

AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASI

Əlyazması hüququnda

**İXRACIN STİMULLAŞDIRMASINDA KREDİTLƏŞMƏ
MEXANİZMLƏRİNİN ROLUNUN QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ**

İxtisas: 5310.01- Dünya iqtisadiyyatı
Elm sahəsi: İqtisad elmləri

Fəlsəfə doktoru elmi dərəcəsi almaq üçün təqdim olunmuş

DİSSERTASIYA

İddiaçı: **Yeganə Nail qızı Fətəliyeva**

Elmi rəhbər: iqtisad elmləri doktoru
Dünyamalı Əmir oğlu Vəliyev

BAKI – 2022

MÜNDƏRICAT

GİRİŞ.....	3
I FƏSİL. İXRACIN STİMULLAŞDIRILMASINDA KREDİTLƏŞDİRMƏ MEXANİZMLƏRİNİN ÖYRƏNİLMƏSİNİN NƏZƏRİ-METODOLOJİ ƏSASLARI	
1.1. Qloballaşma dövründə dünya ölkələrinin iqtisadiyyatında ixracın rolunun artması səbəbləri və meylləri.....	11
1.2. İxracın stimullaşdırılmasında kreditləşmə mexanizminə dair başlıca nəzəri baxışlar.....	22
1.3. İxracın stimullaşdırılmasında kreditləşdirmə mexanizmləri və onlardan istifadənin dünya təcrübəsi.....	36
II FƏSİL. İXRACIN STİMULLAŞDIRILMASINDA KREDİTLƏŞDİRMƏ MEXANİZMLƏRİNDƏN İSTİFADƏNİN MÖVCUD VƏZİYYƏTİNİN TƏHLİLİ VƏ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ	
2.1. İxracın şaxələndirilməsi və stimullaşdırılmasında kreditləşmə mexanizmlərinin mövcud vəziyyətinin müqayisəli təhlili.....	59
2.2. İxracın stimullaşdırılmasının kreditləşmə mexanizmi sistemində dövlət dəstəyi və tədbirlərinin qiymətləndirilməsi.....	67
2.3. İxracı dövlət dəstəyi sahəsində beynəlxalq iqtisadi təşkilatların iqtisadi-hüquqi təvsiyələrindən Azərbaycanda istifadə imkanlarının qiymətləndirilməsi.....	80
III FƏSİL. AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASININ İQTİSADİYYATINDA İXRACIN STİMULLAŞDIRILMASINDA KREDİTLƏŞMƏ MEXANİZMİNİN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ YOLLARI	
3.1. Azərbaycan Respublikasında ixracın stimullaşdırılmasında dövlət dəstəyinin artırılması yolları.....	87
3.2. Azərbaycanda ixracın stimullaşdırılmasında kredit mexanizminin təkmilləşdirilməsinin başlıca istiqamətləri.....	113
NƏTİCƏ.....	125
İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI.....	128
ƏLAVƏLƏR.....	141
İXTİSARLARIN VƏ ŞƏRTİ İŞARƏLƏRİN SİYAHISI.....	143

GİRİŞ

Mövzunun aktuallığı və işlənmə dərəcəsi. Dünyanın hər bir ölkəsinin iqtisadi inkişafını təhlil etdikdə xarici ticarət əlaqələrinin önəmli rola malik olduğu müşahidə edilir. Araşdırmalar göstərir ki, xarici ticarət sahəsində ixrac daha önəmlidir. Çünki hər bir ölkə ixracı artırmaqla yerli istehsalın canlanması, ölkəyə valyuta axınının güclənməsi, əhalinin rifah halının yaxşılaşması, milli pul vahidinin möhkəmlənməsi, ölkələr arasındakı əməkdaşlığın artırılmasına nail ola bilər.

Dünya ölkələrinin təcrübələrini araşdırdıqda aydın olur ki, ixracın stimullaşdırılması istiqamətində xarici ticarət fəaliyyəti ilə məşğul olan firmalara verilən kreditlərin sığortalanması və idxal-ixrac fəaliyyətlərinə maliyyə qurumlarının daha çox diqqət göstərməsi bu sahənin inkişafını stimullaşdırır. Belə ki, ölkədə fəaliyyət göstərən firmaların qlobal bazarlarda effektiv fəaliyyəti müxtəlif maliyyə alətlərindən lazımi şəkildə istifadə edilməni şərtləndirir. Bu alətlərə akkreditiv, lizinq, faktoring və ixrac kreditlərinin sığortalanması aiddir. Qeyd edilən xidmət növlərinin miqyas baxımından genişləndirilməsi və ixracın maliyyələşdirilməsi sisteminin təkmilləşdirilməsi respublikamızda ixracın daha da artması sahəsində geniş perspektivlərin yaranmasına şərait yaradır. Bildiyimiz kimi firmalar xarici bazarlara çıxarkən maliyyə və kredit xidmətlərinə böyük ehtiyac duyurlar və bu ehtiyacların ödənilməsi məqsədilə ölkələrin əksəriyyətində ixrac kreditlərinin genişləndirilməsi və müvafiq maliyyə qurumlarının yaradılmasına səy göstərilir. Bu istiqamətdə müvafiq mexanizmin qurulması və onun səmərəli fəaliyyətinin təşkili məqsədilə lazımi şəraitin yaradılması böyük əhəmiyyət kəsb edir. Beləliklə qeyd etmək olar ki, təqdim etdiyimiz dissertasiya işi çox aktual olmaqla yanaşı ilə mühüm nəzəri və praktiki əhəmiyyət kəsb edir.

İxracın stimullaşdırılması problemi, onun sosial-iqtisadi əhəmiyyəti, habelə qiymətləndirilməsi metodlarının formalaşdırılması və təkmilləşdirilməsi, eləcə də ixracın stimullaşdırılmasının iqtisadi artıma təsiri və sosial-iqtisadi inkişaf proseslərində rolu geniş şəkildə öyrənilmişdir.

Klassik iqtisadçılardan A.Smit, D.Rikardo, neoklassik məktəbin yaradıcılarından A. Marşal, neoklassik sintezin tərəfdarları C.Xiks, P.Samuelsan və başqaları ixracın

stimullaşdırılmasında başlıca iqtisadi mexanizmlərdən istifadənin milli və beynəlxalq iqtisadiyyat baxımından tədqiqatlar aparmışlar.

Ölkə iqtisadçılarından T.S.Vəliyev, Ə.C.Muradov, A.Ş.Şəkərəliyev, D.Ə.Vəliyev, M.A.Əhmədov, E.M.Hacıadə, Ə.İ.Bayramov, Ş.H.Hacıyev, A.Ə.Əliyev, G.Ə.Gənciyev, İ.A.Kərimli, A.T.Orucov, F.Ə.Qənbərov, M.Y.Quliyev, Ş.S.Qafarov, Ə.Q.Əlirzayev, M.M.Bağirov, X.Ş.Kərimov, A.M.Köçərli, A.Abbasbəyli, C.Sultanov və başqa alimlər xarici ticarət əlaqələrinin formalaşması və inkişafı problemlərinin aktual nəzəri-praktiki məsələlərini, Azərbaycanın xarici ticarət əlaqələrinin, o cümlədən ixracın strukturu və coğrafiyası ilə bağlı mövcud problemlərin aşkarlanması və həlli yollarının müəyyənləşdirilməsi ilə bağlı çoxsaylı fundamental elmi-tədqiqat işləri aparmışlar.

Dünya miqyasında sözügedən problemlərə Malcolm Stephens, Delio E. Gianturco, Delphos A. William, Herzer Dierk, and Felicitas Nowak-Lehmann, Robert M. Mulligan, Wim Naude and Riaan Rossouw, Aleksandra Parteka and Massimo Tamberi and Amurgo-Pacheco Alberto and Martha Pierola , Lederman D., Olarreaga M., Payton L, Krauss M., Ёескомб Э.Р., Жаринов А.А., Журавлева Г.П., Жиряева Е.В., Камалов М.И., Зверев А.В., Климова Н.В., Курищук В., Овчинников А.А. kimi alimlər elmi əsərlərində geniş yer vermiş və bu sahədə əhəmiyyətli nəticələr əldə etmişlər.

Qeyd edilən tədqiqatlarda Azərbaycan iqtisadiyyatında ixracın stimullaşdırılması mexanizminin xüsusən kreditləşmə mexanizminin qiymətləndirilməsi və təkmilləşdirilməsi yolları, Azərbaycanda ixracın müasir durumu və inkişaf perspektivləri, ölkəmizdə ixracın stimullaşdırılmasının kreditləşmə mexanizmlərinin təkmilləşdirilməsi istiqamətlərinin müəyyənləşdirilməsi kimi mühüm nəzəri və praktiki əhəmiyyət kəsb edən problemlər kifayət qədər araşdırılmamışdır.

Belə ki, respublikamızda ixrac sahəsində maliyyə-kredit xidmətlərindən istifadənin inkişafı məqsədilə geniş perspektivlər mövcuddur. Əlbəttə ki, bu məsələ bir sıra səbəblərlə əlaqədardır. Bu səbəblərə ölkəmizin coğrafi baxımdan əlverişli ərazidə yerləşməsi, zəngin enerji resurslarına malik olması, sənaye və xidmət sahələrini əhatə edən ənənəvi istehsal təcrübəsinin mövcudluğu, neft və qaz hasilatı nəticəsində böyük

həcmli maliyyə imkanlarının olmasını misal göstərə bilərik. Bütün bunlar ixracımızın daha da artırılmasını əsaslandırır. Lakin respublikamızın iqtisadiyyatının inkişaf etməkdə olduğunu nəzərə alaraq və hər bir ölkənin iqtisadi inkişafında kiçik və orta müəssisələrin daha çox rol oynadığını əsas götürərək belə firma və şirkətlərin ixrac fəaliyyətlərinin dəstəklənməsinə lazımi diqqət göstərilməsi zəruri hesab olunur. Bu istiqamətdə müəssisələrin ixrac əməliyyatları üzrə risklərini azaltmaq və gəlirlərini artırmağa müsbət təsir edən maliyyə-kredit xidmətlərinə ehtiyac böyükdür.

Hazırkı şəraitdə ən aktual məsələlərdən biri ixrac fəaliyyəti ilə məşğul olan müəssisələrə beynəlxalq qaydalara uyğun maliyyə xidmətlərinin göstərilməsi məqsədilə müvafiq hüquqi bazanın yaradılmasıdır. Beynəlxalq və milli qanunvericilikdə uyğunsuzluqlar mövcud olduğu təqdirdə müxtəlif ölkələrin tərəf müqabilləri arasında uzunmüddətli, stabil və etibarlı tərəfdaşlıq münasibətlərinin inkişafında maneələr yaranır. Məhz bu səbəbdən də təqdim olunan tədqiqat işində qanunvericiliyin tənzimlənməsinə xüsusi önəm verilir.

Müasir dövrdə respublikamızda xarici ticarət sahəsində ən aktual olan məsələlərdən biri dünya ölkələrinin çoxunda bu və ya digər dərəcədə fəaliyyət göstərən ixracın maliyyələşdirilməsi təşkilatlarının – İxrac Kreditləri Agentliklərinin (İKA) yaradılmasıdır. Bu təşkilatların zəruriliyi qlobal bazarlarda rəqabət mühitinin güclənməsi ilə bağlıdır. İKA-nın fəaliyyəti nəticəsində iqtisadi və siyasi risklərin minimuma endirilməsilə ixrac əməliyyatlarının reallaşdırılmasına lazımi şərait yaranır. Bu da öz növbəsində işgüzar fəallığın artmasına, ölkə daxilində istehsal həcmünün genişlənməsinə və ixracın inkişafına səbəb olur. Qeyd edilən agentliklər tərəfindən səmərəli sığorta və maliyyə dəstəyinin təqdim olunması ixracatçıların daha səmərəli maliyyələşmə və sığortalanma layihələri reallaşdıraraq qlobal bazarlarda rəqabət üstünlüklərinin artmasına şərait yaradır.

Tədqiqatın obyektı. İxracın stimullaşdırılmasında kreditləşmə mexanizminin hərəkətverici alətləri seçilmişdir.

Tədqiqatın predmeti. İxracın stimullaşdırılması ilə əlaqədar kreditləşmə mexanizminin rolunun artırılmasında potensial imkanların yaradılmasının öyrənilməsi təşkil edir.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri. Tədqiqat işinin məqsədi ixracın stimullaşdırılmasında kreditləşdirmə mexanizmləri haqqında konsepsiyanın öyrənilməsi, təkmilləşdirilməsi və qloballaşma şəraitində Azərbaycan şirkətlərinin ixrac əməliyyatlarına maliyyə dəstəyi mexanizminin yaradılması və təkmilləşdirilməsidir. Bu məqsədə çatmaq üçün aşağıdakı vəzifələr qarşıya qoyulmuşdur:

- qloballaşma dövründə dünya iqtisadiyyatında ixracın rolunun artmasının səbəb və meyillərinin müəyyənləşdirilməsi;
- ixracın stimullaşdırılması sahəsində nəzəri baxışların təsnifləşdirilməsi;
- ixracın stimullaşdırılmasında kreditləşdirmə mexanizmlərinin öyrənilməsi;
- dünya təcrübəsində ixracın stimullaşdırılması mexanizmlərinin formaları və yollarının araşdırılması;
- ixracın stimullaşdırılmasına dövlətin dəstəyi və müvafiq tədbirlər sisteminin təsnifləşdirilməsi;
- beynəlxalq iqtisadi təşkilatların ixraca dövlət dəstəyi sahəsindəki tövsiyələri və təsdiq etdikləri iqtisadi-hüquqi tələblərin öyrənilməsi;
- Azərbaycanda ixracın müasir vəziyyətinin qiymətləndirilməsi və inkişaf perspektivlərinin aşkara çıxarılması;
- Azərbaycanda ixracın stimullaşdırılması kreditləşmə mexanizminin təkmilləşdirilməsi haqqında təkliflərin verilməsi.

Tədqiqat metodları. Tədqiqat işinin yerinə yetirilməsində elmi abstraksiya, deduksiya, induksiya, sintez, müşahidə və müqayisə, məntiqi mühakimə, sistemli təhlil və digər metodlardan istifadə edilmişdir.

Müdafiəyə çıxarılan əsas müddəalar.

1. İxracın ölkənin iqtisadi inkişafında mühüm amil olması ilə əlaqədar onun stimullaşdırılmasının spesifik maliyyə-kredit mexanizmləri vardır.
2. İxracın stimullaşdırılması sahəsində nəzəri baxışların müqayisəli təhlili nəticəsində müəyyənləşdirilmişdir ki, ixracın artırılmasının və ixrac potensialının aşkara çıxarılmasının ümumi əsaslarını öyrənməyə imkan verən əsas şərt dövlətin iştirakıdır.

3. İxracın stimullaşdırılması məqsədilə İxrac Kredit Agentlikləri tərəfindən uzunmüddətli və aşağı faizli bank kreditlərinin 75-95%-dək sığortalanmasının həyata keçirilməsi müəyyən edilmişdir.
4. Dünya təcrübəsində ixracın şaxələndirilməsi və stimullaşdırılmasının maliyyə-kredit mexanizmləri tədqiq edilərək onların ən mühüm olanları diqqətdə saxlanılmalıdır.
5. İxracın stimullaşdırılmasına maliyyə-kredit dəstəyi sahəsində dövlət strategiyası hazırlanarkən İƏİT-in müvafiq göstəriş və tövsiyələrinin dövrün tələbləri səviyyəsində nəzərə alınmasına ehtiyac vardır.
6. İxracının artırılması məqsədilə ixrac yönümlü məhsulların rəqabət qabiliyyətlərinin gücləndirilməsi və çeşid müxtəlifliyinin artırılması baxımından ixracatçılara dəstək istiqamətində Azərbaycanda kredit sisteminin təkmilləşdirilməsi zəruriliyi və yeni məhsulların istehsalına lazımi şəraitin yaradılması önəmli olduğundan ölkəmizdə İKA-ların fəaliyyətinin genişləndirilməsi lazım gəlir.
7. Azərbaycanda ixracın stimullaşdırılması istiqamətində fond və agentliklərin fəaliyyətinin gücləndirilməsi məqsədilə onların birləşdirir vahid şəkildə Kreditlərin Sığortalanması üzrə Agentliyin yaradılması daha məqsədəuyğun hesab edilir.

Tədqiqatın elmi yeniliyi.

- Azərbaycanın milli iqtisadiyyatında ixracın stimullaşdırılması ilə əlaqədar mövcud kreditləşmə mexanizminin təkmilləşdirilməsinə dair idarəetmə islahatlarının konkret yolları göstərilmişdir;
- Azərbaycanda ixracın potensial imkanlarının aşkara çıxarılması yollarına və ixracın artırılması perspektivlərinə dair əsaslandırılmış təkliflər verilmişdir;
- Azərbaycanda ixracın stimullaşdırılmasının maliyyə-kredit mexanizmi alətlərinin təkmilləşdirilməsinə dair konkret təcrübi təkliflər verilmişdir;
- Azərbaycanın ixrac yönümlü milli istehsal sahələrinin şaxələndirilməsi ilə əlaqədar daha çevik və səmərəli maliyyə-kredit alətlərindən istifadə yolları elmi cəhətdən əsaslandırılmışdır;

- Azərbaycanda ixracın stimullaşdırılmasında kredit mexanizminin alətlərindən səmərəli istifadənin üsullarının tətbiqinə dair əsaslandırılmış təkliflər verilmişdir;
- Azərbaycanın qeyri-neft sektorunun prioritet sahələrində müəssisələrin ixrac yönümlü məhsullar istehsalını və satışını stimullaşdıran, İdxal-İxrac Bankının və İxrac Kredit Agentliyinin fəaliyyət dairəsinin genişləndirilməsi istiqamətində zəruri islahatların keçirilməsi üsulları əsaslandırılmışdır;
- İxracın stimullaşdırılmasında kreditləşmə alətlərindən istifadə də uzunmüddətli investisiya tələb edən sahələrə iri və orta həcmli kreditlərin verilmə müddətləri arasında optimal nisbətə qurulmasına dair təkliflər verilmişdir.

Tədqiqatın nəzəri və praktiki əhəmiyyəti. İxracın stimullaşdırılmasında kreditləşdirmə mexanizmlərinin nəzəri əsasları öyrənilərək ixracın stimullaşdırılmasında kreditləşdirmə mexanizmlərinin inkişaf təmayüllərinə dair klassik və müasir iqtisadçıların elmi-nəzəri müddəalarına müəllif münasibəti bildirilmişdir. Tədqiqat işində xarici ticarət üzrə hesablaşmaların əsas alətləri sistemləşdirilərək hər bir alətin fəaliyyət sxemi tərtib edilmiş, hər bir alətin zəif və güclü tərəfləri aşkara çıxarılaraq müəllif yeni təsnifat təklif etmişdir. İxracın stimullaşdırılmasına dövlət dəstəyi və müvafiq tədbirlər sistemi Azərbaycanın milli iqtisadiyyatında ixracın stimullaşdırılmasının kredit mexanizmindən səmərəli və təsirli istifadə üçün ixtisaslaşmış Agentliklərin və Fondların yaradılması və inkişaf etdirilməsi çox mühüm təcrübi əhəmiyyəti ola bilər.

Aprobasiyası və tətbiqi. Dissertasiya işinin nəticələri, müddəalar və əsaslandırılmış təklif və tövsiyələri əhatə edən 8 məqalə ölkə daxili və xarici jurnal və konfranslarda məruzə edilmiş və 1 kitab çap olunmuşdur.

1. Fətəliyeva Y. İxrac kredit agentliklərinin zəruriliyi // Azərbaycan Vergi Jurnalı, beynəlxalq resenziyalı elmi jurnalı, 2017, №3 (135), s. 105-112.
2. Fətəliyeva Y. Sığorta agentliyi olan EGAP təcrübəsinin Azərbaycanda istifadəsi və ixracda dövlət dəstəyi sahəsində sığortanın rolu // “Azərbaycanda iqtisadi islahatların həyata keçirilməsi xüsusiyyətləri və problemləri” Elmi Əsərlər Toplusu XVII buraxılışı, Bakı, 2017, s. 333-344.

3. Fətəliyeva Y. Azərbaycanca Kreditləşmə prosesinin tənzimlənməsində kredit bürosunun vacibliyi// Kooperasiya elmi-praktiki jurnalı, 2018, №3 (50), s. 117-121.
4. Фаталиева Е. Рост экспортных и импортных операций между Российской Федерацией и Азербайджанской республикой в условиях экономической войны в мире. // Проблемы экономики и Юридической практики № 5 2018. Издательский дом «Юр-ВАК» С. 119-124.
5. Fətəliyeva Y. Azərbaycanca ixracın stimullaşdırılmasına təsir göstərən İdxal-İxrac Bankların, Agentliklər və Fondların yaradılması və inkişaf perspektivləri // İpək yolu jurnalı, 2019, №3, s. 78-84.
6. Fətəliyeva Y. Техно və sənaye parklarının yaradılmasının idxala və ixraca təsiri. Parkların rezidentlərinə dövlətdən və maliyyə təşkilatlarından maliyyə dəstəyi. Azərbaycan Milli Elmlər Akademiyasının İqtisadiyyat İnstitutu. “Azərbaycan iqtisadiyyatı qlobal dünya iqtisadiyyatında dəyişikliklər dövründə” mövzusunda respublika elmi konfransının materialları. Bakı, 2018, s. 589-594.
7. Fətəliyeva Y. Azərbaycanca ixracatın inkişafının müasir vəziyyəti və inkişaf prespektivləri. AMEA İqtisadiyyat İnstitutunun 60 illik yubileyinə həsr olunmuş “İqtisadi artım və ictimai rifah” mövzusunda beynəlxalq elmi-praktik konfransın materialları. Bakı 2018, s. 578-581.
8. Фаталиева Е. Перспективы Развития Экономических Связей Азербайджана и России. Экономика и управление в XXI веке: стратегии устойчивого развития сборник статей IX Международной научно-практической конференции, Состоявшейся 5 июля 2019 г. в г. Пенза, 2019, С. 105-107.
9. Фаталиева Е., Шамчиев А. Япония и пути сотрудничества с Азербайджаном. Издательский дом «Вектор», Баку, 2003, С. 100.

Dissertasiya işinin yerinə yetirildiyi təşkilatın adı. Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyi İqtisadi İslahatlar Elmi Tədqiqat İnstitutu

Dissertasiyanın struktur bölmələrinin ayrılıqda həcmi qeyd olunmaqla dissertasiyanın işarə ilə ümumi həcmi. Dissertasiyanın məntiqi əsasları tədqiqatın predmetinə, obyektinə, məqsəd və vəzifələrinə görə müəyyən edilmişdir. Dissertasiya

işi (238012 işarə) girişdən (13487 işarə), üç fəsildən (I fəsli 92765 işarə, II fəsli 57169 işarə, III fəsli 70356 işarə) səkkiz paraqraftan, əldə olunan nəticələrdən (4235 işarə), istifadə olunan mənbə və ədəbiyyat siyahısı, 2 əlavələr və ixtisarlara və şərti işarələrin siyahısından ibarətdir. Dissertasiya işi 144 səhifədən ibarət olmaqla, işin məntiq və mahiyyətinə görə 6 qrafik, 2 sxem, 11 cədvəl tərtib edilmişdir.

I FƏSİL. İXRACIN STİMULLAŞDIRILMASINDA KREDİTLƏŞDİRMƏ MEXANİZMLƏRİNİN ÖYRƏNİLMƏSİNİN NƏZƏRİ-METODOLOJİ ƏSASLARI

1.1. Qloballaşma dövründə dünya ölkələrinin iqtisadiyyatında ixracın rolunun artması səbəbləri və meylləri

Müasir şəraitində qloballaşma insan həyatının hər bir sahəsində müşahidə olunur. Nümunə kimi qeyd edə bilərik ki, dünyanın müxtəlif ölkələrində yaşayan insanlar ABŞ-ın Coca-Cola içkisini istehlak edir, Koreya istehsalı olan “Samsung” telefonları və smartfonları ilə dünyanın hər bir tərəfi ilə əlaqə saxlayır, İtaliyanın “Lavazza” qəhvəsini içir, Yaponiyanın “Panasonic” televizorlarına baxır və nəqliyyat vasitəsi kimi Almaniyanın “Mercedes Benz” avtomobillərindən istifadə edirlər. Başqa sözlə desək, müasir insan dünyanın müxtəlif ölkələrində istehsal olunmuş məhsullardan və göstərilən xidmətlərdən yararlanır. Qloballaşmanın yaratdığı belə bir qarşılıqlı asılılıq çağdaş dünyamızda beynəlxalq ticarətin önəmli özəlliyi və nəticəsi hesab etmək olar.

Dünya əhalisinin istehlak etdikləri yemək, geyim, nəqliyyat vasitələri və digər xarici məhsullara artıq dünyanın hər bir yerində rast gəlmək mümkündür. Bu səbəbdən də önəmli cəhət ondan ibarətdir ki, dünya səviyyəsində istehlak olunan məhsulların hansı ölkədə istehsal olunduğunu müəyyən etmək heç də asan deyildir. Belə ki, ABŞ-ın istehsal məhsulu hesab olunan “Ayfon”-un (“Iphone”) ehtiyat hissələri əsasən dörd ölkədə - Almaniya, Yaponiya, Koreya və ABŞ-da istehsal olunur və Çində yığılır. Çox insanın “Honda”-nı yapon şirkəti hesab etməsinə baxmayaraq, o, 1977-ci ildə ABŞ-ın Ohayo ştatında təsis edilmişdir və 64 nəfər işçisi ilə yapon motosikletlərini istehsal etməyə başlamışdır. Hal-hazırda “Honda” avtomobilləri ABŞ-ın Ohayo, Şimali Karolina və Corciyadakı on bir istehsal müəssisəsində yığılır və bu şirkətdə minlərlə işçi çalışır.

Müasir dövrümüzdə qloballaşma prosesinin önəmli hissəsini iqtisadi qloballaşma təşkil edir. Bildiyimiz kimi müxtəlif ölkələrin istehsal prosesində daha sıx əməkdaşlıq

qurmaları dünya səviyyəsində yeni texnologiyaların yaradılmasına və ölkələr arasında inteqrasiya köklərinin dərinləşməsinə səbəb olur. Beləliklə də deyə bilərik ki, qloballaşma prosesi nəticə etibarlı ilə müxtəlif ölkələr arasında daha sıx əlaqələrin yaranmasında və əməkdaşlıqların möhkəmlənməsində aparıcı rola malikdir.

İqtisadi qloballaşma mürəkkəb və çoxşaxəli bir proses olmaqla məhsul və xidmətlərin istehsalında, işçi qüvvəsindən səmərəli istifadədə, sənayenin inkişafında, investisiya qoyuluşlarının artmasında, texnologiyaların stabil tərəqqisində və onların ölkələr arasında bölüşdürülməsində əhəmiyyətli təsir gücünə malikdir. Bütün bunlar ölkələrarası qarşılıqlı ticarət və iqtisadi əlaqələri asanlaşdırır, hər bir ölkənin rəqabət qabiliyyətinə müsbət təsir göstərir, dünya ölkələrində əmək məhsuldarlığını artırır və istehsalı genişləndirir, qlobal səviyyədə xarici ticarəti və dünyanın iqtisadi inkişafını stimullaşdırır. [123]

Son illərdə nəqliyyat, informasiya və telekommunikasiya sahələrində texnologiyaların inkişafı və qlobal səviyyədə beynəlxalq əmək bölgüsünün dərinləşməsi qloballaşma proseslərini daha da stimullaşdırmışdır. Müasir dövrdə İnformasiya və Kommunikasiya Texnologiyalarının (İKT) inkişafı və onlardan istifadənin genişlənməsi dünya ölkələrində istehsal olunan məhsulların istənilən ərazidə onlayn rejimdə alış və satışının təşkilinə böyük imkanlar yaratmışdır. İKT-nin inkişafı nəticəsində gənclər yaşadıkları ölkəni tərk etmədən distant təhsil vasitəsilə dünyanın ən yaxşı ali təhsil müəssisələrində təhsil almaq imkanı əldə etmişlər. Eyni zamanda qloballaşma, ictimai həyatın bütünlüklərinə, o cümlədən siyasi, ideoloji və mədəni proseslərə öz effektiv təsirini göstərir.

Qloballaşmanı sürətləndirən amillər sırasında inkişaf etmiş ölkələrlə inkişaf etməkdə olan ölkələr arasında iqtisadi əlaqələrin artması xüsusi olaraq nəzərə çarpır. Bu proses, əsasən qlobal səviyyədə xarici investisiya yatırımları və xarici ticarətin inkişafındakı maneələrin azaldılması və inkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadiyyatlarının güclənməsi ilə daha da sürətlənmişdir. Eyni zamanda, müxtəlif ölkələr və beynəlxalq təşkilatlar qloballaşma proseslərinin sürətləndirilməsi və genişləndirilməsi istiqamətində ardıcıl şəkildə müvafiq addımlar atırlar. [125]

İqtisadi ədəbiyyatlara əsasən, sürətli qloballaşmanı şərtləndirən amillər içərisində qlobal səviyyədə ticarətin və iqtisadiyyatın liberallaşmasını da əsas amil kimi qeyd etməliyik. Bildiyimiz kimi, iqtisadiyyatın liberallaşması nəticəsində proteksionizm siyasəti məhdudlaşdırılır və nəticə etibarılı ilə ölkələrdə mövcud olan idxal tarifləri azalır, beynəlxalq ticarətin inkişafının qarşısını kəsən bir çox maneələr aradan qaldırılır.

XX əsrdə dünyanın bir çox ölkələri ticarəti liberallaşdırmağı qərara almaqla, iqtisadi fəaliyyəti məhdudlaşdıran amillərin azaldılması və aradan qaldırılması xüsusən istiqamətində bir sıra tədbirlər biznes mühitinin canlanmasına təsir göstərən iqtisadi qərarla həyata keçirmişlər. Bu tədbirlərin nəticəsində, bir çox ölkələrdə xarici ticarət dövriyyəsinin nəyinki həcmi daha çox isə onun tərkibində ixracın həcmi davamlı olaraq yüksəlmişdir. [124]

Qloballaşma şəraitində istər ixrac potensialının artırılması və istərsədə ixracın rolunun sürətləndirən amillərdən biri dünyada transmilli korporasiyaların yaradılması və onların fəaliyyət dairəsinin genişləndirilməsidir. Dünyanın bir sıra ölkələrində yaradılan transmilli korporasiyaların fəaliyyət mexanizmlərinin genişlənməsi hər bir ölkənin istehsal, istehlak, ixrac, idxal və gəlirlərinin müəyyən bir hissəsinin bu şirkətlər tərəfindən reallaşmasına şərait yaratmışdır. Transmilli korporasiyaların formalaşması və fəaliyyət dairəsinin genişlənməsi aşağıdakı üstünlüklər: məşğulluğun genişlənməsi, istehsal və ixrac potensialının artması, ixrac həcmi yüksəlməsi və başqaları ilə xarakterizə olunur. Bütün bu məqamlar hər bir ölkənin iqtisadi inkişafında mühüm təsir gücünə malikdir.

Hal-hazırda dünyada müxtəlif sahələrdə çoxlu sayda transmilli korporasiyalar gəlir həcminə və bazar payına görə daha önəmli yer tuturlar. Belə transmilli korporasiyalardan biri "Coca-Cola" hesab olunur. "Coca-Cola" eyni zamanda dünyanın ən bahalı brendi kimi tanınır. Müxtəlif ölçüdə içki istehsal edən "Coca-Cola" şirkətinin gündəlik istehsal və satış həcmi 1,9 mlrd. ədəddir. Sosial çağırışlara uyğun olaraq şirkət resursların qorunmasına, ətraf mühitin mühafizəsinə və regionun iqtisadi inkişafına yönəlmiş ictimai təşəbbüsləri dəstəkləyir və bu sahədə reallaşdırılan bir çox layihələri

maliyyələşdirir. Hazırki şəraitdə "Coca-Cola" şirkəti 700 mindən çox işçisi ilə dünyada işçilərin sayına görə yaradılan şirkətlərin sıralamasında ilk onluğa daxildir.

Özünün ixrac yönümünü gücləndirmək və ixrac həcmi artırmaq məqsədi ilə dünyanın digər ölkələrində müxtəlif vaxtlarda o cümlədən Azərbaycanda 1994-cü ildən etibarən "Azerbaijan Coca-Cola Bottlers" şirkəti fəaliyyətə başlayır. "Coca-Cola"-nın Azərbaycandakı zavodu 1996-cı ildən tam gücü ilə işləməyə başlamış, indiyə qədər şirkət Azərbaycan iqtisadiyyatına 132 milyon ABŞ dolları həcmində investisiya yatırmışdır. Ölkəmizin qazlı içkilər bazarında "Coca-Cola" şirkətinin ixrac payı 60 % -ə qədər yaxındır. Bu çox böyük ixrac göstəricidir və həmin şirkətin Azərbaycandakı liderliyini açıq şəkildə nümayiş etdirir. "Coca-Cola" şirkətinin ölkəmizdəki sistemli və effektiv fəaliyyəti birbaşa və dolayı olaraq 2,7 min nəfərin işlə təmin edilməsinə səbəb olmuşdur. Bir faktı da qeyd etmək lazımdır ki, Azərbaycanda istehsal olunan "Coca-Cola" məhsulları eyni zamanda Türkmənistan və Gürcüstana ixrac edilir.

Dünyada qloballaşmanın önəmliliyinin genişləndiyi müasir dövrdə bütün ölkələr üzrə hazır məhsulların ixracı kəskin şəkildə artmaqdadır. Belə bir global səviyyədə sıçrayış dünyada sənayenin daha da inkişafına səbəb olmuşdu. Bunun da nəticəsində emal məhsullarının ixracı daha çox artmışdı. Bu səbəbdən də 1980-ci illərin sonlarından etibarən inkişaf etməkdə olan ölkələrin əmtəə məhsulları üzrə ixrac strukturunda emal sənayesinin payı çoxalmışdı. Bu məsələdə Yaxın Şərq (27,2%) və Afrika (18,4%) ölkələri istisna təşkil edirdi. [126]

Son 30 ildə benzin, mazut və başqa təbii resurs məhsulları istehsalı və ixracı ilə məşğul olan sahələrdə artım müşahidə olunsada həmin dövrdən başlayaraq inkişaf etməkdə olan ölkələr elektronika kimi məhsulların ixracından 13-14% paya malik idilər. Həmin illərdə Tayland, Malaziya, Meksika və İndoneziya kimi ölkələr dünyada elektron məhsulları ixrac edən ölkələr sırasında öncül mövqelərə yiyələndirlər. Meksikadan başqa qeyd edilən digər ölkələr, demək olar ki, orta səviyyəli texnologiyalar istehsal edirdilər. Bir faktı qeyd etmək lazımdır ki, 1990-cı illərin sonlarından etibarən dünya iqtisadiyyatında xidmət sektoru üzrə ixracın payı artmışdır.

Bu da, bir çox inkişaf etməkdə olan ölkələrin bütün səylərini yüksək gəlirli turizm sektoruna yönəltməsi nəticəsində baş vermişdi.

Bir çox dünya şöhrətli iqtisadçıların bildirdiyi kimi, hazırki şəraitdə ölkənin iqtisadi inkişafında ixracın təsir gücü böyükdür. İnkişaf etmiş ölkələrdə olduğu kimi, inkişaf etməkdə olan ölkələrdə də ixrac önəmli rola malikdir. Bu ölkələrdə ixrac iqtisadi inkişafın özəyini təşkil edir. Belə ki, nisbətən zəif iqtisadiyyata malik ölkələr xarici valyutaya böyük ehtiyac duyurlar və həmin ölkələr xarici valyuta gəlirlərini artırmaq istiqamətində ixracın genişlənməsinə daha çox önəm verirlər. Bunu aşağıdakı cədvəl məlumatlarından görmək olar. (Bax Cədvəl 1.1.1). Bu səbəbdən də dünyanın əksər ölkələrində dövlət ixracın genişlənməsi istiqamətində çoxsaylı dəstək tədbirləri həyata keçirir. Beynəlxalq ticarətin həcmının sürətlə artması bir çox dövlətlərin ölkə daxilində ixracatçılara lazımi dəstək göstərməsi ilə əlaqədar qlobal səviyyədə əmtəə və xidmətlərin xarici ticarətinin inkişaf səviyyəsinə birbaşa təsir göstərir.

Aparılmış çoxsaylı tədqiqatlara əsasən deyə bilərik ki, hazırki dövrdə dünyanın bir çox ölkələrinin əsas gəlir mənbəyi ölkənin ixrac potensialı hesab olunur. Ölkənin siyasi və iqtisadi baxımdan müstəqil və suveren olması, onun başqa ölkələrlə iqtisadi və xarici ticarət əlaqələrini inkişaf etdirmək imkanı əldə etməsini şərtləndirir. Xarici ticarətin liberallaşması, özəl sahibkarlığın inkişafı məqsədilə lazımi biznes mühitinin yaradılması, qlobal səviyyədə ölkənin siyasi və iqtisadi nüfuzunun artması, habelə yerləşdiyi əlverişli coğrafi mühit beynəlxalq ticarət əlaqələrində ixracın rolunun genişlənməsinə önəmli təsir göstərir. Dünyada siyasi və iqtisadi baxımdan güclü dövlətlərin dünya ixracında strateji planları beynəlxalq ticarət dövriyyəsinin strukturca formalaşmasında və inkişafında mühüm rol oynayır. Buna əyani nümunə kimi, son dövrlərdə müşahidə etdiyimiz ABŞ və Qərbi Avropanın Rusiyanın idxal-ixrac əməliyyatlarına tətbiq etdikləri məhdudiyyətləri qeyd etmək olar. Rusiya tərəfindən Krım zəbt edildikdən sonra Rusiya ilə Ukrayna, ABŞ və Avropa ölkələri arasında iqtisadi və ticarət əlaqələrinə məhdudiyyətlər qoyuldu. Statistik rəqəmlərə əsasən bildirmək olar ki, həmin bu məhdudiyyətlərin tətbiqinə qədər Rusiya Ukraynanın ən böyük ticarət tərəfdaşı idi. 2014-ci ildə Krım Rusiya tərəfindən zəbt edildikdən sonra

Cədvəl 1.1.1

Dünya ölkələrin ixracı (2010-2020-ci ilə qədər)

Dünya ölkələrin ixracı (2010-2020-ci ilə qədər) (ABŞ dolları)				
Ölkələr	2010	2015	2020	10 illik Artım
Azərbaycan	28.234.775.000,00	20.030.038.000,00	15.208.753.000,00	-46%
Çin	1.656.411.658.782,57	2.360.152.452.309,10	2.732.365.083.702,94	65%
Almaniya	1.443.337.924.604,33	1.575.246.787.584,94	1.671.654.502.406,72	16%
Fransa	709.353.195.634,28	777.544.723.906,61	746.910.221.815,99	5%
Böyük Britaniya	701.486.079.024,63	799.573.520.033,64	741.953.346.999,26	6%
Gürcüstan	4.034.096.539,53	6.108.160.411,31	5.935.318.205,54	47%
İtaliya	535.848.576.522,66	547.289.466.869,86	558.258.754.183,05	4%
Yaponiya	869.989.651.841,15	784.710.796.800,77	793.322.843.078,72	-9%
ABŞ	1.872.324.000.000	2.279.748.000.000,00	2.127.248.000.000,00	14%

*Mənbə World Bankın statistik məlumatı <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.GNFS.CD>

Avropanın 37 ölkəsi və ABŞ Rusiyaya qarşı geniş tərkibli qadağalar qoydular. Ukraynanın cənub-şərq bölgəsində münaqişənin dərinləşməsi Rusiyaya qarşı sanksiyaların tətbiqini daha da genişləndirdi. Bu sanksiyaların cavabı olaraq 2014-ci ildə Rusiya bir çox Qərb ölkələrindən kənd təsərrüfatı və ərzaq məhsullarının idxalına sanksiyalar tətbiq etdi, eyni zamanda Ukraynaya qarşı müəyyən məhdudiyyətlər qoydu. [127; 128] Bütün bu hadisələr qeyd edilən ölkələr arasında beynəlxalq ixrac-idxal əlaqələrin zəifləməsinə səbəb olmuşdur.

Hazırkı şəraitdə ixracın özünün strukturunda ciddi dəyişikliklər baş verir. Dünyanın bir çox ölkələri öz ixrac potensiallarını artırmaq məqsədilə başqa xarici ölkələrin istehsal imkanlarını öyrənir və həmin ölkələrin məhsullarına olan tələbi araşdırırlar. Bu təhlilin nəticəsində bazarda yüksək tələbi olan məhsulları müəyyənləşdirib, özlərinin ixrac strukturunun təkmilləşdirilməsi istiqamətində vacib qərarlar qəbul edirlər. Dünyada xammalın məhdud olduğunu və tükənəcəyini nəzərə alaraq, resurslarla zəngin ölkələr əsasən emal məhsullarının hasilatına və ixracına üstünlük verirlər. Lakin dünyadakı tendensiyalara əsasən qeyd etmək olar ki, xammal məhsullarına, o cümlədən neft və qaz kimi təbii məhsullara tələb getdikcə azalmaqdadır. Bu meyillər həmin ölkələri yeni növ məhsulların istehsalı istiqamətində

daha çox düşünməyə və müasir ideyaların formalaşmasına fokuslanmağa çağırır. Bütün bu tədbirlər dünyada ixracın rolunun artmasına müsbət təsir göstərir.

Dünya ixracında xammal məhsullarının payı azalır və əvəzində hazır məhsulların xüsusi çəkisi artır. Xammal məhsulları üzrə dünya ixracını araşdırarkən maraqlı faktla qarşılaşırıq. Belə ki, statistik rəqəmlərə əsasən Rusiya neft və qaz ixracı sahəsində dünyada ön sıralarda olan ölkədir. Lakin eyni zamanda, hazır məhsul istehsalı sahəsində də Rusiya kifayət qədər ixrac potensialına malik ölkədir. Bunaların sırasında Rusiyanın hərbi, nüvə, aviasiya sənayesi məhsulları, raket və kosmik proqramlarını qeyd etmək olar. Hazırda Rusiya sənayesi tərəfindən istehsal olunan gəmilər, mühəndislik məhsulları, təyyarələr, hərbi məhsullar və nüvə stansiyalarına dünyanın müxtəlif ölkələrində qarşılaşmaq olar. Rusiya müdafiə sənayesi tərəfindən istehsal olunan hərbi təyinatlı məhsullar bir qrup ölkələrin tələbatını ödəyir və dünyanın bir çox münaqişə bölgələrində Rusiyanın hərbi təyinatlı məhsullarından istifadə olunur.

Hazırkı qloballaşma dövründə dünya ölkələri istər ixrac potensialının və istərsədə ixrac yönümlü məhsullar istehsalının artırılmasında ətraf mühitə zərəri olmayan alternativ enerji məhsullar istehsal etməyi özlərinin prioritet məsələsi hesab edirlər. Bu səbəbdən də dünyanın inkişaf etmiş ölkələrində artıq 20 ilə yaxındır ki, alternativ enerji mənbələrindən istifadə davamlı olaraq artır. Statistik məlumatlardan aydın olur ki, inkişaf etmiş ölkələrdə istehsal olunan enerjinin təqribən 15%-i su, külək, günəş və başqaları daxil olmaqla alternativ enerji mənbələrinin payına düşür.

Son illərdə alternativ enerji mənbələri içərisində külək enerjisi daha geniş yayılmışdır. Statistik rəqəmlərə əsasən, 2010-cu ildə dünyada mövcud olan külək enerjisi stansiyalarının istehsal gücü 200 kVt olmuşdur. 2017-ci ildə istehsal olunan külək enerjisinin 28%-i Danimarkanın, 19%-i Portuqaliyanın, 14%-i İrlandiyanın, 16%-i İspaniyanın, 8%-i isə Almaniyanın payına düşmüşdür. [129]

Hazırda günəş enerjisi dünyada geniş yayılmış bərpa olunan enerji mənbələrindən biridir. Təsadüfi deyil ki, inkişaf etmiş ölkələrin energetika sektorunun inkişafının əsas istiqamətlərindən biri günəş enerjisi təşkil edir. 1997-ci ildə əldə olunan Kioto razılaşmasına əsasən, ABŞ və Avropa Birliyində bərpaolunan enerji mənbələrindən istifadənin genişləndirilməsi məqsədilə böyük istehsal gücünə malik günəş elektrik

stansiyalarının qurulmasına başlanılmışdır. Hal-hazırda günəş elektrik stansiyalarında alınan elektrik enerjisinin miqdarında kifayət qədər artım müşahidə olunur. Həmin göstərici Amerika Birləşmiş Ştatlarda 600 MVt, Fransada 100 MVt və Türkiyədə 50 MVt həcmindədir. Bir çox Avropa alimləri alternativ ekoloji yanacaq şəbəkəsi layihəsini hazırlamaqla Böyük Səhrada yaradılmış günəş enerji şəbəkəsi tərəfindən istehsal olunan elektrik enerjisinin ixracı ilə bütünlükdə Avropanı təmin etmək mümkündür. Aparılan araşdırmalara əsasən, Danimarka və Böyük Britaniya külək enerjisi, İtaliya və İslandiya isə geometrik enerji istehsalı və ixracı üçün əlverişli ərazilər hesab edilir.

İnkişaf etmiş ölkələr alternativ enerjidən daha çox yararlanmağa və bu sahənin inkişafına çalışırlar. Eyni zamanda bir çox inkişaf etməkdə olan ölkələr bərpa olunan enerji stansiyalarının qurulması ilə alternativ enerji istehsalını və ixracını prioritet hesab edirlər.

Dünya ixracını təşkil edən məhsullardan biri avtomobil sənayesidir. Statistik rəqəmlərə əsasən 2017-cı ildə dünyada avtomobil satış bazarının həcmi 698,2 milyard ABŞ dollarını ötmüşdür. Avtomobil satışı bazarını qitələr üzrə müqayisə etdikdə aydın olur ki, bu istiqamətdə Avropa liderdir. “WorldsTopExport”-un statistik məlumatlarına əsasən, Avropa avtomobil ixracı dünya avtomobil bazarında yarıdan çox hissəsinə (54,6%) malikdir. Bu sıralamada 23,9%-lə Asiya ikinci, 19,2%-lə Şimali Amerika üçüncüdür.

Dünyada üzrə ən iri avtomobil və yük avtomobil istehsal və ixrac şirkətlərindən sıralaması aşağıdakı kimidir: “Toyota Motors” şirkəti (Yaponiya), “Volkswagen Group” şirkəti (Almaniya), “Daimler” şirkəti (Almaniya), “Ford Motor” şirkəti (ABŞ), “BMW Group” şirkəti (Almaniya), “General Motors” şirkəti (ABŞ), “Honda Motors” şirkəti (Yaponiya), “Hyundai Motors” şirkəti (Cənubi Koreya), “Nissan Motors” şirkəti (Yaponiya), “SAIC Motors” şirkəti (Çin). [131]

Dünya ölkələri üzrə bu sahəni araşdırdıqda aydın olur ki, Almaniya ən çox avtomobil istehsal və ixrac edən ölkədir. Həmin ildə Almaniyanın avtomobil ixracı 150 milyard ABŞ dolları dəyərində olmuşdur ki, bu da qlobal avtomobil ixracının 20%-dən artıqdır.

Dünya ölkələrinin ən çox avtomobil ixracatçısı sıralamasında ikinci yer Yaponiyaya (92 milyard ABŞ dollar) məxsusdur. Bu ölkənin böyük avtomobil istehsalçıları olan Toyota, Nissan və Honda kimi şirkətləri öz idxalçıları ilə hər hansı bir çətinliklərlə qarşılaşmırlar və hazırkı şəraitdə bu sahədə ABŞ-ı geridə qoyublar. Dünyanın ən böyük avtomobil idxalçısı Çindir. Çin idxal etdiyi avtomobillərin böyük hissəsini Yaponiyadan alır. Coğrafi baxımdan iki ölkənin bir-birinə yaxınlığı daşıma xərclərinin minimuma enməsinə səbəb olmuşdur və bu baxımdan da iki ölkənin xarici ticarət əlaqələrində avtomobil ticarəti böyük paya malikdir.

2008-ci ildən başlayaraq elektrikle işləyən avtomobillərin istehsalında yenidən artım müşahidə edilmişdir. Müasir dövrdə batareya ilə işləyən elektrik avtomobillərinin nisbətən baha olmasına və onların elektrik yüklənməsinin çox uzun müddət çəkməsinə rəğmən, yaxın dövrlərdə belə növ avtomobillərin neft məhsullarına və yanacağa qənaət etdiyinə, habelə ekoloji baxımdan havanı az çirkləndirdiyinə görə ixracının artması proqnozlaşdırılır. 2016-cı ilin sentyabr ayında olan statistik məlumatlara görə, dünyada elektrikle işləyən avtomobillərin satışı bir milyon ədəddən artıq olmuşdur.

Beynəlxalq Enerji Agentliyi tərəfindən verilən informasiyalara əsasən, 2050-ci ilə qədər dünyada istifadə olunan avtomobillərin sayı durmadan artacaqdır. Beynəlxalq təşkilatların hesablamalarına görə atmosfərə buraxılan karbon dioksid emissiyalarının 25%-i müxtəlif növ avtomobillərin istehlakı zamanı baş vermişdir. Bu da qlobal səviyyədə bir çox xəstəliyin günü-gündən artmasına səbəb olur. Hidrogen nəqliyyatının yaradılması və istehsalının genişlənməsinə olan ümumdünya marağın artması məhz bu amillə əlaqələndirilir. [132]

Dünyada avtomobil istehsalı sənayesinə nəzər yetirdikdə, artıq hidrogen yanacağı ilə işləyən avtomobillərin istehsal olunmağa başladıldığını müşahidə edə bilərik. Belə növ avtomobillər istehsal edən şirkətlər arasında Honda, Hyundai və Toyota şirkətlərini görmək olur. Hazırda hidrogen avtomobillərinin inkişafı sahəsində Audi, Ford, Nissan və BMW kimi avtomobil şirkətləri geniş əhatəli tədqiqatlar aparır. Əldə olan proqnozlara əsasən, yaxın gələcəkdə hidrogenlə hərəkət edən qatarlar da istifadəyə veriləcək və ilk dəfə olaraq belə sənişin qatarlarının Aşağı Saksoniya

şəhərində fəaliyyət göstərəcəyi gözlənilir. Bu sənişin qatarı "Coradia ilint" adlanır və Aşağı Saksoniya Yerli Nəqliyyat İdarəsinin (Landesnahverkehrsgesellschaft Niedersachsen, LNVG) sifarişinə uyğun olaraq, dəmir istehsalçısı olan Alstom tərəfindən istehsal olunmaqdadır. Bu məqsədlə həmin ərazidə 14 yanacaq doldurma məntəqəsinin inşa edilməsi planlaşdırılır. 2021-ci ilin dekabr ayından etibarən bu qatar vasitəsilə Bremervörde, Bremerhaven, Buxtehude və Cuxhaven arasında sənişinlərin daşınması nəzərdə tutulur. Hazırda Almaniyada mövcud olan dəmir yolların elektriklişdirilməmiş hissələrində xidmət göstərən dörd min dizel regional qatarların yeni qatarlarla əvəzlənəcəyi proqnozlaşdırılır. Alstomun verdiyi məlumatlara əsasən Danimarka, Norveç və Hollandiyada da bu qatarlara böyük maraq vardır. [131; 133]

Müasir qloballaşma şəraitində dünyada sürətlə inkişaf edən xidmətlərlə ticarətin tərkibində müxtəlif növ xidmətlər ticarətinin xüsusən təhsil xidmətinin ixracı mühüm sahələrindən birinə çevrilmişdir. Avropa ölkələri və ABŞ özünün geoiqtisadi və geosiyasi hədəflərinin reallaşdırılması məqsədilə təhsil sektorunu xarici siyasətin tərkib elementi kimi istifadə etməyə başladılar. Bunun nəticəsində artıq XX əsrin sonlarında dünyada təhsil xidmətləri üzrə beynəlxalq bazar yaranmış və təhsil xidmətlərilə beynəlxalq ticarətin önəmli obyektinə çevrilmişdir. Hazırkı şəraitdə dünyanın əksər ölkələrində müxtəlif xarici dillərin öyrənilməsi, universitetlərdə xarici tələbələrin biliklərə yiyələnməsi, peşə bacarıqları səviyyəsinin yüksəldilməsi məqsədilə müxtəlif vasitələrdən istifadə, distant təhsil xidmətləri və başqaları belə növ ticarətə aid edilir. Təhsil xidmətlərinin ixracı ilə yanaşı, tədris proqramı, dərslik və dərs vəsaiti, kitab, CD və bu sahəyə aid olan digər bu kimi məhsulların xarici ticarəti geniş yayılmışdır. Bu istiqamətdə ən böyük və kütləvi sahə isə ali təhsil əldə etmək üçün xarici tələbələrə göstərilən xidmətləri qeyd etmək olar. Hal-hazırda bu növ xidmətlər dünya təhsil bazarı həcmi əhatə edən xərclərin önəmli hissəsini təşkil edir. Beynəlxalq təhsil xidmətləri bazarında bütün xarici tələbələrin 80%-dən çoxunu cəlb etmiş Şimali Amerika, Avropa, Avstraliya və Yaponiya arasında kəskin rəqabət gedir. Hazırkı şəraitdə dünyada xarici tələbələrin cəlb edilməsi sahəsində liderlik ABŞ-a məxsusdur. Belə ki, statistik rəqəmlərə əsasən son bir ildə 583 min sayda xarici ölkə vətəndaşları ali təhsil proqramları çərçivəsində ABŞ-ın universitetlərinə qəbul

olunmuşdular. Bu rəqəm dünyada ümumi xarici tələbələrin 25%-ni təşkil edir. Ölkədə xarici tələbələrin təhsil xərcləri ilə əlaqədar araşdırmalara nəzər yetirdikdə, bu rəqəm üzrə ABŞ-ın dünyadaki xüsusi çəkisinin təqribən üçdə biri təşkil etdiyi aydın olur. [134]

Bu məlumatlar göstərir ki, təhsil xərcləri ilə əlaqədar son illərdə baş verən artımı nəzərə aldıqda, ABŞ ixracının mühüm sahələrindən birinin təhsil sektoru olduğu nəzərə çarpır.

Hazırkı şəraitdə bir sıra Avropa ölkələrinin global təhsil xidmətlərinin ixracında payı artmaqdadır. Belə ki, Avropanın üç əsas ölkəsi olan İngiltərə, Fransa və Almaniyada təhsil alan xarici tələbələrin ümumi sayı ABŞ səviyyəsindən yüksəkdir. Lakin bu sahədə statistik rəqəmlərə nəzər yetirdikdə aydın olur ki, əksər inkişaf etməkdə olan ölkələrdə təhsil xidmətləri ixracı aşağı səviyyədədir. Buna misal kimi Gürcüstanı göstərmək olar. 2017-ci ildə Gürcüstan 11 milyon ABŞ dolları dəyərində təhsil xidmətləri ixrac edib. Yəni, həmin ildə Gürcüstanda təhsil alan xarici vətəndaşlar bu miqdarda vəsait ödəyiblər. Lakin eyni halda, Gürcüstan özü təhsil xidmətləri idxalı üçün həmin vəsaitdən 10 dəfə daha artıq vəsait ödəmişdir. Başqa sözlə desək, 2017-ci ildə Gürcüstan vətəndaşları xaricdə təhsil məqsədilə 100 milyon ABŞ dolları xərcləmişlər (2016-cı ildə bu rəqəm 105 milyon ABŞ dolları dəyərində olmuşdur).

Azərbaycan gənclərinin xarici ölkələrinin ali təhsil müəssisələrində təhsil almalarını illər üzrə göstəricilərinə fikir verdikdə azərbaycan vətəndaşı olan gənclərin dövlət xətti ilə təhsil almaların dinamikasını dəyişkən olmuşdur. Belə ki, 2013-2014-cü illə müqayisədə 2017-2018-ci illərdə azalma müşahidə olunmuş və bu azalma 2018-2019-cü illərdə iki dəfə azalsa da 2019-2020-ci illərdə dövlət xətti ilə xaricdə təhsil alanların sayı tədricən artmağa başlamışdır. Təcrübə göstərir ki, dövlət xətti təhsillə almaq istiqamətində azərbaycan gəncləri daha çox Türkiyənin ali təhsil məktəblərini seçmişlər. Təhlil materialları göstərir ki, azərbaycan gənclərinin ali təhsil almaq üçün seçdikləri xarici ölkələr sırasında Rusiyanın ali təhsil müəssisələri Türkiyədən sonra ikinci ölkə hesab edilmişdir. Yuxarıda qeyd edilən illər ərzində tədricən azərbaycan gənclərinin Rusiyanın ali məktəblərində təhsil alanların sayı tədricən azalmağa doğru meyl etmiş, yalnız 2017-2018-ci il müqayisədə 2018-2019-cü illərdə 215 nəfərdən 184

nəfərə enmişdir. Lakin son illərin rəqəmləri göstərir ki, Azərbaycan gəncləri Avropa universitetlərində təhsil almağa daha çox meyl edirlər. Yalnız 2019-2020-ci il tədris ilində Macarıstanda təhsil almaq üçün Azərbaycan dövlətinin xətti ilə gedən gənclərin sayı artmağa doğru istiqamət götürmüşdü. Macarıstandan sonra Böyük Britaniyanın, Almaniyanın, Niderlandiyanın ali məktəblərində təhsil almaq istəyən Azərbaycanlı gənclərin sayı artmaqdadır.

İlk baxışdan bu məsələni ölkənin təhsil sisteminin aşağı səviyyədə olması ilə xarakterizə etmək olar. Yəni, ölkədə normal şəkildə təhsil səviyyəsi olduğu təqdirdə vətəndaşlar həmin miqdarda maliyyə vəsaitini xarici ölkələrdə sərf etməzdilər və həmin vəsait ölkədə mövcud olan təhsil müəssisələrinə ödənilərdi. Lakin bu faktı digər müstəvidən təhlil etdikdə fərqli nəticəyə gəlmək olar. Son dövrlərdə yüksək faizli iqtisadi inkişaf və demokratik siyasi islahatlar istiqamətində effektiv dövlət idarəçiliyi sistemi yaratmaq niyyətində olan ölkədə qısa zaman ərzində yüksək səviyyəli Qərb təhsili əldə etmiş kadr potensialının formalaşdırılması mühüm prioritet hesab edilə bilər. Bu yöndə yerli təhsil müəssisələrinin qısa zaman ərzində həmin tələbləri ödəmək imkanları olmaya bilər.

Yuxarıda qeyd etdiyimiz təhlillərdən belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, ixrac hər bir ölkənin iqtisadi inkişafında önəmli alətdir. Ölkədə istehsal olunan məhsulların ixrac imkanları azalarsa bu sektorun inkişafı zəifləyər, pul dövriyyəsi aşağı düşər, ölkənin xarici valyuta mədaxili minimumlaşar və işsizlik səviyyəsi artar. Qeyd edilən problemlərin həlli və dayanıqlı iqtisadi inkişafa nail olmaq məqsədilə hər bir ölkə ixracın genişlənməsinə xüsusi diqqət yetirməlidir.

1.2. İxracın stimullaşdırılmasında kreditləşmə mexanizminə dair başlıca nəzəri baxışlar

Bildiyimiz kimi, Xarici ticarət dövriyyəsi dünyanın müxtəlif ölkələri arasında idxal və ixrac əməliyyatlarının həyata keçirilməsindən müxtəlif ölkələrinin alıcıları və satıcıları arasında əmtəə və xidmətlərin mübadiləsindən ibarətdir.

Ölkələr arasında əlaqələrin böyük hissəsinin xarici ticarət vasitəsilə reallaşdırıldığı aydın olur. Hər bir ölkənin xarici ticarət strategiyası lazımi səviyyədə olmadıqda, ölkənin iqtisadi inkişafında geriləmə baş verir. Çünki xarici ticarətin səmərəli şəkildə qurulması ölkədə iqtisadi inkişafın əldə edilməsində önəmli rol oynayır. Dünyaca məşhur iqtisadçı Ceffri Saksın xarici ticarət ilə əlaqədar belə bir fikri vardır: *“Dünyanın hər hansı bir ölkəsi özünün malik olduğu iqtisadi sistemindən ayrılmış halda sağlam iqtisadiyyat yarada bilməz.”* [40, s. 12]

Hazırki şəraitdə dünyanın hər bir ölkəsində xarici ticarət milli iqtisadiyyatın önəmli tərkib hissəsidir. Nəzəri yanaşmalara əsasən, beynəlxalq ticarət dünya ölkələrinin müxtəlif növ digər məhsullara olan tələbindən və həmin məhsullar üzrə istehsal imkanlarının fərqliliyindən yararlanır. Başqa sözlə ifadə etsək, hər hansı bir ölkədə müəyyən növ məhsulun istehsalı tələbdən çox olduqda, artıq olan hissə başqa ölkələrə ixrac olunur. Bu məsələyə daha dərinədən yanaşdıqda qeyd etməliyik ki, ölkə müəyyən növ məhsulun istehsalı üzrə ixtisaslaşaraq, həmin məhsulu daxili tələbdən daha çox istehsal edir və satışdan artıq olan hissəni dünya bazarlarına çıxarır. Ölkə tərəfindən ixrac olunan məhsul həmin ölkədə istehsal olunmayan, lakin istehlakına ehtiyac duyulan başqa növ məhsullarla dəyişdirilir.

Bildiyimiz kimi, müxtəlif səbəblərə görə dünyanın hər bir ölkəsinin özünə xas olan təbii ehtiyatları və fərqli həcmdə sərvətləri vardır. Həmin bu təbii ehtiyatlar ölkələr üzrə bərabər bölünməmişdir. Bu səbəbdən də, dünyada ölkələrin təbii ehtiyatlarla təmin olunma dərəcəsinə fərqlilik olduğundan, onların iqtisadi potensialı bir-birindən ciddi şəkildə fərqlənir. Belə ki, dünya ölkələrinə nəzər yetirdikdə, bir ölkənin torpaq ehtiyatı ilə zənginliyini, başqa bir ölkənin isə böyük miqdarda işçi qüvvəsinə malik olduğunu müşahidə edirik. Beləliklə də bəzi ölkələrdə əsasən neft, kapital və mineral ehtiyatlar üstünlük təşkil edir, başqa qrup ölkələrdə isə istehsal amillərindən əlverişli coğrafi iqlimi və çoxlu sayda əmək ehtiyatları mövcuddur. Ümumilikdə qeyd edə bilərik ki, dünyadakı ölkələr müxtəlif səviyyədə istehsal amillərinə malik olduqlarından, onların iqtisadi strukturları və məhsul istehsalı üzrə ixtisaslaşmaları bir-birindən fərqlənir. Nümunə üçün qeyd edə bilərik ki, Yaponiya yüksək səviyyəli təhsil əldə etmiş işçi qüvvəsinə malikdir və bu ölkədə

bacarıqlı işçi qüvvəsinin çoxluğu əmək qüvvəsinin nisbətən ucuz tələbinə səbəb olmuşdur. Bütün bunlar, həmin ölkənin əsasən səmərəli şəkildə elm tutumlu məhsullar istehsal etmək imkanlarını genişləndirmişdir. Lakin Avstraliya kimi ölkə geniş torpaq sahələrinə malikdir, əvəzində kapital və əmək qüvvəsi çatışmazlığı ilə qarşılaşır. Bu baxımdan Avstraliya, əsasən buğda, ət və yun kimi məhsullar ixrac edir və istehsal imkanları olmayan məhsulları idxal edir. Beləliklə də, bu nəticəyə gəlmək olar ki, dünyada xarici ticarət əlaqələrinin yoxluğu ölkələrin istehsal imkanları məhdud olan bir çox məhsulları əldə etmələrində çətinlik yarada bilərdi.

Dünya ölkələrinin təcrübəsinə əsasən, xarici ticarət iqtisadi baxımdan daha çox tərəqqi əldə etmiş ölkələr üçün əlavə gəlir mənbəyidir. Çünki, həmin ölkələr iqtisadi baxımdan az inkişaf etmiş ölkələrə nisbətən yüksək qiymətlərlə məhsul satırlar və əvəzində isə, iqtisadi cəhətdən zəif inkişaf etmiş ölkələrdən isə aşağı qiymətlərlə xammal idxal edirlər. Bütün bu qeyd edilənlər isə, həmin ölkələrin xarici ticarət vasitəsilə ixrac və idxal əməliyyatlarından daha çox miqdarda gəlir əldə etmələrinə səbəb olur.

Xarici ticarətdə ixrac yönümünə və bununla da ixrac əməliyyatlarına ölkələrin maraqlanmalarının səbəblərini aydınlaşdırılmasında ilkin elmi-nəzəri müddəaları merkantilizm məktəbi irəli sürmüşdü. Orta əsrlərdən etibarən dünyanın bir çox iqtisadçıları xarici ticarətin formalaşmasını, inkişafını və iqtisadiyyatda onun rolunu müəyyənləşdirməyə çalışmışlar. Feodalizmin dağıldığı və kapitalizmin formalaşdığı bir dövrdə, merkantilistlər ticarət burjuaziyasının maraqlarını dəstəkləyərək ölkənin varlanması istiqamətində xarici ticarətin böyük rolu olduğunu bildirmişlər. Qərbi Avropada XV və XVIII əsrlərdə iqtisadi siyasətin və iqtisadi düşüncənin ən önəmli cərəyanı Merkantilizm olmuşdur. Bu məktəbin ən tanınmış simaları arasında ingilis iqtisadçıları Uilyam Stafford (1564-1612), Tomas Man (1571-1641) və fransız iqtisadçısı Antuan de Mokretyenin (1575-1621) adlarını çəkmək olar.

“Merkantilizm məktəbinin ideyalarına əsasən hər bir dövlətin gücü onun malik olduğu sərvətdən asılıdır. Sərvət dedikdə qiymətli metallar nəzərdə tutulur, yalnız ixrac sahələrində əmək məhsuldarlığı yüksəkdir, dövlət ixracın artırılmasını dəstəkləməli və rəqabətin qarşısını almaqla yerli ticarətçilərin inhisara çevrilməsini təmin

etməlidir, ölkədə əmək haqlarının aşağı səviyyədə saxlanması və firmaların gəlir norması səviyyəsini yüksəltmək məqsədilə əhalinin təbii artımı əsas şərtidir.” [61, s. 41]

Merkantilistlərin düşüncəsinə görə ölkələrin uğuru yalnız qızıl həcmnin artırılmasından əldə edilə bilər. Bu məqsədə çatmaq, yəni qızıl həcmi artırmaq isə ixracı yüksəltmək və idxalı məhdudlaşdırmaqla, yəni ölkənin xarici ticarətində müsbət saldonun yaranması hesabına mümkündür. Merkantilistlər belə düşünürdülər ki, dünyada hər bir ölkənin xarici ticarətdən mənfəət əldə etməsi digər ölkənin ziyanı hesabına formalaşır. Onların fikrincə pul sərvətin tərkib hissəsidir, sərvətin artması istiqamətində əmtəənin pulla dəyişdirilməsi yeganə üsuldur. Beləliklə də, bu məktəbin davamçılarının fikrincə, əmtəələrin idxalı ölkədə sərvətin azalmasına səbəb olur. Bu səbəbdən də onlar ixracın stimullaşdırılmasını və dövlətin müdaxiləsi yolu ilə idxalın məhdudlaşdırılması zəruriliyini irəli sürürlər.

Dünyada xarici ticarət ilə əlaqədar Merkantilizmin ardınca “Fiziokratizm nəzəriyyəsi” meydana gəldi. Bu məktəb öz ideyalarında xarici ticarətə böyük əhəmiyyət verməsə də, dünyada iqtisad elminin inkişafında önəmli təsir gücünə malik olmuşdur. Bu məktəbin ən tanınmış nümayəndələri içərisində Fransua Keneni, Viktor Mirabonu və Jak Turqonun adını qeyd etmək olar. Fiziokratizm məktəbinin tərəfdarları ölkədə sərvətin artmasının əsasını xarici ticarətdə deyil, ölkə daxilindəki istehsalda, başqa sözlə kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalında görürdülər. Bu məktəbin ardıcılılarının düşüncələrinə əsasən, dövlətin iqtisadiyyata müdaxiləsinə zərurət yoxdur. Bu səbəbdən də qeyd etmək olar ki, fiziokratlar azad xarici ticarətin inkişafını stimullaşdıran liberalizm ideyasının əsasını formalaşdırmışlar.

Onlar idxala qoyulan məhdudiyyətlərin ölkədə istehsalın artımına mənfəət təsir göstərdiyini vurğulamaqla, dünyada Merkantilizmin himayəçilik düşüncəsi əvəzinə ölkələr arasında azad ticarət (free trade) ideyasının yaranmasına səbəb olmuşlar. Fiziokratizm məktəbinin tərəfdarları xarici ticarətin önəmliliyini beynəlxalq iqtisadi münasibətlər baxımından qeyd edirdilər.

Dünyada müstəmləkəçiliyin geniş yayıldığı bir dövrdə Qərbi Avropa ölkələrində iqtisadiyyatın sürətli inkişafı sənaye inqilabının yaranması ilə yanaşı dünya

iqtisadiyyatının beynəlmilləşməsinə səbəb olmuşdu. Bildiyimiz kimi, ölkədə istehsal olunan əmtənin ixracının artması kapitalın daha səmərəli və mənfəətli sahələrə yönəldilməsi məqsədilə ölkələrarası hərəkətini, həmçinin əmək ehtiyatlarının miqراسiyasının genişlənməsini stimullaşdırır. Əmək ehtiyatlarının miqراسiyasının genişləndiyi bir dövrdə Avropa, Asiya və dünyanın digər ərazilərindən milyonlarla insan ABŞ, Kanada və Avstraliyaya köçərək, həmin ölkələrin inkişafında mühüm rol oynamışlar. Bütün bu qeyd edilənlər ölkənin iqtisadi inkişafını stimullaşdıran və bu istiqamətdə xarici ticarətin əhəmiyyətini yüksək qiymətləndirən daha mükəmməl və yeni elmi məktəblərin yaranmasına səbəb olmuşdur. Belə bir dövrdə bir çox ölkələrin iqtisadi inkişafında mühüm rol oynayan klassik iqtisadi məktəb yaranmış, bu məktəbdə iqtisadi nəzəriyyələr formalaşmışdır ki, belə bir nəzəriyyənin yaradıcılarından biri Adam Smit olmuşdur.

Klassik iqtisadi məktəbin yaradıcısı Adam Smit (1723-1790) 1776-cı ildə dərc olunan “Xalqların sərvətinin təbiəti və səbəbləri haqqında tədqiqat” adlı əsəri ilə merkantilizm məktəbini böyük zərbə altına qoymuşdur. Merkantilizm məktəbinin ideyalarının əksinə olaraq, Adam Smit ölkədə və dünyada azad ticarətin yaradılması zəruriliyini önə çəkirdi. Onun fikrinə görə, dünyada istənilən bir ölkə xarici ticarət vasitəsilə inkişafa nail olduqca bütünlükdə dünya iqtisadiyyatı da inkişaf edəcəkdir. Beləliklə dünyada ilk dəfə olaraq, Adam Smit azad ticarətin önəmliliyini nəzəri olaraq əsaslandırmışdır. Adam Smitin həmin dövrdə dövlət xərcləri sahəsində apardığı tədqiqat liberal düşüncənin uğurunun əsasını təşkil edirdi. Həmin əsərin birinci bölümündə dövlət xərcləri, üçüncü bölümündə isə dövlət borcları araşdırılır. Adam Smit kitabın beşinci bölümündə ən önəmli iqtisadi çətinliklərə münasibət bildirir. Belə ki, həmin hissədə onun vergilər haqqında düşüncələri təqdir olunmalıdır. Adam Smitin düşüncələrinə uyğun olaraq, verginin dörd prinsipi vardır: bərabərlik, aydınlıq, ödəmə rahatlığı və iqtisadi formada vergi toplanmasının reallaşdırılması.

Klassik məktəbinin banisi olan Adam Smit qeyd edirdi ki, tək cə qiymətli daşlarla və yaxud da kənd təsərrüfatı sahəsində fəaliyyət göstərməklə ölkədə kapitalı artırmaq mümkün deyildir. A. Smit ölkənin daha səmərəli üsulla məhsul istehsal edib, azad ticarət vasitəsilə başqa ölkələrə ixrac etmək düşüncəsi əsasında “Mütləq üstünlüklər

nəzəriyyəsi”ni təklif etmişdir. Həmin nəzəriyyə xarici ticarətdə dünya ölkələrinin üstünlük əldə etməsi ideyasına söykənir. A. Smitin düşüncəsinə əsasən, ölkədə xaricdə istehsal olunmuş məhsullar maya dəyərindən aşağı qiymətə satıldığı təqdirdə, vətəndaşlar üçün həmin məhsulları almaq daha səmərəli olacaqdır. Onun fikirlərinə görə, ölkədə iqtisadi artımın əsasını məhsulların, pulun və işçi qüvvəsinin maneəsiz hərəkətini dəstəkləyən əmək bölgüsü prinsipi təşkil edir. Bu fikirdən belə bir nəticə çıxarmaq olar ki, ölkənin inkişafında azad ticarətin önəmliliyinə (azad və ya liberal ticarətə nail olmaq üçün onun liberallaşdırılması) daha çox diqqət göstərilməlidir. Onun nəzəri baxışlarına əsasən, ticarətin liberallaşdırılması ölkələrin müəyyən sahələr üzrə ixtisaslaşmasına səbəb olur ki, bu da nəticədə aşağıdakı səbəblərə görə əmək məhsuldarlığının artımını təmin edir [61, s. 43]:

a) Müəyyən məhsulun istehsalında ixtisaslaşan işçi qüvvəsi daha yüksək peşəkarlıq və təcrübə əldə edir;

b) Uzun müddət eyni növ məhsulun istehsalı nəticəsində səmərəlilik artır ki, bu məsələ daha məhsuldar yeni fəaliyyət üsullarının yaranmasına səbəb olur, müəssisələrin bir məhsuldan başqa bir məhsulun istehsalına keçməsi vaxta qənaət etməyə şərait yaradır.

A. Smit ölkənin müəyyən sahələr üzrə “ixtisaslaşmasını” önəmli hesab edirdi. O, dünya bazarındakı güclərə əsaslanaraq bildirirdi ki, yalnız müdaxilə olunmayan dünya bazarı həmin çətinliyin səmərəli həllini tapa bilər. A. Smit düşünürdü ki, hər hansı bir ölkənin müəyyən növ məhsulun istehsalında təbiət, torpaq, iqlim və başqa təbii üstünlüklərə malik olması əmək bölgüsü məqsədilə müvafiq şəraitin mövcudluğu deməkdir. Əvvəlki illərdə tropik bitkilər və şərq ədviyyatı spesifik xüsusiyyətlərə malik məhsul hesab edilirdi. Həmin xüsusiyyət şərq ədviyyatı və tropik bitkilər istehsal və ixrac edən ölkələrə təbii üstünlüklər verirdi. Başqa bir nümunə kimi, qızıl, dəmir filizi, qiymətli daşlar, neft və qaz ehtiyatlarının mövcud olduğu ölkələr üçün bunlar təbii üstünlüklər hesab olunur. Habelə, rahat şəkildə limanlara və körfəzlərə çıxışın olması ümumdünya ticarətində həmin ölkələr üçün mütləq üstünlük mənbəyi olan “təbii üstünlüklər” hesab olunur. Bu qeyd etdiklərimiz təkcə üstünlük deyil, eyni zamanda onların effektiv və səmərəli istifadəsi ölkə iqtisadiyyatının inkişafının əsas

şərtləri və bu inkişafı gücləndirən amillər hesab etmək olar. A. Smitin düşüncəsinə əsasən, ölkə daxildə məhsul istehsalında elmi və texniki nailiyyətlərdən yararlanarsa, əldə olunmuş üstünlüklərə yiyələnmə bilər. Tədqiqatçı alimin bu nəzəriyyəsinin doğruluğu hazırki şəraitdə dünya ölkələrinin təcrübələrinə nəzər yetirdikdə təsdiq olunur. Belə ki, Yaponiyada fəaliyyət göstərən poladəritmə zavodları xammal idxal edir və əvəzində dünya bazarlarına yüksək keyfiyyətli polad məmulatları ixrac edirlər. Heç şübhə yoxdur ki, hər bir ölkənin xarici ticarətində onun ərazisi, miqyas effekti, elm və təhsil səviyyəsi, habelə nəqliyyat xərcləri kimi amillərin rolu danılmazdır. Lakin bir məsələni qeyd etməliyik ki, A. Smit bütün bunları ölkə iqtisadiyyatında liberallaşmanın mövcud olduğu şərtlər çərçivəsində görürdü. Başqa sözlə ifadə etsək, iqtisadiyyata dövlətin müdaxiləsi olmadığı hallarda qeyd edilən amillər ölkənin xarici ticarət sahəsində mütləq üstünlükləri hesab edilir. Hər bir ölkədə vətəndaşların rifah səviyyəsinin yüksəldilməsi, təkcə ixracın idxaldan çox olması nəticəsində ölkəyə qızıl və başqa qiymətli metalların axını zamanı baş vermir. Əhalinin rifah halının yaxşılaşdırılması və ölkə iqtisadiyyatının sürətli inkişafı, eyni zamanda ölkədə mütləq üstünlükləri yaradan amillərin mövcud olması, onlardan səmərəli istifadə olunması və ölkənin beynəlxalq əmək bölgüsündə aktiv iştirakından da asılıdır.

Lakin, ədəbiyyatlarda qeyd edildiyi kimi, A. Smitin “mütləq üstünlüklər” nəzəriyyəsi məntiqli olmasına rəğmən, təkmil hesab edilmir. Bu fikri aşağıdakı suallarla təsdiqləmək olar. Belə ki, ölkə əgər hər hansı bir sahədə mütləq üstünlüyə malik deyilsə, onda nə baş verəcəkdir? Həmin ölkə başqa ölkələrlə necə ticarət edəcəkdir? Başqa bir suala nəzər salaraq, istehsal xərclərinə əsasən mütləq üstünlüyü olmayan ölkənin beynəlxalq ticarətdən iqtisadi faydası ola bilərmi? Mütləq üstünlüklər nəzəriyyəsi vasitəsilə Adam Smitin cavablandırma bilmədiyi bu tip sualları David Rikardo “Müqayisəli üstünlüklər” nəzəriyyəsi vasitəsilə cavab vermişdir.

Adam Smitdən təqribən 40 il sonra klassik iqtisadi məktəbin başqabir görkəmli davamçısı David Rikardo A. Smitin “mütləq üstünlüklər” nəzəriyyəsini inkişaf etdirərək özünün “müqayisəli üstünlüklər” nəzəriyyəsini təklif etmişdi. Bu nəzəriyyə daha təkmil təməl üzərində qurulmuşdur və demək olar ki, hazırki şəraitdə xarici ticarətin əsasını müqayisəli üstünlüklər təşkil edir. D. Rikardonun “müqayisəli

üstünlüklər” nəzəriyyəsində qeyd edilirdi ki, ölkə istehsal xərcləri baxımından müəyyən növ məhsul istehsalında mütləq rəqabət aparmaq qabiliyyətinə malik olmasa da xarici ölkələrlə ticarət əlaqələri yarada bilər. “Müqayisəli üstünlüklər” nəzəriyyəsinə əsasən, ölkələrdə mövcud olan qiymətlərdə az olsa belə fərqin mövcudluğu, hər ölkənin nisbi rəqabət üstünlüyə malik olduğunu göstərir. Başqa sözlə desək, ölkədə istehsal olunan hər hansı bir məhsul başqa ölkədə nisbətən ucuz olduqda, həmin məhsulun istehsalı və ixracı üzrə ixtisaslaşmalıdır.

Bu dövrdən etibarən, D.Rikardodan sonrakı iqtisadçılar klassik nəzəriyyədə olan fərziyyə və çətinlikləri aradan qaldırmaqla klassik nəzəriyyəni təkmilləşdirməyə çalışmışlar.

Yenicə müstəqil olmuş ölkələrin xarici ticarət fəaliyyətində qeyd edilən nəzəriyyələrlə yanaşı, həmin dövlətlərin mövcud şəraiti qiymətləndirmə dərəcələri və onların tətbiqi məsələləri mühüm əhəmiyyətə malikdir. Bu istiqamətdə Norveç iqtisadçısı olan Erik Raynert klassik iqtisadi nəzəriyyələrdən istifadə edərək iqtisadi hadisələri və iqtisadi siyasəti tədqiq edərkən belə bir nəticəyə gəlmişdir ki, D.Rikardonun “müqayisəli üstünlüklər” nəzəriyyəsi xarici ticarət əlaqələrinə malik ölkələrdə emal sənayesi eyni inkişaf səviyyəsində olduğu halda qəbul ediləndir. Əks təqdirdə, iqtisadi baxımdan inkişaf səviyyəsi aşağı olan ölkələr yalnız ucuz işçi qüvvəsi və xammala əsaslanaraq başqa ölkələrdən geridə qalacaqlar. Raynertin düşüncəsinə əsasən, varlı ölkələrin daha da varlanmasının əsas səbəbi onların azad ticarət siyasəti həyata keçirməsi, yüzillər ərzində daxilə sənaye və xidmət sahələrinə böyük məbləğdə subsidiyalar ayırması və xarici rəqabətdən qorunması məqsədilə lazımı tədbirlər həyata keçirməsi olmuşdur. Neft satışından əldə olunan gəlirləri hazır məhsulların idxalına və daşınmaz əmlaka sərf edən dövlətlər ölkə iqtisadiyyatının gələcəyini sual altına qoyurlar. Bir faktı qeyd etməliyik ki, XV əsrin sonunda İngiltərə, XVI əsrin ortalarında Almaniya və XIX əsrin əvvəlində ABŞ ölkədə emal sənayesinin inkişafında önəmli nailiyyətlər əldə etmişlər.

1920-ci illərin ortalarında İsveç iqtisadçıları olan Eli Hekşer və onun şagirdi Bertil Olin yeni bir konsepsiya irəli sürmüşlər. Bir müddət keçdikdən sonra həmin konsepsiya dünyada “istehsal amillərinin nisbəti” nəzəriyyəsi adı ilə tanınmışdır. Bu yanaşma

nisbətən sadə və rasiyal müddəyə əsaslanır. Həmin nəzəriyyədə əsas düşüncə ondan ibarətdir ki, ölkə hər hansı bir istehsal amili ilə zəngin olduğu təqdirdə, bu istehsal amili həmin ölkədə daha ucuz olur, istehsal olunan məhsullarda əsasən həmin istehsal amilindən daha geniş istifadə olunur və ölkə bu sahə üzrə ixtisaslaşır. Bir çox dünya şöhrətli iqtisadçıların düşüncəsinə əsasən, beynəlxalq ticarət müxtəlif ölkələri eyni növ məhsul istehsalından çəkindirərək istehsalda sahələrarası ixtisaslaşmaya istiqamətləndirirsə, bu vəziyyətdə ölkələrdə daha çox fayda əldə edə bilirlər.

Beynəlxalq ticarət ilə əlaqədar dünyada məşhur olan nəzəriyyələrdən biri “texnoloji üstünlük” nəzəriyyəsi adlanır. Bildiyimiz kimi, elmi-texniki tərəqqinin sürətlənməsi xarici ticarətin əsas inkişaf amilinə çevrilmişdir. Hazırkı şəraitdə dünyanın inkişaf etmiş ölkələri öz ixrac çeşidlərini genişləndirərək, çoxlu sayda yeni və mürəkkəb məhsullar mübadilə edirlər. Mövcud statistik rəqəmlərə əsasən, müasir dövrdə beynəlxalq ticarətin həcmnin yarısından çoxunu xammal və yaxud kənd təsərrüfatı məhsulları deyil, emal sənaye məhsulları təşkil edir. Dünya ölkələrinin təcrübələrinə uyğun olaraq demək olar ki, müəyyən bir ölkənin ixracının artmasında emal sənaye məhsullarının böyük paya malik olması həmin ölkədə müasir və mütərəqqi texnologiyalardan geniş şəkildə istifadənin göstəricisidir. Bu istiqamətdə qeyd etməliyik ki, ABŞ iqtisadçısı Maykl Pozner 1961-ci ildə beynəlxalq ticarət sahəsində yeni texnologiyaların istifadəsi ilə bağlı yeni fərziyə təklif etmişdir. M. Pozner bu nəzəriyyə vasitəsilə istehsal prosesində və idarəetmədə istifadə edilən texnoloji yeniliklərin beynəlxalq ticarətdə əldə olunan nəticələrini izah etməyə çalışmışdır. Bildiyimiz kimi istehsal prosesində texnoloji yeniliklərin istifadəsi ölkələr arasında fərqin yaranmasına səbəb olur və həmin ölkə geniş şəkildə yeniliklər tətbiq edilən məhsulların istehsalında müqayisəli üstünlüyə nail olur. Bu texnoloji yeniliklər başqa ölkələrdə istifadəsinə başlanılana qədər belə növ məhsullara olan tələbat idxal vasitəsilə təmin edilir. Yəni, texnoloji yeniliyi tətbiq edən ölkə bu yenilikdən yararlanmayan ölkəyə məhsul ixrac edir. Texnoloji yenilik tətbiq etməklə məhsul istehsal və ixrac edən ölkə inhisarçılığa çevrilir. Həmin inhisarçılıq başqa ölkələrin oxşar yeniliyi tətbiq etməyə qədər davam edir. Dünyada elmi-texniki tərəqqinin davam etməsi və ardıcıl olaraq bazarlara yeni növ məhsulların çıxarılmasından bu qənaətə gəlmək

olar ki, daimi olaraq texnoloji üstünlük bir məhsuldan digər məhsula, habelə bir ölkədən digər ölkəyə keçir və bu proses daimi ardıcılıqla gedir. Dünyada aparılmış çoxlu sayda araşdırmalara əsasən texnoloji tərəqqi ilə elmi tədqiqatlara çəkilən xərclər arasında birbaşaasılılıq vardır. Müşahidələrə əsasən qeyd etmək olar ki, texnoloji irəliləyişlər əsasən elmitədqiqat fəaliyyətini prioritet kimi qəbul edən və bu sahəyə külli miqdarda maliyyə vəsaiti ayıran ölkələrdə reallaşır. Texnoloji üstünlük konsepsiyasında belə fərz olunur ki, ticarət mübadiləsi reallaşdıran iki ölkə başqa bir ölkədə ixtira edilmiş və yaradılmış texnoloji yenilikdən yararlanaraq iqtisadi fayda əldə edir. M.Pozner qeyd etmişdir ki, yeni texnologiya başqa ölkələrdə də istifadəsinə başlanıldığı təqdirdə belə, iqtisadi baxımdanaz inkişaf etmiş ölkələr daha çox faydalanır. Belə ki, zaman keçdikcə yenilikçi ölkə bu sahədəki üstünlüyünü itirir. Amma bir faktı vurğulamaq lazımdır ki, elmi və texniki inkişaf baxımından lider mövqedə olan ölkələr innovativ fəaliyyətlərini davam etdirməklə davamlı olaraq başqa ölkələri qabaqlayırlar. [55, s. 232]

“Məhsulun həyat dövrü” nəzəriyyəsini “Texnoloji üstünlük” nəzəriyyəsinin inkişaf etdirilmiş variantı hesab etmək olar. Məhsulun həyat dövrü nəzəriyyəsi 1966-cı ildə Raymond Vernon tərəfindən təklif edilmişdir. Həmin nəzəriyyənin müddəalarına əsasən, bir sıra ölkələr hazırki məhsullar üzrə, başqa ölkələr isə yeni məhsullar üzrə ixtisaslaşırlar. “Məhsulun həyat dövrü” nəzəriyyəsinin əsas mahiyyəti ondan ibarətdir ki, hər bir yeni məhsul öz həyatında müxtəlif mərhələləri keçir və bunun nəticəsində istehsalın coğrafiyası da dəyişir. R.Vernonun düşüncəsinə əsasən, dünyada yeni məhsulların və texnoloji innovasiyaların yaradılması iqtisadi baxımdan inkişaf etmiş ölkələrdə, xüsusilə də ABŞ-da reallaşır. Bu nəzəriyyəyə görə, ilkin mərhələdə yeni məhsul az həcmdə istehsal olunur. Məhsulun istehsal sayının artması ilə istehsal prosesində olan çatışmazlıqlar aradan qaldırılır və məhsul üzrə istehsalın həcmi genişlənir. Təbii prosesdir ki, məhsulun həyat dövrünün ilkin mərhələsində az həcmdə istehsal olunması onun ixraca deyil, əsasən daxili bazardakı istehlakçıların tələbinin ödənilməsinə səbəb olur. Bununla yanaşı, həyat dövrünün ilkin mərhələsində istehlakçılara yaxın ərazilərdə istehsalın təşkili önəmli məsələdir. Ona görə ki, ilkin mərhələdə olan məhsulun sonradan hansı istiqamətlər üzrə inkişaf edəcəyi

məhz istehlakçıların tələbinə bağlıdır. Ölkədə mövcud olan yeni texnologiyalar yalnız yerli istehsalçıların ixtiyarında olduğundan, istehsal ilə əlaqədar yenilik ixtiraya sahib firmanın ölkəsində reallaşdırılır. Əlbəttə, nəzərə almaq lazımdır ki, qeyd edilənlər istehsalın ilkin mərhələsinin xarakteristikalarıdır. Sonrakı mərhələdə istehsalın təkmilləşdirilməsi reallaşdırılır. Nəzəriyyəyə əsasən bu mərhələdə istehsal prosesinin sürətlənməsi baş verir. İlk əvvəl istehsal olunan məhsullar əsasən daxili bazarda satılırsa da, sonradan məhsulun ixracına başlanılır. Bu baxımdan da, xaricdən həmin məhsula olan tələb artdığından onun istehsalı artır. Bu mərhələdə də istehsalçı firma yeni texnologiyanın yayılmasına lazımi şərait yaratmır. Zaman keçdikcə məhsulun istehsalı sınaq mərhələsindən sonrakı mərhələyə keçir, istehsal standartlaşır və məhsul üçüncü mərhələyə daxil olur. Bu mərhələdə innovativ texnologiyaya sahib olan firma lisenziyanın ölkə daxilində və xaricində satışını gəlirli hesab edir. Bu mərhələdə standartlaşmış istehsalın ümumi xərcini azaltmaq məqsədilə əmək haqqı səviyyəsi nisbətən aşağı olan ölkələrdə həmin məhsulun istehsalına başlanılır. Belə ki, ixtira edən ölkənin işçi qüvvəsi yüksək ixtisasa malik olduğundan istehsal xərcləri də yuxarı olur. Beləliklə də qeyd edə bilərik ki, bu mərhələdə yüksək ixtisaslı əməyə ehtiyac az olduğundan istehsalın başqa ölkələrə köçürülməsi məqsəduyğun hesab edilir. Belə bir mərhələdə, innovativ ölkədə hələ də az həcmdə məhsul istehsal olunur. Belə bir sual yarana bilər ki, görəsən innovativ ölkədə ixracın həcmi nə zaman azalacaqdır? Bu azalma, məhsulun lisenziyasını əldə edən ölkənin daxilində istehsalını təşkil etməsi zamanı baş verir. [55, s. 232]

Məhsul istehsalında müsbət dəyişiklik edən ölkə öz daxili istehlakını xaricdən məhsul idxalı vasitəsilə təmin etdiyi zaman sonuncu dördüncü mərhələyə start verilir. Dördüncü mərhələdə yeni texnologiyalar başqa ölkələrə yayılır, məhsul istehsalı sahəsində maneə olan lisenziyaların müddəti tamamlanır. Ölkə daxilində yerli istehsalçılar daxili və xarici bazarları itirdikcə yerli istehsal sürətlə azalmağa başlayır. Dördüncü mərhələdə yenilikçi ölkə öz daxili bazarını da bütünlükdə itirdikdən sonra məhsulun həyat dövrü bitmiş olur. Ölkənin tamamilə yerli istehlakı xaricdən idxal vasitəsilə ödənilir. Əslində belə bir şəraitdə, məhsulun həyat dövrləri bir-birini əvəzlədikcə, başqa bir tərəfdən innovativ dəyişikliklərin reallaşdırılması davam edir.

Yəni, innovasiyaların müəyyənləşdirilməsi və yaradılması davamlı bir prosesdir. Dünyada məhsulun bütün həyat dövrlərini keçən çoxlu sayda nümunələr mövcuddur. Bunlara televiziya, radio, elektron məhsullar və mikroçipləri misal göstərmək olar. Yuxarıda qeyd etdiyimiz nəzəriyyəyə misal kimi İkinci Dünya Müharibəsindən sonra ABŞ və Yaponiyada radio istehsalçılarını qeyd etmək olar. İkinci Dünya Müharibəsindən sonra olan müddətdə ABŞ-ın radio istehsalçıları dünya radio bazarında dominantlıq edən firmalar idi. Radio istehsalında ABŞ-ın üstünlüyü onun radio texnologiyası tətbiqindən qaynaqlanırdı. Az bir müddətdən sonra Yaponiya ABŞ-ın radio istehsalında tətbiq etdiyi texnologiyanın oxşarını yaratdı və özünün ucuz işçi qüvvəsindən istifadə etməklə, dünya radio bazarının böyük bir hissəsini mənimsəmiş oldu. Bunun ardınca ABŞ tranzistor texnologiyasını ixtira edərək yenidən radio bazarında öz üstünlüyünü yaratdı. Lakin Yaponiya həmin texnologiyanın da oxşarını yaratmaqla, radio bazarında ABŞ-dan önə keçdi. Bundan uzun müddət sonra ABŞ yeni texnologiya ixtira etməsi nəticəsində radio bazarında Yaponiya ilə eyni səviyyəyə çata bilmişdir. Bu arada qeyd etməliyik ki, son illərdə yaradılan yeni texnologiyanın innovativ ölkədən təqlidçi ölkəyə keçməsi zamanı qısalmışdır ki, bu da yəni məhsulun həyat dövrü üzrə mərhələlərin tez bir zamanda bir-birini davam etməsi deməkdir. Bu fakt dünyada ABŞ kimi başqa innovativ ölkələrin davamlı olaraq fəaliyyət göstərdikləri sahədə rəqabət qabiliyyətlərinin yüksək olmaları üçün daha sürətli innovasiya siyasəti yürütmələrinə bir çağırışdır. Bu modelə əsasən qeyd etmək olar ki, xarici ticarətdə rəqabət üstünlüyü yüksək bacarıqlı işçi qüvvəsinə malik inkişaf etmiş ölkələr tərəfindən ixtira edilmiş texnologiyalara əsaslanır. Bir müddət sonra isə inkişaf etməkdə olan ölkələr innovasiyanın təqlid edilməsi, yaxud da istehsalın standartlaşması ilə ucuz işçi qüvvəsinə əsaslanan müqayisəli üstünlük əldə edirlər. [55, s. 234]

Beynəlxalq ticarət nəzəriyyələri arasında 1980-ci illərdə amerikalı iqtisadçı Porter tərəfindən Porter tərəfindən rəqabət üstünləri ilə bağlı irəli sürülən nəzəriyyə diqqəti cəlb edir. Bu nəzəriyyədə Porter nəinki klassik və neoklassik və habelə neo texnoloji nəzəriyyələrin davamlılığının neotexnoloji nəzəriyyənin davamçılarının düşüncələrindən istifadə etmişdir. Porter apardığı tədqiqatda dünya ticarətinin yarısını

əhatə edən dünyanın 10 ən böyük ölkəsinin şirkətlərinin rəqəmlərindən istifadə etmişdir. Bu araşdırmanın nəticəsində Porter bildirmişdir ki, hər bir ölkənin dünya bazarında rəqabət üstünlüyü dörd əsas parametrdən asılıdır. Həmin parametrlər bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqədə olurlar və aşağıdakılardan ibarətdir:

1. İstehsal amillərin mövcudluğu. Bu şərtə müəyyən bir sahədə müvəffəqiyyətli rəqabət aparmaq üçün lazım olan istehsal amillərin mövcudluğu nəzərdə tutulur. Porter “klassik amillər” nəzəriyyəsinə əsaslanaraq, bu sıralamaya yenilərini əlavə etmişdir.

2. Məhsula olan tələb. Bu şərait dedikdə müəyyən bir sahə üzrə təklif edilən məhsula ölkədaxilində mövcud olan tələb nəzərdə tutulur. Bildiyimiz kimi, məhsula olan tələb hər bir firmanın inkişafını şərtləndirən başlıca parametrdir. Bu şəraitdə ölkədaxilindəki tələb xarici bazarlara çıxış imkanları ilə yanaşı mövcud duruma önəmli təsir gücünə malikdir. Bu istiqamətdə şirkətin xarici bazarların mənimsənilməsinə müsbət təsir göstərən milli xüsusiyyətləri də (etnik, adət və ənənələr, mədəni, iqtisadi vətəhsil) nəzərə alınmalıdır. Amerikalı alim Porter qeyd edirdi ki, hər bir firmanın uğurlu fəaliyyətində ölkədaxilindəki bazarın əhəmiyyəti genişdir.

3. Ölkədə fəaliyyət göstərən firmaların strategiyası, strukturu və rəqabət qabiliyyəti. Bu hissədə, ölkə daxilində firmaların yaradılması və fəaliyyət göstərməsi çərçivəsini müəyyənləşdirən durum və ölkədaxilində firmalar arasında rəqabət şəraiti nəzərdə tutulur. Belə ki, firmanın uğurlu xarici ticarət fəaliyyəti göstərməsinin önəmli şərtlərindən biri onun bazar strategiyasını və lazımı çevikliyi təmin edən təşkilati strukturun mövcudluğudur.

4. Ölkədə mövcud olan əlaqədar sahələrin xüsusiyyəti. Nəzəriyyənin bu hissəsi ölkə daxilində rəqabət qabiliyyəti yüksək olan əlaqədar (qohum və ya yaxın sahələrin) mövcudluğu ilə bağlıdır. Firmaların fəaliyyət istiqamətinə uyğun lazımı avadanlıqlarla təminatı, habelə maliyyə, kommersiya və nəqliyyat qurumları ilə daha sıx əlaqələrə malik olması onların rəqabət qabiliyyətlərinin artmasında önəmli təsir gücünə malikdir.

Porterin düşüncəsinə əsasən daxili bazarda firmalar arasında rəqabət şəraitinin olması onların rəqabət qabiliyyətlərinin yüksəlməsində önəmlidir. Eyni zamanda Porter dövlətin proteksionist siyasəti vasitəsilə daxildə istehsalın bir milli şirkətdə təmərküzləşməsinə səmərəli hesab etmirdi. Onun fikrincə belə növ dövlət şirkətlərinin

əksəriyyətində istehsal qeyri-səmərəli şəkildə təşkil olunmuşdur. Həmin firmalar təbii resurslardan istifadədə səmərəliliyə lazımi diqqət göstərmirlər, eyni zamanda bu şirkətlərdə əmək məhsuldarlığınaşağı səviyyədə olur. Ölkə daxilində firmalar arasında güclü rəqabətin olması onların dünya bazarlarına çıxmaqlarında müsbət rol oynayır və bu amil onların xarici bazarlar axtarmalarına səbəb olur. Eyni zamanda, ölkə daxilində rəqabət qabiliyyəti yüksək olan məhsullar çox olduğu təqdirdə, xarici satış bazarlarının tapılması nisbətən asanlaşır. Beləliklə də qeyd edə bilərik ki, Porterin düşüncəsinə görə, firmaların xarici ticarətdən daha çox faydalanmaları və mənfəət əldə etməkləri məqsədlə daxildə istehsal olunan məhsulların rəqabət qabiliyyətliliyini artırmaq zəruridir.

XXI əsrə gəlincə 2007-ci ildə “İxracın stimullaşdırılması” üzrə məsələlər Milli Bankın Valyuta Nəzarəti şöbəsinin müdir müavini Şulekovskiy Valeriy tərəfindən təhlillər aparılmış və müvafiq məqalələr çap etmişdir. İxracın stimullaşdırılmasına təsir edən amillər haqda toxunulmuşdur.

Müasir dövrdə İxrac kredit mexanizmlərinin ətraflı məlumat toplayan və kitabları çap etdirən Amerikalı müəllifi Delphos William Arthur olmuşdur. Təqribən 40 yaxın dünya ölkələrin İxrac Kredit Agentliklərin qısa olaraq məlumatlar toplusunu hazırlanmışdır. 2014-cü ildə hər bir iqtisadiyyatçı üçün asant və rahat dildə kitab formatda çap etmişdir.

2018-ci ildə Azərbaycanın iqtisadiyyatçısı Elşən Hacızadə tərəfindən “Dünya iqtisadiyyatı və Azərbaycan” adlı kitabında “Azərbaycanın ixrac potensialı və dünya bazarında yeri” paraqrafı geniş yer almışdır. Müəllifin gəldiyi nəticəyə görə: Respublikanın ixracat potensialının genişləndirilməsi, onun dünya bazarında yerinin möhkəmləndirilməsində orta müddətli dövr üçün hər cür istesal, sosial və digər tiptən olan infrastrukturların təkmilləşdirilməsinə malik olmaq vacib strateji əhəmiyyət kəsb edir. Səmərəli bazar mühitinin yaradılması, investisiya mübadiləsinin genişləndirilməsi, zəruri milli məhsul istehsalı xərclərinin idxal və ixrac məhsulu xərclərindən minimum fərqliliyinin təminatı - xarici ticarətin iqtisadi effektivliyinin artırılması, ETTKİ-yə maliyyə dəstəyinin göstərilməsi şirkətlərin fəaliyyət dairəsində uyğun ixraca dəstək fondlarının yaradılması, beləliklə də ixrac resursları palitrasınının daha

da genişləndirməsi bu istiqmətdə səmərəliliyin yüksəlişi ilə müşayiət olunacaqdır. Bütün bunlar Azərbaycanın ixrac potensialının artmasında və onun dünya bazarında yerinin möhkəmlənməsində əhəmiyyət daşıyacaqdır. Beləliklə, Azərbaycanın dünya bazarında müqayisəli üstünlüklərini ixrac potensialı enerjisi daşıyıcı sərvətlərinə və onların rəqabət imkanlı infrastruktur kommunikasiyalarına malikliyi, həmçinin, iqtisadiyyatının diversifikasiyasında artan istehsal və ixrac gücü şərtləndirir. [31, s. 732]

Yuxarıda qeyd etdiklərimizdən xülasə olaraq, aşağıdakı nəticələri əldə etmək mümkündür: istənilən bir ölkənin xarici ticarət dövriyyəsi məhdudlaşarsa, onun xarici iqtisadi əlaqələrinin səviyyəsində aşağı düşər, ölkə iqtisadiyyatı üçün əhəmiyyətli olan ixrac və idxal əməliyyatları da zəifləyər. Dünya ölkələrinin təcrübələrini nəzərdən keçirdikdə aydın olur ki, hər bir dövrdə ölkələrin istehsal sektorunda və ümumilikdə milli iqtisadiyyatlarında qlobal dəyişikliklər baş verdiyindən təbii olaraq müxtəlif dövrün iqtisadçı alimlərinin həmin dəyişikliklər haqqında nəzəri baxışları fərqli olmuşdur. Lakin xarici ticarətin, o cümlədən ixrac və idxalın dünya iqtisadiyyatının ən önəmli tərkib hissəsinə çevrilməsi fikri bir mənalı qəbul edilir. Bir mənalı qəbul edilən digər bir fikir ölkənin dünya iqtisadiyyatında liderliyinin yaranması və qorunub saxlanması bir sıra şərtlər çərçivəsində olmasıdır. Bu şərtlərə ölkədə siyasi sabitlik və əmin-amanlığın hökm sürməsi, milli məhsul istehsalı istiqamətində digər ölkələrdən asılı olmadan öz təbii ehtiyatlarına şəriksiz sahib olmasını nümunə göstərmək olar. Yəni hər bir ölkənin istehsal gücü olmalı və eyni zamanda emal sənayesində təkmilləşdirilmiş texnologiyalar tətbiq etməlidir. Ölkə iqtisadiyyatında rəqabət qabiliyyətliliyinin yaradılmasının əsas şərti ixracı artırmaq istiqamətində işçi heyətinin bilik və bacarıq səviyyəsinin yüksəldilməsidir.

1.3. İxracın stimullaşdırılmasında kreditləşdirmə mexanizmləri və onlardan istifadənin dünya təcrübəsi

Müasir qloballaşma dövründə istənilən ölkənin xarici iqtisadi fəaliyyətinin başlıca istiqamətlərindən hesab edilən əmtəə və xidmətlər üzrə beynəlxalq ticarətin ölkə

iqtisadiyyatında rolu artır və miqyası genişlənir. Beynəlxalq ticarətdə ixracın həcmi beynəlxalq ticarət subyekti qismində çıxış edən ölkənin əldə etdiyi qazancın miqdarı müəyyən edir. Beynəlxalq ticarətin hər bir ölkənin qarşısında duran vəzifələrin effektiv şəkildə yerinə yetirilməsi rəqabətqabiliyyətli məhsul istehsalı ilə yanaşı, uyğun xidmətlər paketinin təqdim edilməsindən asılıdır. [75, s. 131]

Hazırkı şəraitdə xarici ticarət sahəsində önəmli məsələlərdən biri xarici alıcılar üçün ixracın maliyyələşdirilməsi sisteminin yaradılmasıdır. Dövlətin öz ixracatçıları üçün lazımi maliyyələşdirmə sistemini tətbiq etməsi ixrac potensialının kəmiyyət və keyfiyyət baxımından inkişafına səbəb olur. Bu səbəbdən də ixracın maliyyələşdirilməsinin nəzəri əsaslarının öyrənilməsi öz aktuallığı ilə mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Bildiyimiz kimi ixracın maliyyələşdirilməsi beynəlxalq maliyyə xidmətləri sahəsində ayrıca bir istiqamətdir. Belə növ maliyyələşdirmə metodu ixrac krediti, ticarətin maliyyələşdirilməsi, strukturun maliyyələşdirilməsi və layihə maliyyələşdirilməsindən əsaslı şəkildə fərqlənir.

İxracın maliyyələşdirilməsi və ixrac krediti eyni iqtisadi mahiyyətə malik olmasına rəğmən, mənə baxımından onlar müxtəlif iqtisadi terminlər hesab edilirlər. Qeyd edilən bu terminlərin mənalarını qısa şəkildə aşağıdakı kimi xarakterizə edə bilərik:

- İxrac krediti –ixracın təşviq edilməsi məqsədilə ölkə xaricindəki alıcılara təklif edilən spesifik kredit formasıdır və ölkədən ixrac olunan məhsulların satışlarının maliyyələşdirilməsi məqsədilə verilir .

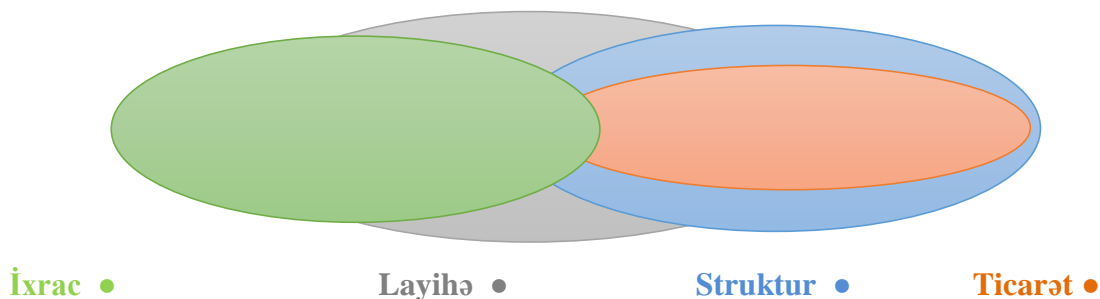
- İxracın maliyyələşdirilməsi – ölkədə istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin xaricə satılmasının maliyyələşdirilməsi məqsədilə həyata keçirilir. Bu maliyyələşdirmə növünə milli ixrac kredit agentliyinin sığorta təminatı əsasında və yaxud da hər hansı bir təminat verilmədən, milli ixrac-idxal bankı və ya kommersiya bankı tərəfindən fərdi idxalçıya və eləcə də idxalçının bankına təqdim edilən beynəlxalq maliyyələşdirmə aid edilir.

- Ticarətin maliyyələşdirilməsi – əldə edilən məhsulun dəyərini ödənilməsi məqsədilə alıcıya müəyyən möhlət imkanı verən maliyyə alətlərini özündə birləşdirən

maliyyələşdirmə mexanizmidir.

• Struktur maliyyələşdirmə – borclunun ehtiyaclarına uyğun müxtəlif alətlər və texniki elementləri özündə ehtiva edən xüsusi işlənib hazırlanmış maliyyələşdirmə sistemidir.

• Layihə maliyyələşdirməsi – bu yalnız layihənin özü tərəfindən yaradılan pul axını üçün borca əsaslanan “maliyyə mühəndisliyi” vasitəsilə iri layihələr üçün uzunmüddətli borc maliyyələşdirilməsinin cəlb edilməsi metodudur. Bu eyni zamanda layihənin yaradılması, əməliyyat riskləri və gəlir risklərinin və onların investorlar, borcverənlər və digər iştirakçılar arasında müqavilə və digər razılaşmalar əsasında bölüşdürülməsinin detallı qiymətləndirilməsindən asılıdır.



Qrafik 1.3.1. Müxtəlif maliyyələşdirmə növlərinin kəsişmə sahələri

*Мөнбә [Камалов, М. И. Теоретические основы экспортного финансирования // ЭБ БГУ: ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ: Экономика и экономические науки, Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. ст. Вып. 11 . – Минск, – 2014. – с.131-147]

Beləliklə də yuxarıda qeyd edilən dörd maliyyələşdirmə metodun xarakterizə etmək olar:

1. İxracın maliyyələşdirilməsi ticarət əməliyyatı hesab edilərək, ticarətin maliyyələşdirilməsinin alt bölməsidir.
2. İxracın maliyyələşdirilməsi mürəkkəb struktura və eləcə də ixracın kombinə edilmiş struktur maliyyələşdirməsi şəklinə malik ola bilər.
3. Xarici avadanlığın əldə edilməsinə istiqamətlənən iri investisiya layihələrinin gerçəkləşdirilməsi zamanı, ixracın maliyyələşdirilməsi və ümumilikdə ticarətin maliyyələşdirilməsi kimi maliyyələşdirmə alətləri ilə yanaşı layihə maliyyələşdirilməsindən də istifadə olunur.

Layihə və ticarətin maliyyələşdirilməsi üçün xarakterik olan cəhətləri özündə birləşdirən struktur və ixracın maliyyələşdirilməsini “hibrid” hesab etməyə imkan

verən bir sıra xüsusiyyətlər mövcuddur. Bunlar əlavədə verilmişdir (bax: Əlavə 1)

Qeyd etdiyimiz maliyyələşdirmə növü ilə əlaqədar ölkə daxilində istehsal olunmuş məhsul xaricə ixrac olunur, lakin ödəniş müəyyən müddətdən sonra reallaşır. Alıcının kredit qabiliyyətli və etibarlı olmasını müəyyənləşdirmək məqsədilə əlavə vaxt və əmək sərfiyyatına ehtiyac duyulur. Bu səbəbdən də razılaşmanın mənfəətli olması üçün daha mükəmməl maliyyə idarəetməsi zəruridir. İxracatçılar və idxalçıların ticarət əməliyyatlarının aparılması məqsədilə müxtəlif maliyyələşdirmə imkanlarının xüsusiyyətləri haqqında lazımi informasiyaya malik olmaları öz risklərini minimuma endirməyə, həyata keçirilən əməliyyatların həcmli və onlardan əldə olunan mənfəətin artırılmasına imkan verir. Ümumilikdə götürdükdə ticarətin xüsusiyyətlərinə əsasən satıcılar mənfəəti mümkün qədər tez əldə etməyə üstünlük verdikləri halda, alıcılar adətən ödənişi, ən azından, məhsulu əldə etdikləri zamana qədər yubatmağa üstünlük verirlər. Bu xüsusiyyət istər daxili və istərsə də beynəlxalq bazarlarda mövcuddur. Xarici ticarət əməliyyatları ilə məşğul olan bazar subyektləri istər satışların və istərsədə alışların həcmi artırmaq üçün rəqabət üstünlüyünü əldə etməyə səy göstərməklə ödəniş şərtlərinin sürətləndirilməsi və zəruri maliyyələşdirmənin təmin edilməsi imkanlarının genişləndirilməsinə daha çox səy göstərirlər, istənilən satış paketinin fundamental tərkib hissəsinə çevrilmişdir.

İxracın maliyyələşdirilməsi özəl firmalar, banklar və eləcə də dövlət maliyyə qurumları tərəfindən xarici müəssisələr və ya ölkələr üçün ölkə və ya kreditor-firmadan alınmış malların haqqının ödənilməsi məqsədilə həyata keçirilə bilən spesifik maliyyələşdirmə forması hesab edilir.

İdxal və ixracın maliyyələşdirməsi beynəlxalq təcrübəyə uyğun kommersiya, bank və dövlət maliyyələşdirməsi formasında həyata keçirilir ki, bunların sırasında kommersiya məqsədli ixrac kreditləri ixracatçı müəssisələr tərəfindən idxalçı müəssisələrə banklar tərəfindən təqdim edilir. Hazırda xarici bazar subyektlərinin daha çox önəm verdiyi dövlət ixrac kreditləridir ki, bu formada qida, ərzaq və hərbi silahın alınması üçün xarici istehsalçılara təklif etdiyi maliyyələşdirmədir. Belə maliyyələşmədə kredit və valyuta risklərinə zəmanət də verilə bilər.

İxracın maliyyələşdirilməsi formaları və təqdim edilmə üsulları xarici ticarət fəaliyyətinin xarakterindən və bir sıra başqa amillərdən asılıdır. Bunlar əlavədə verilmişdir.

İxracın maliyyələşdirilməsi müddətlərindən asılı olaraq aşağıdakı növlərə bölünür:

- Qısamüddətli. 1 il və daha az müddəti əhatə edir, istehlak malları və eləcə də xammal ixracının kreditləşdirilməsi məqsədilə istifadə edilir;

- Ortamüddətli. 1 ildən 5 ilə qədər müddət üçün nəzərdə tutulmuşdur, maşın və ya avadanlığın ixracının kreditləşdirilməsi məqsədilə tətbiq edilir;

- Uzunmüddətli. 5 ildən artıq müddətə kapital məhsullarının ixracı və böyük həcmdə olan layihələrin kreditləşdirilməsi üçün istifadə edilir.

İndi isə Əlavə 2-də verilmiş ixracın maliyyələşdirilməsi formalarının hər birini daha geniş şəkildə təhlil edək.

İxracatçıların dövlət maliyyə dəstəyi proqramları çərçivəsində bankların milli ixracatçıları subsidiya maliyyələşdirməsi

Dövlət tərəfindən ixracatçılara maliyyə dəstəyinin göstərilməsi məqsədilə reallaşdırılan ixracın maliyyələşdirilməsinin belə növü milli ixracatçılara əsas dövlət dəstəyi üsullarından biri hesab edilir. [76, s. 43]

Dövlət maliyyə sistemində belə növ ixrac yönümlü dəstək proqramlarının mövcudluğu şəraitində, bir sıra müəssisələr öz cari fəaliyyətlərini maliyyələşdirmək, eyni zamanda nəzərdə tutulmuş məhsulunun güzəştli şərtlərlə ixracının gerçəkləşdirilməsi ilə əlaqədar əsas fondların əldə olunması məqsədilə lazımı maliyyə vəsaiti almaq imkanı əldə edirlər. Bu məqsədlə kommərsiya bankları tərəfindən təqdim edilən kredit üzrə faiz dərəcəsi büdcə vəsaitindən kompensasiya olunur.

Dövlət tərəfindən verilən ixrac kreditləri istehlakçı qrupları üçün nəzərdə tutulan dövlət zəmanətləri əsasən aşağıda qeyd edilən müddətlər üzrə təqdim edilir:

- istehlak malları üçün – 5 ilədək;
- avadanlıq, maşınlar, mexanizmlər və nəqliyyat vasitələri üçün – 7 ilədək;
- sənaye (komplekt) avadanlığı məqsədilə – 11 ilədək;
- dəniz və çay gəmiləri, uçuş və kosmik aparatlar üçün – 14 ilədək;

- xarici ölkələrdə reallaşdırılan “açar-təslim” investisiya layihələri məqsədilə – 14 ilədək;
- atom elektrik stansiyaları və bu istiqamətdə istifadə olunan avadanlıq məqsədilə – 20 ilədək.

Əksər iqtisadi ədəbiyyatlarda beynəlxalq faktoring, forfeytinq və beynəlxalq lizinq əməliyyatları kifayət qədər izah edildiyindən, bu hissədə İxrac Kredit Agentliyi (İKA) tərəfindən maliyyələşdirmə mexanizmi sahəsində ətraflı məlumat verməyi məqsəduyğun hesab edirik.

İxrac Kredit Agentliyi (İKA) vasitəsilə maliyyələşdirməyə ixrac-kredit agentlikləri və yaxud da ölkədə ixracın dəstəklənməsini həyata keçirmək məqsədilə yaradılmış dövlət orqanları və ya nəzərdə tutulan ölkədə ixraca dövlət dəstəyini reallaşdıran özəl sektor şirkətləri aid edilir. [103, s. 13]

İxrac Kredit Agentliklərinin əsas fəaliyyət istiqamətlərinə milli ixracatçılara apardıqları ixrac əməliyyatlarının sığortalanması və maliyyələşdirilməsi, habelə istehsal etdikləri məhsulların yeni satış bazarlarının axtarılaraq tapılması, ixrac risklərinin azaldılması, istehsalçıların xarici tenderlərdə iştirakını təmin etmək məqsədilə lazımi dəstəkləmələri qeyd edə bilərik. Belə növ tədbirlər yerli istehsalçıların xaricdə məhsul və xidmətlərinin yeridilməsinə yardım etməklə yanaşı, ölkənin ixrac sahəsində rəqabət qabiliyyətini yüksəldir. [103, s. 13]

Hazırda dünyada 100-dən artıq ixrac-kredit agentliyi fəaliyyət göstərir ki, bunlardan 80-i Bern İttifaqına (ixrac kreditləri və investisiyaların başlıca sığortaçılar təşkilatı) daxildir. Təşkilatın rəsmi məlumatlarına əsasən, 2016-cı ildə Bern İttifaqının üzvü olan İKA-lar aşağıda adları göstərilən fəaliyyətləri reallaşdırmışlar [135]:

1. Qlobal səviyyədə ixracın 12% həcmində artmasına yardım etmişlər.
2. Ümumilikdə 2 trilyon ABŞ dolları dəyərində xarici müqavilə və birbaşa xarici investisiyaların sığortalanmasını təmin etmişlər ki, bu rəqəm dünya ticarətinin 10%-nə bərabərdir.
3. Müqavilə öhdəliklərini yerinə yetirmədiklərinə görə itkilərlə üzləşən ixracatçı və investorlara 5 milyard ABŞ dolları dəyərində maliyyə vəsaiti ödəmişlər.

Dünya ölkələrində mövcud olan ixrac-kredit agentlikləri xarici ticarətin maliyyələşdirilməsi, xüsusilə də inkişaf etməkdə olan ölkələrin bazarlarında ticarət əməliyyatlarının aparılması istiqamətində çox mühüm vasitədir. İKA – əsasən öz ölkələrinin ixracatçılarının adından kreditləşdirmə həyata keçirən və ya ölkədə ixracın inkişafını stimullaşdırmaq naminə xarici idxalçılara dəstək məqsədilə maliyyə vəsaiti ayıran maliyyə təşkilatlarının qarşılaşa biləcəkləri risklərin azaldılması istiqamətində müvafiq tədbirlər təklif edən dövlət müəssisələridir. Belə agentliklərin xidmətlərindən yararlanmaqla, yerli ixracatçılar avans şəklində ödənişin nağd formasında gerçəkləşdirildiyi halda belə, daha liberal şərtlərlə satış həyata keçirə bilirlər. Nümunə üçün belə hesab edək ki, müəssisə ağılsız hərəkət edərək yalnız avans şəklində nağd ödəniş siyasətindən yararlanmaqla əmtəə və xidmətlər satır. Belə olan halda müəssisənin dünyanın istənilən nöqtəsindəki hər bir alıcıya konsiqnasiya şərtləri təklif etməsi də eyni dərəcədə ağılsızlıq olacaq. Çünki, bu zaman ödənişin alınması ehtimalı yüksək olaraq qalır. Bundan əlavə, ödəniş qabiliyyəti zəif olan maliyyə müəssisəsi başqa dövlət tərəfindən hər hansı bir risklə qarşılaşdığı halda belə, zəruri mal və xidmətləri satın almaq üçün kifayət qədər pul vəsaiti olmayan xarici idxalçıya zəruri kredit təqdim edə bilər. Hazırkı şəraitdə İKA-lar ən iri ticarət mübadilələrinin maliyyələşdirilməsi mənbələrindən biri hesab olunur və hər il dünya səviyyəsində təqribən 1 trilyon ABŞ dolları dəyərində ixracı dəstəkləmək gücündədir.

Dövlətin iqtisadi siyasətinin əsas aləti olan İKA-lar dövlətin ayırdığı dotasiya əsasında ölkə ixracının inkişafını təmin etmək məqsədilə bu istiqamətdə mövcud olan riskləri öz üzərinə götürür. Beləliklə də, həmin təşkilatların əsas məqsədi ölkə ixracını və ya başqa sözlə desək “kontent” adlandırılan istehsal payını genişləndirməkdir. Həmin anlayışı ixracatçının pay sahibliyi ilə eyniləşdirmək olmaz, çünki bu daha çox istehsalçı ölkənin payına aiddir. Qeyd etmək lazımdır ki, mahiyyət etibarını ilə İKA-lar ölkə iqtisadiyyatında yeni iş yerlərinin yaradılmasına hədəflənir. Bu baxımdan da, hər hansı bir şirkət öz ölkəsinin məşhur milli simvolu olduğu təqdirdə belə, həmin şirkətin istehsal və emal etmədiyi və yaxud da hər hansı bir formada ölkə iqtisadiyyatına müəyyən fayda vermədiyi halda, onun məhsulları İKA tərəfindən subsidiyaların alınması üçün lazımi kriteriyalara uyğun olmaya bilər. Başqa bir tərəfdən isə şirkət

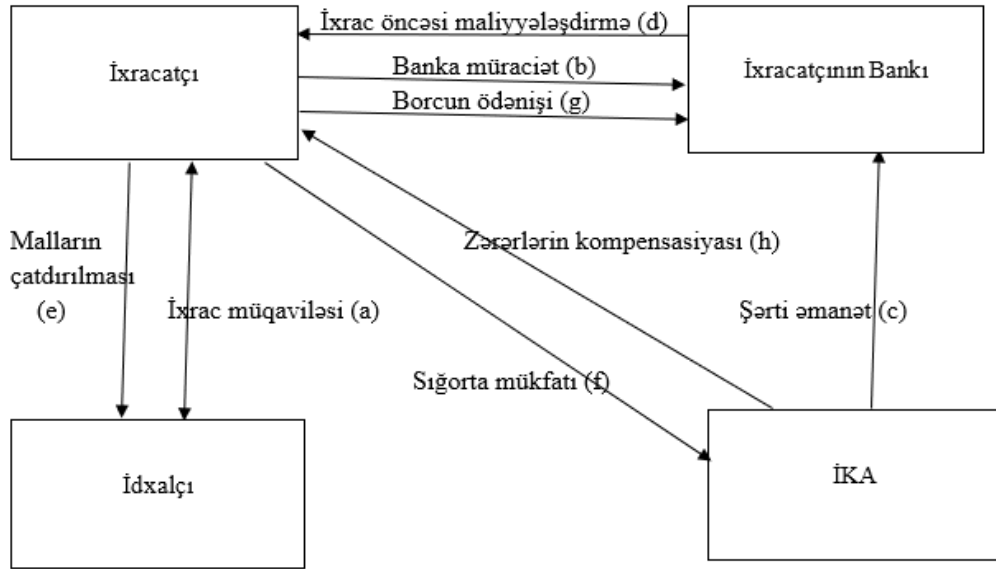
ölkə daxilində sahiblik hüququna malik olmadığı halda belə, həmin ölkə iqtisadiyyatı üçün əmtəə və xidmət istehsal etməsi səbəbindən İKA tərəfindən maliyyə dəstəyinin alınması tələblərinə uyğun ola bilər. Qeyd etdiyimizə nümunə kimi İsrailin geotermal enerji təchizatı ilə məşğul olan Ormat şirkətini misal çəkmək olar. Ormat şirkəti mütəmadi olaraq öz istehsalında istifadə etdiyi resursları ABŞ-dan aldığına görə, həmin şirkət, ABŞ-ın İxrac-İdxal Bankından (“AİİB” “EXİM” Export Import Bank of United States) və İKA-nın ilk layihə maliyyələşdirmələrindən biri də daxil olmaqla, dəfələrlə dəstək hüququ almışdır. Bu dəstəyin nəticəsində Ormat şirkəti heç bir formada daxil ola bilmədiyi bazara rahat şəkildə daxil ola bilmişdir və ABŞ-ın sənaye sektorunda yüksək ödənişli yeni iş yerləri yaratmışdır.

Qeyd etdiyimiz kimi İxrac-Kredit Agentliklərinin fəaliyyətlərinin prioritet istiqamətlərindən biri ixracın maliyyələşdirilməsi sisteminin formalaşdırılmasıdır. Həmin agentliklərin fəaliyyətlərinin əsas mahiyyəti ixracatçıların sığortalanmasından ibarətdir. İKA-lar normativ hüquqi baza çərçivəsində bir sıra banklar və maliyyə institutları ilə əməkdaşlıq edə bilərlər. İKA-lar özləri kreditlər deyil, zəmanətlər və risklərdən sığortalanmasını təqdim edə bilərlər. Bu təşkilatların fəaliyyət istiqamətləri çərçivəsində əsas maliyyə-sığorta məhsullarının siyahısı aşağıdakılardan ibarətdir:

1. İxrac öncəsi maliyyələşdirmə krediti – xammalın alınması, avadanlıq, bu istiqamətdə əlavə xərclər və digər məsrəflər də daxil olmaqla, xarici idxalçı üçün idxalın reallaşdırılması məqsədilə ixracatçıların xərclərinin maliyyələşdirilməsini nəzərdə tutur (bax Sxem 1.3.2.).

- a. İxracatçı və idxalçı arasında ödənişin müəyyən müddətdən sonra reallaşdırılması ilə əlaqədar müqavilə imzalanır.
- b. İxracatçı bu müqaviləyə əsasən ödənişin hazırkı şəraitdə həyata keçirilməsi məqsədilə banka müraciət edir.
- c. İKA müəyyən şərt əsasında bank əmanəti yerləşdirir.
- d. İxracatçının Bankı İxracatçıya dövriyyə vəsaitinin artırılması üçün borc təqdim edir.
- e. İxracatçı ixrac üçün lazımi məhsulları hazırlayır və İdxalçıya çatdırılmanı həyata keçirir.
- f. İxracatçı sığorta haqqı ödəyir.

- g. Müqavilə şərtləri icra edildikdən sonra İxracatçı borcunu ödəyir.
- h. Məhsul əldə edən İdxalatçı öz öhdəliklərini icra etməyi halda, İKA İxracatçıya zərərləri ödəyir.



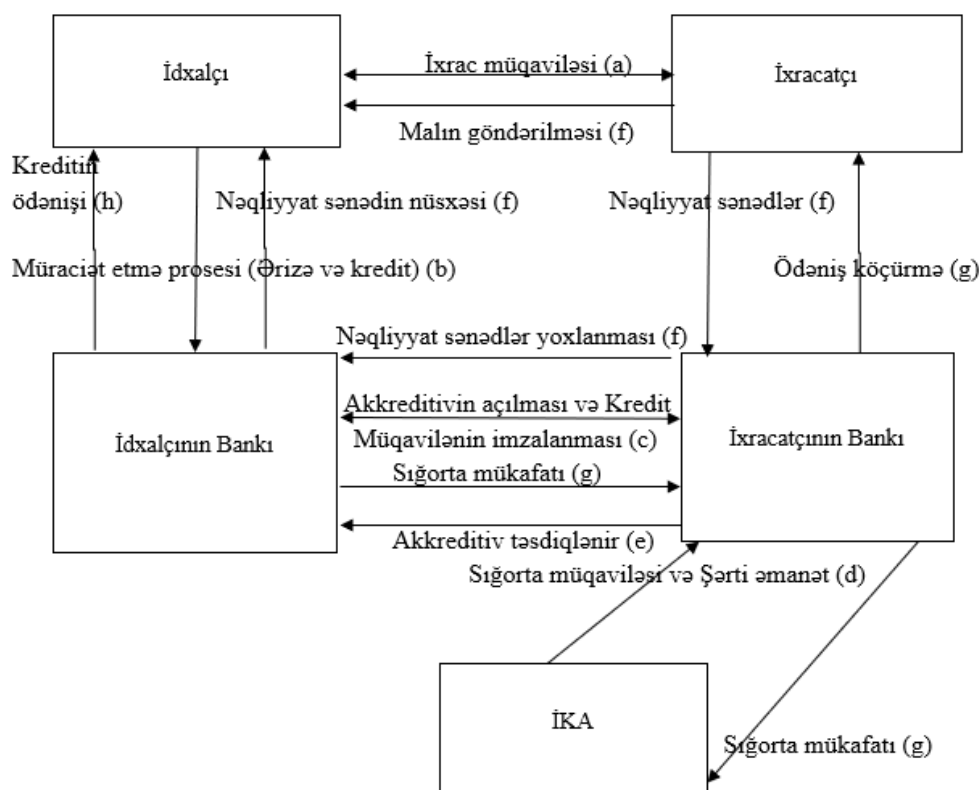
Sxem 1.3.1. İxrac öncəsi maliyyələşdirmə sxemi

*Mənbə [<https://keg.kz/>“KazakhExport” İxrac Sığorta Şirkəti [Elektron resurs] // cop. AO ЭСК «KazakhExport» 2020]

2. Ticarətin maliyyələşdirilməsi ilə əlaqədar sığorta – akkreditiv ödəniş forması əsasında ixracatçıdan əldə olunan məhsulun idxalçı tərəfindən maliyyələşdirilməsində iştirak edən xarici bankın defolt risklərindən müdafiəsi (bax Sxem 1.3.2.).

 - a. İxracatçı ilə İdxalçı arasında ixrac müqaviləsi imzalanır.
 - b. İxracatçının Bankının mənafeyinə uyğun akkreditivin buraxılması məqsədilə İdxalçı kreditin verilməsi üçün öz bankına ərizə ilə müraciət edir.
 - c. İdxalçının Bankı akkreditivin buraxılması və kredit müqaviləsinin imzalanması məqsədilə İxracatçı Bankla əlaqə yaradır. Kredit müqaviləsinin imzalanması və akkreditiv şərtlərinin müəyyənləşdirilməsi üçün müəyyən müddət nəzərdə tutulur. Kredit müqaviləsinin imzalanması qərara alındıqdan sonra Akkreditivin açılması prosesi müəyyənləşdirilir.
 - d. İKA öz növbəsində İxracatçının Bankı ilə kredit həcmnin 75-95 faizinin sığortalanması barədə sığorta müqaviləsi imzalayır.
 - e. İxracatçının Bankı tərəfindən akkreditiv təsdiq olunur.

- f. İxracatçı sifariş olunan məhsulun tədarükünü reallaşdırır və nəqliyyat sənədlərini İxracatçının Bankına təqdim edir. İxracatçı Bank bu nəqliyyat sənədlərini yoxlayıb, İdxalçı Banka göndərir. İdxalçı Bankı 5 bank iş günü müddətində sənəd ləri yoxlayır, sənədlər düzgün olduqda SWIFT məktubu formasında öz razılığını İxracatçı Banka göndərir. Nəqliyyat sənədlərinin nüsxələri İdxalçıya təqdim olunur. İdxalçı bu sənədlərin əsasında malı gömrükdən təhvil alır.
- g. İxracatçının Bankı SWIFT məktubu əsasında İxracatçının hesabına pul köçürür və eyni zamanda İxracatçı Bank vəsaitin köçürülməsi gündən etibarən kreditin hesablanması tarixinin başlanması haqqında İdxalçı Banka məlumat göndərir. İdxalçı bank tərəfindən öhdəliyin yaranması ilə əlaqədar İdxalçıya məlumat göndərilir. Həmçinin, İdxalçının adından İdxalçı Bankı İxracatçı Banka sığorta mükafatı ödənişi edir. İxracatçı Bank isə İKA-ya göndərir.
- h. İdxalçı öz bankı müqabilində öhdəsinə götürdüyü krediti ödəyir və həmin bank öz növbəsində İxracatçının Bankı qarşısında banklararası borcunu ödəyir.



Sxem 1.3.2. Ticarətin maliyyələşdirilməsinin sığorta sxemi

*Mənbə <https://keg.kz/> "KazakhExport" İxrac Sığorta Şirkəti [Elektron resurs] // cop. AO ЭСК «KazakhExport» 2020]

Bildiyimiz kimi, xarici iqtisadi fəaliyyət zamanı ixracatçılar və eyni zamanda investorlar onların mənafeələrinə zidd olan bir çox risklərlə qarşılaşırlar. Risklərin qiymətləndirilməsi həmişə ixracatçının sığorta etmək istədiyi əqdin spesifikasiyasına əsaslanır. Dünyada mövcud olan çoxsaylı agentliklər öz fəaliyyətləri zamanı aşağıda qeyd edilən müxtəlif riskləri sığortalayırlar [74, s. 305].

1) Risk faizi. Bir çox ixrac-kredit agentlikləri öz fəaliyyətlərində üzərilərinə götürdükləri riskin 95%-dən çoxunu ödəməmək prinsipindən irəli gələn zəmanət və ya sığorta təqdim edirlər; həmin təşkilatlar borc verənlərə, onların sığortaya ümid etməyərək, layihədə ixrac-kredit agentliklərinin maraqlarına riayət etmələrinə əsaslanmaqla, riskin 5%-i qalır (beləliklə də, onlar 15% avans ödənişi nəzərə alınmaqla ixrac edilən avadanlığın 95%-dən 85%-dək hissəsini ödəyirlər).

2) İşlərin sona çatma riski. Bəzən bir sıra ixrac-kredit agentlikləri ixracatçının (yəni, podratçının) məsuliyyət zonasında olması və onun istehsal prosesində iştirak etmədiyinə əsaslanaraq, tikintinin sona çatması ilə bağlı riskləri öz üzərilərinə götürmək istəməirlər. Həmin agentliklər bu riskin kommersiya banklarının öhdəsinə düşməsinə tələb edir və tikinti dövründə yalnız siyasi riski kompensasiya edirlər.

3) Kommersiya riskləri. Bu istiqamətdə aşağıda adları qeyd edilən kommersiya risklər sığortalanır:

- ✓ Müqavilə öhdəliklərinin alıcı tərəfindən icra olunmaması;
- ✓ Alıcının müflis olması və hüquqi varislər olmadan ləğv edilməsi;
- ✓ Xarici bankın müflisləşməsi.

Bir çox İKA-lar hətta istismar mərhələsində olduğu təqdirdə belə, fasiləsiz kommersiya risklərini qəbul etmək istəmir və layihənin bütün fəaliyyət müddəti dövründə təkə siyasi risklər üçün ödəniş təqdim edirlər. Başqa qrup İKA-lar layihə üzrə borc verənlərin bütün riski üçün tam şəkildə təminat təqdim edir, bəziləri isə yalnız siyasi riskin 95%-ni və kommersiya riskinin 80%-ni kompensasiya etmək iqtidarındadırlar. Tam təminatın təqdim edilməsi sahəsində ümumi tendensiya mövcuddur. Belə ki, kommersiya risklərini siyasi risklərdən fərqləndirmək heç də asan məsələ deyildir. [74, s. 305]

Kommersiya riskləri dedikdə ödəniş qabiliyyətinin yoxluğu, müflisləşmə, bağlanmış müqavilədə nəzərdə tutulan ödəniş öhdəliklərinin davamlı olaraq yerinə yetirilməməsi, gözlənilməz rəqabət, tələbdə baş verən dəyişikliklər, tarif dəyişiklikləri və yaxud da tədarük müqaviləsinə müvafiq olaraq ixrac olunmuş məhsulların haqqını

ödəmək imkanlarının yoxluğu nəticəsində borcların ödənilməməsi, habelə siyasi risklərə aid olmayan digər məsələlərlə əlaqədar hadisələr başa düşülür.

İKA alıcının etibarlılığını müəyyən etmək üçün hər bir əqdi ayrı-ayrılıqda qiymətləndirir. Bu istiqamətdə kommersiya risklərinin qiymətləndirilməsi məqsədilə alıcı haqqında mümkün qədər tam informasiyanın əldə edilməsi zəruridir. Qiymətləndirmədə əsasən, idxalçının fəaliyyət göstərdiyi ölkə, bazar mövqeyi, fəaliyyət sahəsi və maliyyə vəziyyətinin dəyərləndirilməsinə əsaslanılır. İKA-da çalışan əməkdaşlar qiymətləndirmə işində bütün əlçatan informasiya mənbələrindən yararlanırlar. Həmin informasiya mənbələrinə şirkətlərin illik hesabatları, əvvəlki sığorta ödənişləri haqqında məlumatlar, İnternet, KİV və başqalarını aid etmək olar. [74, s. 305]

4) Siyasi risklər.

Bu təşkilatlar tərəfindən aşağıdakı siyasi risklər sığortalanır:

- milliləşdirmə və yaxud da müsadirə riskləri;
- qanunvericilikdə mövcud olan məhdudiyyətlər, habelə hərbi əməliyyatlar və siyasi hadisələr nəticəsində məhsulların xarab olması riskləri;
- konvertasiya imkanları olmayan xarici valyuta və pul vəsaitinin köçürülməsinin qeyri-mümkünlüyü;
- qadağaların tətbiq edilməsi riskləri.

Müşahidə etdiyimiz kimi siyasi risklər alıcı tərəfindən ödənişin yerinə yetirilməsinə mənfi təsir göstərən siyasi hadisələrin mənfi nəticələrinin aradan qaldırılması məqsədilə dövlət tərəfindən həyata keçirilən tədbirlərlə əlaqədardır. Bu növ risklər maliyyə vəsaitinin köçürülməsinin məhdudlaşdırılması, mülkiyyət hüququnun məhrum edilməsi riski, hərbi vəziyyətin yaranması riski, mövcud idxal və ya ixrac lisenziyasının ləğv edilməsi və yaxud da siyasi baxımdan zorakılığı əhatə edə bilər. Dünya ölkələrində mövcud olan risklər İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı

(“İƏİT” “OECD”) tərəfindən davamlı şəkildə qiymətləndirilir və risklərin ümumi xüsusiyyətlərindən asılı olaraq 7 kateqoriyaya bölünür. [139]

Bunun əsasında hər bir ölkədə mövcud olan risklərin səviyyəsi 7 kateqoriya üzrə təsnifləşdirilən tarif şəbəkəsi əsasında müəyyən edilir: 1 – ən az riskli, 7 – ən çox riskli (bax Cədvəl 1.3.1) Dünya ölkələrinin risklər üzrə təsnifatı İƏİT-ə üzv olan ölkələrin ixrac kreditlərinin sığortalanması agentlikləri üçün müxtəlif ölkələrin kateqoriyaları üzrə sığorta müddətindən asılı olaraq sığorta ödəniş dərəcələri tövsiyə edən İƏİT-nin dərc etdirdiyi siyahı ilə əlaqələndirilir.

Ölkələrin risk kateqoriyaları aşağıdakı səviyyələrdən ibarətdir: aşağı, qənaətbəxş, ortadan aşağı, orta, ortadan yuxarı, əhəmiyyətli, yüksək. [139]

Cədvəl 1.3.1

Ölkələr üzrə risk kateqoriyaları

MDB ölkələri	25/06/2021-29/10/2021	22/10/2021-04/02/2022
Azərbaycan	5	5
Ermənistan	6	6
Belarus	6	6
Gürcüstan	6	6
Rusiya	4	4
Ukrayna	6	6
Özbəkistan	5	5
Asiya	25/06/2021-29/10/2021	22/10/2021-04/02/2022
Çin	2	2
Türkiyə	5	5
İran	7	7
Hindistan	3	3
Pakistan	7	7
Yaponiya	0	0
BƏƏ	2	2
İsrail	0	0
Cənubi Koreya	0	0
Avropa və Amerika	25/06/2021-29/10/2021	22/10/2021-04/02/2022
ABŞ	0	0
İtaliya	0	0
Almaniya	0	0
Böyük Britaniya	0	0
Fransa	0	0
İspaniya	0	0
Polşa	0	0
Çexiya	0	0
İsveçrə	0	0

*Mənbə: (<https://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/arrangement-and-sector-understandings/financing-terms-and-conditions/country-risk-classification/>)

İKA-nın qazancı – sığorta mükafatlarıdır. Belə ki, İxrac-kredit agentliklərinin sığorta mükafatları (yəni, tam ödəniş və ya siyasi riskin ödənilməsinə görə cavabdeh olan ixrac-kredit agentliyinin ödənişləri) miqdarına görə əhəmiyyətli ola bilər. Çünki onlar maliyyə sənədlərinin rəsmiləşdirilməsi tarixinə qədər ödəniş edir və nəzərdə tutulan bütün maliyyələşdirmə dövrü ərzində qarşıya çıxan riski kompensasiya edirlər. Sığorta üzrə mükafatın miqdarı hər bir ölkəyə xas olan riskdən və təqdim edilən ödənişin xüsusiyyətindən asılı olaraq dəyişir. Lakin qeyd etmək lazımdır ki, adətən inkişaf etməkdə olan ölkələrdə layihə maliyyələşdirməsi prosesində sığorta üzrə mükafat ödənişin 100%-nə qədər və yaxud da ondan artıq məbləğdə ola bilər.

Dünyanın hər bir ölkəsinin iqtisadiyyatında İKA-ların rolu, onların fəaliyyət istiqamətləri və prinsipləri 100 ildən artıq təcrübələri ərzində beynəlxalq ticarətdə və iqtisadi siyasət sahəsində baş vermiş müəyyən hadisələrə uyğun olaraq dəyişmişdir. Keçən müddət ərzində ölkəmizdə ixrac kreditləri və investisiyaların sığortalanması agentliyinin formalaşdırılmasının tarixinə müraciət etdikdə, belə növ təşkilatların effektiv işlək strukturunun qurulması, rəqabət qabiliyyətinin artırılması və uzunmüddətli dövrdə ölkə iqtisadiyyatının dəyişən tələbatlarına uyğunluğunun təmin edilməsi məqsədilə ixraca dəstək institutlarının ənənəvi rolunun tədricən dəyişilmə tendensiyalarına nəzər yetirmək lazımdır. [87,s. 23]

Tarixə nəzər yetirərək qeyd etməliyik ki, dünyada ilk dəfə olaraq ixrac kreditinin sığorta proqramları 1906-cı ildə İsveçrənin “Federal” agentliyi tərəfindən təklif edilmişdir. Bundan sonra ilk dəfə ixrac krediti ilə əlaqədar dövlət sığorta proqramları 1919-cu ildə Birləşmiş Krallıqda yaradılmışdır. Həmin dövrdə bu institutların başlıca vəzifələri dünya müharibəsindən sonra öz ölkələrində işsizliyin azaldılması və milli ixracın genişləndirilməsi idi. Həmin dövlət proqramlarının icrası kifayət qədər effektiv nəticələrin əldə edilməsinə səbəb olmuşdur.

Böyük Britaniya hökuməti ixrac kreditinin sığortalanmasından əlavə ixracın güzəştli şərtlərlə altı illik müddətə maliyyələşdirilməsini nəzərdə tutan ticarət maliyyə proqramını təsdiq etmişdir (İngiltərə Bankının faiz dərəcəsi səviyyəsindən 1% və ya minimum səviyyəsindən 8% yüksək). [75, s. 133]

Bu tədbirlər Ticarət Nazirliyinin tabeliyindəki Xəzinədarlığın iştirakı ilə mümkün zərərləri ödəməklə ixracatçıların gəlirlərinin kifayət qədər artırılması məqsədilə reallaşdırılmışdır.

İsveçrə və Britaniya hökumətləri tərəfindən icra edilən bu tədbirlərdən müsbət nəticələr əldə edildiyi üçün bir sıra başqa ölkələr də xarici ticarətin dövlət tərəfindən stimullaşdırılmasında həmin metoddan istifadənin effektivliyini və zəruriliyini dərk etmişlər. Bu səbəbdən də Belçika (1921), Danimarka (1922), Niderland (1923), Finlandiya (1925), Almaniya (1926), Avstriya və İtaliya (1927), Fransa və İspaniya (1928) və Norveç (1929) kimi bir sıra digər Avropa ölkələri ixracın maliyyələşdirilməsinin zəmanət və sığorta sistemlərini yaratmışdılar. Belə tədbirlərin reallaşdırılmasının əsas məntiqi izahı isə ölkədə ixracın genişləndirilməsi və Birinci dünya müharibəsi nəticəsində dağıdılmış sənaye sahələrinin bərpası, habelə Qərbi Avropa biznesinin inkişafında mövcud olan risklərin aradan qaldırılması və Sovet İttifaqına ixracın asanlaşdırılması idi. [75, s. 133]

1929-cu ildə dünyada baş verən Böyük böhran hər bir ölkənin milli istehsalının artırılması və işsizliyin azaldılması məqsədilə yürütdüyü siyasətlər çərçivəsində ixracın genişləndirilməsi istiqamətində maliyyə stimullarının inkişafına zəmin yaratmışdı. Böyük böhranın baş verməsi ölkənin xarici ticarətinin genişləndirilməsi və əhalinin məşğulluq səviyyəsinin artırılması məqsədilə rəsmi ixrac krediti, zəmanət və sığorta proqramının formalaşdırılmasına yeni stimül vermişdir. 1930-cu illərdə aşağıda adları qeyd edilən ölkələr belə növ proqramlar həyata keçirmişlər: Yaponiya (1930), Çexoslovakiya, Latviya və Polşa (1931), İsveç (1933), Amerika Birləşmiş Ştatları (1934) və İrlandiya (1935).

Bu ərəfədə, 1934-cü ildə Vaşinqtonda sonradan ABŞ-da Eksimbank kimi fəaliyyət göstərmiş müstəqil hökumət agentliyi olan ixrac-idxal bankı yaradılmışdır. Bu bankın əsas məqsədi ABŞ-da istehsal olunan məhsulların ixracının genişləndirilməsi məqsədilə lazımi maliyyə yardımının ayrılması idi. Həmin bank formalaşdırıldığı ilk illərdə yalnız birbaşa maliyyələşdirmə ilə məşğul olduğu halda, başqa ölkələrdə mövcud olan agentliklər sığorta və zəmanətlər təqdim etmiş, ödənilmiş

ixrac kreditləri üzrə faiz dərəcələrinin azaldılması məqsədilə güzəştli şərtlərlə kommersiya banklarına təkrar maliyyələşdirmə mənbələri təklif etmişdilər.

1934-cü ildə yeni beynəlxalq təşkilat olan Bern İttifaqı (Kredit və İnvestisiya Sığortaçılarının beynəlxalq ittifaqı) yaradılmışdır. Bu təşkilatın əsas məqsədi milli ixracın kreditləşməsinə həyata keçirən sığortaçıları arasında əməkdaşlıqların inkişafına yardım etmək, idxalçılar ilə ölkələr arasında informasiya mübadiləsi aparmaq, bu istiqamətdə texniki məsələlərin həllinə yardımçı olmaq və təşkilata üzv olan ölkələrin bacarıq səviyyələrinin yüksəldilməsi olmuşdur. [75, s. 133]

1930-cu illərin ortalarına qədər dünyada mövcud olan əksər İKA-lar əsasən Sovet İttifaqında təqdim edilmiş kreditləri ödəmişlər, həmin dövrdə dünyada Böyük böhranın olmasına baxmayaraq, sığorta kreditləri çox sərfəli olmuşdur. Bu dövrdə İKA-ların çoxu dövlət mülkiyyətində olmuş və bütünlükdə dövlət tərəfindən idarə olunmuşlar. Lakin həmin təşkilatlardan yalnız dördü “yarımözl” kimi fəaliyyət göstərmiş (Çexoslovakiya, Almaniya, Niderland və İspaniya), dövlətin ayırdığı maliyyə və inzibati yardımı ilə özəl firmalar tərəfindən idarə olunmuşlar.

1939-cu ildən 1945-ci ilədək olan dövrdə dünyada İkinci dünya müharibəsinin başlaması nəticəsində demək olar ki, bütün ölkələrdə yeni ixrac-kredit, zəmanət və sığorta agentliklərinin formalaşdırılması dayandırılmışdır. Mövcud agentliklərin əksəriyyəti öz diqqətlərini daha çox müharibədə qələbəyə yardım edən layihələrin maliyyələşdirilməsinə istiqamətləndirmişdilər. Buna misal olaraq demək olar ki, ABŞ-ın ixrac-idxal bankı hərbi iqtisadiyyat üçün vacib məhsullar istehsal edən Braziliyanın rezin sənayesi və başqa Latın Amerikasına ölkələrinin dağ-mədən sənayesinin inkişafına yardımçı olan ixrac maliyyə vəsaiti ayırırdı. Çində Burma-Roud hərbi əməliyyatlarında uğur əldə etməyə yardım edən başqa layihələrlə yanaşı müharibədə qələbəyə dəstək verən bir çox layihələr ABŞ İxrac-İdxal Bankı (“AİİB” “EXİM” Export İmport Bank of United States) tərəfindən maliyyələşdirilmişdir.

İkinci dünya müharibəsinin sonlarında üçlər ittifaqı ölkələri (Ox ölkələri) öz iqtisadiyyatlarının yenidən qurulması ilə yanaşı, həm də global səviyyədə xarici ticarətin bərpasına böyük diqqət göstərirdilər. 1940-cı illərin sonu və 1950-ci illərin əvvəllərində Yaponiya ixracının inkişafında mühüm rol oynamış və müharibədən

sonrakı yenidənqurma işlərində effektiv təsirə malik olan yeni sığorta və maliyyələşdirmə tədbirləri geniş şəkildə reallaşdırılmışdır. Bu dövrdə İtaliya, Avstriya və Almaniya hökumətləri tərəfindən oxşar səbəblərin aradan qaldırılması məqsədilə yeni kredit, zəmanət və sığorta tədbirləri reallaşdırılmışdır. [75, s.134]

Dünyada 1950-ci illərin ikinci yarısından etibarən bu istiqamətdə mühüm dəyişikliklər reallaşdırılmışdır. Belə ki, Cənubi Afrika 1956-cı ildə ixrac kreditinin sığortası üzrə ilk Afrika proqramını təsdiq etmişdir. 1957-ci ildə Hindistanda sonradan dövlət təşkilatına çevrilmiş İxrac Risklərin Sığortalanma Təşkilatı (“IRST” “ERIC” Export Risks Insurance Corporation) özəl təşkilatı yaradılmışdır. 1959-cu ildə Mərakeş özünün şəxsi kreditlərinin sığortalanması proqramı çərçivəsində ayrıca Xarici Ticarət üzrə Marokkan Bankı (“XTMB” “BMCE Bank” Banque Marocaine du Commerce Exterieur) bölməsini təsis etmişdir.

Dünya ölkələri tərəfindən Bretton-Vuds sistemi bir kənara qoyulduqdan sonra 1960-cı ilin sonları – 1970-ci illərin əvvəllərindən etibarən mövcud olan ixrac agentlikləri öz fəaliyyət və məqsədlərinə yenidən nəzər salmalı oldular. İƏİT üzv olan ölkələrin müvafiq agentlikləri dövlətin vasitəçiliyi olmadan həyata keçirilməsi mümkün olmayan əqdlərin dəstəklənməsini nəzərdə tutan son instansiya kreditərləri və sığortaçıları funksiyasını həyata keçirməyə başlamışdılar. İxrac kreditləri üzrə razılaşmaların yenidən işlənməsi, ixrac agentliklərinin fəaliyyət istiqamətləri və şəffaflığın təmin edilməsi məqsədilə nəzarətin gücləndirilməsi nəticəsində yeni oyun qaydaları müəyyənləşdirilmişdir. Bu fəaliyyət istiqamətində əsas prinsip əlçatan maliyyələşdirmənin rəqabət aləti kimi neytrallaşdırılmasından ibarət idi. İxrac agentliklərinin minimal mənfəətlərinin reqlamentasiyası sahəsində ilk siyasətlər yürüdülmüşdür. Maliyyə üstünlüklərinin azalması nəticəsində ölkədə istehsal olan məhsulların ucuz ixrac kreditləri hesabına yeni bazarlara genişmiqyaslı ixrac trendləri aşağı düşməyə başlamışdır. [87, s. 24]

1960-cı illər ərzində Boliviya, Portuqaliya, Argentina, Koreya, Pakistan, Yunanıstan, Braziliya, Honkonq və Peru kimi bir sıra inkişaf etməkdə olan ölkələrdə ixrac krediti, zəmanət və sığorta proqramları təsdiq edilmişdir. Hər bir təsdiq edilmiş proqramlarda əsas hədəf kimi ölkənin məşğulluq və beynəlxalq rəqabət qabiliyyətinin

yüksəldilməsi, ixracın artırılması, ödəniş balansının möhkəmləndirilməsi və sahibkarlıq fəaliyyətinin fəallaşması götürülmüşdür.

1970-ci illər ərzində dünyanın inkişaf etməkdə olan ölkələrində maliyyə ixrac dəstəyi proqramlarının formalaşması və inkişafının üçüncü dalğası baş vermiş və Venesuela, Uruqvay, Tayvan, Filippin, Sinqapur, Yamayka, Malayziya, Ekvador və Şri-Lanka kimi ölkələri əhatə etmişdir. Belə növ proqramların reallaşdırılmadığı təqdirdə ölkənin yalnız İƏİT üzvü olan dövlətlərlə münasibətlərində deyil, eyni zamanda rəqabət baxımından başqa inkişaf etməkdə olan ölkələrlə əlaqələrində daha ciddi şəkildə geridə qaldıqlarını dərk edirdilər. [75, s.134]

1980-ci illərdən etibarən ixrac krediti, zəmanətlər və sığorta proqramlarının ilk dəfə formalaşması sahəsində bir sıra ölkələrdə əməli işlər görülmüşdür. Bu ölkələrə Türkiyə, Tunis, İndoneziya və Misiri aid etmək olar. İlk dövrlərdə istifadə edilən əksər sxemlər 1980-ci illər ərzində dəyişikliklərə uğramışdı. Bu dəyişikliklər ixracın maliyyələşdirilməsinə dəstək verən təşkilatlara daha çox müstəqillik vermiş, onların funksiyaların artmasına səbəb olmuş və həmin təşkilatların bu istiqamətdə daha böyük həcmdə maliyyə yardımları etmələrinə şərait yaratmışdı. Həmin dövrdə bəzi hallarda müxtəlif sayda ixrac-kredit, zəmanət və sığorta təşkilatları vahid bir strukturda birləşmiş halda fəaliyyət göstərirdilər.

Təhlillər nəticəsində aydın olur ki, 1980-ci illər ərzində İƏİT üzvü olan ölkələrin çoxu ixrac-kredit, zəmanət və sığorta proqramlarının reallaşdırılması ilə əlaqədar güclü istismar itkiləri ilə üzləşmişdilər. Bu itkilər qismən ssuda faizi və ixrac proqramlarının maliyyələşdirmə dəyəri arasında yaranmış disbalansın artması nəticəsində meydana çıxmışdı. Habelə bu problemlər inkişaf etməkdə olan ölkələrə təqdim edilən problemlə borcun artması və ixrac kreditləri üzrə ödənişlərin təxirə salınması nəticəsində yaranmışdı.

1989-cu ildə Almaniyada Berlin divarının sökülməsi ixrac agentliklərinin növbəti mühüm inkişaf mərhələsinə qədəm qoymalarına səbəb olmuşdu. Şərqi Avropa və Asiya ölkələrinin dünya bazarlarına çıxışı geniş iqtisadi imkanların əldə edilməsinə şərait yaratmışdı. Asiya, Şərqi Avropa və ucuz işçi qüvvəsi olan digər ölkələrin mərkəzləri ilə təchizat zəncirinin əlaqələrinin genişlənməsi istehsal imkanlarının bütün

dünya boyu paylanmasına və eyni zamanda qlobal səviyyədə xarici ticarət əlaqələrinin artımına səbəb oldu. Bu dövrdə dünyada siyasi və iqtisadi risklərin dərk edilmə səviyyəsi aşağı düşmüşdü. Bu dövrdə Şərqi Avropa ölkələrində və MDB-də də oxşar yeni qurumlar yaradılmışdır. Latin Amerikasını ölkələrində mövcud agentliklərin reformasiya olunması ilə ixracın sığortası üzrə xarici özəl şirkətlərin daxili bazara çıxış imkanları genişlənmişdi. Tayland, Çin və Afrikada da ixrac-idxal bankları yaradılmışdı. Belə tədbirlər Qərbi ölkələrinin yeni bazarlarda investisiya yatırmaq imkanlarını genişləndirməklə riskli ixrac agentlikləri, kommersiya bankları və sığorta şirkətlərinin formalaşması üçün zəruri zəmin yaratmışdır. [87, s.24]

Bu dövrdə ABŞ-ın Eksimbankı faktiki olaraq ölkənin ixrac kreditləri və sığorta bazarında aparıcı mövqeyə malik olmasına rəğmən, bazarın özəl sektoru yeni yaranma mərhələsində idi. ABŞ hökumətinin qərarı əsasında Eksimbankın əsas fəaliyyət istiqaməti qeyri-dövlət sığorta şirkətləri üçün perspektivli olmayan müştəri qruplarını əhatə edən ixracatçılara lazımı xidmətin göstərilməsinə yönəldilmişdi. Eyni zamanda, Eksimbank tarif və dərəcələrin zəruri yüksəldilməsini reallaşdıraraq, özəl sığortaçılarla rəqabətə şərait yaratmamaq məqsədilə müvafiq tədbirlər gerçəkləşdirmişdir. Bundan sonrakı onillik dövründə ABŞ-da ixrac kreditlərinin özəl sektor tərəfindən sığortalanması istiqamətində gözəçarpan artım müşahidə edilmişdir. Bunun nəticəsində və paralel olaraq riskli kommersiya bankları və sığortaçıların sayı mühüm şəkildə artmışdır. Bunun ardınca özəl maliyyə institutlarının payı artmış və dövlət agentliklərinin fəaliyyət dairəsi daralmışdır. Avropada Avropa Birliyinin formalaşması əsnasında oxşar proseslər baş vermişdir.

Beləliklə də, XXI əsrin əvvəllərində qısamüddətli dövrdə ixrac kreditlərinin sığorta bazarının həcmi sahəsində böyük dəyişikliklər baş vermişdir. Bu dəyişikliklər nəticəsində bazarda liderlik özəl sığortaçıların əlində cəmləşdi və bu səbəbdən də dövlətin ixrac agentliklərinin rolunun yenidən qiymətləndirilməsi məsələsi bir zərurət kimi ortaya çıxmışdır. Bu nəticə İƏİT üçün dövlət sektoru vasitəsilə ixrac kreditlərinin subsidiyalaşdırılması təcrübəsinin aradan qaldırılması və ölkədə istehsal olunan məhsulların ixrac olunmasında adıçəkilən agentliklərinin rolunun azaldılması şansını yaratdı. İƏİT dövlət sektoruna aid olan ixrac agentliklərinin özəl sektor ilə rəqabət

aparmaq əvəzinə, onun inkişafına zəruri yardımlar etməsi məqbul sayılırdı. Bunun nəticəsində ixrac agentliklərinin rəqabət üstünlüyü kimi istifadə etdikləri aşağı kreditləşdirmə dərəcələri ilk vaxtlar zərər əldə etmələrinə səbəb olsa da, sonradan XX əsrin son onilliyində gözəçarpan dərəcədə mənfəət əldə etmələrinə şərait yaratdı. [87, s.25]

XXI əsrin ilk onilliyinin sonunda ixrac agentlikləri mövcud maliyyə sistemindəki rolları və kəskin rəqabət mühitindəki inkişafı ilə əlaqədar önəmli strateji qərarlar qəbul etmək zərurəti ilə üzləşmişlər. Həmin problem hazırki dövrdə öz aktuallığını saxlayır.

2008-ci ildə baş verən “Lehman Brothers” Holdings Inc bankının böhranla üzləşməsi və Amerikan Beynəlxalq Qrupun (“ABQ” “AIG” American International Group) ləğv olunması sözün əsl mənasında dünya maliyyə sistemi və kredit bazarlarına mənfi təsir göstərmişdi. Yaranmış böhranın ilk vaxtlarında risklərin yenidən qiymətləndirilməsi və likvidlik bazarlarının çətinliklərlə qarşılaşması ixrac və idxalın maliyyələşdirilməsi bazarında gözəçarpan dərəcədə müşahidə olundu. Belə bir dövrdə bir sıra maliyyə institutları inkişaf etməkdə olan regionlara ixrac kreditlərinin verilməsini azaltdılar. Xarici ticarətin maliyyələşdirilməsi bazarında yaranmış mənfi saldo 250 milyard ABŞ dolları dəyərində qiymətləndirilmiş, onun dəyəri isə nəzərə çarpacaq dərəcədə artmışdı. Eyni zamanda beynəlxalq ticarətdə davamlı olaraq azalma kəskinləşmişdir.

Lakin qeyd edilməlidir ki, haqqında danışdığımız maliyyələşdirmə metodu keçən illər ərzində praktiki olaraq yeganə maliyyələşdirmə üsulu olmuşdur və mövcud olan ixrac agentlikləri tərəfindən ödənilməsi nəzərdə tutulan orta və uzunmüddətli maliyyələşdirməyə tələb çoxalmışdır. Çünki istər kommersion bankları və kreditor sindikatları, eləcə də kapital bazarlarındakı başqa borc alətləri ödəniləcək məbləğ, nəzərdə tutulan müddət və qiymət şərtləri əsasında müştərilərin dəstəklənməsinin böhrandan öncəki vəziyyətə gətirilməsini reallaşdırma bilməmişlər. Bu dövrdə kreditorların çoxunun şəxsi maliyyə çətinlikləri meydana çıxmışdır. Həmin kreditorlar aktiv şəkildə yenidən maliyyələşmə mənbələrini axtarırdılar. Eyni zamanda beynəlxalq ticarətdə istifadə olunan kreditlərə əlçatanlığın azalması və bunun nəticəsində onların

dəyərinin artması istiqamətində risk səviyyəsinin yüksəlməsi ilə assosiasiya olunmağa başlamışdır.

Dünyada mövcud olan böhranın yaratdığı mənfi təsirləri aradan qaldırmaq məqsədilə 2009-cu il ərzində bir sıra regional inkişaf bankları və beynəlxalq maliyyə korporasiyaları beynəlxalq ticarətin genişləndirilməsi istiqamətində mövcud olan tədbirlərin əhatə dairəsini iki dəfədən çox artırmışlar. Belə bir dövrdə inkişaf etməkdə olan ölkələrdə fəaliyyət göstərən banklar vasitəsilə əməliyyatlara maliyyə vəsaiti ayrılması məqsədilə likvidlik pulunun formalaşmasına dair qərar qəbul edilmişdi. Eyni zamanda ixrac agentliklərinin fəaliyyəti istiqamətində böyük məbləğdə vəsaitlər ayrılmış, həmin institutların məhsul çeşidi və maliyyə imkanları nəzərəçarpan dərəcədə genişlənməmişdir.

2009-cu ilin sonlarından etibarən dünya iqtisadiyyatında baş verən böhranın mənfi təsirləri azalmağa başladı. Bunun nəticəsində qlobal maliyyə bazarları bərpa olunmuş və kreditorlar tərəfindən qısamüddətli dövrlər üçün xarici ticarətin maliyyələşdirilməsinə maraq artmışdı. Dünyada ixrac agentliklərinin təminatı nəticəsində ortamüddətli və uzunmüddətli kreditlərə tələbat sabitləşdi və hazırkı şəraitdə də yüksək səviyyədədir. Amma avrozonada borc böhranının genişlənməsi nəticəsində bankların fondlaşdırma dəyərinin ardınca 2011-ci ildə xarici ticarətin maliyyələşdirilməsi qiymətlərinin səviyyəsi artmağa doğru meyilləndi. Maliyyə institutları tərəfindən mövcud olan risklərin dərk edilmə səviyyəsinin tədricən artması nəticəsində maliyyələşdirməyə əlçatanlığın azalması və ixrac agentliklərinin rolunun yüksəlməsi baş verir.

Bu istiqamətdə qeyd edilən sahənin son dövrlərdəki inkişaf meyilləri, eyni zamanda ixrac agentliklərinin müstəqil fəaliyyət göstərmək imkanlarının artması, standart olmayan kreditləşdirmə proqramlarının geniş tətbiqi, yeni maliyyə alətlərinin formalaşması, dövlət banklarının və Çin agentliklərinin rol və təsirlərinin artmasını qeyd edə bilərik. Ümumilikdə götürdükdə qeyd edilən amillər rəqabət mühitinin kəskinliyinin və müəyyən mənada rəsmi şəkildə ixrac kreditləri ilə əlaqədar Razılaşmanın önəmliliyinin azalmasına səbəb olur. Birincisi, İƏİT-ə üzv olan ölkələrdə tarixən mövcud olmuş rəqabəti reqlamentləşdirən beynəlxalq qaydalara əməl

edən agentlik son instansiya kreditor modelini dəyişərək kommersiya yönlü yanaşmaya keçmişlər. Sığortaçıların və bankların maliyyə imkanlarının yüksəlməsi nəticəsində bazar və qeyri-bazar riskləri arasındakı sərhədlər aradan qalxır, ixrac agentliklərinin fəaliyyəti isə müvafiq təşkilatlara ehtiyac duyulmadığı hallarda ənənəvi şəkildə ixracın dəstəklənməsi funksiyaları çərçivəsindən kənara çıxır. İkincisi, mənfəətlilik, müştəri-yönümlülük və effektivlik prinsiplərinə uyğun kvazibazar oyunçusu modelinin öncədən dövlət tərəfindən ixrac agentliklərinə həvalə edilmiş missiyasına zidd olması zəruri deyildir. Belə ki, ixrac agentliklərinin təcrübələri artdıqca onların müasir və inkişaf etmiş risklərin idarəedilməsi metodlarından istifadəsi, əsas bazarların daha dərinə dərk edilməsi, yeni informasiya imkanlarından geniş şəkildə istifadə nəticəsində həmin strategiyanın icrası daha çox əhəmiyyətli və həyat qabiliyyətli ola bilər.

Ümumilikdə bu nəticəni əldə etmək olar ki, hazırki şəraitdə dünya iqtisadiyyatında və dünya ölkələrinin xarici ticarət siyasətində reallaşdırdıqları dəyişikliklərdən asılı olaraq, ixrac agentliklərinin rolu gözəçarpan şəkildə yüksəlmişdi. Qeyd edilən bu dəyişikliklər məsuliyyət sahələri, fəaliyyət modelləri, təşkilati formalar və hətta məqsədləri əhatə etmişdir. Bu istiqamətdə ən önəmli dəyişiklik meyilləri Çinin dövlət banklarının və “Sinasure” agentliyinin (“ÇİKST” Çin İxrac və Kredit Sığorta Təşkilatı, China Export and Credit Insurance Corporation) ciddi şəkildə genişlənməsi, dövlət ixrac agentliklərinin güclənməsi və eləcə də bir sıra dövlət ixrac agentliklərinin kvazibazar oyunçusu modelinə keçidini qeyd edə bilərik. Bir məsələni vurğulamaq lazımdır ki, dünya iqtisadiyyatının tərəqqisinin hər bir mərhələsində milli ixraca maliyyə, zəmanət və informasiya dəstəyinin göstərilməsinin önəmliliyinə heç bir halda şübhə edilmir. Baş verən qlobal böhrandan əldə olunan nəticələrdən biri ondan ibarətdir ki, ixrac agentlikləri ölkələrin xarici iqtisadi fəaliyyətlərinin əsas alətlərindən biridir və beynəlxalq ticarət axınlarının fasiləsiz olaraq mühüm təminatçısı qismində çıxış edir.

Qeyd edilən təmayüllərə əsaslanaraq bildirə bilərik ki, İxrac Kredit Agentliyinin ən ümdə vəzifəsi uzunmüddətli perspektivdə ölkəmiz üçün ixracın stimullaşdırılmasının Azərbaycan modelinin yaradılması və daxildə istehsal olunan məhsulların rəqabət qabiliyyətinin artırılmasına dəstək mexanizminin formalaşdırılması olmalıdır. Yaradılacaq yeni struktur dünya praktikasına əsasən ixrac agentliklərinin fəaliyyəti

istiqamətində çağırışlara uyğun olmalıdır. Bu təşkilatın rəqabət qabiliyyəti ilk növbədə qəbul edilən qərarların çevikliyindən, keyfiyyətindən, fəaliyyətindəki şəffaflıqdan, əsasən ölkə daxilində istehsal olunan məhsulların ixracının dəstəklənməsindən, Azərbaycan məhsullarının xarici bazarlara yeridilməsi üzrə aktiv fəaliyyətindən, ixrac sahəsindəki əqdlərin tədqiqi istiqamətinə kompleks və çevik yanaşmadan, habelə orta, kiçik müəssisələr və regional şirkətlərlə əlaqələrin dərinliyindən, risklərin idarəedilməsinin keyfiyyətindən asılıdır. Yeni struktur qarşısında mühüm və ciddi vəzifələr durur. Bunların uğurlu həlli ölkəmizin maliyyə və sənaye sektorunun beynəlxalq rəqabət qabiliyyətinin artmasında rolu önəmlidir.

II FƏSİL. İXRACIN STİMULLAŞDIRILMASINDA KREDİTLƏŞDİRMƏ MEXANİZMLƏRİNDƏN İSTİFADƏNİN MÖVCUD VƏZİYYƏTİNİN TƏHLİLİ VƏ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ

2.1. İxracın şaxələndirilməsi və stimullaşdırılmasında kreditləşmə mexanizmlərinin mövcud vəziyyətinin müqayisəli təhlili

Bildiyimiz kimi, ixrac başqa komponentlərlə yanaşı hər bir ölkənin iqtisadi inkişafının və sosial rifahının yaxşılaşmasının əsasını təmin edir. Başqa sözlə ifadə etsək, mövcud şəraitdə xarici ticarət əlaqələri, xüsusilə də ixrac ölkənin inkişafında önəmli təsir gücünə malikdir. Belə ki, ixrac ölkənin rəqabət üstünlüyünün artırılmasında mühüm rol oynayır, əlavə satış bazarları tapmaqla təkrar istehsalı stimullaşdırır, eyni zamanda insanların əlavə gəlir əldə etməsinə və bütünlükdə isə ölkənin milli gəlirinin artmasına səbəb olur.

Dünya ölkələrində ixracın stimullaşdırılması mexanizmlərini qeyd etməzdən əvvəl ixracın şaxələndirilməsini izah edək. Belə ki, şaxələnmənin hərfi mənası müxtəliflik, çoxtərəfli inkişafdır. Eyni zamanda şaxələnmə kapital riskinin azaldılması məqsədilə kapitalın və investisiya qoyuluşlarının müxtəlif sahələrdə paylanması, müəssisə tərəfindən istehsal olunan məhsulun çeşidinin artırılması, firma üçün yeni istehsal sahələrinin yaradılması və firmanın iflasının qarşısının alınması metodlarındanır.

İxracın şaxələnməsi dedikdə ixrac olunan məhsulların həcmnin və çeşidinin artmasını təmin edən iqtisadi proses başa düşülür. Ümumilikdə götürdükdə qeyd edilməlidir ki, istər ayrı-ayrı firmaların ixracının artırılmasında və istərsə də dövlət səviyyəsində iqtisadi fəaliyyətin genişlənməsi üçün şaxələnmə zəruri şərtidir. Başqa sözlə desək, şaxələnmə fəaliyyətin genişləndirilməsi məqsədilə yeni yolların axtarılması, xarici ölkələrə ixrac olunan məhsulların sayının və çeşidinin artırılması və ixracatçı firmalar üçün yeni bazarların əldə edilməsi deməkdir. Şaxələnmə fəaliyyətində ölkənin iqtisadi bazasının gücləndirilməsində yeni imkanlar axtarılır və yaranmış fürsətlərdən istifadəyə çalışılır. Belə olan təqdirdə ölkə iqtisadiyyatı güclənir

və xarici amillərin mənfi təsirləri azalır.

Dünya ölkələrinə nəzər yetirdikdə aydın olur ki, iqtisadi baxımdan müxtəlif inkişaf səviyyələrində olan hər bir ölkə ixracdan asılılığın azaldılmasını özünün prioritet vəzifəsi hesab edir və müvafiq tədbirlər həyata keçirirlər. Həmin ölkələrin müsbət və mənfi təcrübələrini araşdırmaq ixracın və ümumilikdə ölkə iqtisadiyyatının şaxələnməsində, habelə məhsul tələsindən çıxmağa istiqamətlənmiş siyasətin reallaşdırılmasında böyük əhəmiyyətə malikdir. Dediymizə misal olaraq, müəyyən bir ölkənin timsalında kiçik araşdırma aparaq. Məsələn, iqtisadi baxımdan inkişaf etmiş ölkə olan Norveçdə 20 ildən artıq müddət ərzində xərclər gəliri üstələmişdir və bu vəziyyət 2007-ci ildən başlayaraq 2011-ci ilədək davam etmişdir. Ölkənin 2008-ci il dünya maliyyə böhranından az itki ilə yan keçməsinə təmin etmək üçün hökumət bütün mümkün vasitələrdən istifadə etmişdir. İqtisadiyyata əlavə maliyyə mənbələri daxil etməklə və maliyyə sabitliyini gücləndirməklə böhranı minimuma endirmək üçün bir sıra tədbirlər görülmüşdür. Qeyd edilən tədbirlərin nəticəsində müəyyən uğurlar əldə edilmişdir ki, bu uğurlar Norveçin Neft Fonduna daxil olan maliyyə vəsaitlərinin səmərəli istifadə edilməsi ilə izah oluna bilər. Lakin bir faktı qeyd etmək lazımdır ki, dünyada tüğyan edən qlobal maliyyə-iqtisadi böhran və dünya bazarlarında yanacaq məhsullarının qiymətlərinin kəskin şəkildə ucuzlaşması nəticəsində təbii ehtiyatlarla zəngin olan Norveç iqtisadiyyatında stabilliyin pozulmasına səbəb olmuşdur. Amma Norveçdə müasir tələblərə uyğun şəkildə mikro və makroiqtisadi siyasətin yürüdülməsi ölkədə məhsulların qiymətlərinin azalmasına maneə olmuşdur və eyni zamanda iqtisadi artımdakı azalma halı başqa ölkələrlə müqayisədə minimum səviyyəyə düşmüşdür.

Lakin dünya praktikasında lazımi tədbirlərin vaxtında icra edilmədiyindən, xoşagəlməz hallarla qarşılaşan ölkələr də mövcuddur. Belə ki, qlobal böhran zamanı dünya bazarlarında xammal qiymətlərinin kəskin şəkildə enməsi, ölkədə ixrac üzrə şaxələnmə strategiyasının olmadığından iqtisadiyyatın təbii ehtiyatların ixracından kəskin asılılığı ölkə iqtisadiyyatını çökdürür və ölkəni dünyada “sağ qalmaq” mübarizəsinə qoşulmağa vadar edir. Belə növ ölkələrə nümunə kimi Venesuelanı göstərmək olar.

Statistik rəqəmlərə nəzər yetirdikdə aydın olur ki, Venesuelada 2014-cü ilə qədər

iqtisadiyyatın əsas gəlir mənbəyi neft ixracından əldə olunan yüksək gəlirlər təşkil etmişdir. Belə bir şəraitdə ölkədə ixracın şaxələndirilməsi məqsədilə müvafiq siyasət həyata keçirilməmiş, neft ixracından ölkə iqtisadiyyatına gələn gəlirlərin emal sənayesinin inkişafına yönəldilməsi məqsədilə lazımi strategiya formalaşdırılmamış və baş verə biləcək hər bir mümkün böhranın mənfi təsirlərinin aradan qaldırılması üçün lazımi maliyyə vəsaiti toplanmamışdır. Əvəzində isə Venesuelada çoxlu sayda səmərəsiz fəaliyyət göstərən dövlət müəssisələri yaradılmış və ölkədə neft-qaz sənayesinin milliləşdirilməsi məqsədilə geniş tərkibli tədbirlər reallaşdırılmışdır. Bütün bu qeyd edilənlərin nəticəsində, qlobal səviyyədə neft qiymətlərinin kəskin şəkildə enməsi dövründə, ümumi ixracının 96%-ni neft təşkil edən bir ölkənin böyük problemlərlə üzləşməsi qaçılmaz olmuşdur. Yaranmış problemlər büdcə kəsinin ÜDM-in 20%-nə qədər artmasına, ölkənin beynəlxalq maliyyə mənbələrindən yararlanmasının məhdudlaşmasına və dövlət borcunun sürətlə artmasına səbəb olmuşdur. Belə bir şəraitdə özəl sektorda fəaliyyət göstərən firmalar yeni investisiya fəaliyyətlərini bütünlükdə dayandırmış və ölkədə istehlakın həcmi kəskin şəkildə azalmışdır.

Yuxarıda Norvec və Venesuela təmsalında, şaxələndirmə siyasətinin müsbət təərəflərini araşdıraraq belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, ölkə iqtisadiyyatında davamlı inkişafa nail olmanın ən əsas şərti ixracın və ümumilikdə iqtisadiyyatın şaxələndirməsidir. Şaxələndirmə siyasəti zəngin təbii ehtiyatlara malik olan və ixracının böyük hissəsini xammal məhsulları təşkil edən ölkələr üçün daha zəruridir. Beləliklə də ixracın şaxələndirilməsi zəruriliyini müəyyənləşdirdikdən sonra bunun hansı formalarda icrasını təhlil etməliyik. Bu məqsədlə dünya praktikasında istifadə edilən ixracın şaxələndirilməsi və ixracın stimullaşdırılması siyasətləri haqqında araşdırma aparırıq. İlk öncə qeyd etməliyik ki, ixracın stimullaşdırılmasında istifadə edilən dövlət dəstəyi istiqamətində müxtəlif ölkələrin qarşılaşdıqları problemlər hazırkı dövrdə də öz aktuallığını saxlayır. Ümumilikdə bildirməliyik ki, dövlət dəstəyinin göstərilməsi məqsədilə məhsulların seçimində onların gələcəkdə ixracyönümlü olmasına daha çox diqqət yetirilməlidir. İnformasiya və kommunikasiya texnologiyalarının inkişafı hər sahədə olduğu kimi statistik rəqəmlərin asan şəkildə əldə edilməsinə səbəb olmuşdur və bunun nəticəsində hər bir ölkənin ixrac məhsullarının strukturu haqqında geniş

məlumatlara malik olmaq mümkündür, lakin ixracın hansı yollarla stimullaşdırması haqqında məlumatlar kifayətləndirici deyildir.

Demək olar ki, dünyanın bütün ölkələrində ixracın xüsusiyyəti və strukturundan asılı olaraq, firmaların ixrac fəaliyyətinin stimullaşdırılması sistemi tətbiq edilir. İqtisadi ədəbiyyatlara nəzər yetirdikdə, ixracın stimullaşdırılması dedikdə yerli ixracatçı firmaların fəaliyyətlərinin həvəsləndirilməsi başa düşülür.

Bir çox iqtisadi ədəbiyyatlara əsasən ixracın stimullaşdırılması məqsədilə aşağıdakı tədbirlərdən istifadə edilir:

- güzəştli kreditləşmə və ixracın sığortalanması;
- bank kreditləşməsi;
- dövlət tərəfindən kreditləşdirmə;
- valyuta siyasəti;
- firma rəhbərlərinin lazımi informasiyalarla təminatı və məsləhət verilməsi;
- birbaşa xarici investisiyalar;
- ixracatçılara vergi güzəştləri, nəqliyyat təminatı.

Qeyd edilən tədbirlər sırasında, dövlət tərəfindən kreditləşdirmə diqqəti daha çox cəlb edir. Çünki, ixracın stimullaşdırılması tədbirləri içərisində dövlətin müvafiq maliyyə-kredit alətləri əsas yer tutur. Həmin tədbirlər müvafiq hakimiyyət orqanlarının zəruri siyasətlər yürütməsini əhatə edir. Belə növ tədbirlər ilə ixracın stimullaşdırılması məqsədilə ixrac olunan məhsulların xarici bazarlarda satışı prosesində mövcud xərclər və risklər dövlət tərəfindən kompensasiya olunur. Belə növ stimullaşdırma nəticəsində firmaların istehsal etdikləri məhsulların ixrac edilməsinə olan maraqlarının artması baş verir.

İxracın genişləndirilməsi istiqamətində lazımi kreditlərin verilməsi, sığortalanması və zəmanəti zəruri maliyyə alətləri hesab edilir. Bu istiqamətdə dövlət ixrac fəaliyyətinə yenicə qoşulmuş firmaları dəstəkləyən vasitəçi rolunu oynayır. Bildiyimiz kimi dünya bazarlarına çıxış firmaların istər istehsal prosesində və istərsə də təşkilati sahələrdə böyük xərclərlə qarşılaşmasına səbəb olur. Bu səbəbdən də bir sıra dövlətlər firmaların ixrac prosesinin təşkili və məhsul satışını əhatə edən fəaliyyətlərinə müəyyən yardımlar edirlər. [68]

Bu fəaliyyətləri dövlət tərəfindən yaradılan ixraca dəstək qurumları və ya agentlikləri həyata keçirirlər. Həmin qurumların bir sıra formalarına rast gəlmək olar. Bu qurumlar bəzi nazirliklərin struktur bölmələri (ABŞ-da Beynəlxalq Ticarət Administrasiyası, İnnovasiya Şurası, Sənaye İnkişafı və İnnovasiyalar Agentliyi, Norveçdə Sənaye Dizaynı Şurası, İxrac Kreditlərinin Zəmanət İnstitutu, Norveçdə inkişaf edən ölkələrlə əməkdaşlıq üzrə Agentlik, Hollandiyada Beynəlxalq Biznes və Əməkdaşlıq üzrə Dövlət Agentliyi, Kanadada İxracın İnkişafı üzrə Korporasiya, milli istehsalın aparıcı sektorlarının ixracatçıların yarım dövlət birlikləri, Yaponiyada DJETRO, İxrac Dəstək üzrə Sinqapur Şurası, Çexiyada “Çextreyd” ticarətə dəstək üzrə Agentlik), Milli Tədqiqat Şurası, büdcə hesabına maliyyələşən dövlət müəssisələri, özəl qurumlar və ya ixracatçıların assosiasiyasının, yaxud sənaye-ticarət palatalarının struktur bölmələri qismində çıxış edirlər. [82; 98]

İxracın stimullaşdırılması tədbirləri sırasında ixrac kreditləri də diqqəti cəlb edir. Belə növ kreditlər əsasən ölkədə hazır məhsul, əsasən də daha perspektivli hesab edilən maşınqayırma sənayesində istifadə edilən avadanlıqlar istehsal edən ixracatçılara verilir. Müddət baxımından belə növ kreditlər uzunmüddətli və qısamüddətli dövrləri əhatə edir. İxrac kreditləri təkrar maliyyələşdirmə, subsidiyalaşma, sığortalama və ya xüsusi fondlardan ödəmələr vasitəsilə reallaşdırılır. Belə növ kreditləşmə banklar və dövlətlərarası maliyyə təşkilatları tərəfindən xüsusi kreditləşmə fondlarının yaradılması ilə həyata keçirilir. Dünyanın bir sıra ölkələrində ixracın stimullaşdırılması məqsədilə xüsusi ixrac-idxal bankları yaradılır. Belə ölkələrə Rusiya, İran, Cənubi Koreya, Hindistan və Macarıstanı misal göstərmək olar. Bu banklar yerli ixracatçılara və xarici alıcılara kredit xətlərinin açılması xidməti göstərir, eyni zamanda lazımi nəqliyyat xərclərinin ödənilməsi, konkret layihələrin kreditləşməsi və avadanlığın alınması məqsədilə zəruri olan maliyyə vəsaitlərinin ödənilməsində yardımlar edir. Nümunə üçün qeyd edək ki, İran İslam Respublikasının İxrac İnkişaf Bankı (“İİİB” “EDBI” Export Development Bank of Iran) firmalara lazımi xammalın və avadanlığın alınmasında, eyni zamanda istehsal və məhsulun çatdırılması prosesinin maliyyələşməsinə 15%-lə kredit xətti ayırır (bu rəqəm ölkənin digər banklarının faiz dərəcəsindən 1% aşağıdır). Koreyanın İxrac-İdxal Bankı (“KİİB” “KEIB” Export Import Bank of Korea) yerli

firmaların dəstəklənməsi məqsədilə borc, maliyyə zəmanətləri və başqa növ xidmətlər göstərir, eyni zamanda təbii resursların hasilatına və yerli firmaların xarici ölkələrdəki investisiya layihələrinə lazımi maliyyə dəstəyi göstərir. Bu bankın göstərdiyi əsas növ xidmətlər ölkədə müəyyən ixrac layihələrinin kreditləşməsi və bu istiqamətdə zəruri ssudaların verilməsinə təşkil edir. Başqa bir nümunə kimi Çin Xalq Respublikasının İxrac-İdxal Bankını (“ÇİİB” “CEİB” Export Import Bank of China) qeyd etmək olar ki, bu bank əsasən ölkədə istehsal olunan elektronikanın, yüksək texnologiyaların və maşınqayırma məhsullarının ixracını kreditləşdirir. Bank eyni zamanda xarici müştərilərə güzəştli şərtlərlə kreditlər təklif edən yeganə bankdır. Bir sıra dövlətlər daxilə fəaliyyət göstərən belə növ bankları dəstəkləyirlər, onların təqdim etdikləri ixrac kreditləri üzrə güzəştli faiz dərəcələri ilə mövcud bazardakı faiz dərəcələri arasındakı fərq kompensasiya edirlər (Polşa, Fransa).

İxracın stimullaşdırılması məqsədilə həyata keçirilən tədbirlər sırasında güzəştli şərtlərlə verilən kreditlərin sığortalanmasını həyata keçirən banklara dövlət zəmanətlərinin verilməsi hesab oluna bilər. Bildiyimiz kimi sığorta, kommersiya və siyasi riskləri aradan qaldırır. Hazırkı şəraitdə bir çox məhsullara sığorta tətbiq edilir və sığorta müddətləri müxtəlifdir. Bu siyasət əsasən ixrac-kredit agentlikləri vasitəsilə həyata keçirilir. Belə ki, bu məqsədlə yaradılmış fondlardan İKA-lar vasitəsilə ixrac fəaliyyəti ilə məşğul olan yerli firmalara maliyyə vəsaiti ötürülür. [81]

İKA-lar firmalara verilən ixrac kreditlərinin sığortalanmasını və zəmanətini də öz öhdəsinə götürür. Hal-hazırda dünyanın bir çox ölkələrində İKA-lar fəaliyyət göstərir. Bu agentliklərin bəziləri dövlət və bəziləri isə yarım dövlət təşkilatlarıdır. Dediklərimizə nümunə kimi Koreya İxrac Sığortası Korporasiyası (“KİSK” “KEİC” Korea Export Insurance Corporation), Böyük Britaniya İxrac Maliyyələşməsi (“BBİM” UK Export Finance), Koreyanın İxrac-İdxal Bankı (“KİİB” “KEİB” Export Import Bank of Korea), İxracın və İnvestisiyanın Sığortalanması İdarəsi (“İİSİ” “NEXI” Nippon Export and Investment Insurance), İran İxrac Zəmanəti Fondu (“İİZF” “EGFI” Export Guarantee Fund of Iran), Fransa Xarici Ticarət Sığorta Təşkilatı (“FXTST” “COFACE” Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur), Macarıstan İxrac

Kreditlərinin Sığortaçısı (“MEHIB” Hungarian Export Credit Insurance) və başqa qurumları qeyd etmək olar.

Çexiya İxrac Zəmanəti Korporasiyası (“ÇİZK” “EGAP” The Export Guarantee and Insurance Corporation) yerli ixracatçılara və banklara onların müraciətləri əsasında sığorta xidmətləri göstərir. Eyni zamanda, Korporasiya ixracın kreditləşməsi ilə əlaqədar olan kommersiya və siyasi risklərdən qorunmaq məqsədilə sığorta xidmətləri təqdim edir. Polşa İxrac Kreditlərinin Sığorta Korporasiyasının (“PIKSK” “KUKKE” Korporacja Ubezpieczen Kredytow Eksportowych Spolka Akcyjna) fəaliyyət istiqamətlərinə ixrac kreditlərinin, xarici firmalarla bağlanmış müqavilələrin, birbaşa investisiyaların və istehsal olunan məhsulların xaricə satışı məqsədilə yeni bazarların tapılması üzrə xərclərin sığortalanması daxildir. [82]

“Euler Hermes” Cəmiyyəti (AFR-in Sığorta Təşkilatı) ixrac, istehsal və başqanöv risklərin zəmanəti məqsədilə müvafiq sığorta xidmətlərini təqdim edir.

Xarici idxalçıların daxilə birbaşa və dolayı vergi yüklərinin azaldılması məqsədilə vergi və gömrük rüsumları güzəştlərinin tətbiq edilməsi də ixracın stimullaşdırılması tədbirləri sırasında diqqətə layiqdir. Xarici firmaların ölkə daxilində öz nümayəndəliklərini yaradan zaman onların vergi yüklərinin azaldılması, tədqiqat və işləmə xərclərinin vergidən azad edilməsi, xaricə ixrac olunacaq məhsulların istehsalında istifadə olunan avadanlıq və xammal istehsalının vergidən azad edilməsi, vergi azadolmaları tətbiq edilən ixracın maliyyələşdirilməsi məqsədilə müvafiq fondların yaradılması, ixrac olunan məhsullar üzrə gömrük rüsumlarının azaldılması və başqaları bu siyasət vasitəsilə reallaşdırılır. Bu deyilənlərə nümunə kimi qeyd edə bilərik ki, Çinin azad iqtisadi zonalarında xarici investisiya yatıran şirkətlər 33% deyil, daha az 15% gəlir vergisi ödəyirlər. Bundan əlavə həmin şirkətlərdə istehsal olunan məhsulların 70%-i ixrac olunur. Habelə, qeyd edilməlidir ki, yüksək texnoloji istehsal və ya infrastruktur sahələrində (nəqliyyat, energetika və başqa) fəaliyyət göstərən şirkətlər 5 il müddətinə vergi azadolmalarından yararlanırlar. Bu şirkətlərdən sonrakı 5 il ərzində gəlir vergisi cəmi 50% həcmində tutulur. Bundan əlavə, ixracyönümlü müəssisələr bir sıra vergilərin ödənilməsində müəyyən güzəştlər əldə edirlər. Onlar istifadə etdikləri torpağa görə güzəştli şərtlərlə ödəniş edirlər və yaxud da ödənişdən tam şəkildə azad

olunurlar. Firmanın fəaliyyət müddəti 5 ildən artıq olduqda və əldə etdiyi gəlirin müəyyən hissəsini ixrac yönümlü, yaxud da yüksək texnoloji məhsulların istehsalına investisiya yatırdığı təqdirdə, firmanın ödədiyi gəlir vergisi tam həcmdə geri qaytarılır. Ölkə iqtisadiyyatında resursların bölünməsi baxımından valyuta məzənnəsi çox önəmlidir. Dünyanın bəzi ölkələri (Tayvan, Çin, Cənubi Koreya, Meksika, Çili, İndoneziya, Kolumbiya) ixracın stimullaşdırılması məqsədilə milli süni şəkildə pul vahidlərinin dəyərini azaldılar. Həmin ölkələr bu istəyə nail olmaq üçün öz valyutalarının dəyərini azaldılması proqramlarından istifadə edərək, milli pul vahidlərinin kəskin devalvasiyasını reallaşdırmışlar. Həmin ölkələrin milli pul vahidlərinin dəyər itirməsinin zəruri dərəcəsi və bu siyasətin səmərəliliyinin əsas meyarı daxilə istehsal olunan məhsulların ixracının artımı idi. Dünya praktikasına əsasən deyə bilərik ki, bir sıra hallarda məzənnə siyasəti ixracın stimullaşdırılmasında önəmli təsir gücünə malik olur. Bu istiqamətdə real effektiv valyuta məzənnəsinin müəyyənləşdirilməsi ixracın stimullaşdırılması siyasətinin ən vacib tərkib elementi hesab edilir. Dünyanın müxtəlif ölkələri ixracın stimullaşdırılmasında mikroəviyyəli tədbirləri icra etmirdilər, amma valyuta məzənnəsi ilə əlaqədar siyasəti makroiqtisadi stimullaşdırma vasitəsi hesab edirdilər. Ölkələrin təcrübəsindən belə nəticəyə gəlmək olar ki, real effektiv valyuta məzənnəsinin formalaşması başqa ixracın stimullaşdırılması tədbirlərin təsir gücünü azaltmışdır. [98]

İxracın inkişafında mühüm stimullaşdırıcı tədbir kimi birbaşa xarici investisiyaların yatırılmasına diqqəti artırmaq daha önəmli sayılır. Dünyada bu təcrübədən istifadə edən ölkələrdən biri Taylandır. 1980-ci illərin əvvəllərində təkə ixrac yönümlü istehsal sahələrində xarici sərmayə ilə yaradılan firmalar da xarici vətəndaşların çoxluq təşkil etməsinə icazə verilirdi, istehsal olunan məhsul daxili bazar üçün nəzərdə tutulduqda qanunla qarşısı alınır (firmanın istehsal etdiyi məhsulun hamısı ixrac üçün nəzərdə tutulduğu hallarda xaricilərin mülkiyyətində olan firmaların yaradılmasına icazə verilirdi). Belə növ müəssisələrin mülkiyyətində torpaq olması məqbul hesab edilirdi və başqa növ müəssisələrə tətbiq edilən məhdudiyyətlər onlar üçün nəzərdə tutulmurdu.

Son illərdə ixracın stimullaşdırıcı tədbir kimi **firma rəhbərlərinin lazımı informasiyalara əlçatanlığının təmin edilməsi və onların təlimatlandırılması** xüsusi

əhəmiyyət kəsb edir. Ölkədə istehsal olunan məhsulların ixracının stimullaşdırılmasında səfirliklərin və ticarət nümayəndəliklərinin önəmli təsir gücü vardır. Bu qeyd edilənlərin səmərəli fəaliyyəti ölkə ixracının 6-10% həcmində artmasına səbəb olur. Bu təşkilatların əsas məqsədlərinə ixracyönümlü firmaların informasiya təminatı, onların maraqlarının lobbiləşməsi və firmalararası əlaqələrinin genişlənməsini qeyd edə bilərik. Çexiyanın xarici ölkələrdəki səfirlikləri daxildə istehsal olunan məhsulları fəaliyyət göstərdikləri xarici ölkənin bazarında tanıtılmasına və dünya bazarlarına çıxarılmasına çalışır, ixracatçılara məhsulun həyat dövrünün hər bir mərhələsində xidmət göstərirlər. Polşanın xarici ölkələrdəki səfirlikləri daxildə istehsal olunan məhsulların ixrac olunmasına başqa növ dəstəkləyici metodlardan yararlanırlar. Həmin metodlara xarici ölkələrdə təşkil olunan yarmarkalar və sərgilərdə iştirak edəcək yerli müəssisələrə lazımi dotasiyanın verilməsi, Polşada keçirilən belə növ tədbirlərdə iştirak etmək üçün xarici nümayəndəliklərin subsidiyalaşması və s. aid edilir. [68]

Bu bölmədə qeyd edilənləri yekunlaşdıraraq belə bir fikrə gəlmək olar ki, dünyanın əksər ölkələrində iqtisadi inkişafın təmin edilməsi məqsədilə ixracın artımına böyük önəm verilir. Təcrübəsini araşdırdığımız ölkələr əsasən iki alət vasitəsilə iqtisadi inkişaf əldə etmişlər: birincisi, geniş əhatəli dövlət dəstəyi, ikincisi isə ölkədə yeni texnologiyaların inkişafı və istifadə səviyyəsidir. İxrac isə təsərrüfat konyunkturasının himayə edilməsinin dinamik amili olmaqla, həmin ölkələrin sosial-iqtisadi inkişafında mühüm töhfələr vermişdir ki, bu da öz növbəsində ölkədə istehsal olunan məhsulların ixrac edilməsinin genişlənməsinə səbəb olmuşdur.

2.2. İxracın stimullaşdırılmasının kreditləşmə mexanizmi sistemində dövlət dəstəyi və tədbirlərinin qiymətləndirilməsi

Bildiyimiz kimi, milli firmaların uğurlu sahibkarlıq fəaliyyətinin reallaşdırılması və rəqabət üstünlüklərinin həyata keçirilməsi prosesində dövlətin əsas rolu ixracın dəstəklənməsidir. Biznes münasibətləri sahəsində dövlət siyasətinin ən səmərəli istiqamətlərindən olan və ölkənin xarici ticarətinin stimullaşdırılmasında əsas

elementlərdən hesab edilən ixracın dəstəklənməsi ölkənin davamlı iqtisadi inkişafının ayrılmaz tərkib elementidir və ixracın artımı ölkə iqtisadiyyatının struktur baxımından şaxələnməsinə təkan verir (iqtisadiyyatın şaxələnməsi – istehsal və yaxud da ticarət sahəsində maliyyə və ya istehsal ehtiyatlarının müxtəlif sferalar üzrə paylaşdırılması və bu istiqamətdə olan risklərin minimumlaşdırılmasına istiqamətlənən fəaliyyət növüdür).

Hazırkı şəraitdə dünya təcrübəsində ixracın stimullaşdırılması ilə əlaqədar vahid siyasət mövcud deyildir. Dünyanın hər bir ölkəsində biznesin dəstəklənməsi və stimullaşdırılması məqsədilə fərqli strategiyalardan istifadə olunur. Belə strategiyalar ölkənin rəqabət qabiliyyəti səviyyəsindən, iqtisadi inkişafın vəziyyətindən, dünyada cərəyan edən iqtisadi və siyasi hadisələrdən, habelə beynəlxalq təşkilatlarla qarşılıqlı əlaqədən asılıdır. İxracın stimullaşdırılmasında əsas hədəf onun strukturunun təkmilləşdirilməsi, yeni bazarlara çıxış imkanlarının genişləndirilməsi və satışın səmərəliliyinin artırılmasıdır. İƏİT tərəfindən “İxrac kreditlərinin verilməsi ilə əlaqədar dövlət dəstəyinə tətbiq olunan tələblər haqqında ümumi razılaşma” işlənilərək hazırlanmışdır. Belə ki, 1992-ci ildən başlayaraq Avropa Birliyinə üzv olan ölkələrdə bu razılaşmanın icrası icbaridir.

İxracın stimullaşdırılması istiqamətində dünya ölkələrinin təcrübələrini araşdırdıqda aşağıda qeyd edilən tədbirləri nümunə göstərmək olar:

1. İnzibati tədbirlər: milli firmaların ixrac fəaliyyətinin gücləndirilməsi istiqamətində beynəlxalq təşkilatlarla əməkdaşlıq; idxalçı ölkənin normativ-hüquqi bazasının öyrənilməsi.

2. Planlaşdırılan tədbirlər: ixrac fəaliyyəti göstərən firmaların zəruri informasiya və məsləhətlə təmin edilməsi; beynəlxalq bazarlarda ölkənin müsbət imicinin formalaşdırılması.

3. Maliyyə-iqtisadi tədbirlər: vergi güzəştlərinin tətbiqi; ixracın sığortalanması; ixracatçıların lazımi subsidiya və kreditlərlə təminatı; iqtisadi inkişafa rəsmi şəkildə dəstək verilməsi; dövlət tərəfindən yarmarka və sərgilərin təşkilinə maliyyə dəstəyinin göstərilməsi; xüsusi iqtisadi zonaların yaradılması.

Qeyd edilənlər içərisində birinci olaraq maliyyə-iqtisadi tədbirləri daha geniş izah etməyi məqsəduyğun hesab edirik.

Maliyyə-iqtisadi tədbirlər: Bunlar ixracın stimullaşdırılması və ona dəstək tədbirlərinin əsas hissəsini təşkil edir. Maliyyə-iqtisadi tədbirlər firmaların dünya bazarlarına çıxmasına lazımı şərait yaradır və onların bu istiqamətdə zəruri xərclərini azaltmağa yardım edir. Ölkə daxilində istehsal olunan məhsulların ixrac edilməsi təkcə bu fəaliyyətlə məşğul olanları deyil, eyni zamanda dövlət üçün də önəmlidir. Xarici ticarət sahəsinə dövlətin maliyyə tədbirləri sistemində bir çox alətlərdən istifadə olunur. Bunlara ixrac və idxal kreditləri üzrə faiz xərclərinin bir hissəsinin maliyyələşdirilməsi, inkişafa rəsmi dəstək, sığorta, ixrac və idxal kreditlərinin verilməsi, firmalar tərəfindən yarmarka və sərgilərin keçirilməsi fəaliyyətinə dövlət tərəfindən lazımı dəstəyin göstərilməsi və başqalarını qeyd edə bilərik. Mahiyyət baxımından ixrac krediti ixracı stimullaşdırmaq məqsədilə müəyyən şərtlərlə maliyyə vəsaitinin verilməsidir. İxrac krediti bir sıra yüksək səviyyəli emal məhsullarına, yüksək texnoloji sənaye mallarına, müasir texnologiya və avadanlıqlara və dəyəri yüksək olan ixrac müqavilələrinə ayrılan maliyyə vəsaitidir. Bu siyasət ixracatçı firmanın rəqabət qabiliyyətinin artırılması məqsədilə reallaşdırılır. Kredit üç önəmli xüsusiyyətdən ibarətdir: qaytarılma, müddətliklik və muzzdluluq. Başqa sözlərlə ifadə etsək, kreditin məbləği və qaytarılma müddəti bu kreditdən yararlananın rəqabət qabiliyyətinə müsbət təsir göstərir. Belə ki, verilmiş kreditin məbləği böyük olduqda, onun qaytarılma müddəti daha uzun olduqda ixrac kreditindən istifadə edən rəqabət imkanları daha geniş olur. İxrac kreditin ödəniş məbləği çox olduqda, firmaların fəaliyyətinə mənfi təsir göstərir. Bu səbəbdən də ixrac kreditləri üzrə faiz dərəcələrinin azaldılması, müddətinin artırılması ölkənin xarici ticarətinin genişlənməsində önəmli alətlərdən hesab edilir. [86, s. 36]

Bu istiqamətdə dövlət bir sıra dəstək tədbirlərini reallaşdırma bilər. Belə ki, dövlət ixracatçı firmalara və yerli məhsul əldə edən idxalçılara güzəştli şərtlərlə kredit verilməsinin stimullaşdırılmasında və firmalar tərəfindən alınmış kreditin ödənişinin bir hissəsinin təmin edilməsində yardım göstərə bilər. Bundan əlavə, dövlət yerli firmaların xarici bazarlardakı fəaliyyətlərini dəstəkləmək məqsədilə onların xarici investisiyalarının kreditləşməsinə həyata keçirir.

Bir sıra dövlətlər tərəfindən xarici ölkələrdə fəaliyyət göstərən yerli şirkətlərin dəstəklənməsi məqsədilə müəyyən həcmdə maliyyə vəsaiti ayrılır. Bu dəstəkləmə firmalar

arasında olan biznes əlaqələrinin genişlənməsi məqsədi daşıyır. Əsas hədəf yerli firmaların xarici ölkələrdə fəaliyyətlərinin (investisiya yatırımları, idxal və ixrac əlaqələri və başqa əməliyyatlar) stimullaşdırılmasıdır.

Bir çox dövlətlərdə ənənəvi olaraq, firmaların xarici ölkələrdəki fəaliyyətlərinin genişləndirilməsi məqsədilə uzunmüddətli kreditləşmə şərtlərinin asanlaşdırılmasına diqqət göstərilir. Bir məsələni də nəzərə almaq lazımdır ki, uzunmüddətli kreditlər zaman baxımından daha çox müddəti əhatə etdiyindən risk dərəcəsi yüksək olur.

İxracın sığortalanması. Yaşadığımız son dövrlər ərzində dünyanın müxtəlif ölkələrində iqtisadi və siyasi baxımdan qeyri-stabilliyin hökm sürməsi ixracın sığortalanması məsələsinə daha çox diqqət göstərilməsinin zəruriliyini aktuallaşdırmışdır. İxracın sığortalanması nəticəsində müxtəlif növ risklər sığortalanır və yerli firmaların ixrac fəaliyyətləri stimullaşır.

Hal-hazırda risklərin idarəedilməsi məsələsi daha çox önəm kəsb etmiş və biznes fəaliyyətində riskli hesab olunan çoxlu sayda təhlükələrin siyahısı formalaşdırılmışdır. Belə növ risklərə obyektiv risklər (texnoloji risklər, təbiət hadisələri və başqaları); ictimai və siyasi dəyişikliklər (mülkiyyət formaları, qanunlar, ictimai quruluş və başqaları); iqtisadi risklər (inflasiya, valyuta kurslarında və bazar konyunkturasında dəyişikliklər və s.); istehsal xarakterli risklər (xammal və materialların çatışmazlığı, işçi qüvvəsinin azlığı və başqaları); firmaların iş planlarındakı dəyişikliklər (işçilərin ixtisas səviyyələrinin aşağı olması, zəif idarəetmə sisteminin mövcudluğu, istehsalda istifadə olunan ehtiyat hissələrinin və materialların kəsilməsi və s.); cinayətləri (terrorçuluq, vandalizm və s.) aid etmək olar. [86, s. 35]

İqtisadiyyatda qeyri-stabillik hallarının artması və yüksək texnoloji məhsulların tədarükünün çoxalması ixrac fəaliyyətində risklərin artmasına səbəb olmuşdur. Dünya ölkələrində reallaşdırılan ixracın dəstəklənməsi təcrübəsinə əsasən bu riskləriki qrupa bölünür: kommersiya və qeyri-kommersiya. Qeyd etmək lazımdır ki, kommersiya riskləri dedikdə əldə edilmiş məhsulun dəyərinin ödənilməsindən imtina edilməsi riski, sifariş edilən məhsulun alıcıya çatdırılmasında baş verən gecikmələr, bankın iflasına uğraması riski və başqaları başa düşülür. Adından da aydın olduğu kimi, qeyri-kommersiya riskləri dedikdə kommersiya fəaliyyəti ilə birbaşa əlaqəsi olmayan risklər başa düşülür. Siyasi

risklər belə növ risklərdəndir. Dünya təcrübəsinə nəzər yetirdikdə aydın olur ki, özəl sığorta şirkətləri əsasən kommersiya risklərinin sığortalanmasını həyata keçirirlər. Özəl sığorta şirkətləri siyasi və iqtisadi baxımdan stabil olmayan ölkələrdə qarşıya çıxan və xüsusilə də uzunmüddətli dövrləri əhatə risklərə görə məsuliyyət daşımaq istəmirlər. Belə olan halda, dövlət ixracatçıları dəstəkləmək məqsədilə bu risklərin sığortalanmasını öz öhdəsinə götürə bilər.

Vergi güzəştlərinin tətbiqi. Bir çox ölkələrdə ixracatçıların dəstəklənməsi məqsədilə vergi güzəştləri tətbiq olunur. Əsasən ixracatçıların dəstəklənməsi məqsədi daşıyan bu stimullaşdırmada ixrac fəaliyyəti göstərən firmaların vergi ödənişlərinin təxirə salınması, ödənilmiş əlavə vergilərin geri qaytarılması və başqa tədbirlərdən istifadə olunur. Ümumilikdə götürdükdə sahibkarlıq fəaliyyətini stimullaşdıran önəmli vasitələrdən biri vergi güzəştləri hesab olunur. [80, s. 38]

Rəsmi şəkildə inkişafa yardım etmək. Belə növ tədbirlərə dünyanın istənilən ölkəsinin təcrübəsində rast gəlmək olar. Belə ki, inkişaf etməkdə və keçid iqtisadiyyatlı ölkələrdə bu tədbir ixrac fəaliyyəti ilə məşğul olan şirkətlərə maddi yardımın verilməsi formasında reallaşdırılır. Eyni zamanda, belə növ yardım tədbirləri ölkə daxilində istehsal olunan məhsulların xarici firmalar tərəfindən idxal olunması zamanı həmin firmaların maliyyələşməsi formasında (güzəştli faiz dərəcələri ilə) tətbiq olunur. [86, s. 38]

İnkişafa rəsmi şəkildə yardımın göstərilməsi mexanizmləri aşağıdakılardan ibarətdir:

- a) Qrantlar formasında (beynəlxalq səviyyədə dövlətlərarası razılaşmaya uyğun olaraq ödənilir. Qrantların ümumi həcmində payı 60%-dan çoxdur);
- b) güzəştli şərtlər əsasında kreditlər;
- c) beynəlxalq təşkilatlar tərəfindən verilən vəsaitlər.

Adətən firmalarda inkişafa rəsmi şəkildə yardım edilməsi vasitəsilə əldə olunan vəsait sənaye tikintisinə, elmi-texniki qarşılıqlı təsir sahəsindəki layihələrin reallaşmasına, enerji və nəqliyyat infrastrukturunun yaradılmasına, habelə sosial-iqtisadi çətinliklərin həllinə (ərzaq, tibbi və başqa yardımların göstərilməsinə) istifadə edilir. Dünya ölkələrində tətbiq edilən rəsmi yardım fəaliyyətinin monitorinqi İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı formatında İnkişafa Yardım Komitəsi tərəfindən reallaşdırılır. [86, s. 38]

Dünya ölkələrinin təcrübələrinə nəzər yetirdikdə aydın olur ki, ixrac fəaliyyətinin

maliyyə dəstəyinin alət və mexanizmlərinin həyata keçirilməsi məqsədilə ixrac-kredit agentlikləri, xarici kreditlərin sığortalanması üzrə assosiasiyalar, sığorta agentlikləri, idxal-ixrac bankları və başqa formalarda xüsusi maliyyə strukturları formalaşdırılmışdır.

İxracın dəstəklənməsi sistemində önəmli olan subyektlərdən biri institutlardır. Bu institutların əsas fəaliyyət istiqaməti maliyyə dəstəyinin göstərilməsidir. Maliyyə dəstəyi göstərilməsində hədəf idxal və ixrac müqavilələrinin, yerli istehsalçılar ilə xarici firmalar arasında məhsul mübadilələrinin asanlaşdırılmasıdır. Bu siyasət ixracın kreditləşməsi məqsədilə istifadə olunan maliyyə vəsaitlərinin azalmasına səbəb olur. Dünyanın bir çox ölkələrində (Yaponiya, Rusiya, ABŞ, Koreya Respublikası və başqaları) qeyd edilən vəzifələrin icrası İxrac-İdxal Bankları tərəfindən olur. Bildiyimiz kimi, Eksimbanklar dövlətin yürütdüyü siyasətə müvafiq olaraq fəaliyyət göstərən maliyyə müəssisələridir. Belə növ banklar yüksək səviyyəli emal məhsullarının, müasir texnologiyalı və böyük həcmli kapital hesabına ölkədə istehsal olunan məhsulların ixracının dövlət tərəfindən stimullaşdırılması və dəstəklənməsi məqsədilə maliyyələşməsini reallaşdırır.

Kredit Agentlikləri tərəfindən reallaşdırılan maliyyə tədbirləri ortamüddətli və yaxud da uzunmüddətli maliyyələşmə xərclərini azaltmağa, xarici iqtisadi fəaliyyət məqsədilə kommersiya banklarından əldə olunmuş maliyyə vəsaitinin qaytarılma müddətini artırmağa istiqamətlənmiş və milli məhsulların ixracının dövlət tərəfindən dəstək göstərilməsi sisteminin tərkib hissəsidir. Bu tədbirlərdən təşkil olunmuşdur: ixracatçı və idxalçı firmaların lazımı kreditlərlə təmin edilməsi mexanizmi (bu mexanizmdə idxalçı, ixracatçı və kredit agentliyindən savayı digər orqanlar da iştirakçıdırlar); ixraca və idxala zəruri təminatın verilməsi;

yerli firmaların xarici investisiya fəaliyyətlərinin kreditləşdirilməsi; işgüzar iştirak (milli şirkətlər tərəfindən icra edilən xarici layihələrin maliyyələşməsi); digər kreditlər (ödəmələrdə çətinliklərlə qarşılaşan inkişaf etməkdə olan ölkələrdə müvəqqəti gərginliyi azaltmaq məqsədilə qısamüddətli dövrü əhatə edən maliyyələşmə meyanizminin tətbiqi).

Qeyd etdiyimiz dəstək tədbirləri ölkənin inkişaf strategiyasına uyğun olduğu hallarda və eyni zamanda mənfəətli fəaliyyət istiqamətlərində reallaşdırılır. Dövlət tərəfindən idxalın dəstəklənməsi hər bir firmanın istehsal imkanlarının genişlənməsinə və texnologiyanın inkişafına müsbət təsir göstərir. Nəticədə idxalçı ölkənin istehsal

səviyyəsinin yüksəlməsinə və ixrac məhsullarının rəqabət qabiliyyətinin artmasına səbəb ola bilər. Bu səbəbdən də qeyd edilən tədbirlər milli şirkətlərin ixracına dəstəklə yanaşı, eyni zamanda istehsal məhsulları və ölkənin inkişafı üçün strateji əhəmiyyəti olan idxalın dəstəklənməsinə istiqamətlənmişdir. Bu məqsədlə idxal kreditləşməsi və idxal təminatından istifadə edilir. İxrac mənfi nəticələrə malik olduğu təqdirdə (yəni, ölkədən ixrac olunan məhsulların rəqabət qabiliyyətinin azaldığı təqdirdə), bir mənalı olaraq ixrac dövlət tərəfindən dəstəklənmir və hətta məhdudlaşdırılaraq qarşısı alınır. Belə növ təcrübəyə daha çox ABŞ-da rast gəlmək mümkündür. [86, s. 41]

Qeyd edilənlərdən belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, ixracın dəstəklənməsi istiqamətində milli İxrac İdxal Agentliklərinin (Eksimbankların) ümdə vəzifəsi xarici ticarətin maliyyələşməsi və xarici iqtisadi fəaliyyətin inkişafını stimullaşdırmaqdır.

Dövlət dəstəyinin başqa bir subyekti sığorta təşkilatlarıdır. Eyni zamanda, sığorta təşkilatları milli firmaların (ixracatçıların) xarici bazarlardakı maraqlarının müdafiəsini təşkil edirlər. Milli sığorta agentliklərinin fəaliyyət sahələri kommersiya kreditlərinin sığortalanması və avans ödənişlərdir. Dövlət agentlikləri özəl sektor tərəfindən sığortalanmayan (dövlət çevrilişi, müharibə və başqa siyasi və bütün ölkəni əhatə edən risklər) riskləri xarici ölkələrin bazarlarında fəaliyyət göstərən firmaların mənafeyinə uyğun sığortalayır. Belə növ fəaliyyət firmalarda ixrac etdikləri məhsula görə ödənişləri vaxtında əldə edəcəklərinə əminlik yaradır və eyni zamanda onların ən sərfəli şərtlər əsasında orta və uzunmüddətli maliyyə dəstəyi almalarına lazımı şərait yaradır.

İxrac kreditlərinin sığortalanması və daha uyğun ödəmə formalarından yararlanmaq ixracatçı şirkətlərin rəqabət qabiliyyətlərinin yüksəldilməsi istiqamətində faydalı imkanlar yaranır. Sığorta təşkilatları sığorta məbləğini müəyyənləşdirərkən risklərin qiymətləndirilməsi və monitorinq texnologiyalarından istifadə edirlər. Bildiyimiz kimi sığorta məbləği bir sıra daxili və xarici amillərdən asılıdır. Bu amillərə ölkənin xüsusiyyətləri, müqavilənin dəyəri, kreditin istifadə və ödənilmə müddəti, habelə başqa parametrlər daxildir.

Bir çox dünya ölkələrinin təcrübələrindən aydın olur ki, keçən əsrin axırlarından başlayaraq ixracın sığortalanması tətbiq edilir və bir çox hallarda ixrac əməliyyatlarına dəstək ixrac-idxal bankları tərəfindən deyil, iri həcmli ixrac-kredit təşkilatları tərəfindən

göstərilir. Bu sığorta təşkilatları xarici iqtisadi və kommərsiya fəaliyyətində mövcud olan siyasi riskləri sığortalayırlar.

Dünya iqtisadiyyatı miqyasında ixracın dövlət tərəfindən dəstəklənməsinin əlaqələndirilməsi ÜTT (Ümumdünya Ticarət Təşkilatı “WTO” The World Trade Organization), İƏİT və Bern Birliyi məşğul olur. Hal-hazırda İƏİT formatında rəsmi şəkildə ixrac kreditlərinin dəstəklənməsi ilə əlaqədar xüsusi razılıq əldə olunmuş və istifadə olunmaqdadır. Qeyd etdiyimiz anlaşma zəmanət xarakterli olmaqla, əsas məqsədi ixrac kreditləri bazarının nizamlanması və bu sahədə dempinqin məhdudlaşdırılmasıdır. Bu anlaşma vasitəsilə ixrac kreditlərinin maliyyələşməsi və sığortalanması üzrə ən minimal tarif müəyyənləşdirilir. Beləliklə də qeyd etmək olar ki, aparılan təhlillərə əsasən ixrac kreditlərinin dövlət sığortalanması üzrə xidmətlərbütünlükdə inkişaf etmiş ölkələrdə reallaşdırılır. Belə növ sığortalanma əsasən, Almaniya, Fransa, İsveçrə, Böyük Britaniya və ABŞ kimi dövlətlərdə daha geniş şəkildə tətbiq olunur.

İxrac kreditlərinin dövlət sığortalanması xarici ticarətin sürətlə genişlənməsinə təminat verən konkret tədbirlərin həyata keçirilməsini tələb edir ki, bunlar da aşağıdakılarla xarakterizə olunur. Xüsusi iqtisadi zonaların yaradılması prosesində, əsasən, ölkənin gömrük sərhədləri çərçivəsində xüsusi bir ərazisinin ayrılmasını; həmin ərazidə ixrac məqsədilə istehsala əlverişli şəraitin yaradılmasını və burada fəaliyyət göstərən firmalar üçün lazımi imkanların formalaşdırılmasını; xarici ticarət fəaliyyəti məqsədilə sadələşdirilmiş prosedurların yaradılmasını, eləcə də aşağı qiymətlərlə infraqurukturlardan istifadəni (liman, yollar, elektrik və su təchizatı) qeyd etmək olar. Dövlət belə növ ərazilərin yaradılması ilə elm yönümlü innovasiya xarakterli məhsulların layihəsinin işlənilib hazırlanmasını həm məhsulların istehsalını və ixracını dəstəkləyir. Belə olan təqdirdə elmi-tədqiqat və təcrübə-konstruktor işlərinin icrası, xarici və milli investorların cəlb edilməsi, gömrük rüsumu olmadan istehsalda istifadə olunan avadanlıqların idxalı və başqaları üçün əlverişli şərait yaradılmış olur. [86, s. 45]

İxracı dövlət dəstəyi ilə əlaqədar ixrac yönümlü məhsullar istehsal edən subyektlərin beynəlxalq yarmarka və sərgilərdə iştirakı üçün dövlət tərəfindən keçirilməsinə maliyyə dəstəyinin göstərilməsi diqqət cəlbədir. Belə ki, daxili firmaların beynəlxalq sərgilərdə və ölkə xaricində təşkil olunan yarmarkalarda iştiraklarının təmin edilməsi və yerli şirkətlər

tərəfindən xarici ölkələrdə sərgi və yarmarkaların təşkilinin yaxşılaşdırılması üzrə tədbirlərə maliyyə dəstəyinin göstərilməsi nəzərdə tutulur. Belə növ dəstəklərdə əsasən bir neçə məsələnin həllinə çalışılır: ölkədə istehsal olunan məhsulların xarici ölkələrdə təqdim olunmasına yardım etmək, perspektiv işgüzar əlaqələrin və regionlararası münasibətlərin formalaşmasını stimullaşdırmaq, xarici firmalarla ixrac müqavilələrinin imzalanması məqsədilə lazımi şərait yaradılır; yarmarka və sərgilərin təşkili ölkənin müsbət imicinin yaranmasına yardım edir, onun istehsal məhsullarını tanıdır və xarici kapital cəlb edir.

Beləliklə də qeyd edə bilərik ki, yarmarka və sərgilərin təşkilinə maliyyə dəstəyinin göstərilməsi ümumilikdə ölkə iqtisadiyyatının inkişafına və yüksək texnologiyalardan istifadəsinə zəmin yarada bilər.

İxrac fəaliyyəti ilə məşğul olan firmaların lazımi informasiya-məsləhət dəstəyinin göstərilməsi, beynəlxalq bazarlarda müsbət imicinin formalaşması. Bu tədbirlər çərçivəsində potensial ixracatçıfirmalar, xarici bazara çıxmağa hazır olan və yaxud da öz məhsulunu ixrac edən müəssisələr zəruri informasiyalarla təmin edilir və müvafiq məsləhətlər verilir. Belə güman etmək olar ki, post sənaye dövründə (bilik iqtisadiyyatı) firmaların xarici ticarət fəaliyyətlərinin səmərəli təşkilində, ixrac fəaliyyəti ilə məşğul olan müəssisələrin sayının artırılmasında və kəskin rəqabət şəraitində yerli biznes qurumlarının mövqelərinin güclənməsində onların zəruri informasiyalarla təmin edilməsi və əlçatanlığının yaxşılaşdırılmasıöz aktuallığı ilə seçilir. Biznes qurumlarını lazımi informasiya ilə təmin edilməsi sisteminin inkişafında və bu istiqamətdə zəruri maliyyə ehtiyaclarının ödənilməsində dövlət mühüm rola malik olmalıdır. Ölkədə istehsal olunan məhsulların ixracının dəstəklənməsi fəaliyyətində önəmli tədbirlərdən biri firmalara məsləhətlərin verilməsidir. Belə ki, mütəxəssislər tərəfindən verilmiş məsləhət şirkətlərin, xüsusilə də yeni bazarlara daxil olan firmaların ixrac fəaliyyətlərində uğur qazanmalarına müsbət təsir edir və həmin firmaların belə növ məsləhətləri əldə etmək üçün sərf edəcəkləri məsrəflərin azalmasını təmin edir. Bütün qeyd edilənlər, yekunda yerli firmaların ixrac fəallığınınartmasına, ölkədə istehsal olunan çoxlu sayda məhsulların xarici bazarlara çıxarılmasına yardım edir. [86, s. 43]

İstehsal olunan məhsulların ixracının stimullaşdırılması və dəstəklənməsi fəaliyyətində müsbət təsir göstərən amillərdən biri beynəlxalq bazarlarda ölkənin imicinin

formalaşdırılmasıdır. Bu istiqamətdə müvafiq dövlət qurumlarının rolu böyükdür. Dünya ölkələrinin təcrübələrini araşdırdıqda aydın olur ki, bu sahədə uğurlu nümunə Yaponiyadır. Yaponiya məhsul istehsalında zəruri normativlər müəyyənləşdirmiş və istehsal olunan məhsulların həmin normativlərə uyğunluğunun yoxlanılması sistemini formalaşdırmış, eyni zamanda nəzərdə tutulmuş normativlərdən aşağı keyfiyyətə malik məhsulların ixracını məhdudlaşdırmışdır. Bu məsələlər ölkədə istehsal olunan məhsulların xarici dövlətlərdə nüfuzunun artmasına səbəb olmuşdur. Bu tədbirlərdən əlavə ölkə xaricdə nüfuzunun formalaşmasına və artmasına təmin etmək məqsədilə beynəlxalq mədəni əlaqələri, turizmin dövlət tərəfindən dəstəklənməsini və başqa bu kimi tədbirləri genişləndirməklə nail ola bilər.

İxrac yönümlü məhsullar istehsalını genişləndirmək üçün həyata keçirilən inzibati tədbirlər dedikdə ixracın inkişafı məqsədilə beynəlxalq təşkilatlarla əməkdaşlıqlar və dövlətin iqtisadi diplomatiyası başa düşülür. Buna misal olaraq, yerli firmaların ixrac məhsulları ilə əlaqədar dempinq problemlərinin nizamlanmasını qeyd etmək olar. Bu məqsədlə təşəbbüskar ölkə tərəfindən ÜTT-nin katibliyinə müvafiq sorğu göndərilir.

Qeyd etmək lazımdır ki, bir çox beynəlxalq təşkilatlar hər bir ölkənin ixracın stimullaşdırılması və dəstək göstərilməsində önəmli təsir gücünə malikdirlər. Bildiyimiz kimi, ölkələrarası mübadilələrin inkişafı və xarici ticarət əlaqələrinin reallaşması müvafiq beynəlxalq təşkilatların müdaxiləsi olmadan, ölkələr arasında müştərək şəkildə beynəlxalq ticarət qaydaları müəyyənləşdirilmədən qeyri-mümkündür. Hazırkı şəraitdə beynəlxalq ticarət fəaliyyətlərində iki tendensiya müşahidə olunur: beynəlxalq ticarətin liberallaşması və onun regonlaşdırılması. Ölkələrin ixracı dəstəkləməsi tədbirlərini araşdırdıqda, onların ÜTT və İƏİT kimi beynəlxalq təşkilatlar daxilində fəaliyyətlərinin önəmliliyi üzə çıxır. Beynəlxalq təşkilatlara üzv olan ölkələr əksər hallarda həmin təşkilatlar tərəfindən qəbul edilən nizamnaməyə əməl edirlər. Bu istiqamətdə iki mühüm problemlə qarşılaşırlar. Belə ki, hər bir ölkə mövcud olan beynəlxalq rəqabəti nəzərə alaraq, yerli firmaların daxilə və xarici bazarlarda fəaliyyətlərini dəstəkləmək üçün lazımı tədbirlər reallaşdırır. [80, s. 46] Başqa bir tərəfdən isə, bu fəaliyyətlərin icrasında beynəlxalq təşkilatların təsdiq etdiyi qaydalar nəzərə alınmalıdır.

ÜTT-nin dünya iqtisadiyyatında ədalətli rəqabətin yaradılması hədəfinə uyğun

olaraq, təşkilatın qəbul etdiyi qaydalar bir tərəfdən həmin müddəaları pozan üzv ölkələrin reallaşdırdıqları tədbirlərin məhdudlaşdırılmasına, başqa bir tərəfdən isə global səviyyədə azad rəqabətin formalaşması və inkişafına istiqamətlənmişdir. İxracın dəstəklənməsi ilə əlaqədar olaraq ÜTT tərəfindən təsdiq olunan qaydalar, subsidiya və kompensasiya tədbirləri ilə bağlı Razılaşmada öz əksini tapmışdır (“The WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures”). Bu razılaşmada ÜTT-ə üzv olan ölkələrdə subsidiyaların tətbiq olunması qaydaları verilmişdir. Həmin qaydalara əsasən, biznesin inkişafı məqsədilə subsidiyalardan istifadə başqa üzv ölkənin maraqlarına zidd olmamalıdır. Beləliklə qeyd edə bilərik ki, həmin Razılaşma ixrac fəaliyyətinin idarəedilməsi sahəsində hüquqi baza rolunu oynayır.

Həmin Razılaşmada aşağıdakı növ subsidiyalar müəyyənləşdirilmişdir:

- a) spesifik (bunlara bir sıra firmalar çıxış əldə edirlər);
- b) qeyri-spesifik (bütün firmaların bərabər formada çıxışı var).

ÜTT qaydalarına uyğun olaraq, istehsalçılara üç formada maliyyə dəstəyi göstərilə bilər:

- a) tədqiqat işlərinə (elmi və tədris müəssisələri formatında);
- b) mövcud infrastrukturun yeni ekoloji çağırışlara uyğunlaşdırılmasına yardım etmək;
- c) ümumi regional inkişaf çərçivəsində geridə qalmış regionlara maliyyə yardımının göstərilməsi.

Belə növ subsidiyaların verilməsi nəzərdə tutulmuş məqsədlərin əldə edilməsində müsbət təsir gücünə malikdir. Çünki həmin subsidiyalar istehsalın səmərəliliyinin artırılmasında, müasir ekoloji çağırışların reallaşdırılmasında və regionlar üzrə iqtisadi səviyyənin bərabərləşməsində mühüm rol oynayır. Eyni zamanda, icazə əsaslı subsidiyaların verilməsi məhdudlaşdırılır. Belə ki, elmi-tədqiqat işlərinə verilən subsidiyalar ümumi elmi-tədqiqatlara sərf olunan xərclərin 75%-dən, “rəqabətə qədər” mərhələnin məsrəflərinin 50%-dən, yüksək ekoloji normaların əldə edilməsi məqsədilə subsidiya xərclərinin 20%-dən artıq olmamalıdır. [86, s. 47]

Ümumilikdə ÜTT tərəfindən məhdudlaşdırılan subsidiyalar aşağıdakılardan ibarətdir:

- a) bilavasitə ixracatçılara ayrılan subsidiyalar;
- b) idxalı əvəzləmək məqsədilə verilən subsidiyalar.

Qeyd edilənlərə əsasən, Rusiya ÜTT-yə üzv olandan sonra birbaşa şəkildə ixrac fəaliyyəti göstərən firmalara subsidiyaların verilməsi məhdudlaşdırılmışdır. Çünki, ÜTT-də əldə olunan Razılaşmada ixracatçı firmalara dövlət kredit müəssisələri və bankları tərəfindən ixrac və idxal fəaliyyəti göstərən firmalara bazar qiymətindən aşağı dərəcədə kredit verilməsinə icazə verilmir, həmin növ kreditlər ədalətli rəqabət prinsiplərini pozan gizli subsidiyalar adlandırılırlar.

Qeyd etmək lazımdır ki, kənd təsərrüfatı məhsulları sektorunda ÜTT-nin kənd təsərrüfatı üzrə Razılaşması (“The WTO Agreement on Agriculture”) əsas götürülür. Bu razılaşmanın əldə edilməsi dünya ölkələrində milli fermerlərə subsidiya verilməsinin genişlənməsinə səbəb olmuşdur. Qlobal səviyyədə kənd təsərrüfatı sektoruna verilən önəmliliyin azalması Razılaşmanın aktuallığını artırmışdı. Bu Razılaşmada hər bir ölkədə ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilməsi və yeni iş yerlərinin yaradılması önəmliliyi nəzərə alınmaqla kənd təsərrüfatı sahəsində fəaliyyət göstərən fermerlərə dövlət tərəfindən lazımi dəstək göstərilməsi zəruriliyi vurğulanmışdır. ÜTT formatında kənd təsərrüfatı sahəsinə dövlət dəstəyinin göstərilməsi məqsədilə aşağıda qeyd edilən üç kateqoriya üzrə tədbirlərin reallaşdırılması zəruri hesab olunur: sarı, mavi və yaşıl səbətlər. “Qırmızı” səbətin də nəzərdə tutulmasına baxmayaraq, hazırki şəraitdə belə növ dövlət dəstəyindən istifadə olunmur. “Sarı səbət”-də kənd təsərrüfatı məhsullarının qiymət səviyyəsinin sabit saxlanılmasına yönəldilmiş tədbirlər daxil edilmişdir. Bu tədbirlər istehsal həcmi ilə əlaqədardırlar. “Mavi səbət”də nəzərdə tutulmuş tədbirlər istehsal və ticarətə müsbət təsir göstərirlər. “Yaşıl səbət”-ə daxil olan tədbirlər (qiymət səviyyəsinin dəstəklənməsi ilə bağlı olmayan və istehsal həcmindən asılı olmayan, fermerlərin gəlirlərinin artmasına istiqamətlənmiş dövlət ödəmələri, müəyyən olunmuş regional inkişaf, elmi-tədqiqat, ekoloji və başqa proqramlar çərçivəsində subsidiyalar) ticarət və istehsala təhrifedici təsir göstərmir və ÜTT tərəfindən məhdudlaşdırılmır. ÜTT-ə üzv olan ölkələrin əksəriyyətində subsidiyaların böyük hissəsi “yaşıl səbət” tədbirlərinin reallaşmasına sərf olunur. [86, s.48]

Ümumilikdə həmin tədbirlərin ixracın dövlət tərəfindən dəstəklənməsi sistemində istifadə edilməsi məqsədəuyğundur.

BMT-nin Ticarət və İnkişaf Konfransının fəaliyyəti (UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development) əsasən, inkişaf etməkdə olan ölkələrin iqtisadi artımına yardım məqsədi daşıyır və bu səbəbdən də ixracın dəstəklənməsi tədbirləri ilə əlaqədardır.

Keçən müddət ərzində UNCTAD formatında inkişaf etməkdə olan ölkələrin dünya bazarlarında mövqelərinin güclənməsi istiqamətində çoxlu sayda sənədlər hazırlanmışdır. Nümunə üçün qeyd edə bilərik ki, “Ümumi imtiyaz sistemi” (birtərəfli qaydada inkişaf etmiş ölkələr tərəfindən inkişaf etməkdə olan ölkələrin sənaye məhsullarının ixracı məqsədilə gömrük rüsumlarının minimuma endirilməsi) və “Xətti konfransların davranış kodeksi” (inkişaf etmiş ölkələrin gəmiçilik şirkətləri və gəmilərdən istifadə edən inkişaf etməkdə olan ölkələr arasında bərabər hüquqlu münasibətləri nizamlayır) həmin sənədlərdəndir.

Bu qeyd edilənlərlə yanaşı, UNCTAD bildirmişdi ki, dövlətin maliyyə yardımı tədbirləri müsbət təsiredici olmalıdır. [86, s. 49]

Yəni dövlət struktur dəyişiklikləri etməklə, tənəzzül ilə qarşılaşan sektorlardan ehtiyatlar uzun müddətli daha perspektivli inkişaf potensialına və xüsusiyyətinə malik olan yüksək istehsal qabiliyyətli sektorlara ötürülməsinə kömək edilməlidir”.

Beləliklə, nəticə olaraq qeyd etmək lazımdır ki, istənilən ölkədə beynəlxalq təşkilatların əsas müddəalarına əsaslanmadan səmərəli fəaliyyət göstərən ixraca dəstək sisteminin yaradılması mümkünsüzdür. Ölkədə istehsal olunan məhsulların ixracının dəstəklənməsi sisteminin səmərəli formada təkmilləşdirilməsinin başqa bir şərti idxal edən dövlətin hüquq-normativ bazasının tələblərinə riayət edilməsidir. Belə ki, Avropa Birliyi ölkələrində idxal olunan məhsullara ciddi şəkildə nəzarət sistemi mövcuddur. Ölkə ərazisinə idxal olunan bütün məhsullar mütləq formada nişanlanır. Ölkə daxilinə ucuz və xüsusi müdafiə məhsullarının daxil olmasının qarşısını almaq məqsədilə anti-dempinq tədbirlərindən istifadə olunur, eyni zamanda idxal prosesində ekoloji və başqa məsələlərə və böyük önəm verilir. Bütün bu qeyd edilənlər ixracın dəstəklənməsi ilə əlaqədar tədbirlərin reallaşdırılmasında əsas götürülməlidir.

Beləliklə də qeyd etmək olar ki, hər bir ölkənin beynəlxalq mübadilə sahəsində, xarici iqtisadi fəaliyyətdə və ən əsası ixracın dövlət tərəfindən dəstəklənməsi məqsədilə

müvafiq tədbirlərin icrasında mövcud olan fərqlibaxışları ümumiləşdirməklə, müxtəlif tədbir və alətlərin reallaşdırılmasını, eləcə də həmin tədbirlərin həyata keçirilməsi sahəsində bir sıra institut və beynəlxalq təşkilatların yanaşmasını sistemləşdirə bilərik. Lakin bir məsələni qeyd edə bilərik ki, hər bir ölkə öz yolu ilə gedir. Yalnız bütün təcrübələrə əsasən tənqidi dəyərləndirmə aparmaq, xüsusilə də ölkədə ixrac dəstək sisteminin formalaşmasında və idarəedilməsində başqa dövlətlərin təcrübəsinə uyğunlaşma ölkəmizdə yüksək səviyyədə ixracın dəstəklənməsi sisteminin təkmilləşdirilməsini reallaşdırmaq olar. Maliyyə tədbirləri, inzibati tədbirlər üzrə siyasət keçirərkən ölkədə korrupsiyanın və inhisarçılığın təsirinin minimuma endirməsinə sahəsində ciddi tədbirlər görmək lazımdır.

2.3. İxrac dövlət dəstəyi sahəsində beynəlxalq iqtisadi təşkilatların iqtisadi-hüquqi tövsiyələrindən Azərbaycanda istifadə imkanlarının qiymətləndirilməsi

Bildiyimiz kimi, dünyada heç bir dövlət başqa ölkələrlə faydalı əməkdaşlıq etmədən inkişaf edə bilməz. Çünki, ölkənin dünyadan tam şəkildə təcrid olunması iqtisadi, siyasi və sosial əlaqələrə mənfi təsir edir. Müəyyən situasiyalarda lazımı qərarların qəbul olunması və yaranmış çətinliklərin aradan qaldırılması məqsədilə fərqli yanaşmaların uyğunlaşdırılması proseslərinin asanlaşdırılması üçün bir sıra beynəlxalq təşkilatlar və hökumətlərarası birliklər yaradılmışdır.

Qlobal səviyyədə ixrac maliyyə dəstəyinin göstərilməsi ilə əlaqədar tədbirlərin formatı İƏİT və ÜTT kimi nüfuzlu beynəlxalq təşkilatlar vasitəsilə tənzimlənir. İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı ölkələrin ixrac kreditləri istiqamətində oyun qaydalarını müəyyənləşdirən aparıcı beynəlxalq təşkilatdır. Dünyada qlobal səviyyədə qəbul olunmuş bir sıra qaydalar vardır ki, bütün ixrac fəaliyyəti ilə məşğul olan firmalar həmin qaydalara əməl etməlidirlər. ÜTT-yə üzv olan ölkələrdə ixracın stimullaşdırılması və dəstəklənməsi zamanı GATT-ın (Tariflər və Ticarət üzrə Baş Saziş) XVI maddəsi üzrə razılaşmanı və habelə İƏİT-nin "Rəsmi dəstəklənən İxrac Kreditləri haqqında Saziş"i əsas götürülür.

1947-ci ildə GATT-ın yaranmasının ilk vaxtlarında dünyada ixrac subsidiyaları və ixrac kreditləri ilə əlaqədar beynəlxalq razılaşma mövcud deyildi. GATT 1947-ci ildə İkinci Dünya müharibəsindən sonra dünya iqtisadiyyatının bərpası məqsədi ilə bir sıra ölkələr arasında bağlanan beynəlxalq müqavilədir. Yarandığı dövrdən başlayaraq təqribən 50 il müddətində GATT beynəlxalq bir təşkilat kimi (hal-hazırda Ümumdünya Ticarət Təşkilatı) öz vəzifələrini icra etmişdir. ÜTT 1995-ci il yanvarın 1-də yaradılmışdır. ÜTT-nin yaradılmasında əsas məqsəd global ticarətin liberallaşdırılması və üzv ölkələri arasında ticarət və siyasi əlaqələrin tənzimlənməsi olmuşdur. GATT 1947-ci ildə imzalanmasına və təqribən 50 il müddətinə beynəlxalq təşkilat vəzifələrini icra etməsinə baxmayaraq, hüquqi baxımdan beynəlxalq təşkilat hesab edilmirdi. Hazırki şəraitdə ÜTT dünyada yeni ticarət razılaşmalarının əldə edilməsi və icrasına, habelə üzv ölkələri tərəfindən imzalanmış və parlamentləri tərəfindən ratifikasiya olunmuş bütün müqavilələrin icrasına birbaşa cavabdeh olan beynəlxalq təşkilatdır. ÜTT tərəfindən təsdiqlənən qaydalarda inkişaf etməkdə olan ölkələr üçün müəyyən güzəştlər nəzərdə tutulmuşdur. Hal-hazırda şimal ölkələrə nisbətən cənub ölkələri daha çox bazarların tarazlığını və gömrük bazasının nisbi səviyyəsini qoruyurlar. [69]

Qeyd edilən istiqamətdə Azərbaycanda təcrübəsi diqqəti cəlb edir. Belə ki, dövlət tərəfindən xarici ticarət dövriyyəsinin stimullaşdırılması, dövlətin maraqlı olduğu ixrac yönümlü sahələrin genişləndirilməsi, tədiyyə balansının tənzimlənməsi və s. istiqamətlər diqqəti cəlb edir. Azərbaycan Respublikasının xarici bazarlara çıxardığı malların təsviri və kodlaşdırılması mövcud tələblərə uyğun sistemi üzrə qurulmuşdur. Bu da beynəlxalq təcrübəyə və standartlara tam cavab verməklə yanaşı tarif sistemində şəffaflıq yaratmışdır. Azərbaycan Respublikasının xarici ticarət dövriyyəsinin dayanıqlı artımı müəssisələrin bərabərhüquqlu rəqabət əsasında inkişafına əlverişli şərait yaratmaqla bərabər ixrac yönümlü istehsalın artırılmasına təkan verməlidir.

Bütün hallarda Azərbaycanın ÜTT-nin üzvü olması istiqamətində gömrük rüsumları ilə əlaqədar əsaslı təkmilləşdirməsinə ehtiyac vardır. Bu yolda gözlənilən hədəflərə düzgün istiqamətlənmək yaxşı olardı. Belə istiqamətlərdən biri gömrük rüsumlarının aşağı salınması, eyni zamanda intellektual mülkiyyətin müdafiəsi ön sıraya çıxarılır ki, bu da ÜTT-yə üzvlüyü üçün çox əhəmiyyətlidir. İntellektual mülkiyyətin

mühafizəsi bütün hallarda həmin mülkiyyətin aparıcıları olan sahibkarların hüquqlarını müdafiəsi ilə əlaqələndiyindən gömrük rüsumları bağlı qanunları təkmilləşdirmək lazımdır. Fikirimizcə gömrük orqanlarının fəaliyyəti ilə əlaqədar daha vacib məsələ sayılan diferensiallaşdırılmış tarif sisteminə keçidi meydana çıxaran rüsumların əsaslandığı tariflərin yeni qaydalarını yaratmaq lazımdır. Azərbaycan hökuməti aparıcı dünya ölkələri və nüfuzlu beynəlxalq təşkilatlarla əlaqələri möhkəmləndirməyə diqqəti artırmalıdır. Bu yolla Azərbaycanı özünün ixrac potensialını artırmaq və ÜTT üzv olmaq üçün keyfiyyətcə yeni mərhələyə çıxaracaqdır.

Lakin buna baxmayaraq, inkişaf etmiş ölkələrdə gömrük-tarif sanksiyalarının ümumi həcmi çox yüksəkdir. Bu səbəbdən də inkişaf etməkdə olan ölkələr tərəfindən qiymətləri yüksək olan məhsulların xarici bazarlara daxil olmasının ciddi şəkildə qarşısı alınır.

İqtisadi demokratiya prinsiplərini və azad bazar iqtisadiyyatını tanıyan və dəstəkləyən beynəlxalq dövlətlərarası təşkilatlardan biri də İƏİT-dir ki, bu təşkilat eyni zamanda "İnkişaf etmiş ölkələr klubu" adlanır. İƏİT üzv ölkələrin iqtisadi və sosial siyasəti sahəsində müzakirələr aparmaq, təkmilləşdirmək və əlaqələndirmək, ölkələr arasında təcrübə mübadiləsi aparmaq, qlobal səviyyədə ümumi problemlərin həll yollarını tapmaq, müvafiq daxili və xarici siyasətin əlaqələndirilməsi üçün bir fürsətdir. Bu təşkilat İkinci Dünya müharibəsindən sonra dağılmış Qərbi Avropa iqtisadiyyatının yenidən qurulması məqsədilə qlobal səviyyədə icra edilən layihələrin koordinasiyası məqsədilə 1948-ci ildə Marshall Planı çərçivəsində Avropa İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatı ("AİƏT" "OEEC" Organisation for European Economic Cooperation) kimi yaradılmışdır. 1960-cı ildə Marshall Planında nəzərdə tutulmuş vəzifələrin icrası bitdikdən sonra Avropa İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatı üzv olan ölkələrdə inkişaf etmiş bazar iqtisadiyyatı siyasətinin əlaqələndirilməsi məqsədilə İƏİT yaradılmışdır. Bu təşkilatın yaranması nəticəsində Avropanın iqtisadi xəritəsində müsbət dəyişikliklər gözə çarpdı. Təşkilata üzv olan ölkələr tədricən bir-birlərinin iqtisadi müstəqilliyini qəbul etməyə başladılar. Bu proses ABŞ və Kanadanı da stimullaşdırdı və qeyd edilən iki ölkə həmin təşkilata üzv oldular. 14 dekabr 1960-cı ildə yeni İƏİT Konvensiyası imzalanmışdır. Bu Konvensiyanın hazırlanması və rəsmi şəkildə qüvvəyə minməsi 30

sentyabr 1961-ci ilə təsadüf edir. Mövcud şəraitdə İƏİT-nin fəaliyyət sahəsi qlobal xüsusiyyətə malikdir, bu təşkilat fəaliyyət istiqamətləri makroiqtisadiyyat və ticarət, elm və innovasiya, ətraf mühitin mühafizəsi, təhsil sahələrini əhatə edən geniş iqtisadi və sosial məsələləri əhatə edir.

Hal-hazırda İƏİT-ə üzv olan ölkələrin sayı 35-dən artıqdır. Bir məsələni də qeyd etmək lazımdır ki, bu təşkilatın "Avropa əsilli" olmasına baxmayaraq, hazırki üzvləri Asiya, Avropa, Cənubi və Şimali Amerika dövlətləridir.

İƏİT-ə üzv olan dövlətlər: Avstraliya; Avstriya; Belçika; Kanada; Çili; Çexiya; Danimarka; Estoniya; Finlandiya; Fransa; Almaniya; Yunanıstan; Macarıstan; İslandiya; İrlandiya; İsrail; İtaliya; Yaponiya; Koreya; Latviya; Lüksemburq; Meksika; Hollandiya; Yeni Zelandiya; Norveç; Polşa; Portugaliya; Slovakiya; Sloveniya; İspaniya; İsveç; İsveçrə; Türkiyə; Birləşmiş Krallıq; Amerika Birləşmiş Ştatları.

Eyni zamanda İƏİT bir sıra ölkələrlə, o cümlədən Hindistan, Çin, Braziliya, İndoneziya və bəzi başqa Latin Amerikası, Afrika, Asiya dövlətləri ilə və Qərrib adaları qrupları ilə sıx əməkdaşlıq edir. İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatının büdcəsi birbaşa şəkildə üzv dövlətlərin büdcələrindən maliyyələşdirilir. Təşkilata ödənişlərin məbləği xüsusi formula ilə hesablanır. Bu hesablamada üzv ölkənin iqtisadiyyatının ölçüsü əsas götürülür. Hazırki şəraitdə ən böyük maliyyələşdirmə ABŞ tərəfindən reallaşdırılır. Belə ki, həmin məbləğ İƏİT-in ümumi büdcəsinin təqribən 21%-ə bərabərdir. Təşkilatın büdcəsi iki ilə planlaşdırılır. [136]

Bildiyimiz kimi, İƏİT-nin əsas məqsədi qlobal iqtisadiyyatın inkişafına töhfələr vermək, hər bir üzv ölkənin iqtisadi artımına kömək etmək, üzv ölkələrin dünya iqtisadi artımında və inkişafında olan paylarını genişləndirmək, habelə təşkilata üzv olmayan başqa dövlətlərin inkişafına lazımi yardımın edilməsidir. Təşkilatın fəaliyyəti müddətində missiyanın tədricən təkamülü, habelə əhatə dairəsinin, məqsəd və vəzifələrinin genişləndirilməsi baş vermişdir.

İƏİT-in əsas məqsədlərini sadalamaq olar: üzv dövlətlərdə yüksək və dayanıqlı iqtisadi artımın təmin edilməsi, məşğulluq və yaşayış standartlarının yaxşılaşdırılması; üzv olan ölkələrdə qlobal iqtisadiyyatın dayanıqlı inkişafı məqsədilə ehtiyac duyulan maliyyə sabilliyinin yaradılması; üzv ölkələrin və təşkilatla tərəfdaş

dövlətlərin dünya iqtisadiyyatının inkişafına daha çox töhfə verməsinə çalışmaq; qlobal ticarətin beynəlxalq öhdəliklərə uyğun, hərtərəfli şəkildə və ayrı-seçkilik edilmədən inkişafına yardım etmək.

Qeyd edilən məqsədlərə nail olmaq üçün İƏİT-ə üzv ölkələr qeyd olunları icrasını öhdələrinə götürmüşlər: nəzərdə tutulmuş məqsədlərə nail olmaq üçün zəruri olan məlumatların üzv olan ölkələr arasında paylanması; hər bir ölkənin öz resurslarından səmərəli istifadə olunmasını təmin etmək; davamlı şəkildə məsləhətləşmələr və tədqiqatlar aparmaq, müştərək layihələrdə iştirak etmək; inkişaf etməkdə olan ölkələrə zəruri texniki yardım və kapitalla kömək etmək; qlobal səviyyədə maliyyə sabitliyinə səy göstərmək; üzv ölkələr arasında sıx şəkildə əməkdaşlıq əlaqələri qurmaq və zərurət yarandığı təqdirdə bu istiqamətdə razılaşdırılmış tədbirlər reallaşdırmaq; dünya miqyasında elmi tədqiqatları və təhsili stimullaşdırmaq; mal və xidmət sahələrində ticarətə və sərmayənin hərəkətinə maneə olan məsələlərin həlli məqsədilə lazımı tədbirlər icra etmək.

Müasir dövrdə İƏİT dünyanın inkişaf etmiş ölkələrinin iqtisadi və sosial siyasətini tənzimləyən əsas təşkilatlardan birinə çevrilmişdir. Demək olar ki, İƏİT çərçivəsində dünya iqtisadiyyatının inkişafı ilə əlaqədar ən önəmli məsələlər öyrənilir, müxtəlif ölkələrin iqtisadi durumları və inkişaf tendensiyaları araşdırılır və gələcək vəziyyətləri proqnozlaşdırılır, habelə qlobal iqtisadi problemlərin həlli məqsədilə əldə olunan beynəlxalq sazişlərdə və razılaşmalarda nəzərdə tutulacaq nəzəri və praktiki yanaşmaların hazırlanması reallaşdırılır. Qlobal məkanda sürətli iqtisadi artımın əldə edilməsi vəzifəsi İƏİT-in əsas məqsədi olmasına rəğmən, təşkilat tək cə iqtisadi məsələlərlə məhdudlaşmır və daha çox geniş sahəli xarakterə malikdir.

İƏİT-in əsas fəaliyyət istiqamətləri aşağıdakılardan ibarətdir: büdcə və vergi siyasəti, makroiqtisadiyyat, təhsil, ticarət, əmək, maliyyə və sahibkarlıq məsələləri, məşğulluq və sağlamlıq, kənd təsərrüfatı və su təsərrüfatı, qida siyasəti ilə əlaqədar sosial məsələlər, elm, informasiya, texnologiya (İKT, biotexnologiya daxil olmaqla), dövlət idarəetməsi, ətraf mühitin qorunması, sənaye, kompüterləşmənin təşviq edilməsi.

Qeyd etmək lazımdır ki, müasir dövrdə İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatına

üzv olan ölkələrin iqtisadi inkişaflarının stimullaşdırılması, həmin ölkələrin qlobal iqtisadi artımda iştiraklarının genişləndirilməsi, tərəfdaş ölkələrdə yoxsulluğun azaldılması və başqa məsələlər İƏİT-in ən önəmli və prioritet fəaliyyət istiqamətləridir. Bu təşkilatın fəaliyyət istiqamətlərindəki əsas prinsip bütün dövlətlərin elmi və texnoloji inkişafın və qloballaşmanın genişlənməsi nəticəsində yaranmış imkanlardan faydalanmalarını təmin etməkdir. Bu məqsədlə qlobal dünya bazarların maksimum şəkildə açıqlığı önəmli hesab edilir.

İxrac kreditlərinin dövlət tərəfindən dəstəklənməsi ilə əlaqədar İƏİT-in müvafiq müqaviləsi qeyd edilən rəqabət mühitinin hamı üçün eyni səviyyədə formalaşdırılmasını və bazarda tarazsızlığın pozulması hallarının aradan qaldırılması məqsədilə zəruri mexanizmdir.

Qeyd etdiyimiz kimi, İƏİT formatında ixrac kreditlərinin rəsmi şəkildə dəstəklənməsi ilə əlaqədar Razılaşma 1978-ci ildə imzalanmışdır. Bu Razılaşmada ixracın dövlət kreditləşməsinin vahid qaydalarının müəyyənləşdirilməsi və tətbiqi ilə əlaqədar müddəaları əhatə olunmuşdur. Müqavilədə kreditlərin iki il və daha çox müddəti əhatə edən, siqaret və hərbi texnika məhsullarının ixracı istisna olmaqla, malların ixracının stimullaşdırılması məqsədilə dövlət tərəfindən rəsmi şəkildə dəstəklənən ixrac kreditlərinin verilməsi nəzərdə tutulmuşdur.

Hazırkı şəraitdə bu Saziş 2 yanvar 2019-cu il tarixində edilən müəyyən dəyişikliklər əsasında icra edilməkdədir və onun əsas iştirakçıları isə Cənubi Koreya, Norveç, Avropa Birliyi, Yeni Zelandiya, ABŞ, İsveçrə, Yaponiya, Avstraliya, Kanadadır. Bu müqavilədə dövlət tərəfindən rəsmi şəkildə dəstəklənən ixrac kreditləri şərtlərinə (ixrac kreditinin maksimum ödəmə şərtləri, minimum kredit riskləri, minimum faiz dərəcələri) məhdudiyyət qoyulur. Burada öncədən verilən bildiriş, məlumat mübadiləsi və məsləhətləşmə prosedurları əhatə olunur. İƏİT Konvensiyasında ixracın subsidiyalaşdırılması sahəsində aşağıda qeyd edilən tələblər nəzərdə tutulmuşdur:

1. Dövlət dəstəyi əsasında verilən ixrac krediti üzrə avans ödənişinin həcmi minimum 15% olmalıdır;
2. Subsidiyalaşdırılmış faiz dərəcələri və zəmanətin sığortalanması əsasında ixrac

kreditinin verilmə müddəti ixrac ediləcək məhsulun xüsusiyyətinə görə 18 ilə qədər nəzərdə tutula bilər.

3. Hər ay İƏİT Katibliyi tərəfindən kommersiona yönümlü faiz dərəcələrindən aşağı səviyyədə olan minimum faiz dərəcələri müəyyənləşdirilir. Hazırkı şəraitdə müddətlərinə görə dollar kreditləri üzrə faiz dərəcələri aşağıdakı şəkildədir: 5 ilədək - illik 1,67%; 5 ildən 8,5 ilədək - illik 3,19%; 8.5 ildən artıq - illik 3.29%.

4. Dövlət ixrac zəmanətlərinin reallaşdırılması məqsədilə İƏİT metodologiyasına uyğun hesablanmış kredit üçün mükafatın alınması qərara alınmışdır.

5. Dövlət tərəfindən verilən ixrac zəmanətinin sığortalanma həcmi ixrac müqaviləsi dəyərinin 85% -dən çox olmamalıdır.

6. Sosial, anti-korrupsiya və ekologiya sahələrində müxtəlif layihələrin icrası.

Qeyd edilənlərdən belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, ixracın stimullaşdırılması və dəstəyi sahəsində dövlət strategiyası hazırlanarkən beynəlxalq iqtisadi təşkilatların bu istiqamətdə tələbləri və tövsiyələri lazımi səviyyədə təhlil edilməli və onlardan geniş şəkildə istifadə olunmalıdır.

III FƏSİL. AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASININ İQTİSADİYYATINDA İXRACIN STİMULLAŞDIRILMASINDA KREDİTLƏŞMƏ MEXANİZMİNİN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ YOLLARI

3.1. Azərbaycan Respublikasında ixracın stimullaşdırılmasında dövlət dəstəyinin artırılması yolları

Azərbaycan 1991-ci ildə yenidən müstəqillik əldə etdiyi ilk illərdə ölkə bir sıra iqtisadi və sosial çətinliklərlə qarşılaşmış 1992-ci ildə respublikada qiymətlər liberallaşdırılmış və milli pul vahidi dövriyyəyə buraxılmış bununlada məqsədyönlü iqtisadi islahatlara başlanılmışdı. Belə bir şəraitdə birinci Qarabağ müharibəsinin şiddətlənməsi iqtisadi və sosial çətinliklərin daha da dərinləşməsinə səbəb olsada qeyd etmək olar ki, 1992-1996-cı illərdə respublikada ÜDM-in sürətlə azalması, qiymətlərin kəskin bahalaşması inflyasiya səviyyəsinin kəskin yüksəlməsi işsizliyin artması kimi problemlərin həll edilməsi istiqamətləri tapılmışdır. Dünya Bankının verdiyi məlumatlara görə, həmin dövrdə respublikada ÜDM-in orta illik artım tempi 5,2% və orta illik inflyasiya göstəricisi 827,7% olmuşdur. [16, s 7]

1994-cü ilin sentyabr ayında Azərbaycanın ilk beynəlxalq neft müqaviləsi (“Azəri-Çıraq-Günəşli” HPBS) və sonrakı illərdə başqa beynəlxalq neft müqavilələrinin imzalanması nəticəsində respublikamızın beynəlxalq neft müqavilələrinin sayı 20-dən artıq olmaqla bu müqavilələrin hamısında Xəzər dənizinin Azərbaycana aid olan hissəsində yeni neft və qaz yataqlarının işlənməsi nəzərdə tutulurdu. Beləliklə ölkədə reallaşdırılan uğurlu neft strategiyası ölkəyə böyük həcmli xarici investisiyaların cəlb edilməsinə səbəb olmuşdur ki, bu da respublikanın neft sektoruna və bütünlükdə ölkə iqtisadiyyatına xarici firmaların marağının artdığını göstərirdi. 1995-ci ildə icrasına başlanılan dövlət mülkiyyətinin özəlləşdirilməsi prosesi real olaraq 1997-ci ildə daha da genişləndirilmiş və nəticədə özəl sektorun inkişafı vüsət almışdı. Ümumilikdə qeyd etmək olar ki, düşünülmüş siyasət nəticəsində qısa müddət ərzində ölkə iqtisadiyyatında geriləmənin qarşısını almaq və ÜDM-in

artımına nail olmaq, eləcə də qiymət artımını dayandırmaq mümkün olmuşdu. Beləliklə, 1997-2000-ci illərdə ÜDM-in orta illik artım tempi 8,6%-a çatmış, yüksək inflyasiya dərəcəsi 1%-lik orta illik deflyasiya ilə əvəzlənmişdi. [16, s. 7]

Qeyd etdiyimiz müddət ərzində respublikamızda reallaşdırılan iqtisadi artım modeli ölkəmizin dünyanın ən sürətli iqtisadi artıma malik olan dövlətlərdən birinə çevirmişdi. Belə ki, uğurlu neft strategiyasının reallaşması nəticəsində ölkəyə daxil olan neft gəlirlərinin böyük hissəsinin ölkə iqtisadiyyatına yatırılması, qısa müddət ərzində respublikamızın yüksək-orta gəlirli ölkəyə çevrilməsinə, sosial-iqtisadi infrastrukturun bütünlükdə yenilənməsinə, qlobal rəqabət qabiliyyətlilik indeksinə görə dünyada 35-ci yerə yüksəlməsinə səbəb olmuşdu. Azərbaycanda icra edilən düşünülmüş və məqsədyönlü siyasət, dünya bazarlarında təbii sərvətlərin qiymətindəki artımlar ölkə iqtisadiyyatında dinamik inkişafın təməlini qoymuşdur. Belə ki, 2004-2010-cu illər ərzində Azərbaycanda ÜDM-in orta illik artımı 16,9% olmuşdur. Respublikada neft və qaz hasilatının artması və dünya bazarlarında yanacağı qiymətinin yüksəlməsi bu sektora birbaşa xarici investisiyaların cəlb edilməsini stimullaşdırmışdı. Bunun davamı olaraq, 2006-cı ildə Bakı-Tbilisi-Ceyhan boru kəmərinin rəsmi açılışı olmuş və ölkəmiz dünya səviyyəsində iqtisadi əlaqələrini genişləndirməklə, neft-qaz hasilatı və xarici ticarətin davamlılığını təmin etmişdir. Qeyd edilən illərdə neft satışından əldə olunan gəlirlər tikinti, sosial təminat, müdafiə, xidmət, dövlət idarəetməsikimi bir çox başqa sahələrin inkişafına zəmin yaratmışdır. Bu illər ərzində iqtisadi artım modelinin önəmli hissəsinin uğurlu reallaşdırılması nəticəsində iqtisadiyyat 6 dəfə böyümüş, hər nəfərə düşən milli gəlir 5 dəfədən çox artmışdır. Həmin müddətdə ölkədə qiymətlərin stabilliyi saxlanılmış, böyük həcmli xarici valyuta gəlirlərinin axması sayəsində strateji valyuta ehtiyatlarının miqdarı kəskin artmış, beynəlxalq rəqabət qabiliyyətinə mənfi təsir göstərə bilən milli valyuta məzənnəsinin kəskin möhkəmlənməsinin qarşısı alınmışdır. Bu irəliləyişlər bank sektoruna təsirsiz ötürülməmişdir. Belə ki, həmin dövrdə respublikamızın bank sektorunda aktivliyin yüksəlməsi müşahidə edilmişdir, habelə kreditlərin həcmi 19 dəfə və əmanətlərin həcmi isə 11 dəfə çoxalmışdır.

Ümummilli liderimiz Heydər Əliyev tərəfindən əsas qoyulan düşünülmüş və

məqsədyönlü neft strategiyasının uğurla həyata keçirilməsi qısa zamanda respublikamızın neft gəlirlərinin artması ilə nəticələnmiş, ölkəyə daxil olan böyük həcmli maliyyə vəsaitlərinin sürətli iqtisadi artımın maliyyələşməsinə lazımı şərait yaratmışdır. Belə ki, 2004–2015-ci illərdə neft gəlirlərindən yararlanmaqla uğurlu iqtisadi artım modelinin yaradılması həmin dövr üçün qarşıya qoyulmuş hədəflərin nail olunmasına zəmin yaratmışdır.

Lakin bir faktı qeyd etməliyik ki, 2011-ci ildən sonra ölkədə iqtisadi artım tempi azalmağa başlamışdır. Belə ki, həmin müddət ərzində ölkə iqtisadiyyatına investisiya qoyuluşlarının artmasına baxmayaraq, ÜDM-in artım sürəti nisbətən azalmışdır. [1,s.11] Bu dövrdən sonra kapital yığıcı modeli özünün “doymululuq” səviyyəsinə çatmışdı.

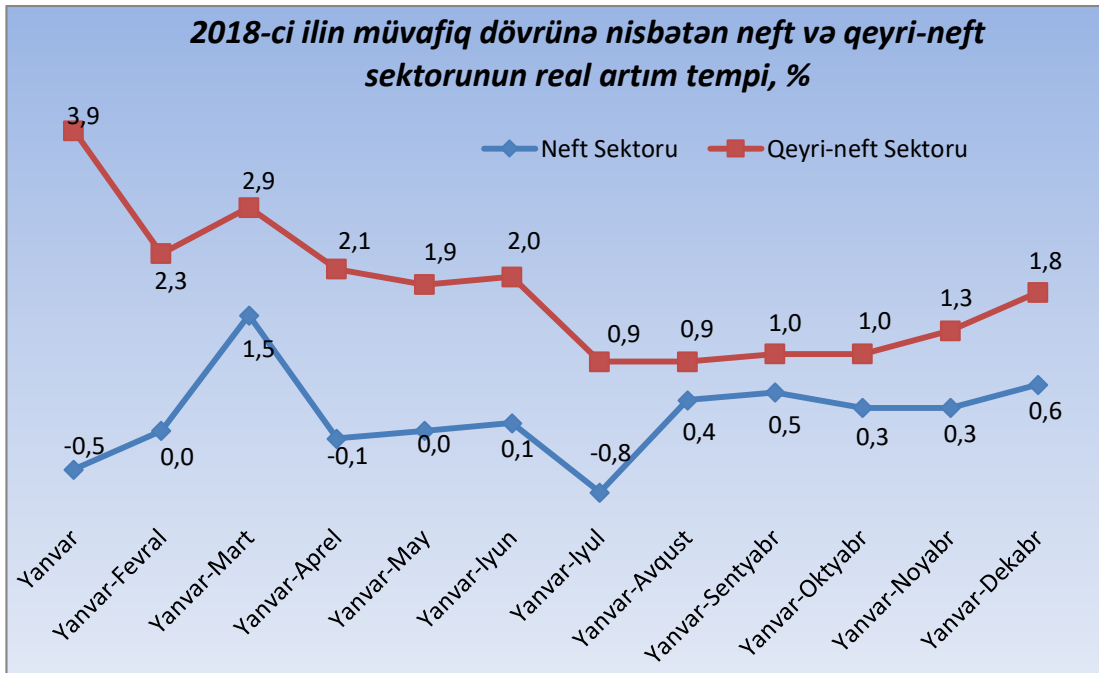
Bildirmək lazımdır ki, respublikamızın iqtisadi inkişafında ixracın əsas rola malik olması bu sahənin genişlənməsi istiqamətində bir çox tədbirlərin reallaşdırılmasını əsaslandırmışdır. Bu səbəbdən də keçən müddət ərzində ixracın inkişafı məqsədilə çoxlu sayda tədbirlər həyata keçirilmiş, Prezident Fərmanları və Sərəncamları verilmiş, Dövlət Proqramları, Strategiyalar və Konsepsiyalar qəbul edilmişdir ki, hazırki dövrdə bu tədbirlərin bəziləri icra edilməkdədir. Bu tədbirlərdən biri Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2012-ci il 29 dekabr tarixli Fərmanı ilə təsdiq edilmiş “Azərbaycan 2020: Gələcəyə baxış inkişaf konsepsiyası”dır ki, burada iqtisadiyyatın şaxələndirilməsini sürətləndirmək, ixracın inkişaf tempini gələcək illərdə də davam etməsinə şərait yaratmaq, bu sahə üzrə lazımi stimullaşdırıcı və dəstəkləyici alətlərdən istifadə etmək zəruri məqsəd kimi qarşıya qoyulmuşdur.

Lakin qlobal maliyyə böhranının yaranması nəticəsində 2014-cü ildən başlayaraq dünya bazarında neft qiymətlərinin kəskin azalması baş vermiş, eyni zamanda əsas ticarət tərəfdaşı olan ölkələrdə iqtisadi böhran nəticəsində ölkəmizlə xarici ticarət əlaqələri sürətinin azalmasına səbəb olmuş, ölkəmizin böyük miqdarda gəlirlərinin və valyuta mədaxilinin azalmasına gətirib çıxarmışdır. Bunun nəticəsində ölkədə iqtisadi artım azalmış, milli pulun devalvasiyası baş vermiş, işsizlik 2% həcmində artmış və inflyasiyanın miqdarı ikirəqəmli olmuşdur. Bu mənfi hallar Azərbaycanda bir sıra sektorlar üzrə ixracın inkişafını daha da gücləndirmək və daxildə istehsal olunan

məhsulların xarici bazarlara çıxarılmasında lazımı stimullaşdırıcı yollardan istifadə edilməni zəruriləşdirmişdir. Beləliklə ölkənin prioritet sahələrinin inkişafı məqsədilə strateji yol xəritələri hazırlanmışdır ki, bu strateji yol xəritələrində ixracın artırılması və inkişafına böyük yer verilmişdir. Qeyd edilən strateji yol xəritələrində ölkənin davamlı və dayanıqlı inkişafı üçün hərtərəfli islahatların mühüm istiqamətlərindən biri kimi ixracın artırılması, yeni bazarlara çıxışın təmin olunması, habelə 2025-ci ilə qədər hər nəfərə düşən qeyri-neft ixracının ən azı 450 ABŞ dollarına çatdırılması nəzərdə tutulmuşdur ki, bütün bu məqsədlərin reallaşdırılması stimullaşdırıcı və dəstəkləyici tədbirlərin icrasını daha da aktuallaşdırır.

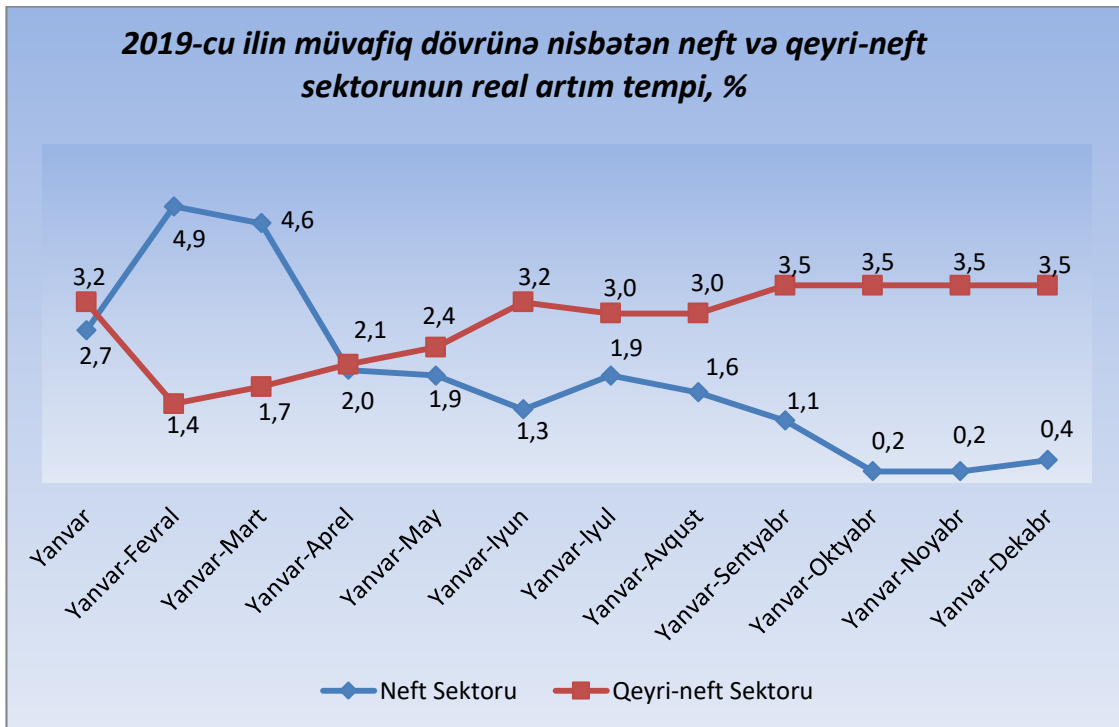
Qeyd etdiyimiz kimi, son 10 il ərzində Azərbaycan iqtisadiyyatında sürətli inkişaf müşahidə edilmişdir. Belə ki, respublikamız dünyada yüksək iqtisadi artım tempinə malik olan ölkələrdən biri kimi inkişafın yeni mərhələsinə daxil olmuşdur. Bu səbəbdən də Azərbaycan Respublikasının Prezidenti Cənab İlham Əliyev ölkəmizin dünyanın inkişaf etmiş ölkələr qrupuna daxil olduğunu bildirmişdir. Qeyd edilən dövrlər ərzində respublikamızda reallaşdırılan məqsədyönlü iqtisadi siyasət nəticəsində əhalinin rifah halının yüksəlməsi, sosial-iqtisadi infrastrukturun bütünlükdə müasirləşməsi və iqtisadiyyatın həcmnin önəmli dərəcədə böyüməsi baş vermişdir.

Respublikamızda ixracın hazırkı səviyyəsinin saxlanması və inkişafı ölkə üzrə makroiqtisadi göstəricilərin stabilliyinin qorunmasını və davamlı olaraq genişləndirilməsini tələb edir. Bu baxımdan da respublikamızın son iqtisadi göstəricilərini təhlil etmək zəruridir. Bildirmək lazımdır ki, 2019-cu il ərzində ölkəmizdə fəaliyyət göstərən müəssisə, təşkilat və fərdi sahibkarlar tərəfindən istehsal olunan ÜDM-in həcmi 47,64 milyard ABŞ dolları təşkil etmişdir ki, bu da əvvəlki ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə 2,2 faiz çoxdur. Adambaşına düşən ÜDM-in həcmi 4851 ABŞ dolları təşkil etmişdir. Həmin müddət ərzində qeyri-neft sektorunda istehsal olunan əlavə dəyərin miqdarı 3,5% artmışdır. 2019-cu ildə 2018-ci ilin dövrünə nisbətən qeyri-neft sənayesi 14.5%, informasiya və rabitə sahəsi 15.9%, turistlərin yerləşdirilməsi və ictimai iaşə sahəsi 6.4%, ticarət sahəsi 3.6%, kənd təsərrüfatı 7.3%, nəqliyyat və anbar təsərrüfatı 1.0% artmışdır. [138]



Qrafik 3.1.1. 2018-ci ilin müvafiq dövrünə nisbətən neft və qeyri-neft sektorunun real artım tempi, %

*Mənbə: (<https://www.economy.gov.az/article/esas-iqtisadi-gostericiler-2019/30175>)



Qrafik 3.1.2. 2019-cu ilin müvafiq dövrünə nisbətən neft və qeyri-neft sektorunun real artım tempi, %

*Mənbə: (<https://www.economy.gov.az/article/esas-iqtisadi-gostericiler-2019/30175>)

Neft-qaz sektoru üzrə isə 2019-cu ildə 2018-ci ilin müvafiq dövrünə nisbətən 0.4% artım qeydə alınmışdır. Bu sektorun ÜDM-də xüsusi çəkisi 38.3% olmuşdur. [138]

2019-cu ildə ölkədə əsas kapitalla yönəldilmiş ümumi investisiyaların 68.1%-i qeyri-

neft bölməsinin, 31.9%-i isə neft bölməsinin inkişafında istifadə edilmişdir. [138]

Qlobal iqtisadiyyatda tuğyan edən iqtisadi böhran və beynəlxalq bazarlarda neft qiymətlərinin kəskin ucuzlaşması neft ixrac edən ölkələrdə milli valyutanın dəyərdən düşməsinə səbəb olmuşdu. Dünya neft bazarında 2014-cü ildən başlayaraq neftin qiymətinin aşağı düşməsi ölkədə bəzi çətinliklər yaratdı. İlk növbədə mənfi təsir özünü tədiyə balansında göstərdi və nəticədə 2015-ci ildə milli valyutamız iki dəfə devalvasiya oldu. Respublikamız mənfi təsirlərin aradan qaldırılması məqsədilə institutsional islahatların sürətlənməsi və iqtisadi siyasətin daha da təkmilləşdirilməsi istiqamətində çoxsaylı tədbirlər reallaşdırmışdı.

Verilmiş proqnozlara əsasən 2050-ci ilə qədər qlobal səviyyədə neft və qaz tələbinin artımı təqribən ildə 0,7% azalacaqdır. Belə növ gözləmələr gələcəkdə neft qiymətlərinin əvvəlki kimi yüksək səviyyədə olmayacağını əsaslandırır. Bu səbəbdən də yaxın illərdə neft satışından əldə olan gəlirlər hesabına iqtisadiyyatda dayanıqlı artımın reallaşdırılacağı gözlənilir. Beynəlxalq Valyuta Fondunun statistik proqnozlarına əsasən 2025-ci ilə qədər Azərbaycan iqtisadiyyatında ildə 2–3% artım olacaqdır. Bu proqnoz keçən son illər ərzində ölkədə mövcud olan iqtisadi artım səviyyəsi ilə uyğundur. Lakin proqnozlaşdırılan aşağı artım səviyyəsi ölkəmizin prioritet hesab etdiyi bir sıra hədəflərin əldə edilməsi, hazırkı və gələcək nəsillər üçün yeni iş yerlərinin yaradılmasına kifayət etmir. Bu səbəbdən də, qeyri-neft məhsullarının ixracını artırmaqla ölkəyə valyuta mədaxilini genişləndirməyə, habelə idxalı əvəzləmə siyasəti yürütməklə idxal olunan məhsulları yerli istehsalla əvəzləyib idxala sərf olunacaq xarici valyutanı başqa məqsədlər üçün istifadə etmək olar.

Bu cümlədən bu istiqamətdə konkret təkliflər olmalıdır və elmi tədqiqatlar işlərinin başlanmasına və aparılmasına dövlət tərəfindən ciddi addımlar aparılmalıdır. Təssəvür edin Azərbaycan məişət xidməti sahəsində qaz plitələri, soyuducular, kondisionerlər, paltar yuyan maşınlar istehsal edirdi. Hal-hazırda bu tələbat idxal hesabına ödənilir. Əgər bu sahələrə elmi cəhətdən yanaşılsaydı, Azərbaycan çox gözəl dizayna malik öz istismar qənaətçiliyi ilə seçilən qeyd olunan məişət avadanlığı istehsal edərdi. Digər tərəfindən nəzərə alsaq ki, Azərbaycan SSSR tərkibində neft-kimya sahəsində güclü bir elmi-praktiki potensiala malik idi. Hətta bu istiqamətdə güclü neft-kimya maşınqayırma sahəsinə malik idi. Güclü elmi-tədqiqat mərkəzləri bu istiqamətdə hər bir yeni məhsul, avadanlıq

yaratmağa qadir idi. “Azərneftkimya” şirkətinin fəaliyyəti buna bir sübutdur. Bu şirkətin nəzdində 28 zavod fabrik, elmi tədqiqat institutları fəaliyyət göstərirdi. Onun istehsal etdiyi 400 yaxın məhsul 65 ölkəyə ixrac edilirdi. 1990-ci ildən sonra bu elmi istehsalat birliyi öz fəaliyyətini demək olar ki, dayandırıb. Nəzərə alsaq ki, bu gün Rusiya Prezidenti Xəzər hövzəsinə 530 milyard, İran Prezidenti 505 milyard, Kazaxstan Prezidenti 247 milyard, Türkmənistan Prezidenti 142 milyard neft sənəyə yatırımlar etmələri haqda məlumat verirlər. Ona görə də bu istiqamətdə “Azneftkimyamaş” elmi istehsalat birliyinin keçmiş istehsal və elmi səviyyəsinə bərpa edilməsi ixrac nöqtəyi nəzərindən çox vacibdir. Burada Çin və Kanada dövlətlərinin elmi inkişafına dair 2000-ci ildə atdığı addımlar, yəni o zaman Çin texnoparkların inkişafına 53 milyard, Kanada ümumilikdə 33 milyard ayırmışdır. Nəticədə bu dövlətin ixrac potensialını xeyli səviyyədə yüksəltdi, özünün istehsal etdiyi neftin maya dəyərini xeyli aşağı saldı və xarici ölkələrdən asılılığı aşağı saldı. Mövcud şəraitdə dövlətin iqtisadi siyasətinin prioritet istiqaməti milli pul vahidinin dəyərinin sabit saxlanmasıdır. Son il ərzində idxalın hiss olunacaq dərəcədə azalması, ixrac göstəricilərinin yüksəlməsi və yerli istehsalın artması nəticəsində ölkəyə valyuta mədaxilinin çoxalması baş vermişdir ki, bu da milli pul vahidinin məzənnəsinin stabilləşməsinə səbəb olmuşdur.

Qeyd etdiyimiz kimi, hazırki şəraitdə respublikamızın prioritet hədəflərindən biri qeyri-neft məhsulları ixracının artırılmasıdır. Bu məqsədlə 2016-cı il 18 yanvar tarixində Prezident cənab İlham Əliyev ölkəmizdə qeyri-neft məhsullarının ixracının stimullaşdırılması məqsədilə müvafiq sərəncam imzalamışdır. Cənab Prezident qeyd edirdi ki, 2016-cı ildə dövlət siyasətində qeyri-neft sektorunun inkişafı prioritet məsələ olacaq və iqtisadiyyatımızın neftdən asılılığını azaltmaq məqsədilə müvafiq işlər görülməlidir. Ölkə başçısı Dövlət Neft Fondunun (ARDNF) maliyyə vəsaitlərinin saxlanması, bu Fonddan dövlət büdcəsinə edilən transferlərin azaldılması, ixrac-idخال əməliyyatlarında və gömrük rəsmiləşdirilməsində şəffaflığın təmin edilməsi, vergi bazasının gücləndirilməsi və maliyyə nəzarətinin yaxşılaşdırılması istiqamətində lazımı göstərişlər vermişdir. Prezident tərəfindən verilmiş sərəncamda qeyd edilən məsələlərə ictimai nəzarət mexanizmlərinin həyata keçirilməsi önəmliyi vurğulanmışdır. Eyni zamanda bu sərəncamda nağdsız ödəmələrin artırılması, biznes mühitinin

yaxşılaşdırılması, özəl bankların ölkə iqtisadiyyatının inkişafında daha fəal iştirak etməsi, sahibkarlara güzəştli kreditlərin verilməsi, fiskal təşviq mexanizmlərinin genişləndirilməsi, bank sektorunda islahatların aparılması zəruriliyi qeyd edilmişdir. Bildirilmişdir ki, ölkədə qeyri-neft sektorunun və kənd təsərrüfatının inkişafı iqtisadiyyatın gələcəyini müəyyənləşdirən əsas amillərdir. Prezident çıxışında vurğulamışdır ki, hökumət üzvlərinə neft amilini kənara qoymaq tapşırılmışdı. Bu sahə artıq uzun illərdir ki, uğurla inkişaf edir və gələcəkdə Azərbaycana böyük həcmdə valyuta ehtiyatları gətirəcəyi gözlənilir. Dövlət Azərbaycanda neft olmadığı kimi siyasət yürütməlidir. İqtisadiyyatımızın hər bir sahəsi, xüsusilə də qeyri-neft sektoru və infrastruktur inkişaf etdirilməlidir. Bu yolla Azərbaycanın inkişaf etmiş ölkəyə çevrilməsinə nail olmaq mümkündür.

Son illərdə ölkəmizdə sənayenin və qeyri-neft sektorunun inkişafı məqsədilə bir çox tədbirlər reallaşdırılmışdır. Belə ki, 24 aprel 2013-cü il tarixində Prezident tərəfindən verilmiş Fərmana uyğun olaraq “Sənaye Parkları haqqında Nümunəvi Əsasnamə” təsdiqlənmişdir. Bunun nəticəsində respublikamızda sənaye parklarının formalaşdırılması məqsədilə müvafiq tədbirlərin reallaşdırılması nəzərdə tutulmuşdur. Ölkə başçısının 15 may 2014-cü il tarixli Fərmanı ilə isə “Texnologiyalar Parkı haqqında Nümunəvi Əsasnamə” təsdiqlənmişdir. Bu Fərmana uyğun olaraq respublikamızda sənayenin inkişafı məqsədilə xüsusi dövlət proqramı hazırlanmışdır. Bundan başqa ölkəmizdə sənaye və texnoparkların yaradılmasını nəzərdə tutan Dövlət proqramı 26 dekabr 2014-cü il tarixində Prezidentimizin 964 sayılı sərəncamı ilə təsdiqlənmişdir (“Azərbaycan Respublikasında sənayenin inkişafına dair 2015-2020-ci illər üçün Dövlət Proqramı”). Mövcud şəraitdə ölkə başçısının qoyduğu tələblərə uyğun olaraq, respublikamızda kimya sənayesinin inkişafını nəzərdə tutan fəaliyyətlərə başlanılmışdır. Qeyd edilən Prezident Fərmanları nəticəsində yaradılan Balaxanı Sənaye Parkı, Sumqayıt Kimya Sənaye Parkı, Pirallahı Sənaye Parkı, Mingəçevir Sənaye Parkı, Mingəçevir Yüksək Texnologiyalar Parkı və Qaradağ Sənaye Parkında fəaliyyət göstərən şirkətləri və sahibkarlıq obyektləri vasitəsilə istehsal olunan məhsulların ixrac olunması məqsədilə təklif edəcəyimiz mexanizmlərin tətbiqi daha müsbət nəticələrin əldə edilməsinə səbəb ola bilər.

2017-ci il aprelin 17-də Yevlaxda keçirilən Qeyri-neft İxracatçılarının Respublika Müşavirəsində ölkə prezidenti cənab İlham Əliyev bildirmişdi ki, hazırki şəraitdə bizim

ümdə vəzifəmiz xaricdən idxal olunan məhsulların daxildə istehsalını təşkil etməkdir. Prezidentimizin qeyd etdiyi kimi, hazırki şəraitdə ixrac məqsədilə kifayət qədər məhsulumuz yoxdur. İxrac məhsullarının artırılması məqsədilə ilk növbədə həmin məhsulların istehsalını stimullaşdırmaq lazımdır. Belə ki, ölkədə ixrac məqsədilə istehsal olunan məhsulların rəqabətqabiliyyətlərinin artırılması, say və çeşidinin artırılması və daha da keyfiyyətli olmaları baxımından Azərbaycanda bank sisteminin təkmilləşdirilməsini təmin etmək və yeni məhsulların istehsalına lazımı şəraitin yaradılması məqsədilə ölkəmizdə İKA-ların fəaliyyətini təşkil etmək önəmlidir.

Apardığımız araşdırmalara əsasən ölkəmizin ixracının artırılması istiqamətində perspektivli olan sahələr çoxdur. Bunlara bir sıra sənaye məhsulları, kənd təsərrüfatı və bitkiçilik məhsullarını misal göstərmək olar. Ölkəmizin əlverişli təbii iqlim şəraitinə malik olması, 11 iqlimdən 9-nun Azərbaycanda yerləşməsi burada bir sıra məhsulların, o cümlədən zəfəran becərilməsinə lazımı şərait yaratmışdır.

Qeyd etməliyik ki, hazırki şəraitdə qlobal səviyyədə ən qiymətli ədviyyatlardan biri zəfərandır. Bəzən zəfəranı ədviyyatların şahı adlandırırlar. Zəfəranın ilk əvvəl harada yarandığı dəqiq bilinmir. Belə ehtimal edilir ki, Kiçik Asiya, Hindistan, İran və Finkiya tacirləri ilk dəfə zəfəranı Türkiyə və Yunanıstana gətirmişlər.

Tarixə nəzər yetirdikdə onun becərilməsinə 3 min il bundan əvvəl başlanıldığını müəyyənləşdirmək olar. Qızıl qədər dəyəri olan bu bitki əsasən Pakistanın Kəşmir əyalətində, İranda, İspaniyanın cənubunda, Meksikada, Misirdə, Çində, Fransada, Yunanıstanda, Hindistanda, Mərakeşdə, Türkiyədə, ABŞ və Əfqanıstanda, eləcə də ölkəmizdə becərilir. Bu bitki növündən yeyinti sənayesində, əczaçılıqda və boyaçılıqda istifadə edilir. Zəfəranın bir qramı 100 000 qram suyu sarı (qızılı) rəngə boyamaq gücündədir. Dünyada lap qədim zamanlardan zəfərandan dərman maddəsi kimi istifadə edilmişdir. Xalq təbabətinə görə müxtəlif xəstəliklərin müalicəsi məqsədilə zəfərandan istifadə edilir.

Qeyd etmək lazımdır ki, zəfəranın yığılması onun çiçəklənmə dövründə olur. Zəfəranın ümumi çiçəklənmə müddəti təqribən bir aydır. Onun kütləvi şəkildə çiçəklənməsi 7 gün ilə 15 gün arasındadır. Zəfəranın krokus çiçəyi 3 gün davam edir. Toplanmış hər bir krokus çiçəklərdən 3 ədəd damğalar yığılır.

Statistik rəqəmlərə əsasən hazırki şəraitdə dünyada ən böyük zəfəran istehsalçıları İran, İspaniya, Hindistan və Əfqanıstan hesab edilir. Son illərdə dünya üzrə zəfəranın beynəlxalq ticarətinin məbləği artmaqdadır. Belə ki, bu məhsul növü üzrə dünya ixracının həcmi 2017-ci ildə 238 milyon ABŞ dolları olduğu halda, 2018-ci ildə artaraq 275,8 milyon ABŞ dollarına çatmışdır.

Cədvəl 3.1.1

Dünyada ən çox zəfəran ixrac edən ölkələr (məbləğ milyon ABŞ dolları ilə)

Ölkənin adı	2017	Dünya ixracında payı (%-lə)	2018	Dünya ixracında payı (%-lə)
Dünya üzrə ixrac	238,0	100,0	275.84	100,0
İran	114,0	48,0	101.32	36,7
İspaniya	63.2	27,0	57.8	20,7
Əfqanıstan	18,4	7,7	44.58	16,2
Hindistan	1.42	0,6	9.48	3,4
Yunanıstan	6.94	2,9	9.48	3,4
Moldova	-	-	7.94	2,9
Honq Konq	6.03	2,5	6.28	2,3
Çin	1.85	0,77	5.76	2,1
Fransa	6.42	2,7	4.94	1,8
Birləşmiş Ərəb Əmirliyi	-	-	4.83	1,7
Portuqaliya	4.68	2,0	3.77	1,4
Niderland	3.38	1,49	3.64	1,3

*Mənbə: [<https://www.tridge.com/intelligences/saffron/export>]

Dünya ölkələrini əhatə edən statistik rəqəmlərdən aydın olur ki, dünya zəfəran ixracında ən çox payı olan ölkələr İran, İspaniya və Əfqanıstandır. 2018-ci ildə bu ölkələrin ümumilikdə dünya zəfəran ixracında payları 73.6% olmuşdur. 2018-ci ildə dünya ölkələri içərisində ən çox zəfəran ixrac edən ölkə İran İslam Respublikası olmuşdur. Belə ki, bu ölkə 2018-ci ildə 101.3 milyon ABŞ dolları dəyərində zəfəran ixrac etmişdir ki, bu rəqəm dünya zəfəran ixracının 36.7%-i deməkdir. Bu sıralamada ikinci yeri tutan İspaniya 20.7 milyon ABŞ dolları həcmində, Əfqanıstan isə 16.2 milyon həcmində zəfəran ixrac etmişdir. Sonrakı yerlərdə isə Hindistan (3.4%), Yunanıstan (3.4%), Moldova (2.9%), Honq Konq (2.3%), Çin (2.1), Fransa (1.8%) və başqalarıdır.

Zəfəranın idxalı ilə əlaqədar beynəlxalq ticarəti araşdırdıqda aydın olur ki, bu məhsul üzrə ən çox idxalçı ölkələr Honq Konq və İspaniyadır. Belə ki, 2018-ci ildə bu məhsulun

dünya üzrə idxalında Honq Konq və İspaniyanın payı 45.1% olmuşdur.

Cədvəl 3.1.2

Dünyada ən çox zəfəran idxal edən ölkələr (məbləğ milyon ABŞ dolları ilə)

Ölkənin adı	2017	Dünya idxalında payı (%-lə)	2018	Dünya idxalında payı (%-lə)
Dünya üzrə idxal	238,0	100,0	300,0	100,0
Honq Konq	20.8	8,7	99.7	33,2
İspaniya	54.7	23,0	35.9	11,9
Birləşmiş Ərəb Əmirliyi	5.8	2,4	21.5	7,2
Hindistan	16.6	7,0	18.4	6,1
Səudiyyə Ərəbistanı	10	4,2	16.7	5,6
ABŞ	18,0	7,6	16.5	5,5
İtaliya	16.7	7,0	12.9	4,3
Fransa	12.4	5,2	9.8	3,2
İsveç	9.15	3,8	7.0	2,3
Almaniya	5.5	2,3	5.4	1,8
Kuveyt	5.52	2,3	5.4	1,8
Çin	14.8	6,2	3.6	1,2

*Mənbə: [https://trendeconomy.com/data/commodity_h2/091020,

[https://oec.world/en/profile/hs92/091020/?__cf_chl_captcha_tk__=a0fe3ac710d2a96daabf049286c3a02a00f47f74-1578919711-0-\]](https://oec.world/en/profile/hs92/091020/?__cf_chl_captcha_tk__=a0fe3ac710d2a96daabf049286c3a02a00f47f74-1578919711-0-)

Zəfəranın idxalı üzrə ölkələrin statistik rəqəmlərinə əsasən ən çox idxalçı ölkələr Honq Konq və İspaniyadan sonra 21.5 milyon ABŞ dolları ilə Birləşmiş Ərəb Əmirliyi, 18.4 milyon ABŞ dolları ilə Hindistan, 16.7 milyon ABŞ dolları ilə Səudiyyə Ərəbistanı, 16.5 milyon ABŞ dolları ilə ABŞ, 12.9 milyon ABŞ dolları ilə İtaliya və başqa ölkələr gəlir.

Keyfiyyət baxımından dünyada ən yaxşı zəfəran Hindistanın şimalında Kəşmir və Pradeş ştatlarında yetişdirilən zəfərandır. Bu ərazidə yetişdirilən zəfəran tünd qırmızı rəngdə olur. Kəşmir zəfəranının üç növü vardır: birinci dərəcəli hesab edilən – Şahi, ikinci dərəcəli hesab edilən Moqra və üçüncü dərəcəli hesab edilən Laçha. Kəşmir zəfəranının yetişdirilməsi çətin olduğundan çox az miqdarda istehsal olunur və bu səbəbdən də az sayda satılır.

Keyfiyyət ilə əlaqədar dünyada ikinci ən yaxşı zəfəran növü İspaniyada yetişdirilən Coupe və Superior zəfəran növləridir. Bu iki növ zəfəran içərisində ən bahalısı və yaxşısı Coupe hesab olunur.

Keyfiyyət baxımından İran zəfəranı üçüncüdür. Bu ölkədə zəfəran emalı ilə məşğul

olan bir neçə iri zavod fəaliyyət göstərir və İrandan dünyanın bir çox ölkələrinə zəfəran ixrac edilir.

Hazırkı şəraitdə bir sıra ölkələr artıq zəfəran istehsalına böyük maraq göstərir və onun ixrac imkanlarının artırılmasına çalışırlar. Belə ölkələrdən biri Bolqarıstandır. Təqribən beş il bundan öncə Bolqarıstanda zəfəran yetişdirilməsinə başlanılmışdır. Bu ölkənin təbii şəraiti və iqlimi keyfiyyətli zəfəran yetişdirilməsində müsbət rol oynayır. Bu ölkədə 5 mindən artıq insan zəfəran istehsalında fəaliyyət göstərir. Bir sıra Fransa alimlərinin gəldiyi qənaətə əsasən keyfiyyət baxımından Bolqarıstanda yetişdirilən zəfəran İran zəfəranından daha yaxşıdır.

Bolqarıstanda keyfiyyətli zəfəran yetişdirilməsi imkanlarının mövcudluğu Avropa Birliyinin bir sıra iş adamlarını özünə cəlb edə bilmişdir. Bu baxımdan da yaxın illərdə Bolqarıstanın Avropa Birliyinin zəfəran mərkəzinə çevriləcəyi gözlənilir. Bolqarıstan təkcə zəfəran istehsalı deyil, eyni zamanda onun soğanağının dünya ölkələrinə ixracı ilə məşğuldur və bu ixracın gələcək illərdə sürətlə artması gözlənilir. Lakin ölkəmizin zəfəran istehsalında daha çox təcrübəyə malik olması, təbii iqlim baxımından Bolqarıstandan üstün olması və ən əsası zəfəranın keyfiyyəti baxımından öndə durması Avropa və dünyanın başqa ölkələrinin bazarlarını tutmaq imkanlarını artırır.

Ölkəmizdə zəfəran becərilməsinin uzunmüddətli ənənəsi vardır. Əldə olunan tarixi məlumatlara görə ölkəmizə zəfəran VII-IX əsrlərdə Kiçik Asiyadan gətirilmişdir. Bu bitki növü Abşeron yarımadasında, Ağdam, Salyan və Gəncə rayonlarında becərilməsinə başlanılmışdı. Zəfəranın becərilməsi üçün quru iqlim və qumlu torpaq tələb edildiyindən, zaman keçdikdə Abşeron yarımadasının bütün ərazisində bu bitkinin becərilməsi təşkil edilmişdir.

Bir sıra tarixi mənbələrə əsasən, orta əsrlərdə Avropa bazarlarına və Rusiyaya ölkəmizdən ildə 16 ton quru zəfəran ixrac edilirdi. Lakin Abşeron yarımadasında neft hasilatının genişlənməsi zəfəran kimi bir sıra bitkilərin becərilməsinə mənfi təsir göstərmişdir. Bir faktı qeyd etmək lazımdır ki, XIX əsrin sonu və XX əsrin əvvəllərində Abşeron yarımadasında böyük həcmdə neft hasilatının reallaşması bu ərazinin ekoloji durumuna mənfi təsir göstərmişdir. Belə ki, neftlə çirklənmiş məhsuldar torpaqlar indiyə qədər bərpa edilməmişdir. Lakin bütün bunlara rəğmən, Abşeron yarımadasında becərilən

zəfəran özünəməxsus keyfiyyəti və məhsuldarlığı ilə həmişə başqalarından seçilmişdir. 1878-ci ilin statistik rəqəmlərinə əsasən, Abşeronda 1 hektar ərazidən orta hesabla 11 kiloqram quru zəfəran alınır ki, bu da həmin dövrdə rekord göstərici hesab olunurdu. Hazırki şəraitdə texnologiyaların inkişafına baxmayaraq bir hektar ərazidən beş kiloqramdan artıq zəfəran əldə etmək qeyri-mümkündür.

SSRİ dövrlərdə ölkəmizdə il ərzində 600 kq zəfəran istehsal olunurdusa, hazırda bu rəqəm çox azdır. 1927-ci ildə Bakının Bilgəh qəsəbəsində “Zəfəran” sovxozu yaradılmışdır. II Dünya Müharibəsi zamanı bu sovxozun ərazisi 450 hektar və istehsalı yarım ton zəfəran olmasına rəğmən 1990-cı illərdə SSRİ-nin dağılması ərəfəsində ərazisi azaldılaraq 130 hektara və istehsal gücü isə 150 kq-a çatmışdı. Bu sovxozda zəfərançılıq ilə yanaşı, maldarlıq və gülçülük kimi istiqamətlər də fəaliyyət göstərirdi. Lakin 1990-cı illərin ortalarında sovxozun fəaliyyəti tamamilə dayandırılmışdı. Bunun nəticəsində ərazisi satılmış, qurutma qurğuları və elmi laboratoriyası itirilmiş, habelə ixtisaslı kadrlarını əldən vermişdir. Lakin hazırki statistik rəqəmlərə nəzər yetirdikdə aydın olur ki, mövcud şəraitdə ölkəmizdə zəfəran əkin sahələri keçmiş SSRİ dövrü ilə müqayisədə 30 dəfə azdır.

Hazırda dünya bazarlarında bir qram zəfəranın qiyməti 10 ABŞ dollarına bərabərdir. Əgər respublikamızda yenidən zəfəranın məhsuldarlığı bir hektardan ildə 11 kq olarsa bu da respublikamızın bir hektardan 110 000 ABŞ dolları əldə etməsi deməkdir. Qeyd etmək lazımdır ki, becərilən zəfəran xammal şəklində deyil, emal olunaraq mürəbbə və ya analogu olmayan povidlo şəklində satılarsa daha çox gəlir əldə edilə bilər.

Zəfəranın qiymətinin yüksək olması onun yetişdirilməsi və hazırlanması qaydasının çətin və uzun bir proses olduğuna görədir. Onun çiçəkləri üç gün ərzində yığılmalıdır. Buna səbəb zəfəranın çiçəyinin yalnız şəfəq saçıanda açılmasıdır. Həmin çiçəklər üç gün ərzində yararlı olur, sonrakı günlərdə xarab olmaq ehtimalı yüksəkdir. Qeyd etmək lazımdır ki, hazırlanma nəticəsində bir kiloqram zəfəran üçün 100 000 çiçək toplanmalıdır. Elə bu səbəbdən də artıq zəfəran dünyada "qırmızı qızıl" adlandırılır. Son statistik məlumatlara əsasən, respublikamızda yetişdirilən Abşeron zəfəranı dünyanın ən bahalı 12 vegetarian məhsul sırasında 3-cüdür. "Luxurylaunches" saytının verdiyi məlumatlara əsasən, dünya bazarlarında bir kiloqram Abşeron zəfəranının qiyməti 11 min ABŞ dollarıdır. Həmin saytda dərc olunan məqalədə qeyd edilmişdir ki, ölkəmiz sənaye

üsulu ilə zəfəran istehsalından ildə 142,6 milyon ABŞ dolları əldə edə bilər. Ölkəmizdə 75 mindən çox çiçəkdən yarım kiloqram quru zəfəran alınır. Azərbaycanın bu bitki satışından böyük məbləğdə valyuta əldə edə biləcəyi baxımından, zəfəranın əkin sahələrinin genişləndirilməsi çox önəmli məsələdir.

Hazırkı şəraitdə respublikamızda zəfəran istehsalının inkişafı ilə əlaqədar Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi tərəfindən çoxsaylı tədbirlər reallaşdırılır. Birinci növbədə Bakıtrafi qəsəbələrdə ərazisi geniş olmayan həyətyanı sahələrdə zəfəran əkilməsi stimullaşdırılır. Mövcud şəraitdə respublikamızın daxili zəfəran ehtiyacı əsasən İrandan ucuz qiymətə idxal nəticəsində ödənilir. Lakin Azərbaycanda yetişdirilən zəfəranın keyfiyyəti İran, hətta İtaliya və İspaniya kimi ölkələrdə yetişdirilən zəfəranın keyfiyyətindən daha yüksəkdir. Belə güman edilir gələcək illərdə ölkəmizə xarici valyuta axınında zəfəran məhsulunun rolu artacaqdır.

İndi isə ən önəmli bir suala cavab tapmalıyıq: bu məhsulun satışı necə reallaşdırılmalıdır və hansı istehlakçılar üçün nəzərdə tutulmalıdır? Mövcud olan statistik məlumatlara əsasən Rusiyada yaşayan Azərbaycan vətəndaşlarının sayı 670 min nəfərdir. Yaxşı reklam olunsa, Türkiyə, Ukrayna və başqa ölkələrdə çoxlu sayda yaşayan həmvətənlərimiz bu məhsula böyük maraq göstərirlər. Azərbaycan vətəndaşlarından savayı, İran azərbaycanlıları, xaricdə yaşayan Orta Asiya respublikalarının vətəndaşları və Uzaq Asiya xalqları üçün də məhsula əhəmiyyətlidir. Təxmini hesablamalara görə qeyd edilən ərazilərdə alıcıların sayı 5 milyon nəfər olarsa “Crocus Sativus” şirkətinin istehsal etdiyi 30 qramlıq zəfəran mürəbbələrindən ildə 10 milyon ABŞ dolları dəyərində gəlir əldə ediləcəyini gözləmək olar. Eyni zamanda qeyd etməliyik ki, istər Avropa və istərsə də Amerika vətəndaşları həmişə Azərbaycanda istehsal olunan şirniyyatlara böyük maraq göstərmişlər. Bu səbəbdən də bildirmək olar ki, bu regionlardan həmin növ məhsula tələb yaranacağı istisna edilmir.

Son dövrlərdə ölkəmizdə zəfəran mürəbbəsi istehsalı məqsədilə “Crocus Sativus” adlı şirkət fəaliyyətə başlamışdır. Həmin şirkətin istehsalı olan 30 qramlıq şüşə qablarda zəfəran mürəbbələrinin qiyməti 2 ABŞ dollarıdır. Bu şirkətin istehsal etdikləri mürəbbələrdə istifadə olunan zəfəran ekoloji baxımdan təmiz və keyfiyyət baxımından yüksək standartlara uyğundur. Həmin məhsul Kaliforniyanın "Santa Clara" və Fransanın "SGB"

laboratoriyalarında sertifikatlaşdırılmışdır. Ölkəmizdə istehsal olunan mürəbbələr istər dadına və istərsə də estetik baxımdan yüksək standartlara uyğundur. Bu səbəbdən də həmin məhsul Rusiyanın Sankt-Peterburq və Moskva şəhərlərinə ixrac edilir.

“Crocus Sativus” müəssisəsinin istehsalın həcmi və məhsul çeşidini artırmaq istiqamətində lazımi işlər görülməlidir. Hazırda zəfəran ləçəklərindən hazırlanan mürəbbələr 30 qramlıq şüşə qablarda qablaşdırılaraq, hədiyyə paketi formasında satışa buraxılır. Təklif edirik ki, zəfəran ləçəklərindən, təkcə mürəbbə kimi duru deyil, eyni zamanda qatı tərkibi olan “zəfəran əzməsi”, yaxud da hansısa uyğun meyvə ilə zəfəranın qarışıqından povidlo istehsal olunsun. Həmin yeni məhsul 10-15 qramlıq şüşə qablarda qablaşdırılaraq məşhur otellərə və avia şirkətlərə satılsın, eyni zamanda xarici ölkələrə ixrac olunsun. Mövcud şəraitdə belə bir məhsul növü heç yerdə istehsal olunmamışdır. Yaradılacaq yeni məhsul doğma Azərbaycan brendi olmaqla, dünyada ilk dəfə ixrac edilən məhsul ola bilər.

Bu şirkətin məhsuldarlığını artırmaq məqsədilə ona maliyyələşdirmə sahəsində də dəstək göstərilməsi təklif olunur. Mövcud şəraitdə kənd təsərrüfatının dəstəklənməsi məqsədilə Azərbaycanda fəaliyyət göstərən dövlət və ya kommertiya bankları tərəfindən təqdim edilən ixrac dəstək kreditlərin məbləği 10 000 000 manat olmaqla, min 8% faiz dərəcəsində, 1-60 aylıq müddətə verilir. Həmin kreditlərin güzəşt müddəti 2 il nəzərdə tutulmuşdur. Təqdim edilən kredit şərtləri istehsal sahəsində yeni layihənin yaranması məqsədilə əlverişli deyildir. Belə ki, kredit faizləri yüksək və məbləğ isə çox azdır. Bu səbəbdən də qeyd edilən məqsədin reallaşdırılması üçün İxrac-Kredit Agentiyinin fəaliyyətinin genişləndirilməsi məqsədəuyğun olardı. Nəticədə hər hansı bir bank tərəfindən kreditin verilməsində artıq böyük marja yox, artıq daha az (6 aylıq Libor (22 noyabr 2021 – 0.24388%) + 1,5%-2% (illik marja) faiz dərəcəsi təklif olunardı. Verilən kredit İxrac Kredit Agentiyi tərəfindən sığortalandığına görə bank artıq hər hansı bir risklə qarşılaşmayacaqdır. Təqdim etdiyimiz modelin Sahibkarlığın İnkişafı Fondunun təklifi ilə olan fərqi barəsində qeyd etmək olar ki, burada istər dövlət bankları və istərsə də kommertiya bankları kredit təqdim edən bank rolunda çıxış edirlər. Bu da öz növbəsində Azərbaycanın bank sistemində kredit verilməsində artımın əldə edilməsi deməkdir.

Təklif etdiyimiz ikinci modelə əsasən ölkədə fəaliyyət göstərən banklar idxalçıya kredit təqdim edir və İxrac Kredit Agentiyi öz növbəsində mövcud olan riskləri

sığortalayır. Bildiyimiz kimi xarici tərəf müqabillərinə təqdim edilən kreditlər yüksək risk potensialına malikdir. Bu baxımdan da həmin kreditlərin böyük hissəsi fəaliyyət göstərən banklar tərəfindən deyil, dövlət tərəfindən maliyyələşdirilir. Qeyd etmək lazımdır ki, İKA-ların fəaliyyət göstərdikləri əksər ölkələrdə bankların verdiyi kreditlərin 75-95%-dək olan hissəsi İKA tərəfindən sığortalınır və nəticədə bankların müəyyən risklərlə qarşılaşmasının qarşısı alınmış olur. Bu yolla, ölkədə ixracın artımı stimullaşdırılır. Həmin mexanizmdən istifadə etməklə şirkətin ixrac fəaliyyətini genişləndirmək, əmtəə və xidmət ixracının inkişafına nail olmaq mümkündür. Bu da ölkəyə xarici valyuta axınının artmasına səbəb olacaqdır.

Nəticədə, izah edilən mexanizmlərdən istifadə edilməsi ölkədə bank sisteminin və ümumilikdə iqtisadiyyatın inkişafına təkan verəcəkdir. Bütün bunlar respublikamızın bank sektorunun xarici banklarla əməkdaşlığının daha da genişlənməsinə və yeni iş yerlərinin yaradılmasına şərait yaradacaqdır. Bu, həm də yerli şirkətlərin təkə xammal satışının deyil, eyni zamanda emal məhsulları istehsalının genişləndirməsinə səbəb olacaqdır.

Bundan başqa qeyd etmək lazımdır ki, Azəralüminium MMC – Azərbaycan Respublikasının əlvan metallurjiya sənayesinin aparıcı şirkəti, həmçinin Cənubi Qafqazda yeganə ilkin alüminium istehsalçısıdır. 2019-cu ildə dünyada 63.690 mln. ton alüminium istehsal edilib. Əsas istehsalçılar - Çin, Şimali və Cənubi Amerika, Avropa, Fars körfəzi ölkələri, Rusiya. Azəralüminium MMC 2019-cu ildə 50,13 min ton olmaqla dünya alüminium istehsalının 0,078% təşkil etmişdir. Azəralüminium MMC-nin güclü tərəflərindən biri maye metalın istehsal olunmasıdır. Digər istehsalçıların çoxu kimi Azəralüminium MMC yarımfabrikat məhsullarının istehsalı üçün xaricdən külçə alıb əritmir, bu məhsulu xam maddələrdən (gil torpaq, anod blokları, flüorid və s.) istifadə edərək elektroliz prosesi zamanı zavod özü əldə edir. Bu da maya dəyərimizin aşağı düşməsinə səbəb olur ki, bu da öz növbəsində dünya bazarında digər istehsalçılar ilə rəqabət aparmağımıza böyük dəstək verir. Dünya standartları əsasında hazırlanır və müxtəlif sahələrinde geniş tətbiq olunur. Azəralüminium MMC özünün bütün imkanlarından istifadə edərək istehsal etdiyi məhsullar ilə bir neçə il ərzində dünyanın ən böyük bazarlarına daxil olmağa nail olmuşdur. Şirkət istehsalının 90%-ni 15-dən çox xarici ölkələrə ixrac edir. Azəralüminium ən mühüm müştərisi ABŞ ölkəsi sayılır.

ABŞ bazarında qiymətlər:

- Azərbaycan – 2700 ABŞ dolları + 13% (gömrük rüsumu) = 3051 ABŞ dolları
- Türkiyə - 2650 ABŞ dolları + 20% (gömrük rüsumu) = 3180 ABŞ dolları
- Çin – 2500 ABŞ dolları + 30% (gömrük rüsumu) = 3250 ABŞ dolları

ABŞ-da daha ucuz başa gəldiyinə görə məhsula tələbat böyükdür. Hazırda bu məhsulu ixrac etməsi üçün müştərilər və sifarişlər mövcuddur. Lakin Azəralüminium MMC 20 min ton sifarişi yerinə yetirmək üçün istehsal gücü çatmır. Ona görə aşağı faiz dərəcəsi ilə kreditə ehtiyacı var. Aşağı dəyərdə olan kreditlər dövlət tərəfindən zəmanət altında bank kredit təqdim edə bilər. Ya da bu problemin digər həlli yolu isə İxrac Kredit Agentliyi hesabından bu kredit sığortalanır və bank tərəfindən kredit Azəralüminium MMC-yə təqdim oluna bilər. Və bunun nəticəsində şirkət əlavə 20 min ton məhsul istehsal edib və ölkədən ixrac edə bilər. Azəralüminium MMC 61 milyon ABŞ dolları məbləğində gəlir əldə edə bilər.

Dünya təcrübəsindən əldə olunmuş hesablamalara əsaslanaraq, Cədvəl 3.1.3.-i qurulmuşdu. Bu cədvələ baxdıqda təklif olunur ki, Azərbaycanın X Bank Azəralüminium MMC-yə 2 il müddətinə, hər 6 aydan bir əsas borcu 4 hissəyə bölərək və ən aşağı faiz dərəcəsi ilə (6 aylıq Libor proqnozlaşdırılıb + əlavə bankın marjası) kredit təqdim edib, nəticə etibarlı ilə gəlirə çıxıb, 41 min ABŞ dollara məbləğində gəlir edəcək. Öz növbəsində İxrac Kredit Agentliyi bu layihəni sığortalanmasına görə sığorta premiyasını əldə edəcək. (Bax Cədvəl 3.1.3). Bu misalı təhlildən sonra belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, Şirkət öz ixrac potensialını artıraraq, Azərbaycanın bankı gəlir əldə edib inkişaf etməyə və qeyd olunan agentlik də bu layihədən gəlir payı olacaqdır.

Qeyd etmək lazımdır ki, ölkəmizdə digər təbii bitkilərlər də vardır və bunlar dünyada nadir bitkilər hesab edilirlər. Qızılgül, bizovşa, qırxbuğum, kəklikotu, çayırotu, batrinc, boymadərən və başqaları Azərbaycanın bir çox rayonlarında rast gəlinir. Naxçıvan Muxtar Respublikasında bu bitkilərdən daha çox yetişdirilir. Bu məqsədlə 2013-cü ildə ölkəmizdə “Ordubad Qənnadı Məmulatları” MMC fəaliyyətə başlamışdır. Həmin şirkət Ordubadda yetişdirilən meyvələrdən bir çox qənnadı məhsulları hazırlamaqla məşğuldur. Bu şirkət tərəfindən gilə, şaftalı, ərik, armud, ceviz, tut, gavalı, albalı, heyva kimi meyvələrdən və qızılgüldən mürəbbə və meyvə şirələri hazırlanır. Eyni zamanda “Ordubad Qənnadı

Məmulatları” MMC-də batınc, çayırotu, qırxbuğum, nanə, kəklikotu, bizovşa və boymadərəndən müalicəvi əhəmiyyətli mürəbbələr və ekstraktlar istehsal olunur. On nəfərin çalışdığı bu müəssisədə işçilərin sayı istehsal sayına və mövsümə uyğun olaraq dəyişir. Müəssisədə ildə 100-ə yaxın növdə məhsul hazırlanır.

Cədvəl 3.1.3

Bank tərəfindən verilən kredit ödəniş cədvəli və İxrac Kredit Agentlik tərəfindən əldə ediləcək sığorta premiyası

kredit ödəniş tarixi	əsas borc	valyuta	faiz borcu	günlərin sayı
05.12.2021	250.000,00	ABŞ dolları	11.455,29	183
05.06.2022	250.000,00	ABŞ dolları	12.550,42	182
05.12.2022	250.000,00	ABŞ dolları	10.620,10	183
05.06.2023	250.000,00	ABŞ dolları	6.387,44	182
cəmi	1.000.000,00	ABŞ dolları	41.013,25	
6 libor	marja	ümumi faiz dərəcəsi	qalıq	başlanğıc tarixi
0,2535%	2%	2,2535%	1.000.000,00	05.06.2021
0,4825%	2%	2,4825%	750.000,00	
0,7856%	2%	2,7856%	500.000,00	
0,5269%	2%	2,5269%	250.000,00	

ölkə alıcı	ixrac kreditin məbləği	sığortalanmış payı	sığorta müddəti (çatdırılma və güzəşt müddəti daxil olmaqla)
ABŞ	1.000.000,00	90%	24 ay

sığortalanmış məbləğ	sığorta premiya (birdəfəlik ödənilir)		
	aşağı faiz dərəcəsi	orta faiz dərəcəsi	yuxarı faiz dərəcəsi
900.000	0,778%	1,597%	3,557%
sığorta premiya məbləğdə	7.002,00	14.373,00	32.013,00

*Mənbə: Müəllif tərəfindən cədvəl tərtib olunmuşdur.

Müəssisədə istehsal olunan məhsullar Qoruqlar, Dizə, Başkənd, Xanağa, Vələver, Ağrı və Vənənd kəndlərindən gətirilən meyvələrdən istifadə olunur. Hazırlanaraq qablaşdırılmış məhsullar Bakı, Naxçıvan və Ordubad şəhərlərində satılır.

Bir məsələni də bildirmək lazımdır ki, “Ordubad Qənnadı Məmulatları” şirkəti tərəfindən istehsal olunan qənnadı məmulatları Naxçıvan və Bakı şəhərlərindən başqa yerlərdə satılmır. Bildiyimiz kimi xarici ölkə vətəndaşları davamlı olaraq yeni dadlar, habelə öz sağlamlıqları baxımından xeyirli olan məhsullar əldə etməyə meyillidirlər. Bu

səbəbdən də onlar qeyd etdiyimiz məhsulları tanıdıqdan sonra, onlara ehtiyac yaranacaqdır. Belə növ məhsulları xarici ölkələrdə tanıtmaq hər birimizin vətəndaşlıq borcudur. Bu iş təkcə məhsulu tanıtmaqla bitmir. Məhsulun tanıtılması ilə yanaşı, həmin məhsulun satışının təşkilinin daha da təkmilləşdirilməsi ölkəyə böyük məbləğdə gəlir gətirə bilər.

Baxmayaraq ki, Azərbaycanda kənd təsərrüfat və sənaye sektorunun inkişafı və bu sektorlardan gəlir əldə etmək imkanı mövcuddur. Təsüflər olsun ki, bu sektorların təkmilləşdirilməsi üçün kredit qoyuluşu 2013-cü ilə nisbətən 2020-ci ildə azalmışdı. Statistik göstəricilər aşağıdakı cədvələ əsasən müqayisə edilə bilər. (cədvəl 3.1.4.)

Cədvəl 3.1.4
Kredit qoyuluşlarının sahələr üzrə strukturu (dövrün sonuna)

Real sektora kredit qoyuluşu (mln. Manat)									
İl, ay	Cəmi	Ticarət və xidmət sektoru		Energetika, mədənçixarma, kimya və təbii ehtiyatlar sektoru		Kənd təsərrüfatı, meşə təsərrüfatı və balıqçılıq sektoru		İnşaat və tikinti sektoru	
		cəmi	xüsusi çəkisi, %-lə	cəmi	xüsusi çəkisi, %-lə	cəmi	xüsusi çəkisi, %-lə	cəmi	xüsusi çəkisi, %-lə
2013	15422,9	2219,9	14,4	288,2	1,9	733,3	4,8	2362,6	15,3
2014	18542,6	2680,7	14,5	195,8	1,1	847,3	4,6	2555,1	13,8
2015	21730,4	3158,0	14,5	316,5	1,5	508,1	2,3	3063,2	14,1
2016	16444,6	2467,0	15,0	596,2	3,6	441,3	2,7	1908,6	11,6
2017	11757,8	2069,2	17,6	315,5	2,7	429,2	3,7	546,2	4,6
2018	13020,3	2379,5	18,3	419,2	3,2	470,0	3,6	388,8	3,0
2019	15298,2	2491,3	16,3	619,4	4,0	543,4	3,6	477,1	3,1
2020	14530,4	2606,8	17,9	524,5	3,6	566,2	3,9	493,0	3,4

*Mənbə: [<https://uploads.cbar.az/assets>]

Kredit qoyuluşlarının sahələr üzrə strukturu (dövrün sonuna) (davamı)

Real sektora kredit qoyuluşu (mln. Manat)						
İl, ay	Sənaye və istehsal sektoru		Nəqliyyat və rabitə sektoru		Digər sektorlar	
	cəmi	xüsusi çəkisi, %-lə	cəmi	xüsusi çəkisi, %-lə	cəmi	xüsusi çəkisi, %-lə
2013	1516,4	9,8	506,0	3,3	233,7	1,5
2014	2027,8	10,9	736,0	4	231,2	1,2
2015	1948,3	9,0	1465,6	6,7	259,4	1,2
2016	1265,6	7,7	1271,1	7,7	198,1	1,1
2017	621,2	5,3	1126,7	9,6	146,8	1,2
2018	706,6	5,4	1370,7	10,5	228,4	1,8
2019	872,6	5,7	1204,3	7,9	673,8	4,4
2020	1250,1	8,6	848,5	5,8	527,9	3,6

*Mənbə: [<https://uploads.cbar.az/assets>]

Ölkə iqtisadiyyatında baş verən dəyişiklikləri qiymətləndirmək məqsədilə beynəlxalq təşkilatların illik hesabatlarından istifadə etmək olar. Son illərdə Dünya İqtisadi Forumu tərəfindən təqdim edilən Qlobal Rəqabətqabiliyyətlilik indeksinin hesablama metodologiyasında dəyişiklik edilərək yeni indikatorlar əlavə edilmişdir. Bu dəyişikliyə əsasən 84 sayda indikator çıxarılmış, əvəzində isə 68 yeni indikator daxil edilmişdir. Ümumilikdə qeyd etmək olar ki, 98 sayda indikatorun ibarət olan hesabatın 70%-i yenilənmişdir. Bu da hazırki hesabatın əvvəlki hesabatlarla fərqlənməsinə səbəb olmuşdur. Dünya İqtisadi Forumu yenilənmiş metodologiyayı yeni nəsil 4.0 kimi ictimaiyyətə təqdim etmişdir. Bu səbəbdən də qeyd etmək olar ki, Qlobal Rəqabətqabiliyyətlilik 2018 və 2019-cu il hesabatları yeni dövrün hesabatlarıdır.

Yenilənmiş metodologiyaya uyğun şəkildə hazırlanmış Qlobal Rəqabətqabiliyyətlilik 2019-cu il Hesabatında Azərbaycanın mövqeyinə nəzər yetirdikdə aydın olur ki, ölkəmizdə rəqabət imkanları artmışdır. Bu hesabatda Rumıniya, Qazaxıstan və Cənubi Afrika Respublikası ilə birlikdə ölkəmizin 6-cı onluğa daxil olması, daha dəqiq desək 141 ölkə arasında 58-ci yerdə qərarlaşmasını müsbət göstərici hesab etmək olar. Sevindirici haldır ki, bu hesabatda institutlar, infrastruktur, makroiqtisadi sabillik, bacarıqlar, məhsul bazarı, əmək bazarı və biznesin dinamikliyi kimi indikatorlar üzrə Azərbaycanın mövqeləri önəmli şəkildə yaxşılaşmışdır. Buradan da aydın olur ki, respublikamız özünün inkişaf tempini davam etdirir və gələcəkdə daha yüksək mövqələrə ümid etmək olar.

Ölkəmizin qeyd edilən hesabatda əsasən Biznesin dinamikliyi alt-indeksi üzrə dünyanın 141 ölkəsi arasında 23-cü mövqedə olması heç də təsadüfi deyil. Həmin göstərici son illərdə Prezidentimiz İlham Əliyev tərəfindən aparılan iqtisadi islahatların məntiqi nəticəsi hesab edilə bilər. Belə ki, həmin indikatora əsasən, ölkəmizin yeri biznesə başlamaq üçün tələb olunan günlərin sayı alt-indikatoru üzrə 8-ci, müflisləşmə normativ hüquqi bazası alt-indikatoru üzrə 14-ci, sahibkarlıq riskləri alt-indikatoru üzrə 13-cü və ideyaların şirkətə təsiri alt-indikatoru üzrə 18-ci olub.

Dünya Bankı tərəfindən təqdim edilən “Doing Business 2020” reytingində Azərbaycan 190 ölkə arasında 76,7 balla 34-cü mövqedə yer almışdır. Ölkəmiz həmin reytingdə “kreditlərin alınması” indikatoru üzrə 1-ci, “biznesə başlamaq” indikatoru

üzrə 9-cu, habelə “müqavilələrin icrası” və “tikintiyə icazənin alınması” indikatorları üzrə müvafiq olaraq 28-ci və 59-cu olmuşdur. Azərbaycan həmin reyting üzrə 2019-cu ildə 25-ci pillədə qərarlaşmışdı.

Əvvəldə qeyd etdiyimiz kimi son illərdə Azərbaycanda nəzərdə tutulmuş zəruri tədbirlərin icrası nəticəsində bir çox sahələrdə olduğu kimi məhsul ixracında kəmiyyət və məbləğ baxımından artım əldə edilmişdir. İxracın artımı bu istiqamətdə fəaliyyət göstərən firmaların ixrac məhsullarının artmasına və yeni firmaların bu sahəyə qoşulmasına səbəb olmuşdur. İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi tərəfindən 2020-ci ildə yanvar ayının buraxılışı dərc edilən “İxrac İcmalı”-nda qeyri-neft sektoru üzrə əsas ixracatçı şirkətlərin reytingi verilmişdir. Aşağıda 2019-cu ilin yanvar-dekabr ayları üzrə qeyri-dövlət ixracatçı müəssisələrin reytingində ilk onluqda təmsil olunan şirkətlərin adı verilmişdir: "Azərbaycan İnterneyşnl Mayning Kompani Limited Şirkəti"nin Azərbaycan Respublikasındakı nümayəndəliyi, "Socar Polymer" MMC, "MKT İstehsalat Kommersiya" MMC, "Azərbaycan Şəkər İstehsalat Birliyi " MMC, "Nine Climate" MMC, "Global Export Fruits" MMC, "Sun Food" MMC, "Baku Steel Company", "Natural Fruit" MMC. [137]

Həmin icmalda qeyri-neft sahələri üzrə ixrac fəaliyyəti ilə məşğul olan dövlətə məxsus müəssisələrin sıralamasında ARDNŞ-nin “Marketinq və İqtisadi Əməliyyatlar İdarəsi” birincidir. Eyni zamanda "Azəralüminium" MMC, "Azergold" QSC, "Azərenerji" ATSC, "Azərbaycan Hava Yolları" QSC, "Azərpambıq Aqrar Sənaye Kompleksi" MMC, “CTS-Agro” MMC, "Azərtütün Aqrar Sənaye Kompleksi" MMC, "Azərikimya" İB, "Bakı Neft Maşınqayırma Zavodu" TASC müəssisələri ardıcıl olaraq sonrakı yerləri tuturlar. [137]

Qeyd edilən tədqiqatda ölkəmizin xidmət ixracı da araşdırılmışdır. Verilən statistik rəqəmlərə əsasən 2019-cu il ərzində “Azərkosmos” ASC tərəfindən dünyanın 27 ölkəsinə optik peyk xidmətləri və peyk telekommunikasiya xidmətləri ixrac edilmişdir. Bu məbləğ “Azərkosmos” ASC-nin ümumi gəlirlərinin 88 faizinə bərabərdir. 2019-cu ilin yanvar-dekabr aylarında 43,4 milyon ABŞ dolları dəyərində xidmət ixrac olunmuşdur. 2018-ci il ilə müqayisə olunsu 2019-cu ildə “Azərkosmos” ASC-nin xidmət ixracı 70 faiz artmışdı. [137]

Tədqiqatın məlumatlarına görə, 2019-cu il ərzində “Azərkosmos” ASC-nin xidmət ixrac etdiyi əsas ölkələr aşağıdakılardır: Fransa, ABŞ, Malaziya, Böyük Britaniya və Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri.

Aşağıdakı cədvəl 3.1.5.-də “Azərkosmos” ASC-nin 2019-cu ilin ərzində xidmət etdiyi ölkələrin adları və ixracın miqdarı verilmişdir.

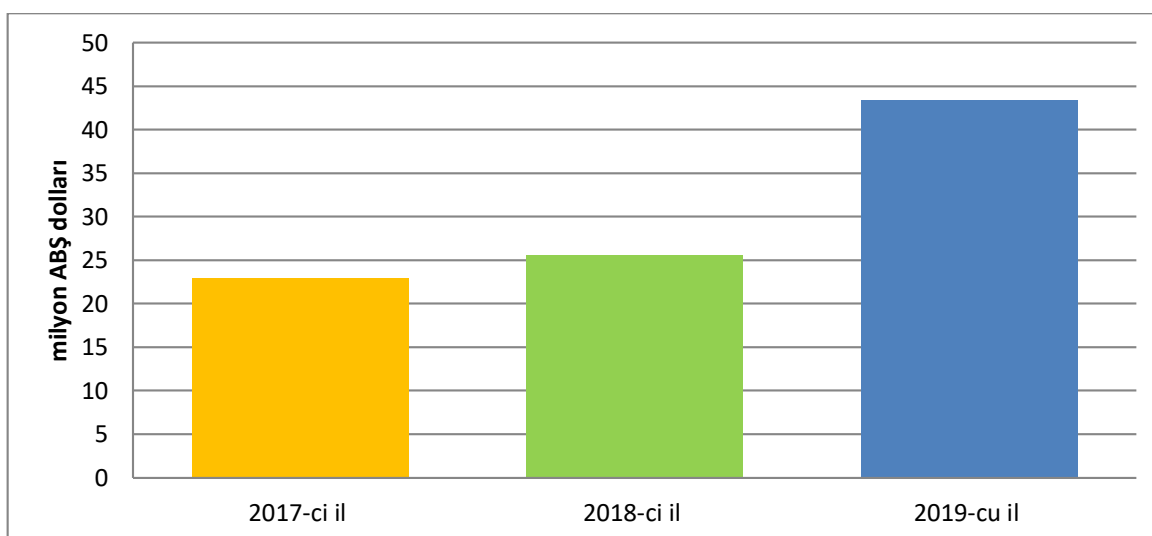
Cədvəl 3.1.5

2019-cu il ərzində “Azərkosmos” ASC-nin xidmət etdiyi 5 ölkə

Ölkələrin adları	Məbləğ (ABŞ dolları ilə)
Fransa	12,6 milyon
ABŞ	9 milyon
Böyük Britaniya	8,7 milyon
Malaziya	8,4 milyon
Birləşmiş Ərəb Əmirliyi	1,4 milyon

*Mənbə: (İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi tərəfindən 2020-ci ilin yanvar ayında dərc edilən “İxrac İcmalı”)

2019-cu il ərzində qeyri-neft sektoru üzrə ixrac 1,95 milyard ABŞ dolları təşkil edib. 2018-ci ilə nisbətən 2019-cu ildə qeyri-neft sektoru üzrə ixrac 265 milyon ABŞ dolları və ya 15,7 faiz artıb. 2019-cu ildə Rusiya Federasiyasına 690,6 milyon ABŞ dolları, Türkiyə Cumhuriyyətinə 401,8 milyon ABŞ dolları, İsveçrəyə 179 milyon ABŞ



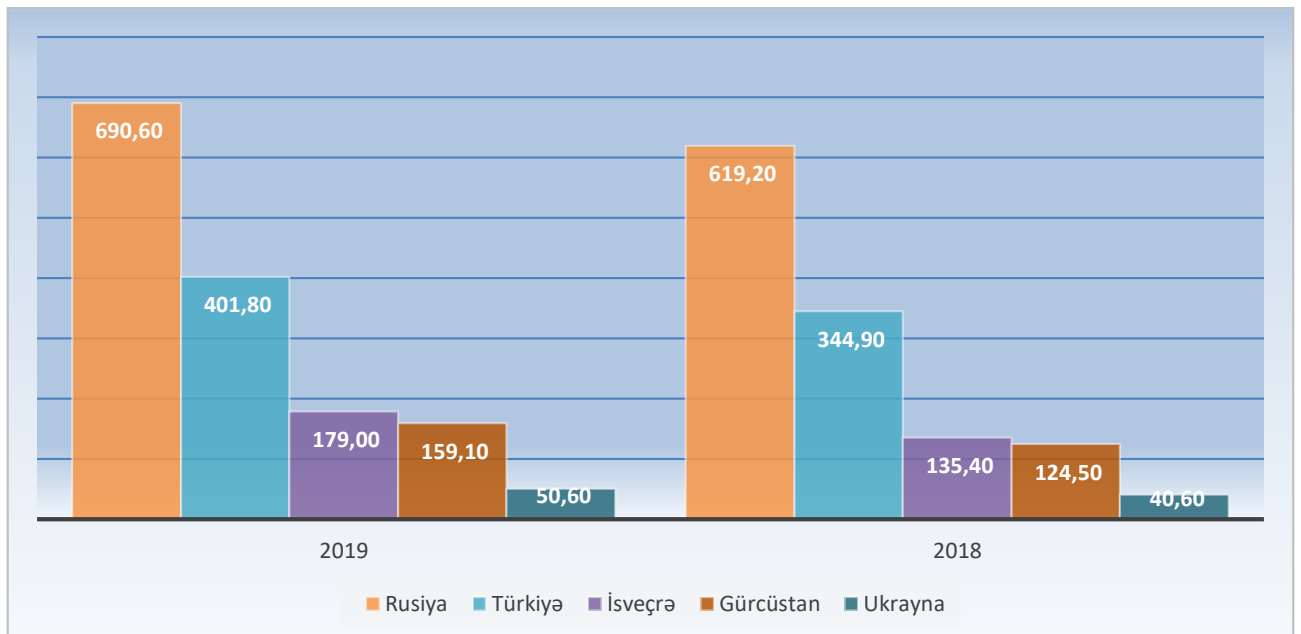
Qrafik 3.1.3. “Azərkosmos” ASC-nin 2017-2019-cu illər üzrə xidmət ixracı

*Mənbə: (İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi tərəfindən 2020-ci ilin yanvar ayında dərc edilən “İxrac İcmalı”)

dolları, Gürcüstana 159,1 milyon ABŞ dolları və Ukraynaya 50,6 milyon ABŞ dolları dəyərində qeyri-neft sektoruna aid mal ixrac olunub. 2018-ci illə müqayisədə 2019-cu ildə Rusiyaya qeyri-neft ixracı 11,5 faiz, Türkiyəyə 16,5 faiz, İsveçrəyə 32,2 faiz, Gürcüstana 27,8 faiz və Ukraynaya 24,6 faiz artmışdır. [137]

2019-cu ildə ixrac edilən qeyri-neft sektoruna aid olan mallar pomidor (189,3 milyon ABŞ dolları) liderlik etmişdir. Bu siyahıda ikinci yer qızıl (emal olunmamış formalarda – 172,4 milyon ABŞ dolları) və üçüncü yeri isə qabığı təmizlənmiş meşə fındığı (124,2 milyon ABŞ dolları) tutublar. [137]

Beləliklə, 2019-cu il ərzində meyvə-tərəvəz ixracı 605,8 milyon ABŞ dolları, plastmassa və onlardan hazırlanan məmulatların ixracı 179,4 milyon ABŞ dolları, alüminium və ondan hazırlanan məmulatların ixracı 128 milyon ABŞ dolları, pambıq lifi ixracı 124 milyon ABŞ dolları, kimya sənayesi məhsullarının ixracı 102,9 milyon ABŞ dolları, elektrik enerjisinin ixracı 76,8 milyon ABŞ dolları, qara metallar və onlardan hazırlanan məmulatların ixracı 57,6 milyon ABŞ dolları, pambıq ipliği ixracı 30,2 milyon ABŞ dolları, şəkər ixracı 26,9 milyon ABŞ dolları, alkoqollu və alkoqolsuz içkilərin ixracı 23,7 milyon ABŞ dolları ABŞ dolları təşkil etmişdir. [137]

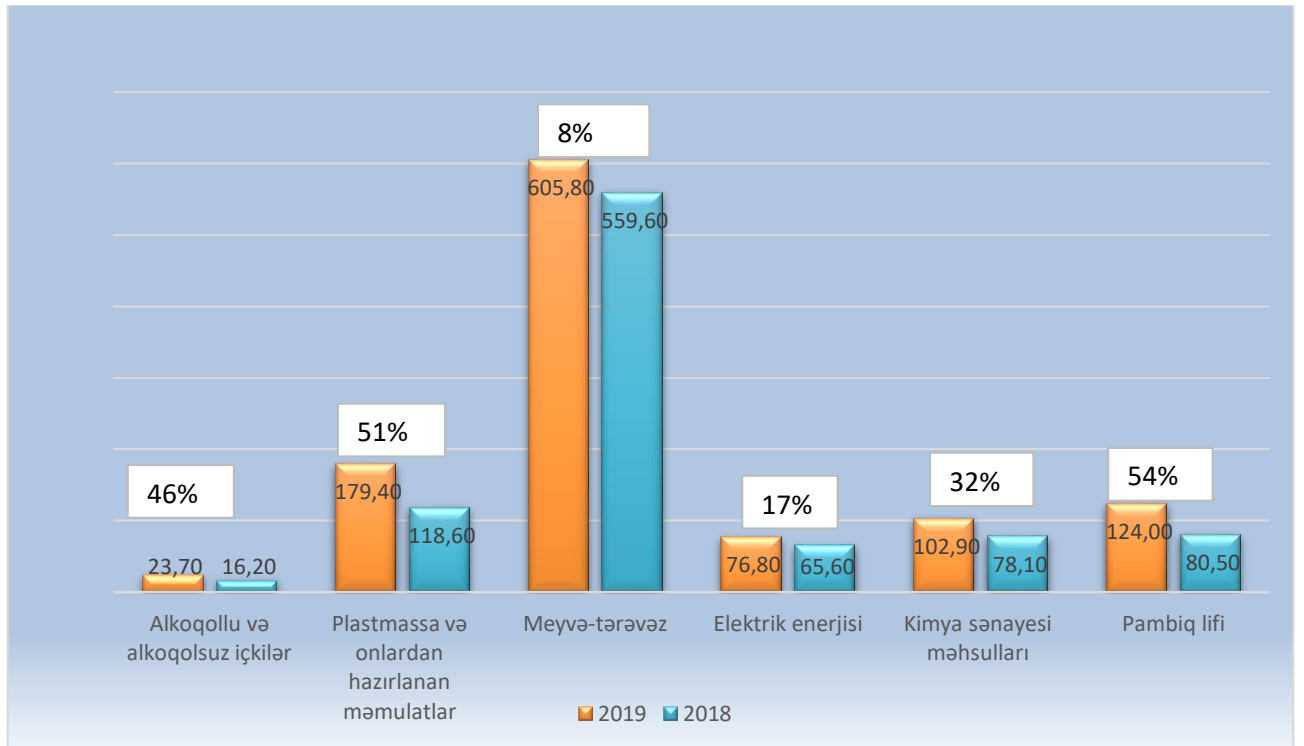


Qrafik 3.1.4. 2019-cu ilin yanvar-dekabr aylarında qeyri-neft sektoru üzrə 5 əsas ixrac ölkəsi (2018-ci ilin eyni dövrü ilə müqayisədə, milyon ABŞ dolları ilə)

*Mənbə: (İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi tərəfindən 2020-ci ilin yanvar ayında dərc edilən "İxrac İcmalı")

Hazırkı dövrün dünya iqtisadiyyatının vəziyyətini təhlil edikdə, Covid 19 virusunun dünya ölkələrinin iqtisadiyyatına təsiri və baş verən fəsadlar haqqda ən aktual mövzuya çevrilib. Son vaxtlar koronavirus infeksiyasının əhatə olunmasının və coğrafiyasının genişlənməsi müşahidə olunur. Həmçinin bu infeksiyanın qlobal iqtisadiyyata, beynəlxalq əlaqələrə və neftin qiymətinə mənfi təsirləri də artmaqdadır. Çin və dünya iqtisadiyyatının tənəzüllə uğraması neft qiymətinin enməsi müşahidə olunur. Neftin qiymətinin uzun müddət ərzində aşağı hədlərdə ticarət olunması Azərbaycan iqtisadiyyatına qaçılmaz olaraq mənfi təsir göstərir.

Çin Azərbaycanın əsas ticarət əməkdaş edən ölkələrdən biri hesab olunur. 2019-cu ilə görə Çin və Azərbaycan arasındakı ticarət dövriyyəsi 1.7 milyard manat təşkil etmişdir. Koronavirusa görə Çinin ən iri neft emalı zavodlarından biri neft idxalı ilə dayanmaq qərarına gəlmişdir, bu da idxalının azalmasına səbəb olmuşdur. Belə ki, ölkəmizin neft gəlirlərinin azalması və əsas ticarət partnyorundan biri olan Çin ilə ticarət əməliyyatlarının zəifləməsinə gətirib çıxardır.



Qrafik 3.1.5. 2019-cu ilin yanvar-dekabr aylarında 2018-ci ilin müvafiq dövrünə nisbətən qeyri-neft sektoruna aid bəzi malların ixracının artımı (dəyəri milyon ABŞ dolları ilə)

*Mənbə: (İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi tərəfindən 2020-ci ilin yanvar ayında dərc edilən "İxrac İcmalı")

Hazırda bir çox ölkələr dövlət büdcəsindən istifadə edib, fəaliyyət göstərməyən sahələrdə işçilər qrupuna yardımlar göstərirlər. Öz növbəsində Azərbaycanda işsiz olan təbəqəyə müvafiq ayırmalar və köməklik göstərilir. Prezidentimiz cənab İlham Əliyevin uzaq görünlüyü və digər ölkələrdən fərqli olaraq sahibkarlara bu pandemiya vaxtında köməklik etməsi strategiyasını qərara verməsi Azərbaycanın istehsalının və ixracının inkişafı ən önəmli təsir edici göstəricidir.

2020-ci ilin aprelin 4-də Azərbaycan hökumətinin verdiyi sərəncamı ilə “Koronavirus (COVID-19) pandemiyasının və bundan irəli gələrək dünya enerji və səhm bazarlarında baş verən kəskin dalğalanmaların Azərbaycan Respublikasının iqtisadiyyatına, makroiqtisadi sabitliyə, ölkədə məşğulluq məsələlərinə və sahibkarlıq subyektlərinə mənfi təsirinin azaldılması ilə bağlı bir sıra tədbirlər haqqında” Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2020-ci il 19 martında imzalandığı sərəncamının uyğun bəndlərinin həyata keçirilməsi istiqamətində zəruri tədbirlər planını hazırlamışdır. Hazırlanan tədbirlər planının başlıca istiqamətlərinə uyğun işlərin görülməsi nəzərdə tutulmuşdur. Bunların sırasında sahibkarlara dəstəyin göstərilməsi və iqtisadi artımın dayanıqlığını təmin edilməsi; işlə təmin olunmaq və əhalinin sosial ehtiyaclarını ödənilməsinə dəstək göstərməsi; makroiqtisadi və maliyyə sabitliyinin təmin edilməsi.

Bu sahədə iş yerlərinin və sosial sabitliyin qorunması, iqtisadiyyata və iş adamlarına dövlət tərəfindən güzəştli kreditin zəmanətin verilməsi eyni zamanda iqtisadiyyatın iş adamlarının güzəştli maliyyə kredit vəsaitlərinə çıxmaq imkanlarının artırılmasını COVID-19 zərərli təsirləri sahəsində qarşıya çıxan neqativ halların aradan qaldırılması üçün əlavə tədbirlərin həyata keçirilməsi; dövlət müəssisələrində işləyənlərin işsizlik ehtimallarından qorunması və onların sosial qayğılarının ödənilməsi və hətta özəl sektorlarda muzzdla işləyənlərin işsizlik ehtimalından qorunması kimi tədbirlər tətbiq edildi.

Beləliklə, bu günkü iqtisadi vəziyyəti araşdırmadan sonra, belə nəticəyə gəlmək olar ki, Azərbaycanda hazırda bütün işlər dövlət tərəfindən sahibkarlığa köməklik, ixraca dəstək və xam neftin qiyməti düşməsi ilə əlaqədar olaraq daha çox emal sahəsinə və qeyri neft sektorunun inkişafına istiqamətlənir. Bu sahələr inkişaf olunarsa, manatın

möhkəmlənməsi, işsizliyin azalması və ən əsası xarici ticarət əlaqələri ölkələr arası yenidən bərpa edərək sıx əməkdaşlıq etmək olar. Təhlil edərək belə nəticəyə gəlmək olar ki, İdxal İxrac Bankının və İxrac Kredit Agentliyinin yaradılması üçün əsl məqamdır.

Hesablamalara əsasən Azərbaycan böyük ixrac potensialına malikdir. Lakin qlobal ixrac sahəsində ölkəmizin önəmli yertutması müəyyən zaman tələb edir. Aparılmış təhlillərə əsasən ölkəmizdə bəzi ixracyönümlü sahələrdə müəyyən çətinliklər mövcuddur. Həmin çətinliklərin aradan qaldırılması istiqamətində dövlət bir sıra islahatlar reallaşdırmalıdır. Bu baxımdan da icrasına başlanılan Strateji yol xəritələrində 2025 və ondan sonrakı illər üçün müəyyən işlərin görülməsi planlaşdırılmışdır.

Beləliklə də qeyd etmək lazımdır ki, yaxın zamanlarda ölkə daxilində ixracın dəstəklənməsi məqsədilə müvafiq təşkilatlar yaradılsa, investisiya qoyuluşları əsasən qeyri-neft sektoruna istiqamətləndirilərsə, ixrac olunan məhsullar xammal formasında deyil, emal olunaraq hazır məhsul şəklində olarsa respublikamızın iqtisadi göstəricilərinə və eyni zamanda ixrac potensialının sürətli artmasına səbəb olacaqdır. Qeyd edilən tədbirlərin reallaşdırılması ixracımızın artmasına, yeni iş yerlərinin yaradılmasına və firmalar üçün əlavə gəlir mənbələrinin formalaşmasına müsbət təsir edəcəkdir.

Apardığımız tədqiqatın nəticələrinə ixracın genişləndirməsi məqsədilə aşağıdakı tədbirlərin reallaşdırılmasını məqsədəuyğun hesab edirik:

- qlobal bazarların tələbatı nəzərə alınaraq ixrac məhsullarının şaxələndirilməsi;
- ixracatçı müəssisələr üçün vergilərin və gömrük rüsumlarının yumşaldılması;
- xammalyönümlü məhsulların ixracının azaldılması;
- ixraca dəstək məqsədilə müvafiq İKA-lərin yaradılması;
- ixracın dövlət tərəfindən dəstəklənməsi istiqamətində Beynəlxalq İqtisadi Təşkilatların qoyduğu tələblərə riayət olunması;
- ixracın stimullaşdırılması məqsədilə ölkədə İxrac İdxal Bankının yaradılması çox mühümdür.

3.2. Azərbaycanca ixracın stimullaşdırılmasında kredit mexanizminin təkmilləşdirilməsinin başlıca istiqamətləri

Aparılmış təhlillərə əsasən Azərbaycan iqtisadiyyatında prioritet məsələlərdən biri qeyri-neft sahəsində ixrac potensialının gücləndirilməsi məqsədilə perspektivli sahələrin müəyyənləşdirilməsi və həmin sahələrdən daha səmərəli və məhsuldar istifadənin təmin edilməsidir. Bu məsələnin aktuallığını artıran məqamlardan biri son illərdə dünya bazarlarında mühüm ixrac məhsulumuz olan neft-qaz və neft-kimya məhsullarının qiymətlərinin qalxıb-enməsi nəticəsində ixracdan əldə olunan valyuta gəlirləri azalmış və ixracın həcmi aşağı düşmüşdür. Bu formada baş verən mənfi tendensiyaların nəticəsində dünyanın aparıcı valyutaları ilə müqayisədə milli valyutamızın dəyəri azalmış, tədiyə balansında mənfi saldo yaranmış, xarici ticarət dövriyyəsində müsbət qalıq azalmışdır. Bildiyimiz kimi milli pul vahidinin devalvasiyası nəticəsində idxal məhsullarının manatla ifadə qiymətlərinin bahalaşması baş verir. Lakin eyni zamanda yerli məhsulların xarici bazarlarda qiymət sahəsində rəqabət üstünlüyünün yaranmasına, ölkə daxilində məhsul və xidmətlərin inkişafını stimullaşdırır. Bu da idxalı əvəzləyən yerli istehsal sahələrini inkişaf etdirməklə yanaşı, eyni zamanda ixrac imkanlarının genişlənməsinə şərait yaradır. Qeyd etdiyimiz müsbət təsirlərdən maksimum səviyyədə yararlanmaq məqsədilə müvafiq tədbirlər həyata keçirilməlidir. Bu səbəbdən də 16 mart 2016-cı il tarixində “Milli iqtisadiyyat və iqtisadiyyatın əsas sektorları üzrə strateji yol xəritəsinin başlıca istiqamətləri”-dən biri olan qeyri-neft ixracının stimullaşdırılması sahəsində əlavə tədbirlərə həsr olunmuş fərman imzalanmış və hazırki şəraitdə onun icrası davam etdirilir. Əlavə olaraq qeyd etməliyik ki, 18 yanvar 2016-cı ildə Azərbaycan Respublikasının Prezidenti tərəfindən imzalanan “Qeyri-neft məhsullarının ixracının stimullaşdırılması ilə bağlı əlavə tədbirlər haqqında” Sərəncam nəzərdə tutulan sahənin inkişafı istiqamətində önəmli hesab olunur. Bu Sərəncamda qeyd olunmuşdur ki, “Azərbaycan 2020: gələcəyə baxış” İnkişaf Konsepsiyasında ixrac yönümlü iqtisadi model əsas götürülmüşdür və eyni zamanda ixrac yönümlü iqtisadiyyata keçid mühüm hədəf kimi qarşıya qoyulmuşdur. Bu məqsədlə ölkəmizdə qeyri-neft sektorunun artım tempini sürətləndirməklə onun

ixrac imkanlarını genişləndirmək böyük aktualıq kəsb edir. Bunun üçün də ölkəmizin ixrac imkanlarının genişləndirilməsi məqsədilə bir sıra dövlət və qeyri-dövlət təşkilatlarının yaradılması məqsədilə İqtisadiyyat Nazirliyinə müvafiq tapşırıq verilmişdir.

Aparılmış araşdırmalardan aydın olur ki, hazırda Azərbaycanda akkreditiv, zəmanət və faktoring əməliyyatları kredit mexanizminin bir hissəsini təşkil edir. İxracın stimullaşdırılması istiqamətində verilmiş kreditlər və maliyyə mexanizmləri ilə bağlı statistik göstəriciləri təhlili aparılmışdır. (cədvəl 3.2.1.)

Bildiyimiz kimi, İqtisadiyyat Nazirliyi ölkəmizdə sosial-iqtisadi inkişafı və beynəlxalq əməkdaşlığı, o cümlədən makroiqtisadi, investisiya qoyuluşu, inhisarçılığın məhdudlaşdırılması, rəqabətin və sahibkarlığın inkişafı, ticarətin genişləndirilməsi sahəsində dövlət siyasətini reallaşdıran mərkəzi icra hakimiyyəti orqanıdır. Eyni zamanda, respublikamızın iqtisadi siyasətinin, iqtisadi və sosial proqnozlarının hazırlanması İqtisadiyyat Nazirliyi tərəfindən reallaşdırılır və iqtisadiyyatın ayrı-ayrı sahələrinin inkişafı, investisiyaların cəlb edilməsi, investisiya fəaliyyəti idarəedilməsi, xarici iqtisadi və ticarət əlaqələrin qurulmasında mühüm rola malikdir.

Cədvəl 3.2.1

Kredit qoyuluşunun kredit mexanizmlərinin elementləri üzrə inkişaf dinamikası

Real sektora kredit qoyuluşu (mln. Manat)							
İl, ay	Akkreditiv üzrə		Zəmanətlər üzrə		Faktoring əməliyyatları		Maliyyə sektoruna kredit qoyuluşu
	cəmi	xüsusi çəkisi, %-lə	cəmi	xüsusi çəkisi, %-lə	cəmi	xüsusi çəkisi, %-lə	
2013	492,5	3,2	39,8	0,3	3,1	0,0	247,2
2014	464,2	2,6	61,5	0,3	2,2	0,0	274,6
2015	934,6	4,3	134,8	0,6	5,5	0,0	383,3
2016	837,3	5,1	82,3	0,5	7	0,0	493,8
2017	185,0	1,6	0,5	0,0	9,1	0,1	200,5
2018	41,5	0,3	0,8	0,0	27,7	0,2	293,9
2019	19,7	0,1	1,4	0,0	45,4	0,3	320,9
2020	7,4	0,1	2,0	0,0	40,0	0,3	472,4

*Mənbə: [<https://uploads.cbar.az/assets>]

İqtisadiyyat Nazirliyi daxili ticarətin gücləndirilməsi, sahibkarlığın stimullaşdırılması və inkişafı məqsədilə zəruri tədbirlərin reallaşdırılmasında birbaşa iştirak edir,

eyni zamanda rəqabətin inkişafı və təşviqi, haqsız rəqabətin aradan qaldırılması, istehlakçıların hüquqlarının qorunması və sahibkarlığa dövlət yardımı kimi funksiyalara malikdir. Ölkə iqtisadiyyatında struktur və innovasiya sahəsində dövlət siyasətinin hazırlanması və reallaşdırılması, o cümlədən xarici ölkələrlə, beynəlxalq və regional maliyyə təşkilatları ilə iqtisadi əməkdaşlıq sahəsində dövlət siyasətinin yürüdülməsi İqtisadiyyat Nazirliyinin fəaliyyət sahələrinə aid olan məsələlərdəndir.

Azərbaycanda qeyri-neft sektorunun inkişafı və həmin sektorun prioritet sahələri məhsulları ixracının stimullaşdırılması ilə əlaqədar aşağıdakı digər institutların fəaliyyətinin təkmilləşdirilməsinə diqqəti artırmaq lazımdır:

1) Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyi Sahibkarlığın İnkişafı Fondu (“SKMF”). Bu fond kiçik və orta sahibkarlığın inkişafının dəstəklənməsi və onların uzun müddətli güzəştli şərtlərlə kreditlərlə təmin edilməsi məqsədilə 1992-ci ildə yaradılmışdır. Həmin dövrdə maliyyə çatışmazlığı səbəbindən normal fəaliyyət göstərə bilməyən fond 2002-ci ildən etibarən aktiv fəaliyyətə başlamışdır. Həmin ilin 27 avqust tarixində fondun yeni əsasnaməsi təsdiq edilmişdir. SKMF-in kreditləri sahibkarlara müvəkkil banklar və ya bank olmayan kredit təşkilatları vasitəsi ilə öz adından və öz riskləri hesabına verilir. “Azərbaycan Respublikası Sahibkarlığın İnkişafı Fondunun vəsaiti hesabına güzəştli kreditlərin verilməsi” qaydaya uyğun kənd təsərrüfatı üzrə uzunmüddətli investisiya tələb edən sahələrdə kiçik həcmli kreditlər üzrə kredit müddəti 3-5 ilə, orta həcmli kreditlər üzrə isə 5-7 ilədək verilir. Fors major hadisə (təbii fəlakət, epidemiyalar və s.) kimi qaydada kredit öhdəliyinin icrasına möhlət verilməsi nəzərdə tutulmuşdur. Fond tərəfindən banklar vasitəsilə investisiya layihələrinin ümumi dəyəri 5.9 milyard manatdan çox olan 38 mindən artıq sahibkarla 2.6 milyard manatadək güzəştli maliyyə dəstəyi göstərilmişdir. Belə güzəştlər hesabına 173 mindən çox yeni iş yerinin açılması imkanı yaradılmışdır. Azərbaycanda ixrac yönümlü mallar istehsalının və həmin malların beynəlxalq bazarlara çıxarılmasında kreditləşmə mexanizminin başlıca elementlərindən istifadə ilə əlaqədar 2019-2020-ci illər ərzində verilmiş kreditlərin müqayisəsi diqqəti cəlb edir. Belə müqayisədən əldə olunan nəticə gələcək dövr üçün ixracın stimullaşdırılmasında kreditləşmənin və onun işlək bir mexanizm

olmaq etibarını ilə yerinin və əhəmiyyətinin artacağını görmək olar. Cədvəl 3.2.2.-də ixracı artırmaq məqsədi ilə ixrac yönümlü mallar istehsalını genişləndirmək üçün nəzərdə tutulan layihələrin dəyəri və layihələrə verilən güzəştli kreditlərin 2019-2020-ci illər üzrə məbləği aparılan müqayisənin nisbi göstəriciləri verilmişdir. Cədvəldən görüldüyü kimi 2020-ci il ərzində təqdim edilən dövlətin güzəştli maliyyələşmə mexanizmindən yararlanmaq istəyən sahibkarlıq subyektlərinin sayında 2019-cu ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə azalma koronavirus pandemiyasının işgüzar mühitə və iqtisadi fəallığa mənfi təsiri ilə əlaqədar olmuşdur. Lakin koronavirus pandemiya olmasaydı 2020-ci ilin göstəriciləri 2019-cu ilə nisbətən yüksək olardı.

Cədvəl 3.2.2

Verilmiş kreditlərin 2019-2020-ci illər üzrə müqayisəsi (mln. manat)

	2020-ci il	2019-cu il	Müqayisə
Layihələrin sayı	908	1573	-42.3%
Ümumi dəyəri	397	638.6	-37.8%
Güzəştli kredit	126.9	175	-27.5%
Layihələrin ümumi dəyərində payı	31.9%	27.4%	4.5%
Orta kredit məbləği	0.140	0.111	26.1%
Orta kredit müddəti (il)	6.5	7.0	-7.1%

*Mənbə: (<http://edf.gov.az/az/content/22>)

Azərbaycanda ixrac yönümlü mallar istehsalını və beynəlxalq bazarlara çıxarılmasını stimullaşdırmaq üçün kreditləşmə mexanizminin elementlərindən istifadənin perspektiv istiqamətlərini müəyyən edən və konkret üsulları həyata keçirən və daha çox diqqəti cəlb edən strukturlardan biri SKMF-nun kreditləri hesab oluna bilər. Bu fond vasitəsilə yuxarıda qeyd etdiyimiz məqsəd üçün kreditləşmə mexanizminin başlıca elementlərindən istifadənin daha konkret, çevik və səmərəli istifadənin demək olar ki, bütün amilləri nəzərə alınmağa məqsədə çatmağın vasitələri aşkara çıxarılır (bax: Cədvəl 3.2.3.). Daha diqqətə layiqi odur ki, SKMF-nun ümumi kredit mexanizminin tərkib elementlərinin ayrı-ayrılıqda əhatə dairəsi, hər bir element üzrə veriləcək kreditlərin məbləği, faiz dərəcələri, müddəti, maliyyələşmə mənbəyi və

maliyyə tutumu konkret göstəricilərlə öz ifadəsini tapır. Cədvəldən görüldüyü kimi güzəştli kreditlər 5.000 manatdan 10.000.000 manatadək verilirə, zəmanətli və subsidiya kreditləri 3.000.000-5.000.000 manatadək verilə bilər ki, bunların da hər biri güzəştli şərtlərlə müxtəlif faiz dərəcələri ilə hesablanır.

Cədvəl 3.2.3

SKMF-in ümumi kredit mexanizmi

	Güzəştli kredit mexanizmi	Avadanlıq kredit mexanizmi	Zəmanət və subsidiya mexanizmi	Subsidiya mexanizmi
Əhatə dairəsi	Əsaslı investisiya qoyuluşu	Yalnız avadanlıq alışı	Pandemiyadan zərər çəkmiş sahələr	Pandemiyadan zərər çəkmiş sahələr
Məbləği	5.000–10.000.000 manatadək	5.000-3.000.000 manatadək	3.000.000 manatadək	5.000.000 manatadək
Faiz dərəcəsi	5%-dək	9%-dək	15%-dək	Faiz dərəcəsiindən asılı olmayaraq
Subsidiya həcmi	-	-	Faiz dərəcəsinin yarısı həcmində (maksimum 7.5%)	Faiz dərəcəsinin 10% bəndi
Müddəti	10 ilədək	5 ilədək	3 ilədək	Müddətindən asılı olmayaraq
Güzəşt müddəti	Kredit müddətinin yarsınadək	12 ayədək	12 ayədək	-
Subsidiya müddəti	-	-	3 ilədək	12 ay
Zəmanətin kreditə nisbəti	-	-	60%-dək	-
Maliyyələşmə mənbəyi	Fond	Fond	Kredit – MKT Subsidiya – dövlət büdcəsi	Fond və dövlət büdcəsi
Maliyyə tutumu	2020-ci il üzrə 127 milyon manat	2020-ci il üzrə 127 milyon manat	Kredit – 500 milyon manat	Portfel - 1 milyard manat, Subsidiya - 50 milyon manat Fond və 50 milyon manat dövlət büdcəsi

*Mənbə: (<http://edf.gov.az/az/content/22>)

2) Ölkəmizdə ixracın stimullaşdırılması ilə əlaqədar kredit mexanizmindən istifadə də “Azərbaycan İnvestisiya Şirkəti” ASC-nin (“AİŞ”) fəaliyyəti olduqca əhəmiyyətlidir. Bu şirkət 30 mart 2006-cı il tarixində ölkə başçısının “İnvestisiya fəaliyyətinin təşviqi üzrə Əlavə Tədbirlər haqqında” Sərəncamı əsasında yaradılmışdır.

AİŞ-in yaradılmasında əsas məqsəd ölkədə mövcud olan və yeni yaradılan kommersiya müəssisələrinə yerli və xarici investorların cəlb edilməsi və həmin müəssisələrin öz vəsaitləri hesabına müddətli investisiya qoyuluşları ilə qeyri-neft sektorunun inkişafına nail olmaqdır.

Azərbaycan İntestisiya Şirkətinin fəaliyyət prinsipləri aşağıdakılardan ibarətdir: ölkədə effektiv və səmərəli fəaliyyət göstərən müəssisələrə sərmayə qoyuluşlarının artırılması, başqa investorlarla birgə müəssisələrin və müştərək investisiya fondlarının yaradılması; icra edilən layihələrdə minoritar iştirak payının əldə edilməsi; müəssisələrdə korporativ idarəetmə prinsiplərinin tətbiqini stimullaşdırmaq və investorların hüquqlarının qorunmasını təmin etmək; Azərbaycan iqtisadiyyatının qeyri-neft sektoruna investisiya qoyuluşlarını artırmağa səy göstərmək.

AİŞ Azərbaycan ərazisinə investisiya yatırır. Prioritet hesab etdiyi sahələr - kənd təsərrüfatı - meyvə və tərəvəzlərin istehsalı üzrə istixanalar, intensiv açıq tarla bağları; regional logistika - Ələt Port əsasında konteyner inşası, saxlama anbarları və s. kimi müəssisələr; qida istehsalı - idxaləvəzləyici qida istehsalı, ölkədə yetişdirilən və istehsal edilən xammal emalı; əczaçılıq - Pirallahı Sənaye Parkının inkişafı, ölkədə dərman istehsalında iştirakda investor marağını artırmaq üçün layihələrin araşdırılması; bərpa olunan enerji - yaşıl enerji, habelə məişət tullantılarından enerjinin əldə edilməsi üzrə layihələrin inkişafı və birgə maliyyələşdirilməsi; bərpa olunan enerji layihələrinin kənd təsərrüfatı kimi digər sektorlarla birgə həyata keçirilməsi.

İntestisiyanın əsas şərtləri:

1. Minimum 500 000 AZN və maksimum AİŞ-in idarəsində olan aktivlərinin 10% dəyərində layihələrdə iştiraka üstünlük;
2. Ən azı 10% daxili gəlirlilik dərəcəsi (İRR);
3. Layihənin 30%-dək maliyyələşdirilməsi;
4. 5-7 il iştirak müddəti.

3) Ölkədə ixracın stimullaşdırılması və artırılması ilə əlaqədar institutlardan biri İxracın və İntestisiyaların Təşviqi Fondudur ("AZPROMO"). Bu fond 2003-cü ildə özəl sektor və dövlətin birgə təşəbbüsü ilə İqtisadiyyat Nazirliyi tərəfindən yaradılmışdır. Təşkilatın əsas məqsədlərindən biri yerli istehsalçılar, hökumət və xarici

investorlar arasında körpü funksiyasını reallaşdırmaqdır. Ölkə iqtisadiyyatının tarazlı inkişafına nail olunması, yoxsulluğun azaldılmasına uyğun olaraq yeni iş yerlərinin yaradılması məqsədilə zəruri investisiyaların cəlb edilməsi, ölkədə istehsal olunan məhsulların xaricə ixracının stimullaşdırılması üçün zəruri tədbirlərin reallaşdırılması Fondun əsas fəaliyyət istiqamətlərindəndir.

AZPROMO-nun missiyasına aşağıdakılar aid edilir: ölkə iqtisadiyyatının balanslaşdırılmış inkişafı; birbaşa xarici investisiyaların qeyri-neft sektorunun inkişafına istiqamətləndirilməsi; ölkədə iqtisadi artımı (ixracıya bağlı sahələri inkişaf etdirməklə) təmin etmək.

Bu təşkilatın fəaliyyət istiqamətlərinə daxildir: ixrac imkanları və investisiyalar üzrə məlumat bazasının formalaşdırılması; ölkədə yerli və xarici investorların daha səmərəli fəaliyyət göstərmələri üçün lazımi xidmətlərin göstərilməsi; Azərbaycanda istehsal olunduğunu (Made in Azerbaijan) bildirən ticarət nişanının qlobal bazarlarda tanıtılması; ölkənin investisiya imicinin gücləndirilməsi; prioritet sahələrə investorların cəlb edilməsi və bu istiqamətdə onlarla lazımi danışıqların aparılması; marketinq tədbirlərinin genişləndirilməsi; ixrac fəaliyyəti ilə məşğul olan şirkətlərə lazımi məsləhət xidmətlərinin göstərilməsi; bazar araşdırmalarının aparılması; ölkə iqtisadiyyatı üçün əhəmiyyətli olan ixrac imkanlarının öyrənilməsi.

Xarici investorların hökumət təşkilatları ilə danışıqlar aparmasında yeganə bələdçi rolunda çıxış edən AZPROMO xarici investorlar və daxili istehsalçıların Azərbaycan çərçivəsində və yaxud da ölkə hüdudlarından kənarında biznes fəaliyyəti ilə məşğul olmalarında faydalı ola bilən hüquqi məsləhətlər təklif edir. Hazırkı şəraitdə yerli müəssisələrin xarici bazarlara çıxışını daha da sürətləndirmək üçün fond tərəfindən xarici ölkələrə ixrac missiyaları təşkil edilir. Bu yaxınlarda təşkil edilən ixrac missiyalarından biri Birləşmiş Ərəb Əmirliyinin Dubay şəhərinə təşkil edilmişdir. Bu ixrac missiyasında meyvə-tərəvəz məhsulları, bal, süd və süd məhsulları, təbii mineral sular, ət və ət məhsulları, meyvə şirələri istehsalı ilə məşğul olan 20 şirkətin nümayəndəsi iştirak etmişdir. AZPROMO davamlı şəkildə ölkədə istehsal olunan əmtəə və xidmətlərin ixracı məqsədilə mövcud hüquqi rejimi tədqiq etməklə, onun daha da yaxşılaşdırılması və biznes mühitinin əlverişliliyinin artırılması

məqsədilə lazımi tövsiyələr hazırlayır və hökumətə təqdim edir. Qeyd etmək lazımdır ki, bu fondun Avstriya, Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri, Almaniya, ABŞ və Gürcüstanda nümayəndəlikləri fəaliyyət göstərir.

Aparılmış araşdırmalardan aydın olur ki, AZPROMO-nun təklif etdiyi xidmətləri 2 yerə bölmək olar:

- ixrac üzrə xidmətlər;
- investisiya üzrə xidmətlər.

Bu fondun tərkibində fəaliyyət göstərən İxracın təşviqi departamentinin əsas məqsədi ölkədə ixrac ilə məşğul olan müəssisələrə lazımi yardımların göstərilməsi və bütövlükdə qeyri-neft məhsulları ixracını stimullaşdırmaqdır. Bu departament tərəfindən daxili müəssisələrə aşağıda qeyd edilən xidmətlərgöstərilir:

1.1. Ticarət haqqında informasiyalar: MDB dövlətləri, Rusiya Federasiyası, Körfəz dövlətləri, ABŞ, Yaponiya, Avropa Birliyi və Orta Şərq ölkələrində idxal prosedurları və tələbləri haqqında lazımi məlumatlar; ABŞ, Rusiya Federasiyası, Orta Şərq və MDB ölkələri, Körfəz dövlətləri, Avropa Birliyi, Yaponiyanın gömrük tarifləri və gömrük tənzimlənməsi haqqında informasiyalar; beynəlxalq sərgilər və tədbirlər haqqında məlumatlar; qablaşdırma və etikətləmə tələbləri barəsində informasiyalar.

1.2. Sertifikatlaşdırma və standartlar haqqında məlumatlar: Rusiya Federasiyası, Körfəz dövlətləri, ABŞ, Avropa Birliyi, Orta Şərq və MDB ölkələri, Yaponiyada sertifikatlaşdırma tələbləri haqqında məlumatlar; idxal fəaliyyəti ilə məşğul olan xarici şirkətlər haqqında lazımi informasiyalar; müxtəlif xarici bazarlara mövcud ixrac imkanları barədə məlumatlar; ixrac əməliyyatlarında istifadə olunan sertifikatlar haqqında informasiyalar.

1.3. Hüquqi məsləhətlər: ixrac üzrə müqavilə nümunələrininəldə edilməsi və müqavilələrin hazırlanması istiqamətində məsləhətlər (agentlik qaydaları, şərtləri və razılaşmaları, eksklüziv diler müqavilələri); Azərbaycan şirkətləri nümayəndəliklərinin və müvafiq bölmələrin xarici ölkələrdə açılmasına köməklik göstərmək.

İnvestisiyaların təşviqi departamenti tərəfindən ölkəmizdə investisiya ilə əlaqədar xidmətlər reallaşdırılır. Bu departamentin əsas məqsədi ölkəmizdə fəaliyyət göstərən yerli müəssisələrə layihələrini reallaşdırmaq məqsədilə investor axtarışı işində və eləcə

də xarici investora lazımi köməliyin göstərilməsi, habelə ölkəmizin qeyri-neft sahələrinin fəaliyyətlərini stimullaşdırmaqdır. Ümumilikdə qeyd etmək lazımdır ki, həmin departament yerli sahibkarlara aşağıda adları göstərilən xidmətlər təklif edir:

2.1. İnstitusional dəstək: müəssisənin imicinin yaxşılaşdırılması sahəsində lazımi məsləhət; biznesin inkişafı məqsədilə müvafiq tövsiyə.

2.2. Görüşlərin təşkili: biznes sahəsində tərəf müqabilinin axtarılması; potensial investora görüşlərin təşkili; əməkdaşlıq məqsədilə potensial investora ölkəyə dəvət edilməsi.

2.3. Məsləhət xidmətlərinin göstərilməsi: xarici şirkətlərlə danışıqların təşkili; müəssisənin fəaliyyəti ilə əlaqədar zəruri məsləhət xidmətlərinin göstərilməsi; müştərək müəssisənin yaradılmasına dəstək; investisiya qoyuluşu ilə əlaqədar imzalanacaq müqavilənin şərtləri üzrə məsləhət xidmətlərinin göstərilməsi.

Aparılmış araşdırmalardan aydın olur ki, ölkəmizin qeyri-neft sektoru üzrə istehsal potensialının artırılması və bu sektorun ixracının genişləndirilməsi məqsədilə hərtərəfli işlərin icrasına başlanılması böyük aktualıq kəsb edir. Dünya ölkələrinin təcrübələrini tədqiq etdikdə aydın olur ki, əksər ölkələrdə ixracın dövlət tərəfindən dəstəklənməsi ilə əlaqədar müvafiq maliyyə mexanizmi mövcuddur. Belə bir maliyyə mexanizminin mövcudluğu ixracın stimullaşdırılması üzrə milli sistemin formalaşdırılmasında önəmliyi böyükdür. İxracı maliyyə dəstəyinin göstərilməsi daxili müəssisələrin dünya bazarlarında rəqabət qabiliyyətlərinin artırılması məqsədilə dövlətin yürütdüyü siyasətin mühüm tərkib hissələrindəndir ki, bu da müəssisələrin kəskin rəqabət mubarizəsində uğur əldə etmələrinə lazımi şərait yaradır.

Ölkədə ixracın genişləndirilməsi məqsədilə dəyişikliklərə ehtiyac vardır. Son dövrlərdə ixracın stimullaşdırılması məqsədilə Azərbaycanda çoxlu sayda təşkilatlar yaradılmışdır. Bu təşkilatlar tərəfindən aparıldığı və aparılacaq işlərlə birgə yeni Agentlik yaradaraq Azərbaycanda ixracın stimullaşdırılması və maliyyələşdirməsi üçün daha effektiv işlərin aparılması iqtisadiyyatımız ehtiyac duyur. Bu səbəbdən də ölkəmizdə ixracı genişləndirmək məqsədilə xarici ölkələrin təcrübələrindən yararlanmaq lazımdır. Belə ki, uzun illər bundan öncə dünyanın əksər ölkələrində yaradılan İdxal-İxrac Bankları və İKA-lərin oxşarlarını Azərbaycanda da

formalaşdırılmasına böyük ehtiyac vardır. Bu istiqamətdə yaxın qonşumuz Rusiyanın zəngin təcrübəsini dəqiq öyrənərək ölkəmizdə tətbiq etmək faydalı olardı.

Rusiyanın İqtisadi İnkişaf Nazirliyi ölkədə istehsal olunan malların və xidmətlərin xarici bazarlara çıxışı məqsədilə müvafiq şəraitin yaradılması ilə eyni vaxtda ("Strateji Təşəbbüskarlıq Agentliyi" ("STA") Muxtar Qeyri-Kommersiya Təşkilatı (MQKT) ilə birlikdə) ixrac sahəsində mövcud olan çətinliklərin aradan qaldırılması və gömrük proseduralarının sadələşdirilməsi məqsədilə zəruri tədbirlər hazırlayır. Bu sahədə fəaliyyət göstərən başqa bir qurum "Ümumdünya Ticarət Təşkilatı üzrə Ekspertiza Mərkəzi" Ali İqtisadiyyat Məktəbi, Rusiya Əmanət Bankı və Rusiya dövləti tərəfindən yaradılmışdır. Bu təşkilatın formalaşdırılmasının əsas məqsədi Rusiyanın ÜTT ilə əlaqədar fəaliyyətində, beynəlxalq ticarət sahəsində qarşıya çıxan mübahisələrdə ölkənin müvafiq nümayəndəliyinin iştirakını təşkil etməkdir. Kiçik və orta sahibkarlığa maliyyə dəstəyini reallaşdıran "MSP Bank" SC Rusiyanın bütün bölgələrində regional tərəfdaş banklar şəbəkəsi vasitəsilə həmin növ müəssisələrə kreditlər ayırır. Eyni zamanda, ölkənin ixrac əməliyyatlarının artırılması məqsədilə zəruri maliyyə dəstəyi proqramlarını reallaşdırır. Bundan başqa, "Sberbank of Russia" ASC və "VTB Bank" ASC Rusiyadan məhsul ixrac edən müəssisələrə beynəlxalq hesablaşmalar (bank köçürmələri, toplama və akkreditivlər) təqdim edir və eyni zamanda müəssisələrin xarici ticarətlərində zəmanət əməliyyatları təklif edir. Əlavə olaraq qeyd edə bilərik ki, Rusiyanın Sberbankı idxalçıların xarici ticarət fəaliyyətlərinə kreditlər ayırır və tanınmış İKA-lər vasitəsilə beş ildən 18 il müddətinə icra edilən layihələrin uzunmüddətli maliyyələşdirilməsini həyata keçirir.

1994-cü ildə Rusiyada yaradılmış ROSEKSİMBANK dövlətə məxsus ixtisaslaşmış ixrac-idxal bankıdır. Bu bank ixrac sahəsində dövlət təminatlarının həyata keçirilməsi məqsədilə Rusiyanın dövlət agentliyinə roluna malikdir. ROSEKSİMBANK (Rusiya İxrac İdxal Bankı) ixrac əməliyyatlarına zəmanət təmin etməsi və kreditləşdirilməsini reallaşdırır. Bundan əlavə, 2011-ci ildə Rusiyada İxrac Kredit Agentliyi yaradılmışdır. Bu Agentlik (ОАО "Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций" (ЭКСПАР) Внешэкономбанк) xarici ölkələrdə fəaliyyət göstərən İKA-ların təcrübəsi əsasında və Rusiyada istehsal

olunan qeyri-xammal məhsulların ixracının sığortalanması məqsədilə yaradılmışdır. Bu agentliyin əsas məqsədi təchizat kreditlərin sığortalanması, alıcı kreditlərinin sığortalanması, akkreditiv üzrə risklərin sığortalanması, ixrac kreditlərinin sığortalanması və zəmanətlərin sığortalanmasıdır.

Bu istiqamətdə başqa bir qurum kimi qeyri-kommersiya təşkilatı olan Rusiya Federasiyasının Ticarət və Sənaye Palatasını (“TSP”) qeyd edə bilərik. Bu təşkilat Rusiyada ölkə iqtisadiyyatının və sahibkarlığın, o cümlədən müəssisələrin xarici ticarət əlaqələrinin inkişafına lazımi dəstək göstərir.

Rusiya təcrübəsi əsasında qeyd etdiyimiz təşkilatların fəaliyyət istiqamətlərini ümumiləşdirərək bu nəticəyə gəlmək olar ki, onların hamısının məqsədi eynidir – Rusiyanın ixrac sektorunun gücləndirilməsi və bu istiqamətdə zəruri stimullaşdırma tədbirlərinin reallaşdırılması. Öz tədqiqatımızda Rusiya təcrübəsini araşdırmağımız heç də təsadüfi görünmür. Çünki yüzillərin əlaqəsi bu iki ölkəni bir-birinə bağlayır. Bu əlaqələr iqtisadi və siyasi sahələrdə daha geniş olmuşdur. Heç bir şübhə yoxdur ki, son illərdə qonşu dövlət olan Rusiya ixracın stimullaşdırılması sahəsində çoxlu sayda nailiyyətlər əldə etmişdir və mövcud şəraitdə ixracın genişləndirilməsi istiqamətində bir çox təkliflər və layihələr reallaşdırmaqdadır. Rusiyanın bu uğurları əldə etməsinə coğrafi baxımdan dünyada ən böyük əraziyə malik olması, əhalisinin Azərbaycan əhalisindən təqribən 15 dəfə çox olması, eyni zamanda böyük həcmli təbii ehtiyatlara, iqtisadi üstünlüklərə malik olması böyük rol oynamışdır. Lakin bildiyimiz kimi, Azərbaycan öz ölçüsündə dünyanın çoxsaylı ölkələrinə nisbətən daha güclü potensiala malikdir. Respublikamız bir sıra sahələrdə dünya miqyasında öz sözünü demək gücündədir. Bu səbəbdən də qonşu ölkənin təcrübəsindən yararlanmaq, onun müsbət istiqamətlərini respublikamızda reallaşdırmaq ölkədə istehsal olunan məhsulların ixracının stimullaşmasında mühüm rol oynaya bilər və ümumilikdə ölkə iqtisadiyyatının inkişafını təmin edə bilər.

Apardığımız təhlillərdən bu nəticəyə gələ bilərik ki, ölkədə ixracın stimullaşdırılmasında dövlətin dəstəyi zəruridir və bu dəstək ilk növbədə ixracın maliyyələşdirilməsi sahəsində olmalıdır. Xarici ölkələrin təcrübəsinə əsasən qeyd etmək olar ki, ixracın dəstəklənməsi işində kommersiya banklarının yardımı ilə

kifayətlənmək olmaz. Bu istiqamətdə ölkədə böyük irəliləyiş və inkişafa nail olmaq üçün ölkədə müvafiq İdxal-İxrac Banklarının formalaşdırılması zəruri şərtidir. Bildiyimiz kimi, iqtisadiyyatın inkişafı ümumilikdə ölkənin bütün sahələrinin inkişafı və beynəlxalq iqtisadi sistemdə mövqeyinin möhkəmləndirilməsi hesab olunur. Ən əsası ölkədə iqtisadi inkişafın təmin edilməsi, xalqın rifah halının davamlı olaraq yaxşılaşdırılması hesab etmək olar. Bildiyimiz kimi, hər bir dövlətin, eləcə də Azərbaycanın bir dövlət olaraq məqsədi, birinci növbədə, öz xalqının rifah halını maksimum dərəcədə yüksəltməkdir.

NƏTİCƏ

Dissertasiya işində Azərbaycanda ixracın inkişafının müasir vəziyyət tədqiq edilmiş ölkənin iqtisadi müstəqiliyinin əvəzolunmaz nəticəsi olan müstəqil xarici ticarət əlaqələri keçən əsrin 90-cı illərindən başlayaraq bu günədək ölkənin ixrac potensialının inkişaf dinamikasını təhlil etməyə imkan vermişdir.

Tədqiq edilən dövrdə xüsusən də 2000-2018-ci illər ərzində Azərbaycanda uğurlu neft strategiyası ÜDM orta illik artımını 16,9% çatdırılmış istehsalın bütün sahələrinin inkişafına və xüsusən istehsal olunan sənaye məhsullarının və müxtəlif texniki xidmətlərin uğurla ixrac edilməsinə imkan yaratmışdır.

Serbiyə dövləti üçün Azərbaycanın 300 milyon kredit Azərbaycanın “AzVirt” MMC yol tikinti şirkətin texnologiyasının tətbiqi və icra olunması nəticəsində böyük yol tikinti işləri aparılmışdır. Aparılan işlərin və texnologiyaların ixrac edilməsi nəticəsində Serbiyada yol tikinti işləri davam etdirilmiş və beləliklə Serbiya dövləti tərəfindən 2019-2022-ci il müddətində 475 milyon ABŞ dollarlıq yol tikinti işlərinin aparılmasına dair yeni müqavilə bağlanmışdır. Yüksək texnologiya bazasına malik olan Azərbaycanın “AzVirt” şirkəti tərəfindən ixrac edilmiş həmin texnologiya ilə tikinti işlərini yerinə yetirməyə imkan vermiş və bununla da Azərbaycanın valyuta gəlirləri güclənmişdir. “AzVirt”-in yüksək tikinti texnologiyası eyni zamanda Ukraynaya və Qırğızıstana ixrac edilərək həmin şirkət tərəfindən həyata keçirilir. Beynəlxalq Valyuta Fondunun Azərbaycana dair verdiyi proqnozlara görə 2025-ci ilə qədər ölkə iqtisadiyyatında cəmi 2-3% artım gözlənilir. Bu hal, bir başa neft gəlirlərinin azalması ilə əlaqələndirilir. Mövcud vəziyyət tələb edir ki, qeyri-neft sektorunun istehsal etdiyi məhsulların keyfiyyətinin artırılması yolu ilə ölkənin iqtisadi potensialını ixrac yolu ilə daha çox artırılсын.

Dissertasiya işində aparılan tədqiqat nəticəsində əldə olunan nəticələrə əsaslanaraq aşağıdakı təkliflər irəli sürürlür.

1. İxracın stimullaşdırılmasında kreditləşmə mexanizmləri nəzəri metodoloji cəhətdən tədqiq edilərək belə bir elmi nəticə əldə edilmişdir ki, ölkənin ixrac potensialının artırılmasında ən əsas şərtlərdən biri dövlətin həyata keçirdiyi

- stimullaşdırıcı tədbirlərdir. Bu tədbirlər müvafiq sahələrdə ilkin olaraq yeni innovativ texnologiyaların tətbiq edilməsi nəticəsində rəqabət qabiliyyətli məhsul istehsalını təmin etmək mümkündür;
2. Ölkənin ixrac siyasətinin gücləndirməsi istiqamətdə qabaqcıl ölkələrin apardığı siyasət müqayisəli təhlil edilərək və bu təcrübə nəzərə alınaraq belə bir qənaətə gəlinmişdir ki, ölkə iqtisadiyyatının ixrac hesabına gücləndirilməsi üçün beynəlxalq iqtisadi təşkilatların ixraca hər bir dövlət üçün qoyduğu tələbləri nəzərə alaraq İxrac Kredit Agentliyi yaradılmalıdır. Beləliklə İdxal-İxrac Kredit Bankının, Kommersiya banklarının və İxrac Kredit Agentliyinin verə biləcəyi kreditlər sığortalanmalıdır;
 3. Yüksək inkişaf etmiş ölkələrin ixracın stimullaşdırılmasının kreditləşmə mexanizmini tədqiq edərək ölkəmizin istehsal etdiyi xammal bazası üzərində qurulmuş sənaye və digər müəssisələrin təcrübəsinə uyğun ixracın şaxələndirilməsi ilə stimullaşdırılmasının qarşılıqlı əlaqədə birgə mexanizmi müəyyənləşdirilməlidir;
 4. Dövlət səviyyəsində ixracın stimullaşdırılması üzrə dövlət dəstəyi strategiyası hazırlanarkən bütün beynəlxalq təşkilatların xüsusən də ÜTT-nin (Ümumdünya Ticarət Təşkilatı) və İƏİT-nin (İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı) bütün tələbləri və tövsiyələri nəzərə alınmalıdır və ixrac siyasəti strategiyası bu tələblərin üzərində qurulmalıdır;
 5. Ölkədə istehsal olan ixrac məhsullarının keyfiyyətini və çeşidlərini artırmaq məqsədi ilə dövlət tərəfindən aparılan elmi tədqiqat işləri qabaqcıl dövlətlərin təcrübəsinə uyğunlaşdırılaraq texnoparklar, startaplar səviyyəsində öz həllini tapması zəruriliyi vardır;
 6. Beynəlxalq praktikaya uyğun olaraq xarici ticarət üzrə hesablaşmaların əsas alətləri sistemləşdirilmiş, hər bir alətin fəaliyyət sxemi tərtib edilmiş və hər bir alətin zəif və güclü tərəfi aşkara çıxarılmışdır. Bu isə tədqiqata ixracın stimullaşdırılması sahəsində elmi cəhətdən əsaslandırılmış təsnifatın yaradılmasına imkan vermişdir;
 7. Aparılan tədqiqatlar göstərir ki, ölkəmizdə ixracın artırılması istiqamətində

perspektivli sahələr mövcuddur ki, bu sahələrin inkişaf etdirilməsində İxrac Kredit Agentliyi xüsusi rol olmağı ola bilər;

8. Hazırki pandemiya dövründə tədqiqat göstərir ki, Azərbaycanda bütün işlər dövlət tərəfindən sahibkarlığa köməklik, ixraca dəstək, daha çox qeyri neft sektorunun emal sahəsinin və digər prioritetlərin inkişafına istiqamətlənməlidir. Bu sahələr inkişaf edərsə, manatın möhkəmlənməsi, işsizliyin azalması və ən əsası Azərbaycanın xarici ticarət əlaqələri onun ixrac potensialı, ixracın rəqabətqabiliyyətliliyi daha da güclənər.

İSTİFADƏ OLUNMUŞ ƏDƏBİYYAT SİYAHISI

Azərbaycan dilində

1. Azərbaycan Respublikasının milli iqtisadiyyat perspektivi üzrə Strateji Yol Xəritəsi // Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2016-cı il 6 dekabr tarixli Fərmanı ilə təsdiq edilmişdir. –111 s.
2. Azərbaycan 2020: Gələcəyə baxış inkişaf konsepsiyası // Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2012-ci il 29 dekabr tarixli Fərmanı ilə təsdiq edilmişdir.– 39 s.
3. Azərbaycan Respublikası Regionlarının 2019-2023-cü illərdə sosial-iqtisadi inkişafı dövlət proqramının təsdiq edilməsi haqqında Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Fərmanı. –Bakı, –2019.–184 s.
4. Azərbaycan Respublikasında idxal-ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsi qaydaları // Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 24 iyun 1997-ci il tarixli, 609 nömrəli Fərmanı ilə təsdiq olunmuşdur. –Bakı, –1997.
5. Azərbaycan Respublikasında idxal-ixrac əməliyyatlarının tənzimlənməsi qaydalarının təkmiləşdirilməsi sahəsində əlavə tədbirlər haqqında Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 14 may 2010-cu il tarixli 260 nömrəli Fərmanı. – Bakı, –2010.
6. Azərbaycan Respublikasında Sənaye ili elan edilməsi haqqında Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 10 yanvar 2014-cü il Sərəncamı. –Bakı, –2014.
7. Aprelin 30-da Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevin sədrliyi ilə Nazirlər Kabinetinin 2019-cu ilin birinci rübünün sosial-iqtisadi inkişafının yekunlarına və qarşıda duran vəzifələrə həsr olunan iclası keçirilib. Prezident İlham Əliyevin giriş nitqi.
8. Qeyri-neft məhsullarının ixracının təşviqi ilə bağlı əlavə tədbirlər haqqında 01 mart 2016-cı il tarixli Fərmanı. –Bakı, –2016.
9. Prezident İlham Əliyevin giriş nitqi: Prezident İlham Əliyevin sədrliyi ilə Nazirlər Kabinetinin 2018-ci ilin sosial-iqtisadi inkişafının yekunlarına və qarşıda duran vəzifələrə həsr olunan iclas – (11 yanvar 2019-cu il).

10. Prezident İlham Əliyevin yekun nitqi: Prezident İlham Əliyevin sədrliyi ilə Nazirlər Kabinetinin 2018-ci ilin sosial-iqtisadi inkişafının yekunlarına və qarşıda duran vəzifələrə həsr olunan iclas – (11 yanvar 2019-cu il).
11. Prezident İlham Əliyevin çıxışı: Prezident İlham Əliyevin iştirakı ilə Sumqayıtda SOCAR karbamid zavodunun açılışı – (16 yanvar 2019-cu il).
12. Azərbaycan Respublikasının Mərkəzi Bankı // Statistik Bülleten № 04(229). – Bakı, – 2019.–71 s.
13. Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi // Məruzə № 11. 17.12.2019-cu il.– 143 s.
14. Abbasbəyli, A. Beynəlxalq münasibətlər nəzəriyyəsi. Dərslik. / A. Abbasbəyli, E. Nəcəfov – Bakı: Mütərcim nəşriyyat, - 2007.- 208 s.
15. Aslanova, R. Qloballaşma və mədəni müxtəliflik. – Bakı: Elm nəşriyyat, – 2004.–264 s.
16. Aslanlı, K. İqtisadiyyatın və İxracın diversifikasiyasının qiymətləndirməsi / K. Aslanlı, Z. İsmayıl, R. Ağayev, A. Mehtiyev – Bakı: Azad İqtisadiyyata Yardım İctimai Birliyi, – 2013.– 85 s.
17. Babaoğlu, H. Dünya siyasəti və beynəlxalq münasibətlər. // Azərbaycan Respublikası Təhsil nazirliyinin 10.11.2009-cu il tarixli 1251 sayılı əmri ilə dərslik kimi təsdiq edilmişdir. – Bakı, –2010.–587 s.
18. Əbdülsəlimzadə, Q.Y. İqtisadi nəzəriyyə-Economics. Dərs vəsaiti.- Bakı, Qərb Universiteti, –2013.–307 s.
19. Əliyev, İ. İnkişaf-Məqsədimizdir. – Bakı: Azər Nəşr, –2009.– 224 s.
20. Əliyev, A. Dünya İqtisadiyyatı: müasir dövrün problemləri / A. Əliyev, A. Şəkəreliyev, İ. Dadaşov – Bakı: Bakı Universiteti nəşriyyatı, – 2003.– 455 s.
21. Əhmədov, M.A. Qloballaşma şəraitində milli iqtisadiyyatın formalaşmasının nəzəri problemləri / elmlər doktorluq dissertasiyası, – Bakı, 2004.–342 s.
22. Fətəliyeva, Y.N. İxrac kredit agentliklərinin zəruriliyi // – Bakı: Azərbaycan Vergi Jurnalı, beynəlxalq resenziyalı elmi jurnalı, – 2017. №3 (135), – s. 105-112.
23. Fətəliyeva, Y.N. Azərbaycanda Kreditləşmə prosesinin tənzimlənməsində kredit

- bürosunun vacibliyi// – Bakı: Kooperasiya elmi-praktiki jurnalı, – 2018. №3 (50), – s. 117-121.
- 24.**Fətəliyeva, Y.N. Sığorta agenti olan EGAP təcrübəsinin Azərbaycanda istifadəsi və ixracda dövlət dəstəyi sahəsində sığortanın rolu // – Bakı: Azərbaycanda iqtisadi islahatların həyata keçirilməsi xüsusiyyətləri və problemləri Elmi Əsərlər Toplusu XVII buraxılışı,– 2017. – s. 333-344.
- 25.**Fətəliyeva, Y.N. Azərbaycanda ixracın stimullaşdırılmasına təsir göstərən İdxal-İxrac Bankların, Agentliklər və Fondların yaradılması və inkişaf perspektivləri // – Bakı: İpək yolu jurnalı, – 2019. №3, – s. 78-84.
- 26.**Fətəliyeva, Y.N. Texno və sənaye parklarının yaradılmasının idxala və ixraca təsiri. Parkların rezidentlərinə dövlətdən və maliyyə təşkilatlarından maliyyə dəstəyi. // – Bakı: Azərbaycan Milli Elmlər Akademiyasının İqtisadiyyat İnstitutu. Azərbaycan iqtisadiyyatı qlobal dünya iqtisadiyyatında dəyişikliklər dövründə mövzusunda respublika elmi konfransının materialları.– 2018.– s. 589-594.
- 27.**Fətəliyeva, Y.N. Azərbaycanda ixracatın inkişafının müasir vəziyyəti və inkişaf perspektivləri. – Bakı: AMEA İqtisadiyyat İnstitutunun 60 illik yubileyinə həsr olunmuş İqtisadi artım və ictimai rifah mövzusunda beynəlxalq elmi-praktik konfransın materialları. – 2018. – s. 578-581.
- 28.**Gənciyev, G.Ə. Beynəlxalq İqtisadi Münasibətlər. G. Ə. Gənciyev, R. Ə. Ələkbərov / – Bakı: Maarif nəşriyyəti, – 2010.– 394 s.
- 29.**Gənciyev, G.Ə. İxrac ehtiyatlarından istifadənin yaxşılaşdırılması istiqamətləri. – Bakı: Kooperasiya nəşriyyəti, – 2007.– 127s.
- 30.**Hacıyev, Ş.H. Dünya iqtisadiyyatının tarixi / Ş. H. Hacıyev, Ə. İ. Bayramov – Bakı: İqtisad Universiteti nəşriyyəti, – 2011.– 490 s.
- 31.**Hacızadə, E.M. Dünya iqtisadiyyatı və Azərbaycan. Dərslik / Bakı: Letterpress nəşriyyəti, –2018.–912 s.
- 32.**Xasbulatov, R.İ. Beynəlxalq İqtisadi Münasibətlər.– Bakı: Zərdabi MMC, – 2015.–808 s.
- 33.**İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzinin İxrac İcmalı.– Bakı,–

2019, № dekabr.

34. Kərimov, E., İqtisadi Nəzəriyyə / E. Kərimov, O. Osmanov – Bakı: Vətən nəşriyyatı, –2010.–630 s.
35. Kərimov, C., Kərimova T. Beynəlxalq münasibətlər və xarici siyasət / C. Kərimov, T. Kərimova – Bakı: ADPU nəşriyyatı, –2013.–345 s.
36. Kərimov, X.Ş. II fəsil Azərbaycan Xarici İqtisadi Əlaqələri: Problemlər və Perspektivlər. – Bakı, –2015.–48 s.
37. Köçərli, A. M. Azərbaycanın xarici ticarət siyasətinin əsas cəhətləri və ixracın inkişaf amilləri // ADİU İqtisad Elmləri: Nəzəriyyə və praktika, –2004. №1, – s.213-215.
38. Köçərli, A. M. Xarici ticarət sahəsində mövcud problemlər və onların həlli yolları // İqtisadiyyat və həyat, – 2005. №11-12(506), – s. 12-17.
39. Qənbərov, F.Ə. Azərbaycanda ixracın genişləndirilməsinin əsas istiqamətləri. Azərbaycan Respublikasının sosial-iqtisadi inkişaf istiqamətləri // Kollektiv monoqrafiya / F.Ə. Qənbərov [və digəriləri] – Bakı: Elm, –2008.–278 s.
40. Qəribov, A. Beynəlxalq Ticarət Əməliyyatları. Dərs vəsaiti / A. Qəribov, A. Əzizov, S. Əhmədova – Bakı: Bakı Biznes Universiteti, –2017.–256 s.
41. Qubadlı, İ. Məhsul, iş və xidmət ixracı sahibkarlar üçün bələdçi // Bakı İqtisadi Tədqiqatlar Mərkəzi, –2007.–s.28.
42. Mikayılov, X. Azərbaycanın xarici ticarət dövriyyəsi: Müqayisəli Təhlil. İqtisadi və Sosial İnkişaf Mərkəzi. – Bakı, –2012.–16 s.
43. Mirişli, F.R. Dünya iqtisadiyyatı: dərslik / F. R. Mirişli; rus dilindən tərc. A. Y. Rzayev. - Yenidən işlənmiş, əlavələr edilmiş və Azərbaycan şəraitinə uyğunlaşdırılmış VI nəşri. - M. : Известия, –2015. – 642 s. : il., cədvəl ; 21 sm. - Azərbaycan Demokratik Respublikasının 100 illiyinə həsr olunur. - 3000 nüsxədə - ISBN 978-5-212-01240-9.
44. Mehdiyev, R. Azərbaycan: qloballaşma dövrünün tələbləri / Bakı XXI YNE, – 2005.– 463 s.
45. Osman, A. Azərbaycan Respublikasında qeyri-neft sektoru üzrə idxal-ixracın mövcud vəziyyətinin təhlili və qiymətləndirilməsi / A. Osman, E. Süleymanov,

- A. Zeynalov – Bakı: Qafqaz Universiteti Jurnalı, – 2010. №29, – s.50-60.
- 46.Orucov, A. Beynəlxalq İqtisadi Münasibətlər, Dərs vəsaiti / A. Orucov, C. Kərimov, T. Kərimova – Bakı: Nurlan nəşriyyəti, – 2008.– 462 s.
- 47.Səmədzadə, Z. Çin qlobal dünya iqtisadiyyatında. – Bakı: Elm nəşriyyəti, – 2009.–608 s.
- 48.Səlimzadə, N.M. Azərbaycanın xarici ticarət əlaqələri və onun səmərəliliyi problemləri // Beynəlxalq hüquq və inteqrasiya problemləri jurnalı, –2006. №2. –s. 265-272.
- 49.Sultanov, C. İxrac potensialı sisteminin strukturu və inkisaf xüsusiyyətləri. // Hüquqi dövlət və qanun jurnalı, –2008. №10, –s.28-32.
- 50.Şirvanova, T.Ə. Qloballaşma və Milli Dövlətlərin Problemləri mövzusunun tədrisinə dair Metodiki Göstəriş, [Proqram Azərbaycan Dövlət İqtisad Universitetinin Beynəlxalq Münasibətlər kafedrasında hazırlanmışdır]. –Bakı, – 2015.–27 s.
- 51.Şəkərəliyev, A. Dünya iqtisadiyyatı və beynəlxalq münasibətlər.– Bakı: İqtisad Universiteti nəşriyyəti, 1999.
- 52.Şükürov, A. Qloballaşma: mahiyyəti və perspektivləri.– Bakı: Adiloğlu nəşriyyəti, –2001.–170 s.
- 53.Şükürov, A. Qloballaşmış cəmiyyətlər: dünən, bu gün və sabah. –Bakı: Azərbaycan Universiteti nəşriyyəti, – 2006.– 191s.
- 54.Tanrıverdi, P. Qlobal maliyyə böhranı: səbəbləri, dünya və Azərbaycan iqtisadiyyatı üçün nəticələri. // Monoqrafiya, – Bakı: Elm nəşriyyəti, – 2011.– 196 s.
- 55.Vəliyev, D.Ə. Azərbaycanın qlobal iqtisadiyyata inteqrasiyası.– Bakı: Adiloğlu nəşriyyəti, – 2008.– 428 s.
- 56.Vəliyev, D.Ə. Beynəlxalq iqtisadiyyat. Dərslik. / – Bakı: Azərbaycan Universitetinin nəşriyyəti, – 1998.– 384 s.
- 57.Vəliyev, D.Ə. Qloballaşma şəraitində Azərbaycanın beynəlxalq bazarlara inteqrasiyası: təmayillər, problemlər, perspektivlər. // Monoqrafiya. – Bakı: Azərbaycan Universitetinin nəşriyyəti, –2005.–242s.

- 58.** Vəliyev, D. Ə. Qloballaşma və Azərbaycanın milli iqtisadi inkişaf strategiyası. // Azərbaycan və müasir dünya ümumrespublika elmi-praktik konfransının materialları. – Bakı: Azərbaycan Universitetinin nəşriyyatı, –2000.–s.16-23.
- 59.** Vəliyev, D.Ə. Müstəqil Azərbaycanın beynəlxalq iqtisadi əlaqələri və inteqrasiya problemləri. // Azərbaycanın xarici iqtisadi əlaqələri: bu günü və sabahı. konf. Materialları. – Bakı, –1996.–2s.
- 60.** Vəliyev, D. Ə. XXI əsrin astanasında Azərbaycanın beynəlxalq iqtisadi əlaqələri. // Azərbaycan XXI əsrin astanasında. Elmi-praktik konfransın materialları. – Bakı: Təfəkkür Universiteti, –1997.–s.131-133.
- 61.** Vəliyev, D.Ə. Beynəlxalq iqtisadiyyat, Dərslik /D. Ə. Vəliyev, A. Əsədov – Bakı: Avropa nəşriyyatı, –2012.–400 s.
- 62.** Vəliyev, T.S. İqtisadi nəzəriyyə. Dərslik / – Bakı: Çarşıoğlu nəşriyyatı, –2001.–696 s.

Rus dilində

- 63.** Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие.- 4-е изд., перераб. и доп.– Москва: ИВЦ Маркетинг, –1999.–264 с.
- 64.** Башкова, Т. В. Государственная поддержка экспорта России в современных условиях, Молодой учёный Ежемесячный научный журнал, ООО Издательство Молодой ученый, № 1 (81), – 2015. ISSN 2072-0297. – 182с.
- 65.** Бродко, И. Стимулирование экспорта // Наука и инновации. №5, –2009. – с.63–65.
- 66.** Видяпин, В. И. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общ.ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. - 4-е изд. - Москва: ИНФРА-М, –2004. –640с.
- 67.** Добрынин, А. И. Экономическая теория: Учебник / Под общ.ред. А.И. Добрынина и др. - 2-е изд. - Москва: ИНФРА-М, –2010. –747 с.
- 68.** Жаринов, А.А. Основные принципы функционирования организаций по

- поддержке экспорта // Российский внешнеэкономический вестник. №11, – 2009.–с.16–23.
- 69.**Жириева, Е. В. История финансовой поддержки экспорта в международной практике, Журнал Экономика и Экономические Науки, Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки, –2012.–с.8-16
- 70.**Журавлева, Г. П. Микроэкономика: Учебник / Г.П.Журавлева; Под ред. Г.П. Журавлевой - Москва:НИЦ ИНФРА-М, –2015.–415с.
- 71.**Журавлева, Г. П. Экономическая теория. Микроэкономика - 1, 2 / Под ред. Г.П.Журавлева, - 8-е изд. - Москва:Дашков и К, – 2018.–934 с.
- 72.**Зверев, А.В. Страхование экспортных кредитов в Германии: система Гермес // Деньги и кредит. №10, –2009. –с.54–56.
- 73.**Ищенко, Е. Г. Совершенствование механизма поддержки экспорта в России, Е.Г.Ищенко, П.В.Алексеев // Статья, Деньги и Кредит 62015, УДК 339.5, – 2014. –с.36-42.
- 74.**Йескомб, Э. Р. Принципы проектного финансирования / пер. с англ. И. В. Васильевской; под общ.ред. Д. А. Рябых. Москва: Вершина, –2008, -488 с.
- 75.**Камалов, М. И. Теоретические основы экспортного финансирования // ЭБ БГУ: ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ: Экономика и экономические науки, Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. ст. Вып. 11 . – Минск, –2014. – с.131-147.
- 76.**Камалов, М.И. Экспортное финансирование в мировой практики: формы, их преимущества и недостатки // Банкаускі вестнік, –Червень, –2014. – с. 43-48.
- 77.**Кларк, Д. Международная торговля и финансы: толковый словарь / под общ.ред. Д. Кларка. – СПб.:КАРО; London: LessonsProfessionalPublishing, 2006. стр. 272Зверев А.В. Страхование экспортных кредитов в Германии: система Гермес. Деньги и кредит.–2009. № 10,с. 54-56.
- 78.**Климова, Н. В. // Зарубежный опыт стимулирования инновационной деятельности в промышленном секторе. Фундаментальные исследования.

- / Н. В. Климова, Н. В. Ларина–2014. № 6, с. 1442–1446.
- 79.** Комаровская, Т.П. Международный факторинг // Министерство образования Республики Беларусь, Белорусский Государственный Университет, Минск, –2010. – с. 1–3.
- 80.** Корчагин, Ю. А. Современная экономика России // Высшее образование. Москва: Изд. Феникс, –2008. – с. 48–58.
- 81.** Курищук, В. Кредитно-финансовые инструменты стимулирования экспорта в Украине // Экономика Украины. №2, –2010. –с. 84–89.
- 82.** Ловидова, А. Г. Опыт Норвегии по реализации национальной экспортной стратегии в современных условиях // Экономика XXI века. №1, –2010. – с. 27–37
- 83.** Макконелл, К.Р. Экономикс, / К.Р.Макконелл, С.Л.Брю.Москва: ИНФРА, –2003. –983с.
- 84.** Мартин, Г. Западная глобализация: Атака на процветание и демократизацию. Перевод с немецкого языка // Г.Мартин, Х.Шуман.Москва: Издательский дом Альпина, –2001. –335с.
- 85.** Мастерков, В.В. Государственное страхование экспорта в ФРГ // Управление бизнесом. №3, –2010. –с. 41–49.
- 86.** Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И.С.Королева, –Москва:–2003.
- 87.** Овчинников, А. А. Экспортные кредитные агентства в международной торговле // Экономический журнал. — 2011. — № 24, –с. 23-31.
- 88.** Пашкевич, И. Стимулирование экспортной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, Банкаускі веснік журнал, –2014, № 8(613).–с. 23-29.
- 89.** Рогов В. В. Политика и практика зарубежных стран в области государственной поддержки экспорта. Внешне-экономический бюллетень. –2002. №1. – с. 52–61.
- 90.** Самуэльсон, П. Э. Экономика, Издательский дом Бином-Кнорус // П. Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус.Москва: – 1999. – 800с.

- 91.**Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов, Антология экономической классики. В 2томах. Т. 1. М. МП Эконов, – 1993.–80с.
- 92.**Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов, Антология экономической классики. В 2томах. Т. 2 –Москва: МП Эконов, –1993. –121с.
- 93.**Сырцов, Д. Н. Современная система государственной поддержки экспорта: использование международного опыта в Российских условиях, диссертация, Министерство Иностранных Дел Российской Федерации Дипломатическая Академия, –Москва, –2014. –160 с.
- 94.**Тимошина, Т. М. Экономическая история зарубежных стран. –2013. – с. 313–332.
- 95.**Фаталиева, Е. Н. Рост экспортных и импортных операций между Российской Федерацией и Азербайджанской республикой в условиях экономической войны в мире. // Проблемы экономики и Юридической практики №5, – Москва: – 2018. Издательский дом «Юр-ВАК» – с. 119-124.
- 96.**Фаталиева, Е. Н. Перспективы Развития Экономических Связей Азербайджана и России. Экономика и управление в XXI веке: стратегии устойчивого развития сборник статей IX Международной научно-практической конференции, Состоявшейся 5 июля 2019 г. в г. Пенза, – 2019. – с. 105-107.
- 97.**Фаталиева, Е.Н. Япония и пути сотрудничества с Азербайджаном. // Е.Н.Фаталиева, А.Т.Шамчиев Издательский дом «Вектор», – Баку: – 2003.– 100 с.
- 98.**Фомина, И.Н. Стимулирование экспорта: опыт развивающихся стран и стран бывшего социалистического лагеря // Гуманітарна-економічні вісник. №4, –2009. – с.42–47.
- 99.**Школяр, Н. А. Корректировка системы поддержки экспорта: принципы и подходы // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. № 2. – 79–86 с.

100.Юзвович, Л. Международный лизинг как форма привлечения инвестиций в национальную экономику // Проблемы современной экономики. – 2010. № 3 (35).

İngilis dilində

101.Arrangement on officially supported export credits, OECD. (January, 2019).– 147 p.

102.Bhagirath L. Das, The WTO and the Multilateral Trading System: Past, Present and Future, Zed Books, –2004.

103.Delphos, W. A. (William Arthur), Inside the world's export credit agencies. Mason, Ohio: South-Western, –2004.–301 p.

104.Delphos, W. A. (William Arthur), Inside the world's development finance institutions export credit agencies. Mason, Ohio: South-Western, 2004, 314 p.

105.Delio, E. Gianturco Export Credit Agencies: The Unsung Giants of International Trade and Finance. USA, Greenwood Publishing Group. Inc, – 2001.–198 p.

106.Herzer, D. and Felicitas N. L. What Does Export Diversification Do for Growth? An Econometric Analysis //Applied Economics, –2006. № 38(15), – p.1825-1838.

107.Krauss, M. The role and importance of Export Credit Agencies. Institute of Brazilian Business and Public Management; The Minerva Program, –2011, -45p.

108.Lederman, D., Olarreaga, M., Payton, L. Export promotion agencies: Do they work. Journal of Development Economics, 91 (2010). –p.257-265.

109.Malcolm, S. The Changing Role of Export Credit Agencies. Washington, Intl. Monetary Fund, –1999.–131 p.

110.Paul, S. Segerstrom. Naomi Klein and The anti-globalization movements. Stockholm, Stockhlm School of Economics, –2010.–17 p.

111.Robert, M. Mulligan. Export Credit Agencies: Competitive Trends in G7, Emerging Economies and Reform Issues. Journal of Management Research. April 2007. –p.47-56.

112.Robert, M. Mulligan. Export Credit Agencies: OECD Arrangement for Officially Supported Export Credits. Journal of Management Research. April 2007. –p.103-116.

İnternet resursları

113.<https://president.az/> Azərbaycan Respublikası Prezidentin rəsmi internet səhifəsi: [Elektron resurs] // cop. 2010-2020

114.<https://www.economy.gov.az/> Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyinin rəsmi internet səhifəsi: [Elektron resurs] // cop. İqtisadiyyat Nazirliyi 2020

115.<https://www.stat.gov.az/> Azərbaycan Respublikası Dövlət Statistika Komitəsi: [Elektron resurs] // cop. 2002-2020

116.<http://edf.gov.az/> Azərbaycan Respublikasının Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu: [Elektron resurs] // cop. Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyi Sahibkarlığın İnkişafı Fondu, 2020

117.<http://export.az/> Azərbaycanda istehsal edilən məhsul və xidmətlərin İxrac Portalı: [Elektron resurs] // cop. 2020 Export.az

118.<http://www.azpromo.az/> Azərbaycanda İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Fondu: [Elektron resurs] // cop. 2020 AZPROMO

119.<https://www.doingbusiness.org/> Dünya Bankının Doing Business hesabatının saytı: [Elektron resurs] // cop. 2020 The World Bank Group

120.<http://www.oecd.org/> İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı: [Elektron resurs] // cop.2020 Organisation for Economic Co-operation and Development

121.<https://www.wto.org/> Ümumdünya Ticarət Təşkilatı: [Elektron resurs] // cop.2020World Trade Organization

122.https://az.wikipedia.org/wiki/B%C3%B6y%C3%BCk_ip%C9%99k_yolu Böyük İpək Yolu: [Elektron resurs] // cop. 2019 Wikimedia Foundation, Inc.

123.<http://eco-socialistsofazerbaijan.blogspot.com/2012/12/qloballasma-ndir.html> Qloballaşma nədir?: [Elektron resurs] // cop. 2012 Azərbaycan Ekososialistləri

124. <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/globalizaciya.html> Глобализация мировой экономики: [Электронный ресурс] // укрепляет знание в области экономики.
125. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B3%D0%BB%D0%BE%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F Экономическая глобализация: [Электронный ресурс] // cop. 2018 Wikimedia Foundation, Inc.
126. https://www.vvs-info.ru/helpful_information/poleznaya-informatsiya/mirovoy-eksport-tovarov/ Мировой экспорт товаров в наши дни: [Электронный ресурс] // cop. ООО «ВладВнешСервис» 2009-2020
127. http://www.azerbaijans.com/content_1679_az.html Xarici Ticarət dövriyyəsi: [Elektron resurs] // cop. 2011. Copyright Azerbajjans.com
128. <http://www.forbes.ru/biznes/355765-reshto-sankciy-v-2017-godu-rezko-vyros-eksport-tovarov-iz-rossii-na-ukrainu> Решето санкций. В 2017 году резко вырос экспорт товаров из России на Украину: [Электронный ресурс] // журнал Форбес
129. https://az.wikipedia.org/wiki/Alternativ_enerji Alternativ enerji: [Elektron resurs] // cop. 2019 Wikimedia Foundation, Inc.
130. <http://kayzen.az/blog/fizika/3123/alternativ-enerji-m%C9%99nb%C9%99l%C9%99ri.html> Alternativ enerji mənbələri: [Elektron resurs] // cop. Kayzen
131. <https://theworldonly.org/mirovoj-rynok-avtomobilej/> Мировой рынок автомобилей: какие страны им правят: [Электронный ресурс] // cop. Информационная инициатива "TheWorldOnly" 2016
132. https://az.wikipedia.org/wiki/Elektrik_avtomobili Elektrik avtomobili: [Elektron resurs] // cop. 2018 Wikimedia Foundation, Inc.
133. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%82%D1%80%D0

- [%B0%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82](#)Водородный транспорт: [Электронный ресурс] // соp. 2019 WikimediaFoundation, Inc.
- 134.**<http://www.mirec.ru/2006-01/eksport-obrazovania-kak-globalnyj-biznes>Экспорт образования как глобальный бизнес: [Электронный ресурс] // «Мировое и национальное хозяйство», соp. 2020 МГИМО МИД России
- 135.**<https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/eksportno-kreditnoe-agentstvo-chemu-ukraine-stoit-pouchitsja-u-e-339934/>Экспорт-кредитное агентство: чему Украине стоит поучиться у Европы и Китая:[Электронный ресурс] // Бизнес / медиа бюро ekonomika+, соp. 2005-2020
- 136.**<https://business-swiss.ch/mezhdunarodny-e-organizatsii/organizatsiya-e-konomiceskogo-sotrudnichestva-i-razvitiya-oe-sr/> Организация Экономического Сотрудничества и развития (ОЭСР): [Электронный ресурс] // соp. Швейцария Деловая 2020
- 137.**https://www.iqtisadiislahat.org/news/ixrac_ıcmali_nin_2020_ci_ilin_yanvar_buraxilisi_teqdim_olunub-886 İxrac İcmalının 2020-ci ilin yanvar sayı təqdim olunub: [Elektron resurs] // соp. 2020 iqtisadiislahat.org
- 138.**<https://www.economy.gov.az/article/esas-iqtisadi-gostericiler-2019/30175> 2019-cu il üzrə Azərbaycan Respublikasının makro-iqtisadi inkişafına dair: [Elektron resurs] // // соp. İqtisadiyyat Nazirliyi 2020
- 139.**<https://keg.kz/>“KazakhExport” İxrac Sığorta Şirkəti [Elektron resurs] // соp. АО ЭСК «KazakhExport» 2020

ƏLAVƏLƏR

Əlavə 1

Müxtəlif maliyyələşdirmə növlərinin parametrləri

Parametrlər	Maliyyələşdirmə növləri			
	Ticarət	İxrac	Struktur	Layihə
Müddət	3 ildən 5 ilədək	3 ildən 20 ilədək *	2 ildən 10 ilədək	3 ildən 20 ilədək
Faiz dərəcələri	Libor/Euribor + 4% illik	Libor/Euribor + 0,25%-dən 2,50%-dək illik + komissiya ECA/Eximbank 1-2% illik	Libor/Euribor + 2% illik + komissiya ECA/Eximbank 1-2% illik	2-dən 5%-dək illik + məbləğin 1%-dək maliyyələşdirmənin təşkilinə görə komissiya
Məbləğ	50 min ABŞ dollarından 1 mln. ABŞ dollarınadək	50 min ABŞ dollarından 20 min ABŞ dollarınadək	1 mln. ABŞ dollarından artıq	20 mln. ABŞ dollarından artıq
Maliyyələşdirmə mənbəyi	Bankların resursları	Bankların və ECA/Eximbank, dövlət təşkilatlarının resursları	Banklar və ECA/Eximbank -ın resursları	Banklar və ECA/Eximbank, investisiya şirkətləri, dövlət təşkilatlarının resursları
Ticarətə aidiyyəti	Yalnız ticarət əqdləri maliyyələşdirilir	Yalnız xarici ticarət əqdləri maliyyələşdirilir	İstər ticarət əqdləri, istərsə də qeyri-ticarət xarakterli əqdlər maliyyələşdirilir	Ticarətin maliyyələşdirilməsində nadir hallarda istifadə edilir
Layihəyə aidiyyəti	Maliyyələşdirilən ticarət layihəsi ilə bağlılıq	Maliyyələşdirilən xarici ticarət layihəsi ilə bağlılıq	Maliyyələşdirilən layihə ilə bağlılıq	Maliyyələşdirilən layihə ilə bağlılıq
Mallar, xidmətlər və investisiyaların ixracı / idxalına aidiyyəti	Mallar və xidmətlərin idxalı / ixracının maliyyələşdirilməsi üçün istifadə edilir	Mallar və xidmətlərin ixracının maliyyələşdirilməsi üçün istifadə edilir	Mallar, xidmətlər və investisiyaların idxalı /ixracının maliyyələşdirilməsi üçün istifadə edilir	İnvestisiyaların idxalı / ixracının maliyyələşdirilməsi üçün istifadə edilir. Bəzən mallar və xidmətlərin idxalı /ixracının maliyyələşdirilməsi üçün istifadə edilir.

*Mənbə [Камалов, М. И. Теоретические основы экспортного финансирования // ЭБ БГУ: ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ: Экономика и экономические науки, Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. ст. Вып. 11 . – Минск, – 2014. – с.131-147]

İxracın maliyyələşdirilməsinin əsas formaları

İxracın maliyyələşdirilməsinin əsas formaları				
Maliyyələşdirmə formaları	Maliyyələşdirmə müddəti	Maliyyələşdirmənin məqsədi	Üstünlüklər	Çatışmazlıqlar
İxracatçıların dövlət maliyyə dəstəyi proqramları çərçivəsində banklar tərəfindən milli ixracatçıların subsidiya maliyyələşdirməsi	2 ilədək	İxracatçının cari fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsi, əsas fondlarının yenilənməsi	İnkişaf üçün sərfəli maliyyələşdirmənin cəlb edilməsi	Sürəkli razılaşdırma proseduru, məhdud dövlət resursları
Malların bu cür dəstəyi təqdim edən ölkələrin firmalarından satın alınması şərti ilə xarici idxalçılara dövlət maliyyə dəstəyi	2 ilədək	Avadanlıq, texnika, ərzaq, silah və s.	Milli ixracın stimullaşdırılması	Dövlət tərəfindən maliyyələşdirilən məhsulun müəyyən siyahısı
Beynəlxalq faktoring	30-360 gün	Xammal, yüksək və orta dövriyyə müddətinə malik mallar	Maliyyələşdirmənin təqdim edilmə operativliyi	Qısa maliyyələşdirmə müddətləri, bütün məbləği nəzərdə tutmayan (tədarükün 90%-i)
Forfeyting	5 ilədək	Avadanlıq, texnika	Əqdin yüksək təqdir ehtimalı, ikincili bazarda debitor borcunun satılması mümkünlüyü	Yüksək dəyər
Beynəlxalq lizing	5 ilədək	Avadanlıq, texnika	Vergi sığortası	Yüksək dəyər
Milli İKA -nın iştirakı ilə maliyyələşdirmə	5 ilədək (bəzən 8-10 il)	Avadanlıq, texnika, investisiya malları	Risqlərin sığortalanması və maliyyə resurslarının aşığı dəyəri	Layihənin sürəkli baxılma müddətləri

*Mənbə [Камалов, М. И. Экспортное финансирование в мировой практике: формы, их преимущества и недостатки // Банкаўскі вестнік, – Чэрвень, – 2014. – с. 43-48]

İXTİSARLARIN VƏ ŞƏRTİ İŞARƏLƏRİN SİYAHISI

ABQ	Amerikan Beynəlxalq Qrupun ("AIG" American International Group)
ABŞ	Amerika Birləşmiş Ştatları
AİƏT	Avropa İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatı ("OEEC" Organisation for European Economic Cooperation)
AİİB	ABŞ-in İxrac-İdxal Bankından ("EXİM" Export Import Bank of United States)
AİŞ	Azərbaycan İnvestisiya Şirkəti ASC
AZPROMO	İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Fondu
BƏƏ	Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri
BBİM	Böyük Britaniya İxrac Maliyyələşməsi ("UK Export Finance")
BMT-nin TİK	BMT-nin Ticarət və İnkişaf Konfransının ("UNCTAD" United Nations Conference on Trade and Development)
ÇİZK	Çexiya İxrac Zəmanəti Korporasiyası ("EGAP" The Export Guarantee and Insurance Corporation)
ÇİİB	Çin Xalq Respublikasının İxrac-İdxal Bankını ("CEİB" Export Import Bank of China)
EKSAR	Rusiya İxrac Kredit Sığortası Agentliyi ("Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций")
Euler Hermes	AFR-in Sığorta Qrupu ("Euler Hermes Group")
FXTST	Fransa Xarici Ticarət Sığorta Təşkilatı ("COFACE" Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur)
GATT	Tariflər və Ticarət üzrə Baş Saziş (General Agreement on Tariffs and Trade)
XTMB	Xarici Ticarət üzrə Marokkan Bankı ("BMCE Bank" Banque Marocaine du Commerce Extérieur)
İƏİT	İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Təşkilatı ("OECD" Organization for Economic Co-operation and Development)
İİİB	İran İslam Respublikasının İxrac İnkişaf Bankı ("EDBI" Export Development Bank of Iran)

İİSİ	İxracın və İntestisiyanın Sığortalanması İdarəsi (“NEXI” Nippon Export and Investment Insurance)
İİZF	İran İxrac Zəmanəti Fondu (“EGFI” Export Guarantee Fund of Iran)
İKA	İxrac Kredit Agentlik
İKT	İnformasiya və Kommunikasiya Texnologiya
İRST	İxrac Risklərin Sığortalanma Təşkilatı (“ERIC” Export Risks Insurance Corporation)
KİİB	Koreyanın İxrac-İdxal Bankı (“KEİB” Export İmport Bank of Korea)
KİSK	Korea İxrac Sığortası Korporasiyası (“KEİC” Korea Export Insurance Corporation)
MDB	Müstəqil Dövlətlər Birliyi
MEHİB	Macarıstan İxrac Kreditlərinin Sığortaçısı (Hungarian Export Credit Insurance)
PIKSK	Polşa İxrac Kreditlərinin Sığorta Korporasiyasının (“KUKK” Korporacja Ubezpieczen Kredytow Eksportowych Spolka Akcyjna)
Roseximbank	Rusiya İxrac İdxal Bankı (“РОСЭСИМБАНК” Экспортный Импортный Банк Российской Федерации)
RTSP	Rusiya Federasiyasının Ticarət və Sənaye Palatasını (Торгово-промышленная палата Российской Федерации)
SGB	Fransanın analiz və məsləhət laboratoriyası
Sinosure	Çin İxrac və Kredit Sığorta Təşkilatı (China Export and Credit Insurance Corporation)
SKMF	Azərbaycan Respublikası İqtisadiyyat Nazirliyi Sahibkarlığın İnkişafı Fondu
ÜDM	ümumi daxili məhsul
ÜTT	Ümumdünya Ticarət Təşkilatı “WTO” The World Trade Organization