

Фуад Хидаят оглы Баширов,
докторант, Азербайджанский Государственный Аграрный Университет

ПУТИ РОСТА ЭФФЕКТИВНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ АЗЕРБАЙДЖАНА

Fuad Hidayat oqlu Bashirov,
Doctoral candidate of Azerbaijan State Agrarian University

WAYS OF GROWTH OF EFFECTIVE BUSINESS ACTIVITY IN THE MARKET OF CONSTRUCTION MATERIALS OF AZERBAIJAN

Статья посвящена изучению рыночной эффективности предприятий по производству и продаже строительных материалов и ее формированию в Азербайджане. Автор отмечает, что в современных условиях хозяйствования в республике все большую проблему вызывает адекватная независимая оценка эффективности деятельности предприятий по розничной торговле строительными материалами. Решением проблемы является сравнение торговых организаций данного сектора (бенчмаркинг) с точки зрения эффективности их деятельности на рынке. Автор статьи приводит различные определения понятия "рыночная эффективность", выбирая для себя в качестве рабочего наиболее полное, подробно раскрывающее содержание базового термина. Текст статьи сопровождается иллюстративным материалом: приведенный анализ схем и таблиц отражает рыночную эффективность деятельности основных субъектов рынка строительных материалов Азербайджана и информационный фон данного рынка, формирующийся из рыночных сигналов, характеризующих интерес акционеров.

This article is devoted to studying of market efficiency of the enterprises for production and sale of construction materials and its formation in Azerbaijan.

The author notes that in modern conditions of managing in the republic the increasing problem is caused by an adequate independent assessment of efficiency of activity of the enterprises for retail trade in construction materials. The solution of this problem, comparison of trade organizations of this sector (benchmarking) from the point of view of efficiency of their activity in the market is. The author of article gives various definitions of the concept "market efficiency", choosing for himself as the worker the fullest, in detail opening contents of the basic term. The text of article is followed by illustrative material: the provided analysis of schemes and tables reflect market efficiency of activity of the main subjects of the market of construction materials of Azerbaijan and the information background of this market which is formed of the market signals characterizing shareholders interests.

Ключевые слова: строительные материалы, рыночная эффективность, эффективный рынок, оценка эффективности, интересы стейкхолдеров.

Key words: construction materials, market efficiency, effective market, efficiency assessment, interests of stakeholders.

Понятие "рыночная эффективность" впервые появилось в результате изучения Юджином Фама в 1970 г. рынка капитала и характеризует информационную эффективность, т. е. степень отражения информации, влияющей на ценообразование активов, в ценах на них [5]. По мнению Асвата Дамодарана, эффективным считается рынок, на котором рыночная цена определяется путем непредвзятой оценки истинной стоимости инвестиций [1].

Приведенное определение имеет смысл переформулировать с точки зрения интереса инвестора, заключающегося в повышении доходности ценной бумаги. Таким образом, рыночная эффективность субъектов фондового рынка (эмитента ценной бумаги) — это способность эмитента обеспечить инвестору требуемый уровень доходности на основе внутренних активностей, отраженных в публикуемой им информации. Развитие данной гипотезы на публичную компанию, на наш взгляд,

необходимо распространить и на инвестора (покупателя), таким образом, рыночная эффективность инвестора — это способность выявить совокупность недооцененных активов, которые обеспечат ему желаемый уровень доходности при приемлемом риске.

Отметим, что в мировой практике фондовый рынок является по отношению к рынку строительных материалов вторичным и реагирует на все существенные его изменения. И, как следствие, изменение котировок происходит по двум причинам. Первая — это изменение состояния инвестиционно-строительного рынка вследствие изменения присущих ему характеристик. Вторая — это изменение эффективности деятельности субъектов рынка строительных материалов, акции которых обращаются на фондовом рынке как за счет внутренних факторов, так и за счет внешних.

Рынок строительных материалов представляет собой открытую систему, в которой, при условии действия товарно-денежных отношений, субъекты рынка реализуют свои взаимные экономические интересы. Рынок строительных материалов включает в себя субъекты, объекты, государственный контроль, инфраструктуру и рыночный механизм. Субъектами рынка строительных материалов являются коммерческие предприятия как публичные, так и непубличные, и представляется рациональным использовать рыночную эффективность для оценки эффективности деятельности на предприятиях и с непубличной организационно-правовой формой в рамках данного рынка. Проведенное исследование даст возможность улучшить рентабельность и эффективность деятельности предприятий по производству строительных материалов в преддверии вхождения Азербайджана во Всемирную Торговую Организацию (ВТО).

Эффективность деятельности предприятий рынка строительных материалов в настоящее время сводится к оценке и анализу их баланса. Основные методы оценки эффективности деятельности предприятий различных организационно-правовых форм на основе бухгалтерской отчетности сводятся к анализу различных аспектов их деятельности. К таким методам относятся: анализ финансовой устойчивости, анализ рентабельности, анализ деловой активности, анализ платежеспособности и ликвидности, анализ инвестиционной привлекательности, анализ конкурентоспособности и другие виды анализа.

Данные методы широко применяются на практике, но не дают комплексного понимания эффективности деятельности предприятий на рынке строительных материалов различных организационно-правовых форм с точки зрения их положения на рынке, ведь даже при условии роста эффективности деятельности данных предприятий отсутствует понимание того, насколько эффективно оно действует в сравнении с другими торговыми предприятиями. В условиях роста эффективности деятельности предприятия по торговле строительными материалами, если его темп ниже среднерыночного, то, по принципу эффективности Парето, торговая организация теряет свои рыночные позиции, и наоборот. Данная эффективность достигается за счет наиболее рационального использования входных ресурсов, а результат обеспечивает максимально возможную полезность для потребителей. В условиях роста неопределенности и риска необходимость такой оценки с развитием рыночной экономики приобретает все большее значение и актуальность.

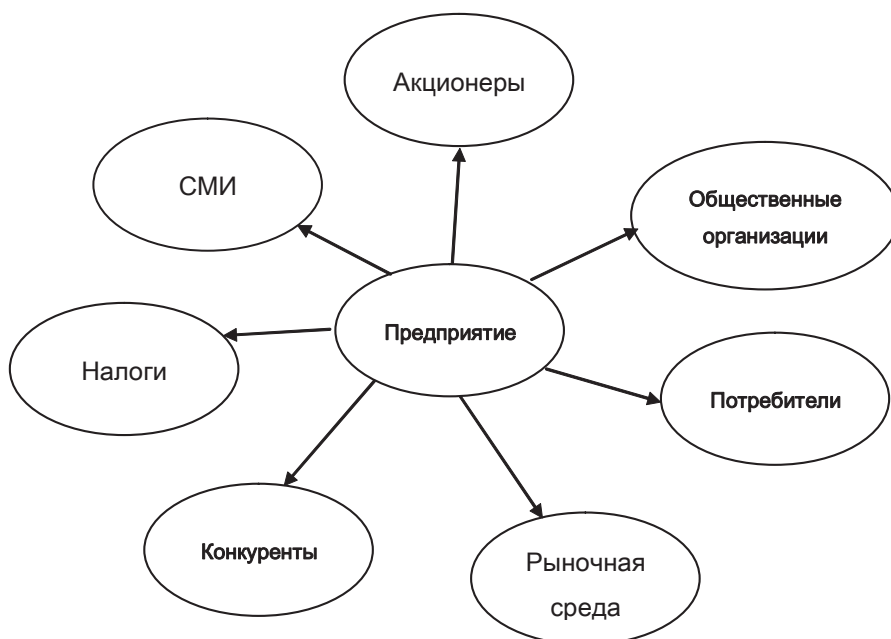


Рис. 1. Факторы рыночной эффективности деятельности предприятий по торговле строительными материалами

Составлено автором.

Для удовлетворения потребности комплексной оценки эффективности деятельности предприятий рынка строительных материалов различных организационных форм нами предлагается ввести категорию рыночной эффективности.

Рыночная эффективность предприятия по торговле строительными материалами — это интегральная характеристика, отражающая положение предприятия по отношению к иным субъектам рынка со схожими параметрами деятельности, основанная на совокупной реализованной и потенциальной активности субъекта, обеспечивающей эффективное использование ресурсов и повышение доходности вложенного капитала для обеспечения устойчивого роста совокупной стоимости бизнеса и его результатов. С данной точки зрения рыночная эффективность предприятия по торговле строительными материалами выступает мерой экономического интереса существующих и потенциальных физических или юридических лиц, имеющих права на долю, требования или интересы относительно системы или ее свойств, удовлетворяющих их потребностям и ожиданиям, и в первую очередь акционеров.

Рыночная эффективность предприятий торговли строительными материалами зависит от множества взаимосвязанных переменных, которые отражены нами на рисунке 1.

Базовые группы факторов прямого и косвенного воздействия на рыночную эффективность предприятия по продажам строительных материалов формируются во всех аспектах ее деятельности таких, как рыночная, операционная, инвестиционная и финансовая [2].

Базовые группы факторов лежат в основе рыночных сигналов строительных предприятий, необходимых различным группам стейкхолдеров (табл. 1). Данные сигналы представляют собой характеристики предприятия, отражающие конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность, финансовое состояние, и формируют его информационный фон перед заинтересованными лицами (стейкхолдерами) [4].

В условиях установления рыночной экономики и увеличения конкуренции определились обновленные подходы к развитию торговых предприятий, работающих в розницу. Соответствующие концепции были построены с учетом мыслей о формировании ассортимента и предоставлении услуг населения. Обычно концеп-

Таблица 1. Факторы рыночной эффективности, влияющих на деятельность стейкхолдеров

Факторы	Показатели
Операционные	эффективное приобретение и использование экономических ресурсов, реструктуризация и совершенствование бизнеса, логистика (снабжение), производство, кадровая политика
Инновационные	инновации и развитие бизнеса, объем и эффективность затрат на НИОКР, объем и эффективность реальных и финансовых инвестиций, состояние материально-технической базы, величина производственной мощности
Финансовые	структура капитала, финансовая устойчивость, платежеспособность, доля капитализируемой прибыли, стоимость отдельных источников капитала

ции по развитию розничной торговли включают такие разделы, как ассортиментный перечень товаров; схема размещения товаров и оборудования; указание по организации расчетов; определение мест самообслуживания и продажи товаров на прилавке. К перечню дополнительных услуг относится порядок формирования расценок; предоставление скидок на некоторые товары и т. д.

Следует отметить, что в Азербайджане для предпринимательской деятельности в сфере строительных материалов существуют благоприятные условия, однако имеются факторы, препятствующие развитию. Эти факторы, требующие своего решения, на основе проведенного нами исследования, можно сгруппировать нижеследующим образом:

- проблемы финансирования, высокие проценты коммерческих банковских кредитов (колеблется между 18 и 36% годовых) и сложность залоговых условий, не совершенность системы банковских услуг;

- низкий уровень правовых и организационно-экономических знаний, хозяйственной культуры, деловой этики;

- не совершенность механизма государственной поддержки малого в сфере производства и продаж строительных материалов;

- недостаточное использование предпринимателями сферы строительных материалов, особенно в сфере малого бизнеса, современных ИКТ, слабость информационной базы;

- необходимость усовершенствования законодательной базы, стимулирующей развитие предпринимательства;

- высокая арендная плата;

- высокие транспортные расходы;

- проблемы, связанные с собственностью;

- высокие рыночные цены на имущество;

- случаи монополизации и несправедливой конкуренции, трудность ведения конкуренции с иностранными предприятиями, обладающими высокой конкурентоспособностью; низкая конкурентоспособность;

- недостаточность собственных средств и финансов для организации стартового бизнеса;

- нехватка профессиональных кадров;

- трудность приобретения новейших технологий;

- проблемы формирования современной инфраструктуры.

Важно отметить, что услуги оптовых баз особенно нужны мелким и средним торговым предприятиям. Для них нет возможности организовать транзитный завоз товаров.

Только на базах им могут предложить хороший ассортимент продукции, а также дать гарантию стабильного и бесперебойного поступления. В развитых странах существуют различные многопрофильные компании, которые занимаются торговлей — это фирмы, у которых есть более 10 однотипных магазинов, находящихся под единым управлением [3]. Руководство данными компаниями осуществляется контрактными оптово — розничными объединениями. Во главе находится

оптовая или розничная фирма, закупающая товары в крупных предприятиях по льготной цене, а также члены объединения могут пользоваться различного рода услугами в виде кредита.

Таким образом, развитие разнообразных видов и типов предприятий и разработка новых методов розничной торговли является одним из важных направлений розничной торговли строительными материалами.

Разнообразие предприятий, которые занимаются розничной торговлей строительными материалами, предполагает применение магазинного и внемагазинного торгового обслуживания. То есть они занимаются посылочной торговлей, торговлей по каталогам, заказы по телефону, домашние продажи, внемагазинная торговля с использованием технических электронных средств, торговля на рынках и так далее.

Многообразие торговых розничных предприятий обуславливается масштабами их деятельности, размерами площади для торговли, специализацией, обслуживанием населения, сегментом товаров на рынке народного потребления (данный сегмент определяется обычным дифференциацией доходов людей). Последний фактор начал учитываться недавно — во время типизации торговых фирм. В Азербайджане широко внедряется процесс учреждения и развития различных торговых предприятий, которые специально ориентированы на покупателей, которые дифференцированы на категории в зависимости от размеров доходов.

Необходимо подчеркнуть, что за последние годы, благодаря созданным благоприятным условиям в национальной экономике Азербайджана условиям и проводимым экономическим реформам, в развитии сектора строительных материалов стало возможно наблюдать положительные тенденции.

Как известно, в последние годы в стране реализуются крупные строительные и инфраструктурные проекты. В 2009—2014 гг. валовый объем строительных работ возрос в 2,8 раза — с 3,4 млрд манатов до 9,5 млрд манатов. Следует отметить, что львиную долю (68,4%) этих строительных работ составляют новые строительные и реконструкционные работы. Вместе с тем, в результате увеличения объема работ и спроса в сфере строительства и строительных материалов здесь наблюдается рост численности рабочей силы. Так, за последние 5—6 лет численность работников возросла с 66 тыс. до 101,4 тыс. человек, то есть на 34%. Из них 9,6 тыс. человек работают непосредственно в 220 предприятиях по производству строительных материалов. Также необходимо отметить и то, что в 2015 г. среднемесячная зарплата лиц, занятых в сфере производства строительных материалов, составляла 543,2 манатов [6].

В стране в сфере строительных материалов наблюдается определенное оживление и развитие. Так, производство цемента, который является одним из важнейших строительных материалов, по сравнению с производством нефтепродуктов (автомобильный бензин и дизельное топливо) характеризуется высокими показателями объема и положительными темпами роста производства (табл. 2).

Таблица 2. Сравнительная динамика основных продуктов секторов строительных материалов и нефтепереработки

Наименование продукта	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Цемент (тыс. тонн)	1.286,3	1.278,8	1.425,2	1.965,8	2.296,0	2.979,0
Автомобильный бензин (тыс. тонн)	1.235,0	1.248,9	1.295,5	1.296,6	1.407,0	1.207,0
Газойль (дизельное топливо) (тыс. тонн)	2.366,9	2.488,4	2.483,3	2.368,8	2.495,0	2.895,9

Источник: [6].

Также за последние годы был введен в эксплуатацию ряд крупных промышленных предприятий (см. табл. 3).

В 2014 году предприятиями по производству строительных материалов была произведена продукция на сумму 458,3 млн манатов. В структуре производства продукции перерабатывающей промышленности доля сферы производства строительных материалов составила 6,0 %. По сравнению с предыдущим годом, в этом году производство продукции этой сферы возросло на 22,2%. Таким образом, производство цемента, увеличившись на 40,5%, составило 2979,0 тыс. тонн, производство строительных сборных железобетонных конструкций, увеличившись на 23,9%, составило 34,2 тыс. куб метров, производство готовых бетонных смесей, увеличившись на 21,7 % составило 1675,6 тыс.тонн, производство асфальта, увеличившись на 2,9% составило 402,4 тыс.тонн.

Вместе с тем следует отметить, что на рынке строительных материалов особое место занимает компания "Матанат-А" — первая в Азербайджане компания-производитель строительных смесей на цементной, гипсовой и др. основе. Вот уже долгое время является обладателем одного из ведущих мест среди национальных компаний, благодаря своим инновационным технологиям, известна высокой производственной мощностью и способностью к здоровой конкуренции.

Для получения высоких результатов за девятилетний срок деятельности, приложив максимум усилий, компания достигла многочисленных целей. Продукция, производимая на заводах, оснащённых самыми последними мировыми технологиями, превратила компанию в лидера своего сектора, завоевав признание среди потребителей не только в нашей стране, но и за её пределами [7].

За короткий срок деятельности марка "Матанат — А" превратилась в самую могучую марку сектора и впервые в области производства сухих строительных смесей в Азербайджане удостоилась Сертификата международного стандарта ISO 9001-2000. Кроме этого компания присуждалась со стороны других организаций наградами международного и национального качества (награды "Century International Quality Era Award", "Award Global Quality Manacement", "Gold Star International Award for Quality", "New Millenium Award", "Intellect Award", "Компания Года" и т.д.). В настоящее время ассортимент производимой продукции составляет более 50-ти торговых марок и около 1000-чи наименований 18-и групп товаров, объединяющихся в 3-х системах [7]. Все эти достижения говорят о высокой организации системы корпоративного менеджмента на дан-

ном предприятии и большей ответственности управленческого персонала в каждом звене данной системы.

Необходимо подчеркнуть, что последние годы в Азербайджане во всех отраслях экономики наблюдается рост удельного веса негосударственного сектора в ВВП. Если в 2000-м году удельный вес частного сектора в ВВП был 70,8%, то в последующем десятилетии, он, увеличившись, составил 81,7%. Наряду с этим, увеличился удельный вес негосударственного сектора в сфере промышленности, сельского хозяйства, строительства и услуг в ВВП. Даже в 2010-м году в сфере торговли и услуг частный сектор составил 99,2%, что среди отраслей экономики является сферой с наибольшим удельным весом предпринимательства. В течение 2010—2015 г.г. удельный вес частного сектора в сфере торговли и услуг повысился с 99,2 до 99,7%, транспорта — с 75,3% до 78,5 %, коммуникаций — с 78,6 до 80,0%, а в сфере социальных и прочих услуг с 47% до 55,2% (табл. 4).

В настоящее время в мировой экономике идёт процесс глобализации, который процесс со временем ускоряется. Азербайджан как участник мирового хозяйства активно присоединяется к этому процессу. Сегодня в мировой экономике процесс глобализации и интеграции идёт преимущественно в сфере обслуживания. Особенно это проявляется в сфере транспорта, коммуникаций, торговли, финансов, страхования, общественного питания, бытового обслуживания, реклама и маркетинг, программное обеспечение и компьютерной обработки информации, туризма. В Азербайджане рынок современных услуг считается перспективной сферой с быстрыми темпами роста. Не случайно, что в стране иностранные компании проявляют интерес к этой сфере.

Следует отметить, что в Азербайджане в результате наличия более благоприятных условий и возможностей для развития бизнеса предпринимательская деятельность расширяется, становится более массовой.

В регионах предприятия, возможность более гибко действовать и приспосабливаться к требованиям рынка. Эти предприятия, по сравнению с крупными предприятиями, более конкурентоспособны и имеют возможность функционировать в течение длительного времени. На самом деле, крупным компаниям экономически выгодно при необходимости пользоваться услугами малых предприятий. Поэтому малые предприятия, специализирующиеся на определённых деловых услугах, получают стимул для развития. В результате появления новых видов услуг расширяются и услуги, предлагаемые малым бизнесом. Это особенно наглядно ощущается в секторе строительных материалов. Здесь в результате наличия возможности динамично и оперативно отвечать требованиям рынка для осуществления деятельности создаются

Таблица 3. Предприятия сектора строительных материалов, открытых после 2012 г.

Название завода	Дата открытия
Нахичеванский Цементный завод	30 мая 2012 г.
Гарадагский завод металлоконструкций	10 июля 2012 г.
Новый цементный завод ОАО «Holcim-Азербайджан»	10 июля 2012 г.
Завод по производству керамических плиток в Парке «Gilan Seramik»	16 апреля 2013 г.
Газакский цементный завод	5 июля 2013 г.
Цементный завод «Norm Sement»	21 июля 2014 г.
Асфальтовый завод ООО «Akkord Asfalt»	29 августа 2014 г.
ООО «Star Beton»	13 января 2015 г.

Джерело: [6].

Таблица 4. Удельный вес негосударственного сектора в ВВП по отраслям экономики (в процентах)

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Частный сектор в ВВП	81,7	82,5	81,5	82,5	81,9
Промышленность	87,4	88,1	87,3	87,4	86,1
Строительство	72	75,3	76	84,5	84,3
Сельское хозяйство	99,7	99,7	99,3	99,4	99,4
Торговля и услуги	99,2	99	99,2	99,7	99,7
Транспорт	75,3	78,1	77,7	77,1	78,5
Коммуникация и связь	78,6	76,3	76,6	76,8	80
Социальные и прочие услуги	47,0	49,4	49,1	51,5	55,2

Джерело: [8].

новые коммерческие предприятия. И это, не смотря на определенные трудности с притоком валюты, связанной с сокращением нефтяных доходов страны в течение 2015 г. Хотя многие из данных предприятий не долговечны, однако они играют важную роль в удовлетворении спроса на рынке строительных материалов.

Как показал анализ деятельности предприятий по производству и продаже строительных материалов, сегодня нужно уделить должное внимание и их корпоративному управлению предприятиями торговли строительными материалами. Нужна модель ведения хозяйственной деятельности, которая бы призывала к обеспечению наиболее эффективного выражения интересов руководителей, хозяев и наемных работников.

По нашему мнению, особенностью данной формы управления является стремление привлечь к корпоративному управлению и интересов покупателей, а также добиться, чтобы они стали постоянными клиентами этой корпорации. Корпоративные торговые точки должны применять хорошо организованный менеджмент, а также руководствоваться маркетинговыми данными в торговой деятельности, добиваясь эффективного и плодотворного труда, а еще — экономии различных издержек и повышения уровня обслуживания клиентов.

На основе проведенного исследования можно сделать такой вывод, что к основным направлениям повышения конкурентоспособности предприятий розничной торговли строительными материалами относятся следующие:

- создание системы каналов для распределения;
- организация плодотворного взаимодействия с реальными потребителями;
- наличие необходимых товарных запасов на складе;
- организация максимально рациональной схемы движения товаров;
- установка тесных связей с поставщиками.

Вместе с тем, хотелось бы отметить, что организационно-экономический механизм регулирования рынка строительных материалов Азербайджана это прежде всего система экономических форм, методов и способов организации деятельности, связанной с жилищным строительством и производством строительных материалов, совокупность отношений и взаимосвязей участников этого процесса, обеспечивающих его высокую эффективность, непрерывность и относительную независимость от внешних экономических условий. В его составе взаимодействуют представительные и исполнительные органы власти Азербайджанской республики, региональные подразделения министерств, контрольно-нормативные органы, финансово-кредитные органы и ассоциации предпринимателей. Результатом именно их совместной работы является выбор методов воздействия на рынок строительных материалов республики, а также разработка программ социально-экономического развития регионов в области жилищного строительства и развития регионального рынка строительных материалов.

Литература:

1. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. — Москва: Альпина Диджитал, 2008, Российская Федерация.

2. Метелев И.С. Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности: системные основы и региональная практика: монография. — Омск: издательство Омского института (филиала) РГТЭУ, 2011, Российская Федерация.

3. Семаков С.А., Семаков А.С. Прогнозирование и управление продажами в торговых сетях. — Москва: ФИЗМАТЛИТ, 2012, Российская Федерация.

4. Тихонова В.В. Совершенствование управления корпоративным взаимодействием групп стейкхолдеров открытого акционерного общества: автореф. дис. к. э. н. — Самара: Самарский Государственный Экономический Университет, 2011, Российская Федерация.

5. http://www.peoples.ru/science/economy/eugene_f_fama/

6. <http://senaye.gov.az/content/html/3593/attachments/Tikinti%20materiallar%C4%B1n%C4%B1n%20istehsal%C4%B1%20sah%C9%99si%20haqq%C4%B1nda%20%202015.pdf>

7. <http://www.matanata.com/?lang=ru&id=8>

8. http://www.stat.gov.az/menu/6/statistical_yearbooks/source/stat-yearbook_2015.zip

References:

1. Damodaran, A. (2008), Investicionnaja ocenka. Instrumenty i metody ocenki ljubyh aktivov [Investment valuation. Tools and methods of assessment of any assets], Al'pina Didzhital, Moskva, Rossijskaja Federacija.

2. Metelev, I.S. (2011), Konkurentosposobnost' subekta predprinimatel'skoj dejatel'nosti: sistemnye osnovy i regional'naja praktika [The competitiveness of a business entity: system basics and regional practice], Izdanie Omskogo instituta (filiala) RGTJeU, Omsk, Rossijskaja Federacija.

3. Semakov, S.L. and Semakov, A.S. (2012), Prognozirovanie i upravlenie prodazhami v torgovyh setjah FIZMATLIT [Anticipation and management of sales in retail chains FIZMATLIT], Moskva, Rossijskaja Federacija.

4. Tihonova, V.V. (2011), "Improving the management of corporate interaction of stakeholder groups Open Joint Stock Company", Ph.D. Thesis, Economy, Samarskiy Qosudarstvenniy Ekonomiceskiy Universitet, Samara, Rossijskaja Federacija.

5. Bulatov, A. (2016), "Theorist of the portfolio and pricing of assets", available at: http://www.peoples.ru/science/economy/eugene_f_fama/ (Accessed 20 April 2016).

6. Ministry of Economic Development of the Republic of Azerbaijan (2015), "Certificate in the field of construction materials", available at: <http://senaye.gov.az/content/html/3593/attachments/Tikinti%20materiallar%C4%B1n%C4%B1n%20istehsal%C4%B1%20sah%C9%99si%20haqq%C4%B1nda%20%202015.pdf> (Accessed 20 April 2016).

7. Matanat, A. (2016), available at: <http://www.matanata.com/?lang=ru&id=8> (Accessed 20 April 2016).

8. State statistical committee of the Republic of Azerbaijan (2015), "Statistical yearbook of Azerbaijan", available at: http://www.stat.gov.az/menu/6/statistical_yearbooks/source/stat-yearbook_2015.zip (Accessed 20 April 2016).

Стаття надійшла до редакції 17.05.2016 р.