

yaradılmasına kömək edir.

Tədqiqatçılar T.S. Panin və L.N. Vavilova interaktiv metodları üç əsas qrupa təsnif edir: debat (dialoq, qrup müzakirəsi və s.), oyun (işgüzar, rollu oyun, yaradıcı oyunlar) və təlim (kommunikativ təlimlər). Biz hesab edirik ki, bu təsnifat xarici dilin tədrisi üçün kifayət qədər tamamlanmamış hesab olunur. Tədris prosesinin subyektlərinin qarşılıqlı əlaqəsi üçün səmərəli mühit təkcə tələbələrlə müəllim arasında deyil, həm də yaradıcı dizayn fəaliyyəti prosesində tələbənin multimedia ilə birbaşa təması baxımından fəal qarşılıqlı əlaqə baxımından interaktiv tədris metodlarından istifadə etməklə yaradıla bilər.

Bent B. Andersen və Kati van den Brinkin tədqiqatlarından sonra G.O. tərəfindən dəyişdirilmiş və əlavə edilmişdir. Astvatsaturov, hesab edirik ki, təhsil prosesi iştirakçıların qarşılıqlı əlaqəsinə əsaslanan interaktiv təlim metodlarını aşağıdakı qruplara bölmək məqsədəuyğundur:

1. Reaktiv qarşılıqlı əlaqə - multimedia sisteminin şagirdin hərəkətlərinə reaksiyası kimi multimedia ilə qarşılıqlı əlaqə xətti multimediadan istifadə və müəyyən hərəkət ardıcılığı ilə xarakterizə edilə bilər. Bu işdə müəllimin rolu dərslərin multimedia komponentinin elementar idarə olunması və onun üzərində hərəkət etmək üçün ən sadə vasitələrin təşkilindən ibarətdir. İnanırıq ki, bu tip interaktiv tələbənin imkanlarını və yaradıcılığını məhdudlaşdırır və məhdud müddət ərzində, məsələn, yalnız bir dərslə istifadə üçün material yaratmağa imkan verir. Buna baxmayaraq, iddia etmək olar ki, bu xüsusi interaktiv metodlar qrupundan istifadə edərkən tələbələrin media yaradıcılığının semantik müxtəlifliyinin inkişafı müşahidə olunur.

2. Aktiv qarşılıqlı əlaqə - multimedia əsasında qurulmuş sistemə dəyişən komponentin daxil edilməsi imkanı ilə xarakterizə olunur ki, bu da öz təhsil trayektoriyasını qurmağa və ya təhsil fəaliyyətinin subyekt tərəfindən belə məhsuldan istifadə etməyə imkan verir. Bu vəziyyətdə müəllim dərslərin multimedia komponentlərinə və tədris prosesinin fərdi trayektoriyasının seçilməsinə nəzarət edir. Hesab edirik ki, tələbələr üçün bu, təhsil fəaliyyətinin müxtəlifliyini nəzərə alan məkanın qurulması deməkdir. Belə bir məhsulun modelləşdirilməsi səmərəli istifadə etməyə imkan verir.

SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN İNKİŞAFININ İQTİSADI VƏ HÜQUQİ ASPEKTLƏRİ

Əlizadə Natiq Nazim oğlu
Elmi rəhbər: Hüsüyev Babək Bəxtiyar oğlu
Mingəçevir Dövlət Universiteti

Sahibkarlıq fəaliyyəti dedikdə, sahibkarların və fərdlərin yeni biznes imkanlarının müəyyən edilməsi, yaradılması və idarə edilməsi zamanı iştirak etdikləri hərəkətlər, proseslər və davranışlar nəzərdə tutulur. Bu fəaliyyətlər uğurlu biznes təşəbbüsü yaratmaq və inkişaf etdirmək üçün vacibdir. Sahibkarlıq fəaliyyəti konkret biznes ideyasından, sənayedən və inkişaf mərhələsindən asılı olaraq dəyişə bilər, lakin ümumilikdə bunlara aşağıdakılar daxildir:

İdeya yaradıcılığı: Sahibkarlar tez-tez yeni məhsul, xidmət və ya biznes

konsepsiyası ideyası ilə başlayırlar. Bu, bazar tendensiyalarından, şəxsi təcrübələrdən, qarşılanmamış ehtiyacların müəyyən edilməsindən və ya innovativ düşüncədən ilhamlana bilər.

Bazar araşdırması: Sahibkarlar biznes ideyalarının məqsədəuyğunluğunu qiymətləndirmək üçün hərtərəfli bazar araşdırması aparırlar. Bu, məqsədəuyğun bir fürsətin olub olmadığını müəyyən etmək üçün hədəf bazarı, müştəri ehtiyaclarını, rəqabəti və sənaye meyillərini təhlil etməyi əhatə edir.

Biznesin planlaşdırılması: Biznes planının yaradılması mühüm sahibkarlıq fəaliyyətidir. Bu plan biznes konsepsiyasını, məqsədlərini, strategiyalarını, maliyyə proqnozlarını və əməliyyat təfərrüatlarını əks etdirir. O, müəssisə üçün yol xəritəsi rolunu oynayır.

Maliyyələşdirmə: Sahibkarlar tez-tez bizneslərini başlamaq və ya inkişaf etdirmək üçün maliyyə mənbələri axtarırlar. Bu, vençur kapitalistlərdən, mələk investordan, kraudfanding platformalarından investisiya axtarmağı və ya banklardan və maliyyə institutlarından kreditləri təmin etməyi əhatə edə bilər.

Hüquqi struktur və qeydiyyat: Fərdi sahibkarlıq, ortaqlıq, MMC və ya korporasiya kimi biznes üçün müvafiq hüquqi strukturun seçilməsi və biznesin müvafiq dövlət orqanlarında qeydiyyata alınması müəssisənin hüquqi şəxsiyyətini müəyyən etmək üçün vacibdir.

Məhsul və ya xidmətin İnkişafı: Sahibkarlar öz məhsullarını və ya xidmətlərini inkişaf etdirmək üzərində işləyirlər ki, bu da müştərilərin tələblərinə və keyfiyyət standartlarına cavab vermək üçün prototiplərin dizaynını, sınaqların keçirilməsini və təkliflərin təkmilləşdirilməsini əhatə edə bilər.

Marketinq və tanıtım: Müştərilərə çatmaq və cəlb etmək üçün marketinq strategiyasının yaradılması mühüm fəaliyyətdir. Buraya brendinq, reklam, sosial media marketinqi, məzmunun yaradılması və ictimaiyyətlə əlaqələr səyləri daxildir.

Əməliyyatların idarə edilməsi: Gündəlik əməliyyatları effektiv şəkildə idarə etmək biznesin uğuru üçün vacibdir. Buraya satınalma, inventar idarəetmə, istehsal, keyfiyyətə nəzarət və müştəri xidməti kimi vəzifələr daxildir.

Sahibkarlıq fəaliyyəti yaradıcılıq, qətiyyət və hesablanmış riskləri götürmək istəyi tələb edir. Uğurlu sahibkarlar tez-tez problemlərin həlli, liderlik və güclü iş etikasını da daxil etməklə bacarıqların birləşməsini nümayiş etdirirlər. Bu fəaliyyətlər biznes ideyasının inkişaf edən və davamlı bir işə çevrilməsi prosesinin ayrılmaz hissəsidir. Sahibkarların əksəriyyəti təbiətə risk götürənlər və ya ən azından sənayedəki boşluğu doldurmaq üçün yeni bir məhsul və ya xidmət təqdim etmək üçün aydın fəaliyyət planına malik olan vizyonerlərdir. Şəxsi müstəvidə, bir çox sahibkar öz söylərini (və bəzən öz pullarını) biznesə başlamaq üçün sərf etmək üçün sabit iş yerlərini tərk etmək üçün böyük risklər götürür. Sahibkarlıq fəaliyyətinin qarşısında duran əsas məsələlərdən biri də güclü və zəif tərəfləri müəyyən etmək prosesini araşdırmaqdır. SWOT (güclü tərəflər, zəif tərəflər, imkanlar, təhlükələr) təhlili sahibkarlıq fəaliyyətinin güclü və zəif tərəflərini müəyyən etmək üçün strukturlaşdırılmış yanaşmadır. Bu üsuldən istifadə etmək Sahibkarın zəif tərəflərinin azaldılmasını başa düşməyə kömək edərək, prosədə ona yol göstərə bilər. Zəif cəhətləri müəyyən etmək uğursuzluq deyil, inkişaf üçün bir fürsət kimi qəbul edilməlidir. Həmçinin, emosional zəka mühüm sahibkarlıq gücüdür. Güclü

əlaqələr qurmağa, effektiv ünsiyyət qurmağa və münafişələrin həllinə kömək edir.

Sahibkarlıq fəaliyyətinin genişləndirilməsi ölkə iqtisadiyyatının artım tempinə bir başa təsir göstərir. Ölkədə sahibkarlıq fəaliyyətinin genişlənməsi üçün bir sıra proqramlar və layihələr işlənilib hazırlanmalıdır ki, bunlara aiddir: Təhsildə keyfiyyətin yüksəldilməsi, ixtisaslı kadrların ölkəyə gətirilməsinə təminat yaratmaq, ölkə valyutasının dönrəliliyini qoruyub saxlamaq, xarici iqtisadi əlaqələrin möhkəmləndirilməsi, vergi və hüquqi sistemlərin təkmilləşdirilməsi.

Hüquqi sistemlərin yaxşılaşdırılması dedikdə investisiya mühitinin və sahibkarlara müəyyən imtiyazların verilməsi və hüquqlarının qorunmasını təmin edir. Sahibkarlıq üçün vergi mühitinin yaxşılaşdırılması xırda bizneslərin yaranmasına təminat yaradır. Ölkədə sahibkarların sayının artması yeni iş yerlərinin yaranmasına və ölkədə işsizlik sayının azaldılmasına gətirib çıxarır. Ölkədə yeni iş yerlərinin yaradılması ölkənin ÜDM-nun artmasına və nəticə olaraq ölkənin rifah halının yaxşılaşdırılmasını gətirib çıxarır.

Ədəbiyyat:

1. Hüseyinli İ.Q. (2016), "Azərbaycanda kiçik biznesin inkişafının cari vəziyyəti və perspektivləri", Bakı, "Elm və təhsil" 75 səh.
2. İmanov Ə.Ş. (2015) "Kiçik sahibkarlıq" (Dərs vəsaiti) Bakı, "Elm", 368 səh.
3. Musayev V.R., Seyfullayev İ.Z. (2015), "Sahibkarlığın əsasları", Bakı, "Çaşıoğlu" 55 səh.
4. Zafer D. "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Finansal Problemlerinin Çözümünde Girişimci Sermaye Fon'larının Önemi ve Rolü: Katılım Bankacılığına Yeni Bir Model Önerisi", (Doktora Tezi, Sabahattin Zaim Üniversitesi, 2018, 125 p.

PEDAQOJİ TƏLİM TEXNOLOGİYASI

*İsmayılova İlhamə Şubay qızı
İsmayılova Aygün İslam qızı
Mingəçevir Dövlət Universiteti*

Məktəbəqədər yaş dövrü-uşağın intensiv fərdi inkişafı dövrü, bir sıra psixi neoplazmaların meydana çıxması, mühüm şəxsiyyət xüsusiyyətlərinin formalaşması dövrü, bu, uşağın davranışını, münasibətini müəyyən edən psixi xüsusiyyətlərin formalaşması dövrüdür.

Məhz bu xüsusiyyətlər məktəbəqədər yaşlı uşağın fərdi inkişafı üçün standart təşkil edir və məktəbəqədər təhsil müəssisəsində uşaqlarla işi müəyyən edən strateji vəzifələrin əsasını təşkil edir.

Məktəbəqədər yaşlı uşağın şəxsiyyətinin formalaşması və inkişafı problemi xüsusi diqqətə layiqdir, çünki şəxsiyyətin əsasları bu dövrdə qoyulur və sosial təsirlərə həssas olan bu dövrdür. Yadda saxlamaq lazımdır ki, şəxsiyyətin formalaşmasına əsasən mikromühit - uşağın yaxın ətrafı (ilk növbədə - valideynlər, həmyaşıdlar, pedaqoqlar) təsir göstərir. Eyni zamanda nəzərə almaq lazımdır ki,