınalmaları hesabına daimi konsolidasiya edilməsi, bu da onların sığorta imkanlarının daha da genişlənməsinə gətirib çıxarır;

- sığorta və bank biznesinin qarşılıqlı əlaqəsinin gücləndirilməsi, onların birgə bank və sığorta məhsullarının yaradılmasına, bu assosiasiyaların xidmət infrastrukturunun formalaşmasına səbəb olan bir-birinə nüfuz etməsi;

- təkrarsığorta bazarının genişlənməsi və nəticədə təkrarsığorta mühafizəsinin növ və formalarının mürəkkəbləşməsi. Sığorta təcrübəsinə alternativ risklərin ötürülməsi mexanizmlərinin tətbiqi (svoplar, xüsusi istiqrazlar, dövrü sığorta haqlarının alınması müqabilində aktivlərin üçüncü şəxsə verilməsi və s.);

- iri beynəlxalq TMK-ların fəaliyyətində özünüsığortanın və digər risklərin idarə edilməsi alətlərinin istifadəsinin rolunun artırılması;

- sığorta əməliyyatlarının həyata keçirilməsi üçün qlobal informasiya mühitinin formalaşdırılması: məlumatların mübadiləsi prosesini sürətləndirən, sığorta müqaviləsinin

bağlanması prosedurunu sadələşdirən, sığortaçını potensial potensiala yaxınlaşdıran informasiya texnologiyalarının və internetin fəal tətbiqi. istehlakçı və s.;

-sığorta xidmətlərinin ümumi həcmində həyat sığortasının və fərdi sığortanın digər növlərinin xüsusi çəkisinin artması;

-ABŞ və Avropanın inkişaf etmiş sığorta bazarlarının sığorta haqlarının ümumi həcmində payının azalması.

References

1. Akhvlediani Yu.T., Insurance of foreign economic activity: textbook. Manual for university students / Akhvlediani Yu.T. -M.: UNITY-DANA, 2013.
2. World insurance market: modern development trends and financial risks in Russia / I.P.Khominich [and others]; ed. I.P. Homi-nich. -M.: RUSAYNS, 2018.
3. Khominich I.P., International insurance market: textbook. allowance / Khominich I.P., Finogenova Yu.Yu., Myagkova Yu.Yu., Savvina O.V. -M.: FGBOU VPO "PRUE im. G.V. Plekhanov", 2014.
4. Economics and management in the field of social and cultural services and tourism: lecture notes Frolova T.A. Taganrog: TTI SFU, 2010.

Xədicə Yasin qızı Həsənova

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

qasanova_1994@inbox.ru

SATIŞIN TƏŞKİLİ VƏ İDARƏ EDİLMƏSİ YOLLARI

Açar sözlər: *satış, idarəetmə, hədəf, effektivlik, inkişaf*

Key words: *sales, management, target, efficiency, development*

Bir satışın planlaşdırılması, işlənməsi və nəzarəti ümumiyyətlə satış idarə edilməsinin əsas prinsipləridir. Satış qüvvəsi ilə birbaşa əlaqəli olan bu prinsiplər, müştərilərin ehtiyaclarına uyğun olaraq planlaşdırılır və düzgün strategiyalar şəklində yenidən nəzərdən keçirilir. Bugünkü şəraitdə, indi texnologiya ilə qarışıq olan satış idarə edilməsi müəssisələrin gələcəyini formalaşdıran ən vacib amildir.

Qısa və uzun müddətdə satış idarəetməsinin planlaşdırılması müəssisələrin strategiyalarına və gözləntilərinə görə dəyişir. Sadıq müştəri potensialı, müştərilərdən alınan rəylər istiqamətində məhsul və ya xidmətlər inkişaf etdirmək və texnoloji inkişaflarla inteqrasiya edərək onları işə uyğunlaşdırmaq uzunmüddətli satış rəhbərliyinin strategiyasıdır. (1)

Satış gücünün idarə olunması hər təşkilat üçün həlledici bir vəzifə halına gəlir. Son tədqiqatlar rəhbərliyin əsas vəzifəsinin Satış qüvvələrini hər cəhətdən təmin etmək və İşdən məmnunluq səviyyələrini yaxşılaşdırmaq olduğunu bildirir. Motivasiya, kompensasiya, məmnuniyyət bunlar effektiv satış gücünü idarə etmək və saxlamaq üçün nəzərə alınmalı olan əsas dəyişənlərdir. Nəhayət satış sayının idarə olunması sayının araşdırılması çətin və vacibdir. Və ehtiyaclarını və istəklərini müəyyənləşdirməklə onları idarə edin.

Müəssisələri idarə etmək, nəzarətdə saxlamaq və gələcəyini planlaşdırmaq üçün təsirli və uğurlu bir satış menecmenti edilməlidir. Satış idarəçiliyi edərkən planlaması asan və həyata keçirilməsi asan bir strategiya yaradılmalıdır. Xüsusilə, bazarda bütün rəqabət və mümkün risklərə qarşı lazımi tədbirlərin görülməsi son dərəcə vacibdir. Bunun üçün SWOT təhlili aparmaq və ya rəqiblər üçün fərqli analizlər tətbiq etmək təsirli olacaqdır.

yaxşılaşdırır.

Uğurlu satışa səbəb olmaq üçün istifadə olunmalı üç satış idarəetmə üsuluna aşağıdakılar daxildir:

- İxtisaslı işçilərin tapılması
- Əlaqə döngələri
- İzləmə və proqnozlaşdırma (reklam və s kimi) (2)

Satış idarəçiliyi təşkilatın marketinq qarışığının bir hissəsi kimi qəbul edilə bilər. Satış strategiyalarının formalaşması ilə məşğul olur, məhsul ticarəti və qiyməti, satış təşviqi fəaliyyətləri, paylama funksiyası və satış personelinin istənilən satış hədəflərinə çatması üçün planlaşdırma, işçi heyəti, nəzarət, motivasiya və nəzarət.

Son illərdə satışların böyük əksəriyyəti ənənəvi satışın əvəzinə onlayn və ya telefon vasitəsilə həyata keçirildiyi üçün bu proses kəskin şəkildə dəyişdi. Buna cavab olaraq satış idarəetmə sistemləri texnologiyadan daha mürəkkəb hala gəldi.

Daha əvvəl də qeyd edildiyi kimi, satış işçiləri müştəri ehtiyacları ilə bu ehtiyacı təmin edən məhsul və xidmət arasındakı uçurumu aradan qaldırır. Çox vaxt satıcılar marketinq və reklam söyləri ilə şirkət haqqında mövcud məlumatlı olan onsuz da istənilmiş perspektivlərlə məşğul olurlar və satıcıların işi əlavə məlumat təqdim edərək müştəriyə bu əlaqələri qurmağa kömək edərək müqaviləni bağlamaqdır.

Satış meneceri termini, marketing rəhbərləri, sahə satış qüvvələri menecerləri, bölgə müdirləri və məhsul xətti satış müdirləri daxil olmaqla bir sıra üzvlərə tətbiq edilə bilər. Ancaq ən təmiz satış meneceri birbaşa satış qüvvəsini idarə edən və dəstəkləyən birisidir.

Satışın idarə edilməsi satış texnikalarının real tətbiqinə və təşkilat satış əməliyyatlarının idarə edilməsinə yönəlmiş bir iş qaydasıdır. Satışın idarə edilməsi, əksər ticarət işində qazanc gətirən məhsul və xidmətlərin xalis satışları ilə məşğul olan vacib bir iş funksiyasıdır. Satış planlaşdırması strategiya, satış proqnozu, qiymət təklifi, satış fakturası yaratmaq, sifarişin izlənməsi, çatdırılma və s. Əhatə edir. Bunlar normal olaraq satış menecmentinin məqsədi, hədəfləri və fəaliyyət göstəriciləridir. Bunları qorumaq üçün uyğun bir kanala və tətbiqə ehtiyacımız var.

References

1. Ronald M., Gerald R., Ferris H. Bernadin John and Michael G.Harvey (1998), "The Relationship between Management and Science and Practice," Business Horizons.
2. N.F. and Lane N. (2005). "Strategic Imperatives for Transforming a Sales Organization," Journal of Change Management 5, 249-66.
3. T.R., "The Evolution of Individual Sales" Journal of Personal Sales and Sales Management. (1991).
4. W.L. and Cravens D.W. (forthcoming). "Sales Power Strategy" by J.Sales and N.K.Malhotra, Wiley International Marketing Encyclopedia, Chichester, UK: Wiley.

Zülfiyyə İlkin qızı Babayeva

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

zulfiyyebabayeva95@mail.ru

AZERCELL İB-DƏ RABİTƏ XİDMƏTİNİN SƏMƏRƏLİ TƏŞKİLİ

Açar sözlər: *rabitə xidmətlərinin növləri, Azercell IB-nin inkişaf modelləri, Azercell IB-nin Azərbaycana gətirdiyi yeniliklər, LTE modelinin quraşdırılması.*

Key words: *types of communication services, development models of Azercell IB, innovations brought by Azercell IB to Azerbaijan, installation of LTE model*

1996-cı ildə təsis edilən “Azercell Telekom” MMC Azərbaycan ərazilərinin 99,2%-ni təşkil edir. Eyni zamanda Azercell Azərbaycan Respublikasının mobil rabitə xidmətləri içərisində birinci yeri tutur. Azercell Azərbaycan Respublikasına gətirdiyi yenilikləri ilə digər mobil rabitə xidmətlərindən daima seçilmişdir. Bu yeniliklərə aşağıdakıları aid etmək olar:

1. Azercell Ekspres ofisləri
2. M2M
3. 24/7 Telefon xidmət mərkəzi
4. Mobil elektron imza xidməti “Asan İmza”
5. Öncədən ödəmə sistemi
6. 4G
7. Onlayn müştəri xidmətləri
8. GSM texnologiyası

Azercell Ekspres ofisləri ilk tam xidmət konsepsiyasını təqdim etmişdir, Azərbaycanda Azercell Ekspres ofisləri xidmətini “Stop One Shopping” konsepsiyası əsasında həyata keçirən ilk şirkətdir. Bu konsepsiyanın əsasını 3 xidmət təşkil edir:

- 1) Telefon danışığına görə ödəmə həyata keçirmək
- 2) Müştəri xidmətlərindən istifadə etmək
- 3) Yeni telefon və ya nömrə almaq

Azercell abunəçiləri ofisə yaxınlaşaraq bu üç xidmətdən istifadə edə bilirlər. Qeyd etmək lazımdır ki, ölkəmizdə 31 “Azercell Ekspres ofisləri” xidmət göstərir,

Azercell yarandığı ildən GSM operatoru kimi fəaliyyət göstərmiş və bunun nəticəsi olaraq, telekommunikasiya sistemində böyük uğur əldə etmişdir. İlk mobil telekommunikasiya xidmətləri sonradan ödəmə əsasında işləyirdilər, amma sonardan Azercell telekommunikasiya sahəsinə yenilik gətirmiş, öz abunəçiləri üçün öncədən ödəniş etmək üçün yeni sistem- SİM-SİM yaratmışdır. Bu Azercell mobil operatorunun qısa zamanda tanınmasına səbəb olmuşdur. Həmçinin, qeyd etmək lazımdır ki, Azercell Avrasiya qitəsində rabitə xidmətləri sahəsində qabaqcıl yer tutan TeliaSonera şirkətinin bir hissəsidir. TeliaSonera şirkəti 2002-ci ildə İsveçin Telia şirkəti və Finlandiyanın Sonera şirkətlərinin inteqrasiyası nəticəsində yaranmışdır. Azercell mobil telekommunikasiyalar sisteminde öz liderliyini qorumaq üçün müxtəlif innovativ layihələr, konsepsiyalar təklif edib. Bunlardan biri də çox qısa zamanda ölkəmizdə yaranan “Asan imza” mobil elektron imza xidmətidir. “Asan İmza” xidməti hər bir mobil istifadəçiyə elektron imzadan asanlıqla istifadə üçün mümkün şəraiti yaradır. “Asan imza” xidməti “Azercell Telekom” və “Asan Xidmət”-in birgə əməkdaşlığı nəticəsində yaranmışdır. Eyni zamanda bu xidmət mobil istifadəçilərin elektron xidmətdən sürətli və rahat şəkildə istifadəsini təmin edir.

Bunlardan əlavə, Azercell “Virtual ATS” proqramını yaratmışdır, digər proqramlardan fərqli olaraq, bu program sırf mobil telefonları üçün nəzərdə tutulmuşdur. Belə ki, adi halda Virtual ATS proqramından istifadə etmək üçün ilkin olaraq şirkət daxilində olmalı, eyni zamanda bu program yalnız bahalı kompüterlərə yüklənilib, oradan idarə edilə bilər. Gördüyümüz kimi bu maddi baxımdan heç də sərfəli deyil. Azercell bunu

nəzərə alaraq mobil versiyasını yaratmışdır, beləliklə mobil nömrə ofis stasionar telefonuna çevrilir, məkandan asılı olmayaraq, şirkətin daxili kommunikasiyanı qura və müştəri zənglərini rahatlıqla idarə etmək mümkündür. Bu da müştərilərlə ünsiyyət keyfiyyətinin artırılmasına kömək edəcək. Şirkət daxilində vahid sistem yaradılır ki, burada müxtəlif işçi qrupları tərəfindən idarəetmə və nəzarət həyata keçirilir.

Azercell-in yaratdığı digər sistem M2M sistemidir, məhz bu sistemdən bir çox sahələrdə o cümlədən, lazımlı informasiyaların ötürülməsində, müxtəlif ödənişlərin həyata keçirilməsində eyni ilə bank sektorunda, kommunal, neft qaz sektorunda da istifadə olunur. M2M xidməti vasitəsi ilə bütün bu prosedurlara nəzarət etmək və onların monitorinqini keçirmək mümkündür. Yəni, Azercell xüsusi sim kartlar vasitəsi ilə müxtəlif aparatlarda olan informasiyanın başqa vasitələrə real anda ötürülməsini və həmin informasiyaların təhlükəsizliyini təmin edir. Azercell həmçinin müxtəlif şirkətlərə öz tabeliyində olan maşınlarla nəzarət etmək imkanı yaradan avtoparkın idarəedilməsi xidmətini təklif edir. GPS üzərində qurulan bu xidmətdən Azərbaycanın istənilən ərazisində istifadə etmək mümkündür. Beləliklə avtomobillərdən düzgün istifadə edilmədikdə, müəyyən olunmuş iş qrafikindən kənar işlədildikdə və ya bəzi limitləri keçdikdə bildirişlər göndərilir.

Ədəbiyyat

1. <https://caspiannews.com/news-detail/president-aliyev-says-azerbaijan-does-not-have-territorial-claims-against-armenia-2021-4-19-0/>
2. <https://www.azernews.az/nation/178115.html>
3. <https://www.google.com/amp/s/www.dailysabah.com/politics/diplomacy/nagorno-karabakh-belongs-to-azerbaijan-president-aliyev-says/amp>
4. <https://qazet.az/article/isgaldan-azad-olunmus-erazilerde-ilk-mobil-infrastrukturun-qurulmasina-baslanilib>

Zərnişan Faiq qızı Fərhadova

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

zernisanferhadova@gmail.com

İDARƏETMƏ PRİNŞİPLƏRİNİN MAHİYYƏTİ VƏ TƏTBİQİNİN ZƏRURİLİYİ

Açar sözlər: *idarəetmə, prinsiplər, prinsiplərin təsnifatı, idarəetmənin rolu*

Key words: *management, principles, classification of principles, the role of management*

“Prinsip” termini latın dilində principium sözündən götürülmüşdür və başlanğıc, təməl mənasını bildirir. İdarəetmə prinsipləri dedikdə isə idarəetmə prosesinə münasibətdə qanunauyğunluqlar, normalar, qaydalar başa düşülür. Bu prinsiplərə riayət edilməsi cəmiyyət qarşısında duran məqsədlərə nail olunmasına və vacib məsələlərin həll edilməsinə imkan yaradır. (1)

İdarəetmənin istənilən sahəsində mövcud olan prinsiplər sosial idarəetmə və onun həyata keçirilməsi mexanizminin mahiyyətini əks etdirir. V.Q.Afanasyev praktiki idarəetmənin həyata keçirilməsini “ictimai sistemə məqsədyönlü təsir, sistemin özünəməxsus qanunauyğun şəkllə uyğunlaşdırılması” kimi müəyyənləşdirmişdir. Müasir dövrdə bu fikir daha çox aktualdır. Belə ki, həqiqətən, istənilən sahədə idarəetmə fəaliyyətini həyata keçirərkən ictimai sistemə məqsədyönlü təsir etməklə, onun prinsiplərə və qanunlara uyğun hala gətirilməsi çox vacibdir.

İ.N.Qerçikova idarəetmə prinsiplərinə aşağıdakı kimi tərif verir. Bu, idarəetmə sisteminin müxtəlif qurumları (elementləri) arasında əlaqələri (qarşılıqlı münasibətləri) reallaşdıran ümumi qanunauyğunluqlardır. (2)

Əsas prinsiplər müəssisə rəhbərliyinin və onun həlqələrinin strategiyasını və fəlsəfəsini müəyyənləşdirir. Müəyyən dərəcədə onlar müəssisənin reklamına xidmət etməyə yönəlib. Belə ki, işlənilib hazırlanmış prinsiplər əsasında müəssisənin fəaliyyətinin məqsədləri korrektə edilir, prioritet istiqamətlər müəyyənləşdirilir, onun siyasəti formalaşdırılır və metodları hazırlanır. Müəssisədə prinsiplərin, məqsədlərin, prioritetlərin və siyasətin həyata keçirilməsi təlimat, əsasnamə və normativlərə, müvafiq iş metodlarına əsaslanmalıdır.

Əksər firmalarda idarəetmə prinsiplərinə bir çox amillər təsir göstərir. Bu amillərə aşağıdakılar aiddir:

1. istehsalın miqyası;
2. fəaliyyət profili;
3. istehsal texnologiyası;
4. istehsal olunan məhsulların növ müxtəlifliyi və xüsusiyyətləri;
5. informasiya və onun emalının elektron hesablama üsullarından istifadə dərəcəsi;
6. xarici iqtisadi fəaliyyətin həcmi və formaları;
7. istehsal fəaliyyətinin həyata keçirilmə üsulları;
8. istehsal vasitələri üzərində mülkiyyətin növü;
9. sosial-mədəni amillər;
10. mövcud zaman və s.

Hər bir fəaliyyətin bu və ya digər bir ərazidə sərhədləri müəyyən edən öz qanunları, nümunələri və prinsipləri vardır. Ümumiyyətlə, idarəetmə prinsipləri ən çox tədqiq edilmiş kateqoriyalardan biridir. Çünki onlar təşkilatın idarə edilməsinə qarşı tələblər qoyur, liderin necə olmasını təsvir edir və effektiv idarəetmənin əsaslarını yaradır. Şübhəsiz ki, hər bir şəxsiyyət fərdi xüsusiyyətlərə malikdir və müasir lider idarəetmənin şablon prinsiplərinə riayət etməyə məcbur deyil. Belə ki, idarəetmənin prinsiplərini XX əsrin əvvəllərində Anri Fayol formalaşdırmışdır. Müasir dövrdə istənilən peşəkar rəhbər heyətə və hətta

səhmdarlara qarşı öz tələblərini formalaşdırmaq qabiliyyətinə malikdir. Lakin yadda saxlamaq lazımdır ki, idarəetmənin ümumi prinsiplərindən bütün rəhbərlər istifadə etməlidirlər, çünki bu prinsiplər idarəetmənin əsas xüsusiyyətlərini əks etdirir. Məsələn, səlahiyyətlər prinsipi menecerin idarəetmə obyektini yaxşı bilməsini – səlahiyyətlərini aşmamasını tövsiyyə edir. Bu fikir hər zaman çox aktualdır. Çünki cahil bir menecer müəssisəyə, sahibinə və cəmiyyətə düşməndir.

Xarici və yerli idarəetmə nəzəriyyəsində müxtəlif müəlliflər tərəfindən 30-dan çox idarəetmə prinsipi göstərilir. Lakin, sosial tərəqqi zamanı planlaşdırılan iqtisadiyyata xas olan bəzi idarəetmə prinsipləri müasir dövrdə öz əhəmiyyətini itirmişdir. Məsələn, demokratik mərkəzləşdirmə prinsipi belə prinsiplərə misaldır. Bununla yanaşı, müasir dövrdə bazar idarəetmə sisteminə uyğun olan yeni idarəetmə prinsipləri formalaşmışdır.

Beləliklə, bütün yuxarıda qeyd olunanları ümumiləşdirərək belə nəticəyə gəlmək olar ki, idarəetmə prinsipləri cəmiyyətin və onun istehsalçı qüvvələrinin mahiyyətindən və inkişaf səviyyəsindən irəli gələn idarəetmə prosesinə aid olan normalar, qaydalar və qanunlardır.

References

1. Hasanov H.S., Large business structures. Baku, 2007
2. Shahbazov K.A., Mammadov M.H., Hasanov H.S., Management, textbook. Baku, 2005
3. Galenko V.P., Management. Control systems. Methodology. Entrepreneurship: a textbook. -2nd ed. - SPb.: Peter, 2011

Mahir Davud oğlu Həsənov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

mahir.hesenov76@gmail.com

AQROBİZNESİN İNKİŞAFINDA BEYNALXALQ TƏCRÜBƏNİN ROLU

Açar sözlər: *aqrobiznes, texnologiya, konsepsiya, təqiqat perspektivləri, aqrobiznesdə beynəlxalq təcrübə*

Key words: *agribusiness, technology, concept, research prospects, international practic of agribusiness*

Aqrobiznes nədir? Aqrobiznes təsərrüfat və əkinçiliklə əlaqəli ticarət fəaliyyətlərini əhatə edən iş sektorudur. Aqrobiznes (bio-biznes və ya bio-müəssisə də adlanır) kənd təsərrüfatında və bio-iqtisadiyyatda qarşılıqlı əlaqəli və bir-birindən asılı dəyər zəncirlərinin müəssisələrini, sənayesini, sistemini və tədqiqat sahəsini nəzərdə tutur (1). Aqrobiznesin əsas məqsədi mənfəəti maksimum dərəcədə artırmaqdır. İstehlakçıların biotexnologiya, fermer təsərrüfatları, qida, meşə təsərrüfatı, balıq, yanacaq və lif kimi təbii ehtiyatlarla əlaqəli məhsullara olan tələbatını davamlı olaraq təmin etməkdir. Aqrobiznes yalnız əkinçiliklə məhdudlaşmır, aqrobiznes sistemi vasitəsilə daxilolma təchizatı, əlavə dəyər bazarlama, təşəbbüskarlıq, mikro-maliyyə, kənd təsərrüfatının genişləndirilməsi və s. daxil olmaqla daha geniş bir spektri əhatə edir (5). Filippin kimi bəzi ölkələrdə aqrobiznes müəssisələrinin yaradılması və idarə olunması, müəyyən bir əməliyyat səviyyəsinə, kapitallaşmaya, torpaq sahəsinə və ya təsərrüfatdakı heyvanların sayına çatdıqda qeydiyyatdan keçmiş əkinçilərlə məsləhətləşmə tələb edir.

Aqrobiznes, arıçılıq və ticarət sözlərinin birləşməsindən əmələ gəlir və təsərrüfatla əlaqəli ticarət fəaliyyətlərini tapmaq və təsərrüfatla əlaqəli hər hansı bir işi ifadə edir (2).

- Aqrobiznes bir kənd təsərrüfatı malının bazara, yəni istehsalın emalı və paylanmasına göndərilməsi üçün bütün addımları əhatə edir.

- Aqrobiznesdəki şirkətlər qida istehsalının bütün aspektlərini əhatə edir.

- İqlim dəyişikliyi geniş miqyaslı dəyişikliklərə müvəffəqiyyətlə uyğunlaşması üçün aqrobiznes sənayesindəki bir çox şirkətə təzyiq göstərmişdir.

Bazar qüvvələri, yerin iqlimindəki dəyişikliklər kimi təbii qüvvələr kimi aqrobiznes sektoruna da əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərir.

- İstehlakçı zövqündəki dəyişikliklər hansı məhsulların yetişdirildiyini və böyüdülməsini dəyişdirir. Məsələn, istehlakçı ləzzətinin qırmızı ətdən uzaqlaşması mal əti üçün tələbin və bu səbəbdən qiymətlərin düşməsinə səbəb ola bilər, məhsula olan tələbin artması isə fermerlərin yetişdirdiyi meyvə və tərəvəz qarışığını dəyişə bilər. Daxili tələbə uyğun olaraq sürətlə dəyişə bilməyən müəssisələr məhsullarını xaricə ixrac etmək istəyə bilərlər. Bu səhvdirsə, rəqabət edə bilməyəcəklər və işdə qala bilərlər.

- İqlim dəyişikliyi, hava şəraitində geniş miqyaslı dəyişikliklərin yaratdığı təhdidlərə uyğunlaşarkən, aqrar sahədəki bir çox şirkətə aktual və qazancılı qalması üçün gücləndirici təzyiq göstərmişdir.

Aqrobiznes hələ açıqlanmayan bir konsepsiya-Altmışın illərin əvvəllərinə qədər iqtisadçılar kənd təsərrüfatı istehsalına, əsasən kənd təsərrüfatı sektorunu müstəqil bir vahid kimi götürən bazar və qiymət linzaları ilə yanaşdılar. Bazar qiymətləri istehsalın və paylanmanın xərcləri koordinasiyasını təşviq etmək üçün kifayət idi. Ənənəvi müdaxilə bazarın qüsurlarını və nəticədə qiymət təhriflərini düzəldir. Tədqiqat kənd təsərrüfatında və əlaqəli sektorlarda özəl strategiyalara yönəlməyib. Bazar müdaxiləsi ilə bağlı dövlət siyasətləri üstünlük təşkil edirdi. Davis və Goldberqin (1957) Harvard Universiteti İşlətmə Yüksək Lisans Məktəbində verdiyi töhfə, dövlət siyasətinin dizaynı və özəl

strategiyaların arxitekturası üçün faydalı olduğunu sübut edən qida sistemlərinin analizinə yeni perspektivlər açdı. Müəlliflər aqrobiznes anlayışının tərifini belə təklif etdilər (3):

"Təsərrüfat ləvazimatlarının istehsalı və paylanması, təsərrüfatdakı istehsal əməliyyatları və təsərrüfat mallarının saxlanması, emalı və paylanması ilə əlaqəli bütün əməliyyatların cəmi".

Bu konsepsiya iki elementdən qaynaqlanan "Aqrobiznes Sistemlərinin Təhlili" ndən qaynaqlanır (4): Birincisi, təcrid olunmuş sektor kimi qəbul edilən kənd təsərrüfatı, bir-biri ilə əlaqəli sənayelərdə fəaliyyət göstərən mütəmadi əlaqəli agentlər sisteminin bir parçası oldu. Goldberg tərəfindən təklif edilən ikinci müvafiq cəhət, təsərrüfat səviyyəsində əlavə dəyərin ciddi strateji nəticələri ilə birlikdə istehsalın ümumi dəyərinin bir hissəsi olaraq zamanla azalma meyli olmasıdır. Məhsulun son bazar taleyinə yaxınlaşdıqda marjların daha böyük olduğunu vurğulayan ilk şəxs idi. Goldberg, sektor analizinə əsaslanan Aqrobiznes Sistemləri Modelini qurdu və sektorlararası əlaqələri vurğuladı. Araşdırmalarında dolayı bazarların xərcsiz fəaliyyətinin və sektorlar, qurumlar arasında sürtünməz qarşılıqlı əlaqələrin olmadığı fərziyyəsidir.

References

1. Agricultural Economics, 23, 207–218. 233 p.
2. Analysing interfirm relationships: The knowledge perspective. ISNIE.
3. Barzel Y. (1997). Economic analysis of property rights. 161p. UK: Cambridge
4. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration,
5. Coase R.H. (1937). The nature of the firm. Economics, 4, 386–405.

Hüseyn Feyruz oğlu Mustafayev

Bakı Biznes Univeristeti

magistrant

mustafayevhuseyn002@gmail.com

İDARƏETMƏNİN SƏMƏRƏLİLİYİNİN YÜKSƏLDİLMƏSİ YOLLARI

Açar sözlər: *idarəetmə anlayışı, idarəetmə səmərəliliyi, inzibatçılıq, istehsal prosesi, dövlət idarəetmə*

Key words: *the concept of management, management efficiency, administration, production process, public administration*

İdarəetmənin ölçü meyarı - nəticədir. Nəticə əgər müsbətdirsə, idarəetmə səmərəlidir və əksinə-nəticə mənfidirsə, idarəetmə səmərəsizdir. Səmərəli fəaliyyət səmərəli nəticə deməkdir. İdarəetmənin səmərəliliyi, ilk növbədə kollektivin sosial vəziyyətinin-durumunun inkişafı səviyyəsi ilə ölçülə bilər. Sosial vəziyyət yaxşılaşırsa idarəetmə səmərəli, pisləşirsə səmərəsiz hesab edilə bilər. Sosial duruma təsir edən amillər ilk növbədə işçilərin əmək haqqının artımı, yaşayış və dolanışiq şəraitinin yaxşılaşması, maddi təminatın və mənəvi rahatlığın əldə olunmasıdır.

İnzibatçılığın mənfi cəhəti odur ki, həddindən artıq bürokratik münasibətlər korrupsiyaya yol açır. İdarəetmənin səmərəsini azaldan və yaxud ona mənfi təsir göstərən inzibati idarəetmə prinsiplərinin qorunub saxlanmasının əsas səbəbi də məhz korrupsiyadır. Özəlləşdirmə prosesinin sürətləndirilməsi, müəssisə və təşkilatların müstəqil fəaliyyəti və həmçinin dövlət qanunçuluğu ilə tənzimlənən vergi və rüsum siyasəti birlikdə idarəetmənin səmərəliliyinə müsbət təsir göstərə bilər.

İdarəetmənin səmərəli təşkili və aparılmasını ölçmək üçün aşağıdakıları bilmək lazımdır:

-İdarə xərcləri nə qederdir;

-İdarə işçilərinin maaşları nə qədərdir;

-Dəftərxana xərcləri nə qədərdir;

-Borclar nə qədərdir.

İdarəetmə anlayışı - İdarəetmə nəzəriyyəsi - müxtəlif proseslərin, obyektlərin və sistemlərin idarə olunmasının metod və prinsipləri haqqında elmdir.

İdarəetmə nəzəriyyəsinin əsasını kibernetika və informasiya nəzəriyyəsi təşkil edir.

İdarəetmə nəzəriyyəsinin məğzini idarə edilən obyektin sistem analizi və idarəetmə alqoritminin sintezi əsasında yaradılan riyazi modellər təşkil edir.

İdarəetmə nəzəriyyəsi ilə məşğul olan nəzəriyyəçilər bizi əhatə edən canlı aləmi xarakterizə edərkən onu üç komponentə ayırırlar:

- cansız təbiətdə (texniki sistemlərdə) idarəetmə prosesləri;
- canlı təbiətdə (bioloji sistemlərdə) idarəetmə prosesləri;
- cəmiyyətin (sosial sistemlərdə) idarə edilməsi.

İstehsal-texniki proseslərin, mexanizmlərin, maşınlar sisteminin, yəni texniki sistemlərin idarə edilməsini F.Engels əşyaların idarə edilməsi adlandırmışdır.

Bir elm sahəsi kimi o, dövlət idarəetmə prosesinin təşkili qanunauyğunluqlarını, bu zaman əhali, müəssisə və təşkilatlar arasında ortaya çıxan münasibətləri, dövlətin məqsədyönlü təşkiləddici və tənzimləyici təsiri metodlarını, vasitələrini, onların işlənilib hazırlanması və tətbiqinin əsaslarını öyrənir. Dövlət idarəçiliyinin birbaşa dövlət, hakimiyyət və hüquqla bağlılığını, hüquq, sosial və siyasi elmlərin kəsişmə məkanında olduğunu və obyektə məqsədyönlü təşkilətmə, tənzimləmə təsiri göstərdiyini nəzərə alaraq belə hesab edirik ki, onun predmetinə əsasən aşağıdakı dörd qrup məsələlər aid edilə bilər:

a.Dövlətin mahiyyəti, tipləri və ictimai funksiyaları. Dövlət idarəçiliyinin mahiyyəti, cəmiyyətin idarə olunması sistemində yeri və xüsusiyyətləri; dövlət idarəçiliyinin məqsəd və

funksiyaları, obyekt və subyektləri, obyektiv və subyektiv amilləri, dövlət siyasətinin işlənilib hazırlanması və həyata keçirilməsi məsələləri.

b.Dövlət idarəçiliyinin təşkili, funksional və təşkilati quruluşu; dövlət quruluşunun formaları, idarəetmə fəaliyyətinin və dövlət idarəetməsinin prinsipləri.

c.Dövlət idarəçiliyinin inkişafı, təkmilləşməsi və səmərəliliyinin artırılması məsələləri.

İdarəetmə prosesi idarəetmə sisteminin və onu əmələ gətirən ünsürlərin fəaliyyət göstərməsi prosesidir. Bu isə bilavasitə müxtəlif idarəetmə orqanlarının mövcudluğu və fəaliyyəti ilə bağlıdır. İdarəetmə prosesinə müxtəlif baxımdan yanaşmaq olar:

- birincisi, idarəetmə prosesinin funksionallığı;
- ikincisi, idarəetmə əməyinin təşkili;
- üçüncüsü, idarəetmə sisteminin strukturu;
- dördüncüsü, idarəetmə orqanlarının sahə və sahələrarası fəaliyyətinin təşkili;
- beşincisi, idarəetmə prosesinin məzmununa görə.

References

1. Akhundov MA "Strategic management". Baku, 2001, 207 p.
2. Imranov A.M. "Management" textbook. Baku, 2007. 268 p.
3. Guliyev T. "Fundamentals of management". Baku, 2006, 591 p.
4. Geybullayev G. "Fundamentals of management". Baku, 2000.
5. Mammadov S. "Fundamentals of management". Baku, 2009.
6. Ansoff I. "Strategic management". Moscow, 2009
7. Drucker P. "Effective Manager" Moscow, 2004.

Şamil Rövşən oğlu Əhmədov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

samil.e97@mail.ru

YERLİ ÖZÜNÜİDARƏETMƏ ORQANLARININ FORMALAŞMASI VƏ MALİYYƏLƏŞMƏSİNİN ELMİ NƏZƏRİ VƏ METODOLOJİ ƏSASLARI

***Açar sözlər:** idarəetmənin metodoloji əsasları, yerli özünüidarəetmə, bələdiyyə idarəetmə, idarəetmənin maliyyələşdirilməsi, dünya təcrübəsi*

***Key words:** methodological bases of management, local self-government, municipal management, management financing, world experience*

Yerli özünü idarəetmə anlayışı. Yerli özünüidarəetmə demokratik dövlətlərin əsas ünsürlərindən biridir. Yerli özünüidarəetmə dedikdə müəyyən bir inzibati ərazidə idarəetməni yerli əhalinin özü və ya onların nümayəndələri tərəfindən həyata keçirilməsi nəzərdə tutulur.

Bələdiyyələrin statusu haqqında Azərbaycan Respublikasının qanunun 1-ci maddəsinə əsasən Azərbaycan Respublikasında yerli özünüidarə vətəndaşların fəaliyyətinin təşkilinin elə bir sistemidir ki, bu sistem onlara qanun çərçivəsində yerli əhəmiyyətli məsələləri müstəqil və sərbəst şəkildə həll etmək hüququnu həyata keçirmək və yerli əhalinin mənafeyi naminə Azərbaycan Respublikası Konstitusiyasının 144-cü maddəsinin II hissəsinə uyğun olaraq dövlət işlərinin bir hissəsini yerinə yetirmək imkanı verir.

Yerli özünüidarəetmə haqqında nəzəriyyələr-Müasir dövrdə işlənən yerli özünüidarəetmə anlayışı XVIII əsrin sonlarında Fransada yaranmışdır. 1790-cı ildə Fransa parlamentində icmalarda idarəetmənin həyata keçirilməsi ilə bağlı qanun

layihəsinin müzakirəsində icmanın idarə edilməsi ilə bağlı görüləcək işlərin 2 hissəyə ayrılması məsələsi qaldırılmışdır. Bunlar icma tərəfindən görüləcək işlərə və dövlət orqanları tərəfindən həyata keçiriləcək işlərdir.

XIX əsrdə yerli özünüidarəetmə ilə bağlı yaranan nəzəriyyələrdən biri “Azad icma” nəzəriyyəsidir. Nəzəriyyənin Azad icma nəzəriyyəsinə aşağıdakılar aiddir:

- Yerli özünü idarəetmənin icmalar tərəfindən həyata keçirilməsi;
- Görüləcək işlərin icmanın işləri və dövlət qurumları tərəfindən həyata keçirilən işlərə ayrılması;
- Yerli özünü idarəetmə orqanlarının dövlətin deyil icmanın orqanları olması;
- Dövlətin icmaların daxili idarəetməsinə qarışmaması.

XIX əsrdə yerli özünüidarəetmə ilə bağlı yaranan bir başqa nəzəriyyə də “Dövlət özünüidarəetmə” nəzəriyyəsidir. Bu nəzəriyyənin yaradıcıları alman alimləri L.Şteyn və R.Qneyst olmuşdur. Bu nəzəriyyəyə əsasən yerli özünüidarəetmə dövlət idarəçiliyinin bir hissəsidir və yerli özünüidarəetmə icmanın dövlətdən ayrılması yox yerli əhalinin dövlətin maraqlarına xidmət etməsinə cəlb edilməsidir.

Yerli özünüidarəetmə orqanları - Yerli özünüidarəetmə fəaliyyət formasıdır. Bu fəaliyyət yerli əhəmiyyətli məsələlərin həlli ilə əlaqədar həyata keçirilir. Bu fəaliyyəti həyata keçirən subyekt qismində yerli ərazi vahidinin əhalisi və bu əhalinin təşkil etdiyi yerli özünüidarəetmə orqanları çıxış edir. Yerli özünüidarəetmə orqanlarının yaranmasının zəruriliyi bir sıra amillərlə bağlıdır. Bunlara dövlətin üzərindən iş yükünün bir hissəsinin götürülməsi, dövlətin idarəedilməsinə əhalinin cəlb edilməsi, yerli əhəmiyyətli məsələlərin daha tez və effektiv həll edilməsi aiddir. Fransız alimi A.de Foksil hələ 1835-ci ildə nəşr olunmuş “Amerikada demokratiya” adlı məcmuəsində yazırdı: “Yerli özünüidarəetmə institutları olmadan millət azad hökumət yarada bilər, lakin o, azadlıq ruhunu duya bilməz”.

Bələdiyyələrin maliyyələşdirilməsi - Bələdiyyələrin öz səlahiyyətlərini həyata keçirməsi üçün onların maliyyələşməsinə ehtiyac var,

“Bələdiyyə mülkiyyətinə əmlakın verilməsi haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunun 3-cü maddəsinə əsasən bələdiyyə əmlakının yaranma mənbələrinə bələdiyyələrin mülkiyyətinə verilən dövlət əmlakı, bələdiyyələrin fəaliyyəti nəticəsində əldə olunan və yaradılan əmlak, fiziki və hüquqi şəxslərin, beynəlxalq təşkilatların və fondların bələdiyyələrə könüllü maddi yardım şəklində verilən əmlak, varisi olmayan əmlakın bələdiyyələrə keçməsi yolu ilə əldə olunan əmlak, bələdiyyələrə vəsiyyət edilən əmlak aiddir.

Bələdiyyələrin fəaliyyətində xarici təcrübədən istifadə - Bələdiyyələrin fəaliyyətinin inkişaf etdirilməsi üçün ən effektiv yollardan biri yerli özünüidarəetmə sahəsində xarici təcrübənin öyrənilməsi və xarici ölkələrin yerli özünüidarəetmə sahəsindəki nailiyyətlərinin Azərbaycanda da tətbiq edilməsidir.

Xarici ölkələrin hər birində yerli özünüidarəetmə fəaliyyəti fərqli təşkil edilmişdir və hər bir ölkənin yerli özünüidarəetmə sistemində müsbət və mənfi cəhətlər vardır. Məsələn Almaniyada yerli özünüidarəetmə orqanlarının böyük səlahiyyət dairəsi olsa da maliyyə cəhətdən əhəmiyyətli dərəcədə mərkəzi hökumətdən asılıdır.

Portuqaliyada da bələdiyyələrə böyük səlahiyyətlər verilmişdir. Hətta polis və yanğınsöndürmə xidmətini də bələdiyyələr təşkil edir. Amma bələdiyyələrin fəaliyyətinə maliyyə və daxili işlər nazirliyi tərəfindən ciddi nəzarət var. Bu da bələdiyyələrin fəaliyyətində ləngimələrə səbəb olur.

İsveçdə də bələdiyyələrə böyük səlahiyyətlər verilmişdir və bələdiyyələr insanların həyatında önəmli rol oynayır. Burada məktəbəqədər və ibtidai təhsilin həyata keçirilməsi üçün məsuliyyəti bələdiyyələr daşıyır. Lakin İsveçdə bələdiyyələr müstəqil bir qurum kimi deyil dövlət qurumu kimi fəaliyyət göstərir.

References

1. Acar Abdurrahman. (1997) "Boundary of the Authority for Reviewing and Applying the Supervision of the Metropolitan Municipalities and Sub-Steppe Municipalities" Counting Magazine, July-September 1997, Issue 26, p. 47-62
2. Law of the Republic of Azerbaijan on the Fundamentals of Municipal Finance Baku, December 7, 1999 № 772-IQ
3. Law of the Republic of Azerbaijan on Transfer of Property to Municipal Property Baku, December 7, 1999 № 770-IQ
4. Law of the Republic of Azerbaijan on Rules of Municipal Elections Baku, July 2, 1999 № 699-IQ
5. Law of the Republic of Azerbaijan on the status of municipalities Baku, July 2, 1999 № 698-IQ

Şəbnəm Tahir qızı Əhmədzadə

Bakı Biznes Univeristeti

magistrant

ahmetzade2016@gmail.com

MÜŞTƏRƏK MÜƏSSİSƏLƏRİN VƏ BİZNESİN İNKİŞAFININ NƏZƏRİ-METODOLOJİ MƏSƏLƏLƏRİ

Açar sözlər: *Müştərək müəssisə, biznesin inkişafı, müştərək müəssisə tarixi, müştərək müəssisələrin SWOT analizi, strateji inkişaf*

Key words: *Joint venture, business development, joint venture history, joint venture SWOT analysis, strategic development*

Müştərək müəssisə anlayışı ilk dəfə XVI və XVII əsrlərə təsadüf edir. Müxtəlif iqtisadçılar tərəfindən müştərək müəssisələr haqqında fərqli fikirlər söylənmişdir. Müştərək müəssisə anlayışı daha çox beynəlxalq bazarlarda fəaliyyət göstərən bir şirkət, yerli bir firma ya da dövlət-hökumət ilə xərclər, risklər və mənfəət bölüşmək üçün ortaqlıq qurmaq deməkdir.

1. Müştərək müəssisə anlayışı

Müştərək müəssisələr haqqında təsəvvür sahibi olmaq üçün, əvvəl, müştərək müəssisə anlayışını açıqlamaq lazımdır. Müştərək müəssisələr, iki və ya daha çox tərəflər tərəfindən yaradılan, ümumilikdə ortaq mülkiyyət, bölüşdürülən gəlir, risklər və ortaq idarəetmə ilə xarakterizə olunan bir müəssisədir. Şirkətlər ümumiyyətlə dörd səbəbə görə müştərək müəssisə fəaliyyətini həyata keçirirlər:

-yeni bazara çıxmaq, xüsusən də inkişaf etməkdə olan ölkələrdəki bazarlar;

-aktivləri və əməliyyatları birləşdirərək böyük miqyaslı səmərəlilik əldə etmək;

- böyük investisiyalar və ya layihələr üçün riski bölüşmək;
- yeni bacarıqlara çatmaq.

1.2. Müştərək bir müəssisənin üstünlükləri və zəif cəhətləri

Beynəlxalq bazarlarda fəaliyyət göstərən şirkətlər baxımından müştərək müəssisənin əsas üstünlükləri

Müştərək müəssisə üstünlükləri	Müştərək müəssisə zəif cəhətləri
1.Yerli bazarı və bazar şərtlərini yaxşı bilən yerli tərəfdaşla əməkdaşlıq edərək investisiya risklərini azalda və maliyyəti azaltmaq	1.Beynəlxalq bazarlarda fəaliyyət göstərən şirkətin müştərək müəssisə fəaliyyətləri müddətində texnoloji üzərindəki idarəetmənin azalması riski ola bilər.
2. Bəzi ölkələrdə hökumətlərin müştərək müəssisələrə təmin etdiyi xüsusi vergi endirimləri və s. rahatlıqlar və təşviqlərdən yararlanmaq	2.Müştərək müəssisə, xarici şirkətə görə girdiyi bazarda təcrübələrini tam həyata keçirmək və gərəksə həm global rəqabətə qarşı təsirli davranışlarda tapmağı mümkün etmək üçün lazımı idarəetmə hərəkəti fürsəti təmin edə bilməz.
3.Kapital çatışmazlığını kompensasiya etmək və yerli bazarı bilən təcrübəli işçi qüvvəsinin biliklərindən faydalanmaq	3.Müştərək olan müəssisədəki tərəfdaşlar, investisiyalar, marketinq fəaliyyətləri və digər siyasətlər mövzusu ilə bağlı fikir ayrılığına düşmə riski də var.

4.Doymuş daxili bazara alternativ olaraq yeni və doymamış bir bazara açılma	4.Müştərək müəssisədə qərar qəbul edərkən mübahisələrin yaranması
5.Yeni xammal mənbələrinə daha az risklə sahib olma (dünya miqyasında siyasi qeyri-sabitlik, yüksək inflyasiya, terrorizm və s qeyri-müəyyənliklər səbəbiylə firmalar bir tərəfdaşla hərəkət edərək, riski azalda biləcəklərinə inanırlar).	5. Xarici tərəfdaş baxımından, maliyyələşdirmə, texnologiya və idarəetmə biliyi ilə ortaq bir müəssisədə,zəif nəzarət və fəaliyyət koordinasiya çətinliyi
6.Xarici bazarda yerli tərəfdaşla fəaliyyət göstərməklə xarici bazarın ətrafında yerləşən bölgəyə / zonalara daha asanlıqla açılma və yayılma ehtimalı təmin edir.	6. Birgə müəssisədə iştirak edən tərəfdaşlar təşəbbüs çərçivəsində həyata keçirilən fəaliyyətlərə maraq və fərqli prioritetlər başqa bir ziddiyyət nöqtəsidir və bir dezavantaj yarada bilər

Xarici firma baxımından ortaq müəssisə,riski azaltmaq, xərcləri azaltmaq, müştərilərə, xammala, işçi qüvvəsinə, paylama kanallarına daha asan çatmaq imkanı verir. Beləliklə, yerli tərəfdaşla xarici bazara çıxmaqla xarici bazarla əlaqəli, rəqabət mühiti, dil, mədəni və siyasi şərtlər və əməliyyat sistemi haqqında məlumat birbaşa əldə etməsi, riskin və xərclərin azaldılması müştərək müəssisələri cəlbedici edən amillərdəndir.

2.Ümumi olaraq biznes anlayışı

Biznes ticarət, sənaye və ya peşə fəaliyyəti ilə məşğul olan bir təşkilat və ya təşəbbüskar bir müəssisə kimi müəyyən edilir. Müəssisələr mənfəət məqsədli təşkilatlar ola bilər və ya bir

xeyriyyəçilik missiyasını yerinə yetirmək üçün fəaliyyət göstərən və ya ictimai bir səbəbdən istifadə edən qeyri-kommersiya təşkilatları ola bilərlər. “Biznes” termini eyni zamanda mənfəət məqsədilə mal və xidmətlər istehsal etmək və satmaq üçün fərdlərin mütəşəkkil söylərinə və fəaliyyətlərinə də aiddir.

2.1. Biznesin inkişaf strategiyaları

Bir biznesdən mənfəət əldə etmək isdəyiriksə biznesimizi inkişaf etdirməliyik. Biznesi inkişaf etdirmək üçün strategiyalara aşağıda verilmişdir

-Bazar penetrasiyası ilə: Tamamilə bazarda daha da yayılmağa yönəlmişdir. Bu strategiyada satışların artırılması əsas hədəfdir.

-Bazarın inkişaf etdirilməsi: Əsas məhsula nisbətən yan məhsulların istehsalıda buna aiddir.

-Məhsulun inkişaf etdirilməsi: Məhsulun inkişafı, məhsul ideyasının və ya konsepsiyanın hazırlanmasından bazar rəfinə qoyulmasına qədər müəyyən bir ehtiyacın ödənilməsi üçün arzu olunan məhsulun bütün mərhələlərini əhatə edən yeni bir məhsulun yaradılması prosesidir.

References

1. Abbasov Sarvar, Joint entrepreneurship as a form of international business organization, Baku-2011
2. Jeannet J.P.; Hennesey H.D., Global Marketing Strategies, Houghton Mifflin Company, Third Edition, s. 307-312.
3. <https://hingemarketing.com/blog/story/>
4. <https://www.g2.com/articles/what-is-business-development>

Sadiq Faiq oğlu Hüseynov
Bakı Biznes Universiteti
magistrant
sadiqhuseynov738@gmail.com

AZƏRBAYCAN-RUSİYA İQTİSADI ƏLAQƏLƏRİNİN NƏZƏRİ-METODOLOJİ ƏSASLARI

Açar sözlər: *metod, tənzimlənmə, inkişaf, şaxələnmə, kontingent*
Key words: *method, regulation, development, diversification, contingent*

Xarici iqtisadi əlaqələrin və onun idarə olunması mexanizminin təşkilinin səmərəliliyi bir çox cəhətdən onun təsnifatı ilə müəyyən olunur. XIƏ-nin təsnifatı dedikdə, onun qarşıya qoyulan məqsədlərə uyğun olaraq, müəyyən əlamətlər üzrə konkret qruplara bölgüsü nəzərdə tutulur. Xarici iqtisadi əlaqələrin təsnifat sistemi əlaqələrin növlərindən və formalarından ibarətdir. Xarici iqtisadi əlaqələrin növü - ümumi bir əlamət, məsələn, əmtəə axınının istiqaməti və öz strukturuna əsasən birləşmiş təsərrüfat əlaqələrinin məcmusudur. Bu əlamətə görə xarici iqtisadi əlaqələr aşağıdakılara bölünür:

1) malların satılması və ölkədən çıxarılması ilə əlaqədar olan ixrac;

2) malların alınması və ölkəyə gətirilməsi ilə əlaqədar olan idxal.

Xarici iqtisadi əlaqələrin struktur əlaməti üzrə təsnifatı onların tərkibini müəyyən edir. O, iqtisadi maraqlar sahəsi və dövlətin xarici iqtisadi fəaliyyətinin əsas məqsədi ilə bağlıdır. Struktur əlaməti üzrə xarici iqtisadi əlaqələr aşağıdakılara bölünür:

- ✓ xarici ticarət
- ✓ maliyyə
- ✓ istehsal
- ✓ investisiya.

Xarici əlaqələrin formaları dedikdə, həmin əlaqə növünün mövcudluq üsulu, hər hansı konkret əlaqənin mahiyyətinin zahiri təzahürü (tərtib olunması) nəzərdə tutulur. Xarici iqtisadi əlaqələrin formalarına: ticarət, barter, turizm, injiniring, franşayzing, lizing və başqaları aid edilir.

Xarici iqtisadi əlaqələr müxtəlif tənzimləyicilər, yəni əlaqələrin meydana çıxmasına, onları dövlətin maraqlarını müdafiə edən səmərəli siyasi-iqtisadi sistemə yönəldən alətlərin təsiri altında fonnalaşır. Xarici iqtisadi əlaqələrin tənzimləyiciləri iqtisadi və təşkilati-sərəncamverici ola bilər.

İqtisadi tənzimləyicilər ictimai istehsalda müxtəlif əlaqələr meydana çıxdıqca və reallaşdıqca iqtisadi maraqlara təsir göstərir. Bunlara: tələb və təklif arasında nisbət; dünya və daxili (ölkə) bazarlarında qiymətlər, rüsum və tariflər, valyuta məzənnələri, bankların faiz dərəcələri arasında nisbətlər; dünyada və ölkədə malların (işlərin, xidmətlərin) istehsal səviyyələrinin həcmə, keyfiyyətə və səmərəliliyə görə nisbətləri; iqtisadi stimullar; proqnozlar, planlar, proqramlar və s. aiddir.

Təşkilati-sərəncamverici tənzimləyicilər tamamilə olmasa da, adətən avtokratik dövlətlərdə istifadə edilən amiranə-inzibati xarakterli alətlərdir. Buna baxmayaraq, həmin tənzimləyicilərin bir çoxu universal xarakterdədir. Xarici iqtisadi əlaqələrin dövlət tərəfindən fəal tənzimlənməsi dövlətin xarici iqtisadi siyasətinin əsas məqsədidir.

İxrac üzrə xarici iqtisadi siyasət rəqabətqabiliyyətli malların dünya bazarlarında satılmasının və onların istehsalının stimullaşdırılmasına yönəlmişdir. İxrac qabiliyyətli istehsalların stimullaşdırılması üçün dövlət sifarişlərindən, büdcədən maliyyələşdirmədən, kreditlərdən və s. istifadə olunur.

Beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin getdikcə genişlənməsi, beynəlxalq əmək bölgüsünün daha da dərinləşməsi beynəlxalq aləmdə dünya dövlətlərini həm beynəlxalq həm də regional səviyyədə digər dövlətlərlə iqtisadi əməkdaşlıqları

genişləndirməyə sövq edir. Bu dalğa Azərbaycandan da yan keçməmişdir. Ölkəmiz də istər beynəlxalq, istərsə də regional səviyyədə öz əməkdaşlıqlarını inkişaf etdirməkdədir. Bunlardan biri də regional səviyyədə əməkdaşlıq etdiyimiz, şimal qonşumuz Rusiyadır.

İlk növbədə regionda böyük təsir gücünə malik olan Rusiya ilə qarşılıqlı əməkdaşlıq prinsiplərinə əsaslanan ikitərəfli münasibətlər qaydaya salındı. İki ölkə arasındakı münasibətləri normallaşdırmaq üçün bütün incəlikləri nəzərə alan yollar, vasitələr araşdırıldı, hər iki tərəfin mənafeyinə cavab verən iqtisadi, siyasi və mədəni əlaqələrin inkişafı üçün bir sıra təsirli addımlar atıldı. Müstəqil dövlət quruculuğu prosesində Rusiya ilə əlaqələrdən bəhrələnmək, bəzi imperiypərəst qurumları bitərəfləşdirmək taktikası Azərbaycanın xarici siyasət kursunda müstəqil bir istiqamət kimi həyata keçirilməyə başlandı. Rusiya ilə iqtisadi əlaqələrin demək olar ki, bütün formaları (investisiya, ticarət, istehsal və s.) inkişaf etmişdir. Şimal qonşumuz ilə iqtisadi münasibətlərin inkişaf etdirilməsi ölkəmiz üçün çox vacib sayıla bilər. Əgər biz nəzərə alsaq ki, Rusiya federasiyası regionda böyük güc sahibidir və sahəsinin çox böyük olması böyük iqtisadi və ticari bazar deməkdir, üstəlik birbaşa olaraq Şərqi avropaya, dolayısıya ümumilikdə avropaya açılan çox böyük bir qapıdır bu əlaqələri inkişaf etdirməyə dəyər.

Ədəbiyyat

1. Aliyev Aydin, "Economic policy of Azerbaijan. Azerbaijan's foreign trade and economic relations ", Textbook, Baku, 2003.
2. Hasanov A., "Modern international relations and foreign policy of Azerbaijan", Baku, 2005.
3. Khasbulatov R.I., "International economic relations" Baku-2015
4. Mammadov E., "Azerbaijan-Russia relations in modern times" Baku-2014

İbrahim Bəhruz oğlu Babayev

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

babayevibrahim99@gmail.com

İŞĞALDAN AZAD EDİLMİŞ RAYONLARDA DAYANIQLI İQTİSADI İNKİŞAFIN TƏMİN EDİLMƏSİ İSTİQAMƏTLƏRİ

Açar sözlər: *Qarabağ, dayanıqlı iqtisadiyyat, gələcək hədəflər, iqtisadi inkişaf, turizm iqtisadiyyatı*

Key words: *Karabakh, sustainable economy, future goals, economic development, tourism economy*

İşğaldan azad olunan ərazilərin tarixi-mədəni dəyəri ilə yanaşı zəngin iqtisadi potensialı da mövcuddur və bu ərazilərin ölkə iqtisadiyyatına inteqrasiyası ilə yaradılacaq yeni iqtisadi dəyər Azərbaycan dövlətinin çəkdiyi və bundan sonra da tərəddüdsüz və xüsusi fiskal gərginlik yaşamadan çəkəcəyi bütün maliyyə xərclərini dəfələrlə üstələyəcəkdir. Bu məqsədlə regionun potensialından tam istifadə edilə bilməsi üçün işğaldan azad edilmiş bölgələrin potensial səviyyəsini öyrənmək və inkişaf dinamikasında səmərəliliyin artırılmasındakı əsas amillərin düzgün araşdırılması və təhlil edilməsinin zəruriyyəti çox böyükdür. İşğaldan azad edilmiş bölgələrin iqtisadi potensialının əsas göstəcilərinə diqqət yetirsək görürük ki, ölkəmizin Dağlıq Qarabağ və onun ətrafında olan Laçın, Kəlbəcər, Qubadlı, Zəngilan, Cəbrayıl, Ağdam (rayon mərkəzi və ərazisinin böyük hissəsi), Füzuli (rayon mərkəzi və ərazisinin böyük bir hissəsi) inzibati rayonları 1989-1993-cü illərdə Ermənistan tərəfindən işğal olunmuşdur və işğal tarixindən bu günədək talançılıq, səmərəsiz istismar nəticəsində bölgənin infrastrukturunu yox səviyyəsinə endirilib. Buna görə də, gələcəkdə görülməli bərpa işləri ümumi infrastrukturun (yol, qaz, su, elektrik enerjisi, rabitə)

və ilkin yaşayış şəraitinin yaradılmasından başlanmalı və sonrakı mərhələlərdə isə iqtisadi inkişaf layihələrinə keçid olunmalıdır.

Kəlbəcər-Laçın və Yuxarı-Qarabağ iqtisadi rayonlarında turizm sənayesinin perspektivləri.

1980-ci illərin sonunda SSRİ-nin dağılma prosesindən istifadə edən erməni milliyətçiləri Azərbaycan Respublikasına qarşı yeni ərazi iddiaları irəli sürüldülər. Əsrin əvvəlindən başlayaraq tarixi Azərbaycan torpaqlarının- İrəvan, Göyçə və Zəngəzur mahallarının işğal edilməsi ilə kifayətlənməyən ermənilər “Böyük Ermənistan” xülyasını yenidən ortaya atdılar.

1991–1994-cü illərdə Azərbaycanın Dağlıq Qarabağ ərazisi üstündə Ermənistanla Azərbaycan arasında şiddətli hərbi ixtilaf baş vermişdir. Müharibə 1988-ci ildən başlayaraq Ermənistan SSR-in Azərbaycan SSR-ə qarşı irəli sürdüyü ərazi iddialarına əsaslanan Qarabağ Münaqişəsinin davamı olmuşdur. Hərbi əməliyyatlar 1994-cü ilin may ayında Azərbaycan və Ermənistan arasında imzalanmış atəşkəslə başa çatmışdır. İxtilafın nəticəsində 30.000 yaxın insan həlak olmuş, Azərbaycanın Dağlıq Qarabağ ərazisi və ətrafında yerləşən 7 inzibati rayonu Ermənistan silahlı qüvvələrinin işğalına məruz qalmışdır. 27 sentyabr 2020-ci şəhər saatlarında başlayan qarşıdurma Atəşkəsdən sonra müşahidə olunan ən gərgin və uzunmüddətli döyüşdür. Azərbaycan Ordusunun həyata keçirdiyi “Dəmir Yumruq” əməliyyatı Şuşanın azad edilməsindən sonra 10 noyabr 2020-ci ildə Azərbaycan, Ermənistan və Rusiya prezidentləri arasında imzalanmış üçtərəfli bəyanatın nəticəsinə uyğun olaraq Azərbaycanın qələbəsi ilə başa çatdı. 44 günlük müharibə nəticəsində işğaldan azad olunmuş Kəlbəcər-Laçın və Yuxarı-Qarabağ iqtisadi rayonları turizm və xidmət sferası investisiya baxımından çox cəlbedicidir. Bu sahə ölkənin infrastrukturunun inkişaf etdirilməsində və valyuta vəsaitlərinin axını baxımından əhəmiyyətlidir. Digər tərəfdən, turizmin inkişafının iqtisadi imkanları təşkilati-iqtisadi proseslərin inkişafı üçün münbit şəraitin yaradılması deməkdir. Belə bir şərait isə, öz növbəsində bu gəlirli sahənin infrastrukturunun genişləndirilməsi, bu sahə ilə bağlı yaradılan münbit şərait xarici turistlərin respublikamıza

səfərlərinin artım tempində də gətirib çıxarır. Ölkəmizdə daxili turizm də ildən-ilə canlanmaqdadır. Yalnız ötən il bu rəqəmin 500 minlə 700 min arasında olması müsbət tendensiyalardan xəbər verir. 44 günlük müharibədə müzəffər Ali Baş Komandanımızın rəhbərliyi altında rəşadətli Ordumuzun işğal altındakı torpaqlarımızı düşməndən azad etməsi xalqımızda böyük ruh yüksəkliyi yaratdığı kimi, ölkəmizin iqtisadi inkişafı üçün də yeni perspektivlər açdı. Bu mənada, azad edilmiş ərazilərdə turizmin inkişaf etdirilməsi daha cəlbədicə görünür. Tam əminliklə demək olar ki, dövlətimiz tərəfindən Qarabağın təhlükəsiz zonaya çevrilməsi istiqamətində həyata keçirdiyi ciddi tədbirlər bu ərazidə turizm infrastrukturunun formalaşmasına və dinamik inkişafına səbəb olacaq. Bununla da Qarabağın turizm potensialı barədə dünyaya çatdırılan yeni və etibarlı reallıqlar ölkəmizə yeni investisiyaların cəlb olunması yollarını açacaqdır.

Qarabağın əlverişli iqtisadi-coğrafi mövqeyi, çox zəngin ehtiyatlara, nadir təbii-iqlim xüsusiyyətlərə malik olması, münbit torpağı, zəngin flora və faunası ölkə turizm sənayesinin inkişafı üçün açılan yeni üfqlər deməkdir. Həmin ərazilərə sərmayə yatırılması bu sahənin iş adamlarına geniş imkanlar yaradacaq və bu yatırımların nəticə etibarlı ilə ölkə büdcəsinə kifayət qədər gəlir gətirəcəyi reallıqdır və bu, həyati gerçəklikdir. İşğaldan azad edilmiş torpaqlarımızın mineral və termal su mənbələri ilə zəngin olması da bölgənin turizm imkanlarının artırılmasında mühüm faktordur. Qarabağ torpağı, həm də xalqımızın böyük mədəni irsinin mühüm daşıyıcısı hesab olunur. Bu bölgəmiz istedadlı şairləri, yazıçıları, musiqiçiləri ilə də məşhurdur. Qarabağın Azərbaycan musiqisinin beşiyi olması özünü çoxdan təsdiq etmiş həqiqətdir. Dəniz səviyyəsindən 1400 metrə hündürlükdə yerləşən Azərbaycan mədəniyyətinin incisi Şuşanın tarixi abidələri, özünəməxsus arxitekturası yeni turizm marşrutlarının yaradılmasına imkan verir. Mənəvi dünyamızın tərcümanı olan bu şəhər mülayim iqlim şəraitinə, mineral suları isə müalicəvi xüsusiyyətlərə malikdir. Bunlar da turizm üçün çox yararlı istiqamətlərdir. Sahə mütəxəssisləri bu fikirdədirlər ki, yaxın gələcəkdə Qarabağ bölgəsinin turizm infrastrukturunun

yaradılması və inkişafı üçün keçmiş ənənələr də əhəmiyyətli rol oynaya bilər. Hələ postsovet məkanında insanlar Qarabağ bölgəsinə davamlı axın edirdilər. Azıx mağarası (bəşəriyyət üçün unikal abidədir. Bizim Qarabağ bölgəsində UNESCO-nun irsi siyahısına düşəcək abidələrimiz var. Orada quruculuq-bərpa işlərinin keçirilməsi müəyyən zaman alsa da, Qarabağın turizm potensialından istifadə Azərbaycan iqtisadi baxımdan böyük qazanc gətirəcək. Qarabağın işğaldan əvvəlki dövrdə fəaliyyət göstərmiş mədəni və səhiyyə obyektlərini yenidən dirçəltmək də bu mənada önəmlidir. Vaxtilə Şuşa və Ağdam rayonlarında yerləşən məşhur “Şuşa sanatoriyası”, “Gülablı sanatoriyası”, Şuşanın istirahət evləri, məktəblilərin yay tətildə dincəlməsini təmin edən düşərgələr və bu kimi turizm məskənləri ayrıca seçilirdi.

Ümumiyyətlə, Yuxarı Qarabağ Azərbaycanın ən zəngin turizm potensialına malik bölgəsidir. Burada incəsənət, qədim tarix və mədəniyyət, füsunkar təbiət nümunələri turizm kompleksinin yaradılması üçün yararlıdır. Lakin, ərazinin işğal altında olması bu imkanlardan istifadəni mümkünsüz etmişdir. Yuxarı Qarabağ iqtisadi rayonunda işğal olunmuş ərazilər azad edildikdən sonra həmin ərazilərin bütövlükdə sosial-iqtisadi inkişafı məqsədilə, o cümlədən turizmlə bağlı xüsusi layihələr həyata keçiriləcəkdir. Azərbaycan dövlətinin sarsılmaz iradəsi, xalqımızın dönməz əqidəsi bunun təminatıdır.

References

1. Azerbaijan 2030: National Priorities for Socio-Economic Development, February 2021
2. Huseynova Ruhiyyə. “Priority directions of investment attractiveness in ensuring sustainable economic development of Azerbaijan”, Baku-2020
3. <https://www.eurasiareview.com/28092021-with-new-economic-regions-karabakh-set-to-become-economic-driver-of-caucasus-oped>

Əmiraslan Həsən oğlu İbrahimli

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

ibrahimliemiraslan58@gmail.com

FƏRZİYYƏLƏRİN YOXLANMASI QAYDASI. SIFIR VƏ ALTERNATİV FƏRZİYYƏNİN FORMALAŞDIRILMASI

Açar sözlər: *sıfır və alternativ fərziyyə, fərziyyələrin yoxlanması, 0 H fərziyyəsi, sadə fərziyyələr, mürəkkəb fərziyyələr*

Key words: *zero and alternative hypotheses, checking hypotheses, 0 H hypothesis, simple hypotheses, complex hypotheses*

Fərziyyə müəyyənləşdirilən tələblərə aiddir: ona olduqca çoxlu fikirlər və birmənalı olmayan anlayışlar daxil etməmək, fərziyyəni formalaşdırarkən müvafiq faktlarla subut edilən dəyərli fikirlərdən uzaq olmaq, qüsursuz üslub tərtibatı, məntiqi baxımdan sadəlik, varisliyə riayət etmək. Fərziyyə yaxşı yoxlanılmış faktlara, onların izahına, yeniliyin qabaqcadan deyilməsinə uyğun olmalıdır. Fərziyyə yoxlanılması üçün əlverişli olmalıdır. Problemin nəzəriyyə və təcrübədə həll edilməsi layihəsi elmi fərziyyənin özündə olmalıdır. Onda o tədqiqatın ayrılmaz hissəsi olur. Fərziyyələrini işləyib hazırlayarkən bu tələbləri həyata keçirmək üçün aşağıdakı sualları ardıcıl düşün-mək və cavab vermək tövsiyyə edilir. - tədqiqat predmetini ən əhəmiyyətli nədir? (keyfiyyətin formalaşdırılması prosesi, hadisələr arasındakı əlaqə, sosial-iqtisadi hadisənin, prosesin xarakteristikası və s.), -tədqiqat obyektinin öyrənilən keyfiyyətdən, münasibətlərin növündən, hadisənin xüsusiyyətləri qrupundan, əlamətlərdən və s. yaranan tərkib üsurları nədir?, -öyrənilən prosesin hansı modeli özəl xüsusiyyətdir, keyfiyyətdir?, tərkib üsurları və onlar

arasındakı əlaqələri ümumi şəkildə necə təsvir etmək olar?, belə model üçün hansı məlumatlar var?

-hadisə, proses hansı ehtimalla baş verir?, hadisə inkişaf edərkən ünsürləri necə dəyişir?, xarici şəraitin dəyişməsi ilə onların əlaqələri necə dəyişir?, hadisə və prosesin normal, sürətli və düzgün olmayan fəaliyyət halında daxili və xarici amillərin əlaqəsi necədir?,

-öyrənilən hadisənin, prosesin mahiyyəti nədən ibarətdir?.

Elmi tədqiqatın metodoloji əsası kimi fərziyyənin təşkilini və istifadəsi keyfiyyətinin yüksəldilməsini müəyyən edən əsas tezislər belədir.

Fərziyyə elmi tədqiqatın xarakterindən asılı olmayaraq bütün mərhələlərdə iştirak edir. Elmdə fərziyyənin əsas funksiyaları aiddir: birincisi, fərziyyə təcrübəni ümumiləşdirmək, mövcud empirik məlumatları yekunlaşdırmaq və təxmini genişləndirmək üçün tətbiq edilir; İkincisi, fərziyyələr deduktiv nəticələri mühakimə edə bilər; üçüncüsü, fərziyyələr tədqiqata istiqamətlilik xarakteri verərək onu yönləndirmək üçün tətbiq edilə bilər; dördüncüsü, fərziyyələrdən empirik məlumatların yaxud digər fərziyyələrin şərhə üçün istifadə edilə bilər; fərziyyələr digər fərziyyələri müdafiə etmək üçün tətbiq edilə bilər. Deməli, fərziyyə qarşıya qoyulmuş vəzifələrə uyğun olmalı və tədqiqat predmetinin dairəsindən kənara çıxmamalıdır. Fərziyyə problemdən qaçmağa deyil, onun həll edilməsinə istiqamətlənməlidir. Müqayisə edilən xarakteristikalar arasındakı fərqi olmamasının təsdiq edən fərziyyə sıfır fərziyyəsidir ($0 H$) və bu zaman hesab olunur ki, müşahidə edilən kənarlaşma ancaq təsadüfi təəddüdlərlə izah olunur. Əgər sıfır fərziyyəsi rədd edilirsə onda alternativ fərziyyəyə yer var.

Sadə və mürəkkəb fərziyyələri fərqləndirirlər. Əgər fərziyyə birmənalı şəkildə təsadüfi kəmiyyətin bölgüsünün parametrini xarakterizə edirsə onda o sadə fərziyyədir. Təsadüfi

seçmə üzrə 0 H fərziyyəsinin qəbul edilməsi və imtinası bəzi ehtimallı həqiqətə uyğun gəlir və bu zaman iki növ xəta mümkündür. Birinci növ xəta yaranır və bu zaman 0 H fərziyyəsinin həqiqiliyi rədd edilir və alternativ fərziyyə, yəni 1 H fərziyyəsi qəbul edilir. İkinci növ xəta yaranır və bu zaman həqiqi olmayan 0 H fərziyyəsi qəbul edilir, yəni, yəni 1 H fərziyyəsi həqiqdir. Konkret vəzifədən asılı olaraq təcrübədə hansı xəta daha təhlükəlidir?. Məsələn, əgər xəstənin müalicə metodunun seçilməsi düzgünlüyü yoxlanılırsa, onda birinci növ xəta düzgün metoddan imtina edilməsi deməkdir və bu da müalicəni zəiflədə bilər, ikinci növ xəta isə (düzgün olmayan metodun tətbiqi) xəstənin vəziyyətinin pisləşməsinə səbəb ola bilər və daha təhlükəlidir.

References

1. http://lib.bbu.edu.az/read.php?item_type=lecture&file_type=pdf&file=302
2. <https://donschool86.ru/az/the-composition-of-the-word/nulevaya-i-alternativnaya-gipotezy-nulevaya-gipoteza-v-statistike-primer.html>
3. <https://sato-1.ru/az/buhgaltery-i-yuristy/kak-formuliruetsya-gipoteza-gipoteza-pravovoi-normy/>
4. <https://az.drunkentengu.com/primeryi-gipotez-primeryi-nauchnyih-gipotez-1814>

Elşad İlqar oğlu Xəlilov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

elshadxelilov@mail.ru

İŞGALDAN AZAD EDİLMİŞ ƏRAZİLƏRDƏ QIDA TƏHLÜKƏSİZLİYİNİN TƏMİNİNDƏ İNNOVASIYALI SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN İNKİŞAF PERSPEKTİVLƏRİ

***Açar sözlər:** qida təhlükəsizliyi, innovasiya, sahibkarlıq, kənd təsərrüfatı, işğaldan azad edilmiş*

***Key words:** food security, innovation, entrepreneurship, agriculture, freed from occupation*

Pandemiya və qlobal iqtisadi böhrana baxmayaraq 2020-ci il Azərbaycan Respublikası üçün Zəfər ili kimi tarixə düşmüşdür. Azərbaycan 30 ilə yaxın bir müddətdə Ermənistan işğalçıları tərəfindən zəbt edilmiş tarixi ərazilərini azad etmişdir. Həmin ərazilər Yuxarı Qarabağ və Kəlbəcər-Laçın iqtisadi rayonlarını əhatə edir. Azad edilmiş həmin ərazilər zəngin iqtisadi və təbii resurs potensialına malikdir. Həmin potensialın mənimsənilməsinin ən səmərəli yolu innovasiyalı sahibkarlığın inkişafıdır. Hesablamalara görə azad edilmiş ərazilərin potensialını ölkə iqtisadiyyatına integrasiya etməklə yaradılacaq yeni iqtisadi dəyər Azərbaycan dövlətinin bərpaya çəkdiyi maliyyə xərclərini gələcəkdə üstələyəcəkdir.

Yuxarı Qarabağ və Kəlbəcər-Laçın bölgələri, ölkənin qida təhlükəsizliyini təmin etmək üçün dövlət proqramının həyata keçirilməsində iştirak edən və Azərbaycanın işğaldan əvvəl əkinçilik və heyvandarlıq sahələri inkişaf etmiş ən böyük aqrar bölgələridir. Regional səviyyədə yaradılacaq aqrosənaye kompleksinin inkişaf səviyyəsindən asılı olaraq bölgədə kənd

təsərrüfatı xammalı əsasında ərzaq istehsalını artırmaq və qida məhsullarının hamı üçün əlçatan olmasını təmin etmək başlıca vəzifələrdəndir ki, bu regionda innovasiyalı sahibkarlığın inkişaf səviyyəsindən bilavasitə asılı olacaqdır.

Bu məqsədlə azad edilmiş iqtisadi rayonların torpaq ehtiyatlarından kənd təsərrüfatında ərzaq təhlükəsizliyinin təmini məqsədilə səmərəli istifadəsi torpaqların idarəetmə sxeminin hazırlanması üçün aşağıdakıların həyata keçirilməsini zəruri edir:

- torpaqların mövcud vəziyyəti və istifadəsi perspektivləri barədə məlumatların ümumiləşdirilməsi, sistemləşdirilməsi və ekoloji-iqtisadi qiymətləndirilməsi;

- bölgənin torpaq resurslarının iqtisadi potensialının müəyyənəşdirilməsi;

- mövcud torpaq istifadəsinin təhlili və qiymətləndirilməsi, torpağın dövlət quruluşu və bölgüsündə müasir tendensiyaların tətbiqi;

- istifadə üçün nəzərdə tutulmuş torpaq sahələrinin müəyyənəşdirilməsinə uyğun olaraq əmlak obyektlərinin yerləşdirilməsinin dövlət proqramları və investisiya layihələrinin hazırlanması;

- torpaqların yenidən bölüşdürülməsi obyektlərinin və həcmələrinin müəyyənəşdirilməsi, xüsusi qorunan ərazilərdə torpaqdan istifadə şərtlərinin dəqiqləşdirilməsi;

- torpaq idarəetmə sxemi üçün təkliflərin effektivliyinin müəyyənəşdirilməsi (4,6).

Bütün bunlar onu göstərir ki, innovasiya inkişaf getdikcə bütövlükdə reproduktiv prosesin mühüm tərkib hissəsinə çevrilir və davamlı iqtisadi artım, qorunmaq və rəqabətçi üstünlüklərin yaradılması yalnız yeni iqtisadi inkişaf modelinə keçdiyimiz zaman mümkün olur ki, bunların da həyata keçirilməsi və müasir şəraitə uyğunlaşdırılması işğaldan azad edilmiş ərazilərdə mümkündür.

Qeyd etmək lazımdır ki, azad edilmiş regionun yerli aqrosənaye kompleksinin aşağı innovasiya cəlbediciliyinin əsas səbəbləri bunlar ola bilər:

- yüksək maliyyə və digər növ risklər;
- qanunvericilik bazasının mükəmməl olmaması;
- kənd təsərrüfatı xammalının dərin emalı üçün aqrosənaye müəssisələrinin və texnologiyaların olmaması;
- yeniliyi stimullaşdırmaq üçün kifayət qədər inkişaf etdirilməmiş mexanizmlər və yüksək ixtisaslı kadrlar çatışmazlığı və s (2,5).

Yeyinti məhsullarının əlçatanlığını qiymətləndirmək üçün parametrlərə ərzaq xərclərinin ümumi ev xərclərindəki payı, yoxsulluq səviyyəsi, adambaşına düşən ÜDM, kənd təsərrüfatı idxalındakı rüsum dərəcələri, sosial yardım proqramlarının mövcudluğu və kənd təsərrüfatı istehsalçılarının subsidiyalara çıxış imkanları aiddir. Qida təhlükəsizliyinin təmini və onun keyfiyyətinə nəzarət məqsədilə ölkədə Qida Təhlükəsizliyi Agentliyi yaradılmışdır (1,3).

Araşdırmalar göstərir ki, işğaldan azad edilmiş regionun əhalisi tarixən əkinçilik və heyvandarlıqla məşğul olmuşlar. Əmək vərdişlərini və bölgənin təbii-coğrafi xüsusiyyətlərini nəzərə alaraq həmin sahələrin də inkişafına üstünlük verilməlidir. İlk növbədə innovasiyalı sahibkarlığın inkişaf etdirilməsi əsasında kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalını və emalını artırmaqla ölkədə qida təhlükəsizliyini təmin edə bilərik. Mövcud problemi aqro-sənayenin innovativ inkişafını artırmaq, xarici və yerli investorların investisiya fəaliyyətini stimullaşdırmaqla həll etmək mümkündür. Bu istiqamətdə mövcud olan elmi-texniki tərəqqinin nailiyyətlərinin tətbiqi, habelə qabaqcıl təcrübənin ümumiləşdirilməsi və təhlil edilməsi və aparıcı istehsalçılar tərəfindən mövcud problemin həlli üçün əsas istiqamət kimi innovativ biotexnologiyanın tətbiqinin genişləndirilməsi bölgədə qida təhlükəsizliyinin təminində mühüm amil kimi dəyərləndirilir.

Ədəbiyyat

1. Jafarov M.I., Babayev A.H., Ibrahimov Z.A. "Natural resources of Azerbaijan and their efficient use". Ganja-2005. 290 s.
2. Imanov A.S. "Small business". Science Publishing House, Baku, 2009, 368 p.
3. Gasimov I., Jabiyev F. "Innovative entrepreneurship and technoparks". Textbook, Baku, 2017, 312 p.
4. Shakaraliyev A.S., "Economic Policy of the State: Realities and Prospects". Baku: Nasi, 2009, 430p.
5. Tagiyev A.H., Aslanzade I.A. "Innovation management". Textbook, part I. Baku, 2017, 368 pages.

Aysel Tərən qızı Hüseynova

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

ahuseynova294@gmail.com

MÜASİR TURİZM BAZARI VƏ ONUN İNKİŞAF İSTİQAMƏTLƏRİ

Açar sözlər: turizm bazarı, perspektivlər, inkişaf, turizm məhsulu, turizm bazarının spesifikliyi, turizm biznesi, turizmin inkişaf faktorları

Key words: tourism market, perspectives, development, tourism product, specificity of the tourism market, tourism business, tourism development factors

Hazırda turizm dünyanın ən vacib və gəlirli sahələrindən biridir. Bu insanların asudə vaxtını səmərəli keçirmək, istirahət etmək, fizioloji tələbatını qarşılamaqla əlaqəli olan bir fəaliyyət növüdür. Turizmə bir çox təriflər verilmişdir. Turizmin əsas təriflərindən biri Bern Universitetinin professoru V. Hunzicker və K. Krapf tərəfindən verilmiş tərifdir. Bu alimlər turizmi turistlərin səfərləri nəticəsində ortaya çıxan bir sıra hadisə və əlaqələr kimi müəyyən edir.

Ümumdünya Turizm Təşkilatına (UNWTO) görə, “Turizm - istirahət, biznes və digər məqsədlər üçün bir ildən çox olmayan müddət ərzində normal mühitin xaricində səyahət edən şəxslərin fəaliyyətidir”. (1)

Bazar dedikdə isə ən sadə şəkildə K. R. Makkonellu və S. L. Brünnun fikirlərini misal çəkə bilərik. Onların fikrincə, bazar müəyyən mal və xidmətlərin alıcılarını və satıcılarını bir araya gətirən bir qurum, bir mexanizmdir. (2) Turizm bazarı isə turistlər üçün nəzərdə tutulmuş mal və xidmətlərlə əlaqəli bir bazardır. Bu bazar digər bazarlarla müqayisədə çox rəngarəngdir. Turizm xidmətləri bazarının əsas subyektləri turagentlər və turoperatorlardır. Turizm

bazarının spesifikliyi isə onda satış xidmətlərinin üstünlük təşkil etməsidir. Burada istehlakçılara xidmət göstərmək, onların istək və arzularına uyğun bir neçə alternativdə təkliflər vermək əsas məsələlərdəndir.

Turist məhsulunun dəyəri, ünsiyyət prosesinin təşkili, istehlakçıya turist məhsulunun təqdim edilmə forması bu bazarda diqqət olunan tərəflərdəndir.

Turizm bazarı insanların fizioloji tələbatını ödəmək üçün xidmət göstərir. Mövcud resurslardan səmərəli istifadə etməklə insanların tələbatını ödəmək üçün müxtəlif, fərqli turist məhsullarını təqdim etmək bu fəaliyyətin əsas məqsədidir. (4). Eyni zamanda ətraf mühitin qorunması və ətrafa daha az ziyan verilməsi baxımından da daha çox diqqət tələb edən sahədir.

Turist bazarının spesifikliyi turist xidmətlərinin qeyri-maddi olmasıdır. Əsas xarakterik xüsusiyyəti isə turizm bazarında mövsümi dalğalanmaların və qeyri-bərabər turist axının olmasıdır. Buna əsaslanaraq, səlahiyyətlilər turizm fəaliyyəti strategiyasının hazırlanmasına başlayır. Daim yeniliklər tələb edən bu sahə üçün yeni texnologiyalardan istifadə etməklə insanların marağını cəlb edəcək xidmətlər hazırlayıb təklif etmək vacibdir.

Milli parkların və istirahət zonalarının yaradılması, investisiyaların cəlb edilməsi və sayının artırılması bölgəyə səfərləri artırır. Eyni zamanda bölgələrə turist axınının artmasında festivallar, sərgilər, forumlar keçirməyin də rolu vardır.

İqtisadi baxımdan turizm biznesi iqtisadiyyatın digər sahələrinin, məsələn, tikinti, ticarət, kənd təsərrüfatı, istehlak mallarının istehsalı, rabitə və s. inkişafına təkan verir.

Turizm sənayesində göstərilən xidmətlərin həcmnin artması iş sayının digər sənaye sahələrinə nisbətən daha sürətli artmasına səbəb olur. Eyni zamanda turizm sənayesinin inkişafı müxtəlif ölkələrin vətəndaşları arasında əlaqələr qurmaqla dünyanın qorunması və çiçəklənməsinə gətirib çıxarır.

Azərbaycanda turizmin inkişafında əsas amillər sırasında qiymətlərin normallaşması, infrastrukturun inkişafı və səlahiyyətli marketing siyasətinin həyata keçirilməsi dayanır.

Buna görə Azərbaycanın bir turizm ölkəsi olaraq inkişaf etməsi turistlərin məlumatlı olmasından çox asılıdır.

Müasir dövrdə mümkün istirahət və səyahət yerlərini sosial medianı inkişaf etdirib onun üzərindən həm turizm təşkilatlarına həm də turistlərə ümumilikdə tanıtmək vacib məsələdir. Eyni zamanda yeni tikililər olmadan və mövcud obyektlər yenidən qurulmadan turizmin inkişafı mümkün deyil. Turizm elm və texnikanın ən son nailiyyətləri nəzərə alınmaqla, mədəniyyət və keyfiyyətin yüksəldilməsi, sənayeləşmə, texnologiyalaşdırma və sənayenin kompüterləşdirilməsinə əsaslanan xidmətlər toplusudur. Turizm mövcud maddi resurslardan rəşional istifadə etməklə turistlərə yüksək, müasir texnoloji əsasda xidmət göstərmək üçün olan sahələrdəndir. Turizmin inkişafına dövlətlərin xarici iqtisadi fəaliyyəti də təsir edir.

Ümumiyyətlə inkişafa mane olan əsas maneələrdən biri medianın zəif işıqlandırılmasıdır. Baxmayaraq ki, Azərbaycanın bölgələri turizmin inkişafı üçün təbii sərvətlərlə və mədəni abidələrlə zəngindir, yəni də biz bunları yetəri qədər düzgün istifadə edə bilməmiş və işıqlandırmağımız üçün KİV dən dolğun şəkildə istifadə etmək iqtidarında olmalıyıq.

References

1. Zapesotsky A.S. "Strategic marketing in tourism", Baku 2003.
2. Alexandrova A.Y. "The structure of the tourism market", Baku 2002.
3. Alirzayev A.G. "Economics and management of tourism", Baku 2010.
4. Rustamova S., Zeynalova R., Azadaliyeva G., Nuriyeva N., "Tourism marketing and management. Textbook. Baku 2020.
5. Yeganlı S.T., Həjiyev E.M. "Tourism". Textbook. Baku 2006.
6. Bogolyubov V.S. "Tourism Economics", Baku 2005

Rəşad Rafiq oğlu Məmmədov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

resadmeemme@gmail.com

GƏNCƏ-QAZAX İQTİSADI COĞRAFİ RAYONUNUN TURİZMİN İNKİŞAF PRESPEKTİVLƏRİ

Açar sözlər: *inkişaf perspektivləri, balans, mənfəət, investisiya, geniş inkişaf*

Key words: *perspectives of development, balance, profits, investment, extensive developçent*

Məqalədə Gəncə-Qazax iqtisadi coğrafi rayonunun turizmin inkişafı, inkişaf perspektivləri, dövlət büdcə gəlirlərində öz payının artması kimi xüsusiyyətlərdən bəhs olunur. Turizmin inkişafı dövləti gəlirlərinə müsbət təsir edə biləcək bir sahədir. Yəni dövlət büdcəsini müsbət saldo edə biləcəyi bir sahədir. Bunu üçün də bu sahə yüksək ixtisaslı və yüksək keyfiyyətli avadanlıqlar və kadrlar cəlb etmək və ya yönəltmək lazımdır. Bu sahədə elə bir siyasət yeritmək lazımdır ki, buradan minimum xərclə maksimum mənfəət əldə etmək lazımdır. Təbii ki, turizm sahəsi məkanından yəni coğrafi quruluşdan, təbii mühit amilindən, əhalidən, dinindən, irqindən asılı olaraq dəyişir. Bu sahədə də başqa sahələrdən fərqli olaraq burada, intensiv yox ekstensiv sahədə inkişaf etmək lazımdır. Bir tərəfdən də bu sahəni inkişaf etdirdiyimiz bir şeyi nəzərə almaq lazımdır ki, inkişaf etdiriləcək sahə insanların maraq yeri ola biləcək bir sahə kimi formalaşdırılsın. Bunlarla yanaşı olaraq məqalədə bu regionun inkişafı ilə bağlı gedən prosesləri dərk edə bilərik.

Bildiyiniz kimi, turizm sahəsi günü-gündən tələbat artıran və maraq cəlb edən bir sahə kimi inkişaf etməkdədir. Biz

burada turizmin necə bir sahə olduğunu, necə gəlir gətirəcəyini, dövlətin iqtisadiyyatına təsiri haqda danışib, araşdıracağıq.

Azərbaycan Respublikası isdər tarixi mədəni zənginliyi, istər zəngin təbii mühiti, istər faunasının zəngin olduğunu nəzərə alaraq deyə bilərik ki, turizm sektoru respublikamızın inkişafına güclü təkan verə biləcək bir sahədir.

Bizim məqaləmiz Gəncə-Qazax regionu olduğu üçün mövzudan kənara çıxmaq istəmirəm. İlk öncə gəlin görək bu iqtisadi coğrafi rayonun tərkibində hansı şəhərlər və rayonlar yerləşməkdədir:

- Ağstafa rayonu, Qazax rayonu, Daşkəsən rayonu,
- Naftalan rayonu, Gədəbəy rayonu, Samux rayonu,
- Gəncə şəhəri, Şəmkir rayonu, Goranboy rayonu,
- Tovuz rayonu, Göygöl rayonu.

Gəncə-Qazax regionu turizm üçün çox əlverişli bir regiondur. Qeyd edək ki, respublikamızın aparıcı turizm sahələrindən ən başda gedən turizm növü dəniz turizmidir. Bunun da səbəbi Azərbaycan Respublikasının Xəzər dənizi sahillərində yerləşməsidir. Bundan sonra turizm sektorunda aparıcı sahələr öz növbəsi ilə, dağ turizmi, xizək turizmi, təbii turizmi, ov turizmi, meşə turizmi, tarixi turizm, kənd təsərrüfatı turizmi kimi davam edir.

Gəncə-Qazax regionu ümumi respublika ərazisinin 14,4%-ni əhatə etməkdədir. Gəncə-Qazax iqtisadi-coğrafi rayonunun turizm profilli regiona çevrilməsi üçün çoxlu imkanlar vardır. Zəngin təbii sərvətləri, qədim tarixi və memarlıq abidələri, özünə məxsus mətbəxi və qonaqpərvərliyi, dağları, təmiz havası, meşələri, rəngarəng iqlimi və s. Lakin bu imkanlardan tam şəkildə istifadə olunmur. Yaxın gələcəkdə həm təbii, həm də antropogen turizm ehtiyatlarından istifadə etməklə Gəncə-Qazax iqtisadi-coğrafi rayonunda bir sıra problemləri aradan qaldırmaq olar. Respublikanın qərbində yerləşən Gəncə-Qazax iqtisadi-coğrafi bölgəsinin tərkibinə Goranboy, Samux, Göygöl,

Şəmkir, Tovuz, Ağstafa, Qazax, Daşkəsən, Gədəbəy, Naftalan, Gəncə inzibati rayonları daxildir. Sahəsi 12.3 min km² olan bu ərazidə 9 şəhər, 16 şəhər tipli qəsəbə, 3 qəsəbə vardır. Relyefi, əsasən, dağlıqdır (Kiçik Qafqazın şimal-şərq hissəsi, Ceyrançöl, Gəncə Bozdağı silsiləsinin qərb hissəsi və s.). Kür çayının sağ sahili boyunca Gəncə-Qazax düzənliyi uzanır. Şimal-qərbdə Qarayazı düzü yerləşir. Ən hündür zirvələri Gamış (3724 m) və Hinaldağdır (3367 m). Yura-Antropogen sistemlərinin çöküntüləri yayılmışdır. Əsas çayları Kür və onun qolları olan Ağstafaçay, Axıncaçay, Şəmkirçay, Gəncəçay və s. çaylardır. Ərazidə bir sıra su anbarları mövcuddur. Mingəçevir su anbarının qərb hissəsi bu əraziyə aiddir. Dağ gölləri Göy-göl, Maral-göl və s. Torpaq örtüyü şabalıdı, qəhvəyi və qonur dağ-meşə, çimli dağ-çəmən və s. torpaq tiplərindən ibarətdir.

Azərbaycanda, eyni zamanda Gəncə-Qazax turizm bölgəsində işgüzar turist gəlmələri üstünlük təşkil edir. Orta hesabla ölkəmizə gələn turistlərin 89%-i işgüzar, 8,8%-i şəxsi, 1,5%-i isə turizm məqsədi ilə gəlirlər. Gəncə şəhərinin 2012-ci ildə Azərbaycanın "Gənclər paytaxtı". 2016 cı ildə isə "Avropanın Gənclər paytaxtı" olması turist səfərlərinin daha da artdığını göstərir. Gəncə-Qazax turizm bölgəsinə gələn turistlərin böyük əksəriyyəti MDB ölkələrinin payına düşür. Sonrakı yerləri Türkiyə, İran, və Gürcüstandan gələn turistlərin 20%-ni turistlər turopoperatorların hesablaması təşkil edir. Rəsmi statistik məlumatlar olmasa da turopoperatorların hesablaması göstərir ki, turistlərin bölgə ərazisində qalma müddəti 2 günə bərabərdir. Turopoperatorların digər statistikasına görə Gəncə-Qazax zonasında turizmin zəif inkişafının səbəbi işğal olunmuş ərazilərə qonşu mövqelərdə olmasıdır.

Bundan əlavə rayon daxilində turizmin inkişafına təkan verən amillərdən biri meşələrdir. Meşələrdə heyvanlar-qaban, ayı, tur, Qafqaz maralı, həmçinin turac, qırqovul və digər quşlar mövcud olan ovçuluq təsərrüfatının daxilində qanuni

ovçuluğun obyektinə, qoruq daxilində isə fotoovçuluğun predmetinə çevrilə bilər. Turizmin inkişafına təkan verən digər amil mineral bulaqlardır. Regionda yerləşən Naftalan şəhəri isə öz müalicəvi nefti ilə turistlərin diqqətini çəkir. Bölgəyə gələn turistlər həmçinin üzümçülük, meyvəçilik, ipəkçilik, pambıq plantasiyaları və b kənd təsərrüfatları ilə məşğul olan müəssisələrlə tanış ola bilərlər.

Gəncə şəhəri və onun ətraf kəndlərini, Gədəbəy və Goranboy, Şəmkir, Samux rayonlarının əraziləri də milli irs nümunələrimizlə zəngindir. Bu regiona gələn turistlər Gəncə xalçaçılıq məktəbi ilə tanış olmaqla Azərbaycanın milli irsinin zənginliyinə şahid olurlar. Gəncə hələ X-XI yüzilliklərdə ipək, yun parçaların, ipək xalçalarının istehsal mərkəzi kimi tanınıb. Əsirlər boyu yüksək keyfiyyətli xalça istehsalı mərkəzi olan Gəncədə xüsusi xalça emalatxanaları olmuşdur. Gəncə xalçaçılıq məktəbi Gəncə ətrafında olan rayonların xalçaçılığına da müsbət təsir göstərmişdir.

Gəncə-Qazax iqtisadi-coğrafi rayonu, xüsusilə onun dağlıq hissəsi xeyli balneoloji və turizm sərvətləri ilə zəngindir. Burada keçmişdən qalan bir neçə balneoloji-kurort və turizm-istirahət kompleksi vardır. Mülayim iqlim, təmiz havası, mineral suların və müalicəvi neftin mövcudluğu, enliyarpaqlı meşələr, meyvə bağları və üzümlüklər müasir tələblərə cavab verən kurort-sanatoriya müalicəsinin, kütləvi istirahət və turizmin təşkilinə əlverişli şərait yaradır. Lakin bu cür imkanlar tam istifadə edilmir. Regionun yaz-yay dövrləri rekreasiya təsərrüfatının inkişafı üçün də çox əlverişlidir.

Gəncə-Qazax bölgəsində kənd turizminin inkişafına təkan verən amilləri aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq mümkündür:

- Ekoloji turizm baxımından əlverişli olması;
- Bölgədə olan turizm və istirahət mərkəzlərinin əksəriyyətinin dağlıq və dağətəyi bölgələrdə cəmlənməsi;

- İstirahət mərkəzlərinin təşkil etdiyi xidmətlərdən kənd turizmdə istifadə olunması imkanlarının mövcudluğu;

- İstirahət mərkəzlərinin yaxınlığında yerləşən yaşayış məntəqələrinin turizm-rekreasiya zonalarına aid edilməsi həmin yaşayış məntəqəsinin reklamında əhəmiyyətli rol oynayır.

Gəncə-Qazax regionunda turizm sektoru bir çox yollarda inkişaf etdirilə bilər və bunun üçün də tələb olunan bütün göstəricilər vardır. Məsələn Gəncə-Qazax regionun Gürcüstan respublikası ilə həmsərhəd olması turizmin inkişafında çox güclü təsir göstərə bilər. Yəni bu regiona gürcü vətəndaşların da gəlməsinə yol açar bilərik. Daha sonra burada xizək dağ turizmi inkişaf etdirə bilərik ki bunun üçün də lazım olan hündürlüklər bu regionda yerləşməkdədir.

Hər şeydən əvvəl əgər ki bir sahəni böyütmək və ya inkişaf etdirmək istəyiriksə, ilk öncə həmin sahə haqqında ətraflı məlumat öyrənmək lazımdır. Məlumatı əldə etdikdən sonra bu sahəyə müəyyən vəsait və ya investisiya cəlb etmək lazımdır. Gəncə-Qazax regionu da belə regionlardandır ki, bu sahəyə edilən yatırımlar növbəti illərdə 2 misli ilə gəlir əldə edilə biləcək bir sahədir.

Turizm obyekti kimi göllərin əhəmiyyəti danılmazdır. Kəpəz dağının ətəyində yerləşən Göygöl və onun ətrafındakı meşəli dağlar əhatəsində zəlzələ uçuqun nəticəsində yaranmış bir qrup göllər maraqlı təbii abidələr və turizm obyektləridir. Göygöl dəniz səviyyəsindən 1556 metr yüksəklikdə yerləşir. Maksimal dərinliyi 93 metrdir. Maralgöl dəniz səviyyəsindən 1899 metr yüksəklikdə yerləşir. Dərinliyi 61 metrdir. Şəmkir Göygölünün dərinliyi 66 metrdir. Çandargöl rayonun şimalında Gürcüstanla sərhəddə yerləşir, tektonik göldür. Dərinliyi cəmi 6 metrdir. Bu göllərin ətrafları təbiətinin füsunkarlığı ilə seçildiyindən əlverişli rekreasiya-istirahət yerləridir.

Azərbaycanda qədimdən məskunlaşmış ərazilərdən biri də Gəncə-Qazax bölgəsidir. Bu ərazidə aşkar edilmiş çox sayda alban mədəniyyətinin izləri buna sübutdur. Bölgədə dünya əhəmiyyətli tarix və mədəniyyət abidələrinə aiddir: Qazaxda Sınıq körpü (XII əsr) memarlıq abidəsi, Daşsalahlı kəndində Damcılı mağara düşərgəsi (paleolit dövrü), Ağstafanın Aşağı Göyçəli kəndində Töyrətəpə yaşayış evi (neolit-tunc dövrü), Daş Kəsəmən kəndində qədim yaşayış evi (tunc-ilk dəmir dövrü), Qazax rayonunun dəmirçilər kəndində Baba Dərviş yaşayış evi (tunc dövrü), Göygöl rayonunda məbəd (tunc-ilk dəmir dövrü), Gədəbəyin Söyüdlü kəndində Böyük Qalaça (tunc-ilk dəmir dövrü), Daşkəsən rayonunda Xoşbulaq kurqanları (tunc-ilk dəmir dövrü), Gəncə şəhəri yaxınlığında köhnə Gəncə (orta əsrlər), Şəmkir şəhəri yaxınlığında qədim Şəmkir şəhəri (orta əsrlər) arxeoloji abidələr qorunub saxlanılmışdır.

Turistləri yerləşdirmə müəssisələri ilə təminat səviyyəsinin araşdırılması nəticəsində aydın olmuşdur ki, Azərbaycan iizrə mehmanxana və mehmanxana tipli müəssisələrdə olan nömrələrin 7,7%-i, birdəfəlik tutumun 7,8%-i Gəncə-Qazax turizm bölgəsinin payına düşür. Bölgə üzrə turistləri yerləşdirmə müəssisələrində birdəfəlik tutuma görə ilk üçlüyə Gəncə (927), Naftalan (709) şəhərləri və Qazax rayonu (272) aid edilir.

Böyüklüyü və iqtisadi əhəmiyyətinə görə respublikanın ikinci şəhəri olan Gəncədə maraqlı turizm obyektləri (Nizami Gəncəvinin məqbərəsi, Cümə məscidi, İmamzadə tikililərin kompleksi, Şeyx İbrahim məqbərəsi, karvansara və b.), şəhərdən 48 km cənub-şərqdə yerləşmiş Naftalan kurort şəhərinin müalicəvi nefti, Gəncədən 25 km cənubda yerləşən Göygöl, Qazax rayonu ərazisində zəngin tarixi-memarlıq abidələri bölgənin turizminin perspektivliyini sübut edir.

Beləliklə, Gəncə-Qazax bölgəsinin təbii-coğrafi şəraiti (iqlimi, dağ meşə landşaftı, mineral suları), görməli yerləri və maraqlı ekskursiya obyektləri burada turizm fəaliyyətinin bütün növlərini inkişaf etdirməyə imkan verir. Lakin hələ bölgənin turizm üzrə ixtisaslaşması məhdud çərçivədədir. Gəncəyə gələnlər şəhərlə tanışlıqdan sonra müxtəlif istiqamətdə səyahətə çıxa bilirlər.

References

1. Bilalov B.A., Gulaliyev Ch.G. Textbook - "Fundamentals of Tourism", Baku - 2015
2. Jafarov Jafar, Textbook - "Tourism in Azerbaijan", Baku - 2013
3. Yeganlı Siyavuş, Hacıyev Emin. "Tourism", Baku – 2016

Rəvan Malik oğlu Paşazadə

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

revan_pashazade@mail.ru

QARABAĞ ƏRAZISİNDƏ TURİZM BAZARININ FORMALAŞDIRILMASI İSTİQAMƏTLƏRİ

***Açar sözlər:** Qarabağ, turizmin inkişafı, turizm bazarı, azad edilmiş torpaqlar, gələcək hədəflər*

***Key words:** Karabakh, tourism development, tourism market, liberated lands, future goals*

Bu məqalədə Qarabağda Turizm Bazarının formalaşması və inkişaf istiqamətləri yer alıb. Qarabağ ərazisinə daxil ol rayonların individual olaraq tursitləri cəlb edə biləcək üstün cəhətləri (təbiət üstünlükləri, qədim tikililər və s.) yer alıb. Yerli və xarici turistlərin bu zonaya asanlıqla səyahət edə bilmələri üçün nəqliyyat yollarının hazırlanması ilə tur-paketlərinin qiymətlərinin formalaşması məsələsinə toxunulub.

Təbiət mənzərələri, tarixi abidələri, müalicəvi suları, gəzməli, görməli, bir sözlə, istirahət etməli əraziləri ilə öyündüyümüz Qarabağ sovetlər dönəmində də turizm bölgəsi kimi tanınırdı. Yəqin ki, yaşlı nəslin yadındadır, o vaxtlar Ümumittifaq əhəmiyyətli marşrutlar içərisində Qarabağ marşrutu çox populyar idi. Bu bölgədə dini, ekoloji, aqroturizm, eləcə də turizmin digər növləri üçün əlverişli imkanlar var idi. Son illər turizmin inkişafı istiqamətində Azərbaycanda irimiqyaslı işlər görülsə də, ən böyük potensiala malik olan Qarabağ və ətraf rayonlar ötən il noyabrın 10-dək işğal altında qaldığından bu bölgə proseslərdən kənarda qalmışdı. İlin dörd fəslində füsunkar təbiəti ilə qonaqları heyran edən, saf havası, müalicəvi suları, tarixi abidələri ilə dillərdə dastan olan və 30 ilə yaxın yağı düşmənlə tapdağı altında inləyən bu diyar Ali Baş Komandan İlham Əliyevin uzaqgörən

siyasəti və qətiyyəti nəticəsində artıq işğaldan azad edilmişdir. Məmnunluq doğuran odur ki, işğaldan azad olunmuş Qarabağ bölgəsində turizmin inkişafına xüsusi diqqət yetirilir. Ekspertlərin fikrincə, indi keçmişdəkindən də səviyyəli, müasir standartlara cavab verə biləcək yerlərimiz var.

Qarabağın tacı olan Şuşa turizmin güclü inkişafı üçün xüsusilə böyük potensiala malikdir. Bu şəhərdə Pənahəli xanın sarayı, Yuxarı Gövhər ağa məscidi, Aşağı Gövhər ağa məscidi, Xurşidbanu Natəvanın evi, Molla Pənah Vəqifin məqbərəsi, Şuşa mağara düşərgəsi, Şuşa qalası kimi tarixi abidələr və muzeylər diqqətçəkəndir.

Ölkə rəhbərinin tapşırığına əsasən, işğaldan azad edilmiş ərazilərin turizm inkişaf strategiyası hazırlanıb. Sözügedən sənədə görə, turizm məhsullarının hazırlanması həmin ərazilərdə turizm infrastrukturunun qurulması ilə paralel aparılacaq. Əlbəttə, turistlərin təhlükəsizliyinin təmin olunması başlıca vəzifədir. Əhalinin geri qayıdışı, yaşayışın və infrastrukturun bərpası ilə paralel olaraq orada turizm məhsulları da yaradılacaq. İnvestisiyalar üçün artıq start verilmişdir.

Gələcəkdə Füzuli-Xocavənd-Şuşa-Laçın, Füzuli-Cəbrayıl-Zəngilan, Zəngilan-Qubadlı-Kəlbəcər-Laçın, Bərdə-Ağdam istiqamətlərində turizm marşrutlarının təşkili nəzərdə tutulur. Regionların ayrı-ayrılıqda turizm potensialında Şuşa yüksək qiymətləndirilir. Bu dəyərin bariz nümunəsindən biri də Azərbaycan Prezidentinin sərəncamı ilə cari ilin əvvəllərində Şuşanın Azərbaycanın Mədəniyyət Paytaxtı elan edilməsidir. Bu şəhərdə mədəni tədbirlərin təşkili, festivallar, turizm məhsullarının təqdimi, beynəlxalq sərgilərin və digər mədəni-kütləvi görüşlərin keçirilməsi gündəmdə olan məsələlərdir. Laçın-Kəlbəcər, Qubadlı-Zəngilanda təbiət, qış və sağlamlıq turizmi inkişaf etdiriləcək, Füzuli-Ağdam-Cəbrayıl da isə dağıdılmış mədəniyyət müəssisələri və işğalın nəticələrini göstərmək üçün bəzi tikililər turistlərə nümayiş etdirilmək üçün qorunub-saxlanılacaq. Çünki turizmin iqtisadi tərəfi ilə yanaşı,

siyasi-təbliğati tərəfi də var. Dünya turizm təcrübəsində bu, çox böyük təsir gücünə malikdir. Xatırladaq ki, ötən əsrin əvvəllərində Stalinin tapşırığına əsasən Rusiyada, Uzaq Sibirin yolu-izi bilinməyən meşələrindən birində yaradılmış “Kulak” ölüm kəndində rəhbərə qarşı çıxan insanlara zülm verirdi.

Zəngilanda çoxlu sayda termal su mənbələri mövcuddur. Burada tarixi və dini abidələr, çinar meşəsi var. Odur ki, təbiətinin zənginliyinə görə Qarabağın gələcəyi daha çox ekoturizmlə bağlı ola bilər. Bundan səriştəli istifadə edilərsə, çox güman ki, Qarabağ dünyada mühüm ekoloji turizm məkanlarından birinə çevrilə bilər.

Xudafərin körpüsü, Azıx mağarası gələcəkdə ən populyar turist marşrutlarından hesab olunur. Mədəni-tarixi abidələrimiz dağıdılsa da, onların bərpasından sonra həmin istiqamətlərə turların təşkili reallaşacaq. Müasir İpək yolu layihəsi mövcuddur. Azərbaycana daxil olmaq üçün Qars-İqdir-Naxçıvan marşrutu yaradılacaq, İran ərazisindən dəmir yolu xəttinin çəkilməsindən sonra tur paketin maya dəyəri də aşağı düşəcək.

Qarabağda baş plana uyğun olaraq aparılan böyük tikinti və quruculuq işləri bölgədə daha çeşidli turizm xidmətlərinə səbəb olacaq. Hazırda əsas diqqət Qarabağın turizm potensialının inkişafına yönəldilib. Beynəlxalq səyahətlərə mərhələli şəkildə yenidən start veriləcək, dünya ölkələrində Azərbaycanın turizm potensialının təbliği sürətləndiriləcək.

İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə infrastruktur bərpa olunduqdan sonra, ilk növbədə, Azərbaycan vətəndaşlarının həmin ərazilərə səfərləri gözlənilir. Çünki illərlə həsrətində qaldığımız yerləri gəzmək, görmək istəyəcənlərin sayı minlərlədir. İkinci böyük auditoriya potensialı xaricdə yaşayan Azərbaycan diasporu nümayəndələridir. On milyondan çox azərbaycanlı, elə bizim hamımız Azərbaycanın mədəni mərkəzinə çevrilmiş qədim Şuşanı görməkdə çox maraqlıyıq.

References

1. www.apa.az
2. www.ikisahil.az
3. www.sia.az
4. www.sonxeber.net
5. www.tourism.gov.az

Xuraman Mətləb qızı Əlizadə

Bakı Biznes Universiteti
magistrant
revan_pashazade@mail.ru

TURİZMİN ÖLKƏNİN İQTİSADI İNKİŞAFINDA ROLU

Açar sözlər: *turizm, turist, xidmət, məqsəd, inkişaf, iqtisadi, sosial, tarixi, Azərbaycan, dövlət, siyasət, tənzimlənmə*

Key words: *tourism, tourist, service, purpose, development, economic, social, historical, Azerbaijan, state, politics, regulation*

Turizm fəal istirahətin geniş yayılmış və ən kütləvi növüdür. Turizm həyat üçün birinci dərəcəli tələbat olmayıb, insanın yaşayış səviyyəsinə uyğun olaraq inkişaf edir. Azərbaycanda turizmin inkişafı iqtisadiyyatın inkişafı ilə birbaşa əlaqəlidir. Turizm mühiti iqtisadi inkişafıla birlikdə formalaşır və böyüyür.

Azərbaycanın malik olduğu zəngin mədəni, tarixi, təbii resursların zənginliyi turistləri ölkəyə cəlb edir. Malik olduğu təbii zənginliklər (11 iqlim qurşağından 9-da yerləşmə, müalicəvi duz, mineral sular və.s), mədəniyyət nümunələri, geniş milli mətbəx və s. ölkədə turizmin bir çox növünün inkişafı üçün şərait yaradır. Bunlara misal olaraq işgüzar, idman, qastronomik, çimərlik, müalicəvi və s. göstərə bilərik.

XIV əsrdə Ağ dənizdən Hindistana göndərilən mallar əvvəlcə Volqa çayı ilə Azərbaycana oradan isə İran və Hindistana aparılırdı, bu səbəbdən də Azərbaycan Qərb-Şərq ticarətində mühüm yerə malik idi. Bakıda bu dövrdə əvvəlki dövlərə nisbətən daha böyük karvansaraylar inşa edilmişdir. Bu karvansaraylara misal olaraq bunları göstərmək olar: Multanı (XII - XIV), Buxara (XIV - XVI), Fars, Ləzgi və s.

Azərbaycan turizminin rəsmi başlanğıc tarixi kimi 1908-ci il qəbul edilir. Buna səbəb 1908-ci ildə Krım-Qafqaz dağ klubunun Bakıda filialının açılmasıdır.

1922-ci ildən etibarən yerli turizmin inkişafına təkan verən ekskursiyalar həyata keçirilməyə başlandı. Ekskursiyaçı dərnəklərin başda əsas məqsədi Bakının zavon, fabrik və neft mədənlərində çalışan işçi heyətinin, fəhlələrinin digər sahələrlə tanış edilməsi idi. Bu məqsədlə də yay aylarında Mərdəkan, Şüvəlan, Buzovna, Türkan, Zığ, Artyom adası və Şıx zolağına istirahət məqsədli ekskursiyalar həyata keçirilirdi. Bu ekskursiyalar ilə o dövrdə Həmkarlar İttifaqı məşğul olurdu.

Müstəqillik qazanıldıqdan sonra isə turizm sahəsinə yenidən diqqət edildi. 1991-ci ildə Nazirlər Kabineti nəzdində Turizm Şurası yaradıldı. Bakı, Gəncə və Naxçıvan başda olmaqla ölkənin bir çox bölgədə müasir tələblərə cavab verən mehmanxana və otellər yaradıldı. Naftalan, Culfa, Masallıda müalicəvi istirahət mərkəzləri, Quba, Qəbələ, Gəncə, Lənkəran, Naxçıvan və digər şəhərlərdə isə mövsümi və daimi turistlərin qəbulu üçün obyektlər qurulmuşdur.

Turizmin inkişafı ölkəyə həm iqtisadi cəhətdən, həm də sosial cəhətdən müsbət təsir göstərir. İqtisadi cəhətdən müsbət təsiri onun gəlirli sahə olması və ölkəyə əlavə gəlirin cəlb olunmasında böyük rol oynamasıdır. Sosial cəhətdən isə yeni iş yerlərinin açılmasına təkan verərək işsizliyi azaldır, yeni təşkilatların yaranmasına gətirib çıxarır, sahibkarlığın inkişafına imkan yaradır, turizm regionlarındakı ev təsərrüfatlarının və əhalinin ehtiyaclarına uyğun xidmət sfresinin yaranmasını təmin edir.

Turizmin iqtisadiyyatda rolu iqtisadi siyasətdə və ölkənin beynəlxalq əlaqələrində xüsusi çəkisi ilə müəyyənləşir. Baxmayaraq ki Azərbaycanda iqtisadi potensialına görə turizm ilk yerlərdədir onun inkişafı hələ də aşağı səviyyədədir.

Turizmin inkişafdakı rolu istehsal və istehlak istiqamətində inkişaf edir.

Azərbaycanda ilk etapda turizmin inkişafı yerli əhalinin tələbatına əsasən deyil kommertiya mənfəəti əldə etmək və kənardan qazanılan pulun, xarici valyutanın ölkəyə gətirilməsi məqsədilə həyata keçirilir.

Azərbaycanda turizmin inkişafı sosial-iqtisadi sahələrin inkişafının əsas istiqamətlərinə görə planlaşdırılır. Bu istiqamətlərdən bir neçəsini nəzərdən keçirək:

- Turizmin inkişafında ölkəyə gətirilən və ölkədən çıxarılan maliyyə resurlarının qiymətləndirilməsi, döviyyədəki pul kütləsi və bazar mübadiləsindəki xüsusi çəkisi ilə ölçülür. Çünki ölkəyə gələn xarici maliyyə resurslarının ümumi həcmi turizm sahəsindən gələn gəlirini artırır

- Turizm sahəsində sahibkarlığın inkişafı, əlavə kapital axının yeni iş yerlərinin açılmasına cəlb edilməsi, regionların inkişafının əsas hədəflərdən biri kimi seçilməsi turizmin inkişafında qarşıya qoyulan məqsədlərdəndir.

- Turizmin inkişafı üçün bu sahəyə təsir edən istehsal və xidmət sferasının inkişaf etdirilməsi, infrastrukturun qurulması, turizmin sahəsində yerli mütəxəssislərin çoxalması, təhsil səviyyəsinin yüksəldilməsi qarşıya qoyulan əsas məqsədlərdən biridir.

- Turizmin inkişafı ölkədəki bank sisteminin, nağdsız ödənişlərin, sığorta sisteminin (xüsusilə xarici vətəndaşların sığortalanması), tranzit sahədə dünya standartlarına yüksəlməsinə gətirib çıxara bilər.

- Ölkənin bir neçə regionunda, o cümlədən, Naxçıvan, Quba, Abşeron, Zaqatala, Lənkəran turizmin inkişafı regionların ümumi inkişafını, əhalinin sosial rifahının yüksəldilməsini, infrastrukturların genişlənməsi, xidmət bazarının inkişafını dəstəkləyir.

- Turizmin inkişafı təhsil, səhiyyə və digər bir çox xidmət sferasının inkişafına şərait yaradır.

Dövlət tərəfindən turizmin inkişafına dair tədbirlər görülməmişdən əvvəl ölkənin, regionların turizm səviyyəsinin və potensialının öyrənilməsi önəmlidir.

References

1. “Country’s tourism revenue rise” - Azernews, No 28, April 17-21, 2015
2. Abbasov Ch.M. “Ways of Azerbaijan's integration into the world economy” - Baku 2005
3. Alirzayev A.G, "Economics and management of tourism" - Baku 2011
4. Kazimov Rufat, “International Tourism Market” - Baku 2012
5. Shakaraliyev A.Sh., “State Economic Policy -Realities, Prospects” - Baku 2009

Nərgiz Mübariz qızı Əhədzadə

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

nergiz.ehedzade98@mail.ru

LİZİNG XİDMƏTİ BAZARLARININ FORMALAŞMASI

Açar sözlər: *lizinq, maliyyə, bazar, xidmət, məqsəd, inkişaf, lizinq formalaşması*

Key words: *leasing, finance, market, service, purpose, development, leasing formation*

Lizinq özündə icarə, bank kreditini, investisiya elementlərini cəmləşdirir. Lizinq, lizinq verən ilə lizinq alan arasında uzunmüddətli xarakter daşıyan maliyyə sazişidir. Lizinq və icarə oxşar olsa da, bir-birindən fərqlənirlər. Qısa olaraq desək, icarədə mülkiyyətçi dəyişməsə də, lizinqdə isə əksində sonda mülkiyyətçi dəyişir. Lizinqə görə lizinqverən lizinqalana ehtiyac duyduğu əmlakı satıcıdan mülkiyyət hüququ ilə əldə etməlidir. Bu zaman həmin əmlak lizinq alanın müvəqqəti istifadəsinə verməlidir.

Lizinq avadanlıqların, texnologiyaların, maşınların, bina və tikililərin istifadəsinin xüsusi sahibkarlıq fəaliyyəti formalarından biridir. İndiki dövrdə lizinq istehsalın həcmnin artırılması üçün kapital qoyuluşlarının əsas maliyyə mənbəyi hesab edilir. Lizinqin kreditdən fərqli olaraq bir neçə üstün cəhətləri vardır. Bunlardan biri Lizinqin bank kreditlərinə nisbətən daha uzunmüddətli olmasıdır. Azərbaycanda banklar 18 aydan artıq müddətə görə kredit vermir. Lakin lizinq üzrə verilən kreditlər ən azı 3 illik müddət nəzərdə tutulur. Artıq lizinq sadə uzunmüddətli icarə kimi deyil, özündə icarə münasibətləri, kredit maliyyələşdirilməsi elementlərini, borc öhdəliklərini və digər maliyyə məsələlərini birləşdirir. Lizinq

fırmanın, şirkətin, bank şöbəsinin lizinqalan üçün əmlak olaraq, həmin əmlakın müəyyən müddətə icarəyə verilməsi ilə əlaqədar olaraq əsas vəsaitlərə kapital qoyuluşunun maliyyələşdirilməsidir. Lizinq müddətindən asılı olaraq 3 növ icarə müqaviləsi vardır:

1. Qısamüddətli icarə – 1 gündən 1 ilə qədər müddətə;
2. Ortamüddətli icarə – 1 ildən 3 ilə qədər müddətə;
3. Uzunmüddətli icarə– 3 ildən 20 ilə qədər.

Maşın və avadanlıqların uzunmüddətli icarəsi zamanı istehsal məqsədilə avadanlıq və maşınlar icarəçi tərəfindən icarədara verilir. Bu zaman ərzində mülkiyyət hüququ lizinqverəndə qalır. Beləliklə, şirkət icarədara kredit vermiş hesab olunur. Ona görə də, lizinqə bəzən "kredi-bay" deyirlər. Mülkiyyət hüququnun satıcıdan alıcıya keçdiyi alqı-satqı müqavilələrindən fərqli olaraq lizinq müqavilələrində mülkiyyət hüququna icarəçi sahib olur. İcarədar isə, onun müvəqqəti sahibi olur. Müqavilənin müddəti bitdikdən sonra lizinq alan müqvilə obyektini razılaşıdırılmış qiymətlə əldə etmək imkanına sahib olur. Bundan əlavə lizinq alan müqviləsinin vaxtını uzada və ya avadanlığı, maşını sahibinə geri qaytara bilər. Lizinqin bir sıra fərqli və üstün cəhətləri vardır. İqtisadi cəhətdən lizinq maşın və avadanlıq alınması üçün verilən kreditə bənzəsə də bir-birindən fərqlənirlər. Kredit vermə zamanı borc alan borcu bağlamaq üçün müəyyən edilmiş tarixlərdə fondlara ödənişlər daxil edir. Lizinqdə isə icarədar müqavilənin müddəti bitdikdən sonra, icarəyə götürülmüş əmlakın qiyməti tam ödənildikdən sonra əmlakın sahibi olur. Lakin qeyd edilənlər yalnız maliyyə lizinqinə aiddir. Lizinqin digər bir növü də operativ lizinq adlanır. Operativ lizinq maşın və avadanlıqların klassik icarəsinə oxşayır. Maliyyə lizinqindən fərqli olaraq operativ lizinqdə müqavilə müddəti başa çatdıqdan sonra avadanlıq lizinqverəyə qaytarılır. Operativ lizinq növündən o zaman istifadə edilir ki, aparılan

əməliyyat birdəfəlik olsun və ya avadanlığın əldə olunması məqsədə uyğun olmasın. Əmlakın lizinqə verilməsinin nə olduğunu dərk edilməsi üçün lizinqin əsas formalarını öyrənmək və tədqiq etmək lazımdır.

Hazırda Azərbaycan Lizinq Şirkətlərinin Assosiasiyasının fəaliyyətində durğunluq müşahidə olunur. Lizinq bazarında 2018-ci ilin ortalarında olan vəziyyət onu göstərir ki, hal-hazırda ölkəmizdə lizinq bazarı özünün tənəzzül dövrünü yaşayır. Lizinqin ölkəmizin investisiya qoyuluşlarının artmasında, qeyri-neft sektorunun inkişafında, yeni texnologiyaların tətbiqində rolunu nəzərə alsaq, Azərbaycanda bu sahənin inkişafı istiqamətində ciddi addımların atılmasını məcburi edir.

Əgər Azərbaycanda lizinqdən geniş istifadə olunarsa, o zaman istehsalın texniki təchizatının, iqtisadiyyatın inkişafına və bazarın yüksək keyfiyyətli məhsullarla təhciz olunması kimi çıxış edə bilər. Lizinq müqavilələrinin effektivliyinin nə dərəcədə olması özünü investisiya qoyuluşlarının aktivləşdirilməsində, kiçik və orta sahibkarlığın rəqabət qabiliyyətliliyinin artmasında göstərir.

Ölkəmizdə lizinq şirkətləri həm yerli bankların, həm də xarici banklar vasitəsilə həyata keçirilir. Son dövrlərdə, daha çox xarici kapitalın iştirakı ilə lizinq şirkətləri yaradılıb. Çünki xarici kapital yerli kapitalla nisbətən həm ucuzdur, həm də uzunmüddətlidir. Buna baxmayaraq hal-hazırda lizinq şirkətlərində kapitallaşma problemləri vardır. Lizinq şirkətlərinin yerli mənbələrdən maliyyə cəlb etmək imkanlarının xeyli aşağı səviyyədədir. Buna görə də şirkətlərin kapitallaşması xaricdən maliyyə cəlb etməyə əlverişli şərait yaratmır.

Ölkəmizdə lizinqin inkişafına maneçilik yaranan səbəblərdən biri də lizinq bazarında bəzi mexanizmlərin və güzəştlərin olmamasıdır. Əsas olaraq bank təşkilatları

tərəfindən maliyyələşdirilən lizinq şirkətlərinin müştəriləri üçün kreditdən daha əlverişli bir təklif irəli sürülməlidir. Bu təkliflərin məhduddiyyələşdirilməsi lizinq şirkətlərinin inkişafına əngəl yaradır. Həmçinin müştərilərin cəlb edilməsi çətinləşir.

Nəticə etibarilə lizinq xidməti bazarının əhəmiyyəti və ölkədə istehsalın inkişafındakı rolu nəzərə alaraq dövlətin bu sahədə apardığı siyasət lizinq bazarının inkişaf etdirilməsi, rəqabətin gücləndirilməsinin sayəsində iqtisadi sahələrin də inkişafına xidmət edəcəkdir. Yüksək səviyyədə lizinq bazarının formalaşdırılması bazar iqtisadiyyatı şəraitində rəqabət mühitində olan müəssisələrin səmərəli fəaliyyət göstərməsinə və mühüm iqtisadi münasibətlərin formalaşmasına yol açacaqdır. Bundan əlavə lizinq bazarının formalaşması istehsal infrastrukturunun formalaşması, bank sektoru və lizinq xidməti sahələrinin şaxələndirilməsi, maliyyə bazarlarına çıxışın asanlaşdırılması kimi üstünlüklər də qazandıracaqdır.

References

1. Abbasov A.B. Entrepreneurial activity: types, problems of formation and development. Baku, 1998, 212 p.
2. Bağırov M.M. Banks and banking operations. Textbook. Baku. 2003, 512 p.
3. Jabiyev. R.M. Formation and development of market infrastructure in Azerbaijan. Baku, Az.TU, 2000, 236 p.
4. Aliyev RB, Novruzov N.A., Mammadov M.A. Investment financing and lending. Baku: 2003, 432 p.
5. Law of the Republic of Azerbaijan "On Leasing Service". Baku, 1994.

Yusif Xoşbəxt oğlu Balabəyov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

yusifbalabeyov0629@gmail.com

MÜASİR İDARƏETMƏ SİSİTEMİNDƏ MALİYYƏ BAZARLARININ YERİ VƏ ROLU

Açar sözlər: *Maliyyə bazarı, likvidlik, investor, makroiqtisadiyyat, qiymətli kağız*

Key words: *financial market, liquidity, investor, macroeconomics, securities*

Qloballaşan dünyada və bazar iqtisadiyyatının dərinləşdiyi bir mühitdə maliyyə bazarları əhəmiyyətli mövqedə yer alır. Maliyyə bazarları qiymətli kağızlara xüsusəndə səhm və istiqrazlara, qiymətli materiallarla qarşılıqlı əvəz edilən aktivlərin ticarəti təmin edən mexanizim olarq son illərdə göstəricilərin müəyyən hissəsində sürətli inkişaf etmişdir. İnnovasiyalara açıq mövqe göstərərək likvidliyin artımı nəzərə cərpacaq dərəcədə yüksəlmişdir. Maliyyə bazarları sisteminin ən əhəmiyyətli çalışma mexanizmi borclama və borcvermə əməliyyatlarını asanlaşdırmaq və daha qanunauyğun bir şəkildə hərəkəti təmin etməkdir. Müasir idarəetmə sistemində maliyyə bazarları investisiya imkanlarına əsasən daha səmərəli nöqtələrdən məqsədə yönəlmə bacarığına malikdir.

Bazar iqtisadiyyatı dövründə maliyyə resurslarının fəsiləsiz olaraq ölkə iqtisadiyyatına cəlb edilməsi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Azərbaycanda həyata keçirilən iqtisadi islahatlar və onun dünya iqtisadi sistemində inteqrasiyasının dərinləşməsi iqtisadiyyatın dinamik inkişafına şərait yaratmışdır. Daxili və xarici resursların iqtisadi inkişafa cəlb edilməsini təmin edən maliyyə bazarlarının mövcudluğu zərurətə çevrilir. Belə ki,

müasir şəraitdə maliyyə bazarları mülkiyyət formasından asılı olmayaraq həm makroiqtisadi səviyyədə, həm də dövlət səviyyəsində onların maliyyə resursları ilə təmin edilməsində mühüm rol oynayır. Deməli, bazar iqtisadiyyatının inkişafı maliyyə bazarları olmadan mümkün deyildir. Maliyyə bazarları pul vəsaitlərinin hərəkətinin təşkil edilməsinin xüsusi forma və sferası olub maliyyə münasibətləri sferasında alqı-satqı münasibətlərinin məcmusudur. Anlaşılan formada desək maliyyə bazarları maliyyə alətlərinin alınıb-satıldığı bir məkandır.

Maliyyə bazarlarının yaranmasının zəruriliyinin əsas amillərindən biri də maliyyə ehtiyatlarının qeyri-bərabər bölgüsüdür. Çünki bu bölgü zamanı müəssisələrin bir qismində maliyyə ehtiyatlarının artıqlığı, digər qismində isə maliyyə ehtiyatlarının çatışmamazlığı özünü büruzə verir. Bu zaman maliyyə ehtiyatlarının bir müəssisədən digərinə doğru hərəkətinin təmin edilməsinin mühüm forması kimi maliyyə bazarı çıxış edir. Deməli maliyyə bazarları pul vəsaitinin sahiblərindən ehtiyacı olanlara doğru yönəldilməsində vasitəçi rolunu oynayır. Yəni, maliyyə bazarları bir tərəfdən investisiya imkanlarının reallaşdırılması, digər tərəfdən isə istehlak xərclərinin daha rəasional planlaşdırılmasına şərait yaratmaqla həm iqtisadi səmərəliliyin təmin olunmasında, həm də cəmiyyətin hər bir üzvünün zəruri rifah səviyyəsinin təmin olunmasında xüsusi rol oynayır.

Maliyyə menecmenti hər şeydən əvvəl pul dövriyyəsinin idarə edilməsinə, müəssisənin, maliyyə resurslarının formalaşması və istifadə edilməsinə yönəldilmişdir. Bu elə bir forma, metod və üsullar sistemidir ki, onun vasitəsi ilə pul dövriyyəsi və maliyyə resurslarının idarəedilməsi həyata keçirilir. Maliyyə menecmentində idarəetmə obyektı pul axınının təşkilini, vəsaitin dövriyyəsinə təmin edən, müəssisənin pul resurslarının hərəkətini müəyyən edən və

istehsal fəaliyyətinin həyata keçirilməsi gedişində təsərrüfatçılıq edən subyektlər (onların bölmələri) arasında maliyyə münasibətlərinin məcmusudur. Maliyyə menecmentinin idarəetmə obyektı sahibkarlıq subyektinin pul dövriyyəsi şəklində olan maliyyə ehtiyatlarıdır. Bu isə pul daxilolmaları və ödəmələrinin daimi axınında özünü əks etdirir. Pul fondunun hər bir xərclənmə istiqamətinə müəyyən mənbələr uğun olmalıdır. Müəssisədə belə mənbə şəxsi kapital və istehsalata investisiya olunan passivlərdir. Fəaliyyətdə olan müəssisədə pul dövriyyəsinin başlanğıc və son nöqtəsini təyin etmək çox çətinidir. Müəssisənin malik olduğu pul vəsatinin həcmi zaman-zaman dəyişir və istehsal prosesinin xüsusiyyətindən, satış həcmindən, debitor borclarının ödənməsindən və s. asılıdır. Xammal ehtiyatının, bitməmiş istehsalın, anbarda hazır məhsulun miqdarı, debitor borcları və ödənməli kommersiya kreditləri də satışdan, istehsal prosesindən, müəssisənin kredit borclarına münasibətdə maliyyə siyasətindən, ehtiyatın yaradılmasından asılı olaraq dəyişir.

İdarəetmə obyektinə çoxsaylı metodların köməyi ilə təsir göstərilir. Əsas metodlar, bilavasitə dövlət tərəfindən iqtisadiyyatın tənzimlənməsilə əlaqədar həyata keçirilən metodlardan ibarətdir. Bu metodlar ümumi xarakter daşıyır. Onlara vergi qoyma, kredit vermək, sığorta, qiymətləndirmə və s. aiddir. Respublikamızda 1995-ci ildən maliyyə bazarı tam formalaşmışdır. Lakin praktiki olaraq maliyyə bazarı dövlətin maliyyə resurslarına olan tələbini ödəməklə birtərəfli inkişaf etmişdir. Bu kimi qeyri bərabər inkişaf ümumi strukturda davamlı dayanıqlı inkişafı dəstəkləyə bilməyən vəziyyətin yaranması ilə nəticələnə bilər. Digər alıcıların əsas kütləsi üçün resurslar onların dəyərinin yüksək olmasına görə əlçatmazdır. Birdə ki, dövlət müəssisə və əhaliyə nisbətən daha etibarlı borcalan hesab edilirdi. Azərbaycanda maliyyə bazarının əsas

problemlərindən biri resurs bazasının çatışmamazlığıdır. Maliyyə resurslarının bazarda ilkin satışında əsas rol kommersiya strukturlarına mənsubdur. Onlar təsərrüfat fəaliyyətini həyata keçirərək əldə edilmiş mənfəəti və amortizasiya ayırmalarını toplayır, müxtəlif ehtiyat fondları yaradırlar.

References

1. Bagirov D.A., Hasanli M.X., Gushkhani R.N. "Corporate Finance". Textbook. Baku, 2010.
2. Atakishiyev M.C., Shikhaliyeva N.M., Nuraliyeva R.N. Financial management. Textbook. Baku - "Azerneshr" -2010.
3. Novruzov N.A., Huseynov H.A. "Finance". Baku, 2007

Tərən Fərhad oğlu Bağırzadə
Bakı Biznes Universiteti
magistrant
tarlanbaghizrada1010@outlook.com

KORPORATİV ƏMƏKDAŞLIQ MÜNASİBƏTLƏRİNİN NƏZƏRİ VƏ METODOLOJİ ASPEKTLƏRİ

***Açar sözlər:** korporativ idarəetmə, biznes fəaliyyəti, Sahibkarlıq subyektləri, modellər və standartlar, planlaşdırma, təşkil, nəzarət, motivasiya*

***Key words:** corporate governance, business activities, business entities, models and standards, planning, organization, control, motivation*

Korporativ idarəetmə şirkətlərin istiqamətləndirilməsi və nəzarəti işində struktur və prosesləri əhatə edən münasibətlər sistemidir. Bu struktur və proseslər rəhbərlik, direktolar şurası, nəzarət paketi və azlıq təşkil edən səhm sahibləri, digər maraqlı tərəflər arasında münasibətləri tənzimləyir. Korporativ idarəetmənin yaxşı təşkili rəqəbt qabiliyyətini artırır, kapital bazarlarına korporativ çıxışı asanlaşdırır və beləliklə, maliyyə bazarlarının inkişafına kömək edir və iqtisadi inkişafa təkan verir. Korporativ idarəetmənin təşkili metodlarının təkmilləşdirilməsi şirkətin idarəetməstrukturunu daxilində qərarların qəbulu prosesini yaxşılaşdırma bilər, bu isə maliyyə və biznes əməliyyatlarının effektivliyini artırmalıdır. Yaxşı təşkil edilmiş korporativ idarəetmə hesabat sisteminin təkmilləşdirilməsinə və nəticədə şirkətin məsul işləri tərəfindən aldatma və ya qanuna riayət etməmə halları ilə bağlı risklərin azaldılmasına da kömək edir. Effektiv idarəetmə sistemi tətbiq edilən qanun və müddəaların yerinə yetirilməsinin təminatına kömək etməlidir. Bu, gələcəkdə şirkətlərə bəla başa gələn qanunvericilikdən uzaq olmağa

kömək edəcəək. Həmçinin şirkətlərin ölkə daxilində və beynəlxalq aləmdə daha yaxşı reputasiya qazanmalarına imkan verəcək. Şirkət inkişaf etdikcə mülkiyyətin korporasiyanın idarəetməsindən ayrılması baş verir. Yəni səhmdarların şirkət üzərində birbaşa idarəçiliyi azalır və rəhbərlik digər orqanlar arasında bölünür. Mülkiyyətin idarəetmədən ayrılması şirkətin daxilində (səhmdarlarla direktorlar şurası, səhmdarlarla idarə heyəti, majoritar və minoritar səhmdarlar, idarə heyəti və işçilər arasında), eləcə də səhmdar və başqa maraqlı şəxslər – kreditorlar, kontragentlər və b. – arasında fikir ayrılıqları əmələ gətirə bilər. Beləliklə, sahibkarlıq birliyinin müxtəlif iştirakçılarının maraqlarının reallaşdırılması nəticəsində münasibətlər yaranır.

Korporativ münasibətləri anlamaq üçün ilk növbədə korporasiyanın təşəkkül prosesini izləmək lazımdır. Korporasiya – subyektlərin ümumi məqsədə çatmaq üçün yaratdığı birliyin növlərindən biridir. Bu birlikdə subyektləri arasında informasiya mübadiləsinə həyata keçirmək üçün birlik daxilində başa düşülən, razılaşdırılmış və mühafizə olunan əlaqə yaradırlar. Korporativ idarəetmə modeli elə bir təşkilati modeldir ki, onun köməyi ilə korporasiya öz səhmdarlarının maraqlarını təmsil və müdafiə etməlidir. Bu sistem mövcud qanunvericiliyə riayət olunması və beynəlxalq standartların nəzərə alınması əsasında gəlirlərin və mənfəətin artırılması üçün Direktorlar Şurası, menecerlər və digər maraqlı şəxslərin (işçilər, kreditorlar, malsatanlar, yerli orqanlar, ictimai təşkilatlar) qarşılıqlı fəaliyyəti və qarşılıqlı hesabatlılığı sistemidir.

Korporativ münasibətlərin təşkili zamanı, korporasiyanın subyektləri arasında maraq balansının olmaması korporativ mübahisələrə səbəb ola bilər. Korporativ mübahisə deyildiyi zaman, səhmdar cəmiyyətlər, səhmdarlar və cəmiyyətin menecerləri, investorlar (potensial səhmdarlar) və cəmiyyət

arasında yaranan fikir ayrılıqları, qərarların kimi başa düşmək lazımdır.

Korporativ münasibətləri təşkil etmək anlatıldığı zaman, korporativ münasibətin iştirakçıları arasında olan əlaqələr sistemi nəzərdə tutulur. Təcrübə anında görmək mümkündür ki, korporativ münasibətin iştirakçıları digər korporativ münasibətin iştirakçılarına korporativ nəzarət edə bilər. Korporativ nəzarət nə deməkdir? korporativ münasibətlərin iştirakçılarının fəaliyyətinə yardım edən nəzarət formasına korporativ nəzarət deyilir. Korporativ münasibətlər hal-hazırda müasir cəmiyyətin ayrılmaz hissəsinə çevrilir. Korporativ münasibətlər hazırda cəmiyyətin siyasi və iqtisadi sahələrində inkişaf edir və hüquq normalarına müvafiq olaraq tənzimlənir. Bütün bunlar Korporativ idarəetmə məəcəlləsinə əsasən həyata keçirilir. Azərbaycan Respublikasında fənlilik göstərən dövlət və özəl müəssisələrin idarəetmə sisteminin təkmilləşdirilməsində müasir beynəlxalq standartların tətbiqi məqsədilə Azərbaycanın Korporativ idarəetmə məəcəlləsinin hazırlanmasına ehtiyac duyulmuş və bunun üçün İqtisadi İnkişaf Nazirliyinin nəzdində dövlət orqanları, şirkətlər və Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyasının nümayəndələrindən ibarət müvafiq işçi qrupu yaradılmışdır. Korporativ idarəetmə məəcəlləsi 3/4-ü korporativ münasibətləri tənzimləmək məqsədilə əsasən könüllü şəkildə qəbul olunan standart və daxili normalar əsasında hazırlanıb.

References

1. Hamidov H.I., Huseynli A.T.-Corporate governance. Textbook.
2. Karimov E. - "Azerbaijan Corporate (Companies) Law" Baku, Law
3. Law on "Corporate Governance Standards in Banks"
4. Rustamov I.S. - "Corporate governance" Baku-2013

Seymur Samir oğlu Məmmədov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

seymurmammedov251@gmail.com

RƏQABƏT VƏ RƏQABƏTQABİLİYYƏTLİLİK ANLAYIŞLARININ ELMİ MAHİYYƏTİ

Açar sözlər: bazar, rəqabət, iqtisadiyyat, tələb, təklif

Key words: market, competition, economy, required, supply

Rəqabət latın sözü olub (concurere) “toqquşma” mənasını verir. Rəqabətin meydana gəlməsi tarixən mülkiyyət ayrışikliyi və əmək bölgüsünün şərtləndirdiyi əmtəə istehsalının meydana gəlməsi dövrünə təsadüf edir, əmtəə istehsalının inkişafı ilə iqtisadi inkişafın ən fəal ünsürünə çevrilir. İstehsal vasitələri üzərində xüsusi mülkiyyət rəqabətin mövcudluğunu şərtləndirir. Rəqabət nəticəsində istehsalçı və istehlakçılar bərabər imkanlara malik olmalarına baxmayaraq, bu imkanlardan daha səmərəli istifadə etməklə qalib gəlmək istəyi həmişə onları istehsalın nəticəsini yaxşılaşdırmağa situmullaşdırır.

Rəqabət – müxtəlif istehsalçılar və satıcılar arasında aparılan mübarizə vəziyyətidir, ümumilikdə isə istənilən subyektlərlə, bazarı tutmaq üçün fəaliyyət mübarizəsidir ki, burada daha faydalı şərtlə mal və xidmətlərin bazarda satışı və alışı üzrə fəaliyyət göstərilir ki, daha çox gəlir, mənfəət, başqa qazanclar əldə edilsin. (1)

Rəqabət – bazarda çıxış eləyən müəssisələr arasında qarşılıqlı fəaliyyət, qarşılıqlı əlaqə və mübarizənin iqtisadi prosesi kimi öz məhsulunun satışı üçün əlverişli imkanların yaradılması, istehlakçıların tələbatının təmin olunması və daha çox gəlirin əldə olunması məqsədini daşıyır. (2)

Müasir rəqabət, dünya bazarının ayrılmaz tərkibi kimi, həmin bazarda gedən proseslərin təzahür forması kimi indiki şəraitdə görünməmiş miqyasla, dinamika və kəskinliklə xarakterizə olunur. Rəqabətin geniş miqyaslılığı müxtəlif sahələrdə beynəlxalq əmək bölgüsünün, beynəlxalq ixtisaslaşma və kooperasiyanın təsiri altında beynəlxalq mübadiləyə cəlb olunan xarici ticarət əməliyyatları üzrə iştirakçıların sayının daimi olaraq artması ilə bağlıdır. Təsərrüfat həyatının sənayeləşdirilməsi rəqabətin kütləvi bazasını genişləndirir. İri inhisarçılarla birgə bazar mübarizəsinə orta, xırda və hətta çox xırda firmalar qoşulurlar.

Rəqabətdə olan firmaların fəaliyyətlərinin tədqiq olunması üç mərhələli sistemli

tədqiqatdan ibarətdir:

- fəaliyyətdə olan və potensial rəqiblərin müəyyən olunması;
- rəqiblərin fəaliyyətlərinin, məqsəd və strategiya göstəricilərinin təhlili;
- rəqiblərin fəaliyyətlərinin güclü və zəif tərəflərinin müəyyən olunması.

Rəqabətdə olan firmaların müəyyən olunması ikili yanaşma əsasında həyata keçirilir: birinci yanaşma bazarda fəaliyyət göstərən əsas rəqib firmalar tərəfindən ödənilən tələbatların qiymətləndirilməsi ilə əlaqədardır; ikinci yanaşma isə rəqiblər tərəfindən tətbiq olunan bazar strategiyası tiplərinə əsasən rəqiblərin təsnifləşdirilməsindən ibarətdir.

Rəqiblərin fəaliyyətlərinin məqsəd və strategiyası göstəricilərinin təhlili rəqib firmanın iqtisadi potensialını xarakterizə edən göstəricilərə əsaslanır; bu göstəricilərə: aktivlər, satışlar, xalis və ümumi mənfəət, əsas və dövrüyyə kapitalı, kapital qoyuluşları, xüsusi və borc kapitalı, istehsalat gücləri, elmi-tədqiqat bazası və s.

Rəqabət qabiliyyətinin nə Azərbaycanda, nə də dünyada vahid, universal, ümumi qəbul olunmuş tərfi yoxdur. Adətən

rəqabət qabiliyyəti altında ölkənin sahənin, təsərrüfat vahidinin qarşıya qoyulan iqtisadi məqsədlərinin (rəqabət bazarında mövqelərin möhkəmləndirilməsi və ya onların qazanılması) əldə olunmasında rəqibləri qabaqlamaq başa düşülür. Başqa sözlə, rəqabət qabiliyyəti – iqtisadi, sosial, siyasi amillərlə şərtləndirilən ölkənin, onun iqtisadiyyatının, mal istehsalçılarının daxili və xarici bazarda vəziyyəti deməkdir.

Xidmət sahəsi müəssisəsinin rəqabət qabiliyyətliliyinin təmin olunması mürəkkəb, dinamik və kompleks prosesdir və rəşional idarəetmə qərarlarının qəbul olunmasını tələb edir. Bu cür qərarların əsasında müəssisənin rəqabət qabiliyyətliliyinin real vəziyyəti durur ki, bu da fəaliyyətin əsas problemlərini araşdırıb müəyyən etməyə və onların həlli yollarını nəzərdə tutmağa imkan verir.

Müəssisənin (firmanın) rəqabət qabiliyyəti–rəqabətli bazar şəraitində səmərəli təsərrüfat fəaliyyətinin və mənfəətli satışın təmin olunması deməkdir. Rəqabət qabiliyyəti göstəricisi hər bir müəssisə üçün onun bütün bölmə və xidmətlərinin işlərini özündə əks etdirən güzgüdür. Xarici bazara rəqabət qabiliyyətli malla çıxmaq - müəssisənin bazarı ələ alması və orada möhkəmlənməsi sahəsində ilkin məqamdır.

Bundan sonra malların rəqabət qabiliyyətlərinin idarə olunması üzrə böyük, vacib iş başlayır.

Rəqabət qabiliyyətinin idarə olunması – məlumatın daima təkmilləşdirilməsi, mütəmadi olaraq onun yeni satış kanallarının, yeni alıcı qruplarının axtarılması servis xidmətinin, reklamın yaxşılaşdırılması üzrə tədbirlər məcmuusudur.

Qeyri-qiyət qənaəti yüksək keyfiyyətə malik, ən yaxşı etibarlılıq və xidmət müddəti, yüksək məhsuldarlığı, həmçinin geniş assortimenti ilə şərtlənən məhsulun təklif edilməsini nəzərdə tutur. Qeyri-qiyət rəqabətində istehsal olunan məhsulda ekoloji şərtlər, enerji tutumu, iqtisadi və estetik

göstəricilər, onun təhlükəsizliyi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Daha keyfiyyətli məhsul istehsalı bazarda hakim mövqeyə malik olmaq üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Bazarda rəqabət münasibətlərinin ən mühüm vasitələrindən biri əmtənin markalarıdır. Əmtəə və onu istehsal edən və ya satan ticarət firmasının markası və onun nüfuzu məhsulun reallaşdırılması zamanı ən mühüm şərtlərdən biri hesab edilir.

References

1. Azerbaijan in figures, 2014. Statistical collection
2. Constitution of the Republic of Azerbaijan. Baku, 1995
3. Karimov Kh. Strategic management: Methods and practice, 2006
4. Mirzayev Tofiq. Management of the economy, Textbook, Chashyoglu 2006
5. State Program on Tourism Development in the Republic of Azerbaijan for 2010-2014. April 6, 2010

Turac Nəbi qızı Mahmudlu

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

turac.mahmudlu@mail.ru

ƏMƏK RESURLARINDAN SƏMƏRƏLİ İSTİFADƏNİN NƏZƏRİ-METODOLOJİ ƏSASLARI

Açar sözlər: *insan resursları, insan resurslarının idarə edilməsi, səmərəli istifadə, kadr potensialı, düzgün əməkdaş*

Key words: *human resources, management of human resources, effective using, employee potential, right person*

Əmək resursları dedikdə müəssisənin potensial fəhlə qüvvəsi, personal muzzdla işləyən daimi və qeyri-daimi, ixtisaslı və qeyri-ixtisaslı işçi heyəti nəzərdə tutulur. İnkişaf etmiş ölkələrdə işçi qüvvəsinə, əmək resurslarına artıq strateji baxımdan yanaşılır və işçi indi hər hansı bir şirkət yaxud firma üçün cari dövrdə əmək sərf edən, əmək normalarını icra edən bir adam deyil. Əmək resurslarına kapital qoyulmalı olan resurs kimi, indi yaxud gələcəkdə gəlir gətirə biləcək mənbə, o cümlədən müəssisə və şirkətlər üçün uzunmüddətli aktiv kimi də baxılır. Lakin son dövrlərdə bu ifadə iqtisadi lüğətlərdə “insan resursları” anlayışı ilə əvəz olunmuşdur. Mən də məqaləmə belə davam etmək istərdim. İqtisadi ədəbiyyatlarda “İnsan resursları” termini müəssisənin məhsul və xidmət istehsalında qarçıya qoyulan məqsəddə çatması üçün istifadə etməli olduğu resurslardan biri kimi insanı əhatə edir. İnsan istehsal və xidmət proseslərinin ayrılmaz bir hissəsi kimi çıxış edir.

İnsan resursları sosial-iqtisadi kateqoriyadır və onun tərkibində ən mühüm və aparıcı yeri fiziki və zehni cəhətdən inkişaf etmiş əmək qabiliyyətli yaşında olan əmək qabiliyyətli

əhali tutur. Bu isə o deməkdir ki, hansı ölkədə əhalinin fiziki və zehni cəhətdən inkişaf etmiş hissəsi çoxdursa, həmin ölkə daha məhsuldar insan resurslarına malikdir. İnsan və onların istədi ölkənin ən qiymətli resurslarından biridir və buna görə də hər bir ölkədə həmin resursların idarə edilməsi strateji vəzifəyə çevrilmişdir.

İstənilən sahədə idarəçiliyin tətbiqinin məqsədləri vardır. Məqsədlərə yönəlmək, onlara nail olmaqdan ötrü hədəflənmiş vəzifələri icra etmək, vacib qərarlar vermək həmin sahənin inkişaf yolunu, istiqamətini, stratejik xəritəsini təyin edir. Belə ki, İRİE prosedurunun məqsədləri təşkilatın çalışmalarını daha səmərəli, effektiv şəkildə aparmaq, kadr potensialından ən yaxşı formada istifadə etmək, yönümündə müəyyən edilir. Bütün bunların yardımı ilə İRİE-nin məqsədlərə müvəffəq olmaqdan ötrü başlıca fəaliyyətləri üzrə funksiyalarını açıqlamaq mümkündür:

- Müəssisə daxilində qarşılıqlı etibarın təmin edilməsi, çalışanların təşkilata olan bağlılığının təmin edilməsi;

- Təşkilati məqsədlərə çatmaqdan ötrü əməkdaşların vasitəsilə idarəçiliyin həyata keçirilməsi;

- Fərdi qaydada çalışanların əməyinin keyfiyyət nəticələrini artırmaqla ümumi keyfiyyəti əldə etmək;

- İşçilər üçün sağlam rəqabət mühitinin yaradılması;

- Əməkdaşlar tərəfindən tapşırıqların icrasına nəzarət etmək, nəticələrini qiymətləndirmək;

- Kollektiv üzvlərinin karyera inkişafını təmin etməkdən ötrü imkanların verilməsi, sağlam mühitin yaradılması;

- Səmərəli idarəçiliyi tətbiq edərkən sərf ediləcək xərcləri optimal səviyyədə saxlamaq, idarə etmək;

- İşçi-rəhbər münasibətlərinin tənzimlənməsi, əks-əlaqənin istifadəsi;

- Kadrlar üçün iş həvəsləndirən motivasiya tədbirlərini hazırlamaq, stimullaşdırıcı vasitələrdən istifadə;

- Təşkilat daxili, xarici mühit amillərini nəzarətdə saxlamaq, baş verəcək dəyişmələrə adekvat adaptasiya olmaq tədbirlərinə dair təkliflər planını hazırlamaq

Hal-hazırda ölkədə mövcud olan insan resurslarının idarə edilməsi sahəsində strategiya kimi qarşıda duran ən mühüm və strateji vəzifə bu resurslardan bütünlüklə cəmiyyətin və onun hər bir üzvünün mənafeyi baxımından daha düzgün və səmərəli istifadə etməkdən ibarətdir. Çünki, əvvəlcə qeyd etdiyimiz kimi, kadr potensialının inkişafı və insan resurslarından səmərəli istifadə edilməsi dövlətin fəal sosial siyasətinin başlıca istiqamətlərindən birini təşkil edir. Burada məqsəd əhalinin peşə - ixtisas səviyyəsinin yüksəldilməsi, əməyin motivləşdirilməsinin gücləndirilməsi, milli iqtisadiyyatın kadr (peşə) potensialının quruluşu və keyfiyyətinə dövlətin təsirinin artırılması, peşə kadrlarının beynəlxalq standartlarda sertifikatlaşdırılması, insan resurslarının ümumi və regional kompleks proqramlarının işlənməsi və həyata keçirilməsi, peşə yönümlüyünün səmərəli sisteminin yaradılması, məşğul və qeyri-məşğul əhalinin hazırlanması və yenidən hazırlanması sisteminin təkmilləşdirilməsi yolu ilə həmin resurslardan daha dolğun və səmərəli istifadə olunmasını təmin etməkdən ibarətdir.

Ədəbiyyat

1. Amirov M.A., Hamidov H.I. Human resource management. Baku-2021
2. Isgandarov I., Matlab Asgar, Shikhaliyev N., Human resources management, Baku-2017
3. Gadirov T.A., Human Resource Management, Baku-2013

İslam Xoşbəxt oğlu Qurbanəliyev

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

islamqev59@gmail.com

SATIŞIN VƏ ONUN İDARƏ EDİLMƏSİNİN MAHİYYƏTİ VƏ MƏZMUNU

Açar sözlər: satış, idarəetmə, satışın idarəedilməsi, metodlar

Key words: sales, management, sales management, methods

Məhsulların satışı dedikdə məhsul axınlarının formalaşdırılması və istehlakçıya istiqamətləndirilməsi məqsədilə istehsalçı müəssisə tərəfindən həyata keçirilən tədbirlər və ya fəaliyyət başa düşülür. Məhsulların satışı məhsul satışa və ya göndərilməyə hazır olduğu andan başlayır son istehsalçı və ya istifadəçi onu aldığı anda başa çatır. Deməli, məhsulların satışı məhsulların istehsalçı müəssisələrdən həm son istehlakçılara, həm də işgüzar istehlakçılara çatdırılmasında iştirak edən bütün aralıq məntəqlərdə yerinə yetirilən əməliyyatları – sifarişlərin qəbulu və işlənməsini, məhsulların göndərilmə üçün hazırlanmasını, göndərilməsini və nəql edilməsini, aralıq məntəqlərdə həyata keçirilən bütün növ əməliyyatları, ehtiyatların idarə edilməsini və s. nəzərdə tutur. (1)

Məhsulların satışı satış sistemi tərəfindən həyata keçirilir. Satış sistemi dedikdə məhsulların istehsalçı müəssisədən son istehlakçıya çatdırılmasında iştirak edən bütün təşkilat və müəssisələrin (istehsalçının müvafiq satış xidməti də daxil olmaqla) məcmusu başa düşülür. Başqa sözlə desək, satış sistemi bilavasitə məhsulların salqı-satqısı həyata keçirən vasitəçiləri (topdansatış və pərakəndə ticarət müəssisələrini, istehsalçı müəssisələrinin satış xidmətini, ticarət və sənaye agentlərini, nəqliyyat və anbarları və bu əməliyyatlarda iştirak edən müvafiq

müəssisə və təşkilatları) əhatə edir. Satış sistemini aşağıdakı şəkildəki kimi təsvir etmək mümkündür.

Məhsulların satışının, xüsusən də vasitəçilər vasitəsilə satışın meydana çıxmasının ən səbəbi məhsulların istehsalı ilə istehlakının məkan, zaman və çeşid etibarı ilə üst-üstə düşməməsidir. Belə ki, hər hansı bir məhsul növü müəyyən bir məntədə müəyyən bir zaman kəsiyində istehsal edilir və tam amilə fərqli bir məkanda tamamilə fərqli bir zaman kəsiyində istehlak edilir. Bu isə həmin məhsulların istehsal məntəqələrindən istehlak məntəqələrinə daşınmasını və bu istehlak və satış prosesinin fasiləsizliyinin və ahəngdarlığının təmin edilməsi üçün istehlak və satış məntəqələrində müəyyən miqdar satış ehtiyatlarının yaradılmasını tələb edir. Bundan başqa hər bir istehlakçı, xüsusən də fərdi istehlakçılar çoxlu sayda çeşiddə məhsul istehlak edir. Məhsul istehsalçıları isə istehlakçılar tərəfindən istehlak edilən məhsulların çeşidi ilə müqayisədə çox məhdud çeşiddə məhsul istehsal edilir. Belə olan halda istehlakçılar üçün həmin məhsulları ayrı-ayrı istehsalçılardan almaq iqtisadi cəhətdən sərfəli deyildir və ya ümumiyyətlə mümkün deyildir. Satış prosesi məhz istehlakçılara lazım olan çeşiddə məhsul təklif etmək imkanı yaradır.

Vasitəçilərlə satış həm istehlakçı, həm də istehsalçı üçün bir çox faydalılıq yaradır. Əvvəla, vasitəçilərlə satış istehlakçıya lazım olan növdə və həcmdə məhsul almaya imkan formalaşdırır. Bunun nəticəsində istehlakçı ehtiyatların dərəcəsini və demək, onun saxlanması ilə bağlı olan xərclərin həcmi, həmçinin bazarlıq etməyə xərclədiyi vaxtı ixtisar etmək imkanı yaxalayır. İkincisi, vasitəçi bir neçə sayda istehsalçının məhsulunun satışını reallaşdırdığından hər bir istehsalçıya düşən satış xərclərinin həcmi aşağı düşür. Üçüncüsü, satışın bu forması istehsalçılarla istehlakçılar arasında sazişlərin sayını bir neçə dəfə aşağı salır. Həm də istehlakçıların və istehsalçıların sayı yüksəldikcə bu kontraktların sayı bir o qədər çoxalır. 4-cüsü,

istehsalçılarla müqayisədə vasitəçilər istehlakçıya daha yaxın olduğundan, onların istəklərini və tələbatlarını daha yaxşı tanıyır və onlarla daha səmərəli əlaqə yarada, habelə məhsul çeşidini yerli bazarın tələbinə uyğunlaşdırma bilirlər.

Qeyd etmək lazımdır ki, XXI əsrdə uğur qazanmaq istəyən hər müəssisə, xüsusən də onun satış üzrə menecerləri özlərinin strategiyalarını, rəhbərlik stillərini və mövqeylərini dəyişməlidirlər. Bu zəruri olan ən vacib dəyişikliklərə aşağıdakıları aid etmək olar:

- müştərilərinin biznesinin hərtərəfli və düzgün başa düşülməsi vərdişlərinin inkişaf etdirilməsi;

- satıcılara özləri ilə eyni statuslu işçi kimi yanaşılması, mənfəətliliyin artırılması və müştərilərin tələbatının tam ödənilməsi məqsədilə onlarla işlərin aparılması;

- satışın həcmının artırılması məqsədilə digər şöbələr, marketing üzrə direktor və fərdi (şəxsi) satışla məşğul olan işçilərlə birlikdə satışın çevik həvəsləndirilməsinin vasitələrinin tətbiq edilməsi;

- satışın həcminə və bazar payına, həmçinin satıcılarla müştərilərin qarışıqlıq münasibətlərinə təsir edən ən yeni texnologiyaların mənimsənilməsi;

- istehlakçıların tələbatlarını ödəməyə çalışan müəssisədaxili korporativ komandanın bir üzvi kimi digər şöbələrlə sıx əməkdaşlıq edilməsi;

- istehlakçıların gözləntilərini artıqlaması ödəməyə imkan verən vasitələrin və alətlərin axtarılıb tapılması və müştərilərlə satıcılar arasında qarışıqlıq münasibətlərə yeni dəyərlərin əlavə edilməsi;

- təlimi və adaptasiyanın çevik sisteminin yaradılması və tətbiq edilməsi və s.

References

1. Abbasova S.H. State regulation of advertising activity in Azerbaijan, Institute of Economics of ANAS Collection of articles "Azerbaijan on the Way to Revival", (XIII) issue, Baku, 2003
2. Atakishiyev H., Urban environment and advertising. Methodical aids. Baku, Law, 2004, 112 p.
3. Akhundov S.H, Based on Marketing. Baku: Abilov, Zeynalov and Sons Publishing House, 2001,
4. Dadashov A. Problems of advertising and marketing in mass media. Baku: BUN, 2001,
5. Karimov M., Islamov R. Advertising in the press. Baku: "New Generation", 1998, p. Proceedings of the II International Congress on "Issues 31". Baku: 2003, p.15. Guliyev T.A. Based on management. Baku: Nagil evi publishing house, 2001

Gülxar Rauf qızı Abdulxalıqova

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

gulxar-a@mail.ru

**MÜƏSSİSƏLƏRİN FƏALİYYƏTİNDƏ BANK
KREDİTLƏRİNİN ƏHƏMİYYƏTİNİN TƏHLİLİ**

Açar sözlər: *bank, kredit, borc, istehsal, maliyyələşdirmə, müəssisə*

Key words: *bank, loan, debt, production, funding, enterprise*

İstehsal-xidmət bütün dövrlərdə iqtisadi inkişafın yeganə əsasını təşkil edir. Digər tərəfdən, istehsal və xidmətlər göstərən vahidlər olan müəssisələr, öz fəaliyyətlərini kapital hesabına həyata keçirmək üçün ehtiyac duyduqları maliyyənin bir hissəsini qarşılayır, bəziləri üçün isə kredit tapmalı olurlar. Bu gün kreditlərdən söz düşəndə ilk növbədə maliyyə sisteminin vasitəçi qurumları olan bankların kreditləri başa düşülür. Xüsusilə rəqabətin hökm sürdüyü şirkətlərin həyatda qalmaları üçün ən uyğun zamanda və ən uyğun şərtlərdə ən uyğun kredit tapması çox vacibdir. Bu nöqtədə, kredit təşkilatlarının əhəmiyyəti ortaya çıxır. Firmalar yalnız istehsal ilə məşğul olmalı deyil, həm də maliyyə sisteminin aktoru olan banklarla da yaxşı əlaqələr qurmalıdırlar. Qlobal rəqabət, istehsal, satış və işçi qüvvəsi təmin etmək nə qədər vacibdirsə, kredit çıxış və səmərəli istifadə eyni dərəcədə vacib olmuşdur. Kreditin verilməsi səviyyəsi inkişaf göstəricisi kimi qəbul edilir. Kreditlər sayəsində istehsal, məşğulluq, satış və istehlak artır.

Kapitalizm şəraitində bank krediti anlayışı bankların dövləti və sahibkarlıq subyektlərini kredit kapitalı ilə təmin etməsinin əsas formasıdır. Qısa, orta və uzun müddətli bank krediti var.

Bir ilədək müddətə verilən bank kreditləri qısamüddətli kreditlərə aid edilir. Qısamüddətli bank kreditlərinə ödəmə kreditləri; overdraftlar; kommersiya və əskinasların uçotu; və əmtəə qiymətli kağızlarına və qiymətli kağızlara qarşı verilən kreditlər daxildir. Orta müddətli bank kreditləri (maksimum müddət, beş ildən on ilədək) istifadə və geri ödəmə tarixlərini müəyyənləşdirən kredit müqavilələrinə uyğun olaraq verilir. Bunlar investisiya krediti üçün geniş istifadə olunur.

Sosializm dövründə bank krediti sosialist təkrar istehsalını qorumaq, plan hədəflərini yerinə yetirmək, ictimai istehsalın səmərəliliyini artırmaq və müəssisələrin, istehsal birliklərinin iqtisadi və maliyyə fəaliyyətinə pul nəzarətini həyata keçirmək üçün pul ehtiyatlarının planlı şəkildə yenidən bölüşdürülməsi üçün istifadə olunur. Bank kreditləri yalnız xalq təsərrüfatı planında nəzərdə tutulmuş müəyyən məqsədlər üçün verilir. Bu məqsədlərə aid edilir: mövsümi istehsal xərclərini ödəmək, əmtəə və maddi qiymətliyərin mövsümi olaraq yığılması, əsas kapitalın genişləndirilməsi və xalq təsərrüfatındakı hesablara xidmət üçün.

Üstünlükləri:

1) Bank krediti faizləri vergiyə cəlb edilir. Bank krediti faizi, bir iş və ya qeyri-kommersiya təşkilatının vergi bəyannaməsində qəbul edilə bilən xərc maddəsidir.

2) Bir müəssisəyə borc verən bank bu müəssisənin kreditorudur. Bank krediti borcalan üçün kapital deyil, borc maddəsidir. Buna görə borc verən bir bankın borcalanın mülkiyyətində və işlərinin idarə olunmasında payı yoxdur.

3) Müəssisə bir bankdan borc götürdükdə, borcalan üçün bankla yaxşı peşəkar münasibətlər inkişaf etdirmək üçün geniş imkanlar açır. Bu, borcalanın gələcəkdə daha az problemlə daha çox borc almasına imkan verir.

4) Sabit faizli bank krediti vəziyyətində hissə-hissə ödənişlər dəyişməz qalır. Bu, borcalana büdcə qurmaqda

kömək edir. Dəyişən faiz dərəcəsi olsa da, elektron tabloların köməyi ilə borcalan üçün gələcək kredit xidmət ödənişlərini hesablamaq asandır.

5) Bank krediti müxtəlif məqsədlər üçün istifadə oluna bilər. Bu avadanlıq və ya xammal alımını maliyyələşdirmək üçün istifadə edilə bilər. Bundan əlavə, müəssisənin dövriyyə kapitalına investisiya qoymaq üçün də istifadə edilə bilər.

Mənfi cəhətləri:

1) Bank krediti sanksiyası uzun vaxt alır. Bu, kredit istəyən təşkilat üçün bir sıra çətinliklər yarada bilər. Kredit alma prosesi çox böyük səy və çox vaxt tələb etdiyindən borcalanın gündəlik fəaliyyətinə müəyyən dərəcədə təsir edə bilər

2) Bir bankdan kredit istəyən bir şəxs və ya təşkilat, sanksiya alması üçün əhəmiyyətli bir müddət gözləməlidir. Bu, borc alanların işlərini pozmaqla nəticələnir.

3) Bankların əksəriyyəti borcalanlardan sanksiya edilmiş kreditlərə qarşı girov tələb edirlər. Bu, qurulmuş bir təşkilat üzərində çox təsir edə bilməz, ancaq kiçik miqyaslı bir iş və ya bir başlanğıc üçün kredit alımını çətinləşdirir.

4) Borcalanlardan şəxsi təminat tələb oluna bilər. Bu o deməkdir ki, eyni şəxsi aktivlər bank tərəfindən krediti qismən və ya bütöv bir şəkildə qaytara bilməməsi halında bank tərəfindən ələ keçirilə bilər.

5) Bank krediti üzrə faiz dərəcələri orta ölçülü və geniş miqyaslı iş vahidləri üçün əlverişli ola bilər, lakin kiçik miqyaslı biznes vahidləri üçün uyğun deyil. Böyük miqdarda ödənişlərin edilməsi, kiçik əməliyyatların likvidlik vəziyyətinə təsir göstərir, çünki bu, iş əməliyyatlarının aparılmasını çətinləşdirir.

References

1. Askerova R. - "Money, Credit and Banks", Baku-2007
2. Tagiyev and others - "Finance, money circulation and credit", Baku-1999
3. Lovett, William Anthony- "Banking and financial institutions law in a nutshell", St. Paul, Minn-1997
4. Richard S.Thorn –“Introduction to money and banking”,Harper Collins & Row, International -1976
5. Shelag A.Heffernan-Modern Banking-2004
6. <https://www.globalbankingandfinance.com/bank-loans-articles/>

Emil Zülfüqar oğlu Ağazadə

Bakı Biznes Universitetinin

magistrant

emilagazade3@gmail.com

**VERGİLƏRDƏN YAYINMA HALLARINDA
RİSKLƏRİN NÖVLƏRİ VƏ ONLARIN
MODELLƏŞDİRİLMƏSİNİN NƏZƏRİ
METODOLOJİ ƏSASLARI**

Açar sözlər: risk, modelləşdirmə, ehtimal, proqnozlaşdırma

Key words: risk, modeling, probability, predict

“Risk” məhfumu kompleks, əksərən bir-birilə ziddiyyət təşkil edən mərhələləri özündə birləşdirən proses olduğundan, qanunvericilikdə lazımı səviyyədə izah edilmədiyindən və praktiki olaraq istifadə prosesində bəzi sahibkarlar tərəfindən yetərinə nəzərə alınmadığından, onun açıqlanmasında və elementlərinin vurğulanmasında bir çox əks və təzadlı fikirlər vardır (Kəlbəyev Y.A Monoqrafiya. Bakı: “Elm” 2015)

20-ci əsrin başlanğıcında ABŞ-ın ekspertləri tərəfindən yaradılan əsərlərdə bu anlayışının iqtisadi təhlili haqqında məlumatlara rast gələ bilərik. İlk olaraq amerikalı tədqiqatçı Nayt tərəfindən 1921-ci ildə ərsəyə gətirilən “Risk, qeyrimüəyyənlik və gəlirlər” adlı araşdırmayönlü əsərində riskə iqtisadi kateqoriya kimi izah verilmişdir.

Frenk Naytin fikirlərinə əsasən qeyri müəyyən vəziyyətlərin ölçülə bilən hissəsi risk adlana bilər. Belə ki, hal-hazırda baş verən proseslərin gələcəkdə ortaya çıxacaq nəticələri yəni, müəssisə üçün mənfəət yoxsa zərər kimi nəticələnməyi barədə indidən kəmiyyət və keyfiyyət anlamında müəyyən arqumentlər gətirilə bilirsə buna risk deyilə bilər və həmin risklərin sığortalanması da mümkündür.

Tanınmış amerikalı alim P.Drukerin fikirlərinə əsasən nəzəri cəhətdən iqtisadi siyasətdə ən aşağı riskli istiqamət sahibkarlıqdır. Bununla yanaşı, o, müəssisələrin uzun müddət effektiv fəaliyyət göstərməsinin gələcəkdə mənfi arzuolunmaz proseslərdən onu sığortalamadığını da bildirir. Alimin fikrincə sahibkarların kifayət qədər təcrübəli və bacarıqlı olmaması sahibkarlıq fəaliyyəti üçün müəyyən təhlükələr yarada bilər. Bu o deməkdir ki, sahibkarlarda metodologiya yoxdur və ya onlar primitiv qaydalardan məlumatsızdırlar. (Kazımlı.X., Quliyev. İ., 2013)

-Risk hər yərə girə bilən bir fenomen, bazarın bütün subyektlərinə xas olan bir şeydir. Onun əsas xarakteristikası belədir:

- risk həmişə və təsərrüfat subyektlərinin fəaliyyət sahəsindən asılı olmayaraq onun bütün mərhələlərində mövcuddur, bu zaman fərq yalnız onun dərəcəsində ol bilər;

- riskin tamamilə aradan götürülməsi bir çox həm obyektiv, həm də subyektiv səbəblər (məsələn, tam informasiyanın olmaması, həm bilavasitə konkret bazarın, həm də bütövlükdə ölkə iqtisadiyyatının müntəzəm inkişaf etməsi) üzündən mümkündür.

Beləliklə “risk” göstəricisinə dair deyilən bütün fikirləri yekunlaşdırmaq məqsədilə onu səciyyələndirən bu nəticələrə baxaq:

İqtisadiyyatda risk:

- Spontan itkilərin olması təhlükəsi, səmərəsiz şəraitin yaranması ilə gözlənilən gəlirin qazanılmaması ehtimalıdır;

- İtkilər dediyimiz zaman əmək, maliyyə, maddi, material itkiləri başa düşülür;

Beləliklə, mövcud ədəbiyyatların icmalından belə nəticə çıxara bilərik ki, proses və ya onu xarakterizə edən göstərici əgər normal və ya mal paylanmaya malik olarsa, onda statistik paylanma və ekonometrik üsulların tətbiqi effektiv nəticələr verir. Təzəhür və prosesi xarakterizə edən göstəricilərin ədədi qiymətləri məlum olmadıqda və ya qeyri-müəyyənlik şəraitində qeyri-səlis çoxluqlar

nəzəriyyəsinə əsaslanan və neyron şəbəkə üsullarının tətbiqi effektiv nəticələr verir. Təzahür və proses, eləcədə onu xarakterizə edən göstəricilər normal və ya asimptotik normal paylanmaya malik olmazlarsa, onda prosesin təhlili, modelləşdirilməsi, eləcə də risklərin qiymətləndirilməsi digər üsul və modellərin tətbiqini zərurətə çevirir.

Proses və təzahürün, o cümlədən onu xarakterizə edən göstəricilərin normal və ya hansı asimptotik normal paylanmaya tabe olub-olmamağı X^2 — x i-kvadratı razılıq meyarı ilə test edilir.

Bütün bunları nəzərə alaraq tədqiqat işində əvvəlcə seçmə müşahidəsi əsasında Azərbaycan Respublikasında fəaliyyət göstərən vergi ödəyicilərinin əlamət göstəricilərinin paylanma qanunu test edilərək normal və ya asimptotik normal paylanmaya tabe olan göstəricilər müəyyən ediləcəkdir. Sonra isə normal və ya asimptotik normal paylanmaya tabe olan göstəricilər üzrə vergidən yayınma riski statistik paylanma üsulları ilə qiymətləndiriləcəkdir. Digər göstəricilər üzrə isə risklər maksimum və minimum qiymətlərə əsaslanan üsul ilə qiymətləndiriləcəkdir.

References

1. "Tax Code of the Republic of Azerbaijan." Baku, 2001
2. "Law of the Republic of Azerbaijan on making additions and amendments to the Tax Code of the Republic of Azerbaijan". Baku, 2019.
3. Abbasov S.A. Financial management: problems of organization and improvement (monograph).Baku, "Science and Education", 2009. - 288 pages.
4. Kazimli X., Guliyev I. Economic risk assessment and management, Baku, 2013
5. Kalbiyev Y.A. Problems of fiscal policy and regulation of the national economy. Monograph. Baku: "Science" 2015

Rəşad Tahir oğlu Abdullayev
Bakı Biznes Universiteti
magistrant
rasad.abdullayev@vertiservices.com

FİSKAL SİYASƏTİN VERGİ YÜKÜNƏ TƏSİRİNİN ƏSASLARI

Açar sözlər: *fiskal siyasət, vergi sistemi, vergi yükü, dövlət, artma, azalma, xərclər*

Key words: *fiscal policy, tax system, tax burden, government, increase, decrease, expenditure*

Fiskal siyasət (fiscal policy) – hökumətin büdcə xərcləri və vergi sistemi ilə bağlı elə tənzimləyici siyasətidir ki, bu, son nəticədə milli gəlirin və xərcləmələrin strukturuna və yenidən bölgüsünə təsir edir. Beynəlxalq praktikada vergi dərəcələrinin artırılması və ya büdcə xərclərinin kəskin azaldılması fiskal siyasəti gərginləşdirən amillər kimi nəzərdən keçirilir. Optimal fiskal siyasət vergi dərəcələrinin dəyişməsinin işgüzar aktivliyə, büdcə xərclərindəki dəyişikliklərin inflyasiya və faiz dərəcələrinə, büdcə kəsirinin isə makroiqtisadi tarazlığa təsirini nəzərə almaqla icra edilməlidir.

Vergi yükü nədir? Fiziki şəxslərin gəlirlərində, xərclərində və sərvətlərində ödədikləri verginin səbəb olduğu azalma riyazi dəyərlə nisbətində və ya maddi-fiziki yük olaraq ifadə edildikdə, bu "vergi yükü" kimi təqdim olunur və ya qəbul edilir. Burada vergi ödəyicilərinin əmlakındakı vergilərin yaratdığı azalma müxtəlif maddi dəyər və faiz münasibətləri şəklində təqdim olunur; Bu azalma ilə müxtəlif iqtisadi, sosial və maliyyə dəyişənlərindəki və ya ölçülərindəki nisbi dəyişikliklər nəzərə alınaraq qiymətləndirilməyə çalışılır.

Vergi ödəyiciləri tərəfindən ödənilən vergi ilə bu verginin toplandığı baza vergi yükünün növünü müəyyənləşdirir.

Vergi yükü, müəyyən bir dövrdə dövlətə ödənilən vergilərin müəyyən bir dövrdə qazandığı gəlirə nisbətidir. Vergi yükünü aşağıdakı kimi hesablaya bilərik:

$$V_y = V_0 / G$$

V_y = Vergi yükü,

V_0 = Müəyyən bir dövrdə ödənilmiş ümumi vergi

G = Müəyyən bir dövrdə qazanılan gəlir

Vergi yükü, iqtisadi mənbələrin istehlak və investisiya xərclərinə birlikdə ayrılan hissəsidir. Ümumilikdə verginin yerli istehsalının ölkənin həyatı ehtiyaclarının qalan hissəsinin üzərinə götürüldüyünü nəzərə alsaq, vergi yükünün böyük ölçüdə "vergi potensialı"nın bir funksiyası olduğu, "gerçək istehlak qaldı" əhalinin minimum məcburi istehlakından artıqdır". Bir ölkədəki vergi yükünü bu baxımdan qiymətləndirmək vacibdir.

Son vaxtlara qədər vergi yükü fiziki şəxslərə vergi yükünün paylanması kimi mikroiqtisadi baxımdan araşdırılır. Bu gün iqtisadi inkişaf, sabitlik və gəlir bölgüsü kimi məsələlər həm mikro, həm də makroiqtisadi aspektlərlə məşğul olan vergi yükü ilə birlikdə vergi siyasətini istiqamətləndirmək üçün bilinməsi lazım olan anlayışlara çevrilmişdir. Bu inkişafa paralel olaraq bazaya, istifadə olunan məlumatlara və hesablama metodlarına görə vergi yükü növləri;

- Ümumi vergi yükü,
- Regional Vergi Yükü,
- Sektor Vergi Yükü,
- Gəlir qruplarına görə vergi yükü,
- Fərdi vergi yükü,
- Sosial vergi yükü,
- Xalis vergi yükü,
- Həqiqi vergi yükü

Fiskal siyasətin vergi yükünə təsirinin əsasları; Fiskal münasibətin iqtisadiyyatın tənzimlənməsindəki roluna nəzər yetirdikdə görmək olar ki, vergi dərəcələrinin azalması büdcənin gəlir hissəsinin azalmasına və dövlətin iqtisadiyyatının qeyri-

sabitliyi dövründə müşaiyət olunan proqressiv vergiqoyma prinsipinə və yüksək vergi dərəcələrinə yönəlir, həmçinin investisiya fəaliyyətini stimullaşdırmaq məqsədilə fiskal siyasətdə vergi güzəştlərinə əhəmiyyətli dərəcədə yer ayrılır.

C.Stiqliz fiskal siyasət problemlərinə xüsusi ilə də vergi yükü, kapital vergisi, optimal vergiqoyma, vergi islahatlarına xüsusi fikir vermişdir. O, qeyd etmişdir ki, inkişaf etmiş ölkələrdən fərqli olaraq inkişaf etməkdə olan ölkələrdə bir sıra vergi növləri (ƏDV və istehsala tətbiq edilən vergilər) effektiv tətbiq edilə bilmir, müşahidə olunmayan iqtisadi fəaliyyəti artırmağa səbəb olur və real iqtisadi fəaliyyətə məhdudlaşdırıcı təsir edir. O vergi sisteminin iqtisadi səmərəlilik, inzibati sadəlik, siyasi məsuliyyət, çeviklik və ədalətliliyə əsaslanan beş prinsipini müəyyən etmişdir. C.Stiqliz öz fikirlərini sosial rifahın maksimallaşdırılmasına şərait yaradan vergiqoymanın optimal strukturunda cəmləşdirmişdir.

References

1. Azerbaijan Specialty: 5301.01 “Domestic fiscal policy and public finance”
2. <https://www.sparknotes.com/economics/macro/taxandfiscalpolicy/section1/>
3. <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264218789-5-en.pdf?expires=1621414615&id=id&accname=guest&checksum=DA063729240348B51CE0E77F73B42706>
4. <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Fiscal-Policy-Stabilization-and-Growth-Prudence-or-Abstinence.pdf>
5. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/147106/1/824442202.pdf>

Nurlan Yasər oğlu Əliyev

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

neliyev408@gmail.com

BEYNƏLXALQ BANKDA İNVESTİSİYA FƏALİYYƏTİNİN AKTİVLƏŞDİRİLMƏSİ İSTİQAMƏTLƏRİ

Açar sözlər: *iqtisadiyyat, investisiya, bank sektoru, bank aktivləri, bank istehlakçıları*

Key words: *economy, investment, banking sector, bank assets, bank consumers*

Banklar hər bir ölkənin strukturunda mühüm iqtisadi bir əlaqədir. Müasir iqtisadiyyatı, həmçinin onun inkişaf sahələrini banklarsız təsəvvür etmək mümkün deyildir. Günümüzdə investisiya əmanətlərindən istifadə dinamikasının artırılmasına təchiz olunması məqsədilə bölgənin hazırkı, iqtisadi potensialından səmərəli istifadə etmək, iqtisadiyyatın qeyri-neft sahəsinin inkişafını sürətləndirmək, kənd təsərrüfatı, sənaye, xidmət və digər sektorlarda aparılan islahatları dərinləşdirmək, əhalinin məşğulluq səviyyəsini artırmaq, işsizliyin səviyyəsini azaltmaq, infrastrukturunu yeniləmək, müasir tipli müəssisələr, əlverişli investisiya şəraiti yaratmaq, yeni iş yerləri açmaq istiqamətində hər zaman sistemli tədbirlərin reallaşdırılması işinin davam etdirilməsini tələb etməkdədir.

Respublikamızda müasir tələblərə əsaslanan, müstəqil milli iqtisadiyyatın yaradılması bundan əlavə olaraq, onun dünya təsərrüfat sektoruna güzəştli inteqrasiya olunması məqsədilə, əsaslı və çoxşaxəli islahatlar aparılır. (2) Bu islahatların mühüm istiqamətlərindən biri də, məhz ölkədə iqtisadi inkişaf tendensiyası baxımından, zəruri olan bank və maliyyə

sahəsinin müasir tələblər üzrə təşkil edilməsi və onun inkişaf prosesi ilə bağlıdır.

Ölkəmizdə investisiya fəaliyyətinin artması, əsas olaraq, neft hasilatı ilə bağlı sahələrin hesabına baş vermiş, həmçinin bu da bir çox obyektiv amillərlə əlaqəli olmuşdur. Daxili maliyyə sahələrinin, məhdud olması, ölkəyə investisiya cəlb ediciliyi yüksək olan bölmələrə xarici investisiyanın cəlb edilməsi məqsəduyğun hesab olunmuşdur. Belə ki, xarici investisiyanın bir sıra sahələrə cəlb edilməsi, həmçinin də nəticə olaraq neft strategiyasının uğurla reallaşdırılması, investisiya və istehlakın, ümumilikdə isə iqtisadi inkişaf üçün mühüm olan gəlirlərin yaramasına səbəb olmaqdadır. (3)

Azərbaycan Respublikasında investisiya aktivliyinin artırılması və bu məzmununda bank sektorunun fəaliyyətinin genişləndirilməsi, qəbul edilən ideya və konsepsiyaların icrası mövqeyindən mühüm əhəmiyyət daşımaqdadır. (6)

İnkişaf etməkdə olan bazar konsepsiyasında “investisiya” anlayışı ona yeni, daha məqsədyönlü qiymət verilməsini şərtləndirir. Belə ki, investisiya mühüm bir proses olaraq, özündə qeyri-adi konsepsiya quruluşunu təzahür etdirir və bu investisiya sektorunu özünü tənzimləmə və prosesin qanunauyğunluğunu müəyyən edən mühüm elementləri, özündə ehtiva etməkdədir. (1)

İnvestisiya yatırımlarının bir sıra bölmələrdə reallaşdırılması mümkündür. İnvestisiya sektorunun fəaliyyətini, mövcud nəzərlərdən təhlil edib, dəyərləndirmək üçün onların müxtəlif təsnifat əlamətlərinə, xüsusiyyətlərinin təzahürünə görə qruplaşdırmaq məqsəduyğundur.

Banqların investisiya mərhələsində iştirakının aktivləşdirilməsi zərurəti, bank sektoru ilə iqtisadiyyatın müvəffəqiyyətli inkişafının qarşılıqlı asılılığından yaranır.

Müəssisə pilləsində investisiyaların irəlidəki kimi səciyyələndirilməsi daha məqsədyönlüdür. İnvestisiyaların

istifadəsinin səmərəliliyi onların strukturundan asılı olmaqdır. Struktur söylədikdə investisiyaların müxtəlifliyi, istifadə istiqaməti və onların bütünlüklə investisiyalarda pay tərkibi nəzərdə tutulur. (3)

İnvestisiyaların ümumi və fərd strukturu fərqləndirilməkdədir. Ümumi struktura onların həqiqi və portfel (maliyyə və kapital yaradan) investisiyaların bölgüsünü aid etmək mümkündür. Ümumilikdə investisiyaların böyük həcmində kapital yaradan hissə mühüm paya malikdir. Kapital qoyuluşlarının strukturuna isə yenidən istehsal, sahəvi, ərazi və texnoloji kapital qoşuluşları aid olmaqdır.

Bankların investisiya sahəsinə iki növ xidmətlərin təşkil edilməsi üzrə biznes kimi baxılmaqdadır. Qiymətli kağızların istehsalı və ya qiymətli kağızları birincili bazara yerləşdirməklə kapitalın artırılması, ikincili bazarda qiymətli kağız satıcılarının və alıcılarının ünsiyyət əlaqələndirilməsi.

İnvestisiyalar kommersiya bankının zəruri ehtiyaclarının yerləşmə istiqamətləritək, həmçinin də müəyyən məbləğ əldə etmək məqsədilə pul vəsaitlərinin yerləşdirilməsi üzə proseslər kimi də başa düşülür. (4)

Bank investisiyaları xüsusi iqtisadi məzmunu malikdir. Mikroiqtisadi mövqedə bankın investisiya sahəsinə iqtisadi subyekt kimi nəzərdə tutulan bankın xüsusi nəzərindən baxmaq olar. Bankların investisiya sahəsini mühüm makroiqtisadi rolunun reallaşdırılması ilə bağlı digər aspekti də var.

Banklar təsərrüfatçıların bazar iqtisadi şəraitində pul-kredit şəklində təzahür edən investisiya tələbatının baş tutmasına, yığım və əmanətlərin investisiyaya transformasiya etməsinə səbəb ola bilər. Məhz buna görə də makroiqtisadi mövqedə bankların investisiya sahəsi iqtisadiyyatın investisiya öhdəliklərinin təmin olunmasına yönəldilmiş fəaliyyət kimi başa düşülür. (5)

Bankların investisiya sektoru ikili təbiətə xasdır. İqtisadi subyekt yəni bank nöqtəyi nəzərdən bankın gəlirlərinin artırılması kimi hədəf götürülmüşdür. İqtisadi inkişaf baxımından investisiya fəaliyyəti yalnız bank səviyyəsinə görə deyil, ümumilikdə cəmiyyət səviyyəsinə görə gəlirin əldə olunmasına səbəb olacaq kapitalları da əhatə etməkdədir. Bankların investisiya sahəsində iştirak prosesini öyrənərkən bankların investisiya fəaliyyətinin ikili xarakterinə də diqqət etmək lazımdır. (4)

Bank təşkilatları ilə müştərilər arasında müxtəlif ünsiyyət formaları mövcuddur. Bəzən bir müştəri təşkilatı kapital qoyuluşu axınına, daha geniş bir bazara çıxmaq və ya mövcud istehsalın modernləşdirilməsinə ehtiyac duyur. Belə hallarda hüquqi və ya fiziki şəxslər etibarlı maliyyə məsləhətçisinə, peşəkar vasitəçiyə və əməliyyat asanlaşdırıcısına ehtiyac duyurlar və bu vəziyyətdə bankların investisiya fəaliyyəti özünü göstərir. (3)

Bu gün investisiyaları əsas fəaliyyət sahələrindən biri kimi nəzərdə tutan bir neçə əsas bank modeli mövcuddur. Birinci model, adi bir kommertiya bankının (kredit və maliyyə xidmətləri göstərən) rolu ilə investisiya yönümlü vəzifələrin açıq şəkildə ayrılmasını nəzərdə tutur. Model ilk dəfə ABŞ-da 1930-cu illərin ortalarında, Glass-Steagall Qanununun təsdiqlənməsindən sonra təqdim edildi. Buna bənzər digər bir model də Sakson adlanır.

İkinci model kontinental (və ya Avropa) adlanır və qiymətli kağızlar ticarəti, sərmayə qoyuluşu, kapital bazarı əməliyyatları və standart kredit və maliyyə xidmətləri ilə əlaqəli ayrı bölmələri olan universal ticarət təşkilatlarının mövcudluğunu tələb edir. İkinci kateqoriyaya vasitəçilik, depozit və idarəetmə fəaliyyətləri daxildir. (7)

Kommertiya banklarının investisiya fəaliyyəti ən nüfuzlu sahədir, eyni zamanda ən gəlirli sahədir. Bu səbəbdən maliyyə

və kredit xidmətləri şirkətləri sərbəst qiymətli kağızlar bazarlarında iştirak etməyə və eyni zamanda da investisiya layihələrində də iştirak etməyə çalışırlar.

Ümumiyyətlə investisiya bankları müştərilərinə aşağıdakı xidmətləri təklif edirlər. Bunlar aşağıdakılardır:

1. Qəyyum və depozitar;
2. Məsləhət xidmətləri;
3. Vasitəçilik xidmətləri;
4. Birləşmə və birləşmə yolu ilə biznesin yenidən qurulması üçün imkanlar vəsait toplamaqla mənfəəti artırmaq.

Bununla yanaşı bankların bu sahələrə investisiya qoya bilməsi üçün şərti olaraq daxili və xarici olmaqla bölünən bir sıra sahələri inkişaf etdirirlər.

Bank təşkilatlarının investisiya siyasəti, investisiya idarəetməsi ideyalarının işlənib hazırlanmasına və səmərəli işləməsi üçün optimal investisiyaların həcmnin təmin edilməsinə, habelə bankın gəlirliliyinin artırılmasına yönələn tədbirlər kompleksidir. Bir bank təşkilatının investisiya siyasətinin ən vacib şərti səmərəli və daha gəlirli bir strategiyanın hazırlanmasıdır.

İnvestisiya planlaşdırması daha yüksək gəlirliliyi təmin etmək və potensial əməliyyatların sayını artırmaq imkanı ilə, müəyyən bir müddət ərzində optimal paylama metodlarının seçilməsini və resursların bölüşdürülməsini əhatə edir. Planlaşdırma mürəkkəb bir təşkilati proses olduğundan, onu həyata keçirərkən aşağıdakı şərtlər yerinə yetirilməlidir: (7)

1. Obyektiv və zəruri məlumatların mövcudluğu;
2. Mövcud investisiyaların qiymətləndirilməsi, eləcə də investisiyaların qaytarılmasının qiymətləndirilməsi;
3. İnvestisiya layihələrinin xərclərinin və yekun nəticələrinin, bu və ya digər layihənin Bankın vəziyyətinə təsirinin təhlili;
4. Hazırlanmış və yoxlanılmış maliyyə planı;

Hər il daha çox kommersiya bankı meydana çıxır və əhəmiyyətli rəqabət yaradır. Burada yalnız yerli deyil, həm də xarici kredit və maliyyə təşkilatları iştirak edir. Bu cür rəqabət şəraitində ən vacib amillərdən biri qiymətli kağızlarla əməliyyatlarla əlaqəli investisiya fəaliyyətinin həyata keçirilməsidir.

References

1. Abdullayev S.H. Banking system and management of bank resources in Azerbaijan. Monograph. Baku 2001.
2. Abdullayev S.H. Operations of Commercial Banks. Textbook. Baku 2004.
3. Bagirov M.M. Banking and banking operations (textbook for universities) Baku-2003
4. Aliyev M., Development directions of banks
5. İsayev S.Z. - Legal regulation of investment activity, Textbook. Baku. 2010
6. Glossary of economic terms. Baku 2005.

Türkay Nazir oğlu Əhmədov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

turkayahmed@mail.ru

BANKLARDA MÜŞTƏRİYÖNÜMLÜ YANAŞMANIN ƏSASLARI

Açar sözlər: bank, müştəri, müştəriyönümlülük, kommersiya bankları, xidmət keyfiyyəti, müştəri ehtiyacları

Key words: bank, customer, customer focus, commercial banks, quality of service, customer needs

Fiziki və hüquqi şəxslərdən depozitlərin və ya digər qaytarılan vəsaitlərin cəlb edilməsini, öz adından və öz hesabına kreditlərin verilməsini, həmçinin müştərilərin tapşırığı ilə köçürmə və hesablaşma-kassa əməliyyatlarını həyata keçirən hüquqi şəxs bank adlanır. Bank üçün inkişaf etməyin əsas yolu fərqli-fərqli məhsulları ən effektiv yolla və keyfiyyətli bir şəkildə müştərilərə çatdırmaqdan keçir. İstənilən bank müştərilərə səmərəli xidmət göstərməyə çalışır. Hər bir müştəri də keyfiyyətli xidmət almaq istəyir. Buna görə də bank üçün müştəriyönümlülük olduqca vacib tələblərdən biridir. Bu xüsusiyyət bankın uğur və ya uğursuzluğuna ciddi təsir göstərir.

Müştəri məmnunluğunu təmin etmək üçün bank rəhbərliyinin qarşısında bir neçə vəzifə durur:

- işçilərlə müştərilərlə necə rəftar etmələrini istədiyiniz kimi davranılmalıdır

- dəyərlər və missiyalar müştəri vədlərinə daxil edilməlidir

- müştərilərə məhsul haqqında məlumatlar, problemlərin həlli yolları və s. üzrə təlimlər təqdim olunmalıdır

- müştərilərin narahatlıqlarını həll etmək üçün işçilər təchiz edilməli və gücləndirilməlidir

- xidmət keyfiyyəti daim artırılmağa çalışılmalıdır

- müştərilər fəaliyyətin mərkəzində görülməli, məhsul və xidmətlər müştəri tələblərinə uyğunlaşdırılmalıdır

- müştərilərlə müntəzəm əlaqə yaradılmalı və daxil olan müraciətlərə diqqətlə yanaşılmalıdır

- müştərilərə ilin 365, həftənin 7 günü, günün 24 saati etibarlı xidmət göstərilməlidir

Bank xidmətinin keyfiyyəti, müştərilərin şərti və ehtimal olunan tələbatlarını təmin etmək qabiliyyəti verən xüsusiyyət və əlamətlərinin məcmusu anlayışına uyğun gəlir. Dəyər, o cümlədən də istehlakçı dəyəri bank xidmətinin keyfiyyəti ilə ayrılmaz şəkildə bağlıdır. Müştərilərin nöqtəyi-nəzərindən bank xidmətinin keyfiyyət meyarları bunlardır:

- xidmət göstərilməsi sürəti;
- əməliyyatların yerinə yetirilməsi müddəti;
- sənədləşmədə dəqiqlik;
- işdə səhvlərin və qeyri-dəqiqliyin olmaması;
- konsultasiyanın keyfiyyəti;
- bankın iş saatları;
- hansı ərazidə yerləşməsi və hətta avtomobillər üçün dayanacağın olması;
- bankın nüfuzu və s.

Bank xidmətlərinin keyfiyyətinin məzmunu müxtəlif yanaşmaların tədqiq edilməsi, onun bank əməliyyatları zamanı müştərilərin yaranan mövcud ehtiyaclarının təmin edilməsini təyin etməyə imkan verir. Yeni məhsulların və xidmətlərin inkişafına istiqamətlənmiş banklar, xarici mühitin təsirini tam nəzərə almaq üçün öz maraqları ilə yanaşı müştərilərin də maraqlarını mütləq nəzərə almalıdır.

Bankın uğurunun əsas amillərindən biri, bankda keyfiyyət standartlarının işlənib hazırlanması və fəal şəkildə istifadə edilməsidir. Bu da öz növbəsində bankın inkişafına, bank əməkdaşlarının işinin səmərəliliyinin yüksəlməsinə, biznes proseslərinin düzgün işləməsinə və strateji hədəflərin həyata keçirilməsinə səbəb olur. Müştərinin bank seçiminə təsir edən əsas amillərdən biri, müştəriyə xidmət göstərilməsi prosesinin

keyfiyyətidir. Müştəri ilk olaraq aşağıdakıları istəyir və tələb edir:

- məhsulun keyfiyyətli olmasını
- xidmətin mükəmməl olmasını
- vaxta qənaət edilməsini
- öz tələblərin ödənməsini
- məlumatların vaxtında verilməsini

Yuxarıda göstərilənləri ümumiləşdirsək, xidmətdə müştəri narazılıqlarının əsas səbəblərinin iki istiqamət üzrə qruplaşdırıldığını görürük:

- xidmət prosesinin təşkilində çatışmazlıqlarla əlaqəli;
- bankın əməkdaşlarının peşəkarlıq, ixtisaslaşma və diqqətlilik səviyyəsinin aşağı olması ilə əlaqəli.

Müştəri işimizin məqsədidir, işimiz üçün bir vasitə deyil. Biz məhsul və ya xidmət satmağa fürsət yaratdığı üçün, onun bizə yaxşılıq etdiyini qəbul etməliyik. Bankın məhsul və ya xidmətlərinin son istifadəçisi, bankın ən əhəmiyyətli şəxsi, qarşılıq gözləyən, ehtiyacı və istəyi olan şəxsi müştəridir. Həm özünə, həm də müştərilərinə fayda təmin edəcək şəkildə xidmət etmək bankın vəzifəsidir. Müştəriyə hörmətlə, etibarlı şəkildə, ədalətli, düzgün və dürüstlüklə yanaşılmalıdır. Çünki bankın bütün xərclərini, işçilərin əmək haqqlarını ödəyən və bankın biznes investisiyalarını maliyyələşdirən də elə müştərilərdir. Buna görə də, bank üçün bütün marağı, diqqəti, təqdiri və təşəkkürü haqq edən insan müştəridir.

References

1. Law of the Republic of Azerbaijan "On Banks": October 28, 2014.
2. Mammadov Z.F. Corporate governance system in Azerbaijan and its application in banks // Law. -2007.
3. Mammadov Z.F. prof. "Fundamentals of banking". Baku, 2013.
4. Banking. C.Sh. Muradova, E.V.Alekseva Roctov n a Fenux - 2009.

Ruslan Əliyev
Bakı Biznes Universiteti
magistrant
rusaliyev022@gmail.com

KREDİTİN MAHİYYƏTİ VƏ KREDİTLƏŞMƏ PROSESİNİN MƏRHƏLƏLƏRİ

Açar sözlər: *credit, kreditin mahiyyəti, kreditləşmə prosesləri, kredit siyasəti, bank əməliyyatları*

Key words: *credit, the essence of the loan, lending processes, credit policy, banking operations*

Kredit latın sözü (creditum) sözündən götürülərək ssuda borc mənasını verərək natural və ya pul fonuasında dəyərin bir şəxs, müəssisələr və dövlətlər tərəfindən faiz ödəməklə digərlərinə qaytarılmaq şərti ilə müvəqqəti istifadəyə verilməsini özündə cəmləşdirən iqtisadi münasibətlərdir. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində kreditin zəruriliyi kapitalın dövriyyəsi prosesində bəzi müəssisələrdə sərbəst pul vəsaitlərinin, digərlərində isə bu vəsaitlərə ehtiyacın yaranması ilə əlaqədardır. Belə ki, təkrar istehsal prosesində pul kapitalı sərbəstləşir və kreditin mənbəyi kimi çıxış edir. Kreditin digər mənbəyi kimi dövlətin müvəqqəti pul vəsaitləri və banklar tərəfindən cəlb edilən yığım və əmanətlər çıxış edir. Bazar iqtisadiyyatı prosesində pul vəsaitlərinin hərəkətsiz qalması bir dəyər kimi kapitalın xarakterinə ziddir, o, daima hərəkət edərək sahibinə gəlir gətirməlidir. Bazar iqtisadiyyatında kredit kommersiya krediti və bank krediti fərmialannda çıxış edir. Onlar iştirakçıların tərkibi, ssuda obyektləri, faiz səviyyəsi və fəaliyyət sferalarına görə fərqlənilir. Kommersiya krediti zamanı sahibkarlar bir-birinə mal-material qiymətlilərini ödəniş vaxtı uzadılmaqla satırlar. Kommersiya kreditinin obyekti əmtəə kapitalıdır və məqsədi əmtəələrin reallaşdırılmasını və mənfəət əldə etməyi sürətləndirməkdir.

Kommersiya krediti veksellərlə rəsmiləşdirilir. Bu kreditlər üzrə faizlər malın və vekselin qiymətində əks olunur.

Kreditləşmə prosesi kredit alm.aq üçün sifarişlərin verilməsindən onların geri qaytarılmasmadək olan prosesi əhatə edir. Kreditləşmə prosesi əsasən 5 mərhələni əhatə edir:

1. Kredit alınmasına sifarişlərin baxılması;
2. Borcalanın kredit qabiliyyətinin müəyyənələşdirilməsi;
3. Kredit müqaviləsinin rəsmiləşdirilməsi;
4. Borcalana ssudalann verilməsi;
5. Kredit sövdələşməsinin icrasına nəzarət.

Kreditləşmə prosesinin başlanğıc mərhələsi kredit alınmasına daxil olmuş sifarişlərə baxılmasından başlanır. Kredit almaq üçün borcalan banka əsaslandırılmış xahişnamə (sifariş) təqdim etməlidir. Bu sifariş sənədində: kreditin məqsədli təyinatı, onun məbləği, kreditdən istifadə müddəti, onun ödənilməsinin dəqiq tarixi, kreditləşən tədbirin qısa xarakteristikası və onun həyata keçirilməsindən iqtisadi səmərə göstərilməlidir. Bankın xahişi ilə müştəri xahişnamə ilə yanaşı digər sənədləri də baxış üçün təqdim etməlidir.

Bank mövcud qanun vericiliyə və özünün nizamnaməsinə əsasən müstəqil balansə və şəxsi vəsaitinə malik olan istənilən mülkiyyət formalı müəssisələrə, təşkilatlara və idarələrə, hüquqi şəxs yaratmadan fəaliyyət göstərən sahibkarlara qısamüddətli, ortamüddətli və uzunmüddətli kreditlər verir, həmçinin Azərbaycan Respublikasının vətəndaşlarına istehsal kreditləşməsi üzrə xidmətlərini təklif edir. Bank tərəfindən kredit verilən zaman pərakəndə və topdan satış ticarət fəaliyyəti, turist biznesi, həmçinin istehsalat sahəsi ilə məşğul olan müəssisələrə üstünlük verilir. Bu bank tərəfindən riskin azaldılmasının tamlığı ilə əlaqədardır.

Kredit siyasəti hər şeydən əvvəl investisiya xərclərinə bununlada istehsalın və qiymətlərin səviyyəsinə təsir göstərir. Müasir bazar iqtisadiyyatı şəraitində kredit anlayışı böyük əhəmiyyət malikdir. Kredit siyasəti müəyyən iqtisadi və siyasi məqsədlərə çatmaq üçün Mərkəzi Bank və dövlət tərəfindən pul-kredit sferasında həyata keçirilən tədbirlər toplusudur. Əsas

məqsədi isə kreditin və pul tədavülünün vəziyyətinə təsir etməklə təsərrüfat konyukturasını tənzimləməkdir. Kredit siyasətini iki qrupa ayıra bilərik:

1. Sərt kredit siyasəti
2. Yumşaq kredit siyasəti

Sərt kredit siyasətinə qiymətli kağızların alınması, aşağı faiz dərəcəsi, aşağı məcburi ehtiyat norması və.s daxildir. Yumşaq kredit siyasətinə əksinə olaraq qiymətli kağızların satılması, yuxarı faiz dərəcəsi, yuxarı məcburi ehtiyat normaları və.s daxildir. Kredit siyasətini ölkələrin mərkəzi bankları həyata keçirir. Məsələn ABŞ-da Federal Ehtiyat Bankı, Böyük Britanyada İngiltərə bankı, Almaniyada Almaniya Federal Bankı, Azərbaycanda isə Milli Bank.

Kreditin quruluşu sabit və dəyişməzdir. Kredit bir-biri ilə sıx əlaqədə olan elementlərdən təşkil olunmuşdur. Kredit sövdələşmələrində subyekt kreditor və borcalanlardır. Alqı-satqı prosesləri zamanı alıcı hər zaman satdığı əmtəənin pul ekvivalentini ala bilmir, həmçinin satıcı aldığı əmtəənin qiymətini dərhal ödəyə bilmir. Belə hallarda ödəmə yalnız müəyyən vaxtdan sonra baş verir. Beləliklə, satıcı kreditor, alıcı isə borcalan olur.

References

1. Sadigov Elnur. Banking operations. Baku, 2010.
2. Bashirov Rafiq. Banking. Baku, 2016.
3. Bagirov Mubariz. Banks and banking operations. Baku, 2003.
4. Abdullayev Shirzad, Askerova Reyhan. Banking. Baku, 2009.
5. Mammadov Zahid. Money, credit and banks. Baku, 2004.
6. Kasiyeva F.S. Money, credit, banks. Baku, 2011.
7. Bashirov Rafiq. Money and banks. Baku, 2012.
8. Aliyev Gambar. Investment financing and lending. Baku, 2008.

Günay Knyaz qızı Həşimova

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

g-hesimova@mail.ru

KOMMERSİYA BANKLARININ GƏLİRLƏRİNİN FORMALAŞDIRILMASINDA PASSİV ƏMƏLİYYATLARIN ROLU

Açar sözlər: bank, passiv əməliyyat, depozit, qiymətli kağızlar, nizamnamə kapitalı

Key words: bank, passive operation, deposit, securities, authorized capital

Hazırkı vəziyyətdə kommersiya bankları kredit və maliyyə sisteminin əsas həlqəsidir. Maliyyə bazarlarının qloballaşması, ölkənin iqtisadi sisteminin transformasiyası, elmi texniki tərəqqinin yeni texnologiyalarının tətbiqi bank xidmətləri bazarında olduqca yüksək rəqabət yaradır ki, bu da bankların apardığı əməliyyatları, xidmətləri xeyli genişləndirir. Ticarət müəssisələrinin növlərindən biri kimi hər hansı bir bank qurumunun spesifikliyi ondan ibarətdir ki, mənbələrinin böyük əksəriyyəti özünün deyil, borc vəsaitlərinin hesabına formalaşır. İqtisadi sistemdə sərbəst maliyyə mənbələrinin yığılması bankların əsas funksiyalarından biridir.

Ümumilikdə bank siyasətinin ən əsas hissəsi resurs bazasının formalaşdırılması siyasətidir. Bankın passiv əməliyyatları prosesində resurs bazasının formalaşması tarixən onun aktiv əməliyyatları ilə əlaqəli əsas və həlledici rol oynamışdır. Əsas gəlir qaynaqları depozit əməliyyatları prosesində formalaşır. Bunun səmərəli və düzgün təşkil olunmasının başlıca şərti bank fəaliyyətinin sabitliyidir. Bu mənada, resurs potensialının artırılması və öhdəliklərin effektiv

idarə olunması yolu ilə bankın sabitliyinin təmin edilməsi məsələləri xüsusilə aktuallaşır.

Kapital nəzəriyyəsində iqtisadi subyektin kapital quruluşunu müəyyənləşdirən bir sıra amillər mövcuddur:

1. İqtisadi fəaliyyətin sənayeye xas xüsusiyyətləri (bank fəaliyyətinin xüsusiyyətləri fiziki və hüquqi şəxslərin müvəqqəti sərbəst vəsaitlərinin toplanması və sonradan mənfəət məqsədilə müxtəlif aktivlərə yerləşdirilməsidir);

2. Cari fəaliyyətlərin rentabellik səviyyəsi (bank, kapital strukturunu formalaşdırarkən ən ucuz mənbələri cəlb etməyə və onları sərfəli şəkildə yatırmağa çalışır).

3. Vergi yükü (vergiqoyma sahəsindəki bank digər sahibkarlıq subyektlərindən fərqlənir, bununla birlikdə, yalnız bu cür maliyyə qurumlarına aid olan fəaliyyətin dövlət tənzimlənməsinin başqa bir üsuluna-məcburi standartlara uyğunluğa diqqət yetirmək lazımdır. Bəziləri bankın kapital quruluşunu birbaşa təsir edir);

4. Həyat dövrü mərhələsi (inkışafın ilkin mərhələsində bankın kapital quruluşunun əsasını iştirakçıların və ya səhmdarların öz kapitalını təşkil edən ticarət təşkilatının kapital quruluşu və daha sonra isə inkışaf səviyyəsinə görə cəlb edilmiş mənbələr təşkil edir və bank onu effektiv şəkildə yenidən bölüşdürür).

Kredit təşkilatlarının müxbir münasibətlərinin inkışaf səviyyəsini əks etdirən əsas göstərici banklararası əməliyyatlar sayılır. Bir bankın digər bir kredit təşkilatlarından qısamüddətli və uzunmüddətli kreditlər alması mümkündür. Bununla da bank kifayət qədər güclü maliyyə mənbələri ilə fəaliyyət göstərə və müxbir hesabında optimal səviyyədə vəsait saxlaya bilər.

Pul çatışmazlığı halında mərkəzi bankın kommersiya banklarına yardım göstərməsi zamanı mərkəzi banka kredit vermək kredit təşkilatları üçün passiv bir əməliyyatdır. Rəsmi

olaraq xüsusi siyahıya daxil edilmiş qiymətli kağızlarla təmin olunan yenidən maliyyələşdirmə və ya lombard kreditləşməsi şəklində həyata keçirilir.

Beləliklə, kommersiya bankları tərəfindən həyata keçirilən bütün əməliyyatlar passiv, yəni, mənbələrin formalaşmasını təmsil edən (öz və cəlb olunan) və aktiv, yəni, mənbələrin mənfəət üçün ayrılması kimi bölünə bilər. Kredit təşkilatının resurslarının əksəriyyəti borc vəsaitləri olduğundan bankın fəaliyyətinin yalnız maliyyə nəticəsinin səviyyəsi deyil, həm də müştərilərinin gəlir və təhlükəsizlik səviyyəsi bankın öhdəliklərinin və aktivlərinin səmərəli və ixtisaslı idarə olunmasından asılıdır.

Banklar üçün resurs bazasının əhəmiyyəti göz qabağındadır. Bankın hər an real vaxtda və gələcək üçün sahib olduğu qaynaqların, yəni proqnozun vaxtında qiymətləndirilməsi bank menecerləri üçün zəruridir və bank resurslarının, yəni depozit fondlarının həcmi proqnozlaşdırmaq çox vacibdir.

References

1. Tavasieva A.M. Bank loan: Textbook / -M.: INFRA-M, 2010.
2. Sadigov E.M. "Banking operation". Baku, 2010.
3. Beloglazova G.N., Krolivetskaya L.P. -Banking. Organization of the activity of a commercial bank / -M.: Yurayt, 2014.
4. Lavrushin O.I. -Banking: textbook / -M.: KnoRus, 2012.
5. Bashirov R.A. -"The first interactive textbook on banking". Baku, 2014.

Seyran Ayaz oğlu Əliyev
Bakı Biznes Universiteti
magistrant
aliyevseyran10@gmail.com

İŞGALDAN AZAD EDİLMİŞ ƏRAZİLƏRİN BƏRPASI PROSESİNDƏ İNVESTİSİYA LAYİHƏLƏRİNİN MALİYYƏ TƏMİNATININ YAXŞILAŞDIRILMASI

Açar sözlər: maliyyə, investisiya, işğal, azad olunmuş, ərazi.

Key words: finance, investment, occupation, liberated, territory

Ölkəmizin ən gözəl guşələrindən biri olan və həmçinin 30 illik həsrətlə gözlədiyimiz Qarabağın məxsus olduğu azərbaycanlılara yenidən qovuşması böyük bir hadisədir. Bu hadisə böyük bir qayıdışın xəbərçisidir.

Bazar iqtisadiyyatına keçid ilə əlaqədar daha çox diqqət investisiyaya yönəldilib. İnvestisiya tələb edən sahələrdə münaqişə zamanı dəyən zərərin post-konflikt bərpa prosesi bir çox sahələrin prioritetləşməsinə tələb edir. Bu sahələrin münaqişədən sonra müəyyənləşdirilib bərpasına başlanılması prosesi kompleks mexanizmlər tələb edir. Beləliklə, beynəlxalq təcrübə onu göstərir ki, ilkin olaraq dəymiş zərəri müəyyənləşdirdikdən sonra minimum yaşayış səviyyəsinin təminatı prioritetdir. Minimum yaşayış səviyyəsinin təminatını nəzərdə tutan vacib amillər aşağıdakılardır:

1. İşğaldan azad olunmuş ərazilərin minalardan təmizlənməsi
2. Elektrik enerjisinin təminatı
3. Kritik yol xətlərinin bərpası
4. İçməli su, sanitariya qovşaqlarının və irriqasiya sistemlərinin bərpası
5. Ev/mənzil yaşayış sahələrinin bərpası və təminatı

6. Humanitar yardım məqsədləri üçün hava limanının bərpası

İlkin mərhələdə bu sahələrə yönələn sərmayə sonrakı dövrdə sosial və iqtisadi canlanmaya dəstək olacaq. Ərazilərin minalardan təmizlənməsi sözü gedən ərazilərə köçürüləcək əhalinin təhlükəsizliyi üçün ən vacib amildir. Bu prosesdən sonra, kritik yol xətlərinin bərpası yaşayış sahələri arası gediş-gəlişi və digər vacib təminatların təchiz olunmasını asanlaşdıracaq. İçməli su, sanitariya və irriqasiya sistemlərinin yenidən qurulması prosesi isə insanların həyat səviyyəsinin yaxşılaşdırılmasına və sonrakı mərhələdə iqtisadi baxımdan ailə-ev təsərrüfatlarının canlanmasına töhfə verəcəkdir. Yekun olaraq bu nəticəyə gəlmək olar ki, minimum yaşayış səviyyəsinin təminatı sonrakı prosesin, yəni ilkin sosial-iqtisadi inkişafın təzahürüdür.

Mövcud qanunvericilik aktları birbaşa investisiya maliyyələşdirmə mənbələri göstərir. Bunlar:

- Öz müəssisələr ehtiyatları;
- on-farm resursları investorlar;
- hüquqi və fiziki şəxslərin pul qənaət;
- sığorta müəssisəsi tərəfindən əldə kompensasiya;
- borc və borc investorun kapital;
- biznes birləşməsi mərkəzləşdirilməsi nəticəsində maliyyə kapitalı;
- ictimai xərcləri;
- xaricdən investisiyalar.

Əsas üçün maliyyə mənbələri mənfəət və fond batma - öz ehtiyatları tərtib olunur investisiyalar. Şirkətinin gəlirləri pul vəsaitlərinin hissəsidir. Onun istehsal çəkilməmiş xərclərin hazır məhsul dəyərinin satışından daxilolmaların çıxılmaqla hesablanır. Şirkətin xalis mənfəətinin bütün etdikdən sonra ödənişlər və vergilər olaraq qalır.

Qarşıdakı 4 il ərzində işğaldan azad olunmuş ərazilərin bərpası layihələrinə ayrılacaq vəsaitin həcmi məlum olub.

APA-nın məlumatına görə, 2021-ci il üçün büdcə zərfində 2021-2024-cü illər üçün dövlət investisiya proqramının əsas istiqamətlərinə dair layihəyə əsasən, 2022-ci ildən başlayaraq hər il əsaslı vəsait qoyuluşu hesabına işğaldan azad olunmuş ərazilərin bərpası layihələrinə 1,5 milyard manat vəsait ayrılacaq.

Azərbaycan Respublikasının 2021-ci il dövlət büdcəsi haqqında” qanun layihəsinə əsasən isə, işğaldan azad olunmuş ərazilərə böyük qayıdışın təmin edilməsi üçün şəhər və kəndlərin bərpası və yenidən qurulması, həmin ərazilərdə müasir infrastrukturların yaradılması (elektrik enerjisi, təbii qaz, su, rabitə, yol, təhsil, səhiyyə, mədəniyyət, mənzil-kommunal və digər zəruri infrastrukturların və mədəni-tarixi abidələrin bərpası və yenidən qurulması, yaşayış evlərinin tikintisi və s.) məqsədi ilə 2021-ci ilin dövlət büdcəsindən 2,2 milyard manat vəsaitin ayrılması nəzərdə tutulub.

References

1. Aliyev F.B., Analysis and evaluation of investment projects. Baku, "Azer" publishing house, 2003.
2. Aliyev N.C., Dashdamirov M.A, Mirzayev V.S Analysis of investment projects. Baku, 2003, 182p.
3. Aliyev R.B., Novruzov N.A., Mammadov M.A. Investment financing and lending. Baku: 2003, 432p.
4. Law of the Republic of Azerbaijan "On Investment Activity". - Baku, January 13, 1995.
5. Tax Code of the Republic of Azerbaijan. -Baku: «Legal literature», 2011. -414 p.
6. The Constitution of the Republic of Azerbaijan. -Baku: «Law», 2000.-48 p.

Fərid Elnur oğlu Əliyev

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

fe8532696@gmail.com

İŞGALDAN AZAD EDİLMİŞ RAYONLARDA BÜDCƏ GƏLİRLƏRİNİN FORMALAŞMASI XÜSUSİYYƏTLƏRİ

Açar sözlər: *büdcə gəlirləri, ərazilərin bərpası, alternativ enerji mənbələri, nəqliyyat dəhlizi, layihə*

Key words: *budget revenues, land reclamation, alternative energy sources, transport corridor, project*

Dövlət büdcəsinin Respublikamızın inkişafında çox böyük rolu vardır. Beləki, ölkənin maliyyə sisteminin əsas dayəğıdır və onu pul vəsaitləri ilə təmin edir. Büdcə gəlirləri iqtisadiyyatın inkişafında əsas mənbə hesab olunur. Çünki bu mənbənin iqtisadi siyasətə düzgün hədəfləndirilməməsi hökuməti iqtisadiyyatda qeyri-taraz gəlir azlığı problemi qarşısında qoyması nəticəsində büdcə mexanizmi özünün ən təsirli funksiyalarından birini itirmiş olar.

Respublikamızda büdcə-vergi siyasətinin həyata keçirilməsində əsas məqsəd ölkədə makroiqtisadi göstəricilərin sabit saxlanılmasını təmin etməklə iqtisadi artıma nail olmaqdan, maliyyə intizamının gücləndirilməsindən, dövlət büdcəsinin tərtibinin təkmilləşdirilməsindən, qeyri-neft sektorunda məşğulluğun səviyyəsinin artırılmasından, kiçik və orta sahibkarlığa maliyyə dəstəyinin gücləndirilməsindən ibarət olmalıdır. Məqalədə Qarabağ zonasının dövlət büdcəsi əsaslı şəkildə qeyd edilmişdir.

Əvvəlki illərdən fərqli olaraq Respublikamızda 2021-ci ilin dövlət büdcəsinin hazırlanması və qəbul edilməsi Azərbaycan

xalqının çox gərgin və eyni zamanda şərəfli qələbə ilə yekunlaşan dövrə təsadüf etmişdir. Lakin bütün dünyanı cənginə alan koronavirus (COVID-19) pandemiyasının baş verməsi nəticəsində digər ölkələr kimi, Azərbaycan Respublikasının sosial, iqtisadi inkişafına da öz mənfi təsirini göstərmiş, bir çox sahələrdə nəzərdə tutulan layihə və proqramların həyata keçirilməsinə əngəl törətmişdir.

Gələn ilin büdcə layihəsində işğaldan azad olunmuş ərazilərin bərpa edilməsi və yenidən qurulması, müasir infrastrukturların yaradılması, yol, işıq,su,qaz, rabitə eləcə də təhsil, səhiyyə, mədəniyyət obyektlərinin, yaşayış evlərinin tikintisi və mədəni-tarixi abidələrin bərpası və s. bu kimi məsələlərin həllinə 2.2 milyard manat vəsait ayrılması nəzərdə tutulur. Eyni zamanda dövlətin milli təhlükəsizliyinin və müdafiə qabiliyyətinin gücləndirilməsi, müharibənin nəticələrinin aradan qaldırılması, eyni zamanda COVID-19 pandemiyasına qarşı mübarizə tədbirlərinin davam etdirilməsi və əhalinin sosial müdafiəsi üçün əlavə tədbirlərin görülməsi qarşıya qoyulmuş əsas prioritetlərdən biridir. 2021-ci ilin büdcə göstəricilərində ÜDM-in 3,4% artımı, manatın dollara nisbətə 1,7 manat səviyyəsində, inflyasiyanın isə 3% həcmində olacağı proqnozlaşdırılır.

Büdcə layihəsində əsas inkişaf sahəsi olaraq qeyri-neft sektoru götürülür. Layihə hazırlandıqda 2021-ci il dövlət büdcəsinin gəlirləri 25427,0 milyon manat, neftin bir barelinin qiyməti 40 dollardan hesablanmış və 2020-ci ilin proqnozu ilə müqayisədə 13776,0 milyon manatı neft sektorunun, 45,8%-ni və ya 11651,0 milyon manatı isə qeyri-neft sektorunun payına düşür. Qeyri-neft sektoru üzrə dövlət büdcəsinin gəlirlərinin 48,7%-ni və ya 5674,0 milyon manatını vergi orqanlarının, 7,6%-ni və ya 880,0 milyon manatını dövlət borcu və zəmanəti üzrə öhdəliklərin Təminat Fondundan transfert, 33,5%-ni və ya 3900,0 milyon manatını gömrük orqanlarının xətti ilə daxil

olmalar, 2,1%-ni və ya 250,0 milyon manatını Mərkəzi Bankın mənfəətindən ayırmalar, 8,1%-ni və ya 947,0 milyon manatını digər gəlirlər təşkil edir.

Hazırda 2021-2024-cü illər dövlətin büdcə layihələrinə əsasən, 2022-ci ildən başlayaraq işğaldan azad edilmiş ərazilərin bərpasına hər il əsaslı vəsait qoluluşu hesabına 1,5 milyard manat vəsait ayrılacaq. Eyni zamanda enerji üzrə də böyük potensiala malik olan rayonlar ayrı-ayrılıqda nəzərdən keçirilib, həmin rayonlarda günəş və külək enerjisi üzrə potensialın müəyyən edilməsi üçün ölçü müşahidə stansiyalarının quraşdırılması, iqtisadi səmərəliliyin və texniki imkanların qiymətləndirilməsi üzrə görüləcək işlərə dair təkliflər hazırlanıb. İlk olaraq 6 potensial ərazidə Kəlbəcər, Laçın, Qubadlı, Zəngilan, Cəbrayıl, Füzuli rayonları ərazisində ümumi sahəsi 14 427 ha olan yüksək günəş enerjisi potensialı vardır. Cənub ərazilərin bir hissəsinin kənd təsərrüfatı təyinatlı olduğunu nəzərə alaraq, ümumilikdə 7214 MVt gücündə günəş elektrik stansiyalarının yerləşdirilməsi mümkün olsa da, burada ümumi potensial 4000 MVt- dan yüksək qiymətləndirilir.

İşğaldan azad edilmiş rayonların artıq bir çoxunda yol infrastrukturunun bərpası üçün layihələr hazırlanır. Hətta bəzi rayonlarda artıq bu sahədə işlərə görülür. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin tapşırığına əsasən, Füzuli-Şuşa yolunun, eyni zamanda Suqovuşana və Suqovuşandan Talış kəndinə olan yolun tikintisinə başlanılıb. Respublika əhəmiyyətli yollar azad edilmiş rayonlara aparan R19, R29, R33 marşrut ilə çəkiləcək. Burada R19 yolu, Gəncədən Kəlbəcər və Laçına, R29 yolu Bərdədən Tərtərə və Kəlbəcəyə, R33 yolu isə Ağcabədidən başlayaraq Hindarx- Ağdam marşrutu ilə davam edir.

References

1. Abbasov A.H. Formation of the financial market in Azerbaijan and problems of the financial and credit system in the market economy. Baku, «Polygraph», LTD, 2003, 332 p.
2. Abbasov A.M, Sadigov M.M Regions of the Republic of Azerbaijan: problems of forecasting financial and tax potential. Baku, "Elm" publishing house, 2002, 132 p.
3. Akhundov Sh., Akhundov M. Fundamentals of market economy (Short explanatory dictionary) Baku, 2001, 666 p.
4. Allahverdiyev H., Gafarov K., Ahmadov A. Government regulation of the economy. Baku, 2002, 445 p.
5. Law of the Republic of Azerbaijan on the State Budget of the Republic of Azerbaijan for 2004, Baku 2003.

İlham Hacıbala oğlu Səmədov

Bakı Biznes Universitetinin

magistrant

ilham.s1madov@gmail.com

İŞĞALDAN AZAD OLUNMUŞ ƏRAZİLƏRDƏ KOMMERSİYA BANK SİSTEMİNİN YARADILMASI PERSPEKTİVLƏRİ

Açar sözlər: bank sistemi, azad olunmuş ərazilər, yenidən qurma, “Böyük qayıdış”, kommersiya bankları

Key words: banking system, liberated territories, reconstruction, “Great return”, commercial banks

Bank sisteminin inkişafı hər bir ölkənin iqtisadiyyatında mühüm rol oynayır. Ölkəmizin uzun illərdən sonra ərazi bütövlüyünü bərpa etməsi dinamik inkişaf edən bank sektorunun bu ərazilərdə də fəaliyyət göstərməsinə olan tələbatı yaratmış olacaqdır. Beləki kommersiya bankları müasir pul idarəçiliyinin ayrılmaz hissəsidir. Onlar bazar strukturları sisteminin mərkəzi əlaqələrindən birini təşkil edirlər. Bank fəaliyyətinin inkişafı və səmərəliliyinin artırılması həm bu ərazilərin, həm də bütövlükdə dövlət iqtisadiyyatının inkişafının əsaslarından biri kimi çıxış etmiş olacaqdır.

Ermənistan Silahlı Qüvvələrinin atəşkəs rejimini kobud şəkildə pozmasına cavab olaraq 27 sentyabr 2020-ci il tarixində Azərbaycan Silahlı Qüvvələri erməni təxribatlarının qarşısını almaq üçün əks-hücum əməliyyatlarına başladılar. Respublika ərazisində qısa müddətdə hərbi vəziyyət elan edildi. Azərbaycan Ordusunun sarsıdıcı zərbələrinə tab gətirə bilməyən təcavüzkar ölkənin ordusunun müdafiə xətti ən qısa müddətdə darmadağın edildi. Döyüş əməliyyatları zamanı ali baş komandanın başçılığı ilə müzəffər ordumuz tərəfindən

ümumilikdə uzun illər işğal altında olan 300-ə yaxın yaşayış məntəqəsini azad etdi (5).

Lakin işğal altındakı ərazilərin bərpaı üçün aparılan genişmiqyaslı iş fərqli bir mənzərə ortaya qoydu. “Azərbaycan Respublikasının işğaldan azad olunmuş ərazilərində müvəqqəti xüsusi idarəetmənin təşkili haqqında” Azərbaycan Respublikası Prezidenti, cənab İlham Əliyevin 2020-ci il 29 oktyabr tarixli Fərmanına əsasən hazırda bu ərazilərdə infrastrukturun tam bərpaı istiqamətində işlər həyata keçirilməyə başlanıb. Ölkənin müharibə və işğal nəticəsində dağılmış hissəsində müasir logistika infrastrukturunu yaradırlar, avtomobil yolları və dəmir yolları tikilir, müasir mülki rabitə vasitələri bərpa edilir. Uzunmüddətli barbar boyunduruğundan azad olan bu bölgə artıq davamlı olaraq yeni həyata doğru irəliləyir. Bölgə iqtisadiyyatının dirçəlişinin aydın konturları artıq ortaya çıxmaqdadır və milli iqtisadiyyatın bütün sahələri üzrə ciddi perspektivlərindən danışmaq mümkündür.

Hər bir dövlətin prioritet sosial-iqtisadi problemlərinin həllində mühüm amil bazar iqtisadiyyatının ən vacib əlaqələrindən biri kimi qəbul edilməli olan bank sisteminin inkişafıdır. Bu mülhizə bank sektorunun əsas makroiqtisadi rolu ilə - milli iqtisadiyyatın bütün institusional sahələrinin ehtiyaclarını ödəmək üçün maliyyə mənbələrinin toplanması və yenidən bölüşdürülməsi ilə əlaqədardır.

Azərbaycanın bank sistemi yarandığı gündən bəri kifayət qədər çətin bir yol keçsə də, hal-hazırda inkişafında əhəmiyyətli müsbət nəticələr əldə edə bilmişdir. Bununla birlikdə, yerli bank sektorunda artan qloballaşma çağırışları və rəqabətin artması kontekstində əsas vəzifə onun ən səmərəli işləməsinin təmin edilməsi məsələsini də ortaya qoymuş olur. Eyni zamanda, qarşıda duran ən başlıca vəzifə ölkənin bank qurumlarının rəqabət qabiliyyətinin artırılması və öz növbəsində bununla da, iqtisadiyyatın tənzimlənməsi, işğaldan

azad edilmiş ərazilərin dövlətin maliyyə sistemindəki dəstəyi ilə dirçəldilməsinə nail olmaqdır.

Cədvəl

Bank sektorunun inkişaf ssenariləri

Şərtlər	Uğurlu strateji tədbirlər	Uğursuz strateji tədbirlər
Stabil makroiqtisadi vəziyyət	İrəliləyiş ssenarisi	Ətalət ssenarisi
Qeyri-stabil makroiqtisadi vəziyyət	İrəliləyiş ssenarisi Böhran ssenarisi	Böhran ssenarisi

Mənbə: Belyaeva O., Polyakova T. *Using the concept of social space to analyze the relationship between commercial banks and the population* // *Економічний часопис-XXI*. 2016. № 3-4-1 (157).

Uğurlu strateji tədbirlər zamanı mümkün olan irəliləyiş ssenarisi bank sektorunun tələb etdiyi keyfiyyət və kəmiyyət xüsusiyyətlərinin formasiyalarını ölkə və konkret olaraq işğaldan azad olunmuş ərazilərin iqtisadiyyatının tələb etdiyi səviyyədə sürətlə yaxşılaşdırılmasını özündə ehtiva edir.

Bu zaman daxili maliyyə mənbələrini səfərbər edərək, inkişaf tempini itirmədən bank sektoru aktivlərinin sürətli böyüməsini təmin etmək olar. Yenidən maliyyələşdirmənin inkişafı, aktivlərin kapitallaşdırılması və digər tədbirlər kommersiya banklarına verilən tapşırıqların öhdəsindən ən təsirli şəkildə gəlmək imkanı verə bilər (3, s. 45).

Xüsusi dövlət proqramları olmadığı təqdirdə maliyyə xidmətlərindən bərabər istifadə, bank sektoruna inamın gücləndirilməsi və maliyyə savadlılığının artırılması, bankların fəaliyyətindəki sosial tədbirlərin kifayət qədər həyata keçirilməsi mümkün deyildir (4, s. 64).

Beləliklə, işğaldan azad edilmiş ərazilərdə bank sektorunun inkişafı kifayət qədər çox mürəkkəb amillərdən asılıdır. Bu ərazilərdə bank sistemi üzrə hər üç ssenari perspektivini nəzərdən keçirəndə, Azərbaycan Respublikasının son illər sürətli inkişafı bizə müsbət ssenari üzrə inkişafın olacağını proqnozlaşdırmağa əsas verir. Eyni zamanda, ilkin mərhələdə müsbət inkişafa ən böyük təsir dövlət və onun siyasəti tərəfindən göstərilə bilər.

References

1. Belyaeva O., Polyakova T. Using the concept of social space to analyze the relationship between commercial banks and the population // Економічний часопис-XXI. 2016. № 3-4-1 (157). С. 62-64
2. Decree of the President of the Republic of Azerbaijan on "Organization of temporary special administration in the liberated territories of the Republic of Azerbaijan"
3. The official Internet resource of the "Azerbaijan" portal created by the Heydar Aliyev Foundation. <https://azerbaijan.az/>
4. Belyaeva O.V., Dolzhenkov N.I. Modern credit and monetary policy of Russia // Finance. Control. Innovations: Sat. materials of the National Scientific and Practical Conference / otv. ed. T.S.Kolmykova.
5. Kursk: JSC "University Book", 2017. S. 45-46.
6. Mamedov Z.F. Banking sector of Azerbaijan: analysis and assessment // Scientific works. Academy of Management under the President of the Republic of Belarus. 2014. - Part I. C.

İsa Zakir oğlu Ələsgərov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

iszeynal@gmail.com

KOMMERSİYA BANKLARININ MARKETING FƏALİYYƏTİNİN ƏSASINI TƏŞKİL EDƏN FƏALİYYƏTLƏRİN 4P VƏ 4C ÜZRƏ ƏSASLARI

Açar sözlər: *holistik sistem, brendinq, sosial məsuliyyətlik, riteyl, korporativ, mövqeləndirmə, innovasiya*

Key words: *the holistic system, branding, social responsibility, retail, corporate, positioning, innovation*

Amerika Marketing Assosiasiyasının marketingə verdiyi tərifə diqqət edərsək, marketing ehtiyaclarının gəlirli şəkildə təmin edilməsi prosesinə deyilir. Xüsusən banklar kimi qurumlarda bu gəlirlilik və proses daha uzun müddətdə nəzərdə tutulduğu üçün banklarda marketing fəaliyyəti satış hədəfli olmaqdan daha çox uzunmüddətli dövrə yatırımlarla brendləşmə konseptindədir.

Bank marketingi xidmət marketinginin daha ixtisaslaşmış hissəsi olaraq ən uzun müddətli planlanması ilə seçilir.

İnkişaf etmiş ölkələrdə uğurlu bankların marketing fəaliyyətləri aşağıdakı 5 xarakteri birbaşa özündə cəmləşdirməsi ilə seçilir:

1. Marketing reklam, satış promo aksiyaları və ictimaiyyətlə əlaqələr kimi

2. Marketing bank filiallarında peşəkar xidmət və peşəkar atmosfer kimi

3. Marketing innovativ bank xidmətləri kimi

4. Marketing bankın mövqeləndirilməsi kimi (positioning)

5. Marketing bank tərəfindən bazarın araşdırılması, planlaşdırılması və monitorinqi kimi

Bankların marketing strategiyalarının 4P və 4C üzrə analizləri onların növbəti addımlarını planlamaları üçün bütün şəkili aydın görmələrinə kömək edir. Həm müştəri, həm də bank perspektivlərindən vəziyyəti hər tərəfli dəyərləndirməyə icazə verən bu texnikalar uyğun olaraq bir-birləri ilə əlaqədirlər.

Bank marketinginin 4P və 4C üzrə analizi aşağıda təsvir olunmuşdur:

1. Məhsul(Product) – Müştəri(Consumer)

İlk addım məhz məhsulun təkmilləşdirilməsi ilə başlanılır. Qarışıq bankların ən çox təklif etdikləri məhsullar Kreditlər, Debet məhsulları, kartlar və müştərilərə xidmətlərdir.

Kredit məhsullarına:

- a. İstehlak – Gündəlik ehtiyac və ya Məişət krediti
- b. İpoteka kreditləri
- c. Təhsil kreditləri
- d. Biznes kreditləri

Debet məhsullarına isə müştərinin məbləği götürmə vaxtına görə bir neçə kateqoriyaya bölünür. Lakin bu ənənəvi bank xidmətləri ilə yanaşı yenni bank xidmətləri artıq bu gün bütün müştərilər tərəfindən bank seçimi zamanı baxdıqları ilk məqamlardır. Bu müasir xidmətlərinə bir çox xidməti rahatlaşdıran və özündə cəmləyən internet bankçılığı xidmətləri, taksit kartları və ənənəvi xidmətlərin tamamlayıcıları olaraq keşbek təklifləri, kartda illik debet faiz gəlirinin olması, bir neçə valyutanı dəstəkləməsidir.

2. Qiymət(Price) - Xərc(Cost)

Məhsul və xidmətlərin qiymətləri orta bazar qiymətlərinə uyğun olması məhsulların daha əlçatan olmasını təmin edir. Əks halda əsasən homogen olan bu xidmətlərin fərqli banklarda qiymətləri arasında uçurumun olması daha baha qiymətə təklif olunan məhsulun çox az sayda seçilməsinə gətirib çıxaracaq.

3. Çatdırılma (Placement) - Rahatlıq (Convenience)

Geniş xidmət portfelio ilə yanaşı müştərilərin bank seçimi edərkən ən çox diqqət etdikləri məqamlardan biri ATM-lərin sayının çox olması, filialların sayının çox olması, hesabla bağlı xidmətlərdə onlayn əl çatanlığın nə qədər mümkün olması və həmçinin, kredit əldə edilən an bu prosesin nə qədər rahat və ardıcıl getməsidir. Təəssüf ki, qanunveriliyin bu kimi imkanları dəstəkləməməsindən dolayı hazırda ölkəmizdə proqram vastəsilə, mesaj və zəng vasitəsilə kreditin götürülməsi sıx yayılmamışdır.

4. Tanıtım – Kommunikasiya (Promotion – Connection)

Bəzən marketinq dedikdə yalnız bu məqam ağla gəlsə də, tanıtım kampaniyaları digər sektorlarda olduğu kimi bank sektorunda da 4-cü, ən axırıncı atılması lazım olan addımdır.

References

1. Baking and Insurance Marketing – Vani Vihar, <https://ddceutkal.ac.in/Syllabus/MBA-BOOK/Banking-Insurance-Marketing.pdf>
2. Bank marketing management Ly, Duong Hai Mai, Thi Thu Trang, https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/80159/Mai_Thi_Thu_Trang.pdf?sequence=1&isAllowed=y
3. Banking marketing Aleksandar Grubor, Nenad Vunjak, https://www.tvp.zcu.cz/cd/2014/PDF_sbornik/grubor%20vunjak.pdf
4. Bashirov R.A., “Banking” Baku 2007
5. Mammadov Z.F., “Fundamentals of Banking” Baku 2011
6. Marketing strategies in banking sector - Simoni Gëzim, <http://ppublishing.org/journals/769/issue/60902/articles/5074/>
7. The Impact of E-Marketing to Attract New Customers in the Banking Sector - Dr. Mahmoud Abdel Muhsen irsheid alafeef, <https://core.ac.uk/reader/234671830>

İsmayıl Fikrət oğlu Talibov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

taliblii4004@gmail.com

İQTİSADİYYATIN İDARƏ OLUNMASINDA MALİYYƏ NƏZARƏTİNİN ROLU, MƏQSƏD VƏ VƏZİFƏLƏRİ

Açar sözlər: *pul münasibətləri, maliyyə nəzarəti, büdcə və büdcədən kənar fondlar, nəzarətin predmeti, baza prinsipləri*

Key words: *monetary relations, financial control, budget and extra-budgetary funds, the topic of control, basic principles*

İqtisadi və sosial proseslərin inkişafı ilə, xüsusilə bazar münasibətləri kontekstində, milli iqtisadiyyatın idarə edilməsində maliyyə nəzarətinin rolu və əhəmiyyəti artmaqdadır.

Maliyyə nəzarəti müəssisələrin, habelə dövlətin və bələdiyyələrin vəsaitlərinin təşkili, bölüşdürülməsi və məqsədyönlü istifadəsinə nəzarət deməkdir. Burada da əsas məqsəd ölkənin sosial-iqtisadi inkişafıdır.

Başqa sözlə, maliyyə nəzarəti qanunvericilik və icra hakimiyyəti orqanlarının bütün iqtisadi subyektlərin maliyyə fəaliyyətlərinə nəzarətidir. Bu iqtisadi subyektlər dövlət, müəssisə və təşkilatlar ola bilər.

Maliyyə nəzarəti bir tərəfdən maliyyə menecmentinin vacib bir hissəsidir, digər tərəfdən də maliyyə sistemi rəhbərliyinin səmərəli olması üçün zəruri bir şərtidir.

Maliyyə nəzarətinin iki üsulu var:

1. Bütün təsərrüfat subyektlərində maliyyə qanunlarına və maliyyə intizamına riayət olunmasına dair xüsusi nəzarət orqanlarının nəzarət edici təcrübəsi kimi;

2. Maliyyə əməliyyatlarının keyfiyyətini qorumaq üçün maliyyə və pul vəsaitlərinin hərəkəti nəzarətində vacib bir komponent kimi.

Bu elementlər bir-biri ilə sıx bağlıdır, lakin məqsədləri, strategiyaları və nəzarət mövzularında fərqlidirlər.

Xüsusilə davam edən maliyyə nəzarəti nəticələrinə aşağıdakılar daxildir:

- Büdcənin hazırlanmasına və müxtəlif səviyyələrdə icrasına nəzarət;
- Büdcə və büdcədən kənar fondlardan səmərəli və məqsədyönlü istifadə;
- Dövlət büdcəsinə və vergi qanunvericiliyinə uyğunluğun monitorinqi;
- Ümumi milli məhsulun dəyəri və milli gəlirin bölgüsü və yenidən bölüşdürülməsi üzərində nəzarət;

Bu çərçivədə maliyyə nəzarətinin iki istiqaməti vurğulanır: birincisi, pul və onun ekvivalentlərinin təhlükəsizliyi, qeydlərin və hesabatların düzgünlüyü və dövlət maliyyə qanunvericiliyinə uyğunluq; ikincisi, müəssisələrin, bazarda sabitliyin və iqtisadi göstəricilərin dəqiq qiymətləndirilməsi, istehsalın fasiləsizliyinin və təsərrüfatçılığın səmərəliliyinin yüksəldilməsi imkanlarının aşkar edilməsi.

Başqa sözlə, milli gəlirin bir hissəsinin coğrafi, sosial-iqtisadi və sektoral olaraq yenidən bölüşdürülməsi baxımından büdcə vəsaitlərinin tamamilə səfərbər edilməsi və bunların dövlətin öz funksiyalarını yerinə yetirməsi üçün məhsuldar istifadəsi ilə əlaqədar hüquqi qurumlar və şəxslər arasındakı pul əlaqələri maliyyə nəzarətinin obyektidir.

Maliyyə nəzarətinin predmeti mövzusu da iqtisadçılar arasında müzakirə mövzudur. Maliyyə nəzarətinin predmeti, Y.A.Danilevski və T.M.Mezenseva tərəfindən nəzarət olunan obyektlərin iqtisadi əlaqələri kimi təsvir edilmişdir.

Büdcə prosesinin bütün səviyyələrində büdcə göstəriciləri, iqtisadi qurumların maliyyə göstəriciləri (mənfəət, satış, xərc, rentabellik, əsas və dövriyyə fondu və s.), büdcə və

büdcədənəknər fondlara vergi ödəmələri, pul-kredit münasibətlərini xarakterizə edən göstəricilər, eləcə də dəyər formasındakı bütün göstəricilər R.Q.Somoyevin "Maliyyə, pul tədavülü və kredit" kitabında maliyyə nəzarətinin predmeti kimi göstərilir.

Beynəlxalq səviyyəli çoxillik təcrübələrə əsasən maliyyə nəzarətinin təşkilinin əsas prinsipləri müəyyən olunmuşdur. Hər bir dövlət də praktikada bu prinsiplərin reallaşmasına çalışmalıdır. Bu prinsiplər INTOSAI-in (Ali nəzarət orqanlarının beynəlxalq təşkilatı) Lima deklarasiyasında qeyd olunmuşdur. Göstərilən deklarasiyada maliyyə nəzarətinin aparılması zamanı aşağıdakı prinsiplərin nəzərə alınması vacib hesab olunur:

- Müstəqillik və obyektivlik;
- Səriştəlilik və aşkarlıq.

Bu baza prinsiplərinin də özlərinin bir sıra törəmə prinsipləri də mövcuddur ki, bu prinsiplər aşağıdakılardır:

- nəticəlilik;
- dəqiqlik;
- professional davranış;
- effektivlik;

• müxtəlif nəzarət orqanlarının fəaliyyətlərinin əlaqələndirilməsi və s.

References

1. "Audit. Textbook for universities", Baku, Azerbaijan National Encyclopedia Publishing House, 2001.
2. Aliyev A., Shakaraliyev A., "Transition to a market economy: economic policy of the state", Baku, 2002
3. Bagirov D. Hasanli M. "Finance" Azerbaijan State Economic University-2011.
4. Həjiyev R., "Inspection and control", Baku, 1999.
5. Xənkəşiyev B.A., "Financial control", Baku, 2012.
6. Materials of the scientific-practical conference "Financial control and audit in Azerbaijan", Baku, Azerneshr, 1999.

İzzət Elxan oğlu Əkbərov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

izzetakbarov@gmail.com

DÖVLƏTİN INNOVASIYA SİYASƏTİNİN MƏQSƏD VƏ VƏZİFƏLƏRİ

Açar sözlər: *innovasiya, innovasiya siyasəti, dövlətin innovasiya, Azərbaycanda innovasiya siyasəti, siyasəti*

Key words: *innovation, innovation policy, state innovation, innovation policy in Azerbaijan, policy*

Dövlətin innovasiya siyasəti-innovasiya fəaliyyətinin inkişafına və stimullaşdırılmasına yönəldilən sosial-iqtisadi siyasətin tərkib hissəsidir. Burada elmi-tədqiqatların, işlənilmələrin, təcrübi-konstruktor işləri və ya hər hansı elmi-texniki nailiyyətlərin tətbiqi ilə iqtisadi dövriyyədə reallaşan yeni və ya təkmilləşdirilmiş məhsulun, yeni və ya təkmilləşdirilmiş texnoloji prosesin yaradılması nəzərdə tutulur. Dövlətin innovasiya siyasəti innovasiya fəaliyyətinin prioritetliyinin qəbul edilməsi ilə yerli məhsulların rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsi, sabit iqtisadi artımın təmin edilməsi, əhalinin həyat səviyyəsi və onun keyfiyyətinin, ölkənin müdafiə, texnoloji və ekoloji təhlükəsizliyinin yüksəldilməsinə yönəldilməsidir.

Dövlətin innovasiya siyasətinin əsas məqsədləri aşağıdakılardır:

- yerli məhsulların rəqabət qabiliyyətinin artımını təmin edən elmi-texniki nəticələrin səmərəli istifadəsini, sosial-iqtisadi inkişaf məsələlərini həll etmək məqsədi ilə innovasiya fəaliyyəti üçün iqtisadi, hüquqi və təşkilatı şəraitin yaradılması;
- elmi-texniki potensialın inkişafı, səmərəli yerləşdirilməsi və istifadə edilməsi, onun strukturunun formalaşdırılması;

- ölkə iqtisadiyyatının inkişafını elm və texnikanın nailiyyətləri ilə zənginləşdirilməsini artırmaq, maddi istehsal sahəsində mütərəqqi struktur dəyişmələrini, onların səmərəliliyini və rəqabət qabiliyyətliliyinin təmin edilməsinə yönəldilən mühüm sosial məsələləri reallaşdırmaq;

- ölkənin müdafiə qabiliyyətini və insanların, cəmiyyət və dövlətin təhlükəsizliyini möhkəmləndirmək.

İnnovasiya siyasətinin əsasları ölkədə real iqtisadiyyata, sosial və siyasi vəziyyətə uyğun olan qanunvericilik aktlarının külliyyatının qəbulu yolu ilə qorunur. Məhz, bu normativ hüquqi sənədlərdə idarəetmənin subyekt və obyektləri, onların hüququ, vəzifələri və məsuliyyəti təyin edilir.

Bildiyimiz kimi ETT ayrı-ayrı sahələrdə, regionlarda, ölkələrdə müxtəlif elmitexniki istiqamətlərdə qeyri-bərabər olaraq həyata keçirilir. Bunlardan bəziləri texnoloji inkişaf lokomotivində liderliyi ələ keçirir, bəziləri isə əksinə olaraq “kölgə” altında qalaraq öz mövqelərini əldən verirlər. Liderliyin dəyişilməsi əsasən texnoloji inqilablar dövründə texnoloji inkişafın xüsusiyyətləri ilə müəyyən olunur. Bu barədə XX əsrin ikinci yarısı və XXI əsrin birinci yarısına olan texnoloji inkişaf göstəricilərinə nəzər salmaq yerinə düşərdi. (Cədvəl 1)

Göründüyü kimi texnoloji inkişafın IV mərhələsi 1929-1933 il maliyyə böhranından sonra yaranmağa başlayıb. İlk əvvəllər bu hərbi xarakter daşısa da sonralar, 50-ci illərdən başlayaraq dinc yolla - EHM-lərin tərtibi, atom enerjisindən istifadə, “Yaşıl İnqilab”, kosmosun tədqiqi ilə davam edib. 70-ci illərin ortalarında baş verən dərin enerji və texnologiya böhranı texnoloji inkişafın V mərhələsi üçün böyük bir təkan vermiş oldu. Bunun əsasında mikroelektronika, personal kompyuter, biotexnologiya, gen mühəndisliyi, internet şəbəkəsi dayanırdı. Həmin dövrün lider ölkələrinə ABŞ, Yaponiya, Q. Avropa və keçmiş SSRİ daxil idi. Lakin XXI əsrin əvvəllərində artıq V mərhələnin başa çatdığı aydın görünməyə başladı. Belə ki 2001-2002-ci illər böhranı ilk dünya informasiya böhranı

sayıldı. Və bununla da VI texnoloji inkişaf mərhələsinə keçidin əsası qoyuldu. Bir qrup mütəxəssislərin fikrincə bu period XXI əsrin 20-50-ci illərini əhatə edəcək. Eyni zamanda istehsalın postindustrial texnoloji üsulu humasit xarakter daşıyaraq yaxın 200 ildə bütün planetin texnoloji simasını dəyişəcəkdir.

Elmi texnoloji inkişafın VI mərhələsinin başlıca elmi-texniki istiqamətlərini nanotexnologiya, bitki və heyvanların biotexnoloji əsaslarla gen mühəndisliyi, qlobal informasiya şəbəkəsi, ekoloji təhlükəsizlik, hidrogen və sair yanacaq növlərinin kəşfi, alternativ nəqliyyat növlərinin(elektron nəqliyyat) yaranması təşkil edir. Bu mərhələdə lider ölkələrə ABŞ, Q. Avropa, Yaponiya aid edilir. Çin, Hindistan, Braziliya və Rusiya kimi ölkələr isə ikinci qrup ölkələr hesab edilir.

References

1. Akhundov M.A. "Strategic management" textbook. Baku, Agridag 2001 201 pages.
2. Aliyev T.N., Babayeva L.B., Content and implementation of the Regional Innovation Program. Corporate governance and innovative development of the economy Results of BEPK, Baku 201
3. Aslanzade I.A., "Innovation Management", Baku 1998, Chashyoglu 120 pages.
4. Aslanzade I.A., "Organization and management of investment projects" Baku 2000.
5. Atakishiyev M.C., Suleymanov G.S., "Innovation Management", Baku-2004
6. Atakishiyev M.C.; Suleymanov G.S., "Innovation Management", Thinking NPA 2004, 136 pages.
7. Tagiyev Albert, Functional-value-analysis method in search of innovative idea, II series of innovation brochures, Baku, "Taknur" -2016, 46 pages.

Nərminə Eynullah qızı Məmmədli

Bakı Biznes Universiteti

Magistrant

narmin93595@gmail.com

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASINDA FƏALİYYƏT GÖSTƏRƏN KOMMERSİYA BANKLARINDA MALİYYƏ SABİTLİYİNİN QİYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ

Açar sözlər: *maliyyə sabitliyi, iqtisadiyyat, maliyyə sistemi, mexanizm, aktiv, inkişaf*

Key words: *financial stability, economy, financial system, mechanism, assets, development*

Maliyyə sabitliyinin vacibliyini maliyyə sabitliyinin olmadığı dövrlərdən görmək mümkündür. Bu dövrlərdə bankların gəlirli layihələri maliyyələşdirmək istəməmələri, aktiv qiymətlərin öz daxili dəyərlərindən həddən artıq kənara çıxması və ödənişlərin vaxtında ödənilməməsi ilə nəticələnmişdir. Böyük qeyri-sabitlik bankların işinə, hiperinflasiyaya və ya birja çökməsinə səbəb ola bilər. Bu isə maliyyə və iqtisadi sistemə olan inamı ciddi şəkildə sarsıda bilər.

Maliyyə sabitliyi “maliyyə sisteminin qeyri-sabit olmadığı bir şərt” olaraq təyin edilə bilər. Bu eyni zamanda maliyyə sisteminin üç komponentinin-maliyyə qurumları, maliyyə bazarları və maliyyə infrastrukturunun sabit olduğu bir vəziyyəti də ifadə edə bilər.

Maliyyə qurumlarının sabitliyi ayrı-ayrı maliyyə qurumlarının, hökumət daxil olmaqla xarici qurumların köməyi olmadan maliyyə vasitəçiliyi funksiyasını lazımi səviyyədə həyata keçirmək üçün kifayət qədər sağlam olduqları bir vəziyyətə aiddir.

Maliyyə bazarlarının sabitliyi, maliyyə əməliyyatları zamanı qiymətləndirilmənin iqtisadi əsaslardan əhəmiyyətli dərəcədə

kənarlaşması olmadan, bazar əməliyyatlarında ciddi bir pozuntu olmadığı və bununla da iqtisadi agentlərin özlərinə inamla vəsait toplaya bilmələri və işləmələri üçün bir şərtidir.

Maliyyə infrastrukturunun sabitliyi dedikdə, maliyyə sisteminin bazar intizamının düzgün işləməsini təmin etmək üçün yaxşı qurulduğu və həm maliyyə təhlükəsizliyi şəbəkəsi, həm də ödəmə və hesablaşma sisteminin səmərəli işlədiyi bir şərt kimi nəzərdə tutulur.

Maliyyə sabitliyi daha geniş şəkildə “maliyyə sisteminin real iqtisadi fəaliyyətə problemsiz şəkildə kömək edə biləcəyi və zərbələrdən yaranan maliyyə balanssızlığını həll edə biləcəyi bir şərt” olaraq təyin edilə bilər.

1980-ci illərdən bəri dünyanın bir çox ölkəsi maliyyə liberallaşması sayəsində sürətli maliyyə sənayesinin böyüməsinin müsbət təsirlərini əldə etdi. Bununla yanaşı, eyni zamanda qeyri-sabit maliyyə və ya maliyyə böhranları nəticəsində yaranan ağır iqtisadi xərclər səbəbindən iqtisadi böyümədə dramatik bir şəkildə yavaşlama dövrləri də yaşanmışdır.

Azərbaycanda maliyyə sabitliyinin təmin olunması üçün perspektiv inkişaf modelin qurulması zəruridir və bunun üçün əvvəlcədən müəyyən edilmiş tədbirlər kompleksinin həyata keçirilməsi vacib şərt kimi qiymətləndirilməlidir:

- Azərbaycan Respublikası maliyyə sisteminin daxili və xarici təsirlərə qarşı dayanıqlılığının təmin edilməsi;
- Riskin idarə edilməsi tədbirlərinin keyfiyyətini artırmaq məqsədi ilə tənzimləmənin təkmilləşdirilməsi;
- Möhkəmləndirilmiş maliyyə sistemi infrastrukturunu;
- Güclü və dinamik institutlardan ibarət maliyyə sisteminin yaradılması;
- Təkmilləşdirilmiş kredit riski modeli;
- Likvidlik və Kredit risklərinin araşdırılması, iqtisadi artıma müsbət və mənfi təsirinin təhlilinin aparılması;
- Banklarda kapital qoyuluşu zamanı likvidliyinin təmin edilməsi;

- İnkişaf etmiş sığorta bazarı;
- Gücləndirilmiş maliyyə sistemi inklüzivliyi;
- Bazel III tələblərinə əsasən stress altında VaR modelindən bazar risklərinin ölçülməsi üçün istifadə edilməsi;
- Erkən xəbərdarlıq sistemlərinin qurulması;
- Bank göstəricilərinə əsasən indekslərin yaradılması;
- Beynəlxalq standartlara uyğunlaşdırılmış stress-test modelinin qurulması;
- Maliyyə bazarlarında investorların çıxarılması fəaliyyətinin artırılması;
- Nəzarət və Tənzimləmə mexanizminin daha da təkmilləşdirilməsi.

Maliyyə dayanıqlığının təhlilinin əsas məqsədi, mənfi tendensiyaları, maliyyə sisteminin vəziyyətini və zəifliklərini qiymətləndirmək üçün iqtisadi, tənzimləyici və institusional müəyyənediciləri aşkar edərək fərqli münasibətləri araşdırmaqdır.

References

1. Bashirov R.A., “Banking”, Baku, 2007
2. Central Bank of the Republic of Azerbaijan “Financial Stability Review” 2014-2015 I Quarter. Baku 2015.
3. Central Bank of the Republic of Azerbaijan “Financial Stability Review” 2013-2014 I Quarter Baku, 2014
4. Mammadov Z.F., “Fundamentals of Banking” Baku 2011
5. Statement of the Central Bank of the Republic of Azerbaijan on “Main directions of monetary and financial stability policy”, Baku, 2016 Measures of financial stability – a review Blaise Gadanecz and Kaushik Jayaram
6. Yusifzade Leyla, Research and Development Center of the Central Bank of the Republic of Azerbaijan “Financial Stability”, Baku, 2011
7. http://iqtisadiislahat.org/articles/azerbaycanda_maliyye_sabit_liyi_cagirislar_ve_perspektivler-8

Maqsud Musa oğlu Əliyev
Bakı Biznes Universiteti
magistrant
maqsudaliyev021@gmail.com

MALİYYƏ SABİTLİYİNİN TƏMİN EDİLMƏSİ VƏ ONUN NƏZƏRİ-METODOLOJİ ƏSASLARI

Açar sözlər: *maliyyə, makromaliyyə sabitliyi, maliyyə sistemi, milli iqtisadiyyat, inflyasiya*

Key words: *finance, macroeconomic stability, financial system, national economy, inflation*

Maliyyə termininə verilən tərifləri ümumiləşdirərək belə demək olar ki, maliyyə-pul fondlarının bölgüsü, yenidən bölgüsü və istifadəsi ilə əlaqədar yaranan münasibətlər sistemidir. Makromaliyyə sabitliyi dediyimiz zaman maliyyə sisteminin komponentlərinin sabit fəaliyyəti başa düşürük. Maliyyə sisteminin mahiyyətini daha yaxşı dərk etmək üçün ilk öncə maliyyə terimini aydınlaşdırmaq lazım gəlir. Maliyyə münasibətlərinin yaranması həmişə pul vəsaitlərinin hərəkəti şəklində özünü biruzə verir. Pul olmur, maliyyə münasibətləri də olmur, çünki, bu zaman münasibətlər aşkarlanmır və başqa cür ifadə edilə bilmir. Maliyyə pul münasibətlərini bildirməsinə baxmayaraq, o heç də bütün pul münasibətlərini özündə cəmləşdirmir. Maliyyə münasibətlərinə nisbətən pul münasibətləri özü-özlüyündə daha geniş anlayışdır.

Maliyyə sabitliyi ilə bağlı elmi tövsiyələr hazırlanması üçün həm ümumilikdə maliyyə sisteminin, həm də onun ayrı-ayrı komponentlərinin müxtəlif istiqamətlərinin öyrənilməsinə tələb edir.

Milli iqtisadiyyatımızın maliyyə sabitliyinin təmin edilməsinin bəzi prinsipləri vardır. Bu prinsipləri müəyyən etməmiş maliyyə

sabitliyini təmin etmək mümkün deyil. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində maliyyə sabitliyini təmin etmək üçün müəyyənləşdirilmiş əsas prinsiplər bunlardan ibarətdir:

Maliyyə sabitliyi hər bir ölkənin öz sosial-iqtisadi məqsədinə çatma bilməsi üçün hökumət xərclərinin və gəlirlərinin tənzimlənməsi ilə bağlı dövlətin maliyyə tədbirlərinin məcmusuna əsaslanır. Buna görə də maliyyə sabitliyinə bir növ dövlətin öz iqtisadi funksiyalarının həyata keçirilməsindəki mexanizmi kimi də baxmaq olar. Makromaliyyə sabitliyini əldə etmək üçün dövlət iqtisadi və sosial siyasətin əsas hədəflərini və onların həyata keçirilməsi yollarını müəyyən etməlidir. Maliyyə sabitliyini mükəmməl maliyyə siyasəti əsasında təmin etmək mümkündür. Maliyyə sabitliyini təmin edilməsi üzrə aparılan tədbirlər zaman etibarı ilə nəticə verməyə və ya uğursuz ola bilər. Bəzi tədbirlər qısamüddətli dövrdə maliyyə sabitliyini təmin etməyi bacarsalar da, uzunmüddətli dövrdə qeyri-effektiv nəticə verə və daha çox xərc tələb edə bilər.

Qiymət sabitliyinin həyata keçirilməsi maliyyə sabitliyinin əsas tərkib hissələrindən biridir. Qiymət sabitliyi inflyasiya həddinin insanların öz iqtisadi seçimlərinə təsir etməyi bacarmayacaq qədər aşağı olan bir iqtisadi prosesdir. Yəni, qiymətlərin sabit və dəyişməz olduğu bir proses deyil, qarşıya qoyulan ortalama qiymət həddində davamlılığının təşkil edilməsidir. Qiymətlərinin ümumi həddindəki illik orta artım sürətinin xüsusi olaraq 1-2% olduğu iqtisadi sistemlərdə qiymət sabitliyinin olduğunu demək mümkündür. Hətta bəzi inkişaf etməkdə olan ölkələrdə qiymətlərin ümumi həddindəki illik orta inkişaf tempi 5%-ə qədər normal qarşılana bilər.

Azərbaycanda bank sahəsində bankın maliyyə sabitliyinin idarəedilməsi pul axınlarının likvidliyi və onların yerləşdirilməsi, gəlirliliyin idarəedilməsi ilə bağlıdır. Təcrübədə bankın maliyyə sabitliyinin idarəedilməsi dörd nəzəriyyəyə, daha doğrusu,

kommersiya borcu, yerləşdirmə, gözlənilən gəlir və passivlərin idarəedilməsi nəzəriyyəsinə əsaslanır.

Araşdırmalar göstərir ki, bankın maliyyə sabitliyini onun kapitallaşma həddi, mənfəətliliyi və likvidliyi müəyyənləşdirir. Bankın xüsusi kapitalı onun aktiv əməliyyatlarının artırılmasının ümumi əsasıdır. O, bankın maliyyə sabitliyinə və mənfəətliliyinə, iqtisadiyyat sahələrinin kreditləşdirilməsinin investisiya potensialına təminat verən amillər məcmusunda önəmli rol oynayır.

Respublikamızda iqtisadi islahatların effektiv və uğurla həyata keçirilməsi üçün əsas problemlər arasında bank sisteminin sabitliyinin təmin edilməsi, milli valyutanın möhkəmləndirilməsi, daxili ehtiyatlardan maksimum istifadə edilməsi, bank sektorunun real iqtisadiyyatın kreditləşdirilməsinə istiqamətləndirilməsi mühüm yer tutur. Bu zaman bankların möhkəmləndirilməsi vasitəsilə bank sisteminə inamın artırılması və tənzimləmək yolu ilə onların fəaliyyət səmərəliliyinin yüksəldilməsi vacibdir. Eyni zamanda bank fəaliyyətinin tənzimlənməsi vasitələri dövlətin pul-kredit siyasətinin vasitələri kimi qəbul edilir. Respublikada bank sisteminin tənzimlənməsinin normativ hüquqi bazasının formalaşdırılmasının müəyyən səviyyəsinə nail olunmuşdur.

Belə bir məsələyə diqqət yetirilməlidir ki, gələcəkdə bank sisteminin sabitliyini təmin etmək və investorların inamını yüksəltmək məqsədilə bankların tənzimlənməsinə dair çevik strategiyanın və adekvat pul-kredit siyasətinin həyata keçirilməsi zəruridir.

Müasir dövrdə bankın sabitliyinin möhkəmləndirilməsi və bank sisteminə inamı yüksəltmək üçün daxili resursların cəlb edilməsi prioritetlik təşkil etməlidir. Deməli, şəxsi kapitalın və onun adekvatlığının qiymətləndirilməsi üsulları, likvidlik göstəriciləri və digər normativlər bank fəaliyyətinin tənzimlənməsinin çevik vasitələridir.

References

1. Shakaraliyev A.S, Economic policy of the state: Realities and Perspectives, Baku, 2009, 414 pages.
2. Sadigov K.F, “Conceptual bases of state regulation of national economy” “Azerneshr” Baku, 1999, 72 p.
3. Shakaraliyev A.Sh., “Transition economy and state” Baku, 2000, 278 p.
4. Suleymanov Elchin, Osman Nuri Aras, “Economy of Azerbaijan”, “East-West” Printing House, Baku, 2010, 316 p.
5. Cloud C.; Suleymanov E., “Public Finance”, “Qafqaz University” publication Baku, 2011, 323 p.

Əziz Vidadi oğlu Xəlilbəyli

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

aziz.khalilbayli@gmail.com

TURANBANKDA BANK RİSKLƏRİNİN İDARƏ EDİLMƏSİNDƏ İNNOVATİV TEKNOLOGİYALARIN TƏTBİQİ

Açar sözlər: *bank sektoru, kredit, risk, texnologiya, integrasiya, bank*

Key words: *banking sector, credit, risk, technology, integration, banking*

Bankların iş fəaliyyətlərində bir sıra texnologiya və texnikanın istifadəsi zamanı yaranan riskə texnoloji risk adlanır. Həmin zaman texniki avadanlığın iş fəaliyyətində əmələ gələn nasazlığın aradan qaldırılmasına sərf edilən vəsaitin yaratdığı itkilər və bankdaxili hakim məlumata sanksiyasız daxil olma ortaya çıxır. Riskin həmin növü təkcə bankda deyil, digər müəssisələrin də iş fəaliyyətində iştirak edir. Lakin texnoloji riskin bank məqsədilə idarə edilməsi I dərəcəli əhəmiyyətə sahibdir. Texnoloji riskin meydana çıxmasına nümunə olaraq elektron ödəniş sistemində baş verən dəyişikliklər və məhsulun tətbiqi zamanı bankda risk yaranır. (2)

Bank riskinin ən əsas növlərindən biri yeni məhsulların, müasir texnologiyaların tətbiqi riskidir. Risklərin olmaması məqsədilə informasiya sistemlərinin təhlükəsizliyini və effektivliyini təmin etmək üçün bank müxtəlif tələblərə riayət etməlidir. Aşağıdakılara nəzər salaq: (2)

1. Bankda riskin meydana çıxmaması üçün informasiya sistemlərinin davamlı və etibarlı fəaliyyəti təmin olunmalıdır.

2. Bankın informasiya texnologiyaları və sistemlərində yaranan problemlər ilə əlaqədar yaranan İT risklər effektiv şəkildə idarə olunmalıdır.

3. Topoloji diaqram tərtib edilməlidir.

4. Bankda sistem inzibatçıları və təhlükəsizlik təyin olunmalıdır.

5. İnformasiya sistemlərinin və texnologiyalarının idarə edilməsi üzrə bankın işçiləri arasında fəlahiyyətlər bölgüsü aparılmalıdır.

6. Fövqəladə hallardan informasiya sistemlərinə əsasən fəaliyyətin davamlılığı məqsədilə prosedurlar mövcuddur.

İnformasiya sistemlərinə sanksiyasız müdaxilənin qarşısını almaq məqsədilə bankda mövcud olan informasiya texnologiyası avadanlıqları üzrə nəzarət, fiziki təhlükəsizlik qaydaları ayırd edilməlidir. Riskin edilməməsi üçün bankların hamısında informasiya sistemlərinin və texnologiyalarının dağıldığı, zədələndiyi, təhlükəyə məruz qaldığı halların hamısında fəaliyyətin fasiləsiz olması təmin edilməlidir. Fəaliyyət fasiləsizliyini təmin etmək məqsədilə bank bir neçə tədbir yerinə yetirmişdir: (1)

- İnformasiya sistemlərinin fəaliyyətinin bərpa edilməsi və ehtiyat surətlərinin saxlanması üçün bankdan kənarda Ehtiyat Mərkəzi yaradılmalıdır,

- Fövqəladə halların hamısının bankın fəaliyyətinin davamlılıq planı hazırlanmalı və təsdiq edilməlidir, bu planda fövqəladə hallar zamanı kommunikasiya tədbirləri müəyyən edilməli, bankda fəaliyyət bərpa edilməlidir.

- Fövqəladə hallar vaxtı fəaliyyətin davamlı olmasını təmin etmək məqsədi ilə informasiya sistemləri və texnologiyaları avadanlıqlarında qəza vaxtı riayət ediləsi prosedurlar ilə bağlı bankda onunla əlaqədar işçilər üçün ildə ən azı bir dəfə olaraq təlim yerinə yetirməli və nəticələr rəsmiləşdirilməlidir.

- Fövqəladə hallar zamanı informasiya sistemlərinin həmin bankın davamlı fəaliyyətini dəstəkləmək imkanlarını ən azı 6 aydan bir qiymətləndirilməli və nəticələr rəsmiləşdirilməlidir.

Sistem inzibatçıları və sistem istifadəçilərinin şifrələri mövcud olmalıdır, şifrələrin maksimum müddəti 30 gün, sayı isə 8-dən az olmamalıdır. Sistem inzibatçılarına görə şifrə 10 simvoldan əskik olmamalıdır. Sistemə ilk dəfə qoşulma zamanı şifrə istifadəçinin özü tərəfindən mütləq dəyişdirilməlidir. İstifadəçi şifrəni 3 dəfə yanlış yığdıqdan sonra sistemə giriş məhdudlaşdırılır və ancaq təhlükəsizlik inzibatçısı tərəfindən sistemə qoyulan giriş qadağasından sonra daxil olur. Sistemdə istifadə edilən son 12 şifrənin yenidən istifadəsinin avtomatik olaraq qarşısı alınmalıdır. Eyni zamanda sistem inzibatçıları başqa istifadəçilərin şifrələrini əldə edə bilmək imkanına sahib olmamalıdırlar. Şifrələr həm rəqəm, həm də hərfdən ibarət olmalıdır, ekranda açıq şəkildə əks olunmamalıdır, şifrəylə mühafizəyə malik olan ekran qoruyucusu olmalıdır. Sistem inzibatçılarının hamısının şifrəsiylə möhürlənmiş zərflərdə də saxlanmalıdır.

Kompüter sisteminin İT tətbiq edilmə strukturu bank üçün risklərin idarə edilməsi tələblərini müəyyənləşdirməlidir. Tətbiqetmə strukturunun tələbləri isə aşağıda verilənlər daxil edilməklə bir çox növdə olan risklərin idarə edilməsi icra edilən funksiyaları əhatə edir (4):

1. Kapital bölgüsü,
2. Öhdəlik və aktiv idarə edilməsi,
3. Kredit və bazar risklərinin idarə edilməsi,
4. Nəzarət orqanına hesabatların verilməsi,
5. Fəaliyyət nəticələrinin qiymətləndirilməsi.

Tətbiq etmə strukturu sadalanan funksiyaların hamısına aydınlıq gətirməkdən savayı, onların daxilində tətbiq edilən metodologiyaları müəyyənləşdirməlidir. Bu strukturu texnoloji cəhətdən mürəkkəbləşmiş metodologiyadan əmələ gəlməsi ehtimal olunan sistem məhdudiyyətlərini mütləq şəkildə nəzərə almalıdır. Eyni zamanda həmin strukturu, mərkəzləşdirilməni, növünü və səviyyəsini təyin etməlidir.

References

1. Abdullayev Ş.Ə., Kommersiya banklarında kredit resurslarının təşkili və kredit ehtiyatların yaradılması haqqında qaydalar, Bakı-2003
2. Mərkəzi Bank - Aktivlərin tənifləşdirilməsi və mümkün zərərlərin ödənilməsi üçün risklərinin sığortası, Bakı-2000
3. Mərkəzi Bank - Banklarda risklərin idarə olunması haqqında qaydalar, Bakı-2010
4. Əsgərova R., Pul, kredit və banklar, Bakı 2007
5. www.iqtisad.net

Hüseyn Elşad oğlu Zərbəliyev

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

huseyn_zerbeli000@mail.ru

İŞĞALDAN AZAD EDİLMİŞ ƏRAZİLƏRDƏ KİÇİK SAHİBKARLIĞIN DƏSTƏKLƏNMƏSİ İSTİQAMƏTİNDƏ VERGİ GÜZƏŞTLƏRİ MEXANİZMİ

Açar sözlər: vergi, sahibkarlıq, strategiya, vergi siyasəti, inzibatçı, vergi xidməti

Key words: tax, entrepreneurship, strategy, tax policy, administrator, tax service

Ermənistan silahlı qüvvələri tərəfindən 27.09.2020 tarixindən başlayaraq Azərbaycan Respublikasına qarşı törədilmiş hərbi təxribat 44 gün ərzində davam etmiş və Vətən Müharibəsi nəticəsində Azərbaycan dövlətinin şanlı qələbəsiylə başa çatdı. İşğal edilən Cəbrayıl şəhəri və 90 kəndi, Zəngilan şəhəri, Ağbənd, Mincivan, Bartaz qəsəbələri və 52 kəndi, Füzuli şəhəri və 53 kəndi, Tərtər rayonunun 3 kəndi, Xocavənd rayonunun Hadrut qəsəbəsi və 35 kəndi, Qubadlı şəhəri və 41 kəndi, Xocalının 9 kəndi, Laçın rayonunun 3 kəndi, Şuşa şəhəri, həmçinin Murovdag və Ağdərə istiqamətlərində strateji yüksəkliyi, Zəngilanda isə Sığırt, Bartaz, Sukurataz yüksəkliyi və 5 adsız yüksəklik azad edilib. Hələ keçən əsrin 90-cı illərində birinci Qarabağ müharibəsi və son təxribat nəticəsində infrastruktur obyektləri, mülki əhali, dövlət əmlakıyla yanaşı, sahibkarlıq subyektlərinə də ciddi şəkildə ziyan dəymişdir. Ermənistanın hərbi müdaxiləsi nəticəsində ziyan çəkmiş vətəndaşlarımıza, KOBİA sahibkarlara dəymiş ziyanın öyrənilməsi, uyğun informasiyaların toplanılması və emalı üçün oktyabrın 5-dən etibarən sahibkarlardan müraciətlərin qəbuluna başladı.

İşğaldan azad olunmuş ərazilərin hərtərəfli inkişafı üçün dövlət proqramları hazırlanır. Hər sahəni ayrılıqda əhatə edəcək proqramların əsas məqsədi torpaqlarımızı yenidən dirçəltmək və dünyaya tanıtmadır və bu aspektdə sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyətinin dirçəldilməsi xüsusi ilə önəmlidir. Sahibkarlıq iqtisadiyyatın qeyri-neft sektorunda mühüm rol oynayır. Bu, yalnız ölkənin iqtisadi fəaliyyəti üçün deyil, həm də dünyanın inkişaf etmiş və inkişaf etmiş olan ölkələri üçün səciyyəvidir. Xüsusilə, bugünkü dövründə insanlar iş görmək və ondan pul qazanmağa çalışmaq üçün daha az vaxta və daha sürətə ehtiyac duyurlar. Bütün bu amillərlə yanaşı, işin inkişafını təmin edən ən vacib amil onu maliyyə mənbələri ilə təmin etməkdir. Əlbəttə ki, bunun üçün bir sıra maliyyə mexanizmləri mövcuddur. Dinamik iqtisadi inkişaf və məlumat mübadiləsi fonunda yeni informasiya kommunikasiya texnologiyalarının meydana çıxması və dinamik inkişafı, öz növbəsində, telekommunikasiya texnologiyalarının hüquqi tənzimlənməsini tələb edir.

Bu sahədə hüquqi tənzimləmə eyni zamanda əksər sahələrdə hüquqi tənzimlənmənin effektivliyini müəyyənləşdirir.

Eyni zamanda biznes obyektlərinə və sahibkarlıq subyektlərinin təsərrüfatlarına dəymiş zərər ilə yerində tanış olmaq, zəruri və təxirəsalınmaz öhdəliklər haqqında informasiya əldə etmək məqsədilə Agentliyin (KOBİA) nümayəndələri Füzuli rayonunun Horadiz və Gəncə şəhərində, Beyləqan və Bərdə rayonlarında oldu. Agentliyə Ermənistanın hərbi təxribatının nəticəsində əkinçilik, ticarət, heyvandarlıq, istehsal və ictimai işə sahələrində fəaliyyət göstərən 360 və daha çox sahibkarlıq subyektinə ziyanın dəyməsi haqqında informasiya daxil olub.

Azərbaycanın işğaldan azad edilmiş əraziləri böyük investisiya və iqtisadi potensialına sahibdir. Ölkəmizin ümumi inkişaf strategiyası əhatəsində daimi inkişaf məqsədləri və IV sənaye inqilabı prinsiplərinə müvafiq olaraq, işğaldan azad olunmuş ərazilərimiz yerli resurslar, xüsusiyyətlər və və perspektivlər

nəzərə alınaraq ölkə iqtisadiyyatına integrasiya olunacaq. Agentlik işğaldan azad edilmiş torpaqlarda biznesin qurulması məqsədilə Azərbaycan dövlətinin müəyyənləşdirəcəyi strategiyaya müvafiq olaraq, uzunmüddətli hədəflərində dəyişikliklər edəcək. İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə sahibkarlıq fəaliyyətinin təşkili, xarici və yerli investisiyaların cəlb edilməsinə dəstək, KOB sektorunun formalaşdırılması bu agentliyin strateji hədəflərinin prioritetlərindəndir.

Bu cür çətin şəraitdə Azərbaycan dövləti öz sahibkarlarına dəstək olmaq məqsədilə mexanizmlərini işə salmış, həm də pandemiyadan xeyli ziyan çəkən iqtisadi fəaliyyət sahələrinə Vergi Məcəlləsində xeyli güzəştlər nəzərdə tutulmuşdur. Eyni zamanda zərər çəkən sahibkarlıq subyektləri 2020-ci il torpaq və əmlak vergisindən azad olunmuşdular. Mikrosahibkarlar isə xüsusi həssas kateqoriyaya aid olduğuna görə istənilən sahədə fəaliyyət göstərənlər üçün Vergi Məcəlləsində cari 2%-lik sadələşdirilən verginin dərəcəsi 1%-ə endirilmişdir.

Sahibkarlıq subyektlərinin hamısında fiziki şəxslərdən icarəyə alınan daşınmaz əmlak üçün mənbədən tutulan vergi 14%-dən 7%-ə endirilmişdir. Sahibkarlığın inkişafı regional iqtisadi siyasətin çox vacib elementlərindən birinə çevrilməkdədir. Son zamanlar regionların iqtisadi-sosial problemlərinin həllində özəl sektora çox üstünlük verilir.

Sahibkarlığın inkişafına dövlətin dəstəyinin köməyi ilə Sahibkarlığın İnkişafı Fondu tərəfindən çox güzəştli kreditlərin verilməsi üzrə işlər davam etdirilir. Həmin prosesin dövlət büdcəsinə olan əlavə yük yaratmadan yerinə yetirilməsi məqsədilə kreditləşdirmədən geri qayıdan vəsaitlərdən istifadə olunur. Son zamanlarda Sahibkarlığın İnkişafı Fondu tərəfindən verilən güzəştli kreditlərin 28 %-i sənaye, 72%-i isə aqrar sektorun və başqa sahələrin inkişafına yönəldilib.

Kənd təsərrüfatının vergilərdən azad edilməsi və subsidiyalaşdırılması texnika, gübrələrin güzəştli şərtlərlə

verilməsi, ixrac və investisiyaların təşviqi, başqa mexanizmləri regional inkişafın sürətləndirilməsində vacib rol oynayır. İnkişafın çox göstəricisi regionlara əsasən vergi daxilolmalarının artmasıdır.

Özəl və dövlət sektorda hesabatlılıq və uçotun, şəffaflığın, yeni tələblərə müvafiq təşkil edilməsi üçün hər il İqtisadiyyat Nazirliyi Dövlət Vergi Xidmətinin dəstəyiylə sahibkarlıq subyektlərində çalışan mühasiblərlə birgə tədbirlər keçirilir.

Ölkə iqtisadiyyatında 2020-ci ildə müşahidə edilmiş trendlər, sahibkarlığın dəstəklənməsi və pandemiyanın təsirlərinin minimallaşdırılmasına əsasən görülmüş işlər, müasir çağırışlara müvafiq yerinə yetirilən iqtisadi siyasət haqqında informasiya verib. Dövlət başçısının sərəncamıyla iqtisadi siyasətin, inkişafın hədəfləri, aparılacaq islahatların və əsas istiqamətləri, inzibatçılıq və qanunvericilik sahəsində dəyişikliklər, vergi siyasətinin sahibkarlarla iş və istiqamətləri prinsipləri diqqətə çatdırılıb.

References

1. Kalbiyev Y.A, Conceptual bases and practical aspects of tax policy. Baku "Science" 2012
2. Mammadov F.A., Musayev A.F., Sadigov M.M., Kalbiyev Y.A., Rzayev Z.H. "Taxes and Taxation", Baku-2010
3. Musayev A.F., Economic problems of tax policy. Baku "Science" 2004
4. <http://vergiler.az/art-view2/1769>
5. <https://smb.gov.az/storage/KOB%C4%B0A%20%C4%B0CMAL%202020.pdf>

Kənan Sahib oğlu Sadıqzadə

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

kenansadiqzade99@gmail.com

MÜƏSSİSƏDƏ MALİYYƏ NƏZARƏTİNİN NƏZƏRİ-METODOLOJİ ƏSASLARI

Açar sözlər: *maliyyə nəzarəti, iqtisadiyyat, maliyyə münasibətləri, vergi, audit*

Key words: *financial control, economics, farm, financial relations, taxation, audit*

Maliyyə nəzarəti təsərrüfat subyektlərinin fəaliyyətində maliyyə və onunla əlaqədar olan məsələlərin işlənməsi, həmçinin onun tərkibinin özünəməxsus metodlarının və formalarının dəyişməsi üzrə əməliyyatların məcmusudur. Maliyyə nəzarəti iqtisadiyyatda milli məhsulun natural və dəyər göstəriciləri tarazlığındakı pozuntuları, makro və mikro iqtisadi tənzimləmə prosesində bu və ya digər uyğunsuzluqları aşkara çıxarmaq üçün alət kimi istifadə olunur. Maliyyə nəzarəti sferasına pulun istifadə olunması ilə həyata keçirilən bütün əməliyyatlar daxildir. Bu zaman ilk növbədə maliyyə ehtiyatlarının formalaşdırılması və qarşılıqlı əlaqələr, fəaliyyətin bütün növlərində pul vəsaitləri fondları üzrə əlaqələri qeyd edilməlidir. Konkret olaraq maliyyə nəzarətinə aşağıdakı istiqamətlər daxildir:

1. iqtisadi qanunların tələblərinə nəzarət olunması;
2. məcmu ictimai məhsulun dəyərinin və milli gəlirin bölgüsü və yenidən bölgüsü;
3. büdcənin tərtib edilməsi və büdcə nəzarəti;
4. vergi nəzarəti.

Müəssisə maliyyəsinin ikinci funksiyası nəzarətdir ki, bu funksiya da bölüşdürücü funksiya ilə sıx əlaqədardır. Nəzarət funksiyası məcmu daxili məhsul və milli gəlirin müəssisədə

istehsalı və bölgüsünün səmərəli rejiminin tətbiq olunmasında kömək edir. Nəzarət funksiyasının obyektlərinə aşağıdakılar daxildir:

1. Məhsul istehsalı və satışının uçotu
2. Gəlirlərin və pul fondlarının formalaşması

Maliyyə vasitəsilə müəssisələrdə qənaət rejiminin gözlənilməsi və material, pul və əmək resurslarının istifadəsi üzərində nəzarət aparılır. Nəzarət müəssisə daxilindəki müəssisə ilə baş idarə, maliyyə-kredit orqanları və müəssisələr arasında maliyyə münasibətlərinə aparır. Nəzarət müəssisəndə istehsal və bölgünün ən səmərəli rejiminin tətbiqinə şərait yaradır.

Müəssisənin maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətinin əsas tərkib hissələrindən biri müəssisənin demək olar ki bütün sahələrini müşaiət edən pul münasibətləridir. Bu pul münasibətlərinin yaranma mənbələri müxtəlifdir və bir biri ilə sıx əlaqədədir.

Bu əlaqələr aşağıdakılar arasında yaranır:

1. müəssisələr xammal, material, yanacaq, komponentlər, avadanlıq, ehtiyat hissələri, alətlər, hazır məhsul satışı, ümumi mənfəətin formalaşması və bölüşdürülməsi, cərimələrin bərpası və s. üçün ödəmə zamanı;

2. qiymətli kağızlarının, səhmlərinin buraxılması və paylanması, qarşılıqlı kredit verilməsi, xarici kapitalı olan müəssisələrin yaradılmasında səhmdar iştirakı;

3. xalis mənfəətdən istifadə zamanı, əmək kollektivinin üzvləri arasında bölüşdürülən paylar verilirərkən, səhmlər üzrə dividendlər ödəyərkən müəssisələr,

4. büdcə və büdcədən kənar fondların formalaşması və istifadəsi ilə əlaqədar müəssisələr və dövlət;

5. müxtəlif növ sığorta fondlarının formalaşması və istifadəsi ilə əlaqədar müəssisə və sığorta təşkilatları;

6. bank kreditləri və onlardan alınan kreditlər və faizlər, bankların pulsuz nağd puldan müvəqqəti istifadəsi üçün təmin edilməsi və s. ilə müəssisələr və bank sistemi;

7. müəssisələr və ali təşkilatlar, birliklər, konsernlər, maliyyə mənbələrini yenidən bölüşdürmək üçün xarici mülkiyyətçilər.

Bütün bu kimi pul münasibətləri müəssisənin maliyyə sistemi çərçivəsində həyata keçirilir. Hal-hazırda müəssisələrin maliyyəsi ilə ifadə olunan iqtisadi münasibətlərin dairəsi xeyli genişlənir.

Fikrimcə, dövlət nəzarətinin digər növləri ilə birlikdə maliyyə-vergi nəzarəti dövlət idarəçiliyinin İnformasiya sisteminin, yəni dövlət idarəetməsinin bütün səviyyələrində qərarların qəbulundan ötrü zəruri olan müxtəlif informasiyanın işlənməsi və integrasiyası sisteminin formalaşmasının və fəaliyyət göstərməsinin bazası olaraq qəbul edilir. Konkret olaraq vergi nəzaətini gəldikdə isə ümumən və bütövlükdə, o dövləti əsasən dövlət maliyyəsinin formalaşması, hərəkəti və vəziyyəti haqqında, habelə idarəetmənin bütün səviyyələrində və təsərrüfatçılığın bütün aspektlərində dövlətə məxsus material dəyərliləri ilə əməliyyatların maliyyə təfsiri barədə informasiya ilə təmin edir. Həmin sistemli-analitik informasiya dövlət tərəfindən maliyyə-iqtisadi qərarların qəbulundan ötrü bir növ baza, əsas rolunu oynayır. Dövlət nəzarətinin digər formalarında rast gəldiyi kimi vergi nəzarətinin də mahiyyəti aşağıdakıların əsasında dayanır:

1. nəzarət sferasında əks edilən obyektlərin işinin müşahidəsi;
2. əldə edilmiş informasiyaların analizi, proqnozların işlənilməsi, hazırlığı;

3. qanunlardan kənara çıxma hallarının ləğvindən ötrü işlərin həyata keçməsi;

4. müqəssirlərin aşkarlanması və məsuliyyətə cəlb.

Sosial-iqtisadi münasibətlərin inkişafı ilə əlaqədar vergilər fiskal funksiyaların reallaşmasına şərait yaradır, digər tərəfdən iqtisadi yüksəlişdə aparıcı faktorlar hesab edirlər və istehsal proseslərinə aktiv təsir göstərir. İnkişafa nail olmuş ölkələrdə inkişaf proqramları işlənərkən, adətən proqramlara tərkibinə nəzarət ilə bağlı xərclər də aid edilir. Bu isə gündəlik həyatda çox zaman özünü doğruldur.

References

1. Abbasov Gazanfar, Classification of types of financial control and its main directions financial and accounting.- 2010.
2. Ataşov B., Novruzov N., Ibrahimov E. “Finance of enterprises” textbook, Baku, 2009.
3. Kazimov R., “Financial Analysis Discussion Collection”, Baku 2011.
4. Liferekno G., “Financial analysis of the enterprise” Baku Economic University Publishing House Baku 2010, translation editor docent. Namazova C.B.
5. Novruzov N., Huseynov X. “Finance” for high schools, Baku 2001.
6. Novruzov Vahid, Audit. Textbook. Baku, 2008, 604 2016

Əli Variz oğlu Səttarov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

settaroveli@mail.ru

**RESPUBLİKABANKDA KREDİT PORTFELİNİN
FORMALAŞDIRILMASI VƏ ONDAN İSTİFADƏNİN
SƏMƏRƏLİLİYİNİN YÜKSƏLDİLMƏSİ
İSTİQAMƏTLƏRİ**

***Açar sözlər:** kredit, bank riskləri, perspektiv, prioritet, bank sistemi, amil*

***Keywords:** credit, banking risks, perspective, priority, banking system, factor*

Kreditləşmə prosesi bankın yüksək gəlirli və keyfiyyətli kredit portfelini təşkil etməsi məqsədilə vacib bir prosesdir. Ciddi və dəqiqlikə təşkil olunmuş kreditləşmə prosesi hər şeydən əvvəl kredit riskini minimuma endirmə üsuludur. Bank fəaliyyətində risklərin hamısı bir-birilə sıx surətdə əlaqəlidir və kredit riski bank fəaliyyətindəki risklərinin hamısının yaranması üçün təkan verən amildir. Bu səbəbdən də bankın sağlam və keyfiyyətli fəaliyyət göstərməsi birbaşa kreditləşmə prosesinin düzgün və dəqiq təşkilindən asılıdır.

Yeni kreditləşmə sisteminin xüsusiyyətlərinə diqqət yetirdikdə onu qeyd etmək olar ki, kreditləşmə yalnız bankın cəlb edilmiş və xüsusi vəsaitlərinin həcmindən deyil, eyni zamanda mərkəzi bankın müştərilərin kreditləşdirilməsi məqsədilə kommersiya bankları qarşısında qoyduğu normalardan asılıdır. (3)

Nümunə: Respublika Bank müxtəlif normativləri, mərkəzləşdirilmiş ehtiyatların məcbur formada köçürmələrini, kommersiya bankalarında əmələ gələn, xüsusi şəkildə kreditlərin həcmnin reqlamentləşdirilməsi normasında pul ehtiyatları

normativini, eyni zamanda bankın öhdəliklərinin likvidli vəsaitlərin ölçüləriylə müəyyənləşən balansının likvidlik parametrlərinin normativlərini müəyyən edir.

Kreditləşmə prosesinə mərhələli formada yanaşılsa, onu iki mərhələyə ayırmaq mümkündür. Birinci mərhələdə kreditin verilməsini müəyyən etmək məqsədilə müştərinin təqdim etmiş olduğu kredit ərizəsi sənədinin dəqiq təhlili aparılır. Kreditləşməyə daxil olmaq məqsədilə verilən ərizədə borcalan barəsində ümumi informasiya, kreditin məbləği, kreditin məqsədi, kreditin təminatı, müddəti, kreditin ödənilmə qaydası, faizlərin ödənilmə qaydası öncədən göstərməlidir. Daha sonra bankla müştəri arasında kredit münasibətlərinin tənzimlənməsi məqsədilə kredit müqaviləsi imzalanır. Kredit müqaviləsi borcalan ilə kreditor arasında kreditləşməylə bağlı məsələlərin hamısının əks edildiyi hüquqi sənəddir. (4)

Kreditləşmə prosesi zamanı olan problemlər Azərbaycan bank sektorunda tarazlığın pozulmasına gətirib çıxarır. Övvəlki göstəricilərə diqqət yetirsək kredit qoyuluşlarında 25% ,bank sisteminin aktivlərində 22% regionlar üçün kredit qoyuluşlarının həcmi 31%, özəl sektor 25% , istehlak kreditləri isə 37%-artmışdır. Bu isə istehlak kreditlərinə tələbatın nə dərəcədə yüksək olduğunun göstəricisidir.

Bank kreditlərinin faiz dərəcələrinin olduqca yüksək olmasının ən böyük səbəblərində biri banklarımızın xarici bazara çıxışının az olması ilə əlaqədardır. Azərbaycanda olduqca az bankın xarici bazarlara çıxışı var və bu banklar xarici banklardan ucuz resurs cəlb edir. Lakin bu mümkün olmadıqda banklar digər iki ən əsas vasitədən istifadə edir: (1)

1. Əmanətlər

2. Bankların məcmu kapitalı.

Azərbaycandakı yeni kreditləşmənin vəziyyətinə digər tərəfdən yanaşsaq bank sektorunun liberallaşma ehtiyacının olduğunu görürük. Azərbaycan bank sektorunda xarici banklar

elədə çox sərbəst fəaliyyət göstərə bilmirlər. Bu səbəbdən də kredit fəzilətinin aşağı düşməsinə və rəqabətin inkişafına imkan vermir.

Kreditləşmə prosesi zamanı münasibətlər müəyyən sistemə əsasən təşkil olunur. Kreditləşmə, kreditləşmə prinsiplərinə uyğun olan və kredit proseslərinin təşkilini müəyyən edən təşkili elementləri özündə cəmləşdirir. Həmin təşkili elementlərə aşağıdakıları daxil etmək olar: (5)

- Kreditin məqsədyönlü təyinatı,
- Hesabların forması,
- Kreditləşmə metodu,
- Borcalanın xüsusi vəsaitinin dərəcəsi və iştirakı ardıcılığı,
- Hesablardakı borc qalıqlarının tənzimlənmə metodları.

Bankın kredit siyasətinin yerinə yetirilməsi zamanı kreditin geri qaytarılmasının təmin edilməsində problemli kreditlərlə iş vacib əhəmiyyət kəsb edir. Problemli kreditlər-borclu tərəfindən kredit üzrə öhdəliklər zamanında və tam şəkildə yerinə yetirilmir və ya kreditə əsasən təminatın dayanıqlılığının səviyyəsi azalmışdır. Problemli kreditlər ilə işin idarə olunması bank praktikasının çox vacib aspektlərindən biridir. Problemli kreditlər ilə iş zamanı düzgün üsulun seçilməsi yalnız mübahisəli vəziyyətin uğurlu həllindən deyil, eyni zamanda bankın nüfuzundan və stabilliyindən asılıdır. Problemli kreditlərin sürətlə artması banklarda kredit şərtlərini sadələşdirən zaman insanların gəlir səviyyəsinin nəzərə alınmamasını göstərir. Problemli kreditlərin artması gələcək zamanda kredit faizlərinin yüksəlməsinə səbəb olur. (2)

References

1. Babicheva Yu.A. Banking. Reference manual / Yu.A. Babicheva. M.: Economics, 2008. -356 p.
2. Baidina O.S. Financial risks: nature and relationship / Baidina O.S., Baydin E.V. // Money and Credit. 2010. - No. 7. - S. 29-32.
3. Gorely V.I., Distressed assets management in a commercial bank / V.I.Gorely // Leasing. 2011. - No. 5.
4. Novoseltseva M.M., Issues of credit policy of commercial banks in modern conditions / Novoseltseva M.M. // Banking services. - 2010. -№2. -C. 11-17.
5. Sokolinskaya N.E., Models for assessing creditworthiness and forecasting risks of retail portfolios / Sokolinskaya N.E. // Banking services. 2011. -No. 2. -S. 18-25.

Məhəmməd Mübariz oğlu Yusifov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

myusifov1999@gmail.com

MİLLİ İQTİSADİYYATDA VERGİ DƏRƏCƏLƏRİ VƏ VERGİ DAXİLOLMALARI ARASINDA QARŞILIQLI NİSBƏTİN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ YOLLARI

Açar sözlər: vergi siyasəti, vergi dərəcələri, vergi daxilolmaları, vergi tənzimlənməsi, Azərbaycanda vergi siyasəti

Key words: tax policy, tax rates, tax revenues, tax regulation, tax policy in Azerbaijan

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində vergilər dövlətin əlində xüsusi bir alətə çevrilir. Onların vasitəsilə hakimiyyət orqanları iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsi siyasətini, müxtəlif səviyyələrdə büdcə gəlirlərinin və büdcədən kənar dövlət fondlarının formalaşdırılmasının, iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrində zəruri maneərlərin reallaşmasını, qiymət artımının və inflyasiyanın məhdudlaşdırılmasını, həmçinin dövlətin iqtisadiyyat sahəsindəki digər vacib tədbirlərinin səmərəliliyini həyata keçirirlər.

Vergilərin mahiyyətinə, onun sosial-iqtisadi təbiətinə dair fikirlərə Azərbaycan alimlərinin də tədqiqatlarında rast gəlmək mümkündür. Belə ki, vergilər dövlət xərclərinin maliyyələşdirilməsi üçün dövlət tərəfindən milli gəlirin bir hissəsinin zəhmətkeşdən məcburi və əvəzsiz qaydada tutulması üzrə pul münasibətlərinin məcmusudur.

Qeyd edilən fikirlərdən belə bir nəticəyə gəlik ki, müxtəlif ölkələrdə və müxtəlif dövrlərdə yaşamalarından asılı olmayaraq bu alimlər vergilərin mahiyyətinin dərk edilməsində və qəbul edilməsində eyni mövqedən çıxış edirlər. Onların fikir və mövqelərindəki fərqlər vergilərin müəyyən edilməsinin tam və ya

natamam olmasındadır. A.Trivus verginin mahiyyətini müəyyən edərkən onun məcburi olması ilə yanaşı onun ekvivalentsizliyini də qeyd edir. Professor A.F.Musayevin, i.e.d. D.A.Bağırovun, Y.Kəlbiyevin, M.Sadiqovun və şairələrinin vergiyə dair fikirləri isə öz əksini Azərbaycanın hal-hazırda qüvvədə olan Vergi Məcəlləsinin 17-ci maddəsində “Vergi anlayışı” adı altında daha dəqiq və geniş vüsət tapmışdır.

Bizim fikrimizcə, verginin bu şəkildə müəyyən edilməsində bəzi diskussiya yaradacaq məqamlar vardır. Çünki burada verginin müəyyən edilməsi zamanı dəqiqlik itmişdir. Yəni, “vergilər”, “rüsurlar”, “yığımlar” adlı anlayışlar tək bir ad altında “vergilər” adına birləşdirilmişdir. Burada “vergilərin”, “rüsurların”, “yığımların” fərqləndirici, xarakterik xüsusiyyətləri öz əksini tapmamışdır və burada dövlət xüsusi büdcədənəkar fondlarına ödəmələr barədə, ümumiyyətlə, heç bir ifadə belə yoxdur.

Azərbaycanın Vergi Məcəlləsində rüsum anlayışının izahı verilməmişdir. Lakin onu da qeyd etmək lazımdır ki, praktikada rüsum tətbiq edilir. Nəzərdən qaçırmaq olmaz ki, vergi kimi rüsum və yığımlar da dövlət strukturlarının saxlanılması üçün nəzərdə tutulmuş və eyni zamanda hökumət, dövlət tərəfindən zəruri sayılan funksiyaların yerinə yetirilməsinə yönəldilmişdir. Onlar hamısı məcburi xarakter daşıyır, lakin vergilərin təyin edilməsində yığım və rüsurlar mütləq şəkildə ayrılmalıdırlar. Rüsum və yığımlar spesifik əlamətlərə malikdirlər ki, bu əlamətlər də onları vergilərdən fərqləndirir:

-Rüsum və yığımların ödənilməsində mütləq xüsusi məqsəd və maraq olmalıdır. Rüsum və yığımların alınmasında məqsəd onu alan müəssisə və təşkilatın xərclərinin tam ödənilməsidir. Təcrübədə tez-tez xidmətlərə görə ödəmələr, xidmətlər üzrə xərcləri üstələyir və bəzi hallarda isə ödəmə xərclərdən asılı olmayaraq müəyyən edilir və kənarlaşmaya yol verilir.

Aparığımız təhlillər və tədqiqatlar nəticəsində yığım və rüsurlar belə müəyyən edilir:

- Yığım adı altında fiziki və hüquqi şəxslərdən qanunvericiliyə uyğun olaraq alınan məcburi haqq başa düşülməlidir, onun məqsədi və əsası dövlət tərəfindən təmin olunmuş xüsusi hüquqa malik olmasıdır.

- Rüsüm adı altında fiziki və hüquqi şəxslərdən qanunvericiliyə uyğun olaraq alınan məcburi haqq başa düşülməlidir, onun ödənilməsi vergi ödəyicilərinin xeyrinə dövlət tərəfindən təminatla verilmiş hüquqi hərəkətlərin yerinə yetirilməsi şərtlərindən biridir.

Bir sıra rus alimləri, o cümlədən azərbaycan alimləri A.F. Musayev, N.N.Sadiqov, M.X.Həsənlı, D.A.Bağırov, Y.Kəlbiyev, R.Məhərrəmov verginin stimullaşdırıcı, bölüşdürücü funksiyalarını önə çəkirlər. Verginin stimullaşdırıcı funksiyası vergi dərəcələri, güzəştləri və sanksiyaları vasitəsilə texniki tərəqqinin inkişafına, iqtisadiyyatın baza sahələrinə investisiya qoyuluşlarına təsir edir və vergilərin bölüşdürücü funksiyasını TİDM-in iqtisadiyyatın sahələrinin, regionların, əhali qruplarının xeyrinə təkrar bölüşdürülməsinə yönəldilmişdir. Bu progressiv vergi dərəcələri, müxtəlif güzəştlər və vergi tutulmaları hesabına əldə edilmişdir. Məhz bu baxımdan ikinci paraqrafda vergiqoymaya aid olaraq dünya təcrübəsinin bəzi elementləri təhlil olunacaq.

References

1. Azerbaijan in the twentieth century. Statistical collection, 1,2 volumes, Baku, 2017, 355 and 699 p.
2. Bagirov D.A. Tax audit. Baku, 2011, 428 p.
3. Constitution of the Republic of Azerbaijan. Baku, 1995.
4. Mammadov F.A, Musayev A.F, Sadigov M.M, Kalbiyev Y.A, Rzayev Z.H. Taxes and taxation, Textbook, Baku 2010
5. Refund of overpaid taxes (Rules): "Legislation of the Republic of Azerbaijan": 2013.- 8 p.
6. Tax Code of the Republic of Azerbaijan "Baku, 2017, 351 p.

Lalə Qasid qızı Əzimova
Bakı Biznes Universiteti
Magistrant
lala.azimova1998@gmail.com

XİDMƏT SFERASINDA İDARƏETMƏ UÇOTUNUN TƏŞKİLİ

Açar sözlər: *idarəetmə sistemi, müəssisə, hesabat, idarəetmə uçotu, metod*

Key words: *management system, enterprise, reporting, management accounting, method*

Xidmət sferasının təşkilat və müəssisələrində idarəetmə funksiyalarını icra edən vəzifəli şəxslərin hamısının müəssisə fəaliyyətinin nəticələri, yəni onun yüksək mənfəətlə işləməsi, zərər və itkilərin azaldılması məqsədilə müəssisənin təsisçiləri məsuliyyət daşıyırlar. Bu cür şəxslərin qarşısında duran məsul vəzifələrin vaxtında icra edilməsi onların idarəetmə fəaliyyətinə nəzarət etmək, planlaşdırmaq və tənzimləmək məqsədilə tələb edilən informasiya ilə təmin edilməsindən asılıdır. Həmin informasiya idarəetmə uçotunun vasitəsiylə sistəmləşdirilir, toplanır və idarəetmə funksiyalarını icra edən vəzifəli şəxslərə, eyni zamanda nəzarət funksiyalarını yerinə yetirən sahibkarlara çatdırılır. Daxili və xarici rəqabətin, kapitalın təmərküzləşməsi, infilyasiyanın güclənməsi istehsal məsrəflərinin sürət ilə artımı şəraitində mühasibat uçotunun ənənəvi üsullar və metodları idarəetmənin tələblərinə cavab vermirdi. Zaman keçdikcə idarəetmənin effektivliyinin yüksəlməsi nəticəsilə təsərrüfat uçotunun müasir metodların, formaların, üsulların axtarılıb tapılmasına tələb yarandı. Bu səbəbdən də idarəetmə uçotu yarandı. (2)

XX əsrdə müasir istehsal münasibətlərinin yaranması və bazar iqtisadiyyatının sürətli inkişafı mühasibat uçotunun, tərkib hissələrinin və kalkulyasiya uçotunun istehsal münasibətlərinə müvafiq qurulmasını tələb edirdi. İdarəetmə uçotu istehsal fəaliyyətinin effektivliyinin yüksəldilməsində vacib rol oynayır. Eyni zamanda o istehsal fəaliyyətinin idarə olunmasının effektivliyi müəssisənin şöbə və hissələri, struktur bölmələri fəaliyyətinə aid məlumatla təmin edir. İdarəetmə uçotu məlumatın idarəetmə qərarlarını hazırlamaq məqsədilə tələb edilən formada işləndikdən dərhal sonra idarəetmə qərarlarını hazır edən vəzifəli şəxslərə çatdırılır. İdarəetmə uçotu kalkulyasiya uçotunun bazasında yaranmışdır. Bu səbəbdən də onun məzmunu bir sıra təsifat aspektlərində gələcək zamanlarda istehsala məsrəflərin uçotunu təşkil edir. İdarəetmə uçotunun tərkibində məlumat toplanılır, eyinləşdirilir, quraşdırılır və struktur bölmələrin fəaliyyətinin nəticələrini düzgün və dəqiq şəkildə əks etdirmək məqsədi ilə öyrənilir.

İdarəetmə uçotun məzmununun ən əsas əlamətləri aşağıdakılardır: (5)

1. İnformasiya təminatının tapılması,
2. Aramsızlıq,
3. Cəmiyyətin obyektiv iqtisadi qanunlarından istifadə etməsinin praktik cəhətdən əks olunması,
4. Məqsədyönlülük,
5. Xarici və daxili şərait dəyişən vəziyyətlərdə idarə edilən obyektə təsir göstərmək.

Gəlir və xərclərin uçotunun, planlaşdırmanın, normalaşdırmanın, təhlil və nəzarətin inteqrasiyası sistemi və operativ idarə olunma qərarları hazırlamaq və müəssisənin gələcək inkişafı problemlərini əlaqələndirmək məqsədilə sistemləşdirilmiş məlumat idarəetmə uçotunun mahiyyətin təşkil edir. Müəssisədə idarəetmə prosesiylə birləşdirilməsi idarəetmə uçotunun xarakterik xüsusiyyətidir. İstənilən elmin predmeti olduğu kimi,

idarəetmə uçotunun da predmeti vardır. İdarəetmə uçotu elminin predmeti onun nəyi öyrəndiyini göstərir. İdarəetmə uçotu öz sistemini qurmaqla, idarəetmənin vəzifələrinə və məqsədlərinə cavab verir.

İdarəetmə uçotunun məzmunu onun bir çox obyektlərini açır. İdarəetmə uçotunun obyektlərinin hamısını 2 qrupda birləşdirmək mümkündür: (1)

1. Məcmu vəziyyətində müəssisənin istehsal fəaliyyətini təşkil edən təsərrüfat prosesləri və təsərrüfat proseslərinin nəticələri.

2. Müəssisənin təsərrüfat fəaliyyəti prosesi zamanı adamların məqsədyönlü əməyini təmin edən istehsal resursları.

İstehsal resurslarının tərkibi aşağıdakılardır:

1. Əsas fondlar-əmək vəsaitləri və onların istifadəsi,

2. Qeyri-maddi aktivlər uzun zaman müddətində qoyulmuş obyektləri və onların istifadəsi,

3. Material resursları istehsal prosesi zamanı əmək vəsaitlərinin köməyiylə emal edilmək məqsədilə nəzərdə tutulan predmetləri.

References

1. Gasimov S.M. Problems related to the transition to International Financial Reporting Standards in Azerbaijan and their solutions // "Finance and Accounting" magazine, Baku, 2008-p. 185.
2. Sabzaliev S.M. Abbasov G.A. Accounting (financial) accounting in service areas. Textbook. Baku, "Taknur" Publishing House, 2015. -384 pages.
3. Sabzaliev S.M., Guliyev V.M, Management accounting. Textbook. Baku, "Science and Education" Publishing House, 2014. -524 pages.
4. Salahov A.S., Mehdiyev V.M. Accounting. Textbook. Baku, "Baku Printing House No. 3" OJSC, 2016 -566 pages.

Həmid Telman oğlu Cəlilov

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

celilovhemid502@gmail.com

BANKIN MƏHSULLARI: ONLARIN İQTİSADİ MAHİYYƏTİ

Açar sözlər: bank sistemi, məhsul, kredit, bazar iqtisadiyyatı

Key words: banking system, products, credit, market economy

Elmdə "bank məhsulu" və "bank xidməti" anlayışlarının mahiyyətinin müəyyənəşdirilməsi istiqamətində də mübahisələr gedir. Buna misal kimi Qazaxıstanlı tədqiqatçı A.Ş. Rımbekovnanın fikrini göstərmək olar. O, hesab edir ki, bank xidməti bankla onun müştərisi və ya digər bank arasında işgüzar sövdələşmədən irəli gələn və kreditin verilməsi, depozitin qəbulu, valyuta mübadiləsi və s. kimi konkret nəticənin əldə edilməsinə yönəldilmiş iqtisadi vəzifənin yerinə yetirilməsi üzrə bankın qarşılıqlı şəkildə etdiyi əməllərin məcmusudur. (1)

Bank məhsulu isə müştərilərə xidmət göstərmək və əməliyyatları həyata keçirmək üçün bank tərəfindən emissiya edilən konkret bank sənədidir. Buna çekləri, vekselləri, bank faizini, depoziti, istənilən bank sertifikatını, bank kartını və s. aid etmək olar.

Bununla belə, həm məhsul, həm də xidmət komissiyon şəklində bank tərəfindən gəlir əldə edilməsini təmin edir. Onu da qeyd etmək vacibdir ki, bir çox hallarda bank məhsulu ilkin səciyyə daşıyır, bank xidməti isə ikinci dərəcəli xarakterə malik olur. Həmçinin, bank xidmətlərinin güclü xüsusiyyətlərindən biri onların şəxsiləndirilməsidir.

Bank məhsulu, bazarda satıla bilən, müəyyən məqsədlərlə, yerinə yetirilməsinin maliyyə parametrləri ilə, təqdimmə

xüsusiyyətləri ilə səciyyələnən bank fəaliyyəti növüdür. Bank məhsulu maddi və qeyri-maddi ola bilər. Qeyri-maddi bank məhsulu sövdələşmələr və xidmətlərdir. Maddi ticarət obyektləri ikinci dərəcəli əhəmiyyət kəsb edir, məsələn, sikkə ticarətində olduğu kimi. Məhsul dedikdə bankın kommersiya fəaliyyəti başa düşülmür.

Bank məhsulunun əsas xüsusiyyətləri:

-bir qayda olaraq, abstrakt, qeyri-real formada və ya dokument formasında olur

-müəyyən vaxt çərçivəsində sərhədlənir

- müqavilə formasına malikdir

-digər maliyyə-kredit alətlərinə tez köçürülür

Bank xidməti- pul dövriyyəsinin təşkili və müstəqillərə müxtəlif bank məhsullarının çatdırılması üzrə xüsusi fəaliyyət formasıdır.

Bank məhsulları bazarı geniş və olduqca xüsusi bazardır. O digər bazarlardan bu bazarın iştirakçıları arasındakı münasibətlərin xüsusiyyətlərindən, onlara dövlət tənzimlənməsinin rolundan, ilk növbədə isə bank məhsulları bazarı münasibətlərin xüsusiyyətlərindən asılı olaraq belə bölünür-bank məhsulları və xidmətləri.

Bankların məhsulları olan müxtəlif xidmət növlərinin müştərilərə təklif olunması baxımından xidmətlər arasında müəyyən asılılıq vardır. Bəzən müştərinin bir xidmət növündən istifadəsi üçün bankın digər məhsullarından istifadə etmək zərurəti yaranır.

Bank məhsulu ayrı-ayrı bank qulluqçularının deyil, bütün bank əməkdaşlarının kollektiv əməyinin məhsulu kimi çıxış edərək, bank fəaliyyətinin nəticəsi hesab edilir. Bu məhsul yalnız bank üçün xasdır. Bank məhsulu bir sıra fərqli xüsusiyyətlərə malik olub, əsas etibarilə qeyri-maddi xarakter daşıyır. Bu daha çox nağdsız formada olub, hesablar üzrə qeydlər kimi çıxış edir. Maddi formada isə mərkəzi bankın banknotları, müxtəlif növ pul-hesablaşma sənədləri çıxış edir.

Bank məhsulu fəaliyyətin müəyyən istiqamətlərində yaradılır. Ənənəvi istiqamətdə kreditlər, depozitlər, investisiyalar bankın məhsulu kimi çıxış edir. Əlavə istiqamətlərdə inkasasiya, valyutanın konvertasiyası, sənədlərin daşınması, risklərin hesablanması və idarə olunması kimi bank məhsullarını sadalamaq mümkündür.

Hər bir məhsula fəaliyyətin toplumunu, bank məhsulunun yaradılması prosesini ifadə edən xidmət uyğun olur. Kreditləşdirmə, hesablaşma prosesinin təşkili, depozit xidmətləri bankın xidmətləri hesab olunur. Xidmət əməliyyatın həyata keçirilməsini nəzərdə tutur.

Bank məhsullarının keyfiyyət əlamətləri üç qrupa bölünür:

- məhsul istehsalçıları və tədarükçüləri üzrə;
- məhsul növləri üzrə (pul, kredit, pul hesabları, qiymətli kağızlar, sığorta, maddi qiymətlilər, qeyri-maddi məhsullar);
- müştərilərin məqsədləri üzrə (vəsaitlərin yerləşdirilməsi, kredit əməliyyatları, xarici əməliyyatlar, ticarətin maliyyələşdirilməsi). (2)

References

1. Bagirov M., Banking. Baku, 2003.
2. Bashirov R.A. Banking. Textbook. Baku, 2007.
3. Ibrahimov Z. Money, credit and banks (answers to questions). Baku, 2009.
4. Law of the Republic of Azerbaijan on the Central Bank of the Republic of Azerbaijan (April 17, 2007, October 9, 2007, November 6, 2007, May 26, 2009, June 19, 2009 and June 30, 2009) with amendments and additions adopted by the relevant laws)
5. Mammadov Z.F., Money, credit and banks. Textbook. Baku, 2010.

Fəqan Əbdulağa oğlu Hacıyev

Bakı Biznes Universiteti

magistrant

haciyevfeqan@gmail.com

MÜƏSSİƏLƏRDƏ ÖHDƏLİKLƏR UÇOTUNUN MÖVCUD VƏZİYYƏTİNİN TƏHLİLİ

Açar sözlər: *müəssisələr, maliyyə mənbələri, kapital, aktivlər, qeyrimaddi aktivlər*

Key words: *enterprises, financial sources, capital, assets, intangible assets*

Qısa müddətli öhdəliklər dedikdə, onların ləğv edilməsi üçün istifadə olunan resurslar (cari aktivlər) başa düşülür. Cari öhdəliklərin daha xarakterik növlərinə kreditör borcları, qısa müddətli veksellər, ödəniləsi dividendlər, avanslar və geri qaytarılacaq depozitlər, qabaqcadan ödənilən qazanılmamış gəlirlər, vergi ödənişləri, şərti ödənişlər, tələb olunanadək kreditör borcları və s. aiddir.

Cari öhdəliklərin ödənilməsi ilə resurslardan istifadəni tələb edir ki, belə öhdəliklər olmadıqda, həmin resurslardan müəssisənin gündəlik ehtiyacları üçün istifadə oluna bilsin. Cari öhdəliklərin daha bir fərqləndirici xüsusiyyəti ondadır ki, onlar pul vəsaiti formasında tədavi olunur və yaxud müəssisənin fəaliyyətində bir mərhələ ərzində istifadə olunur. Müəssisənin fəaliyyətinin normal mərhələsi dedikdə, orta aralıq vaxt başa düşülür. Pul vəsaitlərinin malların və xidmətlərin əldə olunmasına sərf edilən andan həmin xidmət və malların pula çevrilən anadək olan dövrü orta aralıq dövr kimi xarakterizə olunur. Qeyd etdiyimiz mərhələ aşağıdakı fazaları özündə birləşdirir:

a) pul vəsaitlərinin mal-material ehtiyatlarının satın alınmasına sərfi;

b) mal-material ehtiyatlarının hazır məhsul əldə etmək üçün yenidən emalı;

v) məhsulların kreditə satılması (debitor borcu açmaq yolu ilə);

q) mal alan təşkilatların debitor borcların ödənilməsi.

Cari öhdəliklərin ödənilməsi üçün cari aktivlərdən istifadə olunduğu üçün onların ömür müddəti də eynidir.

Kreditor borcları və yaxud ödəniləsi hesablar və ödəniləsi ticarət hesabları müəssisənin fəaliyyəti müddətində mallara və xidmətlərə görə hesablaşmaların forması kimi başa düşülür. Beləliklə, borcun bu növü müəssisənin əsas fəaliyyətinə xidmət göstərən ticarət əməliyyatlarının həyata keçirilməsi üçün istifadə olunur. Kreditor borclarının ödənmə müddəti malalan və malstanlar arasında bağlanmış kontraktla göstərilir.

Qısa müddətli veksellər də kreditor borcları kimi eyni məqsədlər üçün tətbiq olunur. Belə veksellər müəssisənin əsas fəaliyyətində istifadə olunmayan malların və xidmətlərin dəyərini ödəməyə xidmət edir. Cari uçot dövründə ödəniləsi uzun müddətli öhdəliklər də qısa müddətli veksellərə aiddir.

Kontraktla nəzərdə tutulan şərtlərdən asılı olaraq öhdəliyin bu növü müəssisənin bu və ya digər aktivləri ilə həm təmin edilə, həm də edilməyə bilər. Vekselin təminatı dedikdə, borclu müəssisənin əmlakının həbsi başa düşülür. Veksellər yerləşdirilən zaman onun təminatı kimi hansı aktivlərdən istifadə olunması razılaşdırılır. Cari veksellər üzrə müəssisədə qısa müddətli öhdəliklər olduqda, onun təminatı üçün hansı aktivlərdən istifadə olunacağı konkret şəkildə göstərməlidir.

Kreditorun tələbi üzrə ödəniləsi öhdəliklər cari halda aşağıdakı iki halda əks etdirilə bilər:

1) Kreditorun tələbi üzrə öhdəlik bir il ərzində ödənilməlidirsə, onda balans hesabatı tarixindən və yaxud müəssisənin əməliyyat mərhələsi ərzində;

2) Uzun müddətli öhdəliklərin ödənilməsi zəruri olan mövqelərdə.

Hesablanılan öhdəliklər özündə əməkdaşların əmək haqqını, hesablanılan, lakin hələlik ödənməyən kredit faizlərini birləşdirir. Hesablanılan öhdəliklər düzəliş yazılışları əsasında hesablara uçot dövrünün arxasında köçürülür. Məsələn, hesabat dövrünün axırında əks olunmamış və ödənilməmiş əmək haqqı istehsal xərcləri uçota alınan hesabların debetinə və əmək haqqı üzrə borc hesabının kreditinə yazılır. Hesablanılan, lakin hələ ödənilməmiş öhdəliklərin belə bir qaydada əks etdirilməsi gəlir və xərcləri üzləşdirmək üçün həyata keçirilir.

References

1. Law of the Republic of Azerbaijan "On Accounting" dated June 29, 2004.
2. Law of the Republic of Azerbaijan No. 882 of September 16, 1994 "On Auditor Service".
3. Law of the Republic of Azerbaijan on the Tax Code dated July 11, 2001.
4. Cabinet of Ministers' Program for the Development and Implementation of National Accounting Standards for 2003-2007 for the Transition to International Accounting Standards (Resolution No. 29 of 20 February 2003).
5. "Chart of accounts of enterprises and information on its application" (Order No. I-94 of the Ministry of Finance of the Republic of October 20, 1995).

Ləman Rauf qızı Məmmədova

Bakı Biznes Universiteti

Magistrant

mamedovalmn@gmail.com

MƏHSUL İSTEHSALI VƏ SATIŞININ UÇOTU

Açar sözlər: *Hazır məhsul, istehsal, dəyər, satış, maya dəyəri*

Key words: *final product, production, value, sales, cost*

Məhsul satışı prosesinin yerinə yetirilməsi ilə müəssisənin təsərrüfat dövriyyəsi prosesi həyata keçirilir. Bununla da müəssisə dövlət büdcəsi, bank kreditlərinin ödənməsi, işçi heyətinə əmək haqqının, malsatan təşkilatlara olan borcunun və istehsal məsrəflərinin ödənməsini təmin etmək imkanı əldə edir.

Məhsul istehsalı və satışı həcmnin artım tempinin, onun keyfiyyətinin yüksəlməsi müəssisənin fəaliyyətinin əsas iqtisadi göstəricilərinə məhsulun maya dəyərinə, mənfəətə və rentabellik səviyyəsinə mühüm təsir göstərir. Ona görə də həmin göstəricilər qarşılıqlı əlaqədə öyrənilməlidir. Məhsul istehsalı və satışının təhlilinin əsas məqsədi rəqiblərlə müqayisədə məhsul satışı həcmnin artırılması, istehsal güclərindən maksimum istifadə etməklə, bazarda müəssisənin fəaliyyət dairəsinin və nəticədə, onun mənfəətinin qalması yollarının müəyyən edilməsidir.

İstehsal prosesinin təhlili iki istiqamət üzrə aparılır. Birinci halda istehsal proqramının formalaşması və yerinə yetirilməsi zamanı zəruri məbləğdə mənfəət əldə edilməsi baxımından onun satışının perspektivi qiymətləndirilir. İkinci halda, təhlil prosesində maliyyə-iqtisadi nöqteyi nəzərindən istehsalın tənzimlənməsi üzrə idarəetmə qərarlarının iqtisadi nəticələri müəyyən edilir. Bu zaman istehsalın təhlili və bazarın öyrənilməsi və qiymətləndirilməsi prosesi (marketing) bərabər səviyyədə bir-birinə təsir göstərir. Bazarın bolluğu və kəmiyyətə tələbin

ödənilməsi, rəqabətin güclənməsi şəraitində istehsal deyil, satış müəssisənin məqsədini müəyyən edir.

Hər bir istehsal müəssisəsinin son nəticəsi onun istehsal etdiyi hazır məhsul, gördüyü işlər və icra etdiyi xidmətlərlə ölçülür. Hazır məhsullar o məhsullara deyilir ki, onlar mövcud olan standart və texniki şərtlərə, keyfiyyət göstəricilərinə uyğun olaraq tam şəkildə bütün istehsal əməliyyatlarından keçən, müəssisə anbarına və ya sifarişçiyə təhvil verilmişdir.

Hazır məhsulların uçuğu qarşısında əsasən aşağıdakı vəzifələr durur:

- hazır məhsulların anbarlarda, soyuducularda və digər saxlanma yerlərində saxlanması və hərəkətinin uçuğunun düzgün və vaxtında təşkili;

- məhsulların müəyyən olunmuş plan həcmi, çeşidi, keyfiyyəti üzrə istehsalına nəzarətin təmin olunması;

- alıcı müəssisələrlə bağlanmış müqavilələrə uyğun olaraq məhsulun yüklənməsi, satışı öhdəçiliklərinə nəzarət olunması;

- alıcılara yüklənmiş, satılmış məhsulların (işlərin, xidmətlərin) uçuğunun düzgün təşkili və alıcılarla hesablaşmaların dəqiq uçuğunun aparılması;

- hesablaşma-ödəmə sənədlərinin alıcılara vaxtında təqdim olunmasının təmin olunması, onların ödənməsi üzərində nəzarət.

Məhsul istehsalı və satışının kompleks məqsədli təhlilinin əsas vəzifəsi müəssisənin rəqabət durumunun və bazarın konyukturasının dəyişməsi şəraitində resurslarla çevik manevr etmək qabiliyyətinin qiymətləndirilməsidir. Bu ümumi vəzifə aşağıdakı fərdi analitik vəzifələrin həll edilməsi ilə realizə edilir:

- Məhsul istehsalı və satışı planının yerinə yetirilməsi səviyyəsinin qiymətləndirilməsi;

- Məhsul istehsalı və satışı dinamikasının qiymətləndirilməsi;

- Məhsul istehsalı və satışına dair plan göstəricilərinin reallığı, gərginliyi və müqavilə öhdəlikləri ilə örtülməsinin təyin edilməsi;

- Hazır məhsulun göndərilməsi üzrə müqavilə öhdəliklərinin yerinə yetirilməsinin təyin edilməsi;
- Məhsul istehsalı və satışının həcmi xarakterizə edən göstəricilər üzrə plandan kənarlaşmalara müxtəlif amillərin təsirinin müəyyən edilməsi;
- Məhsul istehsalı və satış həcmi artırılmasını təmin edən təsərrüfatdaxili ehtiyatlarının təyin edilməsi və kəmiyyətə qiymətləndirilməsi;
- Aşkar edilən ehtiyatların səfərbər edilməsini təmin edən tədbirlərin hazırlanması və müvafiq hesablamlarla əsaslandırılması.

References

1. Aliyev R.B., Novruzov N.A., Mammadov M.A.. Investment financing lending. Baku: 2003, 432p.
2. İmrhasanlı Tajeddin, "Accounting textbook", Baku, 2009
3. Karimov A., "Accounting, taxes" Baku-2014.
4. Rzayev Gəhrəman Rasuloğlu, "Accounting and audit", Baku, 2006

Elməddin Şahəddin oğlu Nəcəfov

Bakı Biznes Universiteti

Magistrant

elmeddin.necefov99@mail.ru

MALIYYƏ NƏTİCƏLƏRİNİN UÇOTU VƏ TƏHLİLİ

Açar sözlər: *təhlil, mənfəət, maliyyə nəticələri, aktiv, kapital*

Key words: *analysis, profit, financial results, assets, capital*

Mənfəət müəssisəsinin fəaliyyəti nəticəsində əldə olunan iqtisadi səmərəni xarakterizə edir. Müəssisədə mənfəətin mövcudluğu o deməkdir ki, onun fəaliyyəti ilə əlaqədar gəlirlər xərcləri üstələyir.

Mənfəət stimullaşdırıcı funksiyaya malikdir və o, eyni zamanda müəssisənin maliyyə nəticələri və maliyyə resurslarının əsas ünsürüdür. Vergiləri və digər məcburi öhdəlikləri ödədikdən sonra müəssisənin sərəncamında qalan xalis mənfəətin payı istehsal fəaliyyətinin genişləndirilməsi, müəssisənin elmi-texniki və sosial inkişafı, işçilərin maddi marağının maliyyələşdirilməsi üçün kifayət həcmdə olmalıdır.

İqtisadi və sosial problemlərin həllində mənfəətin xüsusi əhəmiyyətini nəzərə alaraq, bu problem daima iqtisadçı alimlərin və praktiklərin çox böyük diqqət mərkəzində olmuşdur. Həmin iqtisadçılar mənfəətin mahiyyətini və vəzifələrini, onun formalaşması və istifadəsi mexanizmini hərtərəfli araşdırmış və araşdırmaqdadır. Mənfəətin iqtisadi mahiyyətini düzgün dərk etmək və onun funksiyalarını dəqiq müəyyənləşdirmək onun formalaşması və istifadəsinin dəqiq və səmərəli mexanizminin işlənilib hazırlanmasına şərait yaradır..

Müəssisənin maliyyə vəziyyəti, onun istehsal, kommersiya və maliyyə fəaliyyətindən asılıdır. Bazar münasibətləri şəraitində

müəssisənin yaşaması üçün mütəxəssislər maliyyə vəsaitlərinin idarə olunmasını yaxşı bilməlidir. Kapitalın tərkibi lazımı səviyyədə təhlil edilməlidir. Mühasibat balansının valyutasının təhlili aparılmalıdır. Mühasibat balansı çox vacib hesabat formasıdır. Onun iki tərəfi vardır: Aktiv tərəfində müəssisənin vəsaiti, passivində isə vəsaitlərin əmələ gəlmə mənbələri əks olunur. Təsərrüfat əməliyyatları yekun etibarilə mühasibat balansında təsvir edilir. Müəssisənin maliyyə vəziyyətini qiymətləndirmək və proqnoz vermək üçün mütləq balans oxumağı bilmək lazımdır və həmçinin onun təhlili metodikası öyrənilməlidir. Balans oxumaq dedikdə onun maddələrinin məzmununu, qiymətləndirilməsi və maddələrin qarşılıqlı əlaqəsi məsələsini bilmək nəzərdə tutulur. Balans maddələrində olan dəyişikliyin onların maliyyə vəziyyətinə, ödəmə qabiliyyətinə və digər məsələlərə təsiri müəyyən olunmalıdır.

Təhlil prosesində birinci növbədə müəssisə aktivlərinin tərkibi və quruluşu, həmçinin onların qiymətləndirilməsi öyrənilməlidir. Təhlilin sonrakı mərhələsində uzunmüddətli aktivlərin dəyişilməsini müəyyən etmək tələb olunur.

Müəssisənin aktivlərinin təhlili vacib məsələdir. Bunun üçün müəssisə vəsaitlərinin qiymətləndirilməsi prosesi həyata keçirilməlidir. Cari aktivlərin mövcudluğu, tərkibi və strukturunun təhlili aparılmalıdır. Debitor borclarının, maddi vəsaitlərin təhlili və nəticələrin müəyyən edilməsi müəssisənin maliyyə vəziyyətinə xeyli təsir göstərir. Maliyyə vəziyyətinin təhlili üçün mühüm informasiya mənbəyi mühasibat balansı, mənfəət və zərərlər haqqında hesabat, kapitalda dəyişikliklər haqqında hesabat, pul hərəkəti barədə hesabat və digər hesabat formaları sintetik və analitik mühasibat uçotu məlumatları hesab edilir. Balans maddələrində əks etdirilmiş məlumatlar həmin uçot məlumatları ilə açıqlanır və izah edilir.

Kapitalın formalaşmasının təhlili də mühüm məsələdir. Müəssisənin vəsait mənbəyinin qiymətləndirilməsi təhlilin

prioritet hədəflərindən biridir. Kapitalın formalaşması, onun mənbələrinin mövcudluğu, tərkibi və strukturunun təhlili aparılmalıdır. Təhlil zamanı cari aktivlərin mənbələrinin təhlili, kreditör borclarının və digər cəlb edilmiş vəsaitlərin təhlili, uzunmüddətli və cari aktivlərin maliyyələşmə mənbələrinin təhlili, xüsusi dövriyyə kapitalının məbləğinin müəyyən edilmə qaydası, müəssisənin maliyyə sabitliyinin qiymətləndirilməsi, xüsusi dövriyyə kapitalının dəyişməsi amilləri və s. məsələlər araşdırılmalıdır.

Məhsul satışından əldə edilən məbləğin, kapitalın orta illik dəyərində olan nisbəti ilə kapitaldan intensiv istifadə göstəricisi hesablanır. Kapitaldan gəlir və onun dövriyyəsi göstəriciləri arasında olan qarşılıqlı əlaqə aşağıdakı kimi müəyyən edilməlidir: mənfəətin kapitalın orta illik dəyərində olan nisbəti, mənfəətin məhsulların satışından alınan gəlirə olan nisbəti ilə satışdan olan məbləğin kapitalın orta illik məbləğinə olan nisbəti hasilinə bərabər olmalıdır. Digər sözlə, investisiya edilən kapitaldan gələn gəlir, satışın rentabelliği ilə kapitalın dövriyyəsi əmsalının hasilinə bərabərdir. Bu göstərici əcnəbi ölkələrdə maliyyə vəziyyəti və müəssisənin işgüzar aktivliyinin qiymətləndirilməsində əsas kimi qəbul edilir. Bütün qeyd edilənlər göstərir ki, kapitalın dövriyyəsi ondan alınan gəlirlə sıx əlaqəlidir.

Təqdim olunan maliyyə hesabatlarının bütün şəxslər tərəfindən başa düşülməsi və anlaşılması bazar münabətləri şəraitində fəaliyyət göstərən hər hansı bir müəssisənin kommersiya və maliyyə fəaliyyəti üçün çox vacib məsələdir. Qeyd etmək lazımdır ki, qüvvədə olan hesabat forması əvvəlki illə müqayisədə xeyli sadələşdirsə də və bazar iqtisadiyyatının tələblərinə qismən uyğunlaşdırılsa da, onun bir sıra maddələrini dərk etmək, hesablamaq bəzi çətinliklər yaradır. Müəssisənin fəaliyyəti ilə tanışlıq göstərir ki, yeni hesabatın formalarını, xüsusən balans beynəlxalq standartlara uyğunlaşdırmaq sahəsində görülən işləri davam etdirmək məqsədə uyğundur.

Reeferences

1. "Law of the Republic of Azerbaijan on Accounting dated June 29, 2004", Baku-2005
2. Karimov A., Accounting, taxes. Baku-2014.
3. Rzayev G.R. "International Accounting Standards and Financial Reporting", textbook, 11h.v. 2004.
4. Sabzaliyev S.M., "Accounting (financial) report" - textbook 16 pp. -2003.
5. Sadigov A., Accounting, Baku-2012

Famil Adil oğlu Qurbanov

Bakı Biznes Universiteti

Magistrant

nehremli.famil@gmail.com

MÜƏSSISƏNİN MALİYYƏLƏŞMƏ MƏNBƏLƏRİ

Açar sözlər: *müəssisələr, maliyyə mənbələri, kapital, aktivlər, qeyri-maddi aktivlər*

Key words: *enterprises, financial sources, capital, assets, intangible assets*

Müəssisələrin (qurumların, təşkilatların) maliyyəsi dedikdə müəssisələrin (qurumların, təşkilatların) pul vəsaitləri və əmanətlərin formalaşması, bölüşdürülməsi və istifadəsi ilə əlaqəli iqtisadi (pul) münasibətlərin məcmusu başa düşülür. Maliyyə sistemində əsas əlaqə olan təşkilat və müəssisələrin maliyyələri ÜDM-in dəyər baxımından yaradılması, bölüşdürülməsi və istifadəsi proseslərini əhatə edir. Əsasən məcmu sosial məhsul və milli gəlirin yaradıldığı maddi istehsal sahəsində fəaliyyət göstərilir. Hər hansı bir kommersiya təşkilatının fəaliyyəti nağd pul, yəni maliyyələşdirilmə, olmadan mümkün deyildir. Müasir müəssisələr daim dəyişən bazar iqtisadiyyatı şəraitində şiddətli rəqabət şəraitində fəaliyyət göstərir. Onların sahibkarlıq fəaliyyətlərinin əsas məqsədi yalnız maksimum qazanc əldə etmək deyil, həm də kapitalın qorunması və artırılması, işin sabitliyini təmin etməkdir. (1)

Müəssisənin maliyyə mənbələri müəssisənin potensial inkişaf imkanlarını müəyyən edən müəssisənin öz və borc vəsaitləridir. Müəssisənin dövrüyyədə və gəlir gətirməkdə istifadə etdiyi maliyyə mənbələrinin bir hissəsi müəssisənin kapitalını təşkil edir. Müəssisələrin maliyyə ehtiyatlarına öz, borc və borc vəsaitləri daxildir. Müəssisələrin öz maliyyə ehtiyatlarına mənfəət və amortizasiya, bəzi müəlliflərə nizamnamə və əlavə kapital, həmçinin müəssisənin davamlı dövrüyyəsində olan

maliyyələşdirmə mənbələri daxil olmaqla sabit öhdəliklər daxildir. Borc götürülmüş vəsaitlərə kommersiya banklarından və digər kredit təşkilatlarının kreditləri, digər kreditlər daxildir. Cəlbədiçi maliyyə mənbələrinə səhmlərin verilməsi, büdcə ayırmaları və büdcədən kənar fondların vəsaitləri, habelə kapital və digər məqsədlər üçün cəlb olunan digər müəssisə və təşkilatların vəsaitləri daxildir. Müəssisələrin maliyyə mənbələrinin strukturu müəssisənin hüquqi formasından, sənayenin mənsəbiyyətiindən və digər amillərdən asılı olaraq dəyişir. Belə ki, məsələn, kənd təsərrüfatı müəssisələrinin maliyyə mənbələrinə büdcə ayırmaları, yüksək səviyyəli texniki qurğulara malik amortizasiyanın böyük hissəsi, mövsumi istehsal xarakterli müəssisələr borc vəsaitləri daxil edirlər. İstehsal müəssisələri tərəfindən ayrı-ayrı müəssisələrin maliyyə ehtiyatlarının ümumi həcmindəki tərkibi və strukturundakı fərqlərə baxmayaraq, ən böyük payı kapital təşkil edir, onlar ümumi maliyyə mənbələrinin təxminən yarısını təşkil edir. Maliyyə mənbələrinin strukturu iqtisadiyyatın inkişafı ilə dəyişir. Maliyyə bazarının inkişafı müəssisələrə maliyyə mənbələrinin tərkibini genişləndirmək və həcmi artırmaq üçün yeni imkanlar verir.

Maliyyə şirkətləri aşağıdakı funksiyaları yerinə yetirirlər:

- əsas vəsaitlərin və dövrüyyə kapitalının artırılması, məhsul istehsalı və satışı, istehlak və yığma fondlarının formalaşdırılması üçün maliyyə mənbələri yaratmaqla davamlı istehsal prosesinin təmin edilməsi üçün zəruri şərt kimi gəlir və fondların formalaşması;

- müəssisə gəlirlərinin mülkiyyətində qalan regional və yerli büdcələrə köçürülmüş fondlara bölüşdürülməsi;

- yaradılan məhsulun istehsalına, paylanmasına, istifadəsinə və xalis gəlirə maliyyə nəzarəti, yəni məhsul istehsalı və satışı prosesində maddi, əmək və pul ehtiyatlarının düzgün xərclənməsinin yoxlanılması;

Maliyyə mənbələrinin tərkibi onların həcmi müəssisənin növündən və ölçüsündən, fəaliyyət növündən, istehsalın həcmindən asılıdır. İstehsalın həcmi və müəssisənin səmərəliliyi

nə qədər yüksək olarsa, öz maliyyə mənbələrinin həcmi o qədər çox olar və ya əksinə. Kifayət qədər miqdarda maliyyə mənbəyinin olması və onlardan səmərəli istifadə müəssisənin qənaətbəxş maliyyə vəziyyətini müəyyənləşdirir; ödəmə qabiliyyəti, maliyyə sabitliyi, likvidlik və gəlirlilik. (2)

Müəssisənin maliyyə mənbələrinə sahiblərinin sonrakı xərcləmələri üçün yığılan pul gəlirləri, habelə kredit şəklində cəlb olunan vəsaitlər öz və borc götürülmüş (kredit) bölünən maliyyə mənbələri daxildir. Bütün səviyyələrdə büdcələr üçün maliyyə mənbələri səfərbər edilmiş gəlir və borclanmış vəsaitlərdir. Müəssisələr üçün bu kapital, mənfəət, alınan kreditlər və bazara yerləşdirilən qiymətli kağızlardır. İşçilər üçün maliyyə mənbəyi əmək haqqı şəklində gəlir, habelə kreditlər (məsələn; bank, istehlak və lombard). Öz maliyyə mənbələri sahibinin tam ixtiyarındadır və kredit bir müddətə cəlb edilir və istifadəsi üçün faiz ödənişləri ilə birlikdə ödənilir. Kredit resurslarının mənbələri müəssisələrin, əhəlinin və bəzi hallarda dövlətin müvəqqəti sərbəst fondlarıdır. Bu mənbələrin alınması və satılması maliyyə bazarına yönəldilmişdir. İki hissədən ibarətdir: kredit kapitalı bazarı və qiymətli kağızlar bazarı. Onun əsas funksiyası sahibkarlıq subyektlərini müəyyən faizlə əlavə pul vəsaitləri ilə təmin etməkdir.

References

1. Abbasov A.H, Formation of the financial market in Azerbaijan and problems of the financial and credit system in the market economy. Baku, «Polygraph», LTD, 2003, 332 p.
2. Agayev A., "Public debt and its management" (monograph) Baku 2002. 318 p.
3. Badalov Sh.Sh.; Maharramov R.B; Gurbanov F.A, Budget system. Baku, 2003, 418 p.
4. Ministry of Finance of the Republic of Azerbaijan, w.w.w. maliyye.gov.az/

Şükran Mikayıl oğlu Məlikov

Bakı Biznes Universiteti

Magistrant

shukranmelikov@gmail.com

İŞÇİ HEYƏTİ İLƏ HESABLAŞMALARIN METODOLOJİ ƏSASLARI

Açar sözlər: maliyyə, ölçü vahidləri, işçi ezamiyyəti

Key words: finance, units of measurement, business trip

Maliyyə Hesabatı Beynəlxalq Standartlar Komitəsi (MHBSK) tərəfindən qəbul olunmuş qaydaların prinsiplərinə uyğun olaraq, müasir mühasibat sistemlərinə və standartlarına uyğundur və mühasibat sahəsində işçilərin bacarıq və təşkilatçılığını artırmaq üçün inkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsini təhlil edir. Tarixən iqtisadi uçotda fərqli ölçü vahidlərindən istifadə edilmişdir. Hal-hazırda mühasibat uçotunda aşağıda qeyd olunan ölçü vahidlərindən istifadə edilir:

- təbii ölçü;
- əmək ölçüsü;
- kapitalın ölçüsü.

Təbii ölçü əsasən inventarizasiya üçün istifadə edilir. Təbii ölçü vahidlərinə kiloqram, ton, metr və s. daxildir. Təbii ölçü vahidlərinin köməyi ilə məhsul adları və növləri ilə xüsusiyyətlərin miqdarını və keyfiyyətini xarakterizə edən göstəricilər haqqında məlumat əldə edə bilərsiniz. (1)

Xərclənmiş işin miqdarını hesablamaq üçün istifadə olunur. Əmək ölçüsü işçilərin əmək haqqını və məhsuldarlığını hesablayır. Əmək ölçüsü əsasən təbii ölçü ilə birlikdə istifadə olunur.

Kapital ölçüsü iş proseslərini səciyyələndirmək məqsədi ilə istifadə edilir. Kapital ölçüsünün yardımı ilə bir-birindən fərqli olan iqtisadi əməliyyatların ümumi keyfiyyətləri əldə olunur. Keyfiyyət göstəriciləri, şirkətin və hər bir filialının fəaliyyətinin

kapital ölçüsünə görə monitorinqi ilə müəyyən edilir. Azərbaycan Respublikasının pul vahidi milli valyuta olan, manatdır.

Xaricdə iqtisadi əlaqələr qurarkən hesablaşmalar həmin ölkələrin valyutalarına əsaslanır: ABŞ dolları, Alman markası, Fransız frankı, Rus rublu, Türk lirəsi, Çin yuani, Yapon ienası və s. istifadə olunur. "Mühasibat Qanun" unda şirkətin məsul şəxsi mühasibat işinin təşkili, mühasibat işinin düzgün təşkili üçün lazımi şəraitin yaradılması, bütün işçilərin düzgün hazırlanması və təqdim edilən tapşırıqların düzgün yerinə yetirilməsini təşkil edir. (4) İş prosesinə görə şirkətin məsul şəxsi şirkətin mühasibat xidmətlərinin struktur bölməsini qurur. Mühasibat işinin idarə edilməsi bölmənin (idarənin) məsul şəxsi və ya baş mühasib tərəfindən reallaşdırılır. Müstəqil mühasibat xidməti struktur vahidi olmayan bir şirkətdə mühasibat xidmətləri ilə əlaqədar işlər ortaq müqaviləyə uyğun olaraq ixtisaslaşdırılmış bir təşkilat və ya əlaqədar mütəxəssislər tərəfindən həyata keçirilə bilər. İşçilərin əmək haqqı, müavinətlər, müvəqqəti əlillik müavinətləri, pensiyalar və s. daxil olmaqla bu vəsaitləri bankomatda ödəmək üçün 3 günü var. Bu müddət ərzində ödənilməmiş (alınmamış) məbləğdən əvvəl "deponantlaşdırılmış" sözü əlavə olunacaq və ödənilməmiş məbləğ şirkətin bankomatından hesablaşma hesabına qaytarılacaqdır. Müvafiq işçi və işçi məsuliyyəti qanunverici liyinə uyğun olaraq, qəsdən edilən bütün hərəkətlər və səhlənkarlıq səbəbindən şirkətə dəyən zərərə görə tam məsuliyyət daşıyır. İqtisadi və maliyyə fəaliyyətləri zamanı şirkətlər işçilərinə tez-tez ezamiyyətə getmələri prosesini, digər əməliyyat və iqtisadi xərcləri ödəməlidirlər. Bu xərclər, işçilərin bəzi xərclərini ödəmək üçün, ezamiyyətdə olduğu zamanda əmtəə-material alması ilə əlaqədar və s. üçün nağd ödənilən kapitaldır. (2)

Ezamiyyət zamanı işçilərə ödəniləcək məbləğ şirkətin məsul şəxsi tərəfindən müəyyənləşdirilir. İşçi, mövcud ezamiyyət sənədləri əsasında ilkin hesabat hazırlamalı və ezamiyyətdən qayıtdıqdan sonra üç gün ərzində alınan ödəniş müqabilində şirkətin mühasibat şöbəsinə göndərməlidir. Mühasibat

hesablamasındakı ilkin hesabat, ezamiyyət kartı və digər müşayiət olunan sənədlər (çeklər, qəbzlər, qaimələr, nəqliyyat biletləri və s.) əsasında hərtərəfli yoxlanılır və şirkətin məsul şəxsi tərəfindən qəbul olunur. İşçinin ezamiyyət müddətində nəqliyyat, ictimai xidmətlər və gündəlik yeməklə əlaqədar xərclər idarə heyəti tərəfindən qarşılır. (3)

Müxtəlif iqtisadi əməliyyatlarla bağlı olaraq, kommunal təsərrüfat müəssisələri, əmək ölçüsü, icra kağızları və s. üzrə kreditir borclar yaranır. Bu hesablar və debitor borclar mövcud şirkətlərdən, nəqliyyat şirkətlərindən, əmək haqqı köçürmələrindən və icra sənədlərindən gəlir. Debitor borcları qeyri-kommersiya əməliyyatları ilə bağlıdır. Onu da qeyd etmək ki, hər bir işçi bir vəzifədən digərinə keçərsə, bu vəziyyətlə bağlı əmr verilir. Əmr vərəqində işçinin tutduğu vəzifə səlahiyyətləri və əmək ölçüsü qeyd olunur. Bu iki nüsxədən ibarət olur ki, onlardan biri kadrlar şöbəsinə, biri də mühasibat şöbəsinə təqdim edilir. (1) İşçinin razılığı da əmrlə rəsmi olaraq təsdiqlənir. İlin əvvəlində şirkət xüsusi bir iş qrafiki qəbul edir. İşçilər fəaliyyətlərinə xitam vermək istəsələr, şirkətin məsul şəxsinə müraciət edə və işlərinə aid müqavilənin ləğv olunmasını tələb edə bilərlər. Bu halda şirkətdə məsul olan şəxs həmin adamın sərbəst buraxılmasını əmr edəcəkdir. Mühasibatlığa əmrin bir nüsxəsi verilir ki, mühasibatlıq işdən çıxarılmış şəxsin son hesablaşma əməliyyatını yerinə yetirsin.

Ədəbiyyat

1. Bagirov D.A. Hasanli M.X., "Finance" textbook, Baku 2011.
2. Securities market, collection of normative documents, Baku 2000.
3. Novruzov N. Huseynov X., "Finance". Textbook. Baku 2007.
4. Gahramanov R.R., "Accounting and Auditing". Textbook. Baku 2016

Xəyal Qalib oğlu Hüseynov
Bakı Biznes Universiteti
Magistrant
xeyalhuseynov032@gmail.com

SƏNAYE MÜƏSSİSƏLƏRİNDƏ ƏSAS VƏSAİTLƏRİN AUDİTİNİN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ

Açar sözlər: *əsas vəsaitlər, tikinti, audit, müəssisə, bazar*

Key words: *fixed assets, construction, audit, institution, market*

Əsas vəsaitlərin auditinin təkmilləşdirilməsində əsas vəsaitlərin qiymətləndirilməsi auditor prosesində ön plana çəkilir.

Auditor uçotda uzunmüddətli aktivlərin (əsas vəsaitlərin) qiymətləndirməsinin düzgünlüyünün yoxlanmasına xüsusi diqqət verməlidir. Belə ki, maliyyə nəticələrinin əks etdirilməsinin, əmlaka görə vergi üzrə büdcə ilə hesablaşmaların, əsas vəsaitlər üzrə büdcə ilə hesablaşmaların, əsas vəsaitlər üzrə mühasibat hesabatının tərtib edilməsinin düzgünlüyü əsas vəsaitlərin qiymətləndirilməsinin düzgünlüyündən asılıdır.

Əsas vəsaitlərin ilkin dəyəri aşağıdakı qaydada müəyyən olunur:

- müəssisənin özündə hazırlanan və ya digər müəssisədən və ya fiziki şəxslərdən satın alınan obyektlər üzrə - obyektlərin yaradılması və ya onların gətirilməsi, qurulması üzrə xərclər də daxil olmaqla faktiki xərclər məbləğində. İlk dəyər obyektin istismara verilməsi anından müəyyən edilir və əlavə tikinti və obyektin avadanlıqla təchiz edilməsi, yenidən qurulması və obyektlərin tədricən ləğvi halları istisna olmaqla müəssisədə olduğu bütün müddət ərzində dəyişməz qalır;

- təsisçilər tərəfindən pay formasında nizamnamə kapitalına yönəldilən obyektlər üzrə-tərəflərin razılığı əsasında;

- əvəzsiz olaraq digər müəssisədən və şəxsdən alınan obyektlər üzrə-ekspert yolu ilə və ya təhvil-təslim sənədlərinin məlumatları üzrə;

-əvvəllər istifadədə olmuş və haqqı ödənilməklə alınan əsas vəsaitlər uçotda çatdırılması və qurulması üzrə xərclər daxil olmaqla alış dəyəri ilə əkd etdirilir.

Yuxarıda qeyd olunanlar nəzərə alınmaqla aşağıdakılar yoxlanılmalıdır:

- müəssisədə əsas vəsaitlərin qəbulu üzrə komissiyanın yaradılması və onun nəticələrinin sənədləşdirilməsi;

- obyektin dəyəri göstərilməklə əsas vəsaitin alqı-satqısı üzrə müqavilənin mövcudluğu;

- müqavilə qiymətinin protokolla rəsmiləşdirilməsi (əsas vəsait nizamnamə kapitalına pay formasında verildikdə);

- əsas vəsaitlərin təhvil-təslim aktında ilkin dəyərinin düzgün göstərilməsi;

- icarə üzrə müqavilədə obyektin dəyərinin göstərilməsi ;

- qurtarmış tikinti obyektlərinin inventar dəyərinin düzgün müəyyən edilməsi;

- əsas vəsaitlərin inventar dəyərini formalaşdıran xərclərin və əsas vəsaitin dəyərini artırmayan vəsaitlərin ayrıca uçotunun aparılması.

Əsas vəsaitin dəyərini artırmayan xərclər işlərin və ya əməliyyatların tam başa çatması üzrə nəzərdə tutulmuş maliyyələşmə mənbələri hesabına 103 saylı “Qeyri-maddi aktivlərlə bağlı məsrəflərin kapitalaşdırılması”, 113 saylı “Torpaq, tikili və avadanlıqlarla bağlı məsrəflərin kapitalaşdırılması” (08 “Kapital qoyuluşlar”) hesabından silinir. Əsas vəsaitin dəyərini artırmayan xərclərə aşağıdakılar daxildir:

- tikinti dəyərinin icmal smeta hesablamalarında nəzərdə tutulmuş xərclər;

- yeni yaradılan müəssisənin əsas fəaliyyəti üçün istismar üzrə kadrların hazırlanması üzrə xərclər;

-perspektiv xarakterli xərclər: obyektin tikintisi ilə əlaqədar geoloji-kəşfiyyat, axtarış və s. bağlı xərclər;

- torpaq sahəsi tikinti aparılması üçün verildikdə sökülmüş tikilinin dəyərinin ödənilməsi ilə bağlı xərclər;

- tikintinin dəyərinin hesablanması zamanı məcmu-smeta hesablamlarında nəzərdə tutulmayan xərclər;

- başa çatmamış tikinti obyektı üzrə tikinti təşkilatının xərcləri, eləcə də digər müəssisə tərəfindən əvəzsiz verilən digər material qiymətlilərinin dəyəri;

- tikinti üçün bank kredit üzrə Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankı tərəfindən müəyyən edilmiş uçot dərəcəsiindən yuxarı faizlərin ödənilməsi xərcləri;

- əsas tikinti vasitələri üzrə təbii fəlakətdən başa çatmamış binaların və tikililərin sökülməsindən zərər;

- tikintinin konservasiyasına xərclər;

- dayandırılmış tikinti obyektlərinin sökülməsi və qorunması xərcləri;

- maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətinin pozulmasına görə faizlərin, cərimələrin və dəbbələmələrin ödənilməsi ilə əlaqədar xərclər;

- əsas vəsaitlərin yenidən qiymətləndirilməsi və onun nəticələrinin uçotda əks etdirilməsi. İstehsal təyinatlı əsas vəsaitlər, qurulacaq avadanlıqlar və bitməmiş tikinti üzrə yenidən qiymətləndirmə 331 sayılı “Yenidən qiymətləndirmə üzrə ehtiyat” (87-1 “Yenidən qiymətləndirmə nəticəsində əmlakın qiymətinin artması”) hesabının kreditinə yazılış edilir.

References

1. Law of the Republic of Azerbaijan “On Accounting”. Baku - 2004
2. "Civil Code" of the Republic of Azerbaijan Baku - 2000
3. “Tax Code” of the Republic of Azerbaijan Baku - 2000
4. Abbasov I.M., “Audit” - 2007.
5. Novruzov V.T. and others, “Audit” Baku – 2011

Zəkiyyə Bəylər qızı Nərimanlı

Bakı Biznes Universiteti

Magistrant

zakiya.nariman99@gmail.com

TURİZM SFERASINDA İNVESTİSİYA CƏLBEDİCİLİYİNİN ƏHƏMİYYƏTİ

Açar sözlər: Azərbaycan, turizm, investisiya, region, coğrafi resurslar

Key words: Azerbaijan, tourism, investment, region, geographical resources

Ölkəmizin zəngin turizm potensiala malik olması neft ölkəsi kimi tanınan Azərbaycanı dünyaya həmçinin turizm ölkəsi kimi tanıtmışın zəruriliyi, turizm sahəsinə investisiya qoyuluşlarını artırmaq, investisiya mühitini yaxşılaşdırmaq, cəlb olunmuş vəsaitləri daha səmərəli yerləşdirmək, investisiyalardan optimal istifadəni təmin etmək istiqamətində araşdırmalar aparmaq biz-gənc nəsil üçün vacib məsələlərdən biridir.

Turizm xidmət sektorunun əsas sahəsi olub dünya üzrə xidmətlərin ixracında 30%-dən çox paya malikdir. Ümumiyyətlə, turizm sözünün mənası, istirahət və səyahət deməkdir. Araşdırmalar göstərir ki, turizm dövlətlərin xalqlarının sosial - iqtisadi, maarif, mədəni və beynəlxalq əlaqələrini birbaşa təsir edən çox vacib fəaliyyət növü kimi qəbul olunur. Turizmdə iqtisadi problemlərə yanaşmalarda ölkədaxili turizmlə beynəlxalq turizmin oxşar cəhətlərinə və fərqlərinə ayrıca fikir vermək lazımdır. Məsələn, hər hansı bir bölgədə turist yerləşdirən fiziki şəxslər və ya turist kompleksinə sahib olan firmalar üçün turistin mənşəyi əhəmiyyətli deyil. Turizmin müxtəlif kriteriyalara görə təsnifatının həm nəzəri, həm də praktiki cəhətdən çox böyük rolu vardır. Bu cür təsnifatlar turizm fenomeninin daha dərinədən

öyrənilməsinə və turist şirkətlərinin öz fəaliyyətlərini çevik və səmərəli işləməyə imkan verir. Turizm bazarının qiymətləndirilməsi metodikası iki sahə üzrə aparılır. Turizmə tələbat və onun resurs potensialının qiymətləndirilməsi baxımından qiymətləndirilə bilər. Turizmin qiymətləndirilməsi metodologiyasının əsası turizm bazarının iqtisadi, sosial rolu, onun inkişafının mövcud vəziyyəti və təkmilləşdirilməsi imkanlarının ümumiləşmiş və konkret göstəricilərlə ölçülməsi metodikasını özündə birləşdirir.

Turizmin regionlarda inkişafı əsasən sahibkarlığa yaradılan şəraitdən və investisiya imkanları hesabına dəstək verilməsi ilə həyata keçirilir. Regionların iqtisadi potensialı həmin regionlarda təsərrüfat dövriyyəsi üçün əhəmiyyətli olan real potensiallardan çox aşağıdır. Bu potensiallardan istifadə etmək regionlara maliyyə qoyuluşlarını cəlb etmək, mərkəzləşdirilmiş maliyyə mənbələri, əhalinin xüsusi vəsaitləri, yerli və yerli olmayan investorların, yaxud borc və kredit vasitəsilə ilə xarici kredit resurslarının cəlb edilməsi ilə mümkün olur. Sahibkarlığa dəstək büdcədə mərkəzləşdirilmiş büdcə yolu ilə tərtib olunur, biznes plan hazırlanır və bunun əsasında büdcədən vəsait ayrılır, sahibkarlara güzəştli faizlərlə eyni zamanda uzun müddətə verilir.

Ölkəmizdə turizm sənayesi fəaliyyət göstərən müəssisələr əsasən özəl sektora daxildirlər. Özəl müəssisələrdə kadrlarla bağlı investisiya siyasəti bu müəssisələrin idarəetmə sisteminin peşəkarlığı ilə birbaşa bağlıdır. Daha peşəkar müəssisələr, xüsusilə də beynəlxalq mehmanxana şəbəkələrinə daxil olan müəssisələr və uzunmüddət geniş profilli fəaliyyət göstərən turizm şirkətləri əməkdaşlarının peşəkar səviyyələrinin artırılması üçün onların uzunmüddətli inkişaf planına uyğun olaraq onlara lazımı investisiyanı ayırmaqdan çəkinmirlər.

Turizm iqtisadiyyatının əksər sahələrinə də təsir edir ki, buda yerli və xarici investisiyaların cəlb olunmasına gətirib çıxarır. Yalnız yüksək rəqəmlərlə ifadə olunan, gəlir gətirən biznes sahəsi

olmayıb, həm də cəmiyyətin sosial həyatında, eyni zamanda beynəlxalq münasibətlərin qurulmasında Turizm sektoruna qoyulan investisiya özünü daha çox daşınmaz əmlak, infrastruktur kommunikasiya və başqa təchizatında tapır ki, buda biznes sahəsində çox etibarlı əməkdaşlıq sayəsində xarici investorları maraqlandırır. Turizmin ekoloji tarazlığın qorunmasında və tənzimlənməsində, neft hasilatı, onun emalı, həmçinin nəqli ilə bağlı ərazidə yaranmış ekoloji böhranın neytrallaşmasında, ətraf mühitin qorunmasında və əvvəlki mənzərəsinin qorunub saxlanılmasında turizm daha əlverişli fəaliyyət forması kimi çıxış edə bilər.

Son dövrlər ölkənin regionlarının sosial-iqtisadi inkişafı ilə əlaqədar qəbul olunan dövlət proqramlarının uğurla həyata keçirilməsi, ölkə iqtisadiyyatında qeyrineft sektorunun daha dayanıqlı inkişafının təmin olunmasına gətirib çıxarmışdır: Bu isə regionlarda kommunal xidmət və sosial infrastrukturun həcmi və keyfiyyətinin yüksəlməsinə səbəb olmuş, iri investisiyaların, yəni obyektlərin və çoxlu iş yerlərinin açılmasına investisiyaların yönəldilməsi yeni müəsisələrin və yeni iş yerlərinin açılmasına zəmin yaratmışdır.

References

1. Aliyev Arif, "Efficient use of foreign and domestic investments in Azerbaijani industry" - Baku - 2004
2. Aslanzade I.A., Organization and management of investment projects. Textbook on the direction and specialties of management of higher education. Baku: 2000
3. Ismayilov I.H., Analysis of indicators characterizing the development of tourism in Azerbaijan. Scientific collection of the National Aviation Academy. 2012. № 2, pp. 51-58
4. Abbasova F.Q., Directions of effective use of investment in tourism Baku, 2013. S. 30.

TƏBİƏT ELMLƏRİ

NATURAL SCIENCES

Zemfira Mehdi qızı Quliyeva

Ə.Əliyev adına Azərbaycan Dövlət Həkimləri
Təkmiləşdirmə İnstitutu
tibb elmləri doktoru

Lalə İslah qızı Rüstəмова

V.Y.Axundov adına Elmi-Tədqiqat Tibbi
Profilaktika İnstitutu
tibb üzrə fəlsəfə doktoru, dosent
lala.rustamova.1967@mail.ru

Svetlana Məmməd qızı Fərəcova

V.Y.Axundov adına Elmi-Tədqiqat Tibbi
Profilaktika İnstitutu
tibb üzrə fəlsəfə doktoru, dosent

Samirə Ruslan qızı Orucova

Ə.Qarayev adına 2 saylı uşaq klinik xəstəxanası
rezident

Gülçiçək Fərruh qızı Şəfiyeva

Ə.Əliyev adına Azərbaycan Dövlət Həkimləri
Təkmiləşdirmə İnstitutu
rezident

UŞAQLARDA COVID-19 İNFEKSİYASININ KAVASAKİ SİNDROMU İLƏ AĞIRLAŞMASI

Açar sözlər: Covid-19, Kawasaki sindromu, hepatosplenomeqaliya, rentgenoqrafiya, ultrasəs müayinə, uşaqlar

Key words: Covid-19, Kawasaki syndrome, hepatosplenomegaly, radiography, ultrasound, children

Kawasaki xəstəliyi – naməlum etiologiyalı uşaq sistemli vaskuliti xəstəliyidir. ABŞ-da rəsmi statistikaya görə ildə 3000-5000 “Kawasaki xəstəliyi” halları diaqnoz olunur və pasiyentlərin 80%-i 5 yaşından kiçik yaşlı uşaqlardır. Xəstəlik il ərzində, lakin daha çox yazda yaxud qışda qeydə alınır. Covid-19 infeksiyasının uşaqlarda qeydə alınan bəzi ağırlaşmaları arasında Kawasaki sindromu da müşahidə olunmaqdadır.

Hazırkı tədqiqatın məqsədi Covid-19 infeksiyası olan uşaqlarda müxtəlif yaş qruplarında Kawasaki sindromunun qeydə alınmasının klinik-laborator tədqiqi olmuşdur.

Tədqiqat işi Ə.Qarayev adına 2 saylı uşaq klinik xəstəxanasının bazasında 2021-ci ilin yanvar-mart aylarında aparılmışdır. Covid-19 infeksiyası fonunda Kawasaki sindromu inkişaf etmiş 4 uşaqdan 3-ü 3-8 yaş qrupuna daxil idi.

Klinik-anamnestik müayinələr xəstələrin 3-də səpgilərin (75,0%), 1-də qəbizlik və köp (25,0%) olduğunu göstərdi. Bundan əlavə 1 xəstədə toksiki ensefalit, 1 xəstədə isə qlükoza-6-fosfat dehidrogenaza fermentinin çatışmazlığı müşahidə olunmuşdur.

Qanın ümumi müayinəsi nəticəsində 4 uşaqda leykositoz, eritropeniya, EÇS yüksəlməsi, 2-də limfositoz müəyyən edilmişdir. Xəstə uşaqların ultrasəs müayinəsi zamanı 3 uşaqda hepatomeqaliya, 1 nəfərdə splenomeqaliya, 2 nəfərdə plevral və kiçik çanaq boşluğunda müxtəlif miqdarda maye aşkar olunmuşdur. Elektrokardiografik müayinənin nəticələri 1 uşaqda “Sinus taxikardiyası: 1-ci dərəcəli atrioventrikulyar blokada”nın olduğunu göstərdi. Rentgenoqrafiya zamanı bütün uşaqlarda ağciyərlərin normal mənzərəsi qeydə alınmışdır.

Beləliklə, aparılan klinik-laborator müayinələr göstərdi ki, Covid-19 infeksiyası fonunda Kawasaki sindromu ilə ağırlaşmış uşaqlarda differensial diaqnostik meyar kimi elektrokardiografik, rentgenoqrafik və ultrasəs müayinələrinin nəticələrinin diqqətə alınması vacibdir.

Aynur Hümmət qızı Zamanova
AMEA Geologiya və Geofizika İnstitutu
yer elmləri üzrə fəlsəfə doktoru
aynur-zamanova@rambler.ru

Nurlan Famil oğlu İsgəndərli
Bakı Dövlət Universiteti
magistrant

Məryəm Əfqan qızı Mirzoyeva
AMEA Neft və Qaz İnstitutu
magistrantı
meryem-2020@bk.ru

ARXEOLoji ABİDƏLƏRİN AŞKARLANMASI VƏ TƏDQIQINDƏ GEOFİZİKİ ÜSULLARIN TƏTBİQİ

Açar sözlər: *Arxeogeofiziki üsullar, geofizika, arxeoloji abidə, metal alətlər, maqnit sahəsi*

Keywords: *Archeogeophysical methods, geophysics, archeological monument, metal tools, magnetic field*

Arxeogeofizikada tarixi əhəmiyyət daşıyan qədim yaşayış məntəqələrinin yerləşdiyi sahələrin aşkar edilməsi geofiziki üsulların tətbiqi ilə həyata keçirilir. Ərazidə onların yerlərini təyin etmək üçün əsasən maqnit və elektrik kəşfiyyatı üsullarından geniş istifadə edilir. Bunlarla yanaşı qravimetrik, radiometrik, georadar və s. üsulları da tətbiq olunur. Torpaq altında qalan, arxeoloji əşyalar yerləşən ərazidə geoloji süxurların yatım şəraiti pozulmuş vəziyyətdə olur və boşluqlar əmələ gətirir. Bu pozulmalar və boşluqlar öz əksini geofiziki sahələrdə müxtəlif anomaliyalar şəklində biruzə verir. Metal alətlər və termik emala məruz qalan saxsı qablar yüksək maqnit sahəsi intensivliyinə malik olduğu üçün onların yerinin müəyyən edilməsi məqsədilə maqnit kəşfiyyatı üsulları tətbiq

edilir. Tədqiqat ərazisinin relyef xüsusiyyətlərinin öyrənilməsi üçün yüksək dəqiqlikli nivelirləmə, ehtimal olunan boşluqlar, qırılma-pozulmaları və s. aşkarlanması məqsədilə yüksək dəqiqlikli qravitasiya sahə ölçmələri, qədim tikinti materiallarının toplanması, antropogen təsirlərlə əlaqədar üst qatın strukturunun pozulması və torpaq qatının nəmliyinin dəyişilməsi müşahidə olunan hallarda radiometrik tədqiqatlar aparılır. Yeraltı arxeoloji obyektlərin müəyyən olunmasında elektrik kəşfiyyatı üsullarının tətbiqi isə daha dolğun məlumatlar almağa kömək edir.

Uzun illər Avropa, Türkiyə kimi bir sıra ölkələrdə geofiziki üsulların istifadəsi ilə iri miqyaslı qazıntı işlərinin aparılması, nəticələrin təhlili arxeogeofiziki üsulların səmərəliliyini artıq sübut etmişdir. Geofiziki üsulların tətbiqi ilə arxeoloji abidələrin aşkarlanması və onlara zərər yetirmədən qazıntı işlərinin təşkil olunması mədəni irsimizin öyrənilməsi, qorunması, gələcək nəsillərə bu məlumatların ötürülməsi üçün geniş imkanlar yaradır.

Son illərdə Azərbaycan ərazisində də bu istiqamətdə tədqiqatların aparılması üçün müxtəlif layihələr həyata keçirilmişdir. Arxeoloji abidələrin aşkarlanması və ilkin tədqiqi üçün kiçik dərinliklər geofizikasının tətbiqi metodunun və texnologiyasının hazırlanması məqsədilə Azərbaycan ərazisinin Yardımlı arxeoloji zonasında (Alxantəpə arxeoloji ərazisində) AMEA Geologiya və Geofizika İnstitutu və Arxeologiya, Etnoqrafiya və Antropologiya İnstitutunun əməkdaşlarının birgə apardığı bir sıra geofiziki tədqiqatlar sınaqdan keçirilmişdir. Aparılmış ölçmə işlərinin elmi nəticələri ərazidə yeraltı arxeoloji qalıqların izlənilməsinə və yerlərinin lokallaşdırılmasına imkan vermişdir (Səfərov və digərləri, 2019).

Təhlillər deməyə əsas verir ki, arxeogeofiziki üsulların ölkəmizdə tətbiqi arxeoloqların axtarış imkanlarını genişləndirə

bilər, digər tərəfdən neft-qaz kəmərlərinin çəkilməsi, neft-qaz terminallarının yerinin seçilməsi, neft quyu yerlərinin seçilməsi və s. işlərinin planlaşdırılması zamanı ərazidə mövcud olan arxeoloji abidələri nəzərə almağa, layihələrə lazım olan düzəlişləri verməyə və preventiv tədbirlər görməyə imkan verəcəkdir.

References

1. Safarov R.T., Akhundov T.I., Zamanova A.H., Aliyev Ch.S., Sharifova A.T., Abdullayev A.N. RESULTS OF ARCHAEO-GEOPHYSICAL METHODS ON ALKANTEPE ARCHEOLOGICAL MONUMENT (AZERBAIJAN TERRITORY) . ANAS Transactions, Earth Sciences. № 1. 2019, pp-25-31

Ульфет Салман оглу Микаилов
Азербайджанский медицинский университет
доктор философии по медицине, доцент
ulfetmikayilov55@gmail.com

РАЗВИТИЕ ОРГАННОЙ ДИСФУНКЦИИ У ПАЦИЕНТОВ С ТРАВМАМИ

Ключевые слова: травма, факторы риска, органная дисфункция, госпитальная смерть, пациенты

Key words: trauma, risk factors, organ dysfunction, hospital death, patients

Развитие органной дисфункции (ОД) связано с интенсивностью и балансом между индуцированными травмой одновременными противоположными воспалительными реакциями. Раннее провоспалительное действие через активацию врожденной иммунной системы может вызвать раннюю ОД, в то время как противовоспалительное действие через ингибирование адаптивной иммунной системы и апоптоза может вызвать иммунопаралич, нарушение заживления, инфекции и позднюю ОД. Травма вызывает одновременные противоположные реакции: провоспалительный и противовоспалительный. У пациентов, выписанных с низким уровнем ОД, может развиваться синдром стойкого воспалительно-иммуносупрессивного катаболизма. Хотя частота ПОН со временем снизилась, она остается болезненной, летальной и требует значительных ресурсов. Однако единичная ОД, особенно острое повреждение легких, остается частым. В настоящее время лечение ограничено, а профилактика остается основной стратегией. Некоторые факторы могут служить вторичным стимулом, вызывающим ОД. Хотя переливания крови способствовали снижению

заболеваемости ПОН, раннее переливание остается одним из самых сильных независимых факторов риска ПОН после травмы. Продукты крови иммуноактивны, содержат провоспалительные цитокины и липиды и обладают ранним иммунодепрессивным действием.

Rahilə Rafael qızı Əsgərova

Əziz Əliyev adına Azərbaycan Dövlət

Həkimlər Təkmilləşdirmə İnstitutu

doktorant

draskerova_rahilya@mail.ru

**ASTARA ŞƏHƏRİNDƏ ERKƏN YAŞLI UŞAQLARIN
İNKİŞAFININ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ**

Açar sözlər: *erkən yaş uşaqlar, inkişaf çətinlikləri və risk faktorları*

Key words: *young children, developmental abnormalities in children and risk factors*

Aktuallıq

İnkişaf çətinlikləri olan uşaqların erkən aşkarlanması və onların ailələrinə dəstək bütün dünyada səhiyyə, təhsil və sosial müdafiə üzrə fəaliyyətlərin ən prioritet sahələrindən biridir. Bu baxımdan vaxtında inkişaf imkanlarının müəyyənəşdirilməsi və qiymətləndirilməsi böyük əhəmiyyət kəsb edir.

Uşaqların sağlamlığının qorunması üçün vacib şərt uşaqların həyatının ilk aylarından etibarən profilaktik və müalicəvi yardımın keyfiyyətinin yaxşılaşdırılmasıdır. Bu məsələ inkişaf çətinlikləri olan uşaqların erkən aşkarlanması, çatışmazlığın vaxtında diaqnostikası, uşağın ilk aylarından inkişaf monitorinqinin aparılması və inkişaf xüsusiyyətləri, orqanizmin kompensator imkanlarını nəzərə alaraq müalicənin tətbiqi ilə həll olunur.

Diaqnostikanın məqsədi – davranışda və inkişafda ilkin inkişaf çətinliklərini aşkarlamaq və lazımı korreksiyanı təmin etməkdir.

Tədqiqatın məqsədi. Asta şəhərində erkən yaşlı uşaqların inkişaf çətinliklərinin aşkarlanması, risk amillərinin müəyyənləşdirilməsidir.

Tədqiqatın vəzifələri:

1. Erkən yaşlı uşaqların inkişafının qiymətləndirilməsi.
2. Erkən yaşlı uşaqların inkişaf çətinliklərinin aşkarlanması və risk amillərinin müəyyənləşdirilməsi.
3. Qarşılıqlı informativliyi nəzərə alaraq ən vacib parametrlər arasında korrelyasion əlaqələri öyrənmək.

Tədqiqatda materiallar və metodlar

Astara şəhərində 79 ekən yaşlı uşaqlar müayinə olunub. Xüsusi hazırlanmış fərdi sorğu kartı ilə uşaqların inkişaf kriteriyaları müəyyən edilib, inkişaf çətinliyi aşkarlanan zaman risk amilləri araşdırılıb. Erkən yaşlı uşaqların müayinəsi zamanı sağlamlıq kartından (F026 u) istifadə olunub. Antropometrik göstəricilər (Sentil cədvəli) qeydiyyatı aparılıb.

İnkişaf yaşını qiymətləndirmək üçün İ.Ertem tərəfindən tərtib edilən İDİR (İnkişafın Dəstəklənməsi və İzənməsi Rəhbərliyi) skrininq şkalasından istifadə olunub. Bu skrininq şkalasında uşağın yaşına uyğun müxtəlif tipik davranış formaları təsvir edilib, bu da inkişafın skrininq testi olaraq inkişaf problemini aşkarlamağa imkan verib. Əgər uşaqda öz yaşına uyğun bacarıqlar formalaşmayıbsa, inkişaf yaşı bacarıqlar yaşına uyğun qiymətləndirilib. Lakin bu test mütəxəssislərin kəmiyyət və keyfiyyət qiymətləndirilməsini əvəz etmir.

Skrininq şkalasından istifadə zamanı oyun fəaliyyəti, sensor inkişaf, böyük və kiçik hərəkətlər, anlama və ifadə nitqi, bacarıqlar, sosial inkişaf yoxlanılıb və uşağın inkişaf yaşı müəyyənləşdirilib.

Ehtiyac və göstərişlə əlaqədər müxtəlif mütəxəssislərin məsləhəti, müalicəsi və müdaxiləsi aparılıb.

Müayinə olunan uşaqlar 2 qrupa bölünüb:

1. İnkişafı yaşına uyğun olan uşaqlar - əsas qrup (40 uşaq).
2. İnkişaf çətinliyi ilə olan uşaqlar – müqayisə qrupu (39 uşaq).

Qarşılıqlı təsiri və informativliyi nəzərə alaraq ən vacib parametrlər (göstəricilər) arasında korrelyasion əlaqələr öyrənilib. Alınmış nəticələr müəyyən kriteriyalar üzrə qruplaşdırılaraq riyazi-statistik işlənilib.

Ümumi baxış zamanı 79 uşaqdan 39 uşaqda (49,36%) inkişaf çətinliyi aşkarlanıb. İnkişaf çətinliyi ilə olan uşaqlardan 26 uşaq (32,91%) oğlan, 13 uşaq isə (16,46%) qızlar təşkil edib.

Anamnestik göstəricilərinə əsasən müayinə olunan uşaqların analarında müqayisə qrupda 89,74% hamiləlik və doğuş patologiyası aşkar olunubsa, əsas qrupda bu göstərici 65%, təşkil edib.

Tibbi faktorlara əsasən müqayisə qrupda 71,79% -dir, əsas qrupda isə bu göstərici 37,5% göstərib. Sosial faktorlar müqayisə qrupda 53,85% qeyd olunub.

Bununla əlaqədar inkişaf çətinliklərinin erkən aşkarlanması, risk amilləinin müəyyənləşdirilməsi, nəticədə xəstəliklərin və əlilliyin müəyyən qədər qarşısını almaq məqsədi ilə uşaqlarda diaqnostikanın vaxtında aparılması və tibbi-psixoloji yardımın təşkili vacibdir.

Gülzar Tahir qızı Vəliyeva

AMEA Y.H.Məmmədəliyev adına

Neft-Kimya Prosesləri İnstitutu

magistrant

gulnar.veliyeva.91@bk.ru

Gültəkin Məhərrəm qızı Quliyeva

AMEA Y.H.Məmmədəliyev adına

Neft-Kimya Prosesləri İnstitutu

Texnika elmləri üzrə fəlsəfə doktoru, dosent

Əliyev Tofiq Səxavət oğlu

AMEA Y.H.Məmmədəliyev adına

Neft-Kimya Prosesləri İnstitutu

bakalavr tələbəsi

nkpi.elim@bk.ru

**SOAPSTOKUN POLİETİLENPOLİAMİN VƏ AĞIR
FLEQMA İLƏ MÜXTƏLİF NİSBƏTLƏRDƏ
SİNTEZİNİN YOL BİTUMUNA TƏSİRİNİN TƏDQIQI**

Açar sözlər: *bitum, polietilenpoliamin, soapstok, ağır fleqma*

Key words: *bitumen, polyethylene polyamine, soapstok, heavy fleqma*

Yol örtüyünün möhkəmliyi və uzun müddət işlənməsi, əsasən bitumun keyfiyyətindən asılıdır. Bu keyfiyyətləri artırmaq üçün bituma müxtəlif qatqılar qatılaraq müqayisəli şəkildə araşdırmalar aparılmışdır. Laboratoriya şəraitində pambıq yağının qalığı (soapstok), polietilen-poliamin və ağır fleqmadan müxtəlif mol nisbətində istifadə olunaraq kompozisiya hazırlanmış, bituma əlavə olunaraq keyfiyyət göstəriciləri öyrənilmişdir. Kompazisiyanın tərkibində :

Nümunə 1: sap 100 qr+ PEPA 25+ a/fleqma 20 qr

Nümunə 2: sap 100 qr+ PEPA 30+ a/fleqma 10qr

Nümunə 3: sap 100 qr+ PEPA 30+ a/fleqma 15qr
 Alınmış nəticələr aşağıdakı cədvəldə verilmişdir.

Cədvəl 1.

Yol bitumuna 0,4% aşqarın əlavəsinin
 bitumun keyfiyyətlərinə təsiri

Sintez olunmuş aşqarlar	Yumşalma temperaturu, °C	İynənin batma dərinliyi 0,1 mm 25°C-də	Dartılma, Sm 25°C	Kövrəklik temperaturu, °C	Adgeziya bal
Yol bitumu (Azərbaycan)	48	48	75	-18	3
Nümunə -1	47,4	51	46	-22	1
Nümunə -2	48,7	51	59	-18	1
Nümunə -3	49,3	50	30	-21	1

Yol bitumuna 0,6% aşqarın əlavəsində bitumun
 keyfiyyətlərinə təsiri

Nümunə -1	47,2	51	48	-24	1
Nümunə -2	48,3	51	51	-22	1
Nümunə -3	49	50	26	-23	1

Cədvəldən göründüyü kimi hazırlanmış kompazisyalı bitumun keyfiyyətlərinə yüksək təsir göstərən adgeziya göstəricisinin qiymətini maksimum yüksəldir. Adgeziya ilə yanaşı bitumun digər fiziki göstəricilərinə də (iynə batırma dərinliyi, kövrəklik temperaturuna və.s) müsbət təsir etmişdir.

References

1. Abbasov, V.M. Protective liquids based on mineral oils and natural petroleum acids / V.M.Abbasov, E.K.Hasanov, E.C.Agazade [et al.] // Petrochemistry and oil refining processes, - 2014. No 2 (58), - p. 104-123.
2. 4.AA Allahverdiyev, FI Samadova "Bitums".

Rüfanə Asif qızı Əlizadə

AMEA Y.H.Məmmədəliyev adına

Neft-Kimya Prosesləri İnstitutu

magistrant

rufana.alizada93@gmail.com

Gültəkin Məhərrəm qızı Quliyeva

AMEA Y.H.Məmmədəliyev adına

Neft-Kimya Prosesləri İnstitutu

texnika elmləri üzrə fəlsəfə doktoru, dosent

Sevda Qafur qızı Rzayeva

AMEA Y.H.Məmmədəliyev adına

Neft-Kimya Prosesləri İnstitutu

**SAPSTOKUN POLİETİLENPOLİAMİNLƏ MÜXTƏLİF
MOL NİSBƏTLƏRİNDƏ AMİDLƏRİNİN SİNTEZİ YOL
BİTUMUNA TƏSİRİNİN TƏDQIQI**

Açar sözlər: *polietilenpoliamin, sapstok, bitum, ağır fleqma, aşqar*

Key words: *polyethylene polyamine, sapstock, bitumen, heavy phlegm, additive,*

Sənayedə istifadə olunan yol bitumunun keyfiyyətlərini yaxşılaşdırmaq məqsədi ilə ona müxtəlif aşqarlar qatılır. Bu məqsədlə yeni aşqarların alınması istiqamətində tədqiqatlar aparılmışdır[1-2].

Tədqiqatı aparmaq üçün pambıq yağı tullantısının polietilenpoliaminlə amidi alınmış, bu amidin üzərinə 10% ağır fleqma əlavə edilmiş və bu qarışıqdan yol bitumuna 0,4 və 0,6% əlavə edilərək onun keyfiyyətlərinə təsiri öyrənilmişdir. Alınmış nəticələr cədvəl 1və 2-də verilmişdir.

Cədvəl 1

Yol bitumuna 0,4% aşqarın əlavəsinin
 bitum keyfiyyətlərinə təsiri

Sintez olunmuş aşqarlar	Yumşalm a temperaturu, °C	İynəni n batma dərinliyi 0,1 mm 25°C-də	Dartıl ma, sm 25°C	Kövrək lik tem- ru, 0C	Adgezi ya, bal
Yol bitumu (Azərbaycan)	48	48	75	-18	3
Nümunə-1	47,0	50	52	-20	2
Nümunə-2	47,1	49	52	-20	2
Nümunə-3	47,2	50	62	-24	2
Nümunə-4	48,3	49	90	-22	1

Cədvəl 2

Yol bitumuna 0,6% aşqarın əlavəsinin bitumun keyfiyyətlərinə təsiri

Nümunə-1	46,8	50	58	-23	2
Nümunə-2	46,9	50	60	-22	2
Nümunə-3	47	50	62	-26	2
Nümunə-4	47,1	49,0	90	-26	1

Cədvəldən görünür ki, sintez olunmuş aşqarlar yol bitumunun keyfiyyətlərinə müsbət təsir göstərir. Ən yaxşı nəticələr nümunə 4-ün iştirakı ilə hazırlanmış yol bitumu

göstərmişdir. Nümunə 4-dən yol bitumuna 0,4% əlavə edilməsi ilə onun dartılması 75sm-dən 90 sm-ə qədər artır, çınqıl daşlarına yapışma qabiliyyəti (adgeziyası) isə 3 baldan 1 bala qədər yüksəlir. Bundan başqa iynənin batma dərinliyi və kövrəklik temperaturu da yol bitumuna qoyulan standartlardan yüksək olunmuşdur.

References

1. Samedova F.I., Allahverdieva A.A. Technology of obtaining bitumen. Baku: Elm, 2007 p. 5,46, 28, 37.
2. Allahverdieva A.A., Samedova F.I. Results of developments on obtaining bitumen from Azerbaijani oils // Petrochemistry and oil refining. 2007, No. 4,p.25.

TEXNIKA ELMLƏRİ

TECHNICAL SCIENCES

Cəvahir İskəndər qızı Aydın

Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti

magistrant

cavahiraydin@outlook.com

AÇIQ SİSTEMLƏR BAĞLANTISI (OSI) MODELİ

Açar sözlər: *OSİ modeli, kompüter sistemi, standart, səviyyə, əlaqə*

Key words: *OSI model, computer system, standard, layer, connection*

Müxtəlif kompüter sistemləri əsrində, müxtəlif sistemlər arasındakı əlaqəni dəstəkləmək üçün həm aparat, həm də proqram təminatı olan bir kompüter ünsiyyət sisteminin inkişafı vacibdir. Rabitə qurğuları, ekranlaşmış burulmuş cüt, ekranlaşmamış burulmuş cüt, koaksial, infraqırmızı (İR), radio tezliyi (RF) və fiber optik kimi bir neçə mühit forması ilə həyata keçirilə bilər. Avadanlıq sistemi şin, ulduzvari, halqavari və ya qarışıq kimi müxtəlif topologiyalarla konfigurasiya edilə bilər. Bundan əlavə, fərqli istehsalçıların iki kompüter sistemi və ya eyni istehsalçının fərqli modelləri arasında ünsiyyət qurmaq üçün istifadə olunan ünsiyyət proqram təminatı daha da çox vaxt aparan və bahalı bir iş yarada bilər. Müasir kompüter şəbəkəsi dünyasında, hər istehsalçının öz məlumat formatını və protokollarını istifadə etdiyi görünür.

Satıcıya məxsus protokolların müxtəlifliyi hər hansı bir kompüter şəbəkəsi sisteminin inteqrasiyası üçün fərdiləşdirmə

ssenarisi yaradır. Əslində, bir çox sistemin dəyəri və bazara çıxışı standart bir kompüter ünsiyyət protokolunun olmaması ilə artır. Bir çox müştəri, məhsullarında standart bir protokolun tətbiq edilməsini tələb etmək vəziyyətindədir. Buna görə də, bu kompüter sistemi istehsalçılarının bir çoxu, geniş qəbul edilən bir ünsiyyət standartının istifadəsindən faydalanacaq və məhsullarının daha çox satışa çıxarılacağını hiss edəcəklər.

Müəyyən bir sənayedə hər kəsin kompüter ünsiyyət tələbləri ilə razılaşa biləcəyi bir protokol tətbiq etmək çətin bir iş ola bilər. Bu standartı tək bir layihə olaraq inkişaf etdirə bilmək, müstəqil olaraq idarə etmək üçün çox mürəkkəb bir layihə olardı. Günümüzdə bir-birindən əməliyyat sistemi, CPU, xarakter dəsti, sürəti, kütləvi saxlama xüsusiyyətləri, şəbəkə interfeysləri və s. ilə fərqlənən müxtəlif tip kompüterlər mövcuddur.

Bu gün bir çox standartlaşdırma təşkilatların mövcuddur, buraya Beynəlxalq Teleqraf və Telefon Məsləhət Komitəsi (CCITT), Beynəlxalq Standartlar Təşkilatı (ISO), Sənaye Texnologiyaları İnstitutu (ITI), Milli Standartlar və Texnologiya İnstitutu (NIST) və Elektrik və Elektronika Mühəndisləri (IEEE) daxildir. Bu təşkilatlar müxtəlif tələblər üçün standartlar toplusunu nəşr ediblər. Təəssüf ki, bu standartlar açıq bir sistem mühiti üçün universal olaraq tətbiq edilə bilən tam standartlar deyil.

1977-ci ildə Beynəlxalq Standartlar Təşkilatı (ISO) müxtəlif kompüter sistemləri arasındakı ünsiyyət vəzifəsini bir neçə alt vəzifəyə bölmək üçün bir arxitektura planı hazırlayan bir alt komitə qurdu. Bu "böl və idarə et yanaşması" açıq sistem protokolu qurma vəzifəsini daha idarəedici hala gətirdi. Bu yanaşma böyük ünsiyyət problemini bir neçə kiçik problemə bölmə funksiyasını yerinə yetirdi, bu isə hər bir kiçik problemi daha yaxşı başa düşmək və həllini optimallaşdırmağa kömək etdi. Açıq ünsiyyət sistemi standartının inkişafı üçün bu çərçivə modeli

1984 -cü ildə uyğunlaşdırılmış və Açıq Sistemlər Bağlantısı (OSI) Modeli olaraq tanınmışdır.

Açıq sistem standartının inkişaf etməsində alt tapşırıqlar konsepsiyasını qurmaq üçün təbəqələşmə ideyasından istifadə edilmişdir. Hər bir kiçik problemin həll edilməsi üçün alt tapşırıq problem strukturunun şaquli bölməsində bir təbəqə ilə təqdim olunurdu. OSI modeli, şaquli yığının strukturunu yaratmaq üçün yeddi təbəqə və ya bölmənin cəmindən ibarətdir. Yeddi təbəqə idarə oluna bilən sayda alt tapşırıqların tərtibatçılara çətinlik yaratmadan həll olunması üçün seçilmişdi. Eyni şəkildə, yeddi təbəqə alt tapşırıqların həll edilə bilən ölçülü problemlərə bölünməsinə imkan verdi.

Bu yeddi təbəqə, bir-birləri ilə əlaqədə olan hər iki kompüter sistemində də ünsiyyət standartı ilə təqdim olunmalıdır. Fiziki təbəqə kimi tanınan hər bir şaquli yığının yalnız ən aşağı təbəqəsi kompüter sistemləri arasında birbaşa əlaqə qurur. Kompüter sisteminin OSI yığını üzərindəki digər altı təbəqə qoşulmuş kompüter sistemindəki ekvivalent təbəqə ilə əlaqə qurur və bunu mesajını öz kompüter sisteminin şaquli yığınında OSI təbəqələri üzrə aşağı doğru göndərərək və qoşulmuş kompüterin şaquli OSI yığınının ehtiyat nüsxəsini çıxararaq yerinə yetirməlidir.

Ümumiyyətlə ən sadə ifadələrlə bu şəkildə izah olunur: N təbəqəsi N-1 təbəqəsinin xidmətlərindən istifadə edir və N+1 təbəqəsinə xidmət göstərir. Hər bir təbəqə, qoşulmuş kompüter sisteminin şaquli yığınında ekvivalent təbəqənin nə tələb etdiyini təyin etməlidir. Əlaqə sistemləri arasında göndərilən məlumat paketi, başlıq olaraq bilinən nəzarət məlumatlarının bir hissəsini ehtiva edir. Bu başlıq, əlaqə quran kompüterin ekvivalent təbəqəsinin tələbini ehtiva edir.

Təbəqənin qəbul etdiyi paketin qalan hissəsi məlumat kimi tanınır. Hər bir təbəqənin mesajı iki hissədən ibarətdir: başlıq və məlumat. Hər bir təbəqə öz başlığını əlavə edəcək və əvvəlki təbəqənin başlığı daha sonra bu başlığın məlumatının bir hissəsi

olacaq. Paket daha sonra şaquli yığının altındakı təbəqəyə təhvil veriləcəkdir. Qəbul edən kompüter sistemi başlıqları tərs qaydada çıxarır və onlar şaquli yığının təbəqələrini yuxarı doğru qalxaraq öz xidmətlərini aşağıdakı təbəqələr üçün yerinə yetirirlər.

OSI Modeli anlayışı, açıq ünsiyyət sistemi standartı yaratmaq üçün mücərrəd bir plandır. OSI Modelinin özü tam bir standart deyil. O, özü tək kompüter sistemləri arasında kompüter əlaqəsini tətbiq etmir. O, protokol adlanan bir proses tələb edir. Protokol OSI modelinin konkret realizasiyasını diktə edən spesifikasiyalar dəstidir və standart orqanizasiya tərəfindən uyğunlaşdırılıqda standartla çevrilir. Bu standart protokol standartlaşdırılmamış metodlardan daha yaxşı elastiklik, etibarlılıq və modulluq təmin edir.

OSI Modelinin təlimatlarına əməl etsək, yeddi təbəqə yığınının əhatə edən tam bir standart tapmaq çətin olardı. Ünsiyyət üçün çox sayda sözdə standartlardan birini seçə bilərik, lakin onlar həmişə OSI Modelinin bütün təbəqələrini əhatə etmir. Məsələn, Ethernet OSI yığınının ən aşağı iki təbəqəsini əhatə edir. TCP/IP, OSI yığınının Şəbəkə təbəqəsinin ortasından Sessiya təbəqəsinin ortasına qədər əhatə edir. Novell Netware, Şəbəkə təbəqəsinin ortasını Tətbiq təbəqəsinin üstünə qədər əhatə edir.

Göründüyü kimi, bütün OSI Model yığınının əhatə edən bir standartla kompüter ünsiyyət sistemlərində tez -tez rast gəlinmir. Bütün bu standartlar ünsiyyət probleminin bir hissəsini həll edir, amma hamısını deyil. Adətən, təcrübədə yığının bütün təbəqələrini əhatə edən standartların birləşməsi tətbiq olunur.

References

1. Todd Lammle, CCNA: Cisco Certified Network Associate Study Guide: Exam 640-802, 6th Edition
2. <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/221106829800300108>

İÇİNDƏKİLƏR

HUMANİTAR VƏ İCTİMAİ ELMLƏR

HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES

Parvina Anvar Karimova	
High school education versus college education	5
İlknur Rəhib oğlu Rəcəbli	
Azərbaycan Respublikasında nəqliyyat sisteminin inkişaf mərhələləri	9
Zeynəb Seyfər qızı Salamova	
Müxtəlif sistemli dillərdə “gözəllik” konseptinin ifadəsi	12
Namiq İlqar oğlu Ağayev	
Banklarda marketing konsepsiyasının tətbiqi imkanlarının genişləndirilməsi istiqamətləri	15
Алима Сабухи гызы Панахова	
Стратегии повышения эффективности внешнеэкономической деятельности фирмы «Бейсалоглу»	19
Aytac Xəlid qızı Qurbanlı	
Strateji idarəetmənin əhəmiyyətinin araşdırılması	23
Aytən Həbil qızı Əliyeva	
Azərbaycanda turizm xidmətləri bazarının müasir vəziyyəti	26
Cavid Faiq oğlu Gözəlov	
İşğaldan azad olunmuş ərazilərdə aqrar sahənin kreditləşdirilməsi istiqamətləri	30
Arzu Zəfər qızı Abbasova	
İşğaldan azad olunmuş ərazilərdə yaradılacaq yeni təsərrüfat formalarında istehsalın səmərəliliyinin mövcud vəziyyətinin təhlili	34
Əziz İlyas oğlu Əsgərov	
İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə səmərəli turizmin formalaşdırılması istiqamətləri	37
Elmar Kamal oğlu İsmayilzadə	
“Uğursuz dövlət” Əfqanıstan: problemlər və perspektivlər	41

Damada Mahir oğlu Bubuşov	
İstehsal səmərəliliyinin nəzəri-metodoloji əsasları	46
Əzizxan Vahid oğlu Səlimov	
Nə1 çörək zavodunun idarəetmə sisteminin təkmilləşdirilməsi prosesinin qurulması prinsipləri	49
Fərman Sultan oğlu Cəfərov	
“Aff” holding şirkətində idarəetmənin səmərəliliyinin yüksəldilməsi istiqamətləri	52
Könül Məlik qızı Məmmədli	
İdarəetmə sisteminin elmi-nəzəri əsasları	55
Aynur Şöhrət qızı Məhmərzəyeva	
Səhiyyə xidmətində müştəri məmnuniyyətinə beynəlxalq yanaşma	59
Leyla İlham qızı Cələbizadə	
Kooperativləşdirmə ictimai əmək bölgüsünün forması kimi	63
Mehman Şirzaid oğlu Məmmədov	
“Bakı gəmiqayırma zavodu” MMC şirkətində icra edilmiş gəmi layihələrinin Azərbaycan gəmiçiliyinin inkişafında xüsusi yeri	66
Mustafa Tahir oğlu Musayev	
Sahibkarlıq fəaliyyətinin səmərəli təşkilinin elmi-nəzəri və metodoloji əsasları	70
Sevinc Hacıməmməd qızı Mahmudova	
Satışın idarəedilməsinin elmi-metodoloji əsasları	73
Süleyman İlqar oğlu Qənbərov	
Taxılçılığın inkişafının stimullaşdırılması	76
Tamilla Cavid qızı Nağıyeva	
Sığorta işinin təşkili və idarəedilməsi üzrə beynəlxalq təcrübənin araşdırılması	81
Xədicə Yasin qızı Həsənova	
Satışın təşkili və idarə edilməsi yolları	85
Zülfüyyə İlkin qızı Babayeva	
Azercell İB-də rabitə xidmətinin səmərəli təşkili	88
Zərnişan Faiq qızı Fərhadova	
İdarəetmə prinsiplərinin mahiyyəti və tətbiqinin zəruriliyi	91
Mahir Davud oğlu Həsənov	
Aqrobiznesin inkişafında beynəlxalq təcrübənin rolu	94

Hüseyn Feyruz oğlu Mustafayev	
İdarəetmənin səmərəliliyinin yüksəldilməsi yolları	97
Şamil Rövşən oğlu Əhmədov	
Yerli özünüidarəetmə orqanlarının formalaşması və maliyyələşməsinin elmi-nəzəri və metodoloji əsasları	100
Şəbnəm Tahir qızı Əhmədzadə	
Müştərək müəsisələrin və biznesin inkişafının nəzəri-metodoloji məsələləri	104
Sadiq Faiq oğlu Hüseynov	
Azərbaycan-Rusiya iqtisadi əlaqələrinin nəzəri-metodoloji əsasları	108
İbrahim Bəhruz oğlu Babayev	
İşğaldan azad edilmiş rayonlarda dayanıqlı iqtisadi inkişafın təmin edilməsi istiqamətləri	111
Əmiraslan Həsən oğlu İbrahimli	
Fərziyələrin yoxlanması qaydası. Sıfır və alternativ fərziyyənin formalaşdırılması	115
Elşad İlqar oğlu Xəlilov	
İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə qida təhlükəsizliyinin təminində innovasiyalı sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişaf perspektivləri	118
Aysel Tərən qızı Hüseynova	
Müasir turizm bazarı və onun inkişaf istiqamətləri	122
Rəşad Rafiq oğlu Məmmədov	
Gəncə-Qazax iqtisadi-coğrafi rayonunun turizmin inkişaf perspektivləri	125
Rəvan Malik oğlu Paşazadə	
Qarabağ ərazisində turizm bazarının formalaşdırılması istiqamətləri	132
Xuraman Mətləb qızı Əlizadə	
Turizmin ölkənin iqtisadi inkişafında rolu	136
Nərgiz Mübariz qızı Əhadzadə	
Lizinq xidməti bazarlarının formalaşması	140
Yusif Xoşbəxt oğlu Balabəyov	
Müasir idarəetmə sistemində maliyyə bazarlarının yeri və rolu	144

Tərlan Fərhad oğlu Bağırzadə

Korporativ əməkdaşlıq münasibətlərinin
nəzəri və metodoloji aspektləri 148

Seymur Ssamir oğlu Məmmədov

Rəqabət və rəqabətqabiliyyətlik anlayışlarının elmi mahiyyəti 151

Turac Nəbi qızı Mahmudlu

Əmək resurslarından səmərəli istifadənin
nəzəri-metodoloji əsasları 153

İslam Xoşbəxt oğlu Qurbanəliyev

Satışın və onun idarə edilməsinin mahiyyəti və məzmunu 158

Gülxar Rauf qızı Abdulkalıqova

Müəssisələrin fəaliyyətində bank
kreditlərinin əhəmiyyətinin təhlili 162

Emil Zülfüqar oğlu Ağazadə

Vergilərdən yayınma hallarında risklərin növləri və
onların modelləşdirilməsinin nəzəri-metodoloji əsasları 166

Rəşad Tahir oğlu Abdullayev

Fiskal siyasətin vergi yükünə təsirinin əsasları 169

Nurlan Yasər oğlu Əliyev

Beynəlxalq bankda investisiya fəaliyyətinin
aktivləşdirilməsi istiqamətləri 172

Türkay Nazir oğlu Əhmədov

Banklarda müştəriyəmənlü yanaşmanın əsasları 178

Ruslan Əliyev

Kreditin mahiyyəti və kreditləşmə prosesinin mərhələləri 181

Günay Knyaz qızı Həşimova

Kommersiya banklarının gəlirlərinin
formalaşdırılmasında passiv əməliyyatların rolu 184

Seyran Ayaz oğlu Əliyev

İşğaldan azad edilmiş ərazilərin bərpası prosesində investisiya
layihələrinin maliyyə təminatının yaxşılaşdırılması 187

Fərid Elnur oğlu Əliyev

İşğaldan azad edilmiş rayonlarda büdcə
gəlirlərinin formalaşması xüsusiyyətləri 190

İlham Hacıbala oğlu Səmədov

İşğaldan azad olunmuş ərazilərdə kommersiya
bank sisteminin yaradılması perspektivləri 194

İsa Zakir oğlu Ələsgərov

Kommersiya banklarının marketing fəaliyyətinin
əsasını təşkil edən fəaliyyətlərin 4p və 4c üzrə əsasları 198

İsmayıl Fikrət Talıbov

İqtisadiyyatın idarə olunmasında maliyyə
nəzarətinin rolu, məqsəd və vəzifələri 201

İzzət Elxan oğlu Əkbərov

Dövlətin innovasiya siyasətinin məqsəd və vəzifələri 204

Nərminə Eynullah qızı Məmmədli

Azərbaycan Respublikasında fəaliyyət göstərən
kommersiya banklarında maliyyə sabitliyinin qiymətləndirilməsi 207

Maqsud Musa oğlu Əliyev

Maliyyə sabitliyinin təmin edilməsi
və onun nəzəri-metodoloji əsasları 210

Əziz Vidadi oğlu Xəlilbəyli

Turanbankda bank risklərinin idarə
edilməsində innovativ texnologiyaların tətbiqi 214

Hüseyn Elşad oğlu Zərbəliyev

İşğaldan azad edilmiş ərazilərdə kiçik sahibkarlığın
dəstəklənməsi istiqamətində vergi güzəştləri mexanizmi 218

Kənan Sahib oğlu Sadıqzadə

Müəssisədə maliyyə nəzarətinin nəzəri-metodoloji əsasları 222

Əli Variz oğlu Səttarov

Respublikabankda kredit portfelinin formalaşdırılması
və ondan istifadənin səmərəliliyinin yüksəldilməsi istiqamətləri 226

Məhəmməd Mübariz oğlu Yusifov

Milli iqtisadiyyatda vergi dərəcələri və vergi daxilolmaları
arasında qarşılıqlı nisbətəin təkmilləşdirilməsi yolları 230

Lalə Qasid qızı Əzimova

Xidmət sferasında idarəetmə uçotunun təşkili 233

Həmid Telman oğlu Cəlilov

Bankın məhsulları: onların iqtisadi mahiyyəti 236

Fəqan Əbdulağa oğlu Hacıyev

Müəssisələrdə öhdəliklər uçotunun mövcud vəziyyətinin təhlili 239

Ləman Rauf qızı Məmmədova

Məhsul istehsalı və satışının uçotu 242

Elməddin Şahəddin oğlu Nəcəfov	
Maliyyə nəticələrinin uçotu və təhlili	245
Famil Adil oğlu Qurbanov	
Müəssisənin maliyyələşmə mənbələri	249
Şükran Mikayıl oğlu Məlikov	
İşçi heyəti ilə hesablaşmaların metodoloji əsasları	252
Xəyal Qalib oğlu Hüseynov	
Sənaye müəssisələrində əsas vəsaitlərin auditinin təkmilləşdirilməsi	255
Zəkiyyə Bəylər qızı Nərimanlı	
Turizm sferasında investisiya cəlbediciliyinin əhəmiyyəti	258

TƏBİƏT ELMLƏRİ

NATURAL SCIENCES

Zemfira Mehdi qızı Quliyeva, Lalə İslah qızı Rüstəмова, Svetlana Məmməd qızı Fərəcova, Samirə Ruslan qızı Orucova Gülçiçək Fərruh qızı Şəfiyeva	
Uşaqlarda Covid-19 infeksiyasının Kavasaki sindromu ilə ağırlaşması	261
Aynur Hümət qızı Zamanova, Nurlan Famil oğlu İsgəndərli, Məryəm Əfqan qızı Mirzoyeva	
Arxeoloji abidələrin aşkarlanması və tədqiqində geofiziki üsulların tətbiqi	263
Ульфет Салман оғлу Микаилов	
Развитие органной дисфункции у пациентов с травмами	266
Rahilə Rafael qızı Əsgərova	
Astara şəhərində erkən yaşlı uşaqların inkişafının qiymətləndirilməsi	268
Gülnar Tahir qızı Vəliyeva, Gültəkin Məhərrəm qızı Quliyeva, Əliyev Tofiq Səxavət oğlu	
Soapstokun polietilenpoliamin və ağır fleqma ilə müxtəlif nisbətlərdə sintezinin yol bitumuna təsirinin tədqiqi	271

Rüfanə Asif qızı Əlizadə, Gültəkin Məhərrəm qızı Quliyeva, Sevda Qafur qızı Rzayeva Sapstokun polietilenpoliaminlə müxtəlif mol nisbətlərində amidlərinin sintezi yol bitumuna təsirinin tədqiqi	274
--	-----

TEXNIKA ELMLƏRİ

TECHNICAL SCIENCES

Cəvahir İskəndər qızı Aydın Açıq sistemlər Bağlantısı (osi) modeli	277
--	-----

Çapa imzalanmışdır: 24.11.2021

Kağız formatı: 60x84 1/16

H/n həcmi: 17,5 ç.v.

Sifariş: 451

“ZƏNGƏZURDA” çap evində çap olunub

Ünvan: Bakı şəh., Mətbuat prospekti, 529-cu məh.

Tel.: (050) 209 59 68; (055) 209 59 68; (012) 510 63 99

e-mail: zengezurda1868@mail.ru

