

UOT 3.33.338

Yasəmən Abasova

Azərbaycan Turizm və Menecment Universiteti,

Menecment kafedrası,

i.ü.f.d, dos.

yasaman.abasova@gmail.com

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1928-4467>

Ləman Qəribova

Azərbaycan Turizm və Menecment Universiteti,

Magistrant

E-mail: qeribova02@gmail.com

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0000-1137-7098>

ORTA VƏ İRİ SAHİBKARLIQ STRUKTURLARININ İXRACDA QARŞILAŞDIĞI MANEƏLƏR VƏ ONLARIN ARADAN QALDIRILMASI YOLLARI

Xülasə

Məqalə Azərbaycanda orta və böyük biznes strukturlarının öz məhsullarını ixrac edərkən qarşılaşdıqları əsas maneələri araşdırır və həll yollarını təklif edir. İxracın böyüməsi üçün əsas maneələr bazar biliklərinin olmaması, logistika səmərəsizliyi, tənzimləmə problemləri və maliyyə məhdudiyyətləri kimi tanınır. Azərbaycanın ixrac göstəricilərini artırmaq üçün gömrük proseslərinin sürətləndirilməsi, ixracın maliyyələşdirilməsinə çıxışın genişləndirilməsi, nəqliyyat infrastrukturunun təkmilləşdirilməsi və firmalara təkmilləşdirilmiş bazar araşdırması və ixrac təlimlərinin təklif edilməsi də daxil olmaqla müxtəlif həllər təklif olunur. Azərbaycandakı bizneslər xaricdə bazar paylarını artırma və bu maneələri aradan qaldırmaqla ölkənin iqtisadiyyatının şaxələndirilməsinə dəstək verə bilərlər.

***Məqalənin məqsədi** Azərbaycanla orta və iri sahibkarlıq strukturlarının ixrac prosesində qarşılaşdıqları əsas maneələri müəyyənləşdirmək və onların aradan qaldırılması üçün effektiv həll yollarını təklif etməkdir. Məqalə, tənzimləyici, maliyyə, logistika və bazar bilikləri kimi əsas problemləri araşdıraraq, ixracın genişləndirilməsi və iqtisadi diversifikasiyanın artırılması üçün strateji yanaşmaları təqdim etməyi hədəfləyir.*

***Tədqiqatın metodologiyasının** əsasını keyfiyyət və kəmiyyət metodlarının kombinasiyası təşkil edir. İlk növbədə, mövcud ədəbiyyat və beynəlxalq təcrübələr təhlil edilərək ixracda mövcud olan əsas maneələr müəyyənləşdirilmişdir. Daha sonra, Azərbaycanın orta və iri sahibkarlıq strukturlarının üzləşdiyi spesifik çətinlikləri araşdırmaq üçün statistik məlumatlar və analitik yanaşmalar istifadə olunmuşdur. Bundan əlavə, dövlət qurumlarının hesabatları, iqtisadi göstəricilər və praktik nümunələr əsasında ixrac problemlərinin həlli üçün mümkün strategiyalar təklif edilmişdir.*

***Tədqiqat nəticələri** göstərir ki, bu islahatların həyata keçirilməsi Azərbaycan müəssisələrinin beynəlxalq bazarlara çıxışını asanlaşdıraraq, ölkənin iqtisadiyyatının diversifikasiyasına və ixrac potensialının gücləndirilməsinə mühüm töhfə verə bilər. Bu baxımdan, hökumət və biznes icması arasında əməkdaşlığın genişləndirilməsi və institusional dəstəyin artırılması əsas prioritetlərdən biri kimi dəyərləndirilir. Məqalədə təqdim olunan təkliflər Azərbaycanın ixrac strategiyasının inkişafına və sahibkarlıq sektorunun güclənməsinə yönəlmiş praktik həllər təqdim edir.*

***Açar sözlər:** ixrac maneələri, tənzimləyici problemlər, maliyyə məhdudiyyətləri, infrastrukturun inkişafı, bazar araşdırması*

Giriş

Ölkə iqtisadiyyatını neft və qazdan kənarda şaxələndirməyə çalışdığı üçün Azərbaycanda ixrac mənzərəsi son illərdə əhəmiyyətli dərəcədə inkişaf edib. İxrac ölkələrin iqtisadi inkişafında,

daha böyük bazarlara çıxışın təmin edilməsində, gəlir mənbələrinin şaxələndirilməsində və rəqabət qabiliyyətinin artırılmasında mühüm rol oynayır. Neft və qaz sektorundan çox asılı olan Azərbaycan üçün ixracın şaxələndirilməsi uzunmüddətli iqtisadi sabitlik və artım üçün vacibdir. Bununla belə, Azərbaycanda orta və iri biznes strukturları beynəlxalq bazarlara çıxmaq və uğur qazanmaq cəhdləri zamanı bir sıra maneələrlə üzləşirlər.

Tədqiqat metodları

İxracda Orta və Böyük Müəssisələrin üzləşdiyi əsas maneələr

1. Tənzimləyici və Bürokratik Problemlər

Azərbaycandan ixrac bizneslərdən mürəkkəb və çox vaxt sərt tənzimləmə mühitində hərəkət etməyi tələb edir. Çoxsaylı icazələrə, ixrac lisenziyalarına və sertifikatlara ehtiyac bizneslər, xüsusən də bu proseslərlə tanış olmayanlar üçün əhəmiyyətli inzibati yük yaradır.

Cədvəl 1. İxracda ümumi tənzimləmə problemləri

Tənzimləmə məsələsi	Təsviri
İxrac Lisenziyası	Müəssisələr inzibati işləri artıraraq müəyyən mallar üçün lisenziya almalıdırlar.
Məhsulun Sertifikatlaşdırılması	Bəzi məhsulların beynəlxalq standartlara cavab verməsi üçün sertifikatlar tələb olunur.
Gömrük Prosedurları	Uzun və mürəkkəb gömrük prosesləri gecikmələrə səbəb olur.

Mənbə: [6] əsasında tərtib edilmişdir

Tənzimləyici və bürokratik maneələr beynəlxalq bazarlara çıxmaq istəyən Azərbaycan biznesləri üçün ən mühüm maneələrdən biridir. Kompleks ixrac lisenziyası və sertifikatlaşdırma tələbləri prosesi ləngidir, əlavə inzibati yüklər və müəssisələr üçün xərcləri artırır. Uzunmüddətli gömrük prosedurları Azərbaycan məhsullarının xaricdə rəqabət qabiliyyətini aşağı salmaqla gecikmələrə daha da kömək edir. Bu qaydaların sadələşdirilməsi və sadələşdirilməsi ixrac əməliyyatlarını asanlaşdırmaq üçün vacibdir.

2. Maliyyə Məhdudiyyətləri

Azərbaycan müəssisələri üçün əsas maneə ixracın maliyyələşdirilməsinə çıxışıdır. Yüksək faiz dərəcələri, ixrac kreditlərinin məhdud olması və valyuta mübadiləsi riskləri biznesin ixrac fəaliyyətini genişləndirməsini çətinləşdirir.

Cədvəl 2. İxracda maliyyə maneələri

Maliyyə Məhdudiyyəti	Təsviri
Yüksək faiz dərəcələri	İxrac kreditləri yüksək borclanma xərcləri ilə gəlir və genişlənmə üçün kapitalı məhdudlaşdırır.
Məhdud İxrac Krediti	Bir neçə qurum ixraca xüsusi kredit və ya zəmanət təklif edir.
Valyuta Mübadilə Riskləri	Dəyişən valyuta məzənnələri beynəlxalq əməliyyatlar üçün maliyyə riskləri yaradır.

Mənbə: [5] əsasında tərtib edilmişdir

Yüksək faiz dərəcələri və ixrac kreditlərinə məhdud çıxış kimi maliyyə məhdudiyyətləri bir çox Azərbaycan müəssisələrinin ixrac üçün əməliyyatlarını genişləndirməsinə mane olur. Valyuta mübadilə riskləri, xüsusilə neftdən əhəmiyyətli dərəcədə iqtisadi asılılığı olan bir ölkədə biznesi beynəlxalq ticarətlə məşğul olmaqdan daha da çəkindirir. Hökumət tərəfindən dəstəklənən kreditlər və ixrac kredit agentlikləri kimi həllər bu maliyyə maneələrini yumşaldaraq şirkətlərə xərcləri və riskləri daha yaxşı idarə etməyə imkan verəcək.

3. Logistika və İnfrastruktur Problemləri

Azərbaycanın strateji mövqedə yerləşməsinə baxmayaraq, səmərəli ixrac üçün tələb olunan logistika infrastrukturunu hələ də inkişaf etməmişdir. Buraya daşıma xərclərini və beynəlxalq bazarlara tranzit vaxtlarını azaltmaq üçün vacib olan nəqliyyat şəbəkələri və ixrac logistika qovşaqları daxildir.

Cədvəl 3. İxracda logistika problemləri

Logistika Problemi	Təsviri
Qeyri-adekvat Nəqliyyat Şəbəkələri	Zəif nəqliyyat infrastrukturunu daşıma müddətlərinin və xərclərin artmasına səbəb olur.
İxrac Logistika Mərkəzləri	Mərkəzləşdirilmiş logistika mərkəzlərinin olmaması çatdırılma səmərəsizliyini artırır.
Yüksək Göndərmə Xərcləri	Effektiv göndərmə həllərinə məhdud giriş.

Mənbə: [3] əsasında tərtib edilmişdir

Azərbaycanda logistik infrastrukturun inkişaf etməməsi orta və iri müəssisələrin ixrac potensialını əngəlləyir. Zəif nəqliyyat şəbəkələri və ixrac logistika mərkəzlərinin olmaması daha yüksək göndərmə xərclərinə və daha uzun çatdırılma müddətinə səbəb olur ki, bu da məhsulun keyfiyyətini və global bazarlarda rəqabət qabiliyyətini azalda bilər. Nəqliyyatın modernləşdirilməsinə və logistika qovşaqlarının yaradılmasına investisiyalar ixrac əməliyyatlarının səmərəliliyini və iqtisadi səmərəliliyini əhəmiyyətli dərəcədə artırardı.

4. Bazar məlumatının və ixrac təcrübəsinin olmaması

Bir çox Azərbaycan şirkətləri kifayət qədər bazar araşdırması və beynəlxalq ticarətdə məhdud təcrübə səbəbindən mübarizə aparır. Xarici bazarları, istehlakçı tələblərini başa düşmək və beynəlxalq ticarət qaydalarına riayət etmək ixrac uğuru üçün çox vacibdir, lakin bir çox biznesin bu biliklərə çıxışı yoxdur.

Cədvəl 4. Bilik və təcrübə baryerləri

Maneə	Təsviri
Məhdud Bazar Araşdırması	Şirkətlərdə beynəlxalq tələb və bazar tendensiyaları haqqında məlumat yoxdur.
İxrac təcrübəsinin olmaması	Bir çox müəssisələrin beynəlxalq ticarətdə naviqasiya təcrübəsi məhduddur.
Yetərsiz Marketing Strategiyaları	Global marketing praktikaları haqqında qeyri-adekvat biliklər rəqabət qabiliyyətini zəiflədir.

Mənbə: [4] əsasında tərtib edilmişdir

Müzakirə

Bir çox Azərbaycan biznesi beynəlxalq ticarətlə bağlı məhdud təcrübə və kifayət qədər bazar araşdırması səbəbindən mübarizə aparır. Xarici tələb və ixrac qaydaları ilə bağlı mühüm

məlumatlara çıxışı olmayan şirkətlər dəyərli imkanları əldən verirlər. Bundan əlavə, qlobal marketing strategiyalarında təcrübənin olmaması onların rəqabət qabiliyyətini zəiflədir. Müəssisələrə hərtərəfli bazar anlayışları və ixrac təlimləri ilə təmin etmək bu bilik boşluğunu aradan qaldıra bilər, onlara əsaslandırılmış qərarlar qəbul etməyə və yeni bazarlara daha effektiv daxil olmağa imkan verir.

İxrac maneələrini aradan qaldırmaq üçün həllər və strategiyalar

1. Gömrük Prosedurlarının Sadələşdirilməsi

Gömrük proseslərinin rəqəmsallaşdırılması və ixrac sənədlərinin sadələşdirilməsi biznesin tənzimləmə yükünü azalda bilər. Gömrük əməliyyatlarını sadələşdirməklə müəssisələr inzibati xərcləri azalda və ixrac prosesini sürətləndirə bilərlər.

Cədvəl 5. Gömrük işlərinin sadələşdirilməsi üçün strategiyalar

Strategiya	Təsviri
Elektron Gömrük Sistemləri	Sənədləşmə və emal vaxtını azaltmaq üçün rəqəmsal gömrük platformalarının tətbiqi.
Sadələşdirilmiş Sənədləşdirmə	İxrac üçün tələb olunan sənədlərin sayının azaldılması.
Uyğunlaşdırma Qaydaları	Ardıcılıq təmin etmək üçün ixrac prosedurlarının beynəlxalq standartlara uyğunlaşdırılması.

Mənbə: [1] əsasında tərtib edilmişdir

Rəqəmsallaşdırma yolu ilə gömrük prosedurlarının sadələşdirilməsi və sənədləşdirmə tələblərinin azaldılması ixracın səmərəliliyini əhəmiyyətli dərəcədə artırır. Həddindən artıq sənədləşmə və yavaş emal müddətləri ilə mövcud sistem ixracatçılar üçün gecikmələrə və əməliyyat xərclərinin artmasına səbəb olur.

2. İxracın maliyyələşdirilməsinə çıxışın genişləndirilməsi

Azərbaycan hökuməti biznesi maliyyə cəhətdən dəstəkləmək üçün ixrac kredit agentliklərini təqdim edə və sərfəli faizlə kreditlər təklif edə bilər. Bu, şirkətlərə maliyyə məhdudiyyətlərini aradan qaldırmağa və ixrac fəaliyyətlərini genişləndirməyə sərmayə qoymağa imkan verərdi.

Cədvəl 6. İxrac üçün maliyyə dəstəyi strategiyaları

Maliyyə Strategiyası	Təsviri
İxrac kredit agentlikləri	İxracatçılara kredit və zəmanət verən ixtisaslaşmış agentliklərin yaradılması.
Hökumət tərəfindən dəstəklənən kreditlər	İxracını genişləndirmək istəyən müəssisələr üçün aşağı faizli kreditlər təklif edir.
Valyuta Riskinin Azaldılması Alətləri	Müəssisələri valyuta məzənnəsinin dəyişkənliyindən qorumaq üçün hedcinq kimi alətlərin təmin edilməsi.

Mənbə: [5] əsasında tərtib edilmişdir

İxracın maliyyələşdirilməsinə çıxışın genişləndirilməsi Azərbaycan müəssisələrinin maliyyə məhdudiyyətlərini aradan qaldırmaq üçün çox vacibdir. İxrac kredit agentliklərinin yaradılması və hökumət tərəfindən dəstəklənən kreditlərin təklif edilməsi biznesin fəaliyyətini genişləndirmək üçün lazımi maliyyə dəstəyini təmin edərdi. Bundan əlavə, valyuta riskinin azaldılması vasitələrinin təklif edilməsi şirkətləri məzənnə dəyişikliyindən qoruyacaq və onlara

bazar dəyişkənliyi səbəbindən maliyyə itkisi qorxusu olmadan öz ixrac fəaliyyətlərini artırmağa imkan verəcək.

3. İnfrastruktur və Logistikanın Təkmilləşdirilməsi

Nəqliyyat infrastrukturunun inkişafı və ixrac logistika mərkəzlərinin yaradılması daşıma xərclərini və tranzit vaxtlarını azaltmağa kömək edə bilər. Azərbaycan nəqliyyat şəbəkələrini modernləşdirməklə əsas ixrac bazarlarına mal axınına yaxşılaşdırma bilər.

Azərbaycanın nəqliyyat infrastrukturunun təkmilləşdirilməsi ölkənin ixrac imkanlarının artırılması üçün vacibdir. Avtomobil, dəmir yolu və liman şəbəkələrinə investisiyalar, eləcə də ixrac logistika qovşaqlarının yaradılması yükdaşıma xərclərini və tranzit vaxtlarını əhəmiyyətli dərəcədə azaldacaq, ixracı daha sərfəli edəcək. Dövlət-özəl tərəfdaşlıq bu təkmilləşdirmələri sürətləndirə, bizneslərə malları daha səmərəli nəql etməyə və yeni bazarlara daha sürətli çıxış etməyə imkan verə bilər və nəticədə ticarət vasitəsilə ölkənin iqtisadi artımını artırma bilər.

Cədvəl 7. İnfrastrukturun inkişafı həlləri

İnfrastruktur Həlli	Təsviri
Nəqliyyat Şəbəkəsinin Təkmilləşdirilməsi	Malların hərəkətini yaxşılaşdırmaq üçün yol, dəmir yolu və liman obyektlərinə investisiya.
İxrac Logistika Mərkəzləri	Saxlama, paylama və gömrük emalı üçün mərkəzləşdirilmiş mərkəzlərin yaradılması.
Dövlət-Özəl Tərəfdaşlıq	İnfrastrukturun yaxşılaşdırılmasını maliyyələşdirmək üçün özəl sektorla əməkdaşlıq etmək.

Mənbə: [2] əsasında tərtib edilmişdir

4. Bazar araşdırması və ixrac üzrə təlimlərin genişləndirilməsi

Azərbaycan bizneslərinə beynəlxalq bazar məlumatlarına, ticarət yarmarkalarına və ixrac təcrübələrinə dair təlim proqramlarına daha yaxşı çıxışın təmin edilməsi onlara global bazarlarda rəqabət aparmaq üçün lazım olan bilikləri əldə etməyə kömək edəcək.

Cədvəl 8. Bazar araşdırması və təlim həlləri

Həll yolu	Təsviri
Bazar Tədqiqatına Dəstək	Bazar tendensiyaları və beynəlxalq tələb haqqında ətraflı hesabatların təqdim edilməsi.
Ticarət missiyaları və yarmarkalar	Bazar imkanlarını araşdırmaq üçün beynəlxalq ticarət sərgilərində iştirakın təşviqi edilməsi.
İxrac Təlim Proqramları	Ticarət sənədləri, marketing strategiyaları və ixrac qaydaları üzrə təlimlərin keçirilməsi.

Mənbə: [4] əsasında tərtib edilmişdir

Bazar araşdırması və ixrac təcrübəsinin olmaması Azərbaycan bizneslərinin beynəlxalq rəqabət imkanlarını məhdudlaşdırır. Bazar haqqında ətraflı məlumatların verilməsi, ticarət missiyalarının təşkili və beynəlxalq yarmarkalarda iştirakın təşviqi şirkətlərə xarici bazarlarda uğur qazanmaq üçün lazım olan bilik və məlumat verəcəkdir. Əlavə olaraq, ixrac sənədləri, marketing strategiyaları və beynəlxalq ticarət təcrübələri üzrə təlim proqramları biznesləri ixracın mürəkkəbliklərini idarə etmək üçün tələb olunan bacarıqlarla gücləndirəcək, nəticədə təkmilləşdirilmiş performans və yüksək müvəffəqiyyət dərəcələrinə səbəb olacaqdır.

Nəticə

Azərbaycanda orta və böyük bizneslər ixrac fəaliyyəti ilə məşğul olmaq cəhdləri zamanı bir sıra maneələrlə, o cümlədən tənzimləyici çətinliklər, maliyyə məhdudiyyətləri, logistika səmərəsizliyi və bazar biliklərinin olmaması ilə üzləşirlər. Bununla belə, gömrük prosedurlarının sadələşdirilməsi, ixracın maliyyələşdirilməsinə çıxışın yaxşılaşdırılması, infrastruktura sərmayə qoyulduğu, bazar araşdırması və təliminin artırılması kimi müvafiq islahatlarla Azərbaycan müəssisələri bu maneələri dəf edə bilər. Bu addımlar onlara beynəlxalq fəaliyyətlərini genişləndirməyə imkan verəcək və Azərbaycan iqtisadiyyatının daha geniş şaxələndirilməsinə töhfə verəcək.

Ədəbiyyat

1. Azərbaycan Respublikasının Qanunu. Gömrük prosedurlarının sadələşdirilməsi və uzlaşdırılması haqqında» Beynəlxalq Konvensiyanın dəyişdirilməsi haqqında Protokola və «Gömrük prosedurlarının sadələşdirilməsi və uzlaşdırılması haqqında» Beynəlxalq Konvensiyaya. <https://customs.gov.az/uploads/legislation/904/8c660de6c000fc861fb63e1377433ac3.pdf?v=1685519261>
2. Azərbaycan Respublikasında logistika və ticarətin inkişafına dair Strateji Yol Xəritəsi (2016).
3. Abbasov İ.M., Əliyev T.N. (2017), Qeyri-neft sənayesinin iqtisadiyyatı. Bakı, 501 səh.
4. Mehdiyev A. (2016). Azərbaycanda yerli şirkətlərin beynəlxalq bazarlara çıxış problemləri və problemlərin həlli üçün təkliflər. <https://tr.linkedin.com/pulse/azərbaycanda-yerli-Şirkətlərin-beynəlxalq-bazarlara-çıxışı-F-mehdiyev>
5. Quliyev V. M., Süleymanov S. M. (2018). Xarici İqtisadi Fəaliyyətin Uçotu. Dərs vəsaiti. Bakı. 301 səh.
6. Yəhyayeva E. (2019). İdxal-İxrac. 49 səh. https://www.e-derslik.edu.az/noduploads/vet_pdf/idxal-ixrac.pdf

Yasaman Abbasova
Laman Qaribova

BARRIERS FACED BY MEDIUM AND LARGE BUSINESS STRUCTURES IN EXPORT AND WAYS TO OVERCOME THEM

Summary

This article examines the main obstacles that medium-sized and large business structures in Azerbaijan have when trying to export their products and offers solutions. The main barriers to export growth are recognized as being lack market knowledge, logistical inefficiencies, regulatory problems, and financial limits. To increase Azerbaijan's export performance, various solutions are suggested, including expediting customs processes, expanding access to export financing, upgrading transportation infrastructure, and offering firms improved market research and export training. Businesses in Azerbaijan can increase their market share abroad and support the nation's economic diversification by tackling these obstacles.

The aim of the article is to identify the main obstacles faced by medium and large business structures in the export process in Azerbaijan and to propose effective solutions to overcome them. The article aims to present strategic approaches to expanding exports and increasing economic diversification by examining key issues such as regulatory, financial, logistics and market knowledge.

The methodology of the study is based on a combination of qualitative and quantitative methods. First of all, the main obstacles to exports were identified by analyzing existing literature and international practices. Then, statistical data and analytical approaches were used to examine the specific difficulties faced by medium and large business structures in Azerbaijan. In addition, possible strategies for solving export problems were proposed based on reports of state agencies, economic

indicators and practical examples.

The results of the study show that the implementation of these reforms can significantly contribute to the diversification of the country's economy and strengthening its export potential by facilitating access to international markets for Azerbaijani enterprises. In this regard, expanding cooperation between the government and the business community and increasing institutional support are considered one of the main priorities. The proposals presented in the article provide practical solutions aimed at developing Azerbaijan's export strategy and strengthening the entrepreneurial sector.

Keywords: *export barriers, regulatory challenges, financial constraints, infrastructure development, market research*