

**AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI TƏHSİL NAZİRLİYİ
XƏZƏR UNİVERSİTETİ**

“İqtisadiyyat və Biznes yüksək təhsil” fakültəsi

Əlyazma hüququnda

Məhəmməd Hüseynzadə Rövşən oğlu

**“Azərbaycanda Kiçik və Orta Sahibkarlığın Gücləndirilməsi və Rəqabət
Qabiliyyətinin Artırılması”**

İxtisas: Biznesin təşkili və idarə edilməsi

İxtisaslaşma: Ümumi təyinatlı

MAGİSTR DİSSERTASİYASI

Elmi rəhbər: i.e.f.d. Azər Mehtiyev

BAKİ-2023

Qısaltmalar/Qeydlər:

AI – Avropa İttifaqı

AKİA - Aqrar Kredit və İnkişaf Agentliyi

AMB - Azərbaycan Mərkəzi Bankı

ASK - Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası

ERP – Təşkilati Resursların Planlaşdırılması

EAR - Effektiv İllik Dərəcə

GCI - Qlobal Rəqabətlik İndeksi

İT - informasiya texnologiyaları

KOB - Kiçik və Orta biznes

KOBİA - Kiçik və Orta Müəssisələrin İnkişafı Agentliyi

KOSS – Kiçik və Orta Sahibkarlıq Subyektləri

LIBOR - London Banklararası Təklif Faiz dərəcəsi

REPO – Satınalma Müqaviləsi

OECD - İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı

ÜDM – Ümumi Daxili Məhsul

Xülasə

Mövzu: “Azərbaycanda Kiçik və Orta Sahibkarlığın Gücləndirilməsi və Rəqabət Qabiliyyətinin Artırılması”

Tədqiqatın məqsədi Azərbaycanın iqtisadi inkişafının əsas hərəkətverici qüvvəsi olan kiçik və orta sahibkarlığın (KOB) davamlı inkişafa, rəqabət qabiliyyətinin gücləndirilməsinə, maliyyə dəstəyinə, potensialın gücləndirilməsinə, tənzimləmənin təkmilləşdirilməsinə, texnoloji tərəqqiyə, bazara təsirini qiymətləndirməkdir. Araşdırmada Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlığın güclənməsinə maneə olan səbəblər, problemlər və onların həlli yolları müəyyən ediləcək. Tədqiqat zamanı ölkəmizdə kiçik və orta sahibkarlığın güclənməsinə, rəqabət qabiliyyətinin artırılmasına maneə olan səbəblərin, problemlərin və onların həlli yollarının araşdırılması əsas məsələlərdəndir.

Araşdırma zamanı empirik və nəzəri tədqiqat metodlarından istifadə edilmişdir. Tədqiqatın nəzəri və metodoloji əsaslarından yerli və xarici alimlər, iqtisadçılar, tədqiqatçıların iqtisadiyyat yönümlü kitablarından, internet resurslarından, o cümlədən mövzunun əhatə dairəsini əks etdirən məqalələrdən istifadə edilmişdir. Tezis 3 fəsildən ibarətdir və abreviatura/qeydlər, xülasə, mündəricat, giriş, nəticə/təvsiyələr və ədəbiyyat icmalından ibarətdir.

Açar sözlər: kiçik və orta sahibkarlıq, davamlı inkişaf, rəqabətqabiliyyətlilik

Summary

Theme: "Strengthening Small and Medium Enterprises in Azerbaijan and Increasing Competitiveness"

The purpose of the study is to assess the impact of small and medium enterprises (SMEs), which are the main driving force of Azerbaijan's economic development, on sustainable development, strengthening competitiveness, financial support, capacity building, regulatory improvement, technological progress, market . The study will identify the reasons, problems and solutions that hinder the strengthening of small and medium enterprises in Azerbaijan. During the research, one of the main issues is to investigate the reasons, problems and their solutions that hinder the strengthening of small and medium-sized businesses and increasing their competitiveness in our country.

Empirical and theoretical research methods were used in the research. Theoretical and methodological bases of the work have been used by domestic and foreign scientists, economists, economy-oriented books of researchers, internet resources, as well as articles reflecting the scope of the topic. The thesis consists of 3 chapters and includes abbreviations/notes, summary, table of contents, introduction, conclusion/recommendations and literature review.

Keywords: small and medium-sized enterprises, sustainable development, competitiveness

Mündəricat

GİRİŞ.....	6
I FƏSİL AZƏRBAYCANDA KİÇİK VƏ ORTA BİZNESİN GÜCLƏNDİRİLMƏSİNİN NƏZƏRİ VƏ PRAKTİKİ ƏHƏMİYYƏTİ.....	10
1.1. Azərbaycanada kiçik və orta biznes subyektlərinin araşdırılması və mahiyyətinin izahı.....	10
1.2. Azərbaycanada kiçik və orta biznes subyektləri üçün lazımi mühitin yaradılması.....	16
1.3. Azərbaycanada kiçik və orta biznesin güclənməsinə təsir edən amillər və dünya təcrübəsi.....	23
II FƏSİL AZƏRBAYCANDA KİÇİK VƏ ORTA BİZNES SUBYEKTLƏRİNİN BAZAR DAVRANIŞLARI VƏ ONLARIN TƏHLİLİ.....	30
2.1. Azərbaycanada kiçik və orta biznes subyektlərinin SWOT analizi.....	30
2.2. Təsviretmə metodu ilə Azərbaycanada biznes strategiyaları və kiçik-orta biznes subyektlərinin araşdırılması.....	35
2.3. Ölkə daxili və ölkə xarici qlobal standartlaşmaya uyğun faiz dərəcələri.....	43
III FƏSİL AZƏRBAYCANDA RƏQABƏT QABİLİYYƏTİNİN ARTIRILMASI YOLLARI VƏ İNKİŞAF İSTİQAMƏTLƏRİ.....	49
3.1. Azərbaycanada İnnovasiyalar- KOB-ların rəqabətqabiliyyətinin artırılmasının əsas şərti kimi.....	49
3.2. Fors-major hallarda Azərbaycanada rəqabət qabiliyyətinin inkişafına təsir edən amillər.....	55
3.3. KOB-ların rəqabətqabiliyyətinin artırılmasında Azərbaycanada “Dövlət-sahibkarlıq” əməkdaşlığının genişləndirilməsi istiqamətləri.....	61
Nəticə və təkliflər.....	67
İstifadə edilmiş ədəbiyyat.....	69

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı: Güclü rəqabətli qlobal iqtisadiyyat, texnoloji irəliləyişlər, gözlənilməz müştərilər, artan rəqabət qabiliyyətli innovasiyalar, rəqabət məhdudiyyətləri və s. müasir rəqabət strategiyalarına diqqətin yenidən yönəldilməsinə səbəb olmuşdur. Ayrı-ayrı firmalar xarici rəqabət çağırışlarını və dəyişiklikləri müəyyən etmək və onlara cavab vermək qabiliyyətinə getdikcə daha az olduğundan, onların öhdəsindən gəlmək üçün yeni təşkilati yanaşmalar təklif olunur. Mikro firmalar və KOB-lar əksər ölkələrdə firmaların əksəriyyətini (orta hesabla 95%) və iş yerlərinin böyük əksəriyyətini təşkil edir. KOB-lar çox böyük sayda üstünlük təşkil etməklə birlikdə məşğulluq, iqtisadi artım və innovasiya üçün prioritet sürücülər kimi əhəmiyyətlidir. Təşkilatlar və onların kontekstləri arasında qarşılıqlı asılılığı vurğulamaq üçün tədqiqat və təcrübədə ekoloji düşüncənin istifadəsi getdikcə artır. İndi bütün dünyada qəbul edilir ki, KOB-ların yeni texnologiyaların hazırlanmasında və sürətlə dəyişən bazar şərtlərinə uyğunlaşmasında çevikliyi böyük əhəmiyyət kəsb edir. Buna görə də, sürətlə dəyişən dünya bazarlarına çıxış, KOB-lar vasitəsilə əldə edilə bilər. Məhz bu kontekstdə bütün dünyada olduğu kimi, ölkəmizin inkişafında KOB-ların əhəmiyyəti dərk edilmişdir. Azərbaycan iqtisadiyyatının dinamik elementlərindən biri olan kiçik və orta sahibkarlığın ölkəmizin və bütün dünyanın iqtisadi yüksəlişinə və regional inkişafına verdiyi töhfə mühümdür.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri: Tədqiqat işi, ölkəmizdə kiçik və orta biznes subyektlərinin araşdırılması və mahiyyətinin izah edərək subyektləri üçün lazımi mühitin yaradılması, yeniliklərin əlavə olunması, biznesin güclənməsinə təsir edən amilləri müəyyən edərək və dünya təcrübəsindən faydalanmaqdır. Daha sonra KOB-un SWOT təhlil prosesinin nəzərdən keçirilərək, onun xüsusiyyətləri, mövcud təriflərini və strateji rəqabət qabiliyyətinin öyrənilməsidir. Tədqiqat işinin vəzifələri aşağıdakı kimi müəyyənləşdirilmişdir:

-Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlıq (KOB) iqtisadiyyatın bərpasında, rəqabət qabiliyyətinin artımında mühüm rolu;

- Rəqabət strategiyasında əsas götürüclərinin müəyyən edilməsi;

- Kiçik və orta biznes subyektləri üçün lazımi mühitin yaradılması və dünya təcrübəsindən faydalanmaq;

-Ölkəmizdə kiçik və orta sahibkarlığın SWOT təhlilinin qiymətləndirilməsi;

-İnnovasiyaların- KOB-ların rəqabət qabiliyyətliliyinin artırılması istiqamətləri;

- Azərbaycan rəqabət qabiliyyətinin artırılması yolları və inkişaf istiqamətləri

Tədqiqatın nəzəri-metodoloji əsasını Araşdırma zamanı empirik və nəzəri tədqiqat metodlarından istifadə edilmişdir. Tədqiqatın nəzəri və metodoloji əsaslarından yerli və xarici alimlər, iqtisadçılar, tədqiqatçıların iqtisadiyyat yönümlü kitablarından, internet resurslarından, o cümlədən mövzunun əhatə dairəsini əks etdirən məqalələrdən istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın gözlənilən elmi-praktiki nəticələri: Azərbaycanın iri korporasiyalar üçün bərabər rəqabət şəraitinin təmin edilməsi, gücləndirilməsi üçün əlavə addımlar ataraq daha yüksək nəticələrin əldə edəbiləcəyi halda KOB-un İnkişafı Agentliyi kimi əsas qurumların öz vəzifələrini səmərəli şəkildə yerinə yetirməməsi.

Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti. Təkcə qanunvericilik kifayət deyil, real və praktiki iqtisadi azadlıqlar daha da genişləndirilməli, sahibkarlıq hüquqları qorunmalı, iş adamlarının hüquqlarının müdafiəsi də olmalıdır. Əvəzində iqtisadiyyat tam liberallaşdırılmalı, dövlətin müdaxiləsi minimuma endirilməli, rəqabət azad olmalı, iqtisadi azadlıqlar təmin edilməlidir. Özəl və sahibkarlıq sektorunun, kənd təsərrüfatının, sənayenin və ali sektorun inkişafına ehtiyac var. Sahibkarlıq fəaliyyəti iqtisadi artımın əsası kimi qəbul edilməlidir.

İşin həcmi və quruluşu: Tezis 3 fəsildən ibarətdir və abreviatura/qeydlər, xülasə, mündəricat, giriş, nəticə/tövsiyələr və ədəbiyyat icmalından ibarətdir.

I FƏSİL AZƏRBAYCANDA KİÇİK VƏ ORTA BİZNESİN GÜCLƏNDİRİLMƏSİNİN NƏZƏRİ VƏ PRAKTİKİ ƏHƏMİYYƏTİ

1.1. Azərbaycanca kiçik və orta biznes subyektlərinin araşdırılması və mahiyyətinin izahı

Şirkətlər mülkiyyət formasından asılı olmayaraq qanuna uyğun olaraq istehsal, satış, işləyən və xidmət göstərən, dövlət xidmətləri göstərmək və gəlir əldə etmək öhdəliyi daşıyan müstəqil hüquqi qurumlardır. Hər bir müəssisənin təşkilati-hüquqi formasını göstərən konkret adı vardır. Bütün növ müəssisələr “Azərbaycan Respublikasında əmlak haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanununa uyğun olaraq dövlət, kollektiv, xüsusi və qarışıq mülkiyyət formalarında yaradıla bilər. Bunlar dövlət, fərdi sahibkar, ortaqlıq, məhdud məsuliyyətli cəmiyyət və ya açıq cəmiyyət ola bilər. [7, s. 202] Onlar nəinki milli iqtisadiyyatın əhəmiyyətli hissəsini təşkil edir, həm də milli iqtisadiyyata, ÜDM-ə, milli işsizlik səviyyəsinin azalmasına, milli gəlirin artmasına və nəticədə milli gəlir səviyyəsinin yaxşılaşdırılmasına əhəmiyyətli töhfə verirlər. Xüsusilə inkişaf etmiş ölkələrdə belə struktura malik şirkətlərin sayının artması müsbət haldır.

Ölkəmizin müasir həyatında kiçik sahibkarlığın inkişafı tam bazar iqtisadiyyatının, davamlı iqtisadi inkişafın və sosial sabitliyin şərtlərindən biridir. Müasir iqtisadiyyatın tendensiyaları göstərir ki, kiçik sahibkarlıq sosial-iqtisadi inkişafda mühüm rol oynadıqda ölkə iqtisadiyyatının səmərəliliyi artır. Rəqabətin mühərriki kimi çoxlu sayda kiçik müəssisələr olmasa, bazar iqtisadiyyatı düzgün fəaliyyət göstərə bilməz. İqtisadi inkişafa innovativ yanaşma yalnız kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı yolu ilə həyata keçirilə bilər, belə ki, yalnız kiçik müəssisə rəşional təşkilati formaları, yeni texnologiyalar və işçilərinin çoxşaxəliliyi sayəsində iqtisadi uğurlara nail olmaqda səmərəli ola bilər [9, s.123]. Ölkəmizdə iri şirkətlər səmərəli iqtisadi və sosial inkişaf üçün istifadə oluna bilməyən inzibati resurslardan, kapitaldan və inhisarçılıqdan istifadə etməklə uğur qazanırlar.

Kiçik bizneslər kiçik bazar seqmentlərində uğurla fəaliyyət göstərərək, iqtisadiyyata çeviklik, mobillik, sürətli struktur və texnoloji dəyişikliklər etmək imkanı verir. İstehlakçı zövqlərində, texnologiyada, maliyyə bazarlarında baş verən əsaslı dəyişikliklər kiçik bizneslərə böyük təşkilatlar üzərində üstünlük verir. Onlar bürokratik strukturlar deyil, qərar vermə səlahiyyətinin şirkət sahibinin əlində cəmləşməsi ilə birlikdə kiçik biznesə ətraf mühitdəki dəyişikliklərdən faydalanmağa imkan verir. Kiçik biznesin ictimai davranışı bilavasitə yerli və milli maraqlara əsaslanır və buna görə də onları gündəlik həyatlarında müxtəlif sosial qruplardan olan daimi və potensial müştərilərlə əlaqələri gücləndirməyə çağırır [25, s.34].

Dünyadakı KOB-ların sayı böyük şirkətlərdən qat-qat çoxdur və onlar birlikdə daha çox işçi işə götürürlər. Hər bir ölkənin KOB-ları müəyyən etmək üçün öz standartları var. KOB-ların müxtəlif tərifləri mövcuddur; əslində kiçik və ya orta müəssisənin nə olduğunu müəyyən etməyə çalışmaq bir qədər mürəkkəb anlayışdır. Dünya iqtisadiyyatlarında KOB-ların əhəmiyyətinə görə onlar həm akademiklər, həm də dövlət qurumları tərəfindən müəyyən edilmişdir. Bu təriflərdən bəziləri milli kontekstləri əks etdirir, ona görə də dünyanın müxtəlif ölkələrində KOB sözünün onlar üçün nə demək olduğuna dair fərqli tərifləri geniş əhatə dairəsinə malikdir. Məsələn, özünü kiçik və ya orta ölçülü görən bir təşkilat KOB kimi müəyyən edilir. Bu tərif bir qədər ümumi və qeyri-müəyyən görünsə də, KOB dünyası haqqında mühüm fikirə malikdir: kiçik bizneslər bir-birindən fərqlənən özünəməxsus qurumlardır [8, s.212]. Son on ildə müxtəlif ölkələrdə bu konsepsiyanın unifikasiyası, tendensiyası müşahidə olunsa da, hələ də dünyada KOB-un standart vahid tərfi mövcud deyil. Tərifə çox sayda yanaşma qismən onunla bağlıdır ki, "kiçik" və "orta" anlayışları iqtisadiyyatın ölçüsü ilə əlaqəli olmalıdır.

Həm akademik, həm də hökumət dairələrində müxtəlif təşkilatlar və şəxslər tərəfindən təklif olunan təriflərə baxmayaraq, KOB-ların hərtərəfli müəyyən

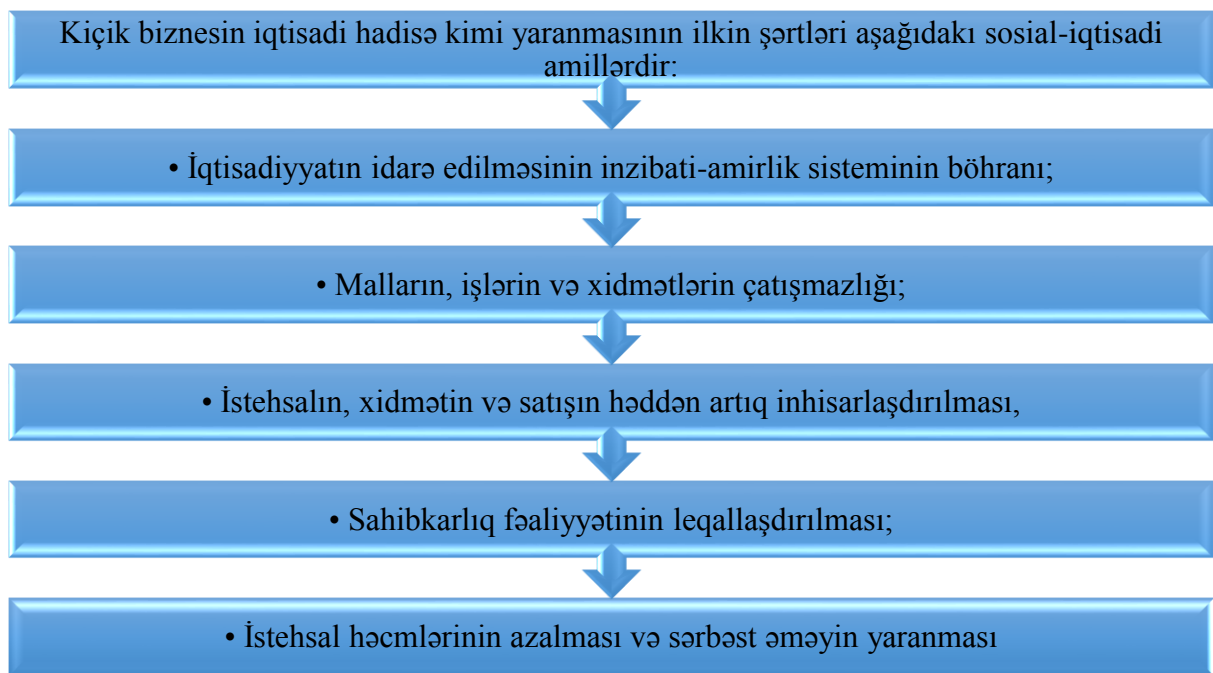
edilməsinin çətin olduğu ümumiyyətlə qəbul edilir. Buna görə də, səhv təsnifatların qarşısını almaq üçün KOB-ları təsnif etmək üçün müxtəlif dəqiq meyarlara ehtiyac var. KOB anlayışı ölkələrə və fərdlərə görə müəyyən fərqlərə malik olsa da, bu təriflər arasında keyfiyyət və kəmiyyət baxımından orta nöqtələr var.

Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri aşağıdakı kimi təsnif edilir: fərdi sahibkarlar (hüquqi şəxs olmayan subyektin yeganə sahibi) və kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri (hüquqi şəxslər). Fərdi sahibkarlar birmənalı olaraq kiçik sahibkarlıq subyektlərinə aid edilir, hüquqi şəxs kimi qeydiyyatdan keçənlər isə iki meyar əsasında müəyyən edilir: işçilərin sayı və illik dövriyyəsi. Müəssisə qanunla müəyyən edilmiş qaydada mal istehsal edən və satan, iş və xidmətlər göstərən, dövlət müavinətlərinin ödənilməsinə və gəlirlərin yaradılmasına cavabdeh olan hüquqi, müstəqil şəxsdir. Hər bir müəssisənin təşkilati-hüquqi formasını göstərən konkret adı vardır. Bütün növ müəssisələr “Azərbaycan Respublikasında əmlak haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanununa uyğun olaraq dövlət, kollektiv, xüsusi və qarışıq mülkiyyət formalarında yaradıla bilər. Onlar dövlət, fərdi sahibkar, ortaqlıq, məhdud məsuliyyətli cəmiyyət və ya açıq məhdud cəmiyyət ola bilər. Azərbaycanda KOB-ların təkmilləşdirilməsi şaxələndirmə, məşğulluq və yerli resurslardan istifadə etməklə yerli istehlak mallarına tələbatın artırılması, idxaldan asılılığın azaldılması və davamlı iqtisadi tərəqqinin əldə edilməsi ilə xarakterizə olunur [4].

Bir çox mühüm iqtisadi və sosial siyasət, o cümlədən makroiqtisadi, infrastruktur və sosial müdafiə siyasətləri KOB-lara nəzərəcarpacaq dərəcədə təsir göstərir. Bunun səbəbi, bu cür tədbirlərin konkret olaraq bir ölçü kateqoriyasını hədəf almaması və digərlərini istisna etməsidir. KOB siyasəti müəyyən ölçüdə aşağı mövcud müəssisələri dəstəkləməyə yönəlmiş hər hansı ictimai təşəbbüs kimi müəyyən edilir. KOBİ siyasətinin lehinə iki əsas iqtisadi arqument vardır:

- 1) bu ölçü segmentinə xas olan bazar uğursuzluqlarının aradan qaldırılması;
- 2) xüsusilə iş yerlərinin yaradılması baxımından KOB-ların xüsusi iqtisadi töhfəsinin təşviqi.

Bazar uğursuzluqlarının mövcud olması ilə bağlı geniş razılaşma olsa da, KOB-ların xüsusi iqtisadi töhfəsi ilə bağlı ziddiyyətli fikirlər mövcuddur [33, s.7]. KOB siyasətlərinin kəmiyyət təsirinin qiymətləndirilməsi irəliləyiş əldə etməyin ən yaxşı yoludur. Bu, siyasətçilərə nəticələri izləməyə, xərcləri əlaqəli iqtisadi və sosial faydalarla müqayisə etməyə və müəyyən ölçüdən aşağı müəssisələri hədəfləməyən digər müdaxilələrlə müqayisədə KOB siyasətlərinin effektivliyini qiymətləndirməyə imkan verəcək.



Şəkil 1.1 KOB siyasəti

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində kiçik biznes yüksək şəkildə qiymətləndirilməlidir. Kiçik sahibkarlıq olmadan bazar iqtisadiyyatının işləməsi və inkişafı yoxdur. Beynəlxalq araşdırmalara görə, kiçik biznes ölkənin iqtisadi inkişafında sabitləşdirici rol oynayır. Kiçik biznesin formalaşması prosesi orta təbəqənin formalaşmasında və dövlətin sosial-iqtisadi sabitliyində mühüm rol oynayır, o cümlədən yaşayış səviyyəsinin yüksəldilməsi, yeni iş yerlərinin

yaradılması, əhalinin sosial müdafiəsinin gücləndirilməsi kimi hamı tərəfindən qəbul edilmiş amillər, sosial sabitlik, innovativ məhsulların tətbiqi ,bazar infrastrukturunun iqtisadi və rəqabət mühitinin formalaşmasına, mal və xidmətlər bazarının dolmasına, müxtəlif səviyyəli büdcələrə vergi daxilolmalarının artırılmasına, işgüzar etikanın gücləndirilməsinə, iqtisadi vahidlərin idarə edilməsində qabaqcıl texnologiyaların təcrübəsinin formalaşmasına, iqtisadiyyatın müxtəlif sektorları və digər mühüm məsələlərin inkişafına kömək edir[24, s. 93].

Kiçik biznesin iqtisadi fəaliyyəti, hər şeydən əvvəl, onun subyektinin iqtisadi marağı ilə müəyyən edilir. Belə ki, kiçik sahibkarlıq subyekti öz iqtisadi fəaliyyətindən maksimum gəlir əldə etməkdə maraqlıdır. Dövlət, dövlətin və cəmiyyətin iqtisadi maraqlarını təmin etmək məqsədilə sahibkarın gəlirlərini vergilərdən və icbari ödənişlərdən azad edir. Bununla əlaqədar olaraq, bütün iqtisadi subyektlərin iqtisadi maraqlarının nəzərə alınması çox vacib olur [10, s.221].

Kiçik müəssisələr iqtisadi münasibətlərin iştirakçıları kimi, xüsusilə də fəaliyyətə başlayanda, ziddiyyətli iqtisadi maraqların təsirini daha çox hiss edirdilər. Məsələn, gəlir əldə etməkdə maraqlı olan sahibkar eyni zamanda vergi yükünü, istehsal və satış xərclərini, əmək haqqının ödənilməsi xərclərini və s. Bəzi hallarda irrasional dövlət siyasəti sahibkarları qanun pozuntularına sövq edir (məsələn, vergilərə qarşı həddən artıq repressiya), nəticədə sahibkarlıq fəaliyyəti riskinin artmasına, habelə sahibkarlıq subyektlərinin sayının azalmasına səbəb olur [30, s.157]. Kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı bir sıra mühüm üstünlüklərə malikdir, o cümlədən:

- Sahibkarların artırılması və bununla da orta təbəqənin yaradılması;
- İşçi qüvvəsində əhalinin sayının artırılması, bununla da vətəndaşların gəlirlərinin artırılması;

- Nisbətən az investisiya tələb edən yeni iş yerlərinin yaradılması;
- İnnovativ texnologiyanın, mühəndisliyin və təşkilatçılığın hazırlanması və tətbiqi;
- Əvvəllər kifayət qədər böyük hesab olunmayan yeni bazarlar açmaqla iri şirkətlərdə istehsalın inkişafını dolayı yolla stimullaşdırır;
- İnhisarçı istehsalçıların aradan qaldırılması və rəqabət mühitinin yaradılması;
- Əks halda istifadə oluna bilməyəcək fiziki maliyyə və təbii resursların səfərbər edilməsi;
- İqtisadiyyatın müxtəlif sektorları arasında daha yaxşı əməkdaşlıq.

Kiçik biznesin inkişafı sosial və iqtisadi islahatların əsası, sabitliyin və demokratikliyin təminatçısı olan öz rifahını və layiqli həyat səviyyəsini təmin edən kiçik mülkiyyət sahibləri cəmiyyətin inkişaf təbəqəsinin (orta sinif) tədricən genişlənməsinə kömək edir. Onu da qeyd etmək lazımdır ki, kiçik biznesin məşğulluğu təkcə layiqli həyat səviyyəsini mənbəyi deyil həm də fərdi sahibkarın daxili imkanlarının üzə çıxarılması yoludur [35, s. 323]

KOB-lar iqtisadiyyatdakı digər firma və təşkilatlardan mahiyyətə fərqlənir. KOB sektoru mütləq öz fəaliyyətini rəsmiləşdirən, vergi və sosial ödənişləri ödəyən, işçilərə xəstəlik məzuniyyəti və illik ödənişli məzuniyyətlər verən müəssisələrlə təmsil olunur. Böyük müəssisələrdən fərqli olaraq, KOB-ların öz maraqlarını təşviq etmək və xüsusi şərtlər əldə etmək imkanları daha azdır, çünki onlar böyük şirkətlərlə eyni lobbiçilik gücünə malik deyillər. KOB-lar mzdlu menecerlər tərəfindən deyil, daha çox sahibləri tərəfindən idarə olunur, daha mərkəzləşdirilmiş idarəetmə sisteminə malikdir və daha az səlahiyyətə malikdir. Onlar menecerlər və işçilər və menecerlər və müştərilər arasında şəxsi münasibətlərdən daha çox asılı olaraq, uzunmüddətli strategiya qurmaq və ya bazarı fəth etməkdən daha çox qısamüddətli məqsədlərə hədəflənərək inkişaf etməyi planlayırlar. KOB-lar üçün yüksək keyfiyyətli biznes plan hazırlamaq və

onun ardıcıl həyata keçirilməsi çox vaxt problem yaradır, onlar texnologiya baxımından daha konservativdirlər, yeni texnologiyaların üstünlüklərindən o qədər də tez istifadə etmirlər. Eyni zamanda, onlar daha çevikdirlər və ucuz dəyişikliklərə daha tez uyğunlaşırlar, yerli icmalarla daha sıx bağlıdırlar və sosial cəhətdən daha aktivdirlər. KOB-ların böyük bir şirkətdə iş tapa bilməyən daha az ixtisaslı işçiləri işə götürmə ehtimalı daha yüksəkdir [12, s.23].

Hazırda həm inkişaf etmiş, həm də inkişaf etməkdə olan ölkələr üçün KOB və sahibkarlıq üçün stimullaşdırıcı tədbirlərin hazırlanması prioritet məsələdir və bu məsələ həm milli, həm də beynəlxalq səviyyədə getdikcə daha çox diqqəti cəlb edir. Müəssisələrin KOB kimi təsnifləşdirilməsi meyarları vacibdir, çünki onlar şirkətlərin maliyyələşdirmə proqramlarına və digər növ dövlət dəstəyinə çıxışına təsir göstərir[20, s.97]. İqtisadi nöqtəyi-nəzərdən KOB-lar ekspertlər tərəfindən öz iqtisadi problemlərinin müstəqil həlli ilə yanaşı, həm də milli iqtisadiyyatın vəziyyətinə və inkişafına təsir göstərən funksiyaları yerinə yetirən təsərrüfat subyektləri qrupu kimi xarakterizə olunur. KOB həm də maddi sərvətlərin istehsalı, mübadiləsi, bölüşdürülməsi və istehlakı proseslərini əhatə edən mürəkkəb, ehtimala əsaslanan, dinamik dəyişən iqtisadi sistem kimi müəyyən edilir [21, s. 27].

1.2. Azərbaycanada kiçik və orta biznes subyektləri üçün lazımi mühitin yaradılması

Sənaye, inkişaf etmiş ölkələrin əksəriyyətində kiçik müəssisələr iqtisadiyyatın tərkib hissəsidir. Onlar iş yerlərinin yaradılması, rəqabət şəraitinin formalaşdırılması, innovativ fəaliyyətin davam etdirilməsi və sosial bərabərsizliyin azaldılması daxil olmaqla bir çox mühüm sosial və iqtisadi funksiyaları yerinə yetirirlər. Kiçik və orta müəssisələrin bazar iqtisadiyyatında yeri və rolu onların funksiyaları və sosial inkişafa real töhfələri ilə müəyyən edilir. İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, kiçik müəssisələr rəqabətli bazar

mühitinin formalaşmasında iştirak edir, dövlət sektorunu tərk edən əhalinin məşğulluğunu təmin edir və bilik tutumlu istehsalı inkişaf etdirir. İqtisadi nöqtəy-nəzərdən sahibkar təkcə özünün deyil, həm də milli sərvətini artıran, resurslardan daha yaxşı istifadə etməyin, itkiləri azaltmağın, yeni iş yerlərinin açılmasının yollarını tapan şəxsdir. Kiçik və orta sahibkarlıq mahiyyətcə ən inkişaf etmiş ölkələrin iqtisadiyyatının əsasına çevrilmişdir. Bunun bariz nümunəsi kimi kiçik və orta sahibkarlığın ÜDM-in 50-70%-ni və işçilərin ümumi sayının 50-70%-ni təşkil etdiyi ABŞ, Aİ ölkələri və Yaponiyanı göstərmək olar [17, s.235].

Ölkəmiz üçün kiçik biznes iqtisadiyyatın inkişafa hazır olan sektorudur, inkişafı gələcəkdə həm ölkənin, həm də onun regionlarının sosial-iqtisadi vəziyyətinə ən müsbət təsir göstərə bilər. Azərbaycan iqtisadiyyatını dəstəkləmək üçün diqqəti kiçik və orta sahibkarlığın inkişafına yönəltmək lazımdır. İqtisadi nöqtəy-nəzərdən bu, sərfəlidir, çünki çoxlu iş yerləri, yeni iş yerlərinin açılmasına səbəb olur. Kiçik biznesi milli valyutanın qeyri-müəyyən bir məzənnəsində idarə etmək daha asandır, onlar büdcəyə real pul gətirirlər təkcə mərkəzi deyil, həm də regionlar inkişafa səbəb olur. Kiçik müəssisələr - iqtisadi rəqabət qabiliyyətinin, məşğulluğun, innovasiyaların və vergi daxilolmalarının artırılmasının təmin edilməsində əsas oyunçudur. Eyni zamanda, kiçik maliyyə və insan resurslarına görə kiçik və orta müəssisələr xüsusilə tənəzzül dövründə ən zəif sahə olurlar. Bu səbəbdən dövlət və yerli özünüidarəetmə orqanları bu təşkilatlara və fərdi sahibkarlara hərtərəfli köməklik göstərməlidir [5, s.97].

Kiçik və orta biznes sahibləri üçün düzgün mühitin yaradılması bu sahibkarlara işə başlamaq imkanı verəcək iqtisadi, tənzimləyici və dəstəkləyici tədbirlərin birləşməsinə nəzərdə tutur. KOB-a dəstək infrastrukturunun formalaşdırılmasında mühüm mərhələ 2017-ci ildə xüsusi Kiçik və Orta Müəssisələrin İnkişafı Agentliyinin (KOBİA) yaradılmasıdır. Agentlik öz xidmətlərini dörd strateji istiqamət üzrə həyata keçirməlidir:

- 1) sahibkarlığın təşviqi;

- 2) sahibkarların müdafiəsi;
- 3) KOB-ların maliyyələşdirilməsinin asanlaşdırılması;
- 4) təlim və məsləhət xidmətlərinin göstərilməsi.

Fəaliyyətinin ilkin mərhələsində olan Agentliyin 240 nəfər işçi heyəti ilə başlamışdır. Bakıdakı baş ofisi və paytaxtda KOB Evi və rayonlarda KOB Dostları kimi tanınan regional ofislər şəbəkəsi vasitəsilə fəaliyyət göstərməkdədir [6, s.72].

2016-2020-ci illər üçün “KOB Yol Xəritəsi”nin icrasına nəzarət etmək məqsədilə Azərbaycanda İqtisadiyyat Nazirliyinin nəzdində xüsusi İşçi Qrup yaradılıb. Qrup rübdə bir dəfə “KOB Yol Xəritəsi”nin icra vəziyyətini müzakirə edir və qarşıda duran vəzifələr üzrə növbəti prioritetlərin razılıqları həyata keçirilir. Azərbaycan Müəssisə və Sahibkarlıq Mərkəzinə “KOB Yol Xəritəsi”nin icrası ilə bağlı ətraflı monitorinqin aparılması tapşırılıb. 2017-ci ildə hər bir islahat tədbirinin gedişatını təfərrüatlandıran, bütün aidiyyəti qurumların fəaliyyətini qiymətləndirən və icranın sürətləndirilməsi yollarını təklif edən üç monitorinq hesabatı dərc edilmişdir. Bu hesabatlar hərtərəfli, yaxşı strukturlaşdırılmışdır və maraqlı tərəflərin geniş dairəsi üçün əlçatandır.

Sahibkarlığın İnkişafı Fondu kiçik və orta sahibkarlığa, kiçik fermerlərə və kənd təsərrüfatı müəssisələrinə güzəştli şərtlərlə kreditlər verir və 2018-ci ildə Sahibkarlığa Kömək Milli Fondunun varisi kimi yaradılıb. Yeni qurulan Aqrar Kredit və İnkişaf Agentliyi (AKİA) fermerlərə və kiçik kənd təsərrüfatı müəssisələrinə subsidiyalaşdırılmış maliyyələşdirmə də təqdim edir. 2017-ci ildə Azərbaycanın ipoteka və kredit zəmanət fondlarının birləşməsindən sonra əsas məqsədi girov yardımı göstərməkdən ibarət yeni Kredit Zəmanət Fondu yaradılıb. Yeni yaradılmış KOBİ Agentliyinin dövlət maliyyə dəstəyi proqramlarına çıxışı asanlaşdıracağı, potensial olaraq daha çox səmərəliliyi və KOB-lara daha güclü diqqəti təmin edəcəyi gözlənilir [9, s.157].

Azərbaycanda KOB-lara biznesin inkişafı xidmətlərinin göstərilməsi üçün böyük irəliləyiş KOB Yol Xəritəsinin qəbul edilməsi olmuşdur. Bu, 2017-ci ilin sonunda hərtərəfli institusional transformasiya və Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyinin (SMBDA) yaradılması ilə müşayiət olundu. SMBDA bir neçə alt strukturadan ibarətdir və onların bir çoxunun KOB və sahibkarlara xidmətləri göstərməsi gözlənilir:

- KOB İnkişaf Mərkəzləri regionlarda yerləşən KOB-lara əməkdaşlıqla bağlı bir sıra xidmətlər göstərəcək. Onlar regional biznes mərkəzlərinin yaradılması, biznes ideyalarının dəstəklənməsi, sahibkarlar üçün təlim proqramlarının təmin edilməsi və maliyyəyə çıxışın yaxşılaşdırılması daxil olmaqla, öz regionlarında KOB-lara bir sıra dəstək verəcəklər.

- KOB dost mərkəzləri şəbəkəsi yerli biznes icması ilə hökumət arasında əməkdaşlıq və dialoq üçün platforma rolunu oynayacaq və bazarında tələb və təklif boşluqlarını təhlil etmək üçün biznes sorğuları keçirəcək.

- 100-dən çox dövlət xidmətinə (məsələn, biznesin qeydiyyatı və sertifikatlaşdırılması) çıxış təklif edən bir pəncərə kimi fəaliyyət göstərməklə yanaşı, gələcək regional KOB mərkəzləri banklar və konsaltinq firmaları vasitəsilə biznesdən-biznesə (B2B) xidmətləri də təklif edəcəklər.

- KOB-un İnkişafı Fondu yerli şirkətlər üçün kənardan maliyyə vəsaiti cəlb etməklə yanaşı, həm də KOB-lara təlim və yeni sahibkarların, gənclərin, qadınların və əlilliyi olan şəxslərin sahibkarlıq fəaliyyətlərinə dəstək verəcək. Fond həmçinin KOBİ ilə bağlı layihələrə 20%-ə qədər birgə sərmayə qoya bilər.

Konkret olaraq, sağlam və yaxşı fəaliyyət göstərən KOB ekosisteminin üç aspektinin dəstəklənməsinə diqqət yetirməlidirlər: KOB-ların kommersiya etibarının artırılması, KOB-ların böyüməsinə imkan yaratmaq (ümumiyyətlə və yüksək performans göstərənlər üçün) və KOB rəqabət qabiliyyətinin artırılması. Bu üç xüsusiyyətin yaradılması seqmentləşdirilmiş icra yanaşmasını tələb edir.

Bu səbəbdən dövlət qurumlarının öz ölkələrində ümumi olan alt seqmentləri və ehtiyaclarındakı fərqləri müəyyən edərək xidmət menyularını tərtib etmələri vacibdir [33, s.5]

Kiçik və orta biznes sahibləri üçün düzgün mühitin yaradılması bu sahibkarlara işə başlamaq imkanı verəcək iqtisadi, tənzimləyici və dəstəkləyici tədbirlərin birləşməsinə nəzərdə tutur.

-Bürokratiyanı minimuma endirmək üçün biznesin qeydiyyatı və lisenziyalaşdırma proseslərinin sadələşdirilməsi;

-Qrantlar və kreditlər də daxil olmaqla, kiçik və orta biznes üçün xüsusi olaraq hazırlanmış maliyyələşdirmə proqramlarının hazırlanması;

-KOB-ların hətta məhdud girovla belə kreditlərə çıxışını təmin edəcək kredit zəmanət proqramları yaradılması.

-Sahibkarlıq, biznesin idarə edilməsi və təlim proqramlarının təşkili;

-KOB-ların əməliyyatlarını, marketinqini və müştərilərlə qarşılıqlı əlaqəsini təkmilləşdirə bilən rəqəmsal texnologiyaların mənimsənilməsinə dəstək olunması;

-KOB-ları həm yerli, həm də beynəlxalq səviyyədə potensial müştərilərlə birləşdirən platformalar və ya layihələrin hazırlanması;

-KOB-lara öz məhsul və xidmətlərini nümayiş etdirməyə imkan verən ticarət yarmarkaları, sərgilər və tədbirlər təşkil edilməsi;

-Dövlətin iqtisadi inkişafın sürətləndirilməsində kiçik və orta biznesin təkmilləşdirilməsi üçün dəstək olunması.

İqtisadi artım bütün dünyada hökumətlərin əsas məqsədlərindən biridir və sahibkarlığın təşviqi bu məqsədə nail olmağın vacib hissəsidir. Sahibkarlıq fəaliyyəti iqtisadiyyatın stimullaşdırılmasının, innovasiyaların və iş yerlərinin yaradılmasının ən yaxşı yollarından biridir. Bu, sahibkarlığı təşviq etmək və

KOB-ların, xüsusən də inkişaf etməkdə olan bazarlarda sağ qalmasına və böyüməsinə kömək etmək üçün dövlət dəstəyinin, xüsusən də maliyyə dəstəyinin artırılması vacibdir [32, s.663]. Bir çox hallarda dövlət orqanları kifayət qədər iş görmədən KOBİ biznesini təşviq etmək istəyirlər. Bir qayda olaraq, maliyyə çətinlikləri ən çox KOBİ-yə başladığında və inkişaf etdirərkən hiss olunur. Məsələn, KOB-lar maliyyə institutları üçün maliyyə riski yaratdığından kredit almaq çox çətinidir. Hökumətlər müxtəlif yollarla, o cümlədən müəyyən məqsədlərə nail olanlara, məsələn, girov təmin etmək, müəyyən kreditlərdə KOB yaratmaq və dəstəkləmək, səmərəliliyi artırmaq və ya əlavə işçiləri işə götürmək kimi qrantlar vasitəsilə kömək edə bilər. Vergi siyasətlərində də onlara üstünlük verə bilərlər. Bazara açıq olmaq biznesin uğur qazanması üçün mühüm aspektdir. Hökumət şəbəkələşmə, konfranslar və digər əməkdaşlıq tədbirləri, eləcə də KOB-ların adi biznes tədbirindən daha az xərclə iştirak edə biləcəyi ticarət sərgilərinin təşkilinə və maliyyə dəstəyinin təmin edilməsinə kömək edə bilər. İstər sənaye, istərsə də ictimai olsun, hökumət tərəfindən maliyyələşdirilən bu cür platformalar KOB-lara müştəriləri və tərəfdaşları cəlb etməkdə çox təsirli olur [27, s.10].

KOB-lar bütün dünyada iqtisadiyyatların və cəmiyyətlərin mühüm rol oynayır. Bu müəssisələr həm inkişaf etmiş, həm də inkişaf etməkdə olan ölkələrdə ÜDM, ixrac, məşğulluq və yaşayış vasitələrinə böyük töhfə verənlərdir, lakin onların böyüməsinə və mənalı töhfə vermək qabiliyyətinə xələl gətirə biləcək artan təhlükələrlə üzləşirlər(16). KOB-ların kənar qaldığı bir digər sahə isə ixracdır. "Dünyada getdikcə daha çox hökumət KOB-ların genişləndirilməsi və şaxələndirilməsi üçün ixrac bazarlarına daxil olmasına kömək etmək üçün addımlar atır". "Bir dövlətin ixracının bir və ya bir neçə dominant şirkətdən asılı olması çox təhlükəlidir. Əgər şirkətlərdən biri iflasa uğrayarsa, onun ixrac gəlirləri də azalacaq". Bəzi ölkələrdə xüsusilə ixrac potensialı olan KOB-lara yardım təklif olunur. Buraya beynəlxalq tanıtım imkanlarının təklif edilməsi, bizneslərin digər bazarlara daxil olmasına və əməliyyatlarının genişləndirilməsinə

şərait yaradılması daxildir. KOB-lar media və tərəfdaşlıq imkanlarını cəlb edən tədbirlərdə iştirak etmək üçün xaricə səyahət edərkən nazirlərə və digər hökumət nümayəndə heyətlərinə qoşulmağa dəvət oluna bilər [14, s.31].

Azərbaycanda müəssisələrin üzləşdiyi problemlərə əsasən, dövlət və təsis qurumları səviyyəsində sahibkarlığın inkişafı üçün əlavə tövsiyələr olaraq, aşağıdakılara diqqət etmək olar:

-biznesin aparılması üçün inzibati prosedurların sadələşdirilməsinə, lisenziyalaşdırma, nəzarət (audit), məhsulun sertifikatlaşdırılması sahəsində həddindən artıq dövlət tənzimlənməsinin aradan qaldırılmasına yönəlmiş qanunvericilik təşəbbüslərinin inkişafı;

- kiçik müəssisələrin elektrik şəbəkələrinə çıxışının sadələşdirilməsi, elektrik stansiyalarına və elektrik şəbəkələrinə qoşulma üçün aşağı sabit qiymətlərin müəyyən edilməsi;

- kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin layihələrinin müsabiqə əsasında maliyyələşdirilməsi sisteminin təkmilləşdirilməsi, o cümlədən kiçik və orta sahibkarlığın kredit təşkilatlarından aldığı kreditlər üzrə faiz dərəcələrinin subsidiyalaşdırılmasının daha da inkişaf etdirilməsi;

- Vergitutma rejiminin düzgün seçilməsinə kömək edən pulsuz izahlı seminarların və məsləhətlərin təşkili (minimum itkilərlə), yeni yaradılmış və kiçik sahibkarlıq subyektləri kimi təsnif edilən müəssisələr üçün “vergi güzəştləri”nin tətbiqi, vergi hesabatlarının verilməsi və təqdim edilməsi ilə bağlı vergi yoxlamalarında ödənişsiz məsləhət mərkəzlərinin yaradılması.

Yuxarıda göstərilmiş olan tövsiyələr tam deyil və zamanla dəyişib arta-azala bilər. Amma məmurlar bu sahələrdə çalışaraq, həm dövlət, həm də regional səviyyədə kiçik və orta biznesə dəstək verərək, cəmiyyətdə sosial-iqtisadi ab-havanın yaxşılaşdırılmasına zəmin yarada bilərlər. Çünki sahibkar öz sərvətini artırmaqla bütün xalqın sərvətini artırır. Vurğulanmalıdır ki, Azərbaycanda kiçik

firmalar və özəl şirkətlər istehsaldan daha çox ticarət və ya xidmət göstərəcəklər. Ancaq sahibləri iqtisadiyyatda ən çox məşğul olan sakinlərdir. Sosial xidmətlər sahəsində dövlət yardımından asılı olmayaraq əsas ehtiyaclarını həll edirlər. Bundan başqa, Azərbaycanın vergi daxilolmaları əldə etməsinin əsas yollarından biri də kiçik biznesdir. Sahibləri ardıcıl olaraq bütün maliyyə öhdəliklərini yerinə yetirirlər və əla bir nümunə göstərirlər. Eyni zamanda, son illərdə milli iqtisadiyyatda iş yerlərinin sayının artması kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı ilə əlaqədardır [15, s.52].

Kiçik biznesin iqtisadi reallıqdakı dəyişikliklərə cavab vermək qabiliyyəti də iqtisadiyyatda risklərin şaxələndirilməsi baxımından çox vacibdir. Kiçik biznesin uyğunlaşması onu fəvqəladə hallarda bir növ "hava yastığı" halına gətirir. Mütəxəssislər hesab edirlər ki, kiçik və orta firmalar ÜDM-in ən azı 40-50% - ni iqtisadiyyata töhfə verməlidirlər. Aydın ki, iqtisadi cəhətdən kifayət qədər inkişaf etmiş və "neft-qaz iynəsi" nin aradan qaldırılması üzərində fəal işləyən dövlət belə bir göstəriş verə bilməz. Təsadüfi deyil ki, Azərbaycanın kiçik və orta Biznesin İnkişafı üzrə proqramları qlobal iqtisadi böhran fenomenindən fərqli olaraq həm pul, həm də keyfiyyət baxımından yaxşılaşmışdır. Xüsusilə, son bir ildə vergi bəyannamələrinin verilməsi və vergilərin onlayn ödənilməsi üçün elektron sistemin tətbiqi sayəsində vergi inzibatçılığının yükü azaldı [18, s.172].

1.3. Azərbaycanda kiçik və orta biznesin güclənməsinə təsir edən amillər və dünya təcrübəsi

Kiçik və Orta Müəssisələr (KOB) gələcək iqtisadiyyatın hərəkətverici qüvvəsidir. Son illərdə kiçik və orta müəssisələr (KOB) ilə bağlı tədqiqatlar çox artmışdır. Tədqiqatlar göstərdi ki, KOB-lar tək-cə məşğulluq və sərvət yaratmanın vacib sürücüsü deyil, həm də davamlı uğur və inkişaf nəticələnen sahibkarlıq,

rəqabət və innovasiyaların təşviqində ön sıralardadır. Kiçik və orta müəssisələr yoxsulluğun aradan qaldırılması, iqtisadi inkişaf və daha demokratik cəmiyyətlərin təşviqi daxil olmaqla daha geniş inkişaf məqsədlərinə nail olmaq üçün zəruridir [22, s.887].

Azərbaycan KOB-ların maliyyəyə çıxışını asanlaşdıran hüquqi və tənzimləyici bazanın gücləndirilməsində mühüm irəliləyiş əldə edib və 2016-cı ilin qiymətləndirməsindən müxtəlif tövsiyələr nəzərə alınıb. 2017-ci ildə yeni təminatlı əməliyyatlar qanunu Birləşmiş Millətlər Təşkilatının Beynəlxalq Ticarət Hüququ Komissiyasının təcrübələrinə uyğun funksional əməliyyat sistemi yaratdı. Bundan əlavə, iflas haqqında qanuna edilən dəyişikliklər təminatlı kreditorları avtomatik iflas zamanı güzəşt əsasları və vaxt limitləri ilə təmin edir və onları iflas prosedurundan azad edir [11, s. 132]

Kiçik və orta sahibkarlıq (KOB) istənilən milli və ya qloballaşan iqtisadiyyatın əsas amilləridir. Həm inkişaf etmiş, həm də inkişaf etməkdə olan iqtisadiyyatlarda bu firmalar iqtisadi artımın, dinamizmin və dayanıqlığın əsas hərəkətverici qüvvəsidir. KOB-ların mövcudluğu rəqabət qabiliyyətinin inkişafı və bazarda yeni məhsul və ya proseslərin yaradılması üçün əhəmiyyətlidir [9, s.225]

2016-cı ildən etibarən Azərbaycanda KOB-ların inkişafı istiqamətində tədbirlərin təşviqi istiqamətində böyük addımlar atılıb. Sistemi daha da gücləndirmək üçün hökumət tərəfindən aşağıdakı tədbirlər nəzərdən keçirilə bilər [2, s.176]:

- Rəqabət qaydalarının effektiv icrasını təmin etməklə Azərbaycan bütün bizneslər üçün bərabər rəqabət şəraitinin yaradılmasını prioritet hesab edə bilər. Bu kontekstdə hökumət İstehlakçıların Hüquqlarının Müdafiəsi üzrə Dövlət Xidmətinin potensialını gücləndirər, onun siyasi müstəqilliyini və bütövlüyünü təmin edə bilərdi. Bununla belə, mübahisələrin alternativ həllinin təşviqi və

dövlət-özəl mübahisələrinin həllinin gücləndirilməsi sahəsində hələ də təkmilləşdirmə üçün imkanlar mövcuddur.

- Azərbaycan KOBİ siyasətinin institusional və hüquqi bazasının təkmilləşdirilməsində və KOBİ-lərin fəaliyyət göstərdiyi mühitin islah edilməsində əhəmiyyətli irəliləyişlər əldə etmişdir. Bununla belə, yeni yaradılmış KOBİ İnkişaf Agentliyinin adekvat resursla təmin edilməsi və KOB-lara tələb əsasında xidmətlər göstərə bilməsi üçün əlavə səylər göstərilməlidir. Bundan əlavə, KOB-a dəstək ekosisteminin səmərəliliyini artırmaq üçün Agentlik dəstək proqramlarını həyata keçirmək üçün özəl sektordan istifadə etməyi nəzərdən keçirə bilər. Bununla belə, Tənzimləyici Təsir Təhlilinin sistemik tətbiqi gələcək üçün ən böyük problem olaraq qalır. Nəhayət, müflisləşmədən əvvəl sistemik alətlərin və erkən xəbərdarlıq sistemlərinin tətbiqi vasitəsilə hökumət maliyyə cəhətdən çətin vəziyyətdə olan firmaları dəstəkləmək üçün tədbirlərin həyata keçirilməsini nəzərdən keçirə bilər.

- Sahibkarlıq üçün insan kapitalı sahəsində irəliləyiş yoluna gəldikdə, Azərbaycan sahibkarlıq üçün öyrənmə sahəsində təhsilin bütün səviyyələrində sahibkarlığın əsas səriştəsinə diqqət yetirməyi və praktiki sahibkarlıq təcrübəsinin mövcudluğunu təmin etməyi nəzərdən keçirməlidir. Müəllim hazırlığı sahəsində müəllimlər və məktəb rəhbərləri üçün həm çağırışa qədərki, həm də ixtisasartırma təlimlərində fəal təlim və təlim metodlarından istifadə təşviq edilməli və müəllimlərin ixtisas standartları əsas bacarıqlar konsepsiyasını təqdim etmək üçün uyğunlaşdırıla bilər. Sahibkarlıq sahəsində əsas səlahiyyətlərin Azərbaycan üçün nə demək olduğuna dair razılaşdırılmış anlaşma ömürboyu öyrənmə illik iş planlarına daxil edilməlidir.

- Növbəti bir neçə il KOB-ların maliyyəyə çıxışını artırmaq və islahatların tam həyata keçirilməsini və tərəqqinin monitorinqini təmin etmək üçün əlavə səylər tələb edir. Əsas problem maliyyə vasitəçiliyinin aşağı səviyyəsidir. Kiçik müəssisələrə və paytaxtdan kənarında olan müəssisələrə maliyyə xidmətlərinin

genişləndirilməsi üçün əlavə səylər lazımdır. Dövlət maliyyə dəstəyi proqramlarının əlaqələndirilmiş və məqsədyönlü şəkildə hədəflənməsi KOB-un maliyyə çatışmazlığının aradan qaldırılmasına kömək edəcək, eyni zamanda daha dərin kredit məlumatı KOB-ların uzunmüddətli perspektivdə maliyyəyə çıxışını asanlaşdıracaq. Bankdankənar maliyyə xidmətlərinin inkişafına diqqət yetirilməklə kreditə çıxış daha da yaxşılaşdırıldı. Lizinq haqqında qanun sürətlə qəbul edilməli və normativ-hüquqi bazanın inkişafı üçün konkret tədbirlər görülməli, eyni zamanda Milli Maliyyə Savadlılığı Proqramının icrası sürətləndirilməlidir. Nəhayət, maliyyə sektoru statistikasının əhatə dairəsini və təfərrüatını artırmaq üçün imkanlar mövcuddur ki, bu da bazarın ölçüsünü daha dolğun qiymətləndirməyə və borcalanların daha böyük dərəcədə seqreqasiyasına imkan verir. Bu, maliyyə institutlarına müxtəlif bazar ehtiyaclarına daha uyğun məhsullar hazırlamağa kömək edə bilər.

- İnnovasiya və biznesin inkişafı performansını dəstəkləmək üçün hökumət, hökumətin ümumi məqsəd və istəklərini müəyyən edən innovasiya siyasəti qəbul etmək istəyə bilər. Strategiya və strategiyadan irəli gələn siyasət tədbirləri özəl sektor innovasiyalarının geniş spektrini dəstəkləmək üçün İT sektorundan kənar əhatə dairəsinə malik olmalıdır. Azərbaycanın sürətlə təkmilləşən biznesə dəstək ekosistemi yeni agentliklər, xüsusilə də KOB-ların ən çox ehtiyac duyduğu xidmətləri göstərən qurumlar və özəl biznesə dəstək xidməti təminatçıları tərəfindən dəstəklənməlidir. Keyfiyyətə zəmanət verilmiş özəl məsləhətçilərin siyahısını əks etdirən B2B portalının yaradılması bu istiqamətdə ilk addım ola bilər. KOB-ların yaşllaşdırılmasına gəldikdə, Azərbaycan bərpa olunan enerjiden istifadəni təşviq etmək üçün KOBİ-lərə yönəlmiş proqramlar həyata keçirməlidir. Maliyyə və tənzimləyici stimullar tətbiq edilməlidir.

- Bir sıra köklü qurumlara əsaslanaraq, Azərbaycan yerli təchizatçıları xarici investorlarla daha yaxşı əlaqələndirmək üçün, KOB-un İnkişafı Agentliyi və Azərbaycanda İxracın Təşviqi Mərkəzinin xidmətlərini genişləndirməklə

KOB-ların daxili və beynəlxalq bazarlara çıxışını daha da yaxşılaşdırırlar. Yerli KOB-ların daha çox ixrac oluna bilən olmasına kömək etmək üçün təlim və mentorluq sxemləri kimi xüsusi hazırlanmış xidmətlər təqdim edilə bilər. KOB-lar üçün ixracın maliyyələşdirilməsi mexanizminin yaradılması da hökumət tərəfindən nəzərdən keçirilə bilər. KOB-ların dövlət satınalmalarına çıxış imkanlarına gəldikdə, hökumət elektron satınalma rejiminin tamamlanmasına, KOB-ların dövlət satınalmalarında iştirakı ilə bağlı məlumatların toplanmasına və onlardan istifadənin artırılmasına üstünlük verməlidir. Standartlar sahəsində hökumət potensialını gücləndirə və KOB-lar üçün standartların rolu və faydaları haqqında məlumatlılığın artırılması proqramları həyata keçirə bilər.

KOB-lar (200 və ya daha az işçisi olan firmalar) hər bir global iqtisadiyyatda ən böyük biznes sektorunu qururlar, buna görə də bütün dünyada hökumətlər öz milli inkişaf strategiyası kimi KOB-un genişlənməsini təşviq etmək və dəstəkləmək səylərini artırırlar. Mikro firmalar və KOB-lar əksər ölkələrdə firmaların əksəriyyətini (orta hesabla 95%) və iş yerlərinin böyük əksəriyyətini təşkil edir. Ümumdünya Ticarət Təşkilatının məlumatına görə, KOB-lar inkişaf etmiş iqtisadiyyatlarda biznes əhalisinin 90%-dən çoxunu, məşğulluğun 60-70%-ni və ÜDM-in 55%-ni təşkil edir. KOB-lar Avropada biotexnologiya ilə əlaqəli sahələrdə patentlərin təxminən 20%-nə sahibdirlər, bu da innovasiyanın bir ölçüsüdür. Dünya iqtisadiyyatı üstünlük təşkil edən problemlərlə üzləşdikcə, hökumətlər davamlı və inklüziv iqtisadi inkişafın mühüm elementi kimi KOB-lara getdikcə daha çox müraciət etməyə başlayırlar. KOB-ların əhəmiyyəti; iqtisadi artım, yoxsulluğun azaldılması, innovasiyalar və iş yerlərinin yaradılması, həmçinin sosial birliyin əsas açardır [15, s.59].

Bəzi ölkələr KOB-ları ümumi dəyişən aktivlər, işçilərin sayı, dövriyyə və ya ödənilmiş kapital baxımından müəyyən edirlər. Elə ölkələr də var ki, sektor tərəfindən istifadə edirlər və bir çox müəssisə eyni vaxtda birdən çox göstəricidən istifadə edir. Kiçik və orta sahibkarlıq cəmiyyətinin iqtisadi və sosial rifahının ən

təsirli mexanizmlərindən biri hesab olunur [11, s. 46]. Kiçik və orta sahibkarlıq iqtisadi və sosial rifahın ən effektiv mexanizmi, təhsil, texniki və idarəetmə bacarıqları, məşğulluq, yeni ixtiraçılar və investorlar nəsli, innovasiya və yayılma mənbəyi hesab olunur. Bütün dünyada hökumətlər KOB-ların böyüməsini stimullaşdırmaq və beləliklə, onlara ölkə iqtisadiyyatına töhfə vermək üçün nə edə biləcəkləri barədə özlərinə sual verməyə başlayıblar. Bununla belə, hökumətlərin niyyətləri ilə onların KOB-ların üzləşdiyi ehtiyac və çətinlikləri başa düşmələri arasında böyük boşluq var[24, s.92].

KOB-lar digər inkişaf etmiş və inkişaf etməkdə olan ölkələrdə iqtisadiyyatının katalizatorlarıdır. İri müəssisələrlə müqayisədə daha çevik istehsal imkanlarına malik olduqları üçün qısa müddətdə tələb dəyişikliklərinə uyğunlaşır və mükəmməl rəqabət şəraitinə tez çatırlar. Beləliklə, onlar milli gəlirə, məşğulluğa, məhsuldarlığa və sahibkarlıq təhsilinə töhfə verirlər. Məşğulluğun artırılmasında ən mühüm rolunu KOB-lar oynayır. Bu səbəbdən KOB-lar öz “artım” və “məşğulluq” hədəflərinə çatmaqda əsas element kimi qiymətləndirilir. Aİ-də fəaliyyət göstərən təxminən 26 milyon KOB 109 milyon insanı işlə təmin edir və Avropa Ümumi Milli Məhsulunun 2/3-ni təşkil edir. Bundan əlavə, KOB-lar innovativ və çevik strukturlarına görə yeni texnologiyaların inkişafına və istifadəsinə böyük töhfə verirlər. KOB-ların Aİ iqtisadiyyatı üçün xüsusi əhəmiyyəti var. Bu səbəbdən Avropa İttifaqı KOB-ların çevik və innovativ strukturlarını qorumaq və onlardan rəqabətqabiliyyətli element kimi istifadə etmək üçün onlara dəstək verir [21, s.27].

KOB-ların iqtisadiyyata töhfələri ümumiyyətlə beş əsas başlıq altında qruplaşdırılır: iş yerlərinin yaradılması; elastiklik xüsusiyyəti ilə yeni vəziyyətlərə tez uyğunlaşma; sahibkarlığın təşviqi; butik istehsalı ilə məhsulun fərqləndirilməsi; iri müəssisələrdə yarımşənaye kimi fəaliyyət göstərir. Bütün bu xüsusiyyətlər arasında KOB-ların ən mühüm xüsusiyyəti onların məşğulluğa töhfəsidir. Ümumiyyətlə, əmək tutumlu istehsal texnikalarından istifadə edən

KOBİ-lər həm iqtisadi, həm də sosial baxımdan son dərəcə əhəmiyyətlidir. Kiçik bizneslərin dünya işçi qüvvəsinin təxminən 70 faizini işlə təmin etdiyi və dünya ÜDM-nin təxminən yarısına töhfə verdiyi təxmin edilir. Az inkişaf etmiş ölkələrdə kiçik biznes çox vaxt məşğulluq və ÜDM baxımından daha vacibdir.

İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə maliyyə dəstəyi ilə maliyyə göstəriciləri arasındakı əlaqə müvafiq olaraq bulud ERP tətbiqi və rəqabət üstünlüyü ilə müsbət vasitəçilik edir. Bulud ERP sisteminin tətbiqi təşkilat daxilində bir çox funksional bölmələr arasında əməkdaşlığı yaxşılaşdırır, daha səmərəli resurs strategiyasının yaradılmasına və idarə olunmasına imkan verir [22, s.889]. Beləliklə, bulud ERP-nin kiçik biznes üçün sürətli məlumat əldə etmək və emalı, ucuz lisenziya haqları, aşağı texniki xidmət xərcləri və ümumi investisiya xərcləri kimi bir çox üstünlükləri var. İnkişaf etməkdə olan ölkələrin hökumətləri tez-tez bulud ERP kimi CC platformasında təklif olunan informasiya texnologiyaları (İT) xidmətləri üçün müvafiq siyasətlər və fondlar yaradırlar[28, s.39]. KOB-ların biznes uğurlarına təsir edən amillərdən bəziləri sahibkarlıq xüsusiyyətləri, KOB-un xarakterik xüsusiyyətləri, idarəetmə və məhsul və xidmətlər, müştərilər və bazarlar, biznesin aparılması və əməkdaşlıq üsulu, resurslar və maliyyə, strategiya, xarici mühit və s. qeyd etmək olar.

II FƏSİL AZƏRBAYCANDA KİÇİK VƏ ORTA BİZNES SUBYEKTLƏRİNİN BAZAR DAVRANIŞLARI VƏ ONLARIN TƏHLİLİ

2.1. Azərbaycanca KİçİK və Orta Biznes subyektlərinin SWOT analizi

KOB-lar yerli və milli böyümə və sürətli sənaye inkişafı üçün lazım olan dinamik və çevik materialı təmin edir. Bazarda, bazar şəraitində və texnologiyada baş verən dəyişikliklərə asanlıqla uyğunlaşa bilirlər. Məhdud imkanlar kiçik və orta sahibkarlıq dünyanın bütün ölkələrində iqtisadiyyatların can damarıdır. Ölkəmizin KOB-ları qeyri-adekvat maliyyələşdirmə, zəif infrastruktur, təcrübə çatışmazlığı, məhsullarını kommersionlaşdırma bilməmək və inflyasiya kimi bir sıra problemlərlə üzləşirlər. KOBİ-lərin bu problemlərini həll etmək və onların iqtisadiyyatda və sənaye sektorunda səmərəliliyini artırmaq üçün Azərbaycanda lazımi araşdırmalar aparılmışdır. Sənayeləşmə prosesində mühüm rol oynayan KOB-ların güclü və zəif tərəfləri müəyyən edilmiş və müvafiq sənayeləşmə strategiyalarının hazırlanmasına cəhd edilmişdir [9, s.257].

Tələb/tutum balansı pisləşdikcə, mövcud və yeni bazarlara satış çətinləşdikcə, şirkətlərin fəaliyyətinin əsl istiqaməti istehsalda marketinqə keçdi. Artan global rəqabət, bir çox istehsal sektorlarında artan potensial, artan əsas resursların qıtlığı və məhsulun ömrünün qısalması şirkətləri bütün funksional səyləri strateji seçimlərinə inteqrasiya etməyə məcbur edir. Bütün bu dəyişikliklərlə üzləşən istehsal funksiyası üzərinə düşən vəzifələri yerinə yetirmək və daha səmərəli işləmək üçün strategiyaların hazırlanmasına böyük əhəmiyyət verir. Marketinq və istehsal qərarlarının təsirini birlikdə nəzərdən keçirən SWOT təhlili hazırlanmış strategiyalardan biridir [29, s.224].

Müəssisənin strategiyanın formalaşdırılması SWOT təhlili ilə başlayır. Strategiya menecerləri şirkətin daxili mühitindəki imkan və təhdidlər ilə onun xarici mühitindəki imkan və təhlükələr arasında optimal strategiya tapmağa çalışırlar. SWOT analizində fürsət, təhlükə, güc və zəiflik kimi strateji amillərin

bir-biri ilə təşkil olunmasını təmin edir. Buna görə də, SWOT təhlili müəssisənin resurslarını, potensialını və digər fərqləndirici xüsusiyyətlərini ortaya qoyur və bu keyfiyyətlərdən ən yaxşı şəkildə necə istifadə oluna biləcəyini öyrənməyə kömək edir. Müəssisənin potensialında mövcud olan fərqlər müxtəlif strategiyaları ortaya qoyur və bu fərqlərin müəyyən edilməsi səlahiyyətli müəssisəyə böyük üstünlük verir. SWOT analiz müəssisənin strategiyasını formalaşdırmaq üçün müxtəlif amillərin sistemə mütəmadi müəyyənləşdirilməsidir. Yuxarıda sadalanan dörd əsas amil bizneslərin gələcəyi planlaşdırmaq üçün istifadə edilə biləcəyi təməlləri təmin edir. SWOT təhlilinin funksiyası biznesin daxili mühitini təhlil etməklə həyata keçirilən biznesin rəqabət üstünlüklərini təhlil etmək və xarici mühiti təhlil edərək biznes mühiti üçün imkan və təhdidlərə qarşı öz daxili güclərindən istifadəni təmin etməkdir[31, s.57].

SWOT təhlili apararkən kiçik bizneslərdə aşağıdakı dörd kateqoriyaya baxılacaq:

-Güclü tərəflər (daxili amil): Müəssisənin güclü tərəfləri onun bazardakı əsas üstünlüklərinin göstəricisidir. Güclü tərəflər arasında unikal məhsula malik olmaq və ya mükəmməl xidmət göstərmək və satışdan sonra dəstək göstərilməsi ola bilər. Müştəri loyallığı bu biznesin güclü tərəfləri vasitəsilə qorunur.

-Zəif tərəflər (daxili amil): Bunlar ən səmərəli səviyyədə fəaliyyət göstərməyən biznesin elementləridir. Onlar daxili faktorlara görə effektiv rəqabət apara bilməyəcəklər. Təşkilatın zəifliyi ən yüksək performansə nail olmaq üçün nəyin təkmilləşdirilməsi lazım olduğunun göstəricisidir. Təkmilləşdirmələrə işçi heyəti üçün daha yaxşı təlim və ya müəyyən proseslərin avtomatlaşdırılması daxil ola bilər.

-İmkanlar (xarici amil): Fərsətlər hər an gələ bilər, bəzən isə heç bir gözlənilmədən yerdən gəlir. Kiçik bizneslər yarandıqları zaman bu imkanlardan yararlanmaq iqtidarında olduqlarını bilirlər. Müəssisələr SWOT təhlili vasitəsilə güclü və zəif tərəflərini müəyyən etməklə, fərsətlərdən necə istifadə etməyi və harada təkmilləşdirməli olduqlarını anlama bilirlər.

-Təhdidlər (xarici): Biz gözlənilməz bir dünyada yaşayırıq və təhlükələr hər an gələ bilər. Tənzimləmədəki dəyişikliklərdən, materialların qiymətindəki artımlara, müştərilərin prioritetlərinin dəyişməsinə qədər. Təhdidlər o mənada xaricidir ki, onlar biznesin nəzarətindən kənar olan şeylərdir. Lakin şirkətlər əsas sahələrdə özlərini gələcəyə uyğunlaşdırmağa çalışa bilərlər. Dəyişən iqlimə uyğunlaşma prosesləri avtomatlaşdırmaqla asanlaşdırıla bilər. Biznesin davamlılığı planları yaratmaq üçün rəqəmsal həllərdən istifadə böhran zamanı əməliyyatların rəvan işləməsinə kömək edə bilər.

Müəssisələr ətraf mühitdə baş verən hadisələrdən xəbərdar olmalı və davamlı olaraq ətraf mühitin yoxlama edilməsi və monitorinqi aparmağa borcludurlar. Bu yoxlama və monitorinq fəaliyyəti bir növ erkən xəbərdarlıq sistemi kimi çıxış edir. SWOT təhlili tamamlandıqda, biznes müsbət və mənfi cəhətləri baxımından özü və ətrafı haqqında məlumatlandırılır [17, s.234]. Biznesin uğur qazanması üçün onlar fəaliyyət göstərdikləri xarici mühiti və daxili mühiti dərk etməlidirlər və buna görə də hər iki mühiti təhlil etmək lazımdır.

Azərbaycan sahibkarlarının SWOT təhlili Azərbaycan sahibkarlarının real vəziyyətinin müəyyənləşdirilməsinin ən mühüm üsullarından biridir, çünki bu təhlil sahibkarlığın gələcək inkişafı üçün əlverişli şəraitin yaradılmasına şərait yaradır:

Cədvəl 2.1

Azərbaycanda sahibkarlar üçün SWOT təhlil

Güclü tərəflər	Zəif tərəflər
İşçilərin şirkətə sahib olmaq üçün motivasiyası çox yüksək səviyyədədir	Aşağı əmək haqqı səbəbiylə ixtisaslı kadrların işə götürülə bilməməsi
Sahibkarlar yüksək təhsil səviyyəsinə görə inkişafa və böyüməyə açıqdırlar	Kapitalın qeyri-kafi olması səbəbindən yüksək gücü ilə istehsal edilə bilməməsi
Quruluşuna görə qərarvermə prosesləri bütün sahələrdə sürətlidir	Ailə bizneslərinin institusionallaşma çətinlikləri,

Xarici bazarlara açılmaq istəyi var	Rəsmi koordinasiya və hərtərəfli strategiyanın olmaması olmadan bir neçə dövlət proqramı arasında kiçik və orta sahibkarlıq siyasətinin parçalanması
KOB-lar ona görə vacibdir ki, iri şirkətlər bahalı və idarə olunması çətin zavodlar qurmaq əvəzinə subpodratçılıq yolu ilə öz istehsalını reallaşdırmaq istəyirlər	Biznesdə idarəetmə səviyyələrini təhsil və təcrübəyə görə deyil, ailə yaxınlığına görə təyin etmək
Ölkənin iqtisadi şəraitindəki dalğalanmalara tez uyğunlaşmaq bacarığı	Müasir marketinq üsullarından kifayət qədər yararlanmamaq
Usta-şagird münasibətlərinin daha asan qurulması və ixtisasartırma təhsilinin aşağı qiyməti	Araşdırma və İnkişaf (Ar-Ge) fəaliyyətlərinə diqqət yetirməmək
İstehsal texnologiyalarının sadəliyi səbəbindən aşağı investisiya xərcləri	Xarici tərəfdaşlığa soyuq münasibət bəsləmək
Böyük müəssisələrlə müqayisədə KOBİ-lərin sayca çox olması səbəbindən böhran dövrlərində risk bölgüsü	Keyfiyyətə zəmanət sənədlərinin olmaması
Enerji qiymətləri qonşu ölkələrlə müqayisədə aşağıdır	Dövlət-özəl məsləhətləşmələrin olmaması və KOB üzrə koordinasiyalı ixtisaslaşmış dövlət təşkilatının olmaması
İstehsal gücü az olduğu üçün sabit məsrəflərin aşağı olması səbəbindən aşağı istehsal xərcləri	Qeyri-rəsmi əməkdaşlıqdan kənar strukturlaşdırılmış institusional quruluşun olmaması; məhdud KOB-un iştirakı
Kiçik kapitalla istehsala başlaya bilərlər,	Beynəlxalq və regional bazarlara çıxışda çətinliklər və aşağı beynəlxalq ticarət vərdişləri
Quraşdırma İstehsal və istehsal xərclərinin aşağı olması səbəbindən eyni sektorda	Bank maliyyəsinə çıxışın məhdud olması (yüksək girov, aşağı çıxış səviyyəsi) digər mənbələr zəif inkişaf etmişdir (bank sektoru

fəaliyyət göstərən müəssisələrin sayının çox olması və inhisarlaşmaya mane olması,	ümumi aktivlərin 95%-ni tutur); əsasən ev təsərrüfatlarına verilən kreditlərin artması, istehlak krediti
Regionlar arasında tarazlı inkişafa şərait yaratması	Sahibkarlığa dövlət dəstəyi mexanizmlərinin təsirini müəyyən etmək üçün monitoring və qiymətləndirmə sisteminin zəifliyi;
KOB-un inkişafına dövlət dəstəyi	
Nisbətən yaxşı infrastruktur və xidmət təminatı (elektrik, su ilə bağlı BEEPS məlumatları)	
Geniş elektron Hökumət infrastrukturu, biznes mühitinin islah edilməsində güclü təcrübə (bir pəncərə, elektron hökumət); biznesin qeydiyyatı və aparılan islahatlar üçün əlverişli mühit digər sahələrdə (kredit bürosu, girov reyestri, RİA)	
İmkanlar(fürsətlər)	Təhdidlər
Qloballaşma prosesində KOB-ların əhəmiyyətinin adekvat şəkildə anlaşılması	İqtisadiyyatdakı dalğalanmalar səbəbindən tələb strukturuna mənfi təsir göstərir
KOB-lar üçün lazımi hüquqi infrastrukturun yaradılmasına başlanması	KOB-lar həmişə iri müəssisələrin mövcudluğunu təhlükə kimi qəbul edir
KOB-ları istehsal, marketing, maliyyə və texnologiya baxımından dəstəkləyəcək qurum və təşkilatların sayının artırılması	Müxtəlif vergi tətbiqlərinin istehsal strukturlarına mənfi təsiri
Kreditlərin verilməsi. beynəlxalq maliyyə institutları tərəfindən KOB-lara imkanlar	Qloballaşma rəqabət mühitini daha da artırır
Səhm kapitalının olmamasına baxmayaraq bank maliyyələşdirmə xərclərinin azalması,	Ölkədə istehsal malların daxili və dünya bazarlarına dağıdıcı təsiri çox aşağı qiymətə,

KOB-larda gənc sahibkarların və kadrların olması	Azərbaycan manatının devalvasiyası ilə əlaqədar bank sektoruna təzyiq; banklar kapitalın azalması ilə üz-üzədir
Xarici tərəfdaşların tərəfdaş olmaq istəyi	İqtisadi qeyri-sabitlik dövründə təbii ehtiyatlardan asılılıq
Məşğulluğun əhəmiyyətinin dərk edilməsi və resursların təmin edilməsi KOB-lar üçün kiçik və orta sənaye zonalarının tikintisinin sürətləndirilməsi və mövcud olanların təkmilləşdirilməsi	Mümkün xarici iqtisadi amillər (maliyyə böhranı, beynəlxalq bazarlarda tələbin azalması və s.)
KOB-ların inkişafı üçün imkan yaradan coğrafi mövqe	İnnovasiya və sahibkarlıq kimi əsas sahələrdə müstəqil icraçı agentliklərin olmaması
2016-20-ci illər üçün iqtisadi inkişaf strategiyasını və fəaliyyət planını, 2025-ci ilə qədər uzunmüddətli baxışı və 2025-ci ildən sonra hədəf baxışı müəyyən edən milli iqtisadiyyatın inkişafına dair strateji yol xəritəsinin qəbul edilməsi.	Siyasi və iqtisadi sabitliyi təhdid edən və əhəmiyyətli maliyyə resurslarını mənimsəyən Dağlıq Qarabağ münaqişəsi
Qeyri-neft məhsullarının ixracının artırılmasına diqqət yetirməklə, inkişafda olan yeni ixrac proqramı	
KOB-ların dövlət satınalmaları və infrastruktur layihələrinə cəlb edilməsi	
Özəl kredit büroları və daşınar aktivlərin reyestri üçün davam edən hazırlıq mərhələsi	

2.2. Təsviretmə metodu ilə Azərbaycanda biznes strategiyaları və kiçik-orta biznes subyektlərinin araşdırılması

Hazırda Azərbaycanda sahibkarlığın inkişafına strateji yanaşmaların əhəmiyyəti günü-gündən artaraq təkmilləşməyə başlamaqdadır. Nəticədə, dövlət iqtisadi sektorların böyüməsini müasir iqtisadi problemlərə uyğunlaşdırmaq üçün

istehsal mexanizmlərinin yaradılmasına və tətbiqinə böyük diqqət yetirir. Bütün bunlarla yanaşı, özəl sektorun böyüməsinə, sahibkarlığa və biznes mühitinin daha strateji səviyyədə yaxşılaşdırılması metodlarına xüsusi diqqət yetirilir. Müstəqilliyimizin bərpasından sonrakı illərdə sahibkarlıq institutunun yaradılması və böyüməsi üçün milli iqtisadi maraqlar nəzərə alınmaqla dövlət siyasəti mexanizmləri hazırlanmış və mütəmadi olaraq tətbiq olunmağa başlamışdır. Son bir neçə ildə hər bir ölkədə bazar münasibətlərinin yaranması və inkişafı təşkilati və iqtisadi islahatlar və çoxsaylı problemlərin həllini tələb etdi. Bu, bazar iqtisadiyyatının əsas komponenti olan sahibkarlığın böyüməsinə aiddir. Bu yanaşmanın bu gün həqiqətən istifadə edilməsi müasir iqtisadiyyatın inkişafında sahibkarlığın nə qədər vacib olduğunu göstərir. Dar bir araşdırma ilə sahibkarlıq iqtisadi fəaliyyət hesab olunur [1, s.257].

Biznesin ölçüsündən, idarəçiliyindən və düzgün təşkilindən asılı olaraq sahibkarlıq müxtəlif yollarla inkişaf edir. Kiçik biznes olmadan bazar iqtisadiyyatı düzgün işləyə bilməz və bu, onu ən vacib komponentə çevirir. Kiçik bir şirkətin ölçüsü, tərkibi və keyfiyyəti iqtisadiyyatın böyümə sürətinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərir. 1980-1990-cı illərdə kiçik biznesin dünya iqtisadiyyatı üçün əhəmiyyəti xeyli artdı. BMT-nin məlumatına görə, dünyada kiçik və orta biznesdə əmək qabiliyyətli əhəlinin təxminən 50% - i işləyir və ölkənin ümumi daxili məhsulunun 33-60% - ni təşkil edir. Sənayeləşmiş ölkələrdə kiçik müəssisələrin yerinə yetirdiyi ənənəvi vəzifələr kiçik biznesin rolunu dikte edir. Bu prosesdə ilk addım, tələb və təklifi tarazlaşdırmaq üçün unikal bir mexanizmdən istifadə edərək iqtisadi vəziyyətin dalğalanmalarını hamarlaşdırmaqdır; ikinci addım, əhəlinin bilik, bacarıq, enerji və zəhmətkeşliyindən daha dolğun istifadə etmək üçün güclü motivasiya təşviqləri sistemi quraraq iqtisadiyyatda sağlam bir rəqabət mühiti yaratmaqdır ki, bu da öz növbəsində maddi, kadr, təşkilati və texnoloji qaynaqları, istehsal, paylama və maliyyə strukturlarının tətbiqini daha fəal inkişaf etdirməyə və istifadə etməyə imkan verir.

Təcrübə göstərir ki, kiçik biznes sənayeləşmiş ölkələrdə iqtisadiyyatın əsasını təşkil edir ki, bu da sahibkarlığın artmasına səbəb olur. Kiçik biznes yalnız sahibkarın gələcək perspektivləri üçün bir çox imkanlar təqdim etmir, həm də daha az təhlükə ilə doludur. Kiçik müəssisələr üçün məhsullar, xidmətlər və s. müxtəlif istehlak bazası nəzərə alınmaqla yaradılır. Digər tərəfdən, bu, istehlak bazarında rəqabət mühitinin inkişafına, ÜDM artım tempinə, strukturun tərkibinə və keyfiyyətinə təsir göstərir, iqtisadiyyatın strukturunun dəyişməsinə sürətləndirir, yeni iş yerlərinin yaradılmasına kömək edir və xərclərin operativ ödənilməsinə təmin edir. İstehlakçı tələbindəki dəyişikliklərə tez cavab verməyə imkan verir. Kiçik biznesin inkişafı həm də milli gəlirin artması və yeni dəyərlərin yaradılması ilə əlaqədardır. Vurğulamaq lazımdır ki, kiçik biznes tez-tez yeni işlərin və bazarların inkişafı üçün zəmin yaradır. Dünyadakı təcrübədən məlum olduğu kimi, kiçik müəssisələri təsnif etmək üçün orta işçi sayı tez-tez istifadə olunur. Bəzi ədəbi əsərlərdə bu təsərrüfat subyektlərinə kiçik bir qrupun iqtisadi fəaliyyəti də deyilir [7, s.168].

İqtisadi fəaliyyətin həyata keçirilməsi üçün işçi qüvvəsi, nizamnamə kapitalı, dövriyyə və kiçik sahibkarlıq subyektlərinin aktivləri, bir qayda olaraq, müəyyənədicilərin hesab olunur.

Azərbaycan Respublikasında kiçik biznesin həcmi onun illik gəliri və işçilərin ümumi sayı (mövsümi işçilər istisna olmaqla) əsasında müəyyən edilir. Qanunvericilik bu standartları müəyyənləşdirir [1, s.357].

- illik dövriyyəsi 50 min manat olan sənaye və tikinti sahəsində 5000 işçi;
- kənd təsərrüfatı sahəsində illik dövriyyəsi 500 000 manat olan 25 işçi;
- illik dövriyyəsi 250 min manat olan topdansatış ticarət müəssisələrində 15 işçi;
- iqtisadiyyatın digər sahələrində illik dövriyyəsi 250 min manatdan az olan 10 kiçik biznes işçisi.

Rəsmi hüquqi şəxs olmadan sahibkar vergi orqanlarında fiziki şəxs kimi qeydiyyatdan keçməlidir ki, bu da Azərbaycan Respublikasının Vergi Məcəlləsi ilə tənzimlənir. Onlar hüquqi prosesə uyğun olaraq müvafiq icra hakimiyyəti

orqanı tərəfindən hüquqi şəxs kimi qeydiyyatda alınır. Kiçik biznesin statistik və maliyyə hesabatları oxunması asan formatda tərtib edilir. Müvafiq icra hakimiyyəti orqanları tərəfindən seçilən bu hesabatlarda vergitutma ilə bağlı problemlərin həlli üçün məlumatlar var. Kiçik biznes təkcə milli iqtisadiyyatın əhəmiyyətli bir hissəsini təşkil etmir, həm də gəlirlərini artırmaq, ölkənin ÜDM-ni artırmaq və işsizlik səviyyəsini azaltmaqla əhalinin həyat səviyyəsini əhəmiyyətli dərəcədə artırır. Xüsusilə inkişaf etmiş ölkələrdə bu mütəşəkkil biznesin daha sıx bir yerdə yaşaması yaxşıdır. Kiçik firmalar bazar ehtiyaclarını tez bir zamanda müəyyənləşdirən, dəyişikliklərə uyğunlaşan və cəmiyyətin ehtiyaclarını tam təmin edən xidmətlər və malların istehsalı sayəsində iqtisadiyyatda görkəmli yer tutmuşlar. Hər hansı bir möhkəm kiçik biznesin uğurunun üç vacib komponenti var: əvvəlcə hər hansı bir işə nikbin düşüncələrlə başlamalısınız. Buna görə sahibkarlar özlərinə arxayın olmalı və bir şirkət açarkən, xüsusən də kiçik bir şirkət açarkən müvafiq məqsəd və vəzifələri seçməlidirlər. Bununla birlikdə, hər detalı nəzərə almalısınız. Ən vacib addım, müxtəlif müddətlərin planın məqsədlərinə uyğun bir şəkildə uyğun bir iş planı hazırlamaqdır. İkincisi, məhsulun standartı və göstərilən xidmətlərin səviyyəsi diqqətlə nəzərdən keçirilməlidir. Bu səbəbdən alıcı nəticədə razı qalmalı və sahibkar bununla fəxr etməlidir. İnsan resursları son kateqoriyadır. Hansı məhsul olmasından asılı olmayaraq, yəni ən uğurlu məhsul olsa belə, bu prosesi idarə etmək üçün həmişə ixtisaslı və təcrübəli işçilər tələb olunur. Kiçik firmaların yaradılması daha sürətli iqtisadi artımın təməlini qoyur, yerli bazarları şaxələndirməyə və doyurmağa kömək edir və bazar iqtisadiyyatının bəzi çatışmazlıqlarını (işsizlik, bazar dəyişikliyi və böhran kimi) azaldır.

Kiçik biznesin iqtisadiyyatın və bütövlükdə cəmiyyətin inkişafını yaxşılaşdırmaq üçün böyük perspektivləri var. Bütün mənbələrdən intensiv istifadə və bu hallar üçün ən məqbul nisbətləri təmin etmək üçün onların sayını maksimum dərəcədə artırmaq ehtiyacı kiçik biznesin xüsusiyyətləridir. Praktiki olaraq bu, kiçik bir müəssisənin artıq işçi qüvvəsi, xammal və ya avadanlıq

ehtiyatına sahib ola bilməyəcəyi deməkdir. Məntiqi iqtisadi göstəricilərin inkişafında ən vacib elementlərdən biri bu vəziyyətdir. Böyük və kiçik müəssisələrə əlavə olaraq, “ölmək” kimi təsnif edilən orta ölçülü müəssisələr də var. Bununla birlikdə, bunların arasında da ehtimal olunan patent ixtisasına riayət edən inkişaf edən iş qrupları var və əsasən orta biznes fəaliyyətinin əsasını təşkil edirlər. Kiçik ölçüsünü qoruyaraq, müəssisə ümumiyyətlə orta tələbat olan yüksək ixtisaslaşmış malların aparıcı tədarükçülərindən birinə çevrilə bilər. Yalnız orta müəssisələr tərəfindən tətbiq olunmayan bu strategiyanın məqsədi patent bazarlarında cəmləşməkdir.

Kiçik və orta bizneslər (KOB) dünyanın demək olar ki, hər iqtisadiyyatında əhəmiyyətli rol oynayır. Xüsusilə inkişaf sahəsindəki əhəmiyyəti, gəlir bölgüsü problemi ilə əlaqədardır və bunu edən ölkələrdə məşğulluq artır. Dövlət bazar iqtisadiyyatı olan ölkələrdə kiçik və orta bizneslər üçün çoxsaylı güzəştlər tətbiq edir. Bu üstünlüklər insanların, xüsusən də minimal maddi ehtiyatları olan bir segmentin sahibkarlıq fəaliyyətinə cəlb edilməsindən asılıdır. Bazar iqtisadiyyatının ən vacib komponentlərindən biri aşağıdakı ən vacib vəzifələri yerinə yetirən kiçik və orta sahibkarlığın fəaliyyətidir [6, s.322]:

- İstehsalata yeni elmi və texnoloji nailiyyətlərin sürətlə tətbiqi, istehsalla əlaqəli yarana biləcək boşluqların tez bir zamanda aradan qaldırılması və çəkilən xərclərin tez bir zamanda aradan qaldırılması. Bunun sayəsində komanda işi, ixtisaslaşma və lazımı istehsal rahatlığı təmin edilir;

- Antiinhisar orqanı kimi fəaliyyət göstərir, bazar iqtisadiyyatı üçün lazım olan rəqabəti təşviq edir və ətraf mühitdəki dəyişikliklərə tez reaksiya verir;

- Əlverişli bir iş mühitinin yaradılmasına töhfə verməklə, istehsalçıların təşəbbüsü və fərdi maraqlarına əsaslanan bazar iqtisadiyyatı yaratmağın mümkünsüzlüyünü təmin edir.

Sahibkarlığın əsas oxları və müəyyənədicisi xüsusiyyətləri onun perspektivini müəyyənləşdirir. Demək olar ki, hər bir sənayedə bir məhsul olmasına baxmayaraq, sahibkarlıq ixrac potensialı, tələb və fəaliyyət genişliyi

daxil olmaqla öz xüsusiyyətlərinə malikdir. Kiçik və orta biznes subyektlərinin fəaliyyəti istehlak bazarında baş verir. Marketing prinsipləri və istehlak bazarının dinamik inkişafı əhalinin maliyyə vəziyyətini, alıcılıq qabiliyyətini, habelə istehlak mallarının qiymətlərini müəyyənləşdirir. İdeal bazar mühitinin yaradılmasına töhfə verən əsas amillər sahibkarlığın yaranması və böyüməsidir. Sahibkarın maliyyə təhlükəsizliyi onun işindən əldə olunan gəlirdən asılıdır. Sahibkar həmişə qazancını artırmağa çalışır. Mənfəət satış bazarlarının inkişafına, cəmiyyət üçün zəruri olan mal və xidmətlərin yaradılmasına, başqaları tərəfindən istehsal olunan mal və xidmətlərin istehlakında iştiraka və əsas vergilərin ödənilməsinə səbəb olur. Ədəbiyyatda, bir qayda olaraq, sahibkarlıq fəaliyyətinin necə inkişaf etdiyinə dair ardıcıl bir anlayış yoxdur. Sahibkarın funksiyalarının ayrılması kiçik və orta bizneslərin böyümə nümunəsinin xarakterik xüsusiyyətidir. Sahibkarlığın böyüməsi üçün Azərbaycana maliyyə dəstəyi ideyasını yenidən nəzərdən keçirmək lazımdır. Bir sıra problemlərin kiçik və orta müəssisələrin böyüməsini stimullaşdıran tədbirlərlə həll edilə biləcəyinə inanılır. Müxtəlif problemlərin həlli sahibkarlıq sahəsində diqqət mərkəzindədir. Azərbaycan Respublikasının iqtisadi fəaliyyətə dövlət nəzarəti sisteminin süni maneələrin aradan qaldırılmasına ehtiyacı var. Lisenziyalı sahibkarlıq formalarının sayını azaltmaq və prosedurları sadələşdirmək də lazımdır. Kiçik və orta sahibkarlığın böyüməsi siyasi, iqtisadi və sosial problemləri həll edərkən iş üçün maneələrin olmadığını nümayiş etdirməyi hədəfləyir. Kiçik və orta sahibkarlığın inkişafında güzəşt dövrü yoxdur ki, bu da bir sıra məsələləri həll olunmamış qoyur. Bu səbəbdən sonrakı sorğulara baxaq[10, s.158]:

- Qısa bir güzəşt müddəti kiçik və orta sahibkarlığın böyük layihələr həyata keçirmək imkanlarını məhdudlaşdırır;

- Sahibkarlar ümumiyyətlə riskli sahələrdə və ya sürətli gəliri olmayan müəssisələrdə işlərini tərk edirlər;

- Dövriyyədən vəsaitlərin çıxarılması sahibkarlara müəyyən bir faiz ödəmək üçün nəzərdə tutulmuşdur ki, bu da sahibkarların fəaliyyətlərini genişləndirməsinə mane olur.

- Sahibkarlar öz bizneslərini genişləndirmək üçün vəsait ayırırlar;

- Sektorlar üzrə kiçik və orta firmaların inkişafı ideyası sənayelər üzrə maksimum məbləğin müəyyənləşdirilməsi ilə birbaşa ziddiyyət təşkil edir.

Sektorlar üzrə kiçik və orta biznesin inkişafı ideyası sənayelər üzrə maksimum həcmə müəyyənləşdirilməsi ilə birbaşa ziddiyyət təşkil edir. Sahibkarlığın zəif inkişafı səbəbindən Bakıda kiçik və orta sahibkarlığın konsolidasiyası istiqamətində əhəmiyyətli tendensiya müşahidə olunur. Bu, bu komponentin kiçik və orta firmaların böyüməsində nə qədər vacib rol oynadığını göstərir. Müxtəlif bölgələrdə iqtisadi inkişafı təmin etmək üçün sahibkarlığın böyüməsinə diqqət yetirmək məsləhətdir. Regionlarda sahibkarlığın artması sosial problemlərin həllinə əhəmiyyətli töhfə verə bilər.

Kiçik və orta müəssisələrin necə inkişaf etdiyinə baxsaq, ilk ticarət strukturlarının yaradılmasından bu günə qədər cəmiyyət və dövlət üçün nə qədər vacib olduqlarını görərdik. Bizim ayrı-ayrı rayonlarımız XIX əsrin ortalarında Azərbaycan ərazisində yaradılmış iri şəhərlərə, əsas ticarət mərkəzlərinə, kommersiya şirkətlərinə çevrilmişdir. Ölkəmizdə kiçik və orta bizneslər (KOB) üçün hüquqi baza yaradılıb və sahibkarlıq fəaliyyətinin tənzimlənməsi sahəsində böyük irəliləyiş əldə olunub[3, s234].

Kiçik və orta müəssisələrə təhsil, məlumat və məsləhət xidmətləri təklif edən təşkilatlar böyüdü, fəaliyyətləri gücləndirildi və kiçik və orta müəssisələrə maliyyə yardımı mexanizmlərinin yaradılması, iş sahiblərinə vergi yükünün azaldılması və vergi sisteminin stimullaşdırıcı amil rolunu gücləndirmək üçün lazımi tədbirlər görüldü. Biznes sahiblərinin qanuni hüquq və mənafelərinin qorunması sisteminin yaradılması üçün konkret tədbirlər görülmüşdür. İşçilərinə icazəsiz müdaxilənin və lazımsız yoxlamaların qarşısını almaq üçün “nəzarət kitabı” təqdim edildi. Kiçik və orta sahibkarlığın regional infrastrukturu öz

fəaliyyətini gücləndirib sahibkarların sosial və peşə biliklərinin formalaşması sahəsində əhəmiyyətli irəliləyiş əldə edilmişdir. Kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı sahəsində digər ölkələrin beynəlxalq, regional və milli təşkilatları ilə əməkdaşlıq genişlənmişdir. Bununla birlikdə, hazırda milli iqtisadiyyatı xarakterizə edən makroiqtisadi sabitliyin açdığı perspektivlər kiçik və orta müəssisələrin inkişafını sürətləndirmək üçün lazımi şəkildə istifadə edilməmişdir. Bunun üçün imkanlardan daha çox insan sahibkarlıqda iştirak etmir. Özəl sektor ölkənin ÜDM-nin əhəmiyyətli bir hissəsini təşkil etsə də, bu bölmədə strateji əhəmiyyətə sahib olan və struktur və formalaşdırma potensialına sahib olan müəssisələr yaxşı nəticə vermir. Kiçik və orta sahibkarlıq sektoru ölkənin ixrac potensialının artırılmasına və iqtisadiyyatın yenidən qurulmasına məhdud təsir göstərir. Sahibkarın regional inkişafının hazırkı səviyyəsi ölkənin mövcud potensialına uyğun gəlmir. Nəticədə, hazırda KOB firmalarının 70% - i Bakı və onun ətrafında cəmləşib. KOB-larda böyük firmaların əməkdaşlıq və inteqrasiya səviyyəsi hələ lazımi səviyyəyə çatmamışdır və yerli istehsalçılar arasındakı münasibətlər kifayət qədər inkişaf etməmişdir. Dövlətin iqtisadi siyasətinin prioritetlərindən biri də Azərbaycanda kiçik və orta biznesin dünya təcrübəsinə uyğun inkişafının sürətləndirilməsi, səmərəli bazar iqtisadiyyatı sisteminin yaradılması, bu sektorun qlobal iqtisadi mühitə uyğunlaşdırılması və millətin iqtisadi və sosial problemlərinin həllində rolunun genişləndirilməsidir [14, s 67].

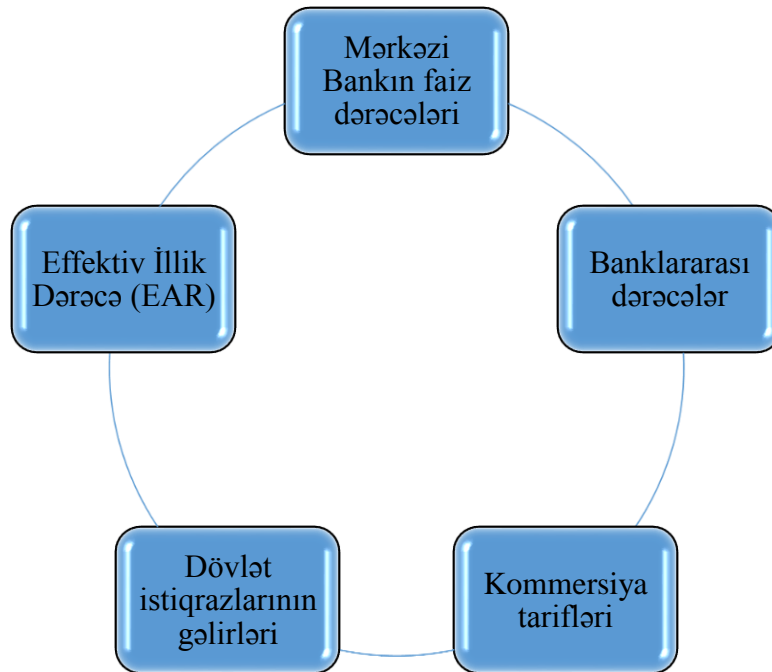
Kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı üçün bir sıra tədbirləri nəzərdə tutan və əhatə edən dövlət siyasəti əhalinin sahibkarlıq fəaliyyətində iştirakının miqyasını genişləndirmək, sahibkarlığın struktur, regional və texnoloji aspektlərini gücləndirmək, milli iqtisadiyyatın yenidən qurulmasında rəqabət potensialını artırmaq və iqtisadi qloballaşma şərtlərinə uyğunlaşdırmaq məqsədi daşıyır. Onun məqsədi kiçik və orta biznesin Azərbaycanın qarşısında duran sosial problemlərin həllinə töhfəsini artırmaqdır. Nəticədə KOB-lar daha fəal fəaliyyət göstərəcək, istehsalatda yeni iş yerləri yaradılacaq, əhalinin məşğulluq strukturu yaxşılaşdırılacaq, KOB-lar ölkənin ixracına daha çox töhfə verəcək, iqtisadi

fəaliyyətin regional strukturu yaxşılaşdırılacaq və ənənəvi innovativ funksiyalar kiçik və orta biznes üçün həyata keçiriləcək [6, s.197].

2.3. Ölkə daxili və ölkə xarici qlobal standartlaşmaya uyğun faiz dərəcələri

Faiz dərəcəsi kreditorun borcludan pul istifadəsinə görə tələb etdiyi faizdir, adətən illik faiz dərəcəsi ilə ifadə edilir. Faiz dərəcələri borcalma və kreditləşdirmə, investisiya qərarları və iqtisadi fəaliyyətin dəyərini müəyyən edir və maliyyə sisteminin əsas komponentidir.

Faiz dərəcələri üçün vahid qlobal standart yoxdur, çünki onlar müvafiq ölkənin iqtisadi şərtləri, mərkəzi bankın siyasətləri, inflyasiya dərəcəsi, müxtəlif iqtisadi, maliyyə və bazardakı tələb kimi amillərdən asılı olaraq geniş şəkildə dəyişə bilər. Lakin bütün dünyada ümumi istifadə olunan bəzi əsas faiz dərəcələri və anlayışlar var[37]:



Şəkil 2.1 Faiz dərəcələri bölgüsü

1. Mərkəzi Bankın faiz dərəcələri:

Faiz dərəcələri tez-tez iqtisadi şəraitə təsir etmək üçün bir vasitə kimi istifadə olunur. Mərkəzi bank pul siyasətinin qurulmasına cavabdehdir. Mərkəzi banklar tərəfindən istifadə edilən ən əhəmiyyətli iki faiz dərəcəsi var.

Siyasət dərəcəsi və ya baza dərəcəsi: Mərkəzi bankın kommersiya banklarından pul borcuna görə aldığı faizdir. Digər iqtisadi faiz dərəcələrini müqayisə etmək üçün istifadə olunur.

Depozit dərəcəsi: Mərkəzi bankda artıq ehtiyatların depozitinə görə banklara ödənilən faiz dərəcəsi.

2. Banklararası dərəcələr:

Bu, bankların bir-birinə borc vermək üçün bir-birindən tələb etdiyi dərəcədir. Bu banklararası dərəcələrdən ən çox tanınanı LIBOR (London Banklararası Təklif Faiz dərəcəsi): Manipulyasiya ilə bağlı narahatlıqlar səbəbindən artıq istifadə edilməməsinə baxmayaraq, LIBOR bir vaxtlar kreditlər, törəmə alətlər və istiqrazlar kimi müxtəlif maliyyə alətləri üçün qlobal standart faiz dərəcəsi idi.

3. Kommersiya tarifləri:

Bu, kommersiya banklarının müştərilərə müxtəlif kredit və depozit məhsulları təklif etdiyi məzənnədir. Bunlara ev krediti dərəcələri, fərdi kredit dərəcələri, biznes kredit dərəcələri və əmanət hesabı dərəcələri daxildir.

4. Dövlət istiqrazlarının gəlirləri:

Faiz dərəcələrinə dövlət istiqrazlarının gəlirləri də təsir edir. İnvestor bir istiqraz aldıqda, müntəzəm faiz ödənişləri və istiqrazın müddəti başa çatdıqda əsas məbləğin qaytarılması müqabilində hökumətə faktiki olaraq borc verir.

5. Effektiv illik Dərəcə (EAR):

Effektiv illik dərəcə mürəkkəb faizi hesablayır və beləliklə, kreditin həqiqi dəyərini və ya aktivin həqiqi qaytarılmasını daha yaxşı əks etdirir. Bəzi bölgələrdə buna illik Ekvivalent Qiymət də deyilir.

Nəzərə almaq lazımdır ki, iqtisadi şərait, pul siyasəti və maliyyə bazarlarında fərqliliklərə görə faiz dərəcələri ölkələr və ərazilər arasında əhəmiyyətli dərəcədə fərqlənə bilər. Bundan əlavə, faiz dərəcələrində dəyişikliklər istehlak xərcləri, biznes investisiyaları və mənzil bazarı kimi müxtəlif iqtisadi sektorlara təsir göstərə bilər[28, s76].

Ümumilikdə, faiz dərəcələri üçün vahid qlobal standart olmasa da, qlobal maliyyə sisteminin iştirakçıları üçün müxtəlif etalon dərəcələri və onların müxtəlif maliyyə mühitlərində istifadəsini anlamaq vacibdir.

Daxili və xarici faiz dərəcələri ölkənin iqtisadi şərtlərinə, mərkəzi bankın siyasətinə və qlobal maliyyə bazarının dinamikasına görə dəyişir. Daxili faiz dərəcələri müəyyən bir ölkənin iqtisadiyyatında müəyyən edilmiş faiz dərəcələrinə aiddir. Aşağıdakı amillər bu dərəcələrə təsir göstərir.

Pul siyasəti: Mərkəzi banklar daxili iqtisadi şəraitə təsir etmək üçün ABŞ-da federal fondların dərəcəsi və ya avro zonasında əsas siyasət dərəcəsi kimi siyasət dərəcələrindən istifadə edirlər. Bu dərəcələr daxili borc almaq və borc götürmək üçün nə qədər başa gəldiyinə təsir göstərir.

İnflyasiya: İnflyasiyaya cavab olaraq mərkəzi banklar tez-tez faiz dərəcələrini tənzimləyirlər. Qiymət sabitliyini qorumaq üçün inflyasiya artarsa, mərkəzi banklar faiz dərəcələrini artırmağa bilər.

İqtisadi şərtlər: İqtisadiyyat borclanma və xərcləri stimullaşdırmaq üçün yavaşladıqda faiz dərəcələri düşə bilər və həddindən artıq istiləşmə və inflyasiyanın qarşısını almaq üçün iqtisadiyyat güclü böyüdükdə yüksələ bilər.

Hökumət borcu: Dövlət istiqrazlarının gəlirləri faiz dərəcələrinə təsir edə bilər, tələbatın artması məhsuldarlığın azalmasına və buna görə də faiz dərəcələrinin aşağı düşməsinə səbəb ola bilər.

Xarici faiz dərəcələri:

Xarici faiz dərəcəsi xarici mərkəzi bank tərəfindən müəyyən edilmiş faiz dərəcəsi deməkdir. Bu faiz dərəcələri beynəlxalq kapital axınına, valyuta məzənnələrinə və qlobal maliyyə bazarlarına təsir göstərir.

Qlobal iqtisadi şərait: Qlobal iqtisadi meyillərə əsasən, ölkələr tez-tez faiz dərəcələrini tənzimləyirlər. Məsələn, kapital axınının qarşısını almaq üçün iri iqtisadiyyatlar öz faiz dərəcələrini artırarsa, digər ölkələr də bundan nümunə götürə bilər.

Valyuta məzənnələri: Valyuta məzənnələrinə ölkələr arasında faiz dərəcələrindəki fərqlər təsir edə bilər. Bir ölkədə daha yüksək faiz dərəcələri valyutaları gücləndirərək kapital axını cəlb edə bilər.

İnvestisiya imkanları: Xarici investorları cəlb edici investisiya imkanları təklif edən ölkələrə cəlb etmək üçün xaricdə daha yüksək faiz dərəcələrindən istifadə edilə bilər.

Mərkəzi bankın siyasəti: ABŞ Federal Ehtiyat Sistemi, Avropa Mərkəzi Bankı və digər əsas mərkəzi bankirlərin qlobal faiz gözləntilərinə təsir etmək potensialı var.

Qlobal maliyyə sabitliyi: Qlobal hadisələr investorların əhval-ruhiyyəsini dəyişdirə və maliyyə böhranları və ya geosiyasi gərginliklər kimi xarici faiz dərəcələrinə təsir göstərə bilər[37].

Əhəmiyyətli olanı da qeyd etmək lazımdır ki, məzənnə dəyişikliyi beynəlxalq investorlar üçün effektiv gəlirlərin müəyyən edilməsində mühüm rol oynayır. Xarici bazarlara investisiya qoyarkən investorlar həm faiz dərəcələri fərqlərini, həm də valyuta dəyərlərində potensial dəyişiklikləri nəzərə almalıdırlar. Daxili və xarici faiz dərəcələrinə kompleks iqtisadi amillər, mərkəzi bankın siyasəti və qlobal bazar dinamikası təsir edir. Bu faiz dərəcələri həm daxili, həm də beynəlxalq səviyyədə iqtisadi fəaliyyətə, investisiya və maliyyə qərarlarına əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərir.

1. Azərbaycan Mərkəzi Bankının (AMB) əsas məzənnəsi:

Azərbaycan Mərkəzi Bankı “uçot dərəcəsi” kimi tanınan əsas siyasət dərəcəsinə müəyyən edir. Bu dərəcə ölkədəki digər faiz dərəcələri üçün etalon rolunu oynayır və mərkəzi bankın pul siyasəti mövqeyini əks etdirir. Uçot

dərəcəsinin dəyişməsi bütün iqtisadiyyatda borclanma və borclanma xərclərinə təsir göstərə bilər.

2. Kommersiya Bankının Kredit və Depozit Faizləri:

Azərbaycanda kommersiya bankları müxtəlif faiz dərəcələri ilə müxtəlif kredit və depozit məhsulları təklif edir. Bu dərəcələr kreditin və ya əmanətin növündən, müddətindən, borcalanın və ya əmanətçinin kredit qabiliyyətindən asılı olaraq dəyişə bilər.

3. İnflyasiya dərəcəsi:

Bir çox ölkələrdə olduğu kimi Azərbaycanda da faiz dərəcələrinə inflyasiya təsir edir. Yüksək inflyasiya dərəcələri qiymət sabitliyini qorumaq və valyutanın dəyərini qorumaq üçün daha yüksək faiz dərəcələrinə səbəb ola bilər.

4. İqtisadi şərtlər:

Faiz dərəcələrinə Azərbaycanın ümumi iqtisadi şərtləri, o cümlədən iqtisadi artım, işsizlik səviyyəsi və ticarət balansını kimi amillər təsir edə bilər.

5. Xarici valyuta məzənnələri:

Valyuta məzənnələri, xüsusən də valyuta sabitliyi və ya Azərbaycan manatının dəyəri ilə bağlı narahatlıqlar olduqda, faiz dərəcələrinə də təsir edə bilər.

Pul siyasətinin əməliyyat çərçivəsinin əsas elementlərindən biri qısamüddətli faiz dərəcələrinin diapazonudur. Bu diapazon qısamüddətli banklararası faiz dərəcələrinin bu diapazonda hərəkətini təmin etməlidir. Mərkəzi bankın likvidlik əməliyyatlarında faiz dərəcələrinin iyerarxiyası da faiz dahlizi ilə müəyyən edilir[35,].

Mərkəzi bank faiz dahlizi üç parametrdən ibarətdir: uçot dərəcəsi, tavan(yuxarı həd) və mərtəbə(aşağı hədd). Sterilizasiya yönümlü daimi alətlərdən bir günlük depozit əməliyyatının faizi faiz dahlizinin aşağı həddidir. 1 günlük likvidliyin təmin edilməsi üçün daimi alətlərdən əks-REPO əməliyyatlarının faizi faiz dahlizinin yuxarı həddidir.

Faiz dəhlizinin əsas parametri uçot dərəcəsidir. Uçot dərəcəsinin açıqlanması ilə mərkəzi bankın məqsədi banklararası bazarda qısamüddətli faiz dərəcələrini həmin rəqəmə yaxınlaşdırmaqdır.

Sterilizasiya məqsədi ilə qısamüddətli açıq bazar əməliyyatları faiz dəhlizinin aşağı həddi ilə uçot dərəcəsi arasında olan faiz dərəcələri ilə aparılır. Likvidlik təmin edən qısamüddətli açıq bazar əməliyyatları uçot dərəcəsi ilə dəhlizin yuxarı həddi arasında faiz dərəcələri ilə aparılır.

Azərbaycan Mərkəzi Bankı 2023-cü ilin iyul iclasında əsas yenidən maliyyələşdirmə dərəcəsinə dəyişməyərək 9% səviyyəsində saxlayıb, həmçinin inflyasiyanın yavaşlaması siqnalları fonunda aşağı həddi 7,5% və yuxarı həddi 10% olmaqla faiz dərəcəsi dəhlizini saxlayıb. 2023-cü ilin iyununda Azərbaycanda illik inflyasiya əvvəlki ayda 13,1%-dən ardıcıl dördüncü ayda 12,7%-ə enib; Digər tərəfdən, ərzaq inflyasiyası 15,1% olub, son 18 ayın ən aşağı səviyyəsidir. Mərkəzi Bank həmçinin antiinflyasiyaya qarşı pul siyasətinə sadıq qaldığını və inflyasiyaya təsir imkanlarının artırılmasına yönəlmiş islahatları davam etdirdiyini bəyan edib [22, s890].

III FƏSİL AZƏRBAYCANDA RƏQABƏT QABİLİYYƏTİNİN ARTIRILMASI YOLLARI VƏ İNKİŞAF İSTİQAMƏTLƏRİ

3.1. Azərbaycanın İnnovasiyalar KOB-larının rəqabətqabiliyyətliliyinin artırılmasının əsas şərti kimi

Dünya iqtisadiyyatının və Azərbaycan iqtisadiyyatının hazırkı inkişaf mərhələsi artan rəqabət və innovasiya fəaliyyətinin iqtisadi artım templərinə artan təsiri ilə xarakterizə olunur. Dünya bazarında əqli əməyin məhsulları digər məhsul növləri ilə müqayisədə daha yüksək qiymətə malikdir. Bazar innovasiyaların geniş tətbiqi üçün şəraitin yaradılması, onun açıqlığı və artan rəqabət sayəsində innovasiya fəaliyyətinin gücləndirilməsi zərurətini diktə edir.

Müəssisələrin inkişafının indiki mərhələsində elmi-texniki inqilab iqtisadiyyatın aparıcı sahələrinin formalaşmasında əsas amilə çevrilmişdir. Onun təsiri altında istehsalın və istehlakın texniki bazası sürətlə yenilənir, xammal çevrilir, istehsal olunan məhsullar daim təkmilləşdirilir, onların çeşidi artır, yeni məhsul növlərinin öyrənilməsi və tədqiqi prosesi sürətlənir. Ən son məhsulların yaradılması və istehsala tətbiqi şirkətlər üçün rəqabət qabiliyyətini artırmaq və istehsal olunan məhsulların həyat dövrlərinin uyğunsuzluğundan asılılığını aradan qaldırmaq üçün vacibdir. Müasir şəraitdə məhsulların təkmilləşdirilməsi kifayət qədər sürətlə baş verir[20,s 152]. Yeni texnologiyaların tətbiqi müasir müəssisənin bazar rəqabət qabiliyyətinin artırılmasının açarıdır, bu, istehsalın səmərəliliyinin artırılması, istehsal olunan məhsulların və xidmətlərin keyfiyyətinin yüksəldilməsi üçün əsas istiqamətlərdən biridir. İnnovasiya fəaliyyətinin əsas istiqaməti ilk növbədə yeni mal və xidmətlərin istehsalı ilə bağlıdır. Rəqabət qabiliyyətinin artırılması amili kimi innovasiya yeni və ya təkmilləşdirilmiş məhsul şəklində həyata keçirilən innovasiyanın son nəticəsidir və sonradan praktikada tətbiq etmək üçün istifadə edilə bilər.

KOB-ların fəaliyyəti bütün inkişaf etmiş iqtisadiyyatlarda istehsal və böyümə proseslərində böyük töhfə verir. KOB-ların bu rolu onunla bağlıdır ki,

KOB-ların biznes təşəbbüsü çox vaxt innovasiya ilə nəticələnir və bu, digər tərəfdən müasir iqtisadiyyatlarda iqtisadi artım və rəqabətqabiliyyətinin artırılmasına şərait yaradan amillərdən biridir. Biznes mühitinin kiçik və orta sahibkarlığın ehtiyaclarına uyğun olaraq inkişaf etdiyi iqtisadiyyatlarda iqtisadi siyasətlərin qəbulu və həyata keçirilməsi yeni siyasət tədbirlərinin kiçik və orta sahibkarlara necə təsir edəcəyini, onların daha çevik, eyni zamanda daha həssas olmasını nəzərə alır.

Azərbaycanda iqtisadi artım prosesində KOB-ların əhəmiyyətini izah edən bir neçə səbəb var. Çox vaxt KOB-lar ən son texnologiyaların (məsələn, biotexnologiya) uğurlu yayılmasını həyata keçirə bilirlər. Bundan əlavə, KOB-lar nisbətən kiçik, lakin ixtisaslaşmış bazarların ehtiyaclarını daha effektiv şəkildə ödəyə bilirlər. KOB-lar çevikliyi, bazar dəyişikliklərinə uyğunlaşa bilməsi, eləcə də məşğulluğa və bilik mübadiləsinə təsirinə görə ölkənin iqtisadi artımına və rəqabət qabiliyyətinə müsbət təsir göstərməkdədir [5, s.116].

İnnovasiya tərəqqi, inkişaf və uğur üçün kritik tərkib hissəsidir. Yaradıcılıq innovasiyanın ayrılmaz hissəsidir, lakin innovasiya eyni zamanda problemi həll etmək və ya həyatımızı yaxşılaşdırmaq üçün yeni ideyaların strateji tətbiqini də əhatə edir və çox vaxt yol göstərən şirkətlərdir. İnnovasiyalar rəqibləri üstələmək və biznes sahəsində görkəmli şirkət olmaq imkanı verməkdədir. İnnovasiya zehniyyəti həm də iş səyahətiniz boyunca qaçılmaz olaraq ortaya çıxacaq gözlənilməz imkanlara və problemlərə daha yaxşı cavab verməyə imkan verir. Biznesinizin hər aspektində innovasiya təfəkkürünün yerləşdirilməsinin əsasını başa düşməyin ən yaxşı yolu innovasiyanın müştərilər üçün dəyər yaratdığını və şirkətlər eksponent olaraq böyüməsi və uğur qazanması üçün katalizator təmin etdiyini dərk etməkdir. İnnovasiya bir çox müxtəlif yollarla müştərilər üçün dəyər yarada bilər, o cümlədən məhsul və ya xidməti daha ucuz, daha sürətli, daha faydalı, funksional, etibarlı, davamlı və ya bəlkə də daha yaxşı dizayn etmək kimi yeniliklər təqdim edə bilər [26, s.545]. KOB-lar üçün innovasiya çox vaxt yeni məhsul və ya xidmətlərin inkişafı və ya mövcud olanların təkmilləşdirilməsi ilə

bağlıdır. Bu, həmçinin yeni proseslərin tətbiqi və ya mövcud proseslərin təkmilləşdirilməsi ilə bağlı ola bilər. İnnovasiyalar çox vaxt texnologiya tərəfindən idarə olunur, lakin bu, mütləq deyil. Müştəri ehtiyacları və ya tələbləri də bazarda dəyişikliklərə və ya sadəcə olaraq rəqiblərdən fərqli və ya daha yaxşı olmaq istəyinə səbəb ola bilər.

İnnovasiyanın təkamülü sosial qəbulla nəticələnən və qeyri-ortodoks və integrasiya olunmuş düşüncə tələb edən hərəkətlərin yüksək mürəkkəbliyi ilə xarakterizə olunur [27, s10]. Beləliklə, innovasiya termini iqtisadi cəhətdən satıla bilən və birbaşa pul təsirinə malik olmayan, lakin həyat qabiliyyətli və təşkilatlar daxilində istifadə olunan yeni texnoloji, iqtisadi, sosial və təşkilati həlləri əhatə edir. İnnovasiyanın inkişafı prosesi digər amillərlə yanaşı, fəaliyyət sektorundan və ya şirkətin ölçüsündən asılı olaraq biznesdən biznesə fərqlənə bilər. Kiçik və orta müəssisələrdə (KOB) innovasiyaların necə baş verdiyini başa düşmək üçün iki əsas proses göstərilir: yeni biliklərin əldə edilməsi və mal və xidmətlərin istehsal xətləri üzərində işin yeni üsulunun layihələndirilməsi. Buna görə də, yeni istehsal prosesini təmin edən idarəetmə sistemlərinin inkişafı və təşkilati resursların istifadəsi üçün tətbiq oluna bilən biliklər olan subyektiv kapital innovasiyanın ortaya çıxması üçün araşdırılmalıdır [29, s.224].

Rəqabət qabiliyyəti, bir sektorun eyni ölkədəki digər sektorlara və ya digər ölkələrin eyni sektorlarına nisbətən daha yüksək gəlir və məşğulluq yaratmaq gücü kimi müəyyən edilə bilər. Başqa sözlə, bir ölkənin və ya müəssisənin istehsal etdiyi malların qiymət, keyfiyyət, dizayn, etibarlılıq və vaxtında çatdırılma baxımından digər ölkələrin və ya müəssisələrin malları ilə rəqabət apara bilməsi deməkdir [11, s.30]. Rəqabətqabiliyyətlilik anlayışını bazar iqtisadiyyatı şəraitində müəssisənin rəqabət təzyiqinə tab gətirmək qabiliyyəti kimi də müəyyən etmək olar. Başqa sözlə, rəqabət qabiliyyətinin mövcudluğu və ölçülməsi rəqiblərin olmasını tələb edir. Bu nöqtəyi-nəzərdən baxsaq, rəqabət gücü mütləq deyil, nisbi mənada müəyyən edilə bilən bir güc kimi meydana çıxır.

Rəqabət qabiliyyətini təkbaşına rəqabət gücü ilə məşğul olmaq yox, rəqiblərə görə müəyyən etmək daha dəqiq vəzifədir. Faktiki və ya potensial rəqiblərin olmadığı mühitdə rəqabətqabiliyyətlilik anlayışı mənasını itirir. Buna görə də rəqabət qabiliyyəti faktiki və ya potensial rəqiblərlə birlikdə mövcud olan bir anlayışdır [12, s.106]

KOBİ texnoloji innovasiyası mövcud məhsullardan fərqli olan hər hansı yeni kəşfə və ya mövcud texnologiyaların gələcək inkişafına aiddir. Texnoloji innovasiya köklü yenilik və artan innovasiyadan ibarətdir. Radikal innovasiya yeni proseslərin kəşfindən, yeni məhsul və xidmətlərin kəşfindən, yeni bazarlarda yeni imkanlardan istifadə etməkdən və yeni paylama kanallarını inkişaf etdirməkdən ibarətdir. Artan innovasiyalar mövcud məhsul və xidmətlərin təkmilləşdirilməsindən, mövcud proseslərə və məhsullara kiçik uyğunlaşmaların tətbiqindən, cari bazarda miqyas iqtisadiyyatının artırılmasından və mövcud müştəri xidmətlərinin genişləndirilməsindən ibarətdir. Texnoloji yenilik KOB-lar üçün rəqabət üstünlükləri təmin edə bilər [36, s.165]. İnnovasiyalar bazar dəyişikliklərinə çevik olduqları üçün KOB-ların xüsusilə tanınan xüsusiyyətidir. İnnovativ fəaliyyətlər və KOB-lar bir-biri ilə sıx bağlıdır – KOB-lar dinamik və rəqabətli mühitdə rəqabətə davamlı qalmaq, inkişaf etmək və uzunmüddətli mövcudluğunu təmin etmək istəyirlərsə, innovativ fəaliyyətlərlə məşğul olmalıdırlar.

Müasir şəraitdə baş verən sürətli inkişaf nəticəsində informasiya texnologiyaları və rəqabət anlayışı keçmişlə müqayisədə daha çox qarşılıqlı əlaqədə olub, iqtisadi həyatda hadisələrə təsir göstərüb. İnnovasiya texnologiyaları əvvəlkindən daha çox iqtisadi və sosial sahələri formalaşdırmaq və istiqamətləndirmək gücünə malikdir. İnnovasiya texnologiyaları istifadə etdikləri hər bir sahədə ənənəvi metodlara ciddi təsir edir və dəyişir. İnnovasiya texnologiyalarının təsir etdiyi və dəyişdiyi sahələrdən biri də bazarlar və bazarlarda yaranan rəqabət olmuşdur. Rəqabətin xarakterində, hüdudlarında və

metodunda köklü dəyişikliklər baş verdi. Bu dəyişikliyə səbəb olan dinamika qloballaşma, informasiya texnologiyaları və yeni iqtisadiyyat idi. Nəticədə dünya sərhədlərin itdiyi böyük bir bazara çevrildi; Müəssisələr keçmişlə müqayisədə daha geniş ərazidə və daha çox rəqiblə rəqabət aparmalı olublar[13].

İqtisadiyyatların əsasını təşkil edən KOB-lar üçün bu yeni vəziyyət həm yeni imkanlar, həm də fərqli təhlükələr yaratmışdır. Rəqabət sərhədlərinin itdiyi milli və qlobal bazarlarda KOB-lar öz rəqibləri ilə rəqabət aparmaq və davamlı rəqabət üstünlüyü əldə etmək üçün informasiya texnologiyalarından əvvəlkindən daha çox istifadə etməlidirlər. İndi KOB-ların qlobal bazarlarda köhnə üsullarla rəqibləri ilə rəqabət aparması qeyri-mümkün hala gəlib [34, s.85]. KOB-lar hər mərhələdə informasiya texnologiyalarından istifadə etməklə və İT-nin yaratdığı yeni alətlərdən və imkanlardan istifadə edərək rəqibləri ilə rəqabət apara bilməlidirlər. Bu mənada kiçik və orta müəssisələrin informasiya texnologiyaları sahəsindəki inkişafı izləməsi və rəqabət baxımından bu inkişafı müəssisə daxilində yer alması vacibdir.

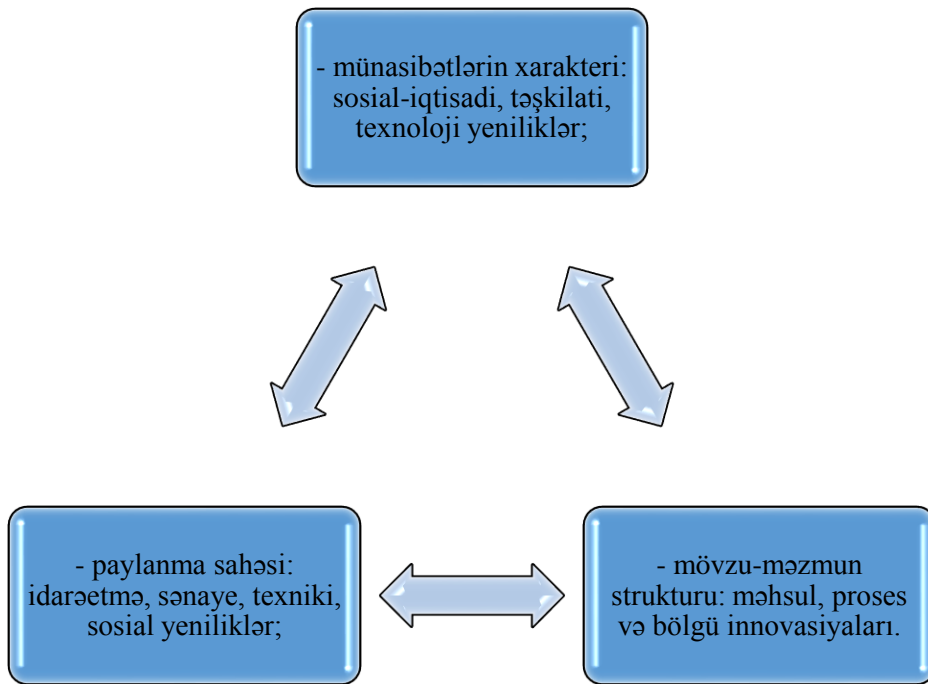
Beləliklə, bazar subyektlərinin rəqabət mübarizəsində sağ qalmasına innovativ fəaliyyət kömək edir. Rəqabət və innovasiya bir-birini tamamlayır, çünki:

- Birincisi, rəqabət bazanın texniki yeniliklərə həssaslığının əsas amilidir.
- İkincisi, rəqabət sahibkarı daim istehlakçıların ehtiyac duyduğu və onların tələbatını ödəyə biləcəyi yeni məhsul və xidmətlərin növlərini axtarmağa və tapmağa məcbur edir.
- Üçüncüsü, rəqabət sahibkarların istehlakçıları saxlamaq üçün bazar qiymətləri ilə yüksək keyfiyyətli məhsulları mənimsəməyə çalışmasına kömək edir.

Dördüncüsü, rəqabət istehsalın ən səmərəli üsullarından istifadəni stimullaşdırır.

- Beşincisi, rəqabət sahibkarları istehlakçıların istəklərinə tez cavab verməyə məcbur edir.

- Altıncı, rəqabət ağır və məhsuldar işləyənlərə yüksək gəlir gətirir [18, s.317]. Müəssisələrin rəqabət qabiliyyətinə təsir edən innovasiyalar aşağıdakı meyarlara görə təsnif edilir:



Şəkil 3.1 İnnovasiyaların rəqabət qabiliyyətinə görə təsnifi

Bəzi iqtisadçılar qeyd edirlər ki, innovasiyanın rəqabət qabiliyyətinə ən mühüm təsiri rəqabət üstünlüklərinin saxlanma müddətinin artmasıdır. Rəqabət üstünlüyünün davamlılıq dərəcəsi rəqabət üstünlüyünün mənbələri və onların davamlı təkmilləşdirilməsi və genişləndirilməsi imkanları ilə müəyyən edilir [16, s.193]. Azərbaycanda KOB-ların innovasiyaların tətbiqindən rəqabətqabiliyyətlilik baxımından aşağıdakı təsirlər əldə edilə bilər:

- 1) məhsulun rəqabət qabiliyyətinin artırılması, qısa və ortamüddətli perspektivdə rəqabət üstünlüklərinin yaradılması;

- 2) uzunmüddətli perspektivdə rəqabət üstünlükləri yaradan yeni ehtiyacların aşılması;
- 3) istehsalın səmərəliliyinin artırılması, əmtəə kütləsinin rəqabət qabiliyyətinin müəssisəyə çevrilməsi.

Yekun olaraq qeyd etmək olar ki, innovasiya şirkətlərin inkişafında getdikcə daha mühüm rol oynayır. Bugün yeniliklər şirkətin rəqabət üstünlüyünün əsas elementidir. İnnovasiyanın rəqabətqabiliyyətlilik elementlərinə təsiri, onların müsbət modifikasiyalarının formalaşması: məhsulun keyfiyyətinin yaxşılaşdırılması, maya dəyərinin aşağı salınması, qiymətlərin müəyyən edilməsi, dövrüyyənin yaxşılaşdırılması, innovasiya fəaliyyətinin aktivləşdirilməsi şirkətlərin rəqabət qabiliyyətinin artmasına səbəb olur [30, s154].

3.2. Fors-major hallarda Azərbaycanı rəqabət qabiliyyətinin inkişafına təsir edən amillər

“Fors-major” (fransızca “üstün qüvvə”) müqavilədə iştirak edən tərəflərin nəzarətindən kənarında olan və onların müqavilə öhdəliklərini yerinə yetirməsinə maneə olan, ölkənin iqtisadi və sosial fəaliyyətini poza biləcək, ölkənin nəzarətindən kənarında olan gözlənilməz və qaçınılmaz hadisələr başa düşülür. Çox vaxt bu hadisələr təbii fəlakətlər və ya xarici amillər kimi qəbul edilir ki, bizim onları proqnozlaşdırmaq və ya qarşısını almağımız mümkün deyil. Normal biznes fəaliyyətinə maneə olan, müəssisənin nəzarəti altında olmayan, rəqabət və inkişafa təsir göstərən gözlənilməz haldır. Müqavilələrdə məsuliyyətlə bağlı bu cür hadisələrlə necə davranılacağını müəyyən etmək üçün “forcemajor” bəndinin olması normal haldır[31].

COVID 19 pandemiyası bütün dünyada şirkətlərə, sənayelərə və iqtisadiyyatlara geniş yayılmış və genişmiqyaslı təsirləri olan fors-major

hadisənin əsas nümunəsidir. COVID-19 pandemiyası zamanı fors-major hadisənin təsir göstərdiyi bəzi sahələrə nəzər salaq:

- Səyahət və Turizm;
- Sağlamlıq və Təhlükəsizlik Mülahizələri;
- İstehlakçı Davranışı və Tələb;
- Uzaqdan İş və Rəqəmsal Transformasiya;
- Təchizat Zəncirləri və İstehsalat;
- Maliyyə Təsiri;
- İşçi qüvvəsi və işsizlik;
- Hüquqi və Müqavilə Nəticələri;
- Hökumətin müdaxilələri.

COVID-19 pandemiyası fors-major hadisələrin iqtisadiyyatları necə poza biləcəyini, istehlakçı davranışını dəyişdirə biləcəyini, texnologiyanın tətbiqini sürətləndirə biləcəyini və sənayeləri yenidən formalaşdırma biləcəyinin güclü bir nümunəsidir.

Fors-major hadisələri müəssisələrin və hətta bütün sənaye sahələrinin rəqabət qabiliyyətinə əhəmiyyətli təsir göstərə bilər. Bu halların effektiv şəkildə idarə edən müəssisələr uzunmüddətli perspektivdə rəqabətə davamlı mövqe tutaraq daha güclü və dayanıqlı olurlar. Fors-major hadisəsindən sonra rəqabət qabiliyyətinin necə inkişaf etdiyini qiymətləndirərkən aşağıdakı bir neçə amil diqqətə alınır[25, s32]:

-Hadisənin xarakteri və şiddəti: Fors-major hadisənin xarakteri və hadisənin şiddəti həlledici rol oynayır. Müəssisələr təbii fəlakətlər, siyasi iğtişaşlar və iqtisadi böhran kimi hadisələrdən müxtəlif dərəcədə təsirlənə bilər. Buna görə hansı hadisə ilə məşğul olduğunuzu bilmək vacibdir.

-Hazırlıq və dayanıqlılıq: Şirkətlər güclü risklərin idarə edilməsi və fəvqəladə hallar planlarına malik olduqda, fors-major hadisələri ilə mübarizə aparmaq üçün daha yaxşı mövqe tuturlar. Hazırlanmış bir təşkilat insidentlərin təsirini azalda, daha tez bərpa oluna və rəqabət qabiliyyətini saxlaya biləcək.

-Təchizat zəncirinin pozulması: Xammalın, komponentlərin və hazır məhsulların mövcudluğuna təsir edən tədarük zəncirinin pozulması fors-major hadisələr nəticəsində yarana bilər. Şirkətlərin şaxələndirilmiş təchizatçıları və alternativ tədarük strategiyaları varsa, uyğunlaşmaq və rəqabət qabiliyyətini saxlamaq ehtimalı daha yüksəkdir.

-Çeviklik və uyğunlaşma: Çevik və uyğunlaşa bilən təşkilatlar gözlənilməz pozuntulara cavab vermək üçün necə strategiya və fəaliyyət göstərdiklərini tez dəyişə bilər. Bu, məhsulların istehsal üsulunun dəyişdirilməsini, paylama kanallarının dəyişdirilməsini və ya hətta müvəqqəti olaraq başqa bir məhsul xəttinə keçidi əhatə edə bilər.

-Maliyyə gücü: Fors-major hadisələrin idarə edilməsində şirkətin maliyyə sağlamlığı mühüm rol oynayır. Güclü maliyyə ehtiyatları olan şirkətlər, fasilələr nəticəsində yaranan itirilmiş gəlirlər və ya daha yüksək xərclər kimi maliyyə yüklərinə tab gətirmək üçün daha yaxşı təchiz olunmuşdur.

-Ünsiyyət və şəffaflıq: Fəvqəladə hallar zamanı bütün maraqlı tərəflərlə açıq ünsiyyət xətləri qorunmalıdır. Güvən yaratmaq və münasibətləri qorumaq, baş vermiş vəziyyəti izah etmək, bərpa planları və gözlənilən vaxt qrafikləri haqqında şəffaf ünsiyyət vasitəsinə ehtiyac vardır.

-İnnovasiya və texnologiya: Texnologiya və innovasiyaları güclü olan müəssisələr pozulma qarşısında yeni fəaliyyət yolları tapa bilərlər. Bura müştəriləri ilə əlaqə saxlamağa kömək edən uzaqdan iş həlləri, e-ticarət platformaları və ya rəqəmsal xidmət göstərilməsi üsulları daxil ola bilər.

-Tənzimləyici və hüquqi mülahizələr: Bəzi fors-major hadisələri ilə bağlı hüquqi və ya tənzimləyici təsirlər ola bilər. Bir şirkətin bərpa və rəqabət qabiliyyətinə uyğunluğu təmin edərkən bu aspektləri gəzməklə təsir edə bilər.

-Rəqiblərin cavabları: Şirkətin rəqabət qabiliyyətinə fors-major hadisə zamanı rəqiblərin qəbul etdiyi strategiyalar təsir edə bilər. Rəqabət mənzərəsindəki dəyişiklikləri tez müəyyən edə və onlara cavab verə bilən şirkətlər rəqabət üstünlüyünə malik ola bilər.

-Uzunmüddətli təsir: Fors-major hadisələri həm qısa, həm də uzunmüddətli təsirlərə malik ola bilər. İstehlakçı davranışında, bazar dinamikasında və sənaye tendensiyalarında potensial uzunmüddətli dəyişiklikləri gözləməklə, müəssisələr rəqabət üstünlüyü əldə edə biləcəklər.

-Reputasiyanın idarə edilməsi: Şirkətin reputasiyası onun fors-major hadisəsini necə idarə etməsindən təsirlənə bilər. Rəqabət qabiliyyəti üçün kritik əhəmiyyət kəsb edən müsbət brend imicini saxlamaq etik, məsuliyyətli və empatik davranmaqla əldə edilə bilər.

Ümumiləşdirsək, təşkilatın fəlakətlər qarşısında rəqabət qabiliyyətini saxlamaq qabiliyyəti onun hazırlığından, davamlılığından, uyğunlaşma qabiliyyətindən, maliyyə imkanlarından, kommunikasiya strategiyasından və hadisənin daha geniş kontekstindən asılıdır. Öncədən planlaşdırma və strateji qərarlar qəbul etmək çətin anlarda mənfi təsirləri azaltmaq və inkişaf imkanlarını müəyyən etmək üçün çox vacibdir.

Fors-major hadisələri çox vaxt məhdud resursları və çevikliyi səbəbindən kiçik və orta biznesə (KOB) əhəmiyyətli təsir göstərə bilər. Məhdud resursları və çevikliyi səbəbindən fors-major hadisələri KOB-lara qeyri-mütənasib şəkildə təsir edə bilər. KOB-lar risklərin idarə edilməsi strategiyasında fəal olmalı, təchizat bazalarını şaxələndirməli, rəqəmsal imkanlarını gücləndirməli və müştərilər və maraqlı tərəflərlə açıq ünsiyyət saxlamalıdırlar. Bundan əlavə,

hökumətlər və dəstəkləyici təşkilatlar kiçik və orta müəssisələrə fors-major hadisələrin yaratdığı çətinliklərin öhdəsindən gəlməyə kömək etmək üçün dəstək və resursların təmin edilməsində rol oynaya bilər[23, s.9].

Bütün ölkələrdə olduğu kimi, Azərbaycanın rəqabət qabiliyyəti də fors-major hərəkatlərdən əhəmiyyətli dərəcədə zərər çəkə bilər. Azərbaycan üçün də təbii fəlakətlərin təsiri fəlakətin xarakterindən, dövlətin hazırlığından və reaksiya mexanizmlərindən, iqtisadiyyatın və qurumların möhkəmliyindən, biznes və fiziki şəxslərin dəyişikliklərə uyğunlaşma qabiliyyətindən asılıdır. Bu hadisələr ümumi biznes mühitinə təsir edərək iqtisadiyyatın müxtəlif sektorlarını narahat edə bilər. Mənfi təsirləri azaltmaq və fors-major hadisələrindən sonra bərpa və böyüməni təşviq etmək üçün effektiv planlaşdırma, risklərin idarə edilməsi və maraqlı tərəflər arasında əməkdaşlıq vacibdir. Aşağıdakılar Azərbaycanın rəqabət qabiliyyətinin inkişafına təsir edə biləcək amillərdən bəziləridir:

-İqtisadi müxtəliflik: Neft və qaz ixracı Azərbaycan iqtisadiyyatının əsasını təşkil edir. Qlobal neft qiymətlərinin dəyişkənliyi və neft hasilatının kəsilməsi ölkənin gəlirlərinə və iqtisadi sabitliyinə ciddi təsir göstərə bilər. İqtisadiyyatın digər sektorlara, o cümlədən kənd təsərrüfatı, texnologiya və turizmə şaxələndirilməsi rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsi üçün mühüm əhəmiyyət kəsb edəcək.

-Rəqəmsal transformasiya: fasilələr zamanı çeviklik və rəqabət qabiliyyəti rəqəmsal texnologiyaların tətbiqi ilə yaxşılaşdırıla bilər. Fors-major hadisələrin tətbiq etdiyi fiziki məhdudiyyətlərə baxmayaraq, e-ticarət, uzaqdan işləmə və rəqəmsal xidmətin çatdırılması davam edə bilər.

-Xarici investisiya və ticarət: Xarici investisiya və ticarət fəaliyyətləri fors-major hadisələrlə pozula bilər. Mənfi təsirlərin azaldılması və iqtisadi rəqabət qabiliyyətinin qorunmasına əlverişli investisiya mühitinin saxlanması, ticarət tərəfdaşlarının şaxələndirilməsi və diplomatik münasibətlərin gücləndirilməsi ilə nail olmaq olar.

-Dövlət-özəl sektor əməkdaşlığı: Fors-major hadisələr zamanı hökumət və özəl sektor arasında sıx əməkdaşlıq çox vaxt tələb olunur. Problemlərin idarə edilməsinə və rəqabət mühitinin saxlanmasına dövlət-özəl tərəfdaşlıq və məlumat mübadiləsini təşviq etməklə nail olmaq olar.

-Turizm sektoru: Azərbaycan öz turizm sektorunun inkişafına sadıqdır. Təhlükəsizlik problemləri, fəlakətlər və ya sağlamlıq böhranları kimi təbii hərəkətləri turizm axınına təsir göstərə bilər. Güclü daxili turizm bazası qurmaqla və fəvqəladə hallar planlarını həyata keçirməklə sektor daha tez geri qayıda bilər.

-Qlobal təchizat zəncirləri: Qlobal təchizat zəncirləri, həm idxal, həm də ixrac, fors-major hadisələr nəticəsində pozula bilər. Müəssisələr xarici təchizatçılardan asılılığını azaltmaq üçün təchizatçıları şaxələndirməyə və yerli olaraq satın almağa baxmalıdırlar.

-Enerji təhlükəsizliyi: Azərbaycanın enerji sektorunun əhəmiyyətini nəzərə alaraq, fors-major hadisələr zamanı enerji təhlükəsizliyinin təmin edilməsi vacibdir. Enerji davamlılığı və rəqabət qabiliyyəti enerji mənbələrinin şaxələndirilməsi və bərpa olunan enerjiyə sərmayə qoyuluşu ilə gücləndirilə bilər.

-İnfrastrukturun dayanıqlılığı: Nəqliyyat şəbəkələri, enerji obyektləri və kommunikasiyalar daxil olmaqla ölkənin infrastrukturunu fəlakətlərə qarşı həssas ola bilər. Təhlükələri minimuma endirmək və rəqabət qabiliyyətini qorumaq üçün bu kritik infrastrukturun davamlılığını və ehtiyatını təmin etmək vacibdir.

-İnstitusional hazırlıq: Hökumətin fors-major hadisələrə vaxtında və effektiv şəkildə reaksiya vermək bacarığı çox vacibdir. Dəqiq müəyyən edilmiş siyasətlər, tənzimləyici çərçivələr və fəvqəladə hallar planları vasitəsilə pozulmaları minimuma endirmək və rəqabət qabiliyyətini dəstəkləmək olar.

-Reputasiyanın idarə edilməsi: Azərbaycanın beynəlxalq nüfuzuna onun fors-major hadisələrə reaksiyası təsir edə bilər. Böhranlar zamanı şəffaf ünsiyyət,

məsuliyyətli idarəetmə və etik davranış vasitəsilə müsbət imic qorunub saxlanıla və investisiya cəlb oluna bilər.

-Kənd təsərrüfatı və ərzaq təhlükəsizliyi: Azərbaycan iqtisadiyyatında kənd təsərrüfatı mühüm rol oynayır. Məhsul məhsuldarlığına və ərzaq təhlükəsizliyinə fəlakətlər, iqlim dəyişkənliyi və təbii fəlakətlər təsir edə bilər. İnteraktivlərin kənd təsərrüfatının davamlılığına, davamlı təcrübələrə və fəlakətlərə hazırlığa yönəldilməsi rəqabətqabiliyyətlik üçün vacibdir.

-Regional əməkdaşlıq: Qonşu ölkələr və regional təşkilatlarla əməkdaşlıq təbii fəlakətlərə cavab vermək üçün resursların, təcrübənin və ən yaxşı təcrübələrin mübadiləsini asanlaşdırma bilər.

Son olaraq, iqtisadiyyatın şaxələndirilməsi, infrastrukturun dayanıqlılığı, strateji siyasətin planlaşdırılması və dövlət-özəl sektor əməkdaşlığını əhatə edən vahid yanaşma fors-majör hallar zamanı Azərbaycanın rəqabət qabiliyyətini qorumaq üçün vacibdir.

3.3. KOB-ların rəqabətqabiliyyətinin artırılmasında Azərbaycanda “Dövlət-sahibkarlıq” əməkdaşlığının genişləndirilməsi istiqamətləri

Ölkəmizin iqtisadiyyatın və sahibkarlığın inkişafı üçün unikal taleyi var. Sahibkarlığın və sahibkarlıq fəaliyyətinin formalaşması üçün əsas qanun kimi “Sahibkarlıq haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanununu qeyd etmək olar. Sahibkarlıq fəaliyyəti, əsas məqsədi əmlakdan istifadə etməklə, mal istehsal etməklə (və ya) mal satmaqla, iş görmək və ya xidmət göstərməklə gəlir (fərdi sahibkarlar üçün gəlir) əldə etmək olan fiziki şəxs tərəfindən müstəqil şəkildə həyata keçirilən fəaliyyətdir. Azərbaycan Dünya İqtisadi Forumunun 2019-cu il Qlobal Rəqabətlik İndeksində (GCI) 141 ölkə arasında 58-ci yerdə qərarlaşıb ki, bu da 2018-ci illə müqayisədə əhəmiyyətli irəliləyiş nümayiş etdirir (Dünya İqtisadi Forumu, 2019). GCI balları Azərbaycanın bir sıra sahələrdə, o cümlədən

inklüzivlik və infrastruktur, biznesin canlılığı, rəqabət qabiliyyətinin artırılmasında, əmək və məhsul tənzimlənməsi üzrə gücünü təsdiq edir, eyni zamanda, bacarıq və maliyyə sistemi ilə bağlı potensial ciddi məhdudiyyətləri vurğulayır [8, s57].

Azərbaycanda Sahibkarlığın inkişafı dövlət tərəfindən aşağıdakı şəkildə qiymətləndirilirdi:

-Dövlət sahibkarlıq fəaliyyətini qanunvericilik, inzibati-hüquqi, büdcə, fiskal və pul krediti rejimləri vasitəsilə tənzimləyir.

-Maddi-texniki, maliyyə, əmək, informasiya və təbii ehtiyatlardan istifadə sahəsində dövlət mülkiyyət və təşkilati-hüquqi imtiyazlara və bərabərsizliklərə yol vermir.

-Dövlət sahibkarlığın sürətli inkişafını təmin etmək məqsədilə sahibkarlıq fəaliyyətinin əsas istiqamətlərini və güzəştlər sistemini müəyyən edir.

-Hökumət biznesi dəstəkləmək üçün informasiya, məsləhət, elm və təhsil mərkəzləri, maliyyə fondları yaradır, vergi güzəştləri, Azərbaycan Respublikasının Mərkəzi Bankından kreditlər üzrə faizlər, silinmələr və vergidən azad edilən digər güzəştlər müəyyən edir.

Məhz Ümummilli Lider Heydər Əliyev normativ xarakterli aktlara imza atması və qəbul etdiyi qərarlarla sahibkarlığın inkişafı sahəsində dövlətin üzərinə düşən vəzifələrin yerinə yetirilməsinə böyük töhfələr verib.

Azərbaycan İşəgötürənlər Konfederasiyası (ASK) əmlak və təşkilati statusundan asılı olmayaraq sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan hüquqi və fiziki şəxslərin (dövlət tərəfindən maliyyələşdirilənlər istisna olmaqla) fəaliyyətini əlaqələndirən qeyri-kommersiya, qeyri-hökumət, özünüidarəetmə təşkilatıdır. Onların hüquqi və iqtisadi hüquqlarını qoruyur, sosial cəhətdən səmərəli məqsədlər güdür və qeyri-kommersiya fəaliyyətini öz fəaliyyətinin əsas prinsipi hesab edir.

Kiçik biznesə dövlət dəstəyi tədbirləri kifayət qədər geniş tədqiqat sahəsidir, lakin bu sahədə fəaliyyətin bəzi əsas sahələrinə diqqət yetirmək hələ də məqsədəuyğundur. Azərbaycan Prezidenti İlham Əliyev Kiçik və Orta Sahibkarlığın İnkişafı Agentliyinin yaradılması haqqında fərman imzalayıb. Agentliyin məqsədi regionda kiçik və orta sahibkarlığın inkişafına dəstək vermək, Agentlik isə kiçik və orta sahibkarlığa hərtərəfli xidmətlərin göstərilməsi, habelə müvafiq dövlət xidmətlərinin tənzimlənməsi və əlaqələndirilməsidir. Agentlik İqtisadiyyat Nazirliyinin tabeliyində fəaliyyət göstərəcək və dövlət qanunlarına əsasən hüquqi şəxs statusuna malik olacaq.

2017-ci ildə Kiçik və Orta Müəssisələrin İnkişafı üzrə Xüsusi Agentliyin yaradılması KOB-ların dəstəklənməsi üçün infrastrukturun formalaşmasında mühüm mərhələdir. Agentliyə beş strateji istiqamətə uyğun olaraq xidmətlərini təqdim etmək mandatı verilmişdir [19, s54]:

- 1) sahibkarlığın təşviqi,
- 2) sahibkarların müdafiəsi,
- 3) KOB-un maliyyələşdirilməsinin asanlaşdırılması,
- 4) təlim və məsləhət xidmətlərinin göstərilməsi
- 5) bir-birindən fərqli olaraq dayanacaq.

Bundan əlavə, dövlət siyasətləri ilə KOB ehtiyacları arasında daha yaxşı uyğunluğu təmin etmək üçün dəstək proqramlarının dizaynına tələb əsaslı, əməkdaşlıq yanaşması qəbul edilməlidir. Nəhayət, KOB-a dəstək ekosisteminin səmərəliliyini artırmaq üçün Agentlik dəstək proqramlarını həyata keçirmək üçün özəl sektordan istifadə etməyi nəzərə almışdır.

Gələcəkdə, daha rəqabətli biznes mühitini təşviq etməklə, qanunun aliliyini gücləndirməklə və biznes dürüstlüyünü təkmilləşdirməklə Azərbaycan həm KOB-lar, həm də iri şirkətlər üçün bərabər rəqabət şəraitinin təmin edilməsi üçün

əlavə addımlar atmağı planlamaqdadır. Yeni yaradılan qurumların və təşəbbüslərin səmərəli əlaqələndirilməsinin təmin edilməsi və Azərbaycanın yeni KOB-un İnkişafı Agentliyi kimi əsas qurumların öz mandatlarını səmərəli şəkildə yerinə yetirmək üçün potensialının artırılması, canlandırılmış KOB-a dəstək infrastrukturunu əsasında gələcək prioritetlər olacaqdır. Maliyyəyə məhdud çıxış kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı üçün əsas maneə olaraq qalır və bu yaxınlarda qəbul edilmiş islahatların tam və effektiv həyata keçirilməsi vacib olacaqdır.

Məqsədləri beynəlxalq təcrübədə geniş istifadə olunan və müasir tələblərə cavab verən çevik idarəetmə sisteminin və effektiv əlaqələndirmənin tətbiqi yolu ilə mikro, kiçik və orta biznes fəaliyyətinin tənzimlənməsində iştirak etmək, mikro, kiçik və orta biznes subyektlərinin milli iqtisadiyyatdakı rolunu gücləndirmək, həmin sahədə tələblərin xüsusi çəkisini və rəqabət qabiliyyətini artırmaq, maliyyə resurslarına çıxış imkanlarını genişləndirmək və institusional dəstək mexanizmlərini təkmilləşdirmək, dövlət və özəl qurumların bu sahədə fəaliyyətini əlaqələndirmək, regionlarda biznesin inkişafı üçün əlverişli mühitin yaradılmasına və həmin sahəyə yerli və xarici investisiyaların cəlb edilməsinə nail olmaq.

Azərbaycan Respublikasında sahibkarlığın inkişafı dövlət tərəfindən idarə olunur. Azərbaycanda KOB-ların dəstəklənməsi və inkişafı üçün bir sıra dövlət proqramları həyata keçirilib və əlverişli biznes mühitinin yaradılmasına və biznesin tənzimlənməsinin ləğvinə yönəlmiş sahibkarlıq fəaliyyətinin qanunvericilik tənzimlənməsi təkmilləşdirilib. Regional sahibkarlığın davamlı və tarazlı inkişafını təmin etmək, habelə mövcud daimi iş yerlərinin saxlanılması və yenilərinin yaradılması, KOB-ların rəqabətqabiliyyətinin artırılması məqsədlərə nail olmaq üçün proqram aşağıdakıları əhatə edir:

1. Böyük şəhərlərdən, kiçik şəhərlərdən və kənd yerlərindən olan sahibkarların biznes təşəbbüslərinin dəstəklənməsi.

2. İqtisadiyyatın prioritet sahələrində və istehsalat sahələrində öz fəaliyyətlərini həyata keçirən sahibkarlara/sənaye və innovativ müəssisələrə sektoral dəstək.
3. Sahibkarların valyuta risklərinin azaldılması.
4. Sahibkarlığın dəstəklənməsi üçün qeyri-maliyyə tədbirlərinin təmin edilməsi.

Sahibkarlığın inkişafı biznes nümayəndələri ilə sahibkarlar arasında açıq və dürüst münasibətlər tələb edir. Dövlətin rolu ardıcıl qanunvericilik bazasının yaradılması ilə məhdudlaşmır. Bundan əlavə, ədalətli hüquqi və inzibati biznes mühiti təmin edilməlidir. Buna əsaslanaraq hesab edirik ki, rəqabətqabiliyyətli biznes mühitinin yaradılması bu gün aktual problemlərdən biridir. Kiçik və Orta biznes subyektlərinin fəaliyyət göstərə biləcəyi bazarlara çıxış çox vaxt iri və ya inhisarçı şirkətlərin hərəkətləri, habelə administrasiyaların və polis orqanlarının biznes maraqları, cinayətkar qrupların fəaliyyəti və ya digər qeyri-iqtisadi hallar səbəbindən əhəmiyyətli dərəcədə çətinləşir. Kiçik və Orta biznes subyektləri və dövlət arasında qarşılıqlı əlaqənin ən problemlı tərəfi çox vaxt etibarsız iddialarla və ya birbaşa qəsb ilə əlaqəli olan yoxlamalardır. Sahibkarlar müvəqqəti maliyyə problemləri ilə üzləşir və onların administrasiyalar, yoxlayıcı orqanlar və s. ilə qarşılıqlı əlaqəsi nəticəsində rüşvətxorluğa cəlb olunurlar. Bu əməliyyat xərclərinin azaldılması kiçik biznesin vəziyyətinin yaxşılaşdırılmasına yönəlmiş ən mühüm tədbirdir. Kiçik və orta biznesin rəqabət qabiliyyətinin artırılması mexanizmlərinin düzgün seçilməsi biznes və hökumət arasında regional iqtisadiyyatın idarə edilməsi üzrə ictimai strategiyanın işlənib hazırlanmasına və sahibkarlıq təhsilinin formalaşması üçün yeni tələblərə uyğunlaşdırılmasına yönəlmiş səmərəli qarşılıqlı əlaqə ilə bağlıdır. Azərbaycanda KOB-ların rəqabətqabiliyyətinin artırılmasında inzibati və iqtisadi (birbaşa və ya dolay) dəstəyin müxtəlif üsul və formalarından istifadə edilməsi nəzərdə tutulur:

- a) ixtisaslaşmış dövlət orqanlarının gücləndirilməsi;
- b) kiçik biznesə maliyyə yardımını proqramlarının həyata keçirilməsi;

- c) dövlət müqavilə sistemi çərçivəsində malların istehsalı və xidmətlərin göstərilməsi üzrə müxtəlif dövlət sifarişlərinin yerinə yetirilməsi;
- d) dövlət əmlakının icarəyə verilməsi;
- e) kiçik və orta biznesin dövlət və bələdiyyə əhəmiyyətli müxtəlif investisiya, elmi və texniki layihələrində iştirakı;
- f) vergi güzəştləri;
- g) idarəetmə və texniki yardımın göstərilməsi;
- h) antiinhisar tənzimlənməsi.

Nəticə və təkliflər

Gələcəkdə, daha rəqabətli biznes mühitini təşviq etməklə, qanunun aliliyini gücləndirməklə və biznes dürüstlüyünü təkmilləşdirməklə Azərbaycan həm KOB-lar, həm də iri korporasiyalar üçün bərabər rəqabət şəraitinin təmin edilməsi üçün əlavə addımlar ata bilər. Yeni yaradılmış qurumların və təşəbbüslərin effektiv əlaqələndirilməsinin təmin edilməsi və Azərbaycanın yeni KOB-un İnkişafı Agentliyi kimi əsas qurumların öz vəzifələrini səmərəli şəkildə yerinə yetirmək üçün potensialının artırılması, canlandırılmış KOB-a dəstək infrastrukturunda gələcək prioritetlər olacaqdır. Maliyyəyə məhdud çıxış KOB-ların inkişafı üçün əsas maneə olaraq qalır və bu yaxınlarda qəbul edilmiş islahatların tam və effektiv şəkildə həyata keçirilməsi vacib olacaqdır.

KOB-lar nəinki bu günün, həm də gələcəyin strukturlaşmasında həmişə ön planda olacaq bizneslərdir. Azərbaycanda fəaliyyət göstərən KOBİ'lər həm daxili, həm də ölkənin inkişafında və böyüməsində çox mühüm payı olan və əhəmiyyəti günü-gündən artan müəssisələrdir.

KOB-lar üçün texnoloji innovasiyanın qarşısını alan amillər beş kateqoriyaya bölünür: dövlət dəstəyi, insan resurslarının keyfiyyəti, innovasiyaların maliyyələşdirilməsi, iqtisadi şərait və biznes tərəfdaşları. Ən böyük maneə törədən amil texnoloji innovasiyaların maliyyələşdirilməsi olaraq qalır. Buna görə də, KOB-lar biznesin davamlılığı üçün texnoloji yenilikləri inkişaf etdirmək üçün müstəqil texnoloji innovasiya xərclərini təmin edirlər. KOBİ texnologiya innovasiyalarını inkişaf etdirmək üçün dəstək verən qurumlar dövlət qurumları, özəl qurumlar, maliyyə institutları (banklar) və bank olmayan maliyyə institutlarından ibarətdir. Rəqabət şəraitində sağ qalmaq və üstün olmaq üçün KOB-lar texnoloji innovasiyalara diqqət yetirməlidirlər.

Təkcə qanunvericilik kifayət deyil, real və praktiki iqtisadi azadlıqlar daha da genişləndirilməli, sahibkarlıq hüquqları qorunmalı, iş adamlarının hüquqlarının müdafiəsi də olmalıdır. Əvəzində iqtisadiyyat tam

liberallaşdırılmalı, dövlətin müdaxiləsi minimuma endirilməli, rəqabət azad olmalı, iqtisadi azadlıqlar təmin edilməlidir. Özəl və sahibkarlıq sektorunun, kənd təsərrüfatının, sənayenin və ali sektorun inkişafına ehtiyac var. Sahibkarlıq fəaliyyəti iqtisadi artımın əsası kimi qəbul edilməlidir. Sahibkarlıq iqtisadi artımın əsasını təşkil etməlidir və buna görə də dövlət sahibkarlığın inkişafının tərəfdarı olmalıdır. Sahibkarlığın inkişafına maneə olan amillər aradan qaldırılmalıdır.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat

1. Abdullayev K.X., Hüseyinov Q.S., “Beynəlxalq biznes”. Sumqayıt: “Elm”, 2018, 479 s.
2. Abdullayeva Z.H., “Kiçik sahibkarlıq subyektlərin iqtisadiyyatın inkişafında rolu”. Bakı: “İqtisad Universiteti”, 2015, 243 s.
3. Abbasov A.B., “Biznesin təşkili və idarə edilməsi”. Bakı: “İqtisad Universiteti” nəşriyyatı, 2017, 464 s.
4. Bayramov, V., Hasanov, R., Aghayarli, L., Aghahasanli, L., & Isayev, S. A Comparative Study on Development of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Azerbaijan. Bakı: CESD Press. 2017
5. Gənciyev G.Ə., Kərimov C.H. Sahibkarlığın əsasları. Bakı, 2008, 236 s.
6. Həsənlı E.O., “Kiçik və orta biznesin inkişafı və əhəlinin məşğulluğunun təmin edilməsi problemləri”, AMEA, “Naxçıvan”, 2018, 322 s.
7. Həsənov N.Ə., Biznesin inkişaf strategiyası, Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti, (Dərslik), Bakı 2016, 346 s.
8. Qasimov F.M., İsmayılov I.H., “Sahibkarlığın əsasları”, Bakı: “Adiloğlu”, 2008, 249 s.
9. Mahmudov M.M., Mahmudova İ.M. Regionların sosial-iqtisadi inkişafının tənzimlənməsi. Dərslik. Bakı: ADİU, 2011, 370 s.
10. Manafov Q.N. Sahibkarlıq fəaliyyətinin sosial-iqtisadi aspektləri. Bakı, 2012, 365 s.
11. Çetinkaya, Ö. Türkiyə'nin rekabetçi üstünlüğüne üretici birliklerinin katkısı: Tariş örneği. Yüksek Lisans Tezi. Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın, 2005, 360 s.
12. Türkkan, E. Rekabet teorisi ve endüstri iktisadı. Ankara: Turhan Kitabevi, 2001, 34 s.
13. Torlak, Ö., Altunışık, R. ve Özdemir, Ş.; Modern Pazarlama, Değişim Yayınları, 2. Baskı, İstanbul-Eylül 2002

- 14.Zverev A. Almanya'daki küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik devlet desteği önlemleri // The Economist. 2009. Sayı 9. S.34.
- 15.Аббасов Ф. Х., “Устойчивое социально-экономическое развитие регионов Азербайджана: текущая ситуация и перспективы на будущее”, Баку, издательство “Наука”, 2017, 70 с.
- 16.Быков В.А., Философова Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность. - М.: Юнити, 2011. - 295 с.
- 17.Валиев Э., “Сравнительный анализ существующего состояния развития не нефтяного сектора в Азербайджанской Республике”, Баку, “Чашиоглу”, 2014, 429 с.
- 18.Гинзбург А.И. Экономический анализ: учебное пособие. - СПб.: Питер, 2010. – 336
- 19.Ганбаров Б. А., “Малый и средний бизнес в сфере обслуживания”, Минск, “Право и экономика”, 2016, 220 с.
- 20.Гайдара Е.Т; Малый и средний бизнес как фактор экономического роста России / Ин-т экон. политики им.. – М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2019. – 308
- 21.Яковлева А. О., Бутов Г. Н. Роль малого и среднего бизнеса в мировой экономике. - 2017. -С. 27-28.
- 22.Al-Shboul M.A.; Towards better understanding of determinants logistical factors in SMEs for cloud ERP adoption in developing economies, Bus. Process Manag. J., 25 (2018), pp. 887-907
- 23.Anyieni, G., ‘Effect of strategic planning on the performance of small and medium enterprises in Kenya: A summary review of the literature’, Internafonal Journal of Professional Management 8(6), 1–10, 2015
- 24.Barmuta, K.A., Borisova, A.A., Glyzina, M.P., Features of the modern system of management of development of enterprises. Mediterranean Journal of Social Sciences, 6(3S4), 2015, pp.91-96

25. Brizhanina, T., Small business: The essence, the benefits of the development. *Bulletin of the Chelyabinsk State University*, 9(2), 2014, pp. 32-37
26. Indrawati, H., Caska, & Suarman, Barriers to technological innovations of SMEs: how to solve them? *International Journal of Innovation Science*, 12(5), 2020, pp. 545–564
27. Kotsemir M.N., Meissner D., Conceptualizing the innovation process – Trends and outlook. Higher School of Economics Research Paper No. WP BPR, 2013, pp.10
28. Lenart, A. Wrycza, S. ERP in the cloud – benefits and challenges , *Research in Systems Analysis and Design: Models and Methods*, Springer, Berlin, Heidelberg (2011), pp. 39-5
29. Leiponen, A. C.E. Helfat Innovation objectives, knowledge sources, and the benefits of breadth *Strategic Management Journal*, 31 (2010), pp. 224-236
30. Marina M. Krekova, Ekaterina V. Shevchenko, Raisa A. Shchinova, Maria V. Zelinskaya. Small Business: Essence, Formation and Development ; *International Review of Management and Marketing*. July 2016, 6(6):154-158
31. Okeowo Florence O., Susannash Limunga Esowe, Ngatchu Damen Nyinkeu, Adeogun Olubukola Simeon; Globalization and business environment of small and medium scale enterprises: a conceptual review; *International Journal of Economics, Commerce and Management United Kingdom* Vol. VI, Issue 3, March 2018
32. Pergelova A., Angulo-Ruiz F. The impact of government financial support on the performance of new firms: the role of competitive advantage as an intermediate outcome, *Enterpren. Reg. Dev.*, 26 (2014), pp. 663-705

33. Peris-Ortiz, M., & Ferreira, J. J. Cooperation and Networks in Small Business Strategy: An Overview. *Cooperative and Networking Strategies in Small Business*, 2016, pp.1–9.
34. Robu, M. The dynamic and importance of SMEs in economy. *The USV Annals of Economics and Public Administration*, 2013, pp84-89.
35. Zakharov, A.A., Olennikov, E.A., Payusova, T.I., Silnov, D.S. , Cloud service for data analysis in medical information systems using artificial neural networks. *International Journal of Applied Engineering Research*, 11(4), 2016, pp. 2917-2920.
36. Wadhwa, P., McCormick, M. and Musteen, M. “Technological innovation among internationality active SMEs in the Czech economy: role of human and social capital of CEO”, *European Business Review*, Vol. 29 No. 2, pp. 164-180, 2017
37. World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum, Geneva, <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2019/>.