

UOT: 336.717

SAHİBKARLIQ SUBYEKTLƏRİNİN FƏALİYYƏTİNİN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ*Rzayeva Ülviyyə İbrahim qızı, Rzazadə Arzu Əyyub qızı**Azərbaycan Dövlət Aqrar Universiteti**Gceferova@rambler.ru*

Xülasə: Məqalədə sahibkarlıq fəaliyyətinin qiymətləndirilməsi meyarları göstərilmişdir. Sahibkarlıq fəaliyyətinin keyfiyyət nəticələri ilə istehsalın maddi elementlərinin nisbəti arasında əlaqə əks olunmuşdur. Sahibkarlıq subyektlərinin inkişafı üçün iqtisadi səmərəliliyin məqsədləri qeyd olunmuş, onların inkişafı üçün klassik və innovativ sahələrin ümumiləşdirici göstəricilər sistemi müəyyənləşdirilmişdir.

Açar sözlər: sahibkarlıq, effektivlik, innovativ, marketinq, rentabellik

Keywords: entrepreneurship, efficiency, innovative, marketing, profitability

Ключевые слова: предпринимательство, эффективность, инновации, маркетинг, рентабельность

Giriş: Sahibkarlıq fəaliyyətinin həyata keçirilməsi bazar münasibətləri şəraitində iqtisadiyyatın əsas mühərriki hesab olunur. Sahibkarlığın fəal yüksəlişi və inkişafı daha bacarıqlı, ünsiyyətçi insanların sahibkarlıq fəaliyyətinə cəlb olunmasına, maddi və sosial resurslardan daha səmərəli istifadə olunmasına, iqtisadiyyatın intensiv inkişafına, əhalinin rifahının yüksəlməsinə xidmət edir. Sahibkarlıq anlayışı iqtisadi, hüquqi, siyasi, tarixi və psixoloji münasibətlərin məcmusunu özündə birləşdirdiyi üçün çox genişdir.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişaf etdirilməsi problemlərinə və onun təkmilləşdirilməsinin təşkilatı – iqtisadi aspektlərinə həsr olunan tədqiqat aktuallığı ilə seçilir. Sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyəti aşağıdakı meyarlarla müəyyən edilir: resursların və fəaliyyətin nəticələrinin dəyərinin qiymətləndirilməsinə əsaslanan meyarlar; müəssisənin fəaliyyətinin xüsusiyyətlərinin arzu olunan diapazonlarını müəyyən edən meyarlar; müqayisəli göstəricilər. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində meyarlar seçilərkən, qeyd edilənlər əsasında idarəetmə qərarları qəbul edilir və qeyri-müəyyənlik, risk şəraiti nəzərə alınır. Məhz buna görə qarşıya qoyulmuş məqsədlər müvafiq yanaşmalardan istifadə etmək mümkündür. Yeni iqtisadi şəraitdə sahibkarlığın inkişafının idarə edilməsi sahəsində qərarlar qəbul edilərkən, ümumi istifadə olunan xüsusi meyarların istifadə edilməsi xüsusilə vacibdir. Sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyətinin nəticələri onun ən vacib tərəfidir. Müstəqillik, təşəbbüskarlıq və məqsədyönlülük ilə səciyyələnən sahibkarlıq fəaliyyətinin xüsusiyyətlərinə uyğun olaraq digər bazar subyekti satış məqsədi ilə əmtəə və xidmətlərin satışının həcmnin artırılmasına yönəldilməlidir. Bu istiqamətdə səmərəli fəaliyyət üçün subyektlərin fəaliyyətinin nəticələrinin qiymətləndirilməsi meyarlarını və göstəricilərini bilmək lazımdır.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin qiymətləndirilməsi meyarları geniş şəkildə differensiallaşdırılır, lakin onlardan ən vacibi mənfəəti maksimuma çatdırmaqdır. Eyni zamanda, bir çox sahibkarlar üçün mənfəət əldə etmək məqsədə deyil, müəssisənin inkişafı üçün bir vasitəyə çevrildiyi zaman mövqelərinin sabitliyini qorumaq vacibdir. Sahibkarlıq fəaliyyətinin meyarları sahibkarlığın iki əsas modelini xarakterizə edir: klassik və innovativ. Klassik modeldən istifadə edərkən, sahibkar maliyyə gəlirlərini artırmaq üçün daxili ehtiyatlardan maksimum istifadə olunduğu malların satışının artımını idarə etmək üçün bir konsepsiya formalaşdırarkən, resurslardan maksimum gəlir əldə etmək gözləntiləri ilə biznes təşkil etməyə çalışır.

Innovativ sahibkarlıq satışın artırılması üçün innovativ texnologiyalardan və yeni üsullardan istifadə etməklə müəssisənin fəaliyyətinin intensivləşdirilməsini nəzərdə tutur. Mal və xidmətlərin istehsalı və marketinqi sahəsində innovativ fəaliyyət yeni bazar segmentlərini fəth etməyə, yeni bazar yaratmağa, mövcud bazarda mal və xidmətlərin payını artırmağa imkan verir. Belə fəaliyyət nəticəsində innovativ düşüncə tipi formalaşır. Innovativ sahibkarlığın qiymətləndirilməsi meyarı kimi elmi-texniki tərəqqinin istifadəsi əsasında əmtəə və xidmətlərin satışının təşkili üsulları hesab edilə bilər. Elmi-texniki tərəqqi sahələrinin hər birinin inkişafı müəyyən göstəricilər dəsti ilə xarakterizə edilə bilər [2, s.53].

Biznes sferasında çalışan sahibkarların fəaliyyətinin hərtərəfli təhlili təşkilati, iqtisadi və sosial göstəricilərin qiymətləndirilməsi və təhlilindən başlayır. Bununla belə, əldə edilən texniki, əməliyyat və təşkilati göstəricilər özəl xarakter daşıyır, keyfiyyətə fərqlidir, bir-biri ilə müqayisə oluna bilməz, həmçinin ictimai əmək xərclərini ifadə etmir, nəticədə onların tətbiqi səriştəlilik məsələsinə cavab vermir. Bu, yüksək texniki təchizatlı müəssisələrin aşağı iqtisadi göstəricilərə malik ola biləcəyi zaman praktikada tez-tez təsdiqlənir. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində müəssisələrin səmərəli fəaliyyəti yalnız istehsalın və idarəetmənin keyfiyyət göstəricilərinin rolunu artırmaqla mümkündür, çünki yüksək nəticələrin əldə edilməsi istifadə olunan resurslara münasibətdə idarəetmə qərarının düzgünlüyündən asılıdır [3, s.98].

Sahibkarlıq fəaliyyətinin keyfiyyət nəticələri ilə istehsalın maddi elementlərinin nisbəti arasında praktiki əlaqə şübhəsizdir, çünki yalnız hər bir müəssisə üçün nəticələr və xərclər arasında kəmiyyət müqayisələrinin müəyyən edilməsinin iqtisadi məqsəduyğunluğu müəssisənin və onun səmərəli fəaliyyətini təmin edə bilər. Biznesin iqtisadi sistem kimi idarə edilməsi, müəssisənin inkişaf səviyyəsinin qiymətləndirilməsinə sistemli yanaşma bu prinsiplərə əsaslanmalıdır. Bu yanaşma ilə sistemdə baş verən proseslərin dinamik xarakterini, onların fəaliyyət göstərməsini və inkişafını öyrənmək mümkündür: əlaqə xüsusiyyətləri; struktur; funksional və digər parametrlər. Digər tərəfdən, subyekti onun xüsusiyyətlərinə təsir edən xarici mühitdən təcrid olunmuş şəkildə nəzərdən keçirmək mümkün deyil. Buna görə də sahibkarlıq subyektlərinin inkişafını qiymətləndirərkən və təhlil edərkən onun sahə mənsubiyyətini, elementlərini, infrastrukturunu, kommunikasiya əlaqələrini nəzərə almaq böyük əhəmiyyət kəsb edir. Sahibkarlıq subyektlərində kommunikasiyalar xarici mühit haqqında məlumat toplamaq, təşkil etmək və təhlil etmək, həmçinin daxili mühitdən əks əlaqə yaratmaq üçün hazırlanmış inkişaf etmiş kanallar şəbəkəsi kimi görünür. Biznesdə rabitə sistemi müəssisənin və xarici mühitin elementlərinin inteqrasiyası vasitəsi kimi xidmət edir [2, s.25].

Sahibkarlıq subyektlərində biznesin inkişafının nəticələrini təhlil etmək üçün onun işinin nəticələrini xarakterizə edən göstəriciləri, mövcud ehtiyatları və inkişafına kömək edən amilləri təhlil etmək lazımdır. Bu, istehsalın səmərəliliyini xarakterizə edən göstəricilər sisteminin kompleks qiymətləndirilməsi və müəssisənin dinamikasını və onun tempini xarakterizə edən özəl göstəricilərin təhlili ilə bağlıdır. Sahibkarlıq subyektlərinin inkişafı prosesi iqtisadi səmərəlilik meyarının seçimini tələb edir, bunun üçün aşağıdakıları nəzərə almaq lazımdır [4, s.76]:

- inkişaf tədbirlərinin iqtisadi qiymətləndirilməsinin məqsədlərini müəyyən etmək;
- meyar qoyulan tələbləri və məhdudiyyətləri müəyyən etmək.

Sahibkarlıq subyektlərinin inkişafı üçün iqtisadi səmərəliliyin məqsədləri müxtəlif variantların iqtisadi səmərəliliyinin müqayisəli kəmiyyət qiymətləndirilməsi, ayrı-ayrı fəaliyyətlərin kəmiyyət iqtisadi qiymətləndirilməsi və müəssisənin iqtisadi göstəriciləri əsasında inkişaf tempinin səmərəliliyinin təsirinin kəmiyyət iqtisadi qiymətləndirilməsidir.

İnkişafın iqtisadi qiymətləndirilməsi məqsədlərinin bütün göstərilən növlərinin bir-biri ilə əlaqəli olduğunu nəzərə alaraq, meyarlara universallıq, inkişaf problemlərinin bütün kompleksinin həllinə uyğunluq kimi tələblər formalaşır. Sahibkarlıq subyektlərinin səmərəliliyini qiymətləndirmək üçün əsas meyarlar arasında aşağıdakıları ayırmaq olar:

- resurs xərclərinin və fəaliyyət nəticələrinin qiymətləndirilməsinə əsaslanan meyarlar;
- müəssisənin xüsusiyyətlərinin arzuolunan dəyərlərinin diapazonunu müəyyən edən meyarlar;

- müqayisəli təhlil olunan göstəricilər.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində meyar seçərkən və onun üzərində idarəetmə qərarları qəbul edərkən qeyri-müəyyənlik, risk, münaqişə şərtlərini nəzərə almaq lazımdır. Yeni iqtisadi şəraitdə biznesin inkişafını idarə edərkən, kəmiyyət qiymətləndirməsi situasiya yanaşması ilə məhdudlaşdıqda, bir çox ölkələrin iqtisadçıları tərəfindən praktikada istifadə olunan xüsusi meyarlardan istifadə edildikdə investisiya qərarları xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Uzunmüddətli perspektivdə gəlirlilik prioritetini seçmiş müəssisə üçün investisiya və onun fəaliyyəti fəaliyyətinin ən vacib aspektidir. İstənilən dəyişiklik və yeniliklər mənfəətin artımında özünü göstərir. Məhsulların istehlakçıları olan müəssisələr üçün əsas qərar qəbul etmə meyarları bunlardır: məhsulun keyfiyyəti, qiyməti və onun istifadəsi xərcləri [3, s.63].

Dünyanın inkişaf etmiş ölkələrinin təcrübəsi göstərir ki, sahibkarlıq fəaliyyətinin qiymətləndirilməsində əsas diqqət əmək məhsuldarlığının artırılmasına, maya dəyərinin azaldılmasına və satılan məhsulların keyfiyyətinin yüksəldilməsinə yönəldilməlidir. Bu halda yadda saxlamaq lazımdır və vacibdir ki, məhsuldarlıq təkcə resursların emalı kimi deyil, həm də xarici mühitlə qarşılıqlı əlaqə prosesi kimi görünür. Məhsuldarlığı resursların dəyərinin buraxılış məhsullarının (xidmətlərinin) maya dəyərinə nisbəti kimi qiymətləndirmək olar, çünki sistemin giriş və çıxış parametrlərinə təsir edən bütün amillər məhsuldarlığın dəyişməsinə səbəb olur.

Əmək məhsuldarlığının aşağı düşdüyü müəssisələrin rəhbərləri bazar payını rəqiblərin xeyrinə itirir, mənfəətlərini itirirlər və bu, iflasa gətirib çıxarır. Müəssisənin fəaliyyətinin performans meyarına uyğun idarə edilməsi sistemin bütün funksiyalarının və elementlərinin işləməsinin səmərəliliyi ilə seçilir [1, s.300]. Kəmiyyət göstəricilərinin və onların nisbətinin dəyişməsi bir çox amillərdən asılıdır: əməyin, materialların dəyərindən, saxlama yerlərinin mövcudluğundan, malların keyfiyyətindən, əmək məhsuldarlığının artım səviyyəsindən və s. Sahibkarlıq subyektlərinin inkişafı üçün klassik və innovativ sahələr üçün aşağıdakılardan ibarət ümumiləşdirici göstəricilər sistemindən istifadə etmək olar:

- marketinq tədqiqatlarına çəkilən xərclərin həcmnin göstəriciləri;
- məhsulun və ya texnoloji yeniliyin əhəmiyyəti;
- xidmətlərin istehsalı və satışının həcmi;
- məhsulların texniki səviyyəsi;
- istehsalın inkişafının iqtisadi həvəsləndirilməsi fondunun həcmi;
- istehlakçı müəssisələrin yeni məhsulların istifadəsindən iqtisadi effekt;
- innovasiyaların iqtisadi artıma və əmək məhsuldarlığının artmasına təsir dərəcəsi.

Bu göstəricilər əsasında ilkin göstəricilər arasındakı əlaqənin xarakterini və kəmiyyət aspektini qiymətləndirməyə imkan verən əmsallar şəklində əlavə göstəricilər sistemini müəyyən etmək mümkündür. İstənilən biznes növündə innovativ xarakter əmək ehtiyatlarının təşkili və idarə edilməsinə də aiddir ki, bu da zəruri kəmiyyət məlumatlarının və göstəricilər sisteminin mövcudluğunu tələb edir, onların təhlili innovativ sahibkarlığın əsas nəticələrini qiymətləndirməyə imkan verir. İdarəetmənin müasir mərhələsində yalnız məlumatların toplanması və emalı üsullarının seçilməsinə deyil, həm də sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyətinin mühasibat uçotu və iqtisadi təhlili göstəricilərinin təkmilləşdirilməsini nəzərdə

tutan məlumat əldə etmək üçün yeni standartlara keçir. Xüsusi hesabat formaları müxtəlif, zamanla tez-tez dəyişən göstəriciləri ehtiva edir. Hazırda maliyyə-təsərrüfat fəaliyyətinin qiymətləndirilməsi üçün nizamnamə kapitalının ölçüsü, işçilərin orta sayı, əmək haqqı fondu, malların və xidmətlərin satışından əldə edilən gəlirlər, kapital qoyuluşları, məhsul və xidmətlərin istehsalı və satışı xərcləri, dövriyyə, pullu xidmətlərin həcmi, cari aktivlər, uzunmüddətli borc vəsaitləri, qısamüddətli aktivlər kimi müəyyən əsas göstəricilərdən istifadə olunur [4,s.129].

Sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyətini qiymətləndirmək üçün ixrac-idxal fəallığının göstəricilərinə ehtiyac var, çünki yerli regional bazarda satılan malların əksəriyyəti yaxın və uzaq xaricdən digər regionlardan gətirilir. Bu səbəbdən, sahibkarlıq fəaliyyətinin səmərəliliyini qiymətləndirmək üçün aşağıdakı ən vacib göstəriciləri göstəricilərin ümumi sayından ayırmaq olar, bunlara daxildir:

- əmək məhsuldarlığı, əlavə dəyərin işçilərin sayına nisbəti (işçilərin orta sayı);
- mənfəətin həcmnin satılan mal və xidmətlərin ümumi dəyərinə nisbəti kimi məhsulların rentabelliği;

- xarici ölkələrlə iqtisadi əlaqələr üzrə ixrac-idxal fəaliyyətinin göstəriciləri.

Bu göstəricilər sahibkarlıq subyektlərinin sahibkarlıq fəaliyyəti ilə bağlı səmərəli dövlət siyasəti tədbirlərinin işlənilib hazırlanması və həyata keçirilməsi üçün zəruridir. Mənfəətliliyin sabitləşməsinə yönəldilməsi sahibkarlıq fəaliyyətinin nəticələrinin və inkişaf perspektivlərinin daimi və daha diqqətli monitorinqini tələb edir, bəzi hallarda xərclərin və nəticələrin müqayisəsi ilə məhdudlaşır. Qeyri-sabit bazar şəraitində topdansatış ticarəti sahəsində sahibkarlıq subyektlərinin səmərəli fəaliyyət göstərməsi yalnız onların idarə edilməsinə marketinq yanaşması ilə mümkündür, bunun vasitəsilə aşağıdakı vəzifələrin həllinin əsas məqsədlərinə nail olunur:

- bazarda tələb olunmayan malların bazara çıxarılması ilə bağlı resursların istehlakının qarşısının alınması;

- istehlakçı tələbatının mümkün qədər tam ödənilməsinə təmin etmək;

- əmtəə və xidmətlərin geniş təkrar istehsalı üçün tələbin dinamikasına adekvat şəraitin formalaşdırılması;

- marketinq kommunikasiyaları vasitəsilə bazar tələbinin saxlanılması və inkişafı;

- idarəetmə tələbinin strateji vəzifələrin həllinə yönəldilməsi.

Belə yanaşmalara uyğun olaraq marketinq fəaliyyəti istehlak bazarının həcmi və struktur göstəricilərini müəyyən etmək üçün istehlakçıların öyrənilməsinə yönəldilir. Biznes üçün hədəf bazar istehlak malları və xidmətlər bazarında və ya biznes çoxməqsədlidirsə, bir çox bazarlardadır. Hədəf bazarı müəyyən edilərkən alternativ bazar seqmentlərinin müqayisəsi zamanı qiymətləndirmə meyarı kimi çıxış edən müxtəlif göstəricilərdən istifadə olunur. Topdansatış bazarında istehlak tələbinin qiymətləndirilməsi istehlak mallarının istehsalının artım templəri, konkret məhsulların istehlakçıların sayının artması, istehlak məhsulları bazarının ərazi genişlənməsinin dinamikası, malların fiziki və köhnəlmə dərəcəsi, innovasiya prosesinin tempi, tələbatın doyma səviyyəsi, dövlət müdaxiləsinin səviyyəsi kimi parametrlərlə müəyyən edilir. Bu seqmentdə sahibkarlıq subyektlərinin rentabelliyndəki dəyişikliklərin qiymətləndirilməsi gəlirliliyin dəyişməsi, malların satışının həcmnin dəyişməsi, əmtəə qiymətlərinin dəyişməsi, hər bir fərdi məhsul növünə tsiklik tələbat, bazarda rəqabətin səviyyəsi, mallara reklam dəstəyinin intensivliyi, istehlakçıların üstünlüklərinin məmnunluq dərəcəsi və s. parametrlərə görə aparılır. Biznesin çeviklik dərəcəsi xarici mühitin qeyri-sabitlik dərəcəsindən asılıdır. Çevikliyin kəmiyyət qiymətləndirilməsi, müvafiq olaraq məhsul müxtəlifliyindəki dəyişiklik sürətinin ölçülməsi ilə qiymətləndirilən biznes sisteminin

işləməsi ilə əlaqəli texnologiya sabitliyi və xərc sabitliyi dərəcəsinin müqayisəsi prinsipinə əsaslanı bilər.

Sahibkarlıq subyektlərinin yaradılması və inkişafı ilə bağlı xərclərin kəmiyyətə qiymətləndirilməsi birdəfəlik və cari xərclərdən ibarətdir. Birdəfəlik məsrəflərə məkan ehtiyatlarının, maddi-texniki resursların, insan resurslarının formalaşdırılması, təşkilati resursların informasiya təminatı, marketing dəstəyi ilə bağlı xərclər daxildir. Cari xərclərin tərkibinə müəssisənin bütün elementlərinin aktiv vəziyyətinin saxlanması ilə bağlı xərclər daxildir. Bununla belə, marketing dəstəyinin ümumi xərclərini formalaşdırarkən, marketing tədqiqatlarının aparılması, bazarın hazırlanması, marketing fəaliyyətinin təşkili, malların satışı və paylanmasının təşkili və stimullaşdırılması, reklam və s. xərcləri nəzərdə tutmaq lazımdır.

Dünyanın inkişaf etmiş ölkələrində sahibkarlıq subyektlərinin praktik fəaliyyətində bazarda ticarətin forma və üsullarını xarakterizə edən göstəricilərdən geniş istifadə olunur ki, bunlara aşağıdakı göstəricilər daxildir:

- təchizatçı müəssisələrin bazarında fəaliyyətinin təhlili və qiymətləndirilməsi üçün;
- rəqabət aparan müəssisələrin bazarındakı fəaliyyəti təhlil etmək və qiymətləndirmək;
- potensial alıcıları öyrənmək;
- daşıma göstəriciləri, hüquqi şərtlər;
- ticarət və siyasi vəziyyəti təhlil etmək.

Təchizatçı firmaların fəaliyyətini qiymətləndirmək üçün bütün göstəricilər kompleksini öyrənmək lazımdır. Bundan əlavə, ümumi məlumatlardan əlavə, bütün rəqabət aparan müəssisələr haqqında aşağıdakı məlumatlar xüsusi əhəmiyyət kəsb edir: istehsal olunan məhsulların satış həcmi; tədqiq olunan bazarda bu məhsul üzrə hər bir müəssisənin satış payı; rəqabətqabiliyyətlik amilləri, satışın təşviqi növləri və onların xərcləri; daşıma növləri, anbarların mövcudluğu və onların yerləşdirilməsi; rəqabət aparan müəssisələrin marketing fəaliyyətinin göstəriciləri; məhsulların satışının təşkili; tətbiq olunan rəqabət üsulları; maliyyə vəziyyəti və onun sabitliyi; innovativ fəaliyyətin inkişafı üçün keyfiyyət göstəriciləri; əməliyyatların kommersiya şərtləri və rəqabət aparan müəssisələrin innovativ potensialı.

Beləliklə, sahibkarlıq subyektlərinin fəaliyyətini qiymətləndirmək üçün bazarda mallara tələb və təklif arasında optimal nisbətin əldə olunduğu şərtləri müəyyən etmək lazımdır. Bütün bunlar tədqiq olunan bazarda əmtəələrin rəqabətqabiliyyətli mövqeyini müəyyən etmək üçün marketing tədqiqatı problemlərinin həlli və müəssisə rəhbərliyinin tədqiq olunan bazarda satılan mal və məhsulların növünə müvafiq istiqamətləndirməsi ilə bilavasitə bağlıdır.

Ədəbiyyat

1. Quluzadə M.M. İnsan amili və Azərbaycan Respublikasının sosial-iqtisadi inkişafının sürətləndirilməsi. Monoqrafiya. Bakı 2015.
2. Əlirzayev Ə.Q. Sosial-mədəni sahələrin iqtisadiyyatı: inkişaf və tənzimləmə. Bakı 2016.
3. Пономарева С.В. Концептуальные положения финансовой стратегии развития компаний сферы интеллектуальных бизнес-услуг. 2013. №15.
4. Корчагин А.Д. Значение и роль предпринимательства в инновационном процессе // Инновации, 2014. №5

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СУБЪЕКТОВ*Рзаева Ульвия Ибрагим Рзазаде Арзу Айюб***Резюме**

В статье описаны критерии оценки предпринимательской деятельности. Отражена связь между качественными результатами предпринимательской деятельности и соотношением материальных элементов производства. Отмечены цели экономической эффективности развития субъектов предпринимательства и определена система суммирования показателей классических и инновационных направлений их развития.

ASSESSMENT OF ACTIVITY OF ENTREPRENEURIAL ENTITIES*Rzayeva Ulviyya Ibrahim, Rzazadeh Arzu Ayyub***Summary**

The article describes the criteria for evaluating entrepreneurial activity. The relationship between the quality results of entrepreneurial activity and the ratio of material elements of production is reflected. The goals of economic efficiency for the development of entrepreneurial subjects were noted, and the system of summarizing indicators of classic and innovative areas for their development was defined.

*Rəyçi: baş müəllim Novruzova Bəsti Yusif qızı**Maliyyə və iqtisadi nəzəriyyə kafedrasının 24 yanvar 2025-ci il tarixli iclasın 08 sayılı protokolu**Daxil olma tarixi 16 aprel 2025-ci*