



İqtisadi qüdrətiniz nəmən!



TİSADİYYAT

Həftəlik iqtisadi, ictimai-siyasi müstəqil qəzet

Qiyməti razılaşma yolu ilə

Qəzet 1999-cu ildən çıxır

Bizim biznes dairələrinin əlaqələri də gözəl siyasi əlaqələrimizə uyğun formada inkişaf edəcək

Oktyabrın 25-də Bakıda Azərbaycan-Xorvatiya biznes forumu keçirilib.

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyev və ölkəmizdə rəsmi səfərdə olan Xorvatiya Respublikasının Prezidenti xanım Kollinda Qrabar-Kitaroviç biznes forumunda iştirak ediblər.

Biznes forumunda Azərbaycan və Xorvatiya tərəfindən rəsmi şəxslərlə yanaşı, gəmiqayırma, nəqliyyat, maşınqayırma, qida sənayesi, kimya, tekstil, əczaçılıq, tikinti, energetika, informasiya-kommunikasiya texnologiyaları, səhiyyə, turizm, daşınmaz əmlak, konsaltinq və digər sahələrdə fəaliyyət göstərən 150-dən çox iş adamı iştirak edib.

Prezidentlər biznes forumda çıxış etmişlər.

Prezident İlham Əliyev demişdir:

- Xanım Prezidentin Azərbaycana səfəri yekunlaşmaq üzrədir. Artıq biz nəticələr barədə danışa bilərik. Nəticələr olduqca müsbətdir. Bu səfər çox uğurlu olmuşdur. Biz strateji tərəfdaşlığımızı bir daha vurğuladıq. Əməkdaşlığımızın əsas istiqamətlərini müəyyənləşdirdik və çox müsbət əməkdaşlıq etdiyimizi bir daha təsdiqlədik. Biz dostuq, tərəfdaş.

Siz iş adamları bu gözəl imkanlardan istifadə edərək əlaqələrinizi genişləndirməlisiniz. Çünki sərmayə qoyuluşu, birgə fəaliyyət böyük əhəmiyyət kəsb edir. Bizim gözəl siyasi əlaqələrimizi nəzərə alsaq, burada çox yaxşı perspektivlər var. Bizim çox gözəl siyasi əlaqələrimiz var və ümidvaram ki, işgüzar dairələr də bu nümunədən istifadə edəcəklər. Bizim keçmişdə də birgə layihələrimiz olmuşdur. Amma bu gün biz ticarət dövrüyümüzə nəzər salsaq görərik ki, burada iki element mövcuddur və onlar bu dövrüyün artmasına və azalmasına təsir edir. Bir Azərbaycan Xorvatiyaya neft satır. Digəri isə Xorvatiya gəmilərini Azərbaycana satır. Bu, çox gözəl əməkdaşlıqdır. Burada idxal-ixrac əməliyyatlarından söhbət gedir. Amma düşünürəm ki, artıq zamanı yetişib ki, biz iqtisadi əməkdaşlığımızı şəxsləndirərək və idxal-ixrac əməliyyatlarımızı genişləndirək.

Prezident İlham Əliyev ölkəmizdə yeni sahələrin yaradılmasında maraqlı olduğumuzu bildirmiş, qeyd etmişdir ki, burada əczaçılıqdan söhbət gedir. Xorvatiyanın bu sahədə böyük təcrübəsi var. Biz bu baxımdan idxaldan asılı ölkəyə və düşünürəm ki, məhz əczaçılıq - dərmanların istehsalı sahəsində birgə müştərək müəssisələrin yaradılması bizim üçün faydalıdır. Çünki bizim bazar genişlənir, əhalimiz artıq on milyon nəfərə çatır və əhalinin sayı ildən-ilə artır. Bu səbəbdən bu sahə çox maraqlı ola bilər.

Azərbaycanın həm dövlət, həm də özəl şirkətləri ölkənin hüdudlarından kənarında sərmayə qoyuluşu ilə məşğuldur. Regionumuzdakı dövlətlərə milyardlarla ölkənin sərmayələr qoyulub. Eyni zamanda, Xorvatiyanın yerləşdiyi regiona, Avropanın müxtəlif ölkələrinə SOCAR, Dövlət Neft Fondu və digər özəl şirkətlərimiz tərəfindən sərmayələr yatırılıb. Bu sahədə də imkanlar nəzərdən keçirilməlidir və əminəm ki, iş adamları bunu da müzakirə edəcəklər.

Digər sahələrdən biri bizim şirkətlərin Xorvatiyada infrastruktur layihələrinin icrasında iştirakı ola bilər. Biz, eyni zamanda, xorvat şirkətlərini buraya dəvət edə bilərik. Bu gün demək olmaz ki, o qədər çox xorvat şirkəti Azərbaycanda fəaliyyət göstərir. Amma bu sahədə dinamik inkişafı nəzərə alsaq, biz

böyük məmnuniyyətlə xorvat şirkətlərini buraya dəvət edərək.

Sonra dövlət başçısı turizm sahəsinə toxunmuş, demişdir: - Təbii ki, Xorvatiyanın bu sahədə çox böyük təcrübəsi var. Bu, bizim üçün ənənəvi sektor olmamışdır. Amma indi şəxsləndirmə siyasətini həyata keçirdiyimiz üçün biz də bu sahəni genişləndirməyə maraqlıyıq və artıq turistlərin artımını müşahidə edirik. Bu səbəbdən bu da müzakirələrin mövzusu ola bilər.

Azərbaycan hazırda kənd təsərrüfatı sahəsinə böyük sərmayə yatırır. Bildiyiniz kimi, biz geniş çəşiddə kənd təsərrüfatı məhsullarını ixrac edirik. İnformasiya-kommunikasiya texnologiyaları, təhsil sahələrində də müzakirə edilə bilər. Ümumiyyətlə, gündəliyimizdə bir sıra məsələlər var. Amma düşünürəm ki, ticarət, idxal-ixrac əməliyyatları, sərmayə sahələri və şirkətlərimizin Xorvatiyada layihələrdə iştirakı bizim üçün olduqca çox maraqlıdır.

Enerji siyasəti ilə bağlı bir neçə məqamı diqqətinizə çatdırıram. Çünki bu, artıq getdikcə bizim birgə gündəliyimizə daxil olan məsələdir. Azərbaycan ilə Xorvatiya arasında Anlaşma Memorandumu imzalanıb. Bu sahədə "Cənub" Qaz Dəhlizinin genişləndirilməsi, İon və Adriatik dənizləri arasında kəmərin inşası Azərbaycana imkan yaradacaq ki, biz xorvat bazarına, eyni zamanda, geniş Balkan bazarına daxil ola bilək və həmin ölkələr də Azərbaycandan təbii qaz alaraq, yeni mənbə əldə etsinlər.

Bizim təsdiq edilmiş qaz ehtiyatımız 2,5 trilyon kubmetrdən çoxdur. Bu ehtiyatlar artacaq. Çünki biz hələ də kəşfiyyat işləri ilə məşğul oluruq. Bu ehtiyatların şəxsləndirilmiş şəkildə ixracına nail olmaq üçün bizim müxtəlif istiqamətlərdə qazı nəql edən bir neçə kəmərimiz var. Əsas marşrut isə hazırda inşa edilir. Bu ümumi layihə "Cənub Qaz Dəhlizi" adlanır. Buraya dörd layihə daxildir və hər biri hazırda icra mərhələsindədir. "Şahdəniz-2" qaz yatağında, - bu, dünyanın ən böyük qaz yataqlarından biridir, - hasilat artırılıb və biz burada ikinci fazanın icrasına başlayacağıq. Bununla yanaşı, Avropa istiqamətində üç qaz kəməri inşa edilir. Onun sonuncu mərhələsi Trans-Adriatik qaz kəməri sizin regiona yaxındır. Həmin qaz kəmərinin Xorvatiyaya və digər qonşu ölkələrə uzadılması ilə məşğul ola bilərik. Bunu müzakirə edəcəyik. Ümid edirəm ki, artıq biz tezliklə danışıqların fəal fəzasına başlayacağıq. Bu, təhlükəsizlik, enerjinin şəxsləndirilməsi layihəsidir. Burada bütün tərəflər qazanacaq.

Bununla yanaşı, biz artıq beş il bundan öncə Avropa Komissiyası ilə birlikdə enerji sahəsində strateji tərəfdaşlıq haqqında Memorandum imzalamışıq. Bildiyiniz kimi, biz



artıq Avropa İttifaqı ilə Azərbaycan arasında strateji tərəfdaşlıq sazişi ilə bağlı danışıqlara başlayırıq. Bu sahədə böyük fəallıq var. İon-Adriatik dənizləri arasında qaz kəmərinin inşası yeni iş yerləri yaradacaq və onun tikintisinə yeni şirkətlər cəlb olunacaq. Bununla da bizim Xorvatiya ilə strateji tərəfdaşlığımız enerji sahəsini də əhatə edəcək. Bu, onilliklər boyu məhz belə olacaq. Bu, Avropa, Avropa təsisatları və üzv dövlətlərlə bizim əməkdaşlığımızın mühüm hissəsidir. Təbii ki, Avropa İttifaqının üzvü olmayan qonşularımız da bu layihədə fəal iştirak edirlər.

Prezident İlham Əliyev Azərbaycanda ümumi vəziyyətlə bağlı da bir neçə kəlmə söyləmiş, demişdir ki, neftin qiymətinin kəskin şəkildə düşməsi bizim gəlirlərimizi azaltmışdır. Eyni zamanda, biz buillik büdcəmizdə neftin bir barrellinin qiymətini 25 dollar səviyyəsində təsbit etmişik. Bu gün artıq qiymət iki dəfə bahadır. Düşünürəm ki, biz bu vəziyyətdən minimal ziyanla çıxacağıq. Bildiyiniz kimi, bizim şəxsləndirmə siyasətimiz var. Uzun illərdir bunu həyata keçiririk. Bunun sayəsində məhz neft bizim ümumi daxili məhsulumuzun 33 faizini təşkil edir. Biz ümumi daxili məhsulumuzu şəxsləndirməyə nail olmuşuq və neftin qiymətlərindən asılılığımızı azaltmışıq. Biz bu gün ixracımızın şəxsləndirilməsi ilə məşğuluq. Artıq mən bununla bağlı fikirlərimi söylədim. Biz istərdik ki, Avropa bazarlarına qeyri-neft sahəsinə aid, rəqəbatqabiliyyətli məhsullarla daxil olaq.

O, demişdir: - **Azərbaycanda çox münbit sərmayə mühiti var.** Bildiyiniz kimi, biz postsovet məkanında ümumi daxili məhsulun adambaşına düşən göstəricilərinə görə birinci yerdəyik. Bu günə qədər Azərbaycana, ümumiyyətlə, 200 milyard dollar sərmayə yatırılmışdır ki, onun yarısı xarici sərmayədir. Bu gün Avropada, dünyanın digər bölgələrində böhrana baxmayaraq, biz yenə də neft-qaz sahəsinə və digər sahələrə sərmayələr yatırmaq iqtidarındayıq.

Biz işsizliyi kəskin şəkildə azalda bilməmişik. Bu gün bu rəqəm 5 faizdir. Regional infrastruktur proqramları həyata keçirilir. Bunun sayəsində ölkədə yoxsulluq da 5 faizə enmişdir. Biz böyük həcmdə qızıl və valyuta ehtiyatla-

rını toplamağa müvəffəq olmuşuq. Neftin qiyməti kəskin aşağı düşəndə biz bunun sayəsində müəyyən manevr qabiliyyəti əldə etmişik.

Ümumiyyətlə, **ölkəmizdə iqtisadi artımla bağlı çox müsbət ab-hava var. Biz qonşularımızla olduqca fəal şəkildə çalışırıq.** Müxtəlif nəqliyyat layihələrinin həyata keçirilməsi nəticəsində biz global nəqliyyat qovşağına çevriləcəyik. Bildiyiniz kimi, bunların biri artıq yekunlaşır. Mən Şərqi-Qərbi nəqliyyat dəhlizindən danışırıram. Həmin dəhliz Xəzər dənizindən, Azərbaycan ərazisindən keçməklə Çindən Avropaya uzanır. Ümidvaram ki, biz bir neçə aydan sonra həmin layihənin başa çatmasını qeyd edəcəyik. Bu, Asiyadan Avropaya ən qısa nəqliyyat marşrutu olacaq. Təbii ki, biz bu layihədə də bərabər çalışa bilərik.

SƏH. 2



Bioloji Təbət

Bioloji Təbət xəstəliyi deyil, xəstəni müalicə edir!

Niyə məhz Bioloji Təbət?
Bioloji Təbət öz müalicə prinsipini xəstə orqanizmin biotənzimləyici imkanlarını səfərbər etməklə, süni-kimyəvi vasitələrdən istifadə etmədən xüsusi üsullar üzərində qurmuşdur.

DIAGNOSTİKA

- ☑ Qaranlıq sahəli mikroskopiya
- ☑ Rentgen
- ☑ USM
- ☑ Rəngli-doppler
- ☑ Endoskopiya
- ☑ EKQ (elektrokardiografiya)
- ☑ Exo-KQ
- ☑ EEQ (elektroensefaloqrafiya)
- ☑ Densitometriya
- ☑ KT (kompüter tomoqramma)
- ☑ Elektromiografiya
- ☑ BRT (biorezonans terapiya)

TERAPİYA

- ☑ Allerqologiya
- ☑ Dermatologiya
- ☑ Endokrinologiya
- ☑ Kardiologiya
- ☑ Nevrologiya
- ☑ Qastroenterologiya
- ☑ Urologiya
- ☑ Andrologiya
- ☑ Oftalmologiya
- ☑ Vertebrologiya

LABORATORİYA

- ☑ Klinik analizlər
- ☑ Biokimyəvi analizlər
- ☑ Hormonların təyini
- ☑ İmmunoloji analizlər
- ☑ Mikrobioloji analizlər
- ☑ Onkomarkerlərin təyini
- ☑ PZR müayinələr
- ☑ Genetik analizlər (AFGEN laboratoriya)

Göycay: M.Muradov küç. 12 (Nizami küç., Mərkəzi Xəstəxana yolu)
Tel: (020) 274 70 80/90 (055) (070) 259 70 90

Sumqayıt: H.Əliyev pr. 10-cu məh. Kimya-Texnologiya kollecinin qarşısı
Tel: (012)409 10 27 (018)655 03 53 (018) 655 03 23 (050) 340 03 23

Ünvan: Bakı, 3 mkr., Pişavari küç., 110 (Cavadxan küç 24), Memar Əsəmi metrosunun yaxınlığında

www.btk.az

(012) (050) (055) (070) **430 89 89**

Bizim biznes dairələrinin əlaqələri də gözəl siyasi əlaqələrimizə uyğun formada inkişaf edəcək

Oktyabrın 25-də Bakıda Azərbaycan-Xorvatiya biznes forumu keçirilib.

(əvvəli 1-ci səhifədə)

Digər layihənin icrasına bu il başlanmışdır. Artıq bu istiqamətdə sərmayələrin qoyuluşu başlamışdır. Bu, Asiyadan, yəni, Hindistandan, Pakistandan, Fars körfəzindən, İrandan, Azərbaycandan, Rusiyadan Şimali Avropaya uzanan Şimal-Cənub nəqliyyat dəhlizi layihəsidir. Bu da bizə imkan verəcək ki, on milyonlarla ton yükü öz ərazimizdən nəql edək. Bu da hazırda mövcud olan marşrutlardan ən qisasıdır. Təbii ki, bu, gözəl imkanlar açıq. Təbii ki, Xəzərdən keçən bu nəqliyyat dəhlizində Xorvatiyanın təklif edə biləcəyi gözəl gəmi-bəzələrdən istifadə oluna bilər. Biz uzun illərdir bu gəmilərdən istifadə edirik. Yəni, bu layihə də bütün iştirakçılar üçün davamlı inkişaf və davamlı gəlir mənbəyi olacaqdır.

Hazırda Azərbaycandakı mövcud sərmayə mühtisi, bütün sərmayələr dövlət tərəfindən qorunur. Ölkəmizdə olduqca sabit iqtisadi vəziyyət var. Neftin qiyməti ilə bağlı böhrana baxmayaraq, bu, yaxşı göstəricidir ki, siz bu gün də Azərbaycana inamla sərmayə yatır bilərsiniz. Azərbaycan özünü təmin edən, öz ehtiyatlarına arxalanan və davamlı inkişafı bərqərar edən ölkədir. Biz neftin qiymətlərini unutmaq əzmindəyik.

Ölkəmizdə yaxşı inkişaf var, amma görülməli işlər də çoxdur. Mən Prezident olaraq ölkəmizdə xorvat sərmayələrini daha çox görmək istərdim. Amma bir daha



qeyd edirəm ki, bu, qarşılıqlı maraq və qarşılıqlı fəaliyyət üzərində qurulan bir prosesdir. Bir daha qeyd etmək istədim ki, sərmayələr, şirkətlər bizim iqtisadi əməkdaşlığımızın aparıcı qüvvəsi olmalıdır. Əminəm ki, bizim biznes dairələrinin əlaqələri də gözəl siyasi əlaqələrimizə uyğun for-

mada inkişaf edəcək. Forumda Prezident Kolinda Qrabar-Kitaroviç çıxış etmişdir. O, demişdir: - Bizim gözəl siyasi əlaqələrimiz var. Təəssüflər olsun ki, işgüzar dairələr həmin səviyyədə fəaliyyət göstərə bilmir. Eyni zamanda, bunu Azərbaycana da şamil etmək olar.

Bizim çox gözəl siyasi əməkdaşlığımız var. Heç bir açıq qalan məsələmiz yoxdur. Sizi əmin edirəm ki, Avropa İttifaqında və NATO-da Xorvatiya Sizin dostunuz və tərəfdaşınız olaraq qalacaqdır. Ümid edirəm ki, tezliklə Avropa İttifaqı ilə strateji tərəfdaşlıq sazişinin müzakirəsi başa çatacaq.

dir. Ümidvaram ki, bizim Zaqrebədə imzaladığımız strateji tərəfdaşlıq və dostluq haqqında Bayanmamə də buna təkan verəcək. Bildiyiniz kimi, mənim irəli sürdüyüm "3 dəniz" təşəbbüsü var - Adriatik, Baltik və Qara dənizlərin birləşdirilməsi layihəsi. Biz görürük ki, iqtisadi əməkdaşlığımız neftin qiymətindən və ya Azərbaycanın sifariş etdiyi gəmi-bəzələrin sayından asılıdır. Düşünürəm ki, biz iqtisadi əməkdaşlığımız üçün daha güclü zəmin yaratmalıyıq.

Prezident Kolinda Qrabar-Kitaroviç əminliyini bildirmişdir ki, bizim münasibətlər regionda, daha geniş regionda - Avrasiya məkanında sülh və sabitliyin bərqərar olunmasına xidmət edəcək.

Biznes forumunda Azərbaycan və xorvat iş adamları arasında ikitərəfli görüşlər keçirilib, energetika, tikinti, turizm, informasiya-kommunikasiya texnologiyaları, kənd təsərrüfatı, qida sənayesi və s. sahələrdə əməkdaşlıq, eləcə də yerli istehsalda istifadə olunan müxtəlif xarici komponentlərin ölkəmizdə istehsalına dair Xorvatiya ilə birgə müəssisələrin yaradılması, gəmiqayırma sahəsində bir sıra ehtiyat hissələrinin birgə istehsalına dair müzakirələr aparılıb. Bununla yanaşı, Azərbaycanda kənd təsərrüfatı məhsullarının emalı üçün əlverişli şəraitin olduğu diqqətə çatdırılıb və Xorvatiya iş adamları bu sahədə fəaliyyət göstərməyə dəvət edilmişdir.

Yazı Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Kütləvi İnformasiya Vasitələrinin İnkişafına Dövlət Dəstəyi Fondu tərəfindən maliyyələşdirilən "Azad sahibkarlığın və liberal iqtisadiyyatın təşviqi" layihəsi çərçivəsində çap olunub.

Həyatımı sığorta etdirmək, doğrudan da, lazımdır mı?

Müasir dövrdə insanlar daha çox hansısa əşyalarını, daşınar və ya daşınmaz əmlaklarını baş verə biləcək ani qəzalarda əlavə məsrəflərdən yaxa qurtarmaq üçün sığortalamağa çalışırlar. Nəzərə alaq ki, hansısa əşya və ya əmlakı itirdikdə ona bu və ya digər şəkildə yenidən sahib olma imkanımız var. Lakin insan həyatı bütün bunlardan daha qiymətli ki, onun sığortalanmasına daha çox ehtiyac duyulur. Bəs, həyat sığortası nədir, nə işimə yarayacaq, həyatımı sığorta etdirmək, doğrudan da, lazımdır mı, onun mənə faydası nə olacaq, hansı sığorta şirkətini seçməliyəm? kimi suallar bu cür sığorta etdirmək istəyənləri düşündürən əsas məsələlərdəndir. Dövlət başçısı İlham Əliyevin də bu sahəyə xüsusi qayğı və diqqətinin nəticəsi olaraq ölkəmizdə "Sığorta fəaliyyəti haqqında" Azərbaycan Respublikasının Qanunu qəbul olunmuşdur. Lakin hələ də sığorta ilə bağlı tərəddüd edənlərə rast gəlinir.

Bütün bunları nəzərə alaraq bir sığorta şirkətinin təmsilində bu suallara cavab tapmağa çalışdıq və "PAŞA Həyat Sığorta" ASC-nin mətbuat xidmətinin rəhbəri Elnur Hüseynquluyevlə olan müsahibəni oxucularımıza təqdim edirik.

- Əvvəlcə "PAŞA Həyat" haqqında qısa məlumat verərdiniz.

- "PAŞA Həyat" 2011-ci ilin fevral ayından fəaliyyətə başlayıb. Şirkətimiz Azərbaycan sığorta bazarında həyat sığortası üzrə ixtisaslaşmış ən iri şirkətdir və müştərilərə həyat sığortasının bütün sahələri üzrə xidmətlər göstərir.

Şirkət həyat sığortası bazarına, eləcə də fərdi və korporativ müştərilərə sərfəli şərtlərə müxtəlif növ həyat sığortası məhsulları təklif edir. Bu sığorta növlərinə "Daimi qayğı" ("fərdi həyat sığortası"), "Yığım investisiya" ("həyatın yaşam tərkibli yığım sığortası"), "Həyata bağlan" ("sağalmaz xəstəliklərdən sığorta"), "Kredit götürən şəxslərin həyat sığortası", istehsalatda bədbəxt hadisələr və peşə xəstəlikləri nəticəsində peşə əmək qabiliyyətinin itirilməsi hallarından icbari sığorta" məhsulları aiddir.

Hazırda müddətsiz lisenziyaya malik olan "PAŞA Həyat" biznes göstəricilərinə görə, o cümlədən aktivlərinin səviyyəsinə, investisiya portfelinin və sığorta ehtiyatlarının həcminə görə Azərbaycanda ümumi sığorta bazarının ən iri sığorta şirkətidir.

- Ümumiyyətlə həyat sığortası nədir və nə üçün lazımdır?

- Bunu hamının başa düşəcəyi dildə izah edərdim. Deməli, sığortalanan şəxs, yəni ailə başçısı həyatını itirsə, sağalmaz xəstəliyə tutularsa və yaxud əmək qabiliyyətini itirsə, sığorta şirkəti tərəfindən həmin şəxsə və ya ailəyə pul vəsaiti ödənilir. Təbii ki, vəsait sığorta müqaviləsində qeyd olunan həcmə uyğun şəkildə həyata keçirilir. Ödənilmiş vəsaiti müştərinin istəyindən asılı olaraq ödəmə, ailəsinə və ya xəstəliyinin müalicəsinə sərf edə bilər.

Birmənalı olaraq bildirim ki, həyat sığortası hər bir şəxs, eləcə də onun ailəsi üçün çox vacibdir. Həyat sığortası hansısa sağalmaz xəstəliyə tutulmaq, əmək qabiliyyətinin itirilməsi, hər hansı səbəbdən ölüm kimi hadisələrin qarşısını almır. Amma bu hadisələrin hansısa biri baş verdikdə onun yaratdığı fəsadların, tərdə biləcəyi ağır nəticələrin, ailə ilə bağlı planların pozulmasının qarşısını almaqda köməklik edir.

- Həyat sığortasının faydası nədir?

- Həyat sığortasının bir çox faydası var. Əsas faydalarından biri də sığortalanan şəxsin və onun ailəsinin çətin gündə onlara maliyyə dəstəyinin olmasıdır. Hamıya məlumdur ki, ailələr maddiyyət baxımından daha çox ailə başçısından asılıdır və ailənin yükü də onun üzərinə düşür. Qəfil baş verən bədbəxt hadisə nəticəsində ailə başçısı həyatını itirsə və ya xəstəlik üzündən əmək qabiliyyətini itirdiyi halda, ailənin həyatında uzunmüddətli maddi çətinliklər yaşanır, ailənin gəliri kəskin azalır. Bu zaman həyat sığortası həmin ailənin maddi köməyinə çatacaq bir mexanizmi rolunu oynayır.

Digər faydalarından biri də, həyat sığortasından gəlir mənbəyi kimi də istifadə etməkdir. Belə ki, "PAŞA Həyat"da "Yığım-investisiya" adlı sığorta məhsulu mövcuddur ki, bu məhsulu əldə edən müştəri digər maliyyə təşkilatlarının təklif etdiyi faiz gəlirlərindən daha yüksək gəlir əldə edir.

- Hazırda bazarda bir çox sığorta şirkətlərinin olduğu nəzərə alsaq, müştəri seçim edərkən hansı meyarlara əsaslanmalıdır?

- Fikrimcə, müştəri ən yaxşı sığorta şirkətini seçərkən, ilk növbədə şirkətin brendinə, onun maliyyə duru-



muna, əsas maliyyə göstəricilərinə (aktivləri, məcmu kapitalı, sığorta ehtiyatları və nizamnamə kapitalı) və sığorta ödənişlərinin vaxtında ödənilməsi və bu ödənişlərin həcmində diqqət yetirilməlidir. Hesab edirəm ki, sadələşdirilmiş meyarlar əsasında müştəri ən yaxşı sığorta şirkətini müəyyən edə bilər.

Amma burada bir məsələ də var, əgər şirkətin maliyyə durumu yaxşıdırsa, lakin sığorta hadisəsi üzrə sığorta ödənişi etməmək üçün müştəriyə əsassız imtinalar edirsə, sığorta şirkətinin imic və reputasiyasına mənfi təsir edəcək. Nəticədə, müştərilər tərəfindən şirkətə qarşı olan inam və etibar sifirə enəcək.

- "PAŞA Həyat Sığorta" şirkətini digər sığorta şirkətlərindən fərqləndirən əsas cəhət hansıdır? Müştəri hansı amillə görə məhz bu sığorta şirkətini seçməlidir?

- Əvvəlcə qeyd etmək istəyirəm ki, şirkətimiz "PAŞA Holding" şirkətlər qrupunun həyat sığortası sahəsi üzrə ixtisaslaşmış müstəqil maliyyə təşkilatıdır. Artıq "PAŞA Həyat" brendi nainki Azərbaycanda, hətta xarici ölkələrdə belə tanınır.

"PAŞA Həyat" digər sığorta şirkətlərindən bir çox cəhətlərinə görə fərqlənir. Birincisi, şirkətin güclü maliyyə dayanıqlığının olmasıdır ki, bu da öz növbəsində sığorta hadisələri üzrə ödəmə qabiliyyətinin yüksək olması deməkdir. İkincisi, sığorta əməliyyatlarının operativliyi baxımından çox güclüdür. Operativlik dedikdə, sığorta müqavilələrinin hazırlanması, onun dərhal müştəriyə çatdırılması, həmçinin sığorta ödənişlərinin qanunvericiliyə uyğun qaydada və müddətdə ödənilməsinə nəzərdə tuturam. Üçüncüsü isə bazarın lideriyi, yəni bazardakı

payımızın durmadan artması, sərfəli şərtlərlə bazarı təqdim olunan həyat sığortası məhsullarının çeşidinin çox olması, eləcə də müştərilərə göstərilən yüksək xidmət və bu xidmət nəticəsində müştəri məmnuniyyətinin qazanılması bizi digər şirkətlərdən fərqləndirən cəhətlərimizdir.

Qeyd edirəm ki, şirkətimiz Rumıniyanın nüfuzlu "Media-XPRIMM" qurumu tərəfindən əhəmiyyətli nominasiyalar üzrə (2015-ci ildə "Azərbaycanda Lider Həyat Sığortası Şirkəti" və 2016-cı ildə "Ən Yaxşı Müştəri Münasibətləri" 2016) ardıcıl olaraq 2 dəfə xüsusi beynəlxalq mükafatlarla, eləcə də bu ilin may ayında Böyük Britaniyanın nüfuzlu "Luxury Lifestyle" şirkəti tərəfindən "Customer Relationship Excellence Azerbaijan" nominasiyası üzrə xüsusi mükafata da layiq görülmüşdür.

- Şirkətin müştəriləri əsasən kimlərdir?

- Müştəri bazamız çox genişdir. Bu isə "PAŞA Həyat" brendinə olan inam və etibardan irəli gəlir. Şirkətimiz korporativ müştərilərlə yanaşı, fərdi müştərilərlə də yaxından əməkdaşlıq edir və bu şirkətin sığorta portfelində də müvafiq göstərici ilə öz əksini tapır.

- Azərbaycanda insanların həyat sığortasına olan marağı sizi qane edirmi?

- Təbii ki, mövcud vəziyyətə nəzər saldıqda bu marağı istənilən səviyyədə olmasa da, son vaxtlar bu sahəyə olan marağın artmış müştəriyə əsaslıdır. Sürətli inkişafın ləngiməsi səbəblərindən biri kimi həyat sığortası sahəsinin Azərbaycanda yeni xidmət növlərindən olmasının, həmçinin əhalinin bu haqda məlumat və biliyinin qanə-ətbəx səviyyədə olmamasını qeyd etmək olar.

- Sizcə, bu marağı daha da artırmaq üçün nə kimi tədbirlərə ehtiyac var?

- Ümumiyyətlə, dünya praktikası göstərir ki, istənilən sektorda müəyyən inkişaf səviyyəsinə çatmaq üçün dövrə və zamana ehtiyac vardır. Bu inkişaf prosesini Avropa ölkələri də keçib və sektorun inkişafına yönəldilmiş maarifləndirici tədbirlər və atılan digər addımlar müəyyən dövrdən sonra öz bəhrəsini vermişdir.

Azərbaycanda həyat sığortasının inkişafının sürətləndirilməsi və tanınması işlərinə müvafiq dövlət qurumları ilə yanaşı, "PAŞA Həyat" da öz töhfəsini verməkdədir. Bekə ki, şirkətimizin həyat sığortasının təbliği və təşviqi ilə bağlı konkret layihələri mövcuddur ki, bu layihələrdən biri də ölkədə həyat sığortası ilə bağlı maarifləndirmə layihəsidir.

- Bu layihə haqqında məlumat verərdiniz.

- "Sığorta və sığorta mədəniyyəti" adlı peşayönümlü sosial layihəyə

2012-ci ilin iyul ayında başlayaraq ölkənin bütün ali təhsil ocaqlarında start verilib. Layihədə əsas məqsəd iqtisadi sahədə təhsil alan tələbələrin sığortaya, o cümlədən həyat sığortası sahəsinə olan maraqlarını, həmçinin bilik, bacarıq və qabiliyyətlərini daha da artırmaqdır. Qeyd edirəm ki, 2012-ci ildən indiyədək 2000-dən çox tələbə bu layihənin iştirakçısı olub. "Sığorta və sığorta mədəniyyəti" layihəsi Azərbaycanda həyat sığortasının təbliği ilə bağlı keyfiyyəti və uzunmüddətliyi ilə seçilən yeganə layihə kimi tanınır.

Bundan başqa, "Təcrübəni Bövlüş" adlı yeni bir maarifləndirici layihəmiz də mövcuddur ki, burada məqsəd həyat sığortasının təbliği ilə yanaşı, şirkətimizdə çalışan uğurlu iş adamlarının tələbələrə öz karyera təcrübəsini bölüşərək, onlara gələcək iş həyatında faydalı məsləhətlər verərək, onların karyeraya imkanlarını daha düzgün istiqamətə yönəltməkdən ibarətdir.

Düşünürəm ki, Azərbaycanda həyat sığortası bazarının inkişafını sürətləndirmək və əhalinin həyat sığortasına olan marağını artırmaq üçün güclü maarifləndirmə layihələri həyata keçirilməli, bazarı müştəri sepməsinə uyğun sərfəli şərtlərlə həyat sığortası məhsulları təklif edilə bilər. Bu isə tək "PAŞA Həyat" tərəfindən deyil, sığorta bazarının bütün oyunçularının tərəfindən həyata keçirilməlidir.

- "PAŞA Həyat" şirkətinin regionlarda fəaliyyəti ilə bağlı nə deyə bilərsiniz?

- Bütün rayonlarda filiallarımız olmasa da, iki filial vasitəsi ilə ölkənin bütün regionlarında yerləşən müəssisə təşkilatlarını həyat sığortası xidmətləri ilə təmin etmək imkanına maliklik.

Hazırda "PAŞA Həyat"ın iki regional filialı fəaliyyət göstərir ki, bunlar ölkənin şimal rayonlarını əhatə edən "Şimal filialı" (Sumqayıt şəhəri), qərb və digər rayonların əhatə edən inzibati ofisi Gəncə şəhərində yerləşən "Qərb filialı"dır.

Filiallarımızda baş ofisdə olduğu kimi həyat sığortası üzrə bütün xidmətlər və sığorta məhsullarının satışı həyata keçirilir.

- "PAŞA Həyat" tərəfindən bir sıra sosial layihələr də həyata keçirilib. Daha hansı layihələrin həyata keçirilməsi nəzərdə tutulur?

- Bəli, şirkətimiz maliyyə sahəsi ilə yanaşı, ölkənin ictimai-sosial həyatında da aktivliyi ilə də seçilir. "PAŞA Həyat" fəaliyyəti dövründə müasir tələblərdən irəli gələrək, cəmiyyət üçün mühüm əhəmiyyət daşıyan tarixi-mədəni irsin qorunması, idmanın inkişafı üçün bir çox maraqlı sosial layihələri ilə də gündəmdədir.



Bela ki, "PAŞA Həyat" "IRS Publishing House" nəşriyyat evinin dəstəyi ilə Azərbaycanın zəngin tarixi-mədəni irsini, həmçinin müasir inkişafın dünyaya çatdırılması istiqamətində iştirakçılara aid "Qədim qalın yuxuları", "Qobustan-Minilliklərin Kitabı", Azərbaycan miniatür sənətindən bəhs edən "Təbrizin Səhri Nağılları", Şəkiyə həsr edilmiş "Məftun Edən Şəhər" və Bakının mədəni irsi və müasir nailiyyətlərinə aid "Bakı Simfoniyası" adlı kitabların işıq üzünə gəlməsində, onların oxucu kütləsinə çatdırılmasına yaxından dəstək olub. Məhz bu xidmətlərə görə, "PAŞA Həyat" "Azərbaycanın mədəni irsinin təbliğində xidmətlərə görə" nominasiyası üzrə Azərbaycan Respublikasının Mədəniyyət və Turizm Nazirliyinin "Milli İrs" mükafatı ilə təltif edilmişdir.

Sosial layihələrimiz yalnız bu sahə ilə kifayətlənmir. Biz gənclərin uğurlu gələcəyini, onların sağlam ruhda böyüməsini, həmçinin ölkəmizdə sağlam gənc nəslin formalaşdırılmasını nəzərə alaraq Sumqayıt şəhərində və onun ətrafında yerləşən bütün orta təhsil ocaqlarını əhatə edən "Futbol və Sağlam Həyat" layihəsi, eyni zamanda Sumqayıt məktəblilərinin yay tətillərini səmərəli və daha maraqlı keçirməsi üçün "Yay Futbol Düşərgəsi" layihəsi, habelə gənclərin sığortaya olan marağını artırmaq məqsədi ilə tələbələr üçün "Sığorta və sığorta mədəniyyəti" adlı puluzs maarifləndirici təlim layihələri həyata keçirilib. Bununla yanaşı, şirkətimiz valideyn himayəsindən məhrum olan uşaqları da daim diqqətdə saxlayır.

Son vaxtlar ən tanınmış sosial layihələrimizdən biri də bu ilin noyabr ayının 11-də "PAŞA Həyat"ın təşkilatçılığı ilə Bakıda keçiriləcək "İnsan Resursları Forumu - Bakı 2016" adlı beynəlxalq forumdur. Şirkətimizin təşkilatçılığı və təşəbbüsü ilə hər il keçirilən forumda insan resursları sahəsinə aid müxtəlif mövzular müzakirə edilir. Bu ilki forumun əsas mövzusu insan resurslarının idarə edilməsi proseslərinin avtomatlaşdırılmasına həsr ediləcək.

- Çox sağ olun, Elnur müəllim, ümid edirik ki, bu məlumatların insanlarımız həyat sığortası haqqında informasiyalarının tam formalaşmasında, onların sığortaya olan inam və maraqlarının artmasında da mühüm rol oynayacaq.

Mətanət HÜSEYNOVA

Azərbaycan Respublikası müstəqillik əldə etdikdən sonra ölkədə baş vermiş həm siyasi, həm də sosial-iqtisadi dəyişikliklər demoqrafik inkişafa ciddi təsir göstərmişdir. Demoqrafik proseslər cəmiyyətin həyatının bir çox tərəfləri ilə qarşılıqlı surətdə bağlı olduğundan bu əlaqə sosial-iqtisadi hadisələrin demoqrafik proseslərə və öz növbəsində demoqrafik proseslərin də sosial-iqtisadi hadisələrə təsirinin təzahürüdür. Bu, onunla izah edilir ki, demoqrafiya sahəsindəki siyasət hər bir dövlətin sosial siyasətinin mühüm və başlıca tərkib hissəsi olmaqla, onun əsasını təşkil edir. Düşünürük ki, bu sahədə dərin elmi tədqiqatlarla tanış, Azərbaycan iqtisad elminin görkəmli nümayəndələrindən biri, AMEA-nın müxbir üzvü, professor Şahbaz Muradovun "Demoqrafik vəziyyətdə baş verən dəyişikliklər və onun nizamlanması istiqamətləri" adlı məqaləsi oxucular üçün çox maraqlı olar.

Demoqrafik vəziyyətdə baş verən dəyişikliklər və onun nizamlanması istiqamətləri

(əvvəli ötən sayımızda)

Həmin illərdə keçmiş İttifaqda və o cümlədən də Azərbaycanda cərəyan etmiş siyasi hadisələr, milli zəmində yaranmış münafiqlər və sairə əlaqədar olaraq "müxtəlif millətlərdən olan qadın və kişilər arasında ev almaq, satmaq, dəyişmək və sair məqsədlə "nikaha daxil olma və boşanma əməliyyatlarında" qeyri-qanuni hallara və saxtakarlıqlara yol verilmişdir. Elə bu qeyd edilən sonuncu səbəblərdəndir ki, 1989-cu ildə birdən-birə ölkədə 71,9 min nikaha daxilolma və 11,4 min boşanma hadisəsi qeydə alınmışdır. Bu proses 1990-1992-ci illərdə də davam etmiş və 1993-cü ildən sonra həm nikahların və həm də boşanmaların sayı sürətlə azalmağa başlamışdır.

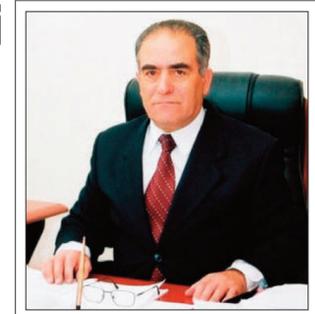
Bələ ki, ölkə üzrə nikahların sayı 1990-cı ildə 73,1 min, 1991-ci ildə 74,4 min, 1992-ci ildə bir qədər az, yəni 68,7 min; boşanmaların sayı isə müvafiq surətdə 14,1 min, 10,7 min, 9,5 min təşkil etmişdirsə; onların sayı xeyli azalaraq nikahlar üzrə 1993-cü ildə 60,0 min; 1996-cı ildə 38,6 min; boşanmalar üzrə isə müvafiq surətdə 6,5 min və 5,6 minə düşmüşdür. Başqa sözlə desək, nikahların sayı 1996-cı ildə 1990-cı ildəki nisbətən 41,2 faiz; 1991-ci ildəki nisbətən isə 48,1 faiz; boşanmaların sayı isə müvafiq surətdə 60,3 və 47,7 faiz azalmışdır. Bu isə onu göstərir ki, 1995-1996-cı illərdən sonra ölkənin ictimai-siyasi, sosial-iqtisadi və digər sahələrində olduğu kimi, onun demoqrafik vəziyyətində də müsbət dəyişikliklər və yeni meyillər yaranıb inkişaf etməyə başlamışdır. Heç şübhəsiz ki, bu müsbət dəyişiklik və meyillərin hamısı 1993-cü ilin 15 iyunda xalqımızın böyük əksəriyyətinin tələbi ilə ulu öndər Heydər Əliyevin yenidən ölkə rəhbərliyinə qayıdışı və 10 il ona başçılıq etməsi sayəsində burada yaranmış ictimai-siyasi sabitlik, iqtisadi inkişaf sahəsində baş vermiş müsbət dəyişikliklərə bağlı olmuşdur.

2003-cü ildən sonra ölkəmizə rəhbərlik etmiş və Ulü Öndərimizin işlərini layiqincə davam etdirən prezident İlham Əliyevin həyata keçirdiyi iqtisadi islahatlar və böyük quruculuq işləri, ölkədə bir milyondan artıq daimi iş yerlərinin yaradılması, ölkə iqtisadiyyatının keyfiyyətə yeni inkişaf mərhələsinə qədəm qoyması və xalqımızın həyat səviyyəsində baş vermiş köklü dəyişikliklər nəticəsində daimi yaşamaq üçün ölkəmizi tərk edib başqa dövlətlərə gedənlərin sayı sürətlə azalmağa başlamış və 1970-ci ildən keçən axır 38 il ərzində, ilk dəfə 2008-ci ildə daimi yaşamaq üçün ölkəmizə gələnlərin sayı 3597 nəfər, daimi yaşamaq üçün buradan başqa dövlətlərə gedənlərin sayı isə cəmi 2530 nəfər təşkil etmiş və ya ölkəmizə gələnlərin sayı gedənlərin sayından təqribən 41,0 faiz və ya 1067 nəfər çox olmuşdur. Bu isə o deməkdir ki, həmin ildə ölkəmizdə əhalinin miqراسiya qalığı (saldo) müsbət 1067 nəfər təşkil etmişdir. Bu müsbət proses həmin ildən etibarən ölkəmizin xeyrinə davam etməkdədir. Bütünlükdə götrüldükdə isə 2009-2014-cü illərdə daimi yaşamaq üçün ölkəmizə gələnlərin sayı 13,9 min nəfər təşkil etdiyi halda daimi yaşamaq üçün buradan başqa dövlətlərə çıxıb gedənlərin sayı cəmi 4,5 min nəfər olmuş və ya ölkəmizə gələnlərin sayı buradan gedənlərin sayından 9,4 min nəfər çox olmuşdur. Bu isə o deməkdir ki, həmin dövrdə ölkəmizdə əhalinin miqراسiya qalığı (saldo) müsbət 9,4 min nəfərə bərabər olmuşdur. Qeyd edilən dövrdə daimi yaşamaq üçün ölkəmizə gələnlərin 90,7 faizi, o cümlədən kişilərin 92,2, qadınların 88,9 faizini; daimi yaşamaq üçün ölkəmizdən başqa dövlətlərə gedənlərin isə 83,4, o cümlədən kişilərin 86,6, qadınların 80,9 faizini əmək qabiliyyətli yaşda olanlar təşkil etmişlər. Daimi yaşamaq üçün ölkəmizə gələnlərin 45,0 faizi, o cümlədən əmək qabiliyyətli yaşda olanların 44,0 faizi; daimi yaşamaq üçün ölkəmizdən başqa dövlətlərə gedənlərin isə 56,1; o cümlədən əmək qabiliyyətli yaşda olanların 54,5 faizi qadınların payına düşmüşdür. (1-ci cədvəl)

bax). Burada diqqəti cəkmə mühüm cəhət ondan ibarətdir ki, daimi yaşamaq üçün ölkəmizə gələnlərin 4,0 faizini, daimi yaşamaq üçün ölkəmizdən gedənlərin isə 5,4 faizini əmək qabiliyyətli yaşından kiçik olanlar; müvafiq surətdə 5,3 və 11,2 faizini isə əmək qabiliyyətli yaşından yuxarı olanlar təşkil etmişdir. Diqqəti cəkmə digər bir mühüm cəhət isə ondan ibarətdir ki, qadınlar daimi yaşamaq üçün ölkəmizə gələn əmək qabiliyyətli yaşında əhalinin 44,0 faizini, əmək qabiliyyətli yaşdan yuxarı olanların isə 55,0 faizini təşkil etdiyi halda, bu göstərici ölkəmizdən gedənlər üzrə daha yüksək olub müvafiq surətdə 54,5 və 72,6 faiz təşkil etmişdir. Demoqrafik inkişaf baxımından burada diqqəti cəkmə və xüsusi maraq doğuran cəhət isə ondan ibarətdir ki, daimi yaşamaq üçün ölkəmizə gəlmiş əmək qabiliyyətli yaşdan aşağı olanların 47,6 faizi; ölkəmizdən gedənlərin isə 52,1 faizi oğlanların, müvafiq surətdə 52,4 və 47,9 faizi isə qızların payına düşmüşdür. Daimi yaşamaq üçün ölkəmizə gələn və daimi yaşamaq üçün ölkəmizdən gedənlərin cins və yaş tərkibini təhlil etdikdə aydın olur ki, qeyd edilən dövrdə ölkəmizə gələnlərin arasında qadınların çoxluq təşkil etməsinə səbəb vaxtı ilə daimi yaşamağa və işləməyə çıxıb getmiş kişilərin bir qismi orada ailə qurub xeyli müddət yaşadıqdan sonra ailəsi ilə birlikdə vətənə geri qayıdılar, digər bir qismi isə ailəsi ilə birlikdə köçüb getmiş və hazırda öz ölkəsində daimi yaşamağa və işləməyə gələnlərdir.

Ölkəmizdən çıxıb gedənlər arasında qadınların xüsusi çəkisinin

məməsi ölkənin demoqrafik durumunun kəskinləşməsi ilə yanaşı, onun iqtisadi və sosial vəziyyətinin pisləşməsinə, dövlət tərəfindən sosial sığortanın və pensiya təminatının maliyyələşdirilməsinin çətinləşməsinə, azuşaqlı ailə modelinin formalaşmasına, əmək potensialının kəmiyyət-keyfiyyət tərkibinin mənfi istiqamətdə dəyişməsinə, gənclər kontingentinin azalmasına və ölkənin milli təhlükəsizliyinə mənfi təsir edə bilər. Buna görədir ki, müstəqil Azərbaycan dövlətinin banisi ulu öndərimiz Heydər Əliyev hələ Azərbaycan Respublikasına rəhbərlik etdiyi 70-80-ci illərdə böyük uzaqgörənliklə gələcəkdə ölkəmizin demoqrafik vəziyyətində yaranma biləcəkdir çətinlikləri əvvəlcədən hiss edərək hələ 1980-ci ildə dövlət səviyyəsində "Respublikanın demoqrafik inkişafı və əhalinin işlə daha səmərəli təmin olunması üçün elmi surətdə əsaslandırılmış uzunmüddətli konsepsiya"nın işlənilib hazırlanması vəzifəsini irəli sürüb əsaslandırılmışdır. O, çox gözəl bilirdi ki, ölkənin gələcək iqtisadi və sosial inkişaf strategiyasının müəyyənləşdirilməsi və bu sahədə düzgün sosial-iqtisadi siyasət tədbirləri işlənilib hazırlanması, ilk növbədə burada yaşayan əhalinin və müxtəlif sosial-demoqrafik qruplarından olan insanların gözlənilən dəyişikliklərə nə dərəcədə hazır olub-olmaması imkanlarının ölçülmə-biçilməsinə əsaslanmalı, bax zaman onların malik olduğu dəyərlər, mənfəə, əməyə və istəkləri diqqətlə nəzərə alınmalı və mövcud insan potensialının kəmiyyət-keyfiyyət vəziyyəti obyektiv surətdə qiymətləndirilməli-



Ş.M. Muradov
Əməkdar Elm Xadimi,
AMEA-nın müxbir üzvü,
i.e.d., prof.

nun üzvü kimi yüksək hökumət və partiya rəhbərliyi vəzifələrində irəli çəkildikdən sonra ölkəmizə "rəhbərlik" edənlərin heç biri onun tərəfindən irəli sürülmüş respublikanın demoqrafik inkişaf konsepsiyasının hazırlanmasına təşəbbüs göstərməmiş və bir çox başqa məsələlər kimi həmin məsələni də unutmuşlar.

Ulu öndər Heydər Əliyev 1993-cü ilin 15 iyunda yenidən ölkə rəhbərliyinə qayıdıqdan sonra başqa təxirəsalınmaz problemlərlə yanaşı, həmin konsepsiyanın işlənilməsi və hazırlanması məsələsini də yenidən gündəmə gətirmişdir. Onun "28" dekabr 1988-ci il tarixli sərəncamı ilə "Azərbaycanın demoqrafik inkişaf konsepsiyası" bu şortların müəllifinin elmi rəhbərliyi və bilavasitə iştirakı ilə işlənilib hazırlanmış və Ulü Öndərin "9" dekabr 1999-cu il tarixli sərəncamı ilə təsdiq edilərək həmin ayın 16-da ölkə mətbuatında dərc edilmişdir. Elmi surətdə əsaslandırılmış bu konsepsiyada ilk dəfə olaraq Azərbaycan Respublikasında demoqrafiya sahəsində dövlət siyasətinin əsas məqsədi, vəzifələri, prinsipləri, milli prioritetləri və həyata keçirilməsi mexanizmləri öz əksini tapmışdır. Həmin konsepsiyada göstərilirdi ki, demoqrafiya sahəsində dövlət siyasətinin əsas məqsədi demoqrafik proseslərdə yaranmış neqativ meyilləri aradan qaldırmaq, ölkənin uzunmüddətli inkişaf strategiyasına uyğun gələn əhalinin kəmiyyət-keyfiyyət artımını təmin etməkdir, əsas vəzifələri isə əhalinin kəmiyyət-keyfiyyətinin normal təkrar istehsalı üçün zəruri olan doğum səviyyəsinin təmin edə biləcəkdir hərtərəfli şəraitin yaradılması, ölümlə səviyyəsinin azaldılması; əhalinin sağlamlığının və həyatının yaxşılaşdırılması hesabına ömür müddətinin uzadılması; nikah və boşanma proseslərinin bütünlükdə cəmiyyətin və ayrılıqda hər bir ailənin mənfəətinə uyğun tərzdə nizamlanması; ictimai tərəqqinin hamı yaxın, həm də uzaq gələcəyə perspektivləri nəzərə alınmaqla miqrasiya proseslərinin tənzimlənməsi; respublikanın sosial-iqtisadi, siyasi və demoqrafik mənfəətlərinə rəhbər tutaraq ölkə ərazisində, o cümlədən, sərhəd rayonlarında və işğal edilmiş regionlarda əhalinin məskunlaşdırılmasının yaxşılaşdırılması və demoqrafik potensialının artırılması üçün şəraitin yaxşılaşdırılması; ailə institutunun mənəvi-əxlaqi dəyərlərinin təbliği və müdafiəsi; sağlamlıq təminatının formalaşdırılmasının normalara uyğun tənzimlənməsindən ibarətdir. Ancaq müəyyən obyektiv və subyektiv səbəblər üzündən bu konsepsiyanın həyata keçirilməsi hər qədər gecikmiş və ulu öndər Heydər Əliyevin "Azərbaycan Respublikasında demoqrafiya və əhali-sakinliyinin inkişafı sahəsində Dövlət Programının hazırlanması üzrə dövlət Komissiyasının tərkibi



haqqında" imzaladığı 23 iyun 2003-cü il tarixli yeni sərəncamı ilə həmin Dövlət Programının hazırlanmasına başlanmışdır. Bu şortların müəllifinin də üzvü olduğu həmin komissiya üzvlərinin iştirakı ilə "Azərbaycan Respublikasında demoqrafiya və əhali-sakinliyinin inkişafı sahəsində Dövlət Programı (2004-2008-ci illər)" hazırlanıb ölkə Prezidenti İlham Əliyevə təqdim edilmiş və onun 11 noyabr 2004-cü il tarixli sərəncamı ilə təsdiq edilmişdir.

Özünün əsl müstəqilliyinə qovuşduğu 1995-ci ildən sonra, daha doğrusu, 1996-cı ildən başlayaraq ölkə iqtisadiyyatının dinamik xarakter daşması və 2003-cü ildən özünlə keyfiyyətə yeni inkişaf mərhələsinə qədəm qoyması, ümummilli lider Heydər Əliyevin layiqli davamçısı İlham Əliyevin 2003-cü il oktyabr ayının 15-də dövlət başçısı seçildikdən az sonra, noyabr ayının 24-də "Azərbaycanda sosial-iqtisadi inkişafın sürətləndirilməsi tədbirləri haqqında" imzaladığı tarixi fərmanda və 11 fevral 2004-cü il tarixli növbəti fərmanı ilə təsdiq edilmiş və Azərbaycanın sosial-iqtisadi inkişafında əvəzsiz rol oynamış "Azərbaycan Respublikası regionlarının sosial-iqtisadi inkişafı Dövlət Programı (2004-2008-ci illər)"-də; həmin Dövlət Programının davamı olaraq dövlət başçısının 14 aprel 2009-cu il tarixli fərmanı ilə təsdiq olunmuş "Azərbaycan Respublikası regionlarının 2009-2013-cü illərdə sosial-iqtisadi inkişafı Dövlət Programı"nda, bu Dövlət Programının davamı olaraq onun 27 fevral 2014-cü il tarixli fərmanı ilə təsdiq olunmuş "Azərbaycan Respublikasının 2014-2018-ci illərdə sosial-iqtisadi inkişafı Dövlət Programı"nda; hələ başqa fərman və sərəncamlarında irəli sürülmüş vəzifələrin müvəffəqiyyətlə yerinə yetirilməsi nəticəsində Azərbaycan Respublikası iqtisadi inkişaf dinamikasına və onun artım sürətinə görə dünyada birinci yerə çıxmış və lider dövlətə çevrilmişdir. Bələ ki, ölkənin əsas iqtisadi və rifah göstəricisi sayılan ümumi daxili məhsul (ÜDM) orta illik artım sürəti 2000-ci ildə - 11,1 faiz; 2001-ci ildə 10,0 faiz; 2003-cü ildə 11,0 faiz artmışdırsa, 2005-2010-cu illərdə orta hesabla - 17,0 faiz, o cümlədən 2005-ci ildə - 26,4 faiz; 2006-cı ildə - 34,5 faiz; 2007-ci ildə - 25,0 faiz; 2008-ci ildə - 10,8 faiz; bəhrən illəri olan 2009-cu ildə - 9,5 faiz, 2010-cu ildə isə 5,0 faiz təşkil etmişdir. 2015-ci ildə ölkədə istehsal olunmuş ÜDM-in həcmi keçən ilə nisbətən 1,1 faiz artaraq 54,4 milyard manata çatmışdır. 2005-2015-ci illərdə ÜDM-in adambaşına düşən həcmi 3,8 dəfə artaraq 1494,3 manatdan 5703,7 manata, dövlət büdcəsinin səhiyyənin inkişafına ayrılmış vəsaitlərin həcmi isə 6,1 dəfə artaraq 115,3 milyon manatdan 708,2 milyon manata gəlib çatmışdır. Ölkə iqtisadiyyatında məşğul olan kişilərin orta aylıq məqamı haqqı 3,6 dəfə artaraq 2005-ci ildəki 123,6 manatdan 2014-cü ildə 444,5 manata, əhalinin hər nəfərinə düşən gəlirlərinin həcmi isə 4,3 dəfə artaraq 962,2 manatdan 4180,6 manata qalmışdır.

İqtisadiyyatda məşğul olan işçilərin orta aylıq nominal əməkhaqqının məbləğinə görə Azərbaycan Respublikası 2013-cü ildə MDB ölkələri arasında Rusiya, Qazaxıstan və Belarus Respublikalarından sonra 4-cü yeri tutmuşdur. Həmin ildə iqtisadiyyatda məşğul olanların orta aylıq nominal əməkhaqqının məbləği Rusiyada 936,3; Qazaxıstanda 717,4; Belorusda 564,2 ABŞ dolları təşkil etmişdirsə, Azərbaycanda 541,8; Ukraniyada 408,5; Ermənistanda 357,6; Moldovada 299,1; Qırğızstanda 234,1; Tacikistanda 145,8 ABŞ dolları təşkil etmişdir.

Hər bir ölkədə demoqrafik inkişafa təsir edən ən mühüm amillərdən biri bütünlükdə əhalinin, xüsusilə də qadınların təhsil səviyyəsindən ibarətdir. Müstəqilliyini



üstünlük təşkil etməsinə səbəb və onların arasında əmək qabiliyyətli yaşından yuxarı olanların xüsusi çəkisinin yüksək olması isə onu göstərir ki, vaxtilə ailə qurub ölkəmizə gəlmiş xarici millətlərdən olan qadınların bir qismi həyat yoldaşlarını itirdikdən sonra, digər bir qismi boşandıqdan sonra, başqa bir qismi isə ömrünün axır illərində öz doğma torpaqlarında yaşamaq üçün çıxıb gedənlərdir. Daimi yaşamaq üçün ölkəmizə gələnlərin və daimi yaşamaq üçün başqa dövlətlərə çıxıb gedənlərin isə əksəriyyəti reproduktiv yaşda olanların payına düşdüyündən respublika əhalisinin tərkibində olanların xüsusi çəkisinin artıb-azalması, heç şübhəsiz ki, burada əhalinin təbii təkrar istehsal göstəricilərinin (doğum, ölümlə, təbii artım) dəyişməsinə də təsirli olmuşdur. Buna görə də əhalinin təbii təkrar istehsal prosesinə təsir edən amillərin tənzimlənməsinə

dir. Çünki elmi-texniki tərəqqinin sürəti, əməyin təşkil və mədəniyyəti, onun məhsuldarlığı, hər şeydən əvvəl insan potensialının keyfiyyətindən asılıdır. Artıq sivil və inkişaf etmiş ölkələrin əksəriyyətində belə bir anlayış qətiləşdirilmişdir ki, insanlar iqtisadiyyat üçün deyil, iqtisadiyyat insanlar üçündür. Hazırda inkişaf etmiş ölkələrdə iqtisadi artıma, onun sürəti, quruluşu və keyfiyyətinə məqsəd kimi deyil, insanların həyatının zənginləşdirilməsi, yaşayış keyfiyyətinin yaxşılaşdırılması və insan potensialının müntəzəm surətdə inkişafı üçün zəruri olan vasitə kimi baxılır. Bu səbəbdəndir ki, indi dünyada başqa istiqamətlərə nisbətən insan potensialına qoyulan vəsait daha səmərəli hesab olunur. Ancaq çox təəssüflərlə olsun ki, ulu öndərimiz Heydər Əliyev 1982-ci ilin axırında Moskvaya SSRİ Nazirlər Soveti sədrinin birinci müavini və Sov. İKP Siyasi Bürosu-

Əhəlinin əmək qabiliyyəti	Azərbaycan Respublikasına daimi yaşamağa gələn (qadınlar)						Azərbaycan Respublikasından daimi yaşamağa gedən (qadınlar)						
	2009		2010		2011		2009		2010		2011		
	əmək qabiliyyəti	yaşadılar	əmək qabiliyyəti	yaşadılar	əmək qabiliyyəti	yaşadılar	əmək qabiliyyəti	yaşadılar	əmək qabiliyyəti	yaşadılar	əmək qabiliyyəti	yaşadılar	
Cəmi	15861	100	7034	100	6227	100	4158	100	1955	100	2303	100	
Əmək qabiliyyəti	552	4,0	263	3,5	289	4,6	52,4	240	5,4	125	6,4	47,9	
Əmək qabiliyyəti yaşda olanlar	12514	90,7	7040	92,2	5534	88,9	44,0	9718	83,4	1069	86,6	2025	80,9
Əmək qabiliyyəti yaşda olanlar	735	5,3	337	4,3	404	6,5	55,0	300	11,2	132	7,0	47,6	

1) Həmin məlumatlar Azərbaycanın demoqrafik vəziyyəti haqqında. Bakı, 2013. səh. 471-480 və Azərbaycanın demoqrafik vəziyyəti haqqında. Bakı, 2015. səh. 456 və 459 əsasənə əsaslanaraq tərtib edilmişdir.

(davamı var)

İNNOVASIYA

İqtisadiyyatımızın innovasiya iqtisadiyyatına istiqamətləndiyi bir şəraitdə əhalinin innovasiya fəallığının yüksəldilməsi ən vacib problemlərdən biridir. Etiraf edək ki, xalq təsərrüfatının əksər sahələrində çalışan işçilərin innovasiya fəallığı aşağıdır.

İnnovasiya fəallığının yüksəldilməsi üzrə ölkəmizdə tədqiqatların aparılmamasını və milli dilimizdə yazılı materialların qtlığını nəzərə alaraq professor Albert Tağıyevin bu yaxınlarda işıq üzü görmüş "İnnovasiya" kitabından (9-cu broşura) silsilə məqalələri oxucuların nəzərinə çatdırırıq.



(Əvvəlki ötən saylarımızda)

Qəzet təsis olunduğu 1999-cu ildən bəri iqtisadiyyat üzrə, o cümlədən innovasiya üzrə geniş maarifləndirmə işləri aparılır. Xüsusilə, 2011-ci ildən bəri innovasiya üzrə geniş rubrikalarda silsilə məqalələr dərc etməkdədir. Bu rubrikalara misal olaraq aşağıdakıları qeyd etmək olar:

- innovasiyanın nəzəri əsasları;
- innovasiya və onun sürətləndirilməsinin elmi-texniki əsasları;
- innovasiya siyasəti və onun dövlət tərəfindən tənzimlənməsi;
- innovasiya layihəsinin əsas anlayışları və idarə edilməsinin əsasları;
- müəssisələrin innovasiya siyasəti;
- innovasiya sahibkarlığında firmanın təşkil formaları;
- innovasiya sual-cavabı;
- innovasiya iqtisadiyyatına girişi.

Qeyd edilən rubrikalarda dərc olunan məqalələrin hamısının müəllifi Sumqayıt Dövlət Universitetinin "Menecment" kafedrasının müdiri A.H.Tağıyevdir və hal-hazırda bu rubrikalar davam etməkdədir.

Müəssisədə innovasiya fəallığının yüksəldilməsində transmilli şirkətlərin iş təcrübəsindən

Bu bölmədə müəssisədə işçilərin innovasiya fəallığının yüksəldilməsində yüksək təcrübəyə malik olan "Sony", "Toyota", "IBM" kimi transmilli şirkətlərin qeyd edilən məsələlərin həllində işçilərin motivləşdirilməsi məsələsi ilə ayrı-ayrılıqda tanış olacağıq.

"Sony" korporasiyasının iş təcrübəsi

Dünyanın ən qabaqcıl transmilli şirkətlərindən biri "Sony"dir. Bu kompaniya

1946-cı ildən fəaliyyətə başlamışdır. Hələ o zaman "Tokyo telecommunications engineering corporation" adlanan kiçik emalatxana radioqəbuledicilərin dəyişdirilməsi ilə məşğul olmuşdur. Daima maliyyə çətinliklərlə və digər çətinliklərlə üzləşən bu müəssisənin böyük gələcəyinə, o zaman inanılan adam tapılırdı.

Müvəffəqiyyətin ayrıca sirri və yaxud konkret resepti yoxdur. Kompaniyanın menecerlərinin ən vacib vəzifələri işçilərdə normal münasibətlərin yaradılması, korporasiyada əmək kollektivinin bir-birilə doğma ailə münasibətlərinin olduğunun aşılınması, fəhlələrlə menecerlərin talelərinin bərabər olduğuna onların inanmasını təmin etməkdir.

Kompaniyanın menecerləri işçilərin üzərinə ciddi məsuliyyətlər qoyur və onlara böyük inam bəsləyirlər. Bu iş hər bir işçinin özünə inamını və məsuliyyətini artırır.

Gənclərin bu işə qəbulu zamanı onlarla müəyyən söhbətlər aparılır. Bu söhbətlərdə onların "Sony" firmasına işə qəbul edilmələri həvəsləndirilir və eyni zamanda, onları öz qərarlarında yanılmaqlarını qeyd etməklə bir növ həvəsləndirirlər.

"Sony" firmasının menecerləri müəyyən etmişlər ki, onların fəhlələrinin işə münasibətinin yüksəldilməsində təkcə maddi həvəsləndirmə bir o qədər də səmərəli yol deyildir.

İnsanları həvəsləndirmək vasitələrindən biri onların kollektivin ailə üzvlərindən biri olduğunu və onlara çox hörmətlə yanaşıldığını hiss etməkdir.

Əlbəttə, bu, birincins milli münasibətlərə və müəyyən mədəniyyət səviyyəsinə



A.H.TAĞIYEV,
Sumqayıt Dövlət
Universitetinin "Menecment"
kafedrasının müdiri, professor

malik olan Yaponiya kimi ölkədə mümkündür.

"Sony" korporasiyasında mavi boyunluqlularla ağ boyunluqluların bir o qədər bir-birindən fərqi hiss edilmir. Bunların içərisində həmkarlar təşkilatı xətti ilə müvəffəqiyyət qazananlar adamları öz arxasında aparmağı bacaran bir şəxs kimi menecer vəzifəsinə seçilir.

Kompaniyanın idarəedilməsi - menecment diktatura deyildir. Yuxarı rəhbərlik adamları öz arxasında aparmaq, yəni onları idarə etmək qabiliyyətinə malik olmalıdır.

"Sony"də əsas prinsip hər bir kəsin qabiliyyətinə hörmət etmək və onu həvəsləndirməkdir. Bu, adamların özünə olan inamını artırır və onlar həmişə öz qabiliyyətlərini və imkanlarını inkişaf etdirməyə meyil göstərir.

"Sony"nin inzibatçıları bu təbii yaradıcılıq qabiliyyətindən həmişə istifadə etməyə çalışmışlar və buna nail olmuşlar. Onlar tərəfindən bu problemin həlli konkret məqsədlərin qoyulması və bu məqsədin ən sırası işçi səviyyəsinədək çatdırılması olmuşdur. Belə məqsədlərə misal olaraq hələlik baxılan dövrdə dünya bazarlarında analoqu olmayan məhsulların bazara çıxarılmasını, məhsulun keyfiyyətinin yüksəldilməsini, enerjiddən istifadəyə qənaətiliyin təmin edilməsini və sairəni göstərmək olar.

"Sony" korporasiyasının diqqət yetirdikləri ən vacib məsələlərdən biri məhsulun keyfiyyətinin mütləq olaraq yüksəldilməsidir. Məhsulun keyfiyyəti nə qədər yüksək olarsa, texniki xidmət problemi bir o qədər həll edilmiş olar.

"Sony" kompaniyası hər il elmi-tədqiqat və sınaq-layihə işləri üçün texniki laboratoriyalara milyardlar sərf edir. Başqa kompaniyalar "Sony"ni izləyirlər və onun əsaslı vəsait qoyuluşunun nəticəsi olan yeni texnologiyalardan istifadə edirlər. Ümumiyyətlə, Yaponiyada elmi işlərin 78 faizi xüsusi müəssisələr, 22 faizi isə dövlət tərəfindən maliyyələşdirilir.

"Sony" kompaniyası elmi-tədqiqat işlərindən və elmi nəticələrdən müvəffəqiyyətlə istifadə edir. Təkcə yeni ixtira ilə iş bitmir. Onun kommersiya müvəffəqiyyəti qazanması üçün çox işlər aparılmalıdır. Bu işlər öz əmtəəsini daima modernləşdirmək, onun maya dəyərini aşağı salmaq və keyfiyyətini yüksəltməklə əlaqədardır. Belə nəticəyə gəlmək olar ki, "Sony" korporasiyasının müvəffəqiyyətinin rəhni onun daima yeniliyə can atmasında, yüksək keyfiyyəti təmin etməsində, daima öz məhsulunu təkmilləşdirməsində və yeniləşdirməsindədir.

(davamı var)

"Caspian Development Bank"ın son vəziyyəti məlum oldu

"Caspian Development Bank (CDB)" ASC 2016-cı il üzrə maliyyə hesabatlarını açıqlayıb.

Bank bu ilin 9 ayını 10 milyon 528 min manat xalis mənfəət ilə başa vurub. Bank ötən ilin analoqi dövründə 495,77 min manat zərər açıqlamışdı.

Bu ilin 9 ayında CDB Bankın cəmi gəlirləri 11 milyon 404 min manat, o cümlədən faiz gəlirləri 6 milyon 712 min manat, qeyri-faiz gəlirləri 4 milyon 927 min manat təşkil edib.

2015-ci ilin 9 ayı ərzində CDB Bankın cəmi gəlirləri 14 milyon 929 min manat təşkil etmişdi. Ötən il gəlirlərin yüksək olmasının səbəbi 11 milyon 671 min manatlıq məzənnə dəyişməsi daxil olmaqla, valyuta əməliyyatlarından xalis gəlir idi. Bank cari ilin 9 ayını 5 milyon 897 min manat əməliyyat mənfəəti ilə başa vurub. Həmçinin, aktivlər üzrə mümkün zərərlərin ödənilməsi üçün xüsusi ehtiyatdan 4 milyon 631 min manat əməliyyat mənfəətinə əlavə olunub. Ehtiyatlardan mənfəətə əlavə CDB Bankda gecikmədə olan kreditlərdə və



ziyyətin yaxşı istiqamətdə olduğuna işarə edir.

KAPİTALI ARTIR

30 sentyabr 2016-cı il tarixinə "Caspian Development Bank" 124 milyon 503 min manat cəmi aktivlərə, 54 milyon 846 min manat cəmi öhdəliklərə, 69 milyon 657 min manat cəmi kapitalla malik olub. Ötən ilin sentyabr ayının sonunda Bank 96 milyon 161 min manat cəmi aktivlərə, 45 milyon 571 min manat öhdəliklərə və 50 milyon 590 min manat cəmi kapitalla malik idi.

Azərbaycan Beynəlxalq Bankı biznes proseslərini optimallaşdırır

Azərbaycan Beynəlxalq Bankı (ABB) yeni inkişaf strategiyasına uyğun olaraq biznes proseslərini optimallaşdırır. Bankda sənəd dövriyyəsi işi də yeni dövrün tələblərinə uyğunlaşdırılıb.

Bankdan daxil olmuş məlumatlara görə, bu məqsədlə ABB-də "Office 365" proqramının tətbiqinə başlanıb. Layihə proqram təminatı bazarının liderlərindən olan "Softline" şirkəti ilə əməkdaşlıq çərçivəsində yerinə yetirilib. Proqramın tətbiqi Bank əməkdaşları arasında daha operativ kommunikasiyaya, tapşırıqların icrasına sərf olunan vaxtın və sənəd dövriyyəsi üçün tələb olunan əlavə xərclərin azalmasına şərait yaradır. Lazımı elektron sənədlərə stasionar və mobil qurğular vasitəsilə çıxış imkanı verir. Beləliklə, bu yeni həll Bank əməkdaşlarının daha rahat və ope-



rativ şəraitdə çalışmasını təmin etməklə, biznes proseslərinin səmərəliliyini artırır.

Korporativ məlumatların mühafizəsi üçün layihədə ən yüksək təhlükəsizlik standartları tətbiq edilib. Layihə üzrə iş tamamlandıqdan sonra Bankın informasiya texnologiyaları sahəsində çalışan mütəxəssisləri üçün "Softline" tərəfindən təlimlər təşkil olunub. Xatırladaq ki, "Softline" şirkəti Azərbaycan Beynəlxalq Bankının "Microsoft Enterprise Agreement" proqramı üzrə də partnyoru olub.

35 filiala və 43 şöbəyə malik olan Azərbaycan Beynəlxalq Bankının məhsul və xidmətləri barədə daha ətraflı məlumatı www.ibar.az internet sahifəsindən, Bankın filial və şöbələrindən, yaxud (012) 937 və ya *2265 nömrəli Məlumat Mərkəzindən əldə etmək mümkündür.

Noyabrdan onlayn rejimdə satılacaq

1 noyabr 2016-cı il tarixindən etibarən avtonəqliyyat vasitəsi sahiblərinin mülki məsuliyyətinin icbari sığortası üzrə standart və sərbəhd sığorta müqavilələri kağız şəhadətnamələrində deyil, elektron sənəd formasında bağlanılacaq.

Bu barədə İcbari Sığorta Bürosunda (İSB) keçirilən mətbuat konfransında İSB-nin icraçı direktoru Elxan Quliyev bildirib.

Həmin tarixədək informasiya sistemi vasitəsilə bağlanmış avtomobillərin icbari sığorta müqavilələri təminat müddətlərinin bitdiyi tarixədək sığorta təminatına daxildir.



Elektron sığorta müqaviləsi sığortaçıının elektron imzası ilə təsdiq edilən, texniki və proqram təminatlarının köməyiylə yaradılan, saxlanılan, emal edilən, ötürülən, qəbul edilən sığorta müqaviləsidir.

Elxan Quliyev bildirib ki, sığorta müqaviləsinin elektron formada bağlanması məqsədilə peşəkar mütəxəssislər tərəfindən xüsusi təlimlər keçiriləcək.

Layihənin həyata keçirildiyi müddət ərzində təşkilatçı heyət tərəfindən dəvət olunmuş psixoloq gənclərin peşə potensiallarını qiymətləndirəcək, həftə ərzində təşkil olunacaq görüşlərdə daxil maneələr qalib gəlməkdə, özünə inam və motivasiyanın artırılmasında onlara yardım edəcəkdir.

Artıq üç ildir ki, "Nar" nitq və eşitmə imkanları məhdud olan şəxslərin cəmiyyətdə qazandırılması istiqamətində müxtəlif layihələr həyata keçirir. "Təlim məktəbi" layihəsi bu xeyirxah əməlin davamı olmaqla yanaşı, həm də fiziki məhdudiyatlı vətəndaşların cəmiyyətdə və sosial həyata inteqrasiyası nöqteyi-nəzərdən son dərəcə əhəmiyyətlidir.

MƏTANƏT

Azercell-dən pulsuz göz müayinəsi

Şirkətin yardımı ilə kimsəsiz qadının göz əməliyyatı uğurla həyata keçirilib.

Azercell Telekom-un dörd illik tarixi olan "Mobil Göz Klinikası" sosial layihəsi indiyə qədər valideyn himayəsindən məhrum olan minlərlə uşağa, həmçinin ahillərə və aztəminatlı ailələrə xidmət göstərmişdir. Həkimlər 29 böyük və 6 uşaq otaqla 35 nəfəri müayinə ediblər. Həkimlərin geniş müayinələri nəticəsində 3 nəfərin gözündə katarakt aşkar edilmiş və qərara gəlinib ki, xəstələr oktyabr ayında keçiriləcək pulsuz əməliyyat aksiyasından yararlanınlar.

Azercell-in Mobil Göz klinikasının həkimləri Mingəçevirdən sonra Ağstafa rayonuna səfərləri zamanı 30 nəfəri müayinə edərək, 19 nəfərə eynək reseptləri yazıb, 14 nəfərə müalicə təyin ediblər.

Azərbaycanın bölgələrinə səfərdən sonra Mobil Göz Klinikasının həkimləri Bakının bir sıra qəsəbələrində pulsuz yardımlarını davam etdiriblər. Bakının Pirallahı, Qaraçuxur, Bülbül və Mərdəkan qəsəbələrində valideyn qayğısından məhrum olan 150 nəfərə yaxın kimsəsiz uşaq və aztəmi-



natlı ailələrin üzvləri müayinədən keçib və müalicə alıblar.

Qeyd edək ki, layihə çərçivəsində bütün müayinə və müalicə tədbirləri Azercell-in dəstəyi ilə Xəzər Qayğıkeşlik Layihəsi" ictimai birliyi tərəfindən həyata keçirilir. Fəaliyyət göstərdiyi 4 il ərzində layihə çərçivəsində klinika artıq Bakı şəhərindəki bir çox internat məktəblərinə, uşaq evlərinə səfərlər edib. Eyni zamanda, klinikanın həkimləri Bakı ilə yanaşı, bölgələrdə də üz tutublar. Azərbaycanın, demək olar ki, bütün bölgələrində olan həkimlər müalicəyə ehtiyacı olan insanlara dayaqlı olublar.

"Nar"dan fiziki məhdudiyatlı şəxslər üçün yeni layihə

"Nar" fiziki məhdudiyatlı şəxslərə dəstək verilməsi məqsədilə daha bir sosial layihəyə start verib. "Təlim məktəbi" layihəsinin əsas məqsədi nitq və eşitmə məhdudiyatlı gənclərin cəmiyyətdə inteqrasiya etdirilməsi istiqamətində mobil operator tərəfindən həyata keçirilən sosial məsuliyyət strategiyasının uğurla davam etdirilməsidir.

Nitq və eşitmə imkanları məhdud olan şəxslərin peşə hazırlığına dəstək olmaq, onların iş bacarıqlarının artırılmasına çalışmaq "Təlim məktəbi" layihəsinin ən vacib hədəflərindəndir. Bu missiya çərçivəsində nitq və eşitmə məhdudiyatlı gənclər üçün xüsusi təlimlərin təşkil edilməsi nəzərdə tutulmuşdur. Üç ay davam edəcək layihə müddətində nitq və eşitmə imkanları məhdud olan 18-30 yaş arasındakı 75 gəncin 3 istiqamət üzrə – rabitə cihazı təmiri, kom-



Gəlin birlikdə böyüyük

Koordinasiya Şurasının növbəti iclası keçirilib

Qazaxıstan Respublikasının Almatı şəhərində Müstəqil Dövlətlər Birliyinin (MDB) iştirakçısı olan ölkələrin vergi xidmətləri rəhbərlərinin Koordinasiya Şurasının 23-cü iclası keçirilmişdir.

stanın nümayəndələri iştirak etmişlər. Tədbirdə Azərbaycanı vergilər nazirinin müavini Sahib Ələkbərovun rəhbərlik etdiyi nümayəndə heyəti təmsil etmişdir.

Tədbirdə Koordinasiya Şurasının 22-ci iclasında qəbul edilmiş qərarların və 2015-2016-cı illər üzrə iş planının yerinə yetirilməsi, üzv ölkələrdə elektron hesab-fakturaların və qaimə-fakturaların tətbiqi, habelə risklərin idarə edilməsində gömrük və vergi sistemlərinin inteqrasiyası təcrübəsi, üzv ölkələrin vergi orqanları arasında elektron

məlumat mübadiləsinə dair protokol layihəsinin imzalanmasına hazırlıq, maliyyə hesablara üzrə beynəlxalq avtomatik məlumat mübadiləsi və digər məsələlər müzakirə edilmişdir.

Qırğız Respublikası Hökuməti yanında Dövlət Vergi Xidmətinin sədri Zamirbek Osmanov Koordinasiya Şurasının növbəti il üçün yeni sədri seçilmiş, Şuranın reqlamı, 2016-2017-ci illər üzrə iş Planının layihəsi və növbəti iclasın gündəliyi təsdiqlənmişdir. Növbəti iclasın əsas mövzusu «Elektron ticarətin

vergi inzibətçiliyi» müəyyən edilmişdir.

MDB-yə üzv ölkələrin vergi orqanları arasında əməkdaşlığın möhkəmləndirilməsində və inkişafında fəal işinə görə MDB İcraiyə Komitəsinin fərmanı ilə təltif edilmiş Azərbaycan Respublikasının vergilər naziri Fazil Məmmədovun mükafatı nümayəndə heyətinə təqdim olunmuşdur.

İclas zamanı iştirakçı dövlətlərin vergi orqanlarının rəhbərləri ilə ikitərəfli görüşlər keçirilmiş, qarşılıqlı əməkdaşlığa dair müxtəlif məsələlər müzakirə edilmişdir.

Vergi Apelyasiya Şurasında

2016-cı ilin üçüncü rübü ərzində Vergilər Nazirliyinin Vergi Apelyasiya Şurasının icraatında 36 müraciət olmuşdur: bunlardan 3-ü 2016-cı ilin ikinci rübündən qalıq qalmış, 33-ü isə üçüncü rüb ərzində daxil olmuşdur.

Şuranın icraatına daxil olan müraciətlərdən 9-u kameral vergi yoxlamasının, 12-

si səyyar vergi yoxlamasının, 8-i operativ vergi nəzarətinin nəticələri, 6-sı artıq ödənilmiş vergilərin qaytarılması, 1-i xronometraj metodu ilə aparılmış müşahidənin nəticələri ilə bağlı olmuş, 10 müraciət isə növbəti ayə keçirilmişdir.

Daxil olan müraciətlərin hər biri üzrə Şuranın Katibliyi tərəfindən bütün lazımi mat-

riallar toplanılmış, şura üzvlərinin rəyləri alınmış, şura sədri ilə razılaşdırılmaqda iclaslar təyin edilmiş, icaslarda maraqlı şəxslərin iştirakı təmin edilmiş və müraciətlər üzrə inzibati araşdırmanın nəticəsi olaraq Vergi Məcəlləsinin, «İnzibati icraat haqqında» Qanununun, «Vergilər Nazirliyinin Vergi Apelyasiya Şurası

haqqında Əsasnamə»nin və digər aidiyyəti hüquqi aktların tələblərinə uyğun qərarlar qəbul edilmişdir.

Şurada baxılaraq müvafiq qərarlar qəbul edilmiş, 36 müraciətin 13-ü tam və ya qismən təmin edilmiş, 4-ü təmin edilməmiş, 1-nin icraatına xitam verilmiş, 8-i üzrə ödəyicilərə izahedici məktublar göndərilmiş, 10-u üzrə inzibati araşdırmanın müddəti növbəti rübə keçirilmişdir.

Bu il Azərbaycanda sahələrdən nə qədər taxıl götürülüb?

Tarılarda dənlə və dənlə paxlalarının yığımı əsasən başa çatıb.

Dövlət Statistika Komitəsindən bildirilib ki, oktyabrın 1-i vəziyyətinə əsasən, dənlə və dənlə paxlaları bitkilərinin (qarğıdalı) əkin sahəsinin 99,8 faizi, yaxud 959,6 min hektarı biçilib və həmin sahələrdən 2 milyon 836,3 min ton taxıl məhsulu götürülüb. Hər hektardan orta hesabla 29,6 sentner məhsul yığılıb.

Bundan başqa, yığılacaq dan üçün qarğıdalı sahəsinin 82,2 faizindən, yaxud 29,6 min hektarından 174,5 min ton məhsul toplanıb, hər hektardan orta hesabla 59,0 sentner qarğıdalı dəni götürülüb.

Qarğıdalı dəni nəzərə alınmaqla taxıl istehsalının ümumi həcmi keçən ilə nisbətən 2,0 faiz və yaxud 60,1 min ton artaraq 3 milyon 10,8 min tona çatıb.



Sement istehsalı 17%-ə yaxın azalıb

Tikinti materiallarının istehsalı sahəsində fəaliyyət göstərən müəssisələrin təşkilatından cari ilin yanvar-sentyabr aylarında istehsal edilmiş məhsulun ümumi

həcmi 16,2 faiz azalaraq 251,6 milyon manat təşkil edib.

Dövlət Statistika Komitəsindən bildirilib ki, sementin istehsalı 16,8 faiz, beton qa-

rışığının istehsalı 53,0 faiz, tikinti gipsinin istehsalı 27,1 faiz, sementdən, süni daşdan və ya betondan tikinti blokları və kərpiclərinin istehsalı 51,0 faiz azalıb.



Azercell 3 nominasiya üzrə "Stevie" mükafatını Romada qəbul etdi

"Stevie" Beynəlxalq Biznes Mükafatı üzrə "İlin telekommunikasiya şirkəti" və "İlin Korporativ Ünsiyyət Departamenti" adlarına layiq görülməklə "Azercell Telekom" Azərbaycan beynəlxalq aləmə bir daha tanınıb. Eyni zamanda, "Azercell"-in "Barama" İnnovasiya və Sahibkarlıq Mərkəzinin nəzdində yaranaraq fəaliyyət göstərən "Sumaks" şirkəti isə "İlin Startapı" nominasiyası üzrə gümüş mükafata layiq görülmüşdür. Mükafatın təntənəli təqdimolunma mərasimi İtaliyanın paytaxtı Roma şəhərində keçirilib.



Qala gecəsində Azercell Telekom MMC-nin Korporativ Ünsiyyət rəhbəri Nigar Şıxlinskaya və Azercell İnnovasiyalar və Sahibkarlıq Şöbəsinin rəhbəri İmran Bağrov iştirak edib.

Mükafatı qəbul edən Nigar Şıxlinskaya şirkətin əldə etdiyi yüksək nailiyyətlərdən bütünlüklə Azercell əməkdaşlarının böyük rolu olduğunu vurğulayaraq bildirib ki, şirkət yeni texnologiyalar və innovasiyalar tətbiq etməklə insan həyatını asanlaşdırmağa çalışır. O, həmçinin

münsiflər heyətinə Azercell-i və Barama mərkəzini 3 nominasiyada seçdiklərinə görə təşəkkürünü bildirib.

Məlumat üçün bildirək ki, Stevie mükafatı üzrə beynəlxalq münsiflər heyəti "Azercell"-in ölkədə keçirdiyi bir sıra əhəmiyyətli layihə və təşəbbüsləri nəzərə alaraq şirkəti mükafatlandırdı. Şuranın rəylərinə əsasən: "Ölkənin qərb sərhədlərində hərbi vəziyyətdə olaqda "Azercell"-in öz abunəçilərini fasiləsiz əlaqə ilə təchiz etməsi və eyni zamanda, gərgin döyüşlərin gətirdiyi vaxtda

sədi avtomobilin təhlükəsizliyini təmin etmək və ona məsafədən nəzarəti həyata keçirmək, iş prosesini asanlaşdırmaqdan ibarətdir.

Xatırladaq ki, dünyanın 200-dən çox nüfuzlu biznes ekspertləri, şirkət sahibi və iş adamlarından ibarət beynəlxalq münsiflər heyətinin səmərəsi nəticəsində baş tutan "Stevie" mükafatının məqsədi dünyanın müxtəlif ölkələrində uğur qazanmış şirkətlərin tanınmasıdır. Qeyd edək ki, "Azercell Telekom" 2011-ci ildə Sosial Məsuliyyət Layihələrinə görə "İlin İctimaiyyətə Əlaqələr Şirkəti", 2012-də ətraf mühitin qorunmasına xidmət edən "Karbon Kalkulyator" layihəsinə görə "İlin Kreativ Komandası" nominasiyasında, 2014-cü və 2015-ci illərdə isə İlin ən yaxşı məhsulu ("Bölgə" tarifiyə görə), İlin Telekommunikasiya Şirkəti (telekommunikasiya sahəsindəki nailiyyətlərə görə), İlin ən yaxşı Müştəri Xidməti (müşəri Loyallığı İndeksinin ölçülməsinə dair layihəyə görə) nominasiyalarında Stevie mükafatına layiq görülmüşdür.

Vergilər Nazirliyinin internet səhifəsi informasiya açıqlığına görə liderdir

«Multimedia» İnformasiya Sistemləri və Texnologiyalar Mərkəzinin Azərbaycanı Azərbaycan Dövlət Qulluğu Məsələləri üzrə Komissiyası (78,5%), Dövlət Neft Fondu (78,2%), Əmək və Əhalinin Sosial Müdafiəsi Nazirliyi (77,4%), Hesablama Palatası (76,5%), Rəhbər və Yüksək Texnologiyalar Nazirliyi (76,1%), Mədəniyyət və Turizm Nazirliyi (75,4%), Dövlət Neft Şirkəti (75%), Ekologiya və Təbii Sərvətlər Nazirliyi (74,8%) və «ASAN xidmət» (74,2%) daxildir.



Azərbaycan İnternet Forumunun prezidenti, «Multimedia» İnformasiya Sistemləri və Texnologiyalar Mərkəzinin direktoru Osman Gündüzün sözlərinə görə, mərkəzi icra hakimiyyəti orqanlarında informasiya açıqlığı sahəsində əvvəlki illərlə müqayisədə əhəmiyyətli müsbət irəliləyişlər qeydə alınıb, informasiya açıqlığı üzrə rəqabət artıb.

Təqdimat mərasimində hökumət qurumlarının nümayəndələri, müstəqil ekspertlər, özəl və ictimai sektorun təmsilçiləri iştirak ediblər.

Dövlət Neft Fondunun investisiya portfelində 47,6 faizi ABŞ dolları, 35,3 faizi isə avro təşkil edir

Bu il oktyabrın 1-nə Azərbaycan Respublikası Dövlət Neft Fondunun (ARDNF) cəmi aktivləri 35 milyard 822,1 milyon ABŞ dollarına bərabər olub. Bu vəsaitin 33 milyard 949,6 milyon (94,8 faiz) ABŞ dollarına bərabər hissəsi investisiya portfelinin payına düşür. Manat vəsaitlərinin valyuta ifadəsində həcmi isə 1 milyard 872,5 milyon (5,2 faiz) ABŞ dollarına bərabərdir.

ARDNF-nin investisiya portfelində 16 milyard 155,1 milyon (47,6 faiz) ABŞ dolları (+ MSCI indeksi üzrə), 10 milyard 694,4 milyon (35,3 faiz) avro, 1 milyard

269,2 milyon (4,9 faiz) funt-sterlinq, 284,4 milyon (0,6 faiz) Avstraliya dolları, 1 milyard 215,2 milyon (1,2 faiz) Türkiyə lirəsi, 33 milyard 154,9 milyon (1,5 faiz) Rusiya rublu, 491 milyard 975 milyon (1,3 faiz) Koreya vonu, 3 milyard 183,8 milyon (1,4 faiz) Çin yuanı, 36 milyard 360,9 milyon (1,1 faiz) Yaponiya yenisi, 440,2 milyon (1,3 faiz) digər valyutalar, 1 milyard 278,7 milyon (3,8 faiz) qızıl (970,146 troya unsiya, 30,17 ton) təşkil edir.

Qeyd edək ki, bu il oktyabrın 1-nə Neft Fondunun aktivləri 2016-cı ilin əvvəlinə nisbətən 6,7 faiz artıb.

"Nikoil Bank" kapitalını ikiqat artırıb

"Nikoil Bank" ASC-nin məzmununu artırmaq üçün 90 mln. manat və yaxud 95,24% artırıqla 184,5 mln. manata çatdırıb.



Bank-ın digər səhmdarları - "Nikoil" QSC-nin payı 15,55%-dən 7,96%-ə, "ISR Holding" MMC-nin payı isə 0,37%-dən 0,19%-ə düşüb.

Bu barədə "Bakı Fond Birjası" QSC-yə istinadən xəbər verir.

Məlumatla görə, oktyabrın 25-də birjada bankın səhmlərinin alqı-satqısı üzrə əqd bağlanılıb. Əqd çərçivəsində ilkin bazarda, alternativ sığortada kredit təşkilatının hər birinin nominal dəyəri 2 manat olan 45 mln. ədəd səhmi realizə edilib. Yerləşdirmənin anderrayteri "PAŞA Kapital İnvestisiya Şirkəti" Əvəzində "Nikoil

QSC olub.

Yeni səhmlərin hamısını "Nikoil Bank"ın əsas səhmdarı olan "Topaz Investments" QSC əldə edib. Son nəticədə Şirkət Bankın məzmununu artırmaqda 91,85%-ə çatdırıb.

Bu, son bir ayda Bankın məzmununu artırmasıdır. Bundan əvvəl onun kapitalı 60 mln. manat və yaxud 2,7 dəfə artırılacaq 94,5 mln. manata çatdırılıb.

Xatırladaq ki, "Nikoil Bank" 1994-cü ildən fəaliyyət göstərən "Ülper" kommərşiya bankının bazasında, 2002-ci ildə yaradılıb.

"AtaBank" ASC-dən yeni aksiya



"AtaBank" ASC ilə "MasterCard" beynəlxalq ödəniş sisteminin yeni birgə reklam aksiyasına start verilib.

Kampaniya şərtlərinə görə, "AtaBank"-ın MasterCard kart sahibləri UBER X-də

qeydiyyatdan keçib 10 AZN-ə qədər olan ilk 2 gedişi pulsuz əldə edirlər.

UBER X aksiyası 31 dekabr 2016-cı il tarixinədək etibarlıdır.

Onu da qeyd edək ki, AtaBank MasterCard Gold və MasterCard Platinum kart sahibləri üçün UBER Select-də qeydiyyatdan keçib 10 AZN-ə qədər olan ilk 3 gedişi pulsuz əldə edirlər.

UBER Select aksiyası 01 fevral 2016-cı il tarixinədək etibarlıdır.

Aksiya iştirakçısı olmaq üçün mobil telefona "Uber" əlavəsini yükləmək ("App Store", "Google Play" və "Windows Market" də yükləmək mümkündür), qeydiyyatdan keçmək, AtaBank "MasterCard" kartları vasitəsilə ödəniş etmək, "Promokodlar" bölməsində MasterCard-Baku promo kodunu daxil edib lazımi ünvana sifariş vermək gərəkdir.

Keçiriləcək aksiyada yalnız AtaBank "MasterCard" kartları vasitəsilə "Uber"-də qeydiyyatdan keçmiş yeni istifadəçilər iştirak edə bilərlər.

"AtaSığorta" ASC 2016-cı ilin 9 ayı üzrə maliyyə nəticələrini açıqladı

"AtaSığorta" ASC 2016-cı ilin 9 ayı üzrə maliyyə nəticələrini açıqlamışdır. Məlumatla əsasən, cari ilin 9 ayı ərzində şirkətin ümumi sığorta yığımları 8,0 milyon manat təşkil etmişdir. Keçən ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə ümumi sığorta yığımları 6,4 % artmışdır. AtaSığorta 2016-cı ilin 9 ayı ərzində 2,5 milyon manatdan artıq sığorta



orta ödənişi həyata keçirmişdir. Şirkətin məzmununu artırmaq üçün 12,4 milyon manat əldə edilmişdir. Keçən ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə şirkətin aktivlərinin ümumi həcmi 25,1% artmışdır. "AtaSığorta" ASC-nin 2016-cı ilin 9 ayı üzrə balans mənfəəti 1,8 milyon manat təşkil etmişdir.



Опыт развития стран, свидетельствует, что частная инициатива играет все большее значение не только в обеспечении занятости,

33 развивающиеся страны - провели реформы с тем, чтобы упростить для предпринимателей открытие бизнеса.

«Сегодня в Азербайджане предприняты очень серьезные шаги, направленные на улучшение бизнес-среды. Могу сказать, что предприниматели с большим воодушевлением включаются в эту работу. В нашей стране наблюдается большое воодушевление, в особенности, в сельскохозяйственном, перерабатывающем и промышленном секторах.»

(Заключительная речь Ильхама Алиева на заседании Кабинета Министров, посвященное итогам социально-экономического развития девяти месяцев 2016 года и предстоящим задачам)

«Предприниматель – это человек, у которого есть видение, и который хочет творить»

(Дэвид Карп, основатель и генеральный директор Tumblr)

дукта в упрощенном порядке на основе принципа "единого окна", продажа и транспортировка произведенной продукции, проведение тренингов по использованию производственного оборудования, обеспечение технической поддержки этого оборудования, информирование о международном опыте и самых передовых технологических новшествах, используемых в сфере сельского хозяйства, проведение контроля и оценки в рамках проекта, организация других мероприятий в связи с развитием производственно направленного предпринимательства.

В современном мире значительную часть

крупный заказ на изготовление часов для русской армии. Сегодня часы Tissot продаются в более чем 140 странах.

Таким образом, для мирового семейного бизнеса характерно развитие как шири, увеличивая количество предприятий, так и вглубь, увеличивая доходность. При этом, как отмечают американские аналитики, для семейных предприятий характерен больший рост дивидендов и прибыли, чем для обычных акционерных предприятий.

Важный шаг поддержки государством бизнеса, в том числе и малого семейного предпринимательства, реализуется в

серви-рованные овощи, фрукты, орехи и фундук, джемы, варенье, фруктовое желе, мармелад, фруктовое, ореховое пюре и паста, фруктовые и овощные соки, соусы, приправы, минеральные воды, газированная вода, безалкогольные напитки, вино и виноградное сусле, коньяк, бренди, ликер, водочные и безводочные напитки, и другие товары.

Таким образом, со стороны государства реализуются меры по поддержке отечественного предпринимательства, и как мы видим, в первую очередь это касается продукции сельского хозяйства. Какова же роль сельских жи-

Малое семейное предпринимательство в различных странах мира и Азербайджане

но и в создании стабильных факторов социально-экономического развития. В докладе Международного бюро труда отмечается, что малые и средние предприятия располагают значительными конкурентными преимуществами, часто требуют меньше капиталовложений в расчете на одного работника по сравнению с крупными предприятиями, широко используют местные материальные и трудовые ресурсы.

Собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них высок уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия. Субъекты малого предпринимательства лучше информированы об уровне спроса на местных рынках, часто производят товары по заказу конкретных потребителей, дают средства к существованию значительному числу наемных работников.

Малые предприятия способствуют большему росту занятости населения по сравнению с крупными предприятиями, тем самым содействуют подготовке профессиональных кадров и распространению практических знаний. Малые и средние предприятия по сравнению с крупными в отдельных странах занимают доминирующее положение, как по числу, так и по удельному весу в производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг).

Шансы малого бизнеса на успех повышаются по мере взросления. Фирмы, долго не меняющие владельцев, приносят более высокий и стабильный доход. Американская статистика показывает, что женщины – владельцы малых фирм более удачливы в бизнесе, чем мужчины. В ходе исследований отмечается, что преуспевают предприниматели, которые много работают. Если в управлении участвует не один человек, а предпринимательская команда, которая состоит из двух, трех или четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное принятие решения более профессионально.

Постоянный поиск то проявляющихся, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним составляют основу стратегии малого бизнеса. Некоторые западные специалисты склонны рассматривать малое предпринимательство как школу новых личностных взаимоотношений, полигон испытания методов и принципов организации предпринимательства в будущем. Однако в силу объективного наличия менее благоприятных условий хозяйствования, чем у крупных предприятий, субъекты малого предпринимательства характеризуются меньшей устойчивостью и конкурентоспособностью, поэтому нуждаются в государственной поддержке в соответствии с программами поддержки и развития малого предпринимательства.

Государственная поддержка малому предпринимательству осуществляется в большинстве стран мира. Так, в ежегодном исследовании Всемирного банка «Ведение бизнеса 2016: оценка качества и эффективности регулирования» отмечается, что за прошедший год 85 развивающихся стран в общей сложности провели 169 реформ в сфере регулирования бизнеса, страны с высоким уровнем дохода провели 62 реформы, в результате чего общее число реформ, реализованных за прошедший год, составило 231 реформу в 122 странах по всему миру.

В течение прошедшего года большинство реформ были направлены на повышение эффективности регулирования посредством его упрощения и снижения стоимости. При этом наибольшее количество реформ было проведено по показателю «регистрация предприятий», который измеряет время, требующееся для получения разрешения для открытия бизнеса, а также все связанные с этим финансовые затраты. В целом, 45 стран - в том числе,

Менее распространенными оказались усилия по укреплению правовых институтов и режимов, что привело в течение прошлого года к реализации 66 реформ в 53 странах мира. Наибольшее количество таких реформ было проведено по показателю «кредитование» - в целом 32 реформы.

Данные исследования Всемирного банка за последние 12 лет показывают, что в 2003 году в мире на создание предприятия в среднем требовался 51 день. Сегодня этот показатель сократился в два раза до 20 дней. Кроме того, данные свидетельствуют о конвергенции, направленной на приближение к передовым практикам, так как страны с низким уровнем дохода со временем претворяют в жизнь большее число реформ, чем страны с высоким уровнем дохода. Например, Мозамбик, где в 2003 году предпринимателю требовалось 168 дней на открытие бизнеса, а теперь - только 19 дней.

Доклад также указывает на все более широкое использование Интернета для общения предпринимателей с органами регулирования во всех сферах предпринимательской деятельности, охваченных исследованием «Ведение бизнеса 2016: оценка качества и эффективности регулирования», что свидетельствует о потенциальных экономических выгодах от предоставления электронных услуг. За прошедший год 50 реформ были направлены на введение или улучшение существующих онлайн систем для уплаты налогов, обработки документов, связанных с экспортом и импортом, регистрацией предприятий и недвижимости, а также многими другими сферами.

По данным ежегодного исследования Всемирного банка, Азербайджан в 2016 году находится на 63 месте в рейтинге благоприятности деловой среды среди 189 стран мира. Наша страна опережает Украину (83 место), Китай (84 место), Узбекистан (87 место), Бразилию (116 место), Иран (118 место), Индию (130 место) и др. Больше всего впечатляет рост индикатора «начало бизнеса» - этот показатель ставит Азербайджан в отчетах Всемирного банка на 7-ое место в мире. В стране срок регистрации компаний составляет всего лишь 3 дня и 2 процедуры для открытия компании.

Несмотря на высокую оценку международных организаций условий ведения бизнеса в Азербайджане в стране последовательно реализуются реформы по дальнейшей поддержке предпринимательства. Так, Президент Азербайджана Ильхам Алиев подписал распоряжение о создании юридического лица публичного типа "ABAD" при Государственном агентстве по оказанию услуг гражданам и социальным инновациям при Президенте. В указе говорится, что с целью поддержки активного участия граждан в социально-экономическом развитии Азербайджана, развития малого и среднего предпринимательства, повышения уровня занятости населения и формирования конкурентоспособных семейных хозяйств будут созданы центры "ABAD" (Упрощенная поддержка семейного бизнеса), осуществляющие социально направленные проекты. Посредством центров "ABAD" будут осуществляться проекты по поддержке семейных хозяйств, малых и средних предпринимателей, создан фонд для финансирования этих проектов; созданы условия для определения семейных хозяйств, малых и средних предпринимателей для проектов "ABAD", использования современного технологического производственного оборудования для производства хозяйственных товаров; оказываться услуги семейным хозяйствам, малым и средним предпринимателям по подготовке бизнес-планов, маркетингу, брендингу и дизайну, финансово-бухгалтерские услуги и услуги по юридической помощи; организация сертификации произведенного про-

малого предпринимательства составляют семейные предприятия. Социальные и экономические преимущества данной формы организации бизнеса обусловили высокую эффективность функционирования его субъектов, долговременность их существования и динамичность развития.

Исходя из выше отмеченного, нам бы хотелось рассмотреть зарубежный опыт семейного предпринимательства. Семейное предпринимательство имеет глубокие исторические корни во многих странах мира. Старейшими компаниями в мире являются именно семейные компании, такие как японская строительная фирма «Конго Гуми», основанная еще в 578 году. Более 1000 лет успешно работают семья Хоши в Японии (гостиничный бизнес), семья Маринелли в Италии (литье церковных колоколов), семья де Гульон во Франции (виноделие).

Сегодня семейные компании составляют основу экономики большинства европейских стран, а также США и Латинской Америки. Так, по данным Pricewaterhouse за 2008 год, доля семейных предприятий превышает 50% в странах Евросоюза и 95% в США и составляет от 65 до 90% в странах Латинской Америки.

Из мелких торговых лавок, магазинов, мастерских выросло большинство всемирно известных семейных фирм среди которых: Oral-B, Siemens, Adidas, Samsung Electronics и др.

Так, одно из крупнейших немецких семейных предприятий «Отто» начало свою деятельность с продажи товаров по каталогам с почтовой доставкой в любую точку мира. На сегодняшний день в кампании работают более 75 тыс. сотрудников, а годовая прибыль превышает 15 млрд. долларов.

Сеть супермаркетов АШАН – также пример развитого семейного бизнеса, теперь уже французского. Владельцы фирмы – семья Миолье, которой принадлежит 84 % акций компании, в компании работает более 130 тыс. сотрудников, а годовая прибыль превышает 23 млрд. долларов.

Как показывает мировой опыт, семейный бизнес может быть успешен как в области торговли, так и в промышленном производстве товаров, где нередко он достигает мировых высот и входит в рейтинг самых прибыльных предприятий мира.

Интересна история становления известной часовой марки Tissot. Фирма «Шарль Тиссо и сын» была основана в 1853 году в Ле-Локле Шарлем-Фелициеном Тиссо (Charles-Felicien Tissot) и его сыном Шарлем-Эмилем (Charles-Emile). Они не только руководили фирмой, но и сами изготавливали часы. Сначала это было небольшое производство: владельцы фирмы раздали части механизмов и корпуса крестьянам, которые собирали часы у себя дома, а затем приносили их в мастерскую Тиссо. Готовые изделия проверялись на качество сборки и точность хода. В продажу поступали только часы, прошедшие проверку. В 1873 году, после смерти отца, Шарль-Эмил встал во главе фирмы.

Несмотря на трудности, с которыми в те времена были сопряжены все путешествия, он много ездил по разным странам в поисках свежих идей и новых рынков. Глава дома неоднократно бывал даже в далеких Соединенных Штатах Америки. В отсутствие хозяина делами фирмы руководила его жена, осуществляя контроль за производством и финансами. Результатом поездок Тиссо-младшего в Россию явилось то, что его фирма, став официальным поставщиком Русского Императорского Двора, получила

Азербайджане. Так, в стране осуществляются мероприятия по более активному вовлечению отечественных предпринимателей к конкурсам по госзакупкам (тендерам), меры по повышению таможенных пошлин на ряд сельскохозяйственной и прочей продукции направленные на стимулирование местного производства. Кабинетом Министров Азербайджана сроком на два года повышены таможенные пошлины на два вида товаров из-за рубежа, как мясо и пищевые мясные субпродукты, куриные яйца, овощи, фрукты и орехи, продукты переработки овощей и фруктов, алкогольные и безалкогольные напитки, строительные материалы, изделия из камня, гипса, цемента, асбеста и керамические изделия.

То есть, мы являемся свидетелями заботы государства о развитии местного производства и естественно мелкого предпринимательства, так как все вышеперечисленные импортируемые товары не требуют ни крупного фабричного производства, ни значительных инвестиций. От наших граждан требуется только большое желание начать свой бизнес, а кредит на его начало может предоставить Фонд поддержки предпринимательства.

Одними из важных решений, направленных на развитие экспортного потенциала азербайджанских предпринимателей, является Указ Президента Ильхама Алиева от 5 октября 2016 года об утверждении "Порядка определения и регулирования механизма оплаты части расходов, оплачиваемых за счет госбюджета на организацию экспортных миссий в зарубежные страны, исследование зарубежных рынков и маркетинговую деятельность, продвижение бренда Made in Azerbaijan на зарубежных рынках, получение местными компаниями сертификатов и патентов в зарубежных странах в связи с экспортом, а также на исследовательские программы и проекты по развитию экспорта", которые определяют механизмы содействия экспортерам со стороны государства на всем пути экспортного цикла. Цель этих механизмов - развитие частного сектора и расширение возможностей для бизнеса в стране.

Поощрение предоставляется только на товары, произведенные в Азербайджане, и не распространяется на импортную или реэкспортируемую продукцию, товары, которые произведены в зонах свободной торговли или товары, которые завезены в Азербайджан в транзитных целях. Поощрением смогут воспользоваться экспортеры следующей продукции: натуральный мед, сухофрукты, хурма, гранаты, мучные кондитерские изделия, кон-

Руфат Кулиев,
Депутат Милли Меджлиса
Азербайджанской Республики,
д.э.н., профессор, зав кафедрой АЗТУ

телей страны в этом вопросе. Как того и требует рыночная экономика, человек должен рассчитывать в первую очередь на себя, а уже потом на помощь государства. Как же мы представляем данный постулат практически. Каждая сельская семья, имея в своем распоряжении землю, должна обеспечивать хотя бы себя определенным набором сельскохозяйственной продукции. В случае невозможности самому этим заниматься, можно сдавать землю в аренду заинтересованным в этом сельчанам. В сельской местности является наиболее оптимальным создание семейного бизнеса, так как в селах семьи достаточно большие, имеют крепкие родственные связи, живут рядом.

На протяжении последних десятилетий у местного населения в развитых странах Запада физический труд, труд в сельском хозяйстве перестал котироваться. Ручной труд, если это возможно, механизмируется, либо для выполнения этих функций используется труд мигрантов. У нас в стране прослеживается аналогичная тенденция – труд в сельском хозяйстве становится непристижным. Необходимо переломить эту тенденцию – условия для этого имеются.

Важное место в пропаганде предпринимательства, в том числе семейного, должно сыграть телевидение. Помимо передач по туристическим достопримечательностям зарубежных стран, было бы полезно рассказывать телезрителям о развитии сельского хозяйства за рубежом, знакомить с передовым опытом в этой области, а также знакомить с успехами - фермеров и сельхозпроизводителей. Такие передачи были бы полезны для телезрителей, как государственных, так и частных телеканалов.

В заключение еще раз отметим, что сила и перспективность семейных малых предприятий заключается в том, что совместно работают люди, хорошо знающие друг друга, люди, доверяющие друг другу, ответственные в отношении взятых обязательств. При этом работников связывают не только экономические интересы и условия труда, но и общие семейные цели, забота об общем благе, здоровье и будущем детей.

Подводя итог, можно сделать вывод о важности семейного предпринимательства для обеспечения устойчивого экономического и социального развития страны.



Методологические основы совершенствования управления коммерческих банков

(Продолжение.)

За последние годы в коммерческих банках были проведены ревизии внутреннего контроля в двух направлениях:

-Документальный обзор деятельности банков;

-Диагностические исследования.

Проведенные ревизии и проверки, проводились в отрасли о состоянии качества Банковских активов, особенно исследовали кредитной администрации и палитику, управление адекватности рисков, регулирование удовлетворительных ликвидных средств, отсутствие организационно-правовых процедур в сфере управления внутреннею контроля, а также были найдены нарушения других стандартов, которые касаются капитала и его адекватности в случаях несоблюдения экономических норм. С целью выяснения о финансовом положении банков и для того, чтобы прояснить систему управления контролировать последствия в дальнейшем, были проведены диагностические проверки почти во всех коммерческих банков.

В ходе проверок исследовались формирование капитала для кредитных организаций, и ее адекватность, состав активов, качество, рентабельность банка, ликвидность, управление а также другие вопросы.

В последние годы увеличился контроль над балансом открытой валютной позиции банка, которая является ключевым компонентом риска. Таким образом, была предоставлена отчетность активных операторов биржевого рынка на открытой валютной позиции банков и увеличился частоты отчетов других банков и проведен на еженедельный период.

Одной из главных задач Центрального банка является составление платежного баланса.

Национальный банк Азербайджана принимает участие о разработке прогнозирование платежного баланса страны и ведет проектирование платежного баланса.

В течение длительного времени Национальный банк Азербайджана составляет отчет платежного баланса которое соответствует международным стандартам. Качество о составлении платежного баланса, получил положительное заключение от экспертов международных финансовых и кредитных организаций. В целом, результаты платежного баланса за последние несколько лет, в нашей стране увеличилось доверие иностранных государств и международных организаций.

В настоящее время в стране насчитывается более ста и экономических отношений с зарубежными странами. Стабилизация Макроэкономическая ситуация в стране, структурные реформы, направленные на укрепление частного сектора, а также финансовые центры нефтяного сектора дает уникальную возможность иметь высокий инвестиционный рейтинг.

Для внедрения новых банковских продуктов и услуг, должна быть политика и стратегия на основе информации и материалов маркетинговой службы банка. Стратегия и политика Банка, в частности, формируется развитие банковских продуктов, предложения и продажи плана. Каждый банк на основе маркетинговых исследований должны принять решение об

изменении банковских продуктов, а также для внедрения новых банковских услуг по разработке долгосрочного бизнес-плана. Потому что, в первую очередь, служба развития бизнес-плана нуждается чтобы оправдать использование целесообразно с точки зрения экономической сферы.

Внедрение новых банковских операций, считается важным инструментом услуга в области маркетинга.

Рассмотрим основные этапы деятельности новых банковских продуктов и услуг на основе организации маркетинговой службы:

- Идея поиска новых операций, или модернизация уже существующего и прогнозирования спроса на нее;

- Организация банковских



операций;

- Анализ результатов применения новых операций.

Первый этап - идея поиска новых операций или модернизировать существующий и прогнозирования спроса на маркетинговые услуги, чтобы подготовить следующее:

- Обзор текущих операций;
- Обзор и прогноз спроса на новой операции;
- Предложения по совершенствованию распределения клиента банка.

Вторая фаза новой организации должна включать следующие банковские операции:

- Услуги организации для обеспечения оптимальных затрат;
- Методологические и законодательные материалы;
- Организация и внедрение новых операций для выявления стимулов для сотрудников банка.

Третий этап - внедрение нового анализа результатов деятельности должны включать:

- Анализ клиентской базы;
- Анализ предлагаемых сделок;
- Расчет эффективности операций.

Если бы сегодня в Азербайджане предложить клиентам новые для такого рода банковских операций и услуг от коммерческих банков, это увеличил бы их прибыль. В результате, местные банки, как доказывает международная практика, увеличили бы свое доходы от услуг пооперационных доход, а не за счет своих процентных доходов.

Банковские услуги в природе прибыльности различных рынков, характеризуется как стоимость банковских услуг. После того,

как стоимость банковских услуг, бытового обслуживания, а также После того, как стоимость банковских услуг, бытового обслуживания, а также расходы transaktion определяются транзакционные расходы. Эти платежи рассчитываются как затраты на операции. Для управления рынков и рентабельности различных частей службы, осуществляющих банки, продолжает активно бороться и эти услуги формируют ценовой конкуренции, которые привлекают внимание клиентов и банков, которые предлагают аналогичные услуги. В дополнение к услугам ценовой фактор, существенный элемент репутации службы банка, взаимоотношения с клиентами, и в конечном счете лояльны к банку, банк способствует увеличению нематериальных активов.

Традиционно считалось, что большое количество отделений банка, клиенты должны использовать услуги.

Обширной филиальной сетью, которая доступна в условиях операционной, график работы и так далее. Банковские атрибуты, рассматриваемые в долгосрочной перспективе.

В наше время, возникнет необходимость роль операций банков, услуги, использовать возможности своих продуктов банками, как измеряется способностью предложить клиентам.

Основные характеристики качества банка это ключевые особенности пассивных операций процесса управления ресурсами денежными средствами банка, снижение издержек, Затраты могут быть сведены к минимуму или снизить затраты в равной степени минимальному уровню.

Роль банковского управления и внутреннего контроля и аудита банковской системы, а также банков в реальном секторе экономики, сотрудничество невозможно без постоянного совершенствования методов управления. В качестве одного из основных элементов системы, конечно, это находится под контролем. С точки зрения повышения уровня конкуренции среди кредитных организаций, государственных учреждений, частных компаний, кредиторов и вкладчиков интересы защищаются в то же время обеспечивая функционирование банков прибыль не является легкой задачей. Контроль действий для достижения целей, поставленных перед банком направлен на обеспечение соблюдения. В отношении банков, контроль может быть внешним (вне банков) и внутренним.

Взаимодействуют друг с другом в той или иной форме контроля, который можно разделить на:

- 1) банковский надзор осуществляется центральными банками;
- 2) внешний аудит осуществляется специализированной организацией;
- 3) владельцы (акционеры), и банк, образованный управлением системы внутреннего контроля;
- 4) являющиеся частью системы внутреннего контроля которые составляют внутреннего аудита;

(Продолжение следует)



Айхан Айвазлы, Магистр Азербайджанского Государственного Экономического Университета

В мире

Инвесторы сделали ставку на рост цен на нефть



Инвесторы стремительно наращивают длинные позиции по нефти, рассчитывая на то, что страны ОПЕК смогут договориться о сокращении добычи.

Настроения спекулянтов успели поменяться не раз и не два за последние два месяца после начала обсуждения ОПЕК вопросов сокращения производства. Официальные данные зафиксировали четыре крупнейших еженедельных изменения позиций по двум эталонным маркам нефти. Последнее изменение – в сторону бычьих прогнозов для WTI, прирост позиций стал рекордным за последние два года.

"Мы видим огромные сдвиги. Как правило, взлеты и падения происходят в течение нескольких месяцев. Сейчас же мы наблюдаем эти процессы в течение последних нескольких недель", - отметил глава

исследовательского подразделения банка Societe Generale в Нью-Йорке Майк Уитнер.

За последние три недели,

после того как ОПЕК договорилась о своем первом соглашении о сокращении производства впервые за восемь лет, финансовые менеджеры сократили ставки на падение нефти WTI. Это способствовало росту чистых позиций до максимумов с июля 2014 г. на неделе, завершившейся 11 октября, показали данные комиссии по торговле товарными фьючерсами.

Страны ОПЕК на неформальной встрече в Алжире 28 сентября договорились о сокращении производства до 32,5-33 млн баррелей в день, окончательное решение должно быть принято на саммите в Вене в следующем месяце. На прошлой неделе ОПЕК сделала шаг к координации поставок с Россией, позже в этом месяце будут проведены "технические консультации" для того, чтобы установить дорожную карту уровней добычи.

Колебания настроений привели к росту цен на нефть выше отметки \$50 за баррель. Совокупная длинная

позиция по фьючерсам на поставку нефти марки Brent и WTI выросла более чем 100 тыс. контрактов четыре раза за последние два месяца. Аналогичные движения на рынках последний раз были зафиксированы в 2011 г.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА TRIOMARKETS

Глава аналитического отдела рынков TrioMarkets Герасимос Папагианнис: - "Сам факт того, что Саудовская Аравия готова обсуждать возможность сокращения добычи нефти, уже позитивный сигнал для



рынка нефти. Фактически Саудовская Аравия отказалась от идеи продолжения ценовой войны на рынке нефти, а следовательно, соглашение о сокращении будет достигнуто. Вопрос только в том, на каких условиях.

Согласно нашим прогнозам цены на нефть будут расти и к концу года достигнут отметки \$57-60 за баррель, поскольку риски для глобального рынка нефти постепенно ослабевают".

www.vestifinance.ru

CNOOC сообщает о рекордном снижении добычи в третьем квартале



Китайская компания по эксплуатации морских нефтяных ресурсов с ограниченной ответственностью CNOOC Limited по итогам третьего квартала 2016 года отчиталась о рекордном 7,7-процентном сокращении чистых объемов добычи нефти и газа. Показа-

тель составил только 117,7 миллиона баррелей в нефтяном эквиваленте.

В своем сообщении компания связала это с сокращением добычи на действующих нефтяных месторождениях и недостатком спроса на внутреннем газовом рынке down-

stream. Крайне низкий уровень мировых цен на нефть и газ означает нелегкие времена для добывающих компаний из сектора upstream, в том числе и для CNOOC. Первое полугодие 2016 года компания завершила с чистым убытком в 7,74 миллиарда юаней (1 американский доллар - 6,7 юаня).

CNOOC зафиксировала тотальное ухудшение показателей и в третьем квартале. Так, доходы от реализации нефти и газа, согласно предварительным подсчетам, снизились по сравнению с тем же периодом прошлого года на 15,2 процента - до 30,75 миллиарда юаней. Компания продавала нефть по цене 42,26 долларов США за баррель, что на 13,5 процента дешевле, чем год назад, газ - по 5,22 доллара за 1000 кубических футов со снижением цены на 18,6 процента.

Единая цена в Европе с Azercell

Azercell Telekom предлагает более выгодное общение своим абонентам в роуминге. Начиная с 24 октября 2016 года, абоненты фактурной и нефактурной линии (SimSim) смогут воспользоваться единым роуминг тарифом ещё в 12 странах. Теперь в таких странах как Албания, Андорра, Босния и Герцеговина, Черногория, Ирландия, Исландия, Швеция, Македония, Мальта, Словакия и Словения абоненты Azercell будут платить 0,32AZN за минуту входящих звонков и 1,5AZN за минуту разговора по любым направлениям. Отправка SMS обойдётся абонентам в 0,20AZN. Представленный абонентам единый роуминг тариф позволяет устранить проблему выбора абонентом мобильных сетей, которые предлагают более высокие цены, по причине неосведомлённости или автоматической настройки аппарата. Для информации сообщим, что единый роуминг тариф от Azercell уже доступен в 30 странах мира.

PASHA Bank награжден Премией «Лучший банк Азербайджана 2016»



Во время годового заседания Советов управляющих Международного валютного фонда и Всемирного банка в Вашингтоне состоялась торжественная церемония награждения лауреатов международной Премии «World's Best Banks», учрежденной деловым изданием Global Finance. Наряду с такими международными финансовыми институтами, как Wells Fargo, Akbank, Raiffeisen Bank и др., лучшим Банком в стране своей основной операционной деятельности признан один из крупнейших банков Азербайджана - PASHA Bank.

По словам Председателя правления PASHA Bank Талеха Кязымова, получение этой престижной награды является

очередным признанием достижения Банка со стороны международного экспертного сообщества.

«За время своей деятельности PASHA Bank ориентировался и продолжает ориентироваться лишь на лучшие мировые практики, в результате чего Банк в настоящее время предоставляет своим клиентам в Азербайджане, Грузии и Турции широкий спектр услуг на самом высоком уровне. Несмотря на изменение рыночных условий, в 2016 году мы не только обеспечиваем качество кредитного портфеля на высоком уровне, но и увеличиваем объемы бизнеса. Все это говорит о росте доверия к нам, как финансо-

вому институту, причем только на локальном, но и на международном уровне. В связи с этим я хотел бы поздравить наших клиентов с этим успехом и поблагодарить сотрудников Банка за отлично проделанную работу», - подытожил Т.Кязымов.

Отметим, что журнал Global Finance издается с 1987 года и распространяется в 180 странах. Редакция журнала анализирует важнейшие финансовые события, происходящие в мире, а также проводит банковские исследования в таких регионах, как Центральная и Восточная Европа, Азиатско-Тихоокеанский регион, Ближний Восток и Африка и др.

REKLAM SUVENİRLƏRİ

(əvvəlki ödəniş sayımızda)

5. Biznes suvenirləri və ofis ləvazimatları.

- Vizit kartlarının saxlanması üçün qablar və kartlar üçün futlyar (qab);
- Kağız üçün qovluq və işgüzar qovluqlar;
- Portmane (pul kisəsi) və açarçı (açar qabı);
- Təqdimat və konfrans üçün hər şey;
- Stolüstü vizit kartlarının saxlanması üçün qablar, sənədlər üçün üzülklər;
- Qələmlər üçün altlıqlar və dəftərxana ləvazimatı;
- Altlıqlar və saxlanclar;
- Stolüstü təqvimlər;
- Kalkulyatorlar;
- Hədiyyə dəstləri;
- Stolüstü cihazlar və kompozisiyalar;
- Kiçik ofis materialları;
- Hədiyyə dəstləri;
- Lanç bokslar (qablaşmanın müasir və rahat növüdür);
- Sənədlər üçün üzülklər.

6. Ev üçün suvenirlər.

- Fotoalbomlar və çərçivələr;
- Dəsmal və xalalar;
- Şallar, yastıqlar;
- İnteryer, dekor;
- Şamlar və şam altlıqları;
- Lampalar, gecə lampaları, rütubət-əndiricilər (cihazlar);
- Sound (ing. "sound" - "səs", "səsləndirmə" deməkdir, alətin və səs sənəsinin fərdi keyfiyyətini xarakterizə edən musiqinin üslub kateqoriyasıdır);
- Geyim və ayaqqabıya qulluq etmə.

7. Loqotipli çətilər.

- Yığlan çətilər;
- Trost (qamış) çətilər;
- Dəst çətilər;
- Loqotipli yağış plaşları.

8. Saatlar.

- Proma saatlar;
- Stolüstü saatlar;
- Divar saatları;
- Miniatur saatlar;
- Qum saatları;

- Təltif saatları;
- Qol saatları və zəngli saatlar.

9. İstirahət və səyahət.

- Oyunlar və antistreslər;
- Seyrə (səyahət) çıxmaq üçün dəstlər və kiçik xalçalar;
- Kabab və barbekyu (ing. "barbecue" - kömür, qaz, elektrik qızdırıcısında çox

- İdman çantaları;
- Soyuducu çanta;
- Paketlər;
- Qovluqlar;
- Mobil telefonlar və planşetlər üçün çexollar;
- Portfellər;
- Çiyindən asılan çanta, gündəlik;
- Çimərlik çantası;

- Orqanayzer çantalar və kosmetika çantası.

11. Peşə ilə bağlı hədiyyələr.

- İdman;
- Avtomobillər;
- Dəmir yolu nəqliyyatı;
- Şou-biznes;
- Aviasiya;
- Loqistika;
- Tikinti və daşınmaz əmlak;
- Rabitə;
- Neft və qaz;
- Energetika;
- Dövlət və qanun;
- Təbabət;

- Səhiyyə;
- Dəniz nəqliyyatı;
- Banklar və maliyyə;
- Sənaye;
- Hərbiçilər üçün.

12. Gündəliklər və planinqlər (böyük yer tutmayan və həmişə göz qabağında olan stolüstü gündəlik).

- Gündəliklər;
- Həftəliklər;
- Planinqlər;
- Biznes bloknotlar;
- Orqanayzerlər;
- Bloknotlar;
- Stolüstü vizit kartlarının saxlanması üçün qablar.

13. Mövzu üzrə suvenirlər.

- Kişilər üçün hədiyyələr;
- Qadınlar üçün hədiyyələr;
- Yetişdirmə (şagird) haqqında qayğı;
- Siqaret çəkmək üçün aksesuarlar.

(davamı gələn sayımızda)

F.M.Qarayev,
BDU-nun dosenti



zaman ətin, bütövlükdə ərzaq məhsullarının hazırlanması üsuludur) üçün dəstlər;

- Fənərlər;
- Yol futlyarları, portmane və orqanayzerlər;
- Su qabıları;
- Yol termosları və termoparçalar;
- Bıçaqlar - multi alətlər və binokllar;
- Şallar və qamaklar (tor yelləncək-lər);
- Yol üçün faydalı xırda əşyalar;
- Eynəklər;
- Yol dəstləri və başaltı yastıqçıq;
- Çimərlik üçün hər şey.

10. Çantalar, portfellər və ruqzaqlar (arxa çantalar).

- Notebook üçün çantalar və planşet üçün çexollar;
- Ofis çantaları;
- Loqotipli ruqzaqlar;
- Loqotipli promo-çantalar;
- Konfrans çantaları və sənədlər üçün çantalar;
- Yol çantaları, çamadanlar və portfellər;
- Promo-çantalar;

ALBUKART indi cəmi 3 AZN-ə!

Azərbaycanın İlk Mobil Operatoru və Aparıcı Mobil İnternet Proвайderi Bakcell şirkəti və Azərbaycanda pərakəndə bank xidmətləri bazarının liderlərindən biri olan Unibank böyük məmnuniyyətlə birgə təqdim etdikləri ALBUKART adsız debet kartının əlavə üstünlüklərini açıqlayır. İndi cəmi 3 AZN ödəməklə 18 yaşına çatmış istənilən şəxs kampaniya çərçivəsində ALBUKART əldə edərək aşağıdakı üstünlükləri qazanacaq:

- SMS bankinq xidmətinə pulsuz qoşulma;
- Nağdlaşdırma komissiyası cəmi 1%;



- Kart əldə edərək ona bağlı nömrəyə "Bakcell"dən 50 dəq. şəbəkəaxili danışmaq hədiyyə;

- "ALBUKART"la Bakcell nömrəsinin balansına yüklənən hər 5 AZN üçün karta bağlı nömrəyə Bakcell ell tərəfindən 30 dəq. şəbəkəaxili danışmaq hədiyyə

- Kartı Unibank-da ada rəsmiləşdirməklə həm karta yerləşdirilən vəsaitə illik 6%-dək depozit faizi, həm də kartın istifadə imkanlarından daha çox faydalanmaq fürsəti
- Alish-veriş zamanı 20%-dək cash-back (ödənişin müəyyən bəbləğinin geri qaytarılması)

ALBUKART adsız debet kartı bazarda ilk unikal kartdır ki, bankda hesab açmadan anonim şəkildə maliyyə xidmətlərindən istifadə etmək üçün fərqli imkanlar yaradır. Kart sahibini dünyanın istənilən ölkəsində plastik ödəmə kartlarını qəbul edən bütün satış nöqtələrində alış-veriş zamanı nağd ödəmə yükündən azad edir və bir sıra üstünlüklər verir. Karta vəsaiti istənilən vaxt Unibank-ın cash-in ATM-ləri və eManat ödəmə terminaları vasitəsilə yükləmək olar.

"ALBUKART"ı Unibankın Bakı filialları və "Bakcell" in xidmət mərkəzlərinə müraciət edərək cəmi 3 AZN-ə əldə etmək olar. Bakcell şirkətinin təklif etdiyi bonuslardan faydalanmaq üçün ALBUKART yalnız Bakcell nömrəsinə qoşulmalıdır.

Bu da bir abidədir

Bu yaxınlarda "Təhsil" nəşriyyatında "Qobustan" jurnalının bibliografiyası adlı vəsait çap olunmuşdur. Vəsait 368 səhifə həcmindədir.

"Qobustan" jurnalının Azərbaycanın mətbuat tarixində xüsusi yeri var. 1969-cu ildən Bakıda nəşr edilən rüblük incəsənət toplusu nəinki yarandığı 60-70-ci illərdə, bütün zamanlarda ən oxunaqlı mətbu orqan kimi seçilmişdir. İlk baş redaktoru Xalq yazıçısı Anar olmuşdur. Anar Azərbaycan Yazıçılar Birliyinin sədri seçildən sonra jurnala Xalq şairi Fikrət Qoca rəhbərlik etmişdir (1989-2004). 2004-cü ildən 2013-cü ilə qədər jurnalın redaktoru mərhum Ələkbər Salahzadə olmuşdur. İldə dörd dəfə çıxan toplu öz səhifələrində bütün sənət sahələrini əhatə edən araşdırmalara, nəzəri-tənqidi yazılara, klassik irslə və çağdaş dünya sənətçilərinin yaradıcılığı ilə bağlı materiallara geniş yer ayırır. Milli ədəbiyyatın və dünya ədəbiyyatının müxtəlif sənət-estetik istiqamətlərinə, kulturoloji proseslərə dair cəsidli materiallarla oxucuların diqqətini cəlb edir. Burada müasir Azərbaycan teatrının problemlərinə, milli incəsənət və mədəniyyət məsələlərinə, ayrı-ayrı sənət ustaları ilə müsahibələrə, rəsm əsərlərinin nümayişinə geniş yer verilir.

Bir kitabxanaçı kimi uzun illər təcrübəsinə əsaslanaraq deyir ki, oxucular tərəfindən ən çox soruşulan, axtarılan və çox təəssüf ki, fiziki təzyiqlə məruz qalan da "Qobustan" jurnalıdır. Hələ ki, kitabxanaçı münasibət bəzə istənilən səviyyədə deyil və mütəmadi istifadə olunan nəşrlərin mühafizəsi də çox çətin, demək olar ki, mümkün deyil. Fürsətdən istifadə edib bu jurnalın elektron daşıyıcıya köçürülməsinin zəruri olduğunu diqqətə çatdırmaq istəyirəm.

"Qobustan"da çıxan yazılarını axtaran müəlliflər, dəqiq ilini, nömrəsini bilmədikləri məqaləni tapmağa çalışan oxucular müraciət etdikdə bəzən saatlarla, günlərlə axtarış aparmalı oluruq. Dəqiq yadda deyil, AYB-dən bir rəsamin rəsm əsərini axtarırdılar və həmin rəsm əsərinin ancaq "Qobustan"da çap olduğunu deyirdilər. Kitabxanaçılar bütün illərin nömrələrini və rəqləməli oldular. Bütün bunlara görə çoxdan "Qobustan" jurnalının bibliografiyasını hazırlamaq lazım idi. Bu xeyrixah işi uzun illərin təcrübəli kitabxanaçısı, bir çox biblio-

qrafik göstəricilərin tərtibçisi-müəllifi, əməkdar mədəniyyət işçisi, AYB-nin üzvü Xuraman İsmaylova öz öhdəsinə götürərək, yüksək səviyyədə yerinə yetirdi. Onu da qeyd edim ki, Xuraman xanım bu əziyyətli işi təmənnasız, vicdanla və ürəklə gördü. Azərbaycan mədəniyyətinə, ədəbiyyatına "Bərdə və bərdəçilər", "Quba və qubalılar", "Zə-

nədən bəhs etdiyini öyrənmişdir. Bibliografiya tərtib etmək çoxlarına asan görünür, əslində isə kitab yazmaq bibliografiya tərtib etməkdən asandır. Kitab haqqında kitab yazmaq çətin və məsuliyyətli işdir. Vəsait bibliografik qaydalara tam uyğun işlənmişdir və dünya standartlarına cavab verəcək səviyyədədir.

Jurnalın 150 sayını əks etdirən vəsaitdə rəsm əsərləri və rəngli fotosəkillərin siyahısı illər üzrə müəlliflərin adının əlifbasına görə sıralanmışdır. Bu da çox mühüm bir məsələdir. Elə rəsm əsərləri və ya fotosəkillər var ki, yalnız bu jurnalda çap olunub. Müəlliflərinə görə hansı rəsm əsərini axtarsaq, asanlıqla tapmaq olar.

Bibliografiyadan istifadəni asanlaşdırmaq üçün müəlliflərin və sərəlvhələrin əlifba (köməkçi) göstəricisi tərtib olunmuşdur. Bu da vəsaitdən istifadə edənlərə ən gözəl bələdçi rolunu oynayacaqdır.

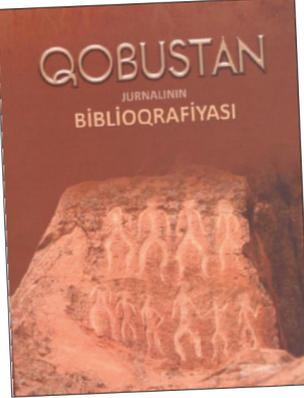
Xuraman xanım təcrübəli bibliograf, savadlı mədəniyyət işçisidir. O, həm də vətənpərvor ziyalı, şair-publisistdir. 16 kitabın müəllifidir. Mən bu xanımı çox yaxşı tanıyıram. Nə iş görsə, ürəklə, vicdanla, qüsur-suz və təmənnasız görür. Bəziləri kimi özünü reklam eləməz, elədiklərini gözə soxmağa çalışmaz. Bütün bunlarla bərabər, oxucuların çox sevdiyi gözəl kitabxanaçıdır. Kitabxana işini bilən, kitabxanaya doğru olan Xuraman xanıma bütün kitabxanaçılar adından təşəkkür edirəm. Axı, belə vəsaitlər, ilk növbədə kitabxanaçılara lazımdır, onların işini yüngülləşdirir.

Milli-mənəvi sərvətimizin toplusu olan "Qobustan" jurnalı heç vaxt dəyərdən düşməyən, xalq yaddaşında əbədiləşən bir abidədir. Bu abidəyə daha bir abidə əlavə olundu: "Qobustan jurnalının bibliografiyası". Böyük bir abidəyə gedən yol, cığır desək, daha doğru olar.

"Qobustan"çılara, "Qobustan" sevrərlərə, oxuculara və kitabxanaçılara gözəl töhfə olaraq bu vəsaitdən istifadə edən, səmərəsini görən hər kəsin qəlbindən təşəkkür hissələrinin keçəcəyindən əminəm. Xuraman xanım, bir daha təşəkkür edirəm və yeni töhfələrinizi gözləyirik.

Ümumiyyətlə, bu vəsait Azərbaycan bibliografiyası elminə yeni bir töhfədir.

B.Ələsgərov,
Beynəlxalq Nobel İnformasiya Mərkəzinin vitse-prezidenti



limxan Yaqub. Bibliografiya", "Hüseynbala Mirələmov. Bibliografiya" və s. kimi töhfələr vermiş zəhmətkeş mədəniyyət işçisinin növbəti töhfəsi olan "Qobustan jurnalının bibliografiyası" bir illik əməyin bəhrəsidir. Vəsaitin elmi redaktoru təris elmləri doktoru Bəybalə Ələsgərov, ixtisas redaktoru M.F.Axundzadə adına Ələkbər Azərbaycan Milli Kitabxanasının şöbə müdiri Mədinə Vəliyeva, redaktoru Azadə Novruzovadır.

Bibliografiya jurnalının 150 sayını - 1969-cu ildə çıxan ilk nömrədən, 2010-cu ildə çıxan 150-ci nömrəsinə qədər əhatə edir. Milli Kitabxanada çatmayan nömrələrin tapılmasında mərhum Tofiq Abdin, Ələkbər Salahzadə, jurnalist-yazıçı Şəmistan Nəzirli və ömrünü jurnalın ömrünə bağlamış Esmira Nəzirli böyük köməklik göstərmişdir. Əfsus ki, bütün səylərə baxmayaraq, 1998-ci ildən 4-cü sayını əldə etmək mümkün olmadığı üçün bibliografiyada öz əksini tapmayıb.

Bibliografiyanın ilk səhifəsində jurnalın yaradıcı kollektivinin dövrlərlə siyahısı verilmişdir. 1969-1988-ci, 1988-2004-cü, 2004-2010-cü illərdə yaradıcı heyətdə kimlərin olduğunu bu vəsaitdən də bilə bilərsiniz.

Bütün materiallar sənət sahələrinə ayrılaraq illər üzrə əlifba sırası ilə verilmişdir. Hər bir məqaləyə məzmununu açan annotasiya yazılmışdır. Deməli, bibliograf bütün məqalələrlə tanış olmuş, onların

Azərbaycan Respublikası Milli Məclisinin İqtisadi siyasət, sahibkarlıq və sənaye komitəsinin sədri, akademik Ziyad Səmədzadə Nazirlər Kabineti Aparatının Müdafiə sənayesi şöbəsinin müdiri

Qulu İmanquliyevə anası

ŞUKUFƏ XANIMIN

vəfatından kədərləndiyini bildirir və dərin hüznə başsağlığı verir.

Azərbaycan Respublikası Milli Məclisinin İqtisadi siyasət, sahibkarlıq və sənaye komitəsinin sədri, akademik Ziyad Səmədzadə "Azərişiq" ASC-nin sədri Baba Rzayevə əzizi

TAHİR ƏLİYEVİN

vəfatından kədərləndiyini bildirir və dərin hüznə başsağlığı verir.

Professor Elşən Hacızadə Nazirlər Kabineti Aparatının Müdafiə sənayesi şöbəsinin müdiri Qulu İmanquliyevə anası

ŞUKUFƏ XANIMIN

vəfatından kədərləndiyini bildirir və dərin hüznə başsağlığı verir.

Professor Elşən Hacızadə "Azərişiq" ASC-nin sədri Baba Rzayevə əzizi

TAHİR ƏLİYEVİN

vəfatından kədərləndiyini bildirir və dərin hüznə başsağlığı verir.

ALLAH RƏHMƏT ELƏSİN

IDEAL DİZAYN
Daimi tərəfdaşınız

Ofis mebeli və layihələr

- Metal dolablar
- Metal stellaj sistemi
- Metal tumbalar
- Metal seyflər
- Metal masalar

Tel.: 012 480 37 55
E-mail: office@idealdizayn.az
www.idealdizayn.az

Təsisçi:

akademik Ziyad SƏMƏDZADƏ

Baş redaktor: Aytən SƏMƏDZADƏ

ELMİ-REDAKSİYA ŞURASI:

Akif Musayev, Qüdrət Kərimov, Elşən Hacızadə, Elşad Səmədzadə, Müşfiq Atakişiyev, Mirdamət Sadıqov, Mehriban Alishanova, Xan Hüseyin Kazımlı, Məhşir Əhmədov, Şahzadə Əliyev, Əmil Məhərrəmov, Rütəf Quliyev, Mirqasım Vahabov, Rauf Əliyev, Süleyman Qasımov, Cahangir Qocayev.

Kompyuter mərkəzinin direktoru:

Oqtay ORUCLU
oktay_oruc@mail.ru

Redaksiyanın ünvanı:
Əliyev Əliyev küçəsi, 7

Redaksiya: 566-09-60
Ünvanı şöbə: 514-14-27 (fax)
Mühasibatlıq: 566-63-08

Dərc olunan materiallardakı fikirlər Azərbaycan dövlətinin mənafeyinə uyğun gəlməlidir. "İQTİSADİYYAT" qəzetinin kompyuter mərkəzində yığılmış və sahifələnmis, "Azərmedia" MMC mətbəəsində çap edilmişdir.

Lisensiya: 022201 İndeks: 0355 Tiraj: 3150