

UOT 338.486.4:330.16

Sahibkarlığın tənzimlənməsinin iqtisadi-psixoloji məsələləri



Seyfullayev İlqar Zülfüqar oğlu*

Vergilər Nazirliyi, iqtisad üzrə fəlsəfə doktoru,
dosent

Xülasə

Tədqiqatın məqsədi - sahibkarlıq fəaliyyətinin tənzimlənməsində iqtisadi-psixoloji amillərin istifadəsi məsələlərinin tədqiqi.

Tədqiqatın metodologiyası - iqtisadi təhlil və ümumiləşdirmə.

Tədqiqatın nəticələri - sahibkarın rəşional seçiminin tənzimlənməsində psixoloji, mədəni, intellektual amillərin istifadəsi və sahibkarın sosial məsuliyyətliyiinin yüksəldilməsi üzrə müvafiq təkliflər verilmişdir.

Tədqiqatın məhdudiyətləri - milli mentalitetə uyğun müvafiq psixoloji testlərin yoxluğu.

Tədqiqatın praktiki əhəmiyyəti - sahibkarlıq fəaliyyətinin tədqiqi və tənzimlənməsi məsələlərinin həllində elmi mənbə kimi istifadə.

Tədqiqatın orijinallığı və elmi yeniliyi - sahibkarlıq fəaliyyətinin tənzimlənməsi məsələsinə sahibkarın fərdiliyi ilə sahibkarlığın ictimailiyi arasında yaranan ziddiyyətlər prizmasından yanaşma.

Açar sözlər: *sahibkarlıq, sahibkarlıq psixologiyası, rəşional seçim modeli, liberalizm, institutionalizm.*

1.Giriş

Bu gün dayanıqlı sosial-iqtisadi inkişafın təmin edilməsi üçün innovasiyalı və yüksək texnologiyalara əsaslanan iqtisadi modelin qurulması ölkəmizdə uğurla aparılmaqda olan iqtisadi siyasətin əsas prioritetlərindən biridir. İqtisadi inkişafın

*AZ1040. Bakı ş. Sabunçu rayonu, Bakıxanov qəs., Ü.Rəcəb küçəsi, 1.
s-ilgar@mail.ru

əsas hərəkətverici qüvvəsi olan sahibkarlığın bu prosesdə rolu böyük əhəmiyyət kəsb edir. Son 20 ildə əlverişli sahibkarlıq mühitinin formalaşması və sahibkarlar ordusunun yaranması üçün olduqca mühüm işlər görülmüş, fundamental iqtisadi proseslər üçün çox qısa olan bu dövrdə əhəmiyyətli nəticələr əldə olunmuş, milli sahibkarlar ordusu yaranmağa başlamışdır. Son illərdə ÜDM-də özəl sektorun payı 80-81 faiz səviyyəsində yüksəlmişdir. Dövlət büdcəsinə vergi daxilolmalarında özəl sektorun payı da ildən-ilə artmaqdadır [1].

İqtisadi fəaliyyətin xüsusi növü olan sahibkarlığın cəmiyyətdə rolu, inkişafı və tənzimlənməsi məsələsi iqtisad elminin yaranma dövründən bu günə qədər diqqət mərkəzindədir. Son dövrlərdə baş vermiş qlobal maliyyə böhranı və digər mənfi xarakterli sosial-iqtisadi hadisələr sahibkarlığın inkişafı və tənzimlənməsi məsələsinin daha da aktuallaşmasına gətirmiş, tənzimləmə mexanizmlərində sahibkarlıq psixologiyasının nəzərə alınması probleminin həllinə istiqamətlənmiş tədqiqatlara xüsusi zərurət yaranmışdır.

2. Sahibkarlıq fəaliyyətinin tənzimlənməsinə iqtisadi baxışlar

İqtisad elmində sahibkarlıq fəaliyyətinin tənzimlənməsinə və sahibkarlara münasibət birmənalı deyil. İqtisadi inkişafın təmin olunmasında sahibkarlığın rolu, bu fəaliyyətin cəmiyyətə verdiyi fayda və mənfi nəticələri elmi mübahisələrin daimi mövzusunə çevrilmişdir.

Hələ XVIII əsrdə Adam Smit (1723-1790) ilk dəfə 1776-cı ildə nəşr olunmuş “Xalqların sərvəti və onun yaranma səbəblərinin tədqiqi” əsərində insanları olduğu kimi qəbul etməyi təklif etməklə bərabər qeyd edirdi ki, yalnız fərdi maraqlarını təmin etməyə can atan sahibkarlar azad bazarın “görünməz əl” mexanizminin təsiri ilə özləri də bilmədən cəmiyyətin rifahı naminə çalışırlar. Adam Smitə görə, *alıcı və satıcıların qarşılıqlı maraqları rəqabətli mübadilə vasitəsilə təmin olunduğu halda cəmiyyət inkişaf edir* [2, s. 2].

Jan Batist Sey (1767-1832) “Siyasi iqtisad üzrə traktat” (1803) adlı əsərində sahibkarı sərvətin yaradılmasının mərkəzi fiquru hesab etmişdir. O, sahibkarın əmək, torpaq və kapitalı (“*üç amil*” *nəzəriyyəsi*) istehsalə cəlb edərək daha yüksək dəyərin yaradılmasına yönəldən fərd olduğunu qeyd etmiş, yaranmış sərvətin bölgüsündə daha çox paya sahib olmaq hüququnu isə daha çox risk etmə, yüksək intellekt, fəallıq və nizam-intizamlılıqla əsaslandırılmışdır [3, s.12].

David Rikardo (1772-1823) “Siyasi iqtisadın prinsipləri və vergitutma” (1817) əsərində “görünməz əl”in tənzimləyici perspektivinə bir qədər pessimist yanaşmışdır. O hesab edirdi ki, iqtisadi sistem “tarazlıq” istiqamətində hərəkət edir. Tarazlıq mərhələsinə çatan iqtisadi sistemdə isə inkişaf dayanacaq, inhisarların yaranması ilə bazarın rəqabət mexanizmi pozulacaq və işçilərin əmək haqları minimuma - yalnız yaşamaq üçün kifayət edən səviyyəyə qədər azalacaq [4, s. 16].

XIX əsrin ikinci yarısında Karl Marks (1818-1883) “Kapital” əsərində (*birinci hissə - “Kapitalın istehsalı prosesi” 1867-ci ildə, ikinci hissə - “Kapitalın dövriyyəsi prosesi” 1884-cü ildə, üçüncü hissə - “Kapitalist istehsalı prosesi” 1894-cü ildə ilk dəfə nəşr olunub*) sahibkarları (*kapital sahiblərini*) insanları yalnız istehsal prosesində deyil, istehlak prosesində də istismar edən kapitalistlər kimi təqdim etmişdir. Azsaylı iri kapital sahibləri mənfəətin əsas mənbəyi olan istehsalın artımına nail olmaq üçün istehlakın artımını təmin etməli idilər. K.Marks qeyd edirdi ki, kapitalistlər bazarların coğrafi sərhədlərini genişləndirməyə çalışacaq, çoxsaylı fəhlə sinfini daha çox məhsulları almağa sövq edəcək, onlara alıcılıq qabiliyyətini dəstəkləmək üçün gələcək gəlirləri hesabına kreditlər verəcəklər. Elə bir an gələcək ki, istehlak kreditlərinin ödənilməsi mümkün olmayacaq, burjua bankları və şirkətləri müflis olaraq dövlət tərəfindən milliləşdiriləcəklər. Nəticədə kapitalizm forması ləğv olunacaq. K.Marksın təxminən 130 il bundan əvvəl verdiyi proqnozun istehlakçı cəmiyyətin yaranacağı və iqtisadi sistemlərin dərin böhranlarının olacağı ilə bağlı hissəsi bugünkü reallıqda öz təsdiqini tapmış, bazar iqtisadiyyatı əsasında qurulmuş kapitalizmin məhvi ilə bağlı hissəsi isə özünü tam doğrultmamışdır [5].

Yozef Aloiz Şumpeter (1883-1950) sahibkarları iqtisadi inkişafın əsas hərəkətverici qüvvəsi kimi təqdim edərək onları iki qrupa ayırmışdır - yenilikçilər və “gündəlik dövriyyə” ilə məşğul olanlar. O, məhz yenilikçi sahibkarları iqtisadi sistemi tarazlıq vəziyyətindən çıxaran, “istehsal amillərinin yeni kombinasiyası”nı təşkil etməklə daha yüksək nəticələrə istiqamətlənən və riskli fəaliyyətlə məşğul olan fərdlər kimi təqdim etmişdir [6].

Beləliklə, iqtisadi nəzəriyyədə sahibkarlığa münasibəti iki qrupda birləşdirmək olar:

1. Fərdiyyətçilik və şəxsin məhdudlaşdırılmayan azadlığı prinsiplərinə söykənən nəzəriyyə - *liberalizm*.
2. Sahibkarlıq fəaliyyətinin tənzimlənməsini və dövlətin iqtisadi proseslərə müdaxiləsinin zərurətini əsaslandıran nəzəriyyə - *institusional iqtisadiyyat*.

Dövlətin iqtisadiyyatın tənzimlənməsi prosesində iştirakını labüd sayan hər iki cərəyanın nümayəndələri arasında fikir ayrılığı əsasən bu müdaxilənin həddləri, mahiyyəti, məzmun və forması ilə bağlıdır. Qeyd olunan tənzimləmə nəzəriyyələri iqtisadi fəaliyyətin, o cümlədən sahibkarlığın tənzimlənməsi üçün aşağıdakı iqtisadi alətləri təklif edir: maliyyə-kredit və pul siyasəti; dövlətin büdcə və vergi siyasəti; dövlətin büdcə gəlirləri və xərcləri siyasəti; dövlətin idxal-ixrac siyasəti; dövlətin valyuta siyasəti; kapitalın hərəkəti balansı [7, s. 24-41].

Dövlətin əsas tənzimləmə alətlərindən olan vergilər fiskal, sabitləşdirici, tənzimləyici və birləşdirici funksiyalar vasitəsilə iqtisadi sistemin dayanıqlı inkişafının təmin olunmasında və cəmiyyətdə mövcud olan sosial ziddiyyətlərin yumşaldılmasında mühüm rol oynayır. Hal-hazırda sahibkarlığın inkişafı və tənzimlənməsi üçün vergi siyasətinin aşağıdakı istiqamətləri prioritet hesab olunur [8, s. 170-197]:

- istehsal və elmi-texniki sahələrdə investisiya fəallığını stimullaşdıran vergi üsullarının təkmilləşdirilməsi;
- büdcə gəlirlərinin artırılmasında istehlak vergilərinin, ilk növbədə əlavə dəyər vergisinin fəaliyyət dairəsinin genişləndirilməsi;
- vergi dərəcələrinin aşağı salınması ilə yanaşı vergitutma bazasının genişləndirilməsi;
- ölkələrin vergi sistemlərinin uyğunlaşdırılması (*iqtisadiyyatın qloballaşmasından doğan zərurət*);
- kiçik və orta müəssisələri dəstəkləmək üçün vergi yüklərinin azaldılması;
- ekoloji vergilərin tətbiqi və b.

XVIII-XIX əsrdə və XX əsrin əvvəllərində baş vermiş burjua və sosialist inqilablarının ideoloji əsaslarında məhz bu iqtisadi cərəyanlar dayanırdı. İqtisadi proseslər sürətləndikcə liberalizm və institutisonalizmin ifrat formaları da meydana gəlməyə başlayırdı. 1917-ci ildə çar Rusiyasında sosialist inqilabının qələbəsindən sonra sahibkarlığın və bazar iqtisadiyyatının əsas iqtisadi-hüquqi təməli olan xüsusi mülkiyyəti inkar edən planlı iqtisadi sistem yaradıldı. ABŞ və Böyük Britaniyada isə liberalizm dövlət səviyyəsində daha çox dəstəklənirdi.

Qərbi iqtisad elmində liberal ideologiyanın mövqeyi XX əsrin 1929-1934-cü illərində baş vermiş müdhiş qlobal iqtisadi böhranla ("*Böyük Depressiya*") zəiflədi. O zaman ABŞ və Avropa ölkələrində belə acınacaqlı vəziyyətin yaranmasında iri kapital sahiblərini günahkar hesab edirdilər. Nüfuzdan düşmüş və müflis olmuş kapital sahiblərinin siyasi qərarlara təsir göstərmək imkanları tükəndiyi zaman (*1930-cu illərdə*) iqtisadi sistemin makro səviyyədə tənzimlənməsində dövlətin rolunun xeyli artırılmasını nəzərdə tutan və cari istehlakın cari gəlirlərlə uzlaşdırılmasını təklif edən Keyns nəzəriyyəsi meydana gəldi (*Con Meynard Keyns (1883-1946)*).

1973-cü ildə dünya iqtisadiyyatına dağıdıcı təsiri ilə fərqlənən qlobal enerji böhranı baş verdi. Bu zaman ABŞ və Avropa ölkələrində kapital sahiblərinin cəmiyyətdə mövqeyi möhkəmlənmişdi. Əlbəttə, iri kapitalla və iqtisadi hakimiyyətə malik olan insanların verilmiş azadlıqdan istifadə etmək imkanı və qabiliyyəti digərlərinə nisbətən daha çoxdur. Belə mövqe iqtisadi nəzəriyyədə və iqtisadi siyasətdə fərdin tam azadlığını dəstəkləyən liberal ideologiyanın yenidən üstünlük qazanmasına şərait yaradırdı. Ultraliberal cərəyanın məşhur nümayəndələrindən biri, 1976-cı ilin Nobel mükafatı laureatı, monetarizm təlimin yaradıcısı Milton Fridman (*1912-2006*) C.M.Keynsin tənzimləmə nəzəriyyəsini ən sərt tənqid edən iqtisadçılardan idi [7, 8].

1970-ci illərin ortalarından başlayaraq 2008-ci ilə qədər davam edən və ultraliberal iqtisadi tərəkürün aparıcı ideologiyaya çevrildiyi dövr inkişaf etmiş və etməkdə olan ölkələrdə istehlakın kreditlər hesabına kəskin artması, kiçik və lokal böhranlar, qloballaşma prosesinin sürətlənməsi, rəqabətin sərtləşməsi, iqtisadi dinamizmin artması, iri maliyyə vəsaitlərinin təmərküzləşməsi kimi proseslərlə müşayiət olunurdu.

XX əsrin 70-ci illərində iri korporasiyaları ziyankar inhisarlar kimi deyil, səmərəli iqtisadi qurumlar kimi təqdim edən Amerika iqtisadçısı Alfred Çendler (1918-2007) onların uğurlarını Adam Smitin “görünməz əl” mexanizminin təsiri ilə deyil, məhz “görünən əl”in - iri şirkətlərin rəhbərlərinin (kapital sahiblərinin) düşünülmüş fəaliyyəti ilə izah edirdi [9]. A.Çendler iri şirkətlərin yaranmasını “miqyas effekti” və “istehsalın artımı” kimi iqtisadi kateqoriyalarla izah etmiş, böyük istehsal güclərinin yüksək səviyyədə yüklənməsini iri şirkətin əsas vəzifəsi - “əmtəə axını problemi”- kimi qəbul etmişdir. O, istehsal miqyasından əldə edilən qənaətin müəssisənin ölçülərinin (*istehsal gücünün*) artımından və sürətindən (*bu istehsal güclərindən istifadə intensivliyi*) asılı olduğunu qeyd edirdi. İri istehsal güclərinin tam yüklənməsi və intensiv istifadəsi isə müvafiq ölçülü iri bazar segmentlərinin və onların lazımı artım sürətinin mövcudluğu şəraitində mümkündür [10].

O dövrdə böyük maliyyə imkanlarına və elmi-texniki potensiala malik olan şirkətlərin iri satış bazarlarına yaranan tələbatını müasir qloballaşmanın əsas səbəblərindən biri kimi də qəbul etmək olar.

1987-2006-cı illərdə ABŞ-ın Maliyyə Ehtiyatlar Sistemində rəhbərlik etmiş və ultraliberal ideologiyanın əsas simalarından olan Alan Qrinспен (1926) hesab edirdi ki, dövlət bazarın “görünməz əl” mexanizminə mane olmamalıdır. Onun fikrincə, dövlət iqtisadi sistemin sürətli artımı və tənəzzülü dövrlərində maliyyə mexanizmlərindən istifadə etməklə dağıdıcı proseslərin təsirini azaltmalıdır [11].

A.Çendlerin fikirlərindən belə bir nəticəyə gəlmək olar: iri şirkətlərin fəaliyyəti “görünən əl” ilə istiqamətləndirilir, yəni “görünməz əl” mexanizmi bu halda səmərəli işləmir (*iri şirkətlərin fəaliyyət göstərdiyi bazarlarda rəqabət məhdudlaşır*). ABŞ-da iri şirkətlərin iqtisadi sistemin sütunları olmasını və A.Qrinспенin qeyd etdiyi kimi, dövlətin bazarın tənzimlənməsinə müdaxilə etməməsini nəzərə alsaq təzadlı vəziyyətin yarandığını müşahidə edə bilərik: iri şirkətlərin fəaliyyətinin tənzimlənməsində həm dövlət, həm də “görünməz əl” mexanizmi işləmir. Onda iri şirkətlərin fəaliyyətini hansı mexanizm tənzimləyir?

Bir çox tədqiqatçılar hazırkı qlobal böhranı iqtisadi sistemin bu suala sərt cavabı kimi qiymətləndirirlər. ABŞ-dan başlayan və bütün dünyaya yayılan qlobal maliyyə böhranı ultraliberalizmin 30-35 illik təntənəsinə son qoydu. Yenə də sahibkarlar, biznes “kapitanları”, iqtisadi fərdin tam azadlığını tərənnüm edən iqtisadçı alimlər tənqid atəşinə tutulur, iqtisadi fəaliyyətin tənzimlənməsində şəffaf mexanizmlərin tətbiqi və tənzimləmə vasitələrinin gücləndirilməsi ideyaları iqtisadi təfəkkürdə aparıcı mövqeyə keçməyə başlayır.

Təzadlı haldır ki, böyük inkişaf yolunu keçməsinə, çox güclü riyazi modellərin mənimsənilməsi və tətbiqinə baxmayaraq, iqtisad elmi fəlakət səviyyəsinə çatan belə böhranların nəinki qarşısını almağı, hətta onun proqnozlaşdırılmasını belə, təmin edə bilmir. 2007-2008-ci illərdə baş vermiş qlobal maliyyə böhranının iqtisad elmi üzrə aparıcı mövqeyə malik olan ABŞ-dan başlaması iqtisad elmində müəyyən

boşluqların mövcudluğuna dəlalət edir. 2008-ci ilin Nobel mükafatı laureatı Pol Kruqman (1953) qeyd edirdi ki, son illərdə iqtisad elmində aparıcı mövqedə olan yanaşmaya görə müasir bazar iqtisadiyyatında dərin və dağıdıcı böhranların baş verməsi qeyri-mümkündür. Belə böhranlara gətirə biləcək səbəblərin araşdırılması və proqnozlaşdırılması faydasız hesab olunduğu üçün iqtisadçılar bu proseslərə lazımı diqqət göstərməmişlər [12].

1970-ci ilin Nobel mükafatı laureatı Pol Samuelson (1915-2009) iqtisadi sistemin ağırlıq mərkəzinin real sektordan maliyyə sektoruna keçməsinin yanlış proses olduğunu göstərmiş, derivativasiyanı (*maliyyə bazarlarında törəmə qiymətli kağızların kəskin artımı*) şeytani qumar evinin quraşdırması adlandırmışdır. “Biz Massachusetts Texnologiya İnstitutunun və Uorton məktəbinin “parlaq” yetişdirmələrinin şeytani maliyyə layihələri ilə elə bir qumar evi tikmişik ki, bu qaydasızlığı aradan qaldırmaq və maliyyə sisteminə etibarını bərpa etmək üçün xeyli vaxt tələb olunacaq. Onların yaratdığı və idarə heyətlərinin rəhbərlərinin qavraya bilməyəcəkləri mürəkkəb maliyyə mexanizmlərinin qeyri-şəffaflığı maliyyə sisteminin özülünün dağılması prosesinin qəflətən başlamasına gətirdi” [13].

A.Qrinspen qeyd edirdi ki, iqtisadi sistemdə dəyişikliklər azad rəqabətin, “konstruktiv dağıdıcılıq” mexanizminin təsiri ilə baş verir. O, müasir dövrün əsas ziddiyyətinin sürətlə dəyişən iqtisadi mühitlə insanın dəyişməz təbiəti arasında yarandığını vurğulayır və deyirdi: “Təəssüf ki, biz iqtisadi fəaliyyətin subyektivi olan insanın mahiyyəti barədə az düşünürük. Biz kimik? Təbiətin verdiyi və heç bir şəraitdə dəyişməyən xüsusiyyətlərimiz hansılardır? Davranış tərzinin və dünyanın dərk edilməsi üsullarının seçilməsində nə dərəcədə müstəqilik?” [11, s. 26].

Sahibkarlığın tənzimlənməsində istifadə olunan liberal və institusional sistemlər arasındakı ziddiyyətlər iqtisadi tərəkürün inkişafında, hər iki cərəyanın konseptual və metodoloji baxımdan zənginləşməsində böyük rol oynayır. Bu ideyaların aparıcı ideologiya qismində bir-birini ardıcılıqla əvəz etməsi isə heyrətamiz elmi hadisədir.

3. İqtisadi nəzəriyyənin “insanın rasionallığı” dilemması

İnsanın rasionallığı prinsipi liberal iqtisadi sistemin söykəndiyi əsas prinsipdir. Rasional insan dedikdə, problemin həlli üçün (*tələbatın ödənilməsi üçün*) mövcud məlumatları nəzərə almaqla maksimum əlverişli variantı qavrayaraq seçən insan nəzərdə tutulur. Həm liberalizmin, həm də institusionalizmin əsas dilemması məhz insan tələbatları, insanın davranışı və seçimi ilə bağlıdır.

“İnsanın rasional seçimi” nəzəriyyəsinin söykəndiyi əsas mülahizələri aşağıdakı kimi qruplaşdırmaq olar [2,4]:

- İnsan sosial-bioloji varlıq olaraq həyat qabiliyyətini təmin etmək və nəslini artırmaq üçün fiziki və sosial tələbatlarını ödəməyə can atır (*tələbatların ödənilməsi motivi insanı zəhmətə sövq edir, qabiliyyətlərini inkişaf etdirməyə vadar edir*).

- Müasir insan tələbatlarını ödəmək üçün lazım olan nemətləri özü yarada bilmir. *(Həmin nemətlərin əksəriyyəti təbiətdə də hazır şəkildə mövcud deyil. Buna görə də insanların bir-birindən asılılığı xeyli artmış, insanla təbiət arasında əlaqə zəncirində yeni həlqələr – istehsal, satış və maliyyə sistemləri yaranmışdır).*
- İqtisad elmi tələbatın mübadilə vasitəsilə ödənilməsi prosesini öyrənir. *(İnsan tələbatını ödəyən nemətləri qarşı tərəfdən güc tətbiq etməklə, aldatmaqla, xahiş etməklə və ya əvəzində qarşı tərəfi maraqlandıran neməti təklif etməklə (mübadilə ilə) əldə edə bilər. Bəşəriyyət böyük təkamül yolunu keçərək tələbatı ödəmə üsullarından ən yaxşısını – qarşılıqlı maraqları təmin edən mübadiləni icad etmişdir. Azad bazarda nemətlərin mübadiləsi o zaman baş tutur ki, hər iki tərəf bu mübadilədən fayda götürür. Mübadilə zamanı alternativlərin mövcudluğu isə (rəqabətli mübadilə) satıcı və alıcıların öz mövqelərindən sui-istifadə etmələrinə mane olur).*
- İnsanlar öz seçimlərinə görə məsuliyyət daşıyır, nəyin yaxşı və nəyin pis olduğunu tam dərk edirlər. *(İnsanların seçim meyarları onların fərdi bioloji və psixoloji xüsusiyyətləri, sosial-mədəni dəyərləri, zövqləri, intellektual səviyyələri və digər amillərin təsiri ilə formalaşır. Cəmiyyətdə mövcud olan milli, mənəvi, sosial dəyərlər və qaydalar, psixoloji və iqtisadi amillər rəqabətli mübadilədə insanların seçim meyarlarına və davranışına təsir göstərir. Təəssüf ki, insanların seçimi həmişə faydalı və düzgün olmur. Cəmiyyətdə mövcud olan bəzi mənfi xarakterli ictimai-mənəvi hadisələr məhz insanların seçimlərindəki problemlərdən qaynaqlanır).*

“İstehlakçının seçimi nəzəriyyəsi”nin əsas problemi onun nəzəri əsasları ilə praktiki tətbiqi arasında ziddiyyətlərin artmasındadır. İnsanların seçimlərinə təsir göstərən və psixologiya, sosiologiya və digər elm sahələrində daha geniş öyrənilən amillərin iqtisad elminin predmetinə aidiyyəti bu günə qədər elmi mübahisələr obyektı olaraq qalır. İqtisadçılar həmin amillərə rəşional seçimi çətinləşdirən, lakin qarşısını ala bilməyən “səs-küy” kimi baxmışlar. İstehlakçının rəşional seçiminə “səs-küy”ün təsirinə kritik hədlərə çatdığı anlar isə (*qohumluq və dostluq əlaqələrinin, qrup mənsubiyyətinin və digər amillərin təsiri*) qeyri-iqtisadi xarakterli olduğı üçün belə anları istisnalar kimi qəbul etmişlər.

Qeyd etmək lazımdır ki, rəşional seçimi məhdudlaşdıran obyektiv maneələr də vardır. Müasir iqtisadiyyatın bütün sahələrində dəyərin yaradılması prosesinin elm, əmək (*əqli əmək*) və maliyyə tutumu getdikcə artmaqdadır. Elmi-texniki inkişaf və əmək vasitələrinin mürəkkəbləşməsi tələbatların ödənilməsi üçün həm institusional alıcılardan, həm də son istehlakçılardan xüsusi qabiliyyət və imkanlar tələb edir. Bütün bunlar biliyə (*informasiya*), mürəkkəb texniki vasitələrə böyük tələbat yaratmaqla rəşional seçimi mürəkkəbləşdirir və biznesin aparılma qaydalarında ciddi dəyişikliklərə gətirir. Bu proses nəticəsində sahələrə daxil olma üzrə obyektiv və

subyektiv maneələrin də artması ayrı-ayrı fərdlərin (*təsərrüfat subyektlərinin*) rəqabət aparmaq imkanlarını və rəqabəti məhdudlaşdırır. Bazarda alternativ təkliflərin sayı azalır və mübadilə prosesi qeyri-rəqabətli şəraitdə reallaşmağa başlayır. Nəticədə “görünməz əl”in tənzimləyici mexanizm kimi səmərəliliyi azalır.

İnsanın tələbatları hisslər vasitəsilə ehtiyac və arzuların qaynaqlanır. Arzuların, tələbatın və sosial təklifin dialektik nəticəsi olan tələbin həddləri isə istehsal sisteminin məhdudiyyətləri ilə müəyyən edilir. İqtisad elmində belə bir fikir də mövcuddur ki, iri şirkətlər insanları idarə etmək və tabeçilikdə saxlamaq üçün “süni” arzular yaratmaqla onların mənəviyyatına, psixoloji durumlarına və hisslərinə təsir göstərir, öz iqtisadi güclərini qorumaq üçün insanları arzuların formalaşması üsullarının köməyi ilə istismar edirlər. Deməli, istehsalın tənzimlənməsinin əsasında tələbin tənzimlənməsi dayanmalıdır. Kifayət qədər yaxşı səslənən bu ideya aşağıdakı fundamental suallara cavab vermir [2,4]:

- ❖ insanın tələbatlarının və arzularının “həqiqi” və ya “süni” olmasını hansı meyarlar və üsullarla müəyyən etmək olar?
- ❖ arzuların həqiqi və ya süni olmasını kim təyin edəcək (*subyektivlik təhlükəsi*)?

Göründüyü kimi, istehlakçının seçimi nəzəriyyəsinin “alıcının prioritetliyi” prinsipi nə qədər cavabsız suallar doğursa, arzuları və tələbatları tənzimləyən qurumun prioritetliyi prinsipi də mürəkkəb problemlərin meydana gəlməsinə şərait yaradır.

Bütün bunları sahibkarların motivlərinin və sosial-psixoloji xüsusiyyətlərinin iqtisadi sistemin fəaliyyətinə birbaşa təsirinin təzahürü kimi qiymətləndirmək olar.

4. Sahibkarlıq psixologiyası

Vilfredo Pareto (1848-1923) uğurlu sahibkarların psixikasını yüksək enerjililik və intellektual səviyyə, mənəvi məhdudiyyətlərin (*dəyərlərin*) yoxluğu və varlanmaq instiktinin dominantlığı ilə xarakterizə etmişdir. Alman sosioloqu və iqtisadçısı Verner Zombart (1863-1941) təxminən 100 il bundan əvvəl kapitalizmin yaranması və inkişafında sahibkarların xüsusi rolunu qeyd edir və göstərirdi ki, onların fəaliyyəti yalnız təsərrüfat fəaliyyətində deyil, ictimai həyatda da ciddi dəyişikliklərə gətirir. Egoist təbiətli sahibkarlıq fəaliyyəti nəticəsində mənəvi dəyərlər aləmində çevriliş baş verir. Nəticədə təkəbbür, tamahkarlıq, xəsislik və digər belə xüsusiyyətlər (*həm islamda, həm də xristianlıqda böyük günahlar kimi qəbul olunur - qeyd müəllifindir*) ləyaqət göstəricisinə çevrilir [14].

İqtisad elmində institutionalizmin banisi hesab olunan norveç əsilli Amerika iqtisadçısı Torsteyn Bunde Veblen (1857-1929) sahibkarın psixikasının yırtıcı psixikası əsasında formalaşdığını göstərmişdir [15].

Sələflərindən fərqli olaraq sahibkara daha pozitiv mövqedən yanaşan Yozef Şumpeter yenilikçi sahibkarların təhlükəli (*yüksək riskli*) fəaliyyətə sövq edən psixoloji motivlərini aşağıdakı üç qrupda birləşdirmişdir [6, s. 192-194]:

- hakimiyyətə və ətrafdakılar arasında nüfuza ehtiyac;
- rəqiblərlə mübarizədə qələbə hissində ehtiyac;
- yaradıcılıqdan doğan sevinc hissində ehtiyac.

Liberalizm ideologiyası əsasında qurulan iqtisadi sistemdə iqtisadi hakimiyyət qeyd olunan psixoloji xüsusiyyətlərə malik olan sahibkarların əlinə keçir. Onlar iqtisadi münasibətlərə əvvəlcə özlərinin qeyri-formal, sonra isə formal (*qanuniləşmiş*) münasibətlərini gətirirlər. 1980-ci illərin sonlarında ABŞ-da gəlirlərin Konqres tərəfindən tənzimlənməsinin qadağan edilməsi nəticəsində iri şirkətlərin top-menecerləri və sırayı işçilərin əməkhaqları arasında fərqlər kəskin şəkildə artmağa başlamış, 1980-ci illərdə orta hesabla 40 dəfəyə bərabər olan bu fərq son illərdə 400 dəfəyə qədər yüksəlmişdir. 1979-1986-cı illərdə ABŞ-ın Federal Ehtiyatlar Sisteminin rəhbəri olmuş C.Uolker (*C.Walker*) nəhəng maliyyə təşkilatlarına nəzarəti ələ keçirmiş gənc sahibkarların psixoloji durumunu “tamahkarlıq”, “qorxu” və “təkəbbürlülük” kimi xüsusiyyətlərlə xarakterizə etmişdir [16, s. 109].

A.Qrinspen iqtisadi tənzimləmə və proqnozlaşdırmada istifadə olunan ekonometrik modellərə psixoloji amilləri əks etdirən dəyişənlərin də əlavə olunmasını təklif edirdi. O, sahibkarın iqtisadi davranışına təsir göstərən psixoloji amillərə sosiallıq (*başqalarından varlı olmaq istəyi*), ədalət hissi, düzgünlük və qorxunu aid edirdi [11].

İnsanlar var-dövləti və istehlakı artırmaq üçün sərmayə qoyuluşları edir, məhsuldarlığı artırır. Bu zaman sahibkara xas olan var-dövlət hərisliyi cəmiyyətin ümumi intellektual səviyyəsi ilə müəyyən olunan məhsuldarlıq həddini aşı bilər. Müasir intellektin səviyyəsi məhsuldarlığın uzun müddətli dövr üçün ildə 3,5 faizlik artımını təmin edə bilər [17, s. 182]. Var-dövlətin və istehlakın artımı bu həddi keçdikdə bazar mexanizminin fəaliyyəti pozulmağa başlayır. Beləliklə, insanın var-dövlət hərisliyi (*istehlakı artırmağa sövq edən hədsiz psixoloji qüvvə*) və məhsuldarlıq məhdudiyyəti (*yaradıcılığa sövq edən məhdud psixoloji qüvvə*) arasında ziddiyyət yaranır.

İnsanlar başqalarından varlı olmaq üçün bir-biri ilə yarışır, rəqabət aparır. Yozef Şumpeterin “konstruktiv dağıdıcılıq” mexanizmi məhz rəqabət nəticəsində yaranır. İqtisadi fəaliyyətdə rəqabət yeninin (*iqtisadi baxımdan daha səmərəli olanın*) yaranması üçün köhnənin məhv olmasına - dağılmasına, yeni istehsal və istehlak vasitələrinin, yeni texnologiyaların, yeni iqtisadi və ictimai münasibətlərin yaranmasına gətirir. Rəqabətin yaradıcı tərəfi nə qədər cəlbədidirsə, onun dağıdıcı tərəfi bir o qədər ağırdır. Rəqabətin dağıdıcı təsiri ilə müxtəlif ölçülü müəssisələr iflasa uğrayır, iri sənaye sahələri ləğv olur, müvafiq ixtisaslı işçilər iş yerlərini itirir, əmlakın yenidən bölgüsü prosesi baş verir, əhalinin gəlirlərin səviyyəsi üzrə təbəqələşməsi dərinləşir. Rəqabət sərtləşdikcə onun dağıdıcı nəticələri də kəskin xarakter alır. Belə hallarda var-dövlət uğrunda rəqabət insanların təbiətinə xas olan ədalət instinkti ilə ziddiyyətə daxil olur.

Ədalətlik instinkti dedikdə, digər insanların həyatına və tələbatlarına hörmət

hissi nəzərdə tutulur. Bu zaman özünüqoruma instinkti tələbatın azalması, qiymətlərin kəskin dəyişməsi, əmanətlərin itirilməsi, iş yerlərinin azalması kimi amillərin təsiri ilə yaranan qorxu hissində, risklərdən yayınma cəhdlərində təzahür olunur. İqtisadi sistemdə iqtisadi və ya qeyri-iqtisadi təsirlər nəticəsində yaranan kənarlaşmalar qorxu hissini artırır. Digər tərəfdən isə insanın məhdud məhsuldarlığı istehlakın hədsiz artımını təmin edə bilmədiyi üçün qorxu hissi getdikcə kütləviləşir. Nəticədə çaxnaşma və böhran yaranır.

C.M.Keyns qeyd edirdi ki, inamsızlıq və qorxu tələbatın artımını zəiflədir və gələcək əhəmiyyətli hissəsinin yığıma yönəldilməsinə səvq edir. Nəticədə məhdud investisiya imkanları şəraitində xroniki depressiya yaranır. Hazırkı böhrandan əvvəlki iyirmi ildə ABŞ-da məcmu əmanət sürətlə azalmış, məcmu istehlak isə kreditlər hesabına gəlirlərdən daha böyük sürətlə artmışdır. Keynsin nəzəriyyəsinə görə istehlak, əmanətlər və investisiyalar arasında nisbət tənzimlənməsi dövlətin iqtisadi siyasətinin əsas prioriteti olmalıdır. Məhz bu siyasət dağıdıcı gücü hədsiz dərəcədə böyük olan böhranların qarşısını ala bilər.

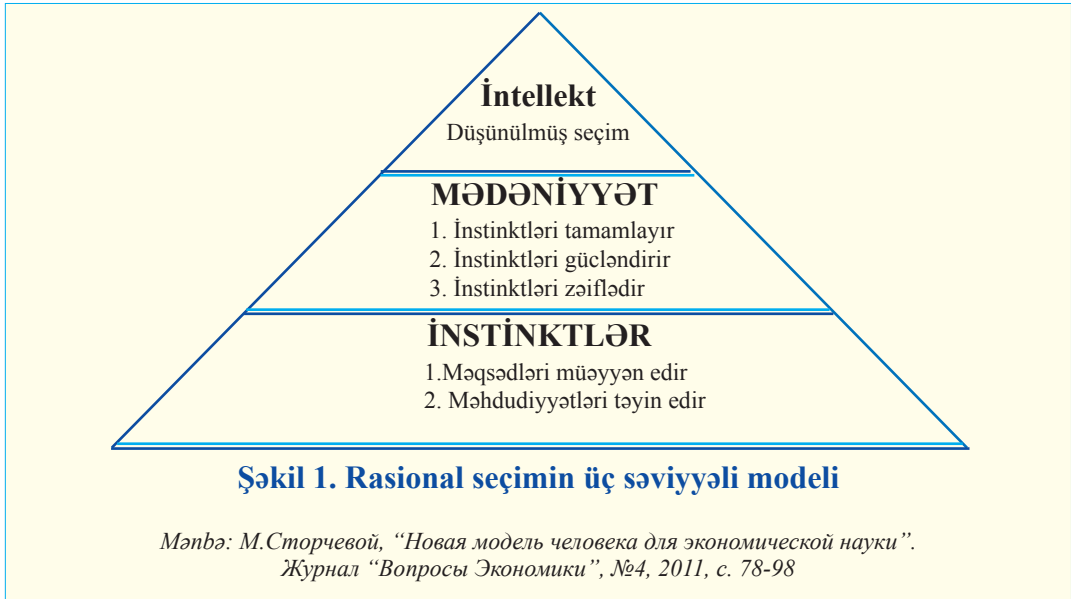
Qeyd olunanlardan belə nəticəyə gəlmək olar ki, iqtisadi sistemlərdə dağıdıcılıq komponenti “konstruktiv dağıdıcılıq”dan güclü olan və çox ağırlı sosial-iqtisadi proseslərə rəvac verən böhranların yaranması məhz insanların, xüsusilə iqtisadi proseslərə böyük təsir göstərmək imkanı olan sahibkarların psixoloji xüsusiyyətləri və seçimlərinin rasionallığındakı problemlərlə bilavasitə bağlıdır.

Müasir rus iqtisadçısı M.Storçevoy insanın rasionallıq seçiminin üç səviyyəli modelini təklif etmişdir. İnsanın rasionallıq seçiminin birinci səviyyəsində irsən keçən və davranış tərzini müəyyən edən bioloji instinktlər dayanır. Mədəniyyət - insanın sosial varlıq olaraq ictimai həyatdan götürdüyü davranış qaydaları - rasionallıq seçimin ikinci səviyyəsində yerləşir. Rasionallıq seçim piramidasının zirvəsində isə intellektin köməyi ilə qəbul edilən “düşünülmiş seçim” dayanır. Burada düşünülmiş seçim dedikdə, insanın probleminin ən səmərəli həlli üsulunun tapılması və realizə edilməsi barədə məntiqli və düşünülmiş qərarın qəbulu nəzərdə tutulur [18].

M.Storçevoy *instinktləri* psixologiya və biologiya, *mədəniyyəti* sosiologiya, *düşünülmiş seçimi* isə iqtisad elminin predmeti kimi təklif edir, rasionallıq seçimin hər bir səviyyədə baş verdiyini iddia edir. Ənənəvi iqtisadi nəzəriyyədə rasionallıq seçim dedikdə maksimal faydalılığın təmin olunması nəzərdə tutulur. Storçevoy isə təklif etdiyi rasionallıq seçim modelində əsas məqsəd kimi yaşamağı qəbul etmişdir. Bu modeldə iki seçim mexanizmi vardır:

1. Düşünülmiş seçim (*məqsədə minimum məsrəflərlə nail olmaq*);
2. Təbii seçim (*bioloji instinkt və mədəniyyət səviyyəsində: yeni davranış qaydaları təsadüfi olaraq mutasiyalar vasitəsilə saf-çürük edilir və dəyişilir*).

İnsanın bioloji varlıq olaraq genetik proqramlaşdırılması insan təxəyyülünün məhsulu olmadığı üçün bioloji instinktlər səviyyəsində düşünülmiş seçim mümkün deyil. Təbii seçim mədəniyyət səviyyəsində də dominantlıq edir: davranış qaydaları



viruslar kimi meydana gəlir və yayılır, onların formalaşma mexanizmi isə canlı varlıqlar arasında təbii seçmə mexanizminə bənzəyir. Mədəni seçimin özəlliyi ondan ibarətdir ki, burada yeni davranış qaydaları şüurlu şəkildə qəbul oluna bilər. Amma bu qaydaların səmərəlilik testi yenə də təbii seçmə mexanizminin köməyi ilə həyata keçirilir.

M. Storçevoyun modeli iki əsas mülahizə üzərində qurulmuşdur [18]:

1. Rasional seçimin bioloji və mədəni səviyyələri intellektual səviyyənin nöqsanlarını və "zəif yerləri"ni aradan qaldırır.
2. Mədəni səviyyə bioloji səviyyənin nöqsanlarını aradan qaldırır.

Birinci mülahizə ona əsaslanır ki, əgər "düşünülmüş seçim" insanın əsas məqsədinə nail olmağı təmin edə bilsəydi, onda bioloji və mədəni səviyyələrə ehtiyac olmazdı. İnsan düşünmək qabiliyyəti, yaddaş, emosionallıq, reaksiya, temperament və digər xüsusiyyətləri irsən əldə edir. Doğulduqdan sonra isə insan müəyyən mədəni normalarla yüklənərək davranışına müəyyən korrektələr edə bilər. Mədəni səviyyə bioloji səviyyə üçün aşağıdakı funksiyaları yerinə yetirir [18]:

- instinktləri tamamlayır (*insana əlavə xüsusiyyətlər verir*);
- irsən əldə edilən xüsusiyyətləri gücləndirir (*onların təbii təsiri kifayət qədər olmadıqda*);
- irsən əldə edilən xüsusiyyətlərin davranışa təsirini zəiflədir (*əgər bu xüsusiyyətlər səmərəsiz nəticələrə gətirirsə*).

Bu mülahizələrin yoxlanılması üçün bir neçə irsi və mədəni xüsusiyyəti təhlil edək.

Düzgünlük. Bir çox insanlar düzgünlük normasına riayət edir, bəzən fayda gətirsə belə, yalan danışmırlar. Nə üçün fayda gətirməyən norma yaranır? Bu normaın ra-

sionallığının iki izahı var. Birincisi, əgər insan başqalarının ona qarşı düzgün olmalarını istəyirsə, onda özü də düzgünlüyə riayət etməlidir. İkincisi, insan öz tərəfdaşlarını niyyətinin təmizliyinə inandırmaq istəyirsə, onda onlara qarşı düzgünlüyünü nümayiş etdirməlidir (*tərəfdaşlar arasında etibarın olması nəzarət məsrəflərini azaldır, qarşılıqlı öhdəlikərin vaxtında və keyfiyyətlə yerinə yetirilməsini təmin edir*). Tərəfdaşı aldatmaq imkanının yarandığı və bu yalanın üzə çıxma ehtimalının olduğu halda yalandan imtina etmək və qazanılmış etibarın qorunması daha rasiona seçim hesab olunur.

Bu normanın faydaları məlum olduğu halda, onun bioloji və mədəni amillərlə kodlaşdırılması nə üçün lazımdır? Bu normalara tələbat aşağıdakı halda yaranır: ya insanın təfəkkürü bu faydaları anlamaq üçün kifayət qədər inkişaf etmir, ya da eqoizm instinktinin dominantlığı qısamüddətli faydanın uzunmüddətli nüfuzdan üstün hesab olunmasına gətirir. Düzgünlük xüsusiyyəti belə instinktləri zəiflədir və insanı səhvlərdən qoruyur.

Düzgünlük irsi, yoxsa mədəni xüsusiyyətdir? Düzgünlüyün mədəni amil olmasını sübut edən çoxlu eksperimentlər var. Tədqiqatçılar imtahanda cavabları köçürən tələbələr arasında müşahidələr aparmış və belə bir nəticəyə gəlmişlər ki, imtahan zamanı biznes ixtisasları üzrə təhsil alan tələbələr texniki və digər humanitar ixtisaslar üzrə təhsil alan tələbələrdən daha çox köçürürlər (*onlarda aldatma, eqoizm hissi düzgünlükdən daha güclüdür*). Bu hadisəni izah edən tədqiqatçılar hesab edirlər ki, biznesin öyrənilməsi şəxsiyyətin deqradasiyasına güclü təsir göstərir. Başqa mülahizəyə görə, institutlara qəbul zamanı daha iddialı fərdlər əsasən biznes ixtisaslarına üstünlük verirlər. Amma sonrakı tədqiqatlar birinci mülahizənin daha əsaslı olduğunu göstərmişdir. Belə ki, iqtisadiyyat və astronomiya üzrə giriş kursunu ilk dəfə bitirən tələbələr arasında aparılmış tədqiqatlar birincilərdə eqoist hisslərin daha çox inkişaf etdiyini müəyyən etmişdir [19].

Həm müxtəlif, həm də eyni mədəniyyətli xalqların nümayəndələri arasında düzgünlüyə meyilliliyin tədqiqi düzgünlük xüsusiyyətinin mənşəyini (irsi, yoxsa mədəni) daha dəqiq müəyyən etməyə imkan verərdi.

Qorxu. İnsan fiziki və psixoloji zədələr, maliyyə itkiləri kimi hadisələrin mənfi nəticələrini anlayır və intellektin köməyi ilə bu hadisələrin baş verməsinə müqavimət göstərir. Əgər insan belə nəticələri anlayırsa, onda onun irsən qazandığı qorxu hissi nə üçün lazımdır? Niyə təkamül mexanizmi bu hissi aradan qaldırmamışdır? M.Storçevoy bu suala belə cavab verir: intellekt təkmil deyil və səhv edə bilər. Qorxu genetik hiss olaraq insanı mənfi təsirli nəticələrdən qorumaq üçün intellektin qeyrikafiliyini tamamlayır.

Qorxu hissi riskli şəraitdə həyata keçirilən sahibkarlıq fəaliyyəti zamanı rasiona qərarların qəbuluna mane olmurmu? Bu suala cavab vermək üçün bir qrup iqtisadçı və psixoloqun Amerika universitetlərində apardıqları tədqiqatların nəticələri böyük maraq doğurur [20]. Onlar beyinlərinin qorxu mərkəzi zədələnmiş, lakin rasiona

düşüncə və intellektual qabiliyyətlərini saxlamış 15 nəfəri seçmişlər. Müqayisə üçün 15 nəfər də normal vəziyyətdə olan (*heç bir kənarlaşma halı olmayan*) şəxs təcrübəyə cəlb olunmuşdur. Hər iki qrupa eyni qaydalı oyunda ayrı-ayrılıqda iştirak etmək təklif olunmuşdur: hər iştirakçıya 20 dollar verilir və 20 raundlu oyunda hər raundda 1 dollar qoymaqla qəpiyin atışı həyata keçirilir. Hər uduşda oyunçu 2,5 dollar geri alır, uduzanda isə 1 dolları itirir. Raundda iştirakdan imtina edən oyunçu 1 dolları özündə saxlamaq hüququna malik olur. Ehtimal nəzəriyyəsinə görə maksimum uduş variantı bütün raundlarda iştirak etməkdir. Oyundan sonra təəccüblü nəticələr əldə edilmişdir. Normal vəziyyətli insanların nəticələri qorxu hissini itirmiş insanların nəticələrindən daha zəif olmuşdur. Göründüyü kimi, “qorxmaz” insanlar adi insanlardan daha böyük nəticələr əldə edirlər. Belə nəticəyə gəlmək olar ki, qorxu köhnəlmiş, bir çox hallarda isə ziyanlı hissdır. Bu eksperimentin nəticələrini reallıqda tətbiq etmək olarmı? “Qorxmazlar” qrupuna daxil olan şəxslərin tərcümeyi-halının təhlili yox cavabını şərtləndirir. Məlum olmuşdur ki, təcrübəyə cəlb olunmuş 15 nəfərdən 12-si şəxsi həyatlarında iflasa uğramış insanlardır. Deməli, real həyatda “qorxmazlıq” onları uduşa deyil, məğlubiyətə gətirmişdir. Real həyatda qorxu hissi bir çox hallarda müsbət rol oynayaraq insanları təhlükələrdən yan keçməyə kömək edir. Təsadüfi deyil ki, təhlükəli və gələcəyi qeyri-müəyyən olan sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olanların çox az qismi böyük uğurlara nail ola bilər.

Tamahkarlıq. Tamahkarlıq instinkti insanı əlverişli dövrlərdə gələcək üçün ehtiyat toplamağa sövq edir. Ehtiyat nə qədər çox olarsa, gözlənilməz hadisələrin həyati tələbatların ödənilməsinə təsir ehtimalı az olar. İnsanın bu əzəli instinkti sahibkarı əlverişli dövrlərdə maksimum mənfəət əldə etməyə yönəldir (*qeyri-məhdud tamahkarlıq*). Əgər onlar kiçik mənfəətlə kifayətlənsəydilər, onda iri korporasiyalar necə yaranardı? Torsteyn Veblen tamahkarlığa bənzəyən yırtıcı instinkti sahibkarın əsas instinktlərindən biri kimi təqdim etmiş və onun kapitalizmin inkişafında rolunun əhəmiyyətini xüsusilə qeyd etmişdir.

Bir çox xalqların mədəniyyətində, xüsusilə islamda tamahkarlıq (nəfsə uymaq) böyük günah kimi qəbul olunur. Nəfsə qalib gəlmək kimi mədəni norma tamahkarlığı (*bioloji instinkti*) zəiflətmək üçün istifadə olunur. Bəlkə tamahkarlıq müəyyən hədləri keçdikdən sonra fayda gətirmir? Əgər bu instinkt səmərəli nəticələrə gətirmirsə, niyə təbii seçmə mexanizmi onu sıradan çıxarmır?

Məhəbbət və dostluq. İnsanın başqa insanlara münasibətdə müsbət emosiyalara da ehtiyacı vardır. İlk baxışdan insanın məhəbbət və dostluq hissələri eqoist hissələrə aşkar ziddiyyətdə olur. Amma bir çox tədqiqatçılar həm məhəbbətin, həm də dostluğun yaxşı maskalanmış eqoist və rəasional seçim olduğunu qeyd edirlər. Hər iki xüsusiyyətin əsası qarşılıqlı anlaşma və yardıma söykənir. Əks tərəfdən eyni münasibət olmadıqda, həmin hissələr əksər hallarda eqo-mən tərəfindən inkar edilməyə başlayır.

Alturizm - alicənablıq. İnsanı başqalarına xoş münasibət göstərməyə, təmən-

nasız kömək etməyə nə vadar edir? Bu suala cavab vermək üçün alicənablığı aşağıdakı qruplara ayırmaq olar:

1. Yaxın qohumlara münasibətdə alicənablıq (*irsi qohumluğu olan insanlara köməklik onları gücləndirir və beləliklə, fərdin genlərinin yaşama ehtimalını artırır*);
2. Uzunmüddətli və sıx əlaqələri olan insanların qarşılıqlı alicənablığı (*gələcəkdə qarşı tərəfdən köməyin alınması ehtimalının böyüklüyü*);
3. Qrup alicənablığı (*bir-birinə görə ölümə belə getməyə hazır olan insanlar maddi resurslar uğrunda mübarizədə daha çox uğur qazana bilirlər*).

Alturizm irsi, yoxsa mədəni xüsusiyyətdir? Bu suala cavab vermək üçün bioloqlar primatlar və insanların müvafiq davranışını müqayisə etmişlər. Məlum olmuşdur ki, şimpanzelər irsi qohumluğu olmayan digər şimpanzelərə kömək etməyə heç bir maraq göstərmirlər. Üç yaşlı insan övladı isə tanımadığı həmyaşına daha böyük həvəslə yardım edir. Bioloqlar ibtidai icma dövründə insanın digər canlılarla mübarizədə daha üstün olmasının səbəbini məhz bir-birinə yardım etmək instinktinin olması ilə əlaqələndirirlər.

Alicənablığın daha bir izahı ondan ibarətdir ki, insan başqasına kömək etməklə özünün daha yüksək statusunu göstərməyə çalışır. Cəmiyyətlə bağlanılacaq sazişlərdən fayda götürmək alicənablığını göstərməklə etibar qazanmaq istəyən fərdin əsas motivi hesab olunur. Vətənpərvərlik hissi alicənablığın xüsusi formasıdır. Onun fərqli xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, vətənpərvər xeyixah əməlləri ayrı-ayrı fərdlər və ya qruplar üçün deyil, bütün cəmiyyət üçün edir. Bu xüsusiyyətin rasionallığı alturizmin rasionallığı ilə eynidir. Sahibkarın vətənpərvərliyi onun tərəfdaşlarının və əməkdaşlarının güclənməsinə gətirir. Bu isə öz növbəsində cəmiyyətin inkişafına gətirməklə sahibkarın özünün imkanlarının və statusunun yüksəlməsinə gətirir. Vətənpərvərlik hissənin etnik mənsubiyyət və millətçilik hissələrinə keçmə təhlükəsi də mövcuddur.

Belə vətənpərvərlik bir tərəfdən uğurlu irsi və mədəni xüsusiyyətlərin qrup daxilində bölüşdürülməsi ilə qrupu gücləndirir, digər tərəfdən isə özünəqapanmanı yaradaraq başqa qruplarla əlaqələrin kəsilməsinə və beləliklə, daha səmərəli xüsusiyyətləri əldə etmək imkanının itirilməsinə gətirir. Nəticədə təkamül mübarizəsinin uzunmüddətli perspektivində digər qruplara məğlub olma təhlükəsi artır.

Psixopatiya (mənfi alturizm). Alicənablıq hissi insanlarda fərqli dərəcədə inkişaf edir. Elə insanlar da vardır ki, onlarda başqa insanlara qarşı nifrət hissi də olur. Belə insanları psixopat adlandırırlar. Kriminal psixologiyanın məşhur tədqiqatçılarından olan kanadalı alim Robert Heyr (1934) psixopatiya meyillərini müəyyən etmək üçün test hazırlamışdır. Tədqiqatların birində o, iri şirkət rəhbərləri arasında bu testi keçirmiş və məlum olmuşdur ki, iri şirkətlərin top-menecerlərinin əksəriyyəti psixopatlardır. Sonralar Britaniya alimlərinin tədqiqatlarında bu nəticələr təsdiq olunmuşdur.

Britaniya şirkətlərinin top-menecerləri arasında aparılan test sonradan cinayətkarlar arasında da keçirilmiş və nəticələr müqayisə edilmişdir. Məlum olmuşdur ki, isterika, özündən müştəbehlik və psixoloji sarsıntılar top-menecerlər arasında daha geniş yayılmışdır [18, s. 91].

Bu tədqiqatların nəticələri onu deməyə əsas verir ki, insanın adi həyat üçün yararsız olan bəzi xüsusiyyətləri (*psixopatiya və s.*) azad bazarda aparılan iqtisadi fəaliyyətdə rəqabət üstünlüyünü əldə etməyə imkan verir.

Gözəllik duyumu. İnsanda gözəlliyi seçmək qabiliyyəti həm bioloji, həm də mədəni amillərin təsiri ilə formalaşır. İnsanın tələbatlarını ödəyə bilən mövcud alternativlər arasında ən yüksək fayda/məsrəflər nisbətini təmin edən nemət gözəl, yəni rəqabət qabiliyyətli hesab olunur.

Belə bir rəy mövcuddur ki, yapon xalqına xas olan güclü gözəllik duyumu onların daha rəqabət qabiliyyətli olmasına gətirmişdir. Təsadüfi deyil ki, Yaponiyanın təhsil sistemində ədəbiyyat, rəsm, musiqi, bədii gimnastika və digər incəsənət predmetlərinə xüsusi yer verilir.

Körpə uşaqların dərkətmə prosesi üzrə aparılan tədqiqatlar göstərir ki, insan irsən cəlbedici üzləri fərqləndirmək qabiliyyətinə malik olur. Bu zaman üzün simmetrikliliyi cəlbediciliyin əsas meyarı kimi qəbul olunur. Simmetriklilik daha keyfiyyətli genlərin mövcudluğuna və xəstəliklərin olmamasına dəlalət edir. Körpənin simmetrik üzünü fərqləndirə bilməsi (irsən keçən xüsusiyyət) ona dəlalət edir ki, gözəllik duyumu təkamül mübarizəsində imkanları artırır [21].

T.B.Veblenin qeyd etdiyi *peşəkarlıq instinkti* də gözəllik duyumuna aid edii. Keyfiyyətlə yerinə yetirilən iş insanların xoşuna gəlir. Əsl peşəkarlar işi keyfiyyətsiz icra etmək qabiliyyətinə, sadəcə olaraq, malik olmurlar. İnsanın düzgünlük və *peşəkarlıq instinktləri* tərəfdaşlarla münasibətlərdə etibar və nüfuz qazanmağa imkan verir. Veblen göstərirdi ki, peşəkarlıq instinkti bəşəriyyətin vəhşi həyat tərzindən dünyəvi həyat tərzinə keçidindən sonra daha böyük əhəmiyyət kəsb etməyə başlamışdır. Belə ki, peşəkar cəmiyyətdə nüfuzlu tərəfdaş obrazına malik olur.

Nifrət, qəzəb, hiddət. Bir çox hallarda insanın qarşısında çətin vəzifə dayandıqda (*ağır fiziki iş, güclü rəqiblə mübarizə və s.*) güclü mənfi emosiyalar yaranır. Bu emosiyalar qısa müddətdə həmin vəzifənin həlli üçün çox böyük enerjini sərf etməyə kömək edir. İnsan irsən keçən bu xüsusiyyətləri mədəni amillərin və intellektin köməyi ilə idarə edə bilər.

İnsan məhdud enerjisini həyatı tələbatlarının təmin olunması ilə bağlı olan vəzifələrin həllinə yönəldəndə daha səmərəli nəticələrə nail olur. Məşhur Pareto effektinə görə, insanın əldə etdiyi nəticələrin 80%-i bütün vəzifələrin 20%-nin həlli ilə bağlıdır. Yəni insanın elə vəzifələri vardır ki, onlar nəticələrin əldə edilməsində həlledici hesab olunur. Bu vəzifələri strateji və ya əsas vəzifələr adlandırırlar. Deməli, insanın intellekti əsas vəzifələri (məqsədi) müəyyən etməli və enerjini bu vəzifələrin həllinə yönəltməlidir.

5. Nəticə

1930-cu illərin “böyük depressiyası”, 1973-cü ilin qlobal enerji böhranı, 2008-ci ilin qlobal maliyyə böhranı və insan azadlıqlarının həddən artıq məhdudlaşdığı ölkələrin iqtisadi geriliyi həm ultraliberalizm, həm institusionalizm, həm də etatizm (*insanın hüquq və azadlıqlarının məhdudlaşdırılması*) ideyalarının iqtisadi sistemin tənzimlənməsi üçün qüsursuz olmadığını göstərir.

“Hədsiz istehlak böhranı” adlanan müasir tənəzzül azad sahibkarların sosial məsuliyyətinin nə dərəcədə əhəmiyyətli olduğunu göstərir. İstənilən hakimiyət məsuliyyəti şərtləndirir. Sahibkarlar cəmiyyətdə kimin qarşısında və nəyə görə məsuliyyət daşmalıdır? Sahibkarın ictimai həyata və mənəvi dəyərlərə böyük təsiri nə ilə əsaslandırılır? Bu suallar sahibkarlığın sosial funksiyasının mahiyyəti ilə bilavasitə bağlı olaraq, yalnız iqtisadi sahəni əhatə etmir.

Müəssisə ictimai institut olaraq cəmiyyətin, iqtisadiyyatın və insanlararası münasibətlərin əsas elementidir. Buna görə də müəssisənin fəaliyyət fəlsəfəsi yalnız şəxsi və qrup məqsədləri deyil, ictimai maraqları da özündə ehtiva etməlidir. Müəssisə tərəfdaşların, əməkdaşların və alıcıların nəzərində cəmiyyətdə müəyyən sosial statusa nail olmağın və ictimai mövqelərin ifadə vasitələrindən biri olmalıdır. Belə müəssisə iş yerlərinin və büdcəyə vergi ödəmələrinin mənbəyi kimi çıxış edərək cəmiyyətdə müəyyən nüfuzə malik olmalı, istehsal və istehlak mədəniyyətinin formalaşmasında yaxından iştirak etməli, milli-mədəni və ekoloji dəyərlərə önəm verərək mütərəqqi cəmiyyətin formalaşmasında iştirak etməlidir.

Sahibkarlığın tənzimlənməsinin əsas vəzifələrindən biri sahibkarın cəmiyyətə və təbiətə təsirinin və bu təsirin görə məsuliyyətin idarə edilməsindən ibarətdir. Hər bir müəssisə təbiət və cəmiyyətlə daimi qarşılıqlı təsirdə olur. Dövlətin iqtisadi siyasətində azad sahibkarlığın dəstəklənməsi yalnız iqtisadi məqsədlərlə deyil, sosial və ekoloji amillərlə də əsaslandırılmalıdır. Azad sahibkarlıq cəmiyyətə və ətraf mühitə fayda verməlidir. Bu faydanın qiymətləndirilməsi üçün kəmiyyət və keyfiyyətə qiymətləndirilə bilən meyarlar müəyyən edilməlidir.

Fərdiyyətçiliyin üstünlük qazanmasına gətirən və insanın irsən əldə etdiyi “*bioloji instinktlər*”in rəşional seçimə təsirini “*mədəni instinktlər*”in və *intellektin* (“*düşünülmüş seçim*”) köməyi ilə ictimai səmərəliliyə istiqamətləndirmək imkanları mövcuddur. Elə bir sosial-mənəvi mühit yaratmaq lazımdır ki, sahibkarlar əsas psixoloji motivlərini dəbdəbəli həyat tərzinin və əldə etdiyi maddi nemətlərin nümayişi ilə bərabər, cəmiyyətə verdiyi faydanın göstərilməsi ilə də ödəməyə istiqamətlənsinlər (*nümunə üçün, büdcəyə ödədiyi vergilərin miqdarı, xarici bazarlarda rəqabətli olan məhsulların istehsalı, açdığı iş yerlərinin sayı, elm və təhsilin inkişafına yönəltdiyi vəsaitlərin məbləği və s.*). Sahibkarın cəmiyyətdə nüfuzu onun əmlakının miqdarı və keyfiyyəti ilə deyil, cəmiyyətə verdiyi fayda ilə müəyyən edilsə, daha yaxşı olar. İnsanın davranışına və rəşional seçiminə təsir göstərən me-

yarlar arasında maddi dəyərlərlə ümumbəşəri və milli mənəvi dəyərlər arasında tarazlığa nail olmaq lazımdır. Elmin, təhsilin və mədəniyyətin mütənasib və əlaqəli inkişafının bu məsələlərin həllində əhəmiyyəti çox böyükdür.

Hal-hazırda Azərbaycanın vergi sistemində tətbiq olunan mütərəqqi informasiya texnologiyaları vergi tənzimlənməsinin nisbətən mürəkkəb və daha səmərəli mexanizmlərindən istifadə etməyə imkan verir:

- ❖ yenilikçi sahibkarların müəyyən edilməsi və onlar üçün stimullaşdırıcı xüsusi vergi rejiminin tətbiqi;
- ❖ təkmilləşdirici xarakter daşıyan texniki-texnoloji və təşkilati yeniliklər hesabına əldə olunan əlavə mənfəətin aşağı vergi dərəcələri ilə vergiyə cəlb olunması;
- ❖ elm və təhsilin inkişafına yönəldilən vəsaitlərin gəlirdən çıxılan xərclərə aid edilməsi;
- ❖ vergi uçotunun təkmilləşdirilməsi və vergidən yayınma hallarına görə sanksiyaların əsaslı şəkildə gücləndirilməsi.

Sahibkar təşkilatın həm iqtisadi, həm də ictimai səmərəliliyinə görə məsuliyyət daşmalıdır. İctimai baxımdan səmərəli fəaliyyət nə deməkdir? İctimai səmərəliliyi necə qiymətləndirmək və yüksəltmək olar? Sahibkar ictimai səmərəlilik göstəricilərinə görə kimin qarşısında hesabat verməlidir? İctimai səmərəliliyə nail olan sahibkar nə qazanır? Y.Şumpeterin və digər alimlərin qeyd etdiyi motivlərlə fəaliyyət göstərən sahibkar ictimai maraqlara xidmət etməklə hansı tələbatını ödəyəcək? Bu suallar sahibkarlığın tənzimlənməsi üzrə yeni tədqiqat istiqamətlərinin seçilməsində yararlı ola bilər.

İstifadə olunmuş ədəbiyyat

1. Azərbaycanın statistik göstəriciləri 2010. Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi. Bakı: Səda nəşriyyatı, 840 s.
2. Ламбен Ж.Ж. (1996) “Стратегический маркетинг. Европейская перспектива”, СПб: Наука, 589 с. (*Lamben J.J. “Strateji marketing. Avropa perspektivi” S-Pb, Nauka, 589 s.*)
3. Səmədzadə Ş.Ə., Musayev V.R., Seyfullayev İ.Z. (2000) “Sahibkarlığın əsasları”, Bakı: Çarşıoğlu, 371 s.
4. Долан Э.Дж., Линдсей Дейвид Е. (1992) “Рынок: микроэкономическая модель” Пер. с англ., СПб, СП Автокомп, 496 с. (*Dolan E.C., Lindsey Devid E. “Bazar: mikroiqtsadi model”, S-Pb, ВМ Автокomp, 496 s.*)
5. Маркс К. “Капитал: Книга III. Процесс капиталистического производства, взятый в целом” www.esperanto.mv.ru/Markssmo/kapital3-00.html (*Marks K. “Kapital: Kitab III. Ümumilikdə götürülmüş kapitalist istehsalı prosesi” www.esperanto.mv.ru/*

- Markssmo/ kapital3-00.html*).
6. Шумпетер Й.А. (1981) “Теория экономического развития”, М.: Прогресс, 401 с. (*Şumpeter Y.A., “İqtisadi inkişaf nəzəriyyəsi”, M.: Proqress, 401 s.*)
 7. Allahverdiyev H.B., Qafarov K.S. və Əhmədov Ə.M. (2002) “İqtisadiyyatın Dövlət Tənzimlənməsi” Bakı: Nasir, 446 s.
 8. Kəlbəliyev Y.A. (2005) “Fiskal siyasət və milli iqtisadiyyatın tənzimlənməsi problemləri” (*monoqrafiya*) Bakı: Elm, 468 s.
 9. Alfred D. Chandler (2002) “The visible hand. The managerial revolution in American business”. Copyright 1977 by A.D.Chandler, printed in USA, Sixteenth printing, 608 p. (*Alfred Çendler, (2002) “Corunna Əl. Amerika biznesində menecer inqilabı”, 608 s.*)
 10. Alfred D.Chandler (1994) “Scope and Scale. Dynamics of Industrial Capitalism” (with the assistance of Takashi Hikino) First Harvard university Press paperback edition, 736 p. (*Alfred Çendler (1994) “Sürət və miqyas. İndustrial kapitalizmin dinamikası” (Takaşi Hikinonun köməyi ilə), 736 s.*)
 11. Гринспен А. (2010) “Эпоха Потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы”, Пер. с англ. М.:Сколково, 505 с. (*Qrinspen A. (2010) “Sarsıntılar dövrü. Dünya maliyyə sisteminin problemləri və perspektivləri”, M. Skolkovo, 505 s.*)
 12. Kruqman P. (2009) “How did economists get it so wrong?” / “The New York Times” September, 2. (*Kruqman P. (2009) “İqtisadçılar bu yanlışlığa necə yol verdilər?” / “Nyuyork Tayms” qəzeti, 2 sentyabr*)
 13. Журнал “Мир перемен” (2009), №1 с.10, (“Dəyişikliklər dünyası” jurnalı (2009), №1, s.10)
 14. Зомбарт В. (2005) “Буржуа - Этюды по истории духовного развития современного экономического человека”, Пер. с .нем./редакционная коллегия “Civitas Terrena”, Изд-во Владимир Даль, 636 с. (*Zombart V. (2005) “Burjua – müasir iqtisadi insanın mədəni inkişaf tarixi üzrə etüdlər”, 636 s.*)
 15. Веблен Т.Б. (1984) “Теория праздного класса”, М.:Прогресс, 367 с. (*Veblen T.B. (1984) “Ali sinif nəzəriyyəsi”, 367 s.*)
 16. Ольсевич Ю. (2011) “Психология рынка и экономическая власть”, Журнал “Вопросы Экономики”, №4, с. 99-118 (*Olseviç Y. “Bazar psixologiyası və iqtisadi hakimiyyət”, “İqtisadiyyat sualları” jurnalı, №4, s. 109*)
 17. Друкер П. (2000) “Задачи менеджмента в XXI веке”. Пер.с англ., М.: Вильямс, 272 с. (*Druker P. “XXI əsrdə menecmentin vəzifələri”, M.: Vilyams, 272 s.*)
 18. Сторчевой М. (2011) “Новая модель человека для экономической науки” Журнал “Вопросы экономики” №4, с. 78-98 (*Storçevoy M. (2011) “İnsanın iqtisad elmi üçün yeni modeli”, “İqtisadiyyat sualları” jurnalı, №4, s. 78-98*)
 19. Frank R.H., Gilovich T., Regan D. (1993) “Does studying economics inhibit cooperation?”/ Journal of economic perspectives, Vol.7, №2. page 159-171 (*Frank R.H., Ciloviç T., Reqan D. (1993) “İqtisadiyyatın öyrənilməsi qarşılıqlı yardıma mane olurmu?” İqtisadi perspektivlər jurnalı, №2, s. 159-171*)

20. Shiv B., Lovenstein G., Bechara A., Damasio H., Damasio A.R. (2005) "Investment behavior and the negative side of emotion"/Psychological science, Vol.16, №6. page 435-439. (*Şiv B., Lovenssteyn G. və b. (2005) "İnvestisiya davranışı və emosiyaların mənfi tərəfi"// Psixoloji elmlər, №6, s. 435-439*)
21. Slater A. et.al. (2000) "Newborn infants preference for attractive faces: The role of internal and external facial features"/ Infancy Vol.1, №2, page 265-274 (*Slatter A. və b. "Körpələrin cəlbedici üzlərə rəğbəti: Daxili və xarici üz cizgilərinin rolu"// Körpəlik, №2, s. 265-274*)

Сейфуллаев Ильгар Зульфигар оглы

*Министерство по Налогам Азербайджанской Республики,
доцент, доктор философии по экономике*

Экономико-психологические вопросы регулирования предпринимательства

Аннотация

Цель исследования - исследование вопросов использования экономико-психологических факторов в регулировании предпринимательской деятельности.

Методология исследования - анализ и обобщения.

Выводы исследования - предложены пути использования психологических, культурных и интеллектуальных факторов в регулировании рационального выбора и повышении социальной ответственности предпринимателя.

Ограничения исследования - отсутствие психологических тестов для азербайджанских предпринимателей, приспособленных к национальным особенностям и отрицательное отношение большинства предпринимателей к подобным тестированиям.

Практическая значимость исследования - возможность использования статьи в качестве научного источника для исследования и регулирования предпринимательства.

Оригинальность и научная новизна – рассмотрение вопросов регулирования через призму предпринимательской психологии и противоречий между индивидуальностью предпринимателя и общественным характером его деятельности.

Ключевые слова: *предпринимательство, предпринимательская психология, модель рационального выбора, либерализм, институциональная экономика.*

Seyfullayev İlgar Zulfıgar

The Ministry of Taxes,

The senior lecturer, the doctor of philosophy on economy

Economical and psychological problems of regulation of enterprise

Abstract

Purpose - research the using means of the economical and psychological factors for enterprises regulation.

Design/methodology - analyse and generalisations.

Findings - are proposed a using means of psychological, cultural and intelligent factors for regulation rational selection and increasing a social responsibility.

Research limitations/implications - the absence of psychological tests, adapted to national feature and negative relationship of entrepreneur to such testing.

Practical implications - possibility use of research as a scientific source for researching and regulation the enterprise.

Originality/value - consideration means of regulation through prism of entrepreneurs psychology and contradiction between individuality of entrepreneur and sociability of enterprise.

Keywords: *enterprise, entrepreneurs psychology, model of rational selection, liberalism, institutional economy*

JEL Classification Codes: D01, L26, M11

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur: 07.07.11.

Təkrar işləməyə göndərilmişdir: 10.07.11.

Çapa qəbul olunmuşdur: 20.07.11.