

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNIVERSİTETİNİN ELMİ XƏBƏRLƏRİ

AZERBAIJAN STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS
SCIENTIFIC REVIEWS

ELMİ, RESENZYALI, RÜBLÜK/ SCIENTIFIC, REFEREED, QUARTERLY

İl: 7, Cild 7, Yanvar – Mart 2019
Year 7, Volume 7, January – March 2019

ISSN 2306-8426

Mündəricat - Contents

Maliyyə hesabatlarında seqmentlər üzrə informasiyaların açıqlanmasının əsas məqsədləri.....	S.M.Səbzəliyev
“Sarafan marketing” tədqiqat metodu əsasında ali təhsilin keyfiyyətinin qiymətləndirilməsi.....	R.R.Quliyev, Ə.İ.İbişov, F.Q.Mikayılöv
Inclusive growth international standards as the conceptual basis for the measurement of globalization consequences.....	Igor Mantsurov, Yana Khrapunova
Migration crisis in Eu: The problem of the security of external borders and aggravation of interethnic conflicts.....	M.I. Stehnei, M.M. Korol, K.Y. Huk
Məncəmin milli xüsusiyyətləri.....	Ş.T.Quliyeva
Aktivlərin amortizasiyası: mahiyyəti və uçotu məsələləri.....	V.M.Quliyev
Neft-qaz müqavilələrinin ölkənin sosial-iqtisadi inkişafında rolu.....	A.N.Hacıyev, C.Q.Musayeva
Regionlararası fərqlər və regional tarazlığın təmin edilməsi istiqamətində atılan addımlar.....	C.İ.Mahmudov
Müqayisəli üstünlük və rəqabət qiymətləndirilməsinin metodoloji əsasları.....	Ş.B.Quliyev
Intellectual property as the driving force of promoting sustainable development in Azerbaijan.....	E.T. Teymurov
Воспроизводство производительных сил в масштабе регионов.....	Е. Ю. Будякова
Təhsilin keyfiyyətinin əhəlinin yoxsulluq və məşğulluq səviyyələrinə təsiri.....	N.E.Məmmədov
Методы исследования репутации: современные подходы и перспективы.....	И. В. Соколовский
Sənayedə innovasiya fəaliyyətinin nəzəri və praktiki aspektləri.....	Ü.R.Rəsulova
Экономические проблемы системы здравоохранения.....	Н. Р. Алекперова

www.unec.edu.az

Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti (UNEC)	
İl 7, Cild 7, yanvar-mart 2019	
www.aseu.edu.az	ISSN 2306-8426
Nəşr edən təşkilat:	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti (UNEC)
Baş redaktor:	i.e.d., prof. Ə.C.Muradov
Baş redaktorun müavini:	i.e.d., prof. Y.H.Həsənlı
Məsul icraçı:	i.e.n., dos. N.Ö.Hacıyev
Jurnalın adı:	UNEC Elmi Xəbərləri
Jurnalın növü:	Dövri
Dövrülüyü və Dili:	Rüblük, azərbaycan, ingilis, rus
Hüquqi ünvanı:	AZ 1001, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti (UNEC), Bakı, Tel: (+994 12) 4927870, Fax: (+994 12) 4925940
Mətbəə:	AZ 1001, Bakı, Azərbaycan Respublikası, İstiqlaliyyət 6, otaq 30, Tel:(+994 12) 4925337; Fax: (+994 12) 4926509
Çap yeri və tarixi:	Bakı, Azərbaycan Respublikası, 27.03. 2019

Redaksiya heyəti	
i.e.d., prof. A.Ş.Şəkərəliyev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. Ə.Q.Əlirzayev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. Q.N.Manafov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. Ə.P.Babayev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. R.R.Quliyev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. S.M.Yaqubov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. M.A.Əhmədov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. S.M.Səbzəliyev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. F.P.Rəhmanov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. H.S.Həsənov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. Z.F.Məmmədov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. E.Y.Məmmədov	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti
i.e.d., prof. Y.A.Kəlbiyev	Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti

- Bu jurnal Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Ali Attestasiya Komissiyasının dissertasiyaların əsas nəticələrinin dərc olunmasını tövsiyə etdiyi dövri elmi nəşrlər siyahısındadır.
- This journal is in the list of scientific periodicals of the Higher Attestation Commission under the President of the Republic of Azerbaijan in which the publication of main results of theses is recommended.
- Этот журнал находится в списке научных периодических изданий, в которых Высшей аттестационной комиссией при Президенте Азербайджанской Республики рекомендовано публиковать основные результаты диссертаций.

Mündəricat - Contents	Səh./P p
Maliyyə hesabatlarında seqmentlər üzrə informasiyaların açıqlanmasının əsas məqsədləri..... S.M.Səbzəliyev	5-14
“Sarafan marketing” tədqiqat metodu əsasında ali təhsilin keyfiyyətinin qiymətləndirilməsi..... R.R.Quliyev, E.İ.İbişov, F.Q.Mikayılov	15-37
Inclusive growth international standards as the conceptual basis for the measurement of globalization consequences..... Igor Mantsurov, Yana Khrapunova	38-55
Migration crisis in Eu: The problem of the security of external borders and aggravation of interethnic conflicts..... M.I. Stehnei, M.M. Korol, K.Y. Huk	56-71
Menecementin milli xüsusiyyətləri.Ş.T.Quliyeva	72-86
Aktivlərin amortizasiyası: mahiyyəti və uçotu məsələləriV.M.Quliyev	87-104
Neft-qaz müqavilələrinin ölkənin sosial-iqtisadi inkişafında rolu..... A.N.Hacıyev, C.Q.Musayeva	105-114
Regionlararası fərqlər və regional tarazlığın təmin edilməsi istiqamətində atılan addımlar.....C.İ.Mahmudov	115-127
Müqayisəli üstünlük və rəqabətin qiymətləndirilməsinin metodoloji əsasları.....Ş.B.Quliyev	128-137
Intellectual property as the driving force of promoting sustainable development in Azerbaijan..... E.T. Teymurov	138-145
Воспроизводство производительных сил в масштабе регионов..... E. Ю. Будякова	146-163
Təhsilin keyfiyyətinin əhalinin yoxsulluq və məşğulluq səviyyələrinə təsiri.....N.E.Məmmədov	164-171
Методы исследования репутации: современные подходы и перспективы.....И. В. Соколовский	172-181
Sənayedə innovasiya fəaliyyətinin nəzəri və praktiki aspektləri.....Ü.R.Rəsulova	182-194
Экономические проблемы системы дравоохранения.....Н. Р. Алекперова	195-205

Scientific, Refereed, Quarterly	
Azerbaijan State University of Economics (UNEC)	
Year 7, Volume 7, January-March 2019	
www.aseu.az	ISSN 2306-8426
Publisher:	Azerbaijan State University of Economics (UNEC)
Editor-in-chief:	prof., Dr. A.J. Muradov
Deputy editor-in-chief:	prof., Dr. Y.H. Hasanli
Managing Editor:	associate prof., PhD., N.O. Hajiyev
Title Juornal:	Scientific Reviews in Azerbaijan State University of Economics (UNEC)
Type of Journal:	Periodical
Time Period and Language:	Quarterly, Azerbaijani, English, Russian
Directorial Address:	AZ 1001, Baku, Azerbaijan Republic, Istiglaliyyat st. 6, room 424, Tel:(+994 12) 4927870 Fax: (+994) 4 92 59 40
Printing House:	AZ 1001, Baku, Azerbaijan Republic, Istiglaliyyat st. 6, room 30, Tel:(+994 12) 4 92 53 37 Fax: (+994 12) 4 92 65 09
Place and Date of Print:	Baku, Azerbaijan Republic, 25.12.2018

Editorial Board	
dr., prof. A. Sh. Shakaraliyev	Azerbaijan State University of Economics
dr., prof. A. G. Alirzayev	Azerbaijan State University of Economics
dr., prof. G. N. Manafov	Azerbaijan State University of Economics
dr., prof. A. P. Babayev	Azerbaijan State University of Economics
dr., prof. R. R. Guliyev	Azerbaijan State University of Economics
dr., prof. S. M. Yagubov	Azerbaijan State University of Economics
dr., prof. M. A. Ahmadov	Azerbaijan State University of Economics
dr., prof. S. M. Sabzaliyev	Azerbaijan State University of Economics
dr., prof. F. P. Rahmanov	Azerbaijan State University of Economics
dr., prof. H. S. Hasanov	Azerbaijan State University of Economics
dr., prof. Z. F. Mammadov	Azerbaijan State University of Economics
dr., prof. E. Y. Mammadov	Azerbaijan State University of Economics
dr., prof. Y. A. Kalbiyev	Azerbaijan State University of Economics

MALİYYƏ HESABATLARINDA SEQMENTLƏR ÜZRƏ İNFORSİYALARIN AÇIQLANMASININ ƏSAS MƏQSƏDLƏRİ

S.M.Səbzəliyev

i.e.d., professor, UNEC
s.sabzaliyev@aseu.edu.az

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 28 yanvar 2019; Çapa qəbul edilmişdir 7 fevral
2019; online-da çap edilmişdir 27 mart 2019

Received 28 January 2019; accepted 7 February 2019; published online 27 March 2019

Xülasə

Məqalədə maliyyə hesabatından istifadə edənlərə şirkətin nail olduğu nəticələri daha dərindən başa düşmək, gəlirliliyi və riskləri qiymətləndirə bilmək, bütövlükdə şirkətin biznesi haqqında daha çox əsaslandırılmış peşəkar mühakimələr formalaşdırmaq kimi məsələlər nəzərdən keçirilmişdir. Daha sonra biznesin yenidən qurulması nəticəsində hesabat seqmentlərinin strukturu dəyişikliyə məruz qaldıqda, müqayisəli informasiyaların yeni formatda təqdim olunmasının məqsədəuyğun olması təklif edilir.

Açar sözlər: əməliyyat seqmentləri, əlaqəli tərəflər, kəmiyyət həddüdü, aqreqasiya meyarları, amortizasiya.

Jel classification: M40

THE MAIN OBJECTIVES OF THE DISCLOSURE OF INFORMATION ON SEGMENTS IN THE FINANCIAL STATEMENTS

S. M. Sabzaliyev

Dr., prof., UNEC

Abstract

The article addressed how to help users of financial statements to better understand the results achieved by the company, assess risks and returns, form more reasonable professional judgments about the company's business as a whole. Further, it is proposed that if the structure of reportable segments is changing as a result of business reorganization, it is necessary to provide comparative information in a new format.

Keywords: operating segments, related parties, quantitative limits, aggregation criteria, depreciation.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ ПО СЕГМЕНТАМ В ФИНАНСОВЫХ ОТЧЕТАХ

С. М. Сабзалиев
д.э.н., проф., UNEC

Резюме

В статье рассмотрены вопросы о том, как помочь пользователям финансовой отчетности лучше понять достигнутые компанией результаты, оценить риски и доходности, сформировать более обоснованные профессиональные суждения о бизнесе компании в целом. Далее предлагается, что если вследствие реорганизации бизнеса меняется структура отчетных сегментов, то необходимо представить сравнительную информацию в новом формате.

Ключевые слова: операционные сегменты, связанные стороны, количественные лимиты, критерии агрегирования, амортизация.

Giriş. Maliyyə Hesabatlarının Beynəlxalq Standartlarında əlavə informasiyaların açıqlanması qaydası aşağıdakı standartlarda nəzərdə tutulmuşdur:

MHBS (İFRS) 7 “Maliyyə alətləri: informasiyaların açıqlanması” adlı standartda maliyyə alətləri ilə bağlı konkret informasiyaların açıqlanması nəzərdə tutulur.

MHBS (IFRS) 8 “Əməliyyat seqmentləri” adlı standart seqmentlər üzrə maliyyə hesabatları haqda informasiyaların təqdim edilməsi qaydalarını açıqlayır.

MHBS (IAS) 33 “Səhmlərə görə mənfəət” adlı standart dividendlər haqqında informasiyaların səviyyəsinin müəyyənləşdirilməsi və təqdimatı prinsiplərini təsvir edir.

MHBS (IAS) 21 “Valyutaların mübadilə məzənnələrindəki dəyişikliyin təsiri” adlı standart xarici valyuta ilə sövdələşmələrin və xarici əməliyyatların başlıca prinsiplərini nəzərdə tutur.

MHBS (IAS) 24 “Əlaqəli tərəflər haqqında informasiyaların açıqlanması” adlı standartın məqsədi əlaqəli tərəflərin və bu tərəflərlə həyata keçirilən əməliyyatların, habelə qarşılıqlı hesablaşmalar üzrə qalıqların müəssisənin maliyyə vəziyyətinə və mənfəət və ya zərərinə təsir edə bilməsi imkanlarının müəssisənin maliyyə hesabatlarında xüsusilə açıqlanmasını təmin etməkdir.

MHBS (IAS) 10 “Hesabat dövrü başa çatdıqdan sonrakı hadisələr” adlı standartın məqsədi aşağıdakıların müəyyənləşdirilməsindən ibarətdir:

- müəssisənin balans hesabatı tarixindən sonra baş verən hadisələrlə bağlı maliyyə hesabatlarında düzəlişlərin aparılması vaxtı;
- müəssisənin maliyyə hesabatlarının dərc edilmək üçün təsdiq olunduğu tarix və balans hesabatı tarixindən sonrakı hadisələr haqqında məlumatın açıqlanması.

MHBS (IFRS) 5 “Satış üçün nəzərdə tutulan aktivlər və dayandırılmış fəaliyyət” adlı standartın məqsədi satış üçün nəzərdə tutulmuş aktivlərin uçot qaydalarının, habelə dayandırılmış əməliyyatlar üzrə təqdim edilməli və açıqlanmalı olan məlumatın müəyyən edilməsidir.

MHBS (IAS) 29 “Hiperinflasiyalı iqtisadiyyatda maliyyə hesabatlılığı” adlı standart bütün müəssisələrin konsolidə edilmiş maliyyə hesabatları da daxil edilməklə, hesabat tarixinə maliyyə hesabatının müxtəlif maddələrinin hiperinflasiyaya uyğun olaraq yenidən hesablanması qaydasını əhatə edir.

MHBS (IAS) 34 “Aralıq maliyyə hesabatı” adlı standart aralıq maliyyə hesabatının minimal məzmununu nəzərdə tutur və aralıq dövrə görə ixtisar olunan maliyyə hesabatının tanınması və ölçülməsi prinsiplərini təsvir edir.

MHBS (IAS) 26 “Pensiya planları üzrə uçot və hesabat” adlı standart pensiya təminatı proqramları üzrə uçot metodlarını və hesabatı müəyyənləşdirir.

Bir sıra müəssisə malların və xidmətlərin müxtəlif qruplarını istehsal edir və müxtəlif sahələrdə fəaliyyət göstərir. Bu da öz növbəsində mənfəətin səviyyəsində, artım imkanlarında və risklərdə fərqlərin yaranmasına səbəb olur. Müəssisənin məhsullarının və göstərdiyi xidmətlərin müxtəlif tipləri haqqında informasiya, həmçinin müəssisələrin müxtəlif zonalarda fəaliyyəti haqqında informasiya **seqmentlər üzrə informasiya** adlanır. O, çoxprofilli yaxud çoxmillətli müəssisənin qeyri-müəyyənliliyini və mənfəətliliyini qiymətləndirmək üçün olduqca böyük əhəmiyyət kəsb edir. Eyni zamanda seqment üzrə informasiya bir çox hallarda aqreqasiya olunan göstəricilər üzrə müəyyənləşdirilə bilməz. Beləliklə, seqment üzrə informasiya maliyyə hesabatlarının istifadəçilərinin tələbatını ödəmək üçün çox vacibdir.

MHBS (IFRS) 8 “Əməliyyat seqmentləri” adlı hesabatda borc və ya kapital alətləri açıq bazarda alınıb satılan müəssisələr öz maliyyə hesabatları istifadəçilərinə, müəssisənin məşğul olduğu kommersiya fəaliyyətlərinin maliyyə təsiri və təbiətini, habelə fəaliyyət göstərdiyi iqtisadi mühiti qiymətləndirmək imkanı verən məlumatı açıqlamalıdır.

Əsas hissə. MHBS (IFRS) 8 sayılı standart seqmentləri aşağıdakı qaydada müəyyənləşdirir.

Əməliyyat seqmentinə görə (operating segment) – müəssisə öz maliyyə hesabatı istifadəçilərinə kommersiya fəaliyyətlərinin maliyyə təsviri və təbiətini, habelə fəaliyyət göstərdiyi mühiti qiymətləndirən aşağıdakı məlumatları açıqlamalıdır:

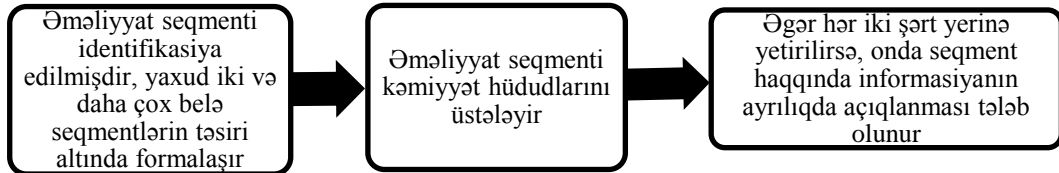
- o, fəaliyyətdə özünü göstərir və bütün hallarda gəlirləri generasiya etməklə yanaşı, xərclərə də məruz qala bilər (həmin müəssisənin digər komponentləri ilə əlaqədar əməliyyatlarla bağlı gəlir və xərclər də daxil olmaqla biznes fəaliyyəti göstərir);
- əməliyyat nəticələri mövcud qərarlara görə cavabdehlik daşıyan müəssisə rəhbərləri tərəfindən müntəzəm surətdə araşdırılır. Burada əsas məqsəd resurslar haq-

**S.M.Səbzəliyev: Maliyyə hesabatlarında seqmentlər üzrə informasiyaların açıqlanmasının
əsas məqsədləri**

qında qərarlar qəbul etməkdən ibarətdir. Həmin resurslar isə seqmentlər arasında bölüşdürülməli və onların fəaliyyətlərinin nəticələri qiymətləndirilməlidir;

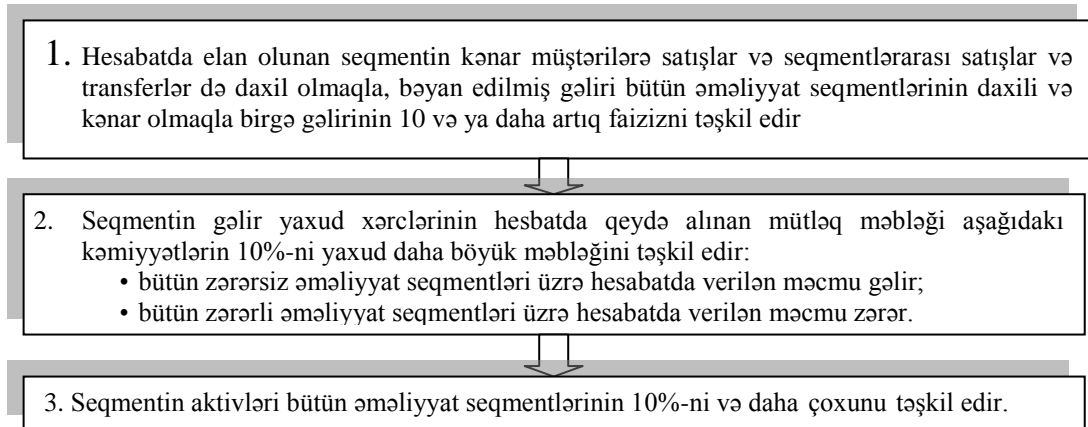
- əməliyyat seqmentlərinə münasibətdə müəssisənin ayrıca maliyyə informasiyaları əldə edilə bilər.

Hesabat seqmentləri. Müəssisə hər bir əməliyyat seqmenti haqqında informasiyaları ayrıca təqdim etməlidir. İnformasiyalar isə identifikasiya olunmalı, yaxud iki və daha çox seqmentin aqrəqasiyasının nəticəsi kimi qeydə alınmalı və kəmiyyət hədudlarını üstələməlidir (şəkil 1):



Şəkil 1. Seqment haqqında informasiyanın ayrılıqda açıqlanması üçün zəruri sayılan şərtlər

Kəmiyyət hədudları. Müəssisə aşağıdakı kəmiyyət hədudlarından istənilən birini qane edən əməliyyat seqmenti haqqında informasiyaları ayrılıqda təqdim etməlidir (şəkil 2). Habelə, kəmiyyət hədudunun heç birinə uyğun gəlməyən əməliyyat seqmentləri hesabat seqmenti sayıla bilər və ayrılıqda açıqlanmalıdır (əgər müəssisə rəhbəri seqment informasiyasının maliyyə hesabatı istifadəçisi üçün faydalı olduğunu hesab edirsə).



Şəkil 2. Əməliyyat seqmentinin tanınmasının kəmiyyət hədudları
Kəmiyyət hədudlarının heç birinə uyğun gəlməyən əməliyyat seqmentləri hesabat seqmenti sayıla bilər və ayrılıqda açıqlanmalıdır (əgər rəhbərlik seqment hesabatının maliyyə hesabatı istifadəçiləri üçün faydalı sayırsa).

Birləşdirmə meyarları. Əməliyyat seqmentləri bir çox hallarda özlərinin uzunmüddətli maliyyə nəticələrinə oxşarlıqlarını nümayiş etdirirlər. Məs.: iqtisadi xüsusiyyət-

lərinə görə oxşar olan iki əməliyyat seqmentindən uzunmüddətli orta ümumi mənfəətin oxşar göstəricilərini gözləmək olar. İki yaxud daha çox əməliyyat seqmenti bir əməliyyat seqmentinə aqreqasiya oluna bilər. Bütün hallarda, belə bir aqreqasiya MHBS (IFRS) 8 №-li standartın başlıca prinsiplərinə uyğun gəlməlidir. Eyni zamanda aqreqasiya olunan seqmentlər iqtisadi xüsusiyyətlərinə görə aşağıdakı aspektlərlə eynilik təşkil etməlidir:

- məhsulların və xidmətlərin xarakteri;
- istehsal proseslərinin xarakteri;
- məhsullar və xidmətlər üçün müştərilərin tipləri yaxud sinifləri;
- məhsulların yaxud göstərilən xidmətlərin bölüşdürülməsi üçün istifadə olunan metodlar;
- normativ-hüquqi tənzimləyici mühitin xarakteri (məs. bank sektoru, sığorta sektoru, yaxud məişət xidməti müəssisəsi).

Müəssisə kəmiyyət proqramlarına uyğun gəlməyən əməliyyat seqmentləri haqqında informasiyaları birləşdirə bilər.

Eyni zamanda müəssisə aşağıdakı ümumi məlumatları açıqlamalıdır:

- müəssisənin əsası da daxil olmaqla, onun hesabat verilməli olan seqmentlərinin müəyyən olunması üçün istifadə olunan amilləri;
- hesabat verilməli seqmentlərin öz gəlirini əldə etdiyi məhsul və xidmət növlərini.

Müəssisə hesabat verilməli hər bir seqment üçün mənfəət və ya zərərin, habelə ümumi aktivlərin qiymətləndirilməsi haqqında hesabat verməlidir.

Müəssisə hər bir hesabat verilməli seqment üçün öhdəliklərin qiymətləndirilməsi üzrə, əslində, hesabat verilməli olan hər bir seqment haqqında aşağıdakı məlumatları açıqlamalıdır:

- kənar müştərilərdən daxil olan gəlir;
- həmin müəssisənin müxtəlif əməliyyat seqmentləri ilə razılaşmalarından aldığı gəlir;
- faiz gəlirləri;
- faiz xərcləri;
- amortizasiya və qiymətdən düşmə;
- kommersiya təşkilatları üçün “Maliyyə hesabatlarının təqdimatı” MHBS1 (IAS 1) adlı standartla uyğun olaraq açıqlanmış gəlir və xərc maddələri;
- müəssisənin birgə fəaliyyət üzrə digər birgə müəssisələrin mənfəət və ya zərərinə payla iştirak metodu ilə uçota alınmış payı;
- mənfəət vergisi üzrə xərc və ya gəlir;
- amortizasiya və qiymətdən düşmədən başqa əhəmiyyətli qeyri-pul maddələri.

Müəssisə eyni zamanda aşağıdakı göstəricilərin üzləşdirmələrini həyata keçirməlidir:

S.M.Səbzəliyev: Maliyyə hesabatlarında seqmentlər üzrə informasiyaların açıqlanmasının əsas məqsədləri

- hesabat seqmentlərinin məcmu gəliri və müəssisənin gəliri;
- açıqlanmalı olan seqmentlərin mənfəət və ya zərərinin qiymətlərinin yekunu və müəssisənin vergi xərcindən (vergi gəlirindən) və dayandırılmış əməliyyatlardan əvvəlki mənfəət və zərərinin qiymətləri kimi göstərilməsi. Buna baxmayaraq, müəssisə hesabat verilməli seqmentlər arasında vergi xərci (gəliri) kimi maddələri paylaşdığı halda, o, həmin maddələrdən sonra seqmentlərin mənfəət və ya zərərinin məcmu qiymətləri ilə müəssisənin mənfəət və ya zərərinin qiymətlərini üzləşdirə bilər;
- hesabat seqmentlərinin məcmu aktivləri və müəssisənin aktivləri;
- seqment öhdəlikləri hesabatda əks etdirildiyi halda hesabat seqmentlərinin məcmu öhdəlikləri ilə müəssisənin öhdəlikləri;
- hesabat seqmentlərinin hər bir digər əhəmiyyətli maddələrinin məbləğlərinin yekunu ilə müəssisənin müvafiq məbləğləri.

Bütün üzləşdirilən maddələr ayrıca təyin edilməli və təsvir olunmalıdır.

Seqmentlər üzrə informasiyaların açıqlanmasının başlıca məqsədi aşağıdakılardan ibarətdir: şirkətin qazandığı nəticələri daha yaxşı başa düşmək üçün maliyyə hesabatının istifadəçilərinə kömək göstərmək, riskləri və gəlirliliyi qiymətləndirmək, bütövlükdə şirkətlərin biznesi haqqında kifayət qədər əsaslandırılmış peşə düşüncələrini formalaşdırmaq və s.

Qüvvədə olan standartda görə seqmentlər üzrə informasiyalar mütləq qaydada özlərinin qiymətli kağızlarını açıq şəkildə fond birjalarda yerləşdirən emitent – təşkilatların mühasibat hesabatının əlavələrində açıqlanmalıdır.

Əslində seqmentlərin fərqləndirilməsində başlıca məqsəd müəssisələrin fəaliyyətinin müəyyən istiqamətləri haqqında məlumatları araşdırmaqdan ibarətdir. Belə fəaliyyətlər iqtisadi fayda gətirmək qabiliyyətinə malikdir: onların nəticəsində digər istiqamətlərin göstəricilərindən ayrılıqda maliyyə göstəriciləri formalaşdırıla bilər, alınan nəticələr müəssisənin əməliyyatlar üzrə qərar qəbul edən rəhbəri tərəfindən müntəzəm surətdə təhlil edilməlidir. Bizim fikrimizcə, müxtəlif şirkətlərdə müxtəlif şəxslər səlahiyyətli sayıla bilər: məs. baş direktor, əməliyyat fəaliyyəti üzrə direktor, ali rəhbərliyin komandası və yaxud direktorlar şurası. Səlahiyyətli şəxslər biznesin seqmentlərinə münasibətdə strateji qərarların qəbuluna görə məsuliyyət daşıyırlar.

Seqmentlərin fərqləndirilməsinin əsası sayıla bilər: istehsal olunan məhsullar, satın alınan mallar, yerinə yetirilən işlər, göstərilən xidmətlər, məhsulların, malların, iş və xidmətlərin əsas alıcıları (sifarişçiləri), coğrafi regionlar, təşkilatın struktur bölmələri və s.

Seqmentlər fərqləndirildikdə təşkilatın səlahiyyətli şəxslərinin istifadə etdikləri informasiyalar əsas götürülür: planlaşma üzrə idarəetmə sənədləri; təşkilatın ali idarə-

etmə orqanının hesabatları; təşkilatın internet saytında dərc olunan məlumatları; başqa sözlə, istənilən digər açıq informasiyalar.

Qeyd etdiyimiz kimi, şirkətin bir neçə seqmenti vahid seqment kimi müəyyənləşdirilə, başqa sözlə, aqreqasiya oluna bilər. Seqmentlərin birləşdirilməsində müəyyən əlamətlərin oxşarlığı əsas götürülür: məs. məhsulların, iş və xidmətlərin onların satışının oxşarlığı, alıcıların və sifarişçilərin kateqoriyaları, istehsalat prosesləri, fəaliyyətin hüquqi şərtləri (məs. lisenziyanın zəruriliyi, vergitutma rejimi) və s.

Yuxarıda sadaladığımızdan başqa, seqmentləri fərqləndirən zaman şirkət habelə əlavə şərtlərdən də istifadə edə bilər: fəaliyyətin ayrıca bir istiqamətinin özünəməxsus xarakteri; fəaliyyətin ayrıca bir istiqamətinin nəticələrinə görə konkret şəxsin məsuliyyəti; müəssisənin direktorlar şurasına (müşahidə şurasına) təqdim olunan fərqli informasiyalar və s.

Konkret olaraq hər bir müəssisə aşağıdakı kəmiyyət həddləri çərçivəsində olan əməliyyat seqmentləri haqqında məlumatlara görə ayrıca hesabat verməlidir:

- əməliyyat seqmentlərinin gəliri (həm müəssisədən kənar olan müştərilərə satış, həm də seqment daxili satış və köçürmələr daxil olmaqla) (daxili və kənar) toplanılmış gəlirin 10 və daha artıq faizini təşkil edir;
- hesabatda göstərilmiş bütün əməliyyat seqmentlərinin zərəri birləşdirilmiş hesabatda verilmiş zərəridən 10 və ya daha artıq faizini təşkil edir;
- əməliyyat seqmentinin aktivləri müəssisənin birləşdirilmiş aktivlərinin 10 və ya daha artıq faizini təşkil edir.

Müəssisə rəhbərliyinin seqment haqqında məlumatının maliyyə hesabatı istifadəçilərinə faydalı olacağına inanması şəraitində kəmiyyət həddlərinə cavab verməyən seqmentləri barədə də hesabat verilməli və həmin seqmentlər ayrıca açıqlanmalıdır.

Müəssisə aşağıdakı ümumi məlumatları da açıqlamalıdır:

- müəssisənin hesabat verilməli olan seqmentlərinin müəyyən olunmasında istifadə edilən amillər;
- müəssisənin hesabat verilməli seqmentlərinin öz gəlirini əldə etdiyi məhsulların və xidmətlərin növləri.

Göstəriciləri kəmiyyət həddlərindən aşağı olan seqmentlər özlərinin iqtisadi mahiyyətindən asılı olaraq hesabat qismində fərqləndirilə bilər. Məs., əgər şirkət fəaliyyətin yeni növünə başlayırsa və bu anadək belə bir fəaliyyətin əsas göstəriciləri əhəmiyyətli sayılmırdısa, buna baxmayaraq, rəhbərlik hesab edərsə ki, bu, maliyyə hesabatının istifadəçiləri üçün zəruridir, onda informasiyaların açıqlanması üçün qərar qəbul oluna bilər.

Şirkət hesabat seqmentlərinin siyahısını özünün təşkilati və idarəetmə strukturundan, habelə daxili hesabat sistemindən asılı olaraq müəyyənləşdirir.

S.M.Səbzəliyev: Maliyyə hesabatlarında seqmentlər üzrə informasiyaların açıqlanmasının əsas məsələləri

Bu qayda özünün əhəmiyyətliyə münasibət nöqtəyi-nəzərindən təqdim olunan hesabatın istənilən dövrü üçün keçərlidir. Maliyyə hesabatı hər şeydən əvvəl iki hesabat dövrü üçün nəzərdə tutulduğuna görə əhəmiyyətlik meyarını onların hər birinə yanaşmada ayrılıqda qiymətləndirmək məqsədəuyğundur.

Əgər hesabat seqmentlərinin sayı onu üstələyirsə, onda informasiyaların belə bir dəqiqliklə açıqlanmasının praktik cəhətdən məqsədəuyğunluğu da təhlil olunmalıdır.

Ayrılıqda açıqlanmayan informasiyalar sair seqmentlərin tərkibində yığılmalı və təqdim edilməlidir. Sair seqmentlərdə gəlirlərin komponentləri də açıqlanmağa məruz qalmalıdır.

Hesabat seqmentlərinin tərkibinə yalnız qərarların qəbulu üçün məsuliyyət daşıyan orqanlar tərəfindən təhlil edilən aktivlər və öhdəliklər daxil edilməlidir.

Nəticə

Seqmentlər üzrə aktivlərin, öhdəliklərin, gəlirlərin yaxud xərclərin bölüşdürülməsi üçün düşünülmüş və məntiqi əsas olmalıdır.

Hesabat seqmentləri seçildikdən sonra açıqlanması informasiyaların siyahısı müəyyənləşdirilməlidir. Burada başlıca məqsəd istifadəçilərə əsaslandırılmış və məntiqi nəticələr çıxarmaq imkanı verən aşağıdakı bloklar üzrə informasiyaların açıqlanmasıdır:

Birinci blok – ümumi informasiya. Bu blok əsasında hesabat seqmentləri fərqləndirilir. Blokda hər şeydən əvvəl ayrılmış seqmentlərin əsasının təsviri (müstəqilliyi, yaxud aqrəqasiya olunması) verilir. Daha sonra blokda məhsulların, malların, iş və xidmətlərin növlərinin adları, onların satılmasından alınan vəsait qeydə alınır.

İkinci blok - hesabat seqmentlərinin göstəriciləri və onların qiymətləndirilməsi üsulları. Bu blokda hər bir seqment üzrə hesabat dövrü ərzində mənfəətin (zərərin) kəmiyyəti, hesabat tarixinə aktivlərin kəmiyyəti haqda informasiyaların açıqlanması zəruridir. Eyni zamanda blokda hesabat seqmentlərinin öhdəlikləri haqqında məlumatlar da verilməlidir. Belə hallarda seqmentlərin mənfəətinin (zərərinin) hesablamalara daxil edilməsindən asılı olmayaraq, bir sıra digər məlumatlar da açıqlanmalıdır. Göstəricilərin faktiki siyahısı informasiyaların açıqlanmasına qoyulan minimal tələbləri nəzərdə tutur və özündə birləşdirir: kənar kontragentlərdən alınan gəlirlər; şirkətlərin yaxud qrupların çərçivəsində digər seqmentlərdə qeydə alınan əməliyyatlardan alınan gəlirlər; alınması faiz gəlirləri (dividendlər); faiz xərcləri; əsas vəsaitlərin və qeyri-maddi aktivlərin amortizasiyası; gəlirlərin və xərclərin digər əhəmiyyətli komponentləri; təşkilatın mənfəət vergisi.

Əgər alınması faizlər (dividendlər) hesabat seqmentinin gəlirlərinin çox böyük hissəsini təşkil edirsə, onda “**Alınması faizlər (dividendlər)**” və “**Ödəniləsi faizlər**” adlı göstəricilər arasında qarşılıqlı əvəzləmələrə yol verilə bilər. Belə hallarda situasiyanı təsvir etmək məqsədəuyğundur.

Müntəzəm qaydada səlahiyyətli şəxslərə hesabatın təqdim olunduğu zaman yuxarıda sadalanan göstəriciləri tamamlamaq məqsədilə, hər bir seqment üzrə dövriyyədən kənar aktivlərin kəmiyyətini açıqlamaq lazımdır (həmin göstəricinin hesabat seqmentinin aktivlərinin ümumi kəmiyyətinin hesablanmasına daxil edilməsindən asılı olmayaraq). Başqa sözlə, istifadəçi hansı dövriyyədən kənar aktivlərin köməylə seqment mənfəətinin generasiya edildiyini dərk etməlidir.

Hesabatın istifadəçiləri üçün hesabat seqmentinin maliyyə nəticələrini (mənfəət, zərər) müəyyənləşdirmək məqsədilə istifadə edilən göstəricilərin qiymətləndirilməsi haqda informasiyalar da son dərəcə vacibdir. Buna görə də, hesabat seqmentləri arasında baş verən əməliyyatların uçotu qaydasını təsvir etmək tövsiyə olunur. Əgər şirkətdə əvvəlki dövrlə müqayisədə həmin göstəricilərin qiymətləndirilməsi üsullarında dəyişiklik baş vermişdirsə, belə dəyişikliklərin hesabat dövrünün seqmentinin maliyyə nəticələrinə (mənfəət, zərər) təsiri də təsvir olunmalıdır.

Gəlirlərin və xərclərin bölüşdürülməsi üsulu aktivlərin və öhdəliklərin bölüşdürülməsi (seqmentləşdirilməsi) üsulundan fərqlənsə, onda belə fərqlərin seqmentləri göstəricilərinə təsiri araşdırılmalıdır. Məs., fərqlər uçot siyasətində dəyişikliklər və çəkilən xərclərin mərkəzləşdirilmiş qaydada bölüşdürülməsindəki müxtəlifliklər üzündən yarana bilər.

Üçüncü blok - müqayisə. Bu blokda hesabat seqmentlərinin məbləğ göstəriciləri müqayisə olunur. Həmin göstəricilərə mühasibat balansının yaxud müəssisənin mənfəət və zərər haqqında hesabatlarının müvafiq maddələri daxildir. Daha konkret desək, aşağıdakılar müqayisə olunmalıdır: bütün hesabat seqmentləri üzrə cəmi gəlir, müəssisənin gəliri ilə; seqmentlərin mənfəət göstəricilərinin kəmiyyəti vergiyə cəlb olunanadək mənfəət (zərər) göstəricisi ilə; hesabat seqmentlərinin aktivləri müəssisə aktivlərinin cəmi kəmiyyəti ilə; hesabat seqmentlərinin öhdəliklərinin cəmi kəmiyyəti müəssisə öhdəliklərinin kəmiyyəti ilə; hesabat seqmentlərinə müqayisədə açıqlanılan əhəmiyyətli göstəricilərin hər birinin kəmiyyət məbləği ilə müəssisənin mühasibat hesabatının müvafiq maddələrinin kəmiyyəti məbləği.

Hər şeydən əvvəl belə bir müqayisə cədvəl formasında verilir və burada hər bir əhəmiyyətli kəmiyyətin təsviri göstərilir.

Dördüncü blok - əlavə informasiyalar. Müəssisə məhsulların, malların, işlərin, xidmətlərin yaxud məhsulların, malların, iş və xidmətlərin həmcins qruplarının kənar malalanlara (sifarişçilərə) satılmasından alınan gəlirləri açıqlayır.

Coğrafi seqmentlər üzrə aşağıdakı informasiyaların təqdim edilməsi məqsəduyğundur (Bu zaman informasiyaların əlçatmazlığı yaxud onun əldə olunması çox çətin olduğu hallar istisna edilir):

- Azərbaycan Respublikasında və xarici kənar kontragentlərdən ayrı-ayrılıqda alınan gəlir haqqında. Əgər hər hansı bir kontrakt əsasında xarici ölkədən alı-

nan gəlir xüsusi əhəmiyyət daşıyırsa, onda həmin gəlirin kəmiyyəti haqqında informasiya ayrılıqda açıqlanmalıdır;

- müəssisələrin balans göstəriciləri əsasında dövriyyədən kənar aktivlərin eyni qaydada fərqləndirilməsi. Müxtəlif ölkələr üzrə əhəmiyyətli təmərküzləşməyə münasibətdə informasiyaların açıqlanmasına qoyulan tələblərə də mütləq əməl edilməlidir.

Ədəbiyyat

1. Международные стандарты финансовой отчетности. Под ред. В. Г. Гетмана. М., Финансы и статистика, 2009.
2. МСФО. Точка зрения КПМГ: Практическое руководство по международным стандартам финансовой отчетности, 2009/2010: В 2 кн. М.: Альпина Паблишерз. 2010.
3. Палий, В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. М.: ИНФА-М., 2009
4. Ремизова, Е. Ю., Султанова Е. С. МСФО. Учет и отчетность М.: Омега–Л, 2010.
5. Умрихин, С. А., Ильина, Ю.Ф. Применение МСФО. М.: Пресс-Медиа, 2008.
6. Бабаев, Ю. А., Петров, А.М. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: ИНФРА-М, 2015.
7. Səbzəliyev, S.M. Maliyyə hesabatı. Bakı – 2018.

“SARAFAN MARKETİNQ” TƏDQIQAT METODU ƏSASINDA ALI TƏHSİLİN KEYFİYYƏTİNİN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ

R.R.Quliyev

i.e.d., professor, İAETİ, UNEC
rguliev57@gmail.com

E.İ.İbişov

i.e.n., dosent, İAETİ, UNEC
elman.ibishli@gmail.com

F.Q.Mikayılov

i.f.d., İAETİ, UNEC
f_mikayilov@yahoo.com

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 24 yanvar 2019; Çapa qəbul edilmişdir 11 fevral 2019; online-da çap edilmişdir 27 mart 2019
Received 24 January 2019; accepted 11 February 2019; published online 27 March 2019

Xülasə

Müasir dövrdə təhsilin ölkələrin iqtisadi inkişafında nə qədər mühüm yer tutduğu hər kəs tərəfindən qəbul edilən bir həqiqətə çevrilmişdir. İqtisadiyyatın hərəkətverici qüvvəsi olan təhsil və təhsilin iqtisadi inkişafa təsiri məsələsi dünya iqtisadçılarının da marağını cəlb etmiş və bu istiqamətdə bir sıra tədqiqatlar aparılmışdır. Tədqiqatın əsas məqsədi “**Sarafan marketinq**” tədqiqat metodu əsasında ali məktəblərdə təhsilin keyfiyyətinin qiymətləndirilməsi yollarının müəyyənləşdirilməsidir. Tədqiqat işi əsasən elmi abstraksiya və sistemli təhlil, məntiqi ümumiləşdirmə və statistik təhlil kimi tədqiqat üsulları əsasında yerinə yetirilmişdir. Tədqiqatın nəticəsi olaraq, aparılan araşdırmalardan məlum olur ki, tədqiq edilən ölkələrin təhsil müəssisələrinin əksəriyyətində təhsilin keyfiyyət səviyyəsinə təsir edən problemlərin mövcudluğu həmin müəssisələrə tələbə axınının qarşısını alan ən böyük səbəblərdən biridir. Bu səbəbdən, tələbəyə müştəri kimi baxıldığından, təhsilin keyfiyyəti tələbələrin məmnunluğunu təmin edən səviyyədə olmalıdır.

Açar sözlər: sarafan marketinq, iqtisadi artım, sarafan agent, sarafan radio, keyfiyyət indeksi.

Jel classification: M31

ASSESSMENT OF THE QUALITY OF EDUCATION ON THE BASIS OF THE METHODOLOGY OF "SARAFAN MARKETING"

R. R. Guliyev

Dr. of Econ., prof., SRIES, UNEC

E. I. Ibishov

Associate Professor, SRIES, UNEC

F. G. Mikailov

Associate Professor, SRIES, UNEC

Abstract

The important role of education in the economic development of countries is generally recognized. The problems of education as the driving force of the economy and its influence on economic development attract the attention of economists around the world, and a number of studies were carried out in this direction. The main goal of the research is to determine the ways to assess the quality of education in higher educational institutions on the basis of "Sarafan marketing". The study was carried out using methods such as scientific abstraction and systematic analysis, logical generalization and statistical analysis. As a result of the study, it was found that the presence in the majority of educational institutions of the studied countries of problems affecting the quality of education is one of the main reasons preventing the inflow of students into educational institutions. Therefore, due to the fact that we look at the student as a client, the quality of education must be at a level that ensures student satisfaction.

Keywords: sarafan marketing, economic growth, sarafan agent, word sarafan radio, quality indicator.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ «САРАФАННОГО МАРКЕТИНГА»

Р. Р. Гулиев

д.э.н., профессор, НИИЭИ, UNEC

Э. И. Ибишов

к. э. н., доцент, НИИЭИ, UNEC

Ф. Г. Микаилов

д. ф.э., НИИЭИ, UNEC

Резюме

В наше время важная роль образования в экономическом развитии стран является общепризнанной. Проблемы образования как движущей силы экономики и его влияния на экономическое развитие привлекла внимание также экономистов во

всем мире, и в этом направлении был проведен ряд исследований. Основная цель исследования – определить способы оценки качества образования в высших учебных заведениях на основе «Сарафанного маркетинга». Исследование осуществлено с помощью таких методов, как научная абстракция и систематический анализ, логическое обобщение и статистический анализ. В результате исследования обнаружено, что наличие в большинстве образовательных учреждений изучаемых странах проблем, влияющих на качество образования, является одной из основных причин, препятствующих притоку студентов в образовательные учреждения. Поэтому, в связи с тем, что мы смотрим на студента как на клиента, качество образования должно быть на уровне, обеспечивающем удовлетворенность студентов.

Ключевые слова: сарафанный маркетинг, экономический рост, сарафанный агент, сарафанное радио, показатель качества.

Giriş. Təhsil arzulanan həyat səviyyəsinə çatmaq istiqamətində göstərilən səylərdən ibarət olan inkişafın ən effektiv vasitələrindən biridir. İnkişaf üçün göstərilən səylərin reallaşması lazımlı xüsusiyyətlərə malik və yetərli sayda işçi qüvvəsinin yetişdirilməsi istiqamətində də başlıca yoldur. Bununla yanaşı, təhsil cəmiyyətin gücünü və səmərəsini artıran, şəxslərə qabiliyyətlərinə görə yetişmə imkanı təmin edəcək sosial ədalət və fürsət bərabərliyi imkanlarını təmin edən, rifah və xoşbəxtliklərini artıran ən əhəmiyyətli sosial xidmətdir.

Milli inkişafda əsas vasitələrindən biri kimi təhsilin inkişafı hər bir ölkənin öz vətəndaşı üçün məsuliyyət hesab edilir. Bunun nəticəsi olaraq, bir çox ölkələrdə məktəb, kollec və universitetlərin təmin edilməsi əsasən dövlət sektoruna aid edilir. Ötən onilliklər ərzində bu ölkələrdə təhsil müəssisələrinin inkişaf etdirilməsi və beynəlxalq reytingdə mövqe tutması istiqamətində müvafiq işlər həyata keçirilməkdədir. Qeyd edilən işlər təhsilin keyfiyyətinin yüksəldilməsi ilə yanaşı, ölkədən xaricə təhsil almaq üçün gedən və çox vaxt da geri qayıtmaqda maraqlı olmayan şəxslərin, daha dəqiq ifadə etmiş olsaq – beyin axınının qarşısını almaqla yanaşı, ölkədə təhsil turizminin inkişafına dəstək olmaq, həmçinin ölkə iqtisadiyyatının inkişafında bu potensialdan daha səmərəli istifadəyə nail olmaqdan ibarətdir.

Bütün bu amillər isə təhsil müəssisələrinin keyfiyyət səviyyəsini diqqətdə saxlamaqla, həmin təhsil müəssisələrinə dair dolğun məlumatların potensial tələbələrə çatdırılmasının təmin olunmasını zəruri edir. Baxılan təhsil müəssisələrində keyfiyyətin qiymətləndirilməsi üsullarından biri də “saraflan marketing” metodu əsasında qiymətləndirmədir. Saraflan marketing qiymətləndirmə metodunun özəllikləri öndən ibarətdir ki, tədqiq olunan obyektə daha yaxın və ya bu obyekt haqqında daha çox məlumatı olan insanların fikirləri əsasında bu obyekt haqqında aidiyyəti kriterilər üzrə təəssürat formalaşdırır [1].

1.Təhsilin keyfiyyətinə təsir edən amillər

Artıq danılmaz bir həqiqətdir ki, təhsil bütün dünya ölkələrinin iqtisadi inkişafına müsbət təsir göstərən mühüm amillərdən biridir. Ölkə iqtisadiyyatının hərəkətverici qüvvəsi olan təhsil və eləcə də, təhsilin iqtisadi inkişafa təsiri məsələsi bütün dünya iqtisadçılarının maraq dairəsinə çevrilməklə, bu istiqamətdə mühüm elmi tədqiqat işlərinin aparılması davam etdirilir.

Adam Smit, Tomas Robert Maltus, David Ricardo, Jon Stuart Mill, Karl Marks kimi iqtisad tarixinin tanınmış mütəfəkkirləri iqtisadi fəaliyyətlər və iqtisadi inkişaf baxımından təhsilin əhəmiyyəti üzərində dayanmalarına baxmayaraq, bu istiqamətdə ortaya qoyduqları nəzəriyyələrin ətraflı və sisteməlik olmadığı qeyd edilə bilər. Xüsusilə II Dünya müharibəsindən sonra fiziki sərmayə qoyuluşlarının bu sərmayəni səmərəli istifadə edə bilən inkişaf etmiş əmək və fikir adamlarına sahib olan ölkələrdə, yəni Qərbi Avropa və Yaponiyada böyük müvəffəqiyyət qazanmış olması iqtisadçıları bu mövzunu tədqiq etməyə sövq etmişdir [10].

Təhsil ilə insan qaynaqlarında əmələ gələn inkişafın bütün digər amillərlə müqayisədə daha böyük nisbətdə iqtisadi inkişafa təsir etdiyinin anlaşılmasıyla T.V.Şults, E.Denison, J.V.Kendrik, Robert Solou, Robert E.Lukas kimi iqtisadçıların təsiri ilə bəşəri sərmayə nəzəriyyəsi ortaya çıxmışdır. İnkişafda insan sərmayəsini ön plana çıxaran başlıca dəyişikliklər isə texnoloji yeniliklərlə istehsal prosesində sadə texnikalardan müasir texnikalara keçilməsi, texniki və elmi informasiyaların əhəmiyyətinin artması, ayrıca mal və xidmətlərin istehsalı, idarəetmə, marketing kimi sahələrdə fiziki və fikir olaraq insanın istehsal prosesindən kənarında düşünülə bilməməsi və bu səbəblə, inkişaf etmiş insan faktoruna ehtiyacın gedərək artması olmuşdur.

Bəşəri sərmayənin iqtisadi böyüməyə təsirinin müəyyən edilməsinə XX əsrin 60-cı illərində Amerika Birləşmiş Ştatlarında Şults və Denison tərəfindən aparılan tədqiqatlarda cəhd göstərilmişdir. İşçi qüvvəsinin bacarıq və istehsal tutumunun artırılması sürətinin təhsilin milli gəlir artımına birbaşa təsir göstərdiyi müəyyən edilmişdir. Denison Amerikada 1948-1973-cü illərdə işləyən hər nəfərə Ümumi daxili məhsul (UDM) artımının 1/5-nin işçi qüvvəsinin təhsil göstəricilərindəki artımla əlaqələndirilə biləcəyini göstərmişdir.

J.V.Kendrik 1956-cı ildə apardığı tədqiqatda 1889-1957-ci illər ərzində ABŞ iqtisadiyyatında müşahidə olunan istehsal artımının (3,5% nisbətində) hansı istehsal faktorlarının təsiri ilə reallaşmış ola biləcəyini şərh etməyə çalışmışdır. Bu tədqiqat nəticəsində eyni dövr etibarlı ilə sərmayə, işçi qüvvəsi və torpaq kimi klassik istehsal funksiyalarının istehsal artımının 1,9%-lik hissəsini izah edə bildiyini, digər 1,6%-lik hissənin isə klassik istehsal funksiyaları ilə izah oluna bilməyən insan faktorunun keyfiyyətindəki yaxşılaşma səbəbi ilə ola biləcəyini ifadə etmişdir [9].

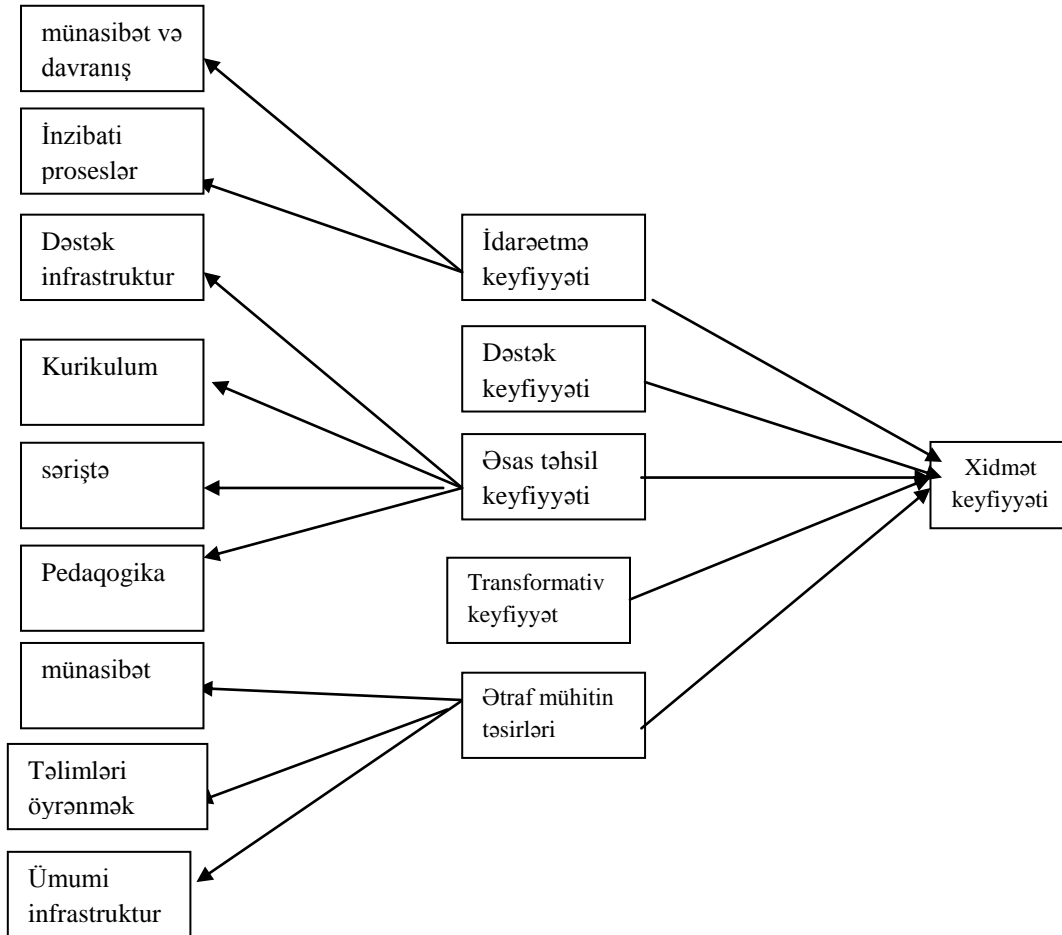
1987-ci ildə iqtisadiyyat üzrə Nobel adına mükafata layiq görülən və xüsusilə iqtisadi böyümə haqqında apardığı tədqiqatları ilə tanınan ABŞ iqtisadiyyatçısı Robert Solounun texniki dəyişikliyin tərəfsiz olduğunu, yəni sərmayə və işçi qüvvəsi arasındakı əvəzləşmə nisbətini dəyişdirmədiyini qəbul edərək apardığı hesablamalar, 1915-1955-ci illər arasında ABŞ iqtisadiyyatında əmək ehtiyatlarının – iş saatına düşən hasilatda meydana gələn artımın təxminən 10%-nin fiziki sərmayə artımının, 90%-nin bildiyimiz istehsal amilləri xaricində qalan və nəticənin artmasına gətirib çıxaran faktorların təsiri ilə baş verdiyini göstərmişdir [9].

2. Sarafan marketinqin nəzəri əsasları

Qeyd edilən amillər üzrə bir çox ədəbiyyatlarda müxtəlif yanaşmalara rast olunur. Bunlardan xidmətin keyfiyyət səviyyəsinin müəyyənləşdirilməsinə dair yanaşmaları özündə əks etdirən V.A.Zeythamlın “Consumer perceptions of price, quality, and value: a Means end model and synthesis of evidence” adlı əsərini qeyd etmək olar. Qeyd edək ki, V.A.Zeythamlın fikrincə “təhsilin keyfiyyəti bilgi və təcrübənin tələbələrə ötürülməsi keyfiyyətindən, bu ötürülməni təmin etmək üçün təhsil müəssisəsində olan yardımçı texniki təchizatdan və ətraf təsirlərdən, kompleks amillərdən asılıdır. Eyni zamanda təhsilin keyfiyyət səviyyəsindən asılı olaraq orada təhsil almaq istəyən tələbələrin sayı və bilik səviyyəsi də keyfiyyət göstəricisi ilə düz mütənasib olaraq dəyişəcəkdir. Doğrudan da bu fikir özünü təcrübədə də təsdiq edir [14]. Belə ki, yüksək keyfiyyət səviyyəsi olan təhsil müəssisələrində daha yüksək intellektə sahib olan tələbə və abituriyent axın edir. Bu da təhsilin keyfiyyət səviyyəsinin yüksəldilməsində mühüm rol oynayır. Bu axının sayında olan dəyişiklikdə isə ən təsirli vasitə həmin təhsil müəssisəsi haqda müfəssəl məlumatları burada təhsil almaq iddiasında olan şəxslərə dolğun və düzgün çatdırılmasıdır. Həmin məlumatların çatdırılmasında isə ən etibarlı şəxslər burada təhsil almış tələbələr, bu müəssisənin xidmətlərindən istifadə edən şəxslər və onların həmin müəssisə haqqında təəssüratları ola bilər. Həmin bu ağızdan ağıza çatdırılmaqla müəssisənin keyfiyyətinin qiymətləndirilməsi sarafan marketinq qiymətləndirilməsi adlanır. Həmin məlumatları çatdıran şəxslər isə sarafan agentlər kimi qeyd edilir.

Sarafan marketinq qiymətləndirilməsinə dair fikirlərə Martinez, Dedeker, G.D.Kang, J.James və K.Aleksandrinin əsərlərində [7] də rast gəlinir. Qeyd edək ki, bu müəlliflər təhsil müəssisələrində təhsilin keyfiyyətinin yüksəldilməsində, eləcə də bu müəssisələrə tələbə axınının təmin edilməsində tələbələrin əldə etdikləri biliklə yanaşı, onların bu müəssisəyə dair fikir mübadiləsinin də xüsusi önəmi vardır. Emilianiyə görə, rəqabətli bazarda akademik proqramın rəsmi şəkildə tanınması, part-time vasitəsi ilə tələbələr, magistrələr, eləcə də biznes adamlarının məlumatlandırılması zamanı əldə edə bilərlər. Universitet tələbələri karyera bacarıqlarını, şəxsi inkişafı və fərdi potensialı inkişaf etdirmək məqsədilə əldə edilən bir sıra xidmətlər vasitəsilə müəssisədən faydalanır.

J.Gutman və G.Miaoulisin “Communicating a quality position in service delivery: An application in higher education”, Managing Service Quality [9] əsərində akademik qurum ilə tələbələr arasındakı əməkdaşlığın hər iki tərəf üçün faydalı olmasından bəhs edilir. Müəlliflər qeyd edirlər ki, bu əməkdaşlıq tədris heyətinin əməkdaşları ilə əməkdaşlığı təmin etmək üçün genişləndirilməlidir. Şagirdləri ilə ünsiyyət əlyətər və səmərəli olmalıdır.



Sxem 1. Ali təhsil sistemində keyfiyyətin modulu [12]

A.Parasuraman, L.L.Berry və V.A.Zeythaml “Refinement and reassessment of the SERVQUAL scale” əsərində ali təhsildə tətbiq olunan xidmət keyfiyyətinin beş ölçüsü təklif olunur [14]. **Birinci**, fiziki imkanları, avadanlıqları və personalın görünüşü ilə əlaqəli olan hissiyyət; **ikinci**, etibarlılıq, yəni söz verdiyi xidmətin etibarlı və dəqiq yerinə yetirilməsi; **üçüncü**, cavab vermək və tez xidmət göstərmək istəyi. **Dördüncü**, xidmət biliklərinə, işçilərin nəzakətinə, inam və etibarını çətdırmaq qabiliyyətinə aid olan təminat; **beşinci**, müştərilərinə fərdi olaraq diqqət yetirilməsi. Qeyd edək ki,

bütün bunların əldə edilməsi müəssisə haqqında həm öz yetişdirdiyi kadrlar arasında, həm də bu müəssisəyə daha yaxın olan insanlar arasında müsbət təəssüratın formalaşmasına, onlardan isə potensial müştərilərə çatdırılmasına səbəb olur. Valarie, Hatçinson, Heskett və Sasse də davranış niyyətlərinin xidmətin, həmçinin idarəetmənin keyfiyyətinə, eləcə də marketinq qiymətləndirmələrinə təsirini xüsusi vurğulayırdılar.

Məhsulun keyfiyyətinin biznes dünyasında ən mühüm rəqabət faktoru halına gəlməsi, iş dünyasının bu dövrünü "Keyfiyyət dövrü" adlandırılmasına səbəb olur [1]. Nəticə olaraq, xidmət marketinqi tədqiqatçıları bu məsələnin bir neçə formasını təklif etdilər. Məsələn, Berry keyfiyyəti ən güclü rəqabət silahı və Solou (1993) bu təşkilatın ona həyat verən qanı adlandırır. Keyfiyyət çoxölçülü bir fenomendir. Gronroos (2000) xidmət keyfiyyətini istehsal, infrastruktur və təşkilatın potensialdan istifadənin məcmusu kimi ifadə edirdi. Həmçinin Lehtinen fiziki keyfiyyət, interaktivlik və təşkilati keyfiyyət ölçülərini xidmət keyfiyyətinin üç ölçüsü kimi qiymətləndirmişlər. Bunu ali təhsil sistemində keyfiyyətin modul sxemindən aydın görmək olar (Sxem 1).

Aparılan araşdırmalardan məlum olur ki, tədqiq edilən ölkələrin böyük qisminə təhsilin keyfiyyət səviyyəsinə təsir edən problemlərin aradan qaldırılmaması həmin müəssisələrə tələb axınının qarşısını alan ən böyük səbəblərdən biridir. Belə ki, yüksək səviyyədə reklam edilən hər hansı bir ali təhsil müəssisəsinə edilən potensial axın tələblərin təəssüratlarının təsiri nəticəsində kütləvi olaraq, əks-potensial axına səbəb olur. Bu səbəbdən, gələcək tələbəyə müştəri kimi baxsaq, ona göstərilən xidmətin səviyyəsinə də müştəri məmnunluğunun təmin edilməsi kimi nəzərdən keçirilməlidir.

Qeyd edək ki, təhsil aldığı ölkədə olan şərait və potensiala dair müştəri məmnunluğunu qiymətləndirmək üçün təbliğat yönümlü sarafan marketinqin xüsusi üstünlükləri vardır.

Müasir dövrdə sahibkarlar da daxil olmaqla, hamıya yaxşı məlumdur ki, təhsil müəssisələrinin uğur qazanması, onu fəaliyyətə gətirmək və tanımaq üçün, ilk öncə qüsursuz, təcrübəli reklam kampaniyası lazımdır. Amma reklam həddən artıq pul (xərc) tələb etdiyindən, hər bir müəssisə bu xərclərə qənaət etmək üçün müxtəlif üsullar və variantlar axtarır. Əslində, bu variantlar var və onlardan ən səmərəlisi sarafan marketinqdir. Onun sayəsində müştərilər bütün dostlarına və tanışlarına, yaxınlarına və həmkarlarına bu təhsil müəssisəsinə tövsiyə etməyə başlayırlar və təbii ki, siz buna görə heç kimə bir qəpik də olsun belə, pul ödəmirsiniz. Bunu aşağıdakı şəkildən daha aydın görmək olar.

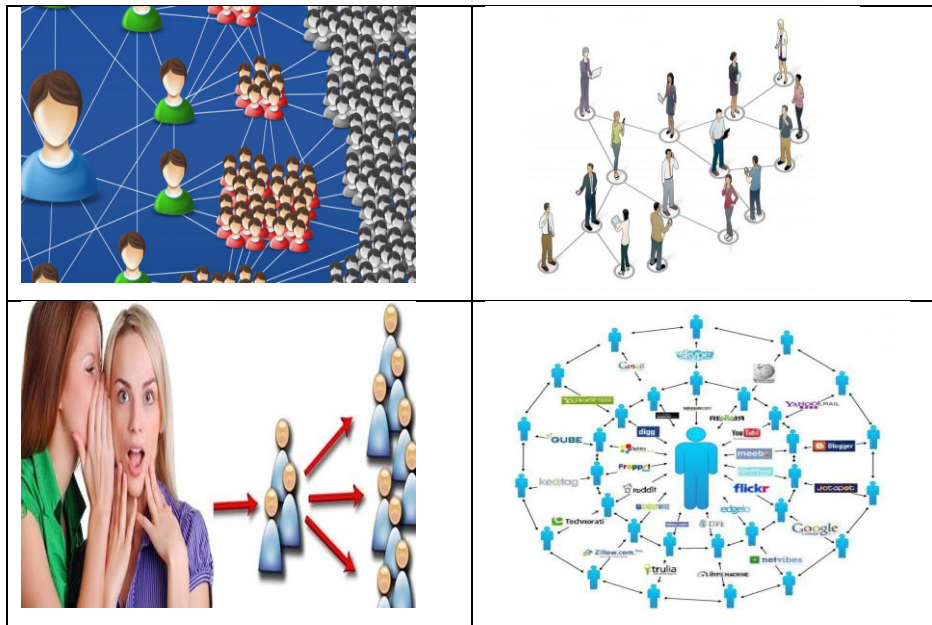
Sarafan radio adlanan bu hadisə öz-özünə reklam işini görürdü. Sonra isə İnternet vasitəsilə sosial şəbəkələr, forumlar, bloqlar meydana gəldi və şirkətlər qısa bir zamanda anladılar ki, onlayn kommunikasiyadan səmərəli istifadə etməklə informasi-

yaları lazımı tərəfə necə istiqamətləndirmək olar. Nəticədə dünya sarafan marketingin necə meydana gəlməsinin şahidi oldu.

Bu cür halların müşahidə olunması kifayət qədər çoxdur. Amma onlardan ən yaxşılarından birini, hazırda bütün dünyada məşhur olan “Sarafan marketing” kitabının müəllifi Endi Sernoviç verib (“Ağıllı şirkət insanları özü haqqında danışmağa necə məcbur edir”). O yazırdı ki, əgər sarafan radionu iki insan arasında adi söhbət kimi adlandırmaq olarsa, onda sarafan marketingin əsas məqsədi insanları sizin müəssisə haqqında danışmağa məcbur edən bir fəaliyyət hesab etmək olar.

Sarafan marketingin əsasında dörd sadə qayda dayanır:

1. İnsanlarda maraq oyatmaq.
2. Sadə olmaq.
3. Müştəri xoşbəxtliyi və məmnunluğu üçün qayğı göstərərək çalışmaq.
4. Elə etmək lazımdır ki, insanlar sizə etimad və hörmət hiss etsinlər.



Şəkil 1. Sarafan agent tərəfindən məlumatın yayılması [2]

Başqa sözlə, müştərilərin sizin şirkətin fəaliyyətinə olan münasibəti onlarda bu şirkət haqqında yaradılan təəssüratlardan birbaşa asılıdır.

Sarafan marketingin üstünlüklərini aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar:

- **Müştərilər özləri gəlirlər**

Qeyd edilən təhsil müəssisəsi haqqında nə qədər insan sizdən xəbər tutarsa və məlumat alarsa, şirkətin bir o qədər çox potensial müştəriləri olacaq və ya əksinə, azalacaq. Deməli, müəssisədə təhsilin keyfiyyəti potensial tələbələrin sayına birbaşa təsir göstərir.

- **Reklama görə pul ödəmək lazım deyil**

Bu təhsil müəssisəsinə dair öz təəssüratını bölüşən şəxslərə nə təbliğat və nə də ki, təşviqata görə heç bir ödəniş edilmir, çünki o, bunu öz şəxsi təşəbbüsü ilə həyata keçirir. Əgər bu məsələyə biz ağılla yanaşsaq, onda görürük ki, sizin haqqınızda olan məlumat həndəsi silsilə ilə artacaq.

- **Reklamın adi növləri daha səmərəli olur**

Bu, sadəcə marketinqin verdiyi bonuslardan biridir. Artıq sizin şirkət haqda öz tanışlarınızdan eşidən insan sizin reklama daha diqqətlə yanaşacaq.

- **Sizin əməkdaşlar daha yaxşı işləyəcəklər**

Əgər bu təhsil müəssisəsi daha çox diqqət mərkəzində olursa və sözügedən təhsil müəssisəsinə dair müzakirələrin sayı artarsa, onda burada fəaliyyət göstərən professor-müəllim heyəti, eləcə də inzibati və texniki heyət işinə daha məsuliyyətlə yanaşacaq və bu da son nəticədə keyfiyyətin yüksəlməsinə səbəb olacaqdır. Digər tərəfdən isə təbii ki, bu cür şəraitdə burada fəaliyyət göstərən əməkdaşlar sosial şəbəkələrdə öz iş yerini həvəslə göstərməyə başlayacaq və beləliklə, sadəcə marketinqin digər bir segmenti işə düşəcək ki, bu da öz növbəsində müəssisəyə əlavə tələbə axınına öz təsirini göstərəcəkdir [3].

- **Brend get-gedə daha da məşhur olur**

Brend ilk növbədə şöhrətdir. Heç bir universitet, əgər onun haqqında danışılmırsa, heç zaman öz imici barəsində müsbət fikirləri kifayət qədər toplaya bilməz. Bəzən, bu sistem əks-istiqamətdə də fəaliyyət göstərir: nə qədər universitet haqqında daha çox danışılırsa, bir qədər o məşhur brendə çevrilir.

- **Hansı universitetlərə sadəcə marketinq daha çox uyğun gəlir**

Sadəcə marketinqin əsas üstünlüklərindən biri də onun daha universal olması ilə bağlıdır. Belə ki, istənilən bir universitet bu irəliləyiş üsulundan səmərəli istifadə edərsə, bu zaman onların fəaliyyətində də keyfiyyət yüksəlir.

Qayda kifayət qədər sadədir: sizin təklif etdiyiniz xidmətlər yüksəkkeyfiyyətli olmaqla yanaşı, burada inzibati və texniki xidmətlərin səviyyəsi də ideal vəziyyətdə olmalıdır. Yalnız bu halda, sadəcə radio marketinq metodu kimi, sizin üçün işləyəcək. Əgər bu prinsipə məhəl qoymasanız, onda bütün sözlərə baxmayaraq, bunun nəticəsində hər şey bu universitetin nüfuzunun itirilməsi ilə başa çatacaq ki, bu da sizin fəaliyyət üçün son deməkdir.

Bir o qədər də keyfiyyətli olmayan təhsillə xidmət göstərən və yüksək xidmətlərə lazımınca dəyər və fikir verməyən universitetlərə biznesin inkişafı vasitəsi kimi sadəcə marketinq tamamilə uyğun gəlmir. Bu, yalnız onların təhsil bazarında vəziyyətini daha da pisləşdirə bilər.

Sadəcə marketinqin əsas növləri. Adətən, sadəcə marketinqi iki növə ayırırlar: güclü və etibarlı. Sonuncu universitetin savadlı alimləri və düşünülmüş hərəkətləri nəticəsində təbii yolla yaranır. Sizin təhsil müəssisənizin məzunları yüksəkixtisaslı

mütəxəssislər qrupuna aid edilirsə və onlara göstərilən inzibati və yardımçı heyətin xidmət səviyyəsi həddən artıq yüksək olarsa, etibarlı sarafan marketing üzrə nümunələr kifayət qədər olacaqdır.

Güclü sarafan marketing adı altında elə vəziyyət başa düşülür ki, bu zaman universitetin söyləri konkret istiqamətdə yönəlir və insanlar onun haqqında mümkün qədər daha çox danışırlar.

Səmərəli sarafan marketingi ilə səciyyələnən keyfiyyət. WOMMA - sarafan marketing assosiasiyasının fikrincə, mal və xidmətlərin bazara yeridilməsi üzrə mövcud olan bu üsul aşağıdakı bir neçə şərtlərin mövcudluğu anında daha da səmərəli olur [2]:

1. Həqiqilik (dürüstlük). Universitet haqqında fikirlər insanlar üçün maksimum dərəcədə düzgün və eyni zamanda daha çox maraqlı olmalıdır ki, bu informasiyalar insanları daha çox maraqlandırsın və onlar bu məlumatları yaxın dostları və tanışları ilə bölüşmək istəsinlər.

2. Etimad. Sizin tərəfinizdən yayılmış olan informasiyaların müştərilər tərəfindən rəğbətlə qarşılınması. Həqiqətən, insanlar görməlidir ki, bu məlumatlar həm şəffafdır və həm də etimada layiqdir.

3. Sosial iştirak. Müştərilərlə daima əlaqə saxlamaq lazımdır və bunun üçün bütün mümkün kanallardan istifadə edilməlidir.

4. Uğuru ölçmək imkanı. Əslində, sizdə bu sarafan marketing sayəsində yaınıza gələn potensial müştərilər sayı və sizin universitetə qarşı daha loyalla yanaşmağa başlayan yeni müştərilər barədə mümkün qədər məlumatlar olmalıdır.

3. “Sarafan marketing” metodu əsasında təhsilin keyfiyyətinin qiymətləndirilməsi

Dünya ölkələrinin təcrübələrindən görünür ki, ölkələrin böyük qisminə təhsilin keyfiyyət səviyyəsinə təsir edən problemlərin aradan qaldırılmaması həmin təhsil müəssisələrinə tələbə axınının qarşısını alan ən böyük səbəblərdən biridir. Belə ki, yüksək səviyyədə reklam edilən hər hansı bir ali təhsil müəssisəsinə edilən potensial axın, tələbələrin təəssüratlarının təsiri nəticəsində, kütləvi olaraq, əks-potensial axına səbəb olur.

Araşdırmalar göstərir ki, hər hansı bir təhsil müəssisəsində və ya ölkədə təhsil və ya xidmətlərlə bağlı mənfi rəy eşidən insanlar, çətin ki, bir də həmin yerə getsinlər, yəni belə bir ehtimal çox aşağıdır, hətta həmin mənfi təcrübəni yaşamış insanların özü ilə müqayisədə belə, çox aşağıdır. Məsələn, bəzi insanlar pis münasibət görmələrinə baxmayaraq, öyrəşdikləri ölkəyə və ya təhsil müəssisəsinə getməyə davam edirlər. Amma, hər hansı bir belə xidmət müəssisəsi və ya ölkə haqqında pis rəy eşitmiş insan, əgər həmin müəssisə və ya ölkə ilə daimi təması yoxdursa, ora getmək barədə ümumiyyətlə düşünmür. Sarafan marketingin ən güclü agent rolunda sizinlə cəmi birçə dəfə işi olmuş müştərilər çıxış edə bilər. Onlar hələ də təəssürat altında olurlar, çünki daimi müştərilər artıq əla məhsullara və ya xidmətlərə öyrəşmiş olurlar [12].

Tələbələr həmin ölkənin təhsil müəssisəsinin müvəffəqiyyətinin ölçülməsində əsas elementlərdən biridir və buna görə də, onların girişləri əsasən nəzərə alın bilməz [12].

Graham Dann tərəfindən təhsil və ya sağlamlıq məqsədi ilə edilən səyahətin motivasiyasını əsaslandırılan zaman “push-pull” (“təkan vermək - çəkəndirmək və ya sürükləmək - mane olmaq”) faktorları konsepsiyası hazırlanmışdır. İnsanlar tez-tez səyahət edirlər (1) “sürükləyirlər” və (2) bunu “bəzi qüvvələr” və ya amillərlə çəkirdilər. Bu amillərə bir tərəfdən, itələyici amillər, bilik prosesi və fərdlərin xaricə səyahət etmək üçün daxili sosial-psixoloji motivasiyası aiddir [10]. Digər tərəfdən isə – cəlb etmə amilləri, eyni zamanda fərdi müəyyən bir təyinatlı seçimlə cəlb edən xarici qüvvələrdir. Bu tədqiqatın əsas məqsədi təyinatın cəlb ediciliyini araşdırmaqdır, beləliklə, işə yalnız cəlb etmə və ya motivasiya amilləri daxil edilmişdir. Tədqiqata daxil olan dörd motivasiya faktoru əlyətərlik, ölkəyə dair bilik və məlumatlılıq, qənaət və asayışın mühafizəsi və təhlükəsizlik potensialıdır. Bu araşdırmanın tədqiqat məqsədləri aşağıdakılardır:

1) motivasiya amilləri və təhsil müəssisəsinin nüfuz səviyyəsini araşdırmaq.

2) təhsil müəssisəsi və təhsil alanların davranış niyyətləri (sarafan reklam) arasındakı əlaqəni araşdırmaq.

Oliverə (1997) görə, “ehtiyaclar” insan motivasiyasını öyrənmək üçün əsas vasitə sayılır. Ehtiyac nəzəriyyəsi motivasiya mənbələri kimi ehtiyaclarla yönəlmiş məzmun nəzəriyyələri qrupudur [15]. Xalqın duyğuları və davranışları onların əvəzolunmaz ehtiyaclarını yerinə yetirməklə idarə olunur. Bəşəriyyət sabit bir vəziyyətə nail olmaq üçün daim çalışdıqdan sonra, onların ehtiyaclarını ödəmək istəyi onların xüsusi bir işlə məşğul olmasına səbəb olur. İstehsalçılar istehlakçıların bu motivasiya aspektlərinə xüsusi bir məhsul satın almaq və ya müəyyən bir xidmət təminatçısına nə cəlb etdiyini anlamaq üçün diqqət yetirməlidirlər. Yarandığı gündən bəri, təkrarlanma nəzəriyyəsi turistlərin motivasiyasını izah etmək üçün turizmə aid keçmiş araşdırmalarda geniş şəkildə istifadə edilmişdir.

Hazırkı tədqiqatda motivasiyalı motivləri nəzərə alaraq, dörd motivasiya faktoru: asanlıq, ölkədəki bilik və maarifləndirmə, qənaət, təhlükəsizlik və təhlükəsizlik potensialı daxil edilmişdir.

Təşkilatın adını eşidəndə, müştərilərin zehnindəki düşüncələrin əsas səbəbi hər hansı bir təşkilatın ümumi qiymətləndirməsində kritik amillərdir. Üstün bir təsviri olan bir müəssisə bazarda nəzərəcarpacaq dərəcədə şübhə doğurur, çünki onlar sınaq istifadəçiləri və təkrar müştərilərini cəlb edə bilər. Bir müəssisənin imici istehlakçılar tendərlə alınmış xidmətlərin keyfiyyətli xidmət olduğunu və müəyyən qiymətə layiq olduğunu düşündükcə, daha çox olur [8]. Bununla yanaşı, tələbələrin müəssisənin imicinə təsirinin daha əlverişli olması burada təhsil almaq istəyində olanların təhsil haqqında daha çox ehtimal olunan mənfi elementləri şüurundan çıxarır. Beləliklə, əlve-

rişli bir görünüş müəssisəni rəqiblərindən tamamilə ayırır, onları digər müəssisələrdən fərqləndirir və eyni zamanda müştəri sadıqlıyını artırır.

Beləliklə, aparılan araşdırmalar nəticəsində aşağıdakı hipotezlərin formalaşdırılmasında bu yanaşma qəbul edilmişdir:

H1: təhsil almağa gələn tələbələr müəssisənin müsbət imicinə təsir göstərir.

H2: ölkə haqqında bilgi və məlumatlılıq müəssisənin imicinə təsir göstərir.

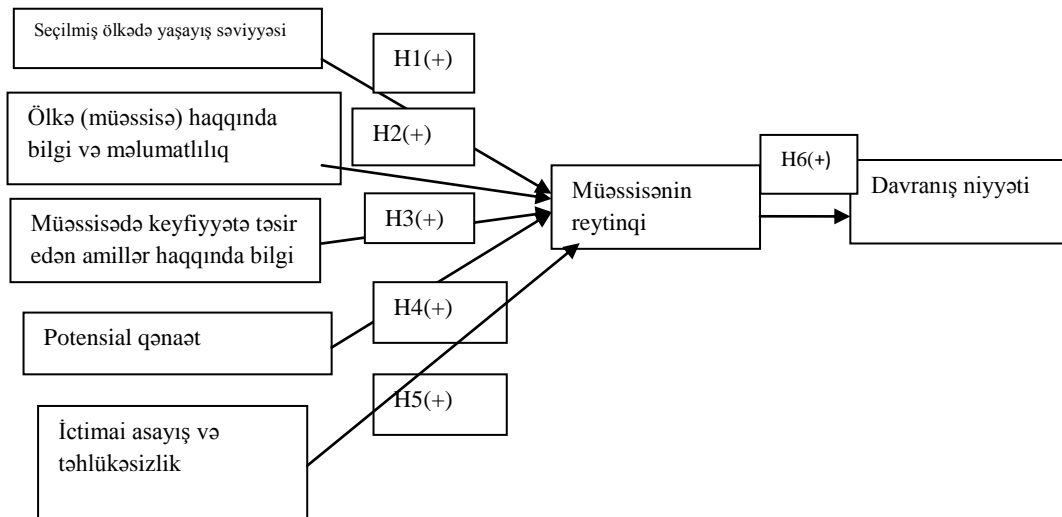
H3: qənaət potensialı (daha aşağı xidmət xərcləri) müəssisənin imicinə təsir göstərir.

H4: təhlükəsizlik və ictimai asayışın mühafizəsi, tələbələrin və təhsil almaq istəyində olan səyahətçilərin təhlükəsizlik təminatı təhsil müəssisəsinin imicinə təsir göstərir.

H5: təhsil müəssisəsinin infrastrukturunu və tədrisin keyfiyyətinə təsir edən amillər.

H6: davranış niyyəti təhsil almaq məqsədi ilə seçim edən abituriyent və tələbələrin seçiminə təsir göstərir.

Müəssisənin imici öz potensialını reallaşdırmaq bacarığı və müştəri məmnunluğundan asılıdır. Bu işdə sarafan marketingin agenti davranış niyyəti, daha dəqiq desək, fərdlərin müəyyən bir hərəkətdə iştirak etdiyinin subyektiv olma ehtimalı olaraq təyin olunur.



Sxem 2. Davranış niyyətlərinə dair qərarların verilməsi modeli

Ümumiyyətlə isə davranış niyyəti müştəri sadıqlıyını artırır və sız bağlıdır. Davranış niyyəti müştərinin həmin müəssisə ilə gələcəkdə əməkdaşlıq edəcəyinə və ya etməyəcəyinə dair davranışlarının dəqiq bir göstəricisi hesab olunur. Eyni zamanda müştərilərin yenidən dönmə potensialını qiymətləndirmək üçün istifadə olunur [7]. Zeithaml [14] davranış niyyətinin müştərilərin təşkilatın qalıb-qalmaması və ya qüsurlu olmadığı barədə bir göstəricidir. Müsbət davranış niyyəti müəssisə haqqında müsbət şeyləri başqalarına ötürür, müəssisəni və ya xidməti başqalarına tövsiyə edir, müəssisə üçün mükafat ödəyir və müəssisəyə sadıq qalır.

Müsbət təşkilati görünüş müştərilər arasında daha yüksək etibarlılıq hissi və aşağı riskə səbəb ola bilər. Yuxarıda göstərilən dəlilləri nəzərə alaraq, bu araşdırmada müəssisənin imicinin təhsil müəssisələrinin planlaşdırılacaq seçiminə, doğrudan da, necə təsir göstərdiyini müşahidə etmək olar. Yuxarıdakı müzakirə əsasında bu iş üçün hazırlanmış tədqiqat modeli aşağıdakı kimi təqdim olunur:

Göründüyü kimi daşranış niyyətlərinə dair qərarlar bir neçə mərhələ üzrə formalaşmış problemlərin əsasında verilir. İlk öncə sarafan marketinq agentləri xarici ölkə və təndaşdırsa, təhsil almaq niyyətində olduğu ölkəyə dair müxtəlif və lazımi bilgilər əldə etməyə çalışırlar. Bunlara aşağıdakılar aid edilə bilər [3,12,15]:

1) Ölkə haqqında məlumatlar:

- daha aşağı təhsil haqqı olan təhsil təklif olunur;
- əlverişli qiymətə yaşayış xidməti təklif edilir;
- digər ölkələrlə müqayisədə aşağı qiymətə istehlak malları əldə edilə bilər;
- təhsil xərcləri digər seçim etmək istədiyim ölkələrə nisbətən azdır.

Göründüyü kimi, ölkədə təhsil səviyyəsinin keyfiyyətindən asılı olmayaraq, bir sıra ümumi məlumatlar da ölkə seçiminə təsir göstərə bilər. Digər vacib şərtlərdən biri də ictimai asayışın təmin edilməməsi və terror, münaqişə zonasının olması və s. amillərin təsiri ki, bu da həmin ölkədə təhsil alma seçimini məhdudlaşdırır.

2) İctimai asayışın sabitliyi və təhlükəsizliyin təmin edilməsi:

- tək səyahət etmək təhlükəsizdir;
- siyasi olaraq sabitdir;
- təhlükəsiz mühitə malikdir;
- terrorçuların hücumu üçün hədəflənmir;
- təhlükəsiz nəqliyyat sisteminə malikdir.

Daha bir amil həmin ölkəyə getmək üçün nəqliyyat seçimi və viza rejimində olan problemlərlə bağlıdır ki, bu da ölkə haqqında mənfi imic formalaşmasına səbəb olur.

3) Əlyetərlik:

- mənim yaşadığım yerdən birbaşa uçuşlar təklif edilir;
- çevik bir immiqrasiya siyasətinə malikdir;
- yaxşı nəqliyyat sisteminə malikdir.

4) Universitet haqqında bilgi əldə etmək imkanları:

- universitet haqqında asanlıqla məlumat əldə edə bilərəm;
- universitet haqqında kifayət qədər məlumatım var;
- təhsilinin keyfiyyəti çox yaxşıdır:
 - fiziki mühitin keyfiyyəti (12 dəyişən);
 - əsas təhsil keyfiyyəti (20 dəyişən);
 - dəstək obyektlərinin keyfiyyəti (6 dəyişən);

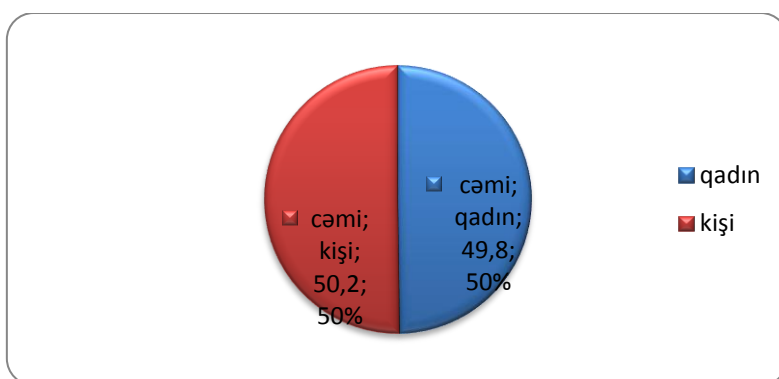
- inzibati keyfiyyət (7 dəyişən);
- transformasiya keyfiyyəti (8 dəyişən).

5) Təhsil müəssisəsinin imici:

- bu təhsil müəssisəsində təhsil almaq üçün əla imkanlar var;
- bu təhsil müəssisəsi oxumaq üçün rahat bir mühiti təmin edir;
- bu ali təhsil müəssisəsinin yüksəkkeyfiyyətli yataqxanası var;
- zəngin kitabxanası var;
- bu ali məktəbin beynəlxalq reytingi yüksəkdir;
- universitetdə tanınmış mütəxəssislər / professor-müəllim/ heyəti var;
- bu müəssisədə ən qabaqcıl avadanlıqlar var.

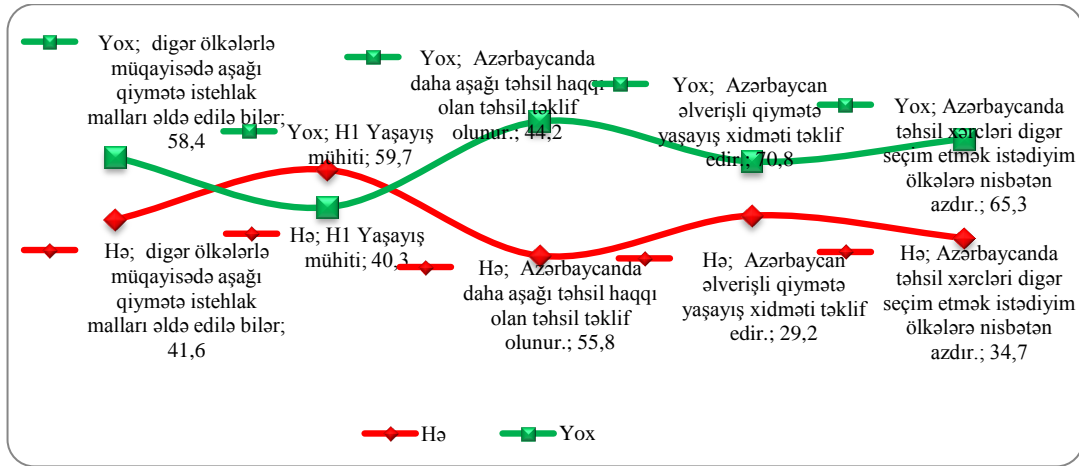
Universitet haqqında müsbət imic isə ilkin informasiya bilgilərindən formalaşır, bu isə onun uzun müddət ərzində toplanması nəticəsində öz praktiki təsdiqini tapır. Göründüyü kimi, bütün bu ölkələr və eləcə də universitet haqqında ən dəqiq informasiya burada təhsil alan şəxslərin fikirləridir. Həmin şəxslər sarafan marketingdə agentlər hesab edirlər. Bu şəxslərin fikirləri həmin ali təhsil müəssisələri haqqında olan bütün reklam və digər marketing alətlərindən istifadə etməklə ali təhsil müəssisələrinə dair abituriyentlərin fikirlərini əks-istiqlamətə yönəldilməsi və yaxud da qətiləşdirilməsində əvəzsiz informasiya mənbəyinə çevrilə bilirlər. Eyni zamanda gələcək sarafan agentlərin fikirlərinin öyrənilməsi həmin ali təhsil müəssisələrinin keyfiyyətinə və ya imicinə mənfi təsir edən amillərin tam şəkildə aradan qaldırılmasında müstəsna əhəmiyyətə malikdir. Qeyd edilən metodologiyadan istifadə etməklə, ölkəmizdə bir neçə ali təhsil müəssisəsində keçirilmiş pilot sorğular əsasında ali təhsil müəssisələrinin keyfiyyət səviyyəsi tədqiq edilmişdir.

Keçirilmiş müşahidə sorğularında müxtəlif kurslarda təhsil alan 300 bakalavr tələbəsi və magistrələr iştirak etmişdir. Sorğuda iştirak edən iştirakçıların cins bölgüsü aşağıda verilmiş şəkildəki kimi olmuşdur:



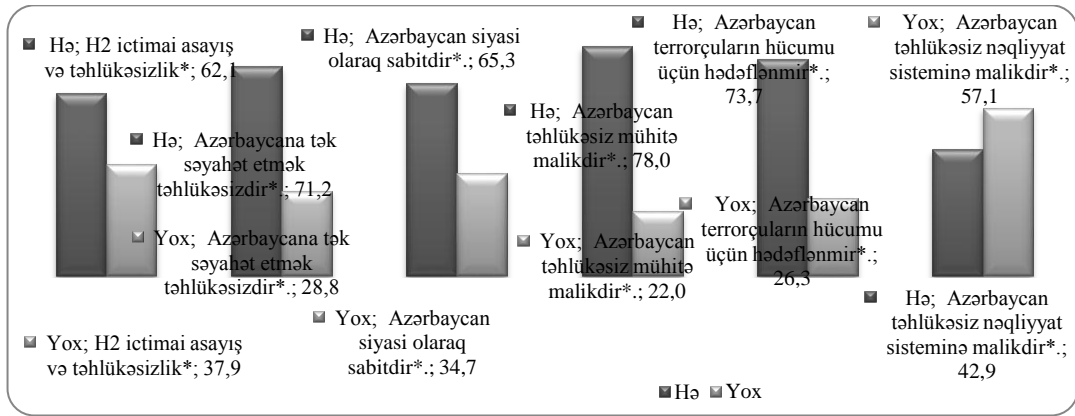
Şəkil 2. Sorğuda iştirak edənlərin cinslərinə görə bölgüsü

Şəkildən görüldüyü kimi qadın və kişi iştirakçıların sayı təxminən bərabərdir. Belə ki, sorğuda iştirak edənlərin 49,8 faizini qadınlar, 50,2 faizini isə kişilər təşkil edir. Onu da qeyd etmək ki, bu göstərici təsadüfi seçmə müşahidələrinin nəticəsi olaraq alınmışdır. Cinsə görə sayların bərabər götürülməsi əsas şərt ola bilməz. Qeyd etdiyimiz kimi, hər hansı bir ölkədə və ya şəhərdə təhsil almaq üçün qərar verən zaman əsas göstəricilərdən bir kimi həmin ölkədə (şəhərdə) olan yaşayış mühitinin qiymətləndirilməsi nəzərə alınan vacib şərtlərdən biri kimi qiymətləndirilir. Bu zaman həm təhsil haqları, həm də həmin ölkədə və ya şəhərdə daha əlverişli (qənaətli) mühitin olması nəzərə alınır. Bu baxımdan, bizim də keçirdiyimiz sorğuların nəticələrindən aydın olur ki, sorğuda iştirak edən tələbələrin 40,3 faizi Azərbaycanda (Bakıda) təhsil haqları və gündəlik istehlak xərcləri digər seçim imkanları olan ölkələrə və şəhərlərə nisbətən daha məqbuldur. Seçim etmək istənilən ölkələrlə müqayisədə yaşayış mühitini formalaşdıran göstəricilərdən daha əlverişlisi isə təhsil haqlarının nisbətən az olmasıdır. Belə ki, sorğuda iştirak edənlərin 55 faizdən çoxu bu fikri təsdiqləyir.



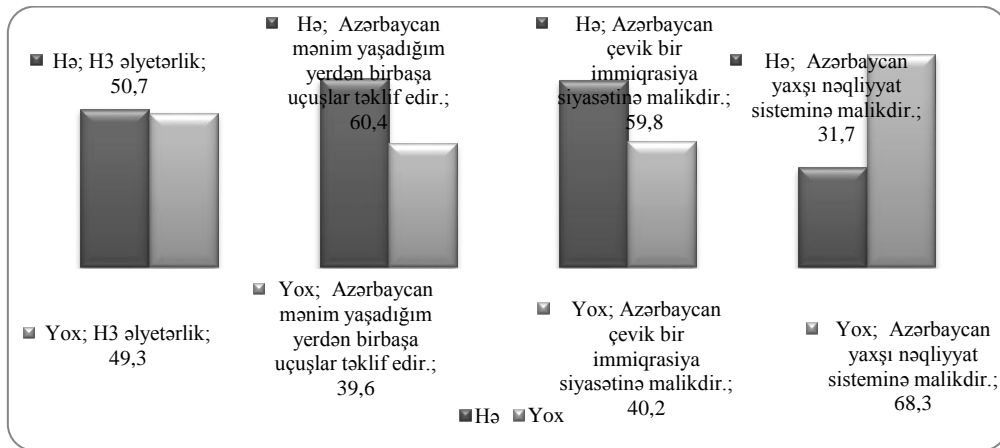
Şəkil 3. Yaşayış mühitinin (H₁) qiymətləndirilməsi

Bu metodologiyadan istifadə etməklə alınmış nəticələri qiymətləndirən zaman aydın olur ki, burada iştirak edən və gələcək sarafan agentləri kimi fikir bildirəcək şəxslərin təxminən 70 faizdən çoxu Bakı şəhərində qalmaq üçün ev kirayələri və s. kimi xidmətlərin haqları digər seçim etmək imkanları olduğu təhsil müəssisələrinin yerləşdiyi ərazidən daha bahalıdır. Eləcə də ərzaq və digər istehlak xərclərində də eyni fikrin şahidi ola bilərik.



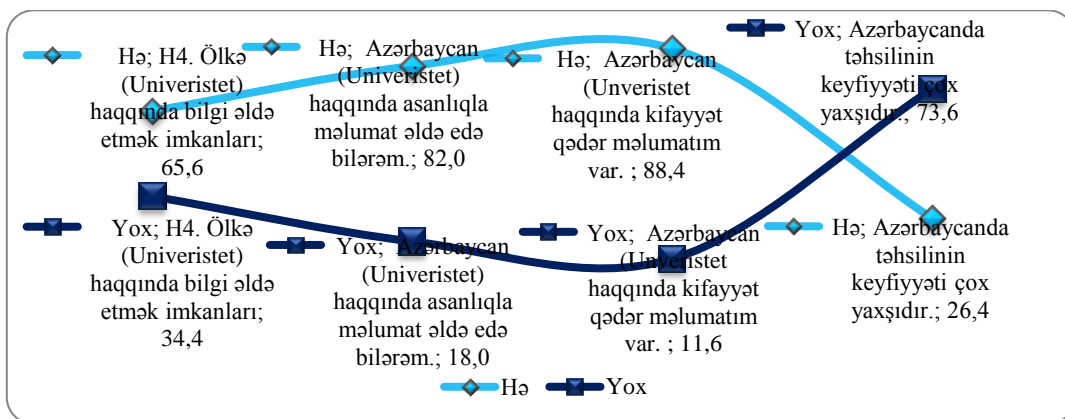
Şəkil 4. İctimai asayiş və təhlükəsizliyin (H₃) qiymətləndirilməsi

Digər vacib amil isə seçim edilmiş ölkədə və ya şəhərdə ictimai asayişin sabit olması və təhlükəsiz bir mühitin olmasıdır. Bu göstəriciyə görə ölkəmizdə ictimai sabitliyin və təhlükəsizliyin yüksək səviyyədə olduğunu qeyd edə bilərik. Bu göstəricidə nisbətən zəif hesab edilən mühit ictimai nəqliyyatla bağlıdır, bu da bütün ölkələr üçün ən arzuolunmaz bir haldır.



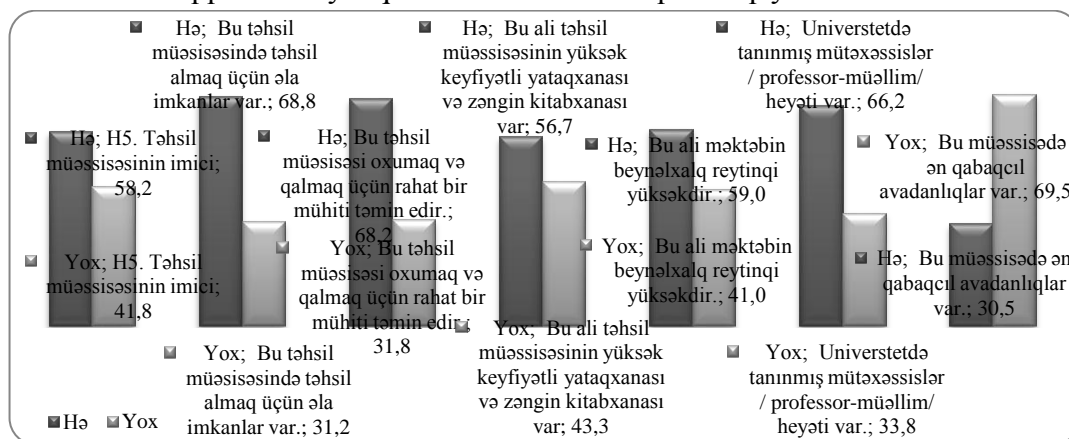
Şəkil 5. Nəqliyyat və digər miqrasiya xidmətlərinə əlçatanlığın (H₃) qiymətləndirilməsi

Digər bir göstərici təhsil almaq istənilən ölkədə komfort səviyyəsi ilə bağlı olan göstəricidir ki, bu da aşağıdakı amilləri nəzərdə tutur. Ölkəyə gediş zamanı vaxt itkisini azaltmaq üçün zəruri olan hava nəqliyyatının olması, alternativ nəqliyyat və marşrutların olması, immiqrasiya siyasətinin çəvikliyi və sair. Sorğunun nəticələrinə əsaslanaraq, qeyd edə bilərik ki, ölkəmizdə təhsil almaq üçün viza və digər bu kimi problemlərin həll edilməsi mühiti kifayət qədər yüksəkdir.



Şəkil 6. Ölkə və təhsil müəssisələri haqqında bilgi əldə etmək imkanlarının (H4) qiymətləndirilməsi

Daha bir göstərici ölkə, eləcə də təhsil müəssisəsi haqda bilgilərin əldə olunması ilə bağlı göstəricidir. Bu göstəricilər üzrə sorğuların nəticələrinə əsasən qeyd edə bilərik ki, həm ölkə, həm də universitetlər haqqında məlumatların əldə olunması çox asandır. Belə ki, sorğuda iştirak edən respondentlərin 88 faizdən çoxu həm ölkə, həm də universitet haqqında kifayət qədər məlumatlı olduqlarını qeyd edirlər.

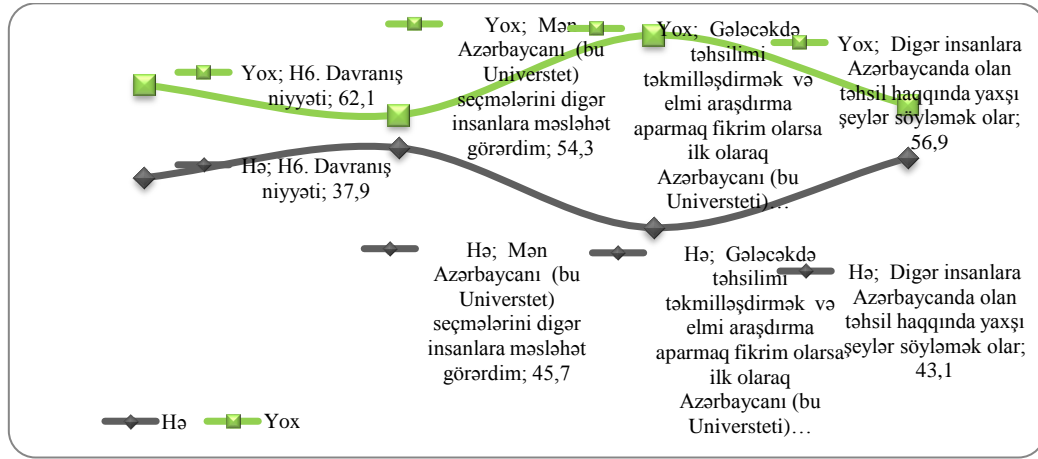


Şəkil 7. Təhsilin keyfiyyət səviyyəsi ilə bağlı olan məlumatların (H5) əldə edilməsi

Təhsil almaq üçün qərarların verilməsində ən vacib hesab edilən göstəricilərdən biri də təhsilin keyfiyyət səviyyəsidir. Sorğuda iştirak edənlərin 80 faizə qədərinin təhsil almaq üçün seçim edərkən sarafan marketinqi metodundan istifadə etdikləri qənaətinə gələ bilərik. Respondentlərin yalnız 17 faizi seçimdə şəxsi qərarlarına əsaslanmışlar. Digərləri isə bu universitetlə bağlı insanların, valideyn və müəllimlərinin tövsiyələri əsasında belə bir qərar verdiklərini bildirirlər.

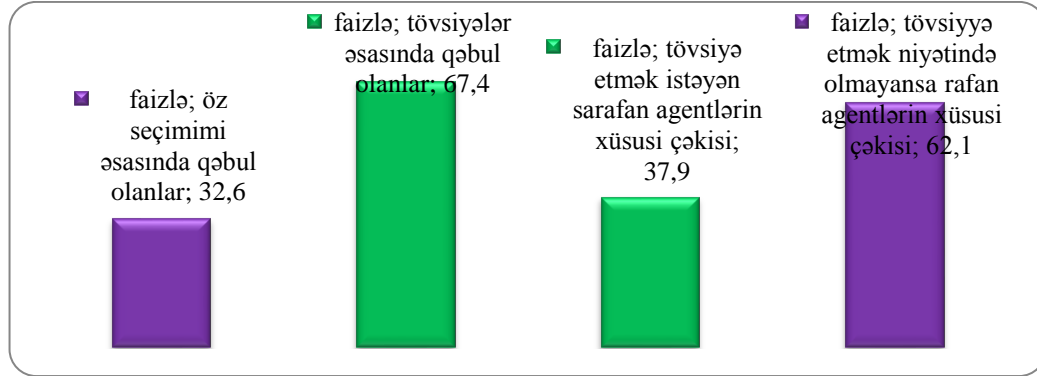
Ümumiyyətlə isə təhsilin keyfiyyətinin ölçülməsi üçün ilk növbədə fiziki mühitin keyfiyyəti, təhsilin özünün keyfiyyəti, dəstək obyektlərinin keyfiyyəti, inzibati keyfiyyət və transformasiya keyfiyyəti kimi amillər xüsusi nəzərə alınır.

R.R.Quliyev, E.İ.İbişov, F.Q.Mikayilov: “Sarafan marketing” tədqiqat metodu əsasında ali təhsilin keyfiyyətinin qiymətləndirilməsi



Şəkil 8. Potensial sarafan agentlərin davranış niyyətləri (H6)

Yekunda sorğuların nəticəsi onu qeyd etməyə imkan verir ki, ali təhsil müəssisələrinə qəbul olanların təxminən 60 faizdən çoxu yuxarıda qeyd edilən amilləri nəzərə almaqla sarafan agenti kimi sorğuda adı çəkilən təhsil müəssisələrinə dair müsbət fikirdə olmamışdır.



Şəkil 9. Sarafan agentlərinin rəyi ilə qəbul olanlar və qəbul olduqları universiteti tövsiyə edənlər

Əgər nəzərə alsaq ki, bu iştirakçıların 67 faizi sarafan agentlər tərəfindən tövsiyə əsasında universitet seçmiş tələbələrdir, alınmış nəticə isə təhsil müəssisələrində keyfiyyətdə ciddi dönüşün olmadığını göstərir.

Sarafan marketing qiymətləndirilməsi əsasında ali məktəblərin keyfiyyət indeksini aşağıdakı düstur əsasında hesablaya bilərik:

$$S_k = \frac{H_1 + H_2 + H_3 + H_4 + H_5 + H_6}{6}$$

Burada:

S_k - sarafan marketing qiymətləndirilməsi əsasında ali məktəblərin keyfiyyət səviyyəsinin orta göstəricisi;

H_1 - yaşayış mühiti;

H_2 - ictimai asayış və təhlükəsizlik;

H_3 - əlçatanlıq;

H_4 - ölkə (universitet) haqqında bilgi əldə etmək imkanları;

H_5 - təhsil müəssisəsinin imici;

H_6 - davranış niyyətini göstərir.

Qeyd edilən düsturdan istifadə etmiş olsaq, sarafan marketing qiymətləndirilməsi əsasında ali məktəblərin keyfiyyət səviyyəsinin orta göstəricisi:

$$S_k = \frac{40,3+62,1+50,7+65,6+58,2+37,9}{6} = 52,5$$

bərabər olar.

Əgər nəzərə alsaq ki, indeks aşağıda verilmiş düstur əsasında hesablanır:

$$x = \frac{X_f - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}$$

onda sarafan marketing qiymətləndirilməsi əsasında ali məktəblərin keyfiyyət səviyyəsinin indeksi aşağıdakı kimi olar:

$$S_{ki} = \frac{52,5-0}{100-0} = 0,525$$

Burada: S_{ki} – sarafan marketing qiymətləndirilməsi əsasında ali məktəblərin keyfiyyət səviyyəsinin indeksidir.

Göründüyü kimi sarafan marketing qiymətləndirilməsi əsasında ali məktəblərin keyfiyyət səviyyəsi indeksinin 0,525 olması ölkədə ali məktəblərdə keyfiyyət səviyyəsinin elə də yüksək olmadığını deməyə əsas verir. Bu isə onu deməyə əsas verir ki, ölkədə təhsilin keyfiyyətinin yüksəldilməsi istiqamətində ciddi işlər aparılmalıdır.

Nəticə və təkliflər. Aparılan araşdırmalardan aydın olur ki, ölkəmizdə təhsilin keyfiyyətinin yüksəldilməsi istiqamətində görülən əməli işlərə baxmayaraq, hələ də ciddi problemlər qalmaqdadır. Bu isə ilk növbədə həmin təhsil müəssisəsində təhsil alanların, eyni zamanda sarafan agentlərin diqqətini cəlb edir. Bütün bunlar isə həmin ali təhsil müəssisələrinin imicinə mənfi təsir edən hal kimi qiymətləndirilə bilər. Həmçinin sarafan agentlərin bu müəssisələri mənfi imiclə təqdim etməsi bu müəssisələrə tələbə axınının qarşısının alınmasına stimül vermiş olur. Qeyd edilənləri nəzərə alaraq, sarafan marketing işinin təşkili, eləcə də təhsilin keyfiyyətinin artırılması istiqamətində aşağıdakıları tövsiyə edə bilərik:

Sarafan marketing işinin təşkili istiqaməti üzrə:

1. İnsanları maraqlandırmaq üçün hər şeyi edin

Yeni müştərilərin sayı, hətta bu insanlar yalnız “görməyə” gəlsələr belə, müəssisənizə və ya saytınıza gələnlərin sayından birbaşa asılıdır. Maraqlı olduğunuza tam şəkildə əmin olun və müştərilərə başqa bir yerdə əldə edilə bilməyən unikal bir təcrübəni təqdim edin.

2. Müzakirələr üçün yeni mövzular yaradın

Sarafan marketingi işə salmaqdan ötrü danışıqlar üçün bir neçə aktual mövzuların olması lazımdır. Bu ali təhsil müəssisəsi ilə əlaqəli olan hər bir şey abituriyentlər üçün maraqlı olacaqdır.

3. Ən sadıq pərəstişkarlarınızı seçin

Belə insanlara tamamilə xüsusi münasibətlər göstərməklə, onlara xoş sürprizlər etmək və yüksək diqqət ayırmaq lazımdır. Nəticədə bu, mütləq öz bəhrəsini verəcək.

4. Sizin saytınızda qeydiyyatdan keçdikdən sonra yeni müştəriləri salamlamaq lazımdır

Yeni bir onlayn xidmətdə hərəkət etmək üçün bəziləri olduqca çətinlik çəkir və bu yerdə, yeri gəlmişkən, administrasiyanın köməyi daha faydalı olacaqdır.

5. Öz əməkdaşlarınız barəsində unutmayın

Sarafan marketing çoxlu sayda rəylər əldə etmək üzrə araşdırmaları nəzərdə tutur. Təbiidir ki, müsbət rəylər olduqda biznes sahibləri sevinir, mənfi rəyləri oxuyarkən isə onlar heç də xoş olmayan mənfi emosiyalar keçirirlər. Amma bir çox sahibkarlar bu barədə nədənsə unudurlar ki, kim firmanın işləri barədə danışır, onun məhsul və xidməti daimidir və onlar eyni zamanda şirkətin ən sadıq fanatları olmaqla bərabər, həm də şirkətin ən sərt hakimləridir.

Söhbət müəssisənin personalı haqqında gedir. Bu insanlar hər gün qohumları və dostları, tanışları və İnternetdə abunəçiləri ilə məlumat paylaşır. Bəzən potensial tələbələr əməkdaşları dinləməyə daha çox diqqət yetirirlər.

Demək olmaz ki, sarafan marketing əlaqələri yalnız təşkilatda çalışan insanlarla saxlanılır, amma onlar müəssisəyə bu anlamda çox böyük bir töhfə verirlər. Yuxarıda göstərilənlərdən aydın olur ki, öz işçilərinizə qayğı göstərmək, çətin vəziyyətlərdə köməklik etmək, layiqli ödənişlər etməklə onlara işlərinə görə təşəkkür etməyi unutmamalıdır.

6. Müştərilərdən düzgün rəylər və ya digər fəidəklər (əks-əlaqə) almaq üçün onları motivasiya edin

Əgər siz müştərilərin fikirlərinə laqeyd qalmırsınızsa, onda onlardan fəidəkin (əks-əlaqənin) yığılı üçün xeyli vəsait xərcləmək və daha çox vaxt ayırmaq lazım gələcək. Yeri gəlmişkən, mütərəqqi şirkətlər bu prosesin son dərəcə vacib olmasını nəzərə alaraq, onun üçün pul xərcləməyi əsirgəmir.

7. Oxşar təhsil müəssisələri ilə əməkdaşlığa üstünlük verin

Bu məsləhətin əvvəlki tövsiyə ilə çox oxşarlığı olsa da, amma bunun əvvəlki məsləhətdən öz fərqli xüsusiyyətləri var. Əməkdaşlıq yalnız faydalı deyil, həm də əyləncəli olmalıdır - bu, sarafan marketinqin işinə müsbət təsir göstərəcəkdir.

8. Xarici tərəfdaşlarla əməkdaşlığa diqqəti artırın

Lokal mövzuların davamı. Bəzən insanları hansısa bir hərəkət etməyə təşviq etmək çox çətin olur. Burada yalnız bir yol var: onlara imtina edə bilməyəcəkləri bir şeyi təklif etmək. Bir insana düzgün təklif verin və o, mütləq sizinlə əməkdaşlıq etməyə razı olacaq.

9. Sürprizlərlə təəccübləndirin

Müştərilər üçün gözlənilməz bir sürpriz təşkil edərək, siz sarafan radionu başlada bilərsiniz. Məsələn, IKEA şirkəti tərəfindən həyata keçirilən parlaq və əyləncəli bir ideyanı buna misal göstərmək olar. Bu yaxınlarda firmanın mütəxəssisləri birbaşa küçədə tam gücü ilə işləyən bir vanna otağı qurmuşdular. Otaq lazım olan hər bir şey ilə təchiz olunmuşdur: santexnika aksesuarları, mebel, müvafiq aksesuarlar – əlbəttə, bütün bunlar IKEA tərəfindən hazırlanmışdır. Hamamın girişinə arxa divarı olmayan bir biotualet qoyulmuşdu. Tualetdən keçmək məcburiyyətində olan adamların tualeti keçdikdən sonra gözləri qarşısına birdən-birə gözəl qoxuları və parlaq yeni fayansları ilə 125 metrlik, hər bir aksesuarları yerində olan vanna otağı meydana çıxdı. İnsanların gözü önündə bu mənzərə açılan zaman onların reaksiyası gizli bir kamera tərəfindən qeydə alınıb. Təəccüblü deyil ki, bu çarxlar dərhal bütün İnternet şəbəkəsini doldurdu və insanların bunun üçün verdiyi rəylərin hamısı müsbət oldu.

Sarafan marketinqi təsirsiz hala gətirən amilləri aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar:

1. Rəqiblərdən heç nə ilə fərqlənmir

Sarafan marketinqə başlamaq qərarına gəldikdə, çalışın ki, bazarda digər oyunçular arasında fərqlənə biləsiniz. İnsanlar qeyri-adi bir şey haqqında məmnuniyyətlə danışır - amma əvvəlcə onları təəccübləndirmək lazımdır və hər halda, çalışın ki, digər insanların fikirlərini istifadə etməyəsiz – bunu edərək, siz yalnız özünüzü daha pis vəziyyətə sala bilərsiniz.

“Dodo Pizza” şəbəkəsindən sarafan radio üçün misal gətirək. Şirkət müştərilərə yeməklərinin sehrli dadı haqqında heç bir məlumat vermir. Bunun əvəzinə, insanlar birgə investisiyalar əsasında şirkətin unikal biznes modeli, müəssisənin yenilikçi texnologiyalarının tətbiqi və şirkətin bütün məlumatlarının ictimaiyyətə açıq olduğunu öyrənəcəklər. Bir çox insanlar bu məlumatları sosial şəbəkələrdə şirkətin işlərini keyslərlə paylaşdıqları qədər maraqlı hesab edirlər.

2. İdeal olmamaq

Sarafan marketinqindən istifadə etməzdən əvvəl, şirkətinizi artıq tövsiyə edən və nəyə görə bunu etdiyini öyrənən şəxsləri müştəri bazasından seçin. Müştərilərin ən çox nə istədiyini və ideal müştəri portreti təşkil etdiyini başa düşərək, marketinq fəaliyyəti

yətlərini yalnız sizə lazım olan istehlakçıları cəlb etmək üçün yönləndirə bilərsiniz. Bu cür halda, marketingdə sarafan radioya Skolkovo adına Moskva İdarəetmə Məktəbi nümunə ola bilər. Təhsil haqqı MBA proqramı üzrə burada kifayət qədər yüksəkdir və belə məhsulu da satmaq olduqca çox çətindir. Bütün bunlara baxmayaraq, təşkilat potensial müştərilərinin diqqətlə seçilməsini davam etdirir, bəziləri isə bundan imtina edir. Ancaq əvəzində bu təhsil ocağını bitirən insanlar məmnuniyyətlə bunu öz dostlarına və biznes tərəfdaşlarına məsləhət görürlər.

3. Lidoqenerasiya prosesini səhv qurmaq

Əgər hər şeyi düzgün təşkil edərsənsə, onda müştəriləri axtarmayacaq və onlara müraciət etməyəcəksiniz – onlar özləri gələcəklər. Sosial şəbəkədə səhifəni faydalı, məzmunlu kontentlə doldurun, maraqlı xəbər bülletenləri verin və hədəf auditoriyası, əlbəttə, mütləq cavab verəcəkdir. Şərab dəstlərindən şəbəkə yaradan Invisible şirkəti spirtli içkilərin düzgün seçilməsi ilə bağlı məsləhət verdiyi xüsusi bir bloqa başlamışdır. Artıq şirkətin müştəriləri olmayan insanlar da öz dostlarına onu məsləhət görürlər.

4. Ortaqları nəzərə almamaq

İdeal qurulmuş sarafan marketing zamanı alıcıların əksəriyyəti (60%) şirkətə öz müştərilərinin tövsiyələrindən deyil, şirkətin strateji tərəfdaşlarından gəlirlər. Bu cür tərəfdaşı seçərkən, əmin olun ki, o sizin ideal müştəri tərzinə uyğun insanlarla işləyir, ancaq digər mal və ya xidmətlərin satışı ilə məşğuldur. Sarafan marketingdə bu cür əməkdaşlığın nümunəsi pizzaçı zənciridir və stolüstü oyunları satışında ixtisaslaşan Mosigra mağazasıdır. Hər iki firmanın ideal müştəriləri gənc insanlardır və mütəmadi olaraq, şirkətləri ictimailəşdirmək, ünsiyyət qurmaq və yaxşı vaxt keçirmək üçün bir yerə toplanırlar. Pizza və stolüstü oyunlar bu işdə onlara kömək edir. Aparılmış sorğular nəticəsində əldə olunan və ümumiləşdirilmiş problemlərin həll edilməsi yollarına dair tövsiyələr:

1. Yaşayış mühiti ilə bağlı tələbələrin istehlak xərclərinin qarşılınması üçün xüsusi stimullaşdırıcı təkliflərin tövsiyə edilməsi (tələbə kreditləri, müxtəlif güzəşt talonları, güzəştli nəqliyyat biletləri və s.)

2. Universitetdə təhsilin keyfiyyətinin yüksəldilməsi istiqamətində:

- oxumaq üçün rahat bir mühitin təmin edilməsi;
- ali təhsil müəssisəsinin kampus, yəni müvafiq maddi-texniki bazaya və infrastruktura malik təhsil kompleksi və ya şəhərceyi formasında təşkili;
- zəngin kitabxana və elektron kitabxanadan istifadə imkanları;
- universitetə tanınmış mütəxəssislərin cəlb edilməsi, eyni zamanda universitetlə universitetin fəaliyyət istiqamətinə uyğun iş dünyası ilə əlaqələrin genişləndirilməsi;
- praktik təhsilə önəm verilməsi;
- universitetin ən qabaqcıl avadanlıqlarla təchiz edilməsi təhsilin keyfiyyətini artırmış olar.

Ədəbiyyat

1. Серновиц, Э. «Сарафанный маркетинг. Как умные компании заставляют о себе говорить». Москва; 2012. с. 393 https://consumerresearchblog.files.wordpress.com/2016/04/sarafannyy_marketing.pdf
2. Розен, Э. «Анатомия сарафанного маркетинга © Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013
3. Горский, К. «В эфире — сарафанное радио. Практическое руководство по рекомендательному маркетингу». Кирилл Горский, 2017 ООО «Манн, Иванов, Фербер», 2018
4. Керби, Дж. «Маркетинг «из уст в уста»: вирусный, «сарафанный» и маркетинг разговорный». <https://myabc-ru.livejournal.com/101390.html>
5. Бергер, Йона «Заразительный. Психология сарафанного радио. Как продукты и идеи становятся популярными». Стр. 240, 2017
6. A. Parasuraman, L.L. Berry and V.A. Zeithaml, Refinement and reassessment of the SERVQUAL scale “, Journal of Retailing, 67(4), 420-450
7. Alexandris, K., Dimitriadis, N., and Markata, D. (2002). Can perceptions of service quality predict behavioral intentions? An exploratory study in the hotel sector in Greece. *Managing Service Quality*, 12(4), 224-231.
8. Aydin, S. and Özer, G. (2005). The analysis of antecedents of customer loyalty in the Turkish mobile telecommunication market. *European Journal of marketing*, 39(7/8), 910-925.
9. Gutman, J. and Miaoulis, G., “Communicating a quality position in service delivery: An application in higher education”, *Managing Service Quality*, [13(2), 105-111. 2003
10. Bashar, Aref Mohammad Al-Haj Mohammad An Analysis of Push and Pull Travel Motivations of Foreign Tourists to Jordan *International Journal of Business and Management* Vol. 5, No. 12; December 2010
11. <http://banker.az/zəncir-effekti-və-ya-sarafan-marketingi/>
12. Hudson, S. Domestic Medical Tourism: A Neglected Dimension of Medical Tourism Research *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 21:227–246, 2012
13. Richard, M. Steers, Richard T. Mowday. Introduction to special topic forum the future of work motivation theory.
14. Zeithaml, V. A., Berry, L. L. and Parasuraman, A. (1996). The behavioral consequences of service quality. *the Journal of Marketing*, 31-46
15. Richard, T. Mowday Introduction To Special Topic Forum The Future Of Work Motivation Theory Richard M. Steers

Igor Mantsurov, Yana Khrapunova: Inclusive growth international standards as the conceptual basis for the measurement of globalization consequences

**INCLUSIVE GROWTH INTERNATIONAL STANDARDS AS THE
CONCEPTUAL BASIS FOR THE MEASUREMENT OF GLOBALIZATION
CONSEQUENCES**

Igor Mantsurov

Doctor of Sciences in Economics, Professor, Corresponding Member of the National
Academy of Sciences of Ukraine

Yana Khrapunova

PhD in Economics, Docent

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 6 mart 2019; Çapa qəbul edilmişdir 14 mart 2019;
online-da çap edilmişdir 27 mart 2019

Received 6 March 2019; accepted 14 March 2019; published online 27 March 2019

Abstract

Summarizing the longitudinal research, the authors present the conceptual definition of inclusive growth in the format of its interpretation by influential international organizations, assessing the conformity of the state economic policy in Ukraine to the standards of inclusive growth, and determining on this basis public policy measures, the implementation of which will help overcome crises in the country's economy and counteracting the main global challenges of modern civilization. The result of the analysis is an important conceptual conclusion about the discrepancy of the current model of Ukraine's economic development with the challenges mentioned above, which in turn leads to a state of the Ukrainian economy and social sphere that is characterized by pathological and toxic features. The most significant interest is the analysis of new approaches to counteracting these challenges, developed by the international community in the format of implementing the concept of inclusive growth. In the article by using the component principal analysis, the methodology of assessing the state of the economy and social sphere of Ukraine was improved, and an analysis was made of the compliance of this state with international standards of inclusive growth.

Keywords: improvement of the state economic policy, assessment of the state of the economy and social sphere, pathological and toxic economy, partial and integrated indicators.

Jel classification: O4

BEYNƏLXALQ İNKLÜZİV ARTIM STANDARTLARI QLOBALLAŞMANIN NƏTİCƏLƏRİNİN ÖLÇÜLMƏSİ ÜÇÜN KONSEPTUAL ƏSAS KİMİ

İ.Mantsurov

Dr, prof, Ukrayna Milli Elmlər Akademiyasının müxbir üzvü

Y.Krapunova

i.e.n., dosent

Xülasə

Məqalədə uzunmüddətli tədqiqatları ümumiləşdirərək Ukraynada dövlət iqtisadi siyasətinin inklüziv artım standartlarına uyğunluğunu qiymətləndirməklə və bu əsasda tətbiqi ölkə iqtisadiyyatında böhranları aradan qaldırmağa və müasir sivilizasiyanın əsas qlobal çağırışlarının öhdəsindən gəlməyə kömək edəcək dövlət siyasətini müəyyənləşdirməklə müəlliflər inklüziv artımın nüfuzlu beynəlxalq təşkilatlar tərəfindən interpretasiyası formatında konseptual tərifini vermişlər. Tədqiqat nəticəsində Ukraynanın mövcud iqtisadi inkişaf modelinin yuxarıda qeyd olunan vəzifələrə uyğunsuzluğu haqqında mühüm bir konseptual nəticə əldə olunmuşdur. Bu uyğunsuzluq Ukraynanın iqtisadiyyatı və sosial sferasının patoloji və toksik xüsusiyyətlərilə xarakterizə olunur. Əsas mühüm məsələ beynəlxalq ictimaiyyət tərəfindən inklüziv artım konsepsiyasının tətbiqi formatında işlənilib hazırlanmış bu çağırışların öhdəsindən gəlməyə yönəlmiş yeni yanaşmaların təhlilidir. Məqalədə prinsipial komponent analizindən istifadə etməklə Ukraynanın iqtisadiyyatı və sosial sferasının mövcud vəziyyətinin qiymətləndirilməsi metodologiyası inkişaf etdirilmiş və bu vəziyyətin beynəlxalq inklüziv artım standartlarına uyğunlaşdırılması ilə bağlı təhlil aparılmışdır.

Açar sözlər: dövlət iqtisadi siyasətinin təkmilləşdirilməsi, iqtisadiyyatın və sosial sahənin vəziyyətinin qiymətləndirilməsi, patoloji və toksik iqtisadiyyat, qismən inteqral və inteqral göstəricilər.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ИНКЛЮЗИВНОГО РОСТА КАК КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА ДЛЯ ИЗМЕРЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

И. Г. Мантсуров

доктор, проф., чл.-корр. НАН Украины

Я. Крапунова

к.э.н., доцент

Резюме

Подводя итоги продольного исследования, авторы представляют концептуальное определение инклюзивного роста в формате его интерпретации влиятельными международными организациями, оценивая соответствие государственной экономической политики в Украине стандартам инклюзивного роста и определяя на этой основе меры государственной политики, реализация которой поможет преодолеть кризисы в экономике страны и противодействовать основным глобальным вызовам современной цивилизации.

Результатом анализа является важный концептуальный вывод о несоответствии действующей модели экономического развития Украины упомянутым выше задачам, что, в свою очередь, приводит к состоянию экономики и социальной сферы Украины, которые характеризуются патологическими и токсическими особенностями. Наиболее значительный интерес представляет анализ новых подходов к противодействию этим вызовам, разработанных международным сообществом в формате реализации концепции инклюзивного роста. В статье с использованием компонента принципиального анализа была усовершенствована методология оценки состояния экономики и социальной сферы Украины, а также проведен анализ соответствия этого международным стандартам инклюзивного роста.

Ключевые слова: совершенствование государственной экономической политики, оценка состояния экономики и социальной сферы, патологическая и токсическая экономика, частичные и интегральные показатели.

Introduction and problem statement. The current stage of development of the global economy is characterized by a better understanding of theoretical concepts, possible contradictions and new global problems, the increasing interdependence of all participants and components of the world economic system. The globalization of the world economy creates a new "environment" for the economic development of

countries, defining a new direction in the economic policies of these countries. Dynamic changes in the world economy can be viewed as global challenges not only for developed countries but also for developing countries.

The most significant interest is the analysis of new approaches to resolving challenges resulted by the globalization process, developed by the International Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). The OECD consists 34 states, most of which are countries with powerful national economies, whose functioning provides a profit rate of citizens', the competitive index of the Human Development Index (HDI) etc, and which are classified as developed.

The above approaches are systematically set out in the program document that was adopted at the OECD session at the ministerial level in 2012. This document is called New Approaches to Economic Challenges, — NAEC and forms an important system process for the development and consistent improvement of tools and analytical work that should be used by international organizations and governments of certain countries to resolve the issues identified above.

The impetus for the development of such an instrument was the global financial and economic crisis of 2008—2010, although the need for such studies was long overdue.

Today, the public policies of OECD member countries and partners are facing an incredibly high number of risks and challenges of a socio-economic nature. Such risks include, for example, the slow post-crisis rehabilitation of national economies, the migration crisis that has pervaded most of the European countries, a steady unemployment rate, growing social differentiation, instability of the international and public finance sector, etc.

Analysis of recent research and publications. Growing scientific interests in the search for a model for the development of socio-economic systems that will meet the principles of sustainable development and inclusive growth has been manifested in the increasing number of publications by such foreign scientists as D. Acemoglu, D. Robinson, E. Rinette, J. Stiglitz, S. Hollander, R. Boling, S Podestà, C. Bedos, E. Duflou, M. Todaro and other scientists.

Among scientists from ex-Soviet Union countries, particularly from Ukraine, mention should be made of the scientific works of A. Amosha, V. Anisimova, A. Bazilyk, S. Baizakov, V. Vishnevsky, V. Granatourova, V. Heyets, E. Libanova, O. Lugina, I. Mantsurov, N.Nureev, A. Sidorova, Y. Hesenli, etc.

Summarizing the results of studies of foreign and Ukrainian scientists, it can be concluded that in the relevant publications, inclusive and extensional development models are considered, their features are described in different countries, although

insufficient attention is paid to the scrupulous analysis of each of the mentioned models.

The purpose of this work. Summarizing the longitudinal research done by the scientists mentioned above as well as by the authors of this article, the last ones present the goal of the article as a conceptual definition of inclusive growth in the format of its interpretation by influential international organizations, assessing the conformity of the state economic policy in Ukraine to the standards of inclusive growth, and determining on this basis public policy measures, the implementation of which will help overcome crises in the country's economy and counteracting the main global challenges of modern civilization.

Research results. At this point, there is an objective need to find new sources of growth to achieve **sustainable inclusive economic growth** in order to improve the well-being of society. This was emphasized, in particular, at the last World Economic Forum in Davos in 2018.

The term "innovative approaches" in the interpretation of the OECD implies understanding that the welfare of society is not only the growth of real GDP and material incomes of the population, it's also a multi-vector concept that includes such spheres of a person's life as education, health-care, personal safety, ecology and many others. It is taken into account the fact that one parameter of "sustainability" for economic growth is not enough: growth **should be inclusive, that is, in addition to ensuring high and stable economic growth and preservation of the environment, it must provide people with equal opportunities for realizing their human capacity.**

This concept is the result of transforming the concepts of "*economic growth*" and "*sustainable development*" into much modern ideology of "*inclusive growth*." Moreover, each of the following concepts doesn't deny, but harmoniously develop the previous ones, enriching them, making them more perfect and those that meet the real contemporary challenges.

Methodologically, the term "*innovative approaches*" includes several aspects. First, it is necessary to consider some basic concepts and settings of economic theory, for example, the postulate of market self-regulation. Secondly, it is necessary to consider the improvement of the existing tools for structural analysis between the components of sustainable development — including for the purpose of providing social differentiation and solving environmental problems. Finally, it is necessary to analyze the relations between the role of the state in overcoming global challenges, the interaction of political drivers and the final change in the level of welfare, since in different countries these aspects vary considerably.

The organizational structure of NAEC implies three interrelated stages, namely:

1) **analysis of previous crises and risks** in order to determine the work of the OECD, consideration of political priorities and the development of new approaches and instruments of economic policy, without the realization of which it is impossible to provide economic crises.

2) **analysis of trade-offs and synergistic effect** within the framework of economic policy between its drivers and changing social welfare, with an emphasis on addressing issues of inclusive development in the indissoluble interaction of all components of economic growth, overcoming social inequality and solving environmental problems, and emerging long-term global trends and political challenges.

3) **institutional and management issues** aimed at overcoming long-term challenges associated with increasing interdependence of national economies and identifying crises at their early stages of development.

An analysis of previous crises is presented in the next section of the article.

Using the ideology of inclusive growth in Ukraine as a basis of state anti-crisis policy.

At the beginning of this section, the authors consider it necessary to emphasize that the system of statistical reporting in the field of environmental protection in Ukraine today doesn't focus on assessing the response of ecosystems to industrial influence and critical parameters of influence for specific ecosystems and population groups, but reflects only the natural amounts of pollutant content and price indicators of compliance by enterprises or local authorities with health legislation or planned parameters for conducting health measures.

From the point of view of economic indicators, the system of statistical reporting in Ukraine in the sphere of environmental protection mainly operates through indirect indicators of the state of the environment (for example, capital investments in measures aimed at environmental protection), while international norms focus on the development and implementation of integrated indicators of direct action that will reflect the environmental and economic processes at the national level (for example, the share of the value of environment-related products and services in the total value of gross domestic product, %).

Thus, the nature of indicators of the environment state in terms of resources doesn't correlate with modern requirements for the formation of a system of sustainable inclusive growth of Ukraine, which are based on the principles of the UN International Conference on Environment and Development. The introduction of integrated indicators of sustainable development is becoming topical, which would provide an opportunity to coordinate the problems of the state of the environment of existence and the socio-economic progress of state.

Taking into account all the above, it was decided to focus attention in this article primarily on the economic and social components of inclusive growth.

Igor Mantsurov, Yana Khrapunova: Inclusive growth international standards as the conceptual basis for the measurement of globalization consequences

As for the analysis of economic dynamics, it should be noted that for the years of independence, the real GDP of Ukraine decreased by 35%. According to the World Bank — this is the worst indicator in the world over the past 25 years. Of the 166 countries that represent the full GDP statistics for 1991-2016, the indicator was reduced only in five cases. The GDP of other states has grown. With a minimum increase in Barbados (8.9%) and Tajikistan (10.6%) and the highest in China (GDP increased more than 10 times).

The model of "*lagging development*" is an actively conveyed thesis, according to which the economic losses of Ukraine are caused by the loss of part of its territories, by war and the destruction of the most significant industrial region. That's not entirely true. At least for the reason that the negative phenomena in the economy of Ukraine began to accumulate in the early 90's of the last century — the volume of domestic production had been steadily declining for decades.

Because of the annual reduction, Ukraine has lost almost 60% of GDP. This recession twice exceeded the decline of the American economy during the Great Depression.

In 2000, the GDP for the first time increased — by 5.9%.

After that, there were cases when the GDP growth rate ranged from 12.4% (2004) to 2.7% (2005).

When the world plunged into the global financial and economic crisis, Ukraine's GDP once again began to show the worst performance in the world in terms of growth. Therefore, in 2009, the Ukrainian economy topped the list of countries with the most significant drop in GDP, which fell by 14.8%, while the average reduction in this indicator was only 2.1%.

Since the end of 2008, domestic GDP has declined in 24 out of 32 quarters. For 16 years, from 2000 to 2016, domestic GDP increased by only 69.8%. And this is the worst indicator among all the republics of the former USSR.

Today, Ukraine's economy is emerging from a prolonged crisis, demonstrating, according to the Ukrstat, a slight increase in terms of a certain reducing inflation. In 2017, the trend towards economic recovery was developed after a positive turnaround in 2016, which led to GDP growth of 1.5%. Last year, economic growth accelerated to 2.1%, industrial production grew by 2.4%, and the inflation rate was 13.7% — compared to 12.4% in 2016.

During the year, systematic risks for the Ukrainian financial sector decreased, and the macroeconomic environment — both external and domestic — was favorable. After a long economic recession in 2016, the economy of our country showed signs of recovery in many areas: GDP recovered, inflation was controlled and within the

National Bank's benchmark, which again made bank deposits favorable for the population, and losses of the banking and corporate sectors decreased.

To attract investment and stimulate business, the National Bank in 2016—2017 continued to actively curtail the currency restrictions introduced in 2014 and to soften monetary policy. These steps were made possible by the stabilization of the hryvnia exchange rate.

However, for a tangible improvement in the living standards, much higher rates of economic growth are needed, which can be achieved solely by acceleration of reforms and effective anti-corruption policy.

Thus, the dynamics of the values of macroeconomic aggregates doesn't make it possible to feel the results of achievements, moreover — so far the loss in the **format of inclusive development of the country**.

In order to implement the first stage within the NAEC process, namely, — *to analyze the functioning of the Ukrainian economy* in the format of inclusive growth over the past years, — the authors developed a system of statistical indicators that assesses the degree to which the characteristics of the state of the Ukrainian economy and its social sphere are in line with the standards of inclusive growth, and in the absence of such a consistency, — risk assessment of recurrence of a crisis situation, the intensity of its development, economic and social consequences.

The result of this approach is the proposed fundamentally new methodological approach to assessing the ratio, relatively speaking, of the **benchmarks** of inclusive growth with the actual values of the corresponding indicators, which determines the state of the economy of Ukraine and its social sphere. This approach makes it possible in the case of a significant violation of the analyzed ratio to assess the threat of the emergence of the economic crisis, and in case of its occurrence — intensity, duration and depth.

From the point of view of the OPEC and the international community as a whole, the values of indicators characterizing the economic and social components of inclusive growth are reflected in columns 3 of tables 1 and 2, respectively. Separately, it should be said that these values, which practically play the role of a base period, are determined by the method of expert assessments carried out by international experts.

The formation of a system of statistical indicators, which assesses the level of compliance of the state of the economy and the social sphere with the standards of inclusive growth, is done as follows.

At the first stage, based on the analysis of the characteristics of inclusive growth suggested by the OECD and formalized at the last World Economic Forum (*WEF*)

Igor Mantsurov, Yana Khrapunova: Inclusive growth international standards as the conceptual basis for the measurement of globalization consequences

in February 2018, as well as the crisis response strategies of the developed countries, a list of special indicators for measuring and assessing inclusive economic growth and assessing the risk of a crisis in the state was formulated. This list includes almost 80 absolute and relative indicators.

The lion's share of these indicators is calculated and used in the practice of state statistics bodies of Ukraine, and this excludes the construction of long dynamic rows.

To finalize the process of forming a system of indicators, a set of 80 indicators with a certain measure of conventionality is divided into 5 groups, namely: macroeconomic, financial, of investment and innovation activities, of production and foreign economic activities — with subsequent evaluation of the coupling density between the indicators using correlation coefficients in each group.

The indices with a correlation coefficient $r < 0.7$ are de-listed as *insignificant*. The result of this selection was the finalized system of **partial indicators** of the state of the Ukrainian economy, the number of which reaches 22 (see table 1).

Table 1. Threshold and actual indicators of the compliance of the state of the Ukrainian economy to international standards of inclusive development

N. by p.	Sets of indicators (A, B,C,D,E) and its components	The values of the indicators which correspond to			Actual values	
		Standards of inclusive growth	Pre-crisis situation	Critical situation	In 2008	In 2017
A. Macroeconomic						
1	The GDP growth rate, %	105-107	< 103	< 100	102,10	< 103
2	Gross fixed capital formation in relation to GDP, %	30 or more	< 25	< 20	27,18	< 20
3	Balance of payments in relation to GDP, %	positive	<-1	<-3	-7,0	<u><-3</u>
4	The black economy level in relation to GDP, %	less than 20	> 25	> 30	35	<u>≥40</u>
B. Financial						
5	The ratio of monetary aggregate M3 to GDP (monetization rate), %	less than 40	> 40	> 50	54,25	<u>≥ 60</u>
6	Inflation rate, by December of last year, %	102-105	> 105 < 102	> 110 < 100	122,3	<u>≥ 110</u>
7	Total Government debt in relation to GDP, %	less than 40	> 45	> 55	13,7	<u>≥ 60</u>
8	Gross external debt in relation to GDP, %	less than 30	> 30	> 50	55,9	<u>≥ 90</u>

9	Growth rate of gross international reserves, %	more than 100	< 100	<90	84,02	<u>> 100</u>
10	Gross external debt in relation to annual exports of goods and services, %	less than 50	>50	> 70	23,6	<u>> 80</u>
11	The level of aggregate amount with Government-debt service in relation to the incomes DB, %	less than 3	>3	>5	4,9	<u>> 20</u>
12	The level of aggregate amount with external-debt service in relation to the incomes DB, %	less than 1	>1	>3	2,80	<u>> 3</u>
C. Investment activities						
13	Fixed investment volume to GDP, %	30 or more	<30	<20	24,54	<u><20</u>
14	The ratio of fixed investment growth rate to growth rate of GDP, %	95-100	< 100 >120	< 90 >130	120,8	<u>< 90</u>
15	Proportion of enterprises engaged in innovation activities, among the total number of industrial enterprises, %	60 or more	< 50	< 40	12,5	<u><10</u>
D. Production activities						
16	Degree of depreciation, %	less than 20	> 25	> 35	61,2	<u>>80</u>
17	The rate of new jobs growth,%	105 or more	<105	<100	94	<u><100</u>
18	Return on investments (ROI)of new enterprises., UAH/UAH	1,5 or more	<1,4	<1,2	1,2	<u><1,2</u>
19	Cost-effectiveness operating activity of industrial enterprises, %	10 or more	<10	<7	3,9	<u><3</u>
E. Foreign economic activities						
20	Funded ratio by the export of imports, %	100-120	< 100; >120	< 90 >130	78,2	<u><90</u>
21	Export dependence, % to GDP	30 and less	> 40	> 50	47,1	<u>> 40</u>
22	Import dependence, % to GDP	30 and less	> 40	> 50	45,1	<u>> 50</u>

Source: developed by the authors and calculated according to the Ukrstat and National Bank of Ukraine (NBU)

Underlining the data means that the actual value of the indicator is above or below the lower limit of the threshold value.

For averaging the values of partial indicators of the assessment of this state and the threat of a crisis in order to obtain the **integrated indicator**, the principal component analysis is used, according to which the partial indices — components G_j are determined, based on their connection with the primary indicators:

$$z_i = \sum_1^m a_{ij} G_j,$$

where: - z_{ij} — standardized values of i-rate; a_{ij} — factor's influence of j-component on the i-rate, that numerically evaluates the correlation between j-component and i-indicator

The integrated indicator of the level of compliance with the standards of inclusive economic growth, and in case of non-compliance — the **threat of a crisis** — is determined on the basis of partial indicators as the arithmetic mean.

Correlations of the values of the integrated indicator to the reference value, which is taken as 100, serves as an indicator of compliance with the criteria for inclusive growth or otherwise the threat of a crisis.

Separately, it should be emphasized that not with any of the 5 groups of indicators, the value of their integrated level doesn't meet the standards of inclusive growth. Moreover, unfortunately, it must be acknowledged that in 2014 the pre-crisis state of the economy deteriorated to a critical level, and beginning in 2017, the characteristics of the macroeconomic and financial situation are characterized by **supercritical, that is, pathological values**. The state of the economy as a whole is assessed as critical, although it is almost on the border with the supercritical.

The main reason for the low integrated level of compliance with the standards of inclusive growth and assessing the level of economic security of Ukraine is a fixation of the indicators values below the lower threshold, namely: among the indicators for assessing the macroeconomic state; high level of underground economy; significant level of illicit capital outflows; excessive level of hidden interim consumption etc.

Among the indicators of the financial state of the economy should be distinguished: a high level of external and domestic debt; low level of gross international reserves of the NBU; high level of undergrounding of consolidated budget revenues; high cost of bank lending; low level of crediting of the real economy; a low share of credits in the processing industry in the lending of economy.

Thus, quantitative indicators of the state of the Ukrainian economy and their compliance with the standards of inclusive growth are calculated (see Table 1).

If we talk about the indicators of investment and innovation activity, it shows a low level of investment, an insignificant increase of own and direct foreign investments in relation to GDP, low level of updating of fixed assets; threateningly low level of financing of scientific and technical works; negative growth rate of scientific and technological progress, insignificant level of financing of innovation activity; a low proportion of enterprises engaged in innovation activities, among the total number of industrial enterprises; a low share of enterprises that innovate, among the total

number of industrial enterprises; a low share of enterprises that implemented innovative products etc.

Among indicators of foreign economic activity, it is necessary to single out separately: a high level of import dependence; predominantly negative funded ratio by the export of imports; extremely low level of innovative products in merchandise exports; a significant part of the import of goods in the domestic consumption.

The values of the quantitative indicators of the compliance level of the state characteristics of the Ukrainian economy to the inclusive growth standards and risk of a crisis situation make it possible to form the corresponding qualitative indicators. In this case, the actual values of the integrated indicators of the state of the economy are compared with the threshold levels.

In particular, the closer the real value of the integrated indicator to 100%, the more the economy meets the standards of sustainable inclusive growth and the less the threat of a crisis. If the real value of the integrated indicator is in the interval [91-100], the state of the economy is classified aligned with the standards of inclusive growth, and, as a result, is recognized as safe.

The state of the social sphere should provide a significant and high-quality standard of living for the population, regardless of the impact of internal and external threats (see Table 2).

Table 2. Threshold and actual indicators of Ukraine's social sphere assessment to international standards of inclusive growth

# by p.	Sets of indicators (A, B,C,D,E) and its components	The values of the indicators which correspond to			Actual values of the indicators in 2017
		Standards of inclusive growth	Pre-crisis situation	Critical situation	
A. Sphere of social and labor relations					
1	The ratio of the population's disposable income to GDP, %	>65	50	40	<40
2	Unemployment rate (following the ILO methodology) , %	<5	7	10	<10
3	The ratio of the aggregate salary to amount of social assistance, times	1,6	1,2	1	>1
4	The ratio of the average monthly nominal wage to subsistence minimum for able-bodied person, times	3	1,75	1,5	<1,5
B. Demographic situation					
5	Life expectancy at birth, years	78	68	66	>66

Igor Mantsurov, Yana Khrapunova: Inclusive growth international standards as the conceptual basis for the measurement of globalization consequences

6	Infant mortality rate (deaths before the age of one), per 1,000 live births	2	7	11	<10
7	Depopulation	<1	1	1	>1
8	The ratio of the non-working population to the working population, %	45	53	55	<55
C. Social disintegration					
9	The proportion of the population with an average equivalent overall income per month, under 75 percent below the midpoint of the total revenue, %	8	25	30	<30
10	The multiple between the income of the wealthiest and poorest 10 per cent of the population (percentile ratio), times	3	6	7	≥7
11	Share of expenditures to food commodities in consumer expenditure of the household, %	10	30	50	≥50
D. Social protection					
12	The ratio of the retirements due to age to the European average income level, times	1	0,6	0,4	≤0,4
13	The ratio of the average amount of the retirements due to age to subsistence level for incapacitated persons, times	2	1,5	1	≤1
14	The ratio unemployment assistance to subsistence level for Subsistence minimum for able-bodied person, %	>100	80	75	≤75
E. Safety of life					
15	Crime rate (the number of crimes per 100,000 population)	<1000	1200	1400	≥1400
16	Intentional homicide rate per 100,000 population, people	0	0 1,3	6,9	≥6,9
17	Suicide rate per 100,000 population, people	0	0 10	20	≥20

Source: developed by the authors and calculated according to the Ukrstat and National Bank of Ukraine (NBU)

Underlining the data means that the actual value of the indicator is above or below the lower limit of the threshold value.

This component is characterized by the following indicators: the level of labor (the ratio of the optimal demand for labor to its supply); wage level in the production; the level of hidden wages to the official one; the level of illicit employment to total employment; expenditure level on education to GDP,%; expenditure level on health-care to GDP,%; the ratio of the average wage to the subsistence level; the weight of wages in the income structure of the population, %; level of pension expenditure to GDP; the level of the Pension Fund deficit to GDP,%.

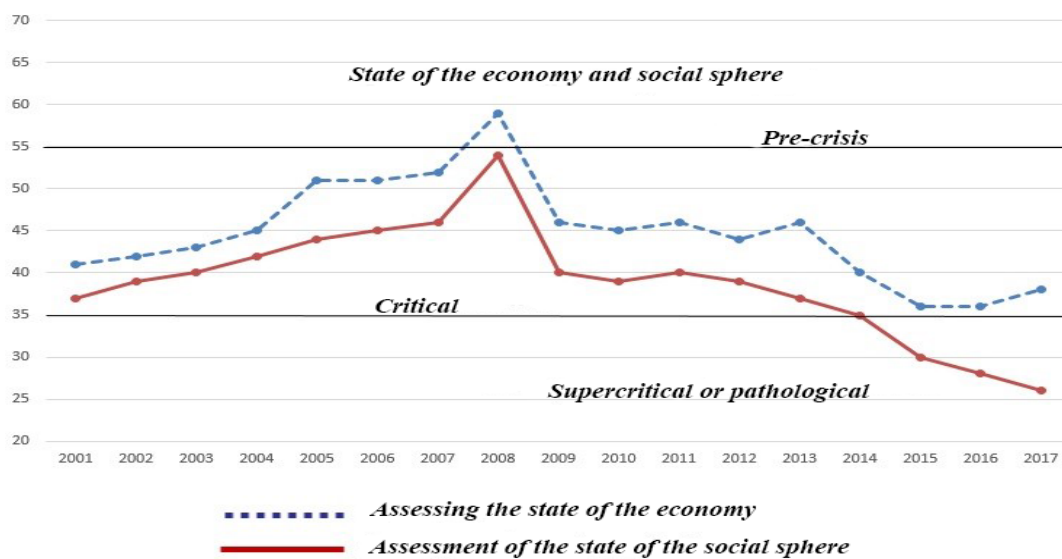
Among the problems of the social sphere, it should be noted: a low labour's share in GDP; high level of undergrounding of wages; significant level of illicit employment; insufficient funding for education and health-care; a significant level of pension expenditure to GDP.

The assessment of the conformity of the social sphere with the standards of inclusive growth is occurring in a similar way to assessing the state of the economy.

Threshold and actual indicators of Ukraine's social sphere assessment to international standards of inclusive growth.

It should be emphasized separately that the logic of the relations between the state of the economy and the social sphere leads to the fact that the deterioration of the qualitative and quantitative conditions of development inevitably leads to degradation of living conditions and the decline of the well-being of the population.

Graph 1: Dynamics of the values of integrated indicators for assessing the state of the economy and the social sphere in 2001—2017



Source: developed by the authors and calculated according to the Ukrstat and National Bank of Ukraine (NBU)

Talking about of implementation of the framework conditions the NAEC process, as stated above, is aimed at **exploring compromises and synergetic effects**. Over the last decades, for the sake of convenience of comparison, measurement and forecasting, the main measure and goal of economic policy were mainly indicators of GDP volume and their maximization. The practice of recent years has shown that only a steady growth in the indicator of the volume of real GDP without taking into account other dimensions of the quality of life is not enough. For a continued and inclusive improvement in the well-being of people, it is necessary to understand the multi-vector set of a number of significant aspects of human life — such as the level of health-care, education, safety, housing, and leisure activities for the population, the level of environmental safety etc. Such a multi-vector nature of the concept of "well-being" leads to the fact that between different directions of public policy can appear mutually complementary effects, as well as effects that contradict each other. Therefore, the NAEC process implies a comprehensive analysis to determine the possibilities of combining different types of reforms in terms of achieving sustainable inclusive growth. This analysis will be carried out taking into account the achievements of the OECD in the areas of Development Strategy, Human Development Strategy and Green Growth Strategy, which include developments in the security field of economic, fiscal, social, innovation, educational, environmental and other components of public policy.

The ultimate goal of the NAEC process should be the development of a **working concept of inclusive growth**, which will offer tools for the statistical assessment of the state and dynamics of the volatile global economy and practical recommendations for improving the economic, social and environmental components of public policy.

For this, the OECD sets itself the following tasks:

- 1) to define the synergies among the components of inclusive growth;
- 2) to determine the patterns of mutual influence between balanced economic growth, economic stability, reduction of social inequality and harmonious development and environmental protection;
- 3) to predict the effect of long-term global trends of inclusive growth on future public policy, to identify its strengths and weaknesses, its benefits and possible risks.

Third stage of the framework conditions the NAEC process implies the development of such norms of economic behavior and state economic policy, in which the economic system evolves into a new state possessing the best quality characteristics. That is, in the process of development, not only the structure of the system (constituent elements and links) changes, but also the interrelations between the elements of the system and functioning of these elements. Thus, homeostasis in the economic system

determines not only the capacity for economic sustainability, but also **the ability to manage**, that is, to transition to a new, qualitatively higher state of economic balance. In so doing it should be emphasized that the crisis state is immanent for any kind of socio-economic system. In world history there are no precedents for the development of a country without a crisis on its way.

Obviously, economic crises are the bane of many causes. The role and significance of these causes are often ambiguous. Moreover, the share of the influence of the same factors is different depending on the specific conditions and combinations, in which these factors interact with other factors.

The authors suggest the need to consider this term for determining the science of crisis and transitional socio-economic processes and the state of economic systems.

In the opinion of the authors, the state of the economy, trends and patterns that form the appearance of new, previously unexplored states, external and internal factors that determine the above tendencies, as well as the structure and dynamics of the economy, its reproductive capacity, and the efficiency of functioning should become *the object of research of this science*.

Conclusion

Based on the results of the analysis of deviations of the actual values of partial and integrated indicators, compliance with the standards of sustainable inclusive growth and the assessment of the threat of emergencies, it was determined that during 2014—2017 the state of the Ukrainian economy as a whole and its components (macroeconomic, financial, investment, innovation, production and external) has deteriorated significantly.

So, in 2017 — in comparison with 2013 — the value of the integrated indicator of assessing the state of the economy deteriorated by eight points, which indicates an intensification of the influence of destabilizing factors and the formation of a super-critical — with signs of a pathological — state of the Ukrainian economy.

According to the results of the analysis, the authors emphasize that these negative processes are primarily the result of a lightning transition — institutionally and organizationally unprepared — from the model of planned economic management to an extremely liberal management system, which resulted in the elimination of the country's strategic development planning system. In connection with this, the role of deliberate and scientifically grounded state influence on the formation of the main synthetic indicators characterizing the development of the Ukrainian economy was critically worsened.

The parts of the current economic system, development priorities, national, sectoral and regional target programs are generally not related to each other, not in terms of performance indicators, nor in terms of resource capacity. At the moment, the

Government's influence on the structure and growth rates of the public and private sectors of the economy hasn't been developed from the standpoint of State interests and priorities, including raising social standards.

The country is distorted by the political-economic system, which now forms the basis of pseudo-liberal economic and pseudo-social policies, and makes it impossible to implement the principle of national pragmatism in pursuing an independent economic policy aimed at ensuring of economic growth — as the basis of the constitutionally guaranteed welfare increase.

All of the above indicates:

1) the current model of the domestic economy is devoid of the internal energy necessary for its qualitative development and the ability to provide high and stable rates of economic growth;

2) a cardinal and decisive change in approaches to the formation of state economic policy is needed; its cross-cutting goal should be the development of a socially-oriented economy, and the instrumental tool is the results-based character of the formation of an economic development strategy based on certain priorities.

All of the foregoing testifies to the objective necessity of replacing the current model of economic development with a new one, more effective and progressive, namely: *strategically verified, institutionally-streamlined and innovative-oriented.*

The key features of this model should be:

1) systematic and consistent execution by the state of the function of the subject of institutional, social and legal, economic and regulatory relations in the implementation of tasks of strategic development and adjusting its rates and proportions;

2) increasing impact of democratic institutions on economic policy (preregulating the economy, transparent privatization, demonopolization and the nationalization of strategically important facilities, primarily — infrastructure, combating "black economy");

3) introduction of a policy of long-term (strategic) development priorities of the results-based and address type;

4) modernization of the real economy with a specific capacity-building strategy the share of 5 and 6 technological structures to 30-35% in the overall structure of the national economy, which is vital for ensuring stable and high growth rates — primarily inclusive;

5) formation of an independent financial, fiscal and monetary policy;

6) steady adherence to the principle of national economism (the synonym of "economic pragmatism") in the formation of foreign economic policy — as the basis for the state's implementation of the function of the subject of international relations;

7) meeting domestic demand by modernization and development of domestic production.

This is the minimum essential procedure for the formation of a national pragmatic development strategy that provides the conditions for the development of the domestic enterprise system on the foundations of fair competition, the result of which is the equalization of the technical and technological asymmetry of the domestic production of "final goods" and the realization of potential competitive advantages of the Ukrainian economy in world markets.

The most important issue in shaping the directions for implementing a new development model is the identification of priorities for economic development and the formation of a new institutional arrangement.

According to the authors, non-compliance of these tasks in the foreseeable future will inevitably lead to further aggravation of pathological processes in the economy and the social sphere, which in turn may exacerbate existing contradictions in the development of economic and social systems, strengthen the centrifugal force, and, as a result, even lead to the disintegration of the country.

References

1. Douglass C. North Institutions, institutional change and economic performance. — New York: Cambridge University Press, 1990. — 152 p.
2. Mantsurov I.G. Institutsiyne planuvannya v sistemi derzhavnogo reguluyvannya ekonomiki: monographia / Mantsurov I.G.. — K.: NDEI, 2014. — 457 s.
3. Mantsurov I.G. Makroekonomich statistika, tom 1. Pidruchnyk dlya vyschyh navchalnyh zakladiv / Mantsurov I.G., Yerina A.M., Mazurenko O.K. ta in.; za red. d-ra ekonom. nauk, prof. Mantsurov I.G. — K: KNEU, 2013. — 325 s.
4. New Approaches to Economic Challenges: A sustainable and inclusive growth agenda, ©OECD Yearbook 2015, www.oecd.org/naec
5. Nureev R. M. Ekonomika razvitiya: modeli stanovleniya rynochnoy ekonomiki — M.: Norma, 2008. — 640 p.
6. Prognozuvannya indikatoriv, porogovih znachen ta rivnya ekonomichnoyi bezpeki Ukrainy v serednostrokoviyperspektyvi; analit. dop./ Kharazishvili Y.M., Dron E.V. — K.: NISD, 2014. — 117 p.
7. Stiglitz Joseph E. Economics of the public sector. Third edition — New York / London: W. W. Norton & Company, 1999. — 823 p.
8. Todaro M.P., Smith S.C. Economic Development 12th ed. — Boston: Pearson, 2015. — 891 p.

MIGRATION CRISIS IN EU: THE PROBLEM OF THE SECURITY OF EXTERNAL BORDERS AND AGGRAVATION OF INTERETHNIC CONFLICTS

M. I. Stehnei

Dr., prof., Mukachevo State University

M. M. Korol

Ph.D., associate prof., Uzhorod National University

Email: maryna.korol1@gmail.com

K. Y. Huk

Bachelor, Uzhhorod National University

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 25 fevral 2019; Çapa qəbul edilmişdir 18 mart 2019; online-da çap edilmişdir 27 mart 2019

Received 25 February 2019; accepted 18 March 2019; published online 27 March 2019

Abstract

In this scientific publication, the authors analyze the preconditions and the current state of the migration crisis, including the particularities of its development in the European Union leading countries. Also, this scientific publication reveals the problem of security of the external borders aggravation against the uncontrolled migration unprecedented volumes of interethnic conflicts and all subsequent consequences. Regarding the leading EU member states, most of them openly disregarded the specified quotas and pursued a tight migration policy within the framework of ensuring the security of the external borders and preventing the aggravation of interethnic conflicts. In fact, the migration crisis is an apple of discover in the EU. Based on this research, we can draw the following conclusions: the settlement of the migration crisis in the EU countries should be comprehensive, the migration policy of European states should take into account all important socio-political, cultural and ethnic values, since the unsettled nature of this problem leads to an exacerbation of interethnic problems and threats to the security of external boundaries. Further studies of the impact of migrants on the national identity of the EU countries and on their own remain promising, as today we are seeing an increase in the scope of migration, changing its character, forming new subspecies, migration has turned into an outright humanitarian catastrophe, actually a global problem of humanity. And the question of how the process of incorporating immigrant cultures from Syria and other countries in the Middle East, Asia and Africa into the European cultural space remains open.

Keywords: migration, migration crisis, external border security, interethnic conflicts, civilizational clashes, terrorist attack.

Jel classification: F22

AVROPA BİRLİYİNDƏ MİQRASIYA BÖHRANI: XARİCİ SƏRHƏDLƏRİN TƏHLÜKƏSİZLİYİ VƏ ETNOSLAR ARASI MÜNAQİŞƏLƏR

M.İ.Stegney

i.e.d., professor, Mukaçevo Dövlət Universiteti

M.M.Korol

i.e.n., dosent, Ujgorod Milli Universiteti

K.Y.Guk

4-cü kurs tələbəsi, Ujgorod Milli Universiteti

Xülasə

Bu tədqiqatın əsas məqsədi miqrasiya böhranının, o cümlədən Avropa İttifaqının aparıcı ölkələrindəki miqrasiya böhranının səbəbləri və müasir vəziyyətini, qabaqcıl AB ölkələrinin miqrasiya siyasətlərini, kvota siyasətlərini təhlil etmək, bu kvotaların əsas alıcı ölkələrini müəyyənləşdirmək və beynəlxalq münasibətlər sistemində gələcək miqrasiya tendensiyalarının bir sıra proqnozlarını verməkdən ibarətdir. Mövzunun aktuallığı ondadır ki, millətlərarası münaqişələr və bütün sonrakı nəticələr fonunda ortaya çıxan nəzarətsiz miqrasiyanın görünməmiş həcmələri miqrasiya böhranı çərçivəsində xarici sərhədlərin təhlükəsizliyi problemini kəskinləşdirir. Tədqiqatın nəticələri aşağıdakıları deməyə əsas verir: Aİ ölkələrində miqrasiya böhranı kompleks həll olunmalıdır, Avropa dövlətlərinin miqrasiya siyasəti bütün mühüm sosial-siyasi, mədəni və etnik dəyərləri nəzərə almalıdır, çünki bu problemin həll edilməməsi millətlərarası problemlərin kəskinləşməsinə və xarici sərhədlərin təhlükəsizliyinə qarşı təhdidlərin artmasına səbəb olur. Suriyadan və Yaxın Şərq, Asiya, Afrika və digər ölkələrdən olan miqrantların mədəniyyətlərinin Avropa mədəniyyəti məkanına daxil edilməsi məsələsi açıq qalır. Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti ondadır ki, məqalədə göstərilən nəticələr miqrantların AB ölkələrinin milli kimliyinə təsirini göstərən gələcək tədqiqatlarda faydalı ola bilər, çünki bu gün biz miqrasiyanın miqyasının artması, onun xarakterinin dəyişməsi, yeni alt növlərinin ortaya çıxmasını müşahidə edirik.

Açar sözlər: miqrasiya, miqrasiya böhranı, xarici sərhədlərin təhlükəsizliyi, millətlər arası qarşıdurmalar, sivilizasiya qarşıdurmaları, terrorist hücumu.

МИГРАЦИОННЫЙ КРИЗИС В ЕС: ПРОБЛЕМА БЕЗОПАСНОСТИ ВНЕШНИХ ГРАНИЦ И ОБОСТРЕНИЕ МЕЖЭТНИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ

М. И. Стегней

д. э. н., профессор, Мукачевский государственный университет

М. М. Король

к. э. н., доцент, Ужгородский национальный университет

К. Я. Гук

студентка 4 курса, Ужгородский национальный университет

Резюме

Основной целью этой исследовательской работы является анализ предпосылок и современного состояния миграционного кризиса, в том числе в ведущих странах Европейского Союза, описание миграционной политики некоторых ведущих стран ЕС, политики квот, определение ключевых стран – получателей этих квот и выработка ряда прогнозов будущих миграционных тенденций в системе международных отношений. Актуальность темы заключается в том, что на фоне беспрецедентных объемов неконтролируемой миграции, возникшей в результате межэтнических конфликтов и всех последующих последствий, остро стоит проблема обострения безопасности внешних границ в рамках миграционного кризиса. Результаты исследования позволяют сделать следующие выводы: урегулирование миграционного кризиса в странах ЕС должно быть комплексным, миграционная политика европейских государств должна учитывать все важные социально-политические, культурные и этнические ценности, поскольку нерегулированность этой проблемы приводит к обострению межэтнических проблем и угроз безопасности внешних границ. Вопрос о включении культур иммигрантов из Сирии и других стран Ближнего Востока, Азии и Африки в европейское культурное пространство остается открытым. Практическое значение исследования заключается в том, что выводы, сделанные в статье, могут быть полезными в дальнейших исследованиях влияния мигрантов на национальную самобытность стран ЕС, поскольку сегодня мы наблюдаем увеличение масштабов миграции, изменение ее характера, формирование новых подвидов.

Ключевые слова: миграция, миграционный кризис, безопасность внешних границ, межэтнические конфликты, цивилизационные столкновения, террористическая атака.

Introduction and problem statement. The history of mankind has undergone numerous wars, the most crushing ones of which were undoubtedly the World Wars. One of the main consequence of the war was an enormous flow of refugees - a massive departure of people from their places of residence. After the First World War, the victorious states took into account the ethnic principle in determining the state boundaries of the newly formed actors of international relations. Instead of, analyzing post-World War II events, they did not pay much attention to the aforementioned principle - the dominant factor was the new correlation of forces in the relations between the West-led countries, headed by the United States and the Eastern ones, headed by the USSR. As a result of this fierce struggle, known as the Cold War, millions of people were displaced from their native lands and became refugees, becoming the largest ethnic movement since the Great Migration that had occurred in Europe during the IV-VII Centuries, which covered almost the entire continent and led to radical changes in its ethnic, cultural and political structure. And if the Great Migration was objectively determined by other "forces", then its consequences are close to the consequences of migration processes at the beginning of 21st century, in particular, the migration crisis of 2015.

Analysis of recent research and publications. Scientific publications produced by the numerous researchers of migration processes and international organizations, in particular, the International Organization for Migration, UN, EU, Philomena Linsky, James A. Banks, Marcelo Suarez-Orozco, Miriam Ben-Peretz, Samuel Huntington, Malinovskaya O.A, Vysotsky O.Yu and others, are devoted to the problems and consequences of international migration in the conditions of globalization of all spheres of the world community.

The purpose of this work is a comprehensive analysis of the current trends, features and preconditions of migration processes in the world and in particular in the leading EU countries within the system of modern international relations.

Research results. 2015 has reversed the imagination of the world community about the possible scale of migration processes. Modern European states are also undergoing another wave of migration, which entails a change in the demographic situation in the EU, as well as the problem of integrating migrants into relevant European societies. Today, Europe faces a huge influx of migrants from conflict-affected countries in the Middle East, Africa and Asia. Even in the countries that demonstrated a high level of cultural tolerance in the 1990s, conflicts of cultural and national inconsistency arise in the 2000s, especially since 2015, with all the following consequences, as a security issue external borders and aggravation of interethnic conflicts.

The European migration crisis of 2015 has to be considered as the humanitarian catastrophe just because it may be classified as the largest migration crisis in Europe

since the Second World War. In addition, the European Commissioner for European Neighborhood Policy and the Enlargement Negotiations Ohannes Ghan states that by mid-September 2015, the number of migrants was the greatest in the history of mankind [1].

Speaking of quantitative volumes, according to Eurostat, as shown in figure 1, the EU Member States received more than 1.2 million asylum seeker's applications in 2015, which is twice as much as in the previous year. Four states, namely Germany, Hungary, Sweden, and Austria, received about two-thirds of applications to the European Union for asylum in 2015, while Hungary, Sweden, and Austria were the main recipients of asylum seeker's applications per capita [2].

Asylum applications submitted in selected European countries

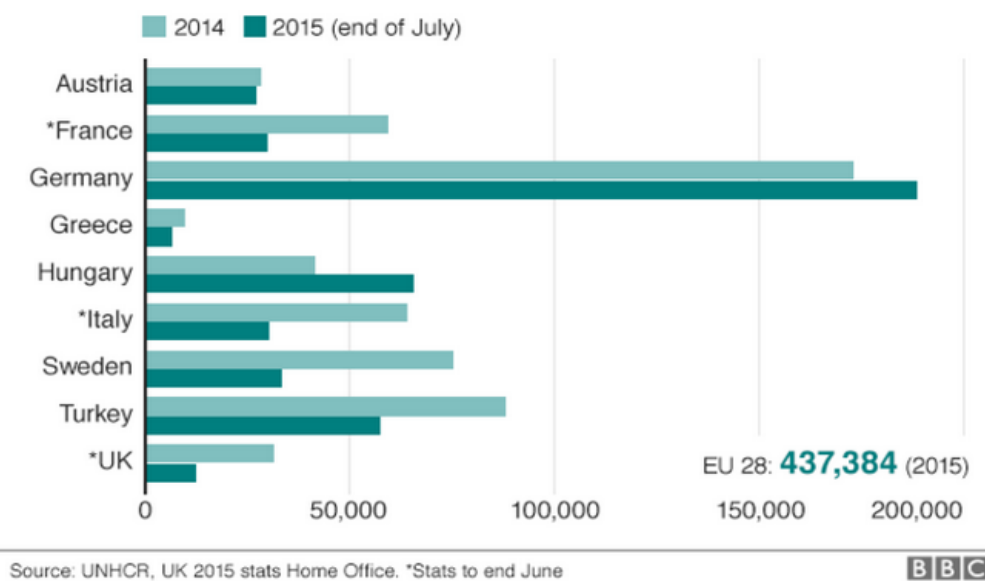


Fig. 1. Asylum applications submitted in selected European countries
Source: [2]

According to the data presented in figure 1, Germany and France occupy leading roles among European countries in protecting migrants by almost 200 and 50 thousand applications for asylum in 2015 concordantly, although both countries have a different attitude to the problems of migrants in general. Until recently, the immigration policy of the French Republic was to integrate new citizens into French society on the basis of their political equality and was guided to the development of cultural and ethnic unity. Instead of, the events of 2015 have showed that the model of the integration of migrants into French society had been exhausted, and therefore the law "About Equal Opportunities" was adopted, which provided the creation of a National Agency for Social Consolidation, which deals with integration of

immigrants into French society and led to a significant reduction of migrants in 2015 compared to 2014.

Germany, in turn, is pursuing a more liberal policy with migrants. Social integration is effective here, an interethnic dialogue is better established. What is also important - the fact that Germany has a more effective educational system, which has its focus on the language and culture of the country of residence for migrants, for example, the world-known Goethe-Institut, a German public organization whose purpose is to promote the German language.

So, despite the fact that a significant number of EU countries recognized themselves as polyethnic and prepared for a joint settlement of the migration problem, this did not solve the problem of regions with tensions in interethnic relations and the lack of control of migration flows, which by 2015 amounted to almost half a million people. In legal terms, the rights of refugees, and in particular the right to provide such status to a person, are governed by a large number of international and national documents. The Geneva Convention about the Status of Refugees of 1951 and the New York Protocol of 1967 remain the most important ones. As defined in the Geneva Convention of 1951, a refugee is any person who "because of well-grounded fears of being persecuted on the basis of race, religion, nationality, membership of a particular social group or political convictions is outside the country of his residence and cannot be joined to the protection policy of this country or does not want to be joined to such protection policy because of fears, or without having a certain nationality and staying outside the country of his former residence, as a result of such events, can not or does not want to return to his country as a result of such fears" [3, p. 14].

It is absolutely evident that there is a need for a document regulating the procedure for obtaining refugee status in the territory of the EU. In 1990, the EU member states signed the Dublin Convention, according to which the country considering the asylum application is determined, and this country should become the first safe country in accordance with this Convention. In August 2015, the Convention was declared completely incapacitated due to objective reasons. The European crisis has revealed significant errors in the entire mechanism of legal regulation of asylum, refugee status and migration policy in general.

The European Commission, by 2015, has proposed two options for changing Dublin rules:

- 1) a mandatory system of redistribution of asylum seekers, based on the richness of the country and the ability to accept newcomers;

2) the preservation of existing rules, but with the addition of a corrective mechanism of justice, that is, refugees should be redistributed in the Union during the crisis in order to relieve pressure on the border countries to which they arrive [2]. The first version of the change has gained preference, which gave the current world community a quota for the distribution of refugees (fig. 2).

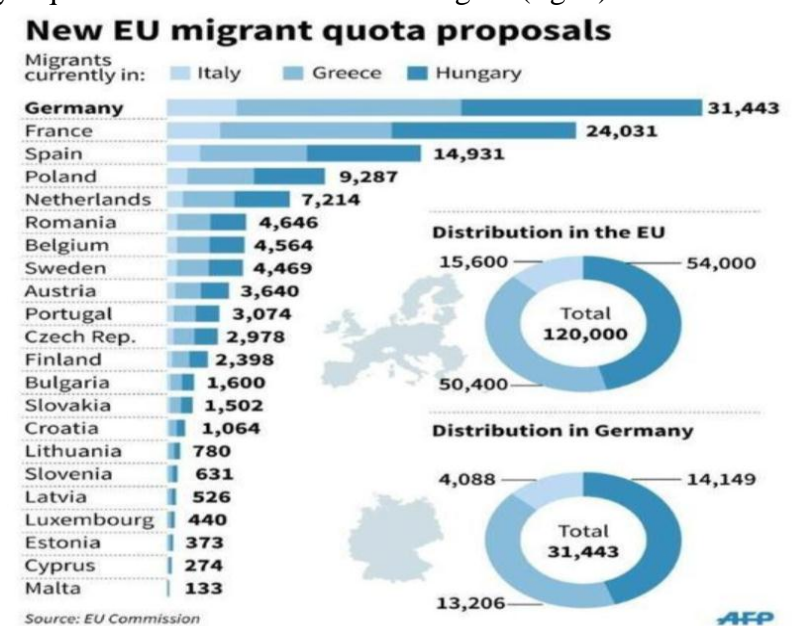


Fig. 2 New EU migrant quota proposals, Sep 9, 2015

Source: [2]

According to the data in figure 2, 120,000 refugees who were then in Italy, Greece, and Hungary were divided between the EU Member States. The main recipient country was Germany, with 31,443 refugees arriving, representing about 26% of the total at that time. Refugees continued to arrive at "safe areas" and are doing it till this day. Consequently, the quota has allowed to reduce the migration tensions on so-called "border bands" and reduce the pressure on the economies of certain countries, but not to solve the migration crisis, which peaked at its scale during the quota period. However, the migration quota did not overcome the migration crisis. Many EU member states are moving away from EU migration quotas. Increasingly key areas of government policy are the sharp reduction of migration quotas, the reduction of benefits and assistance to refugees, who are abusing it, the fight against radical Islam, the confrontation between ethnic and inter-confessional conflicts, etc. An example of this policy can be the Austrian anti-migration axis, the split in Angela Merkel's government, etc.

Speaking about the total number of migrants today, in fact, three years after the start of humanitarian hysteria, their number at the end of 2017 was 258 million people (fig. 3).

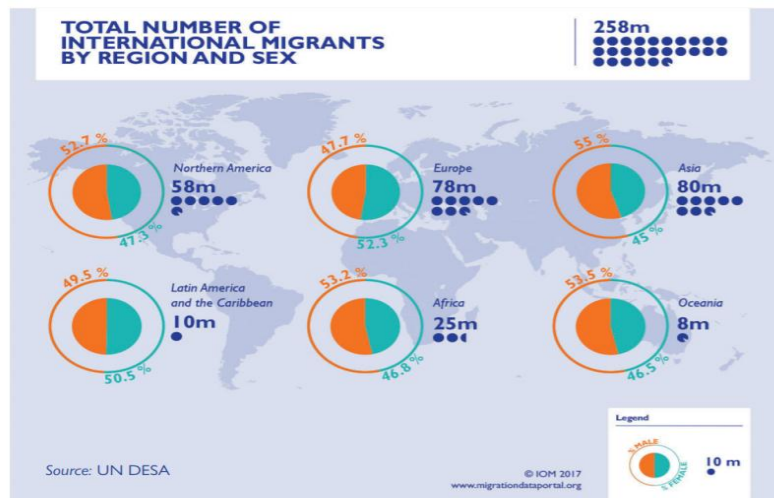


Fig. 3. Breakdown of total number of international migrants by region and sex
Source: [4]

Figure 3 is evidence of an unprecedented amount of migration. According to the picture, Asia has become the new home for the largest number of refugees and migrants - 80 million, Europe ranks second - 78 million, representing more than 10% of the population of the European part of the world. In total, there are 258 million migrants today, which is almost quantitatively, for example, the US population.

So, Europe was forced to react quickly and qualitatively. Numerous gatherings, discussions, controversies and noisy reports in the press accompanied the humanitarian catastrophe of mankind. Meanwhile, the lack of transparent reception rules and the massive displacement of refugees has led to numerous human deaths on their way to Europe and in Europe: during the first 5 months of 2015, over 1800 migrants drowned in the Mediterranean - it is 20 times more than in the same period last year; In the east of Austria, in a closed abandoned truck, bodies of 71 refugees were found, who suffocated from lack of oxygen during illegal transport - the number of such accidents is countless [5]. Thus, one of the manifestations of the migration crisis not only in the EU but also in the world as a whole has become significant mortality on the so-called trends of migration flows.

As in 2018, the death rate is 2546 people, which is a "symbol" of the relative effectiveness of migration policy today (fig. 4).

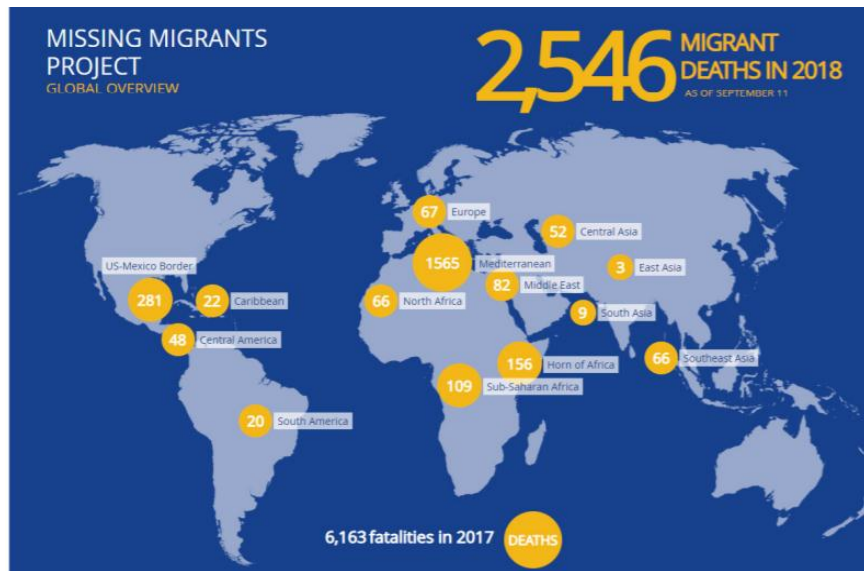


Fig. 4 Missing migrants project, global overview, 2018
Source: [6]

According to the data presented in figure 4, the mortality rate in 2018 in comparison with year 2017, has decreased from 2,546 people to 6,163 people. In 2018 67 migrants were killed. And only in the Mediterranean, a significant number of refugees are still dying. For instance, - 1565 people during the last year only.

So, we can talk about a certain "success", which was registered due to a certain number of factors. Among them, it would be worthwhile to highlight the improvement of the migration policy of the main recipient countries, such as Italy's tightening of immigration legislation in September 2018, strong statements by French President Emmanuel Macron that EU countries that do not show solidarity with migration should leave the Schengen area etc., coordinated work of European countries in the framework of migration policy, discussion of this humanitarian problem at the level of international organizations.

In order to overcome the humanitarian crisis, the study of ethnic peculiarities of migrants and refugees has taken place. According to the UN, the countries from which most asylum seekers originate are relatively unchanged from 2014: Syria, Afghanistan, Somalia, Southern Sudan, Sudan, the Democratic Republic of the Congo, Central African Republic, Myanmar, Eritrea, etc, as evidenced by the statistics of other leading international organizations and publications (fig. 5).

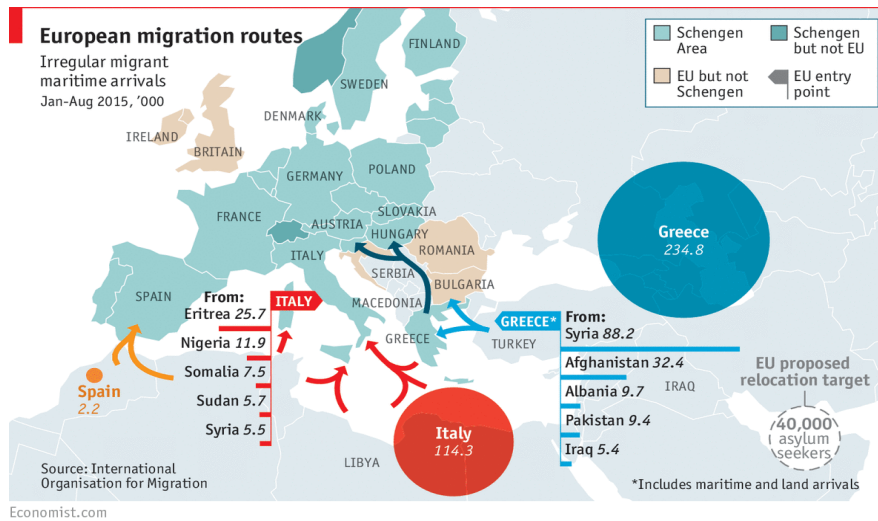


Fig. 5 European migration routes
 Source: [7]

According to figure 5, the path of most refugees crossed the sea, Syria became the leader in the country, which has 88,200 migrants and refugees. As a conclusion, the main factor affecting the growth of the number of asylum seekers is the war - the reason why Syria is leading these ratings. For example, since 2012, the number of Syrian refugees has increased by more than 30 times: 23.4 thousand at the end of 2012 and almost 90 thousand at the end of 2015 [7].

In view of the above, it is quite obvious that the issue of security of the external borders and the aggravation of interethnic conflicts are exacerbating, namely: the problem with illegal migrants and refugees exacerbates political conflicts, in particular, nationalist organizations are intensifying, the basic principle of which is the thesis of the value of the nation as the highest form of social unity and its primacy in the state-building process, which emphasize that today's situation will further erase the identity of nations, including European.

Taking into account European society, the imperfect policy of integration of the emigrant population leads to an aggravation of relations between the indigenous people of European countries and immigrants, the growth of anti-immigrant sentiment and mass protests by Europeans against the migration policies of national governments. Guided primarily by national interests, lately, governments of individual European states have been applying more and more discriminatory restrictions on certain groups of foreign populations.

As researchers point out, with the growing number of migrants from the Middle East countries, the influence of Islamic political parties on the political life of European countries will increase, to a greater extent at the regional and local levels, which is

why Europeans resist. Radical Muslim youth will continue to participate actively in street protests, and the growth of anti-Islamic mood in European society increases the popularity of ultra-right and nationalist parties in European countries, for example, SYRIZA (Greece), the French National Front, etc. [8].

Another confirmation of the rise of intolerance to foreign countries was the election to the European Parliament in 2014. They confirmed the popularity of radical nationalist and separatist parties, which, in general, gained about 14.4% of votes [9, p. 31]. According to the results of the elections, the main news then was the growing popularity of the so-called "Euro-sceptics," despite the fact that the pro-European forces in parliament still retain the majority. One of the reasons for Euro-skepticism was the migration crisis.

Summing up, compared to 2017, in year 2018 the number of immigrants to Europe dramatically decreased, more precisely, by half. The number of migrants and refugees who have arrived in Europe by the Mediterranean since the beginning of 2018 has exceeded 80,000, more than 1,700 have died or been missing [6]. The official representative of IOM recalled that more than 133 thousand migrants and refugees arrived in Europe over the same period of time previous year, and in 2016 - more than 302 thousand. The main direction of migration this year in Spain, which has 44% of the arrivals (more than 35.6 thousand). Greece, from the beginning of the year, has taken about 23 thousand migrants and refugees, Italy - more than 21 thousand. The influx into Italy dropped sharply: in September there were six times fewer migrants and refugees than in Spain. The homelands of migratory flows are traditionally Syria, Afghanistan, Sudan, Albania, etc [10].

According to figure 6, the total number of migrants in 2017, as already mentioned, is almost 260 million, 80 of which are in Europe.

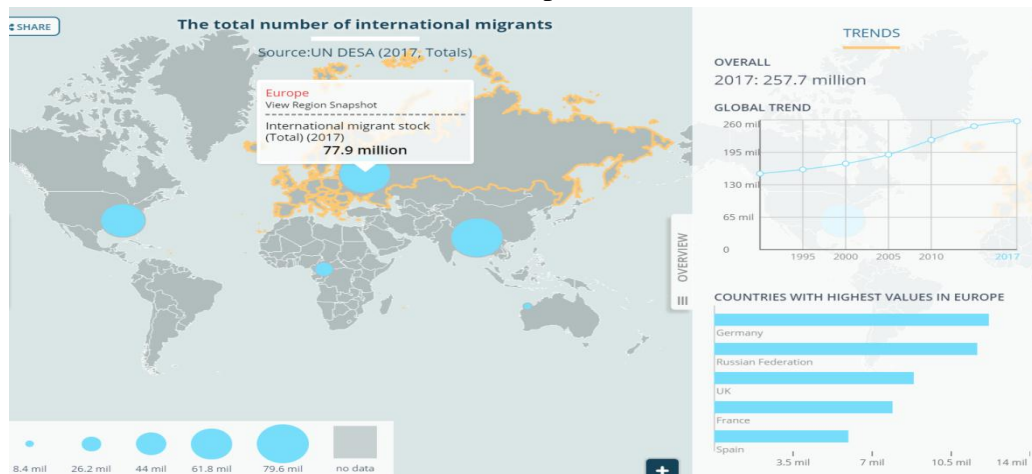


Fig. 6 The total number of international migrants, 2017

Source: [6]

Analyzing the data in figure 6, we observe that the dynamics, from the late 20th century, is still growing until now, although this growth has somewhat stopped in the period from the end of 2016 to 2018.

So, according to a large number of migrants and refugees, they also form a modern European society, advocating their social and political views. And this definitely means that the migration flow, which in 2015 was the subject of regulation of the migration policy of the EU member states and other countries of the world community, turned into an international entity that today attracts considerable attention of researchers to social, political and economic phenomena of the world and, especially, Europe.

On the other hand, immigrants should have the desire to integrate into a new society, respect their traditions and culture. This desire is often quite doubtful, given the ever-increasing number of attacks, as shown in fig. 7, 8, 9 as of 2010, 2015 and 2017 accordingly.

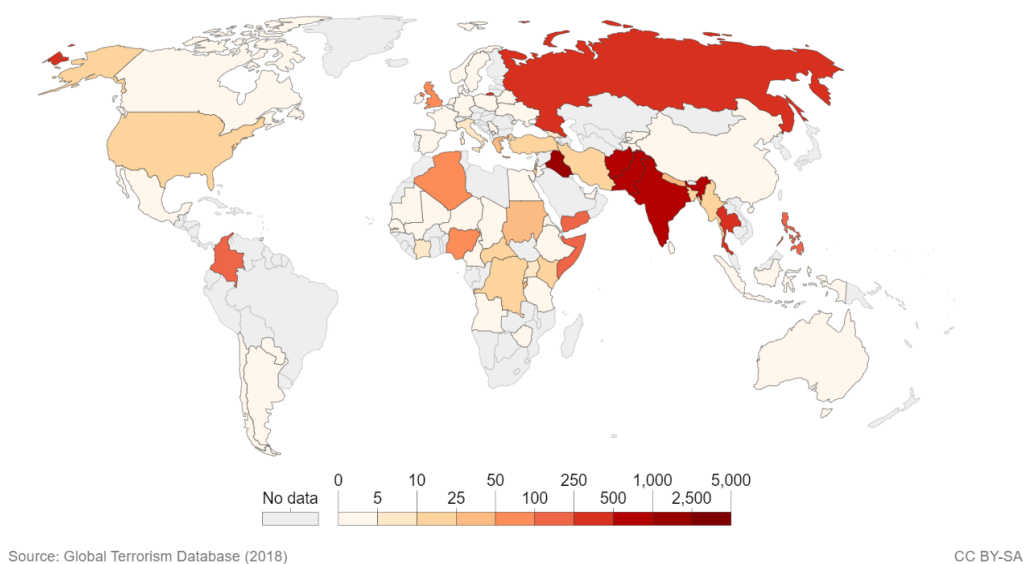


Fig. 7 Number of terrorist incidents, 2010

Source: [11]

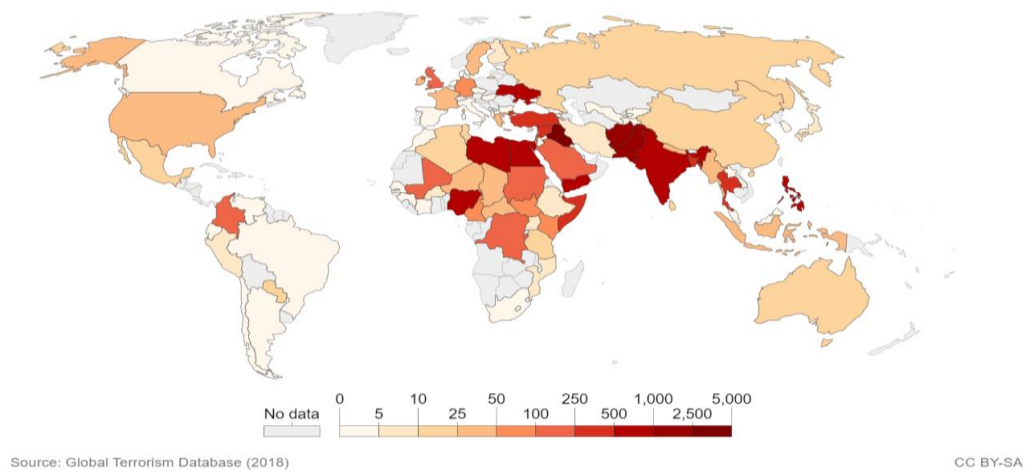


Fig. 8 Number of terrorist incidents, 2015
Source: [11]

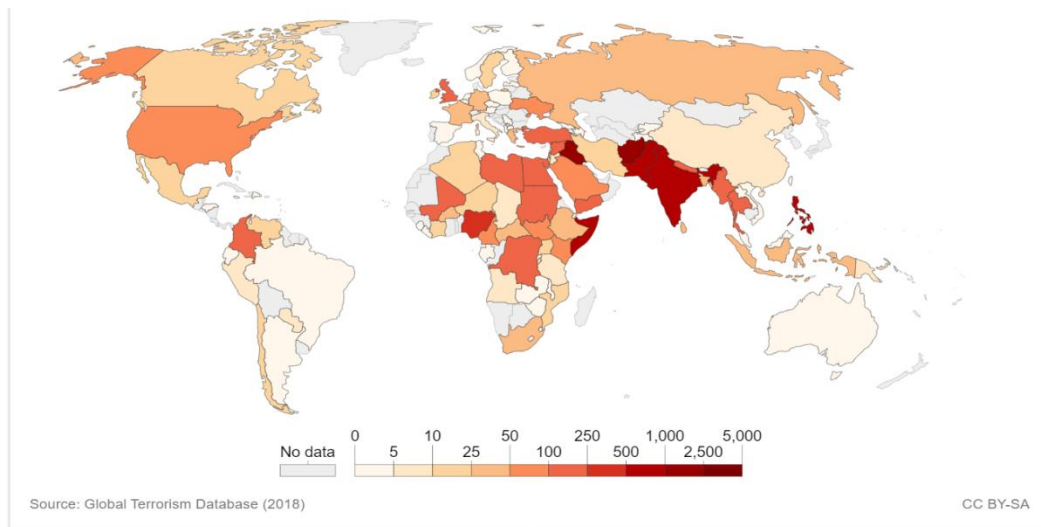


Fig. 9 Number of terrorist incidents, 2017
Source: [11]

The data in fig. 7, 8 and 9 indicates a significant increase in the number of terrorist attacks over the past 10 years, which became a period of modification of terror from a local criminal activity into a well-organized global network. Bright examples of international terrorism in the world are Al-Qa'ida's organization and the radical Islamist group of the DAESH, formed after its collapse. Today, there are about 50 thousand militants of different nationalities and religions in its ranks, which are recruited using modern information technologies and do not have time and local restrictions.

In fact, the European migration crisis has opened the boundaries of many European countries to them, which are currently in constant fear of another terrorist act that seriously threatens the security of national borders. Taking, for example, the largest recipient countries - Germany and France, for the year 2010, 8 terrorist acts were recorded, in 2015 this figure reached 65 and 37, accordingly, in 2018 - 27 and 41, which is observed in the studied figures. In 9 out of 10 cases, according to statistics, the homeland of the terrorist act was the Middle East. This tendency is an indicator of high insecurity of the external borders, as well as an increase in interethnic hostility [11].

The growing insecurity of national borders and interethnic clashes drew the attention of many researchers. Samuel Phillips Huntington, an American political scientist, director of the Institute for Strategic Studies at Harvard University, author of Huntington's theory of civilizational collisions in the modern era, is increasingly gaining popularity. According to this theory, the change of bipolarity that existed in the second half of the XX century and was based on a conflict of ideologies, there will be multipolarity, which will be grounded on a conflict of cultures or civilizations. An American political scientist states that if the Third World War arises, then it will be a war between civilizations, a growing tension between whom is observed in the 21st century [12, p. 21].

Many researchers have determined that this collision is inevitable, while others point out that it has already begun. To a certain extent, attempts by the European community to assimilate a steady flow of migrants or to alleviate tensions through quotas, the setting up of educational centers or high-profile speeches are very controversial means of combating the conflict of civilizations.

Firstly, the differences between civilizations are not just objective, they are the most significant. These differences have evolved over the centuries and obviously will not disappear in the near future. Secondly, the world is getting tighter. The interaction between people of different civilizations is intensified, products of this interaction are transnational corporations, banks, international organizations, etc. This leads to an increase in civilizational self-awareness, to deepening the understanding of the differences between civilizations and community within the civilization. Immigration of Syrians and North Africans to France has caused hostility. Americans are more responsive to Japanese investment than to investments from Canada and European countries, which are far more significant. Racial differences are noticed for many centuries - Fernando Wood, a member of the US Congress, 1865 - "We can change the Constitution; we can capture and conquer the South by the military forces prevailing in the enemy; we can ruin their lands and destroy their property; we can let their slaves be free. But there is one thing we can not do: we can not violate or

change the laws of God. He has identified the difference between races; He has made black people black, and, sir, neither by law, nor by party successes, nor by revolution, nor by military force you will not destroy this difference" [13].

Thirdly, the processes of economic modernization and social change all over the world erase the traditional identification of people by their place of residence, while, at the same time, weakening the role of the nation-state as a source of identification, which can not but cause opposition.

The immigration policy of the EU countries, despite some minor differences and national characteristics of the participating countries, is currently characterized by the following priority areas of migration policy and ways to overcome the migration crisis, namely: the policy of reducing incentives for irregular migration, the policy of reducing mortality and security of the external borders, a strong common asylum policy and a new policy about legal migration in accordance with the European Migration Agenda.

Also, number of other measures aimed at addressing the problem of illegal migration in the EU countries should also be taken: financing of search and rescue missions, allocation of funds and means to combat migrant carriers, expansion of the network of refugee reception centers for temporary deployment and assistance, legal simplification opportunities for migration to the EU, etc.

The fierce confrontation between the EU member states means one thing: more and more states are showing their desire not to be responsible for the fate of illegal migrants and neglect their own political, economic and social stability. The European Union stands on the brink of a new challenge: to step up the rules of quota and to ensure fulfillment of obligations or to negotiate a common policy among themselves and to act as a united front. Not only the fate of thousands of migrants but also the unity of the European Union is threatened.

To sum up, the practice shows that the settlement of the migration crisis in the EU countries must take place in a comprehensive manner, the migration policy of European states must take into account all important socio-political, cultural and ethnic values, since the unsettled nature of this problem leads to an exacerbation of interethnic problems and threats to the security of the external borders. The dreams of full assimilation of migratory flows or the avoidance of interethnic conflicts are utopian. Further studies of the impact of migrants on the national identity of the EU countries and on their own remain perspective, as today we see an increase in the scope of migration, changing of its character, forming new subspecies. Migration has turned into an outright humanitarian catastrophe, actually a global problem of humanity. And the question of how the process of incorporating immigrant cultures from Syria

and other countries in the Middle East, Asia, and Africa into the European cultural space remains open.

References

1. Details Ukraine [Electronic resource] - Resource access mode: <http://podrobnosti.ua/2058390-jogannes-han-v-mire-bolshe-bezhentsev-chem-posle-vtoroj-mirovoj-vojny.html>.
2. Refugees are near to double, UNHCR says [Electronic resource] - Resource access mode: <https://www.emergency-live.com/news/refugees-are-near-to-double-unhcr-says/>.
3. Convention and protocol relating to the status of refugees [Electronic resource] - Resource access mode: <https://www.unhcr.org/protect/PROTECTION/3b66c2aa10.pdf>.
4. Migration data portal [Electronic resource] - Resource access mode: https://migrationdataportal.org/data?i=stock_abs_&t=2017.
5. The roads of refugees: how migrants get to Europe BBC news Ukraine [Electronic resource] - Access to resource mode: https://www.bbc.com/ukrainian/society/2015/06/150603_migrants_vj_europe_journeys_it.
6. World migration report 2018 [Electronic resource] - Access to resource mode: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2018_en.pdf.
7. Migration profiles common set of indicators DESA [Electronic resource] - Access to resource mode: <https://esa.un.org/MigGMGProfiles/indicators/indicators.htm>.
8. Illegal migration: EU realities in the field of labor relations [Electronic resource] - Access mode: <http://www.europeans.org.ua/migracia.html>;
9. Malinovskaya O. A. European Union Migration Policy: Challenges and Lessons for Ukraine / O. A. Malinovska., 2014. - 48 p. - (NISS)
10. Global Migration Trends [Electronic resource] - Access mode: <https://www.iom.int/global-migration-trends>.
11. Terrorism by Max Roser, Mohamed Nagdy and Hannah Ritchie [Electronic resource] - Access mode: <https://ourworldindata.org/terrorism>.
12. Huntington C. Collision of civilizations / Samuel Huntington., 2003. - 603 p.
13. Mr. Lincoln and New York: Fernando Wood [Electronic resource] - Access mode: <http://www.mrlincolnandnewyork.org/new-yorkers/fernando-wood-1812-1881/>.

MENECMENTİN MİLLİ XÜSUSİYYƏTLƏRİ

Ş.T.Quliyeva

i.e.d., prof., UNEC

shafa.guliyevaa@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 14 fevral 2019; Çapa qəbul edilmişdir 11 mart

2019; online-da çap edilmişdir 27 mart 2019

Received 14 February 2019; accepted 11 March 2019; published online 27 March 2019

Xülasə

Tədqiqatın əsas məqsədi menecmentin milli xüsusiyyətlərinin ABŞ, Yaponiya və Qərbi Avropa ölkələri təcrübəsi əsasında müəyyənləşdirməkdən ibarətdir. Tədqiqat işi sistemli elmi təhlil və məntiqi ümumiləşdirmə əsasında yerinə yetirilmişdir. Tədqiqatın nəticəsində dünyanın müxtəlif aparıcı ölkələrinin menecmentinin milli xüsusiyyətləri təhlil edilmiş, bu xüsusiyyətlərin milli xarakterlərdən birbaşa asılılığı əsaslandırılmış, menecmentin milli modellərinin formalaşmasına hər bir ölkənin tarixi inkişafı, mədəniyyəti və milli psixologiyasının xarakterik cəhətlərinin təsiri araşdırılmış, ABŞ, Yaponiya və Qərbi Avropa ölkələrinin menecmenti modellərinin spesifik xüsusiyyətləri müqayisəli təhlil əsasında əlaqələndirilmişdir. Tədqiqatın məhdudiyyətləri: aparıcı dünya ölkələrinin menecmenti modellərinin xüsusiyyətlərinin öyrənilməsi daha geniş praktiki informasiya tələb edir. Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti: müasir dövrdə Azərbaycan milli menecmentinin formalaşmasında konkret şərait və situasiyadan asılı olaraq, dünya menecmentinin uyğun modellərindən idarəetmə praktikasında məqsədyönlü şəkildə istifadə edilə bilər. Tədqiqatın elmi yeniliyi: menecmentin milli dəyərləri, milli psixologiyanı, mentaliteti özündə əks etdirən xüsusiyyətləri aparıcı dünya ölkələri təcrübəsi əsasında əlaqəli şəkildə kompleks araşdırılaraq sistemləşdirilmişdir.

Açar sözlər: menecmentin milli xüsusiyyətləri, menecmentin milli modeli, milli mentalitet, milli psixologiya, milli dəyərlər.

Jel classification: M1

NATIONAL FEATURES OF MANAGEMENT

Ş. T. Guliyeva

Dr., prof., UNEC

Abstract

The research aims at determining the national features of the management through the best practices of the USA, Japan and Western European countries. The research

work has been carried out based on systematic scientific analysis and logical generalization. Through the research, national features of the management of the various leading countries of the world have been analyzed, direct dependence of these features on national characters has been justified, and the role of historical development, culture and characteristic features of national psychology of every country in formation of national models of the management has been investigated, specific features of the management models of the USA, Japan and Western European countries have been coordinated based on comparative analysis. Research limitations: study of the characteristic features of the management models of the leading countries of the world requires more extensive practical information. The practical importance of the research: the relevant models of the world management can be used purposefully in formation of Azerbaijan national management, i.e. in the management practice in the modern era, depending on specific conditions and situations. Scientific innovation of the research: features of the management reflecting the national values, national psychology and mentality have been complexly investigated and systematized in a coordinated manner based on the best practices of the leading world countries.

Keywords: national features of the management, national model of the management, national mentality, national psychology, national values.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА

Ш. Т. Гулиева

д.э.н., проф., UNEC

Резюме

Основной целью исследования является определение национальных особенностей менеджмента на основе опыта США, Японии и стран Западной Европы. Исследовательская работа была выполнена на основании научного анализа и логического обобщения. В ходе исследования были проанализированы национальные особенности менеджмента различных, ведущих стран мира, обоснована прямая зависимость этих особенностей от национальных черт, исследовано влияние на формирование национальных моделей менеджмента характерных черт исторического развития, культуры и национальной психологии каждой страны, на основе сравнительного анализа были скоординированы специфические черты моделей менеджмента США, Японии и стран Западной Европы. Ограничения исследования: изучение особенностей моделей менеджмента ведущих мировых стран требует более широкой практической информации. Практическое значение исследования: в современный период, в зависи-

мости от конкретных условий и ситуаций, в формировании азербайджанского национального менеджмента в практике управления целенаправленно могут быть использованы соответствующие модели мирового менеджмента. Научная новизна исследования: на основе опыта ведущих стран мира черты менеджмента, отражающие национальные ценности, национальную психологию, менталитет, были исследованы в комплексной форме и систематизированы.

Ключевые слова: национальные особенности менеджмента, национальная модель менеджмента, национальный менталитет, национальная психология, национальные ценности.

İstənilən ölkənin menecmenti onun tarixi inkişafı, mədəniyyəti və ictimai psixologiyasını özündə əks etdirir. Menecment modellərinin müxtəlifliyinin əsas kökləri milli xarakterlərlə əlaqədardır. Bu milli xarakterlər isə öz növbəsində coğrafi, tarixi, sosial, mədəni və digər amillərin müxtəlifliyi ilə şərtlənir. Tarix boyu bütün ölkələr idarəetmə nəzəriyyəsi və praktikasını sahəsində kifayət qədər məlumatlar toplamışlar. Qeyd edək ki, menecmentin bütün dövrlər və ölkələr üçün eyni dərəcədə yararlı ola biləcək ümumi mütləq nəzəriyyəsi mövcud deyil, lakin müəyyən milli dəyərləri, milli psixologiyasını, mentaliteti özündə əks etdirən bir sıra müəyyən xüsusiyyətləri vardır. Mövcud qloballaşma şəraitində hər bir beynəlxalq təşkilat rəqabət qabiliyyətliliyini təmin etmək üçün menecmentin ayrı-ayrı ölkələrə xas olan milli xüsusiyyətlərinin öz fəaliyyətində mütləq nəzərə alınmalıdır.

Hər bir ölkədə menecmentin milli modelləri özünəməxsus xüsusiyyətlərə malikdir. Menecmentin modellərinin formalaşmasının dünya təcrübəsi sübut edir ki, idarəetmə modellərinin bir sosial-mədəni mühitdən digərinə mexaniki köçürülməsi praktiki olaraq qeyri-mümkündür. Bu zaman hər bir ölkəyə xas olan milli xüsusiyyətlər mütləq surətdə menecmentin milli modellərinin formalaşmasına birbaşa təsir edir.

Müasir dövrdə dünya miqyasında kəskin rəqabət mübarizəsində yalnız effektiv təşkilatlar mövcudluq hüququ əldə edə bilirlər. Müasir şəraitdə ABŞ, Yaponiya və Qərbi Avropanın bir çox ölkələrinin idarəetmə modellərində insan amili diqqət mərkəzində dayanır. Bu ölkələrdə insan amili “kadrların idarə edilməsinin strateji konsepsiyası” anlayışı ilə əlaqələndirilir. Kadrların idarə edilməsinin strateji konsepsiyası aşağıdakı 2 aspekti nəzərdə tutur:

- 1) təşkilatın əsas məqsədlərinə uyğun olaraq heyətin psixoloji imkanlarından istifadə;
- 2) işçilərin motivasiya sferasının təşkilatın mənafehləri ilə inteqrasiyası [1].

Piter Druker menecmentin milli xüsusiyyətlərinin vacibliyini nəzərə almaqla müasir menecmentin əsas prinsiplərini formalaşdırmışdır. O, qeyd etmişdir ki, menecmentin məzmununu müxtəlif ölkələrdə, bütövlükdə analoji olsa da, metodları müxtəlifdir. Milli

menecment mütləq surətdə hər bir ölkənin ənənələrini, mədəniyyətini və tarixi inkişafını nəzərə almalıdır. Menecmentin əsas vəzifəsi insanların vahid bir sosial-texniki sistemdə effektiv inteqrasiyası olduğundan menecmenti cəmiyyətin mədəniyyətindən ayırmaq qeyri-mümkündür. Menecerlərin müxtəlif ölkələrdəki fəaliyyəti eyni olsa da, bu fəaliyyətin yerinə yetirilmə üsul və vasitələri məkana görə müxtəlifdir. Məhz bu səbəbdən də idarəetmənin müasir şəraitdə ən vacib problemlərindən biri menecmentin milli xüsusiyyətlərinin və eləcə də mentalitetin nəzərə alınması hesab edilir.

Milli mentalitetin öyrənilməsi menecerə heyəti daha səmərəli idarə etməyə, tətəfdaşlarla daha səmərəli kommunikasiya əlaqələri qurmağa və lüzumsuz şəxslərarası münaqişələrdən yan keçməyə imkan verir. Mentalitet fransız mənşəli söz olaraq, tarixi inkişaf prosesində formalaşır. Hər bir ölkənin mentaliteti minilliklər ərzində toplaşmış adət-ənənələri, mədəniyyəti özündə əks etdirir. Mentalitetin formalaşmasında zaman və məkan amilləri, dünyagörüşü, əqidə, toplanmış təcrübələr və s. də mühüm rol oynayır. Sadalanan amillər konkret regionda yaşayan insanların xarakterinə də birbaşa təsir göstərmiş olur. Məsələn, amerikalılar həddən artıq rasionallıqla yanaşı, mövcud stereotip və ənənələrdən imtina etməyə meyillidirlər. Əlbəttə ki, ABŞ-in bir emiqrantlar ölkəsi olmasının bu rasionallığın formalaşmasında müstəsna rol oynamışdır. ABŞ mentaliteti daha çox dünyanın müxtəlif yerlərindən yalnız pul qazanmaq məqsədilə yığılmış insanların məcmu dəyərləri, əqidəsi və dünyagörüşünün inteqrasiyası kimi çıxış edir. ABŞ mənəvi dəyərlərin tapdandığı və maddi dəyərlərin üstünlük təşkil etdiyi bir ölkə hesab edilir. Amerikalıların mövcud stereotip və ənənələrdən imtina etmək meyili də məhz onların görünən maddi amillərə istiqamətlənmələri ilə əlaqədardır. Ümumiyyətlə amerikalıların mentalitetinin əsas xüsusiyyətlərindən biri keçmişin onlar üçün heç bir əhəmiyyət daşıramamasıdır. Bildiyimiz kimi stereotiplər və ənənələr məhz keçmiş təcrübələrdən qazanılaraq və uzun illər ərzində sınaqdan keçib təsdiqlənərək formalaşır. Keçmişlə bağlılıq olmadığı halda, stereotiplər və ənənələr bir o qədər əhəmiyyət kəsb etmir. Amerikalılar hissləri ilə deyil, daha çox şüurla yaşayan insanlardır və bu üzəndən ifrat rasionaldırlar. Onlar təşkilatın işini dəfələrlə dəqiqliklə işləyib hazırlayır, icraçıların funksiyalarını müəyyən edərkən bütün öhdəliklərin icrasını xırdalığına qədər yoxlayırlar. Amerikalılar daha çox beynin sol “analitik” hissəsindən istifadəyə üstünlük verir. H.Minsberq öz əsərlərində qeyd etmişdir ki, uğurlu rəhbərlər beynin sağ (intuisiya ilə əlaqədar) hissəsindən daha çox istifadə etməlidirlər. Onun qeyd etdiyi kimi, yaradıcı strategiya daha çox sağ yarımkürəli təfəkkür tələb edir [2].

İngilislər ünsiyyətdə həmsöhbətlərinin əqidə və dünyagörüşlərinə uyğun davranır, peşəkarlığı qiymətləndirir və ixtisaslarını daim artırmağa meyil edirlər. İngilislər uzunmüddətli layihələrdə bir qayda olaraq passivdirlər və qısa bir müddətdə gəlir əldə

etməyə daha israrlıdırlar. Onlar iş gününü məhdud zaman çərçivəsinə salmağı məqbul saymırlar.

Almanlar isə öz iş vaxtlarını ciddi planlayır və bir qayda olaraq şəxsi vaxtı işçi funksiyalarının yerinə yetirilməsinə sərf etmirlər. Onlar çox dəqiq və səliqəlidirlər, ünsiyyətdə tədbirlidirlər, titulları sevir, sentimentaldırlar. Almanlar təhsilə xüsusi önəm verirlər. Fransızlar işgüzar ünsiyyətdə xarici dildən istifadəyə mütləq surətdə yol verməməyə çalışır, peşəkar fəaliyyətdə müəyyən şəxslərarası münasibət və tanışlıqlara böyük əhəmiyyət verirlər.

Müxtəlif xaqların mentalitetlərinin bu sadalanan xüsusiyyətləri uyğun olaraq həmin ölkələrin menecmentinin milli modellərində də öz əksini tapmışdır. Məsələn, yaponlar fəaliyyəti vasitəçilərin köməyi ilə həyata keçirməyə daha çox üstünlük verirlər. Onlar özlərinə uyğun insanlarla ünsiyyətə girməyə üstünlük verirlər və həddən artıq punktualdırlar. Yapon menecmenti üçün kollektiv qərar qəbulu xarakterikdir. Yapon mentaliteti üçün qarşılıqlı kömək, zəhmətkeşlik, mədənilik, istənilən işdə mükəmməlliyə cəhd xarakterikdir. Çinlilər də həmçinin qərar qəbulunda maksimum kollegiallığa yönümlüdürlər, ünsiyyətdə isə həmişə diqqətçil və mədənidirlər. Bütövlükdə menecmentin yapon və çin modeli müəyyən oxşar xüsusiyyətlərə malikdir. Menecmentin yapon və çin modelinin ümumi cəhətləri onların hər ikisinin ənənəvi cəmiyyət əsasında meydana gəlməsi və bu cəmiyyətin dəyərlərinə yönümlü olmasıdır. Bu modellərin əsasını təşkil edən ənənəvi cəmiyyətin dəyərləri aşağıdakılardan ibarətdir: iyerarxiya, dövlət kollektivizmi, əməksevərlik, əməkdaşlıq, təkmilləşməyə (mükəmməlliyə) cəhd.

Bundan başqa, menecmentin milli modelləri dünya miqyasında hər bir ölkəyə xas olan milli xüsusiyyətlərlə şərtlənir.

Menecmentin ABŞ modeli

Menecmentin Amerika modeli ABŞ-a Qərb ölkələri arasında liderlik mövqeyi qazandırmışdır. Menecmentin müasir ABŞ modeli xüsusi sahibkarlığın təşkilati-hüquq formasına malik olan korporasiya yönümlüdür ki, onun da meydana gəlməsi təxminən XIX əsrin əvvəllərinə təsadüf edir. ABŞ-da XIX əsrin axırlarından başlayaraq idarəetmə sistemi ingilis təcrübəsinin demək olar ki, tam təkrarlanmasına əsaslandı. Müasir dövrdə də bu idarəetmə sistemi nəzəriyyə və qabıqcıl ingilis təcrübəsinin sintezi kimi formalaşmışdır.

ABŞ-da inkişaf konsepsiyasının transformasiyası iki mərhələdən keçmişdir:

- I mərhələ (1896-1905-ci illər);

Bu mərhələ idarəetmənin xüsusi mülkiyyətdən ayrılması və xüsusi bir fəaliyyət növü kimi formalaşması ilə əlaqədardır.

- II mərhələ (1920-ci illər).

P.Dyupon tərəfindən General Motors şirkətinin yaradılması və modernləşdirilməsi həyata keçirilmişdir. Bunun ABŞ-da və Qərbi Avropa ölkələrində bu gün mövcud olan menecment modelinin formalaşmasına əhəmiyyətli təsiri olmuşdur. Şəxsiyyətə yönümlü olan bu modelin xarakteristik xüsusiyyətləri aşağıdakılardan ibarətdir: idarəetmənin formal təşkili, funksiyaların dəqiq bölgüsü, fərdi nəticələr üzrə fərdi məsuliyyət və maddi stimullaşdırma, kadrların biznes məktəblərində xüsusi proqramlar üzrə ixtisasının artırılması, konkret sahənin müvəffəqiyyət qazanmasında maraqlı olması, fərdi qərar qəbulu və formal fərdi nəzarət, bağlanmış müqavilələrə ciddi riayət edilməsi, münaqişələrin danışıqlar yolu ilə hüquqşünaslar və məhkəmələrin köməyi ilə həll edilməsi.

Amerika menecmenti əsasən F.Teylorun yaradıcısı olduğu elmi idarəetmə məktəbinin müddəalarına əsaslanır. Eyni zamanda Amerika menecmenti A.Fayolun banisi olduğu klassik məktəbin əsas fikirlərini də özündə əks etdirir. Bu məktəblər ABŞ idarəetmə nəzəriyyəsində bir çox istiqamətlərin formalaşmasına əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərmişdir. Menecmentin Amerika modelinin formalaşmasında idarəetmənin H.Ford prinsiplərinin müstəsna rolu olmuşdur. Ford prinsipləri ABŞ-ın ictimai həyatına əhəmiyyətli dərəcədə təsir etmişdir. Ford idarəetmə fəaliyyətində bəzən ümumi qəbul edilmiş qaydaların əksinə də gedirdi. Məsələn, avtomobillərə tələb artan zaman qiyməti aşağı salırdı. Ford hesab edirdi ki, insanların alıcılıq qabiliyyətini əməkhaqqının yüksəldilməsi və satış qiymətlərinin aşağı salınması hesabına yüksəltmək zəruridir. Böyük Depressiya zamanı digər sahibkarlar əməkhaqqını 2-3 dəfə aşağı saldıqda, Ford nəinki əməkhaqqını 2 dəfə artırdı, həm də onsaatlıq iş gününü səkkizsaatlıq iş günü ilə əvəz etdi. Ford hesab edirdi ki, işçinin öz üzərinə heç bir məsuliyyəti götürməyərək tabeçilikdə olmağa ehtiyacı var. Bu səbəbdən də o, eyni sadə hərəkətlərin monoton yerinə yetirilməsini daha məqsəduyğun hesab edirdi. Lakin ifrat monotonluq da bəzən insanlarda əsəb gərginliyinə səbəb olurdu.

Qeyd edək ki, menecmentin müasir ABŞ modelinə görə təşkilatın müvəffəqiyyəti hər şeydən əvvəl daha çox daxili amillərdən asılıdır. Bu səbəbdən də istehsalın rasional təşkilinə, əmək məhsuldarlığının daim yüksəldilməsinə, resurslardan səmərəli istifadəyə xüsusi önəm verilir. İstehsalın rasionallaşdırılması işçilərin və struktur vahidlərinin yüksək dərəcədə ixtisaslaşması və öhdəliklərin ciddi sərhədlə ayrılması ilə xarakterizə olunur.

XX əsrin 20-30-cu illərində ABŞ-da təsərrüfatçılığın ekstensiv metodlarından intensiv metodlarına keçid idarəetmənin yeni istiqamətlərinin axtarışını tələb edirdi. Tədricən aydın olurdu ki, kapitalist istehsalının mövcudluğunun qorunması üçün müəssisədə işçinin mövqeyinə münasibəti dəyişmək, motivasiyanın və işçilərlə sahibkarlar arasındakı əməkdaşlığın yeni metqodlarının işlənilib hazırlanması zəruridir. E.Meyonun adı ilə bağlı olan insan münasibətləri məktəbinin bununla əlaqədar yeni konsepsiya-

ları humanist yönümlü müddəaları ilə ABŞ idarəetmə nəzəriyyəsini daha da zənginləşdirdi.

“İnsan resursları menecementi” termini ABŞ-da XX əsrin 60-cı illərində meydana gəlmişdir. Amerikalı sosioloq R.Maylz “insan resursları” modelini təşkilatın əsas məqsədlərinə çatmasına vəsilə olan strateji bir komponent kimi qiymətləndirdi. R.Maylzın “insan resursları” modeli şəxsiyyətin təşkilatda aktiv mövqeyinə istiqamətli idi. İnsan resurslarına diqqətin daha da artırılmasının ifadəsi məqsədlə ABŞ-da XX əsrin 60-70-ci illərində bir təşkilatlar kadr bölmələrinin insan resursları xidməti ilə əvəz edilməsi qərarına gəldilər. Qeyd etmək lazımdır ki, son onilliklər ərzində ABŞ-da insan resursları xidmətinin rolu kifayət qədər yüksəlmişdir.

ABŞ şirkətlərində idarəetmənin əsas xüsusiyyətləri aşağıdakılardır: ciddi və dəqiq vəzifə öhdəlikləri, əməkdaşların yaradıcılıq potensialının reallaşdırılması və yeni ideyaların tətbiqi, kadrların mütləq surətdə yenilənməsi, məqsədlər üzrə idarəetmə, fəaliyyətin dəqiq alqoritmi, peşəkar ixtisaslaşma çərçivəsində karyera artımı, inkişaf etmiş korporativ mədəniyyət, strateji planlaşdırma.

Qeyd edək ki, son illər menecementin ABŞ modeli öz liderlik mövqeyindən tədricən Yapon modelinin xeyrinə geri çəkilməyə başlayır. Menecementin ABŞ modelinin xüsusiyyətləri amerikalıların milli xüsusiyyətləri ilə uyğunluq təşkil edir (sona qədər mübarizə, hər zaman öz üstünlüyünü sübut etmək cəhdi, böyük uğurun qısa bir zamanda əldə edilməsinə meyil, liderlik uğrunda mübarizə, təkbaşına idarəetmə, zahirən demokratiklik mühitində mütləq tabeçilik, ciddi nizam-intizam).

ABŞ modelində menecementin yapon modelindən istifadə yapon mənşəli amerika alimi Vilyam Ouçi tərəfindən formalaşdırılmışdır. Ekspertlər müəyyən etmişlər ki, menecementin yapon modeli istehsal, satış və maliyyə arasında daha harmonik əlaqələri təmin edir.

Menecementin yapon modeli işçini həm də bir şəxsiyyət kimi nəzərdən keçirir. Yapon şirkətlərində özünü motivasiya güclü olduğundan, nəzarət dolay xarakter daşıyır. Yapon modeli ABŞ-da meydana gələn “insan münasibətləri məktəbinin” irəli sürdüyü “sosial insane” konsepsiyasına daha yönümlüdür.

Menecementin ABŞ modelinə əsasən uğur qazanmanın əsas tərkib hissələri aşağıdakılardır: rəhbərin peşəkarlığı, tərəfdaşın təfəkkür və qavrayışını psixi cəhətdən yönəltmək qabiliyyəti, avtoritar yanaşmadan səlahiyyətlərin tam ötürülməsinə keçid.

Rəhbər işçilərin seçiminin ABŞ praktikası başlıca vurğunu mütəxəssislərin bilik səviyyəsinə deyil, uyğun təşkilati qabiliyyətlərinə edir. Bundan başqa, ABŞ-da fərdiyyətçilik ruhu daha çox inkişaf etmişdir. ABŞ menecementinin dini əsasını xristian dininin protestant qolu təşkil edir.

Menecementin Yapon modeli

Son onilliklər ərzində Yaponiya dünya bazarında liderlik mövqeyini qoruyub saxlayır. Yaponiyanın liderlik mövqeyinin əsas səbəblərindən biri onun insan amilinə yönümlü menecment modelini tətbiq etməsidir. Tarixi inkişaf dövrü ərzində Yaponiyada milli xarakterin spesifik cizgilərinə uyğun müəyyən davranış metodlarından istifadə edilir.

Yapon menecmenti onun tarixi inkişaf xüsusiyyətləri, mədəniyyəti və ictimai psixologiyasını özündə əks etdirir. Ümumiyyətlə hər hansı bir ölkənin menecmenti onun ictimai-iqtisadi üsulu və tərzilə əlaqədardır. Yapon menecmenti kollektivçiliyə əsaslanır və şəxsiyyətə təsirin mənəvi-psixoloji təsirlərindən istifadə edir. Bu hər şeydən əvvəl kollektiv qarşısında öhdəlik (borc) hissinin dərk edilməsi ilə bağlıdır. Yaponiyada idarəetmənin əsas predmeti əmək resurslarıdır. Yapon sahibkarın qarşısına qoyduğu əsas məqsəd – müəsisənin işinin səmərəliliyini əsas etibarilə işçilərin əmək məhsuldarlığının artırılması hesabına yüksəldilməsindən ibarətdir.

Yapon təsərrüfatçılıq sistemi tarixən təşəkkül tapmış qrup mütəşəkkilliyi ənənələrinə əsaslanır. Yapon menecmentinin əsasını Amerika menecmentindən fərqli olaraq ayrıca götürülmüş fərdin deyil, bütövlükdə qrupun idarə edilməsi təşkil edir. Eyni zamanda Yaponiyada yaşca böyük insanlara hörmət ənənəsi hamıya xas bir vərdiş halı almışdır.

Menecmentin yapon modeli “sosial insane” yönümlüdür. “Sosial insan” isə stimullar və motivlərin spesifik sistemi ilə xarakterizə edilir. Stimullara əməkhaqqı, əmək şəraiti, rəhbərlik üslubu, işçilər arasındakı şəxslərarası münasibətlər aid edilir. Motivlərə isə işçinin əmək nailiyyətləri, onun xidmətlərinin qiymətləndirilməsi, xidməti artım, peşənin təkmilləşdirilməsi, yaradıcı yanaşma və s. aid edilir.

Yaponlar mövcud vəziyyəti öyrənərək ona daha yaxşı uyğunlaşirlar və digər ölkələrin işçilərindən fərqli olaraq qayda və təlimatları yalnız formal qaydada yerinə yetirməklə kifayətlənmirlər. Onlar əməyə görə uyğun mükafatlandırmanı mütləq surətdə iş stajının nəzərə alınması ilə həyata keçirirlər. Yaponiyada motivasiyanın ən güclü vasitəsi kimi təşkilatın “korporativ ruh”u çıxış edir. Korporativ ruh təşkilatın ideallarına sadıqlıqla müəyyən edilir. “Korporativ ruhun” əsasında qrup mənafeyini ayırayrı işçilərin şəxsi mənafeyindən üstün tutan qrupun psixologiyası dayanır.

Hər bir yapon firması çoxlu sayda formal və qeyri-formal qruplardan ibarətdir. Hər bir qrupda yaş, staj və təcrübə üzrə fərqlənən işçilər mövcud olur. Yaşca kiçik qrup üzvləri özlərindən daha böyüklərin nüfuzuna tabe olaraq daim hörmət edirlər. Bu qruplar təşkilatın məqsəd və vəzifələrinə yönümlü olurlar.

İri yapon şirkətləri üçün “ömürlük mudd” sistemi xarakterikdir. Muddlu olduqları şirkətə işçilər minnətdarlıq və hörmət hissi ilə yanaşırlar. Bununla əlaqədar yapon “ömürlük mudd” sistemini motivasiya təsirinin güclü vasitəsi kimi qiymətləndirmək olar.

Yaponiyada “ömürlük mudd” sistemi əməyin ödənilməsi sistemi ilə birbaşa əlaqədardır. Bu zaman əməkhaqqı ölçüsü davamlı iş stajından birbaşa asılı olaraq müəy-

yönləşdirilir. Bir çox yapon şirkətləri üçün heyətin rotasiyası xarakterikdir. Bununla əlaqədar təxminən hər 3-5 ildən bir heyətin yeni ixtisaslara yiyələnməsi təmin edilir. Yapon menecmentinin təşkilati-texniki məzmunu keyfiyyətin kompleks idarə edilməsi, istehlakçıya yönümlülük ilə müəyyən edilir. Ümumiyyətlə yaponlar yüksək keyfiyyətli məhsul istehsalına həddən artıq istiqamətli olurlar.

Məhsul keyfiyyətinin yüksəldilməsinə istiqamətlənən ideyanın müəllifi amerikalı Deminq olsa da, bu ideya öz inkişafını ABŞ-da deyil, Yaponiyada tapdı. XX əsrin 50-ci illərində keyfiyyətin yüksəldilməsi ideyası Yaponiyada keyfiyyətin idarə edilməsinin kompleks sistemə çevrildi. Qeyd edək ki, Yaponiyada məhsul keyfiyyətinin yüksək səviyyəsinin daim qorunması yapon millətinin milli ənənələri və xammal resurslarının demək olar ki, olmaması səbəbindən tamamilə xaricdən idxalı ilə əlaqədardır.

U.E.Deminq keyfiyyət hərəkətinin banisi olaraq, ilk dəfə keyfiyyətin fəlsəfəsini yaratmışdır. Onun ideyalarının yapon sənayesinin II Dünya müharibəsinin sonrakı dövrdə dirçəlməsində müstəsna rolu olmuşdur. ABŞ şirkətləri deminq ideyalarını yapon şirkətlərinin tam rəqabət qabiliyyətli mövqə qazandıqlarından sonra diqqət yetirməyə başlamışlar. Yaponlar deminqi yapon sənayesinin uğurunun səbəbkarı hesab etsələr də, ABŞ onu yalnız 1980-ci ildə fərqlənməyə başladı. U.Konvey Deminqi “sənaye inqilabının üçüncü dalğasının atası” adlandırmışdır. Onun sözləri ilə desək, keyfiyyət səviyyəsinə statistik nəzarəti mənimsəyən yapon istehsalçıları XX əsrin ikinci yarısında dünyanı fəth etməyə başladılar [2].

Keyfiyyətə nəzarətdə Deminq yanaşması statistik olmaqla keyfiyyətin tam olaraq məhsuldan deyil, insanlardan asılı olması ideyasına əsaslanırdı. Məhz onun bu fikirlərini yaponlar yüksək qiymətləndirirdilər. Deminq istehlakçını “istehsal prosesinin ən vacib hissəsi” kimi qiymətləndirir və əvvəlcədən istehlakçının tələbatlarının proqnozlaşdırılmasını zəruri hesab edirdi [2].

Ümumiyyətlə məhsul keyfiyyətinin daim yüksək səviyyəsinin qorunub saxlanılmasına meyillilik yaponların genetik xüsusiyyətləri ilə bağlıdır. Buna görə də, amerikalılar Yaponiyada məhsul keyfiyyətinin yüksəldilməsi tədbirlərini ABŞ ideyalarından oğurluq kimi qiymətləndirməməlidirlər. Almanlar özləri belə, uzun müddət ərzində məhsul keyfiyyətinin yüksəldilməsinə amerikalılardan daha çox önəm vermişlər [3]. Menecment üzrə yapon mütəxəssisi Xideki Yosixara yapon idarəetməsinin aşağıdakı xarakterik cəhətlərini qeyd etmişdir:

- Məşğulluq və etibarlılıq mühitinin yaradılmasının təmin edilməsi;

Məşğulluq və etibarlılıq mühitinin yaradılmasının təmin edilməsi öz növbəsində əmək resurslarının stabilliyini və kadr axıcılığının aşağı salınmasını təmin edir. Əmək resurslarının stabilliyi çalışanlar üçün stimül olaraq korporativ birlik hissini möhkəmləndirir, tabeçilikdə olanlarla rəhbərlər arasında harmoniyalı münasibətlər

yaradır. Yapon işçisi ümumiyyətlə, hər zaman muzzdlu olduđu təşkilatla özünü eyniləşdirir.

- Aşkarlıq və şirkətin dəyərləri;

Yapon idarəetmə sistemi firmanın bütün işçiləri üçün ümumi olan korporativ dəyərləri daim formalaşdırır. Bu korporativ dəyərlərə keyfiyyətli xidmətin prioritetliyi, istehlakçıya xidmət, işçilərin administrasiya ilə əməkdaşlığı, bölmələrin koordinasiyası və s. aid edilir.

- İnformasiyaya əsaslanan idarəetmə;

Yaponiyada istehsalın iqtisadi səmərəliliyinin və məhsulun keyfiyyət xarakteristikalarının yüksəldilməsi məqsədilə məlumatların yığılı və onlardan sistemətik istifadə edilməsinə xüsusi əhəmiyyət verilir.

- Yüksək keyfiyyətin təmin edilməsinə yönələn idarəetmə;

Yaponiyada şirkət rəhbərləri hər zaman keyfiyyətə nəzarətin zəruriliyini xüsusi olaraq qeyd edirlər. İstehsal prosesinin idarə edilməsində onları maraqlandıran ən çox məhsul keyfiyyəti haqqında dəqiq məlumatların əldə edilməsidir. Təşkilatlarda intizamın qorunub saxlanması və işin keyfiyyətinin yüksəldilməsi üçün yapon menecmenti cəzalandırmaya deyil, mükafatlandırmaya daha çox üstünlük verir. Yaponiyada rəhbərlərlə işçilər arasında qarşılıqlı əməkdaşlığı təmin etmək üçün keyfiyyət dərəcələrindən istifadə edilir.

- Rəhbərliyin istehsal prosesində daima iştirakı;

Çətinliklərin öhdəsindən gəlmək və problemlərin həllində yaxından iştirak etmək üçün Yaponiyada idarəetmə heyəti daima istehsal prosesində iştirak edir.

- İstehsalda gigiyena və qaydanın qorunub saxlanmasına riayət edilməsi;

Yapon məhsullarının yüksək keyfiyyətinin təmin edilməsinin başlıca amillərindən biri də istehsalda gigiyena və qaydanın qorunub saxlanmasıdır.

Müasir dövrdə Yaponiya dünya sivilizasiyasının lokomotivi hesab edilir. II Dünya müharibəsindən sonra Yaponiya hələ uzun müddət öz ayaqları üzərində dura bilmirdi və o dövrlər iqtisadi cəhətdən inkişaf etmiş Amerikanın təcrübəsini öyrənməyə çalışırdı. Həmin illər yapon millətinin şüarı “hamı üçün yaxşı olan həyat naminə çalışmaq” idi. Bu, yapon tərziində motivasiya idi və bu motivasiyanın vasitəsilə yaponlar zaman gədikcə həyatın bir çox sahələrində bugünkü böyük nailiyyətləri əldə etdilər. Bütün bunlar yapon sahibkarı və menecment sahəsində mütəxəssis olan K. Tateisinin “Səhibkarlığın əbədi ruhu” əsərində öz əksini tapmışdır. K. Tateisi zamanla dünya şöhrətli şirkətə çevrilmiş “Omron elektroniks” şirkətinin yaradıcısı olmuşdur. K. Tateisi öz şirkətinin təcrübəsini təhlil edərək təşkilatın idarə edilməsi üzrə bəzi praktiki tövsiyələr verir. K. Tateisi, xüsusilə də staqnasiyadan yan keçməyin yollarını təklif edir. O, göstərir ki, staqnasiya, başqa sözlə, iqtisadiyyatda durğunluq artdıqca, şirkətlərin özünü tənziqləmə qabiliyyəti də azalır. Qeyd edək ki, staqnasiyanın ilk iqtisadi

sadi nəzəriyyəsi 1930-cu illərin sonlarında Keyns məktəbinin nümayəndəsi E.Xansen tərəfindən işlənib hazırlanmışdır.

K.Tateisi şirkətin əsas təhlükəsi kimi 1983-cü ildə “Omron” şirkətinin üzlaşdığı “böyük biznes sindromunu” qeyd edir. K.Tateisi nəinki istedadlı biznesmen, həm də genişmiqyaslı və sistemli düşüncə qabiliyyətinə malik analitik idi. Bütün bu keyfiyyətlər ona yaratdığı şirkətin rəqabət qabiliyyətliliyinin aşağı düşməsinin əsas səbəblərini müəyyən etməyə imkan verdi [4].

K.Tateisi “Omron” şirkətinin həyat qabiliyyətini aşağı sala biləcək daha ən vacib səbəbləri göstərirdi. Bu səbəblər kimi o, həddən artıq mərkəzləşdirilmiş və şişirdilmiş idarəetmə aparatını, cari və adi qərarların qəbulu üçün xüsusi forma və prosedurların geniş əhatəli sistemini, bu cür qərarların işlənib hazırlanması üçün müzakirələrin həddən artıq çoxluğunu, problemlərin bir şöbədən digərinə və əksinə ötürülməsini qeyd edirdi. Son yekun qərarlar sonsuza qədər təxirə salınmasının əsas səbəbi kimi Tateisi hər bir administratorun məsuliyyətdən qaçmaq cəhdini xüsusilə vurğulayırdı.

K.Tateisi başa düşürdü ki, təşkilatın ölçülərinin qədərsiz böyüməsi nəticəsində bazar tələblərinə həssaslıq getdikcə azalır və təşkilatın gələcək inkişafı tormozlanır. Bunun əsas səbəbləri kimi bəzi amillər (psixoloji amillər də daxil olmaqla) çıxış edir. K.Tateisi təşkilatın gələcək inkişafını tormozlayan aşağıdakı amilləri sadalayır: təşkilatda bürokratizmin artımı, kommunikasiya əlaqələrinin zəifliyi, məsuliyyətin itirilməsi, səmərəliliyin aşağı düşməsi, mənfəətin azalması.

“Böyük biznes sindromu” ilə əlaqədar ən mürəkkəb problemlər, Tateisiyə görə, rəhbərliyin ən ali səviyyəsində (xüsusilə də qərar qəbulu prosesində) meydana çıxır. Nəticədə, rəhbərlik sisteminin fəaliyyətinin səmərəliliyi aşağı düşür, təşkilatın məqsədlərə çatmaqda yaradıcı yanaşma məhv olur, problemin öz mahiyyəti belə təhrif edilir.

Təşkilatın ölçüləri böyüdükcə administrasiya daha çox vahid qərar qəbuluna üstünlük verir. Nəticədə, qərar qəbulunda təxirə salmalar baş verir. K.Tateisi, Li Yakokka, R.Uotermen və digərləri şirkətin canlanması üçün çevik strukturun vacibliyini qeyd edir və bunu təşkilatın rəqabət qabiliyyətliliyinin yüksəldilməsinin əsas amili kimi qiymətləndirir.

K.Tateisi hər bir təşkilatı ətraf mühitin sürətli dəyişikliklərinə uyğunlaşa bilməli olan canlı orqanizm kimi nəzərdən keçirirdi. O, qeyd edirdi ki, əgər təşkilatın ətraf mühit dəyişikliklərinə adaptasiya qabiliyyəti olmazsa, o, bu dəyişikliklərin qurbanına çevriləcəkdir. K.Tateisi Biologiyadakı təbii seçmə qanununun təşkilatların fəaliyyətinə də aid edilməsini məqbul hesab edirdi.

Biznes strategiyası üzrə görkəmli mütəxəssis olan Tateisi göstərirdi ki, təşkilatın rəqabət qabiliyyətinin aşağı düşməsi ilə əlaqədar amillər aradan qalxarsa, təşkilatın

uzunmüddətli artım tsiklinə səbəb olan tamamilə fərqli bir situasiya meydana çıxar. Bu halda, cəmiyyətin tələblərinə reaksiyalar güclənir, yeni texnologiyalar tətbiq edilir, yeni məhsullar istehsal edilir və mənfəət artımına səbəb olan bazar iştirakı genişləndirilir.

ABŞ şirkət rəhbərlərini yapon şirkətlərinin rəqabət qabiliyyətliliyi daim düşündürür. Onlar yapon şirkətlərinin müvəffəqiyyətini dövlət, biznes və həmkarlar ittifaqlarının fəaliyyətinin vahid milli şirkət kimi qovuşması ilə izah edirlər.

Lakin yapon biznesmenləri özləri çox zaman dövlətin ifrat müdaxiləsindən və bazar üzərində hədsiz nəzarətindən narazılıq edirlər, hətta bəzən dövlətlə əməkdaşlıqdan imtina da edə bilirlər. Amerikalılar eləcə də qeyd edirlər ki, yapon modeli hər yerdə eyni səmərə ilə işləyə bilməz, belə ki, yaponlar xüsusi milli psixologiyanın daşıyıcısı hesab edilir [1].

Yapon şirkətlərinin rəqabət qabiliyyətliliyinin təhlilində psixoloji amillər, insan resurslarından doğru istifadə xüsusi əhəmiyyətə malikdir. İşçilərin intellekti və peşəkarlığı təşkilatın digər resurslarından (təşkilati, maddi, maliyyə və s.) istifadənin səmərəliliyinə birbaşa təsir edir. Yapon təcrübəsi sübut edir ki, rəqabət qabiliyyətli təşkilatlarda işçilər şəxsi və intellektual potensiallarını reallaşdıraraq, bütövlükdə təşkilata böyük bir səmərə qazandırır. Bununla əlaqədar, menecerlərin özlərinin də davranışı tabeçilikdə olanların mənfəəti və dəyərlərinin nəzərə alınmasına istiqamətlənir.

Qlobal biznes strategiyasının aparıcı nəzəriyyəçilərindən biri olan Keniçi Omae qeyd etmişdir ki, biznes strategiyasının əsas cəhəti rəqabət üstünlüyüdür. Omaeyə görə biznes strategiyasının qurulması sisteminin əsasını istehlakçıların tələbatlarının dəyişilməsinə həssaslıq təşkil etməlidir. Onun “strateji üçbucağının” bucaqları – şirkət (onun güclü, zəif tərəfləri, resursları), istehlakçı və rəqabətdir [1]. Keniçi Omae göstərir ki, Qərb menecmenti yapon strateji idarəetmə üslubunun təhlilində çox az hallarda uğurlu olur. O, qeyd edir ki, Qərb və Şərqi strategiyaları arasında köklü fərq ondan ibarətdir ki, yapon şirkətləri uzunmüddətli planlar qurduqları halda, Qərb şirkətləri qısamüddətli mənfəətə yönümlü olurlar.

Müasir yapon təşkilatlarının rəqabət qabiliyyətlərini qoruyub saxlamaq üçün psixoloji və sosial-psixoloji sferanın tələblərinin nəzərə alınması vacibdir. Bu zaman idarəetmə praktikası üçün nisbətən problemlə bağlı olan sahələr (sosial nəzarət, motivasiya, şəxslərarası münasibətlər, sosiallaşma) xüsusilə diqqət mərkəzində durmalıdır.

Menecmentin Qərbi Avropa modeli

Menecmentin Qərbi Avropa modelinin formalaşdırılmasında Avropa alimlərinin böyük töhfəsi olmuşdur. Belə ki, bixeviorizmin təsiri altında Qərbdə idarəetmənin psixologiyasına daha çox önəm verilir, maddi mükafatlandırmanın insan əməyinin qarşılıyaq yeganə amil olmaması, insan söylərinin fərdin davranışının asılı olduğu psixoloji motivlərlə müəyyən edilməsi nəzərə alınır. “İnsan münasibətləri” məktəbinin Al-

maniya nəzəriyyəçiləri heyətin idarə edilməsində ABŞ və Yaponiya alimlərinə nisbətən daha ciddi yanaşma mövqeyində durur. ABŞ-ın ardınca Avropada da “əməyin zənginləşdirilməsi”, yəni iş yerində əməyin məzmununun daha da dolğunlaşdırılması üzrə bir çox sınaqlar keçirilir. Avropanın bir sıra ölkələrində tabeçilikdə olanların idarəetmə prosesinə cəlb edilməsi üzrə genişmiqyaslı tədbirlər görülür. İdarəetmədə iştirak sistemi daha çox Almaniyada tətbiq edilir. Bu cür iştirak sistemi aşağıdakı elementlərdən ibarətdir: müəssisələrdə istehsal müşavirələrinin yaradılması, muzzdlu işçilərin nümayəndələrindən ibarət müşahidə şuralarının yaradılması, idarəetmə şurasına “işçi direktorların” daxil edilməsi.

İşçilərin şura, komitə və digər orqanlarda nümayəndəliklərinin yaradılması Almaniyada ilə yanaşı, Fransada, Hollandiyada, Norveçdə, Avstriyada, Belçikada və Qərbi Avropanın digər ölkələrində geniş yayılmışdır.

Son zamanlar Qərbi Avropanın bir çox ölkələrində kollektiv işə böyük önəm verilərək müəyyən çərçivəli məsələlərin həlli məqsədilə idarəetmə qrupları yaradılır. Məsələn, “Harsburq modeli” səlahiyyətlərin aşağı idarəetmə səviyyələrinə ötürülməsini nəzərdə tutur. Bu modelə əsasən qərar qəbulu üzrə hüquqlar daha peşəkar işçilərə ötürülür ki, bu da bütün idarəetmə səviyyələrində qəbul edilən qərarların keyfiyyətinin yüksəldilməsinə gətirib çıxarır. Bu zaman hər bir işçi öz səlahiyyətləri və öhdəlikləri çərçivəsində, idarəetmə qərarı qəbul edir.

Qərbi Avropa modeli səmərəli menecmentin aşağıdakı şərtləri ilə müəyyən edilir: rəhbərin müsbət (pozitiv) əhval-ruhiyyəsi, doğru seçilmiş səs tonu, idarəetmə təsiri- nin optimal variantının seçimi.

Qərbi Avropa şirkətləri üçün idarəetmənin qeyri-mərkəzləşdirilməsi prinsipindən istifadə xarakterikdir. Qeyd edək ki, koordinasiya edilmiş qeyri-mərkəzləşdirmə ideyasının müəllifi A.Sloun olmuşdur. Buna uyğun olaraq şirkətlərin daxilində müxtəlif fəaliyyət sferaları üzrə istehsal bölmələri yaradılır. Bu istehsal bölmələri qeyri-mərkəzləşdirilmiş formada onlara tabe olan altbölmələrin fəaliyyətini koordinasiya edir. Finlandiyada isə təşkilatın məqsədləri kəmiyyət göstəriciləri ilə müəyyən edilir. Yekun məqsədlərin əldə edilməsinə yönələn strategiya “nəticələr üzrə idarəetmə” adını almışdır. “Nəticələr üzrə idarəetmənin” əsas xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, nəzərdə tutulan nəticələrin əldə edilməsində ali rəhbərliklə yanaşı, icraçılar və işçilər də iştirak edir, tabeçilikdə olanlar isə nəticələrin əldə edilməsi yolları və metodlarını özləri seçirlər.

Qərbi Avropanın bir sıra ölkələrində Keynsin dövlət tənzimlənməsi nəzəriyyəsinə əsaslanan idarəetmə modelləri (“sosial bazar təsərrüfatçılığı” modeli və Skandinaviya modeli) tətbiq edilir. Almaniyada Erxard tərəfindən işlənilib hazırlanmış “sosial bazar təsərrüfatı” konsepsiyasının əsasında Keynsin tənzimləmə nəzəriyyəsi dayanır. Bu modelə görə azad böyük iqtisadiyyatın formalaşdırılması xüsusi mülkiyyət baza-

sında, lakin bazara dövlət tərəfindən nəzarət əsasında həyata keçirilir. Erxardın “sosial bazar təsərrüfatı” konsepsiyası özündə aşağıdakı 2 müddəanı birləşdirir:

- təsərrüfatçılığın bütün sferalarında dövlət tənzimlənməsinin gücləndirilməsi;
- indikativ planlaşdırmanın tətbiqi.

Qərbi Avropa ölkələrində sahibkarlarla işçilər arasındakı münasibətlərin xüsusi forması kimi sosial əməkdaşlıq çıxış edir. Lakin sosial əməkdaşlıq şəraitində də maddəli işçilərin əməkhaqqının yüksəldilməsi, iş rejimi və əmək şəraitinin optimallaşdırılması, dəyişdirilməsi, vergilərin aşağı salınması və s. üzrə tələblərinin olma ehtimalı da istisna deyildir. Avropa ölkələrində sosial əməkdaşlıq uzun zaman dövrü ərzində təbii yolla formalaşmışdır.

Qeyd etmək lazımdır ki, Şimali Avropa ölkələrinin idarəetmə sistemində sosial dövlət tipi fərqlənir. Bu modelə əsasən dövlət ümumi rifahın mənbəyi kimi insan hüquqlarının qorunmasını, qəndər bərabərliyini, genişmiqyaslı sosial müavinətlərin verilməsini, məşğulluq səviyyəsinin artırılmasını təmin edir. Skandinaviya modeli geniş ictimai rifah modeli olaraq, bəzən də kapitalist sosializmi sistemi də adlandırılır. Skandinaviya modelini özünəməxsus “qızıl orta” da adlandırmaq olar. Belə ki, bu model kapitalist və sosialist sisteminin ən uğurlu elementlərini özündə birləşdirir. 2013-cü ildə Böyük Britaniyanın “The economist” jurnalında bildirilmişdir ki, Şimali Avropa ölkələri dünyada ən yaxşı idarəetmə sisteminə malikdirlər. İsveçdə son illər ərzində neoliberal siyasətin və dövlət sektorunun rolunun bir qədər azaldılmasına və onunla əlaqədar sosial qeyri-bərabərliyin nisbətən artmasına baxmayaraq, yenə də dünyanın ən sosial ölkəsi hesab edilir. Qeyd edək ki, İsveçdə “sosializmin isveç modeli” geniş miqyasda tətbiq edilir.

Bu modelin müəllifi Nobel mükafatı laureatı Qunnar Mürdal olmuşdur. Mürdalın sosializmin İsveç modeli sosial bazar təsərrüfatı, sosial tənzimlənən iqtisadiyyat və sosial əməkdaşlıq nəzəriyyələrinə əsaslanır. Mürdal hesab edirdi ki, dövlət tərəfindən bazar proseslərinin idarə edilməsi cəmiyyətin hər bir üzvü üçün bərabər iqtisadi imkanlara malik səmərəli iqtisadiyyatın yaradılmasına şərait yaradacaqdır.

Bu modelə görə, tənzimlənən iqtisadiyyatın əsasında əhalidən yığılan birbaşa və dolayı vergilər dayanır. Sosializmin isveç modelində Mürdal əhalinin rifahının yüksəldilməsi üçün bərabər imkanlara təminat verən sosial müdafiə sisteminin yaradılmasını zəruri hesab edirdi.

Göründüyü kimi, menecmentin Qərbi Avropa modeli ABŞ və Yaponiya menecment modellərinin müəyyən xüsusiyyətlərini əks etdirərək onların sintezi kimi çıxış edir.

Bununla belə, ümumilikdə menecment nəzəriyyəsi ilk dəfə ABŞ-da yaranaraq, bu ölkəyə liderlik mövqeyi qazandırmışdır. XX əsrin I yarısında kütləvi istehsalı mənimləyən və geniş miqyasda ABŞ istehsalçıları bu mövqeyin bir daha möhkəmləndirilməsində əhəmiyyətli rol oynamışlar. Yaponiya menecmenti II Dünya mühari-

bəsindən sonrakı ilk illərdə ABŞ menecment modelinin müəddəalarından istifadə edərək istehsal və idarəetmənin rəşional təşkili sahəsində böyük uğurlar qazanmışlar. Müasir dövrdə Yaponiya öz rəqiblərinin keyfiyyətə nəzarət, rasionallaşdırma, istehsalın avtomatlaşdırılması, əmək resurslarının idarə edilməsi sahəsində geridə qoyur. Yapon menecmentinin “ümumi tale fəlsəfəsi” konsepsiyasına görə işçilərin və istehlakçılarının mənafeləri də sahibkarların mənafeləri qədər önəmlidir. Yapon şirkətlərinin əsas məqsədi mənfəət əldə etməklə yanaşı, həm də işçilərin və istehlakçıların tələbatlarının ödənilməsindən ibarətdir. Məhz “ümumi tale fəlsəfəsi” konsepsiyasına sadıq olan şirkət keyfiyyət və səmərəlikdə daha rəqabət qabiliyyətli təşkilat hesab edilir. Müasir qloballaşma dövründə Azərbaycan iqtisadiyyatı dünya iqtisadiyyatına aktiv surətdə inteqrasiya edir. Qeyd etmək lazımdır ki, Azərbaycanın müasir menecmenti həddən artıq mərkəzləşdirilmiş və planlı iqtisadiyyatdan bazar iqtisadiyyatına keçid şəraitində çox qısa bir zaman kəsiyində formalaşdırılmışdır. Bu səbəbdən Azərbaycanın milli menecmenti keçmiş inzibati-komanda sisteminin bəzi cəhətlərini hələ də qoruyub saxlamaqdadır. Bugünkü vəziyyətdə Azərbaycanda mövcud olan bir çox təşkilatlar keçmiş sovet müəssisələrinin bazasında yaradılmışdır. Lakin bununla bərabər, bu təşkilatların əksəriyyəti, artıq uzun illərdir ki, bazar iqtisadiyyatı şəraitində fəaliyyət göstərərək beynəlxalq miqyasda müəyyən dərəcədə rəqabət qabiliyyətliliklərini təmin edə bilirlər.

Müasir dövrdə Azərbaycan menecmentinin formalaşdırılması zamanı fərdiyyətçilik, şəxsiyyətə yönümlük, fərdi nəzarətin həyata keçirilməsi kimi aspektlərə xüsusi önəm verilməlidir. Müəssisələrdə fərdin işgüzar keyfiyyətləri, adaptasiya qabiliyyəti xidməti pillələrlə yüksələn zaman mütləq nəzərə alınmalıdır. Eləcə də konkret şərait və situasiyadan asılı olaraq, ABŞ, Yaponiya, Qərbi Avropa ölkələri menecmentinin müxtəlif modellərindən Azərbaycanın idarəetmə praktikasında məqsədyönlü şəkildə istifadə edilməlidir.

Ədəbiyyat

1. Розанова, В. А. Психология управления, Учебное пособие. Москва, 2008 г., стр. 264, 281, 209
2. Кеннеди, Кэррол Гуру менеджмента. Москва, 2006 г., стр. 201, 75, 76-77
3. Грейсон Дж. мл., О’Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века / пер. с англ. М.: Экономика, 1991, стр.290
4. Кадзума Татеиси. Вечный дух предпринимательства. М: Московский бизнес, 1990

AKTİVLƏRİN AMORTİZASIYASI: MAHIYYƏTİ VƏ UÇOTU MƏSƏLƏLƏRİ

V.M.Quliyev

i.e.n., dos., "Mühasibat uçotu və audit" kafedrası, UNEC
vaqif.unec.@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 24 yanvar 2019; Çapa qəbul edilmişdir 11 fevral 2019; online-da çap edilmişdir 27 mart 2019
Received 24 January 2019; accepted 11 February 2019; published online 27 March 2019

Xülasə

Məqalədə "amortizasiya" anlayışının mahiyyətinə və funksiyasına rəğmən iqtisad elmlərində təşəkkül tapmış yanaşmalar araşdırılır, rasiona l tənqid metodunun köməyilə onlara münasibət bildirilir. Göstərilir ki, amortizasiyanın mahiyyəti və funksiyasının düzgün izah olunmaması və çox hallarda onun "köhnəlmə" anlayışı ilə sinonim olduğunun təsdiq edilməsi şirkətlərin aktivlərinin amortizasiyasının uçotu və hesabata nda metodoloji çatışmazlıqlara səbəb olur. Əsaslandırılır ki, amortizasiyanın köhnəlmə nəticəsində yaranması müddəası metodoloji-praktiki baxımdan əsassızdır və həmin müddəanın aktivlərin uçot-hesabat sistemində yer alması uzunmüddətli maddi və qeyri-maddi aktivlərə investisiyaların əsas maliyyə mənbəyi olan amortizasiya ayırmaları üzərində nəzarətin itirilməsinə gətirib çıxarır.

Açar sözlər: amortizasiya, köhnəlmə, aktivlər, xərclər, əsas fondların aşınması.

Jel classification: M40

AMORTIZATION OF ASSETS: ESSENCE AND ACCOUNTING ISSUES

V. M. Guliyev

Ph.D., associate prof., UNEC

The article deals with the approaches existed in economic sciences regarding the essence and function of amortization concept, and a critical assessment is given to these approaches with the help of rational criticism method. It is shown that misinterpretation of the essence and function of amortization concept and confirming it as a synonym to the notion of "obsolescence" in many cases can cause to incorrect methodological consequences in accounting and reporting of amortization of company's assets. It is proved that, the thesis of 'the creation of amortization as a result of obsolescence is methodically and practically unjustified, and having this thesis in the accounting-report system of assets leads to losing control on

amortization which is the main source of investments to long-term tangible and intangible assets”

Keywords: amortization, obsolescence, assets, expenses, depreciation of fixed assets.

АМОРТИЗАЦИЯ АКТИВОВ: СУЩНОСТЬ И ВОПРОСЫ УЧЕТА

В. М. Кулиев

к.э.н., доц., кафедра «Бухгалтерский учет и аудит», UNEC

Резюме

В статье рассматриваются сложившиеся в экономических науках подходы, относительно сущности и функции понятия «амортизация». С помощью метода рациональной дискуссии дается критическая оценка этим подходам, показывается, что неправильная трактовка сущности и функции амортизации и утверждение о том, будто понятия «амортизация» и «износ» синонимы, приводят к неверным методологическим последствиям в учете и отчетности амортизации активов коммерческих компаний. Доказывается, в методологическом и практическом плане, несостоятельность и тех высказываний, согласно которым будто амортизация возникает по причине износа активов. Проникновение такого подхода в систему учета и отчетности амортизации активов приводит к потерям контроля над амортизационными отчислениями, являющимися основным финансовым источником инвестиций в долгосрочные материальные и нематериальные активы.

Ключевые слова: амортизация, износ, активы, расходы, износ основных фондов.

Giriş. Aktivlərin amortizasiyası nəzəri və funksional iqtisad elmlərinin predmetini təşkil edən mühüm məsələlərdən biridir. “Amortizasiya” anlayışı çox geniş işlədilən terminlərdən olsa da, onun mahiyyəti və funksiyası iqtisad elmlərində heç də vahid anlamda başa düşülmür və traktovka edilmir. Həmin termin bir çox hallarda köhnəlmə anlayışı ilə paralel işlədilir. Sual meydana çıxır: “amortizasiya” və “köhnəlmə” sinonim anlayışlardır, yoxsa onların mahiyyəti, semantikasını müxtəlifdir? Müşahidələr göstərir ki, iqtisadi və uçot ədəbiyyatında həmin suala nəinki birmənalı cavab yoxdur, hətta bəzən bu anlayışlar diskussiya obyektinə çevrilir. Bir çox hallarda isə həmin anlayışların iqtisadi mahiyyəti və məzmunu açıqlanmır, onlara sırf pragmatik baxımdan yanaşılır. Araşdırmalar göstərir ki, amortizasiya və köhnəlmənin mahiyyəti, məzmunu və təyinatının düzgün başa düşülməməsi və açıqlanmaması onların uçotu və hesabatında problemlər yaradır.

Əsas hissə. İqtisadi nəzəriyyənin görkəmli nümayəndələri P.A.Samuelsən və V.D.Nordhaus amortizasiyanı firmanın mülkiyyətində olan kapital resurslarının istifadə olunmasının illik xərclərinin ölçülməsi üsulu hesab edirlər [1, s. 159]. Onlar amortizasiya ayırmalarının yığılan məbləğini düzgün olaraq kapital ehtiyatlarının, yəni uzunmüddətli aktivlərin bərpasının mənbəyi olduğunu göstərirlər. Ancaq müəlliflərin amortizasiyanın həmin kapital resurslarının istifadəsindən yaranan xərclərin ölçülməsi üsulu olduğu fikri ilə razılaşımaq çətindir. Məsələn bundadır ki, uzunmüddətli aktivlərin istifadəsi xərc [Söhbət aktivlərə xidmət və təmir üzrə xərclərdən getmir] yaratmır, əksinə, sonra görəcəyimiz kimi, amortizasiya əvvəlcə çəkilmiş xərcin bir hissəsinin ödənilməsi prosesidir.

Digər bir mənbədə uzunmüddətli aktivlər əsas kapital kimi ifadə olunur və göstərilir ki, həmin kapital maddi və mənəvi köhnəlməyə məruz qalır [2, s. 285]. Müəlliflər qeyd edirlər ki, hər iki halda əsas kapitalın qiymətdən düşməsi baş verir. Buradan başa düşmək olar ki, müəlliflər əsas kapitalın fiziki və mənəvi köhnəlməsini onun qiymətdən düşməsi kimi qəbul edirlər. Halbuki uçot-hesabat baxımından köhnəlmə ilə qiymətdəndüşmə eyni anlayışlar deyil, onlar müstəqil uçot obyektləridir.

Amortizasiyanın və köhnəlmənin diqqəti daha çox cəlb edən traktovkalarından birini biz «Политическая экономия» adlı dərslikdən görə bilərik. Orada amortizasiyaya belə tərif verilir: «Amortizasiya – əmək vəsaitləri köhnəldikcə onların dəyərinin istehsal olunan məhsula tədricən keçirilməsi, onun pul formasına çevrilməsi və əsas fondların sonrakı təkrar istehsalı məqsədilə pul resurslarının yığılması prosesidir» [3, s. 290]. Gətirilən tərifin fərqli və həm də müsbət tərəfi odur ki, burada amortizasiya pul resursları şəklində yığılan bir proses kimi müəyyən edilir. Bu pozisiya real həqiqəti əks etdirir. Maraqlıdır ki, müəlliflər köhnəlmə ilə amortizasiya arasında sıx əlaqənin olduğunu vurğulasalar da, həmin anlayışların oxşar olmadığını göstərirlər. Köhnəlməni onlar əmək vasitələrinin texniki-istehsal xassələrinin itirilməsi və dəyərlərinin məhsuldar istifadə zamanı məhsula keçirilməsi nəticəsində azalması prosesi kimi başa düşürlər. Amortizasiya isə onların fikrincə, mürəkkəb prosesdir – istehlak olunmuş əmək vasitələrinin köhnəlməsinə uyğun olaraq, dəyərlərinin məhsula keçirilməsilə onun pul formasına çevrilməsi və istehlak edilmiş əmək vasitələrinin ödənilməsi məqsədilə pul fondunun yığılmasıdır.

Onlar göstərirlər ki, amortizasiya ayırmaları istehsal prosesində fəaliyyət göstərən əsas fondların dəyərinin məhsula keçirilmiş pul formasıdır, məhsulun maya dəyərinə daxil edilir və məhsulun satışından sonra satışdan gəlirin bir hissəsinə bərabər olan məbləğdə müəssisənin bank hesabında pul şəklində yığılır. Amortizasiya ayırmalarının təyinatının bu cür traktovkası ilə razılaşımaq olmaz, həmin traktovka nəzəri və metodoloji baxımdan düzgün izah olunmuşdur və real praktikaya tam uyğun gəlir. Ancaq müəlliflərin o mövqeyi ilə razılaşımaq olmaz ki, onlar köhnəlməyə amorti-

zasiyanın yalnız ilkin şərti, mənbəyi kimi baxırlar. Belə çıxır ki, əbədi əsas fondlar olsaydı, onlara köhnəlmə hesablanmazdı və amortizasiya ayırmalarına da ehtiyac qalmazdı. Amortizasiya ayırmalarının hesablanmaması isə o demək olardı ki, müəssisələrin əsas fondlara qoyduğu vəsaitlər, məsrəflər ödənilməmiş qalardı, məhsulun maya dəyəri aşağı, onun rentabelliği isə yüksək olardı. Köhnəlmənin amortizasiyanın ilkin şərti olması müddəası yalnız həmin mənbənin müəlliflərinə deyil, həmçinin bir qədər sonra görəcəyimiz kimi, bir çox digər müəlliflərə də xasdır. Bu mövqenin düzgün olmadığını biz məqalənin sonunda əsaslandırmağa çalışacağıq, hələlik isə müxtəlif müəlliflərin amortizasiya və köhnəlməyə dair mövqelərini və tərkiyatlarını nəzərdən keçirməkdə davam edək.

Siyasi iqtisadda mövcud olmuş və tərəfimizdən nəzərdən keçirilən yanaşma digər elmlərə də sirayət etmişdir. Məsələn, iqtisadi statistikada da amortizasiyanın mənbəyinin köhnəlmə olduğu vurğulanır: “Amortizasiya – əsas fondların köhnəlməsinin məhsula keçmiş dəyərinin pulla ifadəsidir” [4, s. 247].

Siyasi iqtisada aid 1990-cı ildə rus dilində nəşr edilmiş lüğətdə amortizasiya anlayışına ziddiyyətli tərif verilir. Orada göstərilir ki, amortizasiya əsas istehsal fondları köhnəldikcə onların dəyərinin tədricən istehsal olunan məhsula keçirilməsi və həmin dəyərin onların sonrakı təkrar istehsalına istifadə olunmasıdır [5, s. 20]. Burada ziddiyyətli cəhət ondan ibarətdir ki, onlar amortizasiyanın əsas istehsal fondlarının köhnəlməsinin nəticəsində baş verdiyini göstərirlər. Əgər köhnəlmə amortizasiyanın səbəbidirsə, onda belə çıxır ki, köhnəlmə əsas istehsal fondlarının da mənbəyi kimi qəbul edilməlidir.

Daha ziddiyyətli məqama biz digər bir mənbədə rast gəlirik. Söhbət “Экономика предприятия (фирмы)” adlı dərslikdə köhnəlmə və amortizasiya anlayışlarına verilmiş traktovkalardan gedir. Həmin mənbənin müəllifləri köhnəlməni və amortizasiyanı müstəqil anlayışlar kimi xarakterizə etsələr də, onların qarşılıqlı əlaqəsini, zənnimizcə, səhv interpretasiya edirlər. Belə ki, onların fikrincə, köhnəlmə yaradılmış istənilən obyektin istifadəsi və / və ya mənbəvi köhnəlməsi ilə əlaqədar onun dəyərinin tədricən və gözlənilən itirilməsi prosesidir, amortizasiya isə köhnələn əmlak ilə əlaqədar elə hərəkətlərdir ki, onun nəticəsində müvafiq obyektin faydalı istifadə müddətində öz dəyərini istehsal olunmuş məhsula, yerinə yetirilmiş işlərə və göstərilmiş xidmətlərə keçirilməsi təmin edilir [6, s. 126]. Əgər dəyər itirilsə, onda onun yığılması və ya keçirilməsi və sonda maya dəyərinə daxil edilməsi necə baş verir? Bu suala cavab yoxdur. Müəlliflərin ən çox mübahisə doğuran mövqeyi odur ki, onlara görə, “amortizasiya” anlayışına rəğmən “köhnəlmə” anlayışı ilkin xarakter daşıyır. Onlar daha sonra deyir ki, “köhnəlmə” maddidir, ölçüləndir və uçotun aparılması üsulundan asılı deyildir. Onlar eyni zamanda qeyd edirlər ki, amortizasiya qeyri-

maddidir, onu ölçmək olmaz, onu yalnız kəmiyyətə müəyyən etmək olar, yəni hesablamaq olar.

Müəlliflərin bu fikirlərinə aşağıdakı kimi münasibət bildirmək olar:

- köhnəlmənin maddi olması fikri absurd xarakter daşıyır. Köhnələndirən hər hansı obyekt öz maddi formasını demək olar ki, itirmir;
- köhnəlmə yalnız mühasibat uçotunda əks etdirilir, köhnəlmənin kəmiyyəti də mühasibat uçotunda müəyyən edilir və bu kəmiyyət uçot sistemində tətbiq olunan üsullarla hesablanır;
- amortizasiyanın qeyri-maddi olması düzgün vurğulanır, ancaq amortizasiyanı miqdar ifadəsində deyil, dəyər ifadəsində müəyyən etmək olar;
- uçot sistemində köhnəlmə amortizasiya məbləğində hesablanır, ancaq onun hesablanmış kəmiyyəti real bir şeyi əşk etdirmir;
- amortizasiya – köhnəlmə, yaxud aşınma deyildir, əvvəlcə çəkilmiş xərclərin pul ifadəsində müəssisəyə, şirkətə geri qayıtması, yaxud ödənilməsi prosesidir, ona görə real kəmiyyətdir. Həmin kəmiyyət maliyyə resurslarıdır və onlar aktivlərin investisiya mənbəyini yaradır, köhnəlmə isə heç bir real kəmiyyət yaratmır.

İ.A.Blank aktivlərin amortizasiyasını və köhnəlməsini çox geniş araşdıran müəlliflərdəndir. O, aktivlərin təkrar istehsalının amortizasiya ilə bağlı olduğunu göstərir və düzgün qeyd edir ki, amortizasiya fondu şəklində yığılan vəsaitlər amortizasiya olunan aktivlərin həm sadə, həm də geniş təkrar istehsalının mənbəyidir [7, s. 53]. Ancaq İ.A.Blankın belə bir mövqeyi ilə razılaşmaq olmaz ki, guya, amortizasiya əsas vəsaitlərin və qeyri-maddi aktivlərin köhnəlməsinin satılan məhsula tədricən keçirilməsinin iqtisadi mexanizmidir. Köhnəlmə, xüsusən də fiziki köhnəlmə, son nəticədə aktivlərin itirilməsinə gətirib çıxarır. Onun özü də bunu xüsusi olaraq qeyd edir: «Amortizasiya olunan aktivlərin dəyərinin onların istismarı prosesində itirilməsinin intensivliyi köhnəlmənin müxtəlif – fiziki və funksional növləri ilə xarakterizə olunur» [7, s. 51].

Əgər köhnəlmə fiziki və funksional (mənavi köhnəlmə) şəklində baş verirsə və əslində bu, aktivlərin dəyərinin itirilməsidirsə, onda həmin itirilən kəmiyyət onların sadə və geniş təkrar istehsalının mənbəyi ola bilərmi? Belə çıxır ki, İ.A.Blank da bir qədər əvvəl qeyd olunan dərslərin müəllifləri ilə eyni mövqedən çıxış edir – amortizasiya aktivlərin dəyərinin itirilməsi prosesidir, yaxud dəyərin məhz köhnəlmə nəticəsində itirilməsi amortizasiyanın sinonimidir.

Aktivlərin fiziki / funksional köhnəlməsini ölçməklə amortizasiyanın kəmiyyətini müəyyən etmək olmaz. Çünki həmin köhnəlmə növlərinin özünü nə fiziki, nə də dəyərlə ölçmək mümkün deyil. Obyektlərin dəyərinin ölçülməsi, adətən, onların fiziki substansiyasına əsaslanır, yaxud da qeyri-maddi aktivlərin dəyəri onların əldə olunmasına, yaradılmasına çəkilən xərclərin real pul ilə ölçülməsi nəticəsində müəyyən oluna bilər.

Əgər fiziki köhnəlmə nəticəsində aktivlər tədricən və dənədən dəyərini itirirsə, onda necə ola bilər ki, hətta müəyyən müddət xidmət göstərmiş yaxud istifadə olunmuş aktivin bazar qiyməti, bir çox hallarda həmin aktivin ilkin (qalıq) dəyərindən yüksək olur. Məsələn, yenidənqiymətləndirmə zamanı uzunmüddətli aktivlərin qalıq (balans) dəyəri artır və bu artım kapitalın tərkibində öz əksini tapır. Bu onu göstərir ki, mü-

hasibat uçotu aktivin fiziki və funksional xarakteristikaları ilə deyil, onların dəyəri ilə əlaqəlidir. Başqa sözlə, uçot aktivlərin fiziki və funksional vəziyyəti barədə deyil, onların dəyərinin mövcudluğu və hərəkəti barədə informasiya formalaşdırır.

Təbiidir ki, obyektlərin fiziki və funksional (mənəvi) baxımdan köhnəlməsi baş verir, bu labüddür və bunu heç kim, o cümlədən biz də inkar etmirik. Biz onu qəbul etmirik ki, aktivlərin amortizasiyası prosesi onların köhnəlməsinin nəticəsidir, yaxud köhnəlmə səbəb, amortizasiya isə nəticədir.

Rusiya Federasiyasında dərc olunmuş ensiklopediyalarda və lüğətlərdə də amortizasiya və köhnəlmə anlayışlarına dəqiq təriflər verilmir, onların mahiyyəti və məzmunu bir çox hallarda eyniləşdirilir. Belə mənbələrə aşağıdakıları göstərmək olar: “Большая российская энциклопедия; Большой российский энциклопедический словарь; Экономика. Словарь və s. Məsələn, “Большая российская энциклопедия”da amortizasiya belə müəyyən olunur: “Amortizasiya – əsas fondların dəyərinin bir hissəsinin məhsul buraxılışına çəkilən xərclərə daxil edilməsi yolu ilə onların köhnəlməsinin pul şəklində ödənilməsidir” [8, s. 43]. “Большой российский энциклопедический словарь”da da amortizasiyaya demək olar ki, oxşar tərif verilir: “Amortizasiya ayırmaları əmək vasitələrinin fiziki və mənəvi köhnəlməsi baş verdikcə, onların sonrakı tam bərpasına pul vəsaitlərinin akkumulyasiyası məqsədlərilə dəyərinin istehsal olunan məhsulun, işlərin və xidmətlərin dəyərinə tədricən keçirilməsi prosesidir” [9, s. 55].

V.M.Puşqaryovanın “Экономика. Словарь” adlı əsərində amortizasiya əsas vəsaitlərin istehsal prosesində fiziki və mənəvi köhnəlməsi nəticəsində onların balans dəyərinin tədricən hazırlanan məhsulun (işlərin, xidmətlərin) dəyərinə keçirilməsi kimi müəyyən olunur [10, s. 71]. Burada dəyərin keçirilməsinin məqsədi ümumiyyətlə göstərilir. Beləliklə, göstərilən hər üç mənbə amortizasiyanı köhnəlmənin nəticəsi kimi müəyyən edir.

Qeyd edək ki, uçot ədəbiyyatlarında da amortizasiya və köhnəlmə anlayışları arasında əlaqə və asılılıq çox hallarda düzgün traktovka olunmur, onların mahiyyəti və təyinatı açıqlanarkən əsas diqqət iqtisadi və maliyyə aspektlərinə deyil, aktivlərin istehsal-texniki aspektlərinə yönəldilir.

Nəzərdən keçirilən terminlərin uçot elminə nə vaxt daxil olduğunu demək çətinidir. Uçotun tarixinə dair mənbələrdə bu barədə, təəssüf ki, dəqiq heç nə deyilmir. Məsələn, biz L.Paçiolinin “Hesablar və ikili yazılışlar haqqında” traktatında köhnəlmə və ya amortizasiyaya aid hər hansı bir açıqlamaya rast gəlmirik [11]. Traktatın müxtəlif fəsillərində daşınmaz əmlakdan, gəlirlər və xərclərdən, tədavül xərclərindən, mənfəət və zərərlərdən, hesablardan, ikili yazılışların aparılmasından bəhs olunsa da, amortizasiya və köhnəlmə barədə fikir bildirilmir. Görünür, o zamanlar daşınmaz əmlaka köhnəlmə yaxud amortizasiya hesablanması uçot sistemində özünə yer tapmamışdı. Bu da onunla izah oluna bilərdi ki, o dövrün ticarət sistemində daşınmaz əmlakın rolu və ümumi mülkiyyətin tərkibində onun xüsusi çəkisi çox da yüksək deyildi. Həmin vaxtlarda əsas uçot obyektləri kimi pul vəsaitləri və mallar çıxış edirdi.

Rus alimi prof. Y.V.Sokolov “Mühasibat uçotunun tarixi” adlı əsərində göstərir ki, əsas vəsaitlərin amortizasiyası anlayışına ilk dəfə 1588-ci ildə C.Mellisə rast gəlinir [12, s. 70]. Y.V.Sokolov amerikalı alim A.K.Littltona istinadən göstərir ki, o zaman

amortizasiya anlayışına münasibətdə iki yanaşma mövcud idi: 1) amortizasiya daşınmaz əmlakın birbaşa məsrəfidir və 2) amortizasiya elə üsuldur ki, kapitalı eyni səviyədə saxlamağa imkan verir [12, s. 70]. Buradan belə fikir yürütmək olar ki, həmin dövrdə mövcud olmuş birinci yanaşma indiki köhnəlmə anlayışı ilə eynilik təşkil edir. Bu onunla əsaslandırılı bilər ki, daşınmaz əmlakın məsrəfləri onun itirilməsi deməkdir, itirilmə isə köhnəlmə nəticəsində baş verir. C.Mellis birinci yanaşmanın tərəfdarı olmuş və həmin yanaşmadan çıxış edərək inventarın xərc kimi silinməsinə, o, debet “Mənfəət və zərərlər”, kredit “İnventar” yazılışı tərtib edirdi.

Beləliklə də görünür ki, orta əsrlərdə amortizasiya bir tərəfdən, köhnəlmə kimi qəbul olunurdu, bu da inventarın dəyərinin itirilməsi anlamına gəlirdi, ikinci tərəfdən, amortizasiya kapitalın saxlanılmasının mənbəyi kimi qəbul edilirdi. Ancaq XIX əsrin ortalarından başlayaraq ikinci yanaşmanın daha geniş yayıldığını və bununla da uçot obyektini olduğunu demək olar. Amortizasiyanın sistemli uçotu məhz həmin dövrdən başlayaraq aparılmağa başladı. Həmin dövr sənaye inqilablarının başlanğıc dövrü idi, çoxlu fabriklər və zavodlar işə salınır, dəmiryolların çəkilişi həyata keçirilirdi. Bu proseslər ilk növbədə İngiltərədə və ABŞ-da böyük sürətlə gedirdi. Həmin dövrdə müəssisə və şirkətlərin geniş təşəkkül tapması, onların təsisçilərdən / mülkiyyətçilərdən «ayrılması» və menecerlər tərəfindən idarə olunması dövrü idi, buna görə də, gəlirlərin və xərclərin, maliyyə nəticələrinin dəqiq hesablanması zəruri edirdi. Amortizasiya / köhnəlmə xərclərin və həm də gəlirlərin tərkib elementləri kimi çıxış edirdi. Məhz bu çıxış nöqtəsindən istifadə etməklə müxtəlif iqtisadçılar – mühasiblər amortizasiyanı və köhnəlməni müxtəlif cür şərh etməyə başladılar. Həmin traktovkaları irəli sürənlərin arqumentlərini və müddəalarını qısa nəzərdən keçirək.

Qeyd edək ki, xarici ədəbiyyatlarda amortizasiyanın / köhnəlmənin mühasibat uçotunun aparılması praktikasının ikili yazılış prinsipindən də əvvəl mövcud olduğu vurğulanır. Bunu M.Metyus və M.Perera H.R.Hatfeldin 1936-cı ildə “The Accounting Review” jurnalında dərc etdirdiyi məqaləyə istinadən deyirlər [13, s. 282]. Ancaq bir qədər əvvəl qeyd olunduğu kimi, Y.V.Sokolov amerika alimi A.C.Littltona istinadən vurğulayır ki, amortizasiya anlayışı ilk dəfə 1588-ci ildə C.Mellis tərəfindən işlədilmişdi. Halbuki ikili yazılış L.Paçioli tərəfindən 1494-cü ildə irəli sürülmüş və əsaslandırılmışdı. Burada biz hansı versiyanın düz və obyektiv olduğunu araşdırmağı qarşımıza məqsəd qoymamışıq. Ancaq təəssüf ki, C.Mellis amortizasiya ilə yanaşı, köhnəlməni necə traktovka etməsi barədə həmin mənbədə məlumat verilmir.

Araşdırmalar göstərir ki, keçən əsrdə inkişaf etmiş ölkələrdə, xüsusən də ABŞ və İngiltərədə köhnəlmə ilə amortizasiya anlayışlarının ətrafında geniş diskussiyalar getmişdir. Hər şeydən əvvəl “Köhnəlmənin mühasibat uçotu ən müxtəlif şəkildə traktovka olunurdu” [13, s. 284]. Bu mənbədə göstərilir ki, ICAEW (Institute of Chartered Accountants in England and Wales) köhnəlməni mülkiyyətçinin əsas aktivlərə xərclərinin istismar müddətinin sonunda doldurulması mümkün olmayan bir hissəsi kimi təsvir edir [13, s. 283]. ICAEW eyni zamanda qeyd edir ki, əsas kapitalın itirilməsinin ödənilməsi rezervlərinə ayrılmalar aktivlərin effektiv iqtisadi həyatı müddətində biznesin aparılmasına xərclərin ayrılmaz növüdür və mənfəətin kəmiyyətindən asılı deyil. Belə çıxır ki, ICAEW köhnəlməni bir tərəfdən, əsas aktivin (kapitalın) itirilməsinə gətirib çıxaran xərc kimi, digər tərəfdən, həmin aktivin (kapitalın) ödənilməsi

üçün yaradılan rezervin mənbəyi kimi qəbul edir. Rezervin yaradılmasına çəkilən xərclər aktivin istismar müddəti ərzində baş verməlidir.

M.Metyus və M.Pereranın qeyd etdikləri kimi, ICAEW-in bu mövqeyi C. W.Lamdenin, D.L.Çerbothin və T.Mc.Raenin fikirlərinə yaxındır. Onların fikrincə, ilkin kapital xərclərinin, ləğv dəyəri çıxılmaqla, məbləği aktivin bütün istismar müddətinə görə bölüşdürülməlidir. NZSA (New Zealand Society of Accountants) tərəfindən təsbit olunmuş köhnəlmənin mühasibat uçotu standartında da eyni mövqə öz əksini tapır [13, s. 283]. Köhnəlmənin aktivin istifadə müddəti ərzində xərc yaxud ödənilən xərc kimi uçota alınmalı olduğu fikrinə belə bir fikir də yaxın idi ki, aktivə çəkilmiş vəsaitlər onun köməyi ilə istehsal olunmuş məhsulun satışından olan gəlirdən ödənilməlidir.

Xarici ölkələrin uçot ədəbiyyatlarında birmənalı belə bir fikir də var idi ki, köhnəlmə aktivlərin fiziki köhnəlməsini xarakterizə edir. Hətta ABŞ-ın Ali Məhkəməsi də hələ 1934-cü ildə köhnəlməni, cari xidmətin köməyi ilə ödənilməyən dəyərin itirilməsi kimi müəyyən edirdi [13, s. 284]. Lakin bu mövqelərə qarşı çıxanlar da var idi. Məsələn, M.C.Wels yazırdı: “Fiziki xarakteristikalar – mühasibat deyil, mühəndis məsələsidir, köhnəlmə də mühəndis işində özünəməxsus mahiyyətə malikdir, bu da ənənəvi olaraq, mühasibat uçotunda istifadə olunan anlayışlarla çətin uzlaşır” [13, s. 284]. Maraqlıdır ki, M.Metyusun və M.Pereranın özləri aktivlərin texniki cəhətdən köhnəlməsini, qeyri-adekvatlığını (tələbatın olduğu şeyləri istehsal etmək qabiliyyətinin olmamasını) mühasibat uçotu məqsədləri üçün qəbul edilməz olduğunu, yaxud əks etdirilə bilməyəcəyini göstərirlər [13, s. 285].

B.Nidlz, H.Anderson və D.Kolduell amortizasiya və köhnəlməni tam eyniləşdirərək onları “amortizasiya (köhnəlmə)” şəklində ifadə edirlər. Həmin anlayışları onlar belə açıqlayır: “Mühasibat uçotunun prinsiplərinə uyğun olaraq istehsal güclərinin dəyəri onların nəzərdə tutulan istismar müddətində, yəni həmin güclərin məhsuldar fayda gətirmək qabiliyyətinə malik olacaqları müddətdə, hesabat dövrləri üzrə bölgü (silinmə) yolu ilə bərabər şəkildə bölüşdürülməlidir. Bu proses amortizasiya (köhnəlmə) adlanır” [14, s. 201]. Daha sonra onlar FASB (Financial Accounting Standards Board) tərəfindən işlənib hazırlanmış maliyyə uçotu standartına istinadən göstərirlər ki, həmin prosesin vəzifəsi – uzunmüddətli maddi aktivlərin dəyərinin nəzərdə tutulan istismar müddətində sistematik və rəşional yazılışlar əsasında bölüşdürülməsi prosesidir, başqa sözlə, bu proses qiymətləndirilmə deyil, bölüşdürülmə prosesidir. Bu müddəə ilə razılaşımaq olar, çünki həqiqətən də uzunmüddətli aktivlərin dəyəri onların nəzərdə tutulan istismar müddətində ödənilməlidir. Əgər bu dəyər ödənilməzsə, heç bir müəssisə və şirkət biznes sferasında fəaliyyət göstərə və özünə mənfəət təmin edə bilməz. Bizim müəlliflərə iradımız bu məsələ ilə bağlı deyil, onunla bağlıdır ki, onlar amortizasiya prosesini köhnəlmə ilə tam eyniləşdirirlər və göstərirlər ki, aktivlər məhdud istismar müddətinə malikdirlər, onların dəyəri həmin müddətdə xərclərə silinməlidir və həmin məhdud istismar müddətinin iki əsas səbəbi vardır: fiziki və mənəvi köhnəlmə. Müəlliflər sanki “amortizasiya (köhnəlmə)” anlayışına düzgün tərifi vermədiklərini anlayaraq, bir qədər sonra göstərirlər ki, “...uçotda istifadə olunan “amortizasiya” obyektin müəyyən olunmuş vaxtda fiziki köhnəlməsi, yaxud bazar dəyərinin azalması kimi başa düşülmür, istismar aktivlərinin dəyərinin

faydalı istifadə müddətində silinməsi kimi başa düşülür. Termin əsas vəsaitlərin dəyərinin tədricən silinməsinin əks etdirilməsi kimi istifadə olunur” [14, s. 201]. Bu müddəə, zənnimizcə, tamamilə əsaslandırılmışdır və amortizasiyanın əsl mahiyyətini düzgün ifadə edir.

Nəzərdən keçirilən mənbənin müəllifləri amortizasiyanın mahiyyəti və məzmununu düzgün izah etsələr də, onun, yəni amortizasiyanın köhnəlmə nəticəsində baş verdiyini sübut etməyə çalışırlar, köhnəlmə ilə amortizasiyanın eyni proses olduğunu göstərirlər və beləliklə də onlar dualizm mövqeyində durmuş olurlar. Müəlliflər fiziki və mənəvi köhnəlmənin necə ölçülə biləcəyi, yaxud da necə ölçülməli olduğu barədə mövqə bildirmirlər. İstehsal güclərinin dəyərinin istifadə müddətində hesabat dövrləri üzrə bölgüsü prosesinin “amortizasiya (köhnəlmə)” anlayışı altına yaxud çərçivəsinə yerləşdirilməsi həmin anlayışların ayrı-ayrılıqda həqiqi mahiyyəti və təyinatı haqqında tam təsəvvür yaratmır, uçot və hesabat sistemində qarışıqlığa səbəb olur.

Qeyd etmək lazımdır ki, nəinki iqtisadçı-mühasiblərin əsərlərində, həmçinin də maliyyə uçotu və hesabatını tənzimləyən orqanların işləyib hazırladıqları standartlarda və digər sənədlərdə amortizasiya ilə köhnəlmənin dəqiq sərhədləri müəyyən olunmur, hətta onların tamamilə bir-birinə bağlı olduğu vurğulanır. Məsələn, AAA-nın (American Association of Accountants) prinsiplər və standartlar üzrə Komitəsi bu mövqedən çıxış edirdi. Belə ki, E.S.Hendriksenin və M.F.Van Bredanın qeyd etdiyi kimi, həmin Komitə 1957-ci ildə bəyan etmişdi ki, amortizasiya uzunmüddətli aktivlərin istehsal potensialının azalması kimi müəyyən oluna bilər və həmin azalma fiziki köhnəlmə, istismar yolu ilə istehlak nəticəsində, yaxud qocalma, ya da tələbatın dəyişilməsi nəticəsində iqtisadi dəyərini itirilməsi ilə əlaqədar ola bilər [15, s. 333]. FASB-ın işləyib hazırladığı SFAC Statements of Financial Accounting Concepts) 6-da da göstərilir ki, əsas vəsaitlərin istifadəsi nəticəsində yaranan köhnəlmə amortizasiyanın əsas səbəbidir [15, s. 333]. Əgər köhnəlmə amortizasiyanın əsas səbəbidirsə, onda belə çıxır ki, istehsal potensialının azalması da amortizasiyanı şərtləndirən başlıca faktordur.

E.S.Hendriksen və M.F.Van Bredanın özləri köhnəlmə anlayışını işlətmir, yalnız amortizasiya anlayışını qəbul edir və onu belə müəyyən edirlər: “Mühasibat uçotunda amortizasiya aktivin gözlənilən bütün xidmət müddətində onun ilkin dəyərinin (ləğvetmə tullantılarının qiyməti çıxılmaqla, əgər onlar vardırsa) rəşional və sistemətik bölüşdürülməsidir” [15, s. 329]. Digər bir yerdə onlar göstərirlər ki, mühasibat amortizasiyası, sadəcə olaraq, obyektin tam dəyərinin hissələrə bölünməsidir.

Müəlliflərin özlərinin irəli sürdükləri fikirlərlə razılaşmamaq olmaz, çünki amortizasiyanın, həqiqətən, köhnəlmə ilə əlaqəsi yoxdur, amortizasiya ilkin dəyərini müəyyən vaxt ərzində ödənilməsi prosesidir.

Keçmiş SSRİ məkanında 1936-cı ilə qədər uçot sistemində köhnəlmə və amortizasiya eyni anlayışlar kimi qəbul olunmuş və buna görə də, onların uçotu birlikdə aparılmışdı. Belə ki, 1936-cı ildən başlayaraq əsas vəsaitlərin aşınmasının yaxud köhnəlməsinin uçotu ayrıca hesabda aparılmağa başlandı. Köhnəlmə amortizasiya ayırmaları məbləğində müəyyən olunurdu. Beləliklə də demək olar ki, həm məzmun və mahiyyət baxımından, həm də mühasibat uçotu nöqtəyi-nəzərindən 1936-cı ilə qədər köhnəlmə və amortizasiya anlayışları arasında fərq qoyulmurdu.

O dövrün uçot ədəbiyyatında köhnəlmənin və amortizasiyanın necə traktovka olunduğunu bilmək də mühüm metodoloji-praktiki əhəmiyyətə malikdir. Bu baxımdan, biz ilk olaraq V.A.Mazdorovun “История развития бухгалтерского учета в СССР” adlı 1917-1972-ci illəri əhatə edən kitabına müraciət etsək də, orada amortizasiya və köhnəlmənin necə traktovka olunduğuna dair hansısa materiala rast gəlmədik. Kitabda yalnız amortizasiya və köhnəlmənin uçotu qaydaları şərh olunurdu. Həmin şərhədən aydın olur ki, Böyük Vətən müharibəsinə qədərki dövrdə köhnəlmə və amortizasiya eyni mahiyyət kimi başa düşülürdü, köhnəlmənin məbləği və amortizasiya fondu eyni kəmiyyəti ifadə edirdi [16, s. 144].

Müharibədən sonrakı dövrdə amortizasiyanın və köhnəlmənin mahiyyətinin traktovkasında heç bir dəyişiklik baş vermədi. Bunu biz professor Ə.S.Fərəcovun kitabından bir parçanı nəzərdən keçirməklə də görə bilərik. Prof. Ə.S.Fərəcov yazırdı: “Müəssisənin əsas vəsaitlərinin köhnəlməsi və amortizasiyası iki istiqamətdə uçota alınır:

a) hər ay müəyyən olunmuş amortizasiya normaları əsasında əsas vəsaitlərin köhnəlməsi müəyyən olunur və alınan məbləğdə müəssisənin nizamnamə fondu azaldılır, belə ki, köhnəlmə müəssisənin sərəncamında olan əsas vəsaitlərin dəyərinin azalmasıdır və b) əsas vəsaitlərin amortizasiyasının məbləği məhsulun, işlərin və xidmətlərin maya dəyərinə daxil edilir” [17, s. 97].

Bəzi kitablarda amortizasiya anlayışı, ümumiyyətlə, işlədilmirdi, yalnız köhnəlmə anlayışından istifadə olunurdu.

Onu da qeyd etmək lazımdır ki, həmin dövrdə nəşr edilən dərsliklərdə, dərs vəsaitlərində və digər mənbələrdə köhnəlmə və amortizasiya daha çox rəsmi normativ sənədlər əsasında şərh olunurdu. Rəsmi sənədlərin özündə amortizasiya ilə köhnəlmənin uçotunun ayrı-ayrılıqda aparılması nəzərdə tutulsa da, əslində onların kəmiyyəti vahid qaydada hesablanırdı. Köhnəlmənin hesablanmasında məqsəd – ölkədə olan əsas fondların aşınma səviyyəsinin müəyyən edilməsi və bunun əsasında onların təkrar istehsalına kapital qoyuluşlarının məqsədli şəkildə yönəldilməsindən ibarət idi. Diferensiallaşdırılmış amortizasiya normalarının tətbiqi üçün əsas fondların qiymətləndirilməsinin qaydaya salınması üçün 1 yanvar 1960-cı il tarixinə yenidən qiymətləndirmə həyata keçirilmişdir. Yenidən qiymətləndirmə amortizasiya hesablanması sisteminin qaydaya salınmasına, maya dəyərinin düzgün hesablanmasına, həmçinin də əsas fondların təkrar istehsalı və əsaslı təmirinin maliyyələşdirilməsini təmin etməyə imkan yaratmalı idi. Belə çıxır ki, əsas fondların köhnəlməsinin uçotunun aparılması onların bərpası və əsaslı təmiri üçün tələb olunan vəsaitlərin yığılmasını təmin etmək üçün lazım idi. Digər tərəfdən, köhnəlmənin özü amortizasiya ayırmaları əsasında müəyyənləşdirilməli idi. Burada nəyin səbəb, nəyin isə nəticə olduğu barədə hər hansı açıqlama verilmirdi. Ancaq bir şey aydın idi ki, həm köhnəlmənin, həm də amortizasiyanın, daha doğrusu, amortizasiya fondunun uçotu ayrıca aparılırdı.

1 yanvar 1963-cü ildən “Xalq təsərrüfatında amortizasiya ayırmalarının planlaşdırılması, hesablanması və istifadəsi qaydası haqqında Əsasnamə” qüvvəyə mindi. Əsasnamə də amortizasiya və köhnəlmənin mahiyyəti və məzmunu barədə hər hansı bir şərh vermirdi, orada onların hesablanması və bölüşdürülməsi qaydaları açıqlanırdı.

Nəzərdən keçirilən məsələyə dair sonrakı dövrlərdə qəbul edilmiş normativ sənədlərlə və nəşr edilmiş uçot ədəbiyyatları ilə tanışlıq deməyə əsas verir ki, onlarda amor-

tizasiyanın və köhnəlmənin mahiyyətinə və məzmununa əlavə heç bir fərqli yanaşma olmamışdır. Başqa sözlə, keçən əsrin 70-ci illərindən başlamış və əsrin sonuna qədər olan dövrdə amortizasiya və köhnəlmənin traktovkasında və onların uçotunun aparılması qaydasında ciddi dəyişikliklər baş verməmişdi. SSRİ dağıldıqdan sonra müstəqillik əldə etmiş ölkələr XXI əsrin başlanğıcına qədər əsasən əvvəlki uçot sistemini, o cümlədən amortizasiyanın / köhnəlmənin köhnə uçotu qaydasını tətbiq edirdilər.

1991-ci ilə qədər köhnəlmənin uçotuna paralel olaraq amortizasiya fondunun uçotu da aparılırdı. Bu da belə bir nəzəri-praktiki yanaşmanın nəticəsi idi ki, köhnəlməyə amortizasiyanın ilkin şərti, yaxud mənbəyi kimi baxılırdı və həmin mənbə də fond şəklində yığılırdı. Lakin 1991-ci ildən başlayaraq MBD ölkələrində, o cümlədən də Azərbaycanda amortizasiya fondunun yaradılması dayandırıldı, bununla da yığılan amortizasiya ayırmaları üzərində nəzarət itirilmiş oldu. Sistemli uçotda yalnız köhnəlmə əks etdirilirdi. Həmin dövrdən ta indiyə qədər əsas vəsaitlərin təkrar istehsal mənbəyi hesab olunan amortizasiya fondu yaradılmır, yığılan amortizasiya ayırmaları üzərində isə hər hansı (daxili, yaxud kənar) nəzarət aparılmır.

1991-ci ilin Hesablar planında amortizasiyanın kəmiyyətini özündə əks etdirən hesab da yox idi. Hətta bəzi ölkələrdə, məsələn Belarus Respublikasında əsas vəsaitlər üzrə normalar onların amortizasiyasına deyil, köhnəlməsinə rəğmən müəyyən olunurdu, bunu təsbit edən rəsmi sənəd isə belə adlanırdı: “Xalq təsərrüfatının əsas vəsaitlərinin köhnəlməsinin vahid normaları”. Məlum deyildi ki, köhnəlməni fiziki cəhətdən ölçmək mümkün olmadığı halda, ona necə norma qoyula bilərdi.

Amortizasiya termininin uçot hesablarından çıxarılmasına və amortizasiya fondu hesabının ləğv edilməsinə baxmayaraq, uçot ədəbiyyatında (dərsləklərdə, dərslər vəsaitlərində, monoqrafiyalarda, məqalələrdə və s. mənbələrdə) köhnəlmə və amortizasiya anlayışları yanaşı işlədilir. Məsələn, 1994-cü ildə nəşr edilmiş “Бухгалтерский учет” adlı kitabda əsas vəsaitlərin uçotuna dair başlıqlardan birinin “Учет износа (амортизации) основных средств” adlandırıldığı görünür. Orada göstərilir ki, köhnəlmə – əsas vəsait obyektlərinin fiziki keyfiyyətlərinin, yaxud texniki-iqtisadi xassələrinin və nəticədə dəyərinin itirilməsi göstəricisidir [18, s. 161].

Müəlliflər məlum olan belə bir şeyi vurğulayırlar ki, müəssisə tam köhnəlmiş və sıradan çıxmış olan əsas vəsaitlərin əldə olunması və bərpası üçün zəruri olan vəsaitləri (mənbələri) yığmalıdır. Bu cür yığılma isə, onların fikrincə, ayırmaların məbləğlərinin xərclərə daxil olunması yolu ilə əldə olunur və həmin ayırmalar amortizasiya ayırmaları adlanır, başqa sözlə, amortizasiya ayırmaları bilavasitə əsas vəsaitlərin köhnəlməsi və sıradan çıxması səbəbindən həyata keçirilir.

Bir qədər sonrakı dövrdə, yəni keçən əsrin 90-cı illərinin sonlarında və indiki yüzilliyin əvvəllində bir sıra müəlliflər artıq “köhnəlmə” terminini işlətmir və yalnız “amortizasiya” anlayışı ilə kifayətlənirdilər. Məsələn, prof. N.P.Kondrakov 2000-ci ildə nəşr etdirdiyi kitabda yazırdı: “... əsas vəsait obyektlərinin dəyəri amortizasiyanın hesablanması yolu ilə ödənilir” [19, s. 118]. Qəribədir ki, o bu sözləri yazanda, Rusiya Federasiyasında mövcud olan Hesablar planında amortizasiyanı uçota alan hesab “Əsas vəsaitlərin köhnəlməsi” adlanırdı.

Bir çox müəlliflər hesabın adının necə olmasından asılı olmayaraq amortizasiyanın köhnəlmə nəticəsində yarandığını qəbul etmir, amortizasiyanın həmin aktivlərin yal-

nız ödənilməsi prosesini əks etdirdiyini göstərir. Belə müəlliflərə misal olaraq, İ.İ.Boçkaryovanı göstərə bilərik. Bu barədə o, belə yazır: “Amortizasiya – əsas vəsait obyektlərinin ilkin (bərpa) dəyərinin bir hissəsinin cari istehsal və tədavül xərclərinə silinməsi yolu ilə ödənilməsi prosesidir” [20, s. 78].

Təəssüflə qeyd etmək lazımdır ki, bu cür mövqedə duranlar hələlik o qədər də çox deyil. Müasir dövrdə köhnəlməni və amortizasiyanı sinonim kimi qəbul edən, onların mənasını qarışdıran müəlliflərə biz yenə də rast gəlirik. Bunlara misal olaraq S.L.Pçelinanı və M.N.Minayevanı göstərə bilərik. Onlar “Международные стандарты финансовой отчетности” adlı 2011-ci ildə nəşr etdirdikləri maraqlı və vacib dərs vəsaitində amortizasiyanın və köhnəlmənin nə qrammatikasına, nə də semantikasına varmadan onları yanaşı işlədir, onların mahiyyətini eyniləşdirirlər. Onların yazdığı rus dilindən tərcümə etmədən göstərək: “Амортизация (износ, depreciation) – это систематическое распределение амортизируемой величины актива на протяжении срока его полезного использования” [21, s. 77]. Daha sonra onlar yazırlar: “Амортизационная величина (depreciation amount) – разница между первоначальной стоимостью (или ее аналогом после переоценки) актива и его ликвидационной стоимостью” [21, s. 77].

Sitatlardan görüldüyü kimi, müəlliflər amortizasiya sözü ilə köhnəlmə sözünü sinonim kimi işlədir, amortizasiya sözünü isə “depreciation” sözünün tərcüməsi kimi göstərir. Halbuki, ingilis dilində yazılmış və rus dilinə tərcümə edilmiş ədəbiyyatların özündə çox aydın göstərilir ki, “depreciation” sözü amortizasiya kimi başa düşülməməlidir.

Azərbaycanda da nəzərdən keçirilən dövrdə dərc olunmuş uçota dair mənbələrdə köhnəlmə və amortizasiya anlayışları sinonim kimi işlədilirdi. Belə ki, ölkə müstəqillik əldə etdikdən sonra ilk dəfə nəşr edilən “Mühasibat (malyyə) uçotu” adlı dərslikdə əsas vəsaitlərə və qeyri-maddi aktivlərə rəğmən köhnəlmə və amortizasiya anlayışları fərqləndirilmir. Ümumi uçot ədəbiyyatlarında olduğu kimi, həmin dərslikdə də əsas vəsaitlərin köhnəlməsinin fiziki və mənəvi formada baş verdiyi göstərilir, amortizasiya isə “əsas vəsaitlərin dəyərinin köhnələn hissəsinin tədricən hazır məhsulların maya dəyərində daxil edilməsi prosesi” kimi şərh olunur [22, s. 199].

Köhnəlmənin səbəb, amortizasiyanın isə onun nəticəsi kimi başa düşülməsi iqtisadi təhlilə dair ədəbiyyatlarda hazırda da dominantlıq təşkil edir. Başqa sözlə, uzunmüddətli aktivlərin köhnəlməsi ilə onların amortizasiyası arasındakı asılılığın izah edilməsi zamanı uçot sistemində buraxılan nəzəri-metodoloji yanlışlıqlar təhlilə də sırayət etmişdir. Uçot sistemində köhnəlmənin fiziki və mənəvi aşınmanın nəticəsi kimi göstərilməsi və bu səbəbdən də əsas vəsaitlərin texniki vəziyyətinin köhnəlmə məbləği əsasında müəyyən edilməsi və təhlili absurd xarakter daşıyır. Məsələn, 2012-ci ildə dərc olunmuş “Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности” adlı dərslikdə əsas fondların texniki vəziyyətinin ümumi göstəricisi kimi, köhnəlmə və yararlılıq göstəricilərinin götürülməsi dediyimizi sübut edir.

Orada köhnəlmə əmsalının müəssisənin əsas vəsaitlərinin texniki vəziyyətini, həmçinin onların aşınma dərəcəsini xarakterizə etdiyi göstərilir və müəlliflər onu aşağıdakı düsturla hesablayır [2, s. 195]:

$$K_{\text{əmsalı}} = \frac{A}{\text{ƏV}_{\text{ilkin}}} \cdot 100\%$$

Burada: A – yığılmış amortizasiya;

ƏV_{ilkin} – əsas vəsaitlərin ilkin dəyəridir.

Uçot-təhlil sistemində köhnəlmənin fiziki və mənəvi aşınmanın nəticəsi kimi göstərilməsi və bu səbəbdən də əsas vəsaitlərin texniki vəziyyətinin köhnəlmə məbləği əsasında müəyyən edilməsi və təhlili heç bir praktiki əhəmiyyətə malik deyil. Qeyd edək ki, köhnəlmə əmsalının bu cür müəyyən olunması və təhlili metodikası təkcə iqtisadi təhlil üzrə deyil, həmçinin də statistika, müəssisələrin iqtisadiyyatı və digər elmlər üzrə mövcud olan mənbələr üçün də xarakterikdir.

Amortizasiya iqtisadi göstəricidir, yaxud maliyyə göstəricisidir, bu göstərici ilə əsas vəsaitlərin texniki vəziyyətinin, aşınma dərəcəsinin müəyyən edilməsi səhvdir, çünki reallığı əks etdirmir. Yığılmış amortizasiya – yığılmış maliyyə (pul) vəsaitlərini əks etdirə bilər, əsas vəsaitlərin texniki vəziyyətini xarakterizə edə bilməz. Zənnimizcə, iqtisadi təhlildə və digər funksional elmlərdə köhnəlmənin düzgün traktovka olunmasının başlıca səbəbi onun mühasibat uçotunda mahiyyətinin düzgün açıqlanmaması ilə bağlıdır, bir çox hallarda köhnəlmənin amortizasiya ilə eyniləşdirilməsi, onların sinonim anlayışlar kimi qəbul edilməsidir.

Maliyyə Hesabatlarının Beynəlxalq Standartlarının (MHBS) MDB ölkələrinin, o cümlədən ölkəmizin uçot-hesabat sistemində nüfuz etməsi və tətbiqi nəticəsində köhnəlmə ilə amortizasiyanın traktovkasında müəyyən dəyişikliklər baş vermişdir. Həmin dəyişikliklərin mahiyyəti isə ondan ibarətdir ki, artıq bir çox müəlliflər köhnəlmənin amortizasiya üçün səbəb olduğunu demir, amortizasiyanın uzunmüddətli aktivlərin ilkin dəyərinin ödənilməsi prosesindən ibarət olduğunu qeyd edirlər. Bunu biz bir qədər əvvəl gətirdiyimiz sitatlardan da gördük.

MHBS 16 və MHBS 38 amortizasiyanı aktivin faydalı istifadə müddətində onun amortizasiya olunan dəyərinin sistematik bölüşdürülməsi kimi müəyyən edir [24, s. 164; s. 499].

Amortizasiya olunan dəyər isə həmin standartlarda ləğv dəyəri çıxılmaqla aktivin maya dəyəri, yaxud maya dəyəri əvəzinə əks etdirilmiş digər məbləğ kimi müəyyən olunur.

Göründüyü kimi, Beynəlxalq standartlar aktivlərin amortizasiyasına nəzəri-metodoloji baxımdan deyil, praktiki baxımdan yanaşmışlar. Həmin yanaşmanın mahiyyəti isə bundan ibarətdir ki, aktivin amortizasiya olunan dəyəri onların faydalı istifadə müddətində bölüşdürülməlidir.

Beynəlxalq standartlar aktivin amortizasiyasını onun bilavasitə fiziki və mənəvi cəhətdən köhnəlməsi ilə əlaqədar olduğunu göstərmir. Ancaq standartlar fiziki və mənəvi köhnəlmənin aktivin faydalı istifadə müddətinə təsir edən faktorlar kimi nəzərə alınmasını tələb edir. Həmin faktorlar nəzərə alınmaqla aktivin köhnəlməsi, yaxud onun kəmiyyəti müəyyən olunmur. Aktivlərin fiziki köhnəlməsi texniki xarakter daşıyır və bu məsələ mühəndis-texniki işçilərin problemidir. Aktivin faydalı istifadə müddətində onun dəyərinin bölüşdürülməsi prosesində həmin faktor, kəmiyyətcə, dəyərlə ölçülə bilməz, həmin dəyərin bölüşdürülməsi, yaxud ödənilməsi zamanı, yalnız, nəzərə alınma bilər. Beynəlxalq standartlarda amortizasiyaya verilən tərifin bu cür

traktovka edilməsi bir versiya ola bilər. İkinci versiya isə ondan ibarətdir ki, Beynəlxalq standartlar sistematik bölüşdürülməli olan dəyəri, yəni amortizasiya olunan dəyəri köhnəlmənin dəyəri kimi qəbul edir. İkinci versiyayı təsdiq etmək üçün standartlarda hansısa birbaşa müddəaya, yaxud təsbitə istinad etmək olmur, çünki orada belə müddəaya, yaxud təsbitə ümumiyyətlə rast gəlinmir. Ancaq bu cür versiyanın mövcudluğu ehtimalı çox yüksəkdir. Bunu dolayısı ilə onunla sübut etmək olar ki, Beynəlxalq standartlar aktivlərin balans dəyərinin, yaxud qalıq dəyərinin müəyyən edilməsi üçün onlar üzrə yığılmış amortizasiyanın (həmçinin də qiymətdən düşmədən olan zərərlərin) həmin aktivlərin ilkin dəyərindən çıxılmasını tələb edir. Bu qayda uçot dilində debet “Yığılmış amortizasiya”, kredit “Uzunmüddətli aktivlər” hesabları üzrə yazılışların aparılması deməkdir. Dünya uçot praktikasında yığılmış amortizasiya məhz həmin qaydada silinir. Göstərilən qaydanın və ona müvafiq olan yazılışın aparılması məhz ikinci versiyanın mövcudluğunu sübut edir. Əgər yığılmış amortizasiyanı Beynəlxalq standartlar aktivlərin ilkin dəyərinin ödənilməsi, yəni müvafiq pul vəsaitlərinin yığılması kimi qəbul etmiş olsaydı, onda “Yığılmış amortizasiya” hesabı, “Uzunmüddətli aktivlər” hesabı ilə göstərilən qaydada müxabirələşməzdi. Bu cür qayda onu deməyə əsas verir ki, Beynəlxalq standartlar da yığılmış amortizasiyanı aktivlərin dəyərinin real olaraq ödənilməsi prosesi kimi deyil, onların dəyərinin azalması prosesi, yəni köhnəlmə prosesi kimi nəzərdə tutur. Təsadüfi deyil ki, Beynəlxalq standartlarda amortizasiyaya tərif verilərkən “aktivlərin dəyərinin ödənilməsi” ifadəsi deyil, “aktivin amortizasiya olunan dəyərinin sistematik bölüşdürülməsi” ifadəsi işlənir.

Bütün yuxarıda deyilənlərdən sonra “amortizasiya və köhnəlmə sinonim anlayışlardır, yoxsa onların mahiyyəti, semantikasi müxtəlifdir?” sualına cavab verməyə çalışaq.

Artıq qeyd olunduğu kimi, “amortizasiya” anlayışı ilə “köhnəlmə” anlayışı yanaşı işlədilən anlayışlardır. Hər iki sözün hərfi mənası, təbiidir ki, fərqlidir. Azərbaycan dilində işlədilən “amortizasiya” sözü latınca “amortization” sözündən götürülmüş, mənası “ödənilmə” deməkdir. Əgər həmin söz “uzunmüddətli aktivlər” anlayışına tətbiq olunsay, yaxud onunla yanaşı işlədilsə, onda onun semantikasi həmin aktivlərin dəyərinin ödənilməsi kimi başa düşülə bilər və başa düşülməlidir. Uzunmüddətli aktivlərə rəğmən isə köhnəlmə onların fiziki-natural ifadədə tədricən itirilməsi kimi başa düşülə bilər. Fiziki olan şey köhnəlməlidir. Fiziki olmayan aktivlər, məsələn, qeyri-maddi aktivlər barədə köhnəlmə ifadəsini işlətmək düzgün deyil.

Hər iki anlayışın mühasibat uçotunda yanaşı işlədilməsi uçot informasiyası istifadəçilərini çaş-baş salır, uçotun özündə isə zaman-zaman metodoloji-texniki çətinliklər yaradır.

Aktivlərin amortizasiyası və köhnəlməsinin iqtisadi və mühasibat uçotu nöqtəyindən fərqli olduğunu iddia edənlərin mövqeləri ilə biz razılaşıırıq. Xaricdə də köhnəlmə ifadəsi latın sözü olan “depreciation” sözünün sinonimi kimi işlədilir. Eyni zamanda göstərmək lazımdır ki, latınca “pretium” - qiymət, yaxud dəyər deməkdir, “de-pretium” isə qiymətin, yaxud dəyərin azalması deməkdir (15, s. 331). Ancaq qiymətin / dəyərin azalması, bir çox iqtisadçıların və mühasiblərin vurğuladığı kimi, aktivlərin öz dəyərini itirməsi demək deyildir.

Köhnəlmə aktivin fiziki cəhətdən itirilməsinə gətirib çıxarır. Fiziki köhnəlməni isə, artıq qeyd edildiyi kimi, dəyər kəmiyyəti ilə ölçmək olmaz. Fiziki köhnəlmənin özünü hər hansı fiziki (natural) göstərici ilə də ölçmək mümkün deyil. Köhnəlmə temperatura oxşar bir şey deyil ki, biz onu termometrlə ölçə bilək. Deməli, aktivlərin dəyərinin azalması ilə onların köhnəlməsi eyniləşdirilə bilməz. Dəyərin azalması onun itirilməsini göstərmir, onun xərc kimi məhsulun, işin, xidmətin üzərinə keçdiyini göstərir. Bu proses, əslində, aktivlərin ilkin dəyərinin azalmasını əks etdirir. Azalma müəssisənin çəkmiş olduğu ilkin xərclərin (hənsilər ki, aktivlərin dəyərini formalaşdırmışdı) aktivlərin faydalı istifadə müddətinə uyğun müxtəlif metodlarla bölüşdürülməklə ödənilməsi prosesidir, onların itirilməsi, yaxud zərər gətirməsi deyil.

Köhnəlməni fiziki (natural) və dəyər ifadəsində ölçmək mümkün olmadığı üçün, “köhnəlmə” anlayışlarının mühasibat uçotunun nəzəriyyəsində və praktikasında istifadə olunması məqsədəuyğun deyil. Əgər bu, doğrudan da belədirsə (bu həqiqətən də belədir), onda “köhnəlmə” deyil, “amortizasiya” anlayışı uçot-hesabat obyektini kimi çıxış etməlidir.

Məhsulun, işin və xidmətlərin maya dəyərinə aktivlərin köhnəlməsi deyil, ödənilən hissəsi daxil edilir. Ödənilmə faydalı istifadə müddətində həyata keçirilir və bu proses amortizasiya adlanır. Ödənilmənin faydalı istifadə müddətində həyata keçirilməsi aktivlərin köhnəlmə dərəcəsi ilə əlaqədar deyil, müasir şəraitdə daha çox çəkilmiş ilkin xərclərin geri, müəssisəyə qaytarılması zəruriliyindən yaranır. Qabaqcıl inkişaf etmiş ölkələrdə uzunmüddətli aktivlərə yönəldilmiş xərclərin (investisiyaların) tez bir zamanda pul vəsaitləri şəklində geri qaytarılması üçün yüksək amortizasiya normaları tətbiq edilir. Təsədüfi deyildir ki, məşhur şirkətlər maşın və avadanlıqların dəyərinin 3-4 il ərzində ödənilməsinə qarşıya məqsəd kimi qoyurlar. Bəllidir ki, bu qısa müddət ərzində həmin maşın və avadanlıqlar fiziki cəhətdən çox cüzi şəkildə aşınmaya məruz qalırlar, bu zaman mənəvi aşınma da baş verir, ancaq amortizasiya müddətinin 3-4 illə müəyyən edilməsi heç cür fiziki və mənəvi aşınma ilə əlaqələndirilmir, əsasən çəkilmiş xərclərin geri qaytarılması zəruriliyi ilə əlaqələndirilir. Buna konkret misal olaraq, Bakı – Tbilisi – Ceyhan neft kəmərinə göstərmək olar. Kəmərin üzrə illik amortizasiya norması əvvəlcə 7% həcmində müəyyən edilmişdi. Belə olan halda, qoyulmuş investisiyaların (xərclərin) 14,3 ilə ödənilməsi gözlənilirdi. Kəməri inşa edən şirkət bu müddətin çox uzun olmasını əsas gətirərək amortizasiya normasının 14%-ə qaldırılmasına nail oldu, bu da o demək idi ki, həmin kəmərin inşasına qoyulmuş xərclər cəmi 7 il ərzində ödənilməli idi. Bakı – Tbilisi – Ceyhan neft kəməri bəlkə də 100 il fayda gətirəcəkdir. Ancaq onu inşa edən, ona investisiya qoyan şirkət heç cür razılaşa bilməzdi ki, onun çəkdiyi xərclər 100 il ərzində ödənilsin.

Buradan biz onu da görürük ki, amortizasiya olunan dəyərin faydalı istifadə müddətində sisteməlik bölüşdürülməsi prinsipi (hansı ki, Beynəlxalq standartlarda təsbit edilmişdir) praktiki olaraq nəzərə alınmır. Başqa sözlə, aktivin faydalı istifadə müddətində onun amortizasiya olunan dəyərinin sisteməlik bölüşdürülməsi daha çox aktivin köhnəlməsi müddəası üzərində qurulduğuna görə reallığı əks etdirmir. Reallıq isə ondan ibarətdir ki, aktiv uzun müddət faydalı istifadə oluna bilsə də, amortizasiya

olunan dəyərin ödənilməsi həmin müddətdə deyil, əvvəlcədən çəkilmiş xərclərin hansı müddətdə ödənilməsi prinsipi üzərində qurulur və qurulmalıdır.

Aktivin dəyəri amortizasiya olunarkən, aktivin faydalı istifadə müddəti ilə onun dəyərinin ödənilməsi müddəti arasında olan fərqi nəzərə alınması amortizasiyanın uçotu metodikasının qurulması üçün mühüm əhəmiyyət kəcb edir. Belə ki, uçotda amortizasiya ayrımları hesablanarkən, “aktivin faydalı istifadə müddəti” göstəricisi deyil, “aktivin dəyərinin faydalı ödənilmə müddəti” göstəricisi götürülməlidir. Məsələ bundadır ki, aktivin faydalı istifadə müddəti onun dəyərinin ödənilməsi müddətindən uzun ola bilər, yaxud aktivin dəyərinin ödənilmə müddəti onun faydalı istifadə müddətindən uzun ola bilər.

Əgər “amortizasiya” sözünün mənasının ödənilmə olduğu nəzərə alınsa, onda tam əsasla demək olar ki, uçot sistemində həmin söz, yaxud anlayış maliyyə anlayışıdır, aktivin dəyərinin ödənilməsi ilə maliyyə nəticələri arasında olan qarşılıqlı əlaqəni əks etdirir. Digər tərəfdən, ödənilmə, yəni amortizasiya özündə maliyyə aktivlərinin başlıca tərkib hissəsi olan pul vəsaitlərinin daxil olması prosesini ehtiva edir. Bu prosesin isə abstrakt anlayış olan köhnəlmə ilə heç bir əlaqəsi yoxdur. Ona görə də amortizasiyanın uçotu və hesabı məhz bu müddəə nəzərə alınmaqla qurulmalıdır. Beləliklə də, amortizasiyanın uçotu metodikası dəyişdirilməli və amortizasiya prosesinin real məzmununa uyğunlaşdırılmalıdır.

Nəticə

– XIX əsrin ortalarından tətbiqinə başlanılmış amortizasiya mühüm iqtisadi göstəricilər sistemində daxil olmuş, bir çox elmlərin, o cümlədən iqtisadi nəzəriyyənin, statistikanın, mühasibat uçotunun və digər funksional elmlərin tədqiqat predmetinə çevrilmişdir;

– “amortizasiya” və “köhnəlmə” anlayışları bir çox hallarda sinonim kimi işlədilmiş, onların mahiyyəti və məzmunu, qarşılıqlı əlaqəsi barədə ziddiyyətli fikirlər söylənilmiş, müxtəlif yanaşmalar və traktovkalar nümayiş etdirilmişdir;

– iqtisadi və uçot ədəbiyyatlarında köhnəlmə anlayışı həm fiziki itirilmə kimi, həm xərclərin bölüşdürülməsi kimi, həm də uzunmüddətli aktivlərin bərpa mənbəyi kimi şərh edilmişdir. Köhnəlməyə bu qədər geniş statusun verilməsi onun mahiyyətinin düzgün dərk edilməməsinin nəticəsində yaranmışdır;

– fiziki və mənaevi köhnəlməni fiziki baxımdan ölçmək mümkün olmadığı bir şəraitdə onun, yəni köhnəlmənin dəyər ifadəsində ölçülməsi və onun amortizasiya ayrımları ilə eyni kəmiyyətdə əks etdirilməsi bu sahədə uçotun nəzəri-metodiki və praktiki baxımdan düzgün aparılmasına mane olur;

– köhnəlmə ilə amortizasiyanın eyniləşdirilməsi və onların hər ikisinin eyni zamanda uçot obyektinə çevrilməsi ona gətirib çıxarır ki, köhnəlmə əsasında əsas vəsaitlərin köhnəlmə dərəcəsi, amortizasiya əsasında isə onların bərpası üzrə rezerv (amortizasiya fondu) təhlil edilirdi, bu da eyni kəmiyyətin müxtəlif traktovkaları üçün əsas verirdi;

–son dövrlərdə köhnəlmənin deyil, yalnız amortizasiyanın uçotu aparılsa da, bu cür uçotun mahiyyəti və məzmunu köhnəlmə traktovkasından kənara çıxmır, yəni daha çox köhnəlmənin mahiyyətinə uyğun gəlir;

–köhnəlmə fiziki (natural) və dəyər ifadəsində ölçülə bilmədiyinə görə “köhnəlmə” anlayışlarının mühasibat uçotunun nəzəriyyəsində və praktikasında istifadə olunması məqsədəuyğun deyil, bu səbəbdən də uçot-hesabat obyektini kimi yalnız “amortizasiya” anlayışı çıxış etməlidir;

–uçot sistemində amortizasiya ayırmaları hesablanarkən, “aktivin faydalı istifadə müddəti” göstəricisi deyil, “aktivin dəyərinin faydalı ödənilmə müddəti” göstəricisi götürülməlidir. Müasir biznesin inkişafı məhz bu istiqamətdə gedə bilər.

Ədəbiyyat

1. Самуэльсон, П. А., Нордхаус В. Д. Экономика: Пер. с англ.- М.: «Издательство БИНОМ», 1997.- 800 с.
2. Экономическая теория (политэкономия): Учебник/Под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, акад. Г. П. Журавлевой.-4-е изд.-М.: ИНФРА-М,2004.-640с.
3. Политическая экономия. Учебник для экон. вузов и фак. Изд.2-е, доп. Т.2. Политиздат,1976.-574с.
4. Экономическая статистика: Учебник/ Под ред.Ю.Н.Иванова.-М.: ИНФРА-М, 1998.-480 с.
5. Политическая экономия. Словарь/ Под ред. О.И. Ожерельева и др.- М., Политиздат, 1990.-607с.
6. Экономика предприятия (фирмы):Учебник под ред. проф. О. И. Волкова и доц. О. В. Девяткина-3-е изд.,перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М,2002.-601 с.
7. Бланк, И. А. Управление активами.-К.: «Ника-Центр», 2000.-720 с.
8. Большая российская энциклопедия.СПб.:Норинт, 1998;
9. Большой российский энциклопедический словарь. М., 2007;
10. Пушкарева, В. М. Экономика. Словарь: Учебное пособие.- М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2016.-232с.
11. Пачоли, Л. Трактат о счетах и записях. Москва «Финансы и статистка», 1983.-277 с.
12. Соколов, Я. В. История развития бухгалтерского учета.- М.: Финансы и статистика, 1985.-367 с.
13. Мэтьюс, М. Р., Перера М. Х. Б. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. под ред. Я. В.Соколова, И.А. Смирновой.-М: Аудит, ЮНИТИ, 1999.-663 с.
14. Нидлз, Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Коддуелл: Пер.с англ. / Под ред. проф.Я. В.Соколова.2-ое изд. , стереотип.- Финансы и статистика, 1997.- 496 с.
15. Хендриксен, Э. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. под ред. Я. В.Соколова, И.А. Смирновой.- М: Финансы и статистика, 1997.- 576 с.
16. Маздоров, В. А. История развития бухгалтерского учета в СССР (1917-1972 гг.). М., « Финансы» , 1972.-318 с.

17. Фараджев, А. К. Лекции по курсу бухгалтерского учета. Баку-Азернешр-1948.- 286 с.
18. Козлова, Е. ПБухгалтерский учет / У. Козлова, Н. В. Парашутин, Т. Н. Бабченко, Е. Н. Галанина; М: Финансы и статистика, 1994.- 464 с.
- 19 Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: ИНФОРМ, 2000.-584 с.
20. Бухгалтерский учет: учеб./ И. И. Бочкарева, В. А. Быков [и др.]; под ред. Я. В. Соколова.– 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд.-во Проспект, 2007.-776 с.
21. Пчелина, С. Л. Международные стандарты финансовой отчетности: [Текст] / С. Л. Пчелина, М. Н. Минаева; «Высшая школа экономики» , 2011.- 256 с.
22. Mühəsibat (malıyyə) uçotu. Q.Ə.Abbasovun rəhbərliyi və elmi redaktorluğu ilə. В.- 2003- 580 s.
23. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / коллектив авторов.- М.: КНОРУС, 2012.-432 с.
24. Международные стандарты финансовой отчетности 2009: издание на русском языке. М.: Аскери – АССА, 2009-1047с.

NEFT-QAZ MÜQAVİLƏLƏRİNİN ÖLKƏNİN SOSIAL-İQTİSADI İNKİŞAFINDA ROLU

A.N.Hacıyev

dosent., Mingəçevir Dövlət Universiteti

Email: info@mdu.edu.az

C.Q.Musayeva

i.f.d., Mingəçevir Dövlət Universiteti

Email: c-m-179@mail.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 25 yanvar 2019; Çapa qəbul edilmişdir 4 mart 2019;
online-da çap edilmişdir 27 mart 2019

Received 25 January 2019; accepted 4 March 2019; published online 27 March 2019

Xülasə

Tədqiqatın əsas məqsədi beynəlxalq təcrübədə daha geniş yayılmış, neft şirkətləri tərəfindən üstünlük verilən hasilatın pay bölgüsü müqaviləsinin şərtlərinin təhlil edilməsi, neft-qaz sazişlərinin Azərbaycanın dünya iqtisadiyyatına inteqrasiyasında, siyasi mövqeyinin möhkəmlənməsində rolu və ölkənin sosial-iqtisadi inkişafına təsirinin araşdırılmasından ibarətdir. Məqalədə neft müqavilələrinin realizasiyasından əldə olunan neft gəlirlərinin əhali gəlirlərinə təsirinin statistik təhlili verilmişdir. Tədqiqat işində ümumiləşdirmə, sistemli təhlil və statistik təhlil metodlarından istifadə edilmişdir. Tədqiqatdan alınan nəticələrə əsasən onu deyə bilərik ki, Azərbaycanın sosial-iqtisadi inkişafının təmin olunmasında neft müqavilələrinin müstəsna əhəmiyyəti vardır. Tədqiq edilən dövr ərzində neft-qaz gəlirləri ÜDM-in, büdcə daxilolmalarının, investisiya qoyuluşunun, əhali gəlirlərinin artımına və iş yerlərinin açılmasına böyük təsir göstərmişdir. Tədqiqatdan alınan nəticələr tədris prosesinə, iqtisadiyyat istiqamətli ixtisaslarda məcburi fənlər bölümünə daxil olan “Azərbaycan iqtisadiyyatı” və “İqtisadiyyatın tənzimlənməsi” fənlərinin tədris proqramının müvafiq mövzularına uyğun mühazirələrinin tərtibatında tətbiq edilmişdir.

Açar sözlər: neft-qaz gəlirləri, müqavilə, neft layihəsi, neft hasilatı.

Jel classification: O1

THE ROLE OF OIL AND GAS CONTRACTS IN THE COUNTRY'S SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

A. N. Hacıyev

dosent., Mingachevir State University

C. G. Musayeva

i.f.d., Mingachevir State University

Abstract

The main purpose of the research - have been analyzed the terms of the contracts, which more widely used in international practice and the role of oil and gas contracts in the integration of Azerbaijan into the world economy, its role in the strengthening of its political position and the impact on the socio-economic development. At the same time was given the statistical analysis of the impact of oil revenues on macroeconomic indicators. In the research were used generalization, systematic analysis and statistical analysis methods. Based on the results of the study, we can say that oil contracts are of exceptional importance in ensuring the socio-economic development of Azerbaijan during the independence period. During the study period the influence of oil and gas revenues has been widespread on gross domestic product, on budget receipts, on population incomes and on investment. The results of the study were applied to the educational process, in the preparation of lectures according to the curriculum of subjects as the subjects "Azerbaijan Economy" and "Regulation of Economy".

Key words: oil and gas revenues, contract, oil project, oil extraction.

РОЛЬ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОНТРАКТОВ В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ

А. Н. Гаджиев

доцент, Мингечаурский государственный университет

Дж. Г. Мусаева

д.ф.э., Мингечаурский государственный университет

Резюме

Основная цель исследования - анализ условий контрактов о *долевом распределении добычи* нефти, которые более широко используются в международной практике, а также роли нефтегазовых контрактов в интеграции Азербайджана в мировую экономику, его роли в укреплении политических позиций и социально-экономическом развитии республики. В то же время был дан стати-

стический анализ влияния нефтяных доходов на макроэкономические показатели. В исследовании были использованы методы обобщения, систематического анализа и статистического анализа. Исходя из результатов исследования, можно сказать, что нефтяные контракты имеют исключительное значение для обеспечения социально-экономического развития Азербайджана в период независимости. За исследуемый период влияние доходов от нефти и газа было широко распространено на валовой внутренний продукт, доходы бюджета, доходы населения и инвестиции. Результаты исследования были применены в учебном процессе, при подготовке лекций по учебным планам предметов «Экономика Азербайджана» и «Регулирование экономики».

Ключевые слова: доходы от нефти и газа, контракт, нефтяной проект, добыча нефти.

Giriş. Dünya təcrübəsindən məlumdur ki, zəngin neft ehtiyatlarına malik ölkələrin əksəriyyəti öz ehtiyatlarını müstəqil şəkildə hasil edə bilmir və bu səbəbdən xarici neft şirkətlərini cəlb etmək məcburiyyətində qalırlar. Bu, həmin ölkələrin tarixən müstəmləkə əsarətində olmaları, ya da onların konkret dövrlərdə bu resursların istismarı və mənimsənilməsi üçün zəruri həcmə malik maliyyə vəsaitlərinə və texniki imkanlara, habelə güclü yerli şirkətlərə malik olmamaları ilə əlaqədardır. Sadalanan səbəblərlə əlaqədar dünyada neft (və digər mineral resursların) hasilatına xarici investisiyaların və şirkətlərin cəlb edilməsi iki formada həyata keçirilir:

- yerli şirkətlərlə birgə müəssisə yaradılması;
- uzunmüddətli müqavilə münasibətləri əsasında birgə fəaliyyət.

Birgə müəssisələrin yaradılması ölkədə gələcək siyasi gərginlik ehtimalı, mənfəət və gəlirlərin repatriasiyası problemləri, yerli qanunvericiliyin tez-tez dəyişməsi və s. bu kimi bir sıra səbəblərdən riskli hesab olunur. Buna görə də, iri beynəlxalq şirkətlər, nəhəng transmilli kompaniyalar adətən birgə müəssisələrin yaradılmasına maraq göstərmirlər. Transmilli şirkətlər və iri investorlar risk səviyyəsinin daha az olduğu uzunmüddətli müqavilə münasibətlərinə üstünlük verirlər. Çünki müqavilə münasibətlərində fəaliyyət şərtləri ölkənin milli qanunvericiliyinin şərtlərindən (milli vergi, gömrük, ekoloji və s. rejimindən) xeyli dərəcədə fərqlənir. Belə ki, xarici investorlar daha əlverişli şərtlərlə təmin olunur, bu şərtlər müqavilə müddəti ərzində sabit qalır yaxud hökumət onların pisləşdirilməyəcəyi barədə üzərinə öhdəlik götürür. Karbohidrogen ehtiyatlarının (faydalı qazıntı yataqlarının) işlənilməsi sferasında beynəlxalq təcrübədə daha geniş yayılmış müqavilə münasibətləri formaları aşağıdakılardır [2]:

- konsessiya (yaxud lisenziya) müqavilələri;
- hasilatın pay bölgüsü müqavilələri (HPB);
- xidmət müqavilələri;

- iştirak (yaxud “assosiasiya” adlandırılan) müqavilələri.

Hasilatın Pay Bölgüsü (HPB) müqavilələri daha geniş yayılmış müqavilə forması olub, ilk dəfə ötən əsrin 60-cı illərində (1966-cı ildə) İndoneziyada, sonralar isə Misirdə, Suriyada və başqa ölkələrdə tətbiq edilmişdir. HPB müqaviləsinin şərtləri adətən ölkənin milli qanunvericiliyi ilə (əksər hallarda hasilatın pay bölgüsü haqqında qanunda) müəyyən edilir. Mahiyyəti baxımından HPB ilə konsessiya arasında başlıca fərq bundan ibarətdir ki, HPB müqavilələrində dövlətə müəyyən vergi və qeyri-vergi ödənişləri ilə yanaşı, hasil olunan neftin (mənfəət neftinin) bir hissəsi də məhsul formasında çatır. Belə müqavilələrdə investor kimi çıxış edən xarici neft şirkətlərinin siyasi, hüquqi və maliyyə maraqlarını qoruyan müddəalar olur.

Təcrübədə Hasilatın Pay Bölgüsü (HPB) müqavilələrinin iki növü mövcuddur:

- hasilatın birbaşa bölgüsü;
- mənfəət neftinin bölgüsü.

Hasilatın birbaşa bölgüsünə əsaslanan müqavilədə istehsal edilən neft birbaşa dövlətlə podratçı şirkət (yaxud tərəfdaş şirkətlər qrupu) arasında bölünür. Adətən belə müqavilələrdə neftin şirkətlərə çatan pay hissəsi vergiyə cəlb olunmur. Məsələn, bu sistemin tətbiq edildiyi Liviyada hasil edilən bütün neftin 81%-i dövlətə, qalan 19%-i isə vergilərdən azad edilmək şərti ilə, podratçı şirkətlərə çatır. Bu halda, məhsulun bölgü proporsiyaları istehsalçının bütün vergilərini əvəz edir.

Hazırda mənfəət neftinin bölgüsünə əsaslanan müqavilələrin bağlanması təcrübəsi daha geniş yayılıb. Neft şirkətləri adətən HPB müqavilələrinin bu növünə ona görə üstünlük verirlər ki, belə müqavilələrdə yataqların kəşfiyyatı, işlənilməsi və istismarı ilə bağlı şirkətlərin çəkdikləri xərclər, həmin yataqdan hasil edilən neftin bir hissəsi (bu kompensasiya nefti adlanır və payçı tərəflər arasında razılaşdırılmış şəkildə bölüşdürülür) hesabına ödənilir. Hasil edilən neftin yerdə qalan hissəsi dövlətlə sazişin tərəfdaşları arasında müəyyən qaydada (adətən iştirak paylarına müvafiq) bölünür.

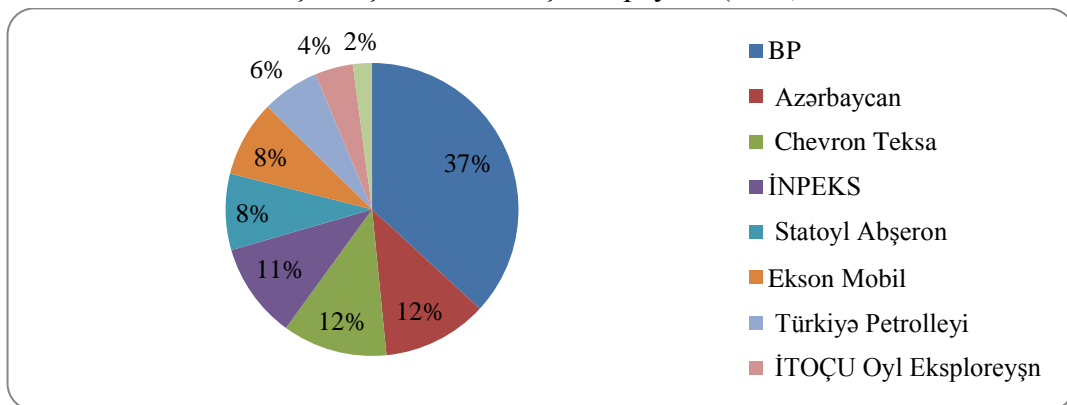
Keçən əsrin 90-cı illərinin birinci yarısında Azərbaycanın iqtisadi böhrandan çıxması, neft sənayesini inkişaf etdirmək və əhalinin rifahını qaldırmaq üçün ən real və cəlbedici yol, milli maraqları nəzərə almaqla, HPB-yə əsaslanan müqavilələrin bağlanması ola bilərdi. Onu da qeyd edək ki, belə zərurətin yaranmasına yuxarıda sadalanan iqtisadi problemlərlə yanaşı, geosiyasi amillər də təsir göstərmişdir. Belə ki, Azərbaycanın əlverişli coğrafi məkanda yerləşməsi və zəngin ehtiyatlara malik olması dünyanın iri dövlətlərinin diqqət mərkəzində idi. Beləliklə, ilk dəfə olaraq 1994-cü ilin sentyabrın 20-də **hasilatın pay bölgüsü** haqqında saziş imzalandı və sonradan bu saziş öz əhəmiyyətinə görə “Əsrin müqaviləsi” adını aldı. Bu global enerji layihəsi ölkədə yeni neft strategiyasının həyata keçirilməsinin əsasını qoymuş, Azərbaycanın siyasi və iqtisadi müstəqilliyinin möhkəmlənməsində əhəmiyyətli rol oynamış, bölgədə beynəlxalq əməkdaşlığın təməlini qoymuşdur. “Əsrin müqaviləsi”

nin bağlanması Azərbaycanın dünya iqtisadiyyatına inteqrasiyasına, beynəlxalq aləmdə möhkəmlənməsinə şərait yaratdı. Sazişdə dünyanın səkkiz ölkəsini təmsil edən on üç neft şirkəti iştirak edirdi. Hazırda layihə üzrə iştirakçıların payı diaqram 2.1 verilmişdir. Müqavilənin müddəti təxminən 30 il və 4324 km² əhatə edir, Bakıdan şərqə doğru 110-130 km məsafədə, dənizin dərinliyi təxminən 160-420 metr olan hissəsində yerləşir. Azəri-Günəşli-Çıraq yataqlarının istismarından Azərbaycanın ümumi gəlirinin 15 milyard dollardan çox olması proqnozlaşdırılır.

Diaqramdan görüldüyü kimi, AÇG yatağının birgə işlənməsində BP-nin payı 35%-dir. Bu müqavilədə Böyük Britaniyanın “British Petroleum” şirkətinin 17,12 faiz və “Ramco”-nun 2,08 faiz, ABŞ-ın “Amoco” şirkətinin 17,01 faiz, “UNOCAL”-ın 11,2 faiz, “Penzcoil” şirkətinin 9,81 faiz, “McDermott” şirkətinin 2,45 faiz, Rusiyanın “Lukoil” şirkətinin 10,0 faiz, Norveçin “Statoil” şirkətinin 8,56 faiz, Türkiyənin “Türk petrolları şirkəti”nin 1,75 faiz və Azərbaycan Neft Şirkətinin 20 faiz payı var idi.

Qeyd edək ki, sazişin bağlanması və bu müqavilədə Azərbaycanın payının azlığına mütəxəssislərin mövqeyi birmənalı deyil. İqtisadiyyatı dərin tənəzzül keçirən Azərbaycanın özünün zəngin karbohidrogen ehtiyatlarından yararlanmaq istəməsi təbii-dir. Lakin həmin zəngin ehtiyatların mənimsənilməsi üçün ölkənin daxili imkanları həmin dövrdə çox məhdud idi. Belə ki, dənizin dərin hissələrində və yerin daha dərin laylarında yerləşən yataqların kəşfiyyatı və istismarı üçün ən müasir texnika və texnologiya, böyük həcməldə kapital (maliyyə) məsrəfləri, müasir menecment üsulları tələb olunurdu. Neft strategiyasında ilk neft layihəsi olan Azəri-Çıraq-Günəşli dəniz yataqlarında nəzərdə tutulan sahələrdə neft istehsalını həyata keçirməklə, Azərbaycanda müasir neft sənayesinin əsası qoyuldu.

Diaqram 1. “Azəri”, “Çıraq” və “Günəşli” (AÇG) yatağının birgə işlənməsində iştirakçı tərəflər və iştirak payları (%-lə)

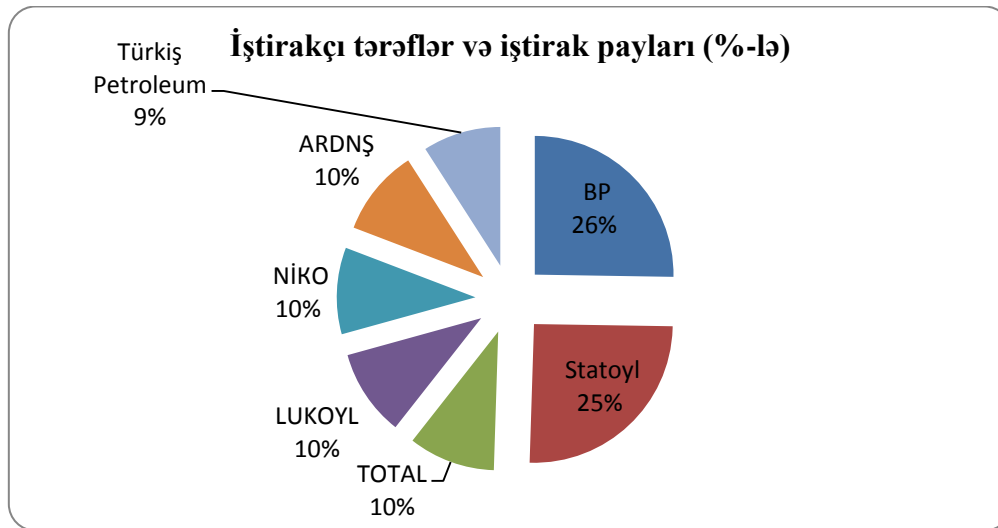


Mənbə: <http://new.socar.az/socar/az/company/production-sharing-agreements-offshore-azeri-chirag-deep-water-gunashli>

Digər tərəfdən, həmin dövrdə Azərbaycanın siyasi durumu çox ağır olduğundan (bir tərəfdən Qarabağ müharibəsi, siyasi qeyri-sabitlik, bölgədə strateji maraqları olan ölkələrin davamlı basqıları və s.) neft ehtiyatları ölkəyə irihəcmli xarici investisiyaların cəlb edilməsi və ayrı-ayrı dövlətlərin siyasi-iqtisadi maraqlarının nəzərə alınması yolu ilə Azərbaycanın özünün strateji siyasi və iqtisadi maraqlarını təmin etməyin başlıca vasitəsi sayılırdı. Neft strategiyasının uğurla həyata keçirilməsi istiqamətində görülən işlər beynəlxalq aləmdə Azərbaycanın nüfuzunu yüksəltdi və dünyanın neft ixrac edən ölkələrindən birinə çevirdi.

Ölkəmizin beynəlxalq arenada həm siyasi, həm də iqtisadi mövqeyinin möhkəmləndirilməsində və Avropanın enerji təhlükəsizliyində mühüm rolu olan digər nəhəng layihə Şahdəniz yatağı üzrə mərhələlərlə yerinə yetirilən “Cənub Qaz Dəhlizi” layihəsidir. Şahdəniz yatağı ən böyük qaz-kondensat yataqlarından biridir və 1999-cu ildə kəşf edilmişdir. Şahdəniz üzrə hasilatın pay bölgüsü sazişi tərəfdaşlar arasında 1996-cı il 17 oktyabr tarixində bağlanmışdır. Şahdəniz yatağını özünün Şahdəniz üzrə Hasilatın Pay Bölgüsü Sazişi (HPBS) tərəfdaşları adından BP şirkəti işlədir. Müqavilənin tərəfdaşları və iştirak payları aşağıdakı diaqramda göstərilmişdir:

Diaqram 2. Şahdəniz yatağı üzrə Hasilatın Pay Bölgüsü Sazişi (HPBS) tərəfdaşları



Mənbə: www.socar.az

Şahdəniz əməliyyatları iki mərhələdən ibarətdir. Birinci mərhələ üzrə əməliyyatlara 2006-cı ildə başlanılıb və Azərbaycanın, Gürcüstanın Türkiyənin qazla təchizatı təmin edilmişdir. Mərhələ 1 üzrə ildə təxminən 10 milyard kub metr qaz və gündə 50000 barel kondensat maksimum hasilatı nəzərdə tutulmuşdur.

Mərhələ 2 layihəsi cənub qaz dəhlizi vasitəsilə Azərbaycan qazının Avropaya və Türkiyəyə çatdıracaq iqtisadi baxımdan əhəmiyyətli olan əsrin layihəsidir. İlk qazın

nəqli 2018-ci ildən başlanacaq və bundan sonra hasilat 2027-ci ilə qədər mərhələlərlə quyuların işlənməsi başa çatdırılaraq, istismara veriləcək. Şahdəniz qazının Xəzər dənizindən Avropaya çatdırılması üçün infrastrukturun genişləndirilməsi və yeni boru kəmərlərinin inşası nəzərdə tutulur:

- Cənubi Qafqaz Boru Kəməri;
- Trans-Anadolu Qaz Boru Kəməri;
- Trans Adriatik Boru Kəməri.

Cənubi Qafqaz Boru Kəməri Şahdəniz qaz yatağından hasil edilən qazı Gürcüstana və Türkiyəyə nəql etmək üçün inşa edilmiş, Səngəçal terminalından başlayan qaz kəməridir. Bu boru kəməri Türkiyə sərhədinə Bakı-Tbilisi-Ceyhan (BTC) neft kəməri ilə eyni xəttədir və Türkiyə ərazisində qazpaylama sisteminə qoşulub.

Trans-Anadolu Qaz Boru Kəməri (TANAP) Türkiyənin Şərqi sərhəmindən Qərb sərhəminə təbii qazın ixracını təmin edəcək qaz kəməridir. TANAP layihəsi üzrə 2012-ci il iyunun 26-da Türkiyənin İstanbul şəhərində saziş bağlandı. Layihənin ümumi dəyəri 7 mllyard ABŞ dollarıdır və 2018-ci ildə layihənin ilk mərhələsinin başa çatdırılması nəzərdə tutulmuşdu. TANAP layihəsinin iştirakçıları olan ARDNŞ 80%, Türkiyənin iki böyük şirkətlərindən olan BOTAS və TPAO birlikdə 20% pay sahibləridir.

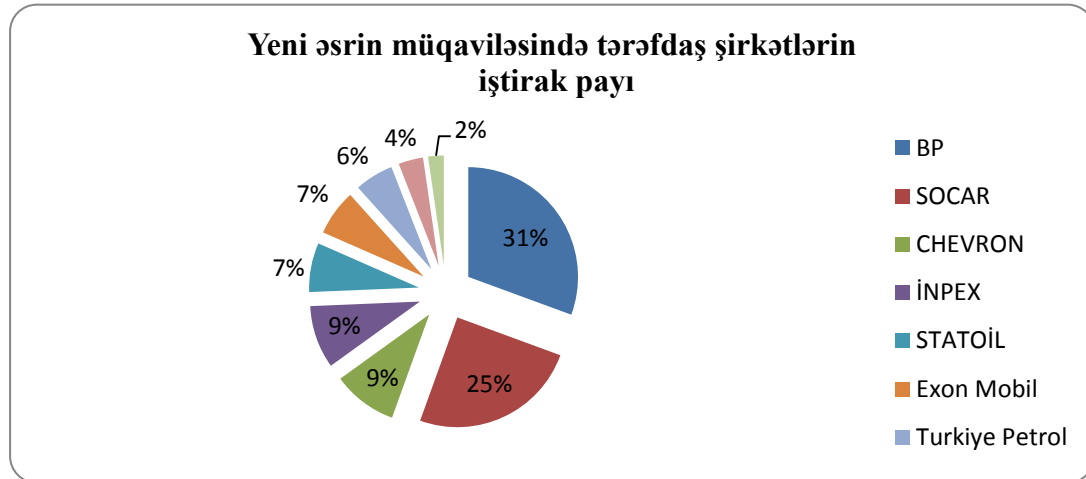
Trans-Adriatik Boru Kəməri (TAP) Şahdəniz yatağından hasil olunacaq qazı Gürcüstan, Türkiyə, Yunanıstan və Albaniyadan keçən tranzit yolları vasitəsilə İtaliyanın cənubuna daşıyacaq. 2013-cü ilin fevral ayında TAP layihəsi üzrə Albaniya, İtaliya və Yunanıstan arasında saziş imzalanmışdır. Layihənin realizasiyası 2020-ci ilə nəzərdə tutulub. Boru kəməri Yunanıstan, Albaniya və İtaliya ərazilərindən keçəcək. Bu layihə Azərbaycanın Avropa bazarlarına inteqrasiya imkanlarını genişləndirəcək, investisiyanın cəlb edilməsini stimullaşdıracaq və innovativ texnologiyanın ölkəmizə gətirilməsini təmin edəcək.

2017-ci il sentyabrın 14-də “Azəri”, “Çıraq” və “Günəşli” yataqlarının dərinlikdə yerləşən hissəsinin birgə işlənməsi haqqında sazişin imzalanması ilə neft strategiyasında yeni mərhələnin başlanğıcı qoyuldu. Azərbaycanın həm siyasi, həm də iqtisadi mövqeyinin möhkəmlənməsində, beynəlxalq nüfuzunun genişlənməsində əhəmiyyəti olan bu saziş “Yeni əsrin müqaviləsi” adı ilə tarixə imza atdı. “Yeni əsrin müqaviləsi” böyük miqyaslı olub, yeni yataqların kəşf edilməsinə və ölkəmizin enerji potensialının üzə çıxarılmasına təkan verəcək. Yeni müqavilənin şərtləri əlverişli olub, ölkəyə uzunmüddətli investisiya qoyuluşunu artıracaq, neft gəlirlərindən səmərəli istifadə etməklə makroiqtisadi sabitliyin qorunmasına yönələcək. Bu layihənin reallaşması nəticəsində növbəti 30 il müddətində AGÇ yataqlarının istismarı ilə 40 milyard dollarlıq sərmayənin yatırılması nəzərdə tutulub və Azərbaycan Dövlət Neft Fondu na 3,6 milyard dollar bonusun ödənilməsi proqnozlaşdırılıb. Sazişdə BP şirkəti nə-

həng neft-qaz layihələrinə əsas tərəfdaş və investor kimi yenə də operator olaraq qalacaq. Tərəfdaşlar arasında razılaşdırılmış şərtlər daxilində layihədə şirkətlərin iştirak payları aşağıdakı diaqramda göstərilmişdir (bax diaqram 3)

Layihədə səkkiz ölkənin doqquz şirkəti iştirak edir və Böyük Britaniyanın BP şirkəti yenə də ən böyük paya sahibdir. SOCAR-ın payı isə 25%-dir və mənfəət nefti 75% təşkil edəcək. Beləliklə, Azərbaycanın müstəqillik dövründə sosial-iqtisadi inkişafının formalaşması və bu inkişafın təmin olunmasında onun karbohidrogen ehtiyatlarının və onların işlənməsi üzrə bağlanmış neft-qaz müqavilələrinin müstəsna əhəmiyyəti olmuşdur.

Diaqram 3



Mənbə: T.Əbdülhəsəni "Azərbaycanın neft strategiyası inkişaf strategiyasıdır", Respublika qəzeti. 31.10.2017

Neft-qaz müqavilələrinin iqtisadi baxımdan əhəmiyyətli təsirlərindən biri müqavilə iştirakçıları olan xarici şirkətlərin əldə etdiyi mənfəətdən dövlət büdcəsinə daxilolmalardır. Qeyd edək ki, Azərbaycanda karbohidrogen fəaliyyəti ilə məşğul olan əməliyyat şirkətlərinin vergiyə cəlb olunması prinsipləri ayrıca razılaşma protokolu ilə tənzimlənir və bütün növ dolaylı vergilərdən azaddırlar. Hasilatın pay bölgüsü, əsas ixrac boru kəməri haqqında və digər müvafiq sazişlər və ya qanunlar çərçivəsində Azərbaycanda fəaliyyət göstərən müəssisə və şirkətlər "Xüsusi vergi rejimli müəssisələr" hesab olunur. Başqa sözlə, müqavilələr çərçivəsində yaradılan əməliyyat şirkətləri hüquqi şəxslərə aid edilmir – onlar xüsusi vergi rejimli müəssisələr sayılır və onlardan vergi tutulması qaydaları ölkəmizdə fəaliyyət göstərən yerli və xarici hüquqi şəxslərin vergiyə cəlb olunmasından əsaslı şəkildə fərqlənir.

Məlumat üçün bildirək ki, son illər ərzində vergi daxilolmalarının təxminən 70-75 faizi xüsusi rejimli vergi müəssisələrinin üzərinə düşüb. Neft, enerji, rabitə, nəqliyyat və sair kimi sahələrdə fəaliyyət göstərən və öz sahələrində aparıcı rol oynayan ən

iri 700-dən çox vergi ödəyicilərinin siyahısına Hasilatın Pay Bölgüsü üzrə Sazişlər (HPBS) çərçivəsində fəaliyyət göstərən xüsusi rejimli 250-dən çox müəssisə daxildir. Son illər ərzində departament üzrə daxilolmaların 40 faizdən çoxu həmin müəssisələr tərəfindən təmin edilmişdir. Hasilatın Pay Bölgüsü üzrə Sazişlərin vergi ilə bağlı müddəaları Vergi Məcəlləsində nəzərdə tutulmuş müddələrdən fərqli olduğundan, vergilərin hesablanması və ödənilməsi qaydaları hər vergi üzrə təsdiq edilmiş protokollarla müəyyən edilir [1]. Hasilatın Pay Bölgüsü Sazişləri üzrə vergitutma mexanizminin ayrıca protokollarla tənzimlənməsi bu şirkətlərin səmərəli vergi nəzarətinin təşkil edilməsi üçün xüsusi yanaşma tələb edir. Neft sazişlərində vergi məsələlərini araşdırarkən qeyd etmək zəruridir ki, Azərbaycanın neft müqavilələrində müəyyən edilən vergitutma prinsipləri beynəlxalq təcrübəyə uyğundur: şirkətlər ƏDV-dən azaddır; onlar mənfəət vergisini və işçilərin gəlir vergisini ödəyirlər; həmin vergilərin dərəcələri ölkənin vergi qanunvericiliyi ilə müəyyən edilir.

Cədvəl 1. Sənayedə, xam neft və təbii qaz sahəsində işçilərin sayı (min nəfər) və orta aylıq əməkhaqqı (manat)

	1995	2000	2005	2010	2015	2016
Sənaye işçilərinin sayı	348,5	200,2	193,2	181,8	187,1	186,1
O cümlədən, xam neft və təbii qaz hasilatı sahəsi	29,7	16,7	26,8	24,7	22,4	21,8
Ümumi sənayedə işçilərin sayına nisbəti (%-lə)	8,5	8,3	13,9	13,6	12,0	11,7
Sənayedə orta aylıq əməkhaqqı	20,8	87,2	196,9	451,8	809,3	927,6
O cümlədən, xam neft və təbii qaz hasilatı	44,7	127,4	265,8	1076,0	2365,0	3014,0
Dövlət sektoru	-	-	231,1	664,2	1128	1193
Qeyri-dövlət sektoru	-	-	531,3	1694,0	3816,0	5226,0

Mənbə: www.stat.gov.az

Statistik məlumatdan göründüyü kimi, 1995-2000-ci illərdə xam neft və təbii qaz hasilatı sahəsində çalışanların sayında nisbi azalma qeydə alınsa da, əhəlinin gəlirlərində artım müşahidə edilmişdir. 1995-ci illə müqayisədə işləyənlərin sayı 56,2%-dək azalmış, 2000-ci ildə 16,7 min nəfər təşkil etmişdir. 2000-ci ilə nisbətən isə 2015-ci ildə bu sahədə çalışanların sayı 34,1% artaraq 22,4 min nəfər olmuşdur.

2016-cı ildə isə müvafiq göstərici 21,8 min nəfər təşkil etmişdir. Xam neft və təbii qaz hasilatı sahəsində işləyənlərin ümumi sənaye işçilərinin cəmində xüsusi çəkisi 2000-ci ildə 8,3%, 2010-cu ildə 13,6% və 2016-cı ildə 11,7% qeydə alınmışdır. 2004-cü ildən neft strategiyasının sürətlə reallaşması sayəsində ardıcıl aparılan işlər, neft-qaz gəlirlərinin axını əhalinin rifah halının yaxşılaşmasına, əhali gəlirlərinə o cümlədən, xam neft və təbii qaz hasilatı sahəsində çalışan işçilərin orta aylıq əməkhaqlarının artımına səbəb olmuşdur. Neft və təbii qaz hasilatı sahəsində orta aylıq əməkhaqqı sənaye üzrə orta göstəricidən yüksək olub. Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatlarına görə 2010-cu ilə nisbətən xam neft və təbii qaz hasilatı sahəsində orta aylıq əməkhaqqı 2 dəfə artaraq 2015-ci ildə 2365,0 manat təşkil etmişdir. 2016-cı ildə isə bu sahədə orta aylıq əməkhaqqı 3014,0 manat olmuşdur. Mülkiyyət növləri üzrə əməyin ödəniş sistemində əsaslı fərq müşahidə edilmişdir. 2005-ci ildə dövlət sektorunda orta aylıq əməkhaqqı 231,1 manat, qeyri-dövlət sektorunda 531,3 manat və 2010-cu ildə müvafiq göstəricilər 664,2 manat və 1694,0 manat qeydə alınmışdır. 2016-cı ildə bu sahədə dövlət sektorunda orta aylıq əməkhaqqı 1193 manat, qeyri-dövlət sektorunda 5226,0 manat olmuşdur (bax Cədvəl 1).

Nəticə. Azərbaycan dövlətinin müstəqilliyinin iqtisadi təminatının, inkişafının əsasını “Əsrin müqaviləsi” sazişi təşkil edir. Ölkəmiz dünya miqyasında neft ölkəsi kimi tanındı və investorlar üçün cəlbedici ölkəyə çevrildi. Azərbaycan xarici ölkələr arasında etibarlı tərəfdaş kimi tanındığı üçün “hasilatın pay bölgüsü” müqaviləsinə düzəlişlər edilməklə müqavilə müddəti yenidən uzadıldı. “Yeni əsrin müqaviləsi” və “Cənub Qaz Dəhlizi” layihəsi üzrə bağlanan sazişlər partnyor ölkələrlə səmərəli və qarşılıqlı əməkdaşlığın əsasını qoydu və ölkənin geosiyasi vəziyyətini daha da yaxşılaşdırdı. Neft sazişləri ölkədə iqtisadi aktivliyi təmin etmiş və yeni iş yerlərinin yaranmasına, habelə əhali gəlirlərinin artımına səbəb olmuşdur.

Ədəbiyyat

1. Atakişiyev, Müşfiq Azərbaycanın neft strategiyasının milli iqtisadiyyatın inkişafında rolu. Məqalə. “Vergi jurnalı” 5(119)/2014
2. Дунаев, В. Ф. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности [Текст] / В. Ф. Дунаев, В. А. Шпаков, Н. П. Епифанова, В. Н. Лындин // М.: Нефть и газ; РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, 2006. – 352 с.
3. www.socar.az
4. www.azstat.gov.az

REGIONLARARASI FƏRQLƏR VƏ REGIONAL TARAZLIĞIN TƏMİN EDİLMƏSİ İSTİQAMƏTİNDƏ ATILAN ADDIMLAR

C.İ.Mahmudov

i.ü.f.d., dosent, Naxçıvan Dövlət Universiteti
ceyhun.ilhamoglu@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 7 fevral 2019; Çapa qəbul edilmişdir 13 mart
2019; online-da çap edilmişdir 27 mart 2019

Received 7 February 2019; accepted 13 March 2019; published online 27 March 2019

Xülasə

Tədqiqatın əsas məqsədi qaçılması mümkün olmayan və sosial ədalət baxımından arzu olunmayan regionlararası sosial-iqtisadi fərqlilik probleminin meydana gəlmə prosesini araşdırmaq, regional fərqlilik probleminin mənfi təsirlərini və iqtisadi inkişafın bir şərti olduğunu göstərmək, regionların inkişaf səviyyəsində mövcud olan fərqlərin azaldılması istiqamətində təkliflər verməkdən ibarətdir. Tədqiqat işi pozitiv yanaşma, elmi abstraksiya və statistik təhlil kimi tədqiqat üsulları əsasında yerinə yetirilmişdir. Tədqiqatın nəticəsi olaraq Azərbaycan iqtisadiyyatının davamlı inkişafının təmin edilməsində mühüm rol oynayan regional islahatların mövcud vəziyyəti Naxçıvan Muxtar Respublikası təmsalında araşdırılmış, regionların sosial-iqtisadi inkişafı çərçivəsində həyata keçirilən iqtisadi islahatların nəticələrinin təhlili aparılmış, yeni müəssisələr yaratmaqla regionların inkişaf səviyyəsindəki fərqlərin azaldılması və məşğulluq probleminin həlli məsələləri araşdırılmış və bu istiqamətdə yaranan problemlər nəzərdən keçirilmişdir. Tədqiqatın məhdudiyyətləri: regional araşdırma və çalışmaların bir çox elmlərin (demoqrafiya, sosiologiya, tarix, coğrafiya və s.) birgə istifadəsini zəruri etməsidir. Tədqiqatın praktik əhəmiyyəti: regional səviyyədə tədqiqatlar aparın və bu sahədə çalışan mütəxəssislərin elmi və təcrübi biliklərinin yüksəldilməsində mühüm rol oynaya bilər. Tədqiqatın elmi yeniliyi və orijinallığı: regionların daxili resurslarının iqtisadi dövriyyəyə cəlb olunması, regionların ölkə iqtisadiyyatındakı xüsusi çəkisinin artırılması, regionların sosial tələbatlarının ödənilməsi və məşğulluq problemlərinin yaxşılaşdırılması məqsədilə həyata keçirilən regionların sosial-iqtisadi inkişaf proqramlarının doğurduğu regional fərqlilik probleminin iqtisadi inkişafın bir şərti kimi araşdırılmasıdır.

Açar sözlər: regional iqtisadiyyat, regional inkişaf, regional fərqlilik, regional tarazlıq, məşğulluq.

Jel classification: R1

INTERREGIONAL DIFFERENCES AND STEPS IN THE DIRECTION OF PROVISION OF REGIONAL EQUILIBRIUM

C. İ. Mahmudov

Ph.D in economics, associate professor, Nakchivan State University

Summary

The main purpose of the research is to investigate the process of emerging inter-regional socio-economic diversity problem, that can't be escaped and undesirable from social justice point of view, to show the negative effects of the problem of regional disparities, giving suggestions for reducing the existing differences in the development of the regions. The research has done on the basis of positive approach, scientific abstraction and statistical analysis. As a result of the research, the current situation of regional reforms played an important role in ensuring the sustainable development of the Azerbaijani economy was investigated by the Nakhchivan Autonomous Republic, analyzed the results of economic reforms carried out within the socio-economic development of the regions, reducing the differences in the development levels of the regions and solving the employment problem were examined and the problems arising in this side were considered. Research restrictions: the need for joint use of many subjects (demography, sociology, history, geography, etc.) on regional research. The practical importance of the research: can play an important role in raising the level of scientific and practical knowledge of researchers at regional level. The scientific innovation and originality of the research: the involvement of regional resources into economic turnover, the specific essence of the regions in the country's economy, the social needs of the regions and the improvement of employment problems should be investigated as a condition of economic development of the problem of regional disparities caused by the socio-economic development of the regions.

Key words: regional economy, regional development, regional differences, regional balance, employment.

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ И ШАГИ В НАПРАВЛЕНИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАВНОВЕСИЯ

С. И. Махмудов

Д.э.н., доцент, Нахичеванский Государственный Университет
seyhun.ilhamoglu@gmail.com

Резюме

Основная цель исследования состоит в том, чтобы провести анализ причин возникновения проблемы межрегиональных социально-экономических различий, которые нежелательны с точки зрения социальной справедливости, и избежание которых невозможно, показать отрицательные последствия проблемы региональных различий и то, что она является одним из условий экономического развития, дать рекомендации в направлении уменьшения имеющихся различий в уровне развития регионов. Исследовательская работа проводилась на основе методов исследования таких как позитивный подход, научная абстракция и статистический анализ. Результатом исследования является разбор нынешнего положения реализации региональных реформ, играющих важную роль в обеспечении длительного развития экономики Азербайджана, в частности Нахичеванской Автономной Республики, проведение анализа итогов проводимых в жизнь экономических реформ в рамках социально-экономического развития регионов, исследование вопросов решения проблемы занятости и уменьшения различий в уровне развития регионов путём создания новых предприятий и рассмотрение созданных проблем в этом направлении. Ограничения исследования: необходимость совместного использования ряда наук (демографии, социологии, истории, географии и т. д.) в региональном исследовании. Практическое значение исследования: может играть важную роль в повышении научных и практических знаний специалистов, проводящих исследования на региональном уровне и работающих в этой области. Научная новизна и оригинальность исследования: исследование условий экономического развития в таких вопросах, как привлечение в экономический оборот внутренних ресурсов региона, увеличение удельного веса регионов в экономике страны, осуществление программ социально-экономического развития в целях удовлетворения социальных требований региона и улучшения проблем занятости, рассмотрение проблемы региональных диспропорций, обусловленных этими программами.

Ключевые слова: региональная экономика, региональное развитие, региональные различия, региональное равновесие, занятость.

Giriş. XX əsrin sonlarında Sovetlər Birliyinin dağılması ilə müstəqilliyinə qovuşan Azərbaycan mühüm iqtisadi problemlərlə – idarəetmə zəifliyi, iqtisadi əlaqələrin qırılması, bazarların itirilməsi, mərkəzdən əldə edilən subvensiyaların kəsilməsi, hiperinflasiya, işsizlik və s. kimi problemlərlə üzləşmişdir. Qeyd olunan bu iqtisadi problemlərlə yanaşı, Azərbaycanın hərbi-siyasi problemlərlə – Ermənistan təcavüzü nəticəsində müharibə, Rusiyanın Azərbaycana embarqo qoyması və Çeçenistan müharibəsi səbəbi ilə əhəmiyyətli iki neft boru xəttinin istifadə oluna bilməməsi, İran və Azərbaycan ərazilərindən keçən və Avropadan İran, Orta Şərq və Asiya ölkələrinə dəmiryol xətti ilə həyata keçirilən yük və sərnişin daşımalarının dayanması, ölkədə sosial və siyasi problemlərin böhrana çevrilməsi və s. kimi problemlərlə qarşılaşması iqtisadi vəziyyətə mənfi təsir göstərmişdir.

Bu dövrdə yerli imkanlarla iqtisadi inkişafa sürət qazandırılması mümkün olmayan Azərbaycanda beynəlxalq iqtisadi və maliyyə sistemi yaradılaraq xarici sərmayənin ölkəyə axını əldə edildi. Belə ki, 1994-cü ildə “Əsrin müqaviləsi”nin imzalanması və 12 noyabr 1995-ci ildə konstitusiyanın qəbul edilməsi ilə bazar iqtisadiyyatının hüquqi normativ strukturunun qurulması hesabına ölkəyə böyük həcmdə xarici sərmayə daxil olmağa başladı.

İqtisadi sistemin yenidən qurulması baxımından ən mühüm addım ölkənin strateji aspektdən sosial, siyasi və iqtisadi həyatında yeni dövrün başlanğıcı olaraq, Azərbaycanın ilk konstitusiyasının qəbul edilməsi oldu. Yeni konstitusiya dövlət idarəçiliyinin formalaşdırılması, vətəndaşların və dövlətin hüquq və vəzifələrinin müəyyən edilməsi ilə yanaşı, demokratik dəyərlərə sahib liberal iqtisadiyyata keçidin labüdlüyünü qəbul etdi. Konstitusiya ilə özəl mülkiyyətin, özəl sahibkarlığın, dünya iqtisadiyyatına inteqrasiyanın hüquqi əsası müəyyən edildi. Fikrimizcə, bu baxımdan, Azərbaycanda geniş mənada iqtisadi tənzimləmənin həyata keçirilməsinin başlanğıc ili kimi 1995-ci il qəbul edilə bilər [1, səh. 57; 2, səh. 11].

Bu dövrdə həyata keçirilən iqtisadi islahatlarla ölkədə makroiqtisadi stabillik əldə edilmiş, iqtisadiyyatın dinamik inkişafına təkan verilmiş və xalqın həyat səviyyəsi əhəmiyyətli dərəcədə yaxşılaşdırılmışdır. Ancaq Azərbaycanın iqtisadi dəyişiklik və dirçəliş baxımından, hələ yolun başlanğıcında olması onun regional inkişaf siyasətini formalaşdırmasına və həyata keçirməsinə mane olurdu. Çünki şərtlər daha çox neft və təbii qaz hasil və ixracına istiqamətlənmiş performans göstərməyi və xarici sərmayəni ölkəyə çəkməyi tələb edirdi. Artıq bu zaman yalnız Azərbaycana xas olmayan regionlararası sosial-iqtisadi inkişaf fərqliliyinin ilkin təzahürləri meydana gəldi.

Regionlararası fərqlərin meydana gəlməsi və respublikamızda təzahürü

Təsadüfi deyil ki, iqtisadi inkişafın hər yerdə eyni zamanda baş verməsinin mümkünsüz olduğu və təbii ehtiyatların zəngin və coğrafi mövqenin əlverişli olduğu regionda baş verməsi, bazar güclərinin bu region ətrafında toplanması və tədricən

müəyyən bir səviyyəyə çatdıqdan sonra bu region ətrafında yayılması görülməkdədir [3]. Başqa sözlə desək, regionların inkişaf səviyyəsindəki fərqlərin meydana gəlməsinin tarixi köklərini araşdırarkən sosial-iqtisadi inkişafın hər hansı bir ölkənin fərqli xüsusiyyətləri ilə seçilən regionunda baş verdiyini müşahidə edirik.

“İnkişaf qütbləri” nəzəriyyəsinə əsasən, inkişaf nöqtəsi və ya ərazisi ətrafında sosial-iqtisadi hərəkətililiyin gedərək artması və bunun nəticəsində regionlararası fərqlərin meydana çıxması iqtisadi inkişafın bir şərtidir. İqtisadi inkişaf nəticəsində meydana gələn regionlararası sosial-iqtisadi fərqlilik heç də yaxşı hal deyildir. Qeyd edək ki, qaçılması mümkünsüz olan və sosial ədalət baxımından arzuolunmaz bu halı qısa müddət ərzində aradan qaldırmaq lazımdır. Çünki inkişaf etməkdə olan region digər regionların inkişafına mənfi istiqamətdə təsir göstərir. Bu mənfi təsirlərə əsasən digər regionlardan inkişaf edən regiona doğru olan fəal işçi axınını, kapital transferini, durğun regionlardakı ənənəvi sənaye sahələrinin iflasa uğramasını, məşğulluq və işsizlik problemini və s. göstərmək olar. Məsələn, “Əsrin müqaviləsi” imzalandıqdan sonra ölkəyə qoyulan investisiyaların 80%-nin paytaxtın payına düşməsi, sənaye potensialının əsas hissəsinin Bakı və ona yaxın ərazilərdə yerləşməsi xalqın bu regiona axınını sürətləndirmişdir. Regionlarda iş tapa bilməyənlərin Bakı şəhərinə gəlməsi paytaxtda əhali sıxlığının artmasına, hüquqpozma hallarının çoxalmasına, infrastruktur, elektrik, su və təbii qaz xidmətlərindən istifadədə ciddi axsa-malara və s. bir çox problemlərin meydana gəlməsinə səbəb olmuşdur.

Müstəqilliyin ilk illərində dövlət büdcəsinin mövcud vəziyyətinin daxili ehtiyatlar hesabına regionların sosial-iqtisadi inkişafının təmin edilməsinə imkan verməməsi, inkişafdan geri qalan regionların gizli və açıq işsizlərlə yanaşı, iqtisadi fəal əhali kateqoriyasına daxil olan ixtisaslı kadrlarını itirməsi və işçi axını ilə üzleşən regionda istehlak həcmının azalması xarici investisiyanın daha çox mərkəzi regionlara yönəlməsinə səbəb olmuşdu. Belə ki, ölkədə qoyulan investisiyaların maksimum 15-17%-i digər regionlara yönəldilirdi. Bu da təsadüfi deyil, çünki iqtisadi inkişafın “keçmiş texnik” dövründən başlayaraq indiyədək təsərrüfat subyektlərinin böyük əksəriyyətinin öz iqtisadi fəaliyyətlərinə əlverişli şəraitə malik regionlarda başlaması müşahidə edilməkdədir.

Belə ki, mənfəət ardınca qaçan təsərrüfat subyektləri istehsala başlamaq qərarını hissləri ilə deyil, fəaliyyətin gəlirliliyini hesablamqla qəbul edirlər. Fəaliyyətin gəlirliliyinin hesablanması gəlir gətirə biləcək əmtəə və xidmət sahəsi ilə yanaşı, müəssisənin həcminin müəyyən olunmasını, müəssisənin qurulacağı bölgənin seçimini əhatə edir. Gəlir olduğu müddətcə yaşaya və ya fəaliyyət göstərə bilən təsərrüfat subyektlərinin şəxsi mövqedən çıxış edərək atdığı addım bəzən cəmiyyətin məqsəd və mənafeyi ilə uzlaşmır. Başqa sözlə desək, təsərrüfat subyektlərinin gəlir əldə etmək məqsədinə xidmət edən investisiya qoyuluşu qərarlarında sahibkarın şəxsi

mənafeyi ilə cəmiyyətin sosial faydası toqquşmaqdadır. Qeyd edək ki, iş adamları həm qısa müddətdə məhsuldar olan və dolayısı ilə yüksək gəlir əldə edə biləcəyi sahələrə meyil edir, həm də təsərrüfat fəaliyyəti ilə məşğul olmağa əlverişli şəraiti olan bölgələrdə öz işini cəmləşdirir. Dolayısı ilə sahibkarların həm uzun müddətdə məhsuldar olan infrastruktur sahələrinə sərmayə qoymamasını, həm də inkişafdan geri qalmış regionlara investisiya yönəltməməsini normal qarşılamaq lazımdır [4, səh. 23-24].

Bu halda, “inkişafdan geri qalmış regionların həyati ehtiyaclarını qarşılıyacaq, eyni zamanda, iqtisadi inkişafın başlaması və davam etməsini, məşğulluq probleminin həllini təmin edəcək investisiya qoyuluşlarını kim və hansı formada həyata keçirməlidir?” sualı ortaya çıxır. Məhz bu baxımdan, qeyd edə bilərik ki, regional inkişaf siyasətinin ilk prinsipi inkişafdan geri qalmış regionlarda sosial faydası yüksək və iqtisadi cəhətdən uzun zaman kəsində faydalı olan investisiya layihələrinin dövlət tərəfindən həyata keçirilməsidir. Çünki müasir dövrümüzdə modern dövlət məfhumu cəmiyyətin maddi rifahını yüksəltməyə və daima sosial faydanı ön plana çəkməyə xidmət edən anlayışı əks etdirir. Bu halda, dövlət inkişafdan geri qalmış regionlarda həm infrastruktur layihələrini reallaşdırmalı, həm də regionlara canlılıq gətirəcək investisiya qoyuluşları yönəltməlidir. Fikrimizcə, dövlətin geri qalmış regionlara yuxarıda qeyd etdiyimiz prinsip çərçivəsində yeni müəssisələr yaratmaqla müdaxiləsi olmadan regionların inkişaf səviyyəsindəki fərqlərin azaldılmasından və məşğulluq probleminin həllindən söz açmaq mümkün deyildir. Qeyd edək ki, dövlətin geri qalmış regionlarda iqtisadi canlanmaya nail olması üçün sözügedən regionlara sahibkarları cəlb etməsi, regiona sərmayə qoyacaq iş adamlarına bir sıra maliyyə və vergi təşviq tədbirlərini tətbiq etməsi yetərli deyildir. Bu zaman dövlət təşviq tədbirləri ilə yanaşı, regionun infrastruktur layihələrini reallaşdırıb bitirməli və regiona canlılıq gətirəcək fəaliyyətləri özü həyata keçirməlidir.

Regionların sosial-iqtisadi inkişafının təmini istiqamətində həyata keçirilən dövlət siyasəti və iqtisadi inkişafdan doğan regionlararası fərqlər

2004-cü ildə sosial-iqtisadi inkişaf baxımından yeni mərhələyə addım atan Azərbaycanda regionların sərvətlərindən səmərəli istifadə edərək kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalını artırmaq, qeyri-neft sektorunun, emal sənayesinin, xidmət və digər infrastruktur təchizatının, turizmin inkişafını təmin etmək, məşğulluq səviyyəsini artırmaq, həyat səviyyəsini daha da yaxşılaşdırmaq, regionların inkişaf səviyyəsində mövcud olan kəskin fərqləri azaltmaq və regional balansı təmin etmək məqsədilə regionların sosial-iqtisadi inkişaf proqramları mərhələli şəkildə həyata keçirilməyə başlandı. Bu dövlət proqramlarının dövlət başçısı tərəfindən təsdiqlənməsi dövlətin regionlara göstərdiyi qayğı və regional problemlərin həlli üçün atılan ən əhəmiyyətli addım olaraq dəyərləndirilə bilər.

Regional inkişaf siyasətinin ikinci prinsipinə əsaslanan 2004-2008, 2009-2013, 2014-2018-ci illəri əhatə edən regionların sosial-iqtisadi inkişafı haqqında dövlət proqramları inkişafdan geri qalmış regionlarda süni inkişaf qütblərinin yaradılmasını əhatə edir və bu proqramlarda başlıca məqsəd regionların daxili resurslarının iqtisadi dövriyyəyə cəlb olunmasından, regionların ölkə iqtisadiyyatındakı xüsusi çəkisinin artırılmasından, regionların sosial tələbatlarının ödənilməsi və məskunlaşma problemlərinin yaxşılaşdırılmasından, regionlararası tarazlı inkişafın təmin edilməsindən və s. ibarətdir.

Qeyd edək ki, Azərbaycan iqtisadiyyatının müasir dövrlə səsleşən davamlı iqtisadi inkişafının təmin edilməsində və onun dünya iqtisadiyyatına inteqrasiyasında çevik şəkildə davam etdirilən regional islahatların mühüm əhəmiyyəti vardır. Bu islahatlar özündə uzaq gələcək üçün hesablanan iqtisadi inkişaf və sosial dayanıqlılıq strategiyasını ehtiva edir və ölkənin iqtisadi təhlükəsizliyinin təmin edilməsinə hesablanmışdır. Müasir dövrün tələblərinə, inkişaf səviyyəsinə, sosial təminat sahəsindəki tənzimləmələrə uyğun istiqamət alan bu tendensiya ölkə iqtisadiyyatının milli mahiyyəti ilə yanaşı, həm də regional siyasətin yüksək perspektivə malik olmasında hərkətverici qüvvəyə çevrilmişdir ki, bu da onun:

- sosial əhəmiyyətinin yüksəldilməsini daha da sürətləndirdi;
- uzaq gələcək üzrə prioritetlərin müəyyən olunmasında qətiyyətliliyini artırdı;
- istehsal mahiyyətinin yüksəldilməsinə əlverişli zəmin yaratdı;
- sənayeləşmə siyasətinin səmərəliliyinin artırılmasına və makroiqtisadi potensialın gücləndirilməsinə öz töhfələrini verdi.

Göstərilən amillərin hər birinin güclü dayaqlarının formalaşması ölkə iqtisadiyyatının həm müqavimət gücünə malik olmasında mühüm rol oynamaqda, həm də onun sosiallaşma səviyyəsinin yüksəldilməsini təmin etməkdədir. Təbiidir ki, bütün bunlar müasir milli iqtisadiyyat və sosial-iqtisadi inkişaf anlayışlarının dolğun mənalandırılmasını özündə əks etdirməkdədir. İqtisadi və sosial sahələrə aid tədqiqatlarda milli iqtisadiyyatın elə adından da göründüyü kimi, müəyyən xalqa, millətə məxsus olub, onun mənafeələrini ifadə edən, hüdudları dövlət sərhədləri ilə məhdudlaşan, özünün maddi-texniki əsası, münasibətlər sistemi, təsərrüfat mexanizmi və idarəetmə strukturları olan sosial-iqtisadi orqanizm kimi ifadə olunduğunu görürük [5, səh. 338]. Sosial-iqtisadi inkişaf isə əsasən uzunmüddətli dövrlər üçün xarakterik olub, cəmiyyətin sosial və iqtisadi sahədəki məsələlərinin düzgün istiqamətləndirilməsini və onların səmərəli həlli yollarını özündə əks etdirməklə dövlət tərəfindən tənzimlənmənin xüsusi formasını ifadə edir [6, səh. 7].

Həyata keçiriləndə olan regional islahatlarda ölkənin qeyri-neft sahəsinin inkişafı ilə bağlı hədəflənən məqsəd tipli mərhələlər onun iqtisadiyyatının sahə strukturunda çoxşaxəliliyə əsaslanan proseslərin səmərəliliyini artırmışdır. Regionların sosial-iqti-

C.İ.Mahmudov: Regionlararası fərqlər və regional tarazlığın təmin edilməsi istiqamətində atılan addımlar

sadi inkişafının təmin edilməsi istiqamətində atılan addımlar müasir iqtisadi şəraitdə milli iqtisadi inkişafda özünəməxsus yeri ilə seçilən Naxçıvan Muxtar Respublikasının sosial-iqtisadi əhəmiyyətini daha da artırmaqdadır. Naxçıvan Muxtar Respublikasında son 14 ildə regionların sosial-iqtisadi inkişafı dövlət proqramları çərçivəsində həyata keçirilən iqtisadi islahatlar qısa tarixi dövr ərzində makroiqtisadi sabitliyin bərqərar olmasını təmin etmiş, iqtisadiyyatın dinamik inkişafına təkan vermiş və əhalinin həyat səviyyəsini əhəmiyyətli dərəcədə yaxşılaşdırmışdır. Əsas xarakterik cəhət ondan ibarətdir ki, ötən dövr ərzində həyata keçirilən islahatlar muxtar respublikada makroiqtisadi səviyyəni xarakterizə edən göstəricilərin müəyyən qismini deyil, ümumilikdə hamısının pozitiv meyilli yüksəlişini təmin etmişdir. Ölkənin iqtisadi rayonları üzrə 2004-cü və 2017-ci illəri əhatə edən ümumi məhsul buraxılışı göstəriciləri (sənaye, tikinti-quraşdırma işləri, kənd təsərrüfatı, ticarət, nəqliyyat və anbar təsərrüfatı, informasiya və rabitə) dediklərimizi təsdiq etməkdədir (cədvəl 1).

Cədvəl 1. Ölkənin iqtisadi rayonları üzrə 2004-cü və 2017-ci illəri əhatə edən ümumi məhsul buraxılışı*, min manatla

	2004		2017	
	Məhsul buraxılışı, min manat	Xüsusi çəkisi, faizlə	Məhsul buraxılışı, min manat	Xüsusi çəkisi, faizlə
Azərbaycan Respublikası üzrə - cəmi	12784500.0	-	81436100.0	-
Bakı şəhəri	9533900.7	74,5	59179724.8	72,7
Rayonlar üzrə - cəmi	3250599.3	25,5	22256375.2	27,3
Naxçıvan Muxtar Respublikası	264385.2	2,1	3438966.7	4,2
Abşeron iqtisadi rayonu	349510.0	2,7	2294301.9	2,8
Gəncə-Qazax iqtisadi rayonu	574745.0	4,5	3568614.4	4,4
Şəki-Zaqatala iqtisadi rayonu	217040.9	1,7	1541089.5	1,9
Lənkəran iqtisadi rayonu	288964.1	2,3	1871283.9	2,3
Quba-Xaçmaz iqtisadi rayonu	256136.3	2,0	1611383.7	2,0
Aran iqtisadi rayonu	1089322.5	8,5	6459199.8	7,9
Yuxarı Qarabağ iqtisadi rayonu	86955.7	0,7	598999.2	0,7
Kəlbəcər-Laçın iqtisadi rayonu	9046.3	0,1	73761.1	0,1
Dağlıq Şirvan iqtisadi rayonu	114493.2	0,9	798774.9	1,0

* - sənaye, tikinti-quraşdırma işləri, kənd təsərrüfatı, ticarət, nəqliyyat və anbar təsərrüfatı, informasiya və rabitə

Cədvəl 1-dən göründüyü kimi, Azərbaycan Respublikasında iqtisadiyyatın əsas sahələri üzrə məhsul istehsalında Naxçıvan Muxtar Respublikasının xüsusi çəkisi 2004-cü ildə 2,1% olmuşdursa, 2017-ci ildə bu göstərici 4,2% olmuşdur. Başqa sözlə desək, əgər 2004-cü ildə Naxçıvan Muxtar Respublikasında iqtisadiyyatın əsas sa-

hələri üzrə 264,4 milyon manatlıq məhsul istehsal olunmuşdursa, 2017-ci ildə məhsul istehsalı 13 dəfə artaraq, 3439,0 milyon manat həcmində olmuşdur.

Qeyd edək ki, həyata keçirilən irimiqyaslı islahatlar nəticəsində bu gün Naxçıvan Muxtar Respublikası iqtisadi fəallıq üzrə öz statusunu aqrar bölgədən sənaye regionuna dəyişmişdir. Belə ki, əgər 2004-cü ildə muxtar respublikada istehsal olunan kənd təsərrüfatı məhsulunun həcmi sənaye məhsulunun həcmi orta hesabla 22,6% üstələyirdisə, 2017-ci ildə istehsal olunan sənaye məhsulunun həcmi kənd təsərrüfatı məhsulunun həcmi orta hesabla 19% üstələmişdir. Aşağıda verdiyimiz cədvəl 2 inzibati ərazimizdə sənaye potensialının aparıcı mövqə qazandığını sübut edir.

Cədvəl 2. Naxçıvan Muxtar Respublikasının 2004-2017-ci illər ərzində aqrar bölgədən sənaye regionuna doğru meyilini əks etdirən göstəricilər, milyon manatla

	Ümumi daxili məhsul	Sənaye məhsulu	Kənd təsərrüfatı məhsulu
2004	232,4	25,6	78,1
2005	305,8	41,2	98,3
2006	405,7	70,4	109,0
2007	545,0	122,7	122,4
2008	795,8	164,5	153,4
2009	973,6	212,5	185,1
2010	1171,3	318,6	247,1
2011	1786,3	681,0	296,1
2012	2103,4	799,5	318,8
2013	2339,0	862,9	337,1
2014	2391,0	891,5	355,2
2015	2467,4	916,8	403,0
2016	2582,3	942,9	429,5
2017	2701,7	967,1	453,4

Mənbə: statistika.nmr.az

Cədvəl 2-dən göründüyü kimi, Naxçıvan Muxtar Respublikasının aqrar bölgədən sənaye regionuna çevrilməsi ixrac yönümlü sənayeləşmə strategiyası baxımından mühüm əhəmiyyət kəsb edir və regionun ixrac potensialının artırılmasına, eyni zamanda, məşğulluq səviyyəsinin yüksəldilməsinə hesablanmış bir addımdır. Belə ki, muxtar respublikada həyata keçirilən ixrac yönümlü sənayeləşmə strategiyası nəticəsində 2018-ci ilin yanvar-sentyabr ayları ərzində 220 milyon 855 min 100 ABŞ dolları dəyərində sənaye məhsulları ixrac olunmuşdur. Yalnız bir faktı yaddan çıxartmaq olmaz ki, muxtar respublika əhalisinin 2/3 hissəsi kənd əhalisidir və bu fakt regionda əhalinin məşğulluğu və hərəkətliliyi nöqteyi-nəzərindən kənd təsərrüfatı sahəsinin inkişafını və bu sahəyə dövlət himayəsini zəruri edir. Digər tərəfdən, kənd təsərrüfatı sa-

C.İ.Mahmudov: Regionlararası fərqlər və regional tarazlığın təmin edilməsi istiqamətində atılan addımlar

həsi muxtar respublikada birbaşa olaraq emal sənayesinin xammal bazasını, eyni zamanda, emal sənayesinin formalaşması və inkişafının təməlini təşkil edir.

Ümummilli liderimiz Heydər Əliyev tərəfindən müəyyən edilmiş regional inkişaf strategiyasına uyğun olaraq bu gün Azərbaycan Respublikasında, onun ayrılmaz tərkib hissəsi olan Naxçıvan Muxtar Respublikasında iqtisadi sahədə həyata keçirilən tədbirlər bazar mexanizmləri əsasında sahibkarlıq fəaliyyətinin genişləndirilməsinə, yerli və xarici investisiyaları, müasir texnologiyaları cəlb etməklə və qabaqcıl idarəetmə təcrübəsindən faydalanmaqla rəqabətə davamlı məhsul istehsal edən müəssisələrin, yeni iş yerlərinin yaradılmasına, regionlararası fərqlərin azaldılmasına, regional tarazlığın təmin edilməsinə və nəticə etibarilə ölkənin iqtisadi qüdrətinin artırılmasına yönəldilmişdir. Belə ki, regionların sosial-iqtisadi inkişafı haqqında dövlət proqramlarının həyata keçirilməsi dövrü ərzində muxtar respublikamızda 1022 müxtəlif təyinatlı istehsal müəssisəsi yaradılmışdır ki, bunlardan 259-u yeyinti sənayesi müəssisəsi, 20-si yüngül sənaye müəssisəsi, 22-si mebel sənayesi müəssisəsi, 10-u metallurgiya sənayesi müəssisəsi, 1-i maşınqayırma sənaye müəssisəsi, 19-u kimya, 64-ü tikinti, 8-i energetika, 2-si mədənçixarma, 6-sı kağız, karton, poliqrafiya müəssisəsi, 575-i kənd təsərrüfatı təyinatlı məhsul istehsal edən müəssisə və 36-sı xidmət sahəsinin payına düşür.

Yerli istehsal müəssisələrinin yaradılması və inkişafının nəticəsidir ki, bu gün muxtar respublikada 382 növdə məhsul istehsal olunur. Bu məhsulların 126 növü ərzaq, 256 növü qeyri-ərzaq məhsullarıdır. Muxtar respublika iqtisadiyyatında daxili bazarın qorunması və istehlakçıların yerli məhsullarla təchizi istiqamətində aparılan islahatların nəticəsidir ki, 108-i ərzaq, 242-si qeyri-ərzaq olmaqla 350 növdə məhsula olan tələbatın tamamilə yerli istehsal müəssisələrinin imkanları hesabına ödənilməsi təmin edilmişdir.

Bəşər cəmiyyətinin müasir inkişaf mərhələsində iqtisadiyyatların formalaşdırılması və perspektiv inkişafı cəmiyyətin maddi rifahının yüksəldilməsi və sosial faydanın daima ön planda tutulması meyarlarına əsaslanır. Cəmiyyətin maddi rifahının yüksəldilməsi onun üzvlərinin gəlir səviyyəsinin yüksəlməsinə, istehlak strukturunun zənginləşməsinə, son nəticədə, istehsal müəssisələrinin inkişafına və fəaliyyətlərinin genişləndirilməsinə, təklif həcminin artmasına təsir edir. Bir-biri ilə qarşılıqlı bağlı olan bu iki amilin hərəkətə gətirilməsi yollarından biri də əhalinin məşğulluq probleminin həll edilməsi məqsədilə yeni iş yerlərinin açılmasıdır. Bu vacib sosial məsələnin həllində 2004-cü ildən başlayaraq ölkəmizdə uğurla həyata keçirilən regionların sosial-iqtisadi inkişafına dair dövlət proqramlarının rolunu xüsusilə qeyd etmək lazımdır. Bu proqramlar sayəsində regionlarda yeni iş yerlərinin yaradılması prosesi sürətlənmişdir. Belə ki, 2014-2018-ci illəri əhatə edən müvafiq dövlət proqramının icrasının üç ili ərzində respublikamızda ümumilikdə 148 mini daimi olmaqla, 190 mi-

nə yaxın yeni iş yerləri açılmışdır. Qeyd edək ki, Azərbaycan dövləti yeni iş yerlərinin yaradılması siyasətini yeni iqtisadi şəraitdə də xüsusi diqqət mərkəzində saxlayır [7]. Məhz bu baxımdan, Naxçıvan Muxtar Respublikası Ali Məclisi sədrinin 2016-cı il 11 yanvar tarixli sərəncamı ilə “2016-2020-ci illərdə Naxçıvan Muxtar Respublikasında əhalinin məşğulluğunun artırılması üzrə Dövlət Proqramı” qəbul edilmiş və bu proqram muxtar respublikada iş axtaranların sosial müdafiəsinin gücləndirilməsinə, səmərəli məşğulluğun və özünüməşğulluğun təmin edilməsinə, əmək bazarının tələbinə uyğun peşə hazırlığının təşkilinə geniş imkanlar yaratmışdır. Bütün bu qeyd olunanlar öz geniş əksini cədvəl 3-də tapmışdır.

Azərbaycanın ayrılmaz tərkib hissəsi olan Naxçıvan Muxtar Respublikasında region əhalisinin işlə təmin olunması baxımından həyata keçirilən tədbirlərin cədvəl 3-dəki nəticələri qənaətbəxş görüncə də, burada başlıca problem iqtisadi fəal əhali kateqoriyasına daxil olan ixtisaslı kadrların, xüsusən də potensiallı gənclərin ölkədaxili, regiondaxili hərəkətliliyi, başqa sözlə desək, işlə təmin olunma baxımından inkişaf edən regionlara axın etməsidir. Belə ki, ötən dövr ərzində Naxçıvan Muxtar Respublikasında yaradılmış istehsal müəssisələrinin 23 faizinin (234 istehsal müəssisəsi) Şərur rayonunda, 20,6 faizinin (211 istehsal müəssisəsi) Babək rayonunda, 17,2 faizinin (176 istehsal müəssisəsi) Naxçıvan şəhərində, 12,7 faizinin (130 istehsal müəssisəsi) Culfa rayonunda, 9,3 faizinin (95 istehsal müəssisəsi) Kəngərli rayonunda, 9,2 faizinin (94 istehsal müəssisəsi) Ordubad rayonunda, 5,8 faizinin (60 istehsal müəssisəsi) Şahbuz rayonunda və 2,2 faizinin (22 istehsal müəssisəsi) Sədərək rayonunda qurulması istehsal müəssisələrinin ərazi quruluşunda disproporsiyanın olmasını göstərir və mövcud vəziyyət regional balansın təmin edilməsində problemlər yaradır. Məsələn, ötən 14 il ərzində Sədərək rayonunda cəmi 22 istehsal müəssisəsinin yaradılması, rayonun Ermənistanla həmsərhəd bölgə kimi daima düşmən təcavüzü təhlükəsi altında olması region əhalisinin, xüsusən gənclərin Türkiyə Respublikasına miqrasiyasına səbəb olmuşdur.

Cədvəl 3. 2004 – 2017-ci illər ərzində Naxçıvan Muxtar Respublikasında yaradılmış yeni iş yerləri (01.01.2018-ci il vəziyyətinə)

	Naxçıvan Muxtar Respublikası üzrə	Naxçıvan şəhəri	Şərur rayonu	Babək rayonu	Ordubad rayonu	Culfa rayonu	Kəngərli rayonu	Şahbuz rayonu	Sədərək rayonu
2004	7330	2860	939	721	437	530	-	84	32
2005	8419	3331	1149	1137	691	693	1102	583	158
2006	8044	3775	1157	1011	509	582	731	485	202
2007	5827	2047	814	770	502	459	454	376	180
2008	6434	3185	766	834	310	529	757	326	152
2009	4742	2080	693	660	316	331	291	339	180
2010	3556	1334	729	537	239	324	234	291	137
2011	3669	2000	402	432	209	250	164	131	98
2012	8069	6620	383	337	206	216	124	186	66
2013	2260	849	355	299	194	153	83	158	66
2014	3805	1079	825	470	351	614	123	209	78
2015	2908	395	762	421	416	529	120	224	122
2016	3010	945	700	434	236	333	127	132	126
2017	2437	868	441	393	186	186	178	92	92
Cəmi	71529	31770	10326	8564	4929	5784	197	124	42

Mənbə: <http://statistika.nmr.az>

Naxçıvan Muxtar Respublikasında yaradılmış istehsal müəssisələrinin region üzrə yerləşməsi ilə cədvəl 3-dəki 2004-2017-ci illər ərzində yaradılmış yeni iş yerlərinin mövcud vəziyyətini müqayisə etdikdə, yaradılmış yeni iş yerləri ilə istehsal müəssisələrinin ərazi üzrə yerləşməsindəki asılılığın düz mütənasib olduğunu aydın şəkildə görmək olar. Belə ki, təsərrüfat subyektlərinin daha çox inkişaf etmiş regionda təsərrüfat fəaliyyəti ilə məşğul olmaları bu regiondakı əhəlinin rifah və gəlir səviyyəsi, eyni zamanda, əhali sayı ilə bağlıdırsa, digər tərəfdən təsərrüfat subyektlərinin yeni istehsal müəssisələri açmaları ixtisaslı kadrların, o cümlədən gənclərin hərəkətliliyinin başlıca səbəbi olub inkişaf edən regionda boş iş yerlərinin olması və məşğulluğun təmin edilməsi ilə bağlıdır [8, səh. 16].

Nəticə

Fikrimizcə, Naxçıvan Muxtar Respublikasında iqtisadi inkişafın ilkin şərti kimi meydana gələn regionlararası sosial-iqtisadi inkişaf fərqliliyini aradan qaldırmaq, gənc nəslin sərhəd və dağlıq rayonları məşğulluqla bağlı olaraq tərک etmələrinin qarşısını almaq və regionlararası fərqliliyi azaltmaq üçün kənd təsərrüfatı istehsalının artırılmasının təşviq edilməsi, eyni zamanda, sərhədyanı ticarət, azad iqtisadi zona, sənaye parkları və məhəllələri istiqamətində beynəlxalq təcrübənin öyrənilərək tətbiq edilməsi məqsədəuyğun olardı.

Fikrimizcə, yuxarıda qeyd olunan problemin aradan qaldırılması istiqamətində atılacaq daha konkret addım muxtar respublikada sənaye parkları timsalında iri sərmayə qoyuluşundan ibarət yeni layihələrin (32 məhsul istehsalı üzrə hazırlanmış layihə) reallaşdırılmasıdır.

Ədəbiyyat

1. Əmiraslanov, A. Dövlət müstəqilliyi və milli iqtisadiyyatın formalaşması problemləri. Məşvərət bülleteni, №7(43), oktyabr, 2001, səh.50-57.
2. Həsənov, R.T. “Azərbaycan iqtisadiyyatının inkişaf strategiyasının perspektivləri” Azərbaycanda iqtisadi islahatların həyata keçirilməsi xüsusiyyətləri və problemləri, Azərbaycan Respublikası İqtisadi İnkişaf Nazirliyi İqtisadi İslahatlar mərkəzi, Bakı, 2001, səh.10-12.
3. Aydalot P. “Note sur les Economies Externes et Quelques Notions Connexes” Revue Economique, №6, November, 1965.
4. Махмудов, Дж. И. Политика уменьшения различий межрегионального социально-экономического развития: цели и средства. Международный технико-экономический журнал. Москва, №3, 2016, стр. 22-25.
5. İbadov, S.A. İqtisadi nəzəriyyə. Dərslik. Bakı: Şərq-Qərb, 2009, 414 s.
6. Qasimov, C.Y., Ələsgərova F.Q. Naxçıvan Muxtar Respublikasının sosial-iqtisadi inkişafı: tarixilik və müasirlik. Dərs vəsaiti. Naxçıvan: Əcəmi NPB, 2017, 184 s.
7. <http://statistika.nmr.az/index.php>
8. Махмудов, Дж. И. Различие регионов по уровню развития и проблема занятости молодёжи: взаимная связь и зависимость. «Экономика. Право. Государство» Международный научный журнал, № 1 (1), Волгоград, Наука, 2018, стр. 14-21.

MÜQAYISƏLİ ÜSTÜNLÜK VƏ RƏQABƏTİN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİNİN METODOLOJİ ƏSASLARI

Ş.B.Quliyev

doktorant, İqtisadiyyat İnstitutu, AMEA

Email: shovqi_bahlul@mail.ru

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 21 yanvar 2019; Çapa qəbul edilmişdir 19 fevral 2019; online-da çap edilmişdir 27 mart 2019

Received 21 January 2019; accepted 19 February 2019; published online 27 March 2019

Xülasə

Tədqiqatın əsas məqsədi Azərbaycanda müqayisəli üstünlük və rəqabətin üstünlüklərinin qiymətləndirilməsi zamanı istifadə edilən metodoloji əsasların müəyyən edilməsi və öyrənilməsidir. Tədqiqat işində müqayisəli təhlil və məntiqi ümumiləşdirmə kimi tədqiqat üsullarından istifadə edilmişdir. Tədqiqat nəticəsində ölkənin müqayisəli üstünlük və rəqabət üstünlüklərinin qiymətləndirilməsi üçün metodoloji əsaslar sistemləşdirilmiş və bu məsələnin genişləndirilməsi baxımından müəyyən meyarlar da təklif edilmişdir. Tədqiqatın məhdudiyyətləri konkret hesablamaların həyata keçirilməsi üçün daha geniş praktik informasiya tələbinin olmasıdır. Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti müqayisəli üstünlük və rəqabət üstünlüyü ilə bağlı metodoloji hesablamaların daha konkretləşdirilməsidir.

Açar sözlər: müqayisəli üstünlük, rəqabət qabiliyyətlilik, dəyərlər zənciri, Balassa indeksi, ticarət şərti indeksi.

Jel Classification: F11; F5 ; F50; H56; D60.

METHODOLOGICAL BASES OF COMPARATIVE ADVANTAGE AND COMPETITIVENESS ASSESSMENT

Sh. B. Guliyev

Doctoral student, Institute of Economics, ANAS

Summary

The main purpose of the research is to identify and study the methodological foundations that have been abandoned during the evaluation of comparative advantage and competitive advantage in Azerbaijan. Investigative research has been used for comparative analysis and logical summarization. As a result of the research, the methodological framework for the country's comparative advantage and the assessment of the advantages of competition has been systematized and certain criteria have been proposed in terms of expanding this issue. Research restrictions require wider practical information for the implementation of specific calculations. The practical significance of the research is the more specific methodological calculations for comparative advantage and competitive advantage.

Keywords: Comparative Advantage, Competitiveness, Value Chain, Balassa Index, Trading Conditional Index.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Ш. Б. Гулиев

докторант, Институт экономики, НАНА

Резюме

Основная цель исследования - выявить и изучить методологические основы, которые были использованы при оценке сравнительного преимущества и конкурентного преимущества в Азербайджане. В исследовании были использованы такие методы исследования, как сравнительный анализ и логическое обобщение. В результате исследования была систематизирована методологическая основа для оценки сравнительного преимущества и конкурентные преимущества страны, были предложены определенные критерии для расширения этой проблемы. Ограничения исследования - в потребности более широкой практической информации для осуществления конкретных расчетов. Практическая значимость исследования заключается в более конкретных методологических расчетах для сравнительного преимущества и конкурентного преимущества.

Ключевые слова: сравнительное преимущество, конкурентоспособность, цепочка создания стоимости, индекс Баласса, условный индекс торговли.

Giriş

İqtisadi ədəbiyyatlarda müqayisəli üstünlüklər D.Rikardonun adı ilə tarixə düşsə də, hesab edirik ki, cəmiyyət yaranandan hazırkı dövrümüzə qədər həm təbiətdə, həm də cəmiyyətdə həmişə hər hansı bir hadisənin, prosesin, dəyərin, hətta insanların da belə, birinin digəri ilə müqayisədə müəyyən üstünlüyü mövcud olmuşdur. Məsələn, münbit və ya qeyri-münbit torpaq sahələri, əlverişli və ya qeyri-əlverişli coğrafi şərait, cəmiyyət baxımından isə bir qrup insanın dəqiq elmləri, digər bir qrup insanın isə humanitar fənləri daha yaxşı mənimsəyə bilməsi onu deməyə əsas verir ki, təbiətin və cəmiyyətin yarandığı ilk dövrdən üstünlüklər, fərqliliklər həmişə mövcud olmuşdur. Bu üstünlüyün formalaşmasına və inkişafına dair dövrün tədqiqatçılarının müxtəlif fikirləri olmuş və bunu da kifayət qədər tutarlı arqumentlərlə əsaslandırmışlar. Lakin zaman inkişaf etdikcə, mövcud nəzəriyyələr reallığı tam açıqlaya bilmədiyi üçün, yeni-yeni nəzəriyyələr meydana gəlmişdir.

Müqayisəli üstünlük nəzəriyyəsinin qısa icmalı

Məlumdur ki, hər hansı bir sahənin, məhsul və ya xidmətin müqayisəli üstünlüyü ticarətlə müəyyən edilir. Belə ki, klassik iqtisadçılardan A.Simit ölkələr arasında ticarətin səbəblərini “mütləq üstünlüklər” nəzəriyyəsi ilə açmış və hansı ölkə digəri ilə

müqayisədə daha ucuz məhsul istehsal edirsə, həmin məhsul üzrə ixtisasmalıdır ki, bu da mövcud resurslardan səmərəli istifadə etməni təmin edəcəkdir. A.Smitin məntiqinə görə hər hansı bir məhsulun istehsalında mütləq üstünlüyə malik olmayan ölkə beynəlxalq ticarətdə iştirak edə bilməz. Belə qeyri-müəyyənliyi D.Rikardonun 1817-ci ildə çap olunmuş “On the Principle of Political Economy and Taxation” adlı əsərində İngiltərə ilə Portuqaliya arasında toxuculuq ilə şərab ticarəti nümunəsilə açıqlamışdır [1, s. 33]. D.Rikardoya görə hər iki məhsulu daha bahalı istehsal edən ölkə belə beynəlxalq ticarət müqayisəsində daha üstün mövqedə ola bilər və bu da ticarətdə iştirak edən bütün tərəflər üçün fayda, eləcə də məhsul istehsalı baxımından daha səmərəli ola bilər. Məlumdur ki, istər A.Simit və istərsə də D.Rikardo öz nəzəriyyələrini “əmək-dəyər nəzəriyyəsinə” əsaslanaraq şərh etmiş və istehsal olunan məhsulun dəyəri istifadə edilən əməyin miqdarı ilə müəyyən edilmiş, digər parametrlər zövqlər, texnoloji dəyişikliklər və s. kimi amillər nəzərə alınmamışdır. İstehsal xərclərinin ölkələr arasında nə üçün fərqli olduğu məsələsində klassik iqtisadçılar əmək məhsuldarlığının fərqli olduğundan, başqa bir izah gətirməmişlər.

Müqayisəli üstünlüklər nəzəriyyəsində olan bu çatışmazlıqlar 1919-cu ildə *Eli Hekşer* (Eli Heckscher) və 1930-cu ildə Bertil Olin (Bertil Ohlin) tərəfindən izah edilmiş və bu nəzəriyyə (Factor proportions theory) “Amil nisbətləri nəzəriyyəsi” və ya Hekşer – Olin nəzəriyyəsi də adlandırılır [2, s. 61]. Onlar xarici ticarətin əsas səbəblərini ölkələrdə istehsal amillərinin (torpaq, işçi qüvvəsi, təbii sərvət və kapital) fərqli paylanmasında görmüşlər. Yəni hansı ölkə istehsal amilindən digər ölkələrlə müqayisədə daha boldursa, deməli, həmin amil üzrə ixtisaslaşmalıdır. Bu fikirlər sonralar V.Liontyev tərəfindən 1947-ci ildə sahələrarası balans modeli vasitəsilə ABŞ-dan ixrac olunan məhsullar üçün test edilmiş və məlum olmuşdur ki, ABŞ iqtisadiyyatı əmək tutumludur. Bu isə həmin dövrdə ABŞ iqtisadiyyatı üçün paradoks kimi qəbul olunmuşdur. Doğrudur, 1953-cü ildə bu ziddiyyətin səbəbi ABŞ-da işçi qüvvəsinə çəkilən xərclərin yüksək olması ilə izah edilmişdir. Lakin bununla belə, bu nəzəriyyənin heç də reallığı tam əks etdirmədiyi XX əsrin 70-ci illərindən sonra məlum olmuşdur. Belə ki, ixtisaslı işçi qüvvəsinə, kifayət qədər kapitala, dəyərli alimlərə malik olan ABŞ dəzgahqayırma, yarımkeçiricilər, mürəkkəb elektron aparatları sahəsində nəinki dünya bazarından sıxışdırılmış, hətta ABŞ-ın özündə belə təsir dairəsini itirmə müşahidə edilmişdir. Buna görə də, Yaponiyadan idxal olunan elektrotexniki avadanlıqların idxalına yüksək vergilər tətbiq edildiyi dövrlərdə olmuşdur. Bütün bunlar İkinci Dünya müharibəsindən sonra yeni yaranan sahələrdə istehsalın elm tutumunun yüksək olması və rəqabətin xarakterinin dəyişməsi ilə bağlı idi.

Rəqabət nəzəriyyəsinin qısa icmalı

Əslində isə məhz dünyanın qabaqcıl ölkələri XX əsrin 50-ci illərindən başlayaraq beynəlxalq miqyasda rəqabət qabiliyyətli məhsul, xidmət və ya iqtisadiyyat forma-

laşdırmaq istiqamətlərində ilkin araşdırmalar aparmağa başlamışlar. Bu araşdırmaların iklim əsası kimi isə D.Rikardonun, Hekşer – Olin və V.Leontyevin nəzəriyyələri təşkil etmişdir. Başqa sözlə desək, həmin dövrdən başlayaraq, inkişaf etmiş ölkələr mövcud olduqları üstünlükləri necə rəqabət üstünlüyünə çevirmək barədə düşünmüş və bununla bağlı yeni-yeni nəzəriyyələr yaratmağa başlamışlar.

Bu günə qədər rəqabət qabiliyyətlilik anlayışının hamı tərəfindən qəbul edilmiş tərfi, eyni zamanda rəqabət qabiliyyətliliyi hansı nöqteyi-nəzərdən yanaşılmasına baxmayaraq, rəqabət qabiliyyətliliyi tam izah edən mükəmməl bir nəzəriyyə olmamışdır. Bəzi dünya liderləri olan qabaqcıl firma və ölkələrin xarakteristikaları hərtərəfli təhlil edilsə də, onların içərisindən ən mühümü seçilir və ən vacib ayrı-ayrı amillər göstərilir ki, bu zaman da hansı asılılıqlar olduqda, inkişafın baş verməsi sualına birmənalı cavab tapmaq olmur. Lakin bununla belə, bu sahədə ən mükəmməl elmi araşdırmalar M.Porterə məxsusdur. Belə ki, onun 1980-cı ildə “Rəqabət srtategiyası” (Comparative Strategy), 1985-ci ildə “Rəqabət üstünlüyü” (Comparative Advantage) və 1990-cı ildə “Ölkələrin Rəqabət üstünlüyü” (The Comparative Advantages of Nations) əsərləri dünyada rəqabət sahəsində ən məşhurlardandır. Fikrimcə, M.Porterin rəqabət srtategiyası əsərlərində zəncirin aparıcı halqasını sənaye sektorunda rəqabəti müəyyən edən beş güc, rəqabət strategiyası və dəyər müəyyən etmişdir. Bu baxımdan, sənayedə aparıcı beş gücü aşağıdakı kimi gös-tərmək olar [3, s. 38]:

- əvəzləyici əmtənin meydana gəlməsi;
- mal göndərənlərin bazar gücü;
- mövcud rəqiblər arasında rəqabət;
- müştərilərin bazar gücü;
- yeni rəqiblərin meydana gəlməsi təhlükəsi.

Rəqabəti müəyyən edən beş gücün əhəmiyyəti sahənin strukturunu da müəyyən etməyə imkan verir. İqtisadiyyatın hər bir sahəsində sadalanan bu güclərin əhəmiyyətlilik dərəcəsi dəyişə bilər. Eyni zamanda M.Porter rəqabət strategiyasının və rəqabət üstünlüyü nəzəriyyələrinin təhlilində firmanın strategiyasının 3 (üç) əsas baza amili kimi, aşağıdakıların nəzərə alınmasını zəruri hesab etmişdir [3, s. 73]:

1. Xərclərdə mütləq liderlik və ya məsrəflərdə maksimal dərəcədə qənaətcilik;
2. Məhsul və xidmət istehsalında fərqlilik və ya diferensasiya;
3. Fokuslaşma.

M.Porterə görə hər hansı bir firma öz strategiyasını müəyyən edərkən ilk növbədə qlobal aləmdə rəqabət aparmaq və ya milli bazarlarda yerləşmək zərurətini seçməlidir.

M.Porterin 1985-ci ildə hazırladığı rəqabət üstünlüyü nəzəriyyəsinin əsasını firmanın fəaliyyətinin bütün prosesinin təhlil edilməsi təşkil edir. M.Porter bu fəaliyyət prosesini dəyər zənciri kimi xarakterizə edir. M.Porterə görə dəyər zənciri məhsulun

hazırlanması, onun satılması və satışdan sonrakı xidmətlərini əhatə edir. M.Porter dəyərlər zəncirini yaradan fəaliyyəti iki qrupa bölmüşdür [4, s. 41]:

- əsas fəaliyyətlər;
- dəstəkləyici fəaliyyətlər.

Əsas fəaliyyətlərə aşağıdakılar daxil edilir:

- daxili logistik təchizat;
- istehsal;
- xarici logistik təchizat;
- marketinq və satış;
- satışdan sonrakı xidmət.

Dəstəkləyici fəaliyyətlərə aşağıdakılar daxil edilir:

- firmanın infrastrukturunu;
- insan resurslarının idarə edilməsi;
- texnologiyanın və texnikanın inkişafı;
- maddi-texniki təchizat.

Dəyərlər zənciri firmanın istehsal etdiyi məhsulun xərclərinin hansı hissəsində qənaət etməyi və hansı prosesdə fərqləndirilməsini anlamağa kömək edir. Belə hal isə onu deməyə əsas verir ki, istənilən bir firmanın rəqabət üstünlüyü dəyər zəncirini necə təşkil edə biləcəyi ilə müəyyən edilir.

M.Porter bir sıra sənaye ölkələrində bəzi sənaye məhsulları istehsalının uğurlu, bəzilərinin isə uğursuz olmasını araşdırmaq üçün ABŞ, Cənubi Koreya, İtaliya, Yaponiya, İsveç, İsveçrə, Almaniya, İngiltərə, Danimarka və Sinqapur olmaq üzrə 10 ölkədə bəzi sənaye sahələrini araşdırmış və bunun nəticələrini 1990-cı ildə çap olunan “Ölkələrin rəqabət üstünlüyü” (The Comparative Advantages of Nations) əsərində ifadə etmişdir. M.Porterə görə hər hansı bir ölkə sənayesinin rəqabət üstünlüyü qazanmasının əsas amillərini “Brilliant modeli” ilə izah etmişdir. Həmin amillər aşağıdakılardır [5, s.82]:

- istehsal amilləri ilə təminat şərtləri;
- tələb şərtləri;
- firmanın strategiyası və rəqabətinin strukturu;
- yardımçı və xidmətedici sahələr.

İstehsal amilləri ilə təminat şərtlərinə baxarkən M.Porter ənənəvi amillərlə (torpaq, əmək, sahibkarlıq qabiliyyəti, kapital) yanaşı, elmi-texniki səviyyə, səhiyyə, nəqliyyat, yüksəkixtisaslı işçi qüvvəsi, rabitə sisteminin vəziyyəti, bazar infrastrukturunu, informasiya təminatı kimi amillərin də seçilməsinin vacib olduğunu bildirir. Konkret olaraq, Yaponiyada torpaq amilinin qıtlığı dünya bazarında yığcam texnoloji və elektrotexnika proseslərinin işlənilməsi üçün əsas rol oynaması qeyd edilən

sübut ola bilər. Tələb parametrləri kimi bu sahənin istehsal olunan məhsula tələbinin həcmi, alıcının məhsul və xidmətin keyfiyyətilə bağlı tələbkarlığı, qiymətlərə görə tələbin elastikliyi, milli adət və ənənələr, tələbin həyatı dövrü, yeni ixtiralar və digər parametrlər öyrənilən sahədə istehsal edilən məhsulun keyfiyyətinin yüksəldilməsinə gətirə bilər. Firmanın strategiyası və rəqabətlə bağlı yanaşmaya baxdıqda isə M.Porter göstərir ki, hər bir firmanın özünəməxsus strategiyası olmalıdır. Dünya bazarında uğur qazanmaq üçün firma düzgün seçilmiş rəqabət strategiyasını ümumən ölkənin rəqabət üstünlükləri ilə birləşdirməlidir. M.Porterə görə firmalar yardımçı və xidmətedici sahələrlə təmin edilməlidirlər. Bunlar:

- zəruri material və yarımfabrikatlar;
- məmulatların və digər material vasitələrinin komplektləşdirilməsi və s.

Bu sahələr qarşılıqlı tamamlanan məhsullar istehsal edirlər ki, bu da texnoloji, marketing və digər sahələrdə birgə yararlanmağa imkan verir.

Beləliklə, M.Porterə görə rəqabət – dinamik, daim inkişafda olan prosesdir, onun əsasında innovasiya və texnolojinin daim yeniləşməsi durur. Ona görə də dünya bazarında rəqabət üstünlüklərini izah edərkən, firma və ölkələrin amillərin keyfiyyətini necə yaxşılaşdırdıqlarını və onların tətbiqinin səmərəliliyini necə yüksəltməklərini öyrənmək zəruridir.

Rəqabət üstünlüyünün qiymətləndirilməsinin metodoloji əsasları

Müşahidələr təsdiqləyir ki, rəqabət qabiliyyətli iqtisadiyyat ilə həyat səviyyəsi arasında xətti əlaqə mövcuddur. Rəqabət qabiliyyətli iqtisadiyyatın səviyyəsi nə qədər yüksəkdirsə, deməli, həmin ölkədə həyat səviyyəsi bir o qədər yüksəkdir və bu prosesin əksi də doğrudur. Bu baxımdan, təsadüfi deyildir ki, müasir dövrdə ABŞ, İngiltərə, Belçika, İtaliya, Hollandiya, Yaponiya kimi ölkələrdə rəqabət qabiliyyətliliyi müəyyən edən faktorları qiymətləndirmək və genişləndirmək rəsmi dövlət orqanlarının əsas vəzifələrindən biri kimi çıxış edir. Avropa Birliyi və yuxarıda sadalanan bu ölkələrdə rəqabət şuraları fəaliyyət göstərir və dövrü olaraq bununla bağlı hesabatlar hazırlayırlar və mövcud vəziyyəti qiymətləndirirlər.

Beynəlxalq miqyasda rəqabət qabiliyyətliliyi ölçmək üçün dünya iqtisadi forumu mövcuddur və bu təşkilat 1979-cu ildən başlayaraq hər il qlobal rəqabət üzrə hesabat hazırlayırlar (World Economic Forum-WEF; Global Competitiveness Index). Qlobal rəqabət qabiliyyətlilik indeksinin hesablanması məqsədilə üç ayrı indeks hesablanır ki, bunlar da: artım rəqabət qabiliyyətlilik indeksi (Growth Competitiveness Index-GCI), biznes mühiti indeksi (Business Competitiveness Index-BCI) və qlobal rəqabət qabiliyyətlilik indeksi (Global Competitiveness Index-GC). Bu indeksləri hesablamaq üçün on iki əsas göstəricidən istifadə olunsa da, hər bir əsas göstəricinin alt qrup göstəriciləri var [6].

Beynəlxalq miqyasda rəqabət qabiliyyətliliyin qiymətləndirilməsi istiqamətində fəaliyyət göstərən təşkilatlardan biri də İsveçrənin Lozan şəhərində yerləşən “Bey-

nəlxalq idarəetmə inkişaf mərkəzi”dir (International Institute for Management Development-İMD). Bu təşkilat 1989-cu ildən başlayaraq dünya rəqabət məcmuəsi (World Competitiveness Yearbook) dərc edir.

İMD rəqabət qabiliyyətliliyini qiymətləndirmək üçün dörd əsas amildən istifadə edir [7].

1. Ölkədə iqtisadi vəziyyət;
2. Hökumətin iqtisadi siyasətinin təsiri;
3. Sahibkarlığın təsiri;
4. İnfrastruktur.

Bu göstəricilərin hesablanması üçün təqribən 300-dən çox alt göstəricilərdən istifadə edilir ki, bunların da 2/3-i statistik, 1/3-i isə idarəetmə əsaslı sorğu araşdırmalarına əsaslanaraq hesablanır.

Qlobal səviyyədə rəqabət qabiliyyətliliyi ölçmək üçün BMT-nin sənaye inkişaf təşkilatı da (The United Industrial Development Organization - UNIDO) ölkələrin sənaye sahələrinin rəqabət indeksini (The Competitive Industrial Performance – CIP-index) hesablayır. Bu indeks dörd əsas göstərici üzrə hesablanarsa da, hər bir göstəricinin alt bölmələri mövcuddur. Əsas dörd indeks aşağıdakılardır [8]:

- Emal sənayesində adambaşına əlavə dəyər;
- Emal sənayesinin adambaşına ixracı;
- Sənayenin sıxlığı;
- İxracın keyfiyyəti.

Təbiidir ki, bu indekslərin hesablanması üçün alt indeks qrupları vardır.

İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı (OECD) isə ölkələrin rəqabət üstünlüyünü 3 növə görə müəyyən edir [1, s. 8]:

- Ölkənin emal sənayesində istehsal olunan hazır məhsulların ixracda payı;
- Emal sənayesində vahid əməyə sərf olunan xərclər;
- Dönərli valyuta ilə istehlakçı qiymətləri arasında əlaqənin səviyyəsi.

Bunlarla yanaşı, İngiltərənin ticarət və sənaye nazirliyi həm İngiltərə, həm də dünyanın ən inkişaf etmiş yeddi ölkəsi (G7-Group of Seven) üçün də rəqabət qabiliyyətlik indeksi hesablanır.

- Ölkədə məhsul və xidmətlərin fəaliyyətinin əhatə dairəsi;
- Ölkənin mənsub olduğu təbii-iqtisadi potensial;
- İnnovasiyanın dövriliyi;
- Ölkənin iqtisadi fəaliyyətinin insanların həyat səviyyəsinə təsiri.

Ölkələrdə rəqabət qabiliyyətliliyi qiymətləndirmək üçün tədqiqatçılar tərəfindən araşdırılan məsələlərdən biri də xarici ticarət göstəriciləri ilə bağlıdır. Bir ölkənin digər ölkələrlə xarici ticarət əlaqələrində müqayisəli üstünlüyünün hesablanması ilk dəfə ingilis iqtisadçısı 1958-ci ildə Liesner tərəfindən qeyd edilsə də, onun istifa-

də edilməsi 1965-ci ildə B. Balassa tərəfindən hesablanmışdır və nəzəriyyəyə aşkar müqayisəli üstünlüklər kimi düşmüşdür. Həmin indeksin hesablanması aşağıdakı kimidir [10, s. 208]:

$$RCA_{ij} = (x_{ij} / X_j) / (x_{iw} / X_w)$$

Burada RCA_{ij} – j ölkəsinin i məhsulu üçün aşkar müqayisəli üstünlüyü, x_{ij} – j ölkəsinin i-məhsulu ixracını və X_j isə j ölkəsinin məcmu ixracını, x_{iw} – i məhsulunun dünya üzrə ixracını, X_w isə dünya ixracının həcmi göstərir.

ABŞ iqtisadçısı L. Vollrath isə 1991-ci ildə aşkar müqayisəli üstünlük indeksinin yalnız ixracı əhatə etdiyindən bu indeks ticarəti tam əhatə etmədiyini və bunun üçün aşkar ticarət üstünlüyü indeksinin müəyyən olunmasının zəruriliyini bildirmiş (*Relative Trade advantage-RTA*) bu indeksin hesablanması üçün isə bura əlavə üç indeksin tətbiq olunmasını təklif etmişdir. Həmin indekslər kimi nisbi ixrac üstünlüyü (*relative export advantage - RXA*), nisbi idxal üstünlüyü (*relative import advantage - RMA*) və aşkar rəqabət (*revealed competitiveness - RC*) indeksləridir. İlk növbədə bildirək ki, nisbi ixrac indeksi ilə Balassa indeksi demək olar ki, eyni mahiyyəti əks etdirir. Qeyd edilən indekslər aşağıdakılardan ibarətdir [11, s. 21]:

$$RXA_{ij} = (X_{ij} / X_{nj}) / (X_{ir} / X_{nr})$$

$$RMA_{ij} = (M_{ij} / M_{nj}) / (M_{ir} / M_{nr})$$

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMA_{ij}$$

$$RC_{ij} = Ln(RXA_{ij}) - Ln(RMA_{ij})$$

Burada: RXA_{ij} j ölkəsinin i məhsulu üzrə ixracda müqayisəli üstünlüyünü, RMA_{ij} – j ölkəsinin i məhsulu üzrə idxalda müqayisəli üstünlüyünü, RTA_{ij} j ölkəsinin i məhsulu üzrə müqayisəli üstünlüyünü, RC_{ij} isə j ölkəsinin i məhsulu üzrə müqayisəli rəqabət üstünlüyü indeksidir. Həmçinin X – ixracı, M – idxalı, n – digər bütün məhsulları, r isə dünya üzrə digər bütün məhsulları əhatə edir. Vollrasa (Vollrath) görə, göstərilən indekslərin müsbət qiymətləri müqayisəli üstünlüyün, mənfi qiymətləri isə üstünlüyün olmadığını göstərir. Eyni zamanda RC-indeksi ölkənin tələb və təklif amilini də nəzərə aldığından bu istiqamətdə rəqabət üstünlüyünü daha yaxşı göstərir. Ticarət şərti deyilən indeksdə ölkənin ümumən beynəlxalq ticarətdə üstünlüyünü xarakterizə edən göstəricilərdən biridir. Həmin indeks belə ifadə olunur [12, s. 11]:

$$T_i = \frac{I_i}{I_g}$$

Burada T_i - ticarət şərti indeksi, I_i - ixrac qiymətləri indeksi, I_g isə idxal qiymətləri indeksini göstərir. İlk növbədə bildirək ki, bu indeks sənaye üçün tətbiq olduğu zaman daha faydalı olur və T_i 1-dən böyük olması ölkənin ixracının idxalından çox olmasının və ölkə sənayenin digər ölkələrlə müqayisədə daha çox rəqabət qabiliyyətli olmasını göstərir. Beynəlxalq ticarətdə hesablanan digər mühüm göstəricilərdən biri də xalis ixrac indeksidir (NET_i). Xalis ixrac indeksi aşağıdakı kimi hesablanır [13, s. 14]:

$$NET_i = \frac{(X_i + M_i)}{(X_i - M_i)} * 100$$

Bu indeksin qiyməti -100 ilə +100 arasında dəyişir. Əgər hesablama zamanı alınan qiymət sıfırırsa, onda ixrac və idxal bərabərdir. Dəyərin müsbət olması nisbi üstünlüyün, mənfi olması isə üstünlüyün olmadığını bildirir.

Beynəlxalq təcrübədə idxalın nüfuz və ya yayılma (İmport Penetration rate) indeksi də hesablanır ki, bu da aşağıdakı kimidir [10, s. 212]:

$$IPR_i = \frac{M}{IST_i + (M_i - X_i)} * 100$$

Burada IST_i – i sektorunda məcmu istehsalı, M_i – i sektoru üzrə məcmu idxalı, X_i – i sektoru üzrə məcmu ixracı göstərir. Bu indeks 0 - 100 arasında qiymət alır və ölkə daxilində tələbin neçə faizinin idxal hesabına ödənildiyini göstərir. İndeks sıfıra bərabərdirsə, idxalın olmadığını, digər hər hansı bir qiymət alması isə idxalın həmin səviyyədə daxili tələbi ödədiyi bildirir.

Müasir dövrdə ölkənin rəqabət üstünlüyünə malik olmasının önəmli şərtlərindən biri də investisiyalarla bağlıdır. İntestisiyalar ölkədə inkişafın, yeniliyin olmasının əsas şərtlərindən biridir. Məhz investisiyalar ölkədə istehsal olunan məhsulun qiymətinin də formalaşmasında önəmli paya malikdirlər. Digər tərəfdən, ölkələrdə işçilərə çəkilən xərclər, xammalın əldə olunması ilə bağlı qiymətlər, məhsula sərf olunan enerjinin qiyməti, makroiqtisadi sabitlik, iqtisadi mühit, ölkənin tədiyə balansının vəziyyəti, texnoloji üstünlüklər, xarici borclar və s. də ölkənin digər ölkələrlə müqayisədə iqtisadi üstünlüyünün formalaşmasında önəmli paya malikdirlər.

Nəticə

Beləliklə, araşdırmalar göstərir ki, bazar iqtisadiyyatı təbii olaraq, ölkələrin resurslarını o istiqamətə yönəldir ki, o, daha məhsuldar və səmərəli olsun. Deməli, müasir bazar münasibətləri şəraitində ölkələr arasında məhsul və xidmətlərin idxal və ixracı, əslində, onların üstünlüyünü müəyyən edən amillər üzrə ticarət prosesinin baş tutduğundan xəbər verir. Xarici ticarətin baş tutması ilə bu üstünlük müxtəlif amillərlə: ətraf mühitlə, təbii sərvətlə və ölkənin makroiqtisadi vəziyyətilə, texnoloji dəyişik-

liklə, müqayisə olunan amillərin əhəmiyyətilə və s. müəyyən olunsa da ümumən özünü istehsal edilən məhsulda və ya xidmətdə göstərir. Hazırkı cəmiyyətdə müqayisəli üstünlükləri və rəqabət qabiliyyətliliyi qiymətləndirmək üçün müəyyən mexanizmlər, formullar, standartlar və parametrlərin mövcud olmasına baxmayaraq, bəzi üstünlüklərin ölçülməsində müəyyən dərəcədə (məhsulun keyfiyyəti, məhsulun istehlakçıların zövqlərinə cavab vermə qabiliyyəti, yeniliyin səviyyəsi və s.) mübahisəlidir. Lakin bununla belə, istər mikro, istərsə də makrosəviyyədə həm müqayisəli üstünlüyü, həm də rəqabət qabiliyyətliliyi ölçmək üçün müəyyən mexanizmlər mövcuddur.

Ədəbiyyat

1. Marrewijk Charles Van, International Trade and The World Economy, Oxford University 2017 s 454;
2. Seyidoğlu, Halil Uluslararası İktisat İstanbul - 2003-ci il. - s. 819
3. Porter, M. Konkurentnaə strateqiə: metodika analiza otrasley i konkurentov. M.: Alğpina Biznes Buks, 2005. - 464 s.
4. Porter, M. E. Konkurentnoe preimuhestvo: kak dostiçğ vısokoqo rezulğtata i obespeçitğ eqo ustoyçivostğ.: per. s anql. / M. G. Porter. - M. : Alğpina Biznes Buks, 2005. - 715 s.
5. Porter, M. E. Konkurenüiə: Uçeb. posobie: Per. s anql. M., 2005 c.,608.
6. <https://www.weforum.org>
7. <http://www.imd.org>
8. <https://www.unido.org>
9. Durand, Martine, Christophe Madaschi and Flavia terribile: Trends in OECD Countries International Competitiveness-2002 s. 43
10. Adıgüzel, M. “Uluslararası rəqabət gücü” Nobel Akademik yayıncılık eğitim danışmanlık tic. LTD.Şti. 2011 - s. 276
11. Vollrath, Thomas L. (1991) *Revealed Competitiveness for Wheat*, Economic research service staff Report No: AGES861030;
12. Quliyev, Ş.B. Azərbaycan Respublikasının tədiyə balansinin tənzimlənməsi sisteminin təkmilləşdirilməsi məsələləri “avtoferat”-Bakı, 2005 - s. 23
13. Guliyev, Sh. B. The study of the potential of Azerbaijan Republic to strengthen commercial and economic relations with CIS Countries Baku-2006 - s. 28

INTELLECTUAL PROPERTY AS THE DRIVING FORCE OF PROMOTING SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN AZERBAIJAN

E. T. Teymurov

doctoral student, Azerbaijan State University of Economics

E-mail: emin.teymurov@unec.edu.az

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 7 fevral 2019; Çapa qəbul edilmişdir 13 mart 2019; online-da çap edilmişdir 27 mart 2019

Received 7 February 2019; accepted 13 March 2019; published online 27 March 2019

Abstract

Purpose: Aim of the research is to analyze the current situation with regard to intellectual property development in Azerbaijan and, by exploring international cooperation and through analyses, present possible elements for potential strategies on commercialization of and internationalization of intellectual property. Methodology: Scientific approaches and recommendations of international scientists and relevant legislative acts, national strategy and assessments in the field of intellectual property rights are the methodological basis of the research. Findings: Outcomes of the research indicate that intellectual property may be an important remedy for GDP growth, employment generation, export promotion, sustainable development and boosting technological progress in Azerbaijan.

Keywords: intellectual property rights, creative economies, innovation, multilateral and bilateral cooperation.

Jel classification: O30, O31, O34, O38, Q55, F02

ƏQLİ MÜLKİYYƏT AZƏRBAYCANDA DAVAMLI İNKİŞAFIN TƏŞVİQİNİN APARICI QÜVVƏSİ KİMİ

E.T.Teymurov

dissertant, UNEC

Xülasə

Tədqiqatın məqsədi Azərbaycanada əqli mülkiyyətin inkişafı ilə bağlı mövcud vəziyyəti araşdırmaq, beynəlxalq əməkdaşlığı tədqiq etməklə, təhlillər vasitəsilə əqli mülkiyyətin kommersionlaşdırılması və beynəlmilləşdirilməsi üzrə potensial strategiyaların mümkün elementlərini təqdim etməkdən ibarətdir. Tədqiqatın metodologiyasını dünya alimlərinin elmi yavaşmaları və tövsiyələri, müvafiq qanunvericilik aktları, əqli mülkiyyət hüquqları sahəsində milli strategiya və qiymətləndirmələr təşkil edir. Tədqiqatın nəticələrinə əsasən, əqli mülkiyyət Azərbaycanada ÜDM-in artı-

mı, məşğulluğun təmin edilməsi, ixracın təşviqi, davamlı inkişafı və texnoloji tərəqqini artırmaq üçün mühüm vasitə ola bilər.

Açar sözlər: əqli mülkiyyət hüquqları, kreativ sənayelər, innovasiya, çoxtərəfli əməkdaşlıq, ikitərəfli əməkdaşlıq.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА СОДЕЙСТВИЯ УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Э. Т. Теймуров
диссертант, UNEC

Резюме

Цель исследования – проанализировать текущую ситуацию в сфере развития интеллектуальной собственности в Азербайджане и, изучая международное сотрудничество и посредством анализа, представить возможные элементы для потенциальных стратегий коммерциализации и интернационализации интеллектуальной собственности. Методологической основой исследования является научные подходы и рекомендации международных ученых и соответствующие законодательные акты, национальная стратегия и оценки в области права интеллектуальной собственности. Результаты исследования показывают, что интеллектуальная собственность может быть важным средством для роста ВВП, создания рабочих мест, стимулирования экспорта, устойчивого развития и ускорения технического прогресса в Азербайджане.

Ключевые слова: право интеллектуальной собственности, креативная экономика, инновации, многостороннее сотрудничество, двустороннее сотрудничество.

Introduction

As the participant of the EU Eastern Partnership Initiative and holder of more than 70% share in the GDP of the South Caucasus region, Azerbaijan continues its efforts in economic diversification, non-oil sector development, increasing competitiveness and improving export structure. In this context, intellectual property (IP)-based industries may play an exceptional role to promote the country's smooth transition to innovation, technology and knowledge-based economy. Azerbaijan pays a special attention to the innovation, digitalization and creativity. During recent years, innovative development of the country accelerated. The rate of internet, electronic and mobile services usage in the country offers a favorable environment for innovative development.

Significant results have been achieved, in recent years, in the use of IP for the economic, social and cultural development in Azerbaijan. Azerbaijan attaches importance to the promotion, protection and enforcement of intellectual property rights (IPR). The issues related to the development of IP have been included in “Azerbaijan 2020: the vision to the future” development concept, as well as strategic roadmap of the national economy and key sectors of the economy.

Azerbaijan is a party to a number of multilateral treaties, in the field of IP, of the World Intellectual Property Organization (WIPO) and United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO). Moreover, Azerbaijan has developed UNESCO Culture for Development Indicators, leading research and advocacy initiative, with the support of the EU. Besides, Azerbaijan cooperates with several European projects such as Creative Business Cup and Council of Europe’s Kyiv Initiative.

Considering that, the development of IP system and expansion of international cooperation in this field are considered as priorities, the national strategy on IP has been elaborated.

Creative industries in Azerbaijan

According to the conducted analysis (based on Robert Solow model) by the Copyright Agency of the Republic of Azerbaijan (currently, Intellectual Property Agency of the Republic of Azerbaijan), it had been identified that the share of copyright-based (creative) industry had significantly increased (around 5%) in the GDP [1].

During recent years, information system in the field of copyright has been further improved, application of electronic database on registered copyright objects and right holders has been ensured. Since the application of registration system, several thousand (in 2016, the number was almost 10350) works and related rights objects have been registered. Taking into account the legal importance of registration, electronic database called “Registration” related to the registration of works created, digital online registration system has been improved and digital library on folklore has been enriched. Several hundreds of musical folklore samples and architecture works (in 2016, the figure equaled to 300 and 600 respectively) are being kept in digital folklore library [1].

With the aim of strengthening the fight against piracy, electronic smart system on the identification of control marks stapled to copies of copyright objects has been formulated in Azerbaijan and educational training smart-classes has been held. In order to protect copyrights on the internet, “one-stop-shop” based principle encompassing collective management system has been established and it is planned to integrate its database with the relevant system to be launched by the WIPO. As a result of monitoring conducted by Business Software Alliance, in 2014, level of piracy in

book printing, audio-video products markets and software was reduced to 30%, 66% and 85% respectively [1].

It might be expedient to establish, in future, music clusters, creative hubs/networks and Competence Centre on Cultural and Creative Industries in Azerbaijan to further promote socioeconomic development in the country. Furthermore, in the future, it might be useful to discuss the possibilities of potentially joining the EU's Creative Europe programme.

In order to enhance better understanding and assess the IP-based industry of the country, it might be useful to conduct a SWOT analysis (Table 1).

Table 1. SWOT analysis of IP-based industries in Azerbaijan

<p style="text-align: center;"><u>STRENGTHS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Country has joined all major WIPO Treaties and Conventions <ul style="list-style-type: none"> - Skilled labor force - Appropriate institutional infrastructure <ul style="list-style-type: none"> - ICT potential - Innovation capabilities - Existence of Intellectual Property Training Institute - Existence of WIPO Depository Library, Technology and Innovation Support Centre - Availability of industrial parks - Economic competitiveness 	<p style="text-align: center;"><u>WEAKNESSES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Non-membership in the World Trade Organizations <ul style="list-style-type: none"> - Landlockedness (LLDC) - Non-existence of IP Court - Non-existence of IP Academy/University
SWOT	
<p style="text-align: center;"><u>OPPORTUNITIES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Growth perspectives of IP-based industries in the GDP - Presence of leading transnational corporations in the country <ul style="list-style-type: none"> - FDI inflow perspectives - Trade and digital hub perspectives 	<p style="text-align: center;"><u>THREATS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Cyber attacks in digital world <ul style="list-style-type: none"> - Online protection of IPR - IP theft

IP commercialization in Azerbaijan

Azerbaijan's geostrategic location at the crossroads of international corridors and its strong logistics potential has enabled the country to become an important trade hub and digital bridge in global and trans-regional trade by offering competitive and favorable opportunities.

A number of industrial and agro parks have been established in Azerbaijan, offering concessional terms and conditions, covering diverse fields of economy. Furthermore, the numbers of start-ups are continuously increasing in the country. This will further increase FDI inflows to Azerbaijan and boost the exports of the country, including IP products. Issues related to IP commercialization have been included in the strategic roadmap of the national economy and key sectors of the economy.

E.T.Teymurov: Intellectual property as the driving force of promoting sustainable development in Azerbaijan

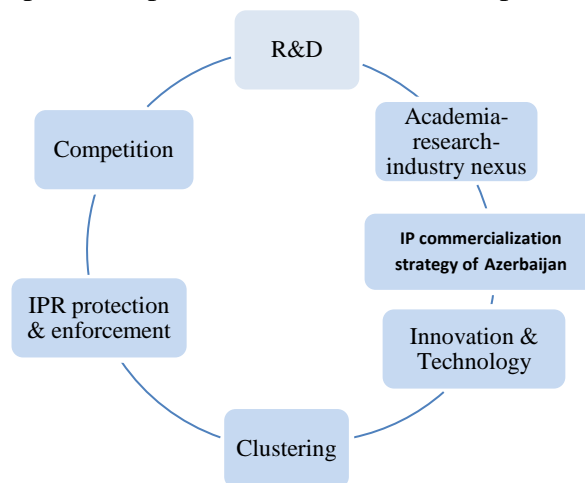
Moreover, Azerbaijan’s very liberal foreign trade regime will further stimulate the growth of IP-based industries.

Azerbaijan cooperates with a number of specialized international organizations such as the World Intellectual Property Organization (WIPO), World Trade Organization (WTO), United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), International Federation of Library Associations and Institutions (IFLA), United Nations Development Programme (UNDP), World Economic Forum (WEF), World Bank, UN Conference on Trade and Development (UNCTAD), as well as the country has signed several bilateral treaties on IP with foreign countries. Azerbaijan also cooperates with the European Patent Organization (EPO), Eurasian Patent Organization (EAPO), and International Union for the Protection of New Varieties of Plants (UPOV) and EU.

According to the WIPO Statistical Country Profiles [2], in 2016, patents in force in Azerbaijan equaled to 345. Moreover, in 2017 in relation to Azerbaijan, Patent Cooperation Treaty (PCT) and Madrid international applications equaled to 10 and 12 respectively. National Aviation Academy was the top PCT applicant in 2016 and 2017. According to the UNECE, in 2011, innovative products constituted 37.6% of the total industrial products [3].

Azerbaijan has great potential with respect to geographical indications such as “Zira” tomato and olive, “Sirab”, “Badamli” and “Vaykhir” mineral waters, “Goychay” pomegranate, “Goycha” cherry plum and others. The commercialization of IP may result in substantial revenue for the Azerbaijani economy, including promotion of “Made in Azerbaijan” brand.

In this context, the elements of potential IP commercialization strategy of the country have been prepared for possible consideration (Graph 1).



Graph 1. Possible elements of IP commercialization strategy of Azerbaijan

Azerbaijan in international reports: IP dimension

Referring to the recent relevant reports of the WIPO and WEF, Azerbaijan was well-ranked on a number of IP indicators.

According to the WEF's "Global Competitiveness Report 2018" [4], Azerbaijan obtained the highest scores on the following IP indicators: "Intellectual property protection" (36), "Internet users" (36), "Skillset of graduates" (32), "Digital skills among population" (15), "Ease of finding skilled employees" (31), "Venture capital availability" (23), "Cost of starting a business" (38), "Time to start a business" (17), "Attitudes towards entrepreneurial skills" (21), "Growth of innovative companies" (35), "Companies embracing disruptive ideas" (25), "State of cluster of development" (34).

Based on the WIPO Global Innovation Index 2018 [5], Azerbaijan got the highest rankings on the following IP indicators: "Ease of starting a business" (15), "Graduates in science and engineering" (33), "Global R&D companies" (40), "University/industry research collaboration" (33), "State of cluster development" (34), "FDI net inflows" (16), "ICTs and organizational model creation" (33), "National feature films" (21), "ICTs and business model creation" (44), "Wikipedia edits" (41), "Information and communication technologies" (49), "Government's online service" (47), "E-participation" (47), "Market sophistication" (26), "Investment" (3).

Referring to the WEF Information Technology Report 2016 [6], Azerbaijan's results on relevant IP indicators were as follows: "Laws relating to ICTs" (24), "No. of days to start a business" (9), "No. of procedures to start a business" (3), "Government procurement of advanced technologies" (12), "Mobile network coverage" (1), "Adult literacy rate" (4), "Fixed broadband internet subscriptions" (45), "Mobile broadband subscriptions" (41), "Usage of virtual social networks" (26), "Business-to-consumer internet use" (44), "ICT use to business-to-business transactions" (38), "Important of ICTs for government vision" (8), "Government success in ICT promotion" (8), "Impact of ICTs on business models" (45), "Impact of ICTs on organizational models" (30), "Impact of ICTs on access to basic services" (42), "ICT use and government efficiency" (12).

Based on the UNDP's Human Development Report 2018 [7], Azerbaijan was highly ranked on human development index (80).

Azerbaijan: multilateral IP cooperation (WIPO, WTO, UNECE)

World Intellectual Property Organization (WIPO)

Azerbaijan joined the WIPO in 1995. The country is a party to the relevant WIPO Treaties and Bodies. Azerbaijan considers the WIPO as a reliable partner to boost country's IP-based development. The WIPO Director-General visited Azerbaijan in previous years and held a meeting at the highest level. Memorandum of Understanding has been signed between the Government of Azerbaijan and WIPO, defining

E.T.Teymurov: Intellectual property as the driving force of promoting sustainable development in Azerbaijan

directions of future cooperation. WIPO realizes various technical assistance programmes in Azerbaijan.

The Center for Enforcement of Intellectual Property Rights has become the member of the WIPO Global Network on Intellectual Property Academies and this has opened new perspectives for the effective implementation of the Center's activities, cooperation and exchange of experience with intellectual property academies and training centers of other countries.

WIPO Technology and Innovation Support Center have been established in Azerbaijan to provide innovators with access to technology information and services, exploit their innovative potential, as well as IPR protection and management.

Thanks to the support of the WIPO Academy, Intellectual Property Training Institution has been established in Azerbaijan to strengthen IP training capacity.

WIPO Depository Library has been established at the Azerbaijan State University of Economics (UNEC) to provide free access to the WIPO publications.

World Trade Organization (WTO)

Azerbaijan is keen to continue its efforts to further conduct reforms in the field of IPR protection and enforcement. The advancement of the development of the intellectual property system in Azerbaijan will also be a positive step towards integration into the multilateral trading system aimed at diversifying the economy, developing the non-oil sector and ensuring sustainable development. Currently, Azerbaijan continues WTO accession negotiations and has harmonized its relevant laws with the TRIPS requirements. Azerbaijan intends to fully join, upon membership to the WTO, to the Information Technology Agreement.

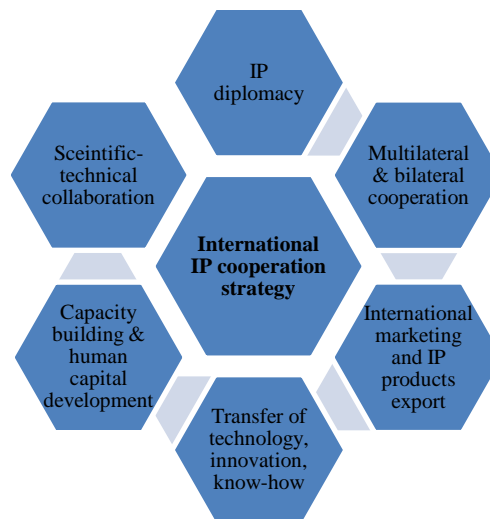
WTO Reference Centre has been established at the UNEC to enable free access to the trade-related and information-technology resources of the WTO.

UNEC also participates at the WTO Document Dissemination Programme providing free access to the WTO official documentation.

United Nations Economic Commission for Europe (UNECE)

Azerbaijan cooperates with the UNECE to conduct innovation performance review of the country in order to assess factors driving innovation, identify good practices and policy lessons in the area of knowledge-based development, as well as provide recommendations. Azerbaijani experts have been members of the UNECE Team of Specialists on IP, as well as UNECE roster of public-private partnership experts.

Taking into account, all the above-mentioned facts and information, the following elements of potential international IP cooperation strategy has been elaborated for possible review (Graph 2).



Graph 2. Possible elements of international IP cooperation strategy of Azerbaijan

Conclusion

Volatile fluctuations and turbulences in global oil and gas markets have presented Azerbaijan with an opportunity to invigorate and focus on the economic diversification, introduction of structural reforms aimed at further facilitating trade and business climate in the country and elimination of impediments to the economic growth. Azerbaijan recognizes the role of IP in achieving sustainable development and closely works with its international partners. Multilateral and bilateral IP cooperation opens new horizons and perspectives to further advance IP-based industries, in Azerbaijan, especially through more efficient and effective integration into the global economy, supply chains and multilateral trading system.

References

1. Müəlliflik hüququ və digər oxşar əqli mülkiyyət sahəsi üzrə uzunmüddətli Milli Strategiya, səhifə: 3-4.
2. WIPO Statistical Country Profiles: Azerbaijan (https://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/profile.jsp?code=AZ).
3. UNECE, Promoting Green Innovation: Policy assessment and recommendations – Azerbaijan, Geneva, 2013, page: 15.
4. WEF, The Global Competitiveness Report 2018, Geneva, 2018, pages: 83-85.
5. WIPO, Global Innovation Index 2018: Energizing the world with innovation, Geneva 2018, page: 82.
6. WEF, The Global Information Technology Report 2016: Innovating in the Digital Economy, Geneva, 2016, page: 62.
7. UNDP, Human Development Indices and Indicators 2018, Statistical Update, New York, 2018, page: 23.

Е. Ю. Будякова: Воспроизводство производительных сил в масштабе регионов

ВОСПРОИЗВОДСТВО ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ В МАСШТАБЕ РЕГИОНОВ

Е. Ю. Будякова

к. э. н., Киевский национальный университет технологий и дизайна

Email: bud1971@ukr.net

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 29 yanvar 2019; Çapa qəbul edilmişdir 26 fevral 2019; online-da çap edilmişdir 27 mart 2019

Received 29 January 2019; accepted 26 February 2019; published online 27 March 2019

Резюме

В статье рассмотрена сущность региона как отдельной системы, его структура и потенциал: природный, трудовой, производственный, научно-технический, организационный и информационный, а также ресурсный. В региональной экономической системе в качестве ресурсов выступают элементы производительных сил.

Ключевые слова: регион, воспроизводственный потенциал, трудовые ресурсы, потенциал, производительные силы.

Jel classification: A10

REGIONLAR MIQYASINDA İSTEHSAL QÜVVƏLƏRİNİN TƏKRAR İSTEHSALI

E.Y.Budyakova

i.e.n., Kiyev Milli Texnologiya və Dizayn Universiteti

Xülasə

Məqalədə regionun ayrı bir system olaraq mahiyyəti, onun quruluşu və potensialı: təbii, əmək, sənaye, elmi-texniki, təşkilati və informativ, eləcə də resurs potensialı nəzərdən keçirilir. Regional iqtisadi sistemdə resurslar məhsuldar qüvvələrin elementləridir.

Açar sözlər: region, təkrar istehsal potensialı, əmək resursları, potensial, məhsuldar qüvvələr.

REPRODUCTION OF PRODUCTIVE FORCES IN THE REGIONAL SCALE

Olena Budiakova

PhD in Economics Kyiv National University of Technologies and Design

Abstract

The article considers the essence of the region as a separate system, its structure and potentials: natural, labor, industrial, scientific, technical, organizational and informational, as well as resources. In the regional economic system, the resources are the elements of the productive forces.

Key words: region, reproduction potential, labor resources, potential.

Введение. Известный ученый академик А. Надиров отмечает, что обеспечение социально-экономического роста регионов Азербайджана – одна из неотложных проблем, стоящих перед государством [1]. Ряд других экономистов считают, что формирование национальной региональной инновационной политики, определение более открытых инновационным процессам стратегически важных промышленных отраслей должно способствовать реализации политики приоритетного развития высокотехнологических отраслей промышленности регионов [2]. Мнения других ученых сводятся к тому, что необходимо решить ряд задач: создать на основе требований устойчивого развития, инновационные промышленные и агропромышленные отрасли, различные территориальные хозяйства, используя природные ресурсы и сельскохозяйственную продукцию регионов; восстановить и создать производящие инновационные и стратегические товары новые предприятия; за счет закупок, снабжения, государственного заказа полностью обеспечить население продуктами питания отечественного производства, расширять спектр услуг на основе прогнозирования этих возможностей, стимулировать расширение производственных возможностей по экспортируемым продуктам сельского хозяйства; обеспечить устойчивое развитие регионов, основываясь на прогнозировании необходимой рыночной и производственной инфраструктуры; реконструировать промышленную систему экономя ресурсы, учитывая антропогенное влияние, то есть создание безотходного производственного процесса и т. д. Практика успешной реализации региональной политики показывает, что, не учитывая приоритетные отрасли и направления их развития, нельзя правильно определить их экономический потенциал. Это в первую очередь: 1) зависит от правильно выбранной региональной политики и задачи регионального развития. Чтобы сформировать независимую хозяйственную систему региона надо развивать предпринимательство; 2) зависит от соответствия принципов справедливости и эффективно-

сти в социально-экономическом развитии регионов и в целом в республике; 3) зависит от взаимосвязи между развитием приоритетных отраслей страны и инфраструктурой регионов [3]. Целевые программы, направленные на решение конкретной проблемы, занимают здесь особое место. Так были приняты комплексные программы, учитывающие цели страны и интересы регионов, Государственная программа социально-экономического развития регионов в связи с социально-экономическим развитием регионов Азербайджана.

Программа социально-экономического развития регионов, охватывающая пятилетний срок (2014-2018 гг.), учитывают особенности территорий, и предусматривает устойчивое развитие регионов. Реализация мероприятий по интенсивному выполнению этой программы приведут в целом к более устойчивому и динамичному развитию национальной экономики Азербайджана [4; 5; 6].

Постановка проблемы. Экономические преобразования, которые наблюдаются во всех сферах общественной жизни, заставляют более внимательно относиться к сложившимся стереотипам, касающимся процессов воспроизводства общественных отношений, и попытаться осмыслить закономерности современной организации взаимодействия элементов производительных сил. Исследовав особенности современного экономического и социального развития, можно определить наиболее рациональные способы организации элементов производительных сил, обеспечивающие им эффективную трансформацию в конечные результаты общественного производства (продукты, товары, услуги). В этом случае такая организация будет обеспечиваться системным характером использования производительных сил, вытекающим из условий теории общественного воспроизводства. Согласно этой теории, потребление того или иного вида ресурса должно предполагать не только его обоснованное использование (эксплуатацию) и восстановление (возобновление), но, если последнее невозможно, предельно допустимое использование (с применением жестких норм или нормативов) как в масштабах целого государства, так и на территории отдельных регионов.

Регионы как открытые системы. В результате становления рыночных отношений многие территории (начиная от отдельных населенных пунктов и заканчивая целыми государственными образованиями) оказались перед необходимостью обеспечения воспроизводственных процессов. Стало очевидным, что в таких условиях любой регион должен рассматриваться как отдельная система, способная осуществлять воспроизводство не только общественных отношений, но и воспроизводство элементов производительных сил. Почему именно регион, а не, скажем, населенный пункт (особенно, когда речь идет о крупных городах или целых агломерациях)? Дело в том, что регион предс-

твляет собой не только большую по размерам территорию, на которой проживает население и располагаются предприятия, осуществляются различные взаимосвязанные хозяйственные процессы, но и при этом выступает отдельной частью экономической системы государства, подверженной влиянию общих закономерностей воспроизводства. В данном случае регионы – открытые системы, и это предопределяет тесную зависимость процессов формирования товарных, финансовых, трудовых, информационных ресурсов и реализации конечной продукции каждого региона от размещения производства и особенностей потребления, структуры межрегиональных связей в масштабах отдельного государства, группы стран или всего мира.

Региональные экономические системы. Системный характер использования элементов производительных сил является определяющим моментом формирования региональных экономических систем. По своей сути региональные экономические системы могут быть представлены в широком и узком понимании, что позволяет оперировать данной категорией не только в теоретических (абстрактных) рассуждениях, но и прикладных (конкретных) исследованиях. В широком смысле слова под региональными экономическими системами необходимо понимать некоторую совокупность различных элементов производительных сил прямо или косвенно взаимосвязанных в сфере общественного производства, географически расположенных в пределах определенной (достаточно обширной) территории (пространства) и связанных между собой хозяйственными, технологическими, информационными и другими связями. В узком смысле слова под региональными экономическими системами необходимо понимать некоторое целостное образование, использующее отдельные факторы производства, которое также может быть охарактеризовано тесным взаимосвязанным функционированием в пределах отдельной (достаточно ограниченной территории (пространства)). Взаимодействие между собой производительных сил превращает регион в целостную систему со своей структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения. Ее характеризуют высокая размерность, большое количество взаимосвязанных подсистем различных типов с локальными целями, многоконтурность управления, иерархичность структуры, значительное запаздывание координирующих воздействий при высокой динамичности элементов, неполная определенность состояния элементов. Для того, чтобы найти количественные или качественные параметры такой системы, ее необходимо структурировать т.е. выделить такие подсистемы, совместное функционирование которых определяет не только динамику развития региона, но и возможности ее измерения.

Региональная экономическая система предполагает взаимообусловленное и взаимосвязанное согласованное развитие ее элементов, независимо от того, какой характер преобразований наблюдается среди элементов производительных сил. Главное условие – чтобы между производительными силами существовала взаимосвязь. Это когда эффективно выполняется основная народнохозяйственная функция – специализация региона, не наблюдается значительных внутререгиональных диспропорций, и сохраняется способность региона осуществлять в своих пределах расширенное воспроизводство на основе имеющихся ресурсов. В противном случае, наступает период разрушения системы. Поэтому, несмотря на кажущуюся дифференциацию в развитии региональных экономических систем, любые территориальные пропорции (если они складываются объективно) скорее являются позитивным условием, чем негативным. Вопрос заключается в том, как использовать эти соотношения во взаимодействии между собой подобными системами. Другими словами, структура региональной экономической системы в полной мере отражает общественные отношения, которые сложились на данной территории в результате отраслевого и территориального разделения труда, что делает ее (систему) определяющим фактором собственно развития самой территории.

Если попытаться представить регион в трактовке теории систем, то он представит как некоторая целостность взаимосвязанных элементов, сущность и потенциал которой качественно отличны от сущностей и потенциалов самих по себе элементов. Указанные новые свойства этой системы как самостоятельной целостности образуются в результате системных связей, совокупный эффект которых превосходит сумму эффектов всех взятых по отдельности элементов этой системы. Целостность, в данном случае, выступает основанием устойчивости системы, сохранения синергетических свойств и потенциалов, входящих в ее состав элементов. Исходя из того, что регион представляет собой систему, в состав которой входят элементы производительных сил, имеющие полный цикл воспроизводства (только в таком случае можно говорить о регионе как экономической системе), а также обладающие определенным потенциалом, величина которого зависит не только от объемов (размеров, масштабов) самих производительных сил, но и от их взаимодействия между собой, последний можно представить, как некоторую сумму отдельных потенциалов ресурсных подсистем. В этом случае обобщающим или интегральным потенциалом региона как системы выступает его воспроизводственный потенциал. Воспроизводственный потенциал региона выступает как совокупность ресурсных подсистем: хозяйственной, экологической и социальной, соответствующих территориальным воспроизводственным циклам различного уровня (от общегосударствен-

ных до локальных), обеспечивающим реализацию главной цели регионального развития – повышение уровня жизни населения. В свою очередь, каждая из указанных подсистем обладает своим потенциалом.

Так, например, хозяйственная подсистема региона измеряется экономическим потенциалом. Величина экономического потенциала определяется количеством и качеством экономических ресурсов, которые имеются в наличии и могут быть вовлечены в общественное производство, а также условиями, обеспечивающими их наиболее эффективное использование. В качестве экономических ресурсов выступают как раз элементы производительных сил: человеческие ресурсы, материальные ресурсы, природные ресурсы, научно-технические ресурсы, организационные ресурсы и информационные ресурсы. Каждый из названных видов ресурсов описывается соответствующими характеристиками, что позволяет рассматривать их как отдельные подсистемы региональной экономической системы. На практике взаимодействие различных ресурсов происходит как непосредственно через их вовлечение в общественное производство путем трансформации в выпуск товаров или услуг, так и опосредовано через использование для этих целей денежных средств. В последнем случае денежные (финансовые) средства выступают своеобразным связующим материалом, позволяющим наиболее полно использовать индивидуальные характеристики того или иного вида ресурсов. Они являются своеобразным «сцепщиком», который способен тащить за собой любое сочетание (трансформацию и выпуск) экономических ресурсов, обеспечивая последним не только их потребление, но и эквивалентное соизмерение, без которого не представляется возможным учитывать их индивидуальные особенности (способности).

Структура региональной экономической системы. Проявлением сущности региональной экономической системы выступает ее структура. Особенности социально-экономической системы, в том числе и региональной, как ее качественные характеристики проявляются в структуре, в том числе, в структуре экономики, и, следовательно, можно провести параллель между динамикой структуры и проявлением сущности соответствующей социально-экономической системы. Отдельный регион и соответственная региональная экономическая система не может быть точной копией, например, национальной экономической системы или другого региона (региональной экономической системы). Сопряжено это с тем, что величина вовлекаемых в общественное производство ресурсов (производительных сил) на территории отдельного региона будет отличной как в количественном, так и в качественном отношении. В связи с этим, каждая в отдельности региональная экономическая система имеет собственную, отличную от других региональных экономических систем, струк-

туру, что позволяет ей с достаточной степенью уверенности вести себя как самостоятельный субъект во взаимодействии с национальными экономическими системами и подобными себе. Регион как экономический субъект взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями, размещение которых на территории региона, их механизмы ценообразования, распределения рабочих мест и заказов, трансфертов доходов с уплаты налогов и т. д. оказывают едва ли не решающее влияние на экономическую самостоятельность региона. Следовательно, региональная экономическая система представляет собой форму или внешние очертания системы организации производительных сил, внутренняя структура которой неразрывно связана с определенным содержанием, наполненным взаимосвязями между ее отдельными элементами и частями, присущими конкретной территории.

Потенциалы региональной экономической системы. Определяющим моментом, обеспечивающим трансформацию ресурсов на услуги и товары, выступает наличие в данной региональной экономической системе не только определенной структуры, но и соответствующих потенциалов. В экономической литературе существует множество интерпретаций понятия «потенциал». Укрупненно различают три наиболее известных его определения: как совокупности «возможностей», совокупности «способностей» и «ресурсное», в рамках которого потенциал рассматривается как совокупность ресурсов, характеризующих осуществление данного вида деятельности субъектом рынка. Наиболее распространенным из определений является «ресурсное». При классификации ресурсов чаще всего говорят о трудовых, информационных, финансовых и материальных (производственно-технических) ресурсах. Если попытаться найти наиболее широко употребляемые определения потенциалов, относящихся к различным видам ресурсов или характеризующих отдельные элементы производительных сил, то можно в качестве примеров привести следующие: природный потенциал – совокупность имеющихся природных условий и ресурсов, которые влияют на экономическую деятельность и используются или могут быть использованы для производства благ, и способны обеспечивать потребности страны или человечества; трудовой потенциал – сформированный или развитый в результате инвестиций и накоплений человеком (людьми) определенный запас здоровья, знаний, навыков, компетенций [7; 8; 9], способностей, мотиваций, целенаправленно используемый в той или иной сфере общественного производства, обеспечивающий рост производительности труда, и благодаря этому влияющий на увеличение доходов (зарботных плат) его собственника; производственный потенциал – а) реальный объем продукции, который можно изготовить с учетом полного использования имеющихся ресур-

сов, или б) имеющиеся и потенциальные возможности производства, имеющиеся факторы производства, обеспеченность его определенными видами ресурсов; научно-технический потенциал – комплексная характеристика уровня развития системы производительных сил, прежде всего, науки, техники и технологии; организационный потенциал – способность производительных сил (экономической системы) сохранять свою целостность и единство в условиях неустойчивой внешней среды и развивать (использовать) отдельные элементы и связи между ними с определенной целью; информационный потенциал – способность производительных сил (экономической системы) собирать, сохранять, отрабатывать, преобразовывать, передавать и обновлять информацию при помощи современной вычислительной и другой техники для постоянного использования ее в процессе управления.

Из приведенного перечня определений «потенциала», первые два характеризуют его как совокупность ресурсов, третье – как совокупность возможностей, а последние – как совокупность способностей. В данном случае, если привести все определения к общему знаменателю, то потенциал определяется как отношение максимальной экономии к необходимым минимальным капитальным вложениям и представляет собой средства, запасы, резервы и источники, которые имеются в наличии и могут быть приведены в действие. То есть, определяющим условием для определения потенциала выступает экономия, которая может быть получена в перспективе при максимальном использовании всех факторов производства (или элементов производительных сил). Следовательно, потенциал региональной экономической системы – это не только некоторая совокупность составляющих потенциалов, но и еще более жесткая характеристика, которая отражает способности системы использовать имеющиеся у нее возможности.

Исследование теоретических и прикладных особенностей организации производительных сил обостряет проблему определения соотношений между собой научных категорий «потенциал» и «ресурсы», как таковых, которые характеризуют их отдельные элементы. В большей мере это касается функциональной наполняемости и использования этих категорий для характеристики состояния и изменения элементов производительных сил. Например, насколько корректными могут быть словосочетания «развитие ресурсов» и «развитие потенциала» или же по отношению к изменениям элементов производительных сил, описываемых при помощи данных словосочетаний, должны использоваться иные, более точные термины. Для начала надо определиться, что представляют собой в общенаучном понимании ресурсы и потенциал. Так, ресурсами принято считать средства, запасы, источники, или основные элементы производ-

ственного потенциала, которыми располагает система и, которые используются для достижения конкретных целей экономического развития, или источники, средства обеспечения производства. Указанный перечень определений термина «ресурсы» позволяет предположить, что более точным будет словосочетание «возобновление ресурсов» или «воспроизводство ресурсов», нежели «развитие ресурсов». Тем более, что под воспроизводством принято понимать воссоздание израсходованных факторов производства (природных ресурсов, рабочей силы, средств производства) посредством их последующего производства, которое предполагает, в первую очередь, количественное изменение ресурсов. Одновременно, под потенциалом принято считать наличные у экономического субъекта ресурсы, их оптимальная структура и умение рационально использовать их для достижения поставленной цели, или источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели. Как видим, основным отличием в определениях «ресурсов» и «потенциала» выступают возможности (наличие) и способности (умение) использовать фактор, который имеется в наличии. То есть, можно предположить, что потенциал - это то, что существует независимо от того, используется оно в настоящий момент или нет. А можно ли развивать то, что не используется: скорее нет. Поэтому, по отношению к термину «потенциал» использовать в качестве уточняющего термина «развитие» является ошибочным и неоправданным. Более точным в данном случае будет использование словосочетаний «повышение потенциала», «использование потенциала», «воспроизводство потенциала», но никак не «развитие потенциала». Следовательно, и по отношению к термину «ресурсы», и по отношению к термину «потенциал» более точным представляется использование словосочетаний «возобновление ресурсов или потенциала», «воспроизводство ресурсов или потенциала», или «повышение потенциала», «использование потенциала», нежели «развитие потенциала или ресурсов». Тем более, что под развитием принято считать явление качественного порядка, характеризующее переход из одного состояния в другое, которое относительно и «потенциала», и «ресурсов» не наблюдается. Что, собственно, и требовалось доказать.

Ресурсы региональной экономической системы. Относительно региональной экономической системы в качестве ресурсов выступают элементы производительных сил, отличительной особенностью которых является, с одной стороны, ограниченность в объемах, а с другой, неограниченность в возможностях сочетания и взаимодействия. В первом случае речь идет о природных, материальных и трудовых ресурсах, а во втором – об организационном, научно-техническом и информационном обеспечении. От того, в каком соотношении меж-

ду собой находятся производительные силы, полностью зависит конфигурация региональной экономической системы. Под конфигурацией региональной экономической системы понимаются количественные пропорции ее отдельных частей, взаимодействие которых обеспечивает ей целостный характер. Целостность выступает фундаментальным основанием устойчивости систем (сохранения их синергетических свойств и потенциальных возможностей при изменении внешних условий), результатом связанности элементов и баланса стохастического (случайного, вероятностного) и детерминированного (определенного, обусловленного) поведения каждого из них.

Приобретение региональными экономическими системами экономической самостоятельности вызывает необходимость переоценки положения и функций каждого региона в системе координат экономического пространства, в котором предстоит принимать решения, обеспечивающие условия его устойчивого развития. Устойчивое развитие региональных экономических систем предполагает дальнейшее изменение архитектуры экономического пространства, пропорций экономической системы. Исследование факторов развития региональных экономических систем позволяет условно разделить их на внешние и внутренние факторы. Внешние факторы – это экономическая эффективность взаимодействия с внешней средой, отражающая способность системы создавать востребованные во внешней среде товары и услуги при допустимом соотношении стоимости производимого продукта, с одной стороны, и затратами на привлечение ресурсов (повышение конкурентоспособности продукции) – с другой. Внутренние факторы – это организация производства внутри экономической системы, определяемая структурой, гибкостью взаимодействия элементов системы, эффективностью управления и применением современных технологий (повышение производительности труда). При этом их развитие обуславливается общими параметрами, которые характеризуют производительные силы, отношения собственности, принуждения к труду. В этой цепочке главенствующую роль играют производительные силы: от того, насколько они отвечают современным условиям, в полной мере зависит и состояние региональных экономических систем. Под **развитием производительных сил** можно понимать обогащение, наполнение качественно новым содержанием элементов производительных сил под влиянием внутренних законов развития (перемещения функций от личностных к материальным факторам производства, опережающего роста общественного труда, перемены труда, повышения производительности труда и др.), под воздействием внутренних и внешних противоречий (отношений человека к природе, процессу труда, общему для всех общественному способу производства и пр.). Если попытаться свести это к некоторому уровню,

тогда уровень развития производительных сил характеризуется качеством рабочей силы, технической оснащенностью, степенью овладения силами природы, уровнем развития науки, внедрением современных форм и методов организации производства, степенью распространения новых материалов и технологий.

Следовательно, если попытаться обобщить, то исходя из экономической теории факторов производства, масштабы и динамика общественного воспроизводства, устойчивость развития экономики, возможности наиболее полного удовлетворения потребностей общества и каждого его гражданина определяются наличием, состоянием и уровнем использования производительных сил, что, собственно, и подтверждает рассмотренный выше тезис. Устойчивость региональной экономической системы напрямую влияет на ее жизнеспособность. Под **жизнеспособностью региональной экономической системы** понимается ее способность осуществлять расширенное воспроизводство, которое во многом определяется системой использования технологий. В современных условиях жизнеспособность и устойчивость развития региональных экономических систем находит свое проявление в уровнях дифференциации регионов по экономическим и социальным показателям. С точки зрения социально-экономических систем, дифференциация является неотъемлемым свойством компонентов системы, прослеживаемым по количественным признакам. В разнообразных по своим экономическим, географическим и природным условиям регионах формируются особенности и различия в экономическом и социальном развитии. Тем не менее, несмотря на многообразие, можно выделить общие, независимые от типа социально-экономической системы факторы оптимального размещения материального производства. К ним, в частности, относятся: использование экономических природных ресурсов; рациональное использование трудовых ресурсов; оптимальные размеры производства и его организации; высокая эффективность производственных связей новых предприятий. Данное обстоятельство позволяет рассматривать региональные экономические системы как преобразователь ресурсов в продукцию и услуги, пригодные для употребления населением, проживающим как на территории данного региона, так и за его пределами.

Для того, чтобы такая конфигурация выглядела предсказуемой и неслучайной, региональная экономическая система должна не только не разрушаться сама, но и не провоцировать разрушение себе подобных, а также более высокого уровня экономических систем, таких, например, как национальная экономическая система. Достигается это посредством согласования целей и основных функций, на достижение которых направлена деятельность (функционирование) региональных экономических систем. Под функционированием региональной эконо-

мической системы понимается формирование и использование совокупности общественно-производственных и организационно-технических факторов, определяющих эффективность труда, обеспечивающих рациональное использование природных ресурсов, средств производства, материальных и трудовых ресурсов субъектами хозяйствования в масштабах региона.

При этом целью деятельности экономических систем становится прибыль в широком смысле: на макроуровне – это улучшение благосостояния населения и повышение качества жизни, здоровье населения и сохранность окружающей среды. В экономических системах хозяйственная деятельность, наряду с максимизацией стоимости самой системы, связана с положительными внешними эффектами, способствующими развитию более крупных систем. Разумеется, сводить всю деятельность региональной экономической системы к получению экономической выгоды, формой которой выступает прибыль, не приходится. Да этого и не требуется, так как под прибылью понимается в данном случае природные условия комфортной жизни, которые в своем большинстве значат больше, чем, собственно, сама прибыль как экономический результат.

Для того, чтобы обозначенная цель функционирования региональной экономической системы стала реально достижимой, необходимо выполнение некоторых функций, под которыми понимаются: согласование и защита интересов региона внутри страны и за рубежом; усиление конкурентных позиций региона путем научной подготовки обоснования привлекательности территории с целью привлечения инвесторов и совершенствования экономической структуры; создание условий, благоприятствующих развитию в регионе малого и среднего предпринимательства; создание системы региональных льгот и гарантий для деятельности предпринимательских, коммерческих структур и инвесторов; наращивание внешнеэкономического потенциала и расширение торгово-экономических связей региона. Чтобы эти, а также и другие функции региональной экономической системы выполнялись, необходимо, чтобы и сама система находилась под неустанным контролем. Учитывая обстоятельство, что регион как сложная социально-экономическая система связан множеством отношений как с внешней средой (в том числе с государством, как надсистемой), так и внутренней средой, специфика которой в контексте представлена отношениями региона с территориальными единицами и хозяйствующими субъектами, возникает объективная необходимость формирования и поддержания стабильного курса экономического роста и социального развития, достигаемая управлением социальными и экономическими системами.

Современная регионалистика, рассматривая регион как автономную систему, приводит к пониманию необходимости изменения экономико-политических

методов управления развитием регионов – от традиционных, сформированных на поддержке определенных направлений деятельности в рамках региона, к стратегии активного самообеспечения – создания инновационной технологической матрицы региона, закладывающей фундамент его долгосрочной конкурентоспособности. При этом экономическую сущность механизма управления региональными экономическими системами определяют целевая направленность, уровень экономической деятельности и специфика объекта управления, принципы функционирования, а самоуправление экономическим развитием региона представляет собой целенаправленные действия отдельных субъектов хозяйствования и/или органов управления, обеспечивающие количественные и качественные изменения пространственной среды. Объектами управления выступают: производительные силы, технико-экономические отношения (отношения специализации, кооперации, комбинирования, концентрации производства), организационно-экономические отношения (маркетинговая деятельность, система менеджмента [10] и др.), отношения экономической собственности и хозяйственный механизм.

Функционирование региональной экономической системы, а заодно и ее управление, осуществляется в определенной внешней среде, которая по своей сути является ни чем иным, как бизнес-средой. Бизнес-среда – это сложноорганизованное, противоречивое и достаточно подвижное социально-экономическое пространство. Бизнес-среда под воздействием своих слабых и сильных сторон, внешних и внутренних факторов находится в постоянном обновлении. Это обновление сопровождается заметными изменениями, происходящими в экономическом поведении хозяйствующих субъектов. Для того, чтобы обеспечить этим субъектам хозяйствования рост или увеличение размеров, модернизацию или адаптацию к изменениям внешней бизнес-среды, консервации и реструктуризации бизнеса как раз и применяются определенные методы управления. Отдельные исследователи по-разному подходят к классификации таких методов: одни предполагают учитывать факторы как эндогенного, так и экзогенного характера и выделяют подгруппы прямых вспомогательных методов, опосредованных дополнительных методов, поощрительных экономических методов, административных методов, информационных методов, смешанных методов; другие – учитывать характер сложности социально-экономических систем и выделяют: метод «золотого сечения», метод мягкого резонансного управления, метод когнитивного анализа и управления, метод рефлексивного управления, метод системного подхода в управлении; третьи – учитывать уровень координации хозяйственного развития и предлагают использовать системный подход на основе факторного анализа ряда показателей экономической деятельно-

сти, а также макроэкономический с определением возможной смены приоритетов экономического развития.

Несмотря на кажущийся значительный диапазон представлений о современных методах управления региональными экономическими системами, все они преследуют одну и ту же общую цель, а именно, минимизировать общие издержки производства и обеспечить необходимый уровень эффективности общественного производства, обеспечивающие удовлетворение потребностей населения, проживающего на данной территории. И если в советское время основным инструментом снижения региональных транзакционных издержек считался территориально-производственный комплекс, призванный преодолевать несбалансированность отраслевого планирования: развитие предприятий осуществлялось согласно директивам десятков центральных ведомств и слабо увязывалось в пределах одной территории базирования, то сейчас таким инструментом становятся вертикальные и горизонтальные контракты бюджетобразующих предприятий региона. Поэтому, несмотря на очевидные отличия различных социально-экономических систем (развитый рынок, переходный период, социалистическая экономика), во всех случаях имеется широкий круг общих региональных проблем, ибо важнейшей составляющей предмета исследования теории региональной экономики как раз и является изучение пространственного аспекта общественного производства [11]. И здесь как раз определяющую роль и играет бизнес среда. От того, в каком состоянии она пребывает, полностью зависит и функционирование региональной экономической системы, а вместе с этим, и особенности организации производительных сил.

Стабильность среды хозяйствования определяется возможностью прогнозировать с достаточно высокой вероятностью качественное содержание и количественные значения ее характеристик, позволяющих принимать объективно обоснованные решения о развитии элементов производительных сил (использовании факторов производства) на такой период времени, в течение которого возможно регулировать эти решения и получить ожидаемый результат. Согласно данному определению, в основе стабильности среды хозяйствования лежит существование достаточно устойчивых и долгосрочных тенденций ее изменения во всех сферах: макросреде, микросреде и, как следствие, внутренней среде субъекта хозяйствования. В данном случае, смысл термина «среда хозяйствования», равно как и «бизнес-среда» сводится к тому, что она представляет собой совокупность тех факторов, которые определяют возможности развития субъекта хозяйствования в конкретной ситуации. В свою очередь, и факторы производства (элементы производительных сил) воздействуют на среду хозяйствования. Сопряжено это с возможными комбинациями соединения отдельных

элементов производительных сил на конкретной территории, которая, в конечном итоге, формирует показатели эффективности экономики региона.

Известно, что отраслевая структура экономики определяется посредством удельного веса той или иной отрасли в хозяйстве региона или занятости населения в соответствующей отрасли, поддержании прогрессивных пропорций и эффективных экономических связей между отраслями и является показателем эффективности экономики региона, в то же время, теоретически разработанные модели структуры экономики региона базируются на разграничении частей общественного производства в соответствии с долей производимой продукции, капитала, занятого населения. Они отражают общие тенденции изменения в экономике и структуре страны, позволяют проводить анализ реальной динамики региональных экономических систем. Следовательно, чем эффективнее функционирует региональная экономическая система, тем рациональнее взаимодействуют между собой элементы производительных сил. Одним из важнейших инструментов, направленных на обеспечение эффективного функционирования региональных экономических систем, является экономическая политика.

Разработка и реализация мероприятий экономической политики предполагает наличие управления на макроуровне хозяйственной системы. Экономическую политику относительно региональных экономических систем можно рассматривать в двух ипостасях: во-первых, как государственную региональную политику, составляющую собой систему целей и задач органов государственной власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов; во-вторых, как политику отдельных регионов, состоящую из системы целей и задач органов государственной власти на региональном уровне и органов местного самоуправления по управлению политическим, экономическим и социальным развитием [11]. Объектом региональной экономической политики являются территориальные системы, характеризующиеся сложной взаимосвязью основных элементов: природной среды, населения, хозяйства. При этом, основной целью региональной экономической политики выступает сохранение единства страны, соблюдение принципов социальной справедливости, достижение стратегических целей экономического развития, как всего государства, так и отдельных территорий.

Узкое понимание региональной экономической политики как сглаживание различий в уровнях развития отдельных областей или регионов не позволяет решать проблемы воспроизводства основных видов ресурсов, которые являются конечными. Главная цель государственной региональной политики – «...создание условий для динамического, сбалансированного социально-экономического развития республики и ее регионов, повышение уровня жизни населе-

ния, обеспечение соблюдения гарантированных государством социальных стандартов для каждого ее гражданина независимо от места проживания, а также углубление процессов рыночной трансформации на основе повышения эффективности использования потенциала регионов, повышение действенности управленческих решений, совершенствование работы органов государственной власти и органов местного самоуправления...» подразумевает использование (эксплуатацию) природных, людских и материальных ресурсов, которые имеются на соответствующей территории. И если не заняться обеспечением воспроизводства хотя бы отдельных из них, через некоторое время проблема развития отдельных регионов как региональных экономических систем перейдет на более высокий (государственный) уровень. Но смысл и значение региональной политики значительно шире и заключается в территориальной организации воспроизводства ресурсов. Но текущие задачи, такие, как оживление производства, выход из кризиса неплатежей и «затыкание дыр» в снабжении, которые обусловлены реалиями кризиса, уводят в сторону от ответственности территорий за сохранение и приумножение ресурсного потенциала. Речь должна идти о перестройке экономических отношений – переходе от затратной экономики к экономике системного воспроизводства ресурсов. Естественной ареной такого воспроизводства служит территория. Поэтому, в региональной экономической системе роль ведущего звена должно перейти от производственных ячеек (предприятий) к территориальным (регионам и городам) как специализированным воспроизводственным системам. Для этого территории должны научиться не только «реагировать» на предложения предприятий, но и выступать в качестве организаторов хозяйственного процесса, формируя целостные комплексы окружающей среды и отдельные участки территории, специально обустроенные для деятельности предприятий. Необходимо рассматривать не только инвестиционные проекты, которые предлагается реализовывать в рамках специального режима инвестиционной деятельности, но и делать попытки их системной привязки к конкретным условиям территории, что позволит поновому подойти к решению проблемы воспроизводства имеющихся в наличии ресурсов [12].

Заключение

Основным содержанием региональной политики должна стать территориальная организация воспроизводства ресурсов. Другая ее цель, а именно, выравнивание уровней экономического развития территории, может лишь служить некоторой надстройкой (да и то временно) над этим фундаментом. В сфере экономического и социального развития регионов, и вместе с этим а заодно и в функционировании региональных экономических систем это предполагает, во-

первых, внесение необходимых изменений во взаимодействие отдельных элементов производительных сил, во-вторых, определение основных направлений инвестиционной привлекательности регионов и, в-третьих, обеспечение инвестиционной активности в регионе.

Целями системной организации воспроизводства ресурсов становятся: во-первых, воссоздание и поддержание единого экономического пространства страны; во-вторых, обеспечение сбалансированного и устойчивого роста жизненного уровня населения на всех территориях; в-третьих, улучшение окружающей среды через совершенствование пространственной организации элементов производительных сил; в-четвертых, стимулирование развития каждого местного сообщества (громады) для повышения инвестиционной привлекательности региона.

Литература

1. Надиров, А. Независимость - основной путь равновесного социально-экономического развития регионов. Материалы республиканского научно-практического журнала. – Баку, 2010.
2. Назаров, П. В. Формирование фундамента долгосрочного перспективного регионального развития / П. В. Назаров, А. А. Горбунов / Регион: политика, экономика, социология. – 2009. – №№ 1–2.
4. Нуриев, А. Х. Основы регионального управления. – Баку, 2007. – 427 с.
5. Гурбанов, Н. Г. Инновационная политика в модели экономического развития. Материалы международной конференции на тему «Азербайджанская модель национального экономического развития». – Т. IV. – Баку, 2007.
6. Гаджалиев, О. М. Приоритеты и механизмы устойчивого развития экономики регионов Азербайджана.
7. Будякова, О. Ю. Зарубіжний досвід прогнозування попиту ринку праці в контексті розвитку вищої освіти / О. Ю. Будякова, Н. М. Заріцька // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки. – 2018. – Спецвипуск: Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (5 жовтня 2018 р., м. Київ). – С. 86-98.
8. Денисенко, М. П. Сучасні стратегії управління персоналом підприємств [Електронний ресурс] / М.П. Денисенко, О.Ю. Будякова // Приазовський економічний вісник. – 2018. – № 5(10). – 450 с. (С.175-181). – Режим доступу до ресурсу: <http://rev.kpu.zp.ua/vypusk-5-10>.
9. Денисенко, М. П. Кадровая політика як основа формування стратегії управління персоналом підприємств / М.П. Денисенко, О.Ю. Будякова // Вчені записки Університету "КРОК" (економічні науки). – 2018.

10. Будякова, О. Ю. Менеджмент персоналу: професійно-кваліфікаційний аспект / О. А. Кратт, О. Ю. Будякова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2008. – Вип. 33-1(128). – С. 201-206.
11. Будякова, Е. Ю. Инструментарий диагностики социальной составляющей развития регионов / О. А. Кратт, Е. Ю. Будякова // Диагностика развития регионов: структура, границы, методы: монография / [В. Н. Василенко, П. В. Гудзь, О. А. Кратт, Е. Ю. Будякова и др.]; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2009. – С. 99-105.
12. Будяков, В. Є. До питання про сучасні форми організації відтворення продуктивних сил / В. Є. Будяков // Менеджер. – 2007. – №2(40). – С. 97-101.

TƏHSİLİN KEYFİYYƏTİNİN ƏHALİNİN YOXSULLUQ VƏ MƏŞĞULLUQ SƏVİYYƏLƏRİNƏ TƏSİRİ

N.E.Məmmədov

elmi işçi, İAETİ, UNEC

e-mail: nazim.mammadov@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 21 fevral 2019; Çapa qəbul edilmişdir 15 mart 2019;
online-da çap edilmişdir 27 mart 2019

Received 21 February 2019; accepted 15 March 2019; published online 27 March 2019

Xülasə

Məqalədə təhsilin keyfiyyətinin yoxsulluq və məşğulluq səviyyələrinə təsiri müxtəlif aspektlərdən araşdırılır. Təhsilin keyfiyyətinin mövcud vəziyyəti qiymətləndirilir. Yoxsulluğun azaldılmasında və məşğulluq səviyyələrinin artımında təhsilin keyfiyyətinin aparıcı rolu araşdırılır. Məqalə elmi sistemli təhlil, məntiqi ümumiləşdirmə, statistik təhlil kimi tədqiqat üsulları əsasında yerinə yetirilmişdir. Nəticə olaraq təhsilin keyfiyyətinin müasir vəziyyəti və trendləri müəyyənləşdirilmişdir. Məhdudiyyətlər: bir sıra hallarda statistik məlumatlara çıxış imkanlarının məhdudluğu və daha müfəssəl və etibarlı məlumatların əldə edilməsi zəruriyyəti. Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti: məqalə Azərbaycan hökumətinin sosial siyasətinə töhfə verməklə yanaşı, yerli və xarici elmi tədqiqatçılar üçün də əhəmiyyətli hesab oluna bilər. Əhalinin təhsil və məşğulluq siyasətinə, o cümlədən təhsilin maliyyələşməsinə fərqli aspektdən yanaşma tədqiqatın elmi yeniliyini təşkil edir. Tədqiqat işinin orijinallığı ondan ibarətdir ki, tədqiqat zamanı yeni ideya və fikirlərdən istifadə olunmuşdur.

Açar sözlər: təhsilin keyfiyyəti, yoxsulluq səviyyəsi, məşğulluq səviyyəsi, təhsilin maliyyələşməsi.

Jel Classification: I21, I24, I31, J21

THE IMPACT OF EDUCATION QUALITY ON EMPLOYMENT AND POVERTY LEVELS OF THE POPULATION

N. E. Mammadov

researcher, SRIES (UNEC)

Abstract

The article examines the impact of the quality of education on the level of employment and poverty in different aspects. The current situation related to the quality of education is valued. The leading role of the quality of education in the context of increasing employment and reducing poverty is considered. The article has been

implemented on the basis of scientific methods such as scientific analysis, logical analysis, and statistical analysis. As a result, modern trends and the current state of the quality of education have been identified. Restrictions: In some cases, the availability of access to statistical information and the need to obtain more accurate and reliable information. Practical significance: The article may contribute to the social policy of the government of Azerbaijan, as well as be useful for local and foreign researchers. Scientific innovation and originality of the article: the scientific innovation of the study is a different approach to the policy of education and employment, including the policy of financing education. The originality lies in the fact that the study also presented new ideas and thoughts.

Keywords: quality of education, poverty level, employment level, financing of education.

ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ НА УРОВНИ ЗАНЯТОСТИ И БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Н. Э. Маммадов

научный сотрудник, НИИЭИ, UNEC

Резюме

В статье в разных аспектах рассматриваются вопросы влияние качества образования на уровень занятости и бедности. Оценивается текущая ситуация, связанная с качеством образования. Рассматривается ведущая роль качества образования в контексте повышения уровня занятости и уменьшения бедности. Статья написана на основе таких исследовательских методов, как научный системный анализ, логическое обобщение, статистический анализ. Как результат работы, определены современное состояние качества образования и его тренды. Ограничения исследования: ограниченность в ряде случаев доступности статистических данных, а также необходимость более детального и надежного получения информации. Практическое значение: статья может внести вклад в социальную политику правительства Азербайджана, а также может быть полезной для отечественных и зарубежных исследователей. Научное новшество и оригинальность статьи: научным новшеством исследования является отличающийся подход к политике образования и занятости населения, в том числе к политике финансирования образования. Оригинальность же заключается в том, что в исследовании также были представлены новые идеи и мысли.

Ключевые слова: качество образования, уровень бедности, уровень занятости, финансирование образования.

Hər bir ölkə iqtisadiyyatının inkişafının strateji məqsədi əhalinin geniş təkrar istehsalı üçün kifayət edən və tələb olunan həyat keyfiyyətini təmin etməkdir. Digər ölkələrdə olduğu kimi Azərbaycanın da iqtisadi inkişafının xüsusiyyəti, iqtisadiyyatın və cəmiyyətin inkişafının fəvri ehtiyacları ilə müəyyənləşdirilə bilməz. Ölkəmizin və onun regionlarının sosial-iqtisadi inkişafının son məqsədi əhalinin rifahının və onun həyat keyfiyyətinin artırılmasını təmin etməkdir.

Azərbaycanda əhalinin gəlirlərinin artırılması və yoxsulluğun azaldılması vasitələrindən ən vacibi kimi, əhalinin təhsilinin artırılması ola bilər, çünki daha yüksək təhsil insan kapitalı səviyyəsinin artımı deməkdir ki, bu da normalda gəlirlərin artmasına səbəb olmalıdır. Eyni zamanda, zəif sosial və gəlir mobilliyi (hərəkətliliyi) olan (o cümlədən nəsilərarası) cəmiyyətin yaxşı təhsili olmadıqda, aşağı səviyyəli gəlir və ya yoxsulluq möhkəmlənə bilər. Yəni aztəminatlı qrupların özlərinin və öz uşaqlarının təhsil səviyyəsini artırmaq imkanları olmur. Əhalinin təhsilinin artımı yoxsul qruplarına aid olmadıqda, təhsilin artımı yoxsulluğun azaldılmasına gətirib çıxartmır. Bu, əhalinin aztəminatlı qrupları üçün təhsilin əlçatanlığı məsələsini qaldırır. Bununla belə, gərək təhsilin normal faydası da olsun, yəni təhsilin səviyyəsinə uyğun gəlirlər də artsın. Beləliklə, gəlirlər sahəsində bərabərsizlik təhsil sahəsində bərabərsizliyə təsir etdiyi kimi, əks-təsir də vardır.

1990-cı illər ərzində olduqca dəyişkən olan təhsilin iqtisadi fayda göstəriciləri indiki zamanda bazar iqtisadiyyatı ölkələrinə bənzər bir səviyyədə sabitləşib. Bu, təhsil edilən investisiyaların yetərli həyat səviyyəsini təmin edən vasitə kimi dəyərini bir daha qeyd edir, xüsusilə yoxsullar üçün. Lakin təhsilin iqtisadi fayda göstəricisi yalnız əlçatanlıq deyil, həm də təhsilin keyfiyyətliliyidir. Təhsilin keyfiyyəti əhatə dairəsi ilə müqayisədə o qədər də nikbin deyil [4].

Təhsil səviyyəsi. Aşağı təhsil səviyyəsi potensial yoxsulluğun mühüm amildir. Araşdırma nəticələrinə uyğun olaraq yalnız ibtidai təhsili olan şəxslərin yoxsulluğa məruz qalma riski ölkə üzrə orta hesabla digərlərindən 20-60% daha yüksəkdir. Əksinə, ali təhsilli şəxslərin yoxsul həddində olma ehtimalı – orta göstəricidən aşağıdır. Təhsilin faydası yüksək olan zəngin Şərqi Avropa ölkələrində bu nisbətə daha ciddi əməl olunur, amma bu, Orta Asiyada yerləşən ən kasıb ölkələrə də aiddir [1].

Əmək bazarına aid siyasətin ilkin mərhələlərində diqqət təlimə, iş yerlərinin qorunması üzrə tədbirlərə və yeni iş adamlarına yardım etməyə yönəlirdi. Lakin bu tədbirlərin, adətən, ünvanlılığı yox idi. Məsələn, bazarda tələbat olmayan peşələrə təlim aparılırdı və ya qeydə alınmış işsizlərin sırasından yeni işə başlayan iş adamlarına maliyyə dəstəyi təklif edilirdisə, biznes aparmaq bacarıqları tədris edilmirdi [5].

Yenidən hazırlanma. Əksər ölkələrdə məşğulluğun stimullaşdırmasına aid proqramlar arasında birinci sıralarda olan yenidən hazırlanmaya böyük diqqət yetirilir. Əmək bazarının ehtiyacları nəzərə alınmaqla yenidən hazırlanma – işlə təmin edilmə

baxımından səmərəlilik dərəcəsinə görə, işsizlərin kiçik müəssisələr yaradılmasından sonra ardınca gələn növbəti proqramdır. Keçid dövrü ərzində bir çox ölkələrdə işlə təmin edilmişlərin faizi yüksəlmişdir. Məşğulluq xidmətləri tərəfindən aparılan müayinə onu göstərir ki, yenidən hazırlanma əsasən onsuz da iş tapmaqda daha çox şansı olan iş axtaran gənc və yaxşı təhsil almış şəxslərə hesablanıb. Bundan fərqli olaraq, yaşlı, aşağı savadlı və əmək bazarında az şanslı şəxslərə yenidən hazırlanmaya çıxış əngəllidir. Eyni zamanda, təcrübə göstərir ki, bu şəxslərin bir çoxu yenidən hazırlanmada həqiqətən maraqlı deyil və məşğulluq sahəsində nisbətən az məsuliyyətli proqramlara, subsidiyalı iş yerlərinə və ya ictimai işlərə üstünlük verirlər ya da sosial yardım almağa meyillidirlər [3].

Yenidən hazırlanma kursları başa çatdıqdan sonra iştirakçıların uğurla işlə təmin edilməsi amillərindən biri – müəssisə ehtiyaclarını nəzərə alaraq, təlim keçmiş işçiləri əldə edə bilən işəgötürənlərin yenidən hazırlanmada daha fəal iştirak etmələridir. Aşağı ixtisasa görə işdən azad edilmənin qarşısını almaq məqsədi ilə, işləyən şəxslərə hesablanmış və ya onları başqa yerdə işlə təmin etməyi sürətləndirməyə hesablanmış yenidən hazırlanma da işlə təmin edilmənin ən səmərəli formasıdır.

Təhsil. Təhsildə maliyyələşdirmə həcmələrinin azalması və səmərəliliyin enməsi yoxsul əhalinin təhsil alma imkanlarına təsir göstərib. İcbari ibtidai məktəbə, xüsusən də orta məktəbə qəbul edilən uşaqların sayı 1990-cı illərdə MDB-nin bir çox ölkələrində azalmışdır [4]. Şagird sayının azalmasının və təhsilə çıxışın qeyri-bərabərliyinin artmasının uzunmüddətli təsirləri var: onlar nisbətən yoxsul ailələrindən olan uşaqların gələcəkdə yaşayış üçün vəsait qazanmaq imkanlarını pozur.

Təhsilin səviyyəsi ailənin yoxsul qrupuna aid edilmə riski ilə korrelyasiya təşkil edir. Məsələn, ailə başçısı yalnız baza təhsili almış ailələrdə, yoxsul olma ehtimalı orta statistik ailələrə nisbətən 20-60% yüksəkdir. İlk texniki-peşə təhsilinin mövcudluğu yoxsul olma ehtimalını orta dərəcədə müəyyən edir, ümumi orta təhsilin mövcudluğu bu cür bir ehtimalı təxminən iki dəfə azaldır; ali təhsil isə yoxsul olma riskini, demək olar ki, istisna edir [1].

Bazar şəraiti müstəqil şəkildə təhsil almaq imkanlarını bərabər təmin etməyə qadir deyil. Bu problemin həlli təhsil almağa bərabər çıxışın təmin edilməsi üzrə önləyici və tarazlaşdırıcı strategiya hazırlayıb həyata keçirməyə borcu olan dövlətin müstəsna səlahiyyətidir.

Varislik üzrə yoxsulluq. Müxtəlif ölkələrdə Dünya Bankı tərəfindən keçirilmiş yoxsulluğun səviyyəsinin qiymətləndirilməsi göstərir ki, yoxsul ailələrdən olan uşaqların təhsil müddəti ən aşağıdır. Onlar böyükdə belə, təhsilə əlavə vaxt sərf etmirlər. Nəticədə onların savadlılıq səviyyəsi ən aşağı olur [1]. Yoxsul olma ehtimalı ilə insan kapitalının şəxsi səviyyəsi arasında asılılıq vardır. Məhz buna görə də, aşağı səviyyədə təhsili olan valideynlər uşaqlarının zəif rifah səviyyəsinə çevrilə bilirlər.

Əgər bu çıxılmaz vəziyyəti aradan qaldırmaq üçün tədbirlər görülməsə, yoxsulluq nəsil-dən-nəslə "varislik üzrə ötürülə" bilər.

Maliyyələşmə. Təhsilə bərabər çıxış imkanlarını təmin edən əsas amil təhsilin maliyyələşdirilməsi siyasətidir. Hazırda təhsil, keçid ölkələrində gözləndiyi kimi, gələcəkdə də davam edəcək ciddi maliyyə çətinlikləri ilə üzləşir. Təhsilin mərkəzləşdirilmiş dövlət büdcəsindən maliyyələşdirilməsi məqsədəuyğun hesab edilir, çünki bu halda, təhsil xərclərinin ədalətli bölgüsünü təmin etmək yerli səviyyədə daha asan olur. Mənbəyi vergilərə söykənən təhsilin maliyyələşdirilməsindən savayı, bütün keçid ölkələrdə təhsil xərclərinin qismən ödənilməsinə nəzərdə tutan maliyyə mexanizmləri də istifadə olunur [2].

Təhsilin ödənişli olmasının bəzi müsbət məqamları vardır (məsələn, ödəniş edərək, valideynlər təhsilin keyfiyyətinə daha çox nəzarət edirlər). Bununla belə, təhsilin maliyyələşdirilməsinin bu mənbəyinə həddindən artıq meyil iki risk faktorları yaradır. Birincisi, beynəlxalq tədqiqatlar göstərdi ki, təhsil haqqı yoxsul ailələrdən olan uşaqların təhsil almaşına mane olur. İkincisi, təhsil haqqı tələb edən məktəblər, bir qayda olaraq, bahalı ərazilərdə yerləşir, yəni təhsilə onsuz da yaxşı çıxış imkanları olan ailələrin yaşadığı ərazilərdə. Bu halda, təhsilin maliyyələşdirilməsində yerli vergilərə və təhsil haqqına diqqət, çox güman ki, ərazilərin qeyri-bərabərliyinin dərinləşməsinə gətirib çıxaracaq [2].

Hamıya məlum olan "qeyri-rəsmi ödənişlərin" (qeyri-rəsmi pul yığımlarının) toplanmasını ya qadağan etmək və ya da rəsmi qaydada alınan ödəniş sahəsinə keçirmək gərəkdir, çünki qeyri-rəsmi ödənişlər bir sıra problemlər yaradır. Bu ödənişlər "gizli" olduğundan, belə xərcləri ödəyə bilməyən yoxsullara yardım məqsədi ilə dotasiya ayırmaq üçün heç bir hüquqi əsas yaranmır. Belə ödənişlər daha çox korrupsiya halları yaradır. Rəsmi yollarla əldə edilməyən vəsait adətən səmərəsiz istifadə olunur. Ən yaxşı halda, qeyri-rəsmi ödənişlər rəsmi kateqoriya sırasına keçirilməlidir və müvafiq normativ sənədlərlə təsbit edilməlidir. Bu zaman sənədlərə yoxsul bölgələr və ya yoxsul ailələrin uşaqları üçün xüsusi müddəalar da daxil edilməlidir.

Maliyyə vəsaitlərinin bölüşdürülməsi mexanizmləri. Artıq hər yerdə qəbul olunaraq hesab edilir ki, təhsilə ayrılan vəsaitlərin ən səmərəli variantı "pul şagirdlərin ardınca hərəkət edir" sxemidir (yəni tələb əsasında maliyyələşdirmə). Adətən ali təhsil sahəsində tətbiq edilən belə bir sxem "vəsaitlərin adambaşına paylanması" kimi müəyyən edilir. Sxem həmçinin yüksəkkeyfiyyətli təhsilin təşviqini və ya maddi-texniki resursların səmərəli istifadə edilməsini də nəzərdə tuta bilər.

Nəticə. Ümumiyyətlə yoxsulluqla və sosial marjinalaşma ilə mübarizənin əsas amilləri təhsil və layiqli məşğulluqdur. Nisbətən yüksək təhsil səviyyəsi olan insanların məşğulluq şansları daha çoxdur, məşğul insanların isə yoxsulluq astanasında olmaq şansı da daha çoxdur. Lakin belə görünür ki, təhsil özü-özlüyündə əmək bazarı-

na inteqrasiya etməyə heç bir zəmanət vermir, çünki orta peşə və ali təhsilli insanlar arasında işsizlik səviyyəsi kifayət qədər böyük olaraq qalır [6].

Təhsil sahəsinin kifayət qədər maliyyələşdirilməməsi müəllimlərin çox aşağı əməkhaqqı ilə birlikdə, infrastrukturun daha da pozulmasına, təhsilin keyfiyyətinin aşağı düşməsinə və əhali arasında təhsil xidmətlərindən yararlanmağın xeyli bərabərsizləşməsinə gətirib çıxartmışdır.

Tədqiqatın əsas nəticələri ondan ibarətdir ki, əvvəla, təhsil əhalinin iqtisadi fəallığının, məşğulluğunun, işləyənlərin vəzifə, eləcə də gəlir səviyyəsinin artırılmasının ən vacib amillərindən biridir. Beləliklə, əhalinin təhsil səviyyəsinin və keyfiyyətinin artımı, bu artımın dəstəklənməsi və stimullaşdırılması yoxsulluqla mübarizə siyasətinin mühüm aləti kimi çıxış edir. Lakin aşağı təhsil səviyyəsi, işsizlik və ya məşğuliyyətsizlikdən savayı, ailələrin yoxsullar sırasına aid edilməsinə, regional amil (əmək bazarının xüsusiyyəti və milli xüsusiyyətlər), kiçik şəhər və ya kənd yerlərində yaşayış, ailə üzvlərinin sayının çoxluğu, çoxuşaqlılıq kimi amillər də əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərir [7].

İkincisi, ailələrin aşağı gəlirləri (xüsusilə də, yoxsul) ailə üzvlərinin, həm böyükklərin, həm də uşaqların təhsil imkanlarını əhəmiyyətli dərəcədə məhdudlaşdırır. Bu, məktəbəqədər tərbiyəyə, qismən ibtidai və orta məktəbə, daha çox tam orta və orta peşə təhsilinə və xüsusən də ali təhsilə aiddir. Təhsil imkanlarının bərabərsizliyi, təhsil alanların ailə gəlir səviyyəsinə uyğun bölüşdürülməsində, həmçinin bu və ya digər təhsil müəssisələrində təhsil alan müxtəlif ailələrdən olan müxtəlif yaşda gənclərin pay nisbətində özünü büruzə verir. Amma bu bərabərsizlik müxtəlif gəlir səviyyəli ailələrdən olan gənclərin və böyükklərin keyfiyyətli, o cümlədən həm ali (ilk növbədə), həm də orta peşə və ümumi orta təhsilə əlçatanlığında xüsusilə özünü büruzə verir. Bərabərsizlik həm təhsil iddiaları səviyyəsində, həm də bu və ya digər təhsil müəssisəsinə faktiki daxilolmalar ehtimalı səviyyəsində də özünə yer alır [8]. Ailə büdcəsinin strukturunda təhsilə faktiki xərclər, eləcə də uşaqların və böyükklərin təhsilinin müxtəlif formaları üçün ödəmə imkanı və hazırlığı fərqliliyin mühüm amilidir. Yoxsulluq səviyyəsinin azaldılmasına, habelə təhsil almaq bərabərsizliyinin aradan qaldırılmasına yönəlmiş sosial siyasət tədbirləri gərək təhsilin bütün səviyyələrini əhatə etsin.

Gəlirlərin diferensiallaşmasının məşğulluğa təsiri:

- aşağı təhsil səviyyəsinə malik insanlar daha zəif iqtisadi fəaliyyət göstərirlər, onların iqtisadiyyatda məşğul olanlar arasında olmaq şansı da aşağıdır, onlar daha çox aşağı əməkhaqqıları olan sahələrdə işləyirlər və vəzifə iyerarxiyasında yüksək olmayan vəzifələrə sahibdirlər;

- yüksək ehtimalla güman etmək olar ki, bu kateqoriyadan olan əhali aşağı gəlirli qruplar kateqoriyalarına aid olacaq. Bir qayda olaraq təhsil səviyyəsi yüksək olan əhalinin bir o qədər də yüksək məşğulluğu və gəliri olar.

Təhsilin gəlirlərin diferensiallaşmasına təsiri:

- Azərbaycanda 90-cı illərin ortaları ilə müqayisədə təhsilin faydalılığı son illər artmışdır. Təhsil səviyyəsi müxtəlif olan insanların qazanclarında əhəmiyyətli dərəcədə fərqlər vardır;

- adambaşına gəlir səviyyəsinin təhsil və məşğulluqdan asılılığı əhəmiyyətli dərəcədədir. Statistika göstərir ki, aztəminatlı və xüsusilə yoxsul əhali arasında təhsil səviyyəsi aşağı olanlar üstünlük təşkil edir (bütün əhali ilə müqayisədə), ali təhsilin olması isə maddi rifahın müəyyən təminatçısı kimi çıxış edir [9];

- yoxsulluğun azalması istiqamətində effektiv tədbir – təhsilə edilən yatırımlardır.

Gəlirlərin diferensiallaşmasının təhsilə təsiri:

- müxtəlif gəlir səviyyəli ailələrdən olan uşaqların təhsil imkanlarındakı fərqlər əhəmiyyətli dərəcədədir;

- fərqlər ibtidai və orta ümumi təhsil səviyyəsində minimaldır, lakin tam orta təhsil almaq səviyyəsində əhəmiyyətli dərəcədə artır; (yüksək gəlirlər imkan verir ki, uşaq tam orta məktəbdə və ya xüsusi orta təhsil müəssisəsində oxusun, aşağı gəlirlər isə ya tam oxumağa imkan vermir, ya da texniki-peşə məktəbində oxumağa imkan verir);

- uşaqların təhsil imkanlarının maksimal fərqi ali təhsil almaq səviyyəsində müşahidə olunur;

- ailənin yoxsulluğu uşağın ali məktəbdə təhsilinə son dərəcə ciddi maneədir.

Gəlirlərin diferensiallaşmasının uşaqların təhsilinin keyfiyyətinə təsiri:

- aztəminatlı ailələr yalnız səviyyə baxımından deyil, hətə orta məktəb pilləsində əldə edilən təhsilin keyfiyyət baxımından da daha aşağı təhsil imkanlarına malikdirlər;

- buna görə də, ali məktəbə daxil olma çoxları üçün yalnız maddi xərclərə görə mümkün olmadığına bağlı deyil, həm də şagirdin kifayət qədər keyfiyyətli hazırlanmaması səbəbinə görədir;

- ali təhsilə çıxışı artırmaq üçün hətə orta təhsil mərhələsində müxtəlif gəlir səviyyəli ailələrin təcrid edilməsinin aradan qaldırılması lazımdır.

Gəlirlərin diferensiallaşmasının yaşlıların təhsil imkanlarına təsiri:

- yoxsul və aztəminatlı ailələrdə yaşlıların təhsilinin artırılmasına əhəmiyyətli tələb vardır;

- lakin maddi məhdudiyyətlər amili bu yolda ciddi maneə kimi çıxış edir;

- yoxsul əhalinin aşağı təhsil potensialı olduğundan inkişafı üçün imkanları da zəifdir.

Gəlirlərin diferensiallaşmasının ailələrin təhsil xərclərinə təsiri:

- azərbaycan ailələrinin böyük hissəsi faktiki olaraq, ali təhsil səviyyəsi üçün maksimal olan, uşaqlarının təhsilinə investisiya xərclərini artıq çəkir;
- bu xərclər müxtəlif gəlir səviyyəli ailələrdə əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənir (aztəminatlılarda bu, xeyli aşağıdır), ancaq adambaşına gəlirləri ilə müqayisə etsək, aztəminatlı ailələrdə təhsil xərclərinin payı kifayət qədər yüksəkdir [10];
- güman ki, bu ailələr təhsil almağı öz-özlüyündə mühüm sosial və əmlak mobilliyi resursu kimi qəbul edir və hətta özlərinin digər ehtiyaclarının təminindən imtina edərək bu məsrəfləri daşımağa hazırdırlar.

Ədəbiyyat

1. Poverty and Shared Prosperity 2018: Piecing Together the Poverty Puzzle. Washington, DC: World Bank. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30418>
2. World Development Report 2018: Learning to Realize Education's Promise. Washington, DC: World Bank. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/28340>
3. ILO, World Employment and Social Outlook: Trends 2018. <https://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2018/>
4. Ağayev R. və Mehtiyev A. Azərbaycanda orta təhsil sisteminin Cənubi Qafqaz, Baltik və Şərqi Avropa ölkələri ilə müqayisəli tədqiqi. İqtisadi Təşəbbüslərə Yardım İB, Bakı – 2010
5. Bağırzadə, Murad Azərbaycanda Təhsil Sektorunun və Biznesin Qarşılıqlı Əlaqələrinin İnkişaf Perspektivləri. ATİB/TİKA, Bakı – 2009
6. ƏƏSMN, “İllik hesabatlar”, <http://www.sosial.gov.az/>
7. ARDSK, “Yoxsulluq həddi və yoxsulluq səviyyəsi”, https://www.stat.gov.az/source/budget_households/az/5.4.xls
8. ARDSK, “Azərbaycanın statistik göstəriciləri”, https://www.stat.gov.az/menu/6/statistical_yearbooks/source/stat-yearbook_2017.zip
9. ARDSK, “Əhalinin həyat səviyyəsi və ev təsərrüfatlarının tədqiqatı - Ölkə üzrə gəlirlər (ayda adambaşına, manatla)”, <https://www.stat.gov.az>
10. ARDSK, “Əhalinin gəlirləri və xərcləri (cari qiymətlərlə, mln manatla)”, <https://www.stat.gov.az>

И. В. Соколовский: Методы исследования репутации: современные подходы и перспективы

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕПУТАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

И. В. Соколовский

консультант, Компания Reputation Capital Group, г. Киев,
sokolovsky@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 25 fevral 2019; Çapa qəbul edilmişdir 19 mart 2019; online-da çap edilmişdir 27 mart 2019

Received 25 February 2019; accepted 19 March 2019; published online 27 March 2019

Резюме

Понятие «репутация» рассматривается как категория социологической науки и феномен современной бизнес-практики. В статье проанализированы существующие методы измерения корпоративной репутации. Выделены методологические и теоретические вопросы, требующие дальнейшей разработки для совершенствования перспективных методов измерения репутации.

Ключевые слова: репутация, измерение корпоративной репутации, репутационный аудит, гудвил, бренд.

Jel classification: D22

NÜFUZUN TƏDQIQAT METODLARI: MÜASİR YANAŞMALAR VƏ PERSPEKTİVLƏR

İ.V.Sokolovski

məsləhətçi, Reputation Capital Group şirkəti, Kiyev ş.,

Xülasə

"Nüfuz" anlayışı sosioloji elmlər kateqoriyası və müasir biznes təcrübəsi fenomeni kimi nəzərdən keçirilir. Məqalədə korporativ nüfuzun ölçülməsinin mövcud üsulları təhlil olunur. Nüfuzun ölçülməsi üçün perspektivli metodların daha da inkişaf etdirilməsini tələb edən metodoloji və nəzəri məsələlər vurğulanır.

Açar sözlər: nüfuz, korporativ nüfuzun ölçülməsi, nüfuzun auditı, qudvil, marka.

REPUTATION MEASUREMENT METHODS: MODERN APPROACHES AND PERSPECTIVES

I. V. Sokolovsky

Consultant, Reputation Capital Group Company, Kyiv

Abstract

The concept of “reputation” is considered as a category of sociological science and a phenomenon of modern business practice. The article analyzes existing methods of corporate reputation measurement. It also highlights methodological and theoretical issues that require further development to improve promising methods for reputation measurement.

Keywords: reputation, corporate reputation measurement, reputational audit, goodwill, brand.

Длительное время понятию репутации не уделялось серьёзное внимание в социологическом дискурсе. Репутация упоминалась преимущественно как одна из составляющих символического капитала наряду с такими более популярными социологическими понятиями, как уважение, престиж и т. д.

Изменение бизнес-среды и рост роли репутации в достижении компаниями своих бизнес-целей привели к тому, что понятие «репутация» стало все чаще присутствовать в бизнес-дискурсе и работах, связанных с корпоративными коммуникациями, корпоративной культурой, стратегическим управлением. По мнению некоторых авторов, занимающихся изучением репутации, сегодня мы можем говорить о репутационной экономике, в которой репутация стала одним из ключевых активов [16, с.3]. Появилось огромное количество публицистических и научных работ, посвященных теме репутации и её влиянию на успешность бизнеса в современной экономической системе. Концепции, связанные с репутацией, разрабатывались в рамках различных дисциплин, что, с одной стороны, обогащало теоретическое понимание концепта, а с другой, привело к тому, что территория репутации стала походить на Вавилонскую Башню [13, с.49]. Интерпретации репутации существенно разнятся в зависимости от того, в какой сфере знания формируется определение, и в рамках какой парадигмы оно концептуализируется.

На фоне данного процесса социологи фактически вынуждены отвечать на два вопроса – относительно природы репутации (отнесения ее к категориям социологического знания) и относительно методов изучения репутации, которые по сути являются социологическими. Отсутствие единой позиции по первому

И. В. Соколовский: Методы исследования репутации: современные подходы и перспективы

вопросу и общепринятых подходов, и практик по второму создает довольно обширное поле для теоретических и практических изысканий. В данной работе автор анализирует практические подходы, которые используются для изучения репутации, и предлагает их классификацию, поскольку без этого не возможна дальнейшая аналитическая и методологическая работа по формированию социологического подхода к изучению репутации. Задача введения понятия «репутация» в аппарат социологической науки является объемной и сложной, и данная статья – один из этапов той работы, которую предстоит проделать в данном направлении.

В первую очередь необходимо обозначить, что именно мы понимаем под понятием «репутация». Одним из классических является определение, предложенное Ч. Фомбруном, в соответствии с которым корпоративная репутация выступает «отображением восприятия предыдущих действий компании и ее будущих перспектив, которые определяют ее общую привлекательность для всех ее основных стейкхолдеров [В данной статье понятие «стейкхолдеры», или же «заинтересованные стороны» используется в широком значении – как «любые группы или индивиды, которые могут повлиять или на которые влияет достижение целей организации»] по сравнению с ее конкурентами» [12, с.72]. В соответствии с данным определением репутация фактически является результатом социального взаимодействия и интегральной оценкой эффективности данного взаимодействия. Более того, выделяя два ключевых компонента репутации, «содержание» и «субъект», Д. Зонненфельд [3, с.131] под содержанием понимает качества субъекта, моральные и социальные, а сами социальные качества рассматривает как характер взаимосвязей субъекта, возможность их устанавливать и поддерживать, то есть социальный и символический капитал (как форму восприятия всех других капиталов, известных и значимых для других [2, с.234]). Также необходимо отметить, что репутация носит оценочный характер и включает в себя эмоциональный, когнитивный и поведенческий компоненты, то есть является своего рода социальной установкой [1, с.293], что отображается в более поздних определениях репутации. Так, Э. Каррерас, А. Аллоза и А. Каррерас определяют корпоративную репутацию как «набор коллективных оценок, которые компания вызывает у стейкхолдеров и которые побуждают стейкхолдеров к действиям, которые могут приносить ценность компании» [11, с.75]. Резюмируя, можно констатировать, что репутация как категория вобрала в себя аспекты многих социологических понятий, став своего рода интегральной социальной характеристикой.

К инструментам репутационного аудита относятся опросные методики, цель которых – определить восприятие стейкхолдеров; методы контент-анализа, направленные на исследование традиционных и социальных медиа; техноло-

гии работы с негативными отзывами в социальных сетях, экономические методы оценки репутации и гудвила (денежного выражения стоимости нематериальных активов) [«Гудвил» в данной статье используется как экономическое понятие, означающее разницу между покупной ценой организации и стоимостью всех ее активов и обязательств по бухгалтерскому балансу] [7, с.46]. Исследования репутации существенно отличаются друг от друга, как по своему инструментарию и полученным результатам, так и по объекту исследований. Одни исследования изучают медиапространство и характеристики дискурса, другие – стоимость компаний и добавочную стоимость, третьи – восприятие стейкхолдеров (заинтересованных сторон) [13, с.181]. Единая общепринятая классификация подходов к концептуализации репутации и, соответственно, подходов и методов ее измерения на сегодняшний день отсутствует.

Ставя перед собой задачу разработки соответствующей классификации, можно обратиться к достаточно удачному подходу, предложенному Ч. Фомбруном и К. ван Рилом. Они выделили шесть сфер, в которых присутствуют разные контексты понятия репутации компании: бухгалтерский учёт (финансовый подход), психология и маркетинг, экономика, стратегический менеджмент, социология, теории организации [13, с.49]. В соответствии с выделенными сферами знания целесообразно сгруппировать и методы измерения репутации. Предложенные шесть категорий можно объединить в две большие группы: экономическая оценка репутации и измерение репутации как восприятия стейкхолдерами. При этом за рамками предложенной классификации остаются два аспекта, которым на сегодняшний день посвящается всё больше работ: измерение репутации в медиа-пространстве и измерение репутации как категории сетевого анализа. Добавив их, можно выделить четыре основные группы методов исследования репутации (*рис. 1*):

1. Экономическая оценка репутации (репутация как преобладание рыночной стоимости над балансовой);
2. Репутация как представленность объекта в медиапространстве (медиа-репутация);
3. Репутация как восприятие стейкхолдерами (репутация как социальная установка);
4. Репутация как категория сетевого анализа (репутация как характеристика элемента сети или сети в целом).

И. В. Соколовский: Методы исследования репутации: современные подходы и перспективы

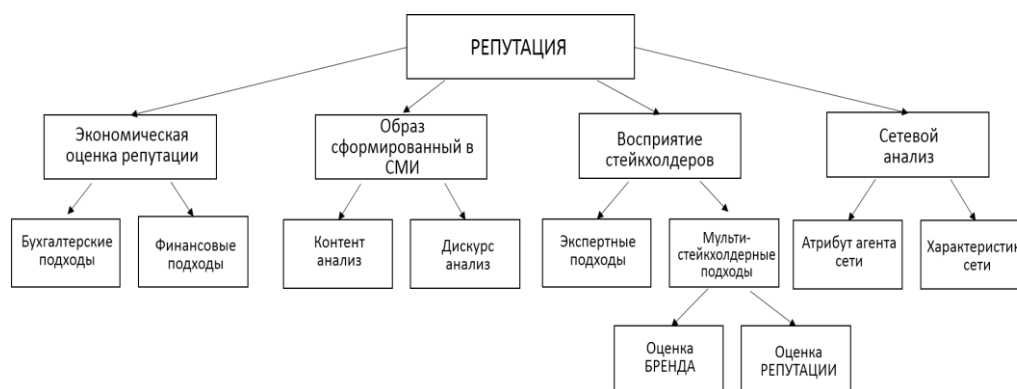


Рис. 1. Типология методов измерения репутации (разработана автором)

В зависимости от объекта, репутация которого измеряется, не все методы могут быть релевантными. Так, для репутации персоналии, например, политического деятеля или руководителя, измерение с использованием экономических методов вряд ли будет применимым. Для стран, территорий и регионов сложно применить на практике сетевой анализ.

Рассмотрим выделенные четыре группы методов измерения более подробно. Подходы, относящиеся к категории экономической оценки репутации, можно разделить на бухгалтерский подход и финансовые подходы. К бухгалтерскому подходу относятся методы, основанные на локальных принципах бухгалтерского учёта П(С)БУ [5] и международных стандартах финансовой отчётности МСФО [15]. В рамках балансовой отчетности используется такая категория как «гудвил», которая интерпретируется как «разница между покупной ценой организации (как единого имущественного комплекса в целом) и стоимостью всех ее активов и обязательств по бухгалтерскому балансу» [8, с.160]. Финансовые подходы к оценке полагаются либо исключительно на экономические расчёты, либо также учитывают экспертную оценку, например, подходы компаний Interbrand и Brand Finance [7, с.47-48].

При рассмотрении методов оценки репутации в медиaprостранстве, как в формате классических (традиционных) медиа (ТВ, радио, пресса), так и в формате социальных медиа (Facebook, LinkedIn, Twitter), чаще всего используется классический инструментарий контент-анализа. Последний можно разделить на явный (manifest) и латентный (latent) [6, с.18]. Явный контент-анализ направлен на более очевидные и чётко обозначенные значения текста, латентный контент-анализ распознаёт семантические аспекты сообщения и структуры текста (например, метод критического дискурс-анализа). За счет простоты, оперативности и понятности получаемых результатов в исследованиях репутации преобладает именно явный контент-анализ, оперирующий такими категориями как «количество материалов» и их «тональность».

Разработки в направлении латентного контент-анализа применительно к изучению репутации являются скорее исключением.

В рамках подходов к изучению репутации в контексте восприятия компании стейкхолдерами можно отметить две большие группы: а) методики, рассчитанные на изучение репутации исключительно в экспертных группах (например, такие проекты как Fortune Most Admired Companies); б) универсальные подходы, которые могут быть применены для любой группы стейкхолдеров. Среди универсальных подходов можно условно выделить брендинговые и репутационные подходы. Количество брендинговых подходов достаточно велико. В. Мирабет и Л. М. Бернардос, представители Cogrorate Excellence, в своей работе «Обзор лучших академических и консалтинговых моделей для оценки брендов» разделяют все подходы на две большие группы – академические (научные) и профессиональные (консалтинговые) [17, с.2-3]. А. Хотинская, используя аналогичный принцип классификации, предлагает выделять более дифференцированные группы [9, с.22]:

- а) подходы и проекты, созданные рекламными агентствами;
- б) подходы, созданные исследовательскими компаниями;
- в) подходы, созданные консалтинговыми компаниями;
- г) подходы, предложенные академическими институтами;
- д) корпоративные подходы.

Необходимо отметить, что разделение на брендинговые и репутационные подходы является отчасти искусственным, исходя из сформировавшейся на сегодняшний день практики. И если финансовые подходы, пытающиеся оценить стоимость бренда, явно имеют свою специфику, то подходы, направленные на изучение восприятия бренда (Brand Perception) на инструментальном уровне практически не отличаются от методов изучения репутации как восприятия стейкхолдерами.

Подобная сложность дифференциации становится понятной, если проанализировать различие между самими понятиями бренда и репутации. Будучи мультидисциплинарными и полисемантическими понятиями, бренд и репутация довольно часто используются как синонимы. Достаточно удачный подход для теоретической дифференциации данных понятий предложил Ч. Фомбрун. Он использовал аналитическую конфигурацию двух оппозиций – «частичное - интегральное» и «внутреннее - внешнее» [14, с.11]. В данной конфигурации «частичное» и «интегральное» соответствуют фокусу понятия: характеризует ли понятие интегральное отношение к субъекту или фокусируется только на некоторых из его свойств. «Внутреннее» и «внешнее» указывает, кто формирует и контролирует понятие: создается и контролируется ли оно компанией (внутренний агент) или же стейкхолдерами (внешний

И. В. Соколовский: Методы исследования репутации: современные подходы и перспективы

агент).

В соответствии с данным подходом бренд является «интегральным» понятием, поскольку он представляет собой целостный набор функциональных, эмоциональных, психологических и социальных обещаний и образов. Вместе с тем, данные образы и обещания формируются субъектом и после этого транслируются стейкхолдерам, поэтому бренд можно охарактеризовать как «внутреннее» понятие (рис 2.).

		фокус понятия	
		частичный	интегральный
агент формирования	внутренний (компания)	<p>ИДЕНТИЧНОСТЬ</p> <p>Характеристики компании, которые являются основными, дифференцируют компанию и являются устойчивыми во времени</p>	<p>БРЕНД</p> <p>Последовательный набор функциональных, эмоциональных, психологических и социальных обещаний целевому потребителю</p>
	внешний (аудитория)	<p>ИМИДЖ</p> <p>Символическое представление про субъекта (либо его восприятие) среди социальной группы, которая является аудиторий имиджа</p>	<p>РЕПУТАЦИЯ</p> <p>Интегральная оценка, которую имеет компания в глазах соответствующей аудитории</p>

Рис. 2. Дифференциация идентичности, имиджа, бренда и репутации

Ключевым отличием репутации от бренда является то, что бренд является набором символов и знаков, которые создает компания как внутренний агент. Потребители не влияют на формирование символического ряда бренда и только после того, как созданные производителем символы и атрибуты бренда транслируются потребителям, последние могут им придавать свое значение и использовать их для собственного самовыражения. Бренд сознательно создается, модифицируется и контролируется производителем, который может его изменить, трансформировать (ребрендинг) или вообще уничтожить. В случае с репутацией у субъекта существенно меньше возможностей по её контролю и управлению ею.

К наиболее известным подходам, созданным именно для измерения репутации в различных группах стейкхолдеров (так называемых мультистейкхолдерных подходах), можно отнести Corporate Reputation Quotient (CRQ) [11, с. 336] и RepTrak [19, с. 2; 11, с. 16]. Однако и для них свойственны определённые недостатки. Это, прежде всего, как отмечает М. Сала, акцент только на некоторых группах внешних стейкхолдеров (без учёта всей совокупности внутренних и внешних стейкхолдеров) и недостаточное внимание к эмоциональным компонентам восприятия из-за фокуса исключительно на рациональных факторах [19, с. 3-4]. Ещё одним достаточно существенным

недостатком является невозможность сопоставления результатов, полученных при использовании данных подходов, с профилем представленности компании в СМИ.

Подходы, разработанные именно для измерения корпоративной репутации, такие как CRQ и RepTrak, тяготеют к определенной академичности и, по сравнению с брендинговыми методиками, более сложны для анализа и интерпретации. Попытки преодолеть эти недостатки приводят к появлению более упрощенных методологических решений, которые зачастую пытаются объединить измерение как репутации, так и ключевых характеристик бренда.

Рассматривая четвертую группу подходов (в рамках сетевого анализа), можно отметить, что в контексте социальных сетей репутация может являться как результатом исследования сети в целом, так и параметром элемента сети. Если компания или индивид являются частью сети с высокой репутацией, их стоимость зависит также от сети, к которой они относятся [10, с. 15]. Хотя сетевой анализ представляется исключительно перспективным, ему на данный момент не уделяется соответствующего внимания со стороны исследователей, а существующий инструментарий разработан недостаточно.

Актуальность и популярность рассмотренных методов отражают наличие соответствующих запросов у специалистов-практиков, которые занимаются изучением репутации. Анализ этих методов дает возможность определить базовые практические требования к метрикам, направленным на измерение корпоративной репутации. Они должны:

- быть понятными и прозрачными;
- иметь количественное значение для возможности оценки эффективности работы компании по формированию репутации (KPIs) [4, с.61];
- учитывать комплексность понятия репутации и влияния на неё не только функций коммуникации, но и других действий, осуществляемых компанией;
- быть релевантными для разных территорий исследования (восприятие стейкхолдерами, оценка репутации в СМИ, возможность «транзита» репутации между акторами в сети);
- быть релевантными для сравнения объектов разного уровня и формирования единого репутационного ландшафта (объединения в пределах универсальной объясняющей модели репутации страны, отрасли, компании, первых лиц компании);
- содержать возможность трансформации в конкретные действия;
- быть релевантными для анализа во времени.

Проведенный обзор основных подходов позволяет сделать вывод, что изме-

рение корпоративной репутации в рамках мультистейкхолдерного подхода соответствует пониманию репутации как социологической категории, как на уровне теоретического конструкта, так и на уровне операционализации. Еще две группы методов также близки к социологической перспективе. Для измерения репутации компании как образа, сформировавшегося в СМИ, используются методы сбора и анализа данных, разработанные в рамках социальных наук. Сетевой анализ является одним из активно развивающихся направлений в рамках мировой социологии. Более того, его возрастающая популярность и усовершенствование вычислительных технологий создают необходимые предпосылки для выделения его в самостоятельную научную дисциплину.

При этом именно мультистейкхолдерные (социологические) подходы могут быть использованы для ответа на два наиболее актуальных запроса к измерению репутации: возможности ее числового измерения и измерения различных репутационных перспектив в единой метрике. Следующая задача, которую предстоит решить, – это совмещение данных подходов с методиками измерения репутации в медиа и репутации как категории сетевого анализа. Вместе с тем, решение подобной задачи требует не только разработки соответствующих индексов и метрик, но также и теоретического обоснования, фактически новой теории среднего уровня, объясняющей принципы функционирования «репутационного общества» (по аналогии с репутационной экономикой).

Список использованных источников

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 1997. – 376 с.
2. Бурдые, П. Социология социального пространства / Пер. с фр., общ. ред. Н. А. Шматко. - СПб.: Алетейя; М.: Ин-т эксперим. социологии : Алетейя, 2005. - 288 с
3. Зонненфельд Дж., Вард Э., Зонненфельд Д. Возвращение в бизнес / Дж. Зонненфельд, Э. Вард, Д. Зонненфельд. – М : Изд-во «Вершина», 2008. – 312 с.
4. Каплан Р. С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. - Москва: Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.
5. Наказ про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку. – Київ, 2018. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

6. Семенова, А. В., Корсунская М. В. Контент-анализ СМИ: проблемы и опыт применения / А. В. Семенова, М. В. Корсунская; под ред. В.А. Мансурова. – Москва: Институт социологии РАН, 2010. – 324 с.
7. Соколовский, И. В. Методы измерения репутации / И.В. Соколовский // Маркетинг в Україні. – 2016. – № 3. с. 44-59.
8. Сугаипова, И. В. Оценка и отражение деловой репутации в учете и отчетности / И.В. Сугаипова, К.А. Юрханян // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2011. – №4. – С. 159–164
9. Хотинская, А. В. Теория и методология оценки бренд-капитала / А.В. Хотинская // Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. – 2010. – №2. – с. 19-26
10. Anderson J. C., Hakansson H., Johanson J. Dyadic business relationships within a business network context / J.C. Anderson, H. Hakansson, J. Johanson // Journal of Marketing. – 1994. – Vol. 58, No. 4. – pp. 1-15.
11. Carreras E., Alloza FA, Carreras A. Corporate Reputation / E. Carreras, A. Alloza, A. Carreras. – London: LID Published Ltd, 2013. — 501 p.
12. Fombrun C. Reputation: Realizing Value from the Corporate Image / C. Fombrun – Boston: Harvard Business School Press, 1996 – 456 p.
13. Fombrun C., van Reel K. Essentials of Corporate Communication / C. Fombrun, K. van Reel. – London: Routledge Taylor & Francis Group, 2007. – 306 p.
14. Fombrun C. The Building Blocks of Reputation. Reputation Management / C. Fombrun // Training and Certification. Session 1. The Building Blocks of Reputation. Full Cycle 2011. – 11 p.
15. IFRS[®] Foundation. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.ifrs.org>
16. Nielsen K. U. Reputation management: playing to win in the reputation economy / K.U. Nielsen // EACD service brochure based on Reputation Leaders study. – Reputation Institute, 2014. – 19p.
17. Mirabet V., Bernardos L.M. Overview of the Best Academic and Consulting Models Used for Evaluation of Brands / V. Mirabet, L.M. Bernardos. – Madrid: Corporate Excellence, 2012. – 4p.
18. Ponzi J., Fombrun C.J., Gardberg N.A. RepTrak[™] Pulse: Conceptualizing and Validating a Short-Form Measure of Corporate Reputation // L.J. Ponzi, C.J. Fombrun, N.A. Gardberg. – New York: Reputation Institute, Corporate Reputation Review, 2011. – p. 14 – 35.
19. Sala, M. I. Creating a New Multistakeholder Methodology for Measuring Corporate Reputation / M.I. Sala // Doctoral Thesis. Strategy Document. T04, 2011. – Madrid: Corporate Excellence, 2011. – 6p.

SƏNAYEDƏ İNNOVASIYA FƏALİYYƏTİNİN NƏZƏRİ VƏ PRAKTİKİ ASPEKTLƏRİ

Ü.R.Rəsulova

Dissertant, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti (UNEC)

ulya.resulova13@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 7 yanvar 2019; Çapa qəbul edilmişdir 28 fevral 2019; online-da çap edilmişdir 27 mart 2019

Received 7 January 2019; accepted 28 February 2019; published online 27 March 2019

Xülasə

Məqalədə sənayedə innovasiya fəaliyyətinin nəzəri və praktiki aspektləri öyrənilmişdir. Xüsusilə innovasiyanın iqtisadi inkişafa təsiri, innovasiyanın diffuziyası və mə-nimsənilməsi xüsusiyyətləri şərh olunmuş, sənayedə innovasiya fəalliyəti təhlil olunmuş, idxal və ixrac edilən məhsulların həcmində innovasiyanın payı müəyyən edilmişdir. Bütövlükdə, sənayedə innovasiya fəallığının aşağı olduğu, həm idxalın, həm də ixracın strukturunda innovasiya məhsullarının nisbətən kiçik paya malik olduğu müəyyən edilmişdir.

Açar sözlər: innovasiya, innovasiyanın diffuziyası, texnologiyanın transferi.

Jel classification: O31, O33, O38

THE THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF INNOVATION IN INDUSTRY

U. R. Rasulova

PhD student, UNEC

Summary

The article discusses the theoretical and practical aspects of innovation in industry. In particular, it explained the impact of innovation on economic development, the features of diffusion and adoption of innovations, analyzed innovation in industry and determined the share of innovation in the volume of imported and exported goods. In general, it was found that there is a decrease in innovative activity in industry and a relatively small share of innovative products in the structure of imported and exported goods.

Keywords: innovation, diffusion of innovation, technology transfer.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

У. Р. Расулова
диссертант, UNEC

Резюме

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты инновационной деятельности в промышленности. В частности, было изложено влияние инноваций на экономическое развитие, особенности распространения и освоения инноваций, проанализированы инновационная деятельность в промышленности и определена доля инноваций в объеме импортируемых и экспортируемых товаров. В целом было установлено, что наблюдается снижение инновационной активности в промышленности и что доля инновационных продуктов в структуре импортируемых и экспортируемых товаров относительно небольшая.

Ключевые слова: инновации, диффузия инноваций, передача технологий.

Giriş

Müasir dövrdə ənənəvi yollarla resursları təsərrüfat dövriyyəsinə cəlb etmək əsasında iqtisadi artımı təmin etmək imkanları məhdudlaşdığından, innovasiya bu artımın əsas amilinə çevrilmişdir. Qloballaşma beynəlxalq rəqabətin artmasına və qlobal maddi, informasiya və maliyyə axınlarının idarə edilməsi üçün yeni təşkilati formaların yaranmasına səbəb olmuşdur. Texnoloji tərəqqi və informasiya axınlarının artması şəraitində biliklər iqtisadi artımın əsas hərəkətverici qüvvəsinə çevrilir. İnnovasiya istehsal, marketing və menecment sistemində dərin dəyişikliklər hesabına iqtisadi inkişafın keyfiyyətini müəyyən edir (1). Texnologiya və innovasiyalar dünyada dəyişikliklərə səbəb olur və maddi rifah səviyyəsini artırır. Tam məşğulluq səviyyəsində fəaliyyət göstərən milli iqtisadiyyatda adambaşına gəlirlərin artımını elmi-texniki tərəqqi müəyyən edir (2). Bu baxımdan, milli iqtisadiyyatda innovasiyaların yaradılmasının stimullaşdırılması və onların istehsala tətbiqinin təmin edilməsi iqtisadi siyasətin əsas məqsədlərindəndir.

İnnovasiyaların iqtisadi inkişafa təsir istiqamətləri

Uzunmüddətli dövrdə elm və texnikanın səviyyəsinin dəyişməz qaldığı şəraitdə əməyin fondla silahlanması səviyyəsi müəyyən dövrdən sonra dayanır və iqtisadiyyat öz inkişafının durğunluq vəziyyətinə daxil olur (3, s. 577). Tətbiq edilən innovasiyalar iqtisadi inkişafa dinamiklik verir, iqtisadiyyatın yeni keyfiyyət səviyyəsinə keçməsinə və ölkənin istehsal imkanlarının artmasına səbəb olur. Ç.Qrixlesin qiymətləndirmələrinə əsasən ayrı-ayrı sahələr səviyyəsində istehsal həcmının artımının

yarısı, əmək məhsuldarlığının isə dördüdə üçü texnoloji dəyişikliklər hesabına təmin edilmişdir (4). İnnovasiyanın yaranması və yayılması işçi qüvvəsinin keyfiyyətini artırmaqla milli iqtisadiyyatda məşğul olanların cəmi sayında ixtisaslı kadrların payının artmasına, yeni istehsal sahələrinin yaradılmasına, əlavə iş yerlərinin formalaşmasına və nəticədə, məşğulluğun yüksəlməsinə səbəb olur (5).

Milli iqtisadiyyatda texnologiyaların idxalı əmək məhsuldarlığının yüksəlməsinə müsbət təsir edir (6). Xüsusilə texnologiya idxalının təsiri ölkənin ölçüsü kiçildikcə artır, yəni kiçik ölkələrdə xarici texnologiyaların alınması və mənimsənilməsinin müsbət iqtisadi səmərəsi bir çox hallarda innovasiyaya daxili investisiya qoyuluşlarının iqtisadi səmərəliliyini üstələyir (7). Belə hal miqyasdan qənaət hesabına yararır. Belə ki, alınan texnologiyalar geniş bazarlar üçün istifadə edildiyindən, nisbətən ucuz başa gəlir.

İnnovasiya yeni məhsulun, məhsul istehsalının yeni metodlarının, yeni bazarların, xammalın yeni mənbələrinin və yeni təşkilati strukturların əldə edilməsinə səbəb olan yeni kombinasiyaların tətbiqi prosesidir (8). İnnovasiyalar iqtisadi dinamikaya ikili təsir göstərir: bir tərəfdən, iqtisadiyyatın genişlənməsi üçün yeni imkanlar yaradır, digər tərəfdən, bu genişlənmənin ənənəvi istiqamətlərdə davam etməsini mümkünsüz edir.

İnnovasiya istehsal proseslərinin təkmilləşdirilməsi və yeni məhsulların yaradılması yolu ilə iqtisadi səmərəliliyin və məhsuldarlığın yüksəlməsinə səbəb olur. Bu mexanizm innovasiyaya olan stimullar hesabına fəaliyyət göstərir ki, bu da üç əsas təsirə əsaslanır:

- məhdudlaşdırıcı təsir: yüksək rəqabət innovasiya proseslərinə mənfi təsir göstərə bilər. Belə ki, innovasiyanın diffuziyasının qısa müddət ərzində baş verməsi innovasiyadan əldə edilən gəlirlərin azalmasına səbəb olur (9);

- əvəzetmə effekti: rəqabətli firmanın inhisarçı firmaya nisbətən innovasiyaya stimulu yüksək olur. İnhisarçı innovasiya hesabına əldə etdiyi gəlirlə bazarda hökmran mövqeyindən əldə etdiyi iqtisadi mənfəəti əvəz edərsə, rəqabətli firma innovasiya nəticəsində əlavə gəlir əldə edə bilər. Rəqabətli bazarda firmaların əlavə gəlir əldə etmək imkanları onları innovasiya fəaliyyətinə stimullaşdırır (10);

- potensial və ya faktiki rəqabət bazarda lider mövqedə olan firmayı öz liderliyini saxlamaq üçün innovasiya fəaliyyətini həyata keçirməsinə sövq edir.

Firmalar rəqabət mühitində öz rəqabət qabiliyyətliliyini və mövqeyini saxlamaq üçün innovasiya ilə məşğul olurlar. Belə şəraitdə innovasiya fəaliyyətində yüksək risk mövcuddur. Belə ki, innovasiya prosesində ideyanın son məhsula çevrilməməsi və ya əldə edilmiş məhsulun iqtisadi cəhətdən bazarda reallaşdırıla bilən olması ehtimalı aşağı olur. Yəni innovasiya prosesində nəticənin əldə edilməsi müəyyən risklərlə bağlıdır. Belə şəraitdə bir sıra iqtisadçılar geyd edirlər ki, rəqabətin aşağı səviyyəsində rəqabət innovasiya fəaliyyətinə müsbət, yüksək səviyyəsində isə mənfi təsir göstərir (11). Belə ki, yüksək rəqabət şəraitində innovasiyanın sürətli diffuziyası baş verdiyindən innovasiyanı həyata keçirən subyektlərin bu fəaliyyətdən gəlir əldə etmək imkanları azalır.

Təcrübə göstərir ki, innovasiyanın (ixtiraların) sosial səmərəsi (yəni cəmiyyətin yeni məhsul və texnologiyanın əmələ gəlməsindən pul formasında əldə etdiyi səmərə) ixtiraçının əldə etdiyi səmərədən təqribən üç dəfə çoxdur (3). Buna görə də, dövlət tərəfindən dəstəklənən institutların innovasiya fəaliyyəti ilə bağlı risklərin azaldılması, bu fəaliyyətin stimullaşdırılması, innovasiya infrastrukturunun formalaşdırılması istiqamətində tədbirlər görməsi zəruridir.

İnnovasiyaların sənaye müəssisələrinin fəaliyyətində rolunu müəyyən etmək üçün onların yaradılması və yayılmasının obyektiv zəruri səbəblərinə nəzər salmaq lazımdır:

- birincisi, innovasiyaların yaradılması və istifadəsi, bir tərəfdən istehsalçıların rəqabət mübarizəsi ilə şərtlənir, digər tərəfdən isə rəqabət qabiliyyətliliyin artırılmasının mühüm amili kimi çıxış edir;

- ikincisi, innovasiyanı ilk mənimsəyənlər bazarda müvəqqəti inhisar mövqə əldə edilməsi hesabına əlavə mənfəət əldə etmək imkanı qazanırlar;

- üçüncüsü, radikal innovasiyalar kiçik sənaye müəssisəsini aparıcı iri şirkətə çevirə bilən yeganə vasitədir.

İnnovasiya prosesi - yeni faydalı nəticənin yaradılması, işlənilib hazırlanması, adaptasiyası və istifadə edilməsi prosesidir. Bu baxımdan, D.Messi, P.Kvintas və D.Uild innovasiya prosesini tədqiqat, işləmə və yeni məhsul və sistemlərin istehsalının təşkilini əhatə edən proses kimi müəyyən etmişdir (12). Bu prosesin davamı bazara daxil olduqdan sonra da kəsilmir və yayıldıqca yenilik təkmilləşir, daha səmərəli olur, yeni xüsusiyyətləri əmələ gəlir. Bu da öz növbəsində innovasiyanın yeni tətbiq sahələrinə, yeni bazarlara və istehlakçılara yol açmasına səbəb olur. Bütövlükdə, innovasiya prosesinin üç mərhələsi fərqləndirilir (13):

- yeni ideyanın yaradılması;
- yeni ideyanın həyata keçirilməsi nəticəsində innovasiyanın yaradılması;
- innovasiyaların diffuziyası.

İnnovasiyaların diffuziyası müəyyən zaman və məkan konfigurasiyasına malikdir. Burada məkan sözünün altında müəyyən iqtisadi, sosial, coğrafi və ərzi xüsusiyyətləri ilə fərqlənən abstrakt bazar məkanını başa düşmək olar. Zaman amili təkcə innovasiyaların genişlənmə prosesində deyil, bütün innovasiya tsiklində həlledici amillərdən biridir. İdeyanın yaranması ilə onun praktiki reallaşması arasında zaman intervalı nə qədər qısa olarsa, iqtisadiyyatın inkişafı bir o qədər dinamik olur. Digər tərəfdən yeniliyin genişlənmə prosesinin müddəti kifayət qədər uzun olmalıdır ki, yeniliyin bütün potensial səmərəsini ona alternativ yeniliyin əmələ gəlməsinə qədər reallaşdırmaq mümkün olsun.

Həyat tsiklinin ilkin mərhələsində yeniliklərin səmərəsi böyük olmadığından asanlıqla müəyyənləşdirilə və ənənəvi məhsul və proseslərlə müqayisə edilə bilər. Yeniliyin geniş yayılma mərhələsinə keçməsi isə kəmiyyət qeyri-müəyyənliyini artırır.

Gələcək məcmu səmərəni qiymətləndirmək üçün yeniliyin yayılma sferasını, onun başqa alternativ vasitələrini (həm artıq yaradılmış və fəaliyyətdə olan, həm də yenidən işlənib hazırlanmış) əvəz etmə dərəcəsini müəyyənləşdirmək lazımdır.

İnnovasiyaların yayılma prosesinin təhlil edilməsinin çətinliyi ondadır ki, bu təhlil üçün müəyyən lokal yeniliyin həyat tsikli boyu dinamikasının və ya innovasiya məkanının statistik strukturunun öyrənilməsi kifayət deyil. Müəyyən yeniliyin yaranması, inkişafı və yayılması onun tək öz dinamikası və digər yeniliklərlə qarşılıqlı əlaqələri ilə müəyyən edilmir, bu proses, həmçinin mövcud olan alternativ, rəqib, tamamlayıcı və təkmilləşdirici innovasiyaların dinamikası və ümumilikdə, daima inkişafda olan innovasiya məkanından asılıdır.

İnnovasiya fəaliyyətini təcrübədə öyrənilən bir proses kimi şərh etmək olar. Bu mövqedən imitasiya fəaliyyəti haqqında olan standart təsəvvürlər, yəni bu fəaliyyətin rəqiblərə məxsus ikinci dərəcəli fəaliyyət olması kimi fikirlər öz inandırıcılığını itirirlər. Hər ölkənin firavanlığı onun sərhədlərindən kənarında yaranan biliklərin istifadəsindən də xeyli asılıdır. Digər aparıcı sahələrdə, xüsusən də istehsal sahəsində rəqabət qabiliyyətli potensial olmadıqda, hətta ən yüksək (yaxşı) elmi potensialın mövcudluğu belə kifayət etmir. Elmi-texniki üstünlüklərin kommersiya üstünlüklərinə çevrilməsi müvafiq istehsal gücləri və innovasiya prosesi üçün şəraitin yaradılmasını tələb edir.

Elm tək innovasiya ideyalarının mənbəyi və innovasiya fəaliyyəti üçün ilkin şəraitin yaradılması sferası kimi deyil, həm də innovasiya tsiklinin hər bir mərhələsində yaranan problemin həllində istifadə oluna bilən resus kimi çıxış edir. Belə yanaşmada innovasiyanın uğurunun və ya uğursuzluğunun əsas amili innovasiya tsiklinin müxtəlif fazaları - elmin, istehsalın və bazarın arasında olan əlaqələrin səmərəli olmasıdır. T.N.Əliyevin fikrincə, innovasiya fəaliyyəti təşkilinin fərqləndirici cəhəti ondan ibarətdir ki, o, elm və texnikanın hərtərəfli tətbiqinə, yeni növ məhsulların işlənib hazırlanmasına, mütərəqqi texnoloji proseslərin yaradılmasına, mövcud məhsul növlərinin keyfiyyətinin yaxşılaşdırılmasına və əmək vasitələrinin modernləşdirilməsinə, yaradıcılıq axtarışlarına və yenilikçiliyə, iqtisadi artımın əldə edilməsinə və s. yönəldilməlidir (14).

Ölkədə innovasiya fəaliyyətinin dinamik inkişafı və milli innovasiya sisteminin səmərəli fəaliyyəti üçün innovasiya strukturunun və spesifik instutusional mühitin olması zəruridir. İnnovasiya strukturu innovasiyanın yaradılması, tətbiqi və yayılmasını təmin edən müxtəlif təşkilat və şirkətlərin şəbəkəsini əhatə edir.

İnnovasiyaların yaradılması texnoloji uyğunluğun olmasını tələb edir. Belə ki, innovasiya irihəcmli bazarların mövcudluğu, zəruri iqtisadi resursların təklifini və s. tələb edə bilər. Bununla yanaşı, mövcud innovasiyalardan istifadə edilməsi üçün həmin innovasiyaların mənimsənilməsi üçün imkanların olması zəruridir. Bu baxımdan, Ame-

rika iqtisadçısı M.Abramoviç ölkənin innovasiyanı mənimsəməsi üçün aşağıda qeyd edilən şərtlərin olmasını əhəmiyyətli hesab edir (15):

- texniki səriştələr (təhsil səviyyəsi);
- iri müəssisələrin təşkili və idarə edilməsi sahəsində təcrübə;
- iri həcmdə maliyyə vəsaitlərini səfərbər edə bilən maliyyə institutları və bazarları;
- düzgünlük və inam;
- hökumətin stabilliyi və onun qaydaların müəyyən edilməsi və iqtisadi artımı dəstəkləməsi sahəsində səmərəliliyi.

Azərbaycanda 2017-ci ildə emal sənayesində istehsalın həcmi 2007-ci ilə nisbətən 39,1 faiz, 2010-cu ilə nisbətən isə 29,2 faiz artmışdır. Bununla yanaşı, bu artım emal sənayesində innovasiya fəallığına əhəmiyyətli təsir göstərməmişdir və innovasiyalara çəkilən xərclərin həcmi nisbətən kiçik olmuşdur.

Cədvəl 1. İnnovasiyaların tiplərinə görə sənayedə texnoloji innovasiyalara çəkilən xərclər (min manat)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bütün sənaye	49620	8020	4619	8139	31589	9326	13877.2	21534.1	35179.1	27929.0	16135.7
məhsul innovasiyaları	34114	7245	2328	7952	30904	5975	11899.5	13510.4	13685.2	21313.8	10439.6
proses innovasiyaları	15507	775.4	2 291	187.3	684.6	3351	1977.7	8023.7	21493.9	7615.2	5696.1
Mədəncixarma sənayesi	97.6	592.3	397.5	4.8	692.9	778.4	8196.6	4133.5	2671.0	179.6	31.7
məhsul innovasiyaları	97.6	592.3	387.8	4.8	692.9	778.4	8052.2	3987.9	2527.5	10.0	1.0
proses innovasiyaları	-	-	9.7	-	-	-	144.4	145.6	143.5	169.6	30.7
Emal sənayesi	49493	7 428	4 102	8 128	29319	8083	4066.6	17383.6	32492.5	27744.4	16404.0
məhsul innovasiyaları	34016	6 652	1 940	7 941	28634	5196	3847.3	9522.5	11157.2	20303.8	10438.6
proses innovasiyaları	15477	775.4	2 162	187.3	684.6	2887	219.3	7861.1	21335.3	7440.6	5665.4
Elektrik enerjisi, qaz və buxar istehsalı, bölüşdürülməsi və təchizatı	29.8	-	119.1	-	-	464.5	1614	17	15.1	5.0	
məhsul innovasiyaları	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
proses innovasiyaları	29.8	-	119.1	-	-	464.5	1614	17	15.1	5.0	0
Su təchizatı, tullantıların təmizlənməsi və emalı	-	-	-	5.7	1577	-	-	-	-	-	0
məhsul innovasiyaları	-	-	-	5.7	1577	-	-	-	-	-	0

Qeyd. Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatları əsasında tərtib edilmişdir.

Cədvəl məlumatlarından görüldüyü kimi, sənayedə texnoloji innovasiyalara çəkilən xərclərin həcmi illər üzrə dəyişkən olmuşdur. 2007-2017-ci illərdə sənayedə innovasiyaya çəkilən xərclərin investisiya qoyuluşlarına nisbəti illər üzrə 0,54 faizlə 1,65 faiz arasında dəyişmişdir, emal sənayesində isə qeyd edilən göstərici 1 faizlə 2,9 faiz arasında olmuşdur. Görüldüyü kimi, sənayedə, o cümlədən emal sənayesində investisiya qoyuluşlarının çox kiçik hissəsi innovasiya istiqamətli olmuşdur. 2007-2017-ci illərdə bu sahədə innovasiyaya çəkilmiş cəmi xərclərin təqribən 70 faizi məhsul inno-

vasiyalarına, qalan hissəsi isə proses innovasiyalarına xərclənmişdir. Əgər qeyd edilən dövrdə mədənçıxarma sənayesi, elektrik enerjisi, qaz və buxar istehsalı, bölüşdürülməsi və təchizatı və su təchizatı, tullantıların təmizlənməsi və emalı sahələrində innovasiyaya çəkilən xərclərin demək olar hamısı məhsul innovasiyasının payına düşmüşdürsə, emal sənayesindəki xərclərdə proses innovasiyasının payı 33,8 faiz təşkil etmişdir. 2007-2017-ci illərdə sənayedə innovasiyaya çəkilmiş cəmi xərclərin 7,9 faizi mədənçıxarma sənayesinin, 81,7 faizi emal sənayesinin payına, 1,0 faizi elektrik enerjisi, qaz və buxar istehsalı, bölüşdürülməsi və təchizatı sahəsinin payına, 0,7 faizi isə su təchizatı, tullantıların təmizlənməsi və emalı sahəsinin payına düşmüşdür.

Cədvəl 2. Fəaliyyət növləri və maliyyə mənbələri üzrə texnoloji innovasiyalara çəkilən xərclər (min manat)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bütün sənaye	49620	8020	4619	8139	31589	9326	13877.2	21534.1	35179.1	27929.0	16135.7
müəssisələrin öz vəsaiti hesabına	25586	5890	3589	3584	22996	9174	12376.9	21133.5	34779.2	14286.5	16076.0
dövlət büdcəsi	29.8	9.4	-	-	8593	-	551.2	-	-	-	-
büdcədən kənar fondlar	9255	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
xarici investisiya										11808.2	36.0
Sair	14750	2120	1030	4555	-	151.8	949.1	400.6	399.9	1834.3	23.7
Mədənçıxarma sənayesi	97.7	592.3	397.5	4.8	692.9	778.4	8196.6	4133.5	2671.5	179.6	31.7
müəssisələrin öz vəsaiti hesabına	71.5	592.3	397.5	4.8	692.9	778.4	8196.6	4133.5	2671.5	179.6	31.7
Sair	26.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Emal sənayesi	49493	7428	4102	8128	29319	8083	4066.6	17383.6	32092.5	27744.4	16104.0
müəssisələrin öz vəsaiti hesabına	25514	5298	3072	3573	20726	7931	2566.3	16983.0	32092.6	14101.9	16044.3
dövlət büdcəsi	-	9.4	-	-	8593	-	551.2	-	-	-	-
büdcədən kənar fondlar	9255	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
xarici investisiya	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11808.2	36.0
Sair	14724	2120	1030	4555	-	151.8	949.1	400.6	399.9	1834.3	23.7
Elektrik enerjisi, qaz və buxar istehsalı, bölüşdürülməsi və təchizatı	29.8	-	119.1	-	-	464.5	1614	17.0	15.1	5.0	-
müəssisələrin öz vəsaiti hesabına	-	-	119.1	-	-	464.5	1614	17.0	15.1	5.0	-
dövlət büdcəsi	29.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Su təchizatı, tullantıların təmizlənməsi və emalı	-	-	-	5.7	1577	-	-	-	-	-	-
müəssisələrin öz vəsaiti hesabına	-	-	-	5.7	1577	-	-	-	-	-	-

Qeyd. Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatları əsasında tərtib edilmişdir.

Cədvəl məlumatlarından göründüyü kimi, sənayedə innovasiyaya çəkilmiş xərclər əsasən müəssisələrin öz vəsaitləri hesabına keçirilmişdir. Belə ki, 2007-2017-ci illərdə sənayedə innovasiya xərclərinin 75,0 faizi bu mənbə hesabına həyata keçirilmişdir. Dövlət büdcəsinin və büdcədən kənar fondların vəsaitləri hesabına innovasiya xərclərinin çox kiçik hissəsi maliyyələşdirilmişdir. Bu baxımdan, sənayedə innovasiya fəallığının artırılması üçün inkişaf institutlarının yaradılması və innovasiyanın dövlət büdcəsinin vəsaiti hesabına maliyyələşdirilməsi mexanizmlərinin yaradılması zəruridir. Qeyd edilən məqsədlə ölkədə İnnovasiya Fondu yaradıla bilər. Belə fondlar innovasiyanın yaradılması məqsədilə həyata keçirilən riskli layihələrin maliyyələşdirilməsini həyata keçirir.

Cədvəl 3. Tətbiqi istiqamətləri üzrə texnoloji innovasiyalara çəkilən xərclər (min manat)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bütün sənaye	31589.0	9326.0	13877.2	21534.1	35179.1	27929.0	16135.7
yeni məhsulların, xidmətlərin, yeni proseslərin tətbiqi və işlənməsi	3328.0	529.3	9035.7	12232.3	13283.3	5655.0	7880.1
texnoloji innovasiyalar ilə əlaqədar maşın və avadanlığın alınması	25178.0	5451.0	2327.6	3366.0	12764.5	1962.6	528.4
yeni texnologiyaların alınması	585.0	557.7	770.1	38.5	3022.1	15919.1	158.7
proqram vəsaitlərinin alınması	40.0	166.1	504.8	287.2	859.5	1217.3	685.3
yeni məhsulların buraxılışı üçün istehsal layihələşdirilməsi, digər istehsala hazırlıq növləri və ya onların istehsalı üzrə yeni xidmətlərin və ya metodların tətbiqi	20.5	16.2	1011.6	5558.7	5202.0	2700.0	5300.0
innovasiya ilə əlaqədar işçilərin öyrədilməsi və hazırlığı	99.3	2.5	46.0	40.0	37.2	43.2	-
marketing tədqiqatları	-	-	-	-	-	-	151.0
texnoloji innovasiyalar	-	-	-	-	-	-	-
elmi-tədqiqat və işləmələr	2 162	2602	181.4	11.4	10.5	11.6	12.5
kənar təşkilatların xidmətlərinin ödənilməsinə çəkilən xərclər	171.8	-	-	-	-	0.2	4.7
texnoloji innovasiyalara çəkilən digər xərclər	4.2	2.1	-	-	-	420.0	1415.0

Qeyd. Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatları əsasında tərtib edilmişdir.

Cədvəl məlumatlarından göründüyü kimi, sənayedə 2011-2017-ci illərdə həyata keçirilmiş innovasiya xərclərinin 33,2 faizi texnoloji innovasiyalar ilə əlaqədar maşın və avadanlığın alınmasına, 33,4 faizi yeni məhsulların, xidmətlərin, yeni proseslərin tətbiqi və işlənməsinə, 13,4 faizi yeni texnologiyaların alınmasına xərclənmişdir. Bununla yanaşı, innovasiyaların tətbiqi üzrə xərclər davamlı xarakterə malik olmamış, dəyişik xarakterlidir. Qeyd edilən dövrdə sənayedə çəkilən xərclərin 81,9 faizi emal sənayesinin payına düşdiyi halda, texnoloji innovasiyalar ilə əlaqədar maşın və avadanlığın və yeni texnologiyaların alınması xərclərində bu sahənin payı 94 faizdən çox olmuşdur.

Ü.R.Rəsulova: Sənayedə innovasiya fəaliyyətinin nəzəri və praktiki aspektləri

Sənayedə innovasiya xərclərinin kiçik olması və davamlı xarakterə malik olmaması bu sahədə innovasiya məhsulunun həcmnin az olmasına səbəb olmuşdur.

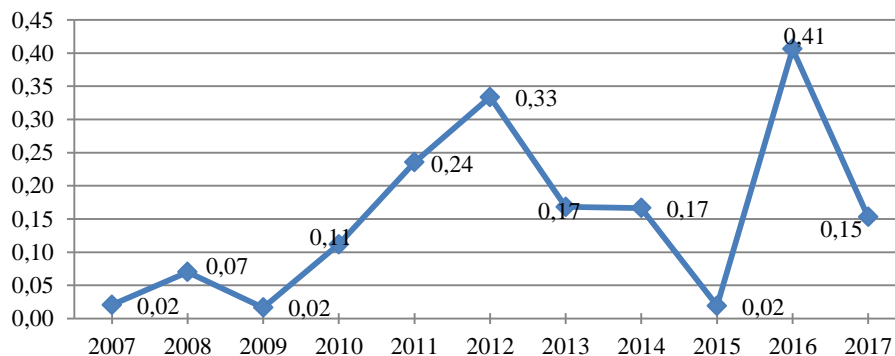
Cədvəl 4. İqtisadi fəaliyyət növlərinə görə innovasiya məhsulunun həcmi, (min manat)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Sənaye, cəmi	1225.7	8557.0	799.7	6413.0	27566.0	24097.0	12517.1	13437.0	1519.4	36287.9	15060.5
Mədənçıxarma sənayesi	208.5	4566.0			12503.0	631.9	325.9			129.6	183.8
Emal sənayesi	1017.2	3991.0	799.7	6413.0	15063.0	23465.6	12191.1	13437.0	1519.4	36157.9	14876.7
ondan:											
qida məhsullarının istehsalı										402.5	589.5
içki istehsalı					3500.0	18200.0		3974.0	758.0	41.5	
toxuculuq sənayesi				1717.0			8933.0	3098.0		12844.0	
geyim istehsalı										5213.0	
dəri və dəri məmulatlarının, ayaqqabıların istehsalı										48.0	
ağac emalı və ağacdan məmulatların istehsalı					1348.6						
neft məhsullarının istehsalı					106.5						
kimya sənayesi				311.4	1969.0	3070.3	506.2	0.3	13.4	522.4	1708.1
rezin və plastik kütlə məmulatlarının istehsalı										171.3	
tikinti materiallarının istehsalı							1159.0			6586.0	
metallurgiya sənayesi										500.0	2176
maşın və avadanlıqlardan başqa hazır metal məmulatlarının istehsalı				1788.0						9113.0	
kompüter və digər elektron avadanlıqların istehsalı	262.5	970.1	261.1		6725.0	20.4		5101.0			9990.3
elektrik avadanlıqlarının istehsalı			196.7		13.5						
maşın və avadanlıqların istehsalı	475.0	2979.0	110.6	1262.0	105.9	1576.5	1036.7	608.7	588.3	699.7	215.8
mebellərin istehsalı				22.7							
maşın və avadanlıqların quraşdırılması və təmiri	279.7	43.0	231.3	1311.0	1295.0	598.9	555.7	89.0	32.2	16.1	

Qeyd. Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatları əsasında tərtib edilmişdir.

Cədvəl məlumatlarından görüldüyü kimi, maşın və avadanlıqların istehsalı və maşın və avadanlıqların quraşdırılması və təmiri sahələrində kiçik olsa da, davamlı şəkildə innovasiya məhsulu istehsal edilmişdir. Habelə, 2007-2017-cı illərdə sənayedə isteh-

sal edilmiş innovasiya məhsullarının 87,4 faizi emal sənayesinin, o cümlədən 18,0 faizi içki istehsalının, 18,0 faizi toxuculuq sənayesinin, 5,5 faizi kimya sənayesinin, 7,8 faizi maşın və avadanlıqlardan başqa hazır metal məmulatlarının istehsalının, 6,5 faizi maşın və avadanlıqları istehsalının, 15,8 faizi kompüter və digər elektron avadanlıqlar istehsalının payına düşmüşdür. Bununla yanaşı, emal sənayesində istehsal edilmiş innovasiya məhsullarının emal sənayesində payı kiçik olmuşdur.



Şəkil 1. Emal sənayesinin ümumi məhsulunda innovasiya məhsulunun payı (faizlə)

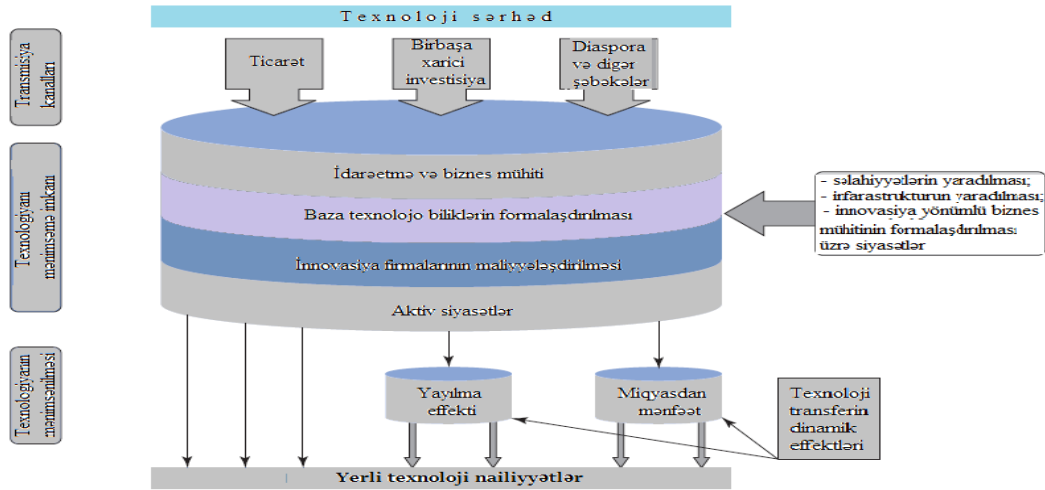
Şəkil 1-dən görüldüyü kimi, emal sənayesinin ümumi məhsulunda innovasiya məhsulunun payı dəyişkən olmuşdur. Belə hal innovasiya məhsulu həcmnin kiçik olması ilə əlaqədardır. Belə ki, 2007-2017-ci illərdə innovasiya məhsulunun emal sənayesində payı 0,02 faizlə 0,41 faiz arasında dəyişmişdir.

Sənayedə 2007-2017-ci illərdə istehsal edilmiş cəmi innovasiya məhsullarının 51,8 faizi içki istehsalının, toxuculuq sənayesinin, kompüter və digər elektron avadanlıqlar istehsalının payına düşsə də, innovasiyaya çəkilən xərclərdə payı 27,3 faizə bərabər olmuşdur. Bununla yanaşı, qeyd edilən dövrdə innovasiya xərclərinin 22,3 faizinin çəkildiyi maşın və avadanlıqların istehsalı sahəsində innovasiya məhsullarının payı 6,5 faizə bərabər olmuşdur. Bütövlükdə, 2007-2017-ci illərdə içki sahəsi istisna olmaqla emal sənayesinin digər sahələrində innovasiya məhsullarının istehsal həcmi ilə innovasiya xərcləri arasında birbaşa əlaqə müəyyənəlməmişdir.

2017-ci ildə ölkədə əmtəələrin idxalı 2007-ci ilə nisbətən təqribən 1,5 dəfə artmışdır. Sənayedə innovasiya xərclərinin və innovasiya məhsulları həcmnin kiçik olması innovasiyanın idxalın həcminə təsirini məhdudlaşdırmışdır. Belə ki, 2017-ci ildə innovasiya xərclərinin ölkənin idxalında payı 0,119 faizə, istehsal edilmiş innovasiya məhsullarının payı isə 0,111 faizə bərabər olmuşdur. Qeyd etmək lazımdır ki, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə innovasiya xərcləri idxalın həcmnin artmasına, innovasiya məhsulları isə adətən idxal əvəz etməyə səbəb olur. Belə ki, inkişaf etmiş ölkələrin innovasiyanın inkişaf sahəsində strategiyalarının əsasında xarici elmi-texniki potensialdan istifadə edilməsi və yeniliklərin ölkə iqtisadiyyatına köçürülməsi ilə bağlıdır. Bu strategiyaya xaricdə ehtiyac duyulan ən yeni məhsulun istehsalının mənimsənilməsi

üçün xarici ölkələrdən texnologiyaların cəlb edilməsi ilə bağlıdır. Habelə, ölkə özünün elmi-texniki potensialından istifadə edərək əvvəllər daha inkişaf etmiş ölkələrdə istehsal edilən məhsulun istehsalını mənimsəyir, mərhələ-mərhələ istehsalın mühəndis-texniki təminatını genişləndirir. Bu baxımdan, hazırkı dövrdə, Azərbaycanda innovasiya xərclərinin əsas hissəsi idxalın əvəz edilməsinə deyil, xarici innovasiyaların ölkə iqtisadiyyatına cəlb edilərək mənimsənilməsi ilə əlaqədardır.

Qeyd etmək lazımdır ki, beynəlxalq texnologiyaların diffuziyasının ölkədə məhsuldarlığa və innovasiyalara təsiri firmaların və milli iqtisadiyyatın bu texnologiyaları mənimsəmə səviyyəsindən asılıdır (16).



Şəkil 2. Xarici texnoloji transferin yerli innovasiya fəaliyyətinə təsiri (17, s. 8)

Şəkil 2-dən görüldüyü kimi, inkişaf etməkdə olan ölkələr ticarət, birbaşa investisiya, xarici ölkələrdə diaspora, xarici ölkələrdə təhsil və s. kanallar vasitəsilə texnoloji biliklərin ölkəyə cəlb edilməsinə nail ola bilər. Bu kanalların mövcudluğu xarici ticarətin inkişafından, ölkəyə xarici investisiya qoyuluşunun həcmindən asılı olur. Ticarət ölkələr arasında texnoloji biliklərin ötürülməsinin ən vacib kanallarından biridir. Belə ki, texnoloji cəhətdən mürəkkəb əmtəələrdən istifadə yerli məhsulların keyfiyyətinin artırılması və yerli istehsalın səmərəliliyinin yüksəldilməsinə səbəb olur. Bununla yanaşı, xarici texnoloji biliklərin və metodların ölkəyə cəlb edilməsi milli iqtisadiyyatın inkişafı və texnoloji tərəqqi baxımından zəruri olsa da, kafi deyildir. Bunun üçün həmin biliklərin milli iqtisadiyyat tərəfindən mənimsənilməsi tələb olunur. Milli iqtisadiyyatın xarici innovasiyanı mənimsəmə qabiliyyəti ölkədə formalaşmış biznes mühiti ilə yanaşı, firmaların inkişaf səviyyəsindən, innovasiyanın inkişafı sahəsində dövlət siyasətindən asılı olur. Xarici innovasiyaların idxalı nümayişkarlıq effekti ilə yanaşı, biznes proseslərin mənimsənilməsi və insan kapitalının artımı hesabına iqtisadi inkişafa öz töhfəsini verir. Qeyd edilənlərlə yanaşı, xarici innovasiyanın mənimsənilməsi qabiliyyəti aşağı olan ölkələrdə innovasiya əsas xarici investisi-

yalı müəssisələr tərəfindən cəlb olunur və onun milli iqtisadiyyata təsiri məhdud olur. Bir sıra ölkələrdə yüksək texnoloji məhsulların ixracı əsasən mürəkkəb texnoloji əmtəələrin idxalından asılı olur. Azərbaycanda 2017-ci ildə ixracın 89,5 faizi mineral yanacaq, neft və neft emalı məhsullarının payına düşmüş, kimya məhsullarının ixracda payı 0,6 faiz, plastik kütlələr, kauçuk, rezin, onlardan hazırlanan məmulatların payı 0,7 faiz, maşın və avadanlıqların payı isə 0,5 faiz təşkil etmişdir. Bununla yanaşı, qeyd edilən ildə idxalda kimiya məhsullarının payı 9,5 faizə, plastik kütlələr, kauçuk, rezin, onlardan hazırlanan məmulatların payı 4,9 faizə, maşın və avadanlıqların payı 28,1 faizə, optik, fotoqrafik, kinematoqrafiya, ölçü, nəzarət, tibbi alət və aparatları, saatlar, musiqi alətlərin payı isə 2,0 faizə bərabər olmuşdur. Bütövlükdə, idxalın həcmi ixraca nisbətən kimya məhsulları üzrə 10,4 dəfə, plastik kütlələr, kauçuk, rezin, onlardan hazırlanan məmulatlar üzrə 4,2 dəfə, maşın və avadanlıqlar üzrə 39,8 dəfə, optik, fotoqrafik, kinematoqrafiya, ölçü, nəzarət, tibbi alət və aparatları, saatlar, musiqi alətləri üzrə 25,7 dəfə çox olmuşdur. Beləliklə, nisbətən mürəkkəb məhsulların ixracının həcmi kiçik, idxalının həcmi isə böyük olmuşdur. Qeyd edilənlərlə yanaşı, 2017-ci ildə qeyri-xammal ixracının həcmi qeyri-xammal idxalının həcmindən təqribən 5,9 dəfə azdır. Habelə, 2017-ci ildə qeyri-xammal ixracı 2007-ci ildə 25,3 faiz artdığı halda, idxalın həcmi 54,7 faiz artmışdır. Xüsusilə, ölkədə qeyd edilən dövrdə ABŞ dolları ilə daxili tələbin həcmnin təqribən 65 faiz artdığını nəzərə alsaq, onda daxili istehsalın idxalı əvəz etmədə əhəmiyyətli rol oynadığı qənaətinə gəlirik. Habelə, qeyri-neft ixrac sahələri də nisbətən innovasiya məhsullarının istehsalı hesabına inkişaf etməmişdir. Belə ki, 2007-2017-ci illərdə kimya, maşınqayırma sahələrinin məhsulları qeyri-neft ixracının 17,8 faizi ilə 29,8 faizi arasında olmuş, son illərdə isə azalmışdır.

Nəticə

Beləliklə, aparılmış təhlil göstərir ki, ölkə sənayesində innovasiya fəallığı aşağı olmuş, bu istiqamətdə çəkilən xərclər sənayenin inkişafı baxımından kiçik olmaqla yanaşı, davamlı xarakterə malik deyildir. Belə şəraitdə mühüm məsələlərdən biri Mili İnnovasiya Sisteminin yaradılmasıdır. Milli İnnovasiya Sistemi innovasiya fəaliyyəti sahəsində prioritet istiqamətlərin müəyyən edilməsini, bu fəaliyyətin maliyyələşdirilməsini, innovasiyaların yaradılması və cəlb edilməsini, innovasiyanı istifadə edən sahələrin dəstəklənməsini təmin etməlidir. Bu sistem sənaye müəssisələri, tədqiqat qurumları, innovasiya fəaliyyətinin dəstəklənməsi və maliyyələşdirilməsi institutları arasında qarşılıqlı əlaqələri əsaslandırmaqla xarici texnologiyanın ölkəyə idxalı və tətbiqinə əlverişli şərait yaratmalıdır.

1. Тычинский, А. В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009.
2. Solow, Robert M. A contribution to the theory of economic growth // *Quarterly Journal of Economics*. Oxford Journals, February 1956, 70 (1): 65-94.
3. Самуэльсон П., Нордхаус В., Экономика. М., БИНОМ, 1997.
4. Griliches, Z. R&D and Productivity: Econometric Results and Measurement Issues // *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*/ ed. P. Stoneman. Cambridge, MA: Blackwell, 1995.
5. Freeman, Ch., Clark J., Soete L. Unemployment and Technical Innovation. L., 1982.
6. Bernstein, J., Mohnen P. International R&D Spillovers Between US and Japanese R&D Intensive Sectors // *NBER Working Paper Series*. 1994. No. 4682;
7. Castellacci, F. Innovation and the Competitiveness of Industries: Comparing the Mainstream and the Evolutionary Approaches // *Technological Forecasting & Social Change*. 2008. Vol. 75. No. 7. P. 984–1006.
8. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс. 1982.
9. Schumpeter, J. A. Capitalism, socialism and democracy, New York: Harper and Row, 1942.
10. Arrow K. Economic welfare and the allocation of resources for inventions. In Nelson R (ed) *The rate and direction of inventive activity*. Princeton University Press, 1962.
11. Aghion, P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith, and P. Howitt (2005b). Competition and innovation: An inverted-U relationship. *Quarterly Journal of Economics* 120 (2), 701–728.
12. Молчанова, О. П., Сурин А. В. Инновационный менеджмент. М., 2009.
13. Merrifield D. B. Management of innovation in the new millennium. N.Y.: IstBooks Library, 2000.
14. Əliyev T.N. Azərbaycanın kimya və neft-kimya sənayesində investisiya-innovasiya meylinin gücləndirilməsinin zəruriliyi. Qloballaşdırma prosesində Qafqaz və Mərkəzi Asiya iqtisadi və beynəlxalq münasibətlər II Beynəlxalq konqresi. 02-05 may, 2007.
15. Abramovitz M. Catch-up and Convergence in the Postwar Growth Boom and After, in Baumol, W. J., Nelson, R. R. and Wolf, E. N. (eds.) *Convergence of Productivity – Crossnational studies and historical evidence*. Oxford University Press, Oxford, 1994, 86-125.
16. Determinants of Technological Diffusion: Recent Trends and Prospects. *Global Economic Prospects 2008: Technology Diffusion in the Developing World*, The World Bank, Washington, D.C. 2008.
17. Global Economic Prospects 2008: Technology Diffusion in the Developing World. World Bank, 2008.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Н. Р. Алекперова

диссертант, Университет Азербайджан
nigarmahmudzade19@gmail.com

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur 28 fevral 2019; Çapa qəbul edilmişdir 19 mart 2019; online-da çap edilmişdir 27 mart 2019
Received 28 February 2019; accepted 19 March 2019; published online 27 March 2019

Резюме

Основной целью исследования является выявление проблем, возникающих на рынке медицинских услуг и имеющих экономические последствия. Исследовательская работа выполнена на основе таких методов, как научная абстракция, системный анализ, логическое обобщение. Результатом исследования является выявление проблем экономического характера, с которыми сталкиваются учреждения, оказывающие медицинские услуги. Ограничения исследования: при проведении данного исследования особых ограничений не выявлено. Практическое значение исследования: результаты исследования представляют особый интерес для государственного регулирования рынка медицинских услуг, а также управления медицинскими учреждениями. Научная новизна и оригинальность исследования: систематизированы финансово-экономические проблемы бизнеса медицинских услуг.

Ключевые слова: здравоохранение, бремя смертности и заболеваемости, неблагоприятные события, вред пациенту.

Jel Classification: I11, I18

SƏHIYYƏ SİSTEMİNİN İQTİSADİ PROBLEMLƏRİ

N.R.Ələkbərova

Dissertant, Azərbaycan Universiteti

Xülasə

Tədqiqatın əsas məqsədini tibbi xidmətlər bazarında meydana çıxan iqtisadi problemlərin aşkara çıxarılması təşkil edir. Tədqiqat işi elmi abstraksiya, sistemli analiz və məntiqi ümumiləşdirmə üsulları əsasında həyata keçirilmişdir. Tədqiqatın nəticəsi müxtəlif amillərin tibbi xidmətlərin tələb və təklifinə təsir istiqamətlərinin müəyyənəndirilməsindən ibarətdir. Tədqiqatın məhdudiyyətləri: tədqiqat zamanı xüsusi məhdudiyyətlər meydana çıxmamışdır. Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti: tədqiqatın nəticələri tibbi xidmətlər bazarının tənzimlənməsi, həmçinin tibbi müəssisələrin idarə

olunması üçün xüsusi marağ kəsb edir. Tədqiqatın elmi yeniliyi və orijinallığı: tibbi xidmətlər biznesinin maliyyə-iqtisadi problemləri sistemləşdirilmişdir.

Açar sözlər: səhiyyə, ölüm və xəstəlik yükü, əlverişsiz hadisələr, xəstəyə dəyən zərər.

ECONOMIC PROBLEMS OF A HEALTH CARE SYSTEM

N. R. Alakbarova

Ph.D., University Azerbaijan

Abstract

The main purpose of the study is to identify the problems arising in the market of medical services and having economic consequences. The research work is based on such methods as scientific abstraction, system analysis, logical generalization. The result of the study is to identify the economic problems faced by institutions providing medical services. Limitations of the study: no special limitations were found in this study. Practical value of the study: the results of the study are of particular interest for the state regulation of the market of medical services, as well as the management of medical institutions. Scientific novelty and originality of the research: financial and economic problems of medical services business are systematized.

Keywords: health care, burden of mortality and patient incidence, adverse events, patient harm.

Введение

Важность человеческого здоровья и, соответственно, медицинских услуг не требует особого обоснования. Наряду с обучением и образованием, они так же являются одними из древнейших, и поэтому в современном мире изобилия разного рода услуг они считаются первостепенными.

Несмотря на достижения наук, существенно улучшающих лечение различных заболеваний, огромное количество населения мира по различным причинам лишены возможности получить квалифицированный медицинский уход. Выявление этих причин – важная предпосылка для их устранения.

1. Ситуация в развивающихся странах

В развивающихся странах отсутствие доступа к основным медицинским услугам, особенно к больничному уходу остается ключевой стратегической проблемой. До сих пор большинство усилий в развивающихся странах сосредоточивалось на улучшении доступа к лечению болезней, которые вызывают су-

ществленную заболеваемость и смертность в этих странах, таких, как малярия и ВИЧ/СПИД.

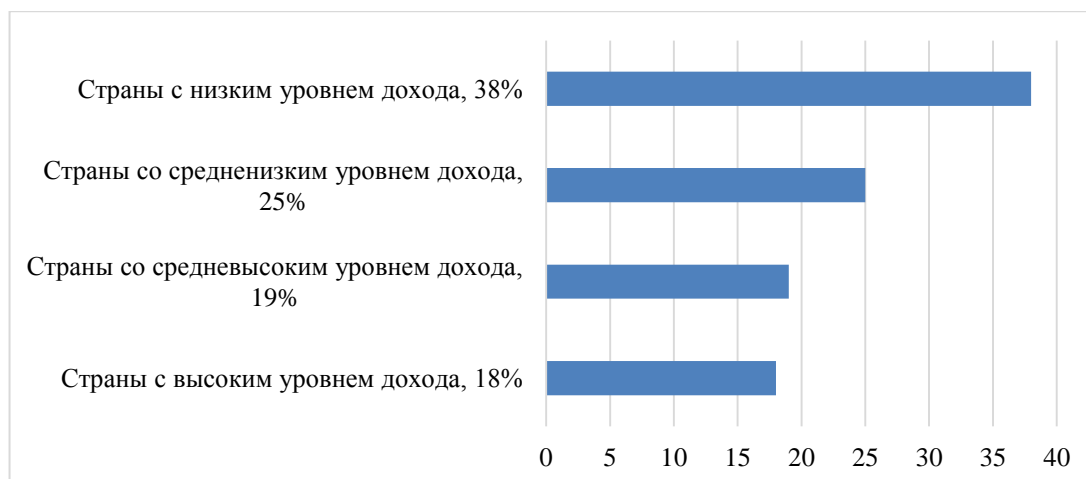


Рисунок 1. Бремя смертности и заболеваемости, вызванное неблагоприятными событиями в 2015 г. [1, с. 11]

С этой целью в 2004 году Всемирная Организация Здравоохранения начала осуществлять программу. Эта программа оказывает систематическую и техническую поддержку развивающимся странам для повышения уровня безопасности пациентов. Программа также способствует обмену знаниями и опытом, которые являются ключевыми для повышения уровня безопасности пациентов в развивающихся странах [2].

Тем не менее, глобальное бремя болезни, связанное с вредом здоровью пациентов, усугубляется. По данным ВОЗ, с 2000 года две трети всех неблагоприятных событий имели место в странах с низким и средним доходом [3] (рис. 1).

Данные свидетельствуют, что уровень неблагоприятных событий в странах с низким и высоким уровнями доходов находится в пределах того же самого диапазона (табл. 1). Значительная часть неблагоприятных событий, имеющих место в развивающихся странах, можно избежать с рядом относительно простых вмешательств, таких как лучшее обучение и высокая осведомленность медицинских работников, применение мер в соответствии с протоколом безопасности пациентов (табл. 1). Данные свидетельствуют, что больше чем каждое третье неблагоприятное событие в развивающихся странах имело место в неукомплектованных клинических условиях, и до 83% из них могли быть предотвращены. Две трети всех ошибок лечения, зарегистрированных в больничной палате для пожилых в Индонезии, происходили из-за ошибок администрации [4]. Другие данные по Индонезии показывают, что у клинического штата и

работников системы здравоохранения, особенно в сельских учреждениях, были ограниченные знания по инфекциям и по их предотвращению [5].

Таблица 1. Показатели частоты неблагоприятных случаев и результатов для стран со средним и низким доходом [1, с. 13]

Источник	Коэффициент неблагоприятных случаев	% предотвратимых случаев	% случаев, приведших к смерти	Средние дополнительные дни на больного пациента
[6]	10.5%	60%	6%	-
[7]	4.9 инфекций на 1000 интенсивных дней ухода	-	3.8%-50%	5-15.4 дней
[4]	8.2%	83%	30%	-

2. Ситуация в развитых странах

Хотя в развитых странах ситуация со здравоохранением сравнительно благоприятная, но и здесь она далека от идеальной. Например, в исследовании, проведенной в английских больницах, была дана оценка бремени болезни, проявленной шестью неблагоприятными типами событий (сепсис; пролежни; стационарные переломы шейки бедра из-за падений; венозная тромбоэмболия; инфекции центральной линии - central line infections; смертельные случаи в условиях низкой смертности [Смертельные случаи в условиях низкой смертности имеют отношения к списку несложных, малорискованных условий или процедур, которые типично несложны и имеют низкий риск смертности. Они включают простую хирургию, повреждения мягких тканей, нормальную доставку больного и кесарево сечение. Более полный список предоставляется в [11].]), анализируются все стационарные эпизоды в Англии более чем за четыре года (2006-2010). Каждый год по Англии этими шестью неблагоприятными типами событий были потеряны приблизительно 36000 здоровых жизненных лет или 68 на 100000 населения [8]. Эти цифры могут сравниться с ежегодным бременем болезней, таких как ВИЧ/СПИД, туберкулез и рак шейки матки. Оценки ИНМЕ предполагают, что совокупное бремя вреда пациенту в Англии больше, чем рассеянный склероз (табл. 2).

Таблица 2. Бремя болезни 6 неблагоприятных событий по сравнению с хроническими заболеваниями в Англии [8]

Заболевание	Ежегодное бремя на 100000 населения	Суммарное ежегодное бремя по Англии
Все неблагоприятные случаи (по ИММЕ)	86 DALY	46491 DALY
Рассеянный склероз	80 DALY	42400 DALY
6 неблагоприятных типов событий	68 DALY	36000 DALY
ВИЧ/СПИД и туберкулез	63 DALY	33400 DALY
Рак шейки матки	58 DALY	30740 DALY

Исследования в рамках OECD показали, что при определении направлений улучшения безопасности и качества здравоохранения диагностика, в особенности диагностические ошибки, были в основном недооценены. Это происходит главным образом из-за недостатка данных и надежных измерений. Тем не менее, представительные оценки указывают на то, что последствия диагностических ошибок значительные [9].

Схожая ситуация наблюдается и в США – выявлено, что большинство американского взрослого населения в своей жизни столкнется, по крайней мере, с одной диагностической ошибкой, иногда с разрушительными последствиями [10].

Итак, тренинги, развивание знаний и навыков, культура безопасности важны для оказания безопасной помощи пациентам как в развивающихся, так и в развитых странах [12].

3. Ресурсные затраты за вред пациенту

Вред, нанесенный пациенту, налагает значительное бремя не только на пациентов и их любимых, это также приводит к значительному давлению на финансы системы здравоохранения. Неблагоприятные события требуют использования дополнительных ресурсов и более высокого уровня ухода за пациентом. Исследование показывает, что один доллар из семи тратится, на оказание неотложной помощи пациенту, которому нанесен вред [13]. Эта оценка подтверждается и другим исследованием, согласно которому 30% общих затрат на государственные больницы идет на устранение последствий неблагоприятных случаев [14]. После недавнего финансового кризиса, бремя экономического вреда пациенту находится под особым вниманием влиятельных политиков. При этом в качестве главной задачи ставится минимизация подобных случаев и сокращение соответствующих расходов. По данным Совета Европейского союза, вред пациенту представляет собой серьезную проблему как для

здравоохранения, а также высокое экономическое бремя для стран – членов Союза, средства на здравоохранение у которых ограничены [15].

Исследования по затратам на здравоохранение подвергаются критике за недооценивание истинного финансового бремени, которое вред пациенту налагает на бюджет здравоохранения. В некоторых случаях детали и четкие определения компонентов стоимости, количества, цены и период времени опускаются, что мешает оценивать, как качество оценок, так и значение результатов [16]. Другие исследования используют широкий спектр методов для оценки затрат, которые усложняют международную сопоставимость результатов. Именно, фокусируясь на безопасности пациентов, в 2016 Европейская Комиссия опубликовала отчет о затратах, которые инициируют уровень вреда от неосторожного ухода за пациентом и об эффективности программ безопасности пациентов [17]. Отчет имел целью оценить финансовое бремя из-за вреда пациенту, определить эффективные программы безопасности пациентов в странах - членах ЕС и оценить рентабельность и эффективность инвестиций в программы безопасности пациентов. В отчете отмечается проблема, возникающая по причине отсутствия ясного согласия по методам вычислений.

Таким образом, в качестве основного показателя финансового бремени используется доля соответствующих расходов в общих расходах на здравоохранение. Например, по некоторым государственным больницам OECD этот показатель составил от 1,3% и 32% расходов [1, с. 15-16]. Результаты некоторых исследований в развитых странах сведены в табл. 3.

Таблица 3. Финансовое бремя из-за определенных неблагоприятных событий или условий (как доля расходов государственной больницы)

Страна	Расходы на страновом уровне	Доля расходов государственной больницы
Германия	Общенациональная экстраполяция побочных реакций, имеющих место в немецких больницах, привела к ежегодным совокупным затратам на лечение €1,058 миллиардов в 2008.	1,7%
Австралия	Затраты в размере 1,2 миллиардов австралийских долларов за неподобающее лечение в 2011	3,95%
Заражения, связанные со здравоохранением		
Объединенное Королевство	По оценкам Государственной службы здравоохранения Англии, заражения, связанные с больницей, составили 1 миллиард фунтов стерлингов.	2,6%

Составлена на основе данных в [1, с. 16]

Бельгия	По оценкам расходы за заражения, связанные с больницей, превысили медианные расходы на 204,3 миллионов евро	5,95% (3,2%)
Венозная тромбозмболия (ВТЭ)		
США	5 – 26,5 миллиард долларов США	1% -6%
ЕС-28	Общие затраты составили 1,5 – 13,2 миллиард евро по паритету покупательной стоимости 2014 года	0,4%-3,8%

Лечение пациентов, которые испытали неблагоприятное событие, приводят к дополнительным медицинским экспертизам, лечению и продленным пребываниям в больнице. В среднем такие пациенты оставались на 10,2 дней дольше в голландских больницах [18]. Неблагоприятные события, связанные с инвазивными хирургическими операциями, продлили пребывание в больнице до 16 дней [19]. Приобретенный больными сепсис в бельгийских больницах продлил госпитализацию на 29,8 дней [20]. Действительно, приобретенный больницей сепсис составляет значительную долю дополнительного больничного пребывания, являясь при этом одним из самых дорогих и наиболее клинически сложных условий, не только из-за его серьезности, но также и потому что сепсис часто сопровождается дополнительными осложнениями, такими как пневмония [21]. В приведенном выше исследовании по Англии по шести неблагоприятным событиям количество дополнительных койко-дней распределились следующим образом [8]:

- пролежни – 1127;
- ВТЭ – 560;
- сепсис – 175;
- смертельные случаи в условиях низкой смертности – 105;
- линии центральные инфекции – 35,14;
- стационарные переломы шейки бедра – 20,78.

Самые высокие потери койко-дня свойственны пролежням и ВТЭ. В отличие от потерянных здоровых жизненных лет, эффекты смертности в избыточных койко-днях низок. Эти избыточные койко-дни составили 21,3 миллиона фунтов стерлингов [22].

Таблица 4. Ежегодное влияние неблагоприятных событий на типичную английскую больницу [1, с. 17]

	Потерянные койко-дни	Расходы за потерянные койко-дни (тысяча английских фунтов-стерлингов)	Неизбежные приемы	Оплачиваемые врачи	Услуги медсестры
По Англии	495,020	1510	69721	2218	3574
В среднем на одну больницу	2,024	617	285	9	15

Это означает, что указанные шесть событий потребляют примерно 2024 койко-дней или 617000 фунтов стерлингов в средней английской больнице каждый год. За эту сумму могли бы быть наняты 9 дополнительных оплачиваемых врачей или 15 медсестер больницы (табл. 4).

4. Финансовое воздействие неблагоприятных событий

Финансовое бремя по всем категориям неблагоприятных событий, имеющих место в больницах, варьируется от 0,2% до 32% расходов государственной больницы (табл. 5). Такая изменчивость частично может быть объяснена разными подходами к оценке бремени (например, с точки зрения показателей заболеваемости, компонентов стоимости и цен), которые используются для количественной оценки затрат:

- Демонстрируя разнообразие методов калькуляции, голландский подход включает только материальные расходы, измеряющие прямые медицинские затраты, связанные с первичным приемом, повторным приемом и дополнительными медицинскими процедурами. Лечение клинических эффектов вреда пациенту соответствовало 1,8% расходов государственной больницы [18].

- Канадское исследование неблагоприятных событий основывает свои сметы неотложной помощи на систематическом обзоре публикаций всех исследований в 2000-2011 гг. и приспособливает результаты к канадской системе. Неотложная помощь, относящаяся к неблагоприятным событиям, составила в 2009 году 1,1 миллиарда канадских долларов или 4,2% (табл. 5).

- Метод, близкий к канадскому были применен в 2016 году для оценки финансового бремени неблагоприятных случаев в Европе [17]. Несмотря на

ограниченную доступную литературу, затраты неблагоприятных случаев для Европы были оценены между 0,2% и 6% полных расходов на здравоохранение.

• В том же самом году Ирландское Национальное Исследование Неблагоприятных Случаев инициировало ретроспективный обзор записей пациентов для большей информации о неблагоприятных случаях и соответствующих затратах. По результатам этих исследований издержки ирландских больниц оценены более чем в 194 миллионов евро в год, что составляет приблизительно 4% бюджета здравоохранения на неотложную помощь [23].

Таблица 5. Экономическое бремя неблагоприятных событий в неотложной помощи или больничном уходе (как доля расходов государственной больницы) [1, с. 19]

Неблагоприятные события в больнице		Доля расходов государственной больницы, %
Новая Зеландия	Результаты предполагают, что лечение неблагоприятных событий стоит больницам более чем 870 миллионов долларов США	32
Ирландия	Неблагоприятные события, связанные с взрослыми стационарными больными, обошлись в 194 миллионов евро в 2009 году	4
Канада	Финансовое бремя неблагоприятных событий в Канаде в 2009-2010 гг. составило 1,072 миллиарда канадских долларов	4,2
Канада	Административные данные	14
Австралия	Условия, связанные с больницей смоделированы, для интервала от 634 миллионов австралийских долларов до 896 миллионами австралийских долларов	12-16,5
Австралия (Виктория)	Воздействие неблагоприятных событий, смоделированные по административной информации больницы, составляло 6,800 австралийских долларов за эпизод или 460 миллионов австралийских долларов в совокупности.	15,7
Европа	Прямые затраты за уход в общественном секторе колебались от 2,8 миллиардов евро до 84,6 миллиардов евро	0,2-6
Ирландия	Затраты оценены в общей сложности в 355 миллионов евро для всех неблагоприятных событий в больницах	1,8%
Неблагоприятные события при долгосрочном уходе		
США	2% всех расходов здравоохранения на длительное лечение связано с лечением неблагоприятных событий	2

Составлена на основе данных в [1, с. 16]

В целом, исследования показывают, что вред пациенту и неблагоприятные события в больницах потребляют приблизительно 15% расходов неотложной помощи в системе здравоохранения типичной развитой страны.

Заключение

Большинство исследований, оценивающих финансовое бремя вреда пациенту сосредоточено на управлении больницами. Ряд подходов используется, чтобы оценить эти затраты, на основе исследований уровней неблагоприятных событий. В настоящее время в качестве ретроспективного обзора отчетов пациентов используется метод «золотого стандарта» для идеентификации этих уровней. Другие методы, используемые, чтобы оценить неблагоприятные уровни событий, основываются на отчетах страховых компаний. После определения уровня неблагоприятных событий, оценивается средняя дополнительная продолжительность пребывания в больнице, которая умножается на среднюю стоимость пребывания в день.

Литература

1. Slawomirski, L., Auraaen, A., Klazinga, N. The economics of patient safety. Strengthening a value-based approach to reducing patient harm at national level. – OECD, 2017. – 65 pp.
2. World alliance for patient safety. - Geneva: WHO, 2004
3. Jha A.K. и др. The global burden of unsafe medical care; analytic modelling of observational studies. // British Medical Journal Quality and Safety – 2013
4. Wilson R. M. и др. Patient safety in developing countries: retrospective estimation of scale and nature of harm to patients in hospital // BLJ, 2012. 344:e832 doi: 10.1136/bmj.e832
5. Marjadi B., McLaws M.L. Rural Indonesian health care workers' constructs of infection prevention and control knowledge // American Journal of Infection Control, 2010, No 10(5), pp. 399-403
6. Aranaz Andres J. M. и др. Prevalence of adverse events in the hospitals of five Latin American countries: results of the Iberoamerican study of adverse events (IBEAS) // BMJ Quality&Safety, 2011. 051284.
7. Navoa N. G. и др. Device-associated infections rates in adult, pediatric, and neonatal intensive care units of hospitals in the Philippines: International Nosocomial Infection Control Consortium (INICC) findings // American Journal of Infection Control, 2012, No 39, pp. 548-554.
8. Hauck K и др. Healthy Life-Years Lost and Excess Bed-Days Due to 6 Patient Safety Incidents: Empirical Evidence from English Hospitals. // Medical Care, 2017, No. 55(2), pp. 125-130.

9. Crossing the Quality Chasm: A New Health System for the 21st Century. - Institute of Medicine, 2001. / www.nationalacademies.org/hmd/Reports/2001/-Crossing-the-Quality-Chasm-A-New-Health-System-for-the-21st-Century.aspx
10. McGlynn E. A. Measurement is essential for improving diagnosis and reducing diagnostic error: a report from the IoM. // Journal of the American Medical Association, 2015, No. 314 (23), pp. 2501-2502
11. Patient Safety Indicators / <https://www1.imperial.ac.uk/resources/8C711D9E-FF83-4A60-A2D6-2C80933A92BD/psis.oct08.pdf> (17.07.2018)
12. Yu A. Patient Safety 2030 - London: NIHR Imperial Patient Safety Translational Research Centre 2016, p. 45.
13. Jackson, T. One dollar in seven: Scoping the Economics of Patient Safety - The Canadian Safety Institute, 2009.
14. Brown P. M. Cost of Medical Injury in New Zealand: A retrospective cohort study. // Journal of Health Services Research and Policy, 2002, No. 7(Suppl. 1), pp. 29-34
15. Council of the European Union. Council Recommendations of 9 June 2009 on patient safety, including the prevention and control of healthcare associated infections. EU, 2009
16. Fukuda H., Imanaka Y. Assessment of transparency of cost estimates in economic evaluation of patient safety programmes. // Journal of Evaluation in Clinical Practice, 2009, 15, pp.451-459
17. Zsifkovits, J. Costs of unsafe care and cost-effectiveness of patient safety programmes. - European Commission, Health and Food Safety, 2016.
18. Hoonhout L. и др. Direct medical costs of adverse events in Dutch hospitals // BMC Health Services Research, No.9, p. 27
19. Zerey, M. The burden of Clostridium difficile in surgical patients in the United States. // Surgical Infection, 2007, No. 8(6), pp. 557-566
20. Pirson, M. Financial consequences of hospital-acquired bacteraemia in three Belgian hospitals in 2003 and 2004 // Journal of Hospital Infection, 2008, No. 68 pp. 9-16
21. Arefian, H. Hospital-related cost of sepsis: A systematic review // Journal of infection, 2017, February, Volume 74, Issue 2, Pages 107–117
22. www.gov.uk/government/publications/nhs-reference-costs-2015-to-2016
23. Rafter, N. The Irish National Adverse Events Study (INAES): the frequency and nature of adverse events in Irish hospitals—a retrospective record review study. // BMJ Quality and Safety; No. 0, pp. 1-9

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNİVERSİTETİNİN ELMİ XƏBƏRLƏRİ
(rüblük elmi və praktik)

MÜƏLLİF ÜÇÜN QAYDALAR

1. Məqalənin adı, müəllif(lər)i, müəllif(lər)in elmi dərəcəsi, vəzifəsi, ad və soyadı, çalışdığı qurum və elektron poçt (e-posta) ünvanı, iş və mobil telefon nömrələri göstərilməlidir.

2. Məqalə xülasə açar söz (ən çox 5 söz), (azərbaycan, ingilis və rus dillərində), giriş, əsas hissə, nəticə, mənbələr, əlavələr, şəkil və cədvəllər daxil olmaqla **10 səhifədən** az olmamalıdır. Elektron ünvanı: **yadulla.hasanli@unec.edu.az; elmixeberler2018@gmail.com**

3. Məqalənin xülasəsi **200-250 sözdən** çox olmamalı, tədqiqatın məqsədini, əhəmiyyətini və elmi dövrüdəki yerini, istifadə edilən və ya formalaşdırılan metodları, hansı suallara cavab verildiyini və tətbiq dairəsini göstərməli, giriş və nəticə hissəsi kimi yazılmamalıdır.

4. Məqalənin xülasəsi məqalənin məzmununa uyğun olmalıdır. Xülasə elmi və qrammatik baxımdan ciddi redaktə olunmalıdır.

5. Elmi məqalənin sonunda elm sahəsinin və məqalənin xarakterinə uyğun olaraq işin elmi yeniliyi, tətbiqi əhəmiyyəti, iqtisadi səmərəsi və s. aydın şəkildə qeyd olunmalıdır.

6. Məqalə A4 formatında, **1,5 (bir tam onda beş) intervalla, Times New Roman 14 şriftlə** yazılmalı, kənarlarından (soldan 30 mm, sağdan 15 mm, yuxarıdan 25 mm və aşağıdan 20 mm) boşluq buraxılmalıdır.

7. Məqalə **azərbaycan, ingilis və rus dillərində** qəbul ediləcəkdir.

8. Məqalədə elmi mənbələrə istinadlar olmalıdır. Məqalənin sonunda verilən ədəbiyyat siyahısı əlifba ardıcılığı ilə deyil, istinad olunan ədəbiyyatların mətnə rast gəldiyi ardıcılıqla nömrələnməli və məsələn, [1] və ya [1, s.119] kimi işarə olunmalıdır. Eyni ədəbiyyata mətnə başqa bir yerdə təkrar istinad olunarsa, onda istinad olunan həmin ədəbiyyat əvvəlki nömrə ilə göstərilməlidir.

9. Ədəbiyyat siyahısında son 5-10 ilin elmi məqalələrinə, monoqrafiyalarına və s. istinadlara üstünlük verilməlidir.

10. Məqalələr orijinal olmalı və əvvəllər başqa milli və ya beynəlxalq jurnallara və konfranslara təqdim edilməməlidir.

11. Məqalələr rəyçilərin gizli rəyindən sonra sahə redaktoru və ya redaksiya heyətinin mütəxəssis üzvlərindən biri tərəfindən çapa tövsiyə və ya təqdim ediləcəkdir.

12. Məqalənin qəbulu və rədd edilməsi redaksiya heyətinin müzakirəsindən sonra elan ediləcəkdir.

**SCIENCE REVIEWS AZERBAIJAN STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS
(quarterly scientific and practical)**

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. Articles not published or submitted for publication elsewhere are accepted in Azerbaijani, English and Russian.
2. Articles should be typed in A4 format, **with 1.5 line spacing, font Times New Roman, of not less than 10 pages**, with gaps at the edges (left 30 mm, right 15 mm, 25 mm from the top and bottom 20 mm). Articles should be sent official e-mail address of the journal (**yadulla.hasanli@unec.edu.az; elmixeberler2018@gmail.com**).
3. **Article shall not be less than 10 pages**, including: keywords (in Azerbaijani, English and Russian), abstracts (Azeri, English and Russian), record, main part, conclusions, references, applications, graphics and tables.
4. Abstract of the article should be appropriate to its content.
5. The first page should include (i) the title of the article; (ii) the name(s) of the author(s); (iii) institutional affiliation(s) of the author(s); (iv) an abstract of not more than 200-250 words in English (text of abstracts must be consist of sections of “purpose”, “design/methodology/approach”, “findings”, “research limitations/implications”, “practical implications” and “originality/value”); (v) keywords must not be more than 5 words; (vi) JEL codes. The name, address, e-mail address, phone and fax numbers and academically sphere of interest of the author(s) should be indicated on a separate page.
6. The article should contain links to scientific sources. Provided later in the article references must be numbered not in alphabetical order, and in a sequence that occurs in the text link literature and denoted as [1] or [1, p 119]. If the text is repeated reference to the same literature, the other in the text, this refers literature should be given the previous number. In the list of references should be given priority monographs, etc. the last 5-10 years.
7. Articles recommended or submitted for publication by the editor or one of the specialist members of the Editorial Board after reviewing secret reviewed.
8. Consent or refusal of articles declared after a discussion of the Editorial Board.

**НАУЧНЫЕ ВЕСТИ АЗЕРБАЙДЖАНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
(квартальный научный и практический)**

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ:

1. Статьи принимаются на азербайджанском, английском и русском языках.

2. Статьи должны быть написаны в формате А4, с интервалом в 1,5, шрифтом **Times New Roman**, с пропусками по краям (слева 30 мм, справа 15 мм, сверху 25 мм и снизу 20 мм). Электронная почта: **yadulla.hasanli@unec.edu.az; elmixeberler2018@gmail.com**

3. Должны быть указаны: название статьи, автор(ы), ученая степень, должность, структуры, где они работают, электронная почта, номера рабочего и мобильного телефонов автора(ов).

4. **Статья не должна быть меньше 10 страниц**, включая: резюме на (азербайджанском, английском и русском языках), ключевые слова (не более 5 слов на азербайджанском, английском и русском языках), введение, основную часть, выводы, источники, приложения, рисунки и таблицы.

5. Резюме статьи должно быть не более 200-250 слов, показывать цель, значение и место исследования в научной периодике, используемые или формируемые методы, на какие вопросы отвечает и область применения, не должно быть написано как введение и выводы.

6. Резюме статьи должно соответствовать ее содержанию.

7. В конце научной статьи должны быть четко отмечены научная новизна, практическая значимость, экономическая эффективность и т.д. работы в соответствии с характером научной области статьи.

8. В статье должны быть ссылки на научные источники. Предоставляемый в конце статьи список литературы должен быть пронумерован не в алфавитной последовательности, а в последовательности, в которой встречается в тексте ссылаемая литература и обозначаться как [1] или [1, стр. 119]. Если в тексте есть повторная ссылка на одну и ту же литературу, то эта ссылаемая литература должна быть указана предыдущим номером. В списке литературы должно быть отдано предпочтение научным статьям, монографиям и т.д. последних 5-10 лет.

9. Статьи должны быть оригинальны и ранее не представлены в другие национальные или международные журналы.

10. Статьи рекомендуются или представляются к печати редактором или одним из специалистов–членов редакционного совета, после тайного рецензирования рецензирующих.

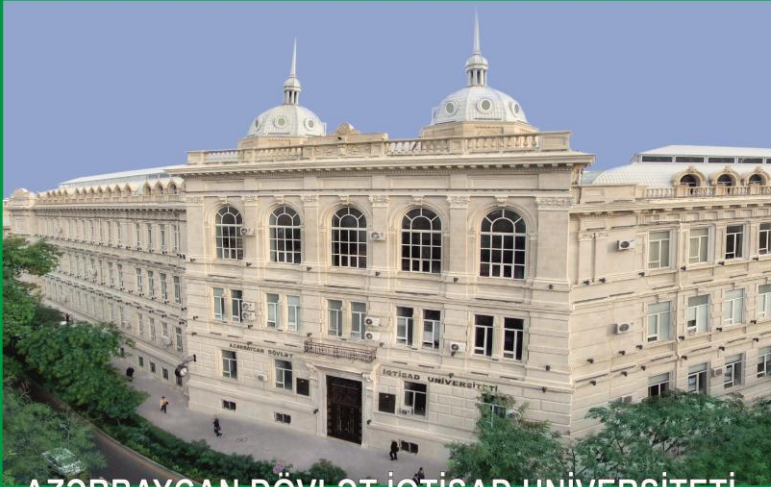
11. Согласие или отказ в приеме статьи объявляется после ее обсуждения редакционным советом журнала.

Korrektor: Şəfiqə Bağirova

AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNIVERSİTETİNİN
ELMİ XƏBƏRLƏRİ
(rüblik, elmi və praktik)

MÜƏLLİFLƏR ÜÇÜN QAYDALAR

1. Məqalənin adı, müəllif(lər)i, müəllif(lərin elmi dərəcəsi, vəzifələri, ad və soyadları, çalışdıqları qurum və elektron poçt (e-posta) ünvanları, iş və mobil telefon nömrələri göstərilməlidir.
2. Məqalə xülasə açar söz (azərbaycan, ingilis və rus dillərində, ən çox 5 söz), (azərbaycan, ingilis və rus dillərində), giriş, əsas hissə, nəticə, mənbələr, əlavələr, şəkil və cədvəllər daxil olmaqla **10 səhifədən** az olmamalıdır. Elektron ünvanı: **yadulla.hasanli@unec.edu.az**, **elmixeberler2018@gmail.com**
3. Məqalənin xülasəsi **200-250 söz**dən çox olmamalı, tədqiqatın məqsədini, əhəmiyyətini və elmi dövrüyyədəki yerini, istifadə edilən və ya formalaşdırılan metodları, hansı suallara cavab verildiyini və təbiiq dairəsini göstərməli, giriş və nəticə hissəsi kimi yazılmamalıdır.
4. Məqalənin xülasəsi məqalənin məzmununa uyğun olmalıdır. Xülasə elmi və qramatik baxımdan ciddi redaktə olunmalıdır.
5. Elmi məqalənin sonunda elm sahəsinin və məqalənin xarakterinə uyğun olaraq işin elmi yeniliyi, təbiiq əhəmiyyəti, iqtisadi səmərəsi və s. aydın şəkildə qeyd olunmalıdır.
6. Məqalə A4 formatında, **1,5 (bir tam onda beş) intervalla**, **Times New Roman 14 şriftilə** yazılmalı, kənarlarından (soldan 30 mm, sağdan 15 mm, yuxardan 25 mm və aşağıdan 20 mm) boşluq buraxılmalıdır.
7. Məqalə **azərbaycan, ingilis və rus dillərində** qəbul ediləcəkdir.
8. Məqalədə elmi mənbələrə istinadlar olmalıdır. Məqalənin sonunda verilən ədəbiyyat siyahısı əlifba ardıcılığı ilə deyil, istinad olunan ədəbiyyatların məndə rast gəlinədiyi ardıcılıqla nömrələnməli və məsələn, [1] və ya [1, s.119] kimi işarə olunmalıdır. Eyni ədəbiyyata məndə başqa bir yerdə təkrar istinad olunarsa, onda istinad olunan həmin ədəbiyyat əvvəlki nömrə ilə göstərilməlidir.
9. Ədəbiyyat siyahısında son 5-10 ilin elmi məqalələrinə, monoqrafiyalarına və s. istinadlara üstünlük verilməlidir.
10. Məqalələr orijinal olmalı və əvvəllər başqa milli və ya beynəlxalq jurnallara və konfranslara təqdim edilməməlidir.
11. Məqalələr rəyçilərin gizli rəyindən sonra sahə redaktoru və ya redaksiya heyətinin mütəxəssis üzvlərindən biri tərəfindən çapa tövsiyə və ya təqdim ediləcəkdir.
12. Məqalənin qəbulu və rədd edilməsi redaksiya heyətinin müzakirəsindən sonra elan ediləcəkdir.



AZƏRBAYCAN DÖVLƏT İQTİSAD UNIVERSİTETİ