

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ И ДОКТОРАНТУРЫ

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

НА ТЕМУ

**“Целевые продукты и рынки экономики Азербайджанской
Республики”**

Ахмедова Биллур Азер гызы

БАКУ-2019

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ И ДОКТОРАНТУРЫ

**Директор Международного Центра
Магистратуры и Докторантуры**

д.ф.э., доц. Ахмедов Фариз Салех оглы

Подпись _____

“ ____ ” _____ 2019 год

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ на тему

**“Целевые продукты и рынки экономики Азербайджанской
Республики”**

Код и название специальности: 228199 «Управление бизнесом»

Специализация: Организация и управление бизнесом

Группа: 120

**Магистрант: Ахмедова
Биллур Азер гызы**

_____ **подпись**

**Научный руководитель:
д.ф.э., доц. Исаев Сохраб
Зульфугар оглы**

_____ **подпись**

**Руководитель программы:
д.ф.э., ст.пр. Шамхалова Самира
Октай гызы**

_____ **подпись**

**Заведующий кафедры:
д.э.н., проф., Калбиев Яшар
Атакиши оглы**

_____ **подпись**

БАКУ-2019

Azərbaycan Respublikası iqtisadiyyatının hədəf məhsul və bazarları

Xülasə

Tədqiqatın aktuallığı: Beynəlxalq ticarətin əsas prinsipini təşkil edən müqayisəli üstünlük anlayışının məqsədi beynəlxalq ticarətin faydalarını göstərməkdir. Hər ölkə digərlərə nisbətən daha potensiallı olduğu sahələrdə ixtisaslaşaraq faydalanır. Bu səbəbdən, hər bir ölkə potensialına uyğun şəkildə öz hədəf məhsullarını təyin etməli və onları hədəf bazar kimi müəyyənləşdirdiyi ən əlverişli ölkələrə ixrac etməlidir.

Tədqiqatın məqsəd və vəzifələri: Ölkənin ixracda hədəf məhsul və bazarlarını müəyyənləşdirmək. Milli məhsulların potensialını öyrənmək, Azərbaycan iqtisadiyyatının müqayisəli üstünlüklə fərqlənən əsas sahələrini müəyyənləşdirmək, habelə Azərbaycan ixracının yeni, daha sərfəli istiqamətlərini müəyyən etmək və nəzərdən keçirməkdir.

İstifadə olunmuş tədqiqat metodları: Araşdırma zamanı əsasən induksiya və deduksiya, müqayisəli təhlil, iqtisadi-statistika, iqtisadi-riyazi və kəmiyyət analizi metodlarından istifadə edilmişdir.

Tədqiqatın informasiya bazası: Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsinin dərc etdiyi statistik göstəricilər, Dövlət Gömrük komitəsinin illik hesabatları, ticarət sahəsində ixtisaslaşmış beynəlxalq təşkilatların dərc etdiyi hesabat və göstəricilər, habelə digər resurslar.

Tədqiqatın məhdudiyyətləri: Ölkələrin ixrac potensialının hesablanmasında istifadə olunan və beynəlxalq səviyyədə tətbiq olunan müvafiq metodologiyanın qeyri-aydın izah olunması və ona dair verilən məlumatların kifayət qədər verilməməsi, eyni zamanda sözügedən hesablamaların aparılmasında çox sayda göstəricilərin tələb edildiyi və onlardan bəzilərinin istifadəçilərə təqdim olunmadığı.

Tədqiqatın nəticələri: ixracın genişləndirilməsinin iqtisadi inkişafa gətirib çıxarması, Azərbaycanın qeyri-neft sahəsində böyük potensialın olması, hazırda ixrac olunan məhsulların tam potensialla ixrac olunmaması, hədəf bazarların müəyyənləşdirilməsində individual yanaşmanın vacibliyi.

Nəticələrin elmi-praktiki əhəmiyyəti: Ölkənin hədəf məhsul və bazarlarının müəyyənləşdirilməsində aşkar müqayisəli üstünlük, ixrac potensialı və digər göstəricilərdən istifadə olunması və beləliklə Azərbaycanın ixracının şaxələndirilməsi və neft sektorundan asılılığın minimallaşdırılması.

Açar sözlər: beynəlxalq ticarət, müqayisəli üstünlük, ixrac.

СОКРАЩЕНИЯ

АР	Азербайджанская Республика
ВВП	Внутренний Валовой Продукт
ВТО	Всемирная Торговая Организация
ВСП	Выявленное Сравнительное Преимущество
ГУАМ	Региональная организация, охватывающая Грузию, Украину, Азербайджан и Молдову
Др.	Другие
ИДП	Индикатор диверсификации продукции
ИКТ	Информативно-коммуникационные технологии
ИЭП	Индикатор экспортного потенциала
МТЦ	Международный Торговый Центр
СНГ	Содружество Независимых Государств
США	Соединенные Штаты Америки
Т.д.	Так далее
ФПЭИА	Фонд поощрения экспорта и инвестиций в Азербайджане
RCA	Revealed Comparative Advantage

СОДЕРЖАНИЕ

	ВВЕДЕНИЕ	7
ГЛАВА I.	ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	12
1.1.	Роль торговых отношений в развитии экономики страны и ее отдельных регионов	12
1.2.	Основы развития национальной экономики	20
1.3.	Определение методов эффективного производства	25
ГЛАВА II.	АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНА И ЕГО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ	28
2.1.	Состояние производства и тенденция развития нефтегазового сектора ...	28
2.2.	Двусторонние и многосторонние торговые отношения Азербайджана и их структура	34
2.3.	Текущее положение азербайджанских продуктов на мировом рынке; определение марки «Сделано в Азербайджане»	42
ГЛАВА III.	ПОПЫТКИ АЗЕРБАЙДЖАНА ПО СОЗДАНИЮ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ И ВОЗМОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ	48
3.1.	Значимость современных реформы и принятых документов, их цели и направления	48
3.2.	Основные проблемы в процессе создания благоприятных отношений, маркетинговые вызовы	52
3.3.	Пути совершенствования качества национальной продукции и определения целевых продуктов и рынков	57
	ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	72
	ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА	78
	Список таблиц	80
	Список графиков	81

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы: Международная торговля играет важную роль в экономике каждой страны, оказывая огромное влияние на благосостояние населения и внутреннее экономическое развитие. Основным принципом международной торговли считается концепция сравнительного преимущества, целью которой является определение преимущества каждого участника международной торговли в той или же иной сфере. Каждая страна получает выгоду именно в тех областях экономики, где она способна произвести продукцию более эффективным образом по сравнению с другими странами. Поэтому каждый участник международной торговли должен определить свои целевые продукты, пользуясь данной концепцией сравнительного преимущества и учитывая свой возможный потенциал, а также экспортировать их в наиболее благоприятные регионы, которые будут определены в качестве целевых рынков. В определении целевых рынков для экспорта национальной продукции, помимо политической и географической близости торговых партнеров, также должны быть учтены многие другие факторы, которые также играют немаловажную роль. Учитывая вышеперечисленные факторы, а также сильную зависимость экономики Азербайджана от нефтяного сектора, выбор новых видов продуктов для экспорта и диверсификация его направлений являются одними из основных целей сегодняшней стратегии правительства страны.

Степень разработанности и изученности проблемы:

Проблемы экспорта национальных продуктов и их продвижение в конкурентной международной среде непосредственно связаны с изучением таких актуальных вопросов, как:

- концепция сравнительного преимущества;
- вычисление экспортного потенциала;
- проблемы международного маркетинга;
- факторы эффективного производства и т.д.

Перечисленные вопросы не единожды были изучены учеными-экономистами различных стран мира. Примерами могут послужить работы М.Портера, А.Манесчи и Р.Шумахера на тему относительного преимущества, Л.Галкина и И.Дудинского по эффективности производства, Г.Абрамишвили на тему “Проблемы международного маркетинга” и многие другие. Индекс ВСП, занимающий важное значение в написании данной диссертационной работы, был изучен и представлен читателям самим Белой Баллассой. Данный показатель не был исследован учеными Азербайджана, но он представлен для свободного пользования для многих стран мира, в том числе и для АР на основе исследований, проведенных командой Обсерватории Экономической Сложности.

Цель и задачи исследования: Основной целью написания данной диссертационной работы является изучение потенциала азербайджанского производства, определение основных секторов экономики Азербайджана, отличающихся сравнительным преимуществом, а также рассмотрение и определение новых прибыльных направлений экспорта Азербайджана.

Для изучения и исследования данной работы необходимо рассмотреть нижеследующие задачи:

- Изучить соответствующие экономические теории относительного преимущества, торговых отношений и маркетинга;
- Рассмотреть соответствующие законодательство, программы государственного уровня, стратегии и реформы, принятые правительством страны;
- Вычислить торговый потенциал страны;
- Определить целевые продукты Азербайджана для экспорта и наиболее выгодных торговых партнеров страны.

Объект и предмет исследования: Предметом исследования будет являться анализ основной структуры и направлений экспорта страны на мировой рынок.

Объектом исследования будет являться экономика Азербайджана в контексте её диверсификации и последующей интеграции в глобальную систему.

Методы исследования: Различные виды экономических анализ, изучение национальных и зарубежных научных исследований и практики в сфере внешних торговых отношений, а также изучение фундаментальных работ великих экономистов всех времен составили основу методологии исследования данной работы.

Нормативные акты, документы, характеризующие стратегию, приоритеты экономики страны и проведение необходимых реформ являются нормативно-правовой основой работы.

При написании данной диссертации были использованы такие методы исследования как:

- Наблюдение - предполагает наблюдение экономических процессов в их реальном виде, и сбор фактов, происходящих в действительности.
- Моделирование - предусматривает изучение социально-экономических явлений по их теоретическому образцу (модели). Особенно эффективно математическое моделирование на компьютерах, позволяющее просчитать наиболее эффективный вариант специализации.
- Метод научных абстракций - используется для выработки тех или иных отвлеченных понятий или категорий, таких, как цена, деньги, дешевый, дорогой и т. д. При этом необходимо абстрагироваться от второстепенных свойств изучаемого объекта, а нужные им свойства выделить.
- Методы анализа и синтеза - предполагает изучение социально-экономических явлений как по частям (анализ), так и в целом (синтез).
- Также были использованы методы исторического, структурно-функционального, индукции и дедукции, сравнительного анализа, экономико-статистического, экономико-математического и количественного анализа.

Информационная база исследования: Статистические данные, опубликованные Государственным Комитетом Статистики Азербайджанской Республики, годовые отчеты Государственного Таможенного Комитета, отчеты и показатели международных организаций, специализированных в торговой сфере. При составлении данной диссертационной работы были изучены основные принципы соответствующей теории, были рассмотрены современные реформы и суть недавно принятых документов в сфере международной торговли и в особенности были изучены международные исследования и статистика, предоставленная для Азербайджана.

Научно-практическая значимость результатов исследования: Результаты данной диссертационной работы, полученные в результате применения передовых теорий международной торговли и вычисления соответствующих торговых индексов, дают полное представление о возможностях расширения структуры экспорта страны, его диверсификации и определения новых благоприятных партнеров в этой деятельности. В результате исследования были выявлены основные факторы, определяющие целевых партнеров страны в экспорте. Помимо этого, было определено, что многие национальные продукты экспортируются на мировой рынок не на полном потенциале, что при этом обеспечивает возможность для увеличения объемов экспорта в будущем. Таким образом, высокий экспортный потенциал и сравнительное преимущество страны в некоторых нефтяных сферах экономики дают полную возможность для уменьшения зависимости АР от экспорта нефтяных продуктов.

Структура и объём диссертационной работы: Магистерская диссертация состоит из введения, 3-ех глав, заключения и списка использованной литературы и состоит в целом из 81 страниц. Во введении обоснованы актуальность исследования по данной тематике, ее цели и задачи, а также методы исследования, информационная база и некоторые другие вопросы. В 1-ой главе рассмотрены значимость развития торговых отношений в развитии экономики страны и ее отдельных регионов,

национальной экономики и методы эффективного производства. Во 2-ой главе описаны нынешнее состояние национального производства, тенденция развития ненефтяного сектора, торговые связи страны и отличительные продукты местного производства, и их значимость в мировом рынке. В последней главе рассмотрены вопросы проведения реформ и принятия юридических документов по усилению экономического потенциала страны, возможные проблемы и пути их решения, и конечно же определены конкретные результаты в соответствии с целью диссертации. В конце работы обобщены полученные результаты и представлены некоторые предложения.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

1.1. Роль торговых отношений в развитии экономики страны и ее отдельных регионов

Всемирная или же международная торговая система – эта система, сформировавшаяся к середине 90-х годов 20-ого века, которая состоит из взаимных торговых связей стран всего мира, сформировавшуюся на базе всемирного разделения труда. (<http://www.vavt.ru/wto/wto/WorldTS>) Международная торговля, являющаяся предметом всемирной торговой системы, играет важную роль в экономике каждой страны, оказывая огромное влияние на уровень благосостояния населения. Это позволяет удовлетворить потребности населения, а также стимулирует внутреннее развитие страны. Вкратце, международная торговля позволяет нам расширять наши рынки, как товаров, так и услуг, которые иначе были бы недоступны для нас. В результате международной торговли рынок содержит большую конкуренцию, что приводит к снижению цен.

Основополагающим принципом в теории международной торговли является сравнительное преимущество. Основная цель теории сравнительных преимуществ состоит в том, чтобы проиллюстрировать выгоды от международной торговли. Каждая страна выигрывает, специализируясь на тех профессиях, в которых она относительно эффективна. Каждый должен экспортировать часть этой продукции и в обмен взять те товары, в производстве которых он по какой-либо причине находится в сравнительно невыгодном положении. Теория сравнительных преимуществ, таким образом, дает веский аргумент в пользу свободной торговли. Основываясь на вышесказанном, аргумент поддержки прост: специализация и свободный обмен между странами дают более высокий реальный доход для участников. Тот факт, что страна получит более высокий реальный доход в результате открытия торговли, не означает, конечно, что каждая семья или отдельное

лицо в стране получит эту выгоду. Группы производителей, затронутые импортной конкуренцией, очевидно, пострадают, по крайней мере, до некоторой степени. Люди рискуют потерять свои рабочие места, если производимые ими изделия можно будет производить дешевле другими. Но, не смотря на это, теоретики сравнительных преимуществ настаивают на том, что особые интересы этих групп не должны сталкиваться с общенациональными интересами, и что сторонники сравнительных преимуществ обычно готовы согласиться с возможной необходимостью временной защиты от импортной конкуренции. (R.Rəsullu)

Внешняя торговля может быть определена как торговля через границы с остальным миром. Утверждается, что она играет важную роль в содействии экономическому росту и производительности. Историческая проверка показала, что международно-активные страны, как правило, более продуктивны, чем страны, которые производят продукцию только для внутреннего рынка. В результате либерализации и глобализации экономика страны становится более тесно связана с внешними факторами. Влияния международной торговли на экономический рост является обязательным условием в эпоху глобализации. Это помогает лицам, определяющим политику, выстраивать соответствующую политику, определяя источник роста производительности в отношении международной торговли. Данные факторы учитываются сегодня в составлении политики в отношении экономического развития Азербайджана. Проведения экономических реформ и принятия ориентированных на внешний мир стратегий в стране экономика Азербайджана уже демонстрирует позитивные результаты. Кроме того, участие Азербайджана в международной торговле вносит огромный вклад в повышение производительности национальной промышленности.

Не единожды были проведены исследования с целью определения взаимосвязи между международной торговлей и экономическим развитием. Несмотря на однотипность тем проводимых исследований, их результаты отличаются между собой в зависимости от тех или же иных факторов.

Некоторые мировые исследователи пришли к такому выводу, что международная торговля оказывает положительное влияние на экономический рост. По их мнению, это становится возможным благодаря стимулированию индустриализации, технического прогресса и институционального развития, в частности увеличения импорта капитала и промежуточных продуктов, которых не хватает на внутреннем рынке, конкуренции и улучшению торговли с точки зрения производительности. Также было высказано, что страны с небольшим ограничением торговли достигают более быстрого экономического роста, чем страны с более ограниченной торговой политикой. И наоборот, страны с более высоким уровнем протекционизма, как правило, растут гораздо более медленными темпами, чем страны с меньшими торговыми ограничениями. Это связано с тем, что тарифы отражают дополнительные прямые затраты, которые производители должны покрывать, что может снизить объемы производства и рост. Либерализация торговли позволяет расширять виды деятельности, имеющие сравнительные преимущества, и, следовательно, стимулировать экономический рост. Бедные страны, как правило, занимаются трудоемкими видами деятельности из-за избыточного предложения рабочей силы. Таким образом, поскольку бедность будет сокращаться быстрее за счет более быстрого роста, бедные страны могут использовать либерализацию торговли в качестве инструмента политики развития, используя свои преимущества. Темпы роста экспортной выручки положительно сказываются на темпах роста реальных доходов на душу населения. Корреляция между темпами роста экономики особенно сильна среди стран с успешным опытом роста. Экспорт является основным динамическим фактором, определяющим уровень общей экономической активности в большинстве стран-экспортеров. Показатели роста страны зависят от показателей эластичности доходов как экспорта, так и импорта. (Ó.Afonso, 2001)

С другой стороны, некоторые исследователи предполагают, что открытость торговли может оказать негативное влияние на экономический

рост, особенно в случае развивающихся стран с низким уровнем дохода. Открытость торговли препятствует экономическому росту из-за сравнительного недостатка роста производительности в специализированных секторах экономики. Также имеются такие представления, как правило, кривой, характеризующую данную зависимость. Для данной кривой существует определенный предел, за пределами которого либерализация торговли будет препятствовать экономическому росту. Таким образом, по мнению некоторых представителей исследований по данной теме, чем более открытая экономика, тем медленнее темпы роста. (H. Van den Berg, 2007)

Истоки торговли можно проследить в абсолютном и сравнительном преимуществе. Теория абсолютного преимущества была сформулирована Адамом Смитом в его знаменитой книге под названием «Исследование природы и богатства нации» 1776 года. Смит утверждал, что при свободной торговле каждая нация может специализироваться на производстве тех товаров, которые она может производить более эффективно, чем другие страны, и импортировать те товары, которые она не может производить эффективно. По его мнению, международная специализация факторов производства делает товары доступными для всех наций.

Дэвид Рикардо разработал свою собственную теорию, основанную на ограничениях, предложенных Адамом Смитом. Он смог представить важный элемент, известный как «коэффициент альтернативных издержек», определяющий сравнительное стоимостное преимущество торговли между странами. По словам Рикардо, страны должны специализироваться на производстве и экспорте тех товаров, в которых они имеют сравнительное преимущество в стоимости, а в импорте тех, которые имеют сравнительный недостаток стоимости. (D. Paul, 2013)

Существует также теория торговли Хекшера-Олина, которая гласит о том, что страна должна специализироваться на производстве и экспорте товаров, производство которых требует интенсивного использования богатых ресурсов. По его мнению, нация должна производить и экспортировать

продукт, для которого используются обильные ресурсы, будь то капитал или рабочая сила. Модель предполагает, что в развивающихся странах много рабочей силы, и поэтому им следует сосредоточиться на производстве первичного продукта, такого как сельскохозяйственная продукция, и импортировать капиталоемкий продукт, т.е. промышленные товары из развитых стран.

Существует также особая формула вычисления сравнительного преимущества. Идея определения «сильных» секторов страны путем анализа фактических экспортных потоков была предложена Лизнером, но поскольку процедура была усовершенствована и популяризирована Белой Балассой, она широко известна как индекс Балассы. В качестве альтернативы, поскольку фактические экспортные потоки раскрывают сильные сектора страны, он также известен как «Выявленное Сравнительное Преимущество (ВСП)» (RCA – Revealed Comparative Advantage). Например, многие страны производят и экспортируют автомобили. Чтобы выяснить, занимает ли страна «А» особенно сильные позиции в автомобильной промышленности, Баласса заявил, что следует сравнить долю экспорта автомобилей в общем экспорте страны «А» с долей экспорта автомобилей в общем показателе мирового экспорта. Таким образом, индекс Балассы, по сути, является нормализованной долей экспорта. Более конкретно, если «RCAs» является индексом Балассы страны «А» для отрасли «s», это определяется следующим образом:

$$RCA_s = \frac{\text{доля промышленности «s» в экспорте страны «А»}}{\text{доля промышленности «s» в мировом экспорте}} \quad (1.1)$$

Правило, истекающее из результата данного индекса, заключается в следующем:

1. Если $RCA_s > 1$, то товар (отрасль) обладает сравнительным преимуществом;
2. Если $RCA_s < 1$, то у товара (отрасли) выявленный недостаток.

Таким образом, для каждой страны можно определить продукты, имеющие сравнительное преимущество и именно они должны стать целевыми для страны в экспорте.

В нынешнюю эпоху глобальной экономики национальные границы сокращаются, что приводит к перемещению ресурсов не только между регионами страны, но и между странами. Однако аспект региональных возможностей слишком приобрел значение в пространственной структуре экономической конкуренции. Осознание социальной вовлеченности экономического взаимодействия дало дополнительный импульс признанию регионов в качестве основной территориальной основы для обучения и основанного на знаниях экономического роста. Осознание этого факта, возможно, может быть причиной того, что в предстоящий период глобус не станет однородной сущностью. Таким образом, это может помочь развивающимся странам сохранить свою идентичность, к которой они очень сильно стремятся.

Экономические разрывы между мировыми регионами, а также отдельными регионами внутри страны отражают различия в способности регионов конкурировать, что все больше зависит от инновационного потенциала производственных единиц и региональных систем в целом. Процесс технологического накопления происходит на местном или региональном уровне, даже в эпоху глобализации, и технологические вторичные эффекты имеют тенденцию к высокой концентрации на географическом уровне.

Отдельные регионы специализируются на определенных видах промышленного производства. Внизу перечислены основные преимущества специализации, как одного из основных факторов торговли, на региональном уровне:

1. Эффективное использование ресурсов – регион может специализироваться на конкретной отрасли из-за наличия ресурсов. Поэтому будет проще эффективно использовать этот ресурс.

2. Создание рабочих мест для жителей. Когда отрасль развивается в определенном регионе, она помогает жителям этого района, поскольку они могут найти работу поблизости от своего дома.
3. Развитие инфраструктуры - когда регион специализируется на определенной отрасли, будет создана инфраструктура для поддержки этой отрасли, поэтому она развивает регион.

Торгово-экономическое благополучие зависит от наличия и рационального управления ресурсами. Горизонтальная политика, направленная на повышение эффективности процедур, гармонизацию правил в отношении продуктов и услуг и повышение прозрачности этих правил, являются способами создания среды, способствующей оптимальному использованию ресурсов. Тем не менее, правительства не ограничиваются горизонтальной политикой, а создают специализированные агентства, обращаются за помощью в целях развития и обсуждают торговые правила, которые никоим образом не являются нейтральными для сектора. Чтобы обеспечить прозрачность выбора продуктов, секторов и рынков для деятельности по стимулированию экспорта, Международный Торговый Центр разработал методологию оценки экспортного потенциала. На основе подробной информации о торговле и доступе к рынку, она позволяет определить, в зависимости от потребностей страны, существующие продукты с высоким экспортным потенциалом и / или возможностями диверсификации на данном целевом рынке. В зависимости от конкретных потребностей страны, существуют два подхода. (i) Индикатор экспортного потенциала (ИЭП) служит странам, которые стремятся поддержать существующие экспортные сектора в увеличении их экспорта на существующие и новые рынки. ИЭП определяет продукты, в которых экспортирующая страна уже доказала свою конкурентоспособность на международном уровне и которые имеют хорошие перспективы успешного экспорта на заданном целевом рынке. (ii) Индикатор диверсификации продукции (ИДП) служит странам, которые стремятся диверсифицировать и развивать новые экспортные

сектора. ИДП определяет товары, которые страна-экспортер еще не экспортирует на конкурентной основе, но которые кажутся осуществимыми, учитывая текущую экспортную корзину страны и экспортные корзины аналогичных стран. Дополнительные показатели, отражающие цели политики, позволяют уточнить выбор перспективных продуктов. Результаты оказываются стабильными с течением времени, превращая их в подходящую информационную базу для среднесрочных экспортных стратегий или программ развития страны.

Первый подход – ИЭП основан на структурной модели, которая (i) идентифицирует потенциальную стоимость экспорта из мощностей предложения в стране-экспортере, условия спроса на целевом рынке и двусторонние связи между ними. Это соответствует эмпирической спецификации с фиксированными эффектами «экспортер × продукт», «импортер × продукт» и «экспортер × импортер», но позволяет избежать вычислительных ограничений при работе на детальном уровне продукта. Возникают из-за факторов, которые торговые советники могут решать совместно с местными компаниями, например, из-за отсутствия информации о правилах и положениях целевого рынка или трудностей в их соблюдении или в удовлетворении (качества) предпочтений своих потребителей.

Второй подход - ИДП основан на концепции пространства продуктов. Методология оценки экспортного потенциала улучшает чисто основанную на результатах меру связей с новыми продуктами, учитывая природные богатства, которые имеют ключевое значение для способности страны производить определенные продукты. Он также отвечает на недавние критические замечания о том, что пространство продуктов полностью зависит от предложения, объединяя его с информацией о спросе и доступе к рынку. (Export Potential Assessments, 2016)

1.2. Основы развития национальной экономики

Национальная экономика страны – это сложная хозяйственная, организационная, социальная, научно-технологическая система, которая обладает различными видами потенциала, накопленных в процессе функционирования. Среди них можно выделить природно-ресурсный, трудовой, научно-технический, производственный, и другие виды потенциала. При этом развитие хозяйственной системы страны может привести к созданию и совершенствованию национального рынка этой страны, в пределах которого действуют и формируются отдельные сегменты этого рынка: рынки товаров и капиталов, услуг, труда, недвижимости, интеллектуальной собственности, средств производства, фондовый рынок и др. (<http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/nacionalnaya-ekonomika.html>)

Экономический индикатор – это часть экономических данных, обычно в макроэкономическом масштабе, которая используется аналитиками для оценки общего состояния экономики. Экономические показатели – это в основном конкретные данные, публикуемые правительством, и некоммерческие организации, которые широко используются всеми. Они включают в себя, но не ограничиваются следующими понятиями:

1. Валовой Внутренний Продукт (ВВП) - это стоимость всех конечных услуг и товаров, которые произведены за год на территории государства, во всех отраслях его экономики для экспорта, потребления и накопления, при помощи факторов производства данного государства, независимо от национальной принадлежности экономических агентов. ВВП включает в себя все частное и общественное потребление, государственные расходы, инвестиции, пополнение частных запасов, расходы на строительство и внешнеторговый баланс (экспорт – импорт).
2. Безработица – ситуация социально-экономического характера, при которой некоторая часть трудоспособного населения страны не может найти себе работу, которая соответствует ее компетенции. Безработица возникает в результате превышения количества людей, которые хотят

найти себе работу, над количеством имеющихся на данный момент рабочих мест, соответствующих профилю претендентов на эти места. Существуют такие виды безработицы, как фрикционная, структурная, сезонная, циклическая, региональная и др. (https://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/1026/%D0%91%D0%95%D0%97%D0%A0%D0%90%D0%91%D0%9E%D0%A2%D0%98%D0%A6%D0%90)

3. Инфляция – это общее повышение цен на потребительские товары, возникшее в результате обесценивания и опущения покупательной способности национальной валюты. Инфляция считается социально-экономическим явлением, возникающим в результате непропорциональности объемов эмиссии денежных знаков и реальных объемов производства в стране. (http://economic-definition.com/Finance/Inflyaciya_Inflation__eto.html)

Дальше предоставлена специально-подготовленная таблица, которая объединяет в себе все три вышеуказанные показатели Азербайджана.

Таблица 1: Основные показатели развития национальной экономики Азербайджанской Республики за 2008-2017-ые годы

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ВВП (тыс. манат)	35601,5	42465	52082	54743,7	58182	59014,1	54380	60425,2	70337,8
Уровень безработицы (тыс. человек)	260,2	258,3	250,9	243,1	236,6	237,8	243,7	252,8	251,7
Инфляция (%)	1,5	5,7	7,9	1,1	2,4	1,4	4,0	12,4	12,9

Источник: Таблица составлена автором на основе данных за 2008-2017-ые годы, полученных из официального интернет портала Государственного Статистического Комитета Азербайджанской Республики: <https://www.stat.gov.az/>

Как видно из таблицы, ВВП страны с каждым годом повышает свое значение, что связано с целенаправленной стратегией экономики страны и правильной ее реализацией. Определяется новый экономический потенциал страны, способный заменить нефтяную сферу, ведь именно из-за высокой зависимости экономики страны от нее, в 2009 и 2015-ых годах случались

падения в значении ВВП. Эти годы показали свое негативное влияние не только на экономику Азербайджана, но так же повлияли на состояние большинства стран мира, активно участвующих в процессе глобализации и интеграции.

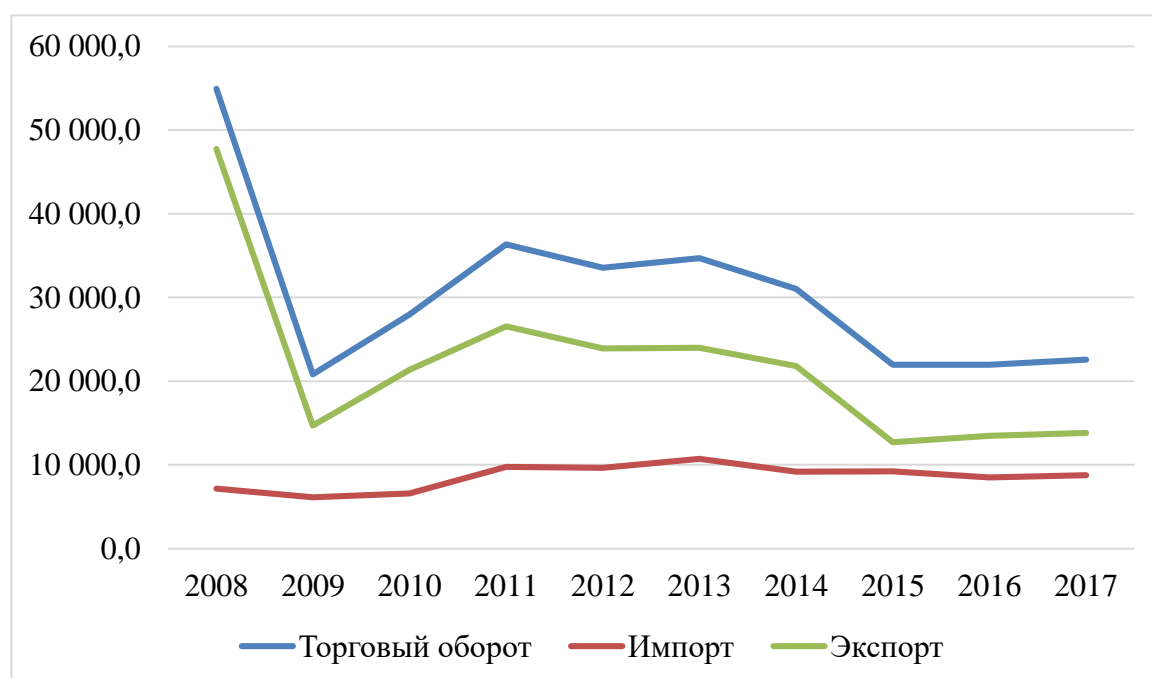
Уровень страны безработицы падал с каждым годом вплоть до 2013-ого года, после чего он остается почти неизменным в 2014-ом году и резко поднялся наверх в 2015-ом году. Данная тенденция снова может объясняться кризисом, возникшим в странах, зависимых от нефтяного сектора, в результате падения мировых цен на соответствующую продукцию. Ведь именно это событие явилась причиной снижения доходов страны, обесценивания национальной валюты, высокой инфляции, банкротства относительно слабых организаций и следовательно потери гражданами своих рабочих мест. В результате кризиса также снизилась покупательская способность страны иностранных товаров, приобретаемых долларами, из-за двухразовой девальвации национальной валюты, что повлияло на показатели импорта и местного производства, ресурсы которого закупались из заграницы.

Стоит отметить, что широкая стратегия обеспечения инклюзивного роста предполагает совершенствование модели роста путем устранения политики, сдерживающей развитие медленно растущих секторов с высоким потенциалом занятости, особенно сельского хозяйства, мелкого производства, нетрадиционного экспорта и услуг. Это включает создание условий для диверсификации производства. Реализация политики для улучшения результатов на рынке труда также играет особую роль в инклюзивном развитии. Это включает политику по устранению искажений на рынке труда, которые искусственно подавляют спрос на рабочую силу, увеличивая стоимость найма. Другими ключевыми политиками будут те, которые повышают возможности трудоустройства путем увеличения и улучшения набора навыков, преподаваемых в системе образования и обучения. (H.Onder, 2012)

Самым изменчивым показателем на данной таблице представлен уровень инфляции, который способен резко менять свое значение даже из-за не особо значительного события. Тем не менее, вышеуказанные события имели наибольшее влияние на этот показатель тоже.

Основные показатели международной торговли также имеют значение в развитии национальной экономики. В связи с этим, необходимо рассмотреть динамику развития торгового оборота в общем, а также изменение объемов экспорта и импорта в течение нескольких лет.

График 1: Развитие общего торгового оборота, а также экспорта и импорта в 2008-2017-ые годы (тыс. долларов)



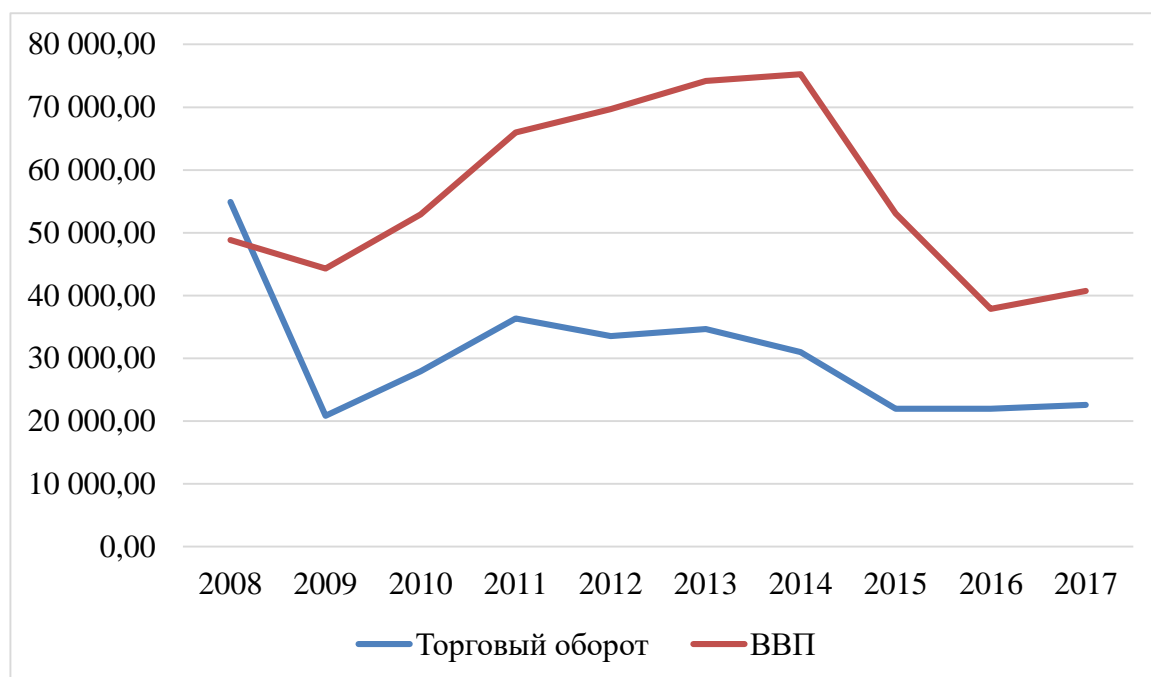
Источник: График составлен автором на основе данных за 2008-2017-ые годы, полученных из официального интернет портала Государственного Статистического Комитета Азербайджанской Республики: <https://www.stat.gov.az/>

Как видно из данного графика, торговые показатели также менялись в соответствии с основными событиями, происходящими на мировом рынке, и их последствиями на внутреннее экономическое состояние страны. Таким образом, торговые показатели достигают своего минимума в 2009-ом и 2015-ых годах, после чего, в результате своевременного и логичного вмешательства государства, стало возможным восстановление состояния и

продвижения вперед. Данный процесс объясняется понятием циклического развития экономического состояния страны.

Теперь стоит проанализировать зависимость ВВП от торгового оборота, так как именно этот процесс имеет особую значимость в данном исследовании.

График 2: Зависимость Внутреннего Валового Продукта от общего объема торгового оборота за 2008-2017-ые годы в Азербайджанской Республике (тыс. долларов)



Источник: График составлен автором на основе данных за 2008-2017-ые годы, полученных из официального интернет портала Государственного Статистического Комитета Азербайджанской Республики (<https://www.stat.gov.az/>) и Всемирного Банка (<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2017&locations=AZ&start=2008>)

Этот график дает явное представление о том, что изменение объемов торгового оборота страны имело прямое влияние на показатель ВВП. В особенности это явно выражено в периоды резкого спада и поднятия. Тем не менее, тот факт, что в ВВП также имеются другие составляющие, динамика этих двух показателей имеет некоторую разницу между собой.

1.3. Определение методов эффективного производства

Современная теория экономики и мировая практика оценивают показатели экономики стран в основном двумя способами: экономический рост и эффективность производства. Данные понятия тесным образом связаны между собой, но не идентичны.

Экономический рост – развитие национальной экономики за определенный отрезок времени. Он может измеряться либо абсолютным увеличением валового внутреннего продукта (ВВП) и валового национального дохода (ВНД), либо темпами роста этих же показателей на душу населения.

Эффективность производства – категория, характеризующая отдачу производства. Данное понятие свидетельствует не о темпах роста объемов производства, а указывает на качество экономического роста, то есть говорит о том, какой ценой и какими ресурсами обходится этот рост.

Понятие эффективного производства является одной из основных характеристик хозяйственной деятельности человека.

Различают понятие эффективность как процесса воспроизводства в целом, так и его следующих отдельных фаз: производство, распределение, обмен и потребление. Также данное понятие используется в отношении ко всей экономике страны, ее отраслей, предприятий и экономической деятельности отдельного работника. Учитывая интенсивное развитие процессов международной интеграции, существует эффективность мирового хозяйства и внешнеэкономических связей.

Все это позволяет сделать такой вывод, что эффективность – не случайное явление, а естественный, объективный, стабильный процесс функционирования экономики. Его можно сформулировать как закон, повышающий эффективность общественного производства. Этот закон получает наибольшее пространство для действий в условиях интенсивного типа экономического роста, что характерно для экономик развитых стран.

В мировом экспорте сырьевых товаров доминируют развитые и развивающиеся страны. Со временем доля развитых стран сократилась, а доля стран с развивающейся экономикой увеличилась, что свидетельствует о снижении сравнительных преимуществ развитых стран. Доля развитых стран в общем объеме экспорта сырьевых товаров была самой высокой, но с начала двадцать первого века она неуклонно начала снижаться. Одновременно доля стран с развивающейся экономикой стала расти. Сегодня развитые страны являются уже крупнейшими импортерами сырьевых товаров.

В связи с растущей индустриализацией продуктов питания, ростом доходов, расширением урбанизации, миграцией промышленности и осознанием здоровья, спрос на обработанные продукты питания увеличился в разы. Это расширение стало возможным благодаря улучшению поставок и доступности обработанных пищевых продуктов благодаря усовершенствованным технологиям, холодильным и транспортным средствам. В рамках этой торговли ранее развитые страны имели доминирующее присутствие, однако с годами она сократилась. Между экспортом промышленных товаров и экспортом обработанных продуктов существует тесная связь. Это означает, что развитые и развивающиеся страны, которые демонстрируют хорошие результаты в экспорте промышленных товаров, должны преуспевать в экспорте обработанных пищевых продуктов. Кроме того, развивающиеся страны, а также страны с высоким экономическим развитием должны сосредоточиться на расширении экспорта обработанных пищевых продуктов, поскольку они требуют больших рабочих мест, улучшают условия торговли и имеют более высокие обратные связи.

Еще одной интересной особенностью торговли обработанными пищевыми продуктами является снижение доли развитых стран в импорте обработанных пищевых продуктов, что означает, что страны с формирующейся рыночной экономикой становятся новым рынком для таких продуктов. Это дало преимущество странам с развивающейся экономикой

благодаря установлению прямых связей для усиления силы глобальных рынков и обеспечения поставок путем использования доступа к рынкам. Напротив, в случае развитых стран и других развивающихся стран зависимость от импорта возросла.

Еще один сектор со сравнительным преимуществом в странах с развивающейся экономикой – сельскохозяйственный инвентарь (например, плуги, молотилки, топоры и т. д.). По мере роста доходов на душу населения в стране также увеличивается использование новых технологий и сельскохозяйственных инструментов. Тогда можно установить положительную корреляцию между спросом на сельскохозяйственные орудия и доходом на душу населения в стране. В странах с высоким уровнем доходов сельское хозяйство стало более интенсивным машиностроением по сравнению с развивающимися странами. Это видно из профиля импорта стран с высоким уровнем дохода, что отражает высокий спрос, поскольку они являются крупнейшими импортерами сельскохозяйственного инвентаря.

Со стороны предложения поток промышленно-сельскохозяйственных орудий зависит от уровня индустриализации, сложности производства и их сближения с сельским хозяйством. Исторически в производстве сельскохозяйственного инвентаря доминировали промышленно развитые страны Западной Европы, однако в настоящее время в нем доминируют развивающиеся индустриальные страны Азии, включая Китай. Следовательно, эти страны являются крупнейшими экспортерами сельскохозяйственного инвентаря. Доля в производстве и экспорте в странах с развивающейся экономикой заметно возросла. Они продемонстрировали растущую силу в сочетании своего мастерства в производстве с конкретными знаниями в области сельского хозяйства.

ГЛАВА II. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНА И ЕГО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

2.1. Состояние производства и тенденция развития нефтегазового сектора

После президентских выборов в апреле 2018 года правительство Азербайджана претерпело значительные изменения. Были назначены новые премьер-министр и некоторые ключевых министры, отвечающие за образование, налоговые реформы, развитие сельского хозяйства и сельских районов, окружающую среду и энергетику. Перед новым правительством была поставлена задача – продолжить реформы в ключевых секторах для восстановления экономического роста.

Неэнергетическая экономика выросла на 1,8 процента, что отражает большую динамику в большинстве секторов экономики. Инфляция потребительских цен резко снизилась в 2018 году, снизившись до 1,6 процента с 7,9 процента в 2017 году.

Поскольку экономические перспективы в значительной степени зависят от увеличения экспорта нефти и газа, прогнозируемое ускорение роста в среднесрочной перспективе может быть временным. Поэтому страна нуждается в реформах для стимулирования развития нефтегазового сектора, увеличения инвестиций частного сектора, решения проблем конкурентоспособности и развития человеческого капитала.

Промышленность является одним из наиболее развитых направлений в Азербайджане. Он охватывает топливно-энергетический комплекс, химию, машиностроение, металлургию, пищевую промышленность, легкую промышленность и другие области.

В результате радикальных изменений в народном хозяйстве с 1995 года были достигнуты серьезные успехи в области промышленности. Заключение 20 сентября 1994 года соглашений о разделе продукции на месторождениях нефти и газа с крупными иностранными компаниями способствовало

бурному развитию нефтегазовой отрасли. Следует отметить, что перерабатывающая промышленность развивалась вместе с производством.

Основной задачей государственной политики в области промышленности на среднесрочную перспективу является обеспечение устойчивого и быстрого роста производства, структурного совершенствования и повышения эффективности. Основные направления деятельности – это модернизация и реконструкция оборудования, повышение конкурентоспособности отечественной продукции, поток и эффективность инвестиций, интенсификация развития нефтегазового сектора и стимулирование процессов развития в перерабатывающей промышленности.

Динамичное развитие нефтегазового сектора создало возможности для ускоренного развития нефтегазового сектора. В то же время, благоприятная инвестиционная среда в нефтегазовом секторе, приватизационные процессы и другие реформы стимулируют развитие нефтегазового сектора.

Особое внимание уделяется следующим направлениям развития нефтегазового сектора:

- Интенсификация процессов реструктуризации и приватизации;
- Продолжение восстановления деятельности предприятий, имеющих потенциальные рынки сбыта и деятельность которых считается экономически целесообразной;
- Активизация перехода на международные стандарты на базе новейших технологий;
- Развитие свободной конкурентной среды;
- Интенсификация привлечения инвестиций;
- Разработка традиционных народных творческих работ;
- Укрепление и совершенствование материально-технической базы научно-исследовательских институтов, соответствующих современным требованиям рынка, для целей развития прикладных наук.

По сегодняшний день основную часть экспортируемых из страны азербайджанских продуктов составляют сырые нефтяные продукты,

полученные из нефтяного сырья и битумных минералов. Доля данного сектора экономики, обеспечивающая основной доход Азербайджана, составляет 80,78% от всего объёма экспорта. Помимо вышеуказанного вида нефтяной продукции, высокоразвитый энергетический сектор азербайджанской экономики дает возможность экспорту также других типов нефтяных продуктов, природного газа и электрической энергии. Перечисленные виды энергетической продукции, каждый из которых, составляя при этом соответственно 2,68%, 7,71% и 0,34% от общего экспорта, вместе занимают 91,51%. Необходимо отметить, что еще одним моментом, показывающим экономическую мощь страны, стало становление страны важным экспортером в электроэнергетическом секторе. Создание мощностей нового поколения, расширение инфраструктурных возможностей уже превратило Азербайджан в экспортера электроэнергии. Азербайджан уже осуществляет продажу и обмен электроэнергией с такими странами, как Россия, Иран, Грузия и Турция.

Следующие 5,79% от общего экспорта определяются товарами аграрной, химической и добывающей сфер экономики. В особенности нужно отметить значимость таких местных продуктов, как фрукты, овощи, пластмасса, хлопок, алюминий, черные металлы, продукты химической промышленности, сахар, растительные масла и животные жиры, алкогольные и безалкогольные напитки, чай и другие. Всевозможные товары и услуги, производимые в других, неотмеченных выше сферах, обеспечивают оставшиеся 2,70% от общего объёма экспорта. Необходимо отметить, что все упомянутые количественные показатели собраны на основе данных Государственного Таможенного Комитета, отражающие состояние экспорта страны за 2018-ый год.

Значимость вышеупомянутых местных продуктов для иностранных покупателей объясняется нижеследующими факторами:

- Высокая обеспеченность энергетическими ресурсами;
- Уникальность природных условий и многообразие климатических зон;

- Сложность геологического строения территории Азербайджанской Республики;
- Государственная поддержка;
- Социально-культурные установки населения страны и т.д.

В результате проведенного обзора нынешнего состояния экспорта страны можно прийти к такому выводу, что очень малую часть вывозимых из страны продуктов составляют товары с добавленной стоимостью. Добавленная стоимость – это дополнительно присоединенная стоимость в процессе доработки, переработки и продвижения *товара* на рынок. Данное понятие особенно популярно в аграрной сфере, а также используется в процессе обработки полезных ископаемых и других натуральных ресурсов. В настоящее время подобные товары становятся все более значимыми для многих стран именно благодаря следующим выгодам для экономики страны, полученные в результате из производства и экспорта:

- Возникновение новой экономической активности, что приводит к диверсификации экономики;
- Создание новых рабочих мест, что приводит к повышению уровня трудоустройства населения и налоговых доходов в бюджет страны;
- Создание конкурентной среды, что создает стимул для развития производства и т.д.

Кроме всего вышесказанного, нужно отметить особый интерес самих производителей продуктов с добавленной стоимостью к той самой чистой добавочной стоимости, которая является стимулом для расширения данного производства. Однако этот процесс требует соответствующие инвестирование, оборудование, кадры и другие факторы производства. Общеизвестно, что по мере того, как располагаемый личный доход со временем увеличивается, спрос на продукты питания меняется, и потребители тратят меньше своих доходов и времени на сырые продукты питания и покупают пропорционально больше качественных продуктов

питания, чем в прошлом, что приводит к увеличению спроса на продукцию с добавленной стоимостью.

В результате вышеуказанного, возникает необходимость в вычислении индекса выявленного сравнительного преимущества для различных экспортируемых продуктов Азербайджана. Это стало возможным благодаря данным, опубликованными на официальном сайте Обсерватории Экономической Сложности, целью которого является визуализация данных международной торговли. В первую очередь стоит отметить конкретные направления, товары которых экспортируются из страны, имея при этом благоприятные значения (то есть $ВСП > 1$):

1. Шкуры животных: $ВСП = 4,19$;
2. Минеральные продукты: $ВСП = 2,58$;
3. Побочные продукты животного и растительного происхождения: $ВСП = 1,57$;
4. Оружия: $ВСП = 1,03$

Несмотря на то, что показатели выявленного сравнительного преимущества следующих 3 под сфер экономики меньше единицы, все еще имеется возможность на повышение их роли в экспорте в дальнейшем, для чего необходимо развитие соответствующей стратегии:

1. Овощи: $ВСП = 0,78$
2. Текстиль: $ВСП = 0,6$
3. Металлы: $ВСП = 0,59$

На данном сайте также указаны основные торговые показатели отдельных продуктов Азербайджана, в том числе и «ВСП». Ниже в таблице отражены некоторые экспортируемые продукты страны, имеющие самые высокие показатели выявленного сравнительного преимущества. Именно эти продукты, отличающиеся высокими показателями ВСП, могут быть рассмотрены как целевые продукты для Азербайджана в экспорте на мировой рынок.

Таблица 2: Первые 15 экспортируемых товаров Азербайджанской Республики с наивысшими показателями выявленного сравнительного преимущества («ВСП»)

№	Экспортируемый продукт	ВСП
1	Лошадиные и бычьи шкуры	30,9
2	Упаковочные пакеты	20,40
3	Нефтяные продукты, полученные из нефтяного сырья и битумных минералов	16,9
4	Природный газ в газообразном состоянии	13,6
5	Медные крепежи	10,70
6	Гипс	8,95
7	Овечьи шкуры	8,62
8	Овощные соки	7,53
9	Этилен, пропилен, бутилен, бутадиен	7,46
10	Глины	7,31
11	Бордюры	7,21
12	Тонированные лошадиные и бычьи шкуры	6,92
13	Галогены	6,39
14	Крупные железные трубы	6,13
15	Ациклические спирты	5,21

Источник: Таблица составлена автором на основе данных за 2017-ый год, полученных из официального сайта Обсерватории Экономической Сложности: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/aze/#Exports>

Как видно из вышеуказанных данных и таблицы 2, Азербайджан имеет выявленное преимущество по сравнению с остальными странами мира в экспорте сельскохозяйственных продуктов и минеральных ресурсов в основном в виде сырья, но и также военных оружий, что может объясняться государственной поддержкой данной сферы посредством высоких государственных расходов. Данные показатели определяются высокой долей этих продуктов в общем показателе экспорта страны, а также сравнительно большим объёмом их экспорта по отношению к подобным иностранным товарам благодаря высокому спросу на мировом рынке. Используя высокий потенциал страны в экспорте сырья, государству необходимо довести ресурсы до конечного потребляемого продукта, который образуя добавленную стоимость, может обеспечить большой доход для страны.

Таким образом, сравнительное преимущество составляет базу развития торговых отношений по всему миру. Именно это понятие является основным принципом работы Всемирной Торговой Организации, которая заинтересована в снижении всевозможных торговых барьеров, в том числе и

тарифов, и обеспечении наиболее выгодных торговых потоков между всеми странами-членами. В связи с этим, скорейшее вступление Азербайджана в эту организацию с учетом национальных экономических интересов может сыграть положительную роль в расширении и развитии торгового потенциала страны.

Наиболее выгодными направлениями для экспорта сырьевых и топливных продуктов Азербайджана и всех других стран мира, отличающиеся высоким потенциалом, будут являться самые развитые партнеры, а также страны или же регионы со слабым геологическим строением территорий и неблагоприятными климатическими условиями. Отсюда также вытекает обратная идея: страна способна стать выгодным экспортером конечных товаров в различных сферах, в том числе и машиностроении, электроники и радиотехники, для стран с наименее слабым экономическим развитием. Данный вывод исходит из того, что основная доля стран с отстающим экономическим развитием способна удовлетворить свои потребности в натуральном сырье, так как именно этот сектор считается самым доступным для них, в то время как у них не имеется достаточно ресурсов ни для производства, ни для закупки «самых лучших» конечных продуктов, поставляемых развитыми странами. Таким образом, развивающиеся страны и страны третьего мира будут удовлетворять свой спрос продуктами с относительно низкой репутацией, но главное выгодными ценами. Данное правило может хорошо себя показать в случае экспорта новых азербайджанских автомобилей «Хазар», производство которых началось в 2018-ом году.

2.2. Двусторонние и многосторонние торговые отношения Азербайджана и их структура

Азербайджан уделяет особое внимание двухсторонним отношениям с отдельными иностранными государствами, которые создают логическое единство с его многосторонними отношениями, в том числе отношениям с

соседними странами. Азербайджанская Республика, проводя успешную взвешенную и сбалансированную внешнюю политику, добивается укрепления позиций Азербайджана в мировом масштабе, а также превращения его в самую важную страну в Кавказском регионе, создавая и защищая внешнюю среду, которая обеспечивает безопасное и счастливое будущее азербайджанского народа. (M.Sehlare, 2016)

После обретения Азербайджаном политической независимости одной из главных задач экономического развития стала необходимость налаживания внешнеэкономических связей. Произошли изменения в структуре внешней торговли, а также изменился состав ее торговых партнеров. Так, если в 1997 году число торговых партнеров страны составляло 84, то в 1999 году - 121 страна, в настоящее время их число составляет около 150.

Раньше основными торговыми партнерами Азербайджана были страны СНГ, но сейчас это соотношение изменилось в пользу Евросоюза. Среди стран СНГ Азербайджан имеет большой торговый оборот с Российской Федерацией. Доля этой страны в товарообороте с Азербайджаном составляет примерно около 42%. По сравнению с другими странами СНГ, причиной того, что Россия имеет большое превосходство, является наличие большого рынка сельскохозяйственной продукции Азербайджана в этой стране. Экономические и торговые отношения между Азербайджаном и Россией в прошлом также играют важную роль в увеличении этого оборота. (Center for Strategic Studies under the President of the Republic of Azerbaijan)

С самых первых лет независимости Азербайджанская Республика заключила соглашения о свободной торговле со странами бывшего Советского Союза с целью расширения экономических связей и внешнеторговых операций и усиления торговых потоков.

Сегодня Азербайджан выступает участником девяти соглашений о свободной торговле:

- С Узбекистаном с 26-ого февраля 1992-ого года;
- С Российской Федерацией с 30-ого сентября 1992-ого года;

- С Молдовой с 26-ого мая 1995-ого года;
- С Украиной с 28-ого июля 1995-ого года;
- С Грузией с 8-ого марта 1996-ого года;
- С Казахстаном с 10-ого июня 1997-ого года;
- С Кыргызстаном с 12-ого января 2004-ого года;
- С Беларусью с 31 марта 2004-ого года;
- С Таджикистаном с 13-ого июля 2007-ого года.

Азербайджан также участвует в региональные торговых соглашениях. Соглашение о создании зон свободной торговли между государствами-членами ГУАМ было подписано 20 июля 2002 года и вступило в силу 10 декабря 2003 года, сторонами которого являются Грузия, Украина, Азербайджан и Молдова. Соглашение открыто для присоединения также третьих стран.

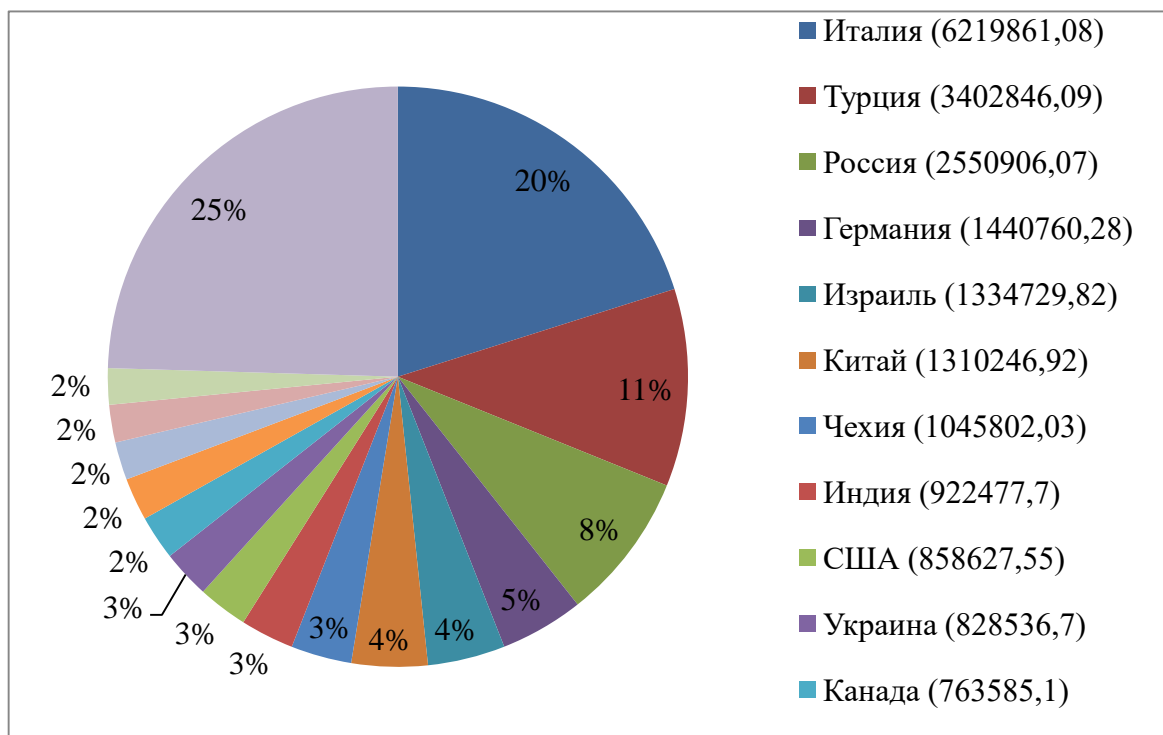
Основные элементы торговых соглашений можно обобщить следующим образом:

- Отмена таможенных пошлин и других сборов на вывоз и ввоз товаров;
- Применение национального режима или же режима наиболее благоприятной страны;
- Отмена квот и других количественных ограничений;
- Использование общей системы таможенной классификации;
- Предотвращение случаев недобросовестной конкуренции;
- Свободный транзитный переход;
- Урегулирование споров и недоразумений путем переговоров;
- Взаимная либерализация государственных закупок без дискриминации и т.д.

Необходимо отметить основных торговых партнеров Азербайджана, как по показателю общего торгового оборота, так и по отдельным его направлениям – экспорта и импорта. Стоит отметить, что нынешние торговые партнеры страны также не должны быть исключены из списка целевых партнеров, а именно рынков для экспорта национальных продуктов,

так как тот факт, что Азербайджан уже ведет с ними какое-то сотрудничество говорит о взаимной выгоды этих отношений, а целевыми они могут быть названы в том случае, если торговое сотрудничество ведется на не на полном возможном потенциале.

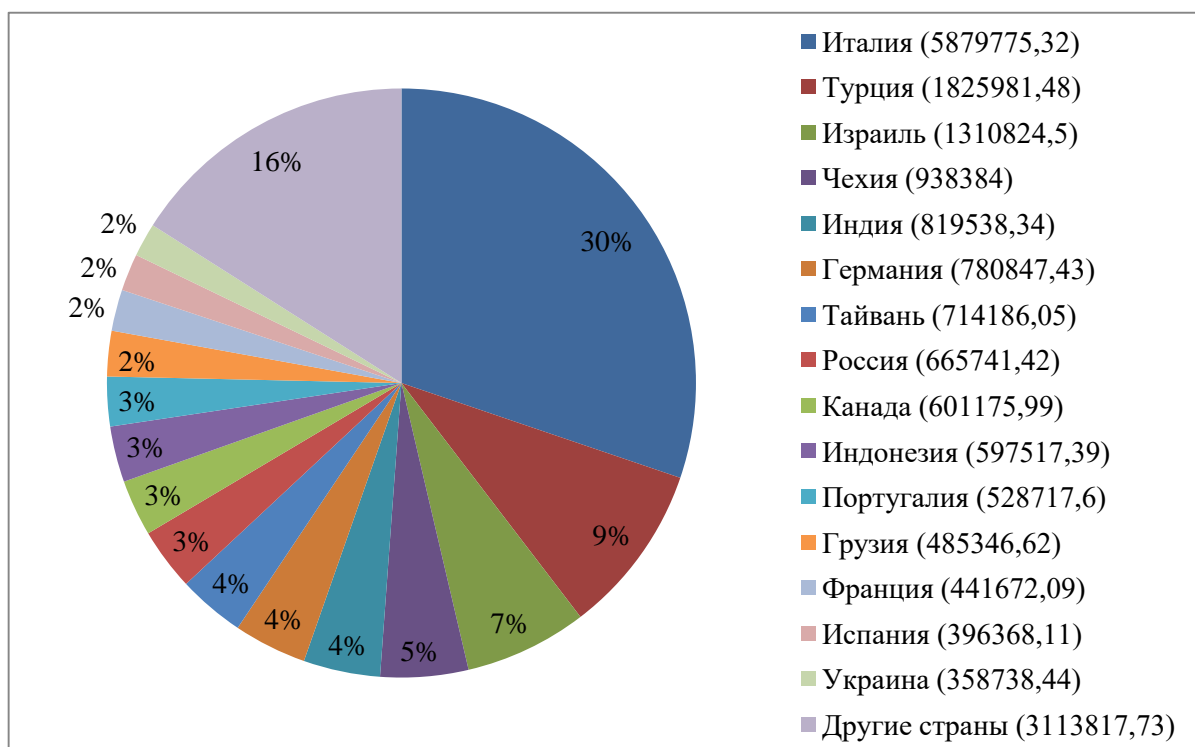
График 3: Первые 15 торговых партнеров Азербайджанской Республики в торговом обороте (тыс. долларов)



Источник: График составлен автором на основе данных за 2018-ый год, полученных с официального интернет портала Государственного Таможенного Комитета Азербайджанской Республики:
http://customs.gov.az/modules/pdf/pdfolder/71/FILE_44C1D3-FD03FF-A9A62A-0678E5-8898EF-88787F.pdf

Согласно информации, полученной с официального сайта Государственного Таможенного Комитета Азербайджанской Республики, европейские страны, а именно Италия, Турция, Германия, Чехия, Швейцария, а также Россия, Израиль, Индия являлись важнейшими торговыми партнерами страны в 2018 году. Теперь необходимо рассмотреть значимость этих и других стран в отдельных направлениях торгового сотрудничества, а именно экспорта и импорта. Для данного исследования, показатели графика, изображающего основных торговых партнеров Азербайджана в экспорте будут играть большую роль.

График 4: Первые 15 торговых партнеров Азербайджанской Республики в экспорте (тыс. долларов)



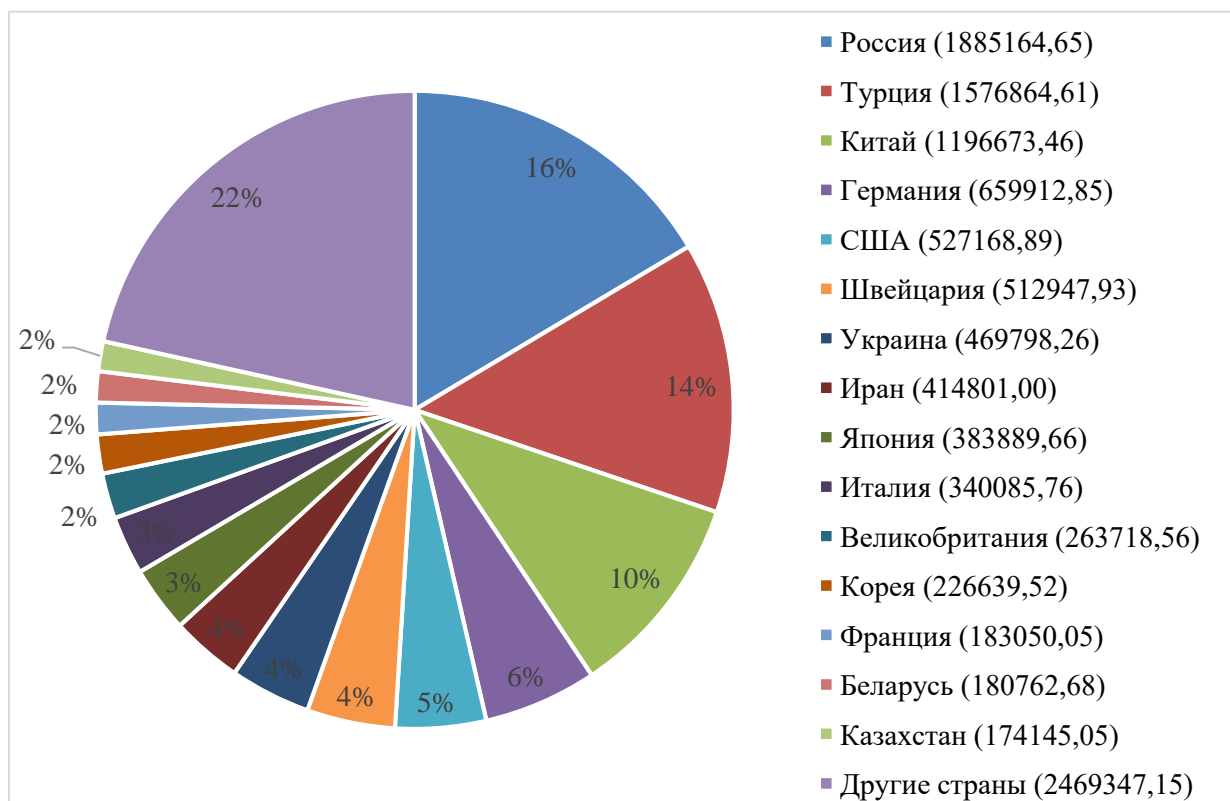
Источник: График составлен автором на основе данных за 2018-ый год, полученных с официального интернет портала Государственного Таможенного Комитета Азербайджанской Республики:

http://customs.gov.az/modules/pdf/pdffolder/71/FILE_44C1D3-FD03FF-A9A62A-0678E5-8898EF-88787F.pdf

Как видно из графика 4, приблизительно те же страны, которые являются ведущими партнерами страны по общему торговому обороту, также могут быть названы основными партнерами Азербайджана в экспорте. На основании информации, предоставленной этими графиками, можно сделать вывод, что Азербайджан в основном установил международные торговые отношения с развитыми странами или же странами, обладающими высоким экономическим развитием. Кроме этого, становится ясным, что Азербайджан, уделяя большее на расширение экспорта своих продуктов, что определяет большую часть общего показателя сотрудничества страны. На основе итоговых статистических показателей за 2018-ый год становится ясным, что 62,92% внешнего торгового оборота за год составляет объем экспортируемых товаров из страны. Конкретных объем экспорта равен

19 458,63 миллион долларом из 30 923,60 миллион долларом общего торгового оборота.

График 5: Первые 15 торговых партнеров Азербайджанской Республики в импорте (тыс. долларов)



Источник: График составлен автором на основе данных за 2018-ый год, полученных с официального интернет портала Государственного Таможенного Комитета Азербайджанской Республики:

http://customs.gov.az/modules/pdf/pdffolder/71/FILE_44C1D3-FD03FF-A9A62A-0678E5-8898EF-88787F.pdf

В отличие от предыдущих графиков, данный график, характеризующий структуру торговых отношений Азербайджана в импорте, ставит на первое место не европейскую страну, а северного соседа Россию. Тут также представлены такие новые страны, как Иран, Япония, Великобритания, Казахстан и Корея. Тем не менее, основную часть этого списка вновь составляют развитые страны, что характеризует сильную позицию Азербайджана в этом направлении, а также интересы местного населения на высококачественную продукцию.

Одной из главных особенностей внешнеэкономических связей Азербайджанской Республики является вступление страны в международные

и региональные экономические организации, что позволяет интегрироваться в эти организации во всех сферах общественной жизни. За прошедший период в этой области было проделано достаточно работы. Азербайджан вошел в число почти всех влиятельных международных организаций, включая Международный валютный фонд, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Исламский банк развития и Азиатский банк развития. (Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Strateji Araşdırmalar Mərkəzi, 2017)

Существуют также структуры глобального характера, целью которых является упрощение торговых отношений между странами. В 1944 году, после ухудшения экономической ситуации после Второй мировой войны, было решено положить конец «экономическому кризису» «большого кризиса» и открыть мировые рынки. Появились две новые международные организации: Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (более известный как Всемирный банк). Позже в 1995-ом году была создана Всемирная Торговая Организация (ВТО). Согласно статистике 2018 года, 164 государства являются членами ВТО, 22 находятся в процессе членства. Как известно, предотвращение дискриминации является основополагающим принципом ВТО. При вступлении в ВТО страны обязаны устанавливать более благоприятный режим, чем любая другая страна.

Обращение азербайджанской стороны было подано в Секретариат ВТО 23 июня 1997 года, что отражает намерение Азербайджанской Республики вступить в ВТО. Ведутся многосторонние переговоры, один из важнейших вопросов ускорения процесса вступления Азербайджана в ВТО. Первое заседание Рабочей группы, созданной 16 июля 1997 года в Секретариате ВТО в Азербайджане, состоялось в 2002 году в Женеве. Последнее, 14-е заседание по вступлению Азербайджана во Всемирную торговую организацию состоялось в Женеве 28 июля 2017 года. Главный переговорщик, заместитель министра иностранных дел господин Махмуд Мамед-Гулиев

проинформировал государства-члены о Государственной программе развития ненефтяного сектора, стратегических дорожных картах, которые должны быть реализованы к 2020 году. Он отметил, что упрощение торговли, развитие логистики и торговой инфраструктуры является приоритетом для страны.

Азербайджанская Республика вступает как в многосторонние, так и двусторонние переговоры. В ходе переговоров обсуждаются вопросы доступа к рынку товаров и услуг в Азербайджане, принимаются необходимые меры для защиты наиболее важных сфер.

Основными целями Азербайджана по вступлению в ВТО являются:

- Ускорение процесса интеграции в мировую экономику;
- Пользование преимуществами, которые имеют страны-члены ВТО;
- Осуществление коммерческих операций на основе общих правил, принятых в ВТО большинством стран мира;
- Возможность увеличения помощи, предоставляемой международными организациями, а также развитыми странами, для реализации экономических реформ в стране;
- Возможность увеличения прямых иностранных инвестиций после применения правил ВТО;
- Получение доступа к механизму разрешения споров ВТО.

Доля нефтяного сектора в общем объеме ВВП составляет 37,2%, доля нефти и нефтепродуктов в 88,9% экспорта, тот факт, что народное хозяйство держится под болезнью «синдром Голландии», 20% земель находятся под оккупацией, факт, что каждый восьмой человек в стране является беженцами или вынужденными переселенцами и другие факторы могут быть использованы в качестве аргументов, оправдывающих вступление Азербайджана в ВТО в качестве его члена.

Различные вопросы, такие как ведущая роль сельского хозяйства в экономике страны, хорошие традиции в аграрном секторе, наличие

благоприятных агроклиматических ресурсов для развития этого сектора, а также тот факт, что более половины населения страны проживает в сельской местности, являются сильными аргументами в ходе переговоров о вступлении в ВТО. В лексиконе ВТО меры внутренней поддержки сельского хозяйства предназначены для предоставления государственных субсидий или других форм поддержки сельскому хозяйству и субъектам, работающим в этой области. Однако важно ожидать определенных ограничений по реализации этих мер после вступления в организацию. (Azərbaycan və Ümumdünya Ticarət Təşkilatı)

Важность оказания государственной поддержки сельскому хозяйству должна быть принята во внимание на переговорах о необходимости адаптации новых фермерских хозяйств к рыночным условиям в Азербайджане и продвижении внутреннего производства. Это имеет решающее значение для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и сокращения внутреннего спроса за счет внутреннего производства.

Экономический потенциал, богатые сырьевые и минеральные ресурсы, природные условия и благоприятное экономико-географическое положение страны расширяют возможности для всестороннего сотрудничества.

Упомянутые факты являются наглядным свидетельством структурных и качественных изменений, произошедших в сфере внешнеэкономических связей, и примером того, что Азербайджан присоединился к международным отношениям экономической интеграции.

2.3. Текущее положение азербайджанских продуктов на мировом рынке, марка «Сделано в Азербайджане»

В начале XX века Азербайджан экспортировал только рыбу, икру, нефть и шелк в несколько соседних стран. Однако сейчас Азербайджан имеет торговые отношения со многими странами мира. Азербайджан отправляет нефть, нефтепродукты и оборудование, хлопковое волокно, табак,

алкогольные напитки (вино), цветные металлы и химические продукты в зарубежные страны, а также закупает продукты питания (мука, сахар, зерновые, фрукты), автомобильное и промышленное оборудование, металлические и деревянные материалы, продукция легкой промышленности (материалы, одежда, обувь), минеральные удобрения и бытовая техника.

В будущем Азербайджан планирует экспортировать готовую промышленную продукцию вместо сырья.

В настоящее время интерес к продукции, производимой в Азербайджане, растет на мировом рынке, и число стран, получающих эти товары, также увеличивается.

По мере развития экономики страны структура импорта-экспорта обогащается. В последние годы список наиболее важных экспортируемых товаров увеличился. Если в 2003 году из Азербайджана было экспортировано 1218 видов товаров, то в 2011 году этот показатель увеличился до 2082 года. Основную часть товаров, экспортируемых в зарубежные страны, составляют минеральные продукты, включая нефть и нефтепродукты. Кроме того, из ненефтяных продуктов были экспортированы пищевые продукты, драгоценные металлы и изделия из них, пластмассы, резина и изделия из них, химические продукты, драгоценные камни и металлы, изделия из них, текстильные материалы. В то же время среди экспортируемых из Азербайджана продуктов питания особый вес имеют также чай, растительные жиры и масла, маргарин, сахар, макаронные изделия, консервированные фрукты и овощи.

Еще один момент, показывающий экономическую мощь страны - начало становления страны основным экспортером в электроэнергетическом секторе. Создание мощностей нового поколения, расширение инфраструктурных возможностей уже превратило Азербайджан в экспортера электроэнергии. Среди стран, с которыми Азербайджан осуществляет продажу и обмен электроэнергией, находятся Россия, Иран, Грузия, Турция, Болгария и Греция.

Инвестиции государства в сельское хозяйство целенаправленно уже приносят свои плоды. Таким образом, по сравнению с предыдущими годами импорт некоторых видов сельскохозяйственной продукции в нашу страну сократился. Это означает, что способность сельскохозяйственной и пищевой продукции, производимой в стране, удовлетворять потребности населения была повышена.

Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев подписал указ о широкомасштабном продвижении местных ненефтяных продуктов на внешних рынках под названием «Сделано в Азербайджане» (*Made in Azerbaijan*) 5 октября 2016 года. Этот указ содержит следующие 10 различных механизмов поддержки для стимулирования экспорта и продвигать «Сделано в Азербайджане» за рубежом:

- Торговые миссии;
- Организация миссий клиентов на территорию Азербайджана;
- Исследования рынка;
- Участие в международных выставках и ярмарках под национальным стендом;
- Индивидуальное участие в международных выставках и ярмарках;
- Продвижение «Сделано в Азербайджане» через государственные юридические лица;
- Размещение полок «Сделано в Азербайджане» в магазинах и магазинах «Duty Free», работающих за рубежом;
- Продвижение в общественных местах и в международных СМИ;
- Получение международного сертификата;
- Программы и проекты исследований и разработок.

В зависимости от механизмов поддержки расходы, связанные с их реализацией, полностью или частично покрываются из государственного бюджета. Каждый экспортер, занимающийся экспортом местных ненефтяных продуктов, имеет право подать заявку на эти механизмы поддержки.

Президент Азербайджанской Республики неоднократно заявлял, что одной из главных сегодняшних задач, стоящих перед правительством, является продвижение в мире бренда «Сделано в Азербайджане», обеспечение доступа азербайджанской продукции на зарубежные рынки и повышение экспортного потенциала страны. Разнообразие таких уникальных местных продуктов страны, как лянкаранский чай, каспийская икра, минеральные воды Нахчивана, апшеронский шафран, нафталанская лечебная нефть, шекинская халва, азербайджанские ковры, геокчайский гранат и др., позволяют отличиться на мировом рынке, привлечь большое количество иностранных покупателей и таким образом заполучить особое место на международной арене. Самыми важными шагами, предпринимаемых в этом направлении, являются создание Торговых и Винных Домов за рубежом и назначение торговых представителей. На сегодня уже насчитываются 4 торговых представителя страны в России, Китае, ОАЭ и Центральной Европе. С целью поддержки экспорта нашей продукции, а также расширения объема и географии экспорта 7 национальных торговых домов работают за рубежом: в Белоруссии, Латвии, Украине, Польше и ОАЭ. В целом создание торговых и винных домов определяется спросом. Регулярно изучаются рынки зарубежных стран, исследуются возможности местных предпринимателей, анализируется эффективность открытия торговых или винных домов в стране, после чего принимается решение. Торговые дома позволяют экспортировать товары без посредников, что напрямую влияет на его себестоимость и конкурентоспособность на международном рынке.

По словам министра экономики господина Шахина Мустафаева, к концу 2019-ого года Азербайджанский торговый дом и Азербайджанские винные дома будут открыты также в трех городах России: в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. Министром также было сказано, что открытие азербайджанских торговых домов и винных домов будет продолжено в дальнейшем и в других городах России. Согласно заявлению руководства Азербайджанского фонда поощрения экспорта и инвестиций (ФПЭИА) при

Министерстве экономики, 5 новых торговых домов могут быть открыты в Китае, потому что китайский рынок также имеет большой потенциал для Азербайджана.

Торговые дома также служат расширению деловых и экономических связей между Азербайджаном и этими странами. Например, в рамках церемонии открытия торгового дома в Риге были подписаны меморандумы о взаимопонимании между азербайджанской и латвийской компаниями по экспорту азербайджанской продукции в Латвию. Кроме того, в области транспортной логистики для экспорта азербайджанских товаров на рынок Европейского Союза азербайджанским предпринимателям также была предоставлена возможность использовать возможности латвийского транзитного коридора - портов, железных дорог, аэропорта и автотранспорта. Таким образом, азербайджанские продукты имеют доступ на рынки не только на латвийском рынке, но и в других странах. Несомненно, это окажет положительное влияние на введение дополнительной валюты в нашей стране, а также на развитие отношений азербайджанских бизнесменов с европейскими бизнесменами. Это означает, что торговые дома помогают предпринимателям во всех вопросах и принимают необходимые меры для экспорта своей продукции. Одним словом, открытие торговых домов за рубежом создает условия для расширения возможностей экспорта для предпринимателей.

Тем не менее, в выборе торговых партнеров также необходимо учитывать показатель выявленного сравнительного преимущества для других страны, но только в импорте. Структура и объемы импорта определяют спрос страны на тот или иной товар, в добычи или же производстве которого у нее имеется недостаток или же несоответствие необходимых ресурсов. Отсюда вытекает то, что основную долю импорта для наиболее развитых стран с наименее слабой геологической структурой территорий будет составлять сырье с целью их обработки и потреблении в конечном виде. Это становится

возможным благодаря имеющейся высококачественной технологии и большому числу квалифицированных кадров.

Интерес к азербайджанской продукции очень велик, в особенности на российском рынке. Группа людей предпочитает только азербайджанские продукты в России. С этой точки зрения товарооборот между двумя странами увеличивается. Этот процесс стимулирует как рост транспортных коридоров, так и строительство моста. Это также признается со стороны ведущих представителей правительства России. Они отмечают, что Россия заинтересована как в азербайджанском рынке, так и в рынках других стран, доступных через Азербайджан.

Азербайджан также играет важную роль в поставках российской продукции на мировой рынок. Таким образом, российская продукция может поставляться в Иран, а оттуда в Индию через Азербайджан. С этой точки зрения Азербайджан может стать транспортно-логистическим центром как для России, так и для других стран. Это приведет к значительному увеличению товарооборота посредством страны. Таким образом, выгодное географическое положение Азербайджана, находящегося на перекрестке все более значимых транспортных коридоров Север – Юг и Запад – Восток.

ГЛАВА III. ПОПЫТКИ АЗЕРБАЙДЖАНА ПО СОЗДАНИЮ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ И ВОЗМОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ

3.1. Значимость современных реформ и принятых документов, их цели и направления

Формирование качественно новой модели развития путем содействия сбалансированного и устойчивого развития экономики, повышения социального благосостояния населения и содействия органической сплоченности и взаимному компромиссу между текущими, среднесрочными и долгосрочными периодами социально-экономического развития, а также ускорения прогресса общества во всех направлениях находится в центре внимания правительства Азербайджанской Республики. В связи с этим, согласно Распоряжению Президента Азербайджанской Республики от 29 ноября 2011 года № 1862 была составлена «Концепция развития Азербайджана 2020: взгляд в будущее» с участием соответствующих государственных органов, научных организаций и высококвалифицированных специалистов, а также при эффективном сотрудничестве с международными организациями. Концепция была открыто обсуждена следуя демократическим принципам, и окончательный документ был составлен с учетом многочисленных мнений и предложений заинтересованных сторон, включая организации гражданского общества и граждан.

Концепция развития «Азербайджан 2020: взгляд в будущее» охватывает основные стратегические цели политики развития во всех сферах жизни страны и будет реализовываться в рамках государственных программ. (КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ «АЗЕРБАЙДЖАН – 2020: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ», 2012)

Стратегическая дорожная карта, охватывающая национальные экономические перспективы и стратегические дорожные карты по 11 секторам экономики, состоящая из 12 документов, была утверждена

Президентом Азербайджанской Республики г-ном Ильхамом Алиевым 6 декабря 2016 года. Стратегическая дорожная карта по национальной экономике и ключевым секторам экономики Азербайджана предназначена для обеспечения конкурентоспособности экономики, интеграции и повышения социального благосостояния на основе устойчивого экономического развития в Азербайджане. Мобилизация инвестиций, отвечающих глобальным вызовам, обстановка свободной конкуренции, доступ к рынкам и развитие человеческого капитала укрепят позиции Азербайджана в мировой экономике. (Azərbaycan Respublikası Prezidentinin fərmanı ilə təsdiq edilmiş Milli İqtisadiyyat və İqtisadiyyatının Əsas Sektorları üzrə Strateji Yol Xəritələri, 2016)

Формирование торгового законодательства Азербайджанской Республики дало возможность расширению торгового сотрудничества. С целью регулирования межгосударственных торговых отношений был принят ряд следующих законов и нормативно-правовых документов:

- Закон Азербайджанской Республики "О таможенных тарифах";
- Указ Президента Азербайджанской Республики "О дальнейшей либерализации внешней торговли в Азербайджанской Республике";
- Указ Президента Азербайджанской Республики "Об утверждении Таможенного Кодекса Азербайджанской Республики" и т.д.

Сегодня предоставляется также возможность пользования такой пропускной системой, как "Зеленый коридор", основной целью которой является создание более благоприятных условий для участников внешней торговли, соблюдающих законодательство в импортно-экспортных операциях, для усиления экспортного потенциала страны, формирования культуры добровольного соблюдения требований среди участников внешней торговли, применения таможенного контроля на основе оценки рисков, более гибкого и прозрачного осуществления таможенного оформления товаров и транспортных средств, а также таможенного контроля.

Процедура выхода на ворота «Зеленый коридор» осуществляется в 3 этапа:

- Физические лица направляют электронную заявку в Государственный таможенный комитет;
- Государственный таможенный комитет оценивает заявку в течение 1 месяца;
- Физическое лицо получает право постоянного пользования системой «Зеленый коридор».
- Основные преимущества системы таковы:
- Прямой импорт товаров со складов за границу;
- Обеспечение экспорта товаров без обращения в таможенный орган;
- Минимальные физические осмотры;
- Проведение услуг таможенного досмотра товаров в приоритетном порядке;
- Проведение таможенного оформления на месте, отличном от таможни и в нерабочее время;
- Участие во внешнеторговых тренингах.

Все это и многие другие меры, проводимые правительством, оказывают положительное влияние для упрощения торговых операций, в том числе и осуществления экспорта местных товаров.

Тем не менее, необходимо помнить о следующих традиционных формах поощрения международной торговли, некоторые из которых уже исполняются на территории Азербайджана:

- Среди традиционных мер, схема опущенных пошлин является, как показывают исследования мнений предпринимателей, одной из мер, которая оказалась успешной в прошлом.
- Увеличение доступности кредита. Наличие краткосрочного и особенно долгосрочного кредита имеет решающее значение для экспортеров. Это имеет решающее значение для малых и средних предприятий (МСП), для которых кредитные ограничения являются более обязательными,

чем для крупных фирм. Поскольку МСП составляют подавляющее большинство фирм в развивающихся странах, улучшения в этой области необходимы для ускорения роста экспорта.

- Упрощение регулирования. Правительство должно упростить регулирование, связанное с экспортом. Длительные бюрократические процедуры негативно сказываются особенно на новых экспортерах. В то же время правительствам следует улучшить сбор и распространение информации об иностранных рынках и требованиях к экспорту. Действия в этой категории должны также учитывать стандарты на продукцию и другие технические требования, предъявляемые к экспорту на рынки развитых стран.
- Улучшение сотрудничества между субъектами экономики. Помимо традиционных инструментов политики, росту экспорта можно было бы способствовать путем улучшения сотрудничества между экспортерами, а также между правительством и субъектами бизнеса. Например, в настоящее время растет осведомленность о возможности использования экспортных консорциумов для помощи МСП в доступе на международные рынки. Это можно рассматривать как дополнение к другим формам государственного вмешательства.
- Стратегическое сотрудничество между различными уровнями правительства и частным сектором широко рассматривается как ключевой элемент успеха политики.
- Тщательный анализ особенностей местной экономической и институциональной среды предлагает не заимствовать политические стратегии у других стран просто потому, что они были там успешными. Действительно, одна и та же политика (или набор политик), осуществляемый в двух разных странах, может дать совершенно разные результаты. В частности, институциональная среда конкретной страны имеет решающее значение для результатов политики.

- Институциональная и политическая взаимодополняемость важна. Внутренняя политика может влиять на показатели экспорта либо напрямую, с помощью набора инструментов политики, оказывающих прямое влияние на внешнюю торговлю, либо косвенно, с помощью набора мер политики, которые оказывают непосредственное влияние на другие аспекты экономических систем (например, денежно-кредитную и фискальную политику). Все эти меры политики нельзя рассматривать изолированно; важен не только выбор политики, но также экономический и институциональный контекст и структура политики, в которой она осуществляется.

3.2. Основные проблемы в процессе создания благоприятных торговых отношений, маркетинговые вызовы

Экспорт становится все более важным для успеха экономики стран и их отдельных компаний. Выявление, оценка и выбор подходящих зарубежных рынков может привести к тому, что ваша компания превзойдет их ожидания по прибыли. Однако выбор неправильных рынков может привести к большим затратам, разочарованию и даже вашей работе.

В зависимости от уровня ресурсов вашей компании, ее целей и конкурентоспособности продукции, количество иностранных рынков, на которые необходимо одновременно ориентироваться, и процесс выбора, который используется для определения того, какие рынки следует использовать, будут значительно отличаться.

Определение критериев, которые следует использовать при оценке того, какие зарубежные рынки следует проводить, может быть трудной задачей - и дорогостоящим, если преследуется неэффективно. Но это проблему возможно решить если обратиться к правительственным агентствам, занимающимся оказанием помощи экспортерам. В Азербайджане каждый предприниматель имеет возможность обратиться за помощью в Фонд

Поощрения Экспорта и Инвестиций в Азербайджане (ФПЭИА). (AZPROMO, Azərbaycanca İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi Fondu, tarixsiz)

По результатам современных мировых исследований в этой теме, экспортный процесс делится на пять этапов. Сюда включаются анализ спроса на продукцию на каждом потенциальном экспортном рынке и влекут за собой разработку разумного уровня комфорта, учитывая близость страны, политический риск, культурные различия, знание языка, конвертируемость валюты и наличие рабочей силы.

Таким образом, на первом этапе экспортного процесса необходимо провести исследование. Одним из самых хорошим источников информации, конечно же, является само правительство. Во-вторых, нужно посетить наиболее подходящие страны и узнать из первых рук и почувствовать их рынки. В-третьих, малым и средним компаниям рекомендуется найти партнера в этих странах и создать совместное предприятие, стратегический альянс или лицензионное соглашение, так как это непросто, не экономично и нецелесообразно делать в одиночку. Четвертый шаг заключается в том, чтобы следить за состоянием на регулярной основе и убедиться, что договоренность работает. «Важно поддерживать очень тесные рабочие отношения. Пятый и последний этап, который будет продолжаться в течение всего периода усилий, включает в себя постоянное обучение, тонкую настройку и совершенствование партнерства, маркетинговую стратегию и бесконечные изменения, и реакцию на динамичную рыночную среду.

Международная торговля не так проста, как внутренняя торговля. Международная маркетинговая среда создает ряд неопределенностей и проблем. В отличие от национальных рынков, международные рынки более динамичные, неопределенные и сложные. В частности, культурные различия и политические реалии в нескольких странах создают множество барьеров, которые требуют особого внимания.

1. Тарифные барьеры:

Тарифные барьеры указывают на налоги и пошлины, налагаемые на импорт. Странам трудно получить адекватную прибыль при продаже продукции в принимающих странах. Иногда, чтобы предотвратить импорт иностранных продуктов и продвигать внутренние продукты, формулируется стратегическая тарифная политика, которая ограничивает международную торговую деятельность. Частое изменение тарифных ставок и переменных тарифных ставок для различных категорий продуктов создает неопределенность для трейдеров в международной торговле.

2. Административная политика:

Бюрократические правила или административные процедуры, как в гостевых, так и в принимающих странах, усложняют международную торговлю. В некоторых странах имеются слишком длинные формальности, которые экспортеры и импортеры должны прояснить. Несправедливые отношения для прояснения вопросов создают много проблем для некоторых международных игроков.

3. Значительные различия:

Разные страны имеют свою уникальную цивилизацию и культуру. Они создают особые проблемы для торговых партнеров. Глобальные клиенты демонстрируют значительные культурные и социальные различия с точки зрения потребностей, предпочтений, привычек, языков, ожиданий, возможностей покупки, моделей покупки и потребления и т.д. Социальные и личностные характеристики клиентов разных национальностей представляют собой реальные проблемы для понимания и включения.

Точно так же, в отличие от внутренних рынков, разработка и изменение структуры маркетинга с течением времени для международных рынков представляется более сложной задачей. Сегментация рынка, дизайн продукта, ценообразование и распространение требуют больше информации и усилий. Продвижение продукции на международных рынках является сложной задачей.

Языковые и религиозные различия представляют собой серьезную проблему для игроков международного бизнеса.

С религиозными различиями также трудно справиться, поскольку они определяют потребности и желания людей.

4. Политическая нестабильность или среда:

Различные политические системы (демократия или диктатура), различные экономические системы (рыночная экономика, командная экономика и смешанная экономика) и политическая нестабильность являются одними из реальных проблем, с которыми приходится сталкиваться торговым участникам. Политическая атмосфера в разных странах предлагает возможности или создает проблемы для стран.

Правительства разных стран имеют свои приоритеты, философию и подходы к международной торговле. Они могут использовать ограничительный (протекционистский) или либеральный подход к международным деловым операциям.

Долгосрочная тенденция глобальной политической обстановки непредсказуема и неопределенна. Экономическая политика разных стран (промышленная политика, фискальная политика, сельскохозяйственная политика, экспортно-импортная политика и т. Д.) непосредственно влияет на международную торговлю. Резкие изменения в этой политике создают бесконечные трудности для международных трейдеров. При работе с международными рынками международная политическая и правовая среда требует особого внимания.

5. Ограничения места (разнообразная география):

Торговля в дальнем зарубежье сама по себе практически затруднена. В случае скоропортящихся продуктов это реальная проблема. Экспорт и импорт товаров по морскому маршруту и организация эффективных продаж сопряжены с большим временем и рисками.

6. Изменения в курсах валют:

У каждой нации есть своя валюта, которую нужно обменять на валюты других наций. Валюты торгуются каждый день, и цены могут меняться. В случае неординарных и неожиданных движений (взлеты и падения) в валюте, возникают серьезные проблемы с расчетами.

7. Нормы и проблемы этики:

Этика относится к моральным принципам, стандартам и нормам поведения, регулирующим поведение человека и фирмы. Они глубоко отражены в официальных законах и правилах. В разных частях света определены разные кодексы поведения, которые должен соблюдать каждый международный предприниматель. Тем не менее, процесс глобализации подчеркнул некоторые общие этики во всем мире. Коррупция - это еще одна проблема, связанная с деловой этикой.

8. Терроризм и расизм:

Терроризм - это глобальная проблема, всемирная проблема. Люди мира живут под постоянным страхом террористов, притягивающих в любую точку мира. Торговать на международном уровне не является экономически рискованным, но существует угроза жизни. Расизм также ограничивает международную торговую деятельность.

9. Другие трудности:

Помимо этих проблем, на международных рынках существует множество препятствий, таких как:

- Изменение экологической среды и глобальное потепление;
- Разница в погоде и природном климате;
- Несоответствующая или неадекватная роль международных агентств, поддерживающих и регулирующих международные торги;
- Природные и техногенные катастрофы;
- Разница в валютах, весах, стандартах, мерах и методах маркетинга;
- Протекционистский подход некоторых стран;
- Экономический кризис по всему миру.

3.3. Пути совершенствования качества национальной продукции и определения целевых продуктов и рынков

С целью определения наиболее потенциальных для внешней торговли товаров и услуг, производимые на местном рынке страны, в первую очередь необходимо рассмотреть сферы производства, способные привлечь наибольшее внимание инвесторов и производителей. На официальном сайте Министерства Экономики Азербайджанской Республики опубликована информация о потенциальных областях экономики страны для привлечения иностранных инвесторов. Иностранные инвестиции имеют особое значение в развитии экономики так как они обеспечивают следующие возможности:

- 1) Поток иностранной валюты в страну, что в свою очередь укрепляет национальную валюту,
- 2) Иностранный опыт, способствующий получение новых знаний и развитие местного производства, ссылаясь на мировые стандарты;
- 3) Создание новых рабочих мест, обеспечивая трудоустройство местных кадров;
- 4) Новый источник дохода бюджета страны по средствам налогообложения;
- 5) Создание конкурентной среды, что обеспечивает новый стимул для развития местного производства и т.д. (R.Vos, 2011)

Ссылаясь на информацию, опубликованную на официальном сайте Обсерватории Экономической Сложности, наиболее потенциальными или же привлекательными сферами для внешних инвестиций являются нижеуказанные области экономики:

- 1) Промышленность;
- 2) Сельское хозяйство;
- 3) Информационно-коммуникационные технологии и
- 4) Туризм.

Говоря о потенциалах азербайджанской экономики на будущее, нефтяная и газовая сферы исключаются из данного конспекта, так как они не соответствуют новой стратегии развития экономического потенциала страны.

Таблица 3: Конкретные направления промышленности в АР, наиболее привлекательные для внешних инвестиций

Промышленность		
Химия, металлургия и энергетика	Производство машиностроения и строительных материалов	Пищевая и легкая промышленность
<p>Производство относительно низкого потребления энергии и воды с использованием местных и ориентированных на экспорт полимерных материалов;</p> <p>Производство продукции черной металлургии местного потребления и экспорта;</p> <p>Конечный продукт местного потребления и ориентированный на экспорт (цветные металлы и лом) (оксиды алюминия и обработанный алюминий, медь, золото, серебро, платина и т. д.);</p> <p>Производство парфюмерной продукции;</p> <p>Производство полиуретановых изделий;</p> <p>Производство различного оборудования, используемого в производстве энергии из альтернативных и возобновляемых источников энергии;</p> <p>Объекты по переработке твердых отходов;</p> <p>Производство энергетического оборудования;</p> <p>Производство пластиковых контейнеров;</p> <p>Производство коммунальной сельхозтехники.</p>	<p>Ремонт и техническое обслуживание запасных частей к железнодорожным и подземным вагонам, локомотивам, эскалаторам;</p> <p>Подготовка и обслуживание запчастей для транспортных средств;</p> <p>Производство строительных материалов;</p> <p>Производство медицинских приборов и оборудования;</p> <p>Производство бытовой техники.</p>	<p>Переработка хлопка и хлопковых изделий;</p> <p>Обработка шерсти;</p> <p>Обработка кожи;</p> <p>Создание казарм;</p> <p>Производство текстильных и швейных изделий на основе местного сырья:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ковры ручной работы; • производство высококачественной обуви; • деревообработка и производство мебели; • производство историко-культурных, народно-прикладных ремесленных изделий (национальные сувениры, подарки, медная тара и др.); <p>Производство упаковки и оборудования для упаковки продукции;</p> <p>Производство продуктов питания;</p> <p>Переработка сельскохозяйственной продукции.</p>

Источник: Таблица составлены автором на основе данных, полученных из официального сайта Министерства Экономики Азербайджанской Республики: <https://www.economy.gov.az/article/potensial-investisiya-saheleri/21339>

Как видно из таблицы 3, промышленность АР представляется тремя направлениями, которые также в свою очередь делятся на большое количество конкретных видов деятельности. Среди вышеуказанных, большое внимание стоит уделять развитию производству запчастей и оборудования, учитывая их относительно высокую стоимость и обладание химической, пищевой и легкой видов промышленности высокой ролью в стране и экспорте.

Таблица 4: Конкретные направления сельского хозяйства в АР, наиболее привлекательные для внешних инвестиций

Сельское хозяйство		
Материально-техническая база аграрного сектора	Земледелие	Скотоводство
Холодильные камеры, склады, элеваторы и др. в регионах с целью долгосрочного технического обслуживания сельскохозяйственной продукции. Производство сельскохозяйственной техники и запасных частей, удобрений и средств защиты растений, ветеринарных препаратов; Строительство и производство современных типов комбикормовых заводов для удовлетворения потребностей животноводства и птицеводства; Строительство мельниц.	Хлопководство; Виноградарство, плодоводство; Производство табака; Сахарная свекла; Зерноводство; Создание посевных и злаковых культур; Овощеводство и садоводство; Приготовление чая; Оливковые растения, оливковое масло, подсолнечник; Производство экологически чистой сельскохозяйственной продукции; Создание интенсивных садоводческих хозяйств.	Племенные фермы; Домашняя птица, племенной скот; Пчеловодство; Рыболовство; Создание животноводческих ферм для разведения и доения.

Источник: Таблица составлена автором на основе данных, полученных из официального сайта Министерства Экономики Азербайджанской Республики: <https://www.economy.gov.az/article/potensial-investisiya-saheleri/21339>

Сельское хозяйство АР также представляется тремя направлениями, среди которых материально-техническая база аграрного сектора способна обеспечить большую добавленную стоимость стране. Остальные два направления охватывают почти все возможные, а именно традиционные виды деятельности земледелия и скотоводства, которые складывались в течение многих лет в соответствии предпочтениями населения и климатических условий территории.

Последние 2 сферы экономики азербайджанской экономики, считающиеся самыми привлекательными для внешних инвесторов, изображены вместе ниже в виде одной таблицы.

Таблица 5: Конкретные направления ИКТ и туризма в АР, наиболее привлекательные для внешних инвестиций

Информационно-коммуникационные технологии	Туризм
Привлечение иностранного телекоммуникационного спутника на орбиту, привлечение иностранных инвесторов в сотрудничестве с государственным и частным секторами в развитие космической отрасли; Производство продуктов ИКТ; Производство цифрового вещательного и приемного оборудования; Компьютерные технологии; Наука и технологии на основе информации.	Развитие горного спорта; Курортно-санаторные, туристско-базовые комплексы; Центры оздоровительного туризма; Отели в регионах.

Источник: Таблица составлена автором на основе данных, полученных из официального сайта Министерства Экономики Азербайджанской Республики: <https://www.economy.gov.az/article/potensial-investisiya-saheleri/21339>

Как видно из данных таблиц, все направления наиболее значимых сфер экономики страны, обладают высоким потенциалом для развития, что требует дополнительных инвестиций. Стоит отметить, что все они обширным образом описаны в Стратегических Дорожных Картах АР по национальной экономике и основным секторам экономики.

Учитывая основные принципы соответствующей теории о международной торговле, которые были описаны в первой главе данной работы, возникает необходимость в вычислении индекса выявленного сравнительного преимущества (ВСП) для различных экспортируемых продуктов Азербайджана. Это стало возможным благодаря данным, опубликованными на официальном сайте Обсерватории Экономической Сложности, целью которого является визуализация данных международной торговли. В первую очередь стоит отметить конкретные направления, товары которых экспортируются из страны, имея при этом благоприятные значения (то есть $ВСП > 1$):

1. Шкуры животных: $ВСП = 4,19$;

2. Минеральные продукты: ВСП=2,58;
3. Побочные продукты животного и растительного происхождения: ВСП=1,57;
4. Оружия: ВСП=1,03

Несмотря на то, что показатели выявленного сравнительного преимущества следующих трех сфер экономики меньше единицы, все еще имеется возможность на повышение их роли в экспорте в дальнейшем, для чего необходимо развитие соответствующей стратегии:

1. Овощи: ВСП=0,78
2. Текстиль: ВСП=0,6
3. Металлы: ВСП=0,59

На данном сайте также указаны основные торговые показатели отдельных продуктов Азербайджана, в том числе и «ВСП». Ниже в таблице отражены некоторые экспортируемые продукты страны, имеющие самые высокие показатели выявленного сравнительного преимущества:

Таблица 6: Первые 15 экспортируемых товаров Азербайджанской Республики с наивысшими показателями выявленного сравнительного преимущества («ВСП»)

№	Экспортируемый продукт	ВСП
1	Лошадиные и бычьи шкуры	30,9
2	Упаковочные пакеты	20,40
3	Нефтяные продукты, полученные из нефтяного сырья и битумных минералов	16,9
4	Природный газ в газообразном состоянии	13,6
5	Медные крепежи	10,70
6	Гипс	8,95
7	Овечьи шкуры	8,62
8	Овощные соки	7,53
9	Этилен, пропилен, бутилен, бутадиен	7,46
10	Глины	7,31
11	Бордюры	7,21
12	Тонированные лошадиные и бычьи шкуры	6,92
13	Галогены	6,39
14	Крупные железные трубы	6,13
15	Ациклические спирты	5,21

Источник: Таблица составлена автором на основе данных за 2017-ый год, полученных из официального сайта Обсерватории Экономической Сложности: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/aze/#Exports>

Как видно из вышеуказанных данных и таблицы 6, Азербайджан имеет выявленное преимущество по сравнению с остальными странами мира в экспорте сельскохозяйственных продуктов и минеральных ресурсов в основном в виде сырья, но и также военных оружий, что может объясняться государственной поддержкой данной сферы посредством высоких государственных расходов.

Таблица 7: Следующие 29 продуктов, обладающих благоприятными значениями Выявленного Относительного Преимущества (ВСП), для Азербайджанской Республики

№	Экспортируемый продукт	ВСП
16	Нефтяные смолы	4,78
17	Масла из семян	4,66
18	Орехи	4,19
19	Неликвидная пряжа из чистого хлопка	3,66
20	Бумага без покрытия	3,40
21	Медные прутки	3,36
22	Махровая ткань	3,33
23	Хлопковые отходы	3,26
24	Алюминиевое покрытие	2,97
25	Ациклические углеводороды	2,93
26	Слитки из нержавеющей стали	2,85
27	Фрукты без косточек	2,83
28	Полуфабрикат железа	2,79
29	Каменноугольная нефть	2,68
30	Нефтяной кокс	2,61
31	Овечьё и козье мясо	2,14
32	Сырой свинец	1,89
33	Чай	1,81
34	Растительные масла	1,76
35	Цемент	1,56
36	Электричество	1,43
37	Бобовая мука	1,32
38	Сырье алюминия	1,20
39	Растения, используемые для изготовления духов	1,17
40	Искусственный графит	1,11
41	Железные трубы	1,06
42	Другие масличные семена	1,05
43	Лук	1,03
44	Маргарин	1,00

Источник: Таблица составлена автором на основе данных за 2017-ый год, полученных с официального сайта Обсерватории Экономической Сложности: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/aze/#Exports> (2017)

На данном сайте также в общем количестве показаны 44 вида продуктов Азербайджана, обладающие благоприятным значением ВСП. В данной

таблице представлены остальные эти продукты. Отсюда видно, что продукты, произведенные из нефтяного сырья, строительные материалы, обработанные сельскохозяйственные продукты, электричество, текстиль, химические продукты, ну и конечно же сырье различного вида демонстрируют потенциал Азербайджана в экспорте, которые могут послужить хорошим источником большого дохода в иностранной валюте, а также повышению конкурентоспособности и репутации азербайджанских товаров на мировом рынке.

Данные показатели определяются высокой долей этих продуктов в общем показателе экспорта страны, а также сравнительно большим объёмом их экспорта по отношению к подобным иностранным товарам благодаря высокому спросу на мировом рынке. Используя высокий потенциал страны в экспорте сырья, государству необходимо довести ресурсы до конечного потребляемого продукта, который образуя добавленную стоимость, может обеспечить большой доход для страны.

Стоит учесть, что ВСП показывает экспортный потенциал страны только на основе тех товаров и услуг, которые страна уже экспортирует в каком-то количестве. В связи с этим, не стоит удовлетворяться только лишь этими показателями, так как нельзя исключить возможность высокого потенциала страны также и в других видах продукции, которые на сегодняшний день не имеют особой значимости для страны или же вообще не изготавливаются ею. Обсерватория Экономической Сложности также визуально демонстрирует потенциальные виды товаров, которые могут послужить для диверсификации экспорта страны. В этом направлении для Азербайджана предоставлены такие виды продукции, которые перечисляются в следующей таблице.

Таблица 8: Лучшие варианты продуктов Азербайджана для диверсификации экспорта

№	Название продукта	Объём мирового импорта
1	Сушеный виноград (изюм)	1.7 млрд. долларов
2	Фисташки	2.8 млрд. долларов
3	Стриженная, обезжиренная, не карбонизированная, некардная / негребенная шерсть	618 млн. долларов
4	Экстракт квебрахо (сумаховые)	85.1 млн. долларов
5	Шкуры и кожа коз в мокром состоянии	127.4 млн. долларов
6	Жирная стриженная шерсть, не подвергнутая кардо- / гребнечесанию	3 млрд. долларов
7	Очищенные грецкие орехи	1.8 млрд. долларов
8	Сушеные абрикосы	395.1 млн. долларов
9	Сушеный чернослив	567.1 млн. долларов
10	Кормовая рыбная мука	4.4 млрд. долларов
11	Нерафинированная медь	8.3 млрд. долларов
12	Пальмовое масло (кроме сырой) и фракции	22.5 млрд. долларов
13	Калий хлористый для использования в качестве удобрения	12.4 млрд. долларов
14	Одиночная пряжа, хлопок, расчесанные волокна	1.4 млрд. долларов
15	Жмых подсолнечника	1.7 млрд. долларов
16	Сырое подсолнечное или сафлоровое масло	6.6 млрд. долларов
17	Полуфабрикаты из железа или стали	5.8 млрд. долларов
18	Ферросиликомарганец	3 млрд. долларов
19	Рыба, цельная, замороженная	8.9 млрд. долларов
20	Рыбное филе замороженное	14.6 млрд. долларов
21	Форель замороженная	415.4 млн. долларов
22	Овечка режет кость, замороженная	2.3 млрд. долларов
23	Прутки и стержни из железа или нелегированной стали	11.5 млрд. долларов
24	Напольные покрытия из искусственного текстиля, готовые	2.4 млрд. долларов
25	Карбамид	2.4 млрд. долларов

Источник: Таблица составлена автором на основе данных, полученных с официального сайта Карты Экспортного Потенциала Международного Торгового Центра: <https://exportpotential.intracen.org/#/products/diversification?fromMarker=i&exporter=31&toMarker=w&market=w&whatMarker=k>

Необходимо рассмотреть эти продукты, предложенные как самые потенциальные для диверсификации экспорта страны, подробнее, при этом подбирая для них самые благоприятные рынки для экспорта:

1. Страной, имеющей наивысший потенциал для экспорта изюма в мире, представлен Азербайджан. В первой тройке экспортеров изюма в мире

следом за Азербайджаном идут такие страны, как Канада и Мексика. Рынками с наибольшим потенциалом для экспорта азербайджанского сушеного винограда являются Ирак, Германия и Российская Федерация, в то время как Великобритания является рынком с самым высоким потенциалом спроса на изюм. Сегодня страна экспортирует больше всего изюма в Грузию.

2. В списке потенциальных экспортеров фисташек вслед за Мексикой на втором месте стоит Азербайджан, который опять же сопровождается Канадой, находящейся на третьем месте. Рынки с наибольшим потенциалом для экспорта Азербайджаном фисташек – это Ирак, Афганистан и Кыргызстан. На данный момент Азербайджан имеет самые тесные экспортные связи в данной сфере с Туркменистаном. К тому же стоит отметить, что Гонконг, Китай является рынком с наибольшим потенциалом спроса на данный продукт.
3. Азербайджан считается пятым в мире потенциальным экспортером третьего продукта из таблицы. Самым важным экспортером в данной категории является США. Китай, Российская Федерация и Иран – самые лучшие варианты для сотрудничества в экспорте стриженной обезжиренной шерсти. Страны уже ведет тесные связи в данном направлении с Ираном. Стоит обратить больше внимания а развития торговых отношений с Китаем, так как именно эта страна обладает наибольшим потенциалом спроса на этот продукт.
4. Страна снова завершает первую тройку самых потенциальных стран для экспорта экстракта квебрахо в мире, отставая при этом только от Бразилии и Чили. Стоит отметить, что Азербайджан является экспортером с наибольшим объемом поставок для экстракта квебрачо в мире. Самыми потенциальными рынками для экспорта этого продукта – это Италия, Турция и Китай, где Италия обладает самым высоким потенциалом спроса на квебрахо.

5. Италия, Турция и Китай – целевые рынки для Азербайджана в экспорте козьей шкуры о кожи во влажном виде, среди которых с Турцией уже ведутся самые близкие торговые связи. Учитывая то, что Италия является рынком с самым высоким потенциальным спроса на данный продукт, стране стоит обратить внимание на диверсификацию торговли с Италией в этом направлении. Азербайджан считается пятым в мире потенциальным экспортером этого вида кожи и шкуры.
6. Целевыми рынками для экспорта азербайджанской жирной стриженной шерсти считаются Китай, обладающий наибольшим потенциалом спроса на эту шерсть, а также Турция – самый близкий торговый партнер Азербайджана, и Чешская Республика. Азербайджан занимает восьмое место в списке потенциальных экспортеров жирной стриженной шерсти.
7. Экспортерами с наибольшим потенциалом для экспорта грецких орехов в мире являются Российская Федерация, Канада и Греция, где Россия является экспортером с наибольшим объемом поставок. Не смотря на это, Россия все еще считается одним из наиболее потенциальных рынков для Азербайджана в экспорте орехов вместе с Турцией и Ираком, в то время как на данный момент Грузия – первый торговый партнер страны. Стоит учитывать, что Германия обладает наивысшим потенциальным спросом на неочищенные грецкие орехи.
8. Рынками с наибольшим потенциалом для экспорта Азербайджана из сушеных абрикосов являются Российская Федерация, Индия и Ирак. Азербайджан имеет самые тесные экспортные связи с Грузией. Соединенные Штаты Америки - это рынок с самым высоким потенциалом спроса на сушеные абрикосы в мире. Экспортерами с наибольшим потенциалом для экспорта сушеных абрикосов являются Египет, Индия и Азербайджан, среди которых Египет является экспортером с наибольшим объемом поставок этих абрикосов.

9. Как и для нескольких предыдущих продуктов Россия считается наиболее потенциальным торговым партнером для Азербайджана в экспорте сушеного чернослива, хотя страна имеет более тесные связи в этом направлении с Грузией. Стоит отметить, что Германия и Италия тоже представлена в виде целевых рынков Азербайджана, где Германия обладает наивысшим спросом на данный вид продукции.

10. Целевыми рынками Азербайджана в экспорте рыбной муки представлены Турция, Китай и Россия, среди которых Китай имеет наивысший спрос на этот продукт.

Теперь вкратце стоит отметить основных, а именно первых трех целевых торговых партнеров Азербайджанской Республики в экспорте следующих пятнадцати продуктов, представленных таблицей:

11. Китай, Россия и Индия;

12. Россия, Китай и Индия;

13. Китай, Индия и Турция;

14. Турция, Китай и Россия;

15. Турция, Грузия и Италия;

16. Турция, Иран и Индия;

17. Турция, Россия и Италия;

18. Россия, Турция и Италия;

19. Россия, Китай и Украина;

20. Россия, Германия и Польша;

21. Россия, Ирак и Китай;

22. Китай, Россия и Афганистан;

23. Россия, Ирак и Грузия;

24. Россия, Афганистан и Ирак;

25. Турция, Индия и Украина.

В результате данного исследования также был найден соответствующей с темой диссертационной работы интернет портал, которые предоставляет подробную статистику, определенную на особых вычислениях

Международного Торгового Центра (МТЦ), для многих стран мира, в том числе и для Азербайджана. Карта экспортного потенциала - это бесплатный сайт-инструмент, который превращает экономический анализ в практическую информацию о торговле с использованием методологии оценки экспортного потенциала и диверсификации МТЦ. Используя настраиваемые и общедоступные карты сайта, можно определить продукты, рынки и поставщиков с неиспользованным экспортным потенциалом, а также возможности для диверсификации экспорта. В результате проведенного анализа статистики, предоставленной для Азербайджана, был составлен график, изображающий продукты для экспорта из страны, преобладающие наибольшим потенциалом, и при этом отображая его объем и объем неиспользованного потенциала.

График 6: Первые 10 продуктов с наибольшим экспортным потенциалом и объемы неиспользованного их потенциала



Источник: График составлен автором на основе данных, полученных с официального сайта Карты Экспортного Потенциала Международного Торгового Центра: <https://exportpotential.intracen.org/#/products/tree-map?fromMarker=i&exporter=31>

Как видно из графика, продуктами, обладающим наибольшим экспортным потенциалом, являются фрукты, овощи, химические продукты, металлы, а также электрическая энергия. Именно эти показатели вместе с ВСП доказывают высокий потенциал и сравнительное преимущество национальных продуктов именно этих сфер, которые в свою очередь должны быть уже определены как целевые продукты страны в экспорте. Для более детального рассмотрения экспортного потенциала АР стоит изучить также следующие продукты, входящие в список первых 25-и продуктов Азербайджана, наиболее подходящих для экспорта.

График 7: Остальные 15 продуктов с наибольшим экспортным потенциалом и объемы неиспользованного их потенциала

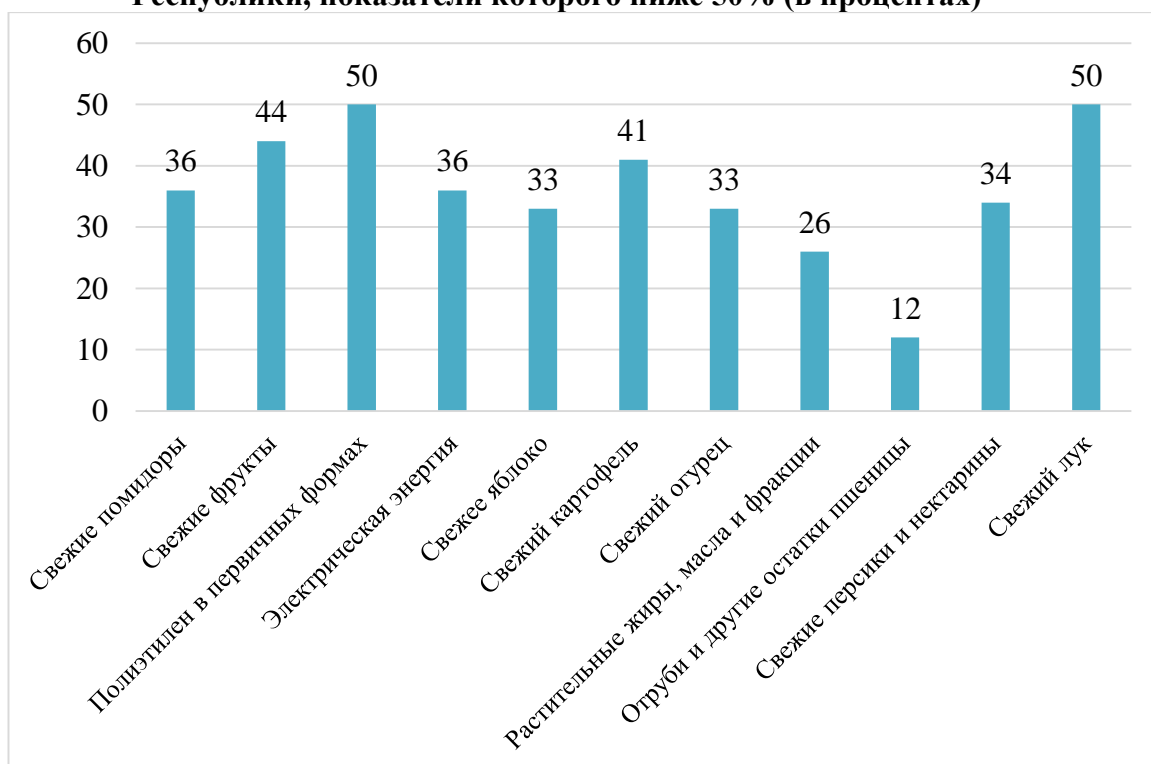


Источник: График составлен автором на основе данных, полученных с официального сайта Карты Экспортного Потенциала Международного Торгового Центра: <https://exportpotential.intracen.org/#/products/tree-map?fromMarker=i&exporter=31>

Второй график также доказывает высокий потенциал страны в вышеуказанных сферах. При этом, помимо сырья необходимо развитие производства и экспорта конечных продуктов, полученных от этого сырья. Тут уже перечисляются такие обработанные товары из металлов, химических веществ и продуктов сельского хозяйства.

Данные графики отражают, насколько высоки потенциал основных экспортируемых азербайджанских продуктов и объемы нереализованных их частей, которые вычисляются на основе методологии Международного Торгового Центра, используя при этом различные показатели и формулы, а так же изучая импорт потенциальных торговых партнеров страны. Как видно из графика, эти данные почти полностью соответствуют результатам вычислений ВСП, представленные в предыдущих таблицах и графиках. Внизу отражаются показатели реализованного потенциала некоторых продуктов страны.

График 8: Реализованный потенциал экспортных товаров Азербайджанской Республики, показатели которого ниже 50% (в процентах)



Источник: График составлен автором на основе данных, полученных с официального сайта Карты Экспортного Потенциала Международного Торгового Центра: <https://exportpotential.intracen.org/#/products/tree-map?fromMarker=i&exporter=31>

Это значение отражает степень, в которой экспортный потенциал уже был использован для данного продукта. Как видно из этого графика, даже такие продукты, как фрукты и овощи, по которым Азербайджан имеет огромный опыт в экспорте за границу, используются не на полном потенциале. Таким образом, используя соответствующие меры по развитию их производства в стране, можно добиться больших успехов на мировом рынке.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В результате данного исследования было выявлено, что сравнительное преимущество составляет базу развития торговых отношений по всему миру. Именно это понятие является основным принципом работы Всемирной Торговой Организации, которая заинтересована в снижении всевозможных торговых барьеров, в том числе и тарифов, и обеспечении наиболее выгодных торговых потоков между всеми странами-членами. В связи с этим, скорейшее вступление Азербайджана в эту организацию с учетом национальных экономических интересов может сыграть положительную роль в расширении и развитии торгового потенциала страны.

При составлении данной диссертационной работы были рассмотрены необходимые данные и найдены такие значимые показатели, как выявленное сравнительное преимущество и экспортный потенциал страны. Также были изучены методология и результаты исследований, проведенных международными организациями, в области диверсификации экспорта. Именно все эти данные помогли определить целевые продукты в экспорте Азербайджанской Республики. Целевыми сферами для развития были определены сельское хозяйство, добывающая, пищевая и химическая промышленность, производство военной техники, а также легкая промышленность. Было определено, что помимо сырья и готовых продуктов нефтегазовой сферы, продукты растительного и животного происхождения, строительные материалы, металлы, продукты химической промышленности и оружия обладают наивысшими показателями ВВП. Проанализированные данные экспортного потенциала национальной продукции подтвердили предыдущие результаты, а также дали ясное представление о том, что помидоры, фрукты, тростниковый сахар, полиэтилен, алюминий, пшеница, растительные масла и некоторые другие виды продукции экспортируются на мировой рынок не на полном потенциале, а значит имеется место для увеличения объемов их производства и продажи за рубеж. К тому же были выявлены некоторые продукты, которые на данный момент, не занимая

значимого положения в экспорте, считаются самыми приемлемыми для диверсификации и расширения структуры экспорта. Это изюм, животная шерсть, сумах, орехи, сушеные фрукты, масла, полуфабрикаты из различных видов металла и др.

По результатам исследования в определении целевых рынков для экспорта местных товаров, можно прийти к такому выводу, что наиболее выгодными направлениями для экспорта сырьевых, то есть необработанных продуктов Азербайджана и всех других стран мира, отличающиеся высоким потенциалом, будут являться самые развитые страны, а также страны или же регионы со слабой геологической структурой территорий и неблагоприятными климатическими условиями. Отсюда также вытекает обратная идея: Азербайджан способен стать выгодным экспортером конечных товаров в различных сферах, для наименее развитых стран. Данный вывод исходит из того, что основная доля стран с отстающим экономическим развитием способна удовлетворить свои потребности в натуральном сырье, так как именно этот сектор считается самым доступным для них, в то время как у них не имеется достаточное количество ресурсов ни для производства, ни для закупки «самых лучших» конечных продуктов, поставляемых развитыми странами. Таким образом, развивающиеся страны и страны третьего мира будут удовлетворять свой спрос продуктами с относительно низкой репутацией, но главное выгодными ценами. Данное правило может хорошо себя показать в случае экспорта новых азербайджанских автомобилей «Хазар», производство которых началось с 2018-ого года.

В процессе определения целевых продуктов в экспорте страны, также были рассмотрены наиболее подходящие рынки для их экспорта. Таким образом, соседние страны были определены как самые благоприятные рынки для экспорта азербайджанской продукции. В особенности отличились такие страны, как Россия, Турция и Грузия. Тем не менее, для многих видов целевых продуктов АР страны Европы, Средней Азии и Персидского залива

также вошли в список целевых рынков. Стоит отметить, что в результате исследования Китай, Италия, Ирак, Германия, Индия и Афганистан были выявлены в виде основных целевых торговых партнеров Азербайджана в экспорте основной части национальных товаров.

Данное исследование и проведенные вычисления позволили составить список лучших рекомендаций для страны с целью диверсификации структуры и направлений экспорта:

1. Страна должна экспортировать именно те товары, производство которых обходится ей дешевле, чем в любой другой стране. В связи с этим, вычисления ВСП и других показателей, изученных в данной работе, имеют неотъемлемую роль в определении целевых продуктов страны. Национальные товары, определенные в виде целевых продуктов АР в результате данного исследования, должны быть взяты за основу.
2. Правительству необходимо провести анализ экспортного потенциала страны, а также проанализировать мировой спрос перед тем, как проводить какие-либо действия в этом направлении. В том числе, необходимо рассчитать ВСП и другие показатели экспортного потенциала страны со стороны правительственных органов и предоставить полученные результаты для публикации в соответствующих государственных порталах. В связи с этим, было бы полезным создание специальностей в высших школах для высококачественного обучения студентов с целью подготовки будущих экспертов в исследовании сферы торговли, а именно развития экспортного потенциала страны, и их обязательный найм в соответствующие отделы государственных органов управления. Необходимо включение в программу обучения развитие исследовательских способностей студентов, используя все необходимые торговые теории и показатели, некоторая часть которых была рассмотрены в данной работе.

3. Помимо вышеперечисленного, также нужно развивать эффективное производство и продвижение на мировой рынок уникальных национальных продуктов, примеры которых перечислены в главе 2.2 данной диссертации, под национальным брендом “Made in Azerbaijan”, ведь именно они имеют особую репутацию на рынке и не попадают под влияние мировой конкуренции.
4. Необходимо расширить число экспортируемых продуктов, обладающих добавочной стоимостью, с целью получения большего дохода, а также привлечения новых потребителей. При этом стоит рассмотреть возможности развития производства и экспорта оборудования в сферах, отличающиеся высокими показателями ВВП. Сюда относятся конечно же нефтегазовая сфера, а также сельское хозяйство.
5. Расширение двусторонних торговых связей, а также вступление в мировые экономические блоки должны быть основными торговыми приоритетами страны. Гармонизация соответствующего законодательства между партнерами, а также уменьшение всевозможных торговых барьеров между ними способны сблизить связи, а также положительно повлиять на экономическое развитие и удовлетворение внутренних потребностей обеих сторон. Таким образом, торговые субъекты Азербайджана будут осведомлены основными требованиями мирового рынка, к тому же будут приучены к ним. Азербайджан, изучив мировой опыт, способен все больше приблизить свое торговое регулирование к общепринятому виду. Упрощение ненужных регуляторных барьеров особенно важно для таких развивающихся стран, как Азербайджан. В результате несоответствия местных и международных торговых стандартов теряются некоторые возможности в экспорте и импорте. Продвигая использование международных стандартов у себя дома, страна сможет помочь своим компаниям интегрироваться в глобальные производственно-сбытовые цепочки. А поскольку международные стандарты обычно включают

лучшие мировые практики, более широкое внедрение таких стандартов может способствовать устойчивому развитию, как этих торговых игроков, так и всей экономики страны.

6. В определении целевых торговых партнёров страны необходимо учесть индивидуальность каждого из вариантов, а именно экономическое состояние стран, их национальные интересы, традиции и культуру, спрос и другие факторы.

Помимо перечисленных рекомендаций, полученных на основе результатов данного исследования, также были определены некоторые второстепенные предложения, осуществление которых также может стимулировать экспортное развитие страны:

1. Правительству Азербайджана необходимо продолжать имплементацию и регулярное обновление стратегии по продвижению экспорта и высокотехнологичной торговли. Данное предложение исходит из того, что увеличение объема экспорта и улучшение его структуры может повысить эффективность производства в Азербайджане. Большой объем экспорта подразумевает более высокую открытость, которая может помочь отечественным сферам внедрить новые технологии производства, что, в свою очередь, способствует повышению производительности. Кроме этого, Азербайджану следует усилить конкурентоспособность экспорта путем импорта высоких технологий. Но при этом необходимо будет импортировать соответствующую технологию, которая сможет быть легко приобретена и освоена отечественными фирмами. Наконец, страна должна сосредоточиться на стратегии наперстывания, развив национальную инновационную систему, включающую надлежащее образование, финансы и промышленность.
2. Учитывая осуществление целенаправленной политики развития национальной экономики, в том числе и развития экспортного потенциала страны, необходимы корректные реализация и контроль

осуществленных в этом направлении мер. К тому же важно повысить прозрачность при воплощении в жизнь существующих нормативных актов в пределах торговой политики. Важно точное соответствие потенциала и способностей кадровых ресурсов, занимающихся этим вопросом со стратегией государства. Регулярные расчеты и определения статистики проводимых мероприятий и их влияния на основные показатели развития национальной экономики и ее отдельных направлений помогают понять эффективность осуществляемых реформ и вовремя предотвратить их возможные негативные последствия. Важно следовать достижениям, полученными великими учеными-экономистами в результате проведенных исследований, а так же осуществлять их в проведении необходимых анализов, вычислении значимых показателей и принятии последующих решений. Эти усилия идут рука об руку с наращиванием потенциала.

Использованная литература

На азербайджанском языке

1. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin fərmanı ilə təsdiq edilmiş Milli İqtisadiyyat və İqtisadiyyatının Əsas Sektorları üzrə Strateji Yol Xəritələri, Bakı, 2016
2. Azərbaycan Respublikasının xarici siyasətinin əsas istiqamətləri (1991-2016), Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Strateji Araşdırmalar Mərkəzi, Bakı, 2017
3. Beynəlxalq ticarət və beynəlxalq ticarət siyasəti, Rəşad Fərhad oğlu Rəsullu
4. İqtisadi Modernizasiya, Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Strateji Araşdırmalar Mərkəzi, Bakı, 2014

На иностранных языках

1. Концепция Развития «Азербайджан – 2020: Взгляд в будущее», 2012
2. Azerbaijan as a Regional Economic Driver, Opportunities and Challenges, Africa Institute of South Africa, Sehlare Makgetlaneng, 2016
3. Azerbaijan: Inclusive Growth in a Resource-Rich Economy, A World Bank Study, Harun Onder, 2012
4. Geo-Economic Atlas of the Republic of Azerbaijan, The Center for Strategic Studies under the President of the Republic of Azerbaijan
5. Globalization and Policy Challenges for Economies in Transition, Rob Vos, Malinka Koparanova, 2011
6. Globalization and Economic Diversification, Policy Challenges for Economies in Transition, Rob Vos, Malinka Koparanova, 2011
7. The Theoretical Evolution of International Political Economy, Third Edition, Oxford University, Darel Paul and Abla Amawi, 2013
8. Van den Berg, Hendrik, Joshua J Lewer, International Trade and Economic Growth, 2007
9. Óscar Afonso, The Impact of International Trade on Economic Growth, 2001

Интернет ресурсы

1. Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi, <https://www.stat.gov.az>
2. Azərbaycan Respublikasının İqtisadiyyat Nazirliyi, <https://www.economy.gov.az/>
3. Azərbaycan Respublikasının Dövlət Gömrük Komitəsi, <http://customs.gov.az/az/>
4. Azərbaycan və Ümumdünya Ticarət Təşkilatı, <http://www.wto.az/>
5. Azərbaycanda İxracın və İnvestisiyaların Təşviqi, <http://www.azpromo.az/>
6. Академик, https://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/1026/%D0%91%D0%95%D0%97%D0%A0%D0%90%D0%91%D0%9E%D0%A2%D0%98%D0%A6%D0%90

7. Всероссийская Академия Внешней Торговли Министерства Экономического Развития Российской Федерации, <http://www.vavt.ru/wto/wto/WorldTS>
8. Энциклопедия Экономиста, <http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/nacionalnaya-ekonomika.html>
9. Экономическое определение, http://economic-definition.com/Finance/Inflyaciya_Inflation_eto.html
10. Export Potential Map, <https://exportpotential.intracen.org/#/home>
11. The Observatory of Economic Complexity, <https://atlas.media.mit.edu/en/>

Список таблиц

Таблица 1: Основные показатели развития национальной экономики Азербайджанской Республики за 2008-2017-ые годы.....	21
Таблица 2: Первые 15 экспортируемых товаров Азербайджанской Республики с наивысшими показателями выявленного сравнительного преимущества («ВСП»).....	33
Таблица 3: Конкретные направления промышленности в АР, наиболее привлекательные для внешних инвестиций.....	58
Таблица 4: Конкретные направления сельского хозяйства в АР, наиболее привлекательные для внешних инвестиций.....	59
Таблица 5: Конкретные направления ИКТ и туризма в АР, наиболее привлекательные для внешних инвестиций.....	60
Таблица 6: Первые 15 экспортируемых товаров Азербайджанской Республики с наивысшими показателями выявленного сравнительного преимущества («ВСП»).....	61
Таблица 7: Следующие 29 продуктов, обладающих благоприятными значениями Выявленного Относительного Преимущества (ВСП), для Азербайджанской Республики.....	62
Таблица 8. Лучшие варианты продуктов Азербайджана для диверсификации экспорта.....	64

Список графиков

График 1: Развитие общего торгового оборота, а также экспорта и импорта в 2008-2017-ые годы.....	23
График 2: Зависимость Внутреннего Валового Продукта от общего объема торгового оборота за 2008-2017-ые годы в Азербайджанской Республике.....	24
График 3: Первые 15 торговых партнеров Азербайджанской Республики в торговом обороте.....	37
График 4: Первые 15 торговых партнеров Азербайджанской Республики в экспорте.....	38
График 5: Первые 15 торговых партнеров Азербайджанской Республики в импорте.....	39
График 6: Первые 10 продуктов с наибольшим экспортным потенциалом и объема неиспользованного их потенциала.....	68
График 7: Остальные 15 продуктов с наибольшим экспортным потенциалом и объема неиспользованного их потенциала.....	69
График 8: Реализованный потенциал экспортных товаров Азербайджанской Республики, показатели которого ниже 50%.....	70