

Osmanov Elçin Fərhad oğlu
doktorant,

Bakı Biznes Universiteti

E-mail: osmanov.elchin@yahoo.com

© Osmanov E.F., 2022

SİMBİOTİK MÜNASİBƏTLƏRİN AZƏRBAYCANDA FƏALİYYƏT GÖSTƏRƏN KİÇİK VƏ ORTA MÜƏSSİSƏLƏRƏ TƏSİRİ

X Ü L A S Ə

Tədqiqatın məqsədi – simbiotik əlaqələrin biznes performansını, ən vacibi isə mikro, kiçik və orta müəssisələr (KOB) üçün risk və gəlirlərinin artırılmasının təhlilidir.

Tədqiqatın metodologiyası – tədqiqat işində sistemli yanaşma, müqayisəli təhlil, məntiqi ümümləşdirmə metodlarından istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın tətbiqi əhəmiyyəti – 200 KOB toplanan məlumatları təhlil etmək üçün daha çox kiçik kvadrat struktur tənlik modelləşdirməsinin (PLS-SEM) həm də tematik təhlildən istifadə edərək KOS fəaliyyəti göstərən müəssisələrdə istifadə oluna bilər.

Tədqiqatın nəticələri – müəssisələr arasında simbiotik münasibətlərin KOB risklərini azaltmağa və gəlirləri artırmağa təkan verən yollar təklif etmişdir.

Tədqiqatın orijinallığı və elmi yeniliyi – tədqiqatda potensial olaraq digər parametrlərə tətbiq oluna bilən və ticarət assosiasiyaları və KOS-lar üçün uyğun olan bir model təqdim edilmişdir.

Açar sözlər: simbiotik əlaqə, biznes şəbəkəsi, risk, artım, kiçik və orta sahibkarlıq fəaliyyəti.

G İ R İ Ş

Qloballaşma və iqtisadi şəraitin dəyişməsi müəssisələr arasında rəqabət davranışını gücləndirə bilər. Artan biznesin rəqabət qabiliyyəti iri firmaların biznes fəaliyyətinə minimal təsir göstərsə də, mikro, kiçik və orta müəssisələr üçün problemlər yarada bilər [16,15]. Resursların və maliyyənin məhdudiyyətləri, dəyişkənlik və qeyri-şəffaflıq bu müəssisələri böhrana sövq edə bilər. Əməkdaşlıq bu çağırışların öhdəsindən gəlmək və uğur qazanmaq üçün bir strategiyadır; müvafiq olaraq, bir çox müəssisələr təkbəşinə uçmaq fikrindən imtina edir və hər kəsin əməkdaşlıqdan faydalana biləcəyi sinergetik iş modelini qəbul edir. Simbiotik əlaqələr KOB-lara (symbiontlara) bazar rəqabətini aradan qaldırmağa və uzunmüddətli davamlı böyüməyə nail olmağa kömək edə bilər [2]. Başqa sözlə, simbioz strateji alət kimi qəbul edildikdə, bu, fəaliyyətini yaxşılaşdırır. Xüsusilə KOB-lar üçün simbiotik əlaqələrin aşkar faydaları olmasına baxmayaraq, ədəbiyyatda onların dəyəri ilə bağlı fərqli fikirlər var. Tədqiqatçıların əksəriyyəti göstərir ki, simbiotik əlaqələrin nə ziddiyyətli maraqları, nə də qorxu mənbələri uğrunda rəqabəti olmayan simbiotiklər üçün qarşılıqlı faydalı assosiasiyalar inkişaf etdirir və saxlayır. Buna görə də, simbiotik münasibətdə bütün symbiontlar digər strateji ittifaq növləri ilə müqayisədə yaxşı çıxış edə bilirlər [4, səh.102]. Əksinə, bəzi tədqiqatlar iddia edir ki, həddindən artıq şəbəkələşmə əks-məhsuldar ola bilər. Xüsusilə, məlumat bir neçə müəssisə arasında qarşılıqlı əlaqə vasitəsilə sızır və sızılma bilən ki, bu da rəqabət üstünlüklərinin itirilməsi ilə nəticələnir. Bundan əlavə, bir sıra tədqiqatlar iddia edir ki, simbiotik əlaqələrin müsbət təsirləri yalnız əməliyyatın ilkin mərhələsində və ya böyük ölçülü firmalar arasında görülə bilər. Simbiotik əlaqələrə dair mövcud tədqiqatlara baxmayaraq, simbiotik

əlaqələrin firma səviyyəsində fəaliyyətə təsiri hələ də qeyri-müəyyəndir. Simbiozun maliyyə performansına müsbət töhfəsini müzakirə etmək üçün maliyyə çərçivəsindən istifadə edən tədqiqatlar olmasına baxmayaraq, simbiotik əlaqədə olan simbiozlar arasında risk və gəlirə təsirləri hələ də hərtərəfli qiymətləndirilməmişdir [3,səh.127]. Bundan əlavə, kiçik firmaların simbiotik əlaqələri ilə bağlı əvvəlki ədəbiyyat əsasən, kiçik və böyük firmalar arasında strateji ittifaqlarla məhdudlaşır. Müvafiq olaraq, biznes simbiozu, iştirak edən bütün tərəflərin əsas qarşılıqlı əlaqəsi və firma səviyyəsində risk və gəlirə təsiri haqqında daha ətraflı məlumat verir. Bu tədqiqat boşluğunu aradan qaldırmaq üçün hazırkı tədqiqat işində risk və gəlirlə əlaqəli bütün elementlərə diqqət yetirmək üçün KOB-lar seçilmişdir. Kiçik biznes nöqtəyindən nəzərdən risk xərclərinin artması maliyyə kapitalına və ticarət kreditinə çıxışın mümkün-süzlüyündən qaynaqlanır. Hazırkı tədqiqat işində risk kimi iş performansında qeyri-müəyyənliyə səbəb olan amillərə diqqət yetirir. Adətən siyahıya alınmış firmalarda olduğu kimi, beta formasında riski ölçmək əvəzinə, bu iş subyektiv ölçmələrdən istifadə etməklə xərclər və xərclərlə əlaqəli elementlərdəki riski qiymətləndirir. Buradakı gəlir biznesin performansına təsir edən həm maliyyə, həm də qeyri-maliyyə amillərinə əlavə dəyər kimi müəyyən edilir, sonra xalis mənfəətdəki dəyişikliyi gəlirin obyektiv ölçülməsi kimi istifadə edir. Bundan əlavə, tədqiqatımız yarı strukturlaşdırılmış müsahibələrə əsaslanan subyektiv qiymətləndirmədən istifadə edərək gəlir elementini qiymətləndirir. Maliyyə obyektivindən istifadə edərək, bu tədqiqat aşağıdakı suala cavab verməyə çalışır: Müxtəlif tipli MKOS-lar arasında simbiotik əlaqələr risk və gəlir göstəriciləri ilə necə əlaqələndirilir? KOS-ların sabitliyi regional iqtisadi inkişaf üçün vacibdir və yerli resurslardan və təşəbbüslərdən daha çox asılılıq var. Buna görə də mövcud vəziyyət simbiozun firma performansına təsiri ilə bağlı bu tədqiqatın əhəmiyyətini artırır. Bu tədqiqat işi bildiyimizə görə, simbiotik əlaqələrə və onların firma səviyyəsində risk və gəlirə təsirinə, xüsusən də KOB-ların perspektivinə baxan ilk araşdırmaadır. Bəzi tədqiqatçılar biznes simbiozunun təsirlərini qiymətləndirmək üçün maliyyə çərçivəsini qəbul etsə də, onlar MSME-nin fəaliyyətinə təsirləri nəzərdən keçirməyi müxtəlif yollarla məhdudlaşdırırlar. Bunlara əlaqə növləri, təmasların sayı, işgüzar interaktivliklər, əməkdaşlıqda sərf olunan dövr, əlaqənin intensivliyi (tezliyi) daxildir. Təhlilimizə əsasən deyə bilərik ki, müxtəlif sənaye qruplarında kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri arasında əlaqələrin hərtərəfli, qarışıq metodlu yanaşma KOM-ların öz şəbəkələri və başqaları ilə münasibətləri haqqında nə çatdırdıqlarını müəyyən edir, həm birbaşa ifadə olunan açıq məlumatları, həm də izahatların altındakı gizli mənalara əl keçirir. Bu tədqiqat işi davamlı gəlirlərini artırmaq istəyən MKOS-lar üçün dövlət siyasəti və mümkün düzəlişlər üçün ideyalar təklif edə bilər. Tədqiqat biznes simbiozunun baş verməsi üçün infrastruktur və sənaye yardımının təmin edilməsi siyasətini təşviq etmək üçün istifadə edilə bilər. Şəbəkələşməni təşviq etmək üçün yerli hökumətlər tərəfindən yaradılmış çərçivələr biznes simbiozunu gücləndirə və cəmiyyətə dəyər əlavə edə bilər. Bundan əlavə, bu tədqiqat siyasətçilərin müəyyən şəbəkələrə vəsait ayrılması barədə qərar verərkən onları məlumatlandırma bilər.

Simbiotik əlaqələrin KOB-ların risk və gəlirlərinə təsiri

Simbioz əməkdaşlıq mühitində qarşılıqlı vahidlər arasında əlaqələrin olduğu görünür. Maliyyə kontekstində biznes əlaqələrinin faydaları pul daxilolmaları və xaricə aid olan risk və gəlir komponentləri ilə əlaqələndirilir [11, səh.32]. Qarşılıqlı əlaqənin və şəbəkə əlaqələrinin həm birbaşa, həm də dolaylı təsirləri baş verə bilər. Nümunəvi araşdırmaya əsaslanaraq, bir neçə is-tehsal firmasının klasterinin kommunal xidmətlərin bölüşdürülməsi baxımından necə qarşılıqlı fayda əldə etdiyini görmək olar. Kiçik bizneslər üçün simbioz konsepsiyasını strateji alət kimi qəbul etmək onların fəaliyyətini, sağ qalma nisbətini, xoş niyyətini, böyümə potensialını yaxşılaşdırma və firma ölçüsünün məhdudiyyətlərindən irəli gələn potensial riskləri

azalda bilər. Simbiotik münasibətlərdə aktiv iştirak KOS-ları birləşdirmə effekti yaradan müxtəlif firmalararası fəaliyyətlər vasitəsilə risklərdən hedcinqlə qoruya bilər. Başqaları ilə sosial qarşılıqlı əlaqədə olmaq bacarığı ilə bağlı şəxsiyyətlərarası bacarıqlar firmanın maliyyə gös-təriciləri ilə, xüsusən də yeni müəssisələrdə müsbət əlaqələndirilir. Şəbəkə qabiliyyəti kiçik firmalara performansla bağlı gəlirləri artırmağa kömək edir və firmanın məhdudiyyətlərini dəf etməyə imkan verir. Peşəkar assosiasiyalar üzvlərə məlumat və tövsiyələr verməklə sim-biozun inkişafına faydalı təkan verə bilər. Şəbəkə qurmaq innovativ təşəbbüs üçün ideya yaratmaq ehtimalını artırır. Yerli Ticarət Palatası kimi etibarlı mərkəz vasitəsilə siqnalın verilməsi axtarış xərclərini azaldır və əks halda buraxılmış icarə haqqını əldə etmək üçün tədbirlər görməyə çağırır [12, səh.56]. Qeyd edək ki, peşəkar assosiasiyaya mənsub olmaq bir çox KOS-ya qanuniləşdirici məsələləri həll etməyə kömək edir. Riskin şaxələndirilməsi simbioz vasitəsilə mümkündür. Riskin hedcinqi şirkətin şəbəkə şəkillərinə, özünün və başqalarının şəbəkəsinə əsaslanan hərəkət, reaksiya, təkrar reaksiya və bunun nəticəsidir. İşgüzar münasibətlərdə ən güclü qurumun şəxsi qaydalarının qəbul edilməsi daha güclü tərəflə qarşılıqlı əlaqədə olduqda şəbəkədəki digər müəssisələr üçün güc təmin edir. Əvvəlki tədqiqatlardan birinci təklif yaradılmışdır:

P1: Simbiotik əlaqələr KOB risklərini azalda bilər. KOS-lar müxtəlif müəssisələrlə əlaqə quraraq gəlirləri şaxələndirə bilərlər. Şəbəkə ticarət imkanlarını təşviq edir və onun təsiri firmaların zamanla münasibətləri necə inkişaf etdirməsindən və saxlamasından asılıdır. Bir neçə KOS arasında işgüzar əlaqələrin gücü onların daxili diversifikasiya davranışına təsir göstərir. KOS-lar arasında qarşılıqlı əlaqələr firmaları resursları bölüşməyə və bazar paylanmasını genişləndirmək üçün kollektiv fəaliyyətləri dəstəkləməyə həvəsləndirir. Etibar və sədaqət diversifikasiyanın bu formasında mühüm rol oynayır. Biznes-bank münasibətləri, çox güman ki, uğurun açarı olacaq [12]. Banklar və KOM arasında güclü əlaqələr firmanın kredit məhdudiyyətlərini azalda və biznes fəaliyyətlərini dəstəkləmək üçün vasitəçilik xidmətləri göstərə bilər [3,4]. Bir neçə bankla münasibətlərin olması (bir bankla əlaqə qurmaq əvəzinə) likvidlik risklərini azalda və daha sabit kredit təmin edə bilər. KOS müxtəlif kreditorlarla əlaqə saxladığı zaman xidmət seçimlərini də şaxələndirə bilər. KOB maksimum üstünlük əldə etmək üçün yenidən maliyyələşdirmə üçün bir sıra banklar tərəfindən təklif olunan müxtəlif faiz dərəcələrindən istifadə edə bilərlər. Xərcləri artıran birdən çox bankın olmasının alternativini olaraq, bankların ödənişləri və xidmətləri haqqında məlumatı KOB arasında paylaşmaq hər bir MSME-nin öz bankı ilə danışıqlarını gücləndirir. Bir çox KOS sövdələşmə və danışıqlar gücü baxımından işgüzar əməkdaşlıqdan əlavə üstünlüklərdən istifadə edir. Kollektiv qayıdış və qərarların qəbul edilməsi ilə müstəqillik arasında mübadilə azalır. Bu qarşılıqlı əlaqələr daha güclü sosial əlaqələri göstərir.

Metodologiya

Azərbaycanda KOBi idarə edən sahiblər/menecerlər tərəfindən təsdiq edilmiş sorğu keçirilmişdir. Anket həm qapalı, həm də açıq tipli suallardan ibarət olmuşdur. Anketin biznes şəbəkələri və simbiotik əlaqələrə yönəlmiş bölmələrindən biri respondentlərə əlaqə saxladığı biznes sahiblərinin adlarını təqdim etmək imkanı verir. Cədvəl 1-də 200 KOS-dan təhlil edilmiş təsviri statistika təqdim olunur. Bu əlaqənin KOM-ların riski və gəlirləri ilə necə və nə üçün əlaqəli olduğuna dair cavabların dərinliyini artırmaq üçün 200 MKOS-dan ibarət ilkin seçmənin doxsan altısı sonradan yarı strukturlaşdırılmış müsahibədən istifadə etməklə yenidən müsahibədən keçmişdir. Sorğuları təhlil etdikdən sonra seçilən bu doxsan altı müsahibə daha ətraflı araşdırma tələb edən bəzi əsas anlayışları qeyd edənlər idi. Onların bu müsahibələrə verdiyi cavablar hər bir sənaye klasterində biznes əlaqələri haqqında əlavə təfərrüatlar təqdim edir.

AUDIT 2022, 2 (36), səh. 118-128.

AUDIT 2022, 2 (36), pp. 118-128.

Cədvəl 1.

Təsviri statistika. Bu cədvəl dəyişənlərin təsvirini və asılı, müstəqil dəyişənlərimizin tərifini təqdim edir.

Dəyişənlər	Kateqoriya	Rəqəm	Məna	Deval-vasiya	min	max
Asılı dəyişən						
Xalis mənfəətdə dəyişiklik (NP)	1=İtki edir 2=Mənfəət vermir 3=Bir qədər qazanc əldə edir 4= Əhəmiyyətli qazanc əldə edir	200	2.68	0.91	1	4
İzahedici dəyişənlər						
Sahibkarların xüsusiyyətləri						
Age of busi-ness owner (OWNER_ AGE)	1=40-dan az 2= 41-60 3= 60dan çox	200	1.92	0.72	1	3
Biznes sahi-binin cinsi (GENDER)	1= Kişi 2= Qadın	200	0.44	0.49	0	1
Biznes sahiblərinin vətəndaşlığı (MİLLİ)	1= Azərbaycanlı 0= Azərbaycanlı	200	0.85	0.35	0	1
Firmanın atributları						
Şirkət yaşı (FIRM_ AGE)	1=1 ildən azdır 2= 1-5 il 3= 5-10 il 4= 10-15 yaş 5= 15 ildən çox	200	3.47	1.12	1	5
Firma ölçüsü (SIZE)	1 =5-dən az işçi (mikro) 2=6-9işçi (kiçik) 3=9-dan çox işçi (orta)	200	1.56	0.82	1	3
Sektor (SEC)	1= Xidmət 2=Qeyri-xidmət (İstehsalçı və ticarət)	200	0.52	0.05	0	1
Məkan (LOC)	1=şəhər mərkəzi 0=şəhər mərkə-zindən kənarda	200	0.58	0.49	0	1

Analiz texnikası

İştirakçılardan alınan məlumatları təhlil etmək üçün həm qismən ən kiçik kvadrat struktur tənlik modelləşdirməsindən, həm də tematik təhlildən istifadə edən qarışıq metodlu yanaşma istifadə edilmişdir. Təhlil KOS-ların öz şəbəkələri və başqaları ilə münasibətləri haqqında nə çatdırdıqlarını müəyyən edir [5, səh.89], həm birbaşa ifadə olunan açıq məlumatı, həm də izahatların səthi məzmunu altında gizli mənalara əl keçirir. Təhlil iki hissədən ibarətdir. Birincisi, sorğu cavablarından əldə edilən məlumatlar KOB istifadə edərək təhlil edilir. Bu,

simbiotik əlaqələrin KOB möhkəm fəaliyyəti ilə necə əlaqəli olduğunu araşdırmaq üçün uyğun modeldir. Biznes simbiozunu müəyyən etmək çətin olduğundan, simbiozu nümayiş etdirmək üçün ölçmə göstəriciləri istifadə olunur [6, səh.45]. Şəbəkə xalları Sosial Şəbəkə Analizi (SNA) tətbiq edilməklə hesablanır. İştirakçılar güclü işgüzar əlaqələri olan sənaye növlərini qeyd etdir. Bu sənayelər ANZSIC-dən istifadə etməklə kodlaşdırılmışdır. Bundan sonra, qrafikdə olan qovşaqların sayını təyin etmək üçün GEPHI adlı proqramdan istifadə etməklə 79 qrup kompüterə daxil edilmişdir. Hədəflər qovşaqlar arasındakı kənarların və ya əlaqələrin sayını izah edir. Məsələn, firma 1 hədiyyələr, çiçəklər və əyləncə əşyaları satan pərakəndə mağazadır, ona görə də G424 kimi kodlaşdırılmışdır. 1-ci firmada bir sahibkar kimi interyer dizayn şirkəti ilə qarşılıqlı əlaqəni qeyd etdi. Cavablara görə, qruplar arasında 155 potensial əlaqə var, beləliklə, GEPHI-yə daxil edilə bilən 155 kənar kodlaşdırma 200 nümunə ilə bir-bir aparıldı. GEPHI-nin nəticələri hər bir biznes qrupu üçün bəzi statistik məlumatları göstərir; yəni dərəcə (qoşulmuş hədəf qruplarının sayını nümayiş etdirmək) və xarici dərəcə (başqalarına qoşulan mənbələrin sayını nümayiş etdirmək). Çıxış dərəcəsinin sayı nə qədər yüksəkdirsə, başqaları ilə əlaqə və xüsusi vektor balı bir o qədər yüksəkdir. Bu statistik ballar hər bir konstruksiyanın göstəriciləri kimi PLS-SEM-ə daxil edilmişdir. Şəbəkə xallarını müəyyən etmək üçün istifadə olunan indikativ dəyişənlər Cədvəl 2-də nümayiş etdirilmişdir. Formativ ölçmə modelləri dəyişənlərin hər hansı kollinearlığı, etibarlılığı üçün yoxlanılmışdır. Variasiya inflyasiya əmsalı (VIF) və dözümlülük dəyəri yoxlanıldıqdan sonra hər bir formalaşdıran göstəricinin çəkilişi, xarici çəkisi 0,60-dan az olan göstəricilər modeldən çıxarılmışdır [11,13]. Struktur modelin etibarlılığı qiymətləndirilmiş, təyinetmə əmsalı (R²) yoxlanılmışdır. Təhlilin ikinci hissəsi biznes simbiozunun KOS-ların riskinə və gəlirlərinə necə və niyə təsir etdiyinə dair daha ətraflı məlumat əldə etmək üçün nəzərdə tutulmuşdur. Müsahibə transkripsiyasını təhlil etmək üçün keyfiyyətli məlumat təhlili üsullarından istifadə edilmişdir. Keyfiyyətli yanaşma sorğu cavablarının arxasında duran səbəbləri, sorğu cavablarının əsasında duran qavrayış və emosiyaların daha yaxşı başa düşülməsini təmin edə bilər. Müsahibələr onların cavablarının arxasındakı düşüncə və hisslər haqqında daha çox məlumat verə bilər. Bu iş təhlil üçün Tematik təhlildən istifadə edir [7, səh.21]. Təfərrüatlı şəkildə izah edildiyi kimi, qeyri-müəyyən cümlələri kodlaşdırmaq üçün təlimatlar təqdim edilir və bir neçə kodu mövzulara necə əlaqələndirməyi və sistematik şəkildə hesabat vermək təklif edilir. Bu proses tədqiqatçılara məlumatlarla çevik prosedurlardan istifadə etməyə və həm induktiv, həm də deduktiv yanaşmadan istifadə etməyə imkan verir. İnduktiv yanaşma üçün tədqiqat anket nəticələrində göstərilməyən, lakin iştirakçılarla müsahibələrdən əldə edilən yeni məlumatları nəzərdən keçirir [9, səh.104]. Tədqiqat Kembriçdəki simbiotik əlaqələrin təsirlərini araşdırarkən, şəhərin xüsusiyyətləri, yerli hakimiyyət orqanları tərəfindən yaradılan siyasət, planlar və prinsiplər kodlaşdırma prosesinə təsir göstərir. Deduktiv yanaşma maliyyə çərçivələrindən və Resursdan Asılılıq Nəzəriyyəsiindən, eləcə də sıxlıq, mərkəzlik və əlaqələrin bir-biri ilə bağlılığı və gücü ilə əlaqədar sosial şəbəkə çərçivələrindən, nəzəri konstruksiyalardan istifadə edir. Resursdan Asılılıq Nəzəriyyəsi nəzərə alınmaqla, xarici mühit, rəqəbatlı əlaqələr və sənaye birlikləri, o cümlədən maliyyə və zehni dəstək nəzərə alınır. Bir neçə texnikanın istifadəsi tapıntıların etibarlılığını artırmağa kömək edir. Məlumatların üçbucaqlaşdırılması üçün müxtəlif sənaye sahələrində fəaliyyət göstərən MKOS-ların seçilməsi sənaye təbəqələşməsini təmin edir. Bu, müxtəlif sənaye sahələrində fəaliyyət göstərənlərdən fərqli olaraq, eyni tipli müəssisələrin konvergent cavablar verib-vermədiyini müşahidə etmək imkanını verir.

Cədvəl 2.

Göstərici dəyişənlər. Bu cədvəl konstruksiyaların istismarını təqdim edir.

Qurur	Göstəricilər	Təriflər
Firma performansı	Mənfəətdə dəyişiklik Xüsusi vektor mərkəzliyi	2020-ci ilin 12 ayı ərzində firmanın ümumi xalis mənfəəti. Müəssisələrin şəbəkədəki əhəmiyyəti onların əlaqələri əsasında
Sənaye daxilində şirkətlərarası əlaqələr	Sənaye daxilində dərəcə xalı Eyni sənaye daxilində fəaliyyət göstərən digər müəssisələrə qoşulan müəssisələrin sayı. Anketlər: GEPHI balları ad yara-dan cavablardan hesablanıb.	Eyni sənaye daxilində fəaliyyət göstərən digər müəssisələrə qoşulan müəssisələrin sayı Eyni sənaye daxilindəki müəssisələr arasında ticarət əməliyyatları. Sənayelər üzrə başqaları ilə əlaqə saxlayan müəssisələrin sayı.
Sənayelər arasında şirkətlərarası əlaqələr	Sənaye daxilində interaktivlik Sənayelər üzrə yüksək dərəcə xalı Sənayelər arasında interaktivlik Bir bank əlaqəsi	Sənayelər arasında birləşdirilən hədəf müəssisələrin sayını nümayiş etdirir Sənaye sahələri üzrə müəssisələr arasın-da işgüzar əməliyyatlar Firma və bank arasında kredit münasibətləri
Biznes-bank münasibətləri	Biznes məqsədli əməliyyat	Müəssisələr arasında bank əməliyyatları haqqında məlumat verir.

Simbiotik əlaqələr və iş performansı arasında əlaqə

Biznes fəaliyyətinin tezliyi ilə bağlı biznes gəlirləri ilə KOS-lar arasında əlaqənin araşdırılması, hər bir simbiotik münasibətdə dəyişənlərin bölüşdürülməsinə işıq salır. Bu fərqlər 10 faiz əhəmiyyətlik səviyyəsində əhəmiyyətlidir.

Bankirlər və KOB sahibləri arasında münasibətlər bankirlərin KOB xüsusi ehtiyaclarını necə başa düşmələrindən asılıdır. KOS-lar bankın maliyyə dəstəyinə çıxış üçün praktiki həllər istəyirlər, yəni “bank overdraftlarına daxil olmaq haqqında məlumat və faiz dərəcələri haqqında təfərrüatlar.” Buradakı maliyyə xidmətləri biznes sahiblərinə KOB maliyyə idarəetmə bacarıqlarını təkmilləşdirməkdə kömək etmək üçün banklar tərəfindən keçirilən seminarlara daxil olmaq imkanı verir[2]. KOS-lar əməliyyat xərclərini minimuma endirmək və firmanın fəaliyyətini artırmaq üçün bank fəaliyyətlərinə və mentorluq proqramlarına qoşulmaqdan əldə edilən texnologiya və biliklərdən istifadə edə bilirlər.

Cədvəl 3.

Spearmanın iş performansına əlaqəsi. Bu cədvəl simbiotik əlaqə dəyişənlərinin korrelyasiya əmsallarını təqdim edir.

Simbiotik əlaqə dəyişənləri	Spearmanın dərəcə korrelyasiya əmsalları
Müxtəlif sənaye sahələrində fəaliyyət göstərən müəssisələrlə əlaqə	0.1421
Eyni sənaye daxilində fəaliyyət göstərən müəssisələrlə əlaqə	0.2050
Müxtəlif sənaye sahələrində fəaliyyət göstərən müəssisələrlə qarşılıqlı əlaqənin tezliyi	0.2330
Eyni sənaye daxilində fəaliyyət göstərən müəssisələrlə qarşılıqlı əlaqənin tezliyi	0.1869

Cədvəl 4.

Tematik təhlilin nəticələri. Bu cədvəl simbiotik əlaqələrin KOM-ların fəaliyyətinə müsbət təsirlərini göstərir.

Gəlir elementlərini artırın	Risk elementlərini azaldın
İmkanı artırın: – ekspertlərlə əməkdaşlıq etmək; – satışları və müştəri sayını artırmaq; – məlumat almaq və təlim və ya seminarlarda iştirak etmək; – bazar payını və paylanmasını genişləndirmək.	Azaltmaq: – reklam xərcləri; – satılan malların dəyəri; – çatdırılma xərcləri; – əməliyyat xərcləri; – texniki xidmət xərcləri və ehtiyatın bərpası haqqı maliyyə xərcləri; – yaxşı ticarət kredit şərtləri vasitəsilə.

Simbiotik münasibətlər risk və gəlirlə necə və niyə əlaqələndirilir

Risk və gəlir çərçivəsi daxilində bu simbiotik əlaqələr şəhərdəki fərdi bizneslərə gəlirləri artırmağa və idarə olunan müəssisələrin xərclərini azaltmağa kömək edir. Bu qarşılıqlı əlaqənin əsası biznes şəbəkələrini dəstəkləyən və ya saxlayan bir sıra amillərlə əlaqələndirilir. Simbiotik əlaqədə müəyyən edilmiş beş amil KOB maliyyə qazanclarını artırmasına kömək edir, yəni yerləşdiyi yerə yaxınlıq; münasibətlərin ikitərəfli istiqamətləri; etibarlılıq; yönləndirmə; və yaxşı korporativ idarəetmə. Etibarlılığın əsas kapital kimi çıxış etdiyi yerlərdə KOS-lar maliyyə qazanclarını artırır [1]. Əsasən heç bir xərc tələb etməyən qeyri-maddi aktiv kimi qəbul edilən etimad, işgüzar dairələrdə başqaları ilə əlaqələrin qurulmasının və saxlanmasının əsasını təşkil edir. Sahiblər/menecerlər arasında etimad zehni dəstək yaradır, resursları, bilik mübadiləsini gücləndirir və KOS-ların bütün fəaliyyətinə birbaşa və dolaylı müsbət təsirləri dəstəkləyən məlumat asimetriyasını azaldır. Cədvəl 5 bunu təqdim edir. Biznes şəbəkəsində etimadın mövcudluğu KOB arasında, xüsusən də əlaqələrin “ikitərəfli istiqaməti”ndə inkişaf etmiş əməkdaşlığı asanlaşdırır. KOB arasındakı bu əlaqələr onlara məlumat axtarışı xərclərini, əməliyyat və əməliyyat xərclərini azaltmada, maraqlıdır [10]. İstər KOB arasında, istərsə də KOS və banklar arasında simbiotik əlaqələr informasiya axtarışı xərclərini azalda bilər və KOB məlumatın asimetriyası ilə bağlı riskləri azaltmağa imkan verə bilər.

Cədvəl 5.

Tematik təhlilin yekun nəticələri. Bu cədvəl etimad haqqında anlayışlarla bağlı məlumatları bildirir.

Xidmət müəssisələrinə etibar edin	Ticarət bizneslərinə etibar edin
Müəssisələr arasında əlaqələr – Güvən sürətli əməliyyat proseslərinə imkan verir (bu, müştəriləri qane edə bilər); – Etibarlılıq əlaqə və qarşılıqlı əlaqənin tezliyindən asılıdır.	Müəssisələr arasında əlaqələr – Etibarlılıq ticarət əlaqələrində vaxtında ödənişlə təmin edilir; – Etibarlı tədarükçülər pərakəndə satıcılar üçün həddindən artıq qiymətli məhsulların alınmasında riskləri azaltmaq, eyni zamanda kredit şərtlərini almaq imkanlarını artırmaq üçün vacibdir; – Ticarət assosiasiyaları biznes sahiblərinin görüşməsinə və üzvlüklər arasında inam yaratmasına imkan verən yerlər ola bilər.

Müəssisə sahibləri və müştərilər arasında münasibətlər – Güvən bizneslərə müştəri sayını artırmaq və saxlamaq üçün imkanlar yaradır. – Peşəkar assosiasiyaların üzvü olmaq firmalara kredit qabiliyyətini və etibarlılığı artırmaq üçün imkanlar təklif edir.	Müəssisə sahibləri və müştərilər arasında münasibətlər – Müştəri sayını artırmaq və saxlamaq imkanları ilə əlaqələrə etibar edin.
--	---

Y E K U N

Bu tədqiqat simbiotik əlaqələrin etibarlı və idarəolunan olduqları sübut olunarsa, qazancları daha geniş şəkildə təşviq etmək imkanlarına töhfə vermək məqsədi ilə müəssisədə yerləşən KOB risk, gəlir və dəyərə təsirlərini araşdırır [8, səh. 93]. KOS əhatə edən siyasət qərarları artan məşğulluq, gəlir və icma ilə risklərin idarə edilməsi və arzuolunmaz fəaliyyətlər arasında çətin tarazlığa nail olmaq üçün sosial-iqtisadi çərçivə təmin edir. Biznes simbiozu KOB xərcləri azaltmağa, həmçinin gəlirləri artırmağa və biznes fəaliyyətinə dəyər əlavə etməyə imkan verir. İştirakçılarla mü sahibədən tutmuş, yerin yaxınlığı, ikitərəfli əlaqələr, etibarlılıq və yaxşı korporativ idarəetmə Azərbaycanda kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri arasında simbiotik əlaqələri dəstəkləyir və saxlayır, tövsiyələr isə müxtəlif KOS bir-biri ilə necə əlaqə saxladığını göstərən siqnallardır. Bu tədqiqat strateji maliyyə idarəetməsi və kiçik bizneslə bağlı ədəbiyyata töhfə verir. Müxtəlif sənayelər üzrə KOB arasında əlaqələrin aydın mənzərəsini təqdim etmək və beynəlxalq səviyyədə tətbiq oluna bilən gəlirlərin yaxşılaşdırılması baxımından əlavə dəyəri nümayiş etdirir. Bu araşdırmanın nəticələri KOB, bankları, hökuməti və siyasətçiləri simbioz konsepsiyası ilə əlaqəli amillərə diqqət yetirməyə və gəlirləri yaxşılaşdırmaq və KOS-lar üçün risk və qeyri-müəyyənliyi azaltmaq üçün onları qəbul etməyə təşviq edir. Həm KOB, həm də icma üçün hər hansı fəaliyyət planı yaratmadan əvvəl əsas amillərin diqqətlə nəzərdən keçirilməsi xalis dəyəri və rifahı artırmaq üçün imkanlar təklif edir[10]. Ümumiyyətlə, “kiçik şəhərin üstünlüklərindən” necə istifadə edəcəyini düşünən əlaqəli qurumlar bu modeli tətbiq edə bilər.

Ədəbiyyat siyahısı:

1. Baas, T., Schrooten, M., 2006. Relationship banking and SMEs: a theoretical analysis. Small Bus. Econ. 27, 127–137. Banwo, A.O., Jianguo, D., Onokala, U., 2015.
2. Symbiotic innovative relationships of small and medium enterprises. J. Adv. Manage. Sci. 3 (2), 128–131. Bassett, G.W., Chen, H.L., 2001.
3. Portfolio style: return-based attribution using quantile regression. Empir. Econ. 26

AUDİT 2022, 2 (36), səh. 118-128.

AUDIT 2022, 2 (36), pp. 118-128.

(1), 293–305. Becka, T., Demirgüç-Kunta, A., Laevenb, L., Maksimovic, V., 2006.

4. The determinants of financing obstacles. J. Int. Money Finance 25 (6), 932–952. Berchicci, L., King, A., Tucci, C.L., 2011.

4. Does the apple always fall close to the tree? The geographical proximity choice of spin-outs. Strateg. Entrep. J. 5 (2), 120–136. Bono, G., McCullough, M.E., 2000.

5. Positive responses to benefit and harm: bringing forgiveness and gratitude into cognitive psychotherapy. J. Cogn. Psychother. 20 (2), 147–158. Braun, V., Clarke, V., 2006.

6. Harvard University Press, Cambridge, MA. Butler, R., Sohod, S., 1995. Joint-venture autonomy: resource dependence and transaction costs perspectives. Scand. J. Manage. 11 (2), 159–175. Camanzi, L., Giua, C., 2020.

7. SME network relationships and competitive strategies in the agri-food sector. Eur. Bus. Rev. 32 (3), 405–424. Carbo-Valverde, S., Rodriguez-Fernandez, F., Udell, G.F., 2016.

8. Trade credit, the financial crisis, and SME access to finance. J. Money Credit Bank. 48 (1), 113–143. Cassar, A., Rigdon, M., 2013.

9. Trust and trustworthiness in networked exchange. Games Econ. Behav. 71 (2), 282–303. Centobelli, P., Cerchione, R., Singh, R., 2019.

10. The impact of leanness and innovativeness on environmental and financial performance: insights from Indian SMEs. Int. J. Prod. Econ. 212, 111–124. Chang, F.Y., Webster, C.M., 2019.

11. Influence of innovativeness, environmental competitiveness and government, industry and professional networks on SME export likelihood. J. Small Bus. Manage. 57 (4), 1304–1327. Chege, S.M., Wang, D., 2020.

12. Impact of strategic alliances on firm valuation. Acad. Manage. J. 41 (1), 27–41. de Carvalho, G.D.G., Cruz, J.A.W., de Carvalho, H.G., Duclos, L.C., Corrêa, R.O., 2020.

13. Managing networks. 18th IMP Conference. John Wiley & Sons, Perth, Australia, pp. 11–13. Galvao, A., Marques, C., Franco, M., Mascarenhas, C., 2019.

14. The role of start-up incubators in cooperation networks from the perspective of resource dependence and interlocking directorates. Manage. Decis. 57 (10), 2816–2836. Gorondutse, A.H., Ali, R.A., Ali, A., 2016.

15. <https://smb.gov.az/az/nav/kob-klaster>

16. www.oecd.org/az

Османов Эльчин Фархад оглы

докторант,

Бакинский Университет Бизнеса,

E-mail: osmanov.elchin@yahoo.com

© Османов Э.Ф., 2022

ВЛИЯНИЕ СИМБИОТИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ДЕЙСТВУЮЩИЕ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Р Е З Ю М Е

Цель исследования - состояла в том, чтобы проанализировать деловую эффективность симбиотических отношений и, что наиболее важно, риски и выгоды для микро, малых и средних предприятий (МСП).

Методология исследования - системный подход к исследованию, сравнительный анализ, использование методов текстового обобщения.

Практическая значимость исследования - 200 малых и средних предприятий для анализа собранных данных. Больше моделирования структурных уравнений малого квадрата (PLS-SEM) с использованием как тематического анализа на предприятиях, работающих с малыми и средними предприятиями.

Результаты исследования - в целом можно отметить, что симбиотические отношения между предприятиями стимулируют МСП к снижению рисков и увеличению прибыли.

Оригинальность и научная новизна исследования. В исследовании представлена модель, потенциально применимая к другим параметрам и подходящая для политиков, торговых ассоциаций и КОС.

Ключевые слова: симбиотическая связь, бизнес-сеть, риск, рост, малый и средний бизнес

Elchin Farhad Osmanov,

Ph.D. student,

Baku Business University,

E-mail: osmanov.elchin@yahoo.com

© E.F. Osmanov, 2022

INFLUENCE OF SYMBIOTIC RELATIONS ON SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES OPERATING IN AZERBAIJAN.

A B S T R A C T

The purpose of the research - was to analyze the business performance of symbiotic relationships and, most importantly, the risks and benefits to micro, small and medium enterprises (SMEs).

The methodology of the research - systematic approach to research, comparative analysis, use of text generalization methods.

The practical importance of the research - 200 SMEs to analyze the collected data More small square Structural Equation Modeling (PLS-SEM) using both thematic analysis in enterprises operating with SMEs.

The results of the research - in general, it can be observed that symbiotic relationships between enterprises stimulate MSMEs to reduce risks and increase profits.

The originality and scientific novelty of the research - the research presents a model that can be potentially applied to other parameters and is suitable for politicians, trade associations and KOS.

Keywords: symbiotic connection, business network, risk, growth, small and medium business.

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur:
10.03.2022
Təkrar işləməyə göndərilmişdir:
15.03.2022
Çapa qəbul olunmuşdur: 19.03.2022

Дата поступления статьи в редакцию: 10.03.2022
Отправлено на повторную обработку: 15.03.2022
Принято к печати: 19.03.2022

The date of the admission of the article to the editorial office: 10.03.2022
Send for reprocessing: 15.03.2022
Accepted for publication: 19.03.2022