

ISSN 2521-6341

**Volume 2  
Number 1**

**2018**

# Journal of Baku Engineering University

**ECONOMICS AND  
ADMINISTRATION**

Journal is published twice a year  
*Number-1. June, Number-2. December*

*An International Journal*

<http://journal.beu.edu.az>

## Founder

*Havar Mammadov*

## Editor-in-chief

*Niftali Qodjayev*

## Editor

*Nasimi Kamalov*

## Editorial board

*Altay Ismayilov (Azerbaijan, Khazar University)*

*Elvin Mammadov (Azerbaijan, Baku Engineering University)*

*Firudin Sultanov (Azerbaijan, Baku Engineering University)*

*Hazi Eymalov (Azerbaijan, Baku Engineering University)*

*Mayis Azizov (Azerbaijan, Baku Engineering University)*

*Murad Isgandarov (Azerbaijan, Baku Engineering University)*

*Sarvar Gurbanov (Azerbaijan, Baku Engineering University)*

*Tarbiz Aliev (ANAS, Institute of Economy)*

*Tayyar Mustafayev (Azerbaijan, Baku Engineering University)*

*Vilayat Valiyev (Azerbaijan, Institute for Scientific*

*Research on Economic Reforms)*

*Khanlar Haydarov (Azerbaijan, Baku Engineering University)*

*Shahriyar Muhtarov (Azerbaijan, Baku Engineering University)*

*Yadullah Hasanli (Azerbaijan, Azerbaijan State University of Economics)*

## International Advisory board

*Alina Danilowska (Poland, Warsaw University of Life Sciences)*

*Alp Malazgirt (Rep. of Korea, SolBridge International School of Business)*

*Anthony Adamthwaite (USA, University of California Berkeley)*

*Frederick Joutz (USA, George Washington University)*

*Gregory R. Quinet (USA, Southern Polytechnic State University)*

*James Dingley (UK, Francis Hutcheson Institute)*

*James F. Rinehart (USA, Troy University)*

*Manouchehr Mokhtari (USA, University of Maryland)*

*Mark S. Hiatt (USA, Southern Polytechnic State University)*

*Manuela Tvaronaviciene (Lithua, Vilnius Gediminas Technical University)*

*Nalan Basturk (Netherland, Erasmus University Rotterdam)*

*Robert Powel (USA, University of California Berkeley)*

*Ronny L. Richardson (USA, Southern Polytechnic State University)*

*Tara Sinclair (USA, George Washington University)*

*William Patrick Leonard (Rep. of Korea, SolBridge Inter. School of Business)*

## Executive Editors

*Shafag Alizade*

## Assistant Editors

*Rufat Mammadov*

## Design

*Ilham Aliyev*

## Contact address

*Journal of Baku Engineering University*

*AZ0101, Khirdalan city, Hasan Aliyev str. 120, Absheron, Baku, Azerbaijan*

*Tel: 00 994 12 - 349 99 66/78 Fax: 00 994 12 349-99-90/91*

**e-mail:** [jr-eco.adm@beu.edu.az](mailto:jr-eco.adm@beu.edu.az)

**web:** <http://journal.beu.edu.az>

**facebook:** [Journal Of Baku Engineering University](https://www.facebook.com/Journal-Of-Baku-Engineering-University)

Copyright © Baku Engineering University

ISSN 2521-6341

ISSN 2521-6341



# **Journal of Baku Engineering University**

**ECONOMICS AND  
ADMINISTRATION**

**Baku - AZERBAIJAN**

# Journal of Baku Engineering University

## ECONOMICS AND ADMINISTRATION

2018. Volume 2, Number 1

### CONTENTS

<b>AZƏRBAYCANDA SƏNAYE TƏYİNATLI KİÇİK SAHİBKARLIQ SUBYEKTLƏRİNİN FƏALİYYƏTİNİN TƏHLİLİ</b>	
<i>Nəsimi Kamalov, Rəvan Əhmədov</i>	3
<b>AZƏRBAYCANDA XİDMƏT SƏNAYESİNDƏ MÜŞTƏRİ MƏMNUNİYYƏTİNİN ƏHƏMİYYƏTİ: QONAQLAMA VƏ RESTORAN XİDMƏTİ NÜMUNƏSİNDƏ</b>	
<i>Rüfət Məmmədov, Lalə Əzimova</i>	15
<b>MÜƏSSİSƏLƏRDƏ İNSAN RESURSLARININ İDARƏ EDİLMƏSİ SİSTEMİNİN QURULMASI</b>	
<i>Xəqani Bəşirov</i>	27
<b>NEFT EMALI MƏHSULLARININ QIYMƏTİNİN FORMALAŞMA MEXANİZMİ</b>	
<i>Fuad Rauf oğlu Məmmədov</i>	34
<b>AQROPARKLAR VƏ ONLARIN İNKİŞAF MODELƏRİ</b>	
<i>Arzu Hüseynova, Aygün İsayeva</i>	39
<b>LOGİSTİK RİSKLƏRİN İDARƏ OLUNMASI XƏRİTƏSİ</b>	
<i>Talıbov Ceyhun, Ələkbərov Ruhin</i>	49
<b>AVRUPA BİRLİĞİ'NDƏ ORGANİK TARIM PAZARININ GELİŞİMİ, TÜRKİYE VE AZERBAJCAN'IN BU GELİŞİME SAĞLAYACAĞI KATKILAR</b>	
<i>Hezi Eynalov, Pınar Topçu</i>	54
<b>İNVESTİSİYA LAYİHƏLƏRİNİN SƏMƏRƏLİLİYİNİN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİNDƏ MÜASİR YANAŞMALAR VƏ EHTİYAT İMKANLARININ MÜƏYYƏN OLUNMASI</b>	
<i>Rüfət Əliyev</i>	70
<b>ƏHALİNİN PUL GƏLİRLƏRİ VƏ İSTEHLAK XƏRCLƏRİNİN QURULUŞUNDA REGIONAL FƏRQLƏR VƏ ONLARA TƏSİR GÖSTƏRƏN BƏZİ AMİLLƏRİN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ</b>	
<i>Əliyeva Jalə Rəhman qızı</i>	75
<b>NEFTÇIXARMA SƏNAYE SAHƏSİNİN MADDİ-TEXNİKİ TƏMİNATI VƏ BU SAHƏDƏ MÖVCUD OLAN PROBLEMLƏR</b>	
<i>Həsən Qurbanov</i>	82
<b>İNSAN İNKİŞAFINDA GENDER AMİLİ</b>	
<i>Zeynəllı Nərman</i>	87
<b>DAVAMLİ İNKİŞAF KONSEPSİYASINDA PERSONALIN İDARƏ OLUNMASININ ƏSAS PRİNSİPLƏRİ</b>	
<i>Elçin Osmanov</i>	92

UOT: 334.7.012.62/.64

## AZƏRBAYCANDA SƏNAYE TƏYİNATLI KİÇİK SAHİBKARLIQ SUBYEKTLƏRİNİN FƏALİYYƏTİNİN TƏHLİLİ

**Nəsimi KAMALOV**

Bakı Mühəndislik Universiteti

*nkamalov@beu.edu.az*

**Rəvan ƏHMƏDOV**

*rehmedov3@mail.ru*

### XÜLASƏ

Bu işin əsas məqsədi sənaye sektorunda fəaliyyət göstərən kiçik sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyətini təhlil etməkdir. Üç bölmədən ibarət olan məqalənin ilk hissəsində kiçik sahibkarlıq və onun iqtisadiyyatda rolu, ikinci hissədə Azərbaycan kiçik sahibkarlıq və onun inkişafı, son hissəsində isə, statistik məlumatlar əsasında sənaye təyinatlı kiçik sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyətinin təhlili yer alır. Təhlil nəticələri və bu nəticələrə əsaslanaraq formalaşan sənaye sektorunda kiçik sahibkarlığın səmərəliliyinin artırılması istiqamətində təkliflər məqalənin sonunda yer alır.

**Açar sözlər:** Azərbaycan iqtisadiyyatı, sənaye sektoru, kiçik sahibkarlıq.

### АНАЛИЗ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ АЗЕРБАЙДЖАНА РЕЗЮМЕ

Основной целью этой статьи является исследование малого предпринимательства в промышленном секторе Азербайджана. Статья состоит из трех частей. Первая часть посвящена сущности малого предпринимательства и его роли в экономическом развитии. Информация по формированию малого предпринимательства в Азербайджане дана во второй части, а в третьей части с помощью статистических данных анализируется роль малого предпринимательства в промышленном секторе страны. В конце статьи сделаны выводы и даны предложения по увеличению эффективности малого предпринимательства в промышленном секторе.

**Ключевые слова:** экономика Азербайджана, промышленный сектор, малое предпринимательство.

### THE PERFORMANCE ANALYSIS OF INDUSTRY ORIENTED SMALL ENTERPRISES IN AZERBAIJAN ABSTRACT

The main purpose of this article is to analyze the performance of small enterprises that operate in the industry. The article consists of three parts, in the first part small enterprises and their role in the economy have been discussed, in the second part small enterprises in Azerbaijan and their development have been indicated, and in the last part the analysis of small enterprises based on statistical information is taken place. At the same time, the research results and proposals for the increasing the efficiency of small enterprises have taken place in the last part of the article.

**Key words:** economy of Azerbaijan, industry sector, small enterprises.

### Giriş

Kiçik sahibkarlıq subyektləri, bazar prinsiplərinə əsaslanan iqtisadi sistemlərdə böyük əhəmiyyət daşıyırlar. Hətta demək olar ki, kiçik sahibkarlıq subyektləri bazar iqtisadiyyatının təməl ünsürlərindən biri hesab olunurlar. İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, ölkələrin sosial-iqtisadi inkişafında, o cümlədən ümumi daxili məhsulun formalaşması, məşğulluğun artırılması, investiya qoyuluşunda davamlılığının təmin olunması, büdcə gəlirlərinin yaranmasında kiçik sahibkarlıq subyektləri ciddi rol oynayırlar. Kiçik sahibkarlıq eyni zamanda ölkə iqtisadiyyatında sağlam rəqabət mühitinin formalaşmasına, yerli xammal və resursların istehsal prosesinə cəlb edilməsinə də xidmət göstərir. Məhz buna görə də, dünyanın inkişaf etmək arzusunda olan bütün ölkələrində kiçik sahibkarlığa xüsusi dəstək və maraq vardır.

Kiçik sahibkarlıq Azərbaycanda da həmişə ölkə rəhbərliyinin birbaşa diqqət mərkəzində saxladığı məsələlərdən biridir. Bu sahədə görülən işlər, atılan addımlar, həyata keçirilən proqramlar bunun əyani sübutudur.

Bu məqalənin qələmə alınmasında əsas məqsəd Azərbaycanın sənaye sektorunda fəaliyyət göstərən kiçik sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyətini müvafiq makro-iqtisadi göstəricilər işığında təhlil etmək, çatışmazlıqları ortaya çıxarmaq və kiçik sahibkarlığın inkişafı istiqamətində təklif və tövsiyələr verməkdən ibarətdir.

## **1. Kiçik sahibkarlıq və iqtisadi inkişafda rolu**

Sahibkarlıq bazar iqtisadiyyatının mühüm tərkib hissələrindən biri sayılır və ölkənin iqtisadi artım tempinə, ÜDM – nin struktur və keyfiyyətinə əhəmiyyətli şəkildə təsir göstərir. Fəaliyyət miqyasına görə sahibkarlığın 3 növü vardır: kiçik, orta və iri sahibkarlıq.

Günümüzdə kiçik sahibkarlıq subyektləri üçün “mütləq” sayılan dünyəvi bir tərif mövcud deyil və bu anlayışın ölkədən ölkəyə, hətta bir ölkə içərisində bölgədən bölgəyə, sektordan sektora dəyişdiyi görülməkdədir. Çünki, bildiyimiz biznes funksiyalarına əlavə olaraq, kiçik sahibkarlıq subyektləri məşğulluğa cəlb etmə, işçilərin sayı, satışların həcmi, sabit investisiya və dəzgah (avadanlıq) parkının dəyəri, istifadə etdikləri enerjinin miqdarı, yaratdıqları əlavə dəyər, mənfəətin böyüklüyü və bazar payı kimi ölçüləbilən xüsusiyyətlər baxımından da böyük fərqliliklər göstərməkdədir.

Bir qayda olaraq kiçik sahibkarlıq subyektləri, hüquqi baxımından daha çox fiziki şəxs olan, əl əməyindən geniş istifadə etməklə istehsal fəaliyyətlərini reallaşdıran, istehsalda ixtisaslaşmaya gedən, minimum idarəetmə xərclərinə sahib, sahibkarın eyni zamanda müəssisə idarəçisi olduğu təşkilatlardır. Fəaliyyət sahəsindən və hüquqi formasından asılı olmayaraq, kiçik sahibkarlıq subyektlərinin əsas xüsusiyyətləri aşağıdakılardır [14, s. 14]:

- Daha az investisiya ilə daha çox istehsal və məhsul müxtəlifliyi əldə edə bilmək;
- Aşağı investisiya xərcləri ilə iş imkanları yarada bilmək;
- İqtisadi dalğalanmalardan daha az təsir görmək;
- İstehlakçı tələbatındakı dəyişikliklərə və müxtəlifliklərə daha rahat və tez uyğunlaşa bilmək;
- Texnoloji yeniliklərə həvəsli olmaq;
- Fərdi yığımları stimullaşdırmaq, istiqamətləndirmək və hərəkətləndirmək;
- Bölgələrarası tarazlı iqtisadi inkişafı təmin etmək;
- Gəlir bölgüsündəki ədalətsizlikləri minimum səviyyəyə endirmək;
- İri sənaye müəssisələrinin dəstəkləyicisi və tamamlayıcısı olmaq və s.

Yuxarıda sadaladığımız əsas xüsusiyyətlər həmçinin, kiçik sahibkarlıq subyektlərinin üstünlükləri (avantajları) kimi də qəbul edilə bilər. Kiçik sahibkarlıq subyektlərinin üstünlükləri ilə yanaşı, təbii ki, çatışmazlıqları (dezavantajlar) da vardır. Kiçik sahibkarlıq subyektlərinin çatışmazlıqları aşağıdakılardır [17, s. 345]:

- Kapital strukturlarının zəif olması;
- Marketing problemlərinin yaşanması;
- İdarəetmə və təşkilatdakı zəifliklər və səmərəsizliklər;
- Xaricə açılmada qarşılaşılan çətinliklər;
- Keyfiyyətli işçi qüvvəsinin əldə edilməsində qarşıya çıxan maneələr;

- Quruluş yerinin düzgün seçilməməsi;
- Yüksək vergi və rüsumlar;
- İnvestisiya qoyuluşlarında qarşılaşılan çətinliklər.

Kiçik sahibkarlığın müəyyənləşdirilməsi üçün demək olar ki, dünyanın bütün ölkələrində 2 əsas meyardan istifadə olunur: kəmiyyət və keyfiyyət meyarları.

Kiçik sahibkarlığın müəyyənləşdirilməsi zamanı ən çox kəmiyyət meyarlarından istifadə olunur. Kiçik sahibkarlığın müəyyənləşdirilməsində istifadə olunan kəmiyyət meyarlarına aşağıdakılar aiddir [18, s. 99]:

- ❖ Müstəqillik;
- ❖ İşçilərin orta siyahı sayı;
- ❖ İllik gəlir və ya satışın (dövriyyənin) həcmi;
- ❖ Əlavə dəyər vergisi (ƏDV) nəzərə alınmadan aktivlərin dəyəri;
- ❖ İllik amortizasiya həcmi;
- ❖ Sabit varlıqların dəyəri (avadanlıqların sayı və dəyəri, istifadə müddəti) və s.

Kiçik sahibkarlığın müəyyənləşdirilməsi zamanı istifadə olunan keyfiyyət meyarlarına isə, aşağıdakılar daxildir [15, ss. 14-15]:

- ✓ İdarəetmə şəkli və üsulları;
- ✓ Bazarın vəziyyəti;
- ✓ Quruluş yeri;
- ✓ Əmək bölgüsü və ixtisaslaşma dərəcəsi;
- ✓ Maliyyə azadlığı;
- ✓ İşəgötürən və işçi arasındakı münasibət və s.

1980-ci illərdən etibarən kiçik müəssisə sahibləri və sahibkarlar daha çox iqtisadi inkişafın lokomotiv gücləri kimi tanınırlar. Son zamanlarda aparılan bir çox araşdırmalar uzunmüddətli iqtisadi artım və inkişafın sahibkarların inkişafı ilə bağlı olduğunu göstərmişdir. Həm ekspertlər, həm də hökumət orqanları sahibkarlığı “iqtisadi böhranın təsirləri ilə üzləşmək üçün müvafiq mexanizm” kimi təşviq etməyi üstün tuturlar. [19, s.1]

Kiçik sahibkarlıq subyektləri, ölkə iqtisadiyyatında oynadığı rollar, gördükləri işlər hər baxımdan iri müəssisələrə nisbətən daha əhəmiyyətlidir. Kiçik sahibkarlıq ölkənin sosial-iqtisadi inkişafında çox mühüm rol oynayır. Xüsusən də, ümumi daxili məhsulun (ÜDM) istehsalının, məşğulluğun və investisiya qoyuluşlarının davamlı artırılması, büdcənin vergi ehtiyaclarının ödənilməsi məsələlərində kiçik sahibkarlıq subyektlərinin imkanları olduqca çoxdur. Kiçik sahibkarlıq ölkədə sağlam rəqabət mühitinin formalaşmasına, yeni iş yerlərinin yaradılmasına, əhalinin işsizlik probleminin həllinə, yerli xammal resurslarından və istehsalat tullantılarından istifadə edərək bazarın əmtəə və xidmətlərlə zənginləşdirilməsinə səbəb olur.

Bu kimi xüsusiyyətlərinə görə, dünyanın inkişaf arzusunda olan bütün ölkələrində dövlətlər hər zaman kiçik sahibkarlığa dəstək olmağa çalışırlar. Son onilliklərin təcrübəsi onu təsdiqləyir ki, kiçik sahibkarlıq hər bir ölkədə iqtisadi inkişafın əsas təminatçısı və sütunu, məşğulluq və yeniliklərin vacib mənbəyidir [20].

Dünya ölkələrində kiçik sahibkarlıq iqtisadiyyatın ənənəvi sektoru hesab edilir və onun inkişafına xüsusi diqqət yetirilir. Belə ki, Avropa İttifaqı ölkələrində ümumi daxili məhsulun

(ÜDM) 58 %-i və bütün iş yerlərinin 67 %-i kiçik sahibkarlıq subyektlərinin payına düşür. Bundan başqa, ABŞ-da ÜDM-nin 40 %-i və məşğul olan əhəlinin 50 %-i kiçik sahibkarlıq subyektlərinin payına düşür. Analoji mənzərə Yaponiya, Çin, Böyük Britaniya və digər dünya ölkələrində də müşahidə olunur [25, s. 86].

## **2. Azərbaycanda kiçik sahibkarlığın formalaşması və inkişafı**

Azərbaycanda sahibkarlığın tarixi qədim olsa da, sovet rejiminin qurulması arada fasilənin yaranmasına səbəb olmuşdur. Ölkədə sahibkarlığın, xüsusilə də kiçik sahibkarlığın yenidən formalaşması sosialist rejimin çöküş dövrünə təsadüf edir. 1980-ci illərin ortalarında Sovet hökumətinin rəhbərliyinə keçən Mixail Qorbaçov, sosialist rejim üçün xarakterik olan “hər şey hər kəsin malıdır” fəlsəfəsini, ortaya atdığı “perestroyka” (yenidən qurma) siyasəti ilə ciddi dərəcədə sarsıtdı. Belə ki, yenidən qurma çərçivəsində kiçik və orta sahibkarlığın təşəkkülünə icazə verildi. Bu siyasət nəticəsində digər post sovet ölkələrində olduğu kimi Azərbaycanda da milli sahibkarlığın formalaşması prosesi başlandı. Lakin, istər sosio-psixoloji şərait, istərsə də siyasi vəziyyət səbəbi ilə KOS-ların bu dövrdə ciddi inkişafı mümkün olmadı.

1991-ci ildə Azərbaycanın müstəqillik əldə etməsi ilə sadəcə siyasi sahədə deyil, iqtisadi sahədə də böyük və əhəmiyyətli dəyişikliklər baş verdi. Yeni, suveren Azərbaycanın əvvəlki sosialist iqtisadi sistemi tərək edərək bazar iqtisadiyyatına yönəlməsi, Sovet dövründə başlamış KOS-ların inkişafının önünü daha da açdı. Buna görə də, Azərbaycanda özəl sektorun inkişafından bəhs edərkən, təbii olaraq müstəqillikdən sonrakı dövr qarşıya çıxır.

Müstəqilliyin ilk illərində ölkə gündəliyində duran məsələlər içərisində iqtisadiyyat 5-6-cı sıralarda yer alırdı. Xüsusilə siyasi tələblərin önə çıxdığı bu dövrdə, böyük bir şiddətlə davam edən Ermənistan-Azərbaycan Dağlıq Qarabağ müharibəsi iqtisadiyyata yetərli diqqətin verilməməsinin əsas səbəblərindən biri idi. Bu vəziyyəti müstəqilliyin ilk illərinə aid makro iqtisadi göstəriciləri təhlil edərkən açıq şəkildə görmək mümkündür. Aparılan təhlillər 1995-ci ilin iqtisadiyyat üçün dönüş nöqtəsi olduğunu söyləməyə əsas verir. Bunun əsas səbəbi isə, 1993-cü ildə xalqın tələbi ilə ölkə rəhbərliyinə Ümummilli lider H. Əliyevin gəlməsidir. Belə ki, qısa müddət ərzində o, atəşkəsin əldə edilməsinə və ölkədə siyasi sabitliyin bərqərar olmasına nail oldu ki, bu da iqtisadi tənəzzülün dayanmasına, iqtisadiyyata olan marağın artmasına gətirib çıxardı [16, s. 70]. Ümummilli liderin dəfələrlə vurğuladığı; “Sahibkarlığın inkişaf etdirilməsi, sərbəst iqtisadiyyata yol verilməsi, bazar iqtisadiyyatının formalaşdırılması bizim strateji yolumuzdur” ifadəsi əslində onun sahibkarlığa dəstəyinin bariz nümunəsi idi. 1994-cü ilin sentyabr ayında Bakıda “Sahibkarlıq strategiyası və iqtisadi rekonstruksiya” mövzusunda keçirilən beynəlxalq konfrans isə sahibkarlığın inkişafı yolunda mühüm başlanğıc oldu [6, s. 9]. 1995-ci ildə etibarən KOS-ların fəaliyyətinə təcil qazandıran məsələlərdən biri də ölkədə özəlləşdirmə prosesinə start verilməsi idi. Dövlət Mülkiyyətinin Özəlləşdirilməsi haqqında Qanun 7 yanvar 1993-cü ildə qəbul edilsə də, özəlləşdirmə proqramının tətbiqinə 1995-ci ildən başlandı. Bir neçə mərhələdə həyata keçirilən özəlləşdirmə proqramının ilk mərhələsində otuz min dövlət müəssisəsi özəlləşdirilmişdir ki, bunların da 28500-ü KOS olmuşdur [13, s. 13].

Sahibkarlıq fəaliyyətinin normativ-hüquqi anlayışı ilk dəfə 15 dekabr 1992-ci il tarixli “Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanununun 1-ci maddəsində qeyd edilmişdir: “Sahibkarlıq fəaliyyəti şəxsin müstəqil surətdə, öz riski ilə həyata keçirdiyi, əsas məqsədi əmlak istifadəsindən, əmtəə satışından, işlər görülməsindən və ya xidmətlər göstərilməsindən mənfəət götürülməsi olan fəaliyyətdir” [3].



Müstəqil Azərbaycanın konstitusiyasında da sahibkarlıq fəaliyyətinə yer verilmişdir. Belə ki, konstitusiyanın 59-cu maddəsinin I hissəsinə görə, “hər kəs öz imkanlarından, qabiliyyətindən və əmlakından sərbəst istifadə edərək təkbaşına və ya başqaları ilə birlikdə azad sahibkarlıq fəaliyyəti və ya qanunla qadağan edilməmiş digər iqtisadi fəaliyyət növü ilə məşğul ola bilər”. Bu maddənin II hissəsində isə, bu cür deyilir: “Dövlət sahibkarlıq sahəsində yalnız dövlət məraqlarının, insan həyatının və sağlamlığının müdafiəsi ilə bağlı tənzimləməni həyata keçirir” [1].

Bu kontekstdə vacib və əhəmiyyətli məsələlərdən biri də 28 dekabr 1999-cu ildə qəbul olunmuş Mülki Məcəllədir. Mülki Məcəllənin də məqsəd və vəzifələrindən biri “sahibkarlıq fəaliyyətini dəstəkləmək və sərbəst bazar iqtisadiyyatının inkişafına şərait yaratmaq”dır [2].

Bu gün Azərbaycanda sahibkarlığın, o cümlədən kiçik sahibkarlığın inkişafı tamamilə fərqli mərhələyə keçmişdir. Qanunvericilik bazası demək olar ki, tam formalaşmışdır. Yeri gəlmişkən, ölkə qanunvericiliyində iri, orta və kiçik sahibkar meyarlarının müəyyən edilməsi və sahibkarların təsnifatlaşdırılması, sahibkarlıq subyektlərinin dolğun statistikasının və təhlilinin aparılması, bununla bağlı dövlət tənzimlənməsinin həyata keçirilməsi məqsədilə Nazirlər Kabinetinin 2 iyun 2015-ci il tarixli 215 nömrəli Qərarı ilə “İri, orta və kiçik sahibkar meyarları” təsdiq edilmişdir. Meyarlara əsasən işçilərin orta siyahı sayı 25 nəfərdək, illik gəliri 200 min manatadək olan sahibkarlar kiçik, işçilərin orta siyahı sayı 25 nəfərdən 125 nəfərdək, illik gəliri 200 min manatdan 1.250 min manatadək olan sahibkarlar orta, işçilərin orta siyahı sayı 125 nəfər və ondan yuxarı, illik gəliri 1.250 min manatdan və ondan yuxarı olan sahibkarlar iri sahibkar müəyyən olunmuşdur. Sahibkarların bu meyarlar üzrə müəyyənləşdirilməsi üçün “işçilərin orta siyahı sayı” və “illik gəlir” göstəricilərindən daha yüksək olanı əsas götürülür [4].

Keçən dövr ərzində sahibkarlığa, o cümlədən kiçik sahibkarlığa dövlət dəstəyi də forma və məzmun baxımından xeyli dəyişmişdir. Belə ki, hazırda:

- Kiçik sahibkarlara sadələşdirilmiş vergi sistemi tətbiq edilir (Mövcud vergi qanunvericiliyində sadələşdirilmiş vergi dərəcəsi Bakı şəhərində 4 %, digər regionlarda isə 2 % miqdarındadır. Sadələşdirilmiş vergi ödəyicisi olan fiziki şəxs sahibkarlıq fəaliyyəti üzrə ƏDV və gəlir vergisindən, hüquqi şəxs isə ƏDV və mənfəət vergisindən azaddır [26];
- Aqrar sektorda çalışan sahibkarlar torpaq vergisi istisna olmaqla, bütün vergi növlərindən azad edilir;
- Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyinin Sahibkarlığı Kömək Milli Fondundan sahibkarlara güzəştli şərtlərlə kreditlər verilir (2017-ci ildə sahibkarlar tərəfindən təqdim edilən 1953 layihəyə fond tərəfindən 146000 manat kredit verilmişdir ki, bunun da nəticəsində 6591 yeni iş yerlərinin yaradılması nəzərdə tutulmuşdur. Fond tərəfindən sahibkarlara verilmiş 146000 manat güzəştli kreditin böyük bir hissəsi böyük həcmli kreditlərin payına düşür [21]);
- “Aqrolizinq” ASC xətti ilə sahibkarlara ucuz qiymətlərlə mineral gübrələr və texniki vasitələr satılır (“Aqrolizinq” ASC tərəfindən kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçılarına lizinq yolu ilə satılmış və verilmiş maşınların dəyəri 2014-cü ilə 95,1 milyon manat, 2015-ci ildə 59,2 milyon manat və 2016-cı ildə isə 138,7 milyon manat təşkil etmişdir [10]).

Ötən dövr ərzində Azərbaycanda sahibkarlığın inkişafının dəstəklənməsi üçün bir sıra digər tədbirlər də həyata keçirilmişdir [5, s.8]:

1. Sahibkarlıq sahəsində aparılan yoxlamaların ilk öncə 2 il müddətinə, daha sonra 2021-ci ilədək dayandırılması;

2. Sahibkarlıq fəaliyyəti üçün lisenziya və icazələrin sayının və ödənilən rüsumların məbləğlərinin dəfələrlə azadılması;
3. İcazələrin verilməsi prosedurlarının sadələşdirilməsi, o cümlədən bu sahədə elektron portalın yaradılması üzrə işlərin davam etdirilməsi;
4. Sahibkarların hüquqlarının qorunması ilə bağlı Apellyasiya Şuralarının yaradılması;
5. Ölkə ərazisindən tranzit yüklərin daşınmasında "bir pəncərə" prinsipinin tətbiq olunması;
6. Ölkədə investisiyaların təşviqinin artırılması məqsədilə 7 il müddətində vergi və gömrük güzəştlərinin verilməsi;
7. İdxal-ixrac əməliyyatları zamanı gömrük prosedurlarının sadələşdirilməsi məqsədilə elektron gömrük xidmətlərinin daha da genişləndirilməsi, tələb olunan sənədlərin və prosedurların sayının minimuma endirilməsi;
8. Malların və nəqliyyat vasitələrinin gömrük sərhədindən keçirilməsi üçün "Yaşıl dəhliz" və beynəlxalq təcrübədə mövcud olan digər buraxılış sistemlərinin yaradılması və s.

Azərbaycanda sahibkarlığın, o cümlədən kiçik sahibkarlığın inkişafı beynəlxalq təşkilatların hesabatlarında da öz əksini tapmışdır. Belə ki, Dünya Bankı (DB) və Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası (BMK) tərəfindən hazırlanan "Doing Business 2018" hesabatının reytingində Azərbaycan 190 ölkə arasında 57-ci yeri tutmuşdur və bir sıra göstəricilər görə qabaqcıl ölkələri geridə qoymuşdur [12, s.169], [22].

ABŞ-ın "Heritage" Fondu və "Wall Street Journal" qəzetinin birgə hazırladığı "İqtisadi Azadlıq İndeksi 2018" Azərbaycan Respublikası 100 mümkün xaldan 64,3 xal toplamaqla, dünyanın 186 ölkəsi arasında 67-ci yeri tutaraq iqtisadi cəhətdən orta azad ölkələr sırasına daxil olmuşdur [12, s.170], [23].

Ümumdünya İqtisadi Forumu (ÜİF) tərəfindən hazırlanan 2017-2018-ci illərdə dünya ölkələri iqtisadiyyatlarının rəqabətə davamlılıq reytingində Azərbaycan 137 ölkə arasında 35-ci yeri tutmuşdur [12, s.170], [24].

### **3. Azərbaycan sənayesində kiçik sahibkarlığın mövcud vəziyyəti (statistik təhlil)**

Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri 2 qrupa bölünür: 1) Fərdi sahibkarlar (yəni, hüquqi şəxs yaratmadan müəssisənin yeganə sahibi), 2) Kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri (KOS – yəni, hüquqi şəxslər).

Fərdi sahibkarlar birmənalı olaraq hüquqi baxımdan kiçik sahibkarlıq subyektləri hesab olunurlar, hüquqi şəxs kimi qeydiyyatda alınanlar isə ölkəmizdə 2 göstəriciyə (işçilərin orta siyahı sayı və illik gəlir) əsasən təsnif olunurlar [11].

Qeyd edildiyi kimi, kiçik sahibkarlıq hər bir ölkə iqtisadiyyatında mühüm sosial-iqtisadi funksiyalar yerinə yetirir və buna görə də müasir dövrdə onun rolunun artması təsadüfi deyil, əslində zəruri qanunauyğunluqdur. Bunu Azərbaycanda kiçik sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişaf dinamikasından aydın görmək mümkündür.

Cədvəl 1. Kiçik sahibkarlıq subyektlərinin əsas makro-iqtisadi göstəriciləri

Göstəricilər	İllər				
	2012	2013	2014	2015	2016
Yaradılmış əlavə dəyər, <i>milyon manat</i>	2081,0	2453,3	2362,8	2932,5	2928,0
İşçilərin sayı, <i>min nəfər</i>	95,5	109,0	115,0	87,6	100,9
Orta aylıq nominal əmək haqqı, <i>manat</i>	263,3	303,5	348,0	350,1	322,2
Əsas kapitalla investisiyalar, <i>milyon manat</i>	531,6	486,3	746,5	2123,2	2461,0
Dövriyyə, <i>milyon manat</i>	5100,6	6072,6	5951,7	4718,4	4666,1

**Mənbə:** Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatları əsasında tərtib edilmişdir

Cədvəldən aydın olur ki, 2012-2016-cı illər ərzində Azərbaycanda kiçik sahibkarlıq subyektlərinin 5 əsas makro-iqtisadi göstəricisindən 4-ü üzrə artım, 1 əsas göstəricidə isə azalma olmuşdur. Belə ki, yaradılmış əlavə dəyər 40,7 %, işçilərin sayı 5,6 %, orta aylıq nominal əmək haqqı 22,3 %, əsas kapitalla investisiyalar isə 362,9 % artmış, dövriyyə isə, 8,5 % azalmışdır. Bu göstəricilərin müqayisəli təhlilindən belə nəticə çıxarmaq olar ki, əsas etibarilə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyət miqyası genişlənmiş, əmək məhsuldarlığı və digər iqtisadi səmərəlilik göstəriciləri əhəmiyyətli dərəcədə artmışdır.

Statistik məlumatlardan 2012-2016-cı illər arasında həm kiçik sahibkarlıq subyektlərinin ümumi sayının, həm də sənaye üzrə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin sayının artdığını görmək mümkündür. 2012-ci ilə nisbətən 2016-cı ildə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin ümumi sayı 32,6 %, sənaye üzrə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin sayı isə 42,2 % artmışdır.

Cədvəl 2. Kiçik sahibkarlıq subyektlərinin sayı

Göstəricilər	İllər				
	2012	2013	2014	2015	2016
Kiçik sahibkarlıq subyektlərinin ümumi sayı	141422	165277	186898	183271	187598
<i>Fərdi sahibkarlar</i>	127768	150816	171917	165424	170763
<i>Hüquqi şəxslər</i>	13654	14461	14981	17847	16835
Sənaye üzrə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin sayı	4326	5173	6418	4551	6152
<i>Fərdi sahibkarlar</i>					
<i>Hüquqi şəxslər</i>	2505	3369	4697	3310	-
	1821	1804	1721	1241	-
Yekuna nisbətən, <i>faizlə</i>	3	3,1	3,4	2,4	3,2

**Mənbə:** Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatları əsasında tərtib edilmişdir

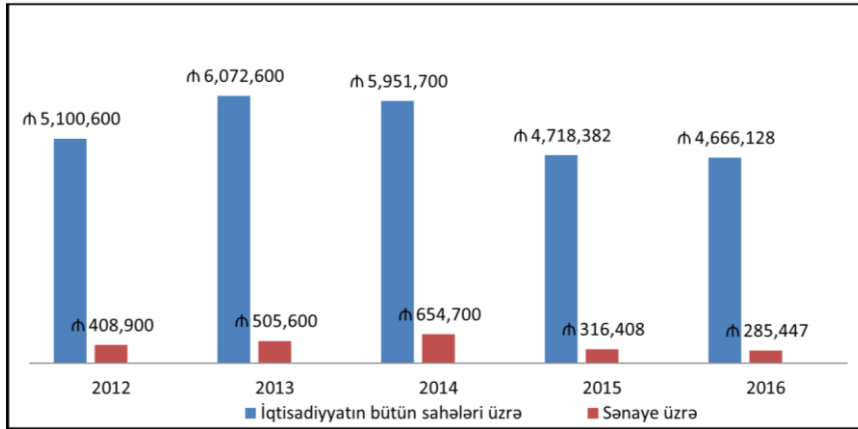
Kiçik sahibkarlıq subyektlərinin ümumi sayında fərdi sahibkarların sayı 2012-ci ilə nisbətən 2016-cı ildə 33,6 %, hüquqi şəxslərin sayı isə 23,3 % artmışdır. Bundan başqa, 2012-ci ildə sənaye üzrə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin kiçik sahibkarlıq subyektlərinin ümumi sayındakı çəkisi 3 %, 2016-cı ildə isə 3,2 % olmuşdur və 2012-ci ilə nisbətən 2016-cı ildə sənaye üzrə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin çəkisi 6,6 % artmışdır. Sənaye üzrə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin tərkibində fərdi sahibkarların sayı 2012-ci ilə nisbətən növbəti illərdə artmış, hüquqi şəxslərin sayı isə azalmışdır.

Son 5 ildə bütün kiçik sahibkarlıq subyektlərinin 50 %-dən çox hissəsi Bakı şəhəri və Aran iqtisadi rayonunda cəmləşmişdir. Belə ki, 2012-ci ildə bütün kiçik sahibkarlıq subyektlərinin 35,3 %-i Bakı şəhərində, 18,4 %-i Aran iqtisadi rayonunda cəmləşmişdir. 2016-cı ildə isə bu rəqəmlər 38,8 % və 16,9 % olmuşdur. 2012-2016-cı illər arasında Kəlbəcər-Laçın iqtisadi rayonu istisna olmaqla, yerdə qalan bütün iqtisadi və inzibati rayonlarda cəmləşən kiçik sahibkarlıq subyektlərinin sayı artmışdır. Kəlbəcər-Laçın iqtisadi rayonunda cəmləşən kiçik sahibkarlıq subyektlərinin sayı isə 2012-ci ilə nisbətən 2016-cı ildə düz 66,8 % azalmışdır. 2012-ci ilə nisbətən

tən 2016-cı ildə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin sayının ən çox artdığı ərazilər Bakı şəhəri və Quba-Xaçmaz iqtisadi rayonu olmuşdur.

Tədqiq olunan illər ərzində iqtisadiyyatın bütün sahələrində kiçik sahibkarlıq subyektlərinin məhsul buraxılışının azaldığını görmək mümkündür.

**Qrafik 1.** Kiçik sahibkarlıq subyektlərinin məhsul buraxılışı (manat)



**Mənbə:** Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatları əsasında tərtib edilmişdir

Verilən qrafikdən aydın görünür ki, 2012-ci ilə nisbətən 2016-cı ildə iqtisadiyyatın bütün sahələri üzrə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin məhsul buraxılışı 8,5 % azalmışdır. Sənaye üzrə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin məhsul buraxılışında da azalma olmuşdur. Belə ki, bu sektordə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin məhsul buraxılışı düz 30,2 % azalmışdır. Bundan başqa, sənaye sektoru üzrə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin məhsul buraxılışının iqtisadiyyatın bütün sahələrindəki çəkisi 2014-cü ildən sonra azalmağa başlamışdır və 2012-ci ilə nisbətən 2016-cı ildə bu çəki 23,25 % azalmışdır.

Statistiki məlumatlardan, 2012-2014-cü illər arasında iqtisadiyyatın bütün sahələri, eləcə də sənaye üzrə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin məhsul buraxılışında payının artdığını, 2014-cü ildən sonra isə getdikcə azaldığını görmək mümkündür. Belə ki, 2012-ci ilə nisbətən 2016-cı ildə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin məhsul buraxılışında payı iqtisadiyyatın bütün sahələri üzrə 43,75 %, sənaye üzrə 25 % azalmışdır. Bundan başqa, 2012-2016-cı illər arasında kiçik sahibkarlıq subyektlərinin məhsul buraxılışının 50 %-dən çox hissəsi Bakı şəhərinin payına düşür. Bakı şəhərindən sonrakı yeri Aran iqtisadi rayonu tutmaqdadır.

Kiçik sahibkarlığın iqtisadiyyatda rolunu nümayiş etdirən növbəti göstərici əsas kapitalla yönəldilmiş vəsaitlərin dəyəridir ki, növbəti cədvəl bu məsələyə aydınlıq gətirir.

**Cədvəl 3.** Kiçik sahibkarlıq subyektləri tərəfindən əsas kapitalla yönəldilmiş vəsaitlərin dəyəri, (milyon manat)

Göstəricilər	İllər				
	2012	2013	2014	2015	2016
İqtisadiyyatın bütün sahələri üzrə	531627,2	486343,5	746451,6	2123187,1	2461037,0
Sənaye üzrə	244765,8	251895,3	248400,0	351685,8	266177,1
Yekuna nisbətən, faizlə	46	51,8	33,3	16,5	10,8

**Mənbə:** Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatları əsasında tərtib edilmişdir

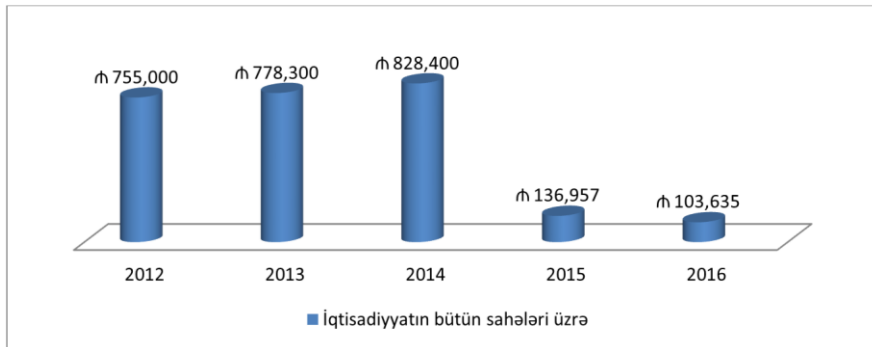
Beləliklə, cədvələ əsasən, 2012-2016-cı illər arasında həm iqtisadiyyatın bütün sahələri üzrə, həm də sənaye üzrə kiçik sahibkarlıq subyektləri tərəfindən əsas kapitalla yönəldilmiş vəsaitlərin dəyərinin artdığını söyləmək mümkündür. Görünən odur ki, iqtisadiyyatın bütün sa-

hələri üzrə əsas kapitalla yönəldilmiş vəsaitlərin dəyəri 362,9 %, sənaye üzrə əsas kapitalla yönəldilmiş vəsaitlərin dəyəri isə 8,7 % artmışdır. Buna baxmayaraq, kiçik sahibkarlıq subyektləri tərəfindən sənaye sektoruna yönəldilmiş əsas vəsaitlərin dəyərinin iqtisadiyyatın bütün sahələrinə yönəldilmiş əsas vəsaitlərin dəyərindəki çəkisi 2013-cü ildən etibarən azalmağa başlamışdır və 2012-ci ilə nisbətən 2016-cı ildə bu çəki 76,5 % azalmışdır. Bundan başqa, əsas kapitalla qoyulan vəsaitlərin həcmində kiçik sahibkarlıq subyektlərinin payı iqtisadiyyatın bütün sahələri üzrə 2014-cü ildən etibarən artmağa başlamışdır. Buna baxmayaraq, 2011-ci ildən başlayaraq sənaye sektorunun payı azalmağa başlamışdır.

Statistiki məlumatlar göstərir ki, xüsusilə, 2015 və 2016-cı illərdə kiçik sahibkarlıq subyektləri öz investisiyalarını əsas etibarilə Bakı şəhərinə qoymuşdurlar. Belə ki, 2012-ci ilə nisbətən 2016-cı ildə kiçik sahibkarlıq subyektləri tərəfindən Bakı şəhərinə qoyulmuş investisiyanın həcmi 5292 %, yəni, 52,9 dəfə artmışdır. Bununla yanaşı, kiçik sahibkarlıq subyektləri tərəfindən Dağlıq Şirvan iqtisadi rayonuna qoyulan investisiyanın həcmi 4050% (40,5 dəfə) və Gəncə-Qazax iqtisadi rayonuna qoyulan investisiyanın həcmi isə 292,9 % (2,9 dəfə) artmışdır. Bundan başqa, Quba-Xaçmaz və Abşeron iqtisadi rayonlarına kiçik sahibkarlıq subyektləri tərəfindən qoyulmuş investisiyaların həcmində kəskin şəkildə azalma baş vermişdir. Belə ki, 2012-ci ilə nisbətən 2016-cı ildə kiçik sahibkarlıq subyektləri tərəfindən Quba-Xaçmaz iqtisadi rayonuna qoyulan investisiyanın həcmi 86,7 %, Abşeron iqtisadi rayonuna qoyulan investisiyanın həcmi isə 63,7 % azalmışdır. Bu o deməkdir ki, kiçik sahibkarlıq subyektləri son illərdə müxtəlif səbəblərdən öz investisiyalarını bu iqtisadi rayonlara qoymaq istəməirlər və digər iqtisadi və inzibati rayonlara üz tuturlar.

Kiçik sahibkarlıq subyektlərinin pərakəndə ticarət dövriyyəsi 2012-2014-cü illər arasında artışıda olduğunu, lakin 2014-cü ildən sonra bu göstəricinin kəskin şəkildə azaldığını müvafiq qrafikdən görmək mümkündür.

**Qrafik 2.** Kiçik sahibkarlıq subyektlərinin pərakəndə ticarət dövriyyəsi (manat)



**Mənbə:** Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatları əsasında tərtib edilmişdir

Qrafikdən görüldüyü kimi, 2012-ci ilə nisbətən 2016-cı ildə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin pərakəndə ticarət dövriyyəsi 86,2 % azalmışdır. Onu da qeyd etmək yerinə düşər ki, 2015-ci ildə sənaye üzrə kiçik sahibkarlıq subyektlərinin pərakəndə ticarət dövriyyəsi 1904,1 manat, 2016-cı ildə isə 2424,0 manat olmuşdur [8], [9].

### Nəticə və təkliflər

Kiçik sahibkarlıq ölkələrin sosial-iqtisadi inkişafında çox mühüm rol oynayır. Xüsusən də, ümumi daxili məhsulun formalaşması, məşğulluq və investisiya qoyuluşlarının davamlı artırılması, büdcənin vergi ehtiyaclarının ödənilməsi məsələlərində kiçik sahibkarlıq subyektləri-

nin rolu böyükdür. Eyni zamanda, kiçik sahibkarlıq ölkədə sağlam rəqabət mühitinin formalaşmasında, yeni iş yerlərinin yaradılmasında, əhalinin işsizlik probleminin həllində, yerli xammal resursları və istehsalat tullantılarının yenidən istifadə edilərək bazarın əmtəə və xidmətlərlə zənginləşdirilməsində də çox ciddi iş görürlər.

Texnologiya sahəsindəki inkişaf, milli və beynəlxalq əlaqələr, dəyişən iqtisadi, siyasi, mədəni sistemlər bazar şərtlərini getdikcə çətinləşdirməkdədir. Kifayət qədər gücə və təcrübəyə sahib müəssisələr bu dəyişmələrə doğru qərarlar alaraq asan bir şəkildə uyğunlaşa bilirlər. Kiçik sahibkarlıq subyektləri hər nə qədər çevik olsalar da kadr, sərmayə, texnologiya yetərsizliyi, onlarda müəyyən problemlərin ortaya çıxmasına səbəb olur.

Kiçik sahibkarlıq subyektlərinin Azərbaycanın makroiqtisadi göstəricilərində payının araşdırılması əsasında əldə edilən nəticələrdən məlum olmuşdur ki, digər sahələrə nisbətən bu sektorda kiçik sahibkarlıq zəif inkişaf etmişdir. Nəticələr göstərir ki, kiçik müəssisələrin sayının çoxluğu ilə onların ölkənin makroiqtisadi göstəricilərində payı arasında təzadlı vəziyyət mövcuddur və bu vəziyyət kiçik müəssisələrin keyfiyyətə inkişafı üçün müvafiq mühitin yaradılması zərurətini meydana çıxarmışdır.

Aparılan araşdırmalar nəticəsində belə qənaətə gəlmək olur ki, Azərbaycanın sənaye sektorunda fəaliyyət göstərən kiçik sahibkarlıq subyektlərində xüsusilə biznesin təşkili və idarə edilməsi baxımından vəziyyət arzu olunan səviyyədə deyil. Bunun səbəbləri, sənaye təyinatlı kiçik sahibkarlıq subyektlərində müasir biznes təsəvvürünün olmaması və mütəxəssis yetərsizliyidir. Bunun obyektiv və subyektiv səbəbləri vardır. Obyektiv səbəblər kimi, hazırda ölkədə iş sahibi olan kütlənin böyük bir hissəsinin sovet dövründə təlim-təhsil görmələri və bunun nəticəsi olaraq, bazar iqtisadiyyatı mövzusunda yetərli informasiyaya sahib olmamaları, ölkədə ciddi rəqabət mühitinin yoxluğu və s., subyektiv səbəblər kimi isə, sahədə fəaliyyət göstərən təşəbbüskarların özlərini yeni şərtlərə uyğunlaşdırma bilməmələri, müasir biliklərə sahib olanların isə, mövcud vəziyyətlə yetinmələri sadalana bilər.

Kiçik sahibkarlıq subyektlərində tərəfimizdən aparılan araşdırmalarda biznes fəaliyyətlərinin yetərsiz və pərakəndə olması diqqəti çəkişdir. Belə ki, kiçik müəssisələrin böyük əksəriyyətində SWOT təhlili ya aparılmır, ya da düzgün aparılmır. Bunun nəticəsində kiçik müəssisələr nə özlərinin güclü və zəif tərəflərini, nə də bazardakı fürsət və təhlükələri tam şəkildə görə bilmirlər. Sənaye təyinatlı kiçik müəssisələrdə müxtəlif səbəblərdən – baha başa gəlməsi, çox vaxt tələb etməsi, mütəxəssis yetərsizliyi və digər səbəblərdən marketinq tədqiqatları aparılmır.

Kiçik müəssisənin qarşılaşdığı problemlərin bir çoxunun səbəbi büdcə yetərsizliyidir. Məhz bu səbəbdən innovasiya fəaliyyətinə diqqət yetirilmir və bu diqqətsizlik üzündən sənaye təyinatlı kiçik müəssisələr müştəri məmnuniyyətinin təmin edilməsində çox ciddi sıxıntılar yaşayırlar.

Maliyyə imkanlarının yetərli səviyyədə olmaması, kiçik sahibkarlığa keyfiyyətli kadr cəlbinə də imkan vermir ki, bu da davamında çoxsaylı problemlərin ortaya çıxmasına zəmin yaradır.

Sənaye təyinatlı kiçik sahibkarlıq subyektlərinin qarşılaşdığı problemlərin həlli istiqamətində aşağıdakı tədbirlərhəyata keçirilməlidir:

1. Kiçik müəssisələrdə müasir biznes anlayışının mənimsənilməsi məqsədilə müəssisənin bütün işçiləri – üst səviyyə idarəçilərindən sadə işçiyə qədər bütün personal təlim-tədris prosesinə cəlb edilməlidir;

2. Kiçik müəssisələrdə, başda marketing funksiyası olmaqla bir çox biznes funksiyası sistemləşdirilməlidir;
3. Müəssisənin missiya, vizyon və digər əsas məsələləri müasir biznes anlayışı çərçivəsində yenidən gözdən keçirilməli, SWOT təhlil əsasında strateji məqsədlər müəyyən olunmalı, strateji biznes planları hazırlanmalıdır;
4. Kiçik müəssisələr marketing kompleksi anlayışına ciddi yanaşmalı, istehsalı müəssisə üçün rentabelli olmayan əmtəələr əmtəə nomenklaturasından çıxarılmalı, qiymətləndirmə sistem və hədəfləri, bölgü kanalları və stimullaşdırma metodlarına ciddi şəkildə diqqət yetirilməlidir;
5. Kiçik müəssisələr bazarda rəqabət güclərini artırmaq üçün reklam, ictimaiyyətlə əlaqələr (PR) və digər stimullaşdırma metodları üçün büdcə ayırmaqdan qaçmamalıdırlar. Müştərilərin zövq və ehtiyaclarının sürətlə dəyişdiyi hazırki dövrdə kiçik müəssisələr istehsalından prosesindən tutmuş satış sonrası xidmətlərə qədər hər mərhələdə müştəri istək və ehtiyaclarını ön planda tutmalıdırlar. Bunun üçün bazar araşdırmasına önəm verməli, bu mövzuda ixtisaslaşmış təşkilatlarla əməkdaşlıq etməlidirlər;
6. Kiçik müəssisələr innovasiya fəaliyyətinə büdcə ayırmalı və texnoloji yenilikləri yaxından izləməlidirlər. Statistik məlumatlar göstərir ki, 2016-cı ildə Azərbaycanda innovasiya fəaliyyətlərinə çəkilən xərclərin ÜDM-də payı 0,2 %-dir və ildən-ilə bu xərclər azalmışdır. 2016-cı ildə sənaye müəssisələrinin texnoloji innovasiya xərclərinin cəmi 0,04 %-i elmi-tədqiqat və işləmələrə çəkilən xərclərdir;
7. Əlverişli innovasiya mühitinin yaradılması məqsədilə innovasiya fəaliyyətli kiçik müəssisələrə müxtəlif əlavə vergi güzəşti və imtiyazlar verilməlidir;
8. Azərbaycanda kiçik sahibkarlıq subyektlərinin təşviqi tədbirləri onların fəaliyyətinin keyfiyyətə yüksəldilməsinə dəstək istiqamətində davam etdirilməlidir;
9. Kiçik sahibkarlığın stabil inkişafına üçün Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun fəaliyyəti genişləndirilməli və ya uzunmüddətli zəmanətli kreditlərin verilməsi məqsədilə dövlət hesabına, xüsusi Kredit Fondu yaradılmalıdır.

Fikrimizcə, bu sadalanan məsələlərin həlli, ölkənin sənaye sektorunda fəaliyyət göstərən kiçik sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyətində səmərəliliyin artmasına və onların iqtisadiyyata arzu olunan səviyyədə tövhələr verməsinə gətirib çıxaracaqdır.

#### **İSTİFADƏ EDİLMİŞ ƏDƏBİYYAT**

1. Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyası, 1995
2. Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi, Bakı, 1999
3. "Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanunu, Bakı, 1992
4. "İri, orta və kiçik sahibkar meyarları"nın təsdiq edilməsi haqqında Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabinetinin qərarı, Bakı, 2015
5. Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi, Bakı, 2016
6. Azərbaycan Respublikası Dövlət Antiinhisar Siyasəti və Sahibkarlığa Kömək Komitəsi və Birləşmiş Millətlər Təşkilatının İnkişaf Proqramı, "Azərbaycan İqtisadiyyatında Kiçik və Orta Sahibkarlıq", Bakı, 2001
7. Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi, "Azərbaycanın sənayesi", Statistik məcmuə, Bakı, 2017
8. Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi, "Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlıq (2017)", Statistik məcmuə, Bakı, 2018
9. Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi, "Azərbaycanda kiçik sahibkarlıq (2016)" Statistik məcmuə, Bakı, 2017

10. Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi, "Azərbaycanın kənd təsərrüfatı", Statistik məcmuə, Bakı, 2017
11. Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyasının (IFC) Azərbaycanda Biznes Mühitinin Təkmilləşdirilməsi Layihəsinin Kiçik və orta müəssisələr üzrə hesabatı, Bakı, 2009
12. Gülməmmədov V. Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlığın tənzimlənməsində vergitutma amilləri // Azərbaycanın vergi jurnalı, 2014, № 3, ss. 161-176
13. 525-ci qəzet, 1 yanvar 2001
14. Bağnaçık A., Küçük ve Orta Boy Firmalar, Dünya Yayınları, İstanbul 1989
15. O. Alpugan, Küçük İşletmeler, 3. Basım, Özgün Matbaacılık, Ankara 1998
16. Özdemir S., Kamalov N., "Azerbaycan`da küçük ve orta ölçekli işletmeler", Orta Asya`dan Balkanlara KOBİ niteliğinde aile işletmeleri, Nobel, Ankara, 2011, ss. 69-90
17. Tüzün T., KOBİ`lerin sorunları, I Uluslararası Küçük ve orta Ölçekli İşletmeler Kongresi, 23-26 haziran 2001, Bişkek, Kırgızistan, ss. 345-348
18. Zengin E., Kamalov N., "Azerbaycan Ekonomisinin Gelişimi içerisinde KOBİ'ler", Yeni yüzyılda Azerbaycan" ın Sosyo-Ekonomik Yapısı, Ed.. Doç.Dr. Hasan Selçuk, Tasam yayınları, 2004, ss. 99-119
19. Riberio-Soriano D., Small business and entrepreneurship: their role in economic and social development // Entrepreneurship &Regional Development, 2017, № 29, ss.1-3
20. Cəfərov V., KOS-ların iqtisadiyyatda yeri // "Ekspress" jurnalı, 2012, <http://www.anl.az/down/meqale/express/2012/avqust/257640.htm> (20.03.2018)
21. Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyi Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu, <http://anfes.gov.az/az/news/33755220-0d79-11e8-a1fe-000c29864286/09-02-2018.html>, (08.04.2018)
22. Dünya Bankı və Beynəlxalq Maliyyə Korporasiyası, <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>, Birgə layihə (14.04.2018)
23. "Heritage" Fondu, <https://www.heritage.org/index/pdf/2018/countries/azerbaijan.pdf>, ABŞ, (15.04.2018)
24. Ümumdünya İqtisadi Forumu, <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>, (16.04.2018)
25. Kələntərli H., "Biznes – inkubatorlar və kiçik sahibkarlığın inkişafında onların rolu", <http://unec.edu.az/application/uploads/2016/07/Hamid-Kalantarli-dissertasiya.pdf>, 2016
26. Azərbaycan Respublikası Vergilər Nazirliyi, "Sadələşdirilmiş vergi ödəyicilərinin vergi öhdəlikləri", <http://www.taxes.gov.az/beledchi/beledchi/8.html>



UOT: 338.246.8

## AZƏRBAYCANDA XİDMƏT SƏNAYESİNDƏ MÜŞTƏRİ MƏMNUNİYYƏTİNİN ƏHƏMİYYƏTİ: QONAQLAMA VƏ RESTORAN XİDMƏTİ NÜMUNƏSİNDƏ

**Rüfət MƏMMƏDOV**

Bakı Mühəndislik Universiteti, Biznesin idarəedilməsi kafedrası

Bakı / AZƏRBAYCAN

*rmammadov@beu.edu.az*

**Lalə ƏZİMOVA**

Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti

Bakı ş. İstiqlaliyyət 6

*azimova02@gmail.com*

### XÜLASƏ

İqtisadiyyatda istehlakçı məmnuniyyəti bir müəssisənin onun rəqiblərinə münasibətdə vəziyyətini nümayiş etdirən əsas göstəricidir. Müştəri məmnuniyyətinin səviyyəsinin müəyyən edilməsi hər hansı bir təşkilatın problemlərini aşkar etməyə imkan verir və bu cür halları həll etmək üçün bir yol təqdim edir. Təşkilatlar müştərilər arasında birliklər qurmaq və onlarla tanış olmaq üçün kritik nöqtədir. Müştərilərlə qanuni bir maraq doğuran münasibətlərin qurulması onların ehtiyaclarını yerinə yetirmək üçün ilk addımdır.

Firmalar firmaların dinamik olduqları iş sektorlarında daha faydalı olmasını təmin edirlər. Bunu edərəkən bir neçə meyar istifadə edirlər. Bu kriteriyalar; statistik tədbirlər, topoqrafik tədbirlər, maddələrlə əlaqəli amillər və zehni tədbirlər. Vitrinin bölünməsi ilə təşkilatların verdikləri rəhbərliyi və təklif etdikləri müştəriləri daha yaxşı başa düşməyə və gəlirlərini artırmağa imkanları var.

Təşkilatların həyata keçirdiyi bu metodların əsas xüsusiyyətləri mənfəətə təkən verir. Təşkilatlar, bu gün və yaşa yönəldilmiş vəziyyətdə rəqiblərini kəsməklə faydalar əldə etmək niyyətindədirlər. Beləliklə, ehtiyac müştərilərin ehtiyaclarını, istəklərini və gözləntilərini yerinə yetirməkdir.

**Açar sözlər:** müştəri məmnuniyyəti, xidmət, qonaqlama, otel, restoran, loyallıq və ya sadiqlik, gəlir.

### ВАЖНОСТЬ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ КЛИЕНТОВ В СФЕРЕ УСЛУГ АЗЕРБАЙЖАНЕ: НА ПРИМЕРЕ ГОСТЕПРИИМСТВА И РЕСТОРАНОВ

### АННОТАЦИЯ

Определение уровня удовлетворенности клиентов, позволяющего выявлять любые проблемы организации. Для организаций важно создать и установить связь с ними. Большое внимание уделяется их потребностям. Фирмы должны строить своих клиентов.

Фирмы делают рынки на более выгодные в бизнес-секторах, что они динамичны. При этом они используют несколько критериев. Эти критерии; статистические меры, топографические меры, связанные с ними факторы и умственные меры. С делением витрин организации имеют возможность лучше понять как свою администрацию, так и их доход.

Основные характеристики этих методологий, которые выполняются организациями, - это стремление к прибыли. Организации намерены получать выгоды от своей дневной и возрастной ориентации. Таким образом, необходимость удовлетворения потребностей, желаний и ожиданий клиентов.

**Ключевые слова:** удовлетворенность клиентов, обслуживание, гостеприимство, отель, ресторан, лояльность.

### THE IMPORTANCE OF CUSTOMER SATISFACTION IN SERVICE INDUSTRIES IN AZERBAIJAN: IN THE EXAMPLE OF HOSPITALITY AND RESTAURANTS

### ABSTRACT

The primary indicator of consumer satisfaction in the advanced economy to demonstrate the situation of the association in respect to its rivals. Determining the level of customer satisfaction makes it possible to detect any

organization's problems and provides a way to address such cases. It is a critical point for organizations to build up associations with clients and become acquainted with them. Building up great associations with customers in light of a legitimate concern for them is the initial move towards fulfilling their needs. Firms need to build their faithfulness by making their customers more fulfilled than obtaining new customers.

The basic characteristics of these methodologies that organizations execute is a push to profit. Organizations are intending to acquire benefits by intersection their rivals in this day and age-focused condition. Thus, the need is to fulfill the customers' needs, wants and expectations.

**Key words:** customer satisfaction, service, hospitality, hotel, restaurant, loyalty, profit.

## **1. Introduction**

Since the beginning of the "customer service revolution" almost 20 years ago, the body business research has focused on meeting the needs of customers and customer-oriented organizations. Business consultants, corporations and other professionals worked to determine the characteristics of organizations that consistently cater to their customers, develop tools for monitoring customer satisfaction and constantly improve the quality of the system that responds to consumer feedback.

Expanding rivalry with globalization, changing customer requests and needs made it hard to provide consumer satisfaction and customer loyalty. The desires of customers regarding the goods and services they have consumed due to the economic and social structure are always showing signs of change. The method for accomplishing consumer fulfillment and devotion requires consistently estimating customer desires and creating products and value toward customers' desires.

In a very aggressive condition, organizations require better approaches to seize new customers, keep them in the hands of their competitors and limit the effect of focused methodologies on showcasing procedures, cost or potentially value rivalry, and lessen competition vehicles to contending organizations and the progression of interest for business products and ventures. what're more, strategies. The most widely recognized route for organizations to accomplish these objectives is to furnish consumer satisfaction with quality goods and services.

Loyal customers; they have turned into a vital subject since they don't desert business even in antagonistic conditions, and they have turned into a critical issue [1, p.5].

Indeed, even a little increment in the level of steadfast customers will prompt high productivity for the firm [2, 1997]. Hançer [3, 2003] states that there is 5% change in customer satisfaction that it may prompt a benefit increment of up to 80% from 25%. Consequently, consumer loyalty is straightforwardly or in a roundabout way identified with customer satisfaction and gainfulness for any organization in the economy. The rivalry is an idea that is seen in the present conditions just like a dynamism of globalization. In this sense, rivalry makes it essential for organizations to take after any developments whatsoever circumstances, while organizations that don't roll out the vital improvements make them experience issues in achieving their objectives or achieving their objectives.

Evaluating the estimation of the value of the created value is based on the expected benefits. The customer is satisfied with a few components of the supply (cost) and might be disappointed with others. The last piece of a meeting/disappointment relies upon the relative significance of the particular highlights of the customer benefit, and additionally their connections, (for example, value levels or vicinity to work esteem). Assessment of aggregate esteem demonstrates its taste with regards to the reaction of special, positive clients.

The customer's passionate state is an essential marker of his assent [4, p.13]. Bliss, energy, and warmth increment the general fulfillment of positive feelings, however despite what might be expected, it altogether diminishes it.

## **2. Literature review**

Consumer satisfaction was a prominent point in advertising and scholastic research subsequent to learning consumer loyalty, desires, and fulfillment of Cardozo [5, p.244].

In spite of numerous endeavors to quantify and clarify consumer loyalty, despite everything he doesn't concur with his portrayal [6, 2000]. Consumer loyalty is generally characterized as the last buyer valuation choice of a given item or administration [7, 1996]. The result of the benchmarking procedure is in opposition to desires from the generation and offer of shopper products amid and after purchaser encounter [8, p.460]. The most broadly acknowledged idea of consumer loyalty is the hypothesis of dismissal [9, p.53]. Because of the distinction between the normal and worthy outcomes levels of fulfillment. Fulfillment (positive) is just when the item or administration is superior to anticipated. Then again, execution is more awful than surprising outcomes (negative destructors). Studies demonstrate that consumer loyalty can have an immediate and aberrant effect on business comes about. Consumer loyalty positively affected business gainfulness. Numerous examinations explored associations with customer conduct designs.[10, p.169;] As per these outcomes, consumer satisfaction expands customer loyalty, influences companies goals and prompts positive conversations.

It's not astounding that distinctive examinations concentrated on finding out about the individuals who are happy with their work, given the vital part of customers' fulfillment [11, 1995]. Fulfillment can be characterized by subjective (eg, client needs, feelings) and target factors (eg item and administration highlights). Various work has been done in the hospitality industry to locate the way to consumer loyalty. Atkinson [12, p.12] characterized consumer loyalty with tidiness, security, cash esteem and consumer loyalty. Knutson [13, p.83], room tidiness and solace, area comfort, crisis administration, wellbeing and security, and worker adequacy are fundamental. Barsky and Labagh [14, p.32] report that the position, area, and room of the specialists may impact the fulfillment of the explorers. An investigation directed by Akan [15, p.39] demonstrates that the fundamental pointers of inn visitors' fulfillment are the conduct, tidiness, and auspiciousness of the representatives. Choi and Chu [16, p.277] are the main three in factors that decide the nature of the staff, room highlights, and the estimation of voyagers.

Providing customer-centric services is a beginning stage for consumer loyalty. It's generally simple to distinguish whether a customer benefit is prevalent. Visitor remarks cards (GCC) in view of Gilbert and Horsnell [17, p.450] are most used to decide in visitors' fulfillment. GCCs are normally apportioned in lodging rooms, at the front counter, or somewhere else. Be that as it may, inquire about demonstrates that numerous lodging networks utilize valuation techniques in light of insufficient tests to settle on huge and complex management choices [18, p.18; 19, p.27]. The most widely recognized hindrances can be separated into three noteworthy territories, for example, test quality, GCC plan and information accumulation and examination [20, p.450]. Another example method to improve the unwavering quality of visitor fulfillment estimation practice and this was a "decent illustration". Lessening misguided judgments by offering motivating forces for finishing studies. Some portion of the overview depends on precious worldview and forecast esteem hypothesis. In this manner, visitors can demonstrate

whether the administration is above or beneath the normal level of management and whether they assess a specific administration. Furthermore, a rundown of criteria for the GCC synthesis investigation received in this report. Schall [21, p.51] talks about overviews, scaling, approval, study timing, reviews, and test estimate.

Oliver [22, p.65] recommends in his investigation of consumer satisfaction is the center reasoning of advertising technique of any association and assumes a key part in an association achievement. Customer fulfillment is generally characterized into conditions: that it's this consumer's satisfaction result. It's a ruling that a products or services feature, or this products or services per se, comes with a pleasurable level of intake linked fulfillment. As it were, it doesn't take the aggregate level of prosperity that has an administration/item learning. Full fulfillment is normally conventionally esteemed as a general compelling outcome coming about because of the utilization or some likeness thereof of items or administrations [23, p.25].

As observed by Farris, Bendle, Pfeifer, and Reibstein [24, 2010], buyer fulfillment is portrayed by the number of consumer or the general consumer loyalty that is more than the fulfillment objectives set by the firm, its experts or divisions. Business today is to construct a tolerable customer relationship for the future, with the objective of picking up customers' fulfillment and accomplishing brief customer dependability. Co-ordinated customers are more averse to pick their items and administrations. Fulfillment might be identified with candidly or disappointed by contrasting a man's apparent execution or result of an administration or item, contingent upon the buyer's desires [25, 2009].

### **3. Methodology**

The philosophy utilized as a part of the examination was utilized to get the important data. The study technique is the most broadly utilized research strategy for deciding client desires and fulfillment levels. As a method for gathering information, studies give data and thoughts regarding the present circumstance as a quantitative strategy, furnishing consumer loyalty with engaging and remunerating benefits.

Loan costs were utilized to evaluate the statistic and financial markers of the customer incorporated into the exploration. The 5-point Likert scale depended on the review shape. There were no negative judgments in the survey frame. The best answer was 5, and the most negative answer was 1 point. The Cronbach Alfa computation and exactness proportion were ascertained utilizing 0.896 desires for consumer loyalty and 0.943 for consumer loyalty. As should be obvious from figures, the level of dependability and unwavering quality of the poll utilized is very high.

315 of 319 surveys were addressed and 315 polls were assessed. The information gathered from these reviews were broke down by factual strategies and the outcomes were deciphered.

The data acquired from the overviews were exchanged to the electronic condition with SPSS 15.0 information examination programming bundle and again with a similar program factual breaks down were made and thickness tables were given. The factual portrayal of the reactions was assessed by the connection between the inquiries of the statistic highlights of the poll and the connection between consumer loyalty (Servqual) questions, number-crunching mean, standard deviation, needy and autonomous t-test.

#### 4. Hypothesis

Guest service does not justify staying overnight. Here are some recreational services: spa, gyms, leisure and entertainment venues, outdoor or indoor pool, conference hall for formal meetings, offices in some hotels, room service 7/24, nutrition, room cleanliness, medium or luxury the range of services provided and so on. to some extent. Also, customer satisfaction in restaurant service is not enough to satisfy only the needs of foodstuffs. Customers have free internet, live music, show programs, special meals offered by the chef, as well as personal behavior against customer behavior.

When looking at customer satisfaction in hotel and restaurant services, we will try to find the answers to hypotheses. these hypotheses are as follows.

Hypothesis 1 - There is a relationship between hotel service quality and customer satisfaction.

Hypothesis 2 - There is a relationship between restaurant service quality and customer satisfaction.

Hypothesis 3 - There is a relationship between service variety and customer satisfaction.

The customer satisfaction in hotel market is evaluated with factors mentioned below.

- 1) The quality of reception
- 2) The quality of rooms
- 3) The quality of the service
- 4) Room service quality
- 5) Restaurant quality

#### 5. Results

The reliability analysis of our survey was measured by Reliability Statistics. The reliability of the survey was 0.94. which is a measure of the quality of the research done.

**Table 1.** Reliability analysis

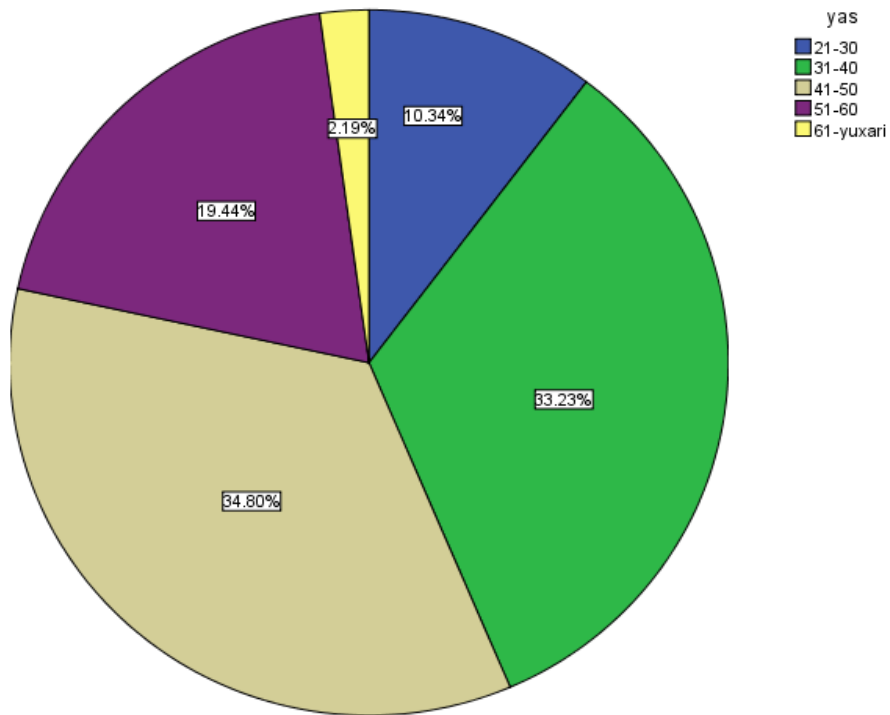
		N	%
Cases	Valid	315	98.7
	Excluded <sup>a</sup>	4	1.3
	Total	319	100.0

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.946	29

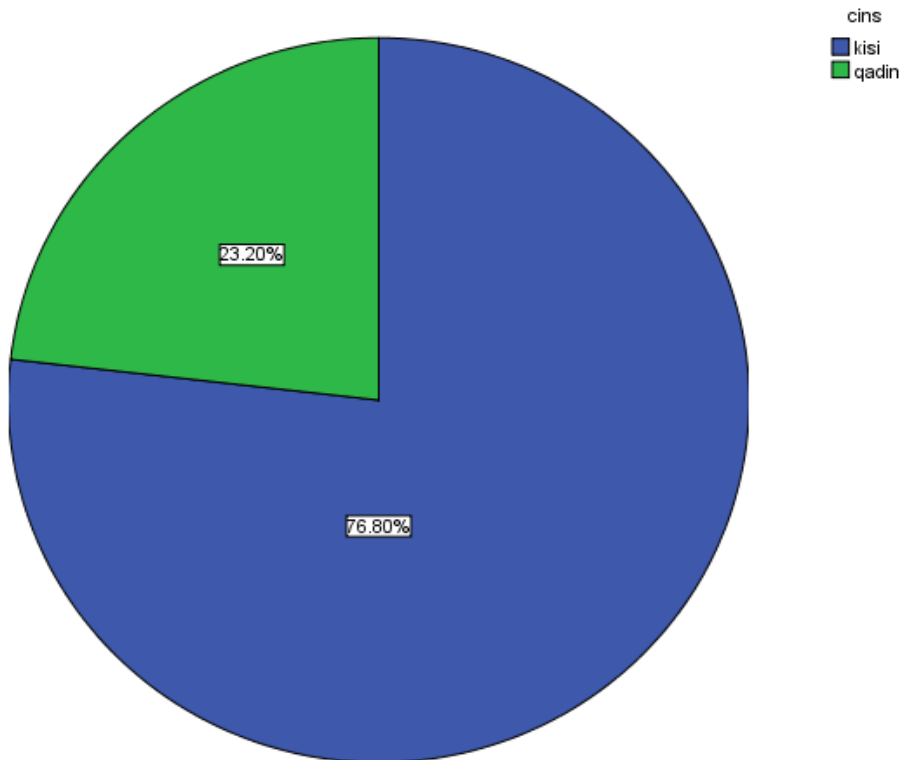
Frequency tables are composed of 3 charts, including age, gender, and nationality. Here we have the charts where each of them show the demographic indicators that were used in research. Every of them was shown in percentage.

Chart 1. Age distribution

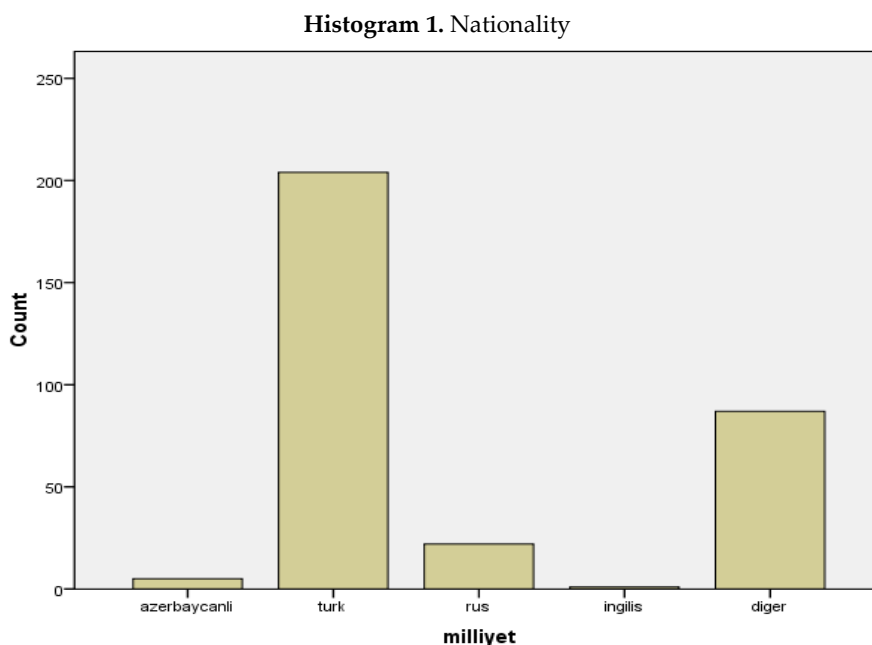


When paying attention to the age table, most people between the ages of 41-50, ie 111 people (34.8%), and 31-40 in the total number of 106 (33.2%) people, are 62 and 62 (19.4%). This indicates that among the customers preferring guests at the hotel, mostly between the ages of 41 and 50, and then between 31 and 40 years old.

Chart 2. Gender frequency



The results of the analysis show that men are more predominant. 245 people (76.8%)



When viewed as a nationality, 204 people (63.9%) are the majority of Turkish citizens. As a result, we come to the conclusion that customers who are in the "A", "X", "Y" and "Z" hotels in Baku are the customers from Turkey.

The following table describes the reasons why the hotel was chosen. Out of 319 responses from customers, only 299 have been evaluated, and the rest are empty. (or the question has not been answered or forgotten). Of the 299 out of 299 people, 26.6% have chosen the hotel for mixed reasons (at least two of the reasons for the hotel's choice), 45% of the hotel, ie 14.1%, selected on the recommendation of the hotel. Another important point is that 33% of those who prefer the hotel, ie 10.3%, stayed at the hotel based on company agreement.

**Table 2. Reason of choice**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Advice	45	14.1	15.1	15.1
	Price	9	2.8	3.0	18.1
	Pacet proqram	13	4.1	4.3	22.4
	Company agreement	33	10.3	11.0	33.4
	Comfort \ Place	10	3.1	3.3	36.8
	Reliable	10	3.1	3.3	40.1
	Spa	5	1.6	1.7	41.8
	Participant of conference	7	2.2	2.3	44.1
	Mix	85	26.6	28.4	72.6

**Table 2.** Reason of choice

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Advice	45	14.1	15.1	15.1
	Price	9	2.8	3.0	18.1
	Pacet program	13	4.1	4.3	22.4
	No comment	82	25.7	27.4	100.0
Total		299	93.7	100.0	
Missing	Previous experience	20	6.3		
	Total	319	100.0		

The analysis we have here is as follows.

The basis of the factor affecting customer satisfaction is the Reception department at hotel and hotel type businesses. When we analyze the impact of the Admissions Office on Customer Satisfaction Regression analysis through the Regression model, we can see that there is a connection between customer satisfaction with the results of admission department.

**Table 3.** Regression analysis 1

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.540	.139		11.108	.000
	Accept	-.010	.006	-.083	-1.476	.141

a. Dependent Variable: stay again

In the table above significant when we pay attention to the value, This will affect the quality of the Reception, which is offered by the Reception Office in hotels, to customer satisfaction, and will lead them to their favorite hotels even at their recent trips.

Another factor that we use to measure customer satisfaction is the quality of the room. As a result of the research, the quality of the room will also satisfy the customer and will cause him to stay in the same hotel again.

**Table 4.** Regression analysis 2

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.441	.144		9.974	.000
	Room	-.002	.004	-.039	-.688	.492

a. Dependent Variable: stay again



As can be seen from the table, significant level .000 shows that this is a relationship. The risk of regression has proven that customer satisfaction depends on the quality of the room.

Another factor to measure customer satisfaction is the quality indicator of service. On the other hand, the quality of the service has the same effect on customer satisfaction as in other factors. The following regression analysis also shows that the high quality of service affects the customer's choice of the same hotel again. This increases the customer satisfaction.

**Table 5.** Regression analysis 3

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.351	.093		14.581	.000
Service	.000	.007	-.004	-.071	.943

a. Dependent Variable: stay again

The room service was always important for the hotel. Housekeeping, laundry and room service include all the services included, which, in turn, gives customers a satisfactory or indirect result. Looking back on the table below, we can see that there is a connection between room service level and customer satisfaction.

**Table 6.** Regression analysis 4

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.439	.088		16.282	.000
Room service	-.007	.006	-.067	-1.202	.230

a. Dependent Variable: stay again

Finally, the impact of customer service on customer satisfaction has been reflected in the following table.

**Table 7.** Regression analysis 5

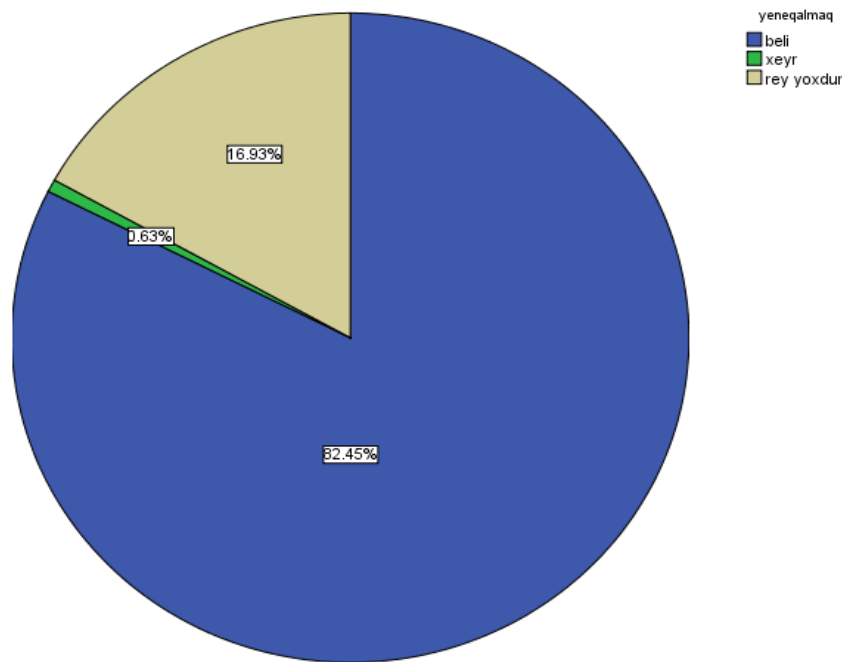
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.895	.165		11.477	.000
Restaurant	-.032	.009	-.192	-3.474	.001

a. Dependent Variable: stay again

As can be seen from the table, significant level .000 shows that this is a relationship. It should be noted that the quality of the service is also the basis of customer satisfaction.

Chart 3. Staying again



We find that 82.45% of satisfied customers will re-visit the same hotel again or use other services they offer and re-use the restaurant service. It is noted that 0.63% of other customers will no longer use these services that offer by hotel or restaurants in the future because of fully or partially non-satisfying their demand or wants. The remaining customers did not comment on the repurchasing service offered by the same company if we assumed they were partly satisfied or dissatisfied with their service.

Thus, the hypotheses we have mentioned above are confirmed. The firm must keep the customer in place for permanent income. At that time, the customer is loyal customer, so that his wishes and desires are ensured by the manufacturer and not lower than the customer expectations. If customer satisfaction meets the level of his expectations, that means getting customer satisfaction. So, it is important to improve the quality of service that is the key to achieving this satisfaction. Increase the range of offered services and provide the customer with the best possible options, in turn, must be prioritized in order to achieve satisfaction.

## 6. Conclusion

Competition and the many changes that come with globalization have led to the emergence of some new concepts in businesses. The customer has come to the fore as a concept that the businesses place importance on. The fact that the customer is important to the business has caused some changes in the marketing understanding, and the businesses have begun to adopt customer oriented approaches. About thirty years ago, while the concept of customer meant nothing for businesses, today it has become the focal point. With the importance of the customer, profit-oriented businesses have lost their validity and left their place in a customer-focused structure.

Providing customer satisfaction is helping to form the customer loyalty. The dissatisfaction of the customer causes the customer to be completely lost or the customer to complain. Researches and developed methods especially aimed at measuring customer satisfaction in service firms reveal what is the ever-changing and evolving customer expectation.

The business should be aware of customer expectations and be able to satisfy customers by developing goods and services in anticipation. Customer satisfaction does not mean that only the goods and services produced are realized in line with customer expectations. In addition, the image of the operator and how the customer perceives the goods and services produced also affects customer satisfaction.

In this study, customer satisfaction has been measured in 3 and 4 star hotels, and the quality and variety of services offered by the hotel and restaurant services have affected the customer satisfaction. Although the survey covered only a hostel based in a city, there was a link between satisfaction and quality as a result of demonstrations. At the same time, there is a great difference between quality and price in the country. The fact that prices are expensive when satisfied with the quality of the companies offering many hospitality and restaurant services is inevitable. There is an important function of catering and beverage services to ensure customer satisfaction at hotel enterprises. Research findings show that clients at hotel enterprises have low levels of nutritional care. At the same time, according to the results of research, the vast majority of customers at hotels have been buying products and services for everything. This is a sign that only hotel enterprises are put in the forefront of price-only pricing practices. In hotel enterprises, there is also a significant functionality in providing standards, as well as improving employee satisfaction, customer satisfaction and satisfaction levels.

In general I would like to point out that the service area differs significantly from the production area. Here, the evaluation of service involves both the employee or the employee and the customer himself. The presence of both parties in the creation of such services is crucial. Because the main reason for customer satisfaction is the lack of qualified staff in such businesses and the shortage of employees. From here, we can conclude that the competition between three-star hotel enterprises is more pragmatic than serving-centered, and we can conclude that these enterprises are mostly incompetent and limited. This situation undoubtedly leads to the fact that customers receive both a small number of low-quality service from hotel facilities. The incompetence and shortcomings of employees both in their professional and in-service skills are clearly reflected in the admission and registration services that are directly linked to clients.

It is important to take action for the development of the service sector. Especially it is important for the staff to specialize in their area of service, contact with clients and behaviors to be studied and applied. The emerging service sector, as well as local and international customer satisfaction and loyalty, leads enterprises to earn revenue and improves economic performance across the country.

Satisfying customers gives more revenue to the firm. Every satisfied customer earns new customers to the company. Moreover, the loyalty of the satisfied customers to the firm is also increasing. A loyal customer does not pay attention to the strategies that competing companies take to attract customers. He does not break his bond with the satisfied company and always prefer the same company for the service or product needs in question. In such cases, companies are also earning more money.

#### REFERENCE

1. AVCIKURT, Cevdet, KÖROĞLU, Özlem, (2006), "A Field Study to Determine the Qualities Which Increase Customer Loyalty in Thermal Hotel Companies", *Travel and Hotel Management Journal*, 3 (1), pp. 5-16.
2. HESKETT, J., Sasser, W., Schlesinger, L., 1997. *Service Profit Chain: How Leading Companies Link Profit and Growth to Loyalty, Satisfaction, and Value*. Free Press, New York 2006: 1207).

3. HANÇER, Murat, (2003), "Konaklama Endüstrisinde Müşteri Sadakati: Anlam, Önem, Etki Ve Sonuçlar", Seyahat ve Turizm Araştırmaları Dergisi, Cilt 3, No: 1-2,
4. Oliver, R. L. (1997). Satisfaction a behavioural perspective on the customer, New York: McGraw-Hill.
5. Cardozo, R.N. (1965). An experimental study of customer effort, expectation and satisfaction. *Journal of Marketing Research*, 2: 244-249.
6. Giese, J.L. & Cote, J. A. (2000). Defining Customer Satisfaction. *Academy of Marketing Science Review*.
7. Gundersen, M. G., Heide, M. & Olsson, U. H. (1996). Hotel Guest satisfaction among Business Travellers: What Are the Important Factors? *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 37(2)72-81.
8. Oliver, R.L. (1980). A Cognitive Model of the Antecedents and Consequences of Satisfaction Decisions. *Journal of Marketing Research*, 17: 460-469.
9. Barsky, J.D. (1992). Customer Satisfaction in the Hotel Industry: Meaning and Measurement. *Hospitality Research Journal*, 16(1): 51-73.
10. Söderlund, M. (1998). Customer satisfaction and its consequences on customer behaviour revisited: The impact of different levels of satisfaction on word-of-mouth, feedback to the supplier and loyalty. *International journal of Service Industry Management*, 9(2): 169-188.
11. Barsky, J. D. (1995). World – Class Customer Satisfaction, Richard D. Irwin, Inc.
12. Atkinson, A. (1988). Answering the eternal question: what does the customer want? *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 29(2): 12-14.
13. Knutson, B. (1988). Frequent travellers: making them happy and bringing them back. *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 29(1): 83-87.
14. Barsky, J.D. & Labagh, R. (1992). A strategy for customer satisfaction. *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 35(3): 32-40.
15. Akan, P. (1995). Dimensions of service quality: a study in Istanbul. *Managing Service Quality*, 5(6): 39-43.
16. Choi, T. Y., & Chu, R. (2001). Determinants of hotel guests' satisfaction and repeat patronage in the Hong Kong hotel industry. *International Journal of Hospitality Management*, 20: 277-297.
17. Gilbert, D. & Horsnell, S. (1998). Customer satisfaction measurement practice in United Kingdom hotels. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 22(4): 450-464.
18. Barsky, J. D. & Huxley, S. J. (1992). A Customer-Survey Tool: Using the „Quality Sample“. *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 33(6): 18-25.
19. Jones, P. & Ioannou, A. (1993). Measuring guest satisfaction in UK based international hotel chains: Principles and practice. *The International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 5(5): 27-31.
20. Gilbert, D. & Horsnell, S. (1998). Customer satisfaction measurement practice in United Kingdom hotels. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 22(4): 450-464.
21. Schall, M. (2003). Best Practices in the Assessment of Hotel-guest Attitudes. *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, April: 51-65.
22. Oliver, R. L. (1993). A conceptual model of service quality and service satisfaction: Compatible goals and different concepts, In Swart, T. A., Bowen, D. E., and Brown, S. W. (eds.) *advances in service marketing and management*, 3, JAI press, Greenwich, CT, 65-86.
23. Oliver, R. L. (1981). Measurement and evaluation of satisfaction process in retail settings. *Journal of Retailing*, 57, 25-48.
24. Farris, Paul W, Bendle, Neil T, Pfeifer, Phillip E and Reibstein, David J, 2010. *Marketing metrics: The Definitive Guide to Measuring Marketing Performance*. Upper Saddle River, N.J.: Pearson Education
25. Kotler, Philip and Keller, Kevin Lane, 2009. *Marketing management*. Upper Saddle River, N.J.: Pearson Prentice Hall.

UOT: 658.3

## MÜƏSSİSƏLƏRDƏ İNSAN RESURSLARININ İDARƏ EDİLMƏSİ SİSTEMİNİN QURULMASI

**Xəqani BƏŞİROV**

Bakı Mühəndislik Universiteti

Bakı / AZƏRBAYCAN

*xbashirov@beu.edu.az*

### XÜLASƏ

Müəssisələr qurularkən istehsal faktorlarını (insan resursları, təbii resurslar, sərmayə və sahibkarlıq ruhu) bir araya gətirərək öz fəaliyyətlərinə başlayırlar. Bu faktorların içərisində onların fəaliyyəti baxımından insan resursları son dərəcə mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Çünki digər bütün resursların səmərəli və məhsuldar şəkildə istifadə edilsə bu resurslar vasitəsilə həyata keçirilir. Buna nail olmaq üçün isə insan resurslarının düzgün idarə edilməsi sisteminin qurulması zəruridir. Əgər müəssisələrdə insan resurslarının idarə edilməsi sistemi düzgün qurulmasa, onda həmin müəssisənin fəaliyyətinin davamlılığından, həmçinin rəqabət üstünlüyü qazanmasından söhbət gedə bilməz, çünki müəssisələr sosial bir sistemdir. Sosial sistemlərdə də insan faktoru qurumun fəaliyyətinə təsir göstərən əsas amildir. Bu araşdırmada müəssisələrdə praktiki olaraq insan resurslarının idarə edilməsi sisteminin qurulması prosesi təsvir edilməyə çalışılmışdır. Bazar iqtisadiyyatına keçid, texnologiyanın inkişafı, rəqabətin getdikcə daha da şiddətlənməsi və qloballaşma şəraitində rəqabət üstünlüyünün əldə edilməsi və qorunub saxlanması, həmçinin müəssisələrin fəaliyyətinin davamlılığının təmin edilməsi baxımından bu sistemin qurulması zəruridir. Araşdırma bu prosesin praktiki şəkildə təsvir edilməsi baxımından böyük əhəmiyyət daşıyır.

**Açar sözlər:** müəssisə, insan resursları, insan resurslarının idarə edilməsi sistemi.

### ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

#### РЕЗЮМЕ

При создании предприятий они начинают свою деятельность, объединяя производственные факторы (человеческие и природные ресурсы, инвестиции и дух предпринимательства). С точки зрения эффективности человеческие ресурсы имеют первостепенное значение, потому что эффективность производства напрямую зависит от управления человеческими ресурсами. Для достижения этой цели необходимо создать систему управления человеческими ресурсами. Если системы управления людскими ресурсами должным образом не созданы на предприятиях, то нельзя сказать об устойчивости предприятия, а также о конкурентном преимуществе, поскольку предприятия являются социальной системой. Человеческий фактор в социальных системах также является основным фактором, влияющим на производство. Эта статья пытается описать процесс создания системы управления человеческими ресурсами на производстве. Важнейшее значение имеет переход к рыночной экономике, развитие технологий, все более агрессивная конкуренция и создание конкурентного преимущества в условиях глобализации, а также обеспечение устойчивости предприятий. Исследование имеет большое значение для описания этого процесса на практике.

**Ключевые слова:** предприятия, человеческие ресурсы, система управления человеческими ресурсами.

### THE ESTABLISHMENT OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT SYSTEM IN ENTERPRISES

#### ABSTRACT

Enterprises bring together the production factors (human resources, natural resources, investment and entrepreneur spirit) when they start up their operations. Human resources play significant role among these factors from their activity perspective, for efficient and productive use of other resources is carried out by (yet is highly dependent on) human resources. To achieve this, organizing an efficient human resources management system is critical. If human resources management system is inefficient in any organization, they cannot achieve production sustainability or competitive advantage, because the enterprises are social entities, and human factor has an important impact on activities of social systems. Current study tries to describe the process and practices of organizing human resources management system in enterprises. Organizing this system is important because of transformation into market economy, technological development, growing competition and achieving and preserving competitive advantage under increasing globalization and necessity of securing operational sustainability. The study is important for practical description of the process.

**The key words:** Enterprises, Human Resources, Human Resources Management System.

## Giriş

Müəssisələr (idarə və ya təşkilatlar), insanların qarşıya qoyduqları məqsədlərə nail olmaq üçün birləşərək meydana gətirdikləri və sistemli şəkildə iş birliyi quraraq fəaliyyət göstərdikləri qruplardır. Başqa sözlə, iki və ya daha artıq şəxsin məqsədlərini reallaşdırmaq üçün birləşərək iş birliyi qurduqları qruplardır. Bütün kateqoriyadan olan müəssisələr insanlardan təşkil olunduğuna görə sosial bir sistemdir. İnsan isə bu sistemin ən vacib elementlərindən biridir, çünki sözü gedən sistemi həm quran, həm də hərəkətə gətirən insandır. Bu baxımdan insan resursları müəssisənin ana sütunu kimi qəbul edilməlidir.

Müəssisələrdə işin əsasını ictimai tələbatı ödəyən mal və xidmətlər istehsal edərək cəmiyyət üçün faydalı bir fəaliyyətlə məşğul olmaq və bu fəaliyyət nəticəsində də mənfəət əldə etmək təşkil edir. Bu işi görmək üçün idarəetmə fəaliyyəti həyata keçirilməlidir. İdarəetmə, bir idarə, müəssisə və ya təşkilatın məqsədlərini reallaşdırmaq üçün sahib olduğu istehsal amillərindən (təbii resurslar, insan resursları, kapital, sahibkarlıq bacarıqları) səmərəli və məhsuldar şəkildə istifadə edilməsi prosesidir. Bunanail olmaq üçün ilk növbədə insan resurslarının idarə edilməsi sistemi qurulmalıdır. Çünki digər resursları planlaşdıran, təşkil edən, səmərəli və məhsuldar şəkildə istifadəsini təmin edən və bütün bu proseslərə nəzarət edən insan resurslarıdır. Müəssisələrdə insan resurslarının idarə edilməsi sisteminin qurulmaması və ya lazımı səviyyədə təşkil edilməməsi müəssisənin bütün fəaliyyətlərinə öz mənfi təsirini göstərəcəkdir. Məsələn, işçi seçimi düzgün aparılmayacaq, uyğun işə uyğun zamanda uyğun namizəd seçilməyəcək və nəticədə tələb olunan iş keyfiyyətlə yerinə yetirilməyəcəkdir.

## Müəssisələrdə insan resurslarının idarə edilməsi sisteminin qurulması prosesi

Müəssisələrdə insan resurslarının idarə edilməsi sistemi deyərkən hər hansı bir idarə, müəssisə və ya təşkilatda insan resurslarının idarə edilməsilə bağlı bütün fəaliyyətlərin həyata keçirilməsinə kompleks yanaşma başa düşülür. Buraya insan resurslarının planlaşdırılmasından tutmuş insan resursları araşdırmalarına qədər bütün insan resursları fəaliyyətləri daxildir. Bu fəaliyyətlər bütövlükdə müəssisə səviyyəsində insan resurslarından səmərəli və məhsuldar şəkildə istifadə etmək, əmək şəraitinin şərtlərinin yaxşılaşdırılması yolu ilə müəssisəyə rəqabət üstünlüyünün təmin edilməsini nəzərdə tutur [1, səh. 2-3]. Müəssisələrdə insan resurslarının idarə edilməsi sistemi aşağıdakı mərhələləri yerinə yetirməklə qurula bilər:

**I mərhələ: Müəssisə miqyasında iş analizlərinin aparılması və təşkilati strukturun yenidən formalaşdırılması.** İnsan resursları idarəçiliyini qurmaq üçün ilk növbədə təşkilati strukturunu yenidən formalaşdırmaq lazımdır. Təşkilati struktur müəssisə tərəfindən yerinə yetirilən bütün işlərin oxşar iş qrupları şəklində qruplaşdırılmış formasıdır. Başqa sözlə, təşkilati struktur həyata keçirilən fəaliyyətlərin nizamlı şəkildə bölüşdürülməsini, təsnifləşdirilməsini və koordinasiyasını əks etdirir [2, səh. 488]. İnsan resursları idarəçiliyinin qurulmasına təşkilati strukturun yenidən formalaşdırılmasından başlamaq lazımdır ki, bu sahə ilə əlaqədar olan bütün işlər düzgün müəyyənləşdirilsin və bir qrup halında qruplaşdırıla bilsin. Təşkilati strukturunu yenidən formalaşdırmaq üçün təşkilat miqyasında iş analizləri aparmaq lazımdır. İş analizi görülən işlərə aid məlumatların toplanması və analiz edilməsi prosesidir [1, səh. 51]. Bu analizlər vasitəsilə müəssisə tərəfindən həyata keçirilən bütün fəaliyyət istiqamətlərinə dair məlumatlar toplanılır və təhlil edilir. Təhlil nəticəsində əldə edilmiş məlumatlar əsasında oxşar işlər qruplaşdırılaraq struktur vahidləri (maliyyə şöbəsi, insan resursları şöbəsi, istehsal şöbəsi, marketinq şöbəsi və s.) yaradılır. Təşkilati strukturun düzgün formalaşdırılması bizə bu vaxta qədər insan resursları idarəçiliyinə aid olan hər hansı işi başqa struktur vahidləri yerinə

yetirib, onu onlardan geri alaraq aidiyyəti şöbəyə verilməsinə imkan verəcəkdir. Həmçinin hər iş qrupunda o qrupa aid işlər olduğuna görə müəssisənin səmərəli və məhsuldar şəkildə fəaliyyət göstərməsinə səbəb olacaqdır.

Lakin təşkilatı strukturu formalaşdırarkən altı əsas faktorunəzərə almaq lazımdır. Bunlar aşağıdakılardır[2,səh.488-494]:

1. Müəssisələr tərəfindən həyata keçirilən işlərin xüsusiyyətləri;
2. Bölmələrə ayırma;
3. İerarxiya zənciri;
4. Nəzarət dairəsi;
5. Mərkəzləşmə və qeyri-mərkəzləşmə;
6. Standartlaşdırma.

**II mərhələ: İnsan resursları şöbəsinin strukturunun formalaşdırılması.** İnsan resurslarının idarə edilməsi şöbəsinin strukturunu qurmaq üçün bu iş qrupuna aid olan bütün işlər analiz edilib daha kiçik qruplara ayrılmalıdır. Məsələn, insan resurslarının planlaşdırılması, kadrlaşdırılması (təmin, seçmə və yerləşdirmə), təlim və s. Bundan sonra müəssisənin fəaliyyət sahəsinin xüsusiyyətlərini, onun böyüklüyünü, orada həyata keçirilən ayrı-ayrı işləri nəzərə almaqla o müəssisəyə məxsus və maliyyə imkanlarımız çərçivəsində strukturu qurmaq lazımdır. İnsan resursları idarəçiliyinə aid olan fəaliyyət sahələrini ümumi şəkildə aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar[3,səh.32]:

- İnsan resurslarının planlaşdırılması;
- İnsan resurslarının kadrlaşdırılması;
- İnsan resurslarının təlimi;
- İnsan resursları performansının idarə edilməsi;
- Karyeranın idarə edilməsi;
- Əmək haqqının idarə edilməsi;
- Əmək münasibətlərinin idarə edilməsi;
- Əməyin mühafizəsi;
- İnsan resursları məlumat sistemi və kargüzarlıq işləri;
- İnsan resursları araşdırmaları.

Bu fəaliyyət sahələri ayrı-ayrılıqda şöbə tərkibində ayrıca bir bölmə kimi (məsələn, insan resurslarının planlaşdırılması bölməsi) də nəzərdə tutula bilər, yaxın və əlaqəli fəaliyyət sahələri (məsələn, insan resurslarının planlaşdırılması və kadrlaşdırılması bölməsi) birləşdirilərək bir bölmə də yaradıla bilər.

**III mərhələ: İnsan resurslarının idarə edilməsi strategiyasının hazırlanması və təsdiqi.** İnsan resurslarının idarə edilməsi strategiyası bu sahədə rəqiblərin fəaliyyətlərini araşdıraraq müəssisənin qarşıya qoyduğu məqsədlərə nail olmaq üçün qəbul edilmiş, nəticə əldə etməyə istiqamətlənmiş, uzun müddət üçün nəzərdə tutulan dinamik qərarlar toplusudur [4,səh.35;5, səh.22-23]. Bu strategiya idarəetmə səviyyələrinə görə insan resursları şöbəsi tərəfindən hazırlanan və həyata keçirilən bir strategiyadır. Strategiyanın məqsədi müəssisənin sahib olduğu insan resurslarından səmərəli şəkildə istifadə etməklə məhsuldarlığı artırmaq və iş şəraitinin keyfiyyətinin yüksəldilməsi yolu ilə müəssisəyə rəqabət üstünlüyü qazandırmaqdır.

İnsan resurslarının idarə edilməsi strategiyası şaquli və üfüqi baxımdan müəssisə strategiyasına uyğun şəkildə hazırlanmalıdır[6,səh.75]. Şaquli uyğunluq deyərkən müəssisə strate-

giyasına uyğunlaşdırılması, başqa sözlə, onun insan resursları ilə əlaqəli məqsəd və hədəflərinin yerinə yetirilməsini əks etdirməsi nəzərdə tutulur. Üfüqi uyğunluq deyərkən isə onunla eyni idarəetmə səviyyəsində olan struktur bölmələri tərəfindən hazırlanan strategiyalarla əlaqəli olması, həmçinin öz daxilindəki fəaliyyətlər (insan resurslarının planlaşdırılması, kadrlaşdırılması və s.) arasında uyğunluğun təmin edilməsi nəzərdə tutulur.

İnsan resurslarının idarə edilməsi strategiyası 5 il və daha uzun müddət üçün hazırlanır. Strategiya bu sahə üzrə fəaliyyətlərdən məsul olan struktur bölməyə istiqamət verir və strateji məqsəd və hədəfləri müəyyənləşdirir. Məsələn, SOCAR Turkey A.Ş. Star Neft Emalı Zavodunun tikintisi mərhələsində 10.000 nəfər müvəqqəti işçiyə, zavod istifadəyə verildikdən sonra isə 1.000 nəfər daimi işçiyə ehtiyacı olduğunu müəyyən etmişdir. Bu işçilərin hansı mənbələr hesabına təmin olunacağı, onların seçilməsi prosesində hansı metodlardan istifadə olunacağı, işçilərin performansının idarə edilməsi üçün hansı metodlardan istifadə olunacağı və s. hamısı insan resursları strategiyasında öz əksini tapmalıdır.

**IV mərhələ: İnsan resurslarının idarə edilməsi şöbəsinin əsasnaməsinin hazırlanması və təsdiqi.** İnsan resurslarının idarə edilməsi şöbəsinin əsasnaməsinin struktur bölməsinin hüquq və vəzifələrini, quruluşunu, bütövlükdə işlərinin təşkilini müəyyənləşdirən başlıca normativ-hüquqi aktdır. Əsasnamənin yazılı şəkildə hazırlanması və təsdiq edilməsi şöbənin fəaliyyətinin səmərəli və məhsuldar şəkildə həyata keçirilməsi baxımından son dərəcə vacibdir. Belə ki, əsasnamə yazılı şəkildə hazırlandığı zaman həm şöbə əməkdaşları konkret hansı işlərlə məşğul olacağını bilir, həm də onların fəaliyyətlərinə aid olmayan işlərin görülməsinin onlardan tələb olunmasının qarşısı alınmış olur.

Əsasnamənin mətni aşağıdakı bölmələrdən ibarət ola bilər[7,səh.76-88]:

- Ümumi müddəalar;
- Şöbənin əsas funksiyaları;
- Şöbənin struktur quruluşu və idarə edilməsi;
- Şöbənin hüquqları;
- Şöbənin digər struktur vahidləri ilə əlaqəsi;
- Şöbənin hesabatlılığı;
- Yekun müddəalar.

Bu əlbəttə ki, bir nümunədir. Təcrübədə müəssisənin fəaliyyətinin xüsusiyyətləri, əhatə dairəsi və s. nəzərə alınmaqla fərqli şəkildə də hazırlana bilər. Lakin sənədin mahiyyəti olduğu kimi saxlanılmalıdır.

Əsasnamə hazırlandıqdan sonra yaxşı olar ki, şöbə əməkdaşları mətnlə tanış olsun, fikir və təkliflərini bildirsinlər. Bu, daha mükəmməl bir mətnin hazırlanmasına gətirib çıxaracaqdır. Hüquqşünasın və digər struktur vahidlərinin fikirlərinin alınması da zəruridir. Belə ki, əsasnamə normativ-hüquqi akt olduğuna görə bu sahədəki fəaliyyətləri tənzimləyir, həmçinin digər struktur vahidləri ilə qarşılıqlı əlaqəli şəkildə fəaliyyət göstərir.

**V mərhələ: İnsan resurslarının idarə edilməsi şöbəsi daxilində iş analizlərinin aparılması, peşə (vəzifə) standartlarının hazırlanması və təsdiqi.** Əsasnamə hazırlandıqdan sonra şöbə daxilində iş analizləri apararaq görülməli işlər barədə bütün məlumatlar toplanmalı və analiz edilməlidir. Bu, bizə faktiki olaraq hansı işlərin görüldüyünü və əslində hansı işlərin görülməli olduğu haqqında məlumat verəcəkdir. Aparılan təhlillər nəticəsində;



- Şöbənin görməli olduğu işlər dəqiq müəyyənləşdiriləcək;
- Şöbənin fəaliyyətlərinə aid olmayan işlər aşkar edilərək aidiyyəti struktur bölmələrinə həvalə ediləcək;
- Şöbənin strukturunun qurulması üçün lazım olan informasiya əldə ediləcək;
- Şöbə işçilərinin peşə (vəzifə) standartları hazırlanacaq.

Şöbənin strukturu qurularkən mütləq şöbənin fəaliyyətini kurasıya edən idarəçi ilə (direktor, direktor müavini, sahə rəhbəri və s.) məsləhətləşmək lazımdır. Həmçinin hazırlanan peşə (vəzifə) standartları hüquqşünasa göndərməli və onun fikir və düşüncələri alınmalıdır. Çünkü hər hansı bir işçi xəta etdiyi zaman, işəgötürənlə işçi arasında əmək mübahisəsi yarandığı zaman istər inzibati tənbeh tədbirlərinin tətbiqi zamanı, istərsə də hüquq-mühafizə orqanları və məhkəmələr vasitəsilə məsələnin həlli zamanı aparıcı rol hüquqşünas oynayır. Ona görə də bəri başdan tədbirli olmaq faydalı olar.

**VI mərhələ: İnsan resurslarının idarə edilməsi fəaliyyətlərini tənzimləyəcək siyasət və prosedur qaydalarının hazırlanması və təsdiqi.** İnsan resurslarının fəaliyyətini səmərəli şəkildə təşkil etmək üçün bu sahədəki fəaliyyətləri tənzimləyəcək siyasət və prosedur qaydalarının hazırlanması mütləqdir. Bu qaydalar işlərin görülmə ardıcılığını, formasını müəyyənləşdirir, işlərin daha rəvan həyata keçirilməsinə şərait yaradır. İnsan resurslarının idarə edilməsi fəaliyyətlərini tənzimləyən siyasət və prosedur qaydalarını vahid bir sənəd şəklində (*məsələn, İnsan resurslarının idarə edilməsi təlimatı*), fəaliyyət sahələri (*məsələn, İnsan resurslarının planlaşdırılması təlimatı*), yaxud şöbə daxilindəki bölmələr üzrə (*məsələn, İnsan resurslarının təlim və inkişaf təlimatı*) hazırlana bilər. Əsas odur ki, prosedurlar və qaydalar düzgün və yazılı şəkildə müəyyən olunsun. Belə olmadığı halda işlərin axınını müəyyənləşdirmək, vaxtında və tələb olunan səviyyədə yerinə yetirmək mümkün olmur. Təsəvvür edin ki, bir işçi məzuniyyətə çıxmaq istəyir. Qanunvericiliyə görə məzuniyyət vaxtı və müddəti işçi və işəgötürən arasında əvvəlcədən razılaşdırılmalıdır. Siyasət və prosedur qaydaları yazılı şəkildə olduğu zaman bu işlərin nə vaxt və hansı formada görülməyi məlum olur. Hər kəs də işini yerinə yetirir. Bundan əlavə, işçi məzuniyyət ərizəsini müəyyən bir müddətdən qabaq yazıb göndərir ki, bu da insan resursları şöbəsində iş yükünü ağırlaşdırmır. Yazılı olmadığı zaman isə işçi bu gün məzuniyyət ərizəsi təqdim edir və sabahdan etibarən də məzuniyyətə çıxmaq istəyir. Halbuki, ərizənin baxılması və təsdiq edilməsi üçün müəyyən müddətə ehtiyac vardır. Bu müddət verilmədiyi halda cari işlər bir kənara qoyulub bu cür anidən, qəfil meydana gələn işlərin görülməsinə vaxt ayrılır. Nəticədə işlərin vaxtında yerinə yetirilməsi gecikir.

**VII mərhələ: İnsan resurslarının idarə edilməsi strategiyasının həyata keçirilməsi.** Bura qədər görülən işlər insan resurslarının idarə edilməsi sisteminin kağız üzərində qurulması ilə bağlı görülməli olan işləri əhatə edirdi. Bu mərhələdə isə yazılmış, müəyyənləşdirilmiş bütün işlərin bilavasitə həyata keçirilməsi nəzərdə tutulur. Bu işdən bilavasitə məsul insan resurslarının idarə edilməsi şöbəsinin rəhbəridir. Lakin şöbə xidmət göstərən bir struktur vahidi olduğuna görə digər struktur bölmələrinin dəstəyi və köməyi mütləqdir. Əks halda qarşıya qoyulmuş məqsəd və hədəflərə nail olmaq çox çətin olacaqdır.

**VIII mərhələ: İnsan resurslarının idarə edilməsi fəaliyyətlərinin ölçülməsi və qiymətləndirilməsi.** Bu mərhələdə insan resurslarının idarə edilməsi fəaliyyətləri ölçüləcək və qiymətləndiriləcəkdir. Bununla şöbənin nə qədər səmərəli və məhsuldar işlədiyi, eyni zamanda hansı sahələrdə geriləmə olduğu, hansı sahələrdə təkmilləşdirmə işlərinin yerinə yetirilməsinə ehtiyac olduğu müəyyən edilir. Məsələn, bir işçinin müsahibəsinin keçirilməsinə sərf olunan

orta müddət uzundursa, bu, iş vaxtından səmərəli istifadə edilməməsi deməkdir. Bunu aradan qaldırmaq üçün çatışmamazlıqlar müəyyənləşdirilməli və onu aradan qaldırmaq üçün lazımı tədbirlər görülməlidir[8,səh.180-191].

### **Tədqiqatın nəticələri və onun müzakirəsi**

Araşdırma zamanı məlum olmuşdur ki, müəssisələrin qarşıya qoyduğu məqsəd və hədəflərə nail olmaq üçün bir araya gətirilən istehsal faktorlarından səmərəli və məhsuldar şəkildə istifadə edilməsi insan resurslarından nə dərəcədə düzgün istifadə edilməsindən asılıdır. Buna nail olmaq üçün hər bir müəssisədə insan resurslarının idarə edilməsi sistemi qurulmalıdır. Bu sistemin qurulmasını həm də kütləvi istehsaldan seriyalarla istehsala keçid, elmin və texnologiyanın sürətli inkişafı, rəqabətin getdikcə daha da güclənməsi, qloballaşma və inteqrasiya prosesinin geniş vüsət alması, həmçinin insan hüquq və azadlıqlarının daha böyük əhəmiyyət kəsb etməsi zəruri hala gətirmişdir.

İnsan resurslarının idarə edilməsi sisteminin qurulması bir-birilə qarşılıqlı surətdə asılılıq və əlaqə içərisində olan müxtəlif mərhələlərdən ibarət bir proses şəklində həyata keçirilməlidir. Proses müəssisə miqyasında iş analizlərinin aparılması və təşkilati strukturun yenidən formalaşdırılması, insan resursları şöbəsinin strukturunun qurulması, insan resurslarının idarə edilməsi strategiyasının hazırlanması və təsdiqi, insan resurslarının idarə edilməsi şöbəsinin əsasnaməsinin hazırlanması və təsdiqi, insan resurslarının idarə edilməsi şöbəsi daxilində iş analizlərinin aparılması, peşə (vəzifə) standartlarının hazırlanması və təsdiqi, insan resurslarının idarə edilməsi fəaliyyətlərini tənzimləyən siyasət və prosedur qaydalarının hazırlanması və təsdiqi, insan resurslarının idarə edilməsi strategiyasının həyata keçirilməsi və insan resurslarının idarə edilməsi fəaliyyətlərinin ölçülməsi və qiymətləndirilməsi kimi mərhələləri özündə birləşdirir. Bu prosesi keyfiyyətli şəkildə həyata keçirmək və müəssisənin maraqlarına cavab verən bir sistem qurmaq üçün ilk növbədə müəssisə səviyyəsində iş analizləri aparılmalı və təşkilati struktur formalaşdırılmalıdır. Bu struktur formalaşdırılarkən də təşkilati struktura təsir göstərən faktorlar mütləq nəzərə alınmalıdır. Təşkilati struktur hazır olduqdan sonra növbəti addım insan resurslarının idarə edilməsi şöbəsinin strukturunun formalaşdırılmasıdır. Bu struktur formalaşdırılarkən müəssisənin böyüklüyü, maliyyə imkanları və s. kimi faktorlar diqqət mərkəzində saxlanılmalıdır. Əsk təqdirdə, qurulan sistem tələblərə cavab verməyəcək və səmərəsiz olacaqdır. İnsan resurslarının idarə edilməsi sisteminin fəaliyyətinin keyfiyyətli şəkildə həyata keçirilməsi üçün insan resursları strategiyasının hazırlanması və təsdiqi də mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Bu strategiya sistemin işləyişini təmin edir. Sözügedən strategiyadan yola çıxaraq həyata keçirilən fəaliyyətlər çərçivəsində müvafiq struktur bölməsi daxilində iş bölgüsünün aparılması, fəaliyyəti tənzimləyən siyasət və prosedur qaydalarının hazırlanması və təsdiqi məcburidir. Bu siyasət və prosedur qaydaları insan resurslarının idarə edilməsi fəaliyyətlərinin həyata keçirilməsinə işıq tutacaq və onun səmərəsini təmin edəcəkdir. Sistemin qurulmasının son həlqəsini insan resurslarının idarə edilməsi strategiyasının həyata keçirilməsi və bu fəaliyyətlərinin ölçülməsi və qiymətləndirilməsi təşkil edir. Qurulan sistemin, həyata keçirilən fəaliyyətlərin nə dərəcədə müəssisənin məqsəd və hədəflərinə çatmağa kömək etdiyini müəyyənləşdirmək üçün bu son mərhələnin əhəmiyyəti böyükdür.

Bu araşdırma ilə müəssisələrə təklif edilən insan resurslarının idarə edilməsi sisteminin qurulması layihəsi Respublikamızda müəssisələrin fəaliyyətinin keyfiyyətə yüksəldilməsinə, onların səmərəliliyinin artırılmasına elmi və praktiki baxımdan ciddi tövhə verəcəyinə ümid edirik.

#### **İSTİNAD ƏDƏBİYYATI**

1. Ömer Zeki Sadullah və digərləri, **İnsan Kaynakları Yönetimi**, 6. Baskı, Beta Basım A.Ş., İstanbul, 2016.
2. Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge, **Örgütsel Davranış**, Çeviri Editörü: İnci Erdem, 1. Baskı, İstanbul, Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti., 2012.
3. Xəqani Bəşirov, **İş Uyuşmazlıklarının İşgücü Verimliliğine Etkisi ve Azerbaycan Bankacılık Sektöründe Bir Araştırma**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Merkez Kütüphanesi, İstanbul, 2015.
4. Hayri Ülgen, Kadri Mirze, **İşletmelerde Stratejik Yönetim**, 5. Baskı, İstanbul, Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş., 2010.
5. Michael Armstrong, **Strategic Human Resources Management: A Guide to Action**, 4<sup>th</sup> Edition, London, Kogan Page Limited, 2008.
6. Michael Armstrong, **Armstrong'un Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi El Kitabı**, Çeviri Editörü: Yonca Deniz Güngöl, Çeviri Editörü Yardımcısı: Evrim Gemici, 6. Basımdan Çeviri, 1. Baskı, İstanbul, Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti., 2017.
7. Eynulla Musayev, **Kargüzarlığın təşkili: nəzəriyyə, sənəd nümunələri**, Bakı, Qanun nəşriyyatı, 2012.
8. V. Lale Tüzüner, **İnsan Kaynakları Yönetiminde Ölçme ve Değerlendirme**, 2. Baskı, İstanbul, Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş., 2014.

UOT: 338.51

## NEFT EMALI MƏHSULLARININ QIYMƏTİNİN FORMALAŞMA MEXANİZMİ

**Fuad Rauf oğlu MƏMMƏDOV**

Azərbaycan Dövlət Neft və Sənaye Universitet

Veysələoğlu MMC

fuad051@inbox.ru

### XÜLASƏ

Dünya neft bazarında qiymət əmələgəlməsinə təsir edən amillərdən ən əsasları sırasında dünya neft ixracı və dünya neft istehsalı və ya hasilatı yer tutur. Bu göstəricilərdən birinin və ya hamısının birlikdə dəyişməsi dünya neft bazarında qiymətlərin dəyişməsinə dərhal öz təsirini göstərir. Məsələn, dünyanın ən iri neft hasilatçısı və ixracatçısı olan OPEK hasilatı və eyni zamanda ixracı azaltmağı qərara alsın bu dərhal dünya neft bazarına öz təsirini göstərəcəkdir.

Neftin qiymət məsələsində özünə məxsus mənfi və yaxud da məqbul cəhətlər var. Neftin qiymətinin qalxması və enməsi prosesində bir tərəfdən neft ixrac edən ölkələr ağır, digər tərəfdən isə idxalçı ölkələr nisbətən yaxşı vəziyyətlə qarşılaşırlar. Hasil ediləcək neftin miqdarı və qiyməti dünya iqtisadiyyatına mühüm təsir etdiyindən bu amilə ciddi yanaşılır. Bəzən bu məsələlərdə razılaşmamalar böyük, qlobal konfliktlərə çevrilmək dərəcəsinə çatır.

**Açar sözlər:** neft emalı məhsulları, qiymət mexanizmi, qiymətin formalaşması.

### МЕХАНИЗМ РАЗРАБОТКИ ЦЕН НА НЕФТЕПРОДУКТЫ

#### РЕЗЮМЕ

В мировом нефтяном рынке одними из основных факторов, влияющих на образование цены, являются мировой экспорт и мировое производство нефти. Изменение этих показателей полностью или же по отдельности сразу же влияет на цены внутри мирового рынка. Например, ОПЭК, являясь одним из самых крупных добытчиков и экспортеров нефти, если примет решение одновременно уменьшить и экспорт, и добычу нефти, то это немедленно отразится на мировом рынке. Тематика цены нефти обладает положительными и отрицательными сторонами.

Процесс упадка и возрастания цены на нефть в странах-экспортерах нефти воспринимается как негативный фактор, а в странах-импортерах нефти воспринимается как позитивный фактор. Иногда разногласия в этих вопросах приводят к разворачиванию глобальных конфликтов.

**Ключевые слова:** нефтеперерабатывающие продукты, ценовой механизм, ценообразование.

### THE MECHANISM FOR THE FORMULATION OF OIL PRODUCTS PRICES

#### ABSTRACT

In the world oil market, one of the main factors affecting the formation of prices are world exports and world oil production. Changes in these indicators completely or single-handedly immediately affect prices within the global market. For example, OPEC, being one of the largest oil producers and exporters, if it decides to simultaneously reduce both export and oil production, this will immediately affect the global market. The subject of oil prices has positive and negative sides.

The process of decline and increase in the price of oil in the countries-exporters of oil is perceived as a negative factor, and in countries - importers of oil is perceived as a positive factor. Sometimes disagreements on these issues lead to the unfolding of global conflicts.

**Keywords:** oil products, price mechanism, formulation of price.

## 1. Giriş

Neft sivilizasiyasının formalaşmasından bəri neft-qaz ehtiyatları potensialı dünya siyasətində ən vacib strateji hərbi və dövlətlərarası güc, siyasi-iqtisadi prinsiplərin yaradılması mənbəyi, milli gücün göstəricisi hesab olunmaqdadır. Neft və qaz indiki zamanda vacib is-

tehsal, iqtisadi-maliyyə ehtiyatı olmaqla sənaye gücünün əsas energetik hissəsidir. Sosial göstəricisi, şəhəryaratma və aqlomerasiya dərəcəsi mühüm olan bu resursa əsaslanaraq cəmiyyətin ayrılıqda və eləcə də iqtisadiyyatın bütün sektorlarında ən əsas özünün lazımı enerji və texnika xidməti ilə təmin etmiş olur. Sadə dildə desək, neft-qaz sektoru iqtisadiyyatın investisiya əlaqələrini reallaşdıran möhkəm və rahat sektor funksiyası rolunu kəsb edir.

Bazar sektorunda qiymətin meydana gəlməsidə çox tələb və təklif üstünlükdə formalaşır. Əmtəə və xidmətlərə görə mövcud olan bütün bu həqiqətlər ümumi bir xüsusiyyətə malik olduğuna baxmayaraq satışın xüsusiyyətləri və növxüsusiyyətləri də dəyərində meydana gəlməsində vacib rol sahibdir. Buna əsasən, ümumdünya neft ticarəti də qiymət təyin etmədə müxtəlif xüsusiyyətləri ilə zəngin olan sektorlardandır. Bu sahədə də müxtəlif qiymət tipləri, məxsusi olaraq da ən əhatəli formada yayılmış arayış, əyani, ticarət, birja, təklif olunan, hesablanmış qiymət formalaşdırmanövləri vardır. Ümumi qiymət təyin etmə formaları ilə birlikdə neft sahəsində xüsusi olan qiymət təyin etmə mexanizmləri də tətbiqi öz əksini tapmışdır [5].

Mövcud olan bütün əmtəələrə oxşar olaraq neft də texniki səciyyələri ilə qiymətləndirmə təsirlərinə tuş gəlirlər. Yəni, neft sıxlığı, tərkibində mövcud olan kükürd, parafin, su və başqa mexaniki qarışıq tərkiblərinin həcmi ilə keyfiyyət qiymətləndirilməsindən keçir. Bütün bunlara baxmayaraq neftin məhsullarının qiymətini meydana gətirən faktorlar içində resursların tutumu, OPEK-in qiymət strategiyası, qazmanın həcmi, bərpa olunan enerji resurslarının üstünlükləri, təbii mühit, regional və texniki amillər, fors-major şərait və başqa buna oxşar vəziyyətlər də diqqətə alınır. Neft emalının məhsullarının qiymət dəyişkənliyi də neftin ümumi dəyərində əhəmiyyətli təsir edən faktorlardan hesab olunur. Başqa bir sferada isə neftin dəyərinin fiskal yaxınlaşmaya bağlı olması da meydana çıxır. Buna bağlı olaraq tələp etmiş dövlətlərdə neftin qiymət mexanizminin formalaşmasında vergi əlaqələrinə də əhəmiyyətli dərəcədə qayğı göstərilir. Sırf bu yəndən də neftin əhatəli iqtisadi xüsusiyyətləri ilə birlikdə onun diskont tendensiyalı əmtəə olması da nəzərdən qaçmamalıdır [7].

## **2. Neft sənayesinin iqtisadi inkişaf etdirilməsi mexanizmi.**

Azərbaycanın neftçixartma sənayesinin əsas inkişaf perspektivləri dəniz yataqlarının mənimsənilməsi və Xəzərin potensial strukturlarından asılıdır. Belə ki, respublikanın neft sənayesinin potensial resurslarının təqribən yarısı Xəzər dənizinin Azərbaycan sektorunda cəmləşmişdir. Bir sıra iri neft yataqlarının aşkarlanması bunu bir daha təsdiq edir. Bu 200 resursların geoloji və geofiziki metodlarla öyrənilmə dərəcəsi cəmi 34 faiz təşkil edir.

Ümumillə Liderimiz Heydər Əliyevin aparmış olduğu dövlət siyasəti neft-qaz sahəsi ilə yanaşı, xarici ticarət, investisiya, tədiyyə balans, humanitar və s. sahələrdə də uğurla həyata keçirilir. Belə ki, bazar iqtisadiyyatına keçidlə əlaqədar olaraq respublikamızda milli iqtisadiyyatın formalaşması və inkişafı yalnız daxili imkanlarla deyil, xeyli dərəcədə xarici amillərlə beynəlxalq iqtisadi münasibətlərin bütün formalarından geniş səmərəli şəkildə istifadəsi ilə bağlıdır.

Bu gün Azərbaycan neftinin müştərək mənimsənilməsi üzrə 21 irimiqyaslı konsorsium tərəfindən Beynəlxalq Kontraktın bağlanması 201 respublikanın ictimai-siyasi, iqtisadi həyatında son dərəcə əlamətdar hadisədir. Bu kontraktların reallaşması üçün 50-60 milyard ABŞ dolları həcmində sərmayə qoyuluşlarının artıq 10-15%-i təyinat obyektinə cəlb edilmişdir. "Çıraq" platformasından hasil edilən neftin miqdarı köhnə yataqlardakı müvafiq istehsal həcminə yüksəlmiş, "Şahdəniz" yatağından qazın sahilə gətirilməsi təmin olunmuş, Bakı-Tbilisi-Ceyhan neft, Bakı-Tbilisi-Ərzurum qaz kəmərlərinin inşası artıq reallığa çevrilmiş, yeni regional infrastrukturun modernləşdirilməsinə başlanılmışdır [3].

Neftqazıxarmada faydalılıq məsələsi hər zaman aktiv olmuşdur. Ancaq klassik sovet maliyyələşdirilməsinin bəzi tarixi sahəsində onun icra ərazisi və tətbiq qurğuları bir qədər sakit halda reallaşdırılmışdır. Özünün sənayeləşmə periodunun varlığı zamanında diqqətə alındığı kimi, quruda neftqazıxarma birləşməsi bir çox təsərrüfat növlərində, iqtisadi quruluşlarda təşkilatlanaraq geniş tərəqqi yolu izləmiş, təzahür edən iqtisadi ardıcılıqlarda fərqli tənzimləmə işlərinə, quruluş müxtəlifliklərinin təsiri altında qalmışdır. Sovetlər İttifaqının parçalanması zamanında icra olunan yenidən yaratma siyasəti bütün ərazilərdə olduğu kimi, neftqazıxarmaya, eləcə də, respublikamızda QNQCİB-in sələfi olmuş «Azneft» İB-ə də təcəssüm olunmuşdur. Yeni təsərrüfat planlarının-istehsalın faydalılığın çoxaldılmasını, onun tezləşdirilməsini, idarəetmənin demokratikləşməsini, insan amilinin həryönlü aktivləşdirilməsini önə çıxaran tam təsərrüfathesablı, özünümaliyyələşdirmə ilə səciyyələndirilən birləşmənin sosial-iqtisadi tərəqqisinin taktikası onun tarixində faydalılığının çoxaldılması meylinə totalitar rejiminin axırncı geniş iqtisadi nizamlama planı olmuşdur. Sonrakı səviyyədə gücsüzləşən hakimiyyət effekti birləşmədə də daimi sabitlik və təsərrüfatsızlıqla izlənməmişdir [2].

Neftqazıxarma sənayesinin yüksəlmə taktikası nəzərə alınanda bitən resurslu, gücsüz imkanlı keçmiş istifadə əraziləri və əsasən də yaşı çox keçmiş ərazidə yerləşən birləşmələrdə yenidən qurulmada seçim köhnə zamanlarda olduğu kimi, yenə də miqdar bölümünün avantajına çevrilmişdir. Özünümaliyyələşdirmədən rədd edilmiş, ondan da əvvəl var olan birdəfəlik-planlı strateji iqtisadi istehsalat və idarəetmə quruluşuna çevrilmişdir. Belə istehsal metodu isə bilinir ki, o dərəcədə də faydalılıq istiqaməti üstündə yaradılır, intesiv və təyin edilmiş miqdar da lazımi xarici laddlarda yaradılır. Lakin bazar iqtisadiyyatı isə faydalılıq faktoruna birləşmədə yüksəlir, tərəqqi əldə edir. Burada faydalılıq fərqli kontekslərdən izah olunsa da, tamamilə iqtisadi niyyətlərin kerçəkləşməsində idarəetmə yerini hər zaman göstərir.

### **3. Neft emalı məhsullarının qiymət mexanizminin təsnifatı**

Nəzəri cəhətdən, qiymətin neftə və neft məhsullarına, neft emaledici sənayənin inkişafına təsiri ya müsbət və ya mənfi ola bilər. Məsələ bundan ibarətdir ki, neftin və emal məhsullarının satışının sonuncu qiymətinə bilavasitə təsiri bazarda mövcüd olan tələbat və təkliflər həyata keçirirlər. Amma bununla birlikdə kapitalın (istehsal xərcləri) və əmək sərfiyyatı nəzərə alınmalıdır. Sözsüz ki, neftin və neft məhsullarının qiymətinin təsirinə bazarın - özü də yalnız daxili yox, həm də xarici - növləri (rəqabət, monopolistik) təsir edirlər. Və nəhayət, neft və neft məhsullarının formalaşma prosesində aksizlər, vergilər, rüsumlar dövlət tərəfindən təyin olunur.

Biz buna əsaslanırıq ki, neftin və neftin məhsullarının qiyməti "de facto" bir-birinə münasib olan dərəcədə uyğunlaşdırılmalıdır və bir tərəfdən sahibkar, digər tərəfdən isə dövlət arasında gəlirlərin bölünməsində iqtisadi ədalətliyi təyin edən istehsal xərclərinə və tələblərə münasib olmalıdır.

Daxili və xarici bazarlarda reallaşan neft və neft məhsullarının qiymətləri bir - birindən ciddi dərəcədə fərqlənə bilər və məsələ təkcə neftin hasilindən və neft məhsullarının istehsalından ibarət deyil, dünya bazarında qiymətlərin dinamikası və onların formalaşma şərtləri həmçinin mühüm rol oynayır [8].

Aydındır ki, hər bir ölkə neft qiymətinə xam neftin və neft məhsullarının eksport həcminə münasib olan dərəcədə təsir göstərə bilər. Ayrı - ayrı dövrlərdə xam neftin qiyməti istehsala aid olan böyük xərcləri və kapital sərfiyyatını tələb edən və məhz buna görə iqtisadi nöqtəyi

- nəzərdən məntiqsiz sayılan neft məhsullarının qiyməti ilə uyğunlaşa və bəzən də onu ötüb keçə bilər. Amma neft və neft məhsulunun arasında olan məhz bu qiymət fərqi neft məhsullarının ölkədən ixrac olunma prosesinə xas olan sayılır.

İlk nəzərdən gözə çarpan bu cür mənasızlığın səbəbi kifayət qədər sadədir. Məsələn bundadır ki, Azərbaycandan ixrac olunan neft məhsullarının böyük bir hissəsi yarımfabrikatdır və ya neft emalının tullantılarıdır (mazum, bitum). Bu növ neft məhsullarının qiyməti əslində neftin qiymətindən aşağıdır [6].

Amma yerli neft şirkətləri xam neftin və neft məhsullarının daxili və xarici qiymətlərinin fərqi əsasında bu növ məhsulları eskporta göndərməklə böyük miqdarda pul vəsaitlərinin əldə etmə sxemini tərtib etdilər. Neft və neft məhsullarına aid göstərilmiş qiymətlər 1998 - ci ilin defoltundan sonra süni şəkildə qorunub saxlanılır. Bu cür dotasiya (xərclərini ödəmək üçün idarələrə, müəssisələrə və ya təşkilatlara dövlət tərəfindən verilən yardım - pul) neft şirkətlərinə emal etmə sənayesini modernləşdirmək üçün investisiya vəsaitlərini toplamaq məqsədilə verilmişdir.

Amma buna baxmayaraq, neft emalının əhatəsi indiyə kimi 80% - i keçmir ( ABŞ və Yaponiyada bu göstəricilər 98 %-ə bərabərdir). Bu isə öz növbəsində o deməkdir ki, əlavə böyük gəlir əldə edən neft şirkətləri həmin o gəliri qazanan zaman onu emal etmə prosesinin inkişafına yatırırlar. Bundan başqa, dünya bazarında neft emalının Azərbaycanda daha da effektiv olması və ölkənin strateji maraqlarına cavab verməsi haqqında suallar əsassız suallar kimi sayılırlar. O isə bu deməkdir ki, daxili bazarda neft və neft məhsullarına aid olan qiymətlər dünya bazarında baş verən struktur qiymət dəyişikliklərinə tabe olmalıdır, çünki neftin emal etmə mühiti və şərtləri cürbəcür olan zaman neftin və neft məhsullarının qiyməti emal etmənin cari şərtlərindən ayrılmış vəziyyətdə qalır. Monopolistik fəaliyyətinin məhdudlaşdırılması monopoliyaya qarşı qanunvericiliyin mükəmməl olmasını və dövlət tərəfindən ciddi və sərt antimonopolistik siyasətini aparılmasını nəzərdə tutur. 90 - cı illərdə bir sıra qanunvericiliklər çox liberal idi; 2000-ci illərdə antimonopolistik qanunvericiliyə monopolistik fəaliyyəti məhdudlaşdıran bir sıra düzəlişlər varid edildi. Amma həmin düzəlişlərin səmərəli şəkildə tətbiq olunması və ya onlardan gələn fayda şübhə altındadır. Bu vəziyyət, bizim fikrimizə görə, bu növ faktlarla təsdiq olunur ki, hal – hazırda cərəyan edən iqtisadi böhranın bir nəticəsi kimi neftə, neft məhsullarına və digər mallara aid olan qiymətlər işsizlik səviyyəsi ilə birlikdə artmaqdadırlar. Beləliklə, iqtisadiyyatın monopoliya ilə əhatə olunması öz sonuna yaxınlaşmış, bəlkə də əksinə olaraq, həcmli addımlarla irəli gedir və sahibkarlar arasında olan rəqabəti aradan qaldıraraq onu təmamilə məhv edir. Bu zaman dövlətin tənzimləmə funksiyalarının fəaliyyət göstərərək göstərməməsi ilkin planda gərarlaşır [1].

#### **4. Nəticə**

Beləliklə, neftin və neft məhsullarının qiymətini tənzimləyən bir amil kimi hansı tədbir sistemini təklif etmək olar? Bu suala cavab vermək üçün biz gərək D. Rikardonun dillərəzbəri olan sözlərini yada salaq: “Nəticədə, malın və ya məhsulun qiyməti əvvəlcə iddia edilmiş kimi tələbat və təkliflərlə yox, məhz istehsal xərcləri ilə təyin olunur”. Əlbəttə ki, təklif və tələbat malın və ya məhsulun qiymətinə hansısa bir yolla təsir edə bilər, amma bu təsir müvəqqəti olacaq.

Amma sonra qiymət məsələsinin ətrafında baş vermiş qalmağallar və cərəyan etmiş hadisələr D. Rikardonun tezisinin doğruluğunu təkzib edə bilmədilər və nəticədə malın və ya

məhsulun həqiqi qiyməti məhz istehsal xərcləri ilə təyin edilmişdir. Başqa sözlərlə desək, əgər neft məhsulunun qiyməti neft hasilinin maya dəyərinə əsaslanırsa, o zaman neftçixarma sənayəsi sənayəsi öz inkişafı üçün mühüm bir stimül əldə etmiş olacaq.

#### **İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI**

1. Abdullayev Z.S., Abbasov A.B. «Neft sənayesinin iqtisadiyyatı və idarə edilməsi» Bakı. 2000.
2. Hacızadə E.M. Azərbaycanın quruda neftqazçıxarma kompleksində iqtisadi islahatlar və səmərəlilik problemləri. Bakı. Elm. 1998.
3. Hacızadə E.M., Paşayev T.Ə. Neft-qaz sənayesində yeni bazar mexanizmlərinin formalaşması istiqamətləri Bakı. Elm. 2000.
4. Meybullayev M.X. Milli iqtisadi inkişaf modelinin prinsipləri. «Milli iqtisadi inkişafın Azərbaycan modeli» mövzusunda beynəlxalq konfransın plenar iclasının materialları. II cild, Bakı 2007
5. Гагарина О.Л. Актуальные вопросы биржевого ценообразования на нефть//Российский внешнеэкономический вестник.-№4.-2016. С. 98-113
6. Putting a Price on Energy: Oil Pricing Update (2011). Brussels: Energy Charter Secretariat, 2011.
7. Мастерпанов Е. О современной ситуации на мировом нефтяном рынке и роли нефтяной отрасли США в ее формировании // Бурение и нефть.-№9.-2016.
8. Семенова А.А., Тиняков С.Е. Отказ от процессинга – условие оптимизации отечественной нефтепереработки В мире научных открытий. - 2014. - № 11.4 (49). - С.1501-1511



UOT 316.422:005.511

## AQROPARKLAR VƏ ONLARIN İNKİŞAF MODELLƏRİ

**Arzu HÜSEYNOVA**

İqtisadiyyat və Sənaye Nazirliyinin İqtisadi İslahatlar Elmi Tədqiqat İnstitutu

Bakı / AZƏRBAYCAN

*eim09@rambler.ru***Aygün İSAYEVA**

İqtisadiyyat və Sənaye Nazirliyinin İqtisadi İslahatlar Elmi Tədqiqat İnstitutu

Bakı / AZƏRBAYCAN

*aygunismayilova@mail.ru*

### XÜLASƏ

Məqalədə aqroparklar, onların yaradılması, məqsəd və vəzifələri açıqlanmışdır. Müəllif aqroparklar haqqında ümumi məlumat vermiş, onların hədəf və üstünlüklərini təhlil etmişdir. Ümumi xarici təcrübə əsasında innovativ kənd təsərrüfatının verdiyi fayda və idarəedici xüsusiyyətləri açıqlanmışdır. Burada regionda kiçik fermer təsərrüfatlarının aqrar komplekslərdə birləşməsi ilə fermerlərin sahibkarlıq fəaliyyətini gücləndirməsi yolları göstərilmişdir.

**Açar sözləri:** aqropark, kənd təsərrüfatı, innovasiya, aqrar istehsalat, kənd təsərrüfatı sənaye parkı.

### АГРОПАРКИ И МОДЕЛИ ИХ РАЗВИТИЯ

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассказывается о агропарках, о его цели и функциях. Авторы дали общую информацию о агропарках, проанализировали цель и преимущества их. На основе общей международной практике раскрыта польза и управленческие свойства инновационного сельского хозяйства. Даны пути усиления фермерский хозяйств в регионах с помощью создания небольших фермах аграрных комплексов.

**Ключивые слова:** агропарк, сельское хозяйство, инновация, аграрное производство, сельско хозяйственный промышленный парк.

### AQROPARKS AND THEIR DEVELOPMENT MODELS

#### ABSTRACT

The article sheds light to agroparks, their establishment, aims and objectives. The author provides general information about agroparks, and analyzes their targets as well as advantages. Based on overall international experience, benefits and management features provided by innovativ agriculture are highlighted. Here, it is shown that agroparks can boost regional entrepreneurship by farmers through consolidation of smaller farmers in agrarian complexes.

**Keywords:** agropark, agriculture, innovation, agricultural production, agroindustrial park.

### Giriş

Dünya iqtisadiyyatının sürətlə qloballaşması, eləcə də milli iqtisadiyyatın sürətlə dünya iqtisadi sisteminə inteqrasiyası şəraitində həm beynəlxalq, həm regional, həm də daxili bazarlarda istehsalçıların üzləşdiyi kəskin rəqabət aqrar sahədə, xüsusən də kənd təsərrüfatında yeni texnologiyaların, informasiya-kommunikasiya texnologiyalarının, müasir tələblərə uyğun idarəetmə və marketing üsullarının tətbiqini, eləcə də modern istehsal subyektlərinin yaradılmasını zəruri etmişdir.

Yaxın onillikdə Azərbaycanın qarşısında duran əsas məsələlərdən biri iqtisadiyyatda karbohidrogen ehtiyatlarının ixracından asılılığı aradan qaldırmaq və iqtisadi artımın lokomotivi

kimi neftdənkənar sahələrin, xüsusilə də qeyri-neft sektorunun aparıcı bölməsi hesab olunan aqrar-sənaye sektorunun inkişafını təmin etməkdir.

Hökumət qeyri-neft sektorunun inkişaf bazalarından biri kimi aqrar-sənaye sektoruna daha böyük üstünlük verir. Ölkənin inkişafının əsas sütunlarından biri aqrar sektor hesab olunur. İnnovativ iqtisadiyyatda aqrar sektorun modernləşdirilməsi başlıca prinsiplərdəndir. Bu məqsədlə aqrar sektorun innovativ meyarlara uyğun qurulması, aqrar texnoparkların (aqr-park) yaradılması əsas hədəflərdən hesab olunur.

Məlum olduğu kimi, 90-cı illərin ortalarından başlanan aqrar islahatlar nəticəsində iri ictimai kənd təsərrüfatı istehsalı subyektləri və dövlət mülkiyyətində olan emal müəssisələri özəlləşdirildikdən sonra, demək olar ki, aqrar-sənaye kompleksində istehsal-emal zənciri (dövrilik) pozulmuşdur. Nəticədə kənd təsərrüfatında fərdiçilik, xırda ailə təsərrüfatları geniş yayılmış, regionlarda fəaliyyət göstərən emal müəssisələrinin isə əksəriyyəti müasir tələblərə və rəqabətə tab gətirməyərək sıradan çıxmışlar. Beləliklə də istehsal sahələri ilə emal sənayesi müəssisələri arasında kooperasiya əlaqələri zəifləmiş, müasir texnologiyaların tətbiqi, marketinq, mütəxəssis və kadr hazırlığı, istehsalın idarə edilməsi məsələləri dövrün tələblərindən geri qalmış, nəticədə mövcud olan istehsal resurslarından, dövlət tərəfindən ayrılan külli miqdarda vəsaitlərdən istifadənin səmərəliliyi qənaətbəxş səviyyədə olmamışdır.

Ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilməsi və kənd təsərrüfatının, bütünlüklə aqrar-sənaye kompleksinin modernləşdirilməsi istiqamətində cənab Prezident tamamilə yeni yanaşma – aqrar sahədə aqr-parkların yaradılması konsepsiyasını irəli sürmüşdür. Aqrar-sənaye kompleksində aqr-parkların yaradılması konsepsiyası nəinki postsovet respublikaları, hətta Avropa ölkələri üçün də yeni bir mexanizmdir. İndiyə kimi mövcud olan təsərrüfatçılıq formaları dünyanın bir çox ölkələrində ərzaq təhlükəsizliyi sahəsində yaranan problemləri həll etmək və çağırışlara cavab vermək üçün yetərli imkanlara malik olmadığına görə, ölkə başçısının irəli sürdüyü bu konsepsiya Azərbaycanda həyata keçirildikdən sonra digər ölkələr üçün də bir nümunə olacaqdır.

Aqr-park dedikdə kənd təsərrüfatı istehsalının qeyri-kənd təsərrüfatı fəaliyyətləri ilə bir yerdə, vahid istehsal məkanında qruplaşdırılması və yaxud həmin fəaliyyətlərin kombinasiyasıdır: yəni kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı ilə emal proseslərinin, aqrotexniki və logistika, sanitariya və fitosanitar, marketinq və digər xidmətlərin vahid məkanda, eyni istehsal ərazisində, elə bir tərzdə kombinasiyasıdır ki, həm xammal istehsalı, həm də emal prosesləri yüksək rentabelli olsun, ətraf mühitin qorunması, torpaq və su resurslarından səmərəli istifadə və onların mühafizəsi təmin olunsun, həm bitkiçiliyin, həm də heyvandarlığın və bunlarla yanaşı emal sənayesinin inkişafı üçün möhkəm əsaslar yaransın.

## **1. Aqr-parklar haqqında ümumi məlumat**

### **▪ Aqr-park nədir?**

Aqr-park-kənd təsərrüfatına aid olan və olmayan fəaliyyət sahələrinin sənaye ekologiya prinsiplərinə bağlı olaraq bir araya gəlməsidir. Aqr-parklarda kənd təsərrüfatı fəaliyyətləri və istehsalı yüksək texnologiyadan istifadə etməklə və ətraf mühitə həssas yanaşılmaqla aparılır.

Aqr-parklar ətraf mühitə uyğun, çətin iqlim şərtlərinə qarşı dözümlü, davamlı infrastruktur istifadə olunan və müasir istifadə qaydaları ilə işləyə biləcək bir şəkildə qurulur. Bu isə davamlı inkişafın 3 əsas prinsipi olan planet, insan və mənfəət (PPP- Planet People Profit) hallarını təmsil edən planlaşdırma formasıdır.

Aqroparkların əsas məqsədi planet, insan və mənfəət məqsədlərini bir nöqtədə birləşdirməkdir. Planetin marağı enerji və maddə çevrilməsinə diqqət etməkdir. İnsanın əsas hədəfi təkcə texnoloji sistemlərə deyil, təhsil, məlumat, təşkilat, idarəetmə və münasibətləri diqqət mərkəzində saxlamaqdır. Mənfəət isə bütünləşmiş bir şəkildə istehsal xərclərinin azaldılması və keyfiyyətin idarə edilməsi ilə yaxşı gəlir əldə etməkdir [6].

Aqropark anlayışı yeni bir anlayış olmaqla yanaşı, 2000-ci illərdə kənd təsərrüfatında müasirliyə dəstək olmaq üçün bir metod kimi meydana çıxmışdır. Aqroparklar Hindistan, Hollandiya və Çində geniş inkişaf etmişdir.

“Aqropark”ın dünya ədəbiyyatında “Kənd təsərrüfatı İstehsal Parkı”, “Kənd Təsərrüfatı İdarəetmə Parkı”, “Kənd Təsərrüfatı Kompleksi” və ya “Kənd Təsərrüfatı Sənaye Parkı” adlarına da rast gəlinir.

- ***Aqroparklar nə üçün lazımdır?***

Dünyada zaman keçdikcə get-gedə cəmiyyət şəhərləşməkdədir. Yaxın bir zamanda şəhərdə yaşayan insanların sayı ümumi sayın 50%-dən çoxunu təşkil edəcək. Bu dəyişmə dövründə insanlar həmişə əlverişli kənd təsərrüfatı torpaqlarına sahib olublar. Bu səbəblə də bu əlverişli torpaqlar həmişə yüksək qiymətə, iqtisadi artıma və ticari dəyərə malik olub. Beləcə get-gedə şəhərləşən mövcud kənd təsərrüfatı sahələrinin əlverişini artırmaq və keyfiyyətli kənd təsərrüfatı məhsullarına olan tələbi ödəyə bilmək üçün yeni bir strategiyaya ehtiyac yaranmışdır.

Lakin müasir dövrdə bunları həyata keçirməyə mane olan bəzi faktorlar var. Əlverişli istifadəyə yararlı yerlərin olmaması, kənd-şəhər münasibətlərinin şəhərin daimi təzyiqi nəticəsində dəyişməsi, iqlim dəyişmələri nəticəsində su istifadəsinin dəyişməsi bu mane olan faktorlara misal ola bilər.

Metropoliten kənd təsərrüfat bu çətinliklərin kənd təsərrüfatı ilə bağlı hissəsini az da olsa azalda bilər. Metropoliten kənd təsərrüfatını ənənəvi kənd təsərrüfatdan ayrı olan kənd-şəhər fəaliyyətlərinin şəhərlərin böyümə sahələrində bir yerdə birləşdiyi təsərrüfat formasıdır. Bu təsərrüfat kənd-şəhər münasibətləri arasında tarazlıq yaradır, eyni zamanda onlar arasındakı iqtisadi və sosial fərqləri aradan qaldırır [6, s.21].

Təzə məhsullar sata bilmək üçün qurulan yerlər xüsusi strateji əhəmiyyətə malikdir. Çünki istehlakçının yüksək keyfiyyətli məhsul, inkişaf etmiş istehsal metodları tələb etməsi istehsalçıları sağlamlıq, etik və keyfiyyətə nəzarət məsələlərində rəqabətə cəlb etmişdir. Nəticə olaraq inkişaf etmiş ölkələrdə öz-özünü təmin edən və texnoloji cəhətdən müasirliyə, yeniliyə açıq olan davamlı təsərrüfata qarşı böyük bir ehtiyac var [6, s.6]. Buna görə də aqroparklar istehsal, satış, yenilik, reklam və sağlamlıq baxımından əlverişli olacaq və bu ehtiyacları ödəyəcək quruluşlardır.

- ***Yaranması***

Aqroparkların yaradılması ölkədə innovativ və yüksək texnologiyalar əsasında rəqabət qabiliyyətli aqrar və aqrar-sənaye istehsalının inkişafı üçün münbit şərait yaratmaq, bu sahədə sahibkarlığı dəstəkləmək, qeyri-neft sektorunun davamlı inkişafını təmin etmək və əhəlinin istehsal sahəsində məşğulluğunu artırmaq məqsədi daşıyır.

Aqroparklar eyni zamanda marketinqə malik, istehsal edilmiş məhsulların bazarı olacaq; Bu baxımdan aqroparkların yaradılmasına təhsil müəssisələrinin cəlb edilməsi vacibdir [1].

Əhəmiyyətli məqamlardan biri də, aqroparkların innovativ məhsul istehsalını həyata keçirən qurum olması və burada ixtisaslı kadrlara ehtiyacın yaranmasıdır. Kadr olmadığı halda aqroparkların yaradılmasına da ehtiyac yoxdur. Ona görə ki, aqroparkların yaradılmasında məqsəd elmi bilginə fermerlərə, kəndlilərə ötürməkdən, yeni texnologiyaları tətbiq edib onları marifləndirməkdən ibarətdir. Deməli, aqroparklar bir növ elmlə bağlı sahədir [8]. Hazırkı vəziyyətdə aqroparkların Gəncə və Lənkəran şəhərlərində yaradılması daha məqsədə uyğun hesab edilir. Çünki hazırda yalnız bu ərazilərdə aqroparkların yaradılması imkanları var. Gəncə və Lənkəran Dövlət Universitetlərində aqrar sahə üzrə kadrların hazırlanması da burada aqroparkların yaradılması üçün əsas səbəblərdən biridir [9].

#### Aqroparkların məqsədləri

- ✓ *Yüksək keyfiyyətdə müasir və sağlam məhsulların əldə edilməsi*
- ✓ *Məhsullarda standartlaşma*
- ✓ *Kənd təsərrüfatı məhsullarının nümayiş etdirilməsi*
- ✓ *Fərqli fəaliyyətlər arasında təhsil və məlumat mübadiləsi*
- ✓ *Kənd təsərrüfatı turizminə insanların cəlb edilməsi*
- ✓ *İnsanlara təbii şəraitlərdə vaxt keçirmə imkanının verilməsi*
- ✓ *Məhdud sahələri əlverişli şəkildə istifadə etmək*
- ✓ *Təkrar çəvrilmə (emal) ilə sərşəli enerji istifadəsi*
- ✓ *Suyun təmizlənməsi və çənlərə yığılması ilə sərşəli su istifadəsi*
- ✓ *Nəqliyyat xərclərinin ən aşağı səviyyəyə endirilməsi.*

Müasir texnologiyaların və informasiya–kommunikasiya texnologiyalarının kənd təsərrüfatına gətirilməsi və kənd təsərrüfatında istehsal münasibətlərinin modernləşdirilməsi üçün hazırda sahədə mövcud olan fərdçilik tendensiyasının aradan qaldırılması, beləliklə də xırda ailə–kəndli təsərrüfatlarının təmərəküzləşməsi yolları araşdırılmalı, habelə fermerlərin kooperasiya əlaqələrinin genişləndirilməsi, əmək bölgüsü, regionlar üzrə ixtisaslaşma prinsiplərinin yer almasına əsaslar yaradan və bu prosesləri stimullaşdıran normativ hüquqi baza yaradılmalıdır. Bunun üçün ərzağa dair qanunvericilik təkmilləşdirilərək Avropa İttifaqının qanunvericiliyinə, standartlar isə beynəlxalq tələblərə uyğunlaşdırılmalı, ərzaq məhsullarının təhlükəsizliyinin və keyfiyyətinin idarə edilməsi, ərzağa dövlət nəzarəti qaydaları müasirləşdirilməlidir. Həmçinin fermerlərin məlumatlandırılması və təlimləndirilməsi sistemi yenidən qurulmalı, fermerlər üçün təlim kursları təşkil edilməli, informasiya, təlimat–təşviqat materialları hazırlanaraq yayılmalıdır. Bu yöndə kütləvi informasiya vasitələrinin olduqca böyük rolu var və bundan bəhrələnmək vacibdir.

İlk dəfə olaraq respublika Prezidenti tərəfindən irəliyə sürülən aqropark konsepsiyası yeni bir yanaşmadır və cənab Prezidentin qeyd etdiyi kimi, bu sahədə layihə təklifləri hazırlanarkən ciddi tədqiqatlar aparılmalıdır. Bununla əlaqədar hər hansı bir xarici ölkədə qabaqcıl təcrübə varsa öyrənilməli, texniki–iqtisadi üstünlükləri əsaslandırılmaqla onların yaradılması haqqında yekun fikir söylənilməlidir. Belə böyük və ciddi, külli miqdarda vəsait tələb edən layihələrin reallaşdırılması üçün yaradılması nəzərdə tutulan hər bir aqropark üzrə hərtərəfli hesablamalar aparılmalı, onun iqtisadi və praktiki səmərəliliyi dəqiqləşdirilməlidir. Məlum məsələdir ki, aqroparkların yaradılması ancaq və ancaq özəl əsaslarla həyata keçirilə bilər. Cənab Prezidentin qeyd etdiyi kimi, burada dövlət ancaq müxtəlif vasitələr və yollarla özəl aqroparkların yaradılmasına dəstək verə və onları istiqamətləndirə bilər [7].

Aqroparklar mürəkkəb istehsal vahidləridir. Ona görə də onların forması, həcmi və əhatə dairəsi hesablamalar əsasında elə seçilməlidir ki, yaradılacaq hər bir aqropark həm iqtisadi, həm də praktiki cəhətdən rəqabətqabiliyyətli olsun, davamlı olaraq inkişaf etsin və yüksək səmərəliliyi ilə seçilsin. Ancaq belə olduğu halda respublika Prezidentinin bu məsələ ilə əlaqədar qarşıya qoyduğu tapşırıqların uğurla icra olunduğuna və aqroparkların ölkənin ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilməsində mühüm rol oynayacağına əmin olmaq olar.

Aqrar parkların yaradılması ilə qeyri-neft sənayesinin inkişafı baxımından xüsusi əhəmiyyət kəsb edən sahələrdən biri kimi kənd təsərrüfatı məhsullarının emalına xüsusi diqqət yetiriləcək, mövcud aqroemal müəssisələrinin müasir texnologiyaların tətbiqi nəticəsində istehsal güclərinin artırılması və yeni müəssisələrin yaradılması istiqamətində kompleks tədbirlər həyata keçiriləcək. Yeni strategiyaya uyğun olaraq, elm və istehsal arasındakı əlaqələr gücləndiriləcək, tətbiqi elmi araşdırmaların bazarın tələbatına müvafiq olaraq aparılması üçün zəruri mexanizmlər yaradılacaq.

▪ ***Hədəfləri***

Aqroparklar kənd təsərrüfatının, emal və aqrar sənayenin tamamilə yenidən qurulmasını əhatə edir. Aqrar sektorun sahibkarlıq potensialının inkişaf etdirilməsi və yeni fəaliyyət növlərinin və məhsullarının inkişafına əlverişli mühitin formalaşdırılması ilə yanaşı, qabaqcıl texnologiyaların tətbiqi və mənimsənilməsi istiqamətində tədbirlərin gücləndirilməsi, elmtutumlu məhsulların və texnologiyaların işlənilməsi və tətbiqi üçün texnoparkların və innovasiya zonalarının yaradılması da nəzərdə tutulur [3].

Aqroparkların əsas hədəflərindən biri ərzaq təhlükəsizliyi ilə bağlı daha güclü mexanizmlərin tətbiqinin həyata keçirilməsidir. Respublikamızda ərzaq təhlükəsizliyi sahəsində beynəlxalq standartların qəbul edilməsi və yeni milli standartların inkişaf etdirilməsi nəzərdə tutulur. Bunun üçün dövlət proqramına daxil olan meyarlara uyğun tədbirlər görülməklə, özəl qurumların təşəbbüsü ilə ərzaq təminatının gücləndirilməsinə dair mikrolayihələr həyata keçiriləcək. Məqsəd Azərbaycanda aqrar sektorda fəaliyyət göstərən və xüsusilə də aqrar biznesdə rəqabətin artırılmasına, ərzaq məhsullarının keyfiyyət və təhlükəsizlik standartlarına cavab verməsinə şərait yaratmaq, yeni məhsulların istehsalını və bazar əlaqələrini inkişaf etdirmək, mülkiyyətçilərin maliyyə xidmətlərinə çıxışını artırmaqdır.

▪ ***Üstünlükləri***

Müasir dövrdə aqroparklar bir sıra səbəblərə görə digər təsərrüfatçılıq formalarına nəzərən üstünlüklərə malikdir:

- aqroparklarda istehsal–emal–logistika–marketinq qapalı zənciri yaranır və qurumun hər bir komponenti özünüidarə və özünəcavabdehlik prinsipi əsasında çalışır ki, nəticədə ortaq problemlər və ümumi maraqlar ətrafında birləşməklə müəssisənin rəqabətə davamlılıq qabiliyyəti təmin olunur;
- müasir texnika və texnologiyaların, informasiya–kommunikasiya texnologiyalarının tətbiqi üçün şərait yaranır, texnikalardan istifadə əmsalı yüksək olur, ortaq xərclər minimuma endirilir;
- nəqliyyat xərcləri və enerji sərfi azalır;
- kənd ərazilərinin inkişafına, kənd yerlərində informasiya–kommunikasiya texnologiyalarının genişlənməsinə şərait yaranır;

- ətraf mühitin qorunması, su və torpaq resurslarından səmərəli istifadə və onların mühafizəsi təmin edilir;
- peşəkar kadrlara tələbat yaratmaqla kənd təsərrüfatı və ərzaq sənayesi üzrə kadr hazırlığı stimullaşdırılır;
- heyvanların bəslənmə şəraitini mexanikləşdirməklə və saxlanma yerlərini genişləndirərək onların sərbəst hərəkət imkanlarını artırmaqla intensiv heyvandarlıq praktikasına əməl edilir;
- ehtimal olunan hər hansı bir xəstəliyin yayılması məhdudlaşdırılır;
- istehsalçılarla istehlakçılar arasında olan boşluq üzərindən "körpü" salınır;
- iqtisadi və sosial fayda yüksək olur və beləliklə də urbanizasiyanın azaldılmasına dəstək verilir.

Göründüyü kimi, aqroparklar ərzaq təhlükəsizliyi və kənd yerlərinin inkişaf etdirilməsi ilə əlaqədar müasir zamanda qarşıda duran bir sıra problemlərin həlli üçün modern təsərrüfatçılıq mexanizmidir və əbəs deyildir ki, cənab Prezident belə qurumların yaradılması istiqamətində tapşırıqlar vermişdir.

- **Aqroparkların faydaları**

Aqroparklar kənd təsərrüfatı islahatı və inkişaf sahəsində çoxlu fərsətlər verir. Eyni bir məkanda müxtəlif funksiyaların bir yerdə birləşməsi aqroparkların ən mühüm xüsusiyyətidir. Təcrübədə isə bu birləşmələr kənd təsərrüfatına aid olan və olmayan fəaliyyətlərin fərqli kombinasiyalarını yaradır. Burada 8 növü fərqləndirmək olar:

## **2. İnnovativ kənd təsərrüfatı fəaliyyətləri və yüksək məhsul keyfiyyəti**

Aqro sahədə elmi tədqiqatlarla məşğul olan müəssisələrdə innovativ kənd təsərrüfatı fəaliyyəti ilə bağlı tədqiqatlar aparılır. Bu tədqiqatlar istər mənbələrin əlverişli istifadə edilməsi, istər marketing, istərsə də keyfiyyətli istehsal haqqında ola bilər. Nəticədə su, enerji və maddə istifadəsini ən aza endirəcək metod və üsullar inkişaf etdirilir. Bütövlükdə isə parkda məhsul və təhlükəsizlik nəzarəti aparılacağı üçün məhsulun keyfiyyəti yüksək olacaq. Parkın bütün məhsulları tək bir marka altında satışa buraxılacaq [2]. Tətbiq etmə və nümayiş mərkəzində məhsulların necə əldə edildiyinin göstərilməsi ilə bu məhsulların yüksək keyfiyyət şəkli də güclənəcək. Məhsulun keyfiyyət nəzarəti və təhlükəsizlik sertifikatı həm idxal edilən, həm də ixrac edilən məhsullar üçün istifadə olunur.

- **Xaricə çıxış (inteqrasiya)**

Beynəlxalq kənd təsərrüfatı aqroparklarının verdiyi imkanlar ilə qida sektorundakı iş adamlarını özünə cəlb edə bilər. İş adamları, ixtisaslaşmış xidmət təminatçıları, reklamçılar, vəkillər, mühasiblər ilə birgə münasibətlər ticarəti hərəkətli etməklə parkı istehsalçılar tərəfindən dünyaya açılan bir qapı halına gətirir. Aqroparklarda markalaşdırma və aktiv marketing təşkil olunacağı üçün məhsulların ixracatı daha asanlaşır.

- **Geri çevrilmə (dönmə)**

Bir çox kənd təsərrüfatı fəaliyyətləri bir araya gələrək yeni bir dövrə: yeni bir ekosistem yaradıla bilər. Bu fərqli fəaliyyətlərin tullantıları və məhsulları təkrar emalla, geri çevrilmə ilə istifadə oluna bilər. Bu həm sahəyə, həm enerjiyə qənaət etmək, həm də ətraf mühitə veriləcək zərəri azaltmaq deməkdir. Bu geri çevrilmə həm kiçik, həm də böyük ölçülü aqroparklarda

istifadə oluna bilər. Böyük ölçülü aqroparklarda daha yetərli miqdarda investisiya qayıdışı mövcuddur. Həmçinin, böyük ölçülü parklardakı kənd təsərrüfatı fəaliyyəti sənaye fəaliyyətləri ilə eyni məkanda mövcud ola bilər və bəzi əlaqələrin daha tez qurulmasını təmin edə bilər (istilik, enerji və s.).

- ***Nəqliyyat ehtiyaclarının azaldılması***

Məkanda bir yerdə yerləşmənin verdiyi digər bir üstünlük isə nəqliyyat xərclərinin az olmasıdır. Bir neçə min km-ə qədər uzanan ağır daşımaların 40%-i məhsulların istehsal, emal, paketlənmə və paylanması üçün istifadə oluna bilər. Aqroparklar lazımsız nəqliyyat xərclərini mühüm bir miqdarda azaldır. Xüsusilə, əgər park sahəsi yaxşı seçilmiş olarsa, limana, əsas magistral xətlərinə və ya dəmiryol xəttinə yaxın olması əhəmiyyətli dərəcədə xam maddələrin və məhsulların çatdırılmasını asanlaşdırır.

- ***Çöllərin qorunması***

Bir çox kənd təsərrüfatı fəaliyyətləri hər nə qədər sənayeləşmiş olsa belə, bu sahələrin çoxu çöllük ərazilərdə yerləşir. Bu cür çöllük ərazilər təsərrüfatın sənayeləşdiyi ərazilərə çevrilən zaman təbiət, istirahət arxa planda qalır. Aqroparklar isə ətraf mühitə qarşı daha həssas olduğu üçün əlverişliliyin yüksək olduğu şəhər sahələrində qurula bilər. Çöllük ərazilər isə yenə də təbiət, istirahət kimi başqa fəaliyyətlər üçün istifadə oluna bilər.

- ***Heyvanlar üçün yaşayış şəraitinin təşkil edilməsi***

Yaxşı təşkil olunmuş bir aqropark heyvanlar üçün bir çox fermalardan daha çox hərəkət sərbəstliyi, daha çox gün işığı və daha yaxşı təbii şərtlər təmin edir. Heyvanların bir yerdən başqa yerə köçürülməsi onlar üçün çox təhlükəlidir. Aqroparklar vasitəsi ilə daha qapalı və öz-özünə yetərli bir sistem təşkil olunur. Heyvanlar burada doğulur, böyüyür və onlardan məhsul alınır.

- ***Yoluxucu xəstəliklərin qarşısının alınması***

Son zamanlar heyvanlarda yoluxucu xəstəliklər geniş yayılmış, nəticələri isə ağır olmuşdu. Bunun əsas səbəbi isə bir çox fermaların bir-biri ilə əlaqəli olması idi. Aqroparklar isə qapalı sistem olduğundan bura heç bir yad heyvan girə bilmir. Beləliklə, mikrobu yayılma ehtimalı əhəmiyyətli dərəcədə azalır. Parkın içərisində isə heyvanlar cinslərinə görə ayrı saxlanılır. Nəticədə xəstəlik olsa belə izolyasiya edilməsi və yaxşılaşdırılması daha asan və tez olur.

- ***İstehsalçı və istehlakçı arasında körpü (əlaqə) olması***

Hal-hazırda mövcud təsərrüfat fəaliyyətləri istehlakçıdan kəndə həyata keçirilir. Buna görə istehlakçı bu prosesdən xəbərdar olmur. Aqroparklar istehsalçı ilə istehlakçı arasındakı bu əlaqəsizliyi aradan qaldıra bilər. İstehlakçı məhsulun necə istehsal edildiyini və haradan alındığını daha dəqiq bilir. Beləliklə, aqroparklarda sadəcə burada istehsal olunan məhsullara yadda qalan marka verilir. Xüsusilə, uşaqlar və yaşlılar üçün istehsal edilən xüsusi məhsullar daha çox nəzarət olunan aqroparklarda istehsal oluna bilər. Daha yaxşı bir dizayn ilə aqroparklar həm xüsusiləşmiş hissələri olan, həm də diqqət çəkici bir şəkildə qurula bilər.

- ***Aqroparkların əsas Planlaşdırma Strategiyası***

Əsas planlaşdırma strategiyası fərqli fəaliyyətlərin ən yaxşı şəkildə bir yerdə birləşməsini təmin edir. Bununla yanaşı, aqroparklar çox böyük ölçülü parklar olaraq, ya da sadəcə təsərrüfat üçün istifadə olunan parklar şəklində mövcud ola bilər.

Aqroparkların qurulmasında 2 əsas fərqli istiqamət (yanaşma) istifadə oluna bilər. Birinci yanaşmada ən mühüm cəhət texnoloji cəhətdən tərəfdaşların tullantı və məhsulları ən yaxşı şəkildə dövriyyəli olaraq istifadə edə bilmələrini təmin etməkdir. İkinci yanaşmada regional vəziyyətlər və inkişaf strategiyası quruluşda vacib faktor hesab olunur. Mühüm olan isə bu 2 yanaşma arasında balans qurmaq və əlverişli bir quruluş yaratmaqdır. Yəni bir tərəfdən fəaliyyətlərarası ən yaxşı kombinasiyaları təmin edərkən, digər tərəfdən mövcud infrastruktur-ları ən yaxşı şəkildə yerləşdirmək də vacibdir. Eyni zamanda iştirakçıların da fikirləri nəzərə alınmalıdır [5].

Aqroparklarda görünən və görünməyən quruluşlar mövcuddur. Görünməyən quruluşlar funksiyaların birləşməsidir. Bir fəaliyyətin digər fəaliyyətə mane olmadan qurulmasıdır. Görünən quruluşlar isə parkların özüdür. Bu quruluşların əsas məqsədi mənfəətli şəkildə birləşmək, yəni iqtisadi, sosial və ekoloji cəhətdən mənfəətli fəaliyyətlər qurmaqdır.

- *Maraqlı tərəfdaşların rolları*

Sənayedən ticarətə, dövlət qurumlarından sosial təşkilatlara kimi fərqli dünya görüşünə malik tərəfdaşların bir yerdə çalışması və parkın yaradılmasında aktiv rol oynamaları vacibdir. Hər bir tərəfdaşın bu inkişafda ayrı bir rolu var.

- *İctimai (dövlət) qurumlar*

İctimai qurumlar aqroparkların inkişafında çox mühüm bir faktordur. Xüsusilə, sosial xüsusiyyətlərə sahib qərarlara nəzarət etməkdə və yerli qərar və qanunlar ilə bağlı əsas amildir. Aqroparklara dəstək olmaq və uyğun şəraitin yaradılması üçün ictimai qurumların aşağıdakı vəzifələri yerinə yetirməsi vacibdir:

1. İlk növbədə kənd təsərrüfatı sektoru əsas tutularaq qaydalar, əsas amillər və qərarlarla bağlı sosial müzakirələr aparmaq lazımdır. Bu müzakirələrə istehsala birbaşa qoşulan tərəfdaşlarla bərabər xalqın və sosial təşkilatların da qoşulması vacibdir.
2. İctimaiyyətin fərqli qurumlarının uyğun kənd təsərrüfatı istehsal parkını yaratması üçün ortaq bir baxış nöqtəsi tapılmasını təşkil etmək lazımdır.
3. Bu ortaq görüş açıq bir şəkildə yerli siyasətdə və qanunlarda da əks etdirilməlidir.
4. Aqroparkların elmi institutlar vasitəsilə inkişaf etdirilməsinə təkan vermək, aqroparklara əsas dəstək olan qurumları müəyyən etmək və bura yeni şirkət qruplarının qoşulmasını təmin etmək lazımdır.

- *Təşəbbüskarlar (Özəl sektor)*

Kənd təsərrüfatı istehsal parkları investorların ortaq şəkildə birliyidir. Bu şirkətlərdən biri daha ön çıxır və əsas əməlləri verir. Parkı qura bilmək üçün əsas məqamlardan biri investorların təkanverici və aktiv olmasıdır. Bu təşəbbüskarlar həm ticarət, həm də sənaye xarakterli ola bilər.

1. Parkın şirkətləri öz potensiallarını tədqiqat (kəşf) məqsədli istifadə edə bilmək üçün çalışmalara qabaqcıl və ya təşəbbüskar kimi qoşulmalı və burada öz potensial ortaqlarını tapmalıdırlar.
2. Digər şirkətlər ilə geri çevrilmə və ortaq mexanizmlər üçün öz aralarında şəbəkələr qurmalıdırlar.



- **Elmi institutlar**

Aqroparkların əsas xüsusiyyəti texnoloji, idarəedici və təşkilati məsələlərə dair yeniliklərə təkan verməkdir. Elmi institutlar bu müasir anlayışlar üçün mühüm bir tutuma malikdir. Burada əsas çətinlik texnoloji, yerli idarəedici məsələlərə dair fikirləri, məlumatları bir yerə toplamağı bacarmaqdır. Bunun elmi institutlar və tərəfdaşlarla birlikdə təmin edilməsi parkın bazarda daha çox tələb görməsini təmin edəcəkdir. Bu halda institutlar aşağıdakıları etməlidirlər:

1. Ticarət və sənaye sahəsində güclü ortaqlar tapmaq və onların digər tərəfdaşlarla ortaq Tədqiqat - İnkişaf etdirmə layihələri çərçivəsində işləməsini təmin etmək.
2. Tədqiqatçılar və tərəfdaşlar arasında ortaqlıq qurulmasını təmin etmək.

- **Sosial təşkilatlar**

Ətraf mühiti qoruyanlar, qeyri-hökumət təşkilatları, istehlakçılar və heyvan hüquqlarını qoruyanlar aqroparklar üçün xüsusi qurucu faktorlardır. Müxtəlif dünyagörüşlərini təmsil etdikləri üçün parkın sosial tənqidlərə qarşı dura bilməsinə dəstək olur. Ən mühüm rolları isə cəmiyyəti məlumatlandırmaqdır. Nəticə olaraq onlar parkın sosial inkişafında aktiv rol oynayırlar.

- **Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi ilə Ətraf Mühit (Ekologiya) və Meşə Nazirliyi**

Sistemin qarışıqlığı və sosial müzakirələrin olması nəzərə alınaraq hökumətin təşviq edici rol oynaması vacibdir. Dövlətin aqroparklarla bağlı sosial müzakirələri davam etdirməsi ilə eyni zamanda təcrübə edərək öyrənmə, texniki-iqtisadi əsaslandırma işləri, rəhbər və məlumat paylanması mövzularında da fürsətlər yaratması vacibdir. Bu sahədəki sistem yenilikləri təsərrüfat istehsal sistemi üçün imkanları təmin etməlidir. Buna isə Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi ilə Ətraf Mühit və Meşə Nazirliyinin başçılıq etməsi məsləhət görülür. Bununla bağlı aşağıdakı işlər görülməlidir:

1. Aqroparklarla bağlı qanunlara uyğun qərar və seçim etmək üçün aparılan sosial müzakirələrə başçılıq etmək. Bu isə qərarların xeyir və zərərini sağlamlıq, təbiət, bioloji müxtəliflik, məşğulluq baxımından araşdırılmasını, bu qərarların verə biləcəyi risklərin düşünlməsini vacib edir.
2. Digər nazirliklər ilə aqroparklar yenilənmə layihəsini ticarət və sənaye qurumları, elmi institutlar, sosial təşkilatlar ilə həyata keçirmək üçün ortaq çalışmalar aparılmalıdır. Proqram eyni zamanda parkın uğur və uğursuzluqlarını təyin edəcək analizlər də daxildir. Bu analiz tərəfdaşların bir yerə toplanması və görüş təşkil edilməsi ilə aparılmalıdır.

Bu işlərin həyata keçirilməsi üçün vasitəçi təşkilatların köməyindən istifadə oluna bilər. Bu ikili gedişat (müzakirə və yenilik) siyasətçilərin və dövlətin kənd təsərrüfatı sektoru ilə bağlı qərar vermələrinə hec bir təsir etmir.

## **Nəticə**

Aqropark kiçik fərdi istehsalçı səviyyəsindən geniş miqyaslı aqrar sənaye istehsalına keçidin və xarici bazarlara sabit və etibarlı çıxışın təmin edilməsinə şərait yaradacaq, innovativ texnologiyaların, həmçinin vahid standartların tətbiqi və son məhsulda davamlı keyfiyyətin əldə edilməsini şərtləndirəcək.

Bu yeni xidmət müəssisəsi regionda fermerlərin sahibkarlıq fəaliyyətini gücləndirməklə onlara məsləhət, texniki, aqroservis və logistika xidmətlərinin göstərilməsinə, toxum, şitil, ting, dərman və gübrə ilə təmin olunmasına şərait yaradacaq. Aqroparkın təlim-tədris mərkəzi tərəfindən fermerlərə torpağın tərkibinə uyğun istifadə olunması və düzgün aqrotexniki qulluq göstərilməsi üzrə treninqlər keçiriləcək. Aqroparkda müasir texnologiyaların tətbiqi ilə istehsal, emal, logistika-məhsulları saxlama, çeşidləmə, qablaşdırma, markalama, daşınma, daxili və xarici bazarlarda satış, yaşıl marketlər və fermer mağazaları üzrə fəaliyyətlərin vahid ərazidə cəmlənməsi rəqabətqabiliyyətli kənd təsərrüfatı və ərzaq məhsullarının istehsalına şərait yaradacaq.

#### ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

1. Smeets P., 2005, *'Experiences with Agroparks in China, the Netherlands and Iran'*
2. Wilt J.G, Oosten H.J, Sterrenberg L, 2000, *'Agroproduction Parks: Perspectives and Dilemmas.'*
3. Rao L.K, 2006, *'Agro-Industrial Parks, Experiene from India'*
4. Wilt J.G. and Dobbelaar T., 2005,
5. Steekelenburg M., Hermans T., Smeets P., 2005, *'Agrobusiness complexes: A Worlwide Quick Scan'*
6. Smeets P., Mansfeld M., Zhang C., Loohuis O.R., 2007, *'Master plan Greenport Shangai Agropark.'*
7. İmanov K., Ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilməsində və kəndin inkişafında aqroparkların rolu, Respublika, 2013, 3 mart. S.5., <http://www.anl.az/down/meqale/respublika/2013/mart/297439.htm>
8. <http://sia.az/az/news/economy/405123-vuqar-bayramov-aqroparklar-daxili-bazarda-aqrar-mehsullara-olan-telebati-odeyecek>
9. <http://www.marja.az/business/itemlist/tag/aqropark.html>

UOT: 658.5;658.012.2

## LOGİSTİK RİSKLƏRİN İDARƏ OLUNMASI XƏRİTƏSİ

**TALİBOV Ceyhun, ƏLƏKBƏROV Ruhin**

SOCAR Nəqliyyat İdarəsi

Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti

*Shixaiyev72@mail.ru*

### XÜLASƏ

Tədqiqtda Azərbaycan Respublikasının kiçik, orta və böyük ölçülü müəssisələrində istehsalat, tədarük, nəqliyyat logistik risklərinin aşkarlanması, qiymətləndirilməsi, minimallaşdırılması və monitorinqi vəziyyəti tədqiq edilmişdir. Tədqiqat nəticəsində müəyyən olunmuşdur ki, kiçik və orta ölçülü müəssisələrdə logistik risklərin idarə olunması ilə bağlı hər hansı elmi yanaşma ilə müşayiət olunan iş aparılmır və risklərin idarə olunması müasir dövrün tələblərinə cavab vermir. Böyük müəssisələrdə logistik risklərin idarə olunması işi bir qədər məqbul saymaq olar. Belə ki, bu müəssisələrdə bilavasitə risklərin idarə olunma strukturu var, risklərin qiymətləndirilməsi təlimatı, risk pasportunun tərtib olunma qaydası, risklərin monitorinq şablonu, reallaşmış risklərin şablonu və s. mövcuddur. Lakin bu fəaliyyət tətbiqlikdən uzaqdır və daha çox formal şəkildə daşılır. Bu məqsədlə istehsalatda tətbiqi praktiki olan metod kim "Logistik risklərin idarə olunması xəritəsi" ndən istifadə olunması təklif edilmişdir.

**Açar sözlər:** Logistik risk, risklərin idarə olunması, risk xəritəsi.

### КАРТА УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ

#### РЕЗЮМЕ

В исследовании изучалось состояние идентификации, оценки, минимизации и мониторинга производственных, закупочных, транспортных логистических рисков на малых, средних и крупных предприятиях Азербайджанской Республики. Исследование показало, что малые и средние предприятия управление рисками не соответствует современным требованиям. Управление логистическими рисками на крупных предприятиях можно считать более приемлемым. Этих учреждениях имеет структуру по управлению рисками, руководящие документы по оценке рисков, порядок подготовки паспорта риска, шаблон мониторинга рисков и т.д. Однако эта деятельность далека от практичности и более формальна. Для этой цели было предложено использовать «карту управления логистическими рисками», которая практична на производстве.

**Ключевые слова:** Логистические риски, управления риском, карта рисков.

### CARD OF LOGISTICS RISK MANAGEMENT

#### ABSTRACT

The study examined the state of identification, assessment, minimization and monitoring of production, procurement, transport logistics risks in small, medium and large enterprises of the Republic of Azerbaijan. The study showed that small and medium-sized enterprises risk management does not meet modern requirements. The management of logistics risks in large enterprises can be considered more acceptable. These institutions have a risk management structure, guidance documents on risk assessment, the procedure for preparing a risk passport, a template for monitoring risks, etc. However, this activity is far from practical and more formal. For this purpose, it was suggested to use the "logistics risk management card", which is practical in production.

**Keywords:** Logistic risks, risk management, risk identification, maps of risk .

### Giriş

Logistik proseslərdə risklərin idarə olunması logistik axınların layihələndirilməsi və müvafəqiyyətlə həyata keçirilməsi üçün mühüm şərtidir.

Logistik axın xammalın və ya bilavasitə xammaldan hazırlanmış məhsulun istehsalçıdan istehlakçıya dək çatdırılması – material axını, eyni zamanda material axınınun həyata keçiril-

məsini təmin edən informasiya və maliyyə axınlarının konsolidasiyasıdır. Bu səbəbdən logistik sistemlərdə risklərin idarə olunması öz xüsusiyyətləri ilə fərqlidir.

Müəssisələrin fəaliyyətinin idarə olunmasının prioritet istiqaməti logistik risklərin minimalaşdırılması və itkilərin azaldılmasıdır. Müasir dövrdə İqtisadi fəaliyyətin aparılmasına təsir edən və tez-tez dəyişən sistem xarici və sistem daxili risklərin minimalaşdırılması üçün, risklər aşkarlanmalı, qiymətləndirilməli və riskin minimalaşdırma yolları müəyyən olunmalıdır. Logistik risklər sahəsində nəzəri işlərlə tanışlıq zaman aydın olur ki, Azərbaycanda logistik risklərin idarə olunması üzrə yetərinə nəzəri işlər həyata keçirilmişdir. Lakin bu nəzəri işlərin Respublikamızın logistik xidmət göstərən müəssisələrində istehsalat prosesinə tətbiqi və hansı üsullarla risklərin aşkarlanması, qiymətləndirilməsi və minimalaşdırılmasının həyata keçirilməsi və bu sahədə problemlərin vəziyyəti böyük maraq doğurur.

**Eksperimental və müşahidə üsulları** Respublikamızda fəaliyyət göstərən müəssisələrdə, o cümlədən logistika xidmətləri göstərən şirkətlərdə logistik risklərin idarə olunması ilə bağlı hazırkı vəziyyətin tədqiqatı aparılmışdır. Tədqiqat Azfintrans, AzReLogistik, Peqas və Şahmar MMC kimi nəqliyyat logistik funksiyaların həyət keçirən kiçik və orta ölçülü müəssisələrdə və digər böyük müəssisələrdə aparılmışdır.

Aparılan tədqiqat zamanı müəyyən olunmuşdur ki, kiçik və orta ölçülü beynəlxalq yük daşımalar həyata keçirən və müxtəlif kateqoriyalı risklərlə qarşılaşan logistik xidmət göstərən müəssisələrdə ümumiyyətlə logistik risklərin idarə olunması ilə bağlı hər hansı elmi yanaşma ilə müşayət olunan iş aparılmır və risklərin idarə olunması müasir dövrün tələblərinə cavab vermir. Belə ki, risklər kor-təbii olaraq qiymətləndirilir və minimalaşdırılması üçün ən yaxşı halda qeyri mütəmadi olaraq KASKO sığortasından istifadə edilir və nadir hallarda yükün sığortalanması həyata keçirilir. Böyük müəssisələrdə logistik risklərin idarə olunması işi bir qədər məqbul saymaq olar. Belə ki, bu müəssisələrdə bilavasitə risklərin idarə olunma strukturu var, risklərin qiymətləndirilməsi təlimatı, risk pasportunun tərtib olunma qaydası, risklərin monitoring şablonu, reallaşmış risklərin şablonu və s. mövcuddur. Lakin bu fəaliyyət tətbiqlikdən uzaqdır və daha çox formal şəkil daşıyır.

Logistik risklərin idarə olunmasında rastlaşdığımız problemlərin səbəblərin müəyyən edilməsi üçün Delfi metodundan istifadə edərək tədqiqat aparılmışdır.

Tədqiqat nəticəsində logistik şirkətlərdə risklərin idarə olunmasında problemlərin aşağıdakı səbələrdən yaranması məlum olmuşdur;

1. Logistik risklərin aşkarlanması, qiymətləndirilməsi və minimalaşdırılması ilə bağlı istehsalatda tətbiq olunan prosedurun olmaması.
2. Risklərin minimalaşdırılmasının sığortadan başqa digər üsulları ilə tanış olmamaq.
3. Müəssisə rəhbərliyinin risklərin idarə olunmasının praktiki əhəmiyyətinin olmasına inanmaması və ya fəaliyyətə cüzi təsir etmə düşüncəsi.

Yuxarıda göstərilən problemin həlli yollu kimi logistik risklərin idarə olunması üçün praktiki və sadə metodların hazırlanması ola bilər. Belə ki, risklərin idarə olunmasının istehsalatda tətbiqinin geniş yayılması üçün ilkin mərhələdə Respublika müəssisələrimizdə logistik risklərin idarə olunması üçün tətbiq olunan metod minimal olaraq aşağıdakı tələblərə cavab verməlidir:

1. Minimal maliyyə vasitələri tələb etməlidir (kiçik, orta müəssisələr üçün)
2. Metod istifadə cəhətdən çox sadə və alqoritmi tətbiq üsullu olmalıdır (Kəndən logistiklərin dəvət olunmaması üçün)

3. 1. Riskin idarə edilməsinə cəkilən xərclərin özünü doğrultmasının əyani isbatının təqdim olunması ( Rəhbərliyin riskin idarə olunması ilə bağlı adekvat qərar verməsi üçün)

Bizim tərəfimizdən yuxarıda göstərilən tələblərə cavab verən sinergetik logistik sistemlər üçün və ayrı-ayrılıqda müxtəlif logistik sistem iştirakçıları (bəndlərində və funksiyalarında) üzrə logistik sistemlərin idarə olunması metodu hazırlanmışdır.

### Logistik risklərin idarə olunması (LRİO) metodu

Bildiyimiz kimi logistik risklərin idarə edilməsi əsasən riskdən çəkinmə, riskin tənzimlənməsi və qarşısının alınması, riskin qəbul edilməsi, riskin ötürülməsi kimi strategiyalar üzrə həyata keçirilir. Lakin sinergetik yanaşmalı logistik sistemdə material, maliyyə və informasiya axınları zamanı idarəetmə strategiyasının müxtərifliyi, logistik əməliyyatların sayının çoxluğu, qiymətləndirmə metodlarının fərqliliyi mövcud metodların tətbiqini çətinləşdirir. Bunun üçün biz istehsalat yönümlü metod kimi risklərin idarə olunması xəritəsindən istifadə edilməsinə təklif edirik (Cədvəl.1).

Cədvəl 1. Azərbaycan məhsulunun ixracı zamanı logistik risklərin idarə edilməsi xəritəsi.

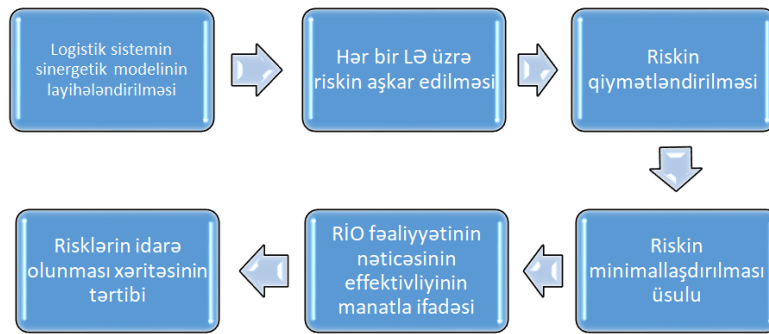
LOGİSTİK SİSTEMİN RİYAZİ MODELİ		RİSK OBYEKTİ		AŞKAR OLUNAN RİSK				RİSKİN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ				LRİO-Ə STRATEGİYASI		MONİTORİNG														
Logistik proses kanalı	Logistik növü	Log. əməliyyat	Log. əməliyyat	manat	üzən	daxil	xarici	risikə adı	Ekspert	Analıq	Statistik	Əhəmiət	Risikə tədviyi	Risikə qiymət + sərbəst tədviyi	Risikə prioritetliyi (ABS analizi)	Risikə minimalizədrəmə yolu	Ekspert	Elektron qərar (variant)	Risikə cavabdeh gənc	Logistik tənzimlənmə nəzarət	Müəmmətlənmə sonra riskin kəmiyyət (man)	LRİO-ya cəkilən xərc	Nəticə effektivliyi					
PULL, PUSH, İPUL, ZPL, SPL, APL, SPL	Məhsul axını	Tədarük	toplama	10000	10000	Y	Vaxt	200	0,3	200	0,2	40 Z	peykar fəhləncəzarət	Ekspert	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40				
			cehdələmə	3000	3000	Y	həcmə az	500	500	0,2	100 Z	ekspertən istifadə	Ekspert	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
			qaldırma	100	100	Y	keyfiyyətlik	3000	3000	0,8	2700 A	peykar fəhləncəzarət	Ekspert	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
				100	100	Y	Vaxt	200	200	1	100 Z	peykar fəhləncəzarətə	Ekspert	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
				2000	2000	Y	dişçin qəb-dirmə	2000	2000	0,4	800 B	peykar fəhləncəzarət	Ekspert	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
				100	100	Y	qəbul olınması	100	100	0,5	50 Z	Təchizatın təyinatı, qəbul olınması	Ekspert	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
				2000	2000	Y	Cəkilən dişçiyi	2000	2000	0,8	800 B	Təchizatın təyinatı, qəbul olınması	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
				3000	3000	Y	keyfiyyət	3000	3000	0,8	1500 A	Standartlaşdırma, tədarük	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
				1000	1000	Y	Sənədərin dişçiyi	1000	1000	0,1	100 Z	Sürücü tədarükü, tədarük	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
				100	100	Y	Vaxt	100	100	0,5	50 Z	Məxəmətləndirmə	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
Məhsul axını	Daxirmə					Y	Sərhədə gəlmə	1000	1000	0,8	800 B	TIR COORNET və TX məhsul (pa)	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
						Y	yükün oqurlanması	50000	50000	0,001	50 Z	GPS nəzarət, Yükün oqurlanması, Kərkə	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
						Y	zədələnməsi	2000	2000	0,4	800 B	Hava yastığı art və Peykar sür	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
						Y	keçməsi	500	500	0,5	250 Z	Sürücüya GPS nəzarət, CMR qeyd	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
						Y	müna	10000	10000	0,01	100 Z	Kərkə cəmələdən 02 aparılması	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
						Y	Qərkə	50000+10	50000+10	0,001	50-0,3x	Margofda, hidrometro, GPS, Peş SÜ, Kərkə depozit, Yükn oqurlanması	Tənzimlənmə planı digər	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40	
						Y	Sənədərdə pr	1000	1000	0,2	200 Z	Sürücüçün TIR tədarükü,	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
						Y	Kontrabəndə	5000	60000	100	0,01	600 B	CMR, TIR tədarükü, Sürücüçün məddi tədarükü, tarixçisi, kərkəçisi	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40	
						Y	keyfiyyət	10000	10000	0,3	3000 A	Rikə yərinə jərkə, tədarükçü, CMR dişçiyi, yərinə tədarükü	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
						Y	Cəkilən dişçiyi	5000	5000	0,2	1000 B	CMR dişçiyi, yərinə tədarükü	Sürücü	+	0	20	40	0	20	40	0	20	40	0	20	40		
Məhsul axını	Səth					Y																						
						Y	Orta satı hac	13000	13000																			
						Y	statistik info	13000	13000																			
						Y	telefon info	13000	13000																			
						Y	kağız info	200	200																			
						Y	hesablar	13000	13000																			
						Y	Harakətə nəzarət	2000	2000																			
						Y	GPS	13000	13000	1																		
						Y	Nağız əməliyyat	13000	13000	1																		
						Y	Bank əməliyyat	200	200																			
				Y	Kursun dəyişməsi	500	500																					
				Y	Nağız gildənmək	13000	13000	1																				
				Y	Sənədərdə pulu cədrəmə																							
					YEKUN (man)																			11348				

Təklif etdiyimiz metodda logistik risklərin idarə olunması (LRİO) xəritəsinin tərtibi hər hansı logistik proses həyata keçirilməzdən qabaq tərtib olunmalı və prioritet risklərin minimalaşdırılması qərarının verilməsi üçün rəhbərliyə təqdim edilməlidir. LRİO Xəritəsinin tərtibi zamanı ilkin olaraq aşağıdakı məlumatların olması vacibdir:

- Material, informasiya, maliyyə axının izomorf modeli
- Əsas logistik məlumatlar (məhsul, miqdarı, keyfiyyəti, məkan, zaman, xərclər)
- Satış paylama kanalının səviyyəsi
- Satış strategiyası (pull, push)
- Nəqliyyat növü

LRİO Xəritəsinin tərtibiaşağıdakı əsas mərhələlərə həyata keçirilir

Sək.1. logistik risklərin idarə olunması mərhələləri.



İlkin mərhələdə logistik sistemin riyazi modelindən istifadə edərək aşağıdakı məlumatlar xəritədə öz əksini tapır:

- o Logistik paylama kanalı (1PL- 4PL)
- o İstehsal və satış strategiyası (pull, push)
- o Logistik axınlar (material, maliyyə, informasiya)
- o Logistik əməliyyatlar
- o Logistik sistem üzvləri

II– Mərhələdə risklər aşkar edilməlidir. Risklərin aşkar edilməsi risklər üzrə logist və məndəjer tərəfindən aşağıdakı üsullarla aparılır:

1. Beyin hücumu.
2. Mütəxəssislərlə müsahibələr.
3. Nominal qrup metodikası (nominal group technique).
4. Delfi metodikası (delphi technique).

Bu zaman aşağıdakılar müəyyən olunur:

- o Risk obyektinin keyfiyyət və kəmiyyəti (insan, texnika, maliyyə)
- o Riskin daxili və ya xarici olması
- o Riskin adı, növü

III – Mərhələdə risklərin qiymətləndirilməsi həyata keçirilir. Belə ki, aşkar edilmiş daxili risklərin qiymətləndirilməsi müəssisənin təyinatına görə logistik funksiyaları həyata keçirən struktur vahidləri tərəfindən, xarici risklər isə logist tərəfindən statistik, analoq, analitik, ehtimal, sorğu və s metodları həyata keçirilir.

Bu zaman aşağıdakı məlumatlar öz əksini tapmalıdır.

- o Riskin qiyməti
- o Riskin şiddəti
- o Riskin tezliyi

Cədvəl 2. Risklərin idarə edilməsinin üsulları.

LRİO -strategiyaları	Risklərin idarə edilməsinin nümunəvi üsulları
1	2
Riskdən çəkinmə	- logistik əməliyyatdan imtina, - avadanlıqların daha təhlükəsiz avadanlıqlarla əvəz edilməsi, - biznes aparıldığı ölkənin dəyişdirilməsi,
Risklərin tənzimlənməsi	- inzibati təsir, risklərin monitorinqi və daxili nəzarət, - risk ehtimalının və/və ya nəticələrinin azaldılmasına yönəldilən tədbirlərin işlənilməsi

və qarşısının alınması	<p>hazırlanması və reallaşdırılması;</p> <p>- risklərin realizasiya edilməsi nəticələrinin minimuma endirilməsi planlarının hazırlanması:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• - qəzaların aradan qaldırılması planları,</li> </ul> <p>- risk göstəricilərinin limitlərinin və yol verilən qiymətlərinin təyin edilməsi;</p> <p>- risk-yönlü daxili audit;</p> <p>- risk-yönlü təmirlərin planlaşdırılması;</p> <p>-struktur vahidlərin yüksək riskli layihələrin aparılması üçün riskin lokallaşdırılması.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• - maddi-maliyyə ehtiyatların yaradılması,</li> </ul>
Riskin qəbul edilməsi	- risk səviyyəsinin monitorinqi və daxili nəzarəti;
Riskin köçürməsi/ötürülməsi	<p>- risklərin idarə edilməsi zamanı struktur vahidləri arasında qarşılıqlı əlaqələr qaydasının sənədləşdirilməsi;</p> <p>- struktur vahidlərin rəhbərlərinin (risk sahiblərinin) məsuliyyətinin müəyyənəşdirilməsi;</p> <p>- maliyyə alətləri;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• sığortalanma;</li> <li>• hedcinq;</li> <li>• müqavilələrdə xüsusi şərtlər.</li> </ul>

#### IV – Mərhələdə logistik risklərin idarə olunması həyata keçirilir.

Burada risklərin qiymətinə görə prioritetliyi müəyyən olunur. İstehsalatda tədqiqatlar zamanı risklərin prioritetliyinin müəyyənəşdirilməsi üçün ABS analizinin məqsəd uyğun olması müəyyən olunmuşdur. Daha sonra LRİO i üçün riskdən çəkinmə,qəbul edilmə, limitləmə və ötürülmə strategiyalarından və üsullarından (Cədvəl 2) biri seçilir.V- Mərhələdə LRİO – nun monitorinqi aparılır. Burada konkret risklərə cavabdeh şəxs, logist tərəfindən ikincili monitorinq aparılan əməliyyatlar, risklərin minimallaşdırma tədbirindən sonra riskin qiyməti və LRİO fəaliyyətinin nəticə effektivliyi səmərəliliyi göstərilir.

#### **Nəticə**

Beləliklə son nəticədə istehsalatda tətbiqi praktiki əhəmiyyət kəsb edən və eyni zamanda böyük maliyyə vəsaiti tələb etməyən, istifadəsi və hazırlanması sadə olan eyni zamanda LRİO - nun effektivliyini əyani şəkildə göstərən logistik risklərin idarə olunması xəritəsi hazırlanmışdır. Bu metodla risklərin qiymətləndirilməsi "SHAHMAR FİRM" LLC –də istehsalatda tətbiqi müsbət nəticə vermişdir.

#### **ƏDƏBİYYAT**

1. X. Kazımlı, İ Quliyev. İqtisadi risklərin qiymətləndirilməsi və idarə edilməsi. Bakı: "İqtisadUniversiteti" – 2011. - 187 s.
2. Wieland, A., Wallenburg, C.M., 2012. Dealing with supply-chain risks: Linking risk management practices and strategies to performance. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, 42(10)
3. Будрина Е.В. проблема выявления, идентификации и оценки логистических рисков // Материалы международной конференции «Логистика в современном бизнесе». М.:Изд-во ГУ – ВШЭ, Международный центр логистики, 2001. с.98-104.

UOT: 338.242

## AVRUPA BİRLİĞİ'NDE ORGANİK TARIM PAZARININ GELİŞİMİ, TÜRKİYE VE AZERBAYCAN'IN BU GELİŞİME SAĞLAYACAĞI KATKILAR<sup>1</sup>

**Hezi EYNALOV, Pınar TOPÇU**

Bakü Mühendislik Üniversitesi

Türkiye Kalkınma Bakanlığı

Bakü / AZERBAYCAN

Ankara / TÜRKİYE

heynalov@beu.edu.azptopcu@kalkinma.gov.tr

### ÖZET

Yirminci yüzyılın başlarında temeli atılan organik tarım, ikinci dünya savaşından sonra çevre, bitki, hayvan ve insan sağlığında meydana gelen sorunlar nedeni ile gelişim sürecine girmiştir. Özellikle gelişmiş piyasalarda organik ürünlere artan talep bu alanın gelişimini hızlandırmış olup son 20 yılda önemli bir ivme kazandırmıştır. 1990'lı yıllarda iki kutuplu dünyadan tek kutuplu dünyaya geçiş sürecinde çok merkezli ekonomik dengelerin oluştuğu bilinmektedir. Bu ekonomik merkezlerden biri olan Avrupa Birliği'nin elde etmiş olduğu sinerji pek çok alanda olduğu gibi organik tarım pazarının gelişimine de önemli katkı sağlamıştır. Günümüzde Amerika pazarından sonra en fazla gelişme gösteren Avrupa organik tarım pazarı, çeşitli ekonomik sorunlara bakmayarak büyümeye devam etmektedir. Gelişmiş ülkelerin organik ürünlere olan talebinin giderek artması bu ürünleri üreten ülkeler bakımından büyük önem arz etmektedir. Özellikle ürünlerine ihracat fırsatı arayan ülkelerin Avrupa pazarına girişinde organik tarımın yeni potansiyeller sunduğu görülmektedir. Ekonomik ve sosyal alanda birçok işbirliğinde bulunan Türkiye ve Azerbaycan'ın da Avrupa organik tarım pazarına verecekleri katkı ile kendi iç piyasalarını geliştirerek, üreticilerinin daha fazla gelir elde etmesine, daha sağlıklı bir çevre ile sürdürülebilir tarım sektörünün oluşumuna katkı sağlayacaklardır.

**Anahtar kelimeler:** Organik tarım, Pazar gelişimi, Avrupa Birliği, Türkiye, Azerbaycan.

### THE DEVELOPMENT OF ORGANIC AGRICULTURE MARKET IN EUROPEAN UNION, CONTRIBUTION OF TURKEY AND AZERBAIJAN TO THIS DEVELOPMENT

### ABSTRACT

Organic agriculture, laid in the early twentieth century, has entered into the development process because of the problems that occur in the environment, plants, animals and human health. Notably, the increasing demand for organic products in developed markets has accelerated the development of this field and has gained significant momentum in the last 20 years. In the 1990s, in the transition from bipolar world to unipolar world are known to occur in the transition to multi-centered economic stability. The European Union, which is one of the centers that have achieved this economic synergy contributed to the development of the organic agriculture market as with many areas. Today, the European organic farming market, showing the most improvement after the American market, continues to grow regardless of several economic problems. The increasing demand for organic products progressively in developed countries is extremely important for the countries that produce these products. In particular, it is observed that the organic agriculture offers new potentials for the countries seek opportunities to export their products to the European market. Turkey and Azerbaijan, collaboration with many economic and social areas, will develop their own domestic markets to generate incomes for the producers and provide healthier environment and sustainable agriculture sector with the contribution of the European organic farming market.

**Key words:** Organic agriculture, Market development, European Union, Turkey, Azerbaijan.

<sup>1</sup> Makale British Council Azerbaycan tarafında gerçekleştirilen Yüksek Öğretim Kurumları ile işbirliği projesi kapsamında hazırlanmıştır.



## 1. Giriş

Organik tarım, sürdürülebilir tarım sistemlerinden biri olarak tarladaki ürünlerin üretiminden pazarlamasına kadar geçen süreçte kendine özgü prensip ve uygulamaları olan alternatif bir sistem olarak hızla gelişme göstermektedir.

İlk temelleri 1910 yılında İngiltere'de atılan organik tarım görüşünün daha sonraki yıllarda da başta Avrupa ülkeleri olmak üzere dünyanın diğer gelişmiş ülkelerinde yaygınlaşmaya başlamıştır. Daha sonraki dönemlerde ise gelişmekte olan ülkelerde bu sürece katılım ile sürdürülebilir tarımın önemli bir ögesi olan organik tarım pazarının tüm dünyada hızla geliştiđi gözlemlenmiştir.

Özellikle 1970'li yıllardan sonra tarım devriminin getirmiş olduđu konvansiyonel tarımın olumsuz etkileri artmaya başladıkça her bir ülke kendi içinde organik tarım çalışmalarına hız vermiştir. 1972 yılında kurulan IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movement) dünyanın farklı ülkelerinde devam eden organik tarım hareketinin aynı çatı altında toplayarak bu alandaki gelişmeleride tüm üye ülkelere aktarmayı hedeflemiştir.<sup>2</sup>

Bu süreçle birlikte organik tarımın pazar imkanları ve üretimi, hızla yaygınlaşmaya başlamıştır. Geline nokta, dünyanın 172 ülkesinde 2.3 milyon üretici tarafından toplam 43.7 milyon hektar alanda yetiştirilen organik tarımın pazar büyüklüğü 80 milyar ABD dolarına ulaşmıştır.<sup>3</sup>

Kişibaşına organik ürün tüketiminde Avrupa Birliđi (AB) ülkeleri kendi liderliklerini korumakta ve üretici ülkelere önemli bir pazar olmaya devam etmektedir. 2015 yılı verilerine göre organik tarım piyasasına 35.9 milyon ABD doları liderlik etmektedir. Bu pazarın değer esas ülkeleri ise Almanya (10.5 milyon ABD doları), Fransa (6.8 milyon ABD doları), Çin (3.7 milyon ABD doları) ve Kanada (2.5 milyon ABD doları) olmuştur. Aynı yılda ABD organik tarım pazarı %11, Avrupa ülkeleri pazarı ise %7.4 büyüme göstermiştir.<sup>4</sup>

Gittikçe büyüyen organik tarım pazarı sadece bu ülkeler için değil, aynı zamanda gelişmiş pazarlara ürün ihraç eden tüm ülkeler için de önem arz etmektedir. Öyleki, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde organik tarımın gelişmesi kendi iç piyasalarındaki talep yetersizliğinden dolayı gelişmiş ülkelerdeki talep artışını hayli önemsemektedir. Ürettikleri ürünler için devamlı pazar arayan bu ülkeler için sözkonusu gelişmelerin önemi her geçen gün daha da artmaktadır.

Bu çalışmada, son yıllarda önemli gelişme gösteren Avrupa Birliđi organik tarım pazarının gelişiminin genel hatlarıyla değerlendirilmesi, Türkiye ve Azerbaycan'ın organik tarım alanına bu ülkelerin ihraç kapasitelerinin artmasına ve sürdürülebilir tarım altyapılarının oluşturulmasına yönelik katkılarının araştırılması hedeflenmektedir.

Türkiye ile Azerbaycan arasında birçok alanda işbirliğisöz konusu olup, bu işbirlikleri çerçevesinde birbirlerinin gelişmelerine karşılıklı olarak katkı vermektedirler. Türkiye'nin organik tarım alanında 30 yıldan fazla sahip olduđu birikim, Azerbaycan'ın bu alanda olan üretim kapasitesini artırmasına ve son yıllarda çeşitli uluslararası projelerle desteklenmesine vesile olmuştur. Organik tarım alanında yeni gelişmeler sağlamak isteyen Azerbaycan'ın Türkiye'nin deneyiminden faydalanarak bu alanda önemli bir gelişme elde edeceği öngörülmek-

<sup>2</sup> U.Aksoy ve A.Altındişli, 1999-70:5.

<sup>3</sup> FIBL and IFAOM-Organic International, 2016.

<sup>4</sup> FIBL, 2016.

tedir. Bu işbirliğinin her iki ülkeye karşılıklı katkıları olabileceği gibi Avrupa Birliği organik tarım pazarının gelişmesine de katkısının önemli ölçekte olacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmanın amacı, öncelikle organik tarım kavramını ve kapsamını bilimsel olarak ortaya koymaktır. Daha sonra, dünya ve Türkiye’de organik tarımın mevcut durumu sunulacaktır. Son olarak, ülkemizde organik tarım ve ilgili sektörlerle ilişkin temel sorun ve çözüm önerileri ortaya konulacaktır. Bu sayede, ülkemizde organik tarımın yaygınlaştırılması ve ihracatımızın artırılması için politika yapıcılarına yönelik strateji, araştırma, geliştirme ve eğitim konularında önerilerde bulunulacaktır.

## 2. Avrupa Birliği’nde Organik Tarım Pazarının Mevcut Durumu ve Gelişimi

Dünyanın önemli ekonomik merkezlerinden biri olan AB ülkeleri organik tarım alanında da önemli bir konuma sahiptir. Dünyadaki toplam organik alanların büyüklüğüne göre % 40 ile ilk sırada olan Okyanusya’dan sonra %27’lik oranla AB ülkeleri ikinci sırada yer almaktadır.<sup>5</sup>

Organik tarımın bilimsel altyapısının ilk gerçekleştiği coğrafya olan Avrupa’nın bu alandaki gelişmesinin çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Organik tarım alanındaki uluslararası kurumlarında ilk olarak Avrupa’da kurulmuş olması ve ülkelerin sahip oldukları gelir düzeylerinin yüksekliği bu ürünlere olan yüksek taleple kendisini göstermektedir. Ancak, Amerika ve Avrupa pazarlarının hızlı gelişmesi yanında organik ürünlerin daha çok diğer kıtalarda yetiştirildiği gözlemlenmektedir. Özellikle Asya, Latin Amerika ve Afrika ürünleri üreten coğrafyalar olarak ön plana çıkmaktadır.

AB’de organik gıdalara yönelik iç pazar talep artışı yanında konvansiyonel tarım ürünlerinde üretim fazlası oluşması ve bunu gidermek için tarımsal üretim arayışlarının ortaya çıkması organik tarımı yaygınlaştıran en önemli etkenlerden biri sayılmaktadır.<sup>6</sup>

Avrupa ülkelerini kapsayan ve 2004’te kabul edilen Ekolojik Beslenme ve Tarımda Avrupa Eylem Planı (EAPOFF) ve 2005’te yürürlüğe girmiş bulunan ortak tarım politikası reformu ile birlikte organik tarım AB’nin tarım gündeminin önemli bir parçası haline gelmiştir.

Günümüzde, Avrupa ülkelerinden Avusturya, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Macaristan, İrlanda, Lüksemburg, Polonya ve Slovenya organik tarım alanında Milli Eylem Planı’na sahiptir. Avrupa ülkelerinin bazılarında ise ülkelerin belirli bölgelerini kapsayan Bölgesel Organik Tarım Eylem Planı bulunmaktadır. Bunlar içinde Belçika (Wallonia ve Flanders), Almanya (Bavariya), İspanya (Valencia, Kastilya ve Leon, Bask ve Kanarya Adaları), İsviçre (Fribourg ve Jura), Birleşik Krallık (İskoçya) bölgeleri söz konusu planı uygulamaktadır. Genel olarak organik tarımda Milli Eylem Planı olmayan AB ülkeleri ise Belçika, Bulgaristan, Kıbrıs, Almanya, Yunanistan, İzlanda, İtalya, Letonya, Litvanya, Malta, Hollanda, Norveç, Portekiz, Romanya, Slovakya, İspanya, İsveç, İsviçre ve Birleşik Krallık’tır.<sup>7</sup>

Milli ve Bölgesel Organik Tarım Eylem Planları’nın temel kriterleri arasında eylem planlarının gelişim süresi boyunca paydaşlarla iyi iletişimin kurulması ve onların sürece katılımın temini, gerçekçi, eldeedilebilir ve açık hedeflerin tespit edilmesi, mevcut durumun analizi, ilgili sorunların belirlenmesi, yeterli mali ve insan kaynakları destekleme planını uygulamak,

<sup>5</sup> H.Willer and J.Lernoud, 2016:26.

<sup>6</sup> Sayın, 2002:31.

<sup>7</sup> IFOAM, 2015:9.

iyi bir arz ve talep dengesinin oluşturulmasına yönelik politikaların belirlenmesi, başlangıçtan itibaren iyi ve düzenli bir takip sürecinin oluşturulması yer almaktadır. Gösterilen kriterleri ihate eden Eylem Planları ile 2014-2020 yıllarında AB'de organik tarımın geliştirilmesine önemli katkı sağlaması için planlamıştır.

Her ülkenin izlemiş olduđu organik tarım politikası ve bu yöndeki çalışmaları sonucunda 2005 yılında 11.9 milyar avro hacminde olan AB organik tarım pazarı, 2014 yılına gelindiğinde 24 milyar avroyu aşarak son 10 yılda iki defa artış eğilimi göstermiştir.

Tablo 1'de yer alan 2014 yılına ait verilerde kendi içinde farklı gruplara ayrılan AB ülkelerindeki organik tarımın gelişim gösterdiği görülmektedir. 1951 yılında altı Avrupa ülkesi ile kurulmuş olan birlik, 2013 yılında Hırvatistan'ında üyeliğe alınması ile 28 üye sayısına ulaşmış olup "AB-28" olarak gösterilen ülkelerde şuan üyelik dahilinde olan ülkeler de yer almaktadır.

Tablo 1: AB Ülkelerinde Organik Tarım Üretimi ve Pazarının Gelişimi (2014)

Ülke Grupları	Perakende Satışlar (milyar avro)	Kişi Başına Düşen Tüketim (avro)	Üretici Sayısı	Arazi Miktarı (milyon hektar)	Toplam İçindeki Organik Alanların Payı (%)
AB-28	24	47.4	257,525	10.3	5.7
Avrupa	26.2	35.5	339,824	11.6	2.4
Dünya	62.6	8.3	2,260,361	43.7	1.0
AB-15	23.5	58	194,979	7.8	6.1
AB-13	0.5	4	62,546	2.4	4.7
EFTA	2.1	154	8,500	0.2	4.4
Diğer Avrupa Ülkeleri	0.1	1	424	0.7	0.2

Kaynak: FiBL-AMI,2016.

AB-15 ülke grupları ise 01 Mayıs 2004 yılına kadar üyeliğini gerçekleştirmiş olan ülkeler olarak bilinmektedir. 2014-2013 yılları arasında üyeliği gerçekleştirmiş olan ülkeler ise AB-13 ülke kategorisinde yer almaktadır. Kısa adı EFTA olarak bilinen Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi ülkeleri de diğer birlik kategorisi olarak verilerde yer almaktadır.<sup>8</sup>

Söz konusu 28 üye ülkelerin bazılarının içinde yer aldığı 25 ülke bugün Avrupa bölgesini kullanabilmektedir. 26 farklı ülke ise kısa adı Shengen olarak bilinen Avrupa ortak vize alanına dahillerdir. Aralarında Türkiye'ninde bulunduğu 7 ülke, bugün AB ile üyelik müzakereleri yürütmektedir. Bunun dışında Rusya, Azerbaycan, Ukrayna gibi eski Sovyet ülkeleri ile beraber 15 farklı ülkede diğer Avrupa ülkeleri olarak sayılmaktadır.<sup>9</sup>

Bu kadar geniş bir coğrafyaya yayılmış olan Avrupa'nın dünya organik tarım pazarına vereceği katkısında devamlı olarak artacağı tahmin edilmektedir. Özellikle, İngiltere'nin AB'den çıkmaya yönelik referandum sonuçlarından sonra genel olarak başlayan tartışmalar organik tarımda da geniş kapsamda değerlendirilmektedir. Halihazırda fazla etkisi olmasa bile önümüzdeki yıllarda genel olarak İngiltere Krallığı ile AB ilişkilerinin geleceği belirsizliğini korumaktadır. Özellikle uzun süreli AB projelerinde yer alan Büyük Birtanya ülkelerindeki organikle ilgili tüm paydaşların önümüzdeki yıllara ait öngörülleri ise bulunmamaktadır.

Bütün bu gelişmelerle birlikte son 10 yılda AB genelinde üretici sayısının %81 oranında artmış olması, kişi başına organik ürün tüketiminde dünyadaki liderlik bu alanın gelişimi ile ilgili olumlu beklentileride artırmaktadır. AB ülkelerindeki kişi başına düşen organik ürün

<sup>8</sup> <http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries>

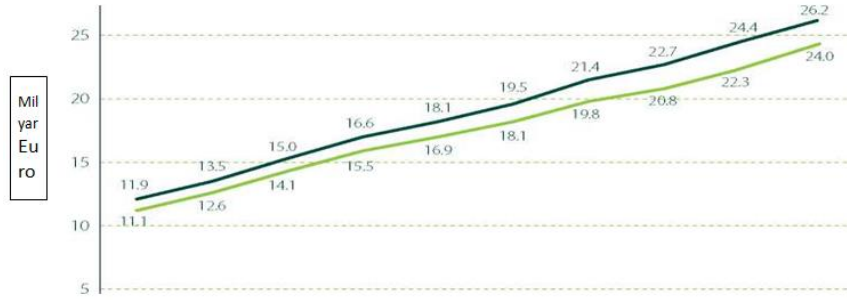
<sup>9</sup> [http://europa.eu/about-eu/countries/index\\_en.htm#country\\_eu28](http://europa.eu/about-eu/countries/index_en.htm#country_eu28)

tüketimi 47.4 avro iken, Avrupa genelinde bu oran 35.5 avro olmuştur. AB üyesi olmayan, ancak organik ürün tüketiminde dünyada ilk sırada yer alan İsveçre'deki kişi başına organik tüketim 221 avro olup, ABD'de bu miktar 85 avro olarak 2014 yılı verilerinde yer almıştır.<sup>10</sup>

Avrupa ülkelerinin genel tüketimleri içindeki organik tüketimin payı ise daha dikkat çekicidir. Bu alandaki en önde gelen ülke olan Danimarka'daki organik ürün tüketimi genel tüketimin %7.6'nı oluşturmaktadır. Yumurta gibi bazı özel ürünlerde ise bu oran %20'ye kadar çıkmaktadır.

AB'de mevcut olan 50 bin organik tarım işlemci sayısında artış sözkonusu olmuştur. 2014 yılında organik işlemcilerin (processors) oranı %0.4 artarken, bu artış ihracatçı sayısında %1 olmuştur. Son verilere göre AB ülkelerinde organik tarım alanlarının genel içindeki payı %5.7'ye yükselmiştir. Organik tarım alanlarının gelişiminde 2013-2014 yıllarında en fazla paya %31 ile Bulgaristan sahip olmuştur. Bu dönemde en fazla organik alanlarını genişleten ülkenin ise %70 oranıyla Rusya olması dikkat çekmektedir.<sup>11</sup> Diğer taraftan, organik tarım alanlarını daha az geliştiren Avrupa ülkelerinin Yunanistan ve Büyük Britanya ülkeleri olduğu görülmektedir.

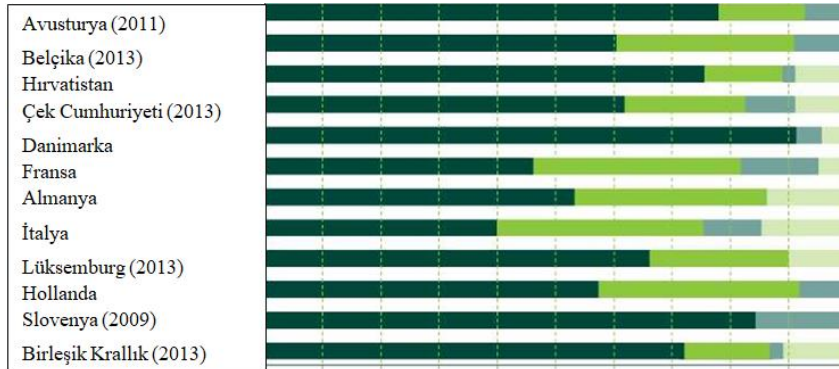
**Grafik 1.** Avrupa Ülkelerinde Organik Perakende Satış Pazarının Gelişimi (2005-2014)



Genel Avrupa Ülkeleri AB-28 Ülkeleri

Organik perakende satışlarda ABD dünya sıralamasında önde olsada AB ülkeleride %38'lik oranla ikinci sırayı almıştır. AB ülkelerinin kendi içinde Almanya %30'luk payla ilk sırada yer alırken, Fransa %20, Birleşik Krallık ise %10 paya sahip olan ülkeler olmuştur.<sup>12</sup>

**Grafik 2.** AB-28 Ülkelerinde Çeşitli Pazarlama Kanalları Tarafından Geçekleşen Organik Perakende Satışlar



**Kaynak:**FiBL-AMI survey 2016 based on national data sources.

<sup>10</sup> Weller, Schaack, Lernouad and Merdith, 2016:21.

<sup>11</sup> FiBL-AMI survey 2016.

<sup>12</sup> FiBL-AMI survey 2016 based on national data sources.

Görüldüğü üzere AB ülkelerinde organik ürünlerin temel pazarlama kanalları dünya genelinde olduğu gibi genel perakende satış kanallarıdır. Organik perakende satış kanallarında ise İtalya, Fransa, Almanya ve Hollanda gibi ülkelerin ön plana çıktığı görülmüştür. Genel perakende satış kanallarında ise süpermarketlerin %90'lık bir paya sahip olduğu bilinmektedir.

Fiyatının düşük olmasından dolayı organik ürünlerde tartışmasız ön planda olan yumurtadan sonra en fazla tüketilen ürünler süt ve süt ürünleri ile sebzelerdir. Özellikle çocukların daha fazla tükettiği ürünler bazında Avrupa ülkelerindeki organik ürün tüketiminin genel bir ağırlığının bulunduğu dikkat çekmektedir. Ülkelere göre farklılık gösteren organik ürün tüketiminde ürün çeşidine göre ülkelerin ön plana çıktığı gözlemlenmektedir. Organik meyve ve sebze tüketiminin fazla rağbet gördüğü Avrupa tüketicileri arasında İsveçre, Avusturya ve Almanya tüketicilerinin sebze tüketim oranları %9 ile %15 arasında değişmektedir. Almanya'da sadece taze havuç tüketimi %30'lar oranına ulaşmaktadır. Bazı ülkelerde, organik süt ürünleri, tüm süt ürünlerin %5 pazar paylarına erişmektedir. İsviçre'de ise bu oran %10'lara kadar varmaktadır. Bazı spesifik ürünlerde ise çok daha yüksek pazar paylarının olduğu bilinmektedir. Almanya organik bebek maması ve et türevleri gibi ürünlerde %40 ile %60 düzeyine varılmış olması Avrupa'da organik ürün pazarının daha fazla gelişeceğinin temel göstergelerinden biri olarak değerlendirilebilir.<sup>13</sup> Organik ürün tüketiminin daha az olduğu ürünlerde ise daha fazla yetiştiricinin olması ve konvansiyonel tarım ürünlerinin daha ucuz olmasından ileri gelmektedir.

Çeşitli ürünler bakımında da AB ülkelerinin almış oldukları paylar farklılık göstermektedir. En çok tüketilen organik ürünlerde 7 farklı AB ülkesinin durumu Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3. Bazı Avrupa Ülkelerinde Toplam Piyasa Tarafından Organik Ürün Gruplarının Payları (% 2014)

Ürün Grubu	Avusturya	Belçika	Finlandiya	Fransa	Almanya	Hollanda (2013)	Norveç	İsviçre
İçecekler		0.9 <sup>1</sup>	0.6	3.0 <sup>2</sup>	1.7		0.1	2.7
Ekmek ve Ürünleri		1.7	1.2	2.5 <sup>3</sup>	7.1 <sup>4</sup>	3.2	1.0	4.6
Peynir	8.5	1.7	0.9	1.2	3.6		0.5	6.0
Yumurta	17.2	11.2	12.0%	22.1	16.7	12.7	7.5	22.7
Meyve	10.7	3.5		4.3	6.7		1.7 <sup>5</sup>	10.1
Et ve Et Ürünleri	3.5 <sup>6</sup>	1.3	0.6	1.6	2.1	2.8	0.3	4.8 <sup>7</sup>
Süt	15.7	3.0	3.2	10.8	8.1		4.0	18.9
Süt ve Süt Ürünleri		2.1		3.2	8.6	4.8	1.8	11.0
Sebzeler	12.6	5.4	3.2 <sup>8</sup>	4.0	8.6	3.9 <sup>8</sup>	3.6	14.6

Kaynak: FiBL-AMI Survey 2016 based on national data sources.

<sup>1</sup>Meyve suları, şarap ve bira, <sup>2</sup>Sebze içecekleri, meyve ve sebze suları, şarap ve alkol, <sup>3</sup>Un önceki verilere dahil edildi; aynı zamanda taze hamur işleri içeren yeni hesaplamalar, hariç tutulmuştur., <sup>4</sup>Ekmek sadece, <sup>5</sup>Meyve, çilek ve kuruyemiş, <sup>6</sup>Et sadece, <sup>7</sup>Balık dahil <sup>8</sup>Meyve ve sebzeler.

<sup>13</sup> FIBL-IFOAM, 2016:32.

2013-2014 yıllarında AB ülkelerindeki üretici sayısı 257.525'e ulaşmıştır. Bu durum, söz-konusu dönemde üreticilerin %0.2 oranında azaldığı anlamına gelmektedir. Aynı dönemde, ürün işleyici sayının %19 artarak 49.968'e ulaşmıştır. AB ülkelerindeki duruma paralel olarak dünyada da ürün işleyicilerin sayısında %18.6 artış olmuştur. Bu eğilim, AB pazarı başta olmak üzere tüm dünyada organik ürünlere olan talebin arttığını göstermektedir. 2014 yılında AB ülkelerinin organik ürün ithalatının %17.3 artması bunun açık bir göstergesidir.<sup>14</sup> Avrupa ile üyelik sürecinde olan Türkiye'de organik ürün yetiştiricilerini sayını önemli miktarda artarken, AB ülkelerinden İtalya, Fransa ve İspanya hem üretimde hemde ürün işlemedelider ülkeler arasında yer almaktadır.

Son yıllara gelindiğinde, AB ülkelerinde hem bitkisel hemde hayvansal organik ürün yetiştiriciliğinde kaydedeğer gelişmelerin olduğu gözlemlenmektedir. Öyle ki, temel 10 organik ürünlerden biri olan kurutulmuş bakliyat ve protein bitkilerinde, 2005-2014 yılları arasında %244 artış ile önemli bir gelişme görülmüştür. Aynı dönemlerde yeşil hububat bitkileri %104, hububat %37.8, zeytin %61.2, üzüm %220.5, kuruyemiş %180.9, yağlı tohumlar %129.4, sebze %76.3, turunçgil meyve üretimi ise %72.8 artmıştır. Hayvansal üretimde bazı ürünlerde gelişmelerin olduğu görülmektedir. 2014 yılında üretimi en fazla artan hayvansal ürünler arasındakeçi (%5.7), koyun (%4.3), sığır (%4.1) ve kümes hayvanları(%2.3) bulunmaktadır.<sup>15</sup>

Sonuç olarak, organik ürünlerin üretimi kadar bu ürünlere olan talep açısından AB'nin, benzer ürünleri üreten gelişmekte olan ülkeler için önemli bir pazar konumunda olmaya devam edeceği öngörülmektedir.

### 3. Türkiye'de Organik Tarım ve Gelişimi

Türkiye, iklim koşulları, ekolojisi, ürün çeşitliliği ve topraklarının büyük bir kısmının kimyasallarca kirlenmemiş olması açısından organik tarımın yapılmasına en uygun ülkelerden birisidir. Türkiye'de organik tarım, ithalatçı ülkelerin talepleri doğrultusunda ihraç edilmek amacıyla 1980'li yıllarda Ege Bölgesi'nde başlanmış olup, 1991 yılından sonra AB yönetmelikleri doğrultusunda devam etmiştir.

Organik tarımın Türkiye'de geniş ölçekte tanınırlığının olmasının temel sebepleri arasında AB Organik Tarım Yönetmeliği (2092/91)'nin yayınlanması ile Kuzey Amerika, Avrupa ve Uzak Doğu'daki organik pazarların genişlemesi neticesinde Türkiye'deki organik tarım üreticilerine ihracat fırsatlarının doğması yer almaktadır.

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı (GTHB)'nin teknik düzeyde yürüttüğü faaliyetlerle yaygınlaşmaya devam eden organik tarım üretimi, 5262 sayılı Organik Tarım Kanunu'nun 2004 yılında yayınlaması ile birlikte daha da ivme kazanmıştır. Bu süreçte, başta Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı olmak üzere birçok kurum ve kuruluş tarafından münferit projeler yürütülmüştür. Yine, bu dönemde AB mevzuatı yakından takip edilerek ulusal mevzuatla uyumunun sağlanmasına yönelik çalışmalarda bulunulmuştur.

Türkiye'de organik tarım, sürdürülebilir kalkınma, çevrenin korunması, istihdama katkı, kırsalda yaşanan göçün önlenmesi, ihracat artışına katkının yanısıra tüketicinin sağlıklı ürünler ile beslenmesi ve organik ürünleri işleyen gıda ve dokuma sanayine katkı ile katma değer yaratması bakımından önem arz etmektedir.

<sup>14</sup> FIBL-IFOAM, 2016:36.

<sup>15</sup> FAOSTAT and EUROSTAT data sources 2016.

Organik tarım faaliyetlerinin Türkiye'de ağırlıklı olarak bitkisel üretimde yoğunlaşması önemli bir fırsat alanı olarak değerlendirilmektedir. Öyle ki, 1984-1985 yıllarında ihracata yönelik olarak 8 ürünle başlayan organik tarım 2014 yılında 208 ürüne ulaşmıştır. Ayrıca, 2002 yılında 89.827 hektar olan organik tarım üretim alanı ise 2014 yılında 883.118 hektar seviyesine yükselmiştir.

**Tablo.4.** Türkiye'de Başlıca Organik Tarım Göstergeleri

Yıllar	Çiftçi Sayısı	Ürün Sayısı	Toplam Üretim Alanı (ha)	Üretim Miktarı (ton)
2002	12.428	150	89.827	310.125
2003	14.798	179	113.621	323.981
2004	12.626	174	209.572	378.803
2005	14.401	205	203.811	421.934
2006	14.256	203	192.789	458.095
2007	16.276	201	174.283	568.128
2008	14.926	247	166.883	530.224
2009	35.565	212	501.641	983.715
2010	42.097	216	510.033	1.343.737
2011	42.460	225	614.618	1.659.543
2012	54.635	204	702.909	1.750.127
2013	60.797	213	769.014	1.620.387
2014	71.472	208	842.216	1.642.235

Kaynak: GTHB, 2016.

Tablo.4. incelendiğinde, organik tarım yapılan toplam üretim alanlarının yıllar itibarıyla artış eğiliminde olduğu görülmektedir. Yine, seçilmiş bazı organik ürünlere ilişkin 2014 yılına ait detaylı bilgiler Tablo.5.'te sunulmaktadır. Söz konusu tabloya göre organik üretimin en fazla yapıldığı başlıca ürünler arasında buğday, yonca ve korunga gelmektedir.

**Tablo.5.** Seçilmiş Bazı Organik Bitkisel Ürünler

	Buğday	Yonca	Korunga	Fındık	İncir	Kayısı
Çiftçi Sayısı	12.191	8.179	4.891	2.939	2.304	771
Üretim Alanı (ha)	99.336	52.501	28.697	7.408	6.482	3.323
Üretim Miktarı (ton)	217.843	223.254	102.096	10.193	52.130	4.102

Kaynak: GTHB, 2016.

Tablo.5.'te görüldüğü üzere, Türkiye organik tarım üretimini çeşitlendirerek belirli ürünlerde de önemli üretim kapasitesine ulaşmıştır. Dünyanın en fazla fındık üreten ülkesi olan Türkiye'de bu üretim alanında da organik üretime yönelmenin hızlandığı gözlemlenmektedir. Bunun yanı sıra, Tablo.6.'da Türkiye'de hayvansal organik ürün üretimine ilişkin genel bilgiler verilmiştir.

**Tablo.6.** Türkiye'de Organik Hayvansal Ürün Üretimi (Bin Ton)

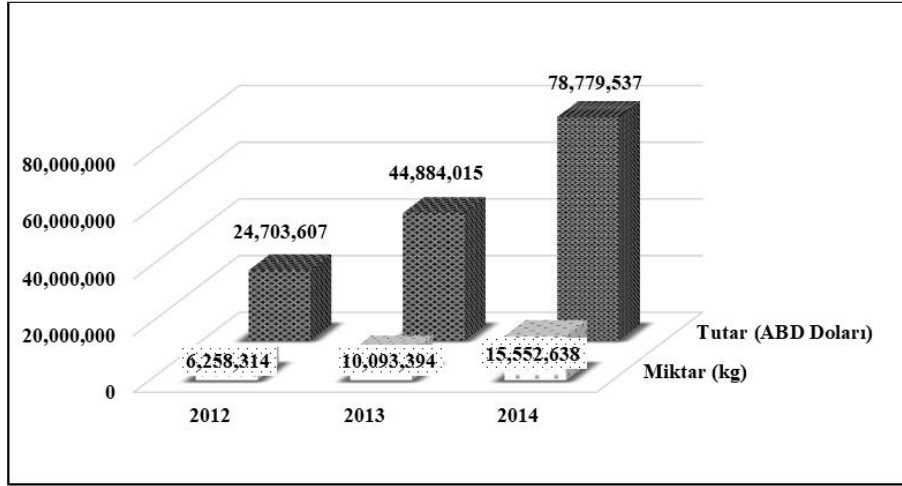
Hayvan Sayısı	Et (ton)	Süt (ton)	Yumurta (adet)
1.121.159	2.107	15.509	64.898.912

Kaynak: GTHB. <http://www.tarim.gov.tr/Konular/Bitkisel-Uretim/Organik-Tarim/Istatistikler>

Diğer taraftan, ülkede üretilen organik ürünlerin önemli bir kısmı dış pazarlara ihraç edilmektedir. Bu süreç, Türkiye'ye döviz girdisi temin etmekle birlikte, tarımsal kaynakları daha iyi değerlendirme fırsatı oluşturmakta ve çiftçilerin girişimcilik özelliklerini daha da

geliştirmektedir. Türkiye'deki organik tarım ihracat bilgilerinin yer aldığı Grafik.3. incelendiğinde, 2012 yılında organik tarım ihracatı 24,7 milyon ABD Doları düzeyindeyken, 2014 yılında 78,8 milyon ABD Doları'na yükseldiği görülmektedir.

**Grafik.3.** Organik Tarım İhracat Verileri (2012-2014)



Kaynak: GTHB, 2016.

Türkiye'de üretilen organik ürünler önemli ölçüde yurt dışı pazarlara yönelik olduğu için organik ürün üretim miktarı ve ürün çeşitliliği de bu pazarın talebi doğrultusunda şekillenmektedir. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın 2014 yılı verilerine göre, en çok ihracat yapılan ülkeler arasında Almanya, Birleşik Devletler, Fransa ve Hollanda yer almaktadır. İlave olarak, ihracat miktarı düşük düzeyde de olsa Japonya, Danimarka, Avustralya ve Belçika'da önemli pazar alanlarıdır.<sup>16</sup> Öte yandan, Türkiye'de küçük bir paya sahip olmakla birlikte ihracatın yanı sıra bazı ürünler için organik ürün ithalatıda söz konusudur. 2014 yılına ait ülke ve ürün bazında organik ürün ithalat verileri Tablo.7.'de sunulmaktadır.

**Tablo.7.** Seçilmiş Organik Ürünlere İlişkin İthalat Verileri (2014)

Ürün	Ülke
Bebek Gıdası ve İçeceği	Almanya, Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Polonya
Tıbbi ve İtri Bitkiler	Amerika, Hollanda, İngiltere, İtalya
Agave Şurubu	İngiltere, Meksika
Hindistan Cevizi Sütü ve Yağı	Srilanka
Kahve ve Kahve Çeşitleri	Amerika, Belçika, Hollanda
Sürülebilir Çikolata	Belçika
Sumak	Danimarka
Meyve Çayı ve Çay Çeşitleri	Hollanda

Kaynak: GTHB. <http://www.tarim.gov.tr/Konular/Bitkisel-Uretim/Organik-Tarim/Urunlerinin-Ithalat-Ve-Ihracati>

Bu bilgiler doğrultusunda, Türkiye'nin organik tarıma yönelik benimsemesi gereken politika; yurtiçi talebin görece kısıtlı olması ve üretimin çoğunlukla ihracata yönelik yapılması sebebiyle, organik tarım faaliyetinde bulunan tarım işletmelerinin rekabet gücünü artırıcı yönde tedbirlerin alınması olmalıdır. Bu alanda, üreticilerin örgütlülüğünün artırılması, üretici-

<sup>16</sup> GTHB, 2016. <http://www.tarim.gov.tr/BUGEM/Belgeler/Bitkisel%20Üretim/Organik%20Tarım/İstatistikler/2014/2014%20Organik%20Ürün%20İhracat%20İstatistikleri.xlsx>



lere etkin enformasyon ve danışmanlık hizmetlerinin sağlanması, bilgi altyapısının geliştirilerek yaygınlaştırılması ve standartların dış pazara uygun olarak hazırlanarak kontrol ve sertifikasyon sürecinin daha etkin kılınması öncelikli konular arasında yer almaktadır.

Diğer taraftan, organik tarıma yönelik destekleme mekanizması göz önüne alındığında, Çevre Amaçlı Tarım Arazilerinin Korunması Programı (ÇATAK) kapsamında organik tarımla uğraşan işletmelere ödeme yapılması da başta çevrenin korunması olmak üzere organik tarımın Türkiye'de geliştirilmesi ve sürdürülebilirliğinin sağlanması açısından önem arz etmektedir.

#### **4. Azerbaycan'da Organik Tarım ve Gelişimi**

Sovyetler Birliği döneminde Güney Kafkasya'nın önemli tarım ülkesi olan Azerbaycan bağımsızlığını kazandığı 1991 yılından günümüze kadar önemli gelişmeler göstermiş bir ülke olarak dikkat çekmektedir. Bağımsızlığının ilk yıllarında yeni bir sisteme geçişin getirmiş olduğu sorunlarla beraber Ermenistan'la yaşamış olduğu Karabağ sorunu nedeni ile istenilen sosyo-ekonomik gelişmeyi elde edememiştir. Topraklarının %20'sini kaybeden ülke, ilk dönemlerde karşılaşmış olduğu iç istikrarsızlık nedeni ile zengin kaynaklarını yeteri ölçüde değerlendirememiş ve önemli sorunlarla karşı karşıya kalmıştır. 1995 yılında Ermenistan'la varılan ateşkesin akabinde, Batılı petrol şirketleri ile varılan anlaşmalar ülkenin kalkınması için önemli bir fırsat olmuştur. Bu anlaşmaları kendi güvenliği için önemli gören Azerbaycan elde edeceği gelire kendi sosyo-ekonomik kalkınmasını gerçekleştirmeyi hedeflemiştir. Petrol ve doğal gazdan elde edilen gelirler yıllar geçtikçe artmış ve zamanla ekonomik kalkınma için istenilen zemin oluşmaya başlamıştır.

Sözkonusu zengin kaynaklardan elde edilen gelirler bir taraftan ülkeyi giderek zenginleştirmeye başlasada farklı coğrafyalardaki doğal kaynak zengini ülkelerin acı tecrübesi Azerbaycan yönetimini ve halkını devamlı olarak rahatsız etmiştir. Özellikle petrol fiyatlarının önemli miktarlarda yükseldiği dönemlerde elde edilen gelirler, inşaat sektörüne yönlendirilerek ekonomik gelişmeye katkı sağlanmıştır. Ancak, petrol dışı sektörün gelişimi devamlı olarak gündemde kalmış, hazırlanan tüm kalkınma programlarında enerjiden sonra tarım sektörü başta olmak üzere diğer alanlarda yatırımların yönlendirilmesi hedeflenmiştir. 2008 global ekonomik krizden sonra giderek azalan petrol fiyatları petrol dışı sektörü daha fazla gündeme getirmiştir. Uzun zaman petrol gelirleri desteği ile yüksek değere sahip olan Azerbaycan Manatı'nın ise son bir yılda %100 oranında devalüasyona maruz kalması ülke için yeni bir dönemin başladığının habercisi olmuştur. Mevcut durum gerçekleşene kadar her ne kadar petrol dışı sektörün geliştirilmesi temel öncelik olsada çeşitli sebeplerden dolayı bu alanda istenilen sonuçlar elde edilememiştir. Tarım sektöründe bu süreçte geliştirilmesi gereken temel sektör olarak belirlenmiş ve katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesine yönelik yatırımlar teşvik edilmiştir.

*Petrol sonrası dönem olarak adlandırılan yeni dönemde tarım sektörü kırsal alanların geliştirilmesi, ürün çeşitlendirme, yoksulluğun azaltılması ve istihdam fırsatlarının oluşturulması ile çeşitli sosyo ekonomik sıkıntıların azaltılmaları açılardan hayati katkılar sağlayacak potansiyele sahip saha olarak görülmeye başlanmıştır. Ülkenin sahip olduğu zengin iklim ve toprak yapısı, çeşitli tarım ürünlerinin yıl boyunca üretilmesine olanak sağlamaktadır. Devamlı ürün temininde bu durum tarımsal ürün üreticisi ve ihracatçısı için büyük öneme sahip olduğuda bilinmektedir. Günümüzde, tarım sektörüne yönelen yatırım sermayesinin yetersizliği ve bunun sonucunda oluşan altyapı eksikliği önemli ölçüde verimlilik sorununu meydana getirmiştir. Uzun dönem Azerbaycan para biriminin değerli olarak devam etmesigenelde tarım sektörü dahil diğer sektörlerin rekabet ve ihracat gücünü zayıflatmıştır.<sup>17</sup>*

<sup>17</sup> <http://www.tusiab.org/makale/148/ozbay-ergun-azerbaycan-tarimi#.V4YJ9f197IU>

Tarım sektöründeki verimlilikte yaşanan sorunların en önemli nedenleri arasında katma değeri düşük ve teknoloji açısından problemlili tarımsal uygulamalar olarak görülmektedir. Alanda yeterli kalifiye elamanların bulunmaması, yatırım yetersizliği, ücret düşüklüğü verimdeki sorunun temel nedenleri arasında gösterilebilir. Bu süreç, yıllar içinde tarım sektörünün GSYİH'daki payını giderek azaltmıştır. Ülkedeki tarımsal üretimdeki bitkisel üretimin sözkonusu olumsuzluklara bağlı olarak azaldığı, hayvansal üretimin ise buna rağmen arttığı görülmüştür.

**Tablo.8.** Azerbaycan'da Tarımsal Üretimin Gelişimi

Yıllar	Bitkisel ürünler	Hayvansal ürünler
1990	63,7	36,3
1991	63,1	36,9
1995	57,5	42,5
2000	55,5	44,5
2005	53,6	46,4
2010	51,6	48,4
2011	51,7	48,3
2012	50,7	49,3
2013	50,1	49,9
2014	46,9	53,1

**Kaynak:** ADİK. Azerbaycan tarım verileri 2014. Bakü, 2014.

Azerbaycan'da başlıca bitkisel ürünler olarak, tahıllar; çoğunlukla buğday, pamuk, üzüm, sebze, meyve ve tütün yer almaktadır. Ülke geleneksel olarak buğday ve un ithal etmekte olup buna karşılık pamuk, şarap, meyve ve sebze ihraç etmektedir. Geleneksel tarım üretiminin devamlı olarak ön planda olduğu ülkedeyeni ekonomik dengelerin oluştuğu 1990'lı yıllarda verim düşüklüğünün etkisi ile özellikle tarla bitkileri esas olmaktadır ve tütün alanları üretimlerinde ciddi düşüşler meydana gelmiştir. Meyve alanları ve üretimlerinde, ilk dönemlerde gerileme yaşanmasına rağmen daha sonra toparlanmış ve önemli ölçüde artışlar sağlanmıştır.

**Tablo.9.** Azerbaycan'da Bitkisel Üretim (Bin ton)

Yıllar	Hububat	Pamuk	Tütün	Patates	Sebze	Bostan Ürünleri	Şeker Pancarı	Ayçiçeği
1990	1413,6	542,9	52,9	185,2	856,2	67,5	-	0,6
1991	1346,4	539,7	57,3	179,9	805,3	61,9	-	0,5
1995	921,4	274,1	11,7	155,5	424,1	41,9	28,1	0,7
2000	1540,2	91,5	17,3	469,0	780,8	261,0	46,7	3,7
2005	2126,7	196,6	7,1	1083,1	1127,3	363,8	36,6	16,1
2010	2000,5	38,2	3,2	953,7	1 189,5	433,6	251,9	15,5
2011	2458,4	66,4	3,6	938,5	1214,8	478,0	252,9	19,6
2012	2802,2	57,0	4,3	968,5	1216,2	428,0	173,8	19,7
2013	2955,3	45,2	3,5	992,8	1236,3	429,8	187,9	17,7
2014	2383,3	41,0	2,9	819,3	1187,7	440,9	173,3	19,8

**Kaynak:** ADİK. Azerbaycan bitkisel üretim verileri 2014. Bakü, 2014.

Söz konusu istatistiklerden anlaşıldığı üzere, pamuk ve tütün dışında tüm bitkisel üretim bağımsızlık dönemi süresince artmıştır. Genel olarak, bitkisel üretimin payının tarım içindeki oranı azalmış olsada üretim artışları ülkede tarım sektörünün önemli bir paya sahip olduğunu göstermektedir. Hayvansal üretimde ise durumun daha iyi olduğu gözlemlenmektedir. Bilhassa, Azerbaycan mutfak kültüründeki et ürünlerine verilen üstünlük bu süreçte daha etkili olmuştur.

Tablo.10. Azerbaycan'da Hayvansal Ürün Üretimi (Bin Ton)

Yıllar	Et (kesilmiş olarak)	Süt	Yumurta, milyon adet	Yün	Koza
1990	175,5	970,4	985,3	11,2	4,9
1991	153,5	947,7	958,2	10,5	5,9
1995	109,4	826,5	455,8	9,0	1,1
2000	153,6	1031,1	542,6	10,9	0,1
2005	198,0	1251,8	874,6	13,1	0,1
2010	244,9	1535,8	1178,6	15,6	0,01
2011	254,9	1597,5	1011,0	16,0	0,004
2012	276,0	1695,6	1226,7	16,2	0,003
2013	286,9	1796,7	1401,5	16,5	0,001
2014	291,2	1855,8	1562,7	16,8	0,001

**Kaynak:** ADİK. Azerbaycan hayvansal üretim verileri 2014. Bakü, 2014.

Koza üretimi dışında hayvansal üretimin tüm alanlarında yıllara göre sürekli bir artış söz konusu olmuştur. Bahse konu sorunlar çerçevesinde, tarım sektörünün gelişmeye devam etmeside bugünkü şartlar dahilinde büyük öneme sahiptir.

Günümüzde yaşanan ekonomik gelişmeler Azerbaycan'da tarım sektörünü daha geliri ve ihracata yönelik kapasitesinin artırılmasını hedeflemektedir. Geleneksel olarak Azerbaycan'ın tarımsal ürünlerinin pazarı eski Sovyet coğrafyası ülkeleri olarak bilinmektedir. Azerbaycan'da üretilen ve ihracata konu olan tarım ürünleri ve gıdaların yaklaşık %93'ü başta Rusya, Ukrayna ve Gürcistan olmak üzere BDT ülkelerine ihraç edilmektedir. Ağırlıklı olarak konvansiyonel üretim yapılan ülkede ihracatın en önemli sorunları ürün kalitesi ve ihraç pazarlarının talep etmiş olduğu kalite standartlarıdır.

Tarım üreticilerinin gelirleri düşük olduğu için fazla miktarda kullanamadıkları kimyasal girdilerin bilinçsiz tüketimi ise ürün kalitesinin ve verimin düşük olması sonucunu doğurarak bu sektörün ihraç kapasitesinin gelişmesine engel olmaktadır. Bu noktada, üretiminde kimyasal girdi kullanılmadan tüm aşamaları kontrollü olarak gerçekleşen organik tarımın, Azerbaycan için önemli bir fırsat alanı olduğu söylenebilir.

Azerbaycan'da organik tarımın gelişiminin 10 yıllık bir geçmişi bulunmaktadır. Organik tarım ve uygulamalarına ait 2008 yılında çıkarılan kanunla birlikte hukuki alanda önemli adımlar atılmıştır. Organik tarımla doğrudan veya dolaylı olarak ilişkili kanun, ferman ve serencamlar yayınlanmış olup, halihazırda ülkede bu alanda uygulanan önemli uluslararası projeler de mevcuttur.<sup>18</sup> İlaveten, çeşitli sivil toplum kuruluşları ve özel şirketler geçen süre içinde organik tarımın gelişimine katkı vermeye çalışmış ve bu alanın gelişimine gayret göstermişlerdir.

IFOAM'ın 2010 yılı verilerine göre Azerbaycan'da 21.347 ha alanda 288 üretici tarafından organik üretim yapılmaktadır. Sertifikalı alan, Azerbaycan'ın tarım alanı içindeki payı %0.2, pazar değerinin ise 3 milyon avro olduğu belirtilmiştir.<sup>19</sup> İlerleyen dönemlerde organik tarımın ülkede gelişmeye devam ettiği gözlemlenmiştir. Sürecin olumlu bir şekilde devamı ise bu alandaki iki önemli kurum olan İFOAM ve FIBL'in 2016 yılında yayınladıkları 2014 yılı verilerinden de görmek mümkündür. Söz konusu dönemde 23.331ha alanda yine 288 üretici tarafından organik üretimin yapıldığı belirlenmiştir. Bu dönemde sertifikalı alanın Azerbaycan'ın tarım alanı içindeki payı %0.5'e yükselmiştir.<sup>20</sup>

Organik tarımla ilgili süreç hızlı gelişirse de alanın gelişimine yönelik çalışmalar hiç durmamıştır. Yasal altyapının oluşması akabinde, organik tarımda bilimsel altyapının teminine yönelik temel

<sup>18</sup> Aksoy ve Beşirli, 2012:21.

<sup>19</sup> Willer and Kilcher, 2012.

<sup>20</sup> FIBL-IFOAM, 2016.

kurallar belirlenmiştir. Ancak, tüm bu çalışmalara rağmen organik tarımda beklenen gelişme elde edilememiştir.

Bugün gelinen noktada, mevcut ekonomik konjektür, uluslararası tarım örgütleri ile olan ilişkilerin giderek güçlenmesi organik tarımın geliştirilmesi için önemli fırsatlar doğurmaktadır. Resmi istatistik verilerinde yer almasa da ülkede halihazırda çok az sayıda şirket organik tarımla uğraşmaktadır.

**Tablo.11.** Azerbaycan'da Organik Ürün Üreten Şirketler

Şirketin Adı	Şirketin Bulunduğu İl	Üretim Alanı
Reyhan Limited.Ş	Gah	Doğadan Toplama (İtburnu, Yemiçen, Çaydikeni)
Azersun	Bilesuvar	Nar
<b>AgriBioEkoTex LTD</b>	Bakü	Gübre
Süleyman KFT	Şemkir	Nar Suyu, Reçel, Turşu
Gilan Holding	Gabala	Fındık
AzNar Ltd.	Göyçay	Nar
Az Garnata Ltd.	Aksu	Nar, Nar suyu, Nar konsantresi
Az Tea MMC	Astara	Feyhoa,

**Kaynak:** A.Babayev ve V.Babayev. Ekoloji Kend Teserrüfatının Esasları. Gence, 2011, s.207

2013 yılı verilerine göre, Azerbaycan'da organik tarım alanında toplam 288 üretici ve 14 çeşitli işleyici şirket bulunmaktadır.<sup>21</sup> Azerbaycan'da uluslararası pazarlarda geçerli organik ürün sertifikası veren yerli sertifikasyon şirketi bulunmamaktadır. Bundan dolayı, verilerin resmi olarak toplanmasında zorluklar yaşanmaktadır.

Bitkisel üretim alanında ise birçok ürününün ihrac kapasitesinin bulunduğu bilinmektedir. Ülkede çeşitli kurumlar tarafından yürütülen çalışmalar sonucunda tarım sektöründe yerli kaynak maliyet analizi ile ölçülen ve karşılaştırmalı avantajı yüksek seviyelerde olan ve aynı zamanda ihracat potansiyeli gösteren Azerbaycan'ın en rekabetçi petrol dışı tarımsal ürünleri tespit edilmiştir. Bunlar sırasıyla elma, kiraz, üzüm, elma suyu, turfanda patates, sera ve sebze (domates, lahana), baklagil (nohut), nar, fındık ve bazı hayvansal ürünleri olarak belirlenmiştir.

Çeşitli illerde yetiştirilen ihrac kapasitesine sahip ürünlerin hem üretim hemde pazarlama süreçlerinde yaşanan problemlerde mevcut olmaktadır. Gelişmiş pazarlara girişlerin organik üretimle aşılabileceği konusu ise ülkede yeteri kadar tartışılmamıştır. Bazı üretici şirketler olsada pratik tecrübenin yetersizliği bu alanda üretim kapasitesinin artmasını önemli ölçüde engellemektedir. Etkin bir planlama ile ihrac potansiyeli olan ürünlerin organik sürece dahil edilmesi daha fazla gelir getirici özelliğinin yanı sıra tarım sektörünün gelişiminide farklı bir boyut kazandıracaktır.

**Tablo.12.** Azerbaycan'ın İhracat Potansiyeli Olan Tarımsal Ürünleri

Tarımsal Ürünler	Üretim Yeri	Yurtdışı Satış Pazarları
Elma	Guba ve Haçmaz	Rusya
Kiraz	Guba ve Haçmaz	Rusya
Trabzon Hurması	Samuh	Rusya
Nar	Göyçay	Rusya
Nar suyu	Gence ve Berde	Rusya
Elma suyu	Guba	Rusya, Avrupa
Domates ve Salatalık (sera)	Abşeron ve Şemkir	Rusya
Salça	Lenkeran	Rusya, Ukrayna
Patates	Celilabad	Rusya

<sup>21</sup> FIBL and IFAOM, The World of Organic Agriculture. Statistics & Emerging Trends 2015.

Fındık	Zakatala ve Qah	Rusya, Avrupa
Kivi	Astara ve Lenkeran	Rusya
Feyhoa	Astara	Rusya

Temel tarımsal ürünlerin ihracatının coğrafyası incelendiğinde, Rusya ve Avrupa Pazarlarının ağırlıklı yer aldığı gözükmekte olup, son yıllarda Ukrayna ve ABD'de belirli miktarlarda da olsabu sürece dahil olmaktadır.<sup>22</sup>

*Azerbaycan'da organik tarımın gelişme potansiyelinin var olması ile beraber bir takım giderilemeyen sorunların da sektör açısından önemli problemler oluşturduğu bilinmektedir. Bu alandaki temel sorunlar aşağıda maddeler halinde sunulmaktadır.*

- Yetkili kurumlar arasında koordinasyonu sağlayacak bir birimin olmaması ve yetki karmaşası,
- Münferit olarak organik tarıma yönelik devletin destek mekanizmalarının olmaması,
- Teknolojik alt yapı yetersizliği yanında organik tarım alanında bilgi transferinde yavaş işlemesi,
- Pazarlama kanallarının gelişmemesi,
- Üretici ve tüketicilerde bilinç düzeyinin zayıf olması ve pazar yetersizliği,
- Kamu ve özel sektör işbirliğinin yetersizliği,
- Yeterli düzeyde bilinçlendirme çalışmalarının yapılmaması
- Yerli standartların oluşmaması ve ilgili kurumun olmamasıdır.

*Bahse konu sorunlarla birlikte, organik tarımın ülkede gelişmesi için önemli fırsatlarında olduğu yapılan çalışmalarda kendisini göstermektedir. Bunlar;*

- Yatırımlar için önemli olan teknik ve hukuki birçok düzenlemenin yapılmış olması,
- Çeşitli platformlarda organik tarımın sık olarak gündeme gelmesi,
- Genel olarak tarımın çeşitli Devlet Programları ile desteklenmesi,
- Tarımsal üretim, organik tarım ve gıda güvenliği (kapasite geliştirme ve altyapı) konusunda uluslararası destekli projelerin mevcudiyeti,
- Dünya genelinde organik ürünlere talebin arza göre daha fazla olması,
- Kamu kurumlarının sivil toplum ve uluslar arası kuruluşlarla işbirliğinin başlamış olması,
- Bölgesel kalkınmada agro-ekolojik özelliklere uyum sağlamış türlerin organik tarıma geçişte kolaylık sağlaması,
- Bölgesel ürünlerin üretim bölgesinde işlenerek dayanıklı gıdamaddesi haline dönüştürülmesi (örneğin meyve suları, konserve vb.),
- Ana ihraç pazarı olan Rusya'da organik ürün talebinin artması,
- Hayvansal üretimin artış eğiliminde olmasıdır.

*Organik tarımın Azerbaycan'da geliştirilmesinde söz konusu problemlerin ve fırsatların yol haritası niteliği taşıdığı düşünülmektedir. Özellikle tecrübe yetersizliğini ve organik tarımdaki bazı eksiklikleri giderme adına Azerbaycan ve Türkiye işbirliği kapsamında önemli sonuçlar alma fırsatına sahiptir. Türkiye'nin AB ile sahip olduğu ilişkiler dikkate alındığında her iki ülkenin organik tarımda geliştireceği işbirliği Avrupa pazarına daha fazla katkı sağlayacağı açıktır.*

## **5. Sonuç ve Öneriler.**

Birçok Avrupa ülkesinde organik tarım, üretimde kullanılan dış girdilerden ziyade, ekosistem yönetimini esas alan bir üretim modeli olarak kabul edilmektedir. Çevrenin yanı sıra

<sup>22</sup> Eynalov ve Topçu, 2016.

insan, bitki ve hayvan sağlığını sağladığı olumlu katkılarla birlikte organik ürünler, ticarete de konu olmaya başlamıştır.

Organik ürünlere yönelik tüketim talebinin özellikle Avrupa'da artan bir eğilim göstermesine rağmen, bu talebinin piyasa ile tam anlamıyla karşılanamadığı bilinmektedir. Bu nedenle, diğer dünya ülkeleri açısından da Avrupa, önemli vepotansiyel bir organik tarım pazarı olarak değerlendirilmektedir. Bu perspektif bilhassa Türkiye ve Azerbaycan'ın, sahip olduğu elverişli iklim kuşağı, zengin biyolojik çeşitliliği, görece daha az kirlenmiş tarım toprakları ve organik tarım alanında kaydettiği ilerlemeler nedeniyle Avrupa pazarında kayda değer bir yeri olacaktır.

Organik tarım alanında Türkiye'nin sahip olduğu birikimle beraber Azerbaycan'ın önemli gelişmeler göstermesi de bu alanda işbirliğinin olabileceğini açıkça göstermektedir. Muhtelif projeler kapsamında, Türkiye ve Azerbaycan'ın organik tarım alanında işbirliği bulunmakta olup bu alana yönelik belirli paylaşımları da söz konusudur. İki ülkenin birbirini tamamlayıcı nitelikte potansiyelleri başta AB pazarı olmak üzere, diğer ülke pazarlarına yönelik ortak çalışmalarının da olabileceğini göstermektedir. Bu işbirliğinin geliştirilerek bilhassa AB piyasasına yönelik çalışmaların hızlandırılması adına aşağıda maddeler halinde sunulan önerilerin bir an evvel hayata geçirilmesi önem arz etmektedir.

- Öncelikli olarak, organik tarım üzerinde doğrudan etkisi olan tarım politikaları, mevzuatlar gibi hususlar gözden geçirilmelidir.
- Türkiye'nin AB ile uyumlu organik tarım mevzuatı esas alınarak Azerbaycan mevzuatındaki boşlukların giderilmesi gerekmektedir.
- Organik tarım ihracatını geliştirirken, iç pazarın oluşturulması akabinde tüketici taleplerini karşılayabilir nitelikte ürünlerin sunulması da amaçlanmalıdır.
- Organik tarıma yönelik destekleme mekanizmaları güncellenmeli ve bu alandaki işbirliği geliştirilmelidir.
- Türkiye'nin organik tarım alanındaki bilgi birikiminden Azerbaycan'ın faydalanmasına yönelik çalışmalar hızlandırılmalıdır.
- Organik tarım alanında yetkilendirilmiş kurumlar arasında işbirliği geliştirilmelidir.
- Türkiye'nin uluslararası yetkiye sahip kontrol ve sertifikasyon kurumlarının Azerbaycan'da yürüteceği olası faaliyetleri teşvik edilmelidir.
- Organik tarım alanında çalışan kamu kurum ve kuruluşları, araştırma merkezleri ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliği hızlandırılmalıdır.
- Azerbaycan üreticilerinin Türkiye ihracat kanallarını kullanma fırsatı sağlanmalıdır.
- Organik tarıma yönelik AB projelerinde, ortak başvuruların sağlanmasına yönelik çalışmalara önem verilmelidir.

Sonuç olarak, her iki ülkenin sahip olduğu tarihi, kültürel, sosyal ve ekonomik yakınlık gibi pek çok alanda olduğu gibi organik tarım alanında da olmalıdır. Bilhassa, ortak dilin kullanımı bu fırsatı daha da değerli kılmaktadır. Güne geçtikçe büyüme gösteren AB organik tarım pazarı göz önünde bulundurulduğunda, her iki ülkenin de bu pazardan daha fazla pay alma imkanlarının oluştuğuda açıkça görülmektedir.

#### KAYNAKLAR

1. AKSOY, A. ve Beşirli, G., 2012. Azerbaycan'da Organik Tarımın Gelişme Potansiyeli, İzmir, s.21.
2. Prof. Dr. U. AKSOY ve Dr. A. ALTINDİŞLİ, , 1999. Dünya'da ve Türkiye'de Ekolojik Tarım Ürünleri Üretimi, İhracatı ve Geliştirme Olanakları, İstanbul Ticaret Odası (İTO),Yayın No: 1999-70. s.5.
3. H.Willer and J.Lernoud, **The Worl of Organic Agriculture 2016**, Statistic and Emerging Trends 2016,p. 26.
4. EYNALOV, H. ve TOPÇU, P. 2016.Türkiye'nin Organik Tarım Birikiminin Azerbaycan'da Bu Alanın Gelişimine Sağlayacağı Muhtemel Katkılar, Journal of Qafqaz, Number 1, Volume 4 (2016), Bakü 2016.
5. FIBL, 2016. Erişim Adresi: <http://www.fibl.org>
6. FIBL-IFOAM, 2016. The World of Organic Agriculture, Statistics and Emerging Trend 2016.
7. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı (GTHB), 2016. BÜGEM Faaliyetleri. Erişim Adresi: <http://www.tarim.gov.tr/sgb/Belgeler/SagMenuVeriler/BUGEM.pdf>
8. IFOAM, Organic Action Plans A Guide For Stakeholders, 2015. p.9.
9. SAYIN, C., 2002. Avrupa Birliđi'nde Organik Tarıma Yönelik Politikalar: Akdeniz Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi, 2002, 15(2),31-38: s.31.
10. WELLER, H. and Kilcher, L. (Eds.) The World of Organic Agriculture - Statistics and Emerging Trends 2012, Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, and International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM), Bonn.
11. WELLER, H., SCHAACK,D., LERNOUAD, J. and MERDİTH, S., 2016. Organic in Europe, Prospects and Developments 2016,p.21.

UOT: 658.152/.153

## İNVESTİSİYA LAYİHƏLƏRİNİN SƏMƏRƏLİLİYİNİN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİNDƏ MÜASİR YANAŞMALAR VƏ EHTİYAT İMKANLARININ MÜƏYYƏN OLUNMASI

**Rüfət ƏLİYEV**

“Cargo.az” Nəqliyyat və Logistika,  
Biznesin İnkişafı üzrə Mütəxəssis  
*r.aliyev@166.az*

### XÜLASƏ

İqtisadiyyatın ayrı-ayrı sahələrinə investisiyaların yatırılması Azərbaycan iqtisadiyyatının davamlı inkişafının ən vacib şərtlərindən biri hesab olunur. Qoyulan investisiyaların səmərəliliyinin dəyərləndirilməsinin vacib nüanslarından biri, başqa-başqazamanların pul yatırımlarının və diskontlaşdırma üsulu ilə ödəmələrlə müqayisədə zaman amilinin uçotunun vacibliyətindəndəndir. Tədqiqat işində investisiya layihələrinin qiymətləndirilməsi və ehtiyat imkanlarının müəyyən olunması istiqamətində tədqiqatlar aparılmışdır.

**Açar sözlər:** Investisiyaların səmərəliliyi, pul yatırımları, maliyyə vəsaitləri.

### ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЗЕРВНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

#### РЕЗЮМЕ

Непрерывное вложение инвестиций в различные экономические отрасли Азербайджана считается самым важным аспектом развития этой отрасли в стране. Один из важнейших нюансов анализа и оценки эффективности экономических вложений зависит от сделанных в разное время вложений и также от специфики дисконтирования. В исследовательских работах были проведены меры по оценке инвестиционных проектов и определению резервных возможностей.

**Ключевые слова:** Эффективность инвестирования, денежные вложения, материальные средства, финансовые ресурсы.

### EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INVESTMENT PROJECTS MODERN METHODS AND THE DEFINITION OF RESERVE CAPABILITIES

#### ABSTRACT

Continuous investment in various economic sectors of Azerbaijan is considered the most important aspect of the development of this industry in the country. One of the most important aspects of the analysis and evaluation of the effectiveness of economic investments depends on the investments made at different times and also on the specifics of discounting. In the research, measures were taken to evaluate investment projects and determine reserve capacities.

**Keywords:** investment efficiency, cash investments, financial resources.

## 1. Giriş

Real investisiyalaşdırma müəssisələrdə olan investisiya fəaliyyətinin mənbəyi hesab olunur. Onu da bildirməliyik ki, hal-hazırkı zamandabir çox müəssisələrdə investisiya fəaliyyəti müəssisənin ömrünün davamı üçün vahid çıxış yoludur. Bu səbəblə də, real investisiyaların idarəsi çox vacib xüsusiyyətə sahibdir. Ancaq bugünkü investisiya ardıcılığının bütün müsbət yönlerini nəzərə almaşaq, Azərbaycanda investisiya şəraitinin hələ də arzuolunan səviyyəyə çatmamasının əsas səbəblərini bir çox tədqiqatçılar aşağıdakı kimi izah edirlər: investisiya qanunvericiliyinin çatışmamzlıqları, bank sferasının sabit olmaması; müəssisə sahiblərinin



hüquqlarının müdafiə edilməməsi; investisiya prosedurunun xarici investora istiqamətlənməməsi; idarəetmə qurumlarının mümkün yerli investoru cəzb etməkdə yoxud da sözügedən prinsip üçün bacarığının olmaması.

Müasir zamanda investisiya cəlb olunmasının təhlili əsas elmi araçdırmaların obyektinə hesab olunur. Elmi resursların və normativ prosedur sənədlərinin bir çoxunda zaman-zaman eyni məna üçün işlədilən "investisiya cəlb ediciliyi" eləcə də "investisiya mühiti" terminlərinə tez tez rast gəlirik. "İnvestisiyanın cəlb ediciliyi" nintəyin olunmasında yeganə bir anlayış mövcud deyil. Yəni, əksər tədqiqatçılar hələ də indiyə kimi onu müəssisənin maliyyə şəraiti ilə bərabərləşdirir və hesab edirlər ki, investisiya cəlb ediciliyi biavasitə şəkildə müəssisənin fəaliyyətdə dövrü əsas sahəsi ilə bağlıdır.

Dövrümüzün iqtisadçı alimlərinin fikrincə, investisiya cəlb ediciliyi əsasən üç nüansdan: faydalı investisiya vəziyyətindən, iqtisadi sferalardakı investisiya sahəsindən, investora əlavə səmərə qazandıran müəyyən üstünlüklərin varlığı ilə əlaqədardır. Mənim fikrimcə, investisiya cəlb ediciliyinin təyin olunması bu yanaşma digərlərinə görə daha aktual və düzgün hesab olunmalıdır, buna səbəb, bəhsi keçən yanaşmanın investisiya proqramının innovasiya səmərələrini diqqətə alması şərait yaratmasıdır. İnvestisiya cəlb ediciliyi-investisiya yatırımı daha artıq mənfəətə səbəb olan və investisiya yatırımı riskini ən azı endirən səmərəli investisiya və innovasiya prinsiplərinin və müsbət cəhətlərinin toplusudur.

## **2. İnvestisiya layihələrində səmərəlilik prinsipi**

Maliyyə investisiyaları deyildikdə fərqli maliyyə üsullarına (aktivlərinə) pul yatırımların inqoyulması başa düşülür. Buna baxmayaraq bu sıraya ilk növbədə, depozitlər, istiqrazlar, səhmlər daxil edilir. Yüksək risk dərəcəsinə baxmayaraq, maliyyə investisiyaları qısa zamanda yüksək gəlir gətirmə bacarığına sahibdirlər. Bu növ investisiyalar real investisiyalarla müqayisədə nəzərə qarşıcaq likvidliyə sahib olurlar.

Maliyyə bazarında pul vəsaitlərinin investisiyalaşdırılması mövcud olan bütün layihələrin qiymətləndirilməsində əsas nüans kimi çıxış edir. Bir birindən xeyli fərqlənən investisiya layihələri bu növ qiymətləndirmənin səciyyəvi və xüsusi tərəfdən mənimsənilməsinə vacibliyyət yaradır.

İnvestisiya layihələrinin seçilməsinin barəsində qərarın ilk sırasında maliyyə vasitələrinin, investisiya necəliyinin dəyərləndirilməsidir. Bu qiymətləndirmə aşağıda göstərilən məsələləri əvvəlcədən araşdırmağa şərait yaradır [1, səh 19].

1. Bölgənin, ərazinin (ayrı-ayrı bölgələrin istiqrazları üçün) investisiya cəlb ediciliyinin dəyərləndirilməsi.
2. Müəssisənin (müəssisənin ayrı-ayrı səhm və istiqrazları üçün) maliyyə halının investisiya cəlbində dəyərləndirilməsi.
3. Maliyyə vasitələrinin dövrü əsas üslubunda dəyərləndirilməsi.
4. Maliyyə vasitələrinin emissiyası şərtlərinin qiymətləndirilməsi.
5. Emissiyanın əsas məqsədi, meydan gəlmə şərtləri, faizlərin və s. müəyyən olunması və ödənilməsi dövrü.

Bazar iqtisadiyyatının yüksək dərəcədə tərəqqi etdiyi dövrlərdə fərqli-fərqli maliyyə vasitələrinin investisiya tərkibində reyting dəyərləndirilməsindən faydalanırlar. İnvestisiyanın faydalılığı hər zaman səmərənin (gəlirin) məsrəflərə nisbəti kimi götürülür. Maliyyə investisiyasının faydalılığının müəyyənləşdirilməsində məsrəflər, həmin layihələrin yaradılması üçün

sərf olunan pul vəsaitləri hesab olunur. Gəlirini yüksək səmərəsinin isə başqa-başqapul vəsaitlərinin həqiqi dəyəri ilə onların sərfinin cəm vəsaitlərin fərqi ilə hesablanır.

İnvestisiyalarının layihələrinin səmərəliliyinin (gəlir normasının) hesablanması üçün aşağıda verilən düstur istifadə olunur.

$$GN_{mi} = (G_{göz} / A_m) * 100 = ((D_m - A_m) / A_m) * 100$$

burada  $GN_{mi}$ - investisiya layihəsinin gəlir norması (səmərəliliyi), %;

$G_{göz}$ - investisiya layihəsindən gözlənilən səmərə;

$A_m$ - pul vəsaitlərinə investisiyalaşmamıqdarı;

$D_m$ - müxtəlif pul vəsaitlərinin həqiqi qiyməti (investisiya layihələrinin reallaşdırılması anına təsadüf edir).

İnvestisiya layihələrinin səmərəliliyinin sübuta yetirilmiş xüsusiyyətləri birbaşa layihənin pula çevrilə bilməsinin əsas dəyərləndirici və onun reallaşdırılmasının səmərəliliyinin göstəricisinin müəyyən olunması prinsipində özünü biruzə vermişdir.

İnvestisiya layihəsinin pulla satılma xüsusiyyətinin kifayət şərti kimi bir hesablamının hər birsəviyyəsində (ay, rüb və ya il) həqiqi pul gəlirindən əldə olunan səmərənin müsbət olmasını nəzərə almaq olar.

Nəzərə almaq labüddür ki, istənilən formada pulla satılmayan layihələrin səmərəliliyinə əsasən hesablamalar həyata keçirilmir. Lakin pul vəsaiti hesabına satıla bilən investisiya layihələri, layihənin qurucuları üçün səmərəsiz ola bilər [2, səh 35].

Həmçinin onu da qeyd etməyimiz yerinə düşər ki, layihənin maliyyələşdirilməsinin ilk əvvəlində məqsəd uyğunluğu barəsində dəqiq qərar qəbul etməmişdən, investor yalnız onun reallaşdırılmasının faydalılığını nəzər salınan metodika üzrə hesablanmış göstəriciləri ilə bitmir. İnvestisiya layihəsinin müəssisəsinin tərəqqisinin ümumi prinsipə uyumlu olması səviyyəsi kimi prinsiplərinə diqqətə alınması səciyyəvi vacibyyətə sahibdir. Layihənin həyata keçirilməsinin bölgələr üçün idarə olunması və cəmiyyətində müəssisənin əlverişli portfilosunun yaranmasına təsiri, eləcə də bazarın nəzarət olunan hissəsinin çoxalması şansları və s. o qədər də böyük vacibyyət kəsb etmir.

### 3. İnvestisiya layihələrinin ehtiyat imkanlarının müəyyən olunması

İnvestisiyaların qoyuluşu, investisiya layihələrinin həyata keçirilməsi və bu proseslərlə əlaqədar olan bütün prosedurlar investisiya fəaliyyəti adlanır. İnvestisiya fəaliyyəti müəssisənin bütün inkişaf strategiyasının məqsədləri ilə birbaşa əlaqədardır. Bu səbəblə maliyyə ehtiyatlarının və investisiyaların maddi texniki həcmi investisiya vəsaitlərinin tələbatını müəyyən edir.

Maddi və pul vəsaitlərinin uzun zamanlı istifadəsi məhz investisiya fəaliyyəti hesabına həyata keçirilir. İnvestisiya, hər bir sənaye sahəsinin istehsal mümkünlüyünün artırılmasının, istehsal ehtiyatlarının bərpası, texniki və texnoloji təminatın müasirləşməsinə, yeni istehsal formaları və güclərinin hazırlanması üçün verilməsinə, yeni məhsul formalarının yaradılması və başqa istiqamətlərə yönəlmə bilər.

İnvestisiya ehtiyatlarının imkanlarının müəyyən olunmasından sonra hazırkı qanunvericiliyə əsasən investisiya fəaliyyətinin pul vəsaiti ilə təmin olunma mənbələrinə aşağıda göstərilənləri aid edə bilərik [3, səh 41]:

- investisiya sahibinin şəxsi maddi və intellektual mal varlığı, pul vəsaiti və təsərrüfat ehtiyatları (xeyir, amortizasiya bölünmələri, fiziki və hüquqi vətəndaşların pul vəsaitləri, əmanətləri, tərbi fəlakət eləcə də qəza zamanı dəymiş zərərin qarşılınması məqsədilə sığortaçıların uyğun ödəmələri və s.);
- investisiya sahibinin borc və pul vəsaiti (bank və büdcə kreditləri, istiqrazlar və başqa pul vəsaitləri);
- investisiya sahibinin cəlb olunmuş pul vəsaiti (işçilərin, şəxslərin, hüquqi vətəndaşların hissələri və başqa hüquqları, səhmlərin satılmasından əldə olunana qədər);
- kapitaldan və kapitaldan kənar fondlardan investisiya niyyətli ixtisarlara;
- yerli olmayan hüquqi və fiziki fərdlərin investisiya paylanmaları;
- təşkilatların, şirkətlərin və fərdlərin əvəzsiz və xeyriyyə hüquqları, ianələri və s.

Həqiqi investisiyaların müxtəlif vəsaitlərinin yenilənməsi, fərqli növə sahib qeyri-maddi aktivlərinin əldə olunması, maddi dövriyyə aktiv ehtiyatlarının çoxaldılması kimi formaları, ənənəvi şəkildə, yüksək investisiya xərcləri, investisiya layihələrinin əsaslandırılması daxili xidmət sənədi şəklində olub, orada motivlər, obyektin yönlənməsi, investisiyanın tutumu, həmçinin də onun arzu olunan faydalılığı əks etdirilir.

Təqvim planlamasında ehtiyatın yaradılması prinsipi planlaşdırma prosedurunda müxtəlif vəzifələrin yerinə yetirilmə zamanının ən yüksək gecikdirilməsinin təyin xətti ilə həyata keçirilir. Sözügedən ehtiyat, layihənin iştirakçıları (sifarişçi, podratçı, sub-podratçı) vasitəsilə paylanır. Diqqətə alınan ehtiyat əksər vaxtlarda bütün təqvim planlaşdırılmasının zamanı olan tutumundan 10-13 %-dən artıq ola bilməz. Layihə iştirakçıları arasında həmin ehtiyat zamanının paylanması metodu müqavilədə özünü biruzə verməlidir.

Şirkətin dövrətmə aktivlərinin hər zaman kənar tutumunun miqdarı işləmə fəaliyyətinin risklərindən, öncədən gətirilmə və istiqamətli təyinatla bağlı deyildir. Yəni, sözügedən dövriyyə aktivlərinin şirkətlərin ümumi fəaliyyətinin reallaşdırılması üçün vacib təməl hesab olunan minimumu sabit qalır. Dövrətmə aktivlərinin sabit qalmayan payı isə məhsul satışının tutumunun çoxalması ilə əlaqədar olaraq ehtiyatların çoxaldılması (mövsümü formalı), öncədən gətirilmə və istiqamətli təyinatla bağlı dəyişkənliklərə hesabədir. Dövriyyə aktivlərinin sabit olmayan hissəsində onlarda ən yüksək və orta tələb amilləri bir – birindən fərqləndirilir [4, səh 26].

#### **4. Nəticə**

İqtisadi nəzəriyyə hissəsindən hamımız bilir ki, ehtiyatlar məhdud olduqca, onun daha çox səmərəli istismarına tələbat artır. Bu baxımdan dövlətin investisiya yatırımlarının maliyyələşdirməsi sərhəddi şəkildə aktual hesab olunur. Bunun bir hissəsi dövlətin istiqamətli investisiya hazırlıqlarında həyata keçirilən sosial təminatlı (faktiki olaraq xeyir verməyən) layihələrin həyata keçməsinə sərf olunur.

Kapital investisiyalarının səmərəli və sərfəli şəkildə istismarı və istiqamətli proqramlar əsasında dövlət nəzarətinin genişləndirilməsi, məqsədli layihələrin seçilməsi və həyatına keçirilməsi, investisiya institutlarının, təşkilatlarının və dövlətin maddi və mənəvi maraqlarını təmin edən uzlaşma mexanizmlərinin işlənməsinin daha da yaxşılaşdırılmasına əsasən kapital investisiya ehtiyatlarının istifadəsinin səmərəliliyinin yüksəldilməsi müasir dövrdə investisiya layihələrinin başlıca gözləntiləridir.

**ƏDƏBİYYAT**

1. Erdal A.N., Kərimov V.X. İnvestisiya layihələrinin hazırlanması və qiymətləndirilməsi. Bakı: "Bakı Universiteti" nəşriyyatı, 2002, 151 s.
2. Əliyev A.Y., Mirzəyev B.S. «İnvestisiya qoyuluşunun əsaslandırılmasında iqtisadi təhlil», Bakı, «Çənlibel», 2000-ci il.
3. Əliyev F.B. İnvestisiya layihələrinin təhlili və dəyərləndirilməsi. Bakı, "Azər" nəşriyyatı, 2003 s.
4. Əliyev N.C., Daşdəmirov M.Ə, Mirzəyev V.S. İnvestisiya layihələrinin təhlili. Bakı, 2003, 182 s.

UOT: 330.567.2/.4

## ƏHALİNİN PUL GƏLİRLƏRİ VƏ İSTEHLAK XƏRCLƏRİNİN QURULUŞUNDA REGIONAL FƏRQLƏR VƏ ONLARA TƏSİR GÖSTƏRƏN BƏZİ AMİLLƏRİN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ

ƏLİYEVƏ Jalə Rəhman qızı

AMEA İqtisadiyyat İnstitutu, elmi işçi

jale-2015@rambler.ru

### XÜLASƏ

Məqalədə son illərdə regionlarda yaşayan əhalinin pul gəlirləri və istehlak xərclərinin quruluşunda baş vermiş dəyişikliklər qiymətləndirilmişdir. Həmçinin regionların sosial-iqtisadi inkişafında qeyri-bərabərliyə səbəb olan amillər araşdırılmışdır.

**Açar sözlər:** həyat səviyyəsi, istehlak xərcləri, pul gəlirləri, işsizlik səviyyəsi, əmək bazarı.

### РЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В СТРУКТУРЕ ДОХОДОВ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И ОЦЕНКА ВЛИЯЮЩИХ НА НИХ НЕКОТОРЫХ ФАКТОРОВ

### РЕЗЮМЕ

В статье приводится оценка изменений прошедших в структуре денежных доходов и расходов населения проживающего в регионах за последние годы. В том числе рассмотрены факторы способствующие неравенству в социально-экономическом развитии регионов.

**Ключевые слова:** уровень жизни, потребительские расходы, денежные доходы, уровень безработица, рынок труда.

### ESTIMATING STRUCTURE OF INCOME AND CONSUMER EXPENDITURE OF THE POPULATION AND AFFECT THEM OF SOME FACTORS

### ABSTRACT

The article have estimated structure of the income and consumer expenditure of population which are living in the regions in recent years. Also investigated factors which lead inequality socio-economic development in the regions.

**Key words:** standard of living, consumer spending, cash income, unemployment level, labor .

### Giriş

Respublikamızın ərazisində sosial-iqtisadi sahələrin inkişafı ayrı-ayrı rayonlar arasında böyük fərqlərlə xarakterizə olunur, həmçinin də onlarda şəhər və kənd əhalisinin inkişaf səviyyələri də müxtəlif cür formalaşmışdır. Qeyd edək ki, regionların hərtərəfli inkişafı üçün kifayət qədər potensial olsada, əvvəlki regional inkişaf proqramlarının həyata keçirilməsi zamanı təcrübə göstərdi ki, həmin imkanlardan heç də hər yerdə və həmişə yetərincə istifadə olunmamışdır. Bu səbəbdən regionların inkişaf səviyyəsi potensial imkanlardan xeyli geri qalır. Azərbaycanın bütün regionlarında istehsal olunan sənaye məhsulu Bakı şəhərində istehsal olunan sənaye məhsulundan dəfələrlə azdır. Azərbaycanın dövlət büdcəsinin gəlirlərinin formalaşmasında regionların payı çox aşağı səviyyədədir. Birgə müəssisələrin cəmi 15%, kiçik müəssisələrin isə 30%-ə qədəri regionlarda yerləşir [1,s.39-40]. Qeyd edək ki, regionların sosial-iqtisadi inkişafındakı qeyri-bərabərlik daha çox mədəni-məişət ənənələri, məhsuldar qüvvələrin regionlar arasında qeyri-mütənasib paylanması, məskunlaşma mühiti, regionların müxtəlif iqlimə və coğrafi şəraitə malik olması, ərazinin təbii resurs potensialı kimi amillərlə bağ-

lıdır. Həmçinin, səbəblərdən biri kimi əsas sənaye-ticarət, istehsal müəssisələrinin Bakı şəhərində cəmləşməsinə də göstərmək olar. Digər əsas səbəblərdən biri isə Ermənistanın Azərbaycana qarşı apardığı işğalçı müharibə nəticəsində torpaqlarımızın 20 faizinin zəbt olunması, işğal altında qalan rayonlarda mövcud iqtisadi potensialın talan edilməsi, istehsal-texniki və infrastruktur obyektlərin dağıdılması, bir milyona yaxın vətəndaşın öz yaşayış və iş yerlərini, var-dövlətlərini itirərək öz vətəninə qaçqın və məcburi köçkün vəziyyətinə düşməsidir. Bu baxımdan Regionların sosial-iqtisadi inkişafına dair Dövlət Proqramlarının işlənilib hazırlanması və həyata keçirilməsi müstəqil Azərbaycan Respublikasının iqtisadi tarixində zəruri bir hadisədir.

### **İqtisadi rayonlar üzrə istehlak xərclərinə onların quruluşunda baş vermiş dəyişikliklər**

Azərbaycanda ev təsərrüfatları üzrə aparılmış müayinə materiallarının təhlili iqtisadi rayonlar üzrə əhalinin həyat səviyyəsi göstəriciləri üzrə fərqlərin olduğunu göstərir. İqtisadi rayonlar üzrə əhalinin istehlak xərclərinə nəzər salsaq görərik ki, dövrün əvvəlinə bu göstərici aşağı səviyyədə olmuş, artıq sosial proqramların icrası ilə bağlı olaraq, növbəti illərdə artmışdır. Bakı şəhərində əhalinin həm pul gəlirləri, həm də istehlak xərcləri müqayisə edilən dövr ərzində respublikanın digər iqtisadi rayonları ilə müqayisədə daha yüksək olmuşdur. Bakı şəhərində əhalinin istehlak xərclərinin həcmində 4,6 dəfə və ya 214,2 manat artım baş vermişdir. Bakı şəhərindən sonra Naxçıvan iqtisadi rayonunun əhalisinin istehlak xərclərinin həcmirespublikanın digər iqtisadi rayonları ilə müqayisədə daha çox olmuşdur. Başqa sözlə, bu iqtisadi rayonda əhalinin istehlak xərclərinin həcmi Bakı şəhəri ilə müqayisədə dövrün əvvəlində 9,4 manat, dövrün sonunda isə 8,1 manat az olmuşdur. Bu da Naxçıvan iqtisadi rayonunun blokadada olması, həmin regionun əhalisinin gəlirlərinin yüksək olması ilə əlaqədar olmuşdur.

**Cədvəl 1.** İqtisadi rayonlar üzrə istehlak xərcləri, ayda hər nəfərə, manatla

	2005	2010	2015	2015-ci ildə 2005-ci ilə nisbətən	
				manat	dəfə
Ölkə üzrə	52.1	147,4	245.6	193,5	4,7
Naxçıvan	50.9	161,3	266.4	215,5	5,2
Abşeron	50.8	137,2	240.0	189,2	4,7
Gəncə-Qazax	49.8	146,7	236.2	186,4	4,7
Şəki-Zaqatala	49.2	139,6	226.6	177,4	4,6
Lənkəran	48.8	136,5	238.4	189,6	4,9
Quba-Xaçmaz	51.6	143,6	231.5	179,9	4,5
Aran	48.5	136,1	233.3	184,8	4,8
Yuxarı Qarabağ	47.3	133,2	230.2	182,9	4,9
Dağlıq Şirvan	48.1	135,2	240.6	192,5	5,0
Kəlbəcər-Laçın	-	133,3	245.5	-	-
Bakı şəhəri	60.3	171,6	274.5	214,2	4,6

Mənbə: [2,3,4].

**Qeyd:** Bu və sonrakı cədvəllər Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsinin materialları əsasında müəllif tərəfindən tərtib edilmişdir.

2015-ci ildə ölkə əhalisinin istehlak xərclərinin həcmi ilə müqayisədə Abşeron iqtisadi rayonunda əhalinin istehlak xərclərinin həcmi 5,6 manat, Gəncə-Qazax iqtisadi rayonunda 9,4 manat, Şəki-Zaqatala iqtisadi rayonunda 19 manat, Lənkəran iqtisadi rayonunda 7,2 manat, Quba-Xaçmaz iqtisadi rayonunda 14,1 manat, Aran iqtisadi rayonunda 12,3 manat, Yuxarı Qarabağ iqtisadi rayonunda 15,4 manat, Dağlıq Şirvan iqtisadi rayonunda isə 5 manat az

olmuşdur. İqtisadi rayonlar üzrə istehlak xərclərinin təhlili onun quruluşunda keyfiyyət dəyişikliklərinin baş verdiyini göstərir.

**Cədvəl 2.** İqtisadi rayonlar üzrə istehlak xərclərinin quruluşu, %-lə

	Ölkə üzrə	Naxçıvan	Abşeron	Gəncə-Qazax	Şəki-Zaqatala	Lənkəran	Quba-Xaçmaz	Aran	Yuxarı Qarabağ	Dağlıq Şirvan	Kəlbəcər-Laçın*	Bakı şəhəri
<b>2005</b>												
Ərzaq xərcləri	54,3	60,0	56,4	55,1	58,1	58,2	57,1	52,8	59,7	58,0	-	50,6
Qeyri-ərzaq xərcləri	21,8	21,0	18,9	22,8	21,9	19,6	24,4	23,6	15,6	21,7	-	21,2
Xidmət xərcləri	20,4	16,6	21,8	18,6	17,0	17,7	16,6	19,5	19,5	18,3	-	24,8
Digər xərclər	3,5	2,5	2,9	3,5	3,1	4,5	2,0	4,0	5,0	2,2	-	3,4
<b>2010</b>												
Ərzaq xərcləri	48,7	46,4	53,7	47,5	51,3	51,4	19,2	48,6	51,9	46,9	55,9	46,4
Qeyri-ərzaq xərcləri	21,9	24,1	19,4	23,6	21,2	20,7	22,7	22,1	19,1	26,7	15,0	21,9
Xidmət xərcləri	25,4	25,8	23,6	24,7	22,7	23,5	23,8	25,8	24,1	23,8	25,2	28,2
Digər xərclər	4,0	3,7	3,4	4,4	4,7	4,6	4,5	3,6	4,9	2,4	4,0	3,5
<b>2015</b>												
Ərzaq xərcləri	41,0	40,3	42,3	41,0	41,9	41,6	41,5	39,6	42,9	40,5	45,8	40,6
Qeyri-ərzaq xərcləri	24,7	24,9	25,1	24,5	25,8	26,6	24,1	26,1	22,3	28,0	17,7	24,0
Xidmət xərcləri	29,7	30,8	28,3	29,9	28,9	26,9	29,0	30,1	29,2	27,5	30,7	30,0
Digər xərclər	4,6	3,9	4,2	4,8	3,3	4,9	5,4	4,3	5,4	4,0	5,9	4,8

\*2005-ci ildə ev təsərrüfat-da Kəlbəcər-Laçın iqtisadi rayonu üzrə göstəricilər yoxdur.

Mənbə: [2,3,4].

Müqayisə edilən dövr ərzində istehlak xərclərinin tərkibində əsas yeri ərzaq xərcləri tutarsa da bu istiqamətdə əhalinin xərcləri getdikcə azalmış, qeyri-ərzaq və xidmətlərə çəkilən xərclərin xüsusi çəkisində isə artım baş vermişdir. Naxçıvan iqtisadi rayonunda istehlak xərclərinin tərkibində ərzağa çəkilən xərclərin xüsusi çəkisində 19,7 faiz bənd, Abşeron və Gəncə-Qazax iqtisadi rayonlarında 14,1 faiz bənd, Şəki-Zaqatala iqtisadi rayonunda 16,2 faiz bənd, Lənkəran iqtisadi rayonunda 16,6 faiz bənd, Quba-Xaçmaz iqtisadi rayonunda 15,6 faiz bənd, Aran iqtisadi rayonunda 13,2 faiz bənd, Yuxarı Qarabağ iqtisadi rayonunda 16,8 faiz bənd, Dağlıq Şirvan iqtisadi rayonunda isə 17,5 faiz bənd azalma baş vermişdir.

Qeyri-ərzaq və xidmətlərə çəkilən xərclərin xüsusi çəkisində isə Naxçıvan iqtisadi rayonu üzrə müvafiq olaraq, 3,9 və 14,2 faiz bənd, Abşeron iqtisadi rayonu üzrə 6,2 və 6,5 faiz bənd, Gəncə-Qazax iqtisadi rayonu üzrə 1,7 və 11,3 faiz bənd, Şəki-Zaqatala iqtisadi rayonu üzrə 3,9 və 11,9 faiz bənd, Lənkəran iqtisadi rayonu üzrə 7,0 və 9,2 faiz bənd, Aran iqtisadi rayonu üzrə 2,5 və 10,6 faiz bənd, Yuxarı Qarabağ iqtisadi rayonu üzrə 6,7 və 9,7 faiz bənd, Dağlıq Şirvan iqtisadi rayonu üzrə isə 6,3 və 9,2 faiz bənd artım baş vermişdir. İqtisadi rayonlar üzrə yalnız Quba-Xaçmaz iqtisadi rayonunda qeyri-ərzaq xərclərinin xüsusi çəkisində 0,3 faiz bənd qədər azalma baş vermişdir. Əvəzində isə xidmətə çəkilən xərclərin xüsusi çəkisində 12,4 faiz bənd artım baş vermişdir.

Xidmətə çəkilən xərclərin tərkibində təhsil və səhiyyə xərclərinin payı da artmışdır (Cədvəl). Baxmayaraq ki, müqayisə edilən dövr ərzində rayonlar üzrə dövlət büdcəsindən təhsil və səhiyyəyə ayrılan xərclərin həcmi artmışdır, ev təsərrüfatlarının bu istiqamətdə xərclərinin artım tempi daha yüksək olmuşdur.

**Cədvəl 3.** İqtisadi rayonlar üzrə əhalinin istehlak xərclərinin tərkibində təhsil və səhiyyə xərclərinin payı, %-lə

	Təhsil xərcləri			Səhiyyə xərcləri			2005-ci ilə nisbətən 2015-ci ildə, fərq, faiz bənd	
	2005	2010	2015	2005	2010	2015	təhsil	səhiyyə
Naxçıvan	0,8	1,7	2,2	2,5	2,6	3,6	1,4	1,1
Abşeron	1,5	2,5	2,5	3,7	4,3	5,0	1,0	1,3
Gəncə-Qazax	1,3	1,3	1,9	3,2	3,8	4,7	0,6	1,5
Şəki-Zaqatala	1,1	2,0	2,2	3,5	4,4	6,8	1,1	3,3
Lənkəran	1,0	1,9	2,1	3,5	4,1	4,5	1,1	1,0
Quba-Xaçmaz	0,6	0,7	1,4	3,5	3,3	4,3	0,8	0,8
Aran	0,9	1,3	1,7	3,8	4,1	5,1	0,8	1,3
Yuxarı Qarabağ	2,1	0,6	1,7	3,9	2,4	4,2	-0,4	0,3
Dağlıq Şirvan	0,8	0,8	1,0	3,0	2,5	5,6	0,2	2,6
Kəlbəcər-Laçın	-	1,5	1,7	-	4,1	4,2	-	-
Bakı şəhəri	1,9	2,1	2,3	3,3	3,4	4,2	0,4	0,9

Mənbə: [2,3,3].

### İqtisadi rayonlar üzrə gəlirlərin quruluşunda baş vermiş dəyişikliklər

İstehlak xərcləri ilə yanaşı iqtisadi rayonlar üzrə gəlirlərin quruluşunda da keyfiyyət dəyişiklikləri baş vermişdir. Belə ki, bütün iqtisadi rayonlar üzrə əhalinin pul gəlirlərinin tərkibində əmək gəlirlərinin xüsusi çəkisi artmış, hər növ satışdan və sosial transfertlərdən gələn gəlirlərin xüsusi çəkisində isə azalma baş vermişdir. Müqayisə edilən dövr ərzində Naxçıvan iqtisadi rayonu üzrə əhalinin əmək gəlirlərinin xüsusi çəkisində 13,6 faiz bənd, Gəncə-Qazax iqtisadi rayonu üzrə 16,5 faiz bənd, Şəki-Zaqatala iqtisadi rayonu üzrə 9,0 faiz bənd, Lənkəran iqtisadi rayonu üzrə 2,5 faiz bənd, Quba-Xaçmaz iqtisadi rayonu üzrə 12,0 faiz bənd, Aran iqtisadi rayonu üzrə 5,0 faiz bənd, Yuxarı Qarabağ iqtisadi rayonu üzrə 20,8 faiz bənd, Dağlıq Şirvan iqtisadi rayonu üzrə isə 8,4 faiz bənd artım baş vermişdir. Hər növ satışdan və sosial transfertlərdən gələn gəlirlərin xüsusi çəkisində isə Naxçıvan iqtisadi rayonunda müvafiq olaraq, 11,9 və 7,9 faiz bənd, Abşeron iqtisadi rayonunda 1,0 və 5,1 faiz bənd, Gəncə-Qazax iqtisadi rayonunda 9,6 və 7,7 faiz bənd, Şəki-Zaqatala iqtisadi rayonunda 6,3 və 11,9 faiz bənd, Lənkəran iqtisadi rayonunda 3,3 və 9,7 faiz bənd, Quba-Xaçmaz iqtisadi rayonunda 7,9 və 7,1 faiz bənd, Aran iqtisadi rayonunda 7,7 və 10,1 faiz bənd, Yuxarı Qarabağ iqtisadi rayonunda 25,9 və 12,6 faiz bənd, Dağlıq Şirvan iqtisadi rayonunda isə 4,9 və 15,1 faiz bəndi qədər azalma baş vermişdir.

**Cədvəl 4.** İqtisadi rayonlar üzrə gəlirlərin quruluşu, ayda hər nəfərə, %-lə

	Ölkə	Naxçıvan	Abşeron	Gəncə-Qazax	Şəki-Zaqatala	Lənkəran	Quba-Xaçmaz	Aran	Yuxarı Qarabağ	Dağlıq Şirvan	Kəlbəcər-Laçın	Bakı şəhəri
2005												
əmək gəlirləri	53,6	49,2	70,9	37,6	39,4	47,4	44,4	44,9	25,9	57,1	-	73,1
hər növ satışdan	20,3	32,5	4,1	27,9	32,0	25,2	29,5	27,9	43,1	21,2	-	4,9
sosial transfertlər	11,7	19,1	22,5	23,4	27,4	24,8	21,1	26,2	38,6	26,4	-	19,7
digər	14,4	16,0	26,1	38,4	28,2	27,0	28,7	25,2	23,2	15,0	-	21,0



2010												
əmək gəlirləri	59,8	57,1	70,6	55,4	47,6	60,0	53,1	51,6	36,1	68,6	59,5	76,7
hər növ satışdan	15,1	28,4	2,2	19,0	25,5	20,1	28,0	19,0	22,1	15,0	0,3	4,0
sosial transfertlər	15,1	9,8	14,4	14,5	15,7	16,0	13,4	16,0	31,9	12,7	33,0	11,5
digər	9,9	4,5	12,7	11,2	11,2	12,9	5,6	13,3	10,0	3,7	7,2	7,8
2015												
əmək gəlirləri	59,1	62,8	69,9	54,1	48,4	49,9	56,4	49,9	46,7	65,5	62,8	72,8
hər növ satışdan	14,3	20,6	3,1	18,3	25,7	21,9	21,6	20,2	17,2	16,3	0,2	3,0
sosial transfertlər	15,8	11,2	17,4	15,7	15,5	15,1	14,0	16,1	26,0	11,3	30,7	13,8
digər	10,8	5,3	9,6	12,0	10,6	13,2	8,0	13,6	10,0	6,9	6,2	10,3

Mənbə: [2,3,3].

### İqtisadi rayonlar üzrə əmək bazarının müasir vəziyyətinin təhlili

Qeyd edək ki, regionların sosial-iqtisadi inkişafı ilə əlaqədar qəbul edilmiş dövlət proqramlarında regionlarda məşğulluq sahəsində regional iqtisadi əlaqələrin genişləndirilməsi, məşğulluq səviyyəsinin artırılması, təklif olunan işçi qüvvəsi ilə mövcud iş yerlərinin sayı arasında tarazlığı təmin edən şəraitin yaradılması kimi bu və ya digər tədbirlərin həyata keçirilməsi nəzərdə tutulmuşdur. Nəzərdə tutulmuş tədbirlərin ardıcıl olaraq həyata keçirilməsi nəticəsində rayonlarda yeni iş yerləri açılmış, müvafiq olaraq, əhalinin iş yerləri ilə təminatı istiqamətində işlər görülmüşdür. İqtisadi rayonlar üzrə yeni açılmış iş yerlərinin sayını xarakterizə edən sayılı cədvəl məlumatlarının təhlilinə əsasən 2005-2015-ci illəri əhatə edən dövr ərzində iqtisadi rayonlarda yeni açılmış iş yerlərinin tərkibində daimi iş yerlərinin sayı çox olmuşdur. Bir çox iqtisadi rayonlarda əhalinin mövsümi o cümlədən, kənd təsərrüfatından, daha çox yay aylarında turizm xidmətlərinin göstərilməsindən əldə etdikləri gəlirlərinin üstünlük təşkil etməsinə baxmayaraq, daimi iş yerləri onların həyat səviyyəsinin yaxşılaşdırılmasında əhəmiyyətli rol oynayır. Müqayisə edilən dövr ərzində Bakı şəhərindən sonra ən çox yeni iş yerləri Abşeron, Gəncə-Qazax, Aran iqtisadi rayonlarında açılmışdır. 2015-ci ildə Abşeron iqtisadi rayonunda yeni açılmış iş yerlərinin tərkibində daimi iş yerlərinin xüsusi çəkisi yüksək olmaqla 96,6% təşkil etmişdir. Naxçıvan iqtisadi rayonunda da daimi iş yerlərinin xüsusi çəkisi yüksək olmuşdur, başqa sözlə 97,6% təşkil etmişdir. Təhlilə əsasən iqtisadi rayonlarda yeni açılmış iş yerlərinin sayında azalma baş versədə açılan iş yerlərinin əksəriyyəti daimi iş yerləri olmuşdur.

Cədvəl 5. İqtisadi rayonlar üzrə yeni açılmış iş yerlərinin sayı

İQTİSADI RAYONLAR	2005		2010		2015		2015-ci ildə cəmi açılmış iş yerlərinin tərkibində daimi iş yerlərinin xüsusi çəkisi, %
	cəmi	ondan daimi	cəmi	ondan daimi	cəmi	ondan daimi	
Azərbaycan Respublikası üzrə- o cümlədən:	169013	109802	73009	52721	115869	91119	78,6
Bakı şəhəri	27402	26607	16153	16153	39365	36765	93,4
Abşeron iqtisadi rayonu	9045	3947	3617	3279	11180	10799	96,6
Gəncə-Qazax iqtisadi rayonu	20223	13230	10599	5914	13510	7654	56,7
Şəki-Zaqatala iqtisadi rayonu	7876	5704	3943	3086	5202	4336	83,4
Lənkəran iqtisadi rayonu	24257	14083	5066	2798	7723	5538	71,7
Quba-Xaçmaz iqtisadi rayonu	9145	5460	5965	2472	4693	3690	78,6
Aran iqtisadi rayonu	40006	25247	13894	9933	22122	14647	66,2

Yuxarı Qarabağ iqtisadi rayonu	4308	2340	2325	1116	3711	1890	50,9
Dağlıq Şirvan iqtisadi rayonu	5514	3139	3178	1418	4680	2208	47,2
Kəlbəcər-Laçın iqtisadi rayonu	610	411	363	363	775	755	100
Naxçıvan iqtisadi rayonu	8419	4356	3556	2837	2908	2837	97,6

Mənbə: [5].

İqtisadi rayonlarda iqtisadiyyatda həm muzzla işləyənlərin sayında həm də onların orta aylıq əmək haqqılarında artım baş versədə bu göstəricilər üzrə də regional fərqlər mövcud olmuşdur. İqtisadiyyatda muzzla işləyən əhalinin orta aylıq əmək haqqının həcmi Naxçıvan iqtisadi rayonunda 5,2 dəfə olmaqla 322,5 manat, Abşeron iqtisadi rayonunda 4,7 dəfə olmaqla 284,3 manat, Gəncə-Qazax iqtisadi rayonunda 4,2 dəfə olmaqla 220,9 manat, Şəki-Zaqatala iqtisadi rayonunda 3,9 dəfə olmaqla 190,1 manat, Lənkəran iqtisadi rayonunda 4 dəfə olmaqla 206,9 manat, Quba-Xaçmaz iqtisadi rayonunda 3,9 dəfə olmaqla 225,4 manat, Aran iqtisadi rayonunda 3,6 dəfə olmaqla 199,8 manat, Yuxarı Qarabağ iqtisadi rayonunda 4,3 dəfə olmaqla 185 manat, Kəlbəcər-Laçın iqtisadi rayonunda 4,3 dəfə olmaqla 198,6 manat, Dağlıq Şirvan iqtisadi rayonunda isə 4 dəfə olmaqla 202,3 manat artım baş vermişdir.

Müqayisə edilən dövr ərzində Bakı şəhəri istisna olmaqla iqtisadi rayonlar üzrə status almış işsizlərin və işsizliyə görə müavinət alanların sayında azalma baş vermişdir. 2015-ci ildə status almış işsizlərin sayı daha çox Aran, Yuxarı Qarabağ və Gəncə-Qazax iqtisadi rayonlarında olmuşdur. Status almış işsizlərin sayı Dağlıq Şirvan, Şəki-Zaqatala, Lənkəran iqtisadi rayonlarında isə nisbətən az olmuşdur. Bu kateqoriya əhalinin sayının çox olması həmin regionlarda yaşayan əhalinin sayı, işsizlik səviyyəsindən asılı olmuşdur.

**Cədvəl 6.** 2015-ci ildə rayonlar üzrə əmək bazarı

İqtisadi rayonlar	Ölkə üzrə	Naxçıvan	Bakı şəhəri	Abşeron	Gəncə-Qazax	Şəki-Zaqatala	Lənkəran	Quba-Xaçmaz	Aran	Yuxarı-Qarabağ	Kəlbəcər-Laçın	Dağlıq Şirvan
<b>2005</b>												
İqtisadiyyatda muzzla işləyənlərin sayı, min nəfər	1297,1	53,8	547,6	72,0	139,8	69,1	67,9	49,0	209,4	41,4	19,9	27,2
İqtisadiyyatda muzzla işləyənlərin orta aylıq əmək haqqı, manat	123,6	77,2	474,8	76,6	69,7	65,3	69,3	78,1	76,1	55,8	60,4	67,5
Status almış işsizlərin sayı	56343	7904	9828	1091	3636	2968	2360	1489	13984	7083	4043	1957
İşsizliyə görə müavinət alanların sayı	2087	271	505	193	164	70	73	62	452	141	53	103
<b>2015*</b>												
İqtisadiyyatda muzzla işləyənlərin sayı, min nəfər	1502,5	102,5	683,5	79,4	143,9	72,5	69,7	49,1	209,3	44,1	20,5	28,0
İqtisadiyyatda muzzla işləyənlərin orta aylıq əmək haqqı	466,9	399,7	666,8	360,9	290,6	255,4	276,2	303,5	275,9	240,8	259,0	269,8
Status almış işsizlərin sayı	28777	-	12113	1499	1799	803	839	969	7204	1543	1317	791
İşsizliyə görə müavinət alanların sayı	1543	-	718	136	151	81	40	49	235	57	35	41

Mənbə: [5].

Regional inkişafıla bağlı dövlət proqramlarının icrası sosial-iqtisadi inkişaf sahəsində nəzərdə tutulmuş tədbirlərin həyata keçirilməsi əhalinin həyat səviyyəsində mühüm rol oynamışdır. Əvvəlki hər iki dövlət proqramlarının icrası dövründə bütün iqtisadi rayonlara daxil olan şəhər və rayonların sosial-iqtisadi inkişafının sürətləndirilməsinə dair əlavə 240 sərəncam imzalanmışdır. Regionlarda infrastrukturun bərpası və inkişafı, səhiyyə və təhsil müəssisələrinin tikintisi, əhalinin sosial vəziyyətinin yaxşılaşdırılması istiqamətində tədbirlər həyata keçirilmiş və bu sahəyə iri həcmli investisiyalar yönəldilmişdir.

### **Nəticə**

Beləliklə, təhlil əsasən, müqayisə edilən 2005-2015-ci illər ərzində əhalinin gəlir və istehlak xərclərinin quruluşunda regional fərqlər mövcud olmuşdur. Regional fərqlə müxtəlif sosial, iqtisadi, əhalinin sağlamlığı, coğrafi amillərə cümlədən, təhsil səviyyəsi, ailə tərkibi, yaş, cins kimi demografik amillər də təsir göstərir. Statistik məlumatların təhlilinə əsasən iqtisadi rayonlarda müqayisə edilən dövr ərzində açılmış yeni iş yerlərinin əksəriyyəti fərdi sahibkarlıq müəssisələrində və yeni yaradılmış müəssisə və təşkilatlarda olmuşdur.

Qeyd edək ki, "Məşğulluq haqqında Azərbaycan Respublikasının qanunu"nda mülkiyyətində torpaq payı olanlar məşğul əhali hesab edilir. Həmçinin işsiz əhalinin bir hissəsi bu və ya digər səbəblərdən müvafiq məşğulluq xidməti orqanlarına müraciət edib işsiz statusu almadıqlarından iqtisadi regionlarda əmək bazarını geniş təhlil etmək çətinlik yaradır.

### **ƏDƏBİYYAT SİYAHISI**

1. Məsimli Ə.Ə. Azərbaycanda regional inkişafın sürətləndirilməsi mexanizminin təkmilləşdirilməsi məsələləri. Bakı, 2009, 492 səh;
2. 2005-ci ildə ev təsərrüfatları tədqiqatının əsas yekunları, Bakı, 2006, 223 səh;
3. 2010-cu ildə ev təsərrüfatlarını tədqiqatının əsas yekunları, Bakı, 2011, 179 səh;
4. 2015-ci ildə ev təsərrüfatlarını tədqiqatının əsas yekunları, Bakı, 2015, 177 səh;
5. [www.stat.gov.az](http://www.stat.gov.az).
6. market.

UOT:338.46:658.7

## NEFTÇIXARMA SƏNAYE SAHƏSİNİN MADDİ-TEKNİKİ TƏMİNATI VƏ BU SAHƏDƏ MÖVCUD OLAN PROBLEMLƏR

Həsən QURBANOV

*hasangurbanov111@gmail.com*

### XÜLASƏ

Dünya iqtisadi sferasında neftqaz sənayesi fərqli ölkələrdə, bir – birindən tamamilə seçilən mülkiyyət şəkillərində meydana çıxmışdır. Bu günkü gündə Azərbaycanın neftqaz sənayesi öz şəxsi regional siyasət, geoiqtisadi və mental səciyyələrinə görə başqa dövlətlərdən geri qalmır. Tədqiqat işində neftqazçıxarma sənayesinin maddi – texniki təminatı və bu sahədə yaranan problemlər tədiq olunmuş və ortaya qoyulan məsələnin həlli üçün ümumi çıxış yolları göstərilmişdir.

**Açar sözlər:** Neftqazçıxarma sənayesi, maddi-texniki təchizat, quyuların neftvermə səmərəliliyi, maliyyə vəsaitləri.

### ФИНАНСОВАЯ И ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ, СУЩЕСТВУЮЩИЕ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ

#### РЕЗЮМЕ

В мировой экономической отрасли нефтегазовая промышленность почти в каждой стране проявила себя как полностью индивидуальная сфера деятельности. На сегодняшний день нефтегазовая промышленность Азербайджана по своим регионально - политическим и геоэкономическим особенностям ничем не уступает другим странам. Техническое и финансовое снабжение нефтегазовой промышленности в вопросах исследования и решения проблем, образованных в этой отрасли, нашли свое решение благодаря проделанной работе многих специалистов.

**Ключевые слова:** нефтедобывающая промышленность, финансово – техническое оснащение, эффективность нефтяных скважин, финансовые ресурсы.

### FINANCIAL AND TECHNICAL SUPPORT FOR THE OIL INDUSTRY AND PROBLEMS IN THIS AREA

#### ABSTRACT

Oil and gas industry in the global (world) economy system has appeared as distinguishing and totally independent part of each country's industry. Today, the oil and gas industry of Azerbaijan is in no way inferior to other countries in terms of its regional, political and geo-economic characteristics. Technical and financial supply of the oil and gas industry in matters of research and solution of problems formed in this industry, have found their solution thanks to the work done by many specialists.

**Keywords:** oil-extracting industry, Technical and financial supply, effectiveness of the oil well, financial resources.

## 1. Giriş

Quruda neftqazçıxarma sahələrində, hasilatın çoxaldılmasında texniki-iqtisadi işlərin reallaşdırılması, işin faydalıqurulması çox vacib əhəmiyyətə sahibdir. Sırf doğru və dəqiq, elmi-metodik, müasir texnoloji və qanunauyğunluqlara əsasən iş rejiminin qurulması müasir dövrimüzdə quruda neftqazçıxarma sahələrini depressiya və böhranlı şəraitdən çıxara bilər. Bu səbəblə əlaqə qeyd olunan istiqamətlərdə işin faydalı və mənfəətli təşkilinə səy göstərilməlidir.

Təqribi hesablamalara əsasən yüz il və ondan daha artıq zaman çərçivəsində istifadəyə verilən neft və qaz yataqlarında başlıca öhtəlik quyuları üzrə tədbirlərin həyata keçirilməsidir. Bu istiqamətdə istehsalat birliyi mümkün olan hər bir imkandan yararlanaraq həl – hazırda boş qalan quyuların istifadəyə geri verilməsini müəyyən qədər yeyinləşdirmişdir.

Ehtiyac duyulduğundan çox quyu qazıldıqda isə 100 milyon manatlara bərabər olan əlavə vəsait sərf olunur. Azərbaycan Dövlət Neft və Sənaye Universiteti neftqazçixarma və qazma təşkilatlarının uyğun istehsal bacarıqlarının müəyyən edilməsini diqqətə alandars vəsaiti nəşr etdirmiş və quyuların istismarı zamanı səmərənin yüksəldilməsi üçün həmin vəsaitdən istifadəni məsləhət görmüşdür. Sözügedən vəsaitdə neftçixarma təşkilatları üzrə illik neft emalı tapşırığını aşağıda qeyd olunan düstur ilə hesablamaq tövsiyyə edilmişdir:

$$Q_1=Q_2/K \quad (1)$$

Bu düsturda  $Q_2$ - bir il müddətində quyularından əldə olunub satılacaq neftin miqdarı;  $K$ -mədən daxilində neft itkilərini hesaba alan əmsaldır. Bəhs olunan sənayə sahəsi üçün mühüm xarakterik göstərici hesab olunan  $K$  əmsalını aşağıdagöstərilədiyi kimi təyin etmək təklif edilmişdir:

$$K=Q_4/Q_3$$

Bu ifadədə  $Q_3$ - bir il müddətində neft quyularından mədən anbarlarına daxil edilən neftin miqdarı,  $Q_4$ -həmin neft miqdarının texnoloji emalından satılacaq həcmidir. Əksər tədqiqatçıların fikrinə görə, neftin texnoloji istifadəsi prosedurudavam edənbağlı sistemin möhkəmliyi ilə əlaqədar olaraq  $Q_4/K$  əmsalına təsir göstərir və bu əmsal 0,996+0,998intervalı arasında dəyişkənlik göstərə bilər. Əsas məsələ budur ki, sözügedən əmsal neft itkilərinin minimuma salınması üzrə işlərinhansı formada yerinə yetirildiyini göstərir[3, səh 42].

Son illər quyuların hərtərəfli bərpası ilə məşğul olan təmir qruplarının keyfiyyət prinsiplərinin aşağı düşməsi ilə birlikdə onların sayı da getdikcə aşağı düşməyədoğru gedir. Hal-hazırda istifadəsiz fondda mövcud olanəksər quyuları, ümumi hasilatın aşağı düşməsinə mane olunmasındaperiodik olaraq görülən işlərin rolunu, günlük minə qədər quyunun təmir üçün dayandığını göz önünə alsaq, briqadaların kəmiyyətinin azalmasımanəe olmaq üçün başqa tədbirlər, həmçinin maddi həvəsləndirməyə və aktiv şəkildə sosial məsələlərə daha çox qayğı göstərməyə ehtiyac vardır.

## **2. Neftqazçixarma idarələrində çatışmazlıqların aradan qaldırılma üsulları**

QNQÇİB-nin bir çoxiçsi qrupu sahədə mövcud olanproblemləri aradan qaldırmaq, fəaliyyətsiz qalmaların, qəzaların minimuma enməsinə dəstəkolanperiodik tədbirlər görülür. Uzun müddətiistifadə olunmayan quyularda da ehtiyatların varlığı son zamanlarda «Binəqədəneft» NQÇİ-nin iş prosesindəyəni olaraq sübutayetirilmişdir. Bu tədbirlərin həyata keçirilməsində ən başlıca məqsəd-geoloji mədən prosesinə yenidən nəzər yetirərək uzun zamanfəaliyyətsiz qalmış quyuların bacarıqlarınıtəhlil etmək olmuşdur.

Hələ «Nobel qardaşları» Şirkətinin 100 il bundan əvvəl qazdığı quyu yenidən bərpa olunmuş və istismara verilmişdir. Bundan sonra həmin quyunun gündəlik hasilatı 6 ton olmuşdur. Sözügedən quyu 403 metr dərinlikli, təkmilləşmiş zərbə-mexaniki üsulla qazılmış ilk quyu olmuşdur. Təhlildən gördüyümüz kimi təmir və bərpa işləri müxtəlif səbəblərlə fəaliyyətini yarımçıq qoymuş bir çox quyunun əslində gözlə görünəcək qədər fayda böyük gəlir fərqlərinə səbəb ola biləcəyi qaçınılmaz faktdır.

Neftqazçixarma idarələrinin son 20 ildəquruluşlarınıninkişaf etdirilmiş, onlardan bəzilərinin ləğv olunması, bir neçə quyunun birləşdirilməsiəksər göstəricilərin, eləcə də quyu fondunun hərəkətliliyini bütün sistem üzrə müqayisə etməyə şərait yaratmır. Ancaq bəzi NQÇİlərə görə bu fərqləndirməni həyata keçirmək mümkündür.

Neftqazıxarma idarələri üzrə ehtiyatları təhlil etmək niyyətilə istismar olunmuş yataqların orta debiti, quyuların istifadə əmsalını araşdırarkən aşkar olunmuşdur ki, bir çox yataqlarda quyuların istifadə əmsalı 0,90 digərlərində isə 0,94- 0,96 arasında dəyişir. Quyu siniflərinə əsasən, eləcə də müvəqqəti quyu fondları, istismar olunmayan quyu fondlarından yenidən təmirə göndərilmiş quyuların nəticələri sübut edir ki, bir çox idarələrdə bu işin səmərəli planlaması ilə əldə olunan hasilatın xeyli dərəcədə artırılmasına da çatmaq olar. Buna misal olaraq, respublikamızın ən qədim neft regionlarından biri hesab olunan «Suraxanıneft» də bugünkü gündə hasilat obyektiv nüanslara əsasən əvvəlki illərdəki ilə müqayisədə nəzərə cərpacaq dərəcədə aşağı düşmüşdür. Ancaq quyularda qalmış neftin inkişaf etmiş üsullarla çıxılması imkanlarından yararlanılaraq əvvəlki illərdə istismar olunmuş yataqlara əsasən tapşırıqların yerinə yetirilməsi ilə 13105 ton artıq, bundan başqa dərinlik nasoslarının istifadəsi metodu ilə 91412 ton artıq neft əldə olunmuşdur ki, bu da məhsul vahidi üzrə istehsal məsrəflərinin aşağı düşməsinə təmin etmişdir.

Avadanlıqların və material çatışmamazlığının görə quyuların həlledici köməyi ilə istismar olunması metodundan zəif, əksər neftqazıxarma sahələrində isə heç yararlanılmır. Bütönlükdə, həyata keçirdiyimiz təhlil və hesabalar, maddi materialların analizisi sübut edir ki, NQÇİ-də yeni texniki avadanlıq və texnologiyaların tətbiqi hasilatın yüksəlməsində 1 ton üçüncü olunan xərclərin aşağı düşməsinə vacib rol sahibdir [2, səh 20].

### **3. Neftqazıxarma sənayesində maddi-texniki təminat problemi**

Neftqazıxarma təşkilatlarına görə aylıq və işlənmiş quyu aylarına görə tapşırıqların həyata keçirilməsi dərəcəsi təhlili sübut edir ki, bir çox təşkilatlar bu göstəriciyə əsasən tapşırıqlara əməl etmədikləri zaman, neft hasilatı prosesinə uyğun olaraq işləmişdirlər. Belə hal yataqların orta debitinə çoxalmasının köməyi ilə həyata keçmişdir.

Uzun zamanlı və hərtərəfli təhlilləri sübut edir ki, QNQCİB üzrə maddi-texniki təminat strukturundakı çatışmamazlıqlar ən qlobal problemlərdən biri olaraq həmişə gündəmdə qalır. Bu hal işə uyğun təminat sisteminin planlaşdırılmış iqtisadiyyat müddətində olduğu kimi saxlanması ilə izah edilir. Bu halın biraz yaxşılaşdırılması məqsədilə İstehsalat Birliyində təminat və təchizat strukturu təşkili problemlərinə ən mühüm dövlət ehtiyaclarını çatdırmaq üçün konkret sistemin işləməsinə diqqət yetirilməlidir. Hesablamalar sübut edir ki, ancaq maddi texniki təminat sisteminin lazım olan dərəcədə mövcud olmamağına görə 100 min tonlarla məhsul əldə oluna bilmir.

Onu da qeyd etmək yerinə düşər ki, uzun illər İstehsalat Birliyininə Neft Sənaye Nazirliyinə aid olan Fəhlə Təchizat Birliyi də (FTB) daxil olmuşdur. Bazar tələbləri iqtisadiyyatı ilə uyğunlaşa bilməyən birliyin bir çox əraziləri hal-hazırda işlək sosializm prinsiplərinə müvafiq şəkildə fəhlə və neftçi qruplarını, əsasən də az tapılan ərzaq və sənaye məhsulları ilə təmin etmək niyyətilə təşkil olunmuşdur. Müasir şəraitdə isə FTB əvvəlki lazımlılıq dərəcəsinə sahib çıxma bilməmiş «asılı» bir təşkilat formasını almışdır. Sözügedən təşkilatın özəlləşdirilməsi ilə çıxış yolunu tapmışlardır.

İstehsalat Birliyinin idarəetmə sistemində maddi-texniki təminat fəaliyyətlərinin reallaşdırılması ilə bağlı ayrıca bir idarə məşğul olur. İqtisadi islahatlar vəziyyətində bu idarəni bazar iqtisadiyyatının prosedurlarına müvafiq olaraq yenidən qurmaq ona artıq status verməkdə mütləq təminat bazar təşkilatı kimi formalaşması kimi başa düşülə bilər.

Apardığımız təhlil bir daha sübut etmişdir ki, quruda neftqazıxarma emalının sabit səviyyəyə düşməsi və gələcək istehsal prosesində indiki vəziyyətlə müqayisədə daha yüksək olması imkanlarından sərfəli şəkildə yararlanılmır. Tədqiqat zamanı hasilatın təmin olunmasını iqtisadi, maliyyə nüansları hətərəfli təhlil olunmuş və açıq aydın görülmüşdür ki, debitor, «ödəmələr» məsələsi, neftqazıxarma təşkilatlarının maliyyə şəraitinə xeyli dərəcədə mənfi təsir göstərmişdir. Meydana gəlmiş çətinliyinə qaldırılması quruda olan neft sferasının bazar iqtisadiyyatının tələbatlarını müvafiqliyi yenidən qurulmasını, hasilatın ən yeni dünya qanunauyğunluğuna müvafiq metodlarla həyata keçirilməsinə ehtiyac duyur [4, səh 51].

Bugün Respublikamızda və demokratik dövlət kimi heç kimdən asılı olmadan iqtisadi siyasətə əsasən idarə edilir ki, bunun da tərkib paylarından biri neftin dəyərinin təyin olunmasıdır. Tədqiqatlarla müəyyən olunmuşdur ki, quruda neftqazıxarma sənayesində hətərəfli yenilənmələrin əldə olunması, iqtisadi indekslərin xeyli yaxşılaşmasına, işlənməmiş neftin maya qiymətinin azaldılmasına istiqamətləndirilməlidir. Bu səbəblə bu sahədə xüsusi olaraq bütün dünya ölkələrində həyata keçirilən neft praktikasının əsas meyillərindən biri olan işlənməmiş (xam) neftin dəyərini müzakirəsi, tədqiq və təhlil olunmuş və belə nəticə əldə edilmişdir ki, quruda çıxarılan xam neftin dəyərinin bugündən sonra yüksəldilməsi çətinidir, buna səbəb bu növ istiqamət müəyyən bir zamandan sonra bazar əlaqələrinə ehtiyacları ilə ziddiyətdə olacaqdır. Sözügedən sənayedə normal fəaliyyətin daim sistemli şəkildə işləməsinin izlənməsi, səmərəlilik indekslərinin, ilk sırada istehsal xərclərinin azaldılması kimi strateji vacibliyyətə sahib olan bir problemlə sıx bağlıdır.

Maddi-texniki təminat çatışmazlığını ümumilikdə neftqazıxarma sənayesində mövcud olan texniki çatışmamazlıqlar deyil həmçinin burada investisiya çatışmazlığı, kadr azlığı, mövcud kadrların həvəsləndirmə prinsiplərinin lazımı səviyyədə olmaması, xarici əlaqələrin respublikamızın inkişaf və tanınma səviyyəsi ilə tarazlıqda olmaması, eləcə də dünya təcrübəsində istifadə olunan son texnologiyaların yaxından izlənməməsi kimi başa düşə bilərik.

Səmərəli islahatlar ancaq vacib istehsalla yox, həmçinin ona xidmət göstərən sahələrin bazar əlaqələrində vəziyyətində fəaliyyətləri ilə əlaqədardır. Bu istiqamət isə neftqazıxarma sahəsində iqtisadi islahatların layihəsini ölkəmiz üzrə həyata keçiriləcək iqtisadi islahatların prinsipini və xüsusiyyətlərini özündən asılı hala salır. Xarici ticarət sferasının liberallaşdırılması ilə əlaqədar işlər neftqazıxarma sahəsinə də səmərəli təsir etmişdir. Keçdiyimiz illərdə neftin satılmasından əldə olunan gəlirin daha çox böyük payı sahənin ehtiyacları üçün xərclənmişdir. Buna baxmayaraq, neftqazıxarma idarələrinin neftin satılmasında birbaşa asılı olmamasının yüksəlməsi, valyuta resurslarının həmin sənayenin ehtiyacları məqsədilə yararlanması, sənaye müəssisələrinin marağını təmin olunmasına kömək etmək iqtidarına sahibdir. QNQCİB-də iqtisadi fəaliyyətlərin faydalılığı sahənin maliyyə şəraitinin yaxşılaşdırılması, bu yöndə müxtəlif neftqazıxarma idarələri üzrə daha effektiv işlərin reallaşdırılması, meydana gəlmiş məsələlərin həll olunmasına dövlətin qayğı və diqqəti tələb olunur [1, səh 48].

#### **4. Nəticə**

Araşdırmalarla məlum olmuşdur ki, QNQCİB-də neft və qaz əldə olunmasının istehsal məsrəflərinə təsir edən aşağıda göstərilən faktların müəyyən olunmuşdur.

- QNQCİB-in hazırkı quruluşunun hasilatla tarazlıqda olmaması;
- quyuların təmir-bərpatədbirlərinin yarımçıq və keyfiyyətsiz olmasına bağlı olaraq səmərəsiz məsrəflərdə daha böyük olması;

- əksər avadanlığın texnikanın qurğularının istismar müddətinin başa çatması ilə əlaqədar istismar xərclərinin yüksək səviyyəsi;
- bazarın ehtiyaclarına cavab verən peşəkar təşkilat qrupu, iqtisadçı kadrların çatışmaması, islahat tədbirlərinin inandırıcı səviyyədə olması.

Quruda neftqazçıxarma strukturlarında səmərəliliyi yüksəltmək üçün əməli tədbirlər həyata keçirilməlidir. Hər bir ərazi, mədən, idari sahə, NQÇİ rəhbəri öz fəaliyyətində ən aşağı xərclərə görə maksimum hasilatın əldə olunmasının ən birinci prinsipi olaraq əməl etməlidir. İşçilərin hər biri, mütəxəssis istehsalatın çoxaldılmasına əsasən fərdi şəkildə həvəsləndirici mü-kafatlarla təltif olunmalıdır. İB-nin idarə heyəti istehsalatı daim inkişaf etdirmək təşəbbüslərində olmalı, daimi olaraq iqtisadi-texniki tədbirlərin baş tutmasını izləməklə hasilatda səmərəliliyin təminatına əmin olmalıdır.

#### ƏDƏBİYYAT

1. Hacızadə E.M. Azərbaycan quruda neftqazçıxarma sənayesinin inkişaf mərhələləri. Bakı. AzETETİİ. 1995.
2. Hacızadə E.M. Neftqazçıxarma sənayesində xarici investisiyaların cəlb edilməsi və milli sahibkarlığın inkişafı problemləri. Bakı. AzETETİİ. 1996.
3. Azərbaycan Neft təsərrüfatı №3-4,9 1996. X.B.Yusifzadə «Dənizdəki neft və qaz yataqlarının problemləri və işləməsi perspektivləri».
4. İqtisadi nəzəriyyə və praktika. E.M.Hacızadə «Quruda neftqazçıxarma sənayesində qiymət problemi». Bakı. 1997. № 3,4.



UOT: 658.3

## İNSAN İNKİŞAFINDA GENDER AMİLİ

**ZEYNALLI Nərman Mübariz**

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti Yanında

Dövlət İdarəçilik Akademiyası

nerman.zeynalli@mail.ru

### XÜLASƏ

Müasir dünyanın əsrlər boyu aktual problemlərindən biri olan "cinsi ayrıseçkilik", "sosial cins" və ya "gender bərabərliyi" anlayışlarının bu günkü və tarixi mahiyyəti bütün cəmiyyət tərəfindən eyni formada qavranılmır. Bu məsələ insan inkişafına əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərir. Müxtəlif yaş dövərində olan təsirlər insanın gələcək fəaliyyətində ciddi problemlərə səbəb ola bilər. Cinslərin qarşılaşmasında qadın cinsi daha çox təsirə məruz qalır. Cəmiyyətdə bu fərqlərin təzahür formaları özünü müxtəlif sahələrdə göstərir. Müasir Azərbaycan ailəsində övlad dünyaya gəldiyi andan onun müstəqil həyata daxil olan dövrünə qədər gender bərabərsizliyi daha çox müşahidə olunur. Bu dövrdən sonra isə cəmiyyətin təsiri daha çox olur.

Məqalədə əsas məqsəd Azərbaycanda insan inkişafında ailədə genderin rolunu, gender bərabərsizliyinə daha çox hansı cinsin məruz qaldığını müəyyən etməkdir.

**Açar sözlər** : insan inkişafı, cins, sosial cins, gender bərabərliyi, ailə, qadın, uşaq.

### GENDER FACTOR ON HUMAN'S DEVELOPMENT

#### ABSTRACT

Today's date and essence of "sexual equality", social gender or "gender equality" concept as the actual problem of the modern world doesn't be perceived in the same form by the society. This problem affects significantly to development of human. Influences of various ages can cause serious problems in the future action. In the gender match female gender is affected more. In society this difference of the gender shows itself in different fields. In modern Azerbaijani family gender inequality is more observed from birth of child to getting independence.

Then society's influence becomes even greater. In the article the main aim is to determine role of the gender and identify which gender is more exposed to gender inequality in human's development in Azerbaijan.

**Key words**: Human's development, gender, social gender, gender equality, family, woman, child.

### РОЛЬ ГЕНДЕРА В ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

#### РЕЗЮМЕ

В современном мире, на протяжении веков, одна из актуальных проблем является "половая дискриминация", "социальный пол" или "гендерное равенство". Понятие на сегодняшний день и историческая сущность во всем обществе не воспринимается в одной и той же форме. Этот темав важной степени влияет на человеческое развитие. В различных возрастных периодах, все возможные последствия могут вызвать у человека серьезные проблемы в будущих действиях. При половых столкновениях, женский пол больше подвергается влиянию. В обществе эти различные формы проявления отражают себя в различных сферах. В современной азербайджанской семье, с появлением ребенка на свет, с момента и до начала его самостоятельной жизни, гендерное неравенство более активно наблюдается. С этого момента, влияние общества увеличивается.

В статье главной целью является роль гендера в развитии человека в азербайджанской семье – определить какой пол больше подвергнется гендерному неравенству.

**Ключевые слова**: Человеческое развитие, пол, социальный пол, гендерное равенство, семья, женщина, ребенок.

### Giriş

İnsanların müxtəlif xüsusiyyətlərə görə təsnifatı içərisindəən birinci sırada onların cins olaraq ayrılması dayanır. Qadın və kişi anlayışı bioloji xüsusiyyətlərə görə insanların bölgüsüdür. "Məktəbəqədər yaş dövründə uşağın cinsi identifikasiyası tam formalaşır"[2,səh 19].

Cinsin varlığı və təkamülü zamanı onun bu cinsin xüsusiyyətlərinə malik olması üçün hətta rəng predmeti belə xüsusi rol oynayır. Z.Freyd nəzəriyyəsinə əsasən İD-şüuraltına köçürülən hər bir məfhum insan həyatının sonrakı mərhələlərində çox böyük rola malikdir. Məsələn, kiçik yaşlı uşaqların şiddətə sövq edən animasiya filmləri seyr etməsi və ya ailə içərisində valideynlərin bir-birinə qarşı pis davranışları gələcəkdə onun cinayətə meyilli olacağı faizini artırır.

İnsanların bioloji xüsusiyyətlərinə görə 2 cins: qadın və kişi olaraq təsnifindən əlavə, insanın cinsi xüsusiyyətləri nəzərə alınmadan üçün cəmiyyətin uzun tarixi dövrlərdə formalaşdırdığı, hər iki cinsin qarşılıqlı əlaqələr, münasibətlər, normalar sistemi var. Bu elmi ədəbiyyatda "sosial cins" və ya "gender" adlanır. Sosial cins daha çox psixoloji və ictimai xarakterə malik olur. Əsas rolu ətraf mühit oynayır. Bədii dildə desək, sosial cins cəmiyyətin insanlara verdiyi roldur, rolunu yaxşı oynayanlar cəmiyyətin qəhrəmanına, pis oynayanlar isə mənfi obrazına çevrilib daim qəzəb hissi ilə səhnədə qarşılanacaq.

### **Gender və ya sosial cins anlayışları**

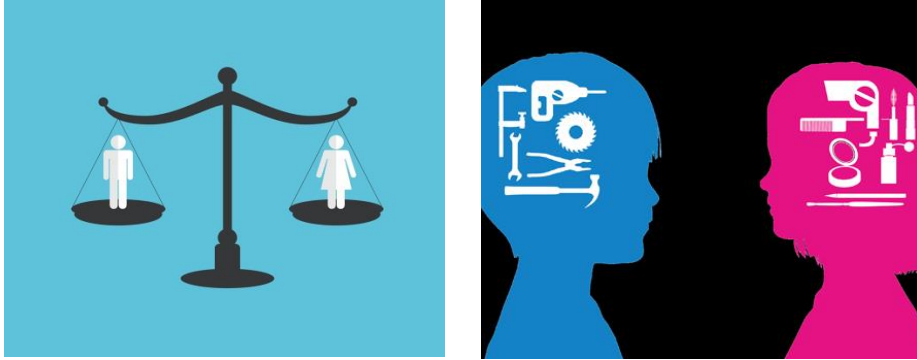
Gender və ya sosial cins anlayışları XX əsrin 70-ci illərindən başlayaraq Qərbi Avropada formalaşmağa başlayıb. «Gender» ingilis sözü olub, mənaca tərcümədə «soy», «cins» deməkdir [5, səh 15]. 1968-ci ildə isə amerikalı psixanalitik Robert Stolber cinslər üzrə apardığı tədqiqatlardan ibarət olan "Seks və Gender" kitabında ilk dəfə olaraq, bioloji cinsi "seks", sosial cinsi isə "gender" termini ilə adlandırır [10]. Azərbaycanda gender tədqiqatları aparılması XX əsrin son onilliyinə təsadüf edir.

Uzun illər gender anlayışı qadın məsələsi olaraq görülüb. Burada əsas səbəb gender bərabərsizliyi ilə qadının daha çox rastlaşması idi. Müasir dövrdə qadına münasibət, qadın haqları müəyyən qədər tənzimlənsə də, istənilən nəticəni tam əldə etmək mümkün olmamışdır. Azərbaycan Respublikası Konstitusiyasında, Əmək və Cinayət Məcəlləsində gender bərabərsizliyinə müxtəlif nümunələr görə bilirik: Qadınlara ömürlük cəzanın, hamilə qadınlara həbs cəza tədbirinin tətbiq olunmaması, ana olan qadınların iş saatlarında fərqlilik, məzuniyyət haqları və s. Dövlət müəssisələrində çalışan qadınlarda bu hallar nəzərə alınır. Sadaladığımız hallarda kişilərin haqları ilə qadın haqlarını qarşılaşdırsaq, qadına verilən dəyəri görə bilirik.

Tarixən türk qadını müstəqilliyə malik olmuşdur. O, öz həmcinsləri ilə birgə at çapmış, qılınc vurmuş, köçəri həyat tərzini sürmüşdür. Bu şəraitə uyğunlaşma, hər yeni torpaqlarda yurd salmayıb yeni ərəzilər fəth edən türk sərkərdəsinin qadını yanında yer almışdır. Tarixi mənbələrdə və miflərdə hər zaman əks cinsə meydan oxuyan türk qadınlarına rast gəlirik. Tarixi şəxsiyyət olan Ağqoyunlu hökmdarı Uzun Həsənin anası Sara xatun buna bariz nümunədir. İslamın Azərbaycanda yayılması, yanlış təbliği türk qadınını sosial həyatdan uzaqlaşdırıb evdə oturmağa məcbur etdi. Tarixin səhifələrində qəhrəmanlıqları ilə yadda qalmış Azərbaycan qadını yalnız sovet dövründə azadlıq əldə edə bildi. Sovet dövründə gender məsələsinin nəzəri olaraq inkarı, sovet ölkələrində gender bərabərsizliyinin olmadığını göstərməyə çalışsalar da bu belə deyildi.

Dünyanın bir çox müstəqil dövlətləri XX əsrdə qadın hüquqları və azadlıqları ilə əlaqədar tədbirlər görməyə başlayırdı. Dünyanın qabaqcıl ölkələrinin nümunəsində müasir Azərbaycan AXC dövründən etibarən qadının sosial həyatda kişilərlə bərabər olması üçün bir sıra işlər görürdü. Şərq ölkələri içərisində qadına ilk seçki hüququnun verilməsi Azərbaycan Xalq Cumhuriyyəti dövrünə təsadüf edir. "1918-ci il mayın 28-də Azərbaycan Xalq Cumhuriyyətinin

qəbul etdiyi İstiqlal Bəyannaməsi bərabərhüquqluluq prinsipini, seçmək və seçilmək hüququ-  
nu təsbit etdi."inkişaf etmiş dünya ölkələrindən olan ABŞ-da bu qanun 1920-ci ildə qəbul  
edilib[12]



Uşaq ana bətnində cinsiyyəti məlum olduğu vaxtdan başlayaraq ətraf aləmin qoyduğu  
çərçivə içərisində böyüməyə başlayır. Cinsiyyətinin fərqi olmadan cəmiyyətin onun üçün uy-  
ğun gördüyü ölçü məcburiyyətə çevrilir. "İnsan yer üzünün ən müstəqil varlığıdır" deyimi  
isə elə bu məqamda kölgə altına salınır.

Cəmiyyət qarşısında qadın və kişilərin vəzifələri, hüquqları, davranış normaları cinsi xü-  
susyyətlər nəzərə alınmaqla bölünür. Qadın və ya kişi bu xüsusiyyətlərə itaətsizlik göstərsə,  
ətraf onu dəyişdirməyə çalışacaq. Bu proses uğurlu olmasa o, sosial qınaq obyektinə çevrilə-  
cəkdir və cəmiyyət onu təcrid edəcək. "Kişi kimi qız", "qız kimi kişi" anlayışları yalnız qeyri-  
ənənəvi cinsi oriyentasiya zamanı deyil, həm də qoyulan tələblərə cavab verməyəndə cəmiy-  
yyət tərəfindən səslənir.

İnsan inkişafı birbaşa gender bərabərliyi və ya bərabərsizliyi (müxtəlif dövlətlər üçün fərqli  
mövqedə olduğu üçün) ilə vəhdət təşkil edən bir mövzu olaraq həmişə aktualdır. İnsanın in-  
kişaf istiqamətləri müxtəlif yaş dövrlərində müxtəlif xarakterli arzulardan ibarət olur. Gender  
amili bu inkişafa yaş dövrlərində etdiyi təsirlərə nəzər yetirək:

#### Kiçik yaş dövrü:

Kiçik yaş dövrü öz cinsini, məni dərək etmə prosesi ilə başlayır. Öz cinsini müəyyən et-  
dikdən sonra ata və ananın nümunəsində fəaliyyət xətlərini formalaşdırmağa başlayır. Qız öv-  
lad ananı nümunə götürərək öz hərəkətlərini ona bənzətməyə çalışır, oğlan isə atasının fəaliy-  
yətini izləyir. Azərbaycan psixoloji fikri qız və oğlan uşaqlarında elə kiçik yaşdan cinsi ayrı-  
seçkiliyi formalaşdırır. Qızlara və oğlanlara müraciət tərz, oğlanlara daha çox sərbəstliyin  
verilməsi, "kişinin oğlu olar", "oğul atasıyam" kimi deyimlər və s. Qız və oğlan uşaqları üçün  
alınan oyuncaqlarda da bu fərqləri görə bilərik. Silah, maşın kimi oyuncaqlar oğlanlara gələ-  
cəkdə hərbi sahə üzrə meyilin yaranmasına, qız uşaqlarına alınan gəlinciklər, oyuncaq qablar  
isə qızın sanki uşağa baxmaq, yemək bişirmək kimi vəzifələrinin olduğunu ona aşılrayır. Ana  
amili də burada böyük rol oynayır. Müşahidələrimizdən belə nəticə çıxara bilərik ki, ana qadın  
cinsinə mənsub olsa da daha çox oğlan övlada həssas yanaşır. Doğrudur, bu cəmiyyətin ona  
təzyiqinin də nəticəsi kimi üzə çıxmış idarəsiz bir proses ola bilər. Oğul sahibi ola bilməyən  
qadına bəzi Azərbaycan ailələrində hələ də qınaq obyektini olaraq baxılır.

#### Yeniyyətə yaş dövrü:

Yeniyyətə yaş dövrü cinsin daha çox daxili və xarici təsirə malik olduğu bir dövr olaraq,  
öz təsirini cinslər üzərində fərqli təzahür edir. Yeniyyətlərin özünüqiymətləndirmə səviy-

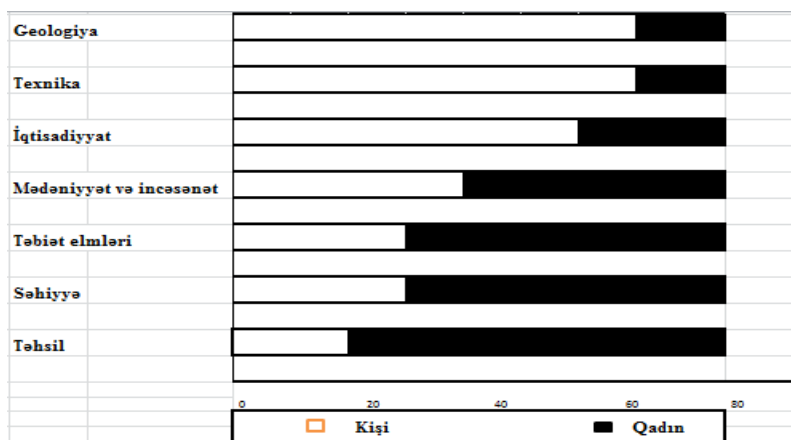
yəsi oğlanlarda nisbətən aşağı düşür, qızlarda isə əksinə daha çox özünə inam yaranır. Bu inam ətraf və ailədə gender bərabərliyi anlayışını tam mənası ilə mənimsəmiş ananın təsiri ilə yaranır.

Yeniyyətlik yaşına çatmış qızların ailə tərəfindən daha çox azadlığının əlindən alınması, çevrədəki əks cinsdən olan yoldaşlarının təcrid olunması, Azərbaycanın əsasən cənub rayonlarında qızların təhsildən yayınması, erkən yaşda nikaha daxil olması kimi hallar müşahidə olunur. Azərbaycan Respublikası Ailə Məcəlləsində kişilər üçün nikaha daxil olma yaşı ən tez 18, qadınlar üçün isə 17 müəyyən olunmuşdur. Azərbaycan Statistika Komitəsinin apardığı hesablamalara görə 1999-2011-ci illər ərzində erkən yaşda nikaha daxil olma halları artan istiqamətdə irəliləyir [11]. Respublikamızda erkən nikahların qarşısını almaq və bu kimi digər məqsədlər üçün “icbari doqquzillik təhsil” tətbiq olunur. Övladını təhsildən yayındıran valideynlər məsuliyyətə cəlb olunur. Bu dövrdə oğlanların təhsildən yayınması halları isə əsasən iş, maddi vəziyyətin aşağı səviyyədə olması ilə əlaqədardır.

Xüsusi ilə yeniyyətlik dövründə qızlara ananın təsiri oğlanlara isə atanın təsiri bütün nüanslarda vacib hal sayılır. Qızın ana ilə yaxınlığı onun bu dövrü daha asan başa vurmasına kömək edir. Oğlanlarda isə “ideal ata” obrazı varsa, o da düzgün istiqamət və tərbiyənin sayəsində buna nail olur. Bu keçid dövrü həm oğlanlar, həm də qızlar üçün cinsin tam formalaşdığı dövr olsa da, cinsi oriyentasiyanı dəyişmə istəyi elə bu vaxt baş verə bilər. “Orta cins” in yaranması bəzən təbii və ya psixoloji hal sayıla bilər. Ailə və məktəbdə bu haqqda maarifləndirmə tədbirləri keçirilməsi zəruridir.

Yeniyyətlik dövrü onların ixtisas seçimi mərhələsi ilə yekunlaşır. İxtisas seçimi zamanı isə əsasən hər iki cins ailə tərəfindən təzyiqə məruz qalır. Valideynlərin maraqları övladlarının istəkləri ilə əksər vaxtı tərs mütənəsib olur. Ailələr qızını həkim, müəllim, oğlunu mühəndis, memar və s. kimi təsəvvür edir, kiçik yaşlardan bu fikri onlara qəbul etdirməyə çalışır.

Gənlik yaş dövrü ali təhsil almaq, öz peşə istiqamətini müəyyən etmək zamanına təsadüf edir. Qadınlar peşə seçimi zamanı daha çox təsirə məruz qalır. Müasir Azərbaycanda bu məfhum öz mövqeyini itirməyə başlasa da, “kişi işi” kəlməsinə hələ də rast gəlirik. “Əgər qadın “qadına aid olmayan” işlə məşğul olarsa, insanlarla münasibətindən neqativ nəticələr gözləyir” [ 7, səh303]. Asiya İnkişaf bankı Azərbaycanda ali təhsil müəssisələrində qadınlar və kişilərin hansı sahəyə istiqamətləndiyini hesablamalarla müəyyən etmişdir.



Ali məktəblərdə tələbələrin elm sahələrinə görə bölüşdürülməsi.[1, səh 50]

Yaş dövrlərinə nəzər saldıqdan sonra belə nəticəyə gələ bilərik ki, “2 antoqonist ailədə birləşərək üçüncü sinfi-uşaqları əzir[5, səh 113]. Valideyn nümunəsi uşağın formalaşması üçün

əsas mənbədir. Uşağın cəmiyyətdən təcrid olduğu kiçik yaş dövründə ilk nümunəsi valideynlərdir. Kiçik yaş dövrü insanın formalaşmağına ən köklü təsiri göstərən dövrüdür.

Uzun tarixi dövr ərzində say etibarını ilə təhsil müəssisələrində kişi cinsi qadınlara nisbət-də üstünlüyə malik olub. Qızların təhsilə cəlb edilməsi, son illərdə təhsil müəssisələrində tər-azlığın yaranması tarixi şəxsiyyətlərin mübarizəsinin təməlinə qurulub: M.F.Axundov, Hə-sən bəy Zərdabi, C. Məmmədquluzadə, M.Ə.Sabir, C.Cabbarlı, Firudin bəy Köçərli, H.Z.Ta-ğiyev, M. Nağıyev və s.

Dinə zərərdir, zərər, oxutmuram, əl çəkin!

Eyləməyin dəngəsər, oxutmuram, əl çəkin! [9, səh. 272]

2012-ci ildə Azərbaycanda təhsil müəssisələrində oxuyanların 47%-ni qızlar, 53%-ni oğlanlar təşkil etmiş, təhsil sahəsində çalışan qadınların sayı 68%-ə çatmışdır [3, səh 63]. "Cəmiyyəti kişi idarə etsə də, onu tərbiyə edən qadındır" [6, səh.359].

### **Nəticə**

İnsan inkişafının təməli ailədə qoyulur. İnkişafda olan insan dünyaya hansı pəncərədən baxırsa, o pəncərədən də gələcək həyat istiqamətlərini müəyyən edir. Çox istisna hallarda in-sanın o pəncərədən daha uzağa baxa bilməsini görə bilirik. Ailədə baş verən sarsıntılar onun şüuraltında onun davranışına təsir edəcək amil kimi və ya qorxu kimi qalır. Eləcə də ailədə gender bərabərsizliyi insan inkişafına mənfi təsirinə göstərir. Kişi qadınına hörmət etməsə, böyük faiz dərəcəsi ilə deyə bilirik ki, övladı da qadına hörmət etməyəcək. Onun gələcəkdə qadına münasibəti atasının nümunəsi üzərində qurulacaq.

### **ƏDƏBİYYAT**

1. Asiya İnkişaf Bankı. *Azərbaycan-Ölkə üzrə gender qiymətləndirilməsi*, Bakı, 2005
2. Azərbaycan Dövlət Pedaqoji Universiteti. *Uşaq psixologiyası* Bakı, 2014
3. Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi, *Azərbaycanda qadınlar və kişilər*. Bakı, 2012
4. Elza Mollayeva. *Gender tərbiyəsi, tarixi, nəzəriyyəsi və müasir problemləri*. Bakı, Elm və Təhsil, 2013
5. Əli Abbasov, Rəna Mirzəzadə. *Genderə giriş*. Bakı, 2004
6. Fərrux Rüstəmov. *Pedaqogika tarixi*. Bakı, Nurlan, 2006
7. Qərb Universiteti Gender Araşdırmaları Mərkəzi. *Gender elminə giriş*. I Cild. Bakı, 2005
8. Qərb Universiteti Gender Araşdırmaları Mərkəzi. *Gender elminə giriş*. II Cild. Bakı, 2005
9. Mirzə Ələkbər Sabir. *Hophopnamə*. Bakı, Şərq-Qərb, 2004
10. <http://cemiyet.org/gender-n%C9%99dir/>
11. [http://scfwca.gov.az/store/media/Erk%C9%99n%20nikahlar%20\(t%C9%99hlil\)..pdf](http://scfwca.gov.az/store/media/Erk%C9%99n%20nikahlar%20(t%C9%99hlil)..pdf)
12. <http://www.baki-xeber.com/layihe/28636.html>

UOT: 658.3

## DAVAMLI İNKİŞAF KONSEPSİYASINDA PERSONALIN İDARƏ OLUNMASININ ƏSAS PRİNSİPLƏRİ

Elçin OSMANOV

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Dövlət İdarəçilik Akademiyası-Dövlət strukturlarında menecment  
*Osmanov.elchin.ferhad@gmail.com*

### XÜLASƏ

Dövlətin davamlı inkişafı dedikdə bura, dövlət daxilində olan hər bi sferanın: iqtisadi və sosial əlaqələrin, elmin, siyasətin, dövlət idarəetməsinin və təbii ki dövlətin nəzdində olan hər bir təşkilatın daxili və davamlı inkişafı nəzərdə tutulur. Bugün Azərbaycan Respublikasının bir neçə sənayi şirkətlərində mülkiyyət formaları, struktur bölmələri dəyişib və hal-hazırda dəyişməkdədir. Mən öz tədqiqat işimdə personalın idarə olunması ilə davamlı inkişaf arasındakı əlaqəni təhlil etdim və personalın idarə olunmasının davamlı inkişaf konsepsiyasına təsir nüanslarını ortaya çıxardım.

**Açar sözlər:** personalın idarəsi, davamlı inkişaf, səmərəli idarəetmə.

### ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕЗЮМЕ

Когда речь идет о постоянном и продолжительном развитии государства, здесь подразумевается постоянное развитие всех внутренних структур государства, таких как экономические и социологические связи, наука и политика, устой государственного управления.

Я в своей исследовательской работе проанализировал конкретно существующую связь между управлением рабочего персонала и фактором постоянного развития организации или же предприятия и выявил все те нюансы, влиявшие на концепцию постоянного развития рабочего персонала.

**Ключевые слова:** управление персоналом, постоянное и стабильное развитие, эффективность управления.

### BASIC PRINCIPLES OF PERSONNEL MANAGEMENT IN THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT ABSTRACT

When the state of affairs in the post-prolonged and progressive development of the state, here is the continual development of all the internal structures of the state, such as economics and social relations, science and politics, and the state governing body.

In his research work, he has examined a concrete, self-sustaining link between the personnel and the factor of the continuous development of the organization or enterprise, and has shown all the nuances that the conceptual staff of the long-term development of staff.

**Keywords:** management of personnel, stable and stable development, effectiveness management.

### 1. Giriş

Dayanıqlı iqtisadi inkişaf, insanların ehtiyaclarını təbii ehtiyatların və ətraf aləmin gələcək yaradıcıları üçün olan qaydaya əsasən ödəməyə cəhd edən iqtisadi inkişafdır. Dayanıqlı iqtisadiyyat elmin, mühəndisliyin, iqtisadiyyatın və ya iqtisadi idarəetmənin problemi deyil. O, ümumilikdə bütün bu sahələrin problemdir və bura həmçinin dəyərin aşkarlanma istəyi, insanların etnik və mədəni irsi daxildir.

Dayanıqlı və davamlı iqtisadi inkişafın icrasına mane olan faktorlar aradan qaldırılaraq onun inkişafı üçün bir sıra tədbirlər görülməlidir:

- Sosial və iqtisadi inkişafın prioritet istiqamətləri müəyyənləşdirilməlidir və istifadə olunan resurslar məhdud olduğu üçün, hər iki sahədəki prioritetlər uzlaşdırılmalıdır;

- Uzunmüddətli iqtisadi inkişaf planları və hədəfləri müəyyən edilməlidir;
- Amma dövlətin neft pullarından istifadə edərək biznes layihələrində birbaşa iştirakına yol verilməməlidir! İqtisadi siyasət elə qurulmalıdır ki, guya ki, neft gəlirləri yoxdur. Ancaq bu halda neft gəlirləri ümumi iqtisadi inkişafa müsbət təsir edə bilər[3].

Vurğulamaq vacibdir ki, iqtisadi ədəbiyyatda “Daimi tərəqqi” anlayış formasından ətraflı yararlanılsa da, bəzi hallarda onun mahiyyət göstəricisinin tam şəkildə tələffüz etdirməyən “möhkəm”, “stabil», “qarşılıqlı”, “keyfiyyətli” tərəqqi formalarından da istifadə olunur. Bu cür nəzəri istiqamətlər “Daimi tərəqqi” probleminin faktiki formadan həll olunması mexanizminin hazırlanıb işlənməsində qeyri-müəyyənliklə sonuclana bilər.

Bu nöqtəyi nəzərdən –“Daimi tərəqqi” praktikasını axır illərdə daha çox tədqiq edilən əsas nəzəri, həmçinin də dünyanın irəlində var olan praktiki işlərinin həllinin əsaslı sistemlərini özündə ümumiləşdirən bir problem olmuşdur [5].

Hal-hazırda Azərbaycan özlüyündə yeni iqtisadi islahatlar mərhələsinə daxil olmuş, sosialyönümlü tədbirləri və bazar islahatlarını həyata keçirməkdə davam edir. Bu mərhələ özlüyündə məhsuldar qüvvələrin transformasiyasını, iqtisadiyyatın strukturunda keyfiyyət dəyişikliyi, istehsalın texnoloji yeniləşməsini və aparıcı iqtisadi artım amilləri arasında qarşılıqlı rasionallığı (təbii-resurs, elmi-texniki və insan amilini) birləşdirir. Bu şəraitdə həyata keçirilən iqtisadi transformasiya müəyyən qeyri-iqtisadi faktorların ciddi təsirinə məruz qalmalı olmuşdur. Aşağıda göstərdiklərimiz davamlı və dayanıqlı iqtisadiyyatın inkişafına mane olan əsas amillərdir:

- Ölkənin qeyrineft sektorlarında ortaya çıxmış durğunluq
- Azərbaycanın dövlət müstəqilliyinin bərpası
- Yeni sosial-iqtisadi sistemin qurulmasının başlanğıc şəraiti
- İqtisadi böhranın sürətlə dərinləşməsi

Bu strategiyanın həyata keçirilməsi nəticəsində iqtisadiyyatın diversifikasiyası, qeyri-neft sahələrinin, regionların inkişafı sürətlənmiş, strateji valyuta ehtiyatlarının səmərəli istifadəsi təmin olunmuşdur. Ölkə başçısının müəyyən etdiyi siyasətin həyata keçirilməsi gələcək illər üçün dayanıqlı inkişafın möhkəm təməlinin yaradılmasına, Azərbaycan Respublikası iqtisadiyyatının dünya iqtisadi sisteminə inteqrasiyasının sürətləndirilməsinə, əhalinin həyat səviyyəsinin daha da yaxşılaşdırılmasına imkan vermişdir [7].

## **2. Davamlı inkişaf konsepsiyasında personalın idarə olunması**

Sabit inkişafı əldə etmək istəyən şirkət personalın idarəçilik sisteminə mütəmadi şəkildə dəyişikliklər daxil etməlidir, çünki personal şirkətin əsas resurslarından biri sayılır.

Bu konsepsiyanın tərəfdarları ümumi bir qərar qəbul etdilər ki, sabit inkişafın təmin edilməsi kapitalın dörd növünün (bir – birilərini tamamlayan fiziki, insani, ictimai və təbii) formalaşmasını tələb edir.

Personalın idarə edilmə məsələlərində diqqətin böyük bir hissəsini insani və ictimai kapitala yönəldilməlidir. İctimai kapitalın artım məsələsinin həll edilməsi ancaq ictimai rifahlığın təmin edilməsi, işçilərin və fəhlələrin mədəniyyət dərəcəsinin artırılması yolu ilə mümkündür. İnsani kapitalın artımı isə ancaq o zaman baş verə bilər ki, şirkət öz işçilərinin sağlamlıq təminatına və onların kvalifikasiya artımına kifayət qədər pul vəsaiti ayıracaq [2].

Qərbi ölkələrinin işçi heyətinin idarəçiliyi üzrə təcrübəsi Azərbaycan Respublikasının şirkətləri tərəfindən bir nümunə kimi götürülə bilər. Birinci növbədə, bu idarəçilik təcrübəsi

sabit iqtisadiyyat təməlinin əsasında formalaşmışdır. İkinci növbədə bu növ təcrübə əməyə əvvəlcədən insafla pul qazanma yolu kimi şüurlu nöqtəyi –nəzərdən baxan insanların təcrübəsidir. Əvvəlki zamanlardan qalan stereotiplər inkişaf yolunun qarşısını alır, onun təkamül etməsinə əngəl olur.

80-90-cı illərdə SSSR dövründə əmələ gələn şirkətlərin rəhbərləri müxtəlif növ işçi personalı ilə rastlaşırlar: onlardan bəziləri zəhmətkeş, bəziləri isə motivasiyaya malik olmayan və işləmək arzusu ilə aşna olmaman insanlardırlar. Hər bir şirkətdə bu işçilərin faiz nisbəti müxtəlifdir.

90-cı illərin əvvəllərində Azərbaycan iqtisadiyyatının bazar iqtisadiyyatına keçə dövrlərdə dövlət şirkətləri üçün öz işçilərinin və fəhlələrinin ictimai dəstəyi mühüm bir məna kəsb edirdi. Hal-hazırda iqtisadi sabitliyin ilkin dövrlərində şirkətin fəaliyyətində vacib rol oynayan, səmərəli iş prosesini təmin edən fəal və təşəbbüslü işçi personalı indiki dəstəkdən yararlanmalıdır [3].

Şirkətin fəaliyyət səmərəliliyinin ehtiyat resursları fəal və cəvək olan cavan kadrlar toplusu hesab olunur. Əlbəttə ki, şirkət iş prosesi gedən zaman kadrlarda dəyişikliklər edə bilər, lazımsız və fayda verməyən işçiləri digər işçilərlə əvəz edə bilər [1].

Şirkətin bütün sahələrində və şöbələrində (kadrlar şöbəsi daxil olmaqla) aparılan islahatlar kollektiv üzvlərinin iş prosesinə bağlı olan hazırlığı ilə təyin olunur. Əməkdaşı tək-cə bir işçi personalının üzvü kimi yox, ondan əlavə bir şəxsiyyət kimi nəzərə almaq lazımdır. Bunu kamil bir sürətdə dərk etmək üçün şirkət gədək dəqiq bilsin, iş prosesini həyata keçirərkən hansı motivlər və səbəblər işçini ilhamlandırır və ya əksinə onu ruhdan salır, hansı göstəricilər onu gördüyü işi mənfi və müsbət qiymətləndirir.

### **3. Personalın səmərəli idarəetmənin əsas xüsusiyyətləri**

Hər bir şirkət işçi personalının idarəçilik yollarını axtarmalıdır, amma onun ümumi siysəti yenilikçi prinsiplərin, maliyyə və texnoloji strateqiyaların bir – biri ilə fəaliyyətinin əsasında formalaşmalıdır.

Ölçülüb – biçilmiş qərarlar məhz düzgün və yoxlanılmış informasiyanın əsasında qəbul oluna bilər. İnformasiyanın təhrif edilməsi və ya yalnız şəkildə verilməsi səhv qərarlara gətirə bilər, bu da öz növbəsində şirkətin fəaliyyətinə ciddi bir əngəl yaradacaq və onun sabit fəaliyyətini sarsıdacaq [1].

Əgər şirkət rəhbəri işçilərin, məsələn, əmək haqqlarından narazı olması barəsində və ya iş prosesinin əmək fəaliyyəti üçün yararsız olması haqqında məlumatı ancaq vaxtaşırı formada alacaqsə, o zaman vəziyyəti düzəldən islahatlar uzun müddət çəkə bilər və o vəziyyətə çatdırıb gətirə bilər ki, şirkətin ən yaxşı və fəal işçiləri öz iş yerlərini tərk etmək fikrinə malik olacaqlar.

Əgər şirkət rəhbərliyi vaxtı vaxtında sosialolji sorğu – sual nəticələrini əldə edərsə, o zaman bu məlumat imkan yaracaq ki, şirkət öz fəaliyyətini sabitləşdirsin və böhranlardan uzaq dursun [6].

Əmək səmərəliliyini təşəbbüsləyən daimi şəkildə həyata keçirilən iş prosesinin qiymətləndirilmə proseduraları işçilərin motivasiyaları ilə əlaqədirlər. İşçi fəaliyyətinin qiymətləndirilmə metodu elmi nöqtəyi – nəzərdən bəyan edilməsi komplektik xarakter daşmalı və şirkətin davamlı inkişaf yoluna uyğun gəlməlidir, onun əsas istehsal mərhələlərini əhatə etməlidir. İşçi fəaliyyətinin qiymətləndirilmə metodunun yeni sistemi sinxron şəkildə təkmilləşməli və şirkətin digər şöbələr ilə həmahəng fəaliyyət göstərərək iş mühitinə daxil edilməlidir [2].



İşçi personalının və rəhbərliyin qiymətləndirilmə metodunun əsasında qəbul olunan kadr qərarları gərək şirkətin təkmilləşməsinə və onun sabit fəaliyyət göstərməsinə istiqamətləndirilən texniki və rəhbərlikedic qərarlarla birlikdə bir toplum təşkil etsin

Beləliklə, işçilərin istehsal prosesində aktivliyini aşağıda göstərilən amillər əsaslandırır:

- Personalın motivasiya sisteminin təkmilləşməsi;
- təzə texnologiyaların tətbiq edilməsinə olan maraq;
- perspektivli gənclərin iş prosesinə cəlb edilməsi;
- yeni təşkilat mədəniyyətinin əmələ gəlməsi.

İdarəçilik fəaliyyətinin mahiyyəti və onun metodları birlikdə ictimai əlaqələrin inkişafı, istehsal texnologiyaların təkmilləşməsi və təzə emal etmə metodlarının əmələ gəlməsi ilə dəfələrlə mühüm dəyişikliklərə məruz qalmışdırlar [4]. Müxtəlif sosioloji və psixoloji sistemlərdə idarəçilik barəsində fikirlər və rəylər bir – birindən çox fərqlənirdilər. Müasir idarəçilik praktikasında işçi personalının bir-biri ilə əlaqəli olan üç əsas tərkib hissə nəzərdən keçirilir: tapşırıq, insan və idarəçilik fəaliyyəti.

Şirkətin müvəfəqiyyət meyarı mövcud olan tapşırıqların və məsələlərin həll edilməsində minimal resurslardan istifadə edərək maksimal gəlir əldə etməyindən ibarətdir. Bu müvəfəqiyyəti əldə etmək üçün şirkətin əsas mühərriki kimi sayılan işçi personalına maksimal diqqət yetirmək zəruri hal daşıyır [1].

İdarəçilik fəaliyyətini əsasən “hamı üçün menecment” adlandırılır və üç əsas mərhələlərin təməlinə həyata keçirilir: aşağı dəstə (əməkdaşlar), orta dəstə (komanda) və ali dəstə. Şirkətin bütün işçiləri bir komandanın üzvləridirlər və onların bir-biri ilə əlaqə qurma xüsusiyyəti istehsal problemləri ilə müqayisə olunaraq birinci və daha əhəmiyyətli amil sayılır.

Hər bir komanda üzvündən və ümumiyyətlə komandanın özündən şirkətin həm müvəfəqiyyəti həm də uğursuzluğu asılı vəziyyətdədir. Şirkətin inkişaf mərhələsinin əsas şərtlərindən biri işçilərin ölçüb – biçilmiş kadr seçmə sisteminin və seçilmiş kadrların təlim keçirmə tədbirlərinin yüksək səviyyədə həyata keçirilməsindən ibarətdir [5].

Müasir istehsal prosesində insan şəxsiyyəti aşağıdakı amillərin əsasında nəzərdən keçirilir:

- İstehsal prosesinin və idarəçiliyin əsas resursu hesab olunan şəxsiyyət amili;
- Fərdi maraqlara malik olan və idarəçiliyin subyektivi olan şəxsiyyət amili.

İşçi personalının idarəçiliyi spesifik bir funksiya sayılır və onun əsas obyektivi müəyyən bir qrupun tərkibində olan insandır. Müasir işçi personalının idarəçilik konsepsiyasının təməlinə şəxsin hərtərəfli inkişafı və həmçinin işçi personalının motivasiya prinsiplərinə arxalanan insan əlaqələrinin əsas nəzəriyyələri yer tuturlar.

İşçi personalının idarəçilik sistemi aşağıdakı idarəçilik fəaliyyətinin bir neçə növünü özündə cəmləşdirir:

- 1) Kadrlar stratejiyasının formalaşması ;
- 2) Şirkətin fəlfəse konsepsiyasına uyğun olan işçilərin işə qəbul sistemi;
- 3) Kollektiv fəaliyyətin təşviqi;
- 4) Əməkdaşın fərdi fəaliyyətinin təşviqi;
- 5) İş yerində müsbət sosioloji və psixoloji iqlimin formalaşdırılması;
- 6) Əmək fəaliyyətində yaranan mübahisələrin səmərəli şəkildə aradan qaldırılması;

İstehsal mühitində insan faktoruna yüksək şəkildə diqqət yetirilmə amili birinci növbədə istehsal mühitində baş verən müxtəlif hadisələrdən asılı vəziyyətdədir. İşçi personalının ənənə-vi idarəçilik texnoloqiyalarında şəxsiyyətin istehsal prosesinə göstərdiyi təsir minimallaşdırılmışdır və bu da öz növbəsində ixtisaslanmamış əməyin istifadəsinə dair imkanlar yaradırdı [2].

Ənənəvi texnoloqiyların təmälində yerləşən əməyin təşkil konsepsiyası və idarəçilik sistemi məhz bu amillərdən formalaşmışdı. Əmək təşkilinin əsas tərkib hissələrində biri əmək anlamının iki növü (idarəçi və icraçı) bölünməsi oldu və istehsal prosesinin özündə peşəkarlıq və dəqiq nəzarət üstün amillər sayılırdılar.

İdarəçilik fəaliyyətinin təşkilində mühüm dəyişikliklərin əsas faktorı elmi – texniki inkişaf amili oldu. Ənənəvi texnoloqiyalar öz yerini kompüter avadanlığının, lazer texnoloqiyların sayəsində fəaliyyət göstərən avtomatlaşdırılmış istehsal prosesinə vermişdir.

Bütün bu tədbirlərin bir nəticəsi kimi peşəkar işçilərin sayı artır, ixtisaslanmayan işçilərin sayı azalır. Şirkətin kapitalı artmağa başlayır və işçinin vəzifə səlahiyyətlərinin genişlənməsi müasir idarəçilik fəaliyyətinin əsas fərqləndirici amili kimi hesab olunur [1].

Əmək fəaliyyətinin təyini və tərkibi mühüm dəyişikliklərə məruz qalır: əmək resursları ilə fiziki manipulyasiya bacarıqları öz mənasını itirir, konseptual bacarıqların mahiyyəti artır. Peşəkar və şəxsi keyfiyyətlər və xarakteristikalar öz əvvəlki vəziyyətindən fərqli olaraq daha da təsiredici faktor rolunu qəbul edir.

#### 4. Nəticə

Belə nəticəyə gəldik ki, maddi və mədəni motivasiya təşəbbüsü bir məsələlər toplusunu formasında özünü əks etdirməlidir. O məsələlərin tərkib hissəsi işçi personalının fəaliyyətinin qiymətləndirilmə metodundan, istehsal zamanı idarəçilik prinsiplərinin həyata keçirilməsindən ibarətdir.

Adı sadalanmış misalları həli hal-hazırda mövcud olan işçi personalının idarəçilik prinsiplərinin dəqiq təhlilini, şirkətin sabit və davamlı inkişafının zamini olan rəhbərlərin peşəkar olmasını və çətin vəziyyətlərdə peşəkarcasına qərar qəbul etmə bacarığını tələb edir.

#### İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

1. Виноградов А.А. Гетерохронность развития профессионально важных качеств личности управленцев в ходе повышения квалификации: Автореф. ... канд. психол. наук. Калуга, 2001.
2. Годымчук А.Ю., Козлова Н.В., Волков Ю.В., Долматов О.Ю. Формирование кадрового резерва в вузе // Управление персоналом в вузе: практика и анализ. 2008. № 6. С. 52
3. Донелла Х. Медоуз, Денис Л. Медоуз, Иорген Рандерс. За пределами роста / Учебное пособие. - М.: Прогресс; Пангея, 1994, - 304 с.
4. Марков В.Н. Потенциал профессионального взаимодействия // Мир психологии. 2008. № 1. С. 108–121
5. Материалы Международной научно-практической конференции «Подготовка кадров для государственной и муниципальной службы в условиях реформ: Диалог власти, науки и образования». Новосибирск, 2009.
6. Организации Объединенных Наций по Окружающей среде и Развитию в Рио-де-Жанейро. Повестка дня на 21 век. / Социально-экологический союз; Фонд Дж. Д. И К. Т. МакАртуров, 1992, 216 с.
7. Травин В.В., Магура М.И., Курбатова М.Б. Развитие управленческого потенциала: Модуль I: Учеб.-практ. пособие. 2-е изд., испр. М.: Дело, 2005. 128 с.

## INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

1. "The Baku Engineering University Economics and Administration" accepts original unpublished articles and reviews in the research field of the author.
2. Articles are accepted in English.
3. File format should be compatible with **Microsoft Word** and must be sent to the electronic mail (**journal@beu.edu.az**) of the Journal. The submitted article should follow the following format:
  - Article title, author's name and surname
  - The name of workplace
  - Mail address
  - Abstract and key words
4. The title of the article should be in each of the three languages of the abstract and should be centred on the page and in bold capitals before each summary.
5. **The abstract** should be written in **9 point** type size, between **100** and **150** words. The abstract should be written in the language of the text and in two more languages given above. The abstracts of the article written in each of the three languages should correspond to one another. The keywords should be written in two more languages besides the language of the article and should be at least three words.
6. **UDC** and **PACS** index should be used in the article.
7. The article must consist of the followings:
  - Introduction
  - Research method and research
  - Discussion of research method and its results
  - In case the reference is in Russian it must be given in the Latin alphabet with the original language shown in brackets.
8. **Figures, pictures, graphics and tables** must be of publishing quality and inside the text. Figures, pictures and graphics should be captioned underneath, tables should be captioned above.
9. **References** should be given in square brackets in the text and listed according to the order inside the text at the end of the article. In order to cite the same reference twice or more, the appropriate pages should be given while keeping the numerical order. For example: [7, p.15].

Information about each of the given references should be full, clear and accurate. The bibliographic description of the reference should be cited according to its type (monograph, textbook, scientific research paper and etc.) While citing to scientific research articles, materials of symposiums, conferences and other popular scientific events, the name of the article, lecture or paper should be given.

**Samples:**

  - a) **Article:** Demukhamedova S.D., Aliyeva İ.N., Godjajev N.M.. *Spatial and electronic structure of monomerrik and dimeric conapeetes of carnosine üith zinc*, Journal of structural Chemistry, Vol.51, No.5, p.824-832, 2010
  - b) **Book:** Christie ohn Geankoplis. *Transport Processes and Separation Process Principles*. Fourth Edition, Prentice Hall, p.386-398, 2002
  - c) **Conference paper:** Sadychov F.S., Aydın C., Ahmedov A.İ.. Appligation of Information – Commu-nication Technologies in Science and education. II International Conference."Higher Twist Effects In Photon- Proton Collisions", Baki, 01-03 Noyabr, 2007, ss 384-391  
References should be in 9-point type size.
10. The margins sizes of the page: - Top 2.8 cm. bottom 2.8 cm. left 2.5 cm, right 2.5 cm. The article main text should be written in Palatino Linotype 11 point type size single-spaced. Paragraph spacing should be 6 point.
11. The maximum number of pages for an article should not exceed 15 pages
12. The decision to publish a given article is made through the following procedures:
  - The article is sent to at least to experts.
  - The article is sent back to the author to make amendments upon the recommendations of referees.
  - After author makes amendments upon the recommendations of referees the article can be sent for the publication by the Editorial Board of the journal.

## YAZI VƏ NƏŞR QAYDALARI

1. "Journal of Baku Engineering University-İqtisadiyyat və İdarəetmə"- əvvəllər nəşr olunmamış orijinal əsərləri və müəllifin tədqiqat sahəsi üzrə yazılmış icmal məqalələri qəbul edir.
  2. Məqalələr İngilis dilində qəbul edilir.
  3. Yazılar **Microsoft Word** yazı proqramında, (**journal@beu.edu.az**) ünvanına göndərməlidir. Göndərilən məqalələrdə aşağıdakılara nəzərə alınmalıdır:
    - Məqalənin başlığı, müəllifin adı, soyadı,
    - İş yeri,
    - Elektron ünvanı,
    - Xülasə və açar sözlər.
  4. **Məqalədə başlıq hər xülasədən əvvəl** ortada, qara və böyük hərflə xülasələrin yazıldığı hər üç dildə olmalıdır.
  5. **Xülasə** 100-150 söz aralığında olmaqla, 9 punto yazı tipi böyüklüyündə, məqalənin yazıldığı dildə və bundan əlavə yuxarıda göstərilən iki dildə olmalıdır. Məqalənin hər üç dildə yazılmış xülasəsi bir-birinin eyni olmalıdır. Açar sözlər uyğun xülasələrin sonunda onun yazıldığı dildə verilməklə ən azı üç sözdən ibarət olmalıdır.
  6. Məqalədə UOT və PACS kodları göstərməlidir.
  7. Məqalə aşağıdakılardan ibarət olmalıdır:
    - Giriş,
    - Tədqiqat metodu
    - Tədqiqat işinin müzakirəsi və onun nəticələri,
    - İstinad ədəbiyyatı rus dilində olduğu halda orijinal dili mötəzə içərisində göstərməklə yalnız Latın əlifbası ilə verilməlidir.
  8. **Şəkil, rəsm, grafik** və **cədvəllər** çapda düzgün, aydın çıxacaq vəziyyətdə və mətn içərisində olmalıdır. Şəkil, rəsm və grafiklərin yazıları onların altında yazılmalıdır. Cədvəllərdə başlıq cədvəlün üstündə yazılmalıdır.
  9. **Mənbələr** mətn içərisində kvadrat mötərizə daxilində göstərməklə məqalənin sonunda mətn daxilindəki sıra ilə düzəlməlidir. Eyni mənbəyə iki və daha çox istinad edildikdə əvvəlki sıra sayı saxlanmaqla müvafiq səhifələr göstərməlidir. Məsələn: [7,səh.15].

Ədəbiyyat siyahısında verilən hər bir istinad haqqında məlumat tam və dəqiq olmalıdır. İstinad olunan mənbənin biblioqrafik təsviri onun növündən (monoqrafiya, dərslik, elmi məqalə və s.) asılı olaraq verilməlidir. Elmi məqalələrə, simpozium, konfrans, və digər nüfuzlu elmi tədbirlərin materiallarına və ya tezislərinə istinad edərkən məqalənin, məruzənin və ya tezisnin adı göstərməlidir.
- Nümunələr:**
- a) **Məqalə:** Demukhamedova S.D., Aliyeva İ.N., Godjayev N.M.. *Spatial and electronic structure of monomeric and dimeric complexes of carnosine with zinc*, Journal of structural Chemistry, Vol.51, No.5, p.824-832, 2010
  - b) **Kitab:** Christie ohn Geankoplis. *Transport Processes and Separation Process Principles*. Fourth Edition, Prentice Hall, 2002
  - c) **Konfrans:** Sadychov F.S., Aydın C., Ahmedov A.İ.. Appligation of Information-Communication Technologies in Science and education. II International Conference. "Higher Twist Effects In Photon- Proton Collisions", Baki, 01-03 Noyabr, 2007, ss 384-391
- Mənbələr 9 punto yazı tipi böyüklüyündə olmalıdır.
10. **Səhifə ölçüləri:** üstdən 2.8 sm, altdan 2.8 sm, soldan 2.5 sm və sağdan 2.5 sm olmalıdır. Mətn 11 punto yazı tipi böyüklüyündə, **Palatino Linotype** yazı tipi ilə və tək simvol aralığında yazılmalıdır. Paraqraflar arasında 6 punto yazı tipi aralığında məsafə olmalıdır.
  11. Orijinal tədqiqat əsərlərinin tam mətni bir qayda olaraq 15 səhifədən artıq olmamalıdır.
  12. Məqalənin nəşrə təqdimi aşağıdakı qaydada aparılır:
    - Hər məqalə ən azı iki ekspertə göndərilir.
    - Ekspertlərin tövsiyələrini nəzərə almaq üçün məqalə müəllifə göndərilir.
    - Məqalə, ekspertlərin tənqidi qeydləri müəllif tərəfindən nəzərə alındıqdan sonra Jurnalın Redaksiya Heyəti tərəfindən çapa təqdim oluna bilər.

## YAZIM KURALLARI

1. "Journal of Baku Engineering University- Ekonomi ve Yönetim" önceler yayımlanmamış orijinal çalışmaları ve yazarın kendi araştırma alanın-da yazılmış derleme makaleleri kabul etmektedir.
  2. Makaleler İngilizce kabul edilir.
  3. Makaleler Microsoft Word yazı programında, (**journal@beu.edu.az**) adresine gönderilmelidir. Gönderilen makalelerde şunlar dikkate alınmalıdır:
    - Makalenin başlığı, yazarın adı, soyadı,
    - İş yeri,
    - E-posta adresi,
    - Özet ve anahtar kelimeler.
  4. **Özet** 100-150 kelime arasında olup 9 font büyüklüğünde, makalenin yazıldığı dilde ve yukarıda belirtilen iki dilde olmalıdır. Makalenin her üç dilde yazılmış özeti birbirinin aynı olmalıdır. Anahtar kelimeler uygun özeti sonunda onun yazıldığı dilde verilmekle en az üç sözcükten oluşmalıdır.
  5. Makalede UOT ve PACS tipli kodlar gösterilmelidir.
  6. Makale şunlardan oluşmalıdır:
    - Giriş,
    - Araştırma yöntemi
    - Araştırma
    - Tartışma ve sonuçlar,
    - İstinat Edebiyatı Rusça olduğu halde orjinal dili parantez içerisinde göstermekle yalnız Latin alfabesi ile verilmelidir.
  7. **Şekil, Resim, Grafik ve Tablolar** baskıda düzgün çıkacak nitelikte ve metin içerisinde olmalıdır. Şekil, Resim ve grafiklerin yazıları onların alt kısmında yer almalıdır. Tablolarda ise başlık, tablonun üst kısmında bulunmalıdır.
  8. **Kullanılan kaynaklar**, metin dâhilinde köşeli parantez içerisinde numaralandırılmalı, aynı sırayla metin sonunda gösterilmelidir. Aynı kaynaklara tekrar başvurulduğunda sıra muhafaza edilmelidir. Örneğin: [7,seh.15]. Referans verilen her bir kaynağın künyesi tam ve kesin olmalıdır. Referans gösterilen kaynağın türü de eserin türüne (monografi, derslik, ilmi makale vs.) uygun olarak verilmelidir. İlmî makalelere, sempozyum, ve konferanslara müracaat ederken makalenin, bildirinin veya bildiri özetlerinin adı da gösterilmelidir.
- Örnekler:**
- a) **Makale:** Demukhamedova S.D., Aliyeva İ.N., Godjajev N.M.. *Spatial and Electronic Structure of Monomeric and Dimeric Conapeetes of Carnosine Üith Zinc*, Journal of Structural Chemistry, Vol.51, No.5, p.824-832, 2010
  - b) **Kıtap:** Christie ohn Geankoplis. *Transport Processes and Separation Process Principles*. Fourth Edition, Prentice Hall, p.386-398, 2002
  - c) **Kongre:** Sadychov F.S., Aydın C., Ahmedov A.İ. Appligation of Information-Communication Technologies in Science and education. II International Conference. "*Higher Twist Effects In Photon- Proton Collisions*", Baki, 01-03 Noyabr, 2007, ss 384-391
- Kaynakların büyüklüğü 9 punto olmalıdır.
9. **Sayfa ölçüleri**; üst: 2.8 cm, alt: 2.8 cm, sol: 2.5 cm, sağ: 2.5 cm şeklinde olmalıdır. Metin 11 punto büyüklükte **Palatino Linotype** fontu ile ve tek aralıkta yazılmalıdır. Paragraflar arasında 6 puntoluk yazı mesafesinde olmalıdır.
  10. Orijinal araştırma eserlerinin tam metni 15 sayfadan fazla olmamalıdır.
  11. Makaleler dergi editör kurulunun kararı ile yayımlanır. Editörler makaleyi düzeltme için yazara geri gönderilebilir.
  12. Makalenin yayına sunuşu aşağıdaki şekilde yapılır:
    - Her makale en az iki uzmana gönderilir.
    - Uzmanların tavsiyelerini dikkate almak için makale yazara gönderilir.
    - Makale, uzmanların eleştirel notları yazar tarafından dikkate alındıktan sonra Derginin Yayın Kurulu tarafından yayına sunulabilir.
  13. Azerbaycan dışından gönderilen ve yayımlanacak olan makaleler için,(derginin kendilerine gönderilmesi zamani posta karşılığı) 30 ABD Doları veya karşılığı TL, T.C. Ziraat Bankası/Üsküdar-İstanbul 0403 0050 5917 No'lu hesaba yatırılmalı ve makbuzu üniversitemize fakslenmelidir.

## ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. «Journal of Baku Engineering University» - Экономика и управление публикует оригинальные, научные статьи из области исследования автора и ранее не опубликованные.
2. Статьи принимаются на английском языке.
3. Рукописи должны быть набраны согласно программы **Microsoft Word** и отправлены на электронный адрес (**journal@beu.edu.az**). Отправляемые статьи должны учитывать следующие правила:
  - Название статьи, имя и фамилия авторов
  - Место работы
  - Электронный адрес
  - Аннотация и ключевые слова
4. **Заглавие статьи** пишется для каждой аннотации заглавными буквами, жирными буквами и располагается по центру. Заглавие и аннотации должны быть представлены на трех языках.
5. **Аннотация**, написанная на языке представленной статьи, должна содержать 100-150 слов, набранных шрифтом 9 punto. Кроме того, представляются аннотации на двух других выше указанных языках, перевод которых соответствует содержанию оригинала. Ключевые слова должны быть представлены после каждой аннотации на его языке и содержать не менее 3-х слов.
6. В статье должны быть указаны коды UOT и PACS.
7. Представленные статьи должны содержать:
  - Введение
  - Метод исследования
  - Обсуждение результатов исследования и выводов.
  - Если ссылаются на работу на русском языке, тогда оригинальный язык указывается в скобках, а ссылка дается только на латинском алфавите.
8. **Рисунки, картинки, графики и таблицы** должны быть четко выполнены и размещены внутри статьи. Подписи к рисункам размещаются под рисунком, картинкой или графиком. Название таблицы пишется над таблицей.
9. **Ссылки** на источники даются в тексте цифрой в квадратных скобках и располагаются в конце статьи в порядке цитирования в тексте. Если на один и тот же источник ссылаются два и более раз, необходимо указать соответствующую страницу, сохраняя порядковый номер цитирования. Например: [7, стр.15]. Библиографическое описание ссылаемой литературы должно быть проведено с учетом типа источника (монография, учебник, научная статья и др.). При ссылке на научную статью, материалы симпозиума, конференции или других значимых научных мероприятий должны быть указаны название статьи, доклада или тезиса.

### Например:

- a) **Статья:** Demukhamedova S.D., Aliyeva I.N., Godjajev N.M. *Spatial and electronic structure of monomeric and dimeric complexes of carnosine with zinc*, Journal of Structural Chemistry, Vol.51, No.5, p.824-832, 2010
- b) **Книга:** Christie on Geankoplis. *Transport Processes and Separation Process Principles*. Fourth Edition, Prentice Hall, 2002
- c) **Конференция:** Sadychov F.S, Fydin C, Ahmedov A.I. Application of Information-Communication Nechnologies in Science and education. II International Conference. "Higher Twist Effects In Photon-Proton Collision", Baki,01-03 Noyabr, 2007, ss.384-391

Список цитированной литературы набирается шрифтом 9 punto.

10. **Размеры страницы:** сверху 2.8 см, снизу 2.8 см, слева 2.5 и справа 2.5. Текст печатается шрифтом **Palatino Linotype**, размер шрифта 11 punto, интервал-одинарный. Параграфы должны быть разделены расстоянием, соответствующим интервалу 6 punto.
11. Полный объем оригинальной статьи, как правило, не должен превышать 15 страниц.
12. Представление статьи к печати производится в ниже указанном порядке:
  - Каждая статья посылается не менее двум экспертам.
  - Статья посылается автору для учета замечаний экспертов.
  - Статья, после того, как автор учел замечания экспертов, редакционной коллегией журнала может быть рекомендована к печати.