BİZNES HƏYATI

Noyabr 2018
№22

Redaksiya şurası:
Məmməd Musayev
Ziyad Səmədzadə
Xanhüseyn Kazımlı
Şirzad Abdullayev
Bəxtiyar Ağayev
Taleh Qasımov
Vüqar Abbasov
Aliyə Əzimova
Jalə Hacıyeva
Abbas Əliyev
Əbülfət Məhərrəmov

Baş redaktor:
Vüqar Zeynalov

Redaktor:
Vüsal Əzizov

Art dizayner:
Samir Salmanov

Xəbər bloklarının hazırlanmasında www.ask.org.az saytının materiallarından istifadə edilmişdir. Müəllif mövqeyi Redaksiyanın mövqeyi ilə üst-üstə düşməyə bilər. Reklam materiallarının məzmununa görə Redaksiya məsuliyyət daşımır. Jurnalın materiallarının təkrar dərc edilməsi yalnız razılıq əsasında mümkündür. Jurnal Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası (ASK) tərəfindən təsis edilmişdir.

Azərbaycan Respublikası, Bakı ş., Az1110,
Akademik Həsən Əliyev küç. 57, 3-cü mərtəbə
Tel: (+99412) 465 72 42 (43-46)
Faks: (+99412) 465 72 43
E-mail: office@ask.org.az
Veb-səhifə: www.ask.org.az

04 *"Dövlət bundan sonra da sahibkarlara öz dəstəyini göstərəcək"*

10 *Şanxayda "Azərbaycan Şərab Evi" açılmışdır*

11 *AGBankın yaranmasından 26 il ötür*

12 *Kiçik və orta biznesin ölkə iqtisadiyyatında rolu artır Orxan Məmmədov: "10 iqtisadi rayon üzrə 60 "KOB Dostu" şəbəkəsinin yaradılması nəzərdə tutulur"*

15 *Azərbaycanın dağ-mədən sənayesinin inkişafında "AzerGold" QSC-nin rolu*

MÜNDƏRİCAT

18 *Aydın İbadov: Açıq məkandakı reklamlarda dövlət dili və dövlət ramzları ilə bağlı sahvlara yol verilmayacak*

20 *"İşçilərin təhlükəsizliyi başlıca prioritet məsələlərdən biridir"*

24 *"Məhsullarımızın Çin istehlakçıları arasında məşhur olacağına əminik"*

32 *"Şərablarımız Gürcüstan və digər ölkələrin şərablarından geri qalmır"*

35 *Sahibkarlarla peşə təhsil müəssisələri arasında əməkdaşlıq gücləndirilir*

38 *Bioloji Təbabət*

39 *"ABAD"ın dəstək göstərdiyi sənətkar*

42 *DÖVLƏTİN İQTİSADİYYATA MODELYARADICI MÜDAXİLƏSİ VƏ TURİZMİN İNKİŞAFI*

50 *Sahibkar üçün 12 vacib bacarıq*

MÜNDƏRİCAT

28 *Ümumdünya Ticarət Təşkilatına üzvlük sahibkarlara nələr qazandıracaq?*

52 *Bu sahələr vergidən azaddır!*

58 *Avropa məsləhəti sayəsində böhrandan xilas olub böyüyən şirkət*

54 *"Bal" brendinin yaradıcısı Rəşad Rəşidov: "Komanda şəklində qazanılan uğur uzunmüddətli və sabit olur"*

57 *Azərbaycanlı sahibkarlar Rumıniyaya investisiya yatırmağa dəvət olunub*

60 *Biznesi batıran səbəblər*

62 *Bakıda Qara Dəniz Regionunda Kiçik və Orta Sahibkarlığının inkişafına həsr olunmuş biznes-forum keçirilib*

64 *Bakıda "Türkiyə ilə Azərbaycan arasında iqtisadi əməkdaşlıqda yeni üfüqlər" mövzusunda beynəlxalq simpozium keçirilib*

66 *ASK-da beynəlxalq ekspertlərin iştirakı ilə təlim keçirilib*

67 *Azərbaycanlı sahibkarlar İsveçrəyə səfər edəcəklər*

68 *"Elmi xəbərlər" jurnalı sizləri əməkdaşlığa dəvət edir*

“Dövlət bundan sonra da sahibkarlara öz dəstəyini göstərəcək”

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyev

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevin sədrliyi ilə Nazirlər Kabinetinin 2018-ci ilin doqquz ayının sosial-iqtisadi inkişafının yekunlarına və qarşıda duran vəzifələrə həsr olunan iclası keçirilib. Dövlət başçısının nitqinin qısa xülasəsini oxuculara təqdim edirik.

2018-ci il ölkəmiz üçün uğurlu il olmuşdur. İlin əvvəlindən qarşımıza qoyduğumuz bütün vəzifələr uğurla və vaxtında icra edilir. Azərbaycan 2018-ci ildə də öz dinamik inkişafını təmin etmiş və ölkəmiz əmin-amanlıq, sabitlik, təhlükəsizlik şəraitində yaşamışdır. Bütün planlarımızı həyata keçirmək üçün iqtisadiyyatımız uğurla inkişaf etməlidir və bu istiqamətdə ardıcıl addımlar atılır. Bu ilin doqquz ayının göstəriciləri deməyə əsas verir ki, biz istədiyimizə nail oluruq. İqtisadi göstəricilərə gəldikdə isə deməliyəm ki, bu ilin doqquz ayında bizim iqtisadiyyatımız, yəni, ümumi daxili məhsul 0,8 faiz artmışdır. Qeyri-neft sektorunda artım isə 1 faizdir. Sənaye istehsalı 2 faiz, qeyri-neft sənayesi isə 10,8 faiz artmışdır. Bu göstərici Azərbaycanda aparılan sənayeləşmə siyasətinin nəticəsidir.

Biz kənd təsərrüfatının ardıcıl artımını görürük. Ümid edirəm ki, növbəti illərdə bu artım daha da böyük olacaq. Kənd təsərrüfatı doqquz ayda 4,3 faiz artıb. Hesab edirəm ki, bu da kifayət qədər yaxşı göstəricidir.

İnflyasiya cəmi 2,6 faizdir, əhalinin gəlirləri isə 9,5 faizdir. Yəni, gəlirlər inflyasiyanı üstələyir. İnflyasiyanın aşağı səviyyədə olması, il ərzində daha da düşməsi göstərir ki, bizim maliyyə vəziyyətimiz çox sabitdir və makroiqtisadi vəziyyət möhkəmdir.

Bu ilin doqquz ayında ölkə iqtisadiyyatına 9 milyard dollar sərmayə qoyulmuşdur. Sevindirici hal ondan ibarətdir ki, bu vəsaitin 5,6 milyard dolları qeyri-neft sektoruna qoyulub. Bu, iqtisadiyyatımızın bundan sonra da şaxələndirilməsinə xidmət göstərəcəkdir.

Valyuta ehtiyatlarımız artmış və bu gün 45 milyard dollara çatmışdır. İlin əvvəlindən bəri biz əlavə 3 milyard dollar yığmışıq. Bu, bir daha onu göstərir ki, biz öz vəsaitimizə böyük qənaətlə yanaşırıq. Doqquz ayda xarici ticarət dövriyyəsi 37 faiz artmış, ixrac da təxminən bir o qədər irəli getmişdir. Qeyri-neft sahəsində göstərici təxminən 14 faiz artmışdır ki, bu da müsbət hal kimi dəyərləndirilir.

Bütün göstəriciləri nəzərə aldıqda, bu ilin doqquz ayında ölkəmizdə 85 min daimi iş yerinin fəaliyyətə başladığını görərik.

Əlbəttə, qeyd etdiyim kimi, ölkəmizin uğurlu inkişafı üçün yerli istehsalın artması ən önəmli amillərdən biridir. Dövlətin dəstəyi ilə bu istiqamətdə bir çox layihələr icra edilir. O cümlədən dövlətin birbaşa maliyyə dəstəyi ilə böyük, nəhəng müəssisələr yaradılır. Misal üçün, bu il polipropilen zavodunun açılışı, hesab edirəm ki, çox əlamətdar hadisədir. Bu zavodun açılışında İtaliya Prezidenti mənimlə birlikdə iştirak etmişdir.

2018-ci il bizim enerji siyasətimizin inkişafı üçün önəmli il olmuşdur. Bu ilin may ayında biz Bakıda Cənub Qaz Dəhlizinin rəsmi açılışını qeyd etdik. Bu, tarixi hadisədir. Ondan bir ay sonra Türkiyədə TANAP layihəsinin açılışını etdik və "Cənub Qaz Dəhlizi" layihəsi uğurla icra edilir. Bütün bu dörd layihənin hər birində çox gözəl nəticələr var. Bu il biz qaz hasilatımızı artıracağıq. Artıq "Şahdəniz-2" öz fəaliyyətinə başlamışdır. Növbəti illər bu sahədə inkişafda artım olacaq. Yəni, tam hədəfə çatmaq üçün biz bütün işləri görürük və mənə verilən son məlumatlara görə, Cənub Qaz Dəhlizinin son hissəsi olan TAP layihəsinin icrası ilə bağlı da heç bir problem yoxdur.

Valyuta ehtiyatlarımız artmış və bu gün 45 milyard dollara çatmışdır. İlin əvvəlindən bəri biz əlavə 3 milyard dollar yığmışıq. Bu, bir daha onu göstərir ki, biz öz vəsaitimizə böyük qənaətlə yanaşırıq. Doqquz ayda xarici ticarət dövriyyəsi 37 faiz artmış, ixrac da təxminən bir o qədər irəli getmişdir. Qeyri-neft sahəsində göstərici təxminən 14 faiz artmışdır ki, bu da müsbət hal kimi dəyərləndirilir.

Əlbəttə ki, ilin doqquz ayının yekunları haqqında danışarkən Xəzərin ən böyük limanı hesab edilən və tarixi layihə olan Ələt Beynəlxalq Dəniz Ticarət Limanını qeyd etməmək qeyri-mümkündür. Bu da tarixi layihədir, Xəzər dənizinin ən böyük limanıdır. Liman may ayında istifadəyə verildi. Beləliklə, Şərq-Qərb nəqliyyat dəhlizinin uğurlu fəaliyyəti üçün çox önəmli infrastruktur layihəsi həyata keçirildi. Bundan sonra biz əlbəttə ki, öz tranzit imkanlarımızı artıracağıq. Biz eyni zamanda nəinki Şərq-Qərb, eyni zamanda, Şimal-Cənub nəqliyyat dəhlizinin fəal iştirakçısıyıq. Bu dəhliz vasitəsilə göndərilən yüklərin həcmi artır. Öncəki çıxışlarımda qeyd etdiyim kimi, bir daha xatırlatmaq istəyirəm ki, ilin əvvəlindən Şimal-Cənub nəqliyyat dəhlizi ilə Azərbaycan ərazisindən daşınan yüklərin həcmi yüz dəfədən çox artmışdır.

Bu il iqtisadi xüsusilə də vergi və gömrük sistemində aparılan köklü islahatlar müsbət dəyişikliklərə səbəb olmuşdur. İslahatlar davam etdirilməli, sahibkarları, ictimaiyyəti narahat edən vergi və gömrük sahəsində işlərlə, məsələlərlə bağlı bütün lazımi addımlar atılmalıdır ki, bu xoşagəlməz hallara son qoyulsun.

Gömrük orqanları bu il 800 milyon manatdan çox əlavə vəsait toplamışlar. Mən bunu yüksək qiymətləndirirəm və əminəm ki, ilin sonuna qədər bu məbləğ daha da artacaq. Bu, ilk növbədə, onu göstərir ki, Azərbaycan iqtisadiyyatı uğurla inkişaf

edir, idxal artır və idxalın artımı da sənayenin inkişafı ilə bağlıdır. İxracın idxalı böyük fərqlə üstələdiyini nəzərə alsaq idxalın artımına müsbət hal kimi yanaşmalıyıq. Bizim xarici ticarətimizin müsbət saldosu 9 ayda 6,5 milyard dollar təşkil edir. Bəziləri hesab edirlər ki, idxalın artımı müəyyən problemlər yarada bilər. Təbii ki, bu, borc artmadığı təqdirdə belədir. Əgər doqquz ay ərzində 6,5 milyard dollar müsbət saldomuz varsa, deməli, ilin sonuna qədər bu, daha da artacaq. İdxalın artımı sənayenin inkişafı ilə bilavasitə bağlı olan məsələdir, insanların rifah halının yaxşılaşması ilə bağlıdır. Gömrük rüsumlarının artırılmasının səbəblərindən biri də məhz idxalın artımıdır. Ancaq, eyni zamanda, deməliyəm ki, digər amillər də müsbət rol oynayır. O cümlədən struktur islahatları, şəffaflıq, korrupsiyaya, rüşvətxorluğa qarşı ciddi mübarizə gömrük orqanlarında 800 milyon manatdan çox əlavə vəsaitin toplanmasına səbəb olmuşdur, bununla yanaşı vergi orqanlarında da ciddi struktur islahatları aparılır. Mən qeyd etməliyəm ki, bizim əsas vəzifəmiz kölgə iqtisadiyyatının aradan qaldırılmasıdır. Hər bir ölkədə kölgə iqtisadiyyatı olsa da heçbir ölkədə buna 100 faiz nail olunmamışdır. Kölgə iqtisadiyyatının Azərbaycanda kəskin şəkildə azalması üçün çox ciddi addımlar atılır. Vergidən yayınma halları əvvəlki illərdə kütləvi xarakter daşıyır, öz potensialımızı tam gücü ilə işə salmağa mane olurdu. Bu gün müvafiq göstərişlər verilir və bu hallara son qoyulur. Bununla yanaşı bütün dövlət orqanları vergi orqanlarına yardım göstərməli və vergidən yayınmağa son qoyulmalıdır. Bu, həm iri, həm kiçik sahibkarlara aiddir. Sahibkarlar bilməlidirlər ki, onlar sahibkarlar kimi öz fəaliyyətini davam etdirmək istəyirlərsə, vergiləri tam ödəməlidirlər. Heç kimə heç bir güzəşt edilmir və edilməyəcək. Aydındır ki, bəzi sahibkarlar bəzi dövlət məmurlarına arxalanırlar, o dövr artıq keçmişdir. Əgər hansısa bir dövlət məmuru sahibkarlara xüsusi şərait yaratmaq üçün qanunsuz əməllər etsə, çox ciddi şəkildə cəzalandırılacaq. Bütün müvafiq qurumlara ilk növbədə, Vergilər Nazirliyinə göstəriş verildi. Bu nazirlik heç nəyə baxmadan, dövlət maraqlarını rəhbər tutaraq öz siyasətini aparmalı, bütün dövlət qurumları, o cümlədən sahibkarlar bu sahədə öz dəstəyini verməlidirlər.

Əvvəlki illərdə qeyd etdiyim kimi uçot sisteminin yaradılması prioritet məsələlərdən biridir. Ancaq əfsuslar olsun ki, biz müəyyən səbəblərə görə uçot sisteminin yaradılmasına çata bilməmişik. İndi bu sistem yaradılır. Qeyri-rəsmi məşğulluğun aradan qaldırılması üçün də praktiki addımlar atılır. Hesab edirəm ki, biz doqquz ayda vergilərin bu səviyyədə toplanmasına, - nəzərə alsaq ki, əvvəlki illərdə bu sahədə çox böyük pozuntular olub, - vergi orqanlarının çox fəal və məqsədyönlü fəaliyyəti nəticəsində nail ola bilmişik.

Şəffaflıq, vergi və gömrük orqanlarında tam tə-

min edilməli, struktur islahatları davam etdirilməlidir. Korrupsiyaya, rüşvətxorluğa qarşı ən ciddi mübarizə aparılır və aparılacaqdır. Bu kompleks tədbirlər biznes mühitinin yaxşılaşdırılmasına öz dəstəyini verəcək. Sağlam rəqabətin təmin edilməsi üçün indi şərait yaradılır. İnhisarçılığa qarşı mübarizə çox ciddi xarakter almışdır. Bir daha demək istəyirəm ki, bütün aidiyyəti qurumlar, özəl və dövlət şirkətləri mənim sözlərimdən nəticə çıxarsınlar. Vergi və gömrük sistemləri Azərbaycanda şəffaflığın nümunəsi olmalıdır. Göstəriş vermişəm ki, bu sahədə Avropanın aparıcı dövlətlərinin təcrübəsi Azərbaycanda tam tətbiq edilməlidir və bu istiqamətdə işlər gedir.

Biz iqtisadiyyatın rəqabətliliyinin artırılması üçün bundan sonra da fəal çalışacağıq. Bildiyiniz kimi, Azərbaycanın bu sahədəki reytinqləri ən yüksək səviyyədədir. Bunu dəfələrlə demişəm və bir daha qürur hissi ilə deyə bilərəm ki, biz Davos Forumunun hesablamalarına əsasən iqtisadi rəqabətliliyə görə dünyada 35-ci yerdəyik, ancaq onu da bilməliyik ki, biz daha da irəli getməliyik. Ona görə Davos Forumunun hesabatı tam təhlil edilməlidir və təhlil edilir. Geridə qaldığımız bir sıra müddəalar vardır ki, biz onlara mütləq nəzər yetirməli və iqtisadiyyat rəqabətliliyini daha artırmalıyıq.

Qeyri-neft sektorunun inkişafı üçün çox böyük işlər görülmüş, addımlar atılmış, xüsusilə son dövrdə qəbul edilmiş qərarlar çox böyük canlanmaya gətirib çıxarmışdır. Təkcə onu demək kifayətdir ki, investisiya təşviqi sisteminin tətbiqindən sonra 300-dən çox investisiya təşviqi sənədi verilmiş və bu layihələrin icrası nəticəsində 20 min iş yeri yaradılıb. İnvestisiya təşviqi mexanizminin işə düşməsindən sonra icra edilən və nəzərdə tutulan layihələrin ümumi investisiya həcmi 2,7 milyard manatdır. Əgər biz bu sistemi tətbiq etməsəydik, heç kim gəlib bu vəsaiti Azərbaycana qoymazdı. Baxın, bir ciddi islahatın aparılması ilə təxminən 3 milyard manat investisiya cəlb etmiş, 20 min insan üçün isə iş yeri yaratmışıq.

Bakıda neftayırma zavodunun yenidən qurulması, modernləşdirilməsi prosesi gedir. Bu çox önəmli sənaye layihəsidir və bu bizə daha keyfiyyətli neft məhsulları istehsal etməyə imkan verəcək. Yenidənqurma başa çatandan sonra Azərbaycanda istehsal olunacaq benzin "Avro-5" standartına cavab verəcək. Bu da öz növbəsində ölkəmizin ekoloji vəziyyətinə müsbət təsir göstərəcəkdir. Eyni zamanda, bu zavodun yenidən qurulması, modernləşdirilməsi bizə böyük iqtisadi səmərə verəcək.

Mənə verilən məlumata əsasən Neftçala Sənaye Parkında 300-ə yaxın "Xəzər" adlı avtomobillər istehsal olunmuş, 200-dən çoxu isə artıq satılmışdır. Bu zavodun illik istehsal gücü 10 min ədəd avtomaşındır, yəni daxili tələbat və ixrac tələbatı olarsa, zavod bu səviyyəyə qalxa bilər.

Bakıda neftayırma zavodunun yenidən qurulması, modernləşdirilməsi prosesi gedir. Bu da çox önəmli sənaye layihəsidir və bu, bizə daha keyfiyyətli neft məhsulları istehsal etməyə imkan verəcək. Yenidənqurma başa çatandan sonra Azərbaycanda istehsal olunacaq benzin "Avro-5" standartına cavab verəcək. Bu da öz növbəsində ölkəmizin ekoloji vəziyyətinə müsbət təsir göstərəcəkdir. Eyni zamanda, bu zavodun yenidən qurulması, modernləşdirilməsi bizə böyük iqtisadi səmərə verəcək.

Sənaye parkları ilə bağlı Sumqayıt Kimya Sənaye Parkında yeni müəssisələrin yaradılmasını da qeyd etməliyəm. Orada da 2 milyard dollardan çox sərmayə nəzərdə tutulur. Gələn il də bir neçə önəmli, vacib müəssisə açılacaqdır.

Mingəçevir Sənaye Parkında 2 böyük iplik fabriki işləyir. Orada 750 insan işlə təmin olunub və işləyənlər əsasən qadınlardır. Bu iplik fabriklərinə 80 milyon dollar sərmayə qoyulmuşdur. Bu, bizim ixrac imkanlarımızı genişləndirir və biz mahlıcı orada ipə çevirərək artıq daha da valyutatutumlu məhsul ixrac edirik. Bu prosesin davamı olmalıdır ki, biz artıq hazır məhsula da nail ola bilək.

Bu il mənim iştirakımla Masallı Sənaye Parkının açılışı olmuşdur. Bununla yanaşı sənaye məhəllələrinin Hacıqabul və Sabirabad rayonlarında yaradılması prosesi davam edir.

Dövlət Sahibkarlara bundan sonra da öz dəstəyini göstərəcək. Qeyd etməliyəm ki, bu günə qədər Sahibkarlığın İnkişafı Fonduna 2,2 milyard manat vəsait ayrılmışdır. Bu proses hələ də davam etdirilir. Mənə verilən məlumata görə, bu il də kreditləşmə uğurla gedir, bu sahədə tələbat çoxdur və bu, çox sevindirici haldır. Əminəm ki, Sahibkarlığın İnkişafı Fondunun fəaliyyəti nəticəsində gələn il də ölkəmizdə minlərlə iş yeri yaradılacaq.

Kənd təsərrüfatının inkişafı daim diqqət mərkəzindədir və 4,3 faiz artım müsbət haldır. Amma əminəm ki, kənd təsərrüfatı sahəsində aparılan islahatlar daha da böyük nəticələrə çatmağa imkan verəcəkdir. Doqquz ayda 5700 kənd təsərrüfatı texnikası alınmış və texnika ilə təminat böyük dərəcədə yaxşılaşmışdır. Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi indi çox ciddi islahatlar aparır, hesab edirəm ki, bu islahatlar nəticəsində kənd təsərrüfatının uzunmüddətli, dayanıqlı inkişafı təmin ediləcək, düşünülmüş, sistemli qaydada, torpaqların münbitliyini nəzərə alaraq, əkin sahələrinin səmərəliliyini təmin edərək və ilk

növbədə, məhsuldarlığı artıraraq biz mövcud olan torpaq fondumuzdan istifadə edərək istehsalı böyük dərəcədə artıra bilərik. Geridə sadaladığımız bir sıra müddəalar vardır ki, biz onlara mütləq nəzər yetirməli və iqtisadiyyat rəqabətliliyini daha da artırmalıyıq. Eyni zamanda, kənd təsərrüfatının ekstensiv inkişafı da nəzərdə tutulmalıdır. Biz bir çox meliorasiya layihələrimizi icra etmişik və icra edəcəyik. Bununla bağlı 192 min hektar sahədə 45 aqroparkın yaradılması nəzərdə tutulur və onların 4-ü mənim iştirakımla açılıb, həmçinin verilən məlumata görə, ilin sonuna qədər açılan aqroparkların sayı 13-ə çatacaqdır.

İri fermer təsərrüfatlarında taxılçılıqda nəticələr çox yaxşıdır. Təqribən hektardan orta hesabla 50 sentner məhsul götürülür. Biz iri fermer təsərrüfatlarında tətbiq olunan texnoloji prosesi də bütün təsərrüfatlara yaymalıyıq, biz belə olan halda, mövcud əkin sahəsindən daha çox məhsul yığa bilərik. Bu il taxılçılıqda artım olmuş, 3 milyon ton taxıl tədarük edilmişdir. Buğda yığımında məhsuldarlıq 30 sentnerə çatmışdır ki, bu da pis nəticə deyil. Amma hesab edirəm ki, bu sahədə məhsuldarlıq daha da artmalıdır və artacaq.

Pambıqçılıqda gələn ilin proqramı ilə bağlı məruzə edildi. Biz pambıqçılığı daha səmərəli şəkildə inkişaf etdirməliyik, məhsuldarlıq artmalıdır. Bizi keçən ilin məhsuldarlığı heç cür qane edə bilməzdi. Bunun bir çox səbəbləri vardır və göstəriş verilmişdir, səbəblər araşdırılsın ki, biz pambıqçılığı məhsuldarlıq hesabına inkişaf etdirək.

2015-ci ildə məhsuldarlığın aşağı olmasına baxmayaraq, 2016-cı ildə Azərbaycanda 90 min ton pambıq tədarük edilmişdir. Bu göstərici keçən il 207 min ton olduğu halda, bu il təqribən 250 min ton pambığın tədarükü nəzərdə tutulur. Yəni, artım dinamikası çox müsbətdir. Onu da qeyd etməliyəm ki, hazırda ölkəmizdə pambıqçılıqda 190 mindən çox insan işləyir. Biz pambıqçılığı inkişaf etdirməyə başladıqdan sonra bu insanlar işlə təmin olundular. Bu yaxınlarda son dəfə pambıqçılığın alış qiymətini artırdıq ki, pambıqçılıqla məşğul olanlar daha çox pul qazansınlar. Bu gün 190 min insanın işi var.

İndi müasir texnologiyalar tətbiq edilir. Burada da elmi yanaşma tətbiq olunur. Əminəm ki, biz məhsuldarlığı böyük dərəcədə artıra bilərik. Məhsuldarlıq hektardan minimum 20 sentner olmalıdır. Ancaq indi biz bilirik ki, müasir texnologiyaların tətbiq olunduğu, düzgün aqrotexniki xidmət göstərildiyi bir vaxtda məhsuldarlıq daha da artır. Mən rəqəm səsləndirmək istəmirəm, ancaq hesab edirəm ki, burada inkişaf üçün çox böyük potensial var.

Üzümçülüklə bağlı işlər yaxşı gedir. Bu il biz yeni üzüm bağlarının salınmasını müşahidə etmişik. Ən yüksək beynəlxalq standartlara cavab verən yeni şərab zavodu mənim iştirakımla fəaliyyətə başladı və bu zavodun çox böyük ixrac potensialı var. Biz üzümçülüyün, şərabçılığın şöhrətini bərpa

İndi müasir texnologiyalar tətbiq edilir. Burada da elmi yanaşma tətbiq olunur. Əminəm ki, biz məhsuldarlığı böyük dərəcədə artıra bilərik. Məhsuldarlıq hektardan minimum 20 sentner olmalıdır. Ancaq indi biz bilirik ki, müasir texnologiyaların tətbiq olunduğu, düzgün aqrotexniki xidmət göstərildiyi bir vaxtda məhsuldarlıq daha da artır. Mən rəqəm səsləndirmək istəmirəm, ancaq hesab edirəm ki, burada inkişaf üçün çox böyük potensial var.

edirik, qaytarırıq. Bu, fermerlər üçün çox gəlirli bir sahədir. Biz bu sahəni bərpa etməklə həm öz ixrac imkanlarımızı genişləndiririk, həm də kəndlilərə, fermerlərə gözəl şərait yaradırıq. Eyni zamanda, üzümçülük mənzərəni də gözəlləşdirir. Mən bu il Şamaxı rayonunda böyük üzüm bağları ilə tanış olarkən gördüm ki, bu bağlar, həmçinin şərab zavodunun açılışı bölgəyə tam yeni bir mədəniyyət gətirir.

Üzümçülüyün Azərbaycanda çox böyük ənənələri vardır. Biz bu ənənələri bərpa edir, eyni zamanda, bu gün dünyanın ən qabaqcıl texnologiyalarını cəlb edirik. Təsadüfi deyil ki, ixracımız artır və indi Azərbaycan şərab evlərini açmağa başlayıb. Artıq bir neçə ölkədə şərab evləri fəaliyyətə başlayır. Bizim şərabımıza böyük maraq var. Biz şərabçılıqla bağlı olan bütün məsələləri çox ciddi təhlil etmişik. İstehsalatda, uçotda, həm də aksiz markalarının yapışdırılmasında bir çox boşluqlar var idi. Sanki kimsə bu boşluqları qəsdən edirdi ki, orada qeyri-şəffaf vəziyyət yaradılsın. Mən buna başqa bir izahat verə bilmərəm. Çünki o qədər çətin olmayan, yəni, böyük intellektual potensial tələb etməyən məsələlər var və elə bil onlar qəsdən edilib qatmaqarışıq salınsın ki, burada həm vergilərdən yayınsınlar, həm də qanunsuz istehsalla məşğul olsunlar. Şərab əvəzinə araq istehsal olunurdu. Məsələ çox ciddi araşdırılır. Bu sahədə tam şəffaflıq təmin edilməlidir. Şərab zavodlarının fəaliyyəti üçün bütün şərait yaradılıb, ki, onlar təmiz işləsinlər. Əgər yenə məhsulları gizlədəcək və uçota düşməyən məhsulu satacaqlarsa, onlar çox ciddi cəzalandırılacaqlar. Burada tam şəffaflıq olmalıdır. Bu, çox gəlirli sahədir, sadəcə olaraq, gərək sahibkarlar öz tamahlarını cilovlaya bilsinlər.

Xüsusilə nəzərə alınmalıdır ki, dövlət öz dəstəyini göstərir. İxrac missiyalarını dövlət təşkil edir, şərab evlərinin yaradılmasını dövlət təmin

edir, ixracla bağlı danışıqları dövlət aparır. Mən şəxsən bir neçə həmkarımla Azərbaycanın qeyri-neft ixracının artırılması ilə bağlı danışıqlar aparmışam və biz nəticəyə gəlmişik. Biz bütün bunları edirik və sahibkarlar da öz məsuliyyətini dərk etməlidirlər.

Mən regional inkişafla bağlı konfransların birində bəzi kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalını, istehlakını sadalayarkən özüm də o arayışı görəndə təəccüb etdim ki, biz xaricdən zeytun idxal edirik. Bu, ölkəmizə - fermerlərə bəlkə də yüz milyonlarla qazanc gətirəcək və bununla da fermerlər rifahlarını yaxşılaşdıracaq. Bu da öz növbəsində tədiyə balansımıza müsbət təsir göstərəcək. Bu günə qədər olan istehsal bizi qane edə bilməzdi. Mənim bu istiqamətdə göstərişlərim yerinə yetirilmiş və son bir neçə il ərzində yeni zeytun bağları salınmışdır. Yüzlərlə, bəlkə də minlərlə hektar sahələrdə yeni zeytun bağları salınır. Bizim istehsalımız artır, zeytun yağı istehsalı artır və biz artıq ixrac etməyə başlamışıq. Biz zeytunçuluğun inkişafı, zeytun yağının ixracı ilə bağlı dünya miqyasında öz dəyərli yerimizi tuturuq.

Mənim iradlarımı tütünçülüyə də aid etmək olar. Bu sahə də demək olar ki, inkişafdan qalmışdı. Heç bir dövlət dəstəyi göstərilmirdi. Ancaq biz bu məsələ ilə məşğul olmağa, qurutma kameralarının yaradılmasına, tütün istehsalının təşviqi üçün addımlar atmağa başlayanda dərhal gözəl nəticələri görürük. Biz tütün istehsal edə-edə xaricdən siqaret alırıq. Elə ölkələr var ki, orada tütün ümumiyyətlə, bitmir, onlar bizə siqaret ixrac edirlər. Bu absurddur, dözülməzdir. Sadəcə, ona görə ki, bu məsələ ilə məşğul olmurdular və bu sahəni başlı-başına buraxmışdılar. Bəlkə hesab edirdilər ki, belə də olmalıdır, amma biz indi vəziyyəti tam dəyişdiririk. Azərbaycanda yeni siqaret fabrikləri yaradılır. Bizdə özümüzü siqaretlə təmin edəcək ixrac potensialı yaradılır. Tütünçülükdə vəziyyət necədir? Əgər 2015-ci ildə 3400 ton quru tütün istehsal olunubsa, bu il 6 min ton quru tütün istehsalı nəzərdə tutulur, (təxminən iki dəfə çox). Doqquz min insan tütünçülükdə işləyir, yaxşı pul qazanır.

Tərəvəzçilik ənənəvi ixrac sektorumuzdur, ancaq biz burada da işlərimizi təkmilləşdirməliyik. Deməliyəm ki, Rusiyaya pomidor ixracında Azərbaycan birinci yerdədir. Biz çalışmalıyıq ki, bu birinciliyi saxlayaq. Onu da qeyd etməliyəm ki, Azərbaycanda bir çox istixanalar salınır. Son məlumata görə, təqribən 400 hektar sahədə yeni istixanalar salınır, onların da böyük əksəriyyəti pomidor istehsalına hesablanır. Eyni zamanda, biz gərək pomidorun emalını təmin edək ki, məhsulumuz xaricə daha da böyük qiymətə satıla bilsin.

Meyvəçilik sahəsində də müsbət irəliləyiş var. Qeyd etməliyəm ki, bizdə xurma ixracı 2 dəfə artıb, narçılıq inkişaf edir. Bizdə fındıqçılıqla bağlı xüsusi müşavirə də keçirilmişdir və nəticələr göz qabağındadır. 2016-cı ildə fındıq bağlarının sahəsi təqribən 30-35 min hektar idisə, bu gün yeni bağların salınması hesabına bu rəqəm 70 min hektara çatıb və qarşıya qoyulan hədəfə əsasən bu rəqəm 2020-ci ildə 83 min hektara çatacaq. Bu ölkəmizə - fermerlərə bəlkə də yüz milyonlarla qazanc gətirəcək və bununla da fermerlər rifahlarını yaxşılaşdıracaq. Buda öz növbəsində tədiyə balansımıza müsbət təsir göstərəcək və bizim tədiyə balansımıza da bunun müsbət təsiri olacaq. Həmçinin hazırda fındıqçılıqda 17 min insan işləyir və yetəri qədər qazanc əldə olunur.

Baramaçılıqla bağlı sahəni biz demək olar ki, tamamilə itirmişdik. 2015-ci ildə məlumat verildi ki, cəmi 236 kiloqram barama istehsal olunub və baramaçılar heç bilmirdilər ki, onu hara versinlər. Bütün bir zəncir sistemi yaratdıq - həm stimullaşdırma, həm maarifləndirmə, həm tinglərin gətirilməsi, Qaxda barama mərkəzinin yaradılması. Bütün bu işlər gözəl nəticə verir və bu il 500 tondan çox barama tədarük edilib. Əgər keçən il 10 min insan bu işlərə cəlb olunmuşdur, 2016-cı ildə 3 min, bu il isə 22 min insan. Beləliklə, bu insanlar 30-40 günə o qədər də böyük əziyyət çəkmədən yaxşı pul qazanır və Şəki ipək kombinatı da daha böyük həcmlə işləyir. Orada da yüzlərlə iş yerinin yaradılması ilə yanaşı əlbəttə ki, biz Şəki ipək kombinatının müasirləşdirilməsi ilə də məşğuluq. Həm iş yerlərinin artırılması, həm ixrac imkanlarının genişləndirilməsi istiqamətində işlər aparılacaq.

Mən kənd təsərrüfatı ilə bağlı yekun olaraq demək istəyirəm ki, ilk növbədə, biz daxili tələbatı təmin etməli, məhsuldarlığı artırmalı, elmi yanaşmanı tətbiq etməli və ixrac imkanlarımızı genişləndirməliyik.

Bu sahədə kiçik sahibkarlıq da öz rolunu oynayır və oynayacaq. İndi "ABAD" - "Ailə Biznesinə Asan Dəstək" mərkəzləri yaradılır. Mən bunu alqışlayıram. Bu, daha da geniş vüsət almalıdır. Müşavirələrin birində mən özəl sektora müraciət edib demişdim ki, onlar da bu təşəbbüsü dəstəkləsinlər və özəl şirkətlər "ABAD" mərkəzləri ilə müqavilələr bağlayıb sponsorluq edirlər. Bir neçə milyon manat dəyərində sponsorluq ki, fermerə, ailə təsərrüfatlarına dəstək olsunlar.

Əlbəttə ki, kənd təsərrüfatının inkişafı, o cümlədən özünüməşğulluq sisteminin tətbiqi ilə də bağlı olacaq. Bu sistem əlbəttə ki, təkcə kənd təsərrüfatı sahəsini əhatə etməyəcək. Burada da hər il 6 min, 7 min iş yeri yaradılmalıdır. Özünüməşğulluq proqramı işsizliyin, xüsusilə bölgələrdə işsizliyin, yoxsulluğun aradan qaldırılması üçün çox önəmli bir vasitə olacaq. Eyni zamanda, bu gün dövlətdən sosial yardım alan ailələr dövlət tərəfindən, dövlət dəstəyi ilə onlara lazımi vəsait veriləndən sonra öz həyatlarını özləri quracaqlar və öz maliyyə imkanlarını böyük dərəcədə artırmış olacaqlar.

Şanxayda "Azərbaycan Şərab Evi" açılmışdır

Noyabrın 7-də Şanxayda "Azərbaycan Şərab Evi" açılıb. Bu, Azərbaycanın Çindəki sayca ikinci Şərab Evidir.

Çinin ilk və ən böyük ticarət zonası olan Şanxay Vayqaoçao Beynəlxalq Ticarət Əməliyyat Mərkəzində (İTOC) yerləşən "Azərbaycan Şərab Evi"ndə məhsullarımızın sərgisi, topdan və pərakəndə satışı, habelə dequstasiyası həyata keçiriləcək. "Azərbaycan Şərab Evi"ndə yerli şirkətlərimizin istehsal etdiyi 120 çeşiddən çox üzüm və meyvə şərabları, spirtli içkilər, meyvə distillatları və s. nümayiş olunur.

"Azərbaycan Şərab Evi"nin açılışına həsr olunmuş tədbirdə çıxış edən Azərbaycan İqtisadiyyat naziri, Azərbaycan-Çin Hökumətlərarası Ticarət-İqtisadi Əməkdaşlıq Komissiyasının həmsədri Şahin Mustafayev qarşılıqlı hörmət və dostluq prinsiplərinə əsaslanan Azərbaycan-Çin əlaqələrinin uğurlu inkişafının məmnunluq doğurduğunu, ölkələrimiz arasında münasibətlərin möhkəmləndirilməsində hər iki dövlət başçısının siyasi iradəsinin, yüksək səviyyəli səfərlərin, əldə edilmiş razılaşmaların mühüm əhəmiyyətini vurğulayıb. Qeyd olunub ki, Azərbaycan Çinlə iqtisadi əlaqələrin genişləndirilməsinə, qarşılıqlı faydalı birgə layihələrin həyata keçirilməsinə böyük önəm verir. Ticarət sahəsində əməkdaşlığın Azərbaycan-Çin iqtisadi əlaqələrinin mühüm istiqamətlərindən olduğunu diqqətə çatdıran Şahin Mustafayev 2017-ci ildə Azərbaycanın Çin ilə ticarət dövriyyəsinin 20% artdığını və ölkəmizin xarici ticarət dövriyyəsində Çinin 4-cü yerdə olduğunu bildirib. Azərbaycan-Çin iqtisadi əməkdaşlığının daha da genişləndirilməsi istiqamətində kompleks tədbirlər həyata keçirilir, Azərbaycanın Çində Ticarət Nümayəndəliyi fəaliyyət göstərir, Azərbaycan məhsullarının Çində tanıdılması, "Made in Azerbaijan" brendinin təşviqi məqsədilə Honq-Konq, Quancou, Şanxay və Urumçi şəhərlərinə ixrac missiyaları təşkil edilib, Lucouda Azərbaycanın Ticarət, Urumçidə Şərab evləri açılıb, Azərbaycan istehsalı olan məhsullar Çində keçirilən müxtəlif beynəlxalq sərgilərdə nümayiş olunur. Nazir Şahin Mustafayev Azərbaycan şərablarının Çinə ixracının artırılacağını, yerli şərablarımızın xüsusi dad və yüksək keyfiyyəti ilə seçildiyini vurğulayıb, bu ilin iyununda Şanxayda keçirilmiş "İnternational Wine Challenge" müsabiqəsində Azərbaycan şərablarının yüksək mükafata layiq görüldüyünü qeyd edib. Bildirilib ki, Azərbaycanın xarici ölkədə ilk Şərab Evi də məhz bu ilin sentyabrında Çində - Urumçidə açılıb. Çinin digər bölgələrində də Azərbaycan Şərab və Ticarət evlərinin yaradılması nəzərdə tutulur.

Şanxay "Vayqaoçao Group Co. Ltd" şirkətinin baş direkorunun müavini Can Hao çıxış edərək vurğulayıb ki, Azərbaycan-Çin münasibətləri hazırda müxtəlif istiqamətlər üzrə uğurla inkişaf edir. Şanxayda açılan "Azərbaycan Şərab Evi" də iqtisadi-ticarət əlaqələrinin inkişafına töhfəsini verməklə yanaşı, Azərbaycan məhsullarının Çin alıcılarına tanıdılması baxımından əhəmiyyətli rol oynayacaq.

Sonra tədbir iştirakçıları "Azərbaycan Şərab Evi" ilə tanış olublar. Şərab evində məhsulları nümayiş olunan şirkətlərin təmsilçiləri şərab və spirtli içkilər barədə məlumat veriblər.

Azərbaycan nümayəndə heyəti "Direct İmported Goods" ("DİG") marketlər şəbəkəsində də olub. Qeyd edək ki, artıq Şanxay Vayqaoçao Beynəlxalq Ticarət Əməliyyat Mərkəzinin "DİG" marketlər şəbəkəsində Azərbaycan şərablarının və digər spirtli içkilərin satışına başlanıb.

AGBankın yaranmasından 26 il ötür

09.11.2018-ci ildə AGBankın yaranması tarixindən 26 il ötür. 26 illik fəaliyyəti ərzində AGBank-ın daim qoruyub saxladığı əsas məqsədlərdən biri - öz müştəriləri, o cümlədən tərəfdaşları və həmkarları ilə qarşılıqlı hörmətin, şəffaflığın bünövrəsi olan uzunmüddətli münasibətlərin qurulmasıdır. Müştəri məmnuniyyəti, müştəri yönümlü bank olan AGBankın ən əsas prinsiplərindən biridir. Müştəri tələbatını və istəklərini nəzərə alaraq, geniş spektrda məhsul və xidmətləri təqdim edir, müasir texnologiyaları tətbiq edir və operativ xidmət göstərir.

Təsadüfi deyil ki, fəaliyyət göstərdiyi müddətdə AGBank müxtəlif mükafatlara layiq görülmüşdür. Belə ki, keçən ilin nəticələrinə görə, İngiltərənin ən nüfuzlu onlayn və çap jurnallarından biri olan GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW MAGAZINE hər il keçirdiyi GLOBAL BANKING & FINANCE AWARD®2017 mükafatlandırmasında "Best Internet Banking of Azerbaijan 2017" nominasiyasında AGBank ASC qalib elan edilib. Commerzbank AG tərəfindən "STP Award 2011 Excellent Quality", EBRD tərəfindən "Most Active Trade Finance Bank in Azerbaijan", "Most Active Issuing Bank in Azerbaijan", "Caspian Energy Award", "Uğur" - bunlar AGBankın təltif olunmuş mükafatlarının yalnız cüzi bir qismidir. Bütün bunlar Bankda çalışan peşəkar, məsuliyyətli, gülərüz, müştərini daim diqqət mərkəzində saxlayan, hər bir müştəriyə yüksək səviyyəli bərabər yanaşma prinsipi ilə xidmət göstərən komandanın sayəsində əldə edilib. Kollektiv haqqında danışarkən, biz tez-tez "AGBank ailəsi" ifadəsini işlədirik. Bu da təsadüfi deyil. Belə ki, AGBank kollektivini yüksək professional ixtisasa malikliyi ilə bərabər, qarşılıqlı anlaşma hissi və möhkəm dostluq münasibətləri birləşdirir. Kollektivə qatılan hər bir yeni əməkdaşa isə cavabdehlik hissi, qarşılıqlı kömək, necə təkbaşına, eləcə də böyük və mehriban kollektivdə işləmək bacarığı öyrədilir. Bu, şübhəsiz ki, Rəhbərliyin böyük zəhməti sayəsində yaranmışdır, öz ətrafında zəhmətsevər, intellektual, müasir həyatla ayaqlaşan, öz işində dərin biliyə malik həmkarların yığılmasındadır. AGBank, həmçinin, sosial məsuliyyət prinsipinə və yüksək etik standartlara riayət edir. Bu səbəbdən də AGBank üçün onun müştərisinin bankda yüksək xidmət səviyyəsi ilə qarşılanması çox vacibdir. AGBankın əsas prioritetlərindən daha biri müştərilərə məsafəli xidmətin göstərilməsidir. Hər şey müştərilərinin rahatlığı üçün!

Müştərilərə ünvanlanan Bankın sloqanı - "Zəngin olmaq-haqqınızdır" atdığımız hər bir addımda, düşündüyümüz hər bir düşüncədə, təklif etdiyimiz hər bir innovasiyada öz əksini tapır. Bunun üçün Müstəqil Azərbaycanın ilk banklarından olan, dayanaqlı və universal AGBank-ın hər bir işçisi öz vəzifə, öhdəliklərini və qarşısına qoyulan məsələləri gözlənilən səviyyədən də üstün yerinə yetirir.

Ölkənin ən böyük banklarından biri və maliyyə aləmində ölkənin ən etibarlı tərəfdaşlarından olan AGBank, bank sektorunda öz mövqeyini gündən günə möhkəmləndirir. Bankı möhkəmləndirən isə, onun əsas prinsip və hədəfləridir:

- Yüksək keyfiyyətli xidmət;
- Çeviklik və operativlik;
- Hörmət, etimad, dürüstlük;
- Etibarlılıq və stabillik;
- Şəffaflıq

Sözsüz ki, müştərilərin ən yüksək qiymətləndirdikləri amillər bunlardır.

9 noyabr 2018-ci il tarixdə öz 26 illiyini qeyd edən AGBank fəaliyyəti ərzində Azərbaycanın bank sektorunda göstərdiyi yüksək keyfiyyətli xidmət ilə hər zaman ön sıralardadır. Cəmi 4 nəfər işçi heyəti ilə ilk addımlarını atan AGBankda hal-hazırda 500 nəfərdən çox peşəkar işçi kollektivi çalışır. 1992-ci ildə cəmi 218 müştəri portfelinə sahib olan bankda hazırki müştəri sayı 370 000-ə yaxındır.

AGBankın nailiyyətləri bir anda əldə edilən deyil, əziyyətli və zəhmət dolu uzun bir yol olub. 26 illik fəaliyyət - bu böyük, maraqlı və nümunəvi bir tarixdir.Bu bizim və sizin tariximizdir. Biz Sizlərdən biriyik, Sizlər üçün çalışırıq! Hər zaman bizimlə olduğunuz üçün Sizə təşəkkür edirik!

İqtisadiyyat Nazirliyinin tabeliyində Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyinin İdarə Heyətinin sədri Orxan Məmmədov

Kiçik və orta biznesin ölkə iqtisadiyyatında rolu artır

Orxan Məmmədov: "10 iqtisadi rayon üzrə 60 "KOB Dostu" şəbəkəsinin yaradılması nəzərdə tutulur"

Dünyanın əksər ölkələrində kiçik və orta sahibkarlıq ümumi daxili məhsulda və məşğulluğun təmin edilməsində əhəmiyyətli rol oynayır. Azərbaycanda da davamlı iqtisadi artımın təmin edilməsində KOB-un rolunun genişləndirilməsi prioritetdir. Bu məqsədilə son zamanlar bir sıra məqsədyönlü addımlar atılıb. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin "Kiçik və orta sahibkarlıq sahəsində idarəetmənin daha da təkmilləsdirilməsi haqqında" 28 dekabr 2017-ci il tarixli Fərmanı ilə İqtisadiyyat Nazirliyinin tabeliyində publik hüquqi şəxs statuslu Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi yaradılıb, dövlət başçısının 26 iyun 2018-ci il tarixli Agentliyin fəaliyyətinin təmin edilməsi haqqında Fərmanı ilə qurumun nizamnaməsi, strukturu, eləcə də kiçik və orta biznes evlərində mikro, kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinə göstəriləcək xidmətlərin siyahısı təsdiq olunub. Fəaliyyətə başlamasından az müddət ötməsinə baxmayaraq, Agentliyin "Kiçik və Orta Biznesin Dostu" şəbəkəsinin, "KOB evi"nin və digər dəstək mexanizmlərinin yaradılması istiqamətində əhəmiyyətli tədbirlər görülüb. Ölkəmizdə kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı, bu istiqamətdə Agentliyin gördüyü işlər və gələcək planları barədə suallarımızı İqtisadiyyat Nazirliyinin tabeliyində Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyinin İdarə Heyətinin sədri Orxan Məmmədov cavablandırıb.

Orxan müəllim, bu ilin sentyabrında Masallı Sənaye Məhəlləsində ilk "KOB Dostu" fəaliyyətə başladı. "KOB Dostu" kimdir və onun kiçik və orta sahibkarlığın inkişafında rolu nədən ibarət olacaq?

- Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi ölkədə mikro, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafının dəstəklənməsi, KOB subyektlərinin maraqlarının qorunması və problemlərinin həllində iştirak, onlara bir sıra xidmətlərin göstərilməsi, dövlət və özəl qurumların bu sahədəki xidmətlərinin əlaqələndirilməsi məqsədilə yaradılıb. Agentlik kiçik və orta biznesin yaradılmasından başlayaraq, onun fəaliyyətinin genişləndirilməsinə qədər olan bütün mərhələlərdə KOB-a dəstək göstərməyi, bu sahədə dövlət qurumları və təşkilatları ilə KOB arasında körpü rolunu oynamağı hədəfləyir. Bu dəstək KOB-ların güzəştli maliyyə mənbələrinə çıxışının asanlaşdırılması, qabaqcıl təşkilati modellərin tətbiqi, davamlı təlim sisteminin yaradılması, yeni ideya və innovasiyaların biznesə inteqrasiyası, onların xarici bazarlara çıxışı, sahibkarların maraqlarının müdafiəsi və digər tədbirləri əhatə edir. Agentlik tərəfindən bu missiyanın həyata keçirilməsi üçün "KOB evi", "KOB Dostu", "KOB könüllüləri" və digər dəstək mexanizmlərin-

dən istifadə olunacaq.

Sahibkarın dostu olmaq Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyinin əsas məqsədidir və bu mənada "KOB Dostu" agentliyin önəmli mexanizmlərindən hesab olunur. İlk "KOB Dostu" Masallı Sənaye Məhəlləsində fəaliyyətə başlayıb. "KOB Dostu" mərkəzinin Azərbaycan Respublikasının Prezidentinin iştirakı ilə istifadəyə verilməsi ölkəmizdə sahibkarlığın, kiçik və orta biznesin inkişafına göstərilən böyük diqqət və qayğının daha bir göstəricisidir.

Masallı rayonundan sonra, dekabrın 3-də Xaçmazda İqtisadiyyat Nazirliyinin Quba-Xaçmaz Regional İnkişaf Mərkəzində və Siyəzən Gənclər Evində "KOB Dostu" fəaliyyətə başlayıb. Ölkənin digər şəhər və rayonlarında da sahibkarlara dəstək məqsədilə "KOB Dost"ları fəaliyyət göstərəcək. Ümumiyyətlə, ölkənin 10 iqtisadi rayonu üzrə 60 "KOB Dostu" şəbəkəsinin yaradılması nəzərdə tutulur. "KOB Dostu"nun fəaliyyəti yeni kiçik və orta biznes sahələrinin yaranmasına, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı vasitəsilə regionun potensialının reallaşdırılmasına yönələcəkdir. Bu məqsədlə potensial investisiya layihələri müəyyən ediləcək və onların KOB-lar vasitəsilə həyata keçirilməsi təşviq olunacaq. "KOB Dostları"nın fəaliyyətinin digər önəmli istiqaməti KOB-lara onların dayanıqlı inkişaf tələblərinə uyğun çoxsahəli dəstəyin göstərilməsidir. Belə ki, bu istiqamətdə fəaliyyət həm mövcud dövlət dəstək mexanizmlərindən istifadə imkanlarının genişləndirilməsinə və onlara KOB-ların maneəsiz və rahat çıxışının təmin edilməsinə, həm də Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyinin göstərəcəyi çoxsaylı dəstək mexanizmlərinin tətbiqinə yönələcəkdir. "KOB Dostları" KOB-ların hüquqlarının müdafiəsi istiqamətində də fəaliyyət göstərəcək. KOB-ların hüquqlarının pozulması hallarının aradan qaldırılması və qarşıya çıxan məsələlər dövlət-sahibkar əməkdaşlıq platformasında öz həllini tapacaqdır. "KOB Dostları" sahibkarlarla sıx əlaqələr quracaq və onların inkişaf ehtiyaclarını sorğular vasitəsilə öyrənəcək. Bu, həmin tələblərə operativ reaksiyanı təmin etməyə imkan verəcəkdir.

"KOB Dostu"na müraciətlər əsasən hansı sahələrlə bağlıdır?

- Fəaliyyətə başlamalarından qısa müddət ötsə də, artıq "KOB Dostu"na Masallı, Xaçmaz, Siyəzən və ətraf rayonlarda fəaliyyət göstərən sahibkarlar və öz biznesini qurmaq istəyən şəxslər tərəfindən bir sıra müraciət və təkliflər daxil olub. Bu müraciətlətlər əsasən biznesin qurulmasına və inkişafına dəstək göstərilməsi ilə bağlıdır. "KOB Dostu"na edilmiş bütün müraciətlər Agentlik tərəfindən araşdırılıb. Bu layihələrin bir qisminin həyata keçirilməsi üçün potensial sahibkarlara lazımi məsləhət xidməti göstərilib. Bir sıra layihələrin reallaşdırılması üçün isə sahibkarlara müvafiq dəstək göstəriləcəkdir. Fürsətdən istifadə edərək, sahibkarları və öz biznesini qurmaq istəyən şəxsləri "KOB Dostları" ilə daha sıx əməkdaşlığa dəvət edirəm.

Agentlikdə və "KOB Dostu" mərkəzlərində könüllülər də fəaliyyət göstərir. Onların işi barədə məlumat verməyinizi xahiş edirik.

- Bildiyiniz kimi, könüllülük fəaliyyəti gənclərin işgüzar inkişafında, onların dünyagörüşünün genişləndirilməsində, bilik və bacarıqlarının artırılmasında, məşğulluğadək olan proseslərdə mühüm rol oynayır. Agentlikdə "KOB Könüllüləri" Proqramı həyata keçirilir və könüllülərin təcrübə toplaması, könüllülük fəaliyyətinin təşkili və təşviqi, gənc mütəxəssislərin və tələbələrin sahibkarlığa könüllü olaraq cəlb edilməsi, eləcə də ali təhsil müəssisələri, qeyri-hökumət təşkilatları və biznes müəssisələri ilə əməkdaşlıq bu proqramın əsas istiqamətləridir.

Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi, o cümlədən "KOB Dostu" üçün vətəndaş məmnunluğu çox önəmlidir. Vətəndaş məmnunluğunun təmin edilməsi, eləcə də könüllülüyün təşviqi üçün Agentlikdə və artıq üç rayonda fəaliyyət göstərən "KOB Dostu"nda könüllü gənclər fəaliyyət göstərir. Onların əsas vəzifəsi Agentliyə və "KOB Dostu"na müraciət edən vətəndaşlara və sahibkarlara operativ və nəzakətli xidmət göstərmək, müraciətçilərə kömək etməkdir. Bu zaman gənclər həm də bilik və bacarıqlarını artırır, təcrübə toplayırlar. "KOB Dostu" mərkəzlərində fəaliyyət göstərən könüllülərin əsasən müvafiq rayonlardan olan gənclərdən seçilməsinə üstünlük verilir ki, bu gələcəkdə onların həmin rayonlarda məşğulluğunun təmin edilməsində əhəmiyyətli rol oynayır.

Bu yaxınlarda Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi yanında Kiçik və Orta Biznesin Könüllü Şurası da yaradılıb, Şuranın ilk iclası keçirilib və 5 dekabr Beynəlxalq Könüllülər Günü münasibətilə "KOB könüllüləri" ilə görüş təşkil olunub. Agentliyin Könüllü Şurasını formalaşdıran ilk qrup Azərbaycan Dövlət İqtisad, Bakı Mühəndislik universitetlərinin, Azərbaycan Dövlət Pedaqoji Kollecinin tələbə və magistrlarından ibarətdir.

Gələcəkdə biznes sahəsində geniş təcrübəsi olan iş adamlarının, kiçik və orta sahibkarlıq üzrə məlumatlı şəxslərin "KOB könüllüsü" kimi cəlb edilməsi, onların təcrübəsindən KOB-un inkişafı istiqamətində istifadə olunması da nəzərdə tutulur.

Bəs, "KOB evləri"nin yaradılması ilə bağlı işlər necə gedir? İlk "KOB evi" nə zaman açılacaq?

- Agentlik tərəfindən Bakı şəhərində ilk "Kiçik və Orta Biznes Evi"nin yaradılması ilə bağlı işlər davam edir. Bakı şəhərindən sonra, ölkənin digər iri şəhər və rayonlarında da "KOB evləri" yaradılacaqdır. "KOB evləri"ndə bir məkan prinsipi əsasında dövlət təşkilatlarının "G2B" xidmətləri və "B2B" xidmətləri operativ şəkildə təmin ediləcək, sahibkarlar bu evlərdə çoxsaylı dəstək tədbirləri ilə əhatə olunacaqdır. Ümumilikdə, 30-dan çox qurumun 100-dən artıq xidmətinin "KOB evləri" vasitəsilə göstərilməsi nəzərdə tutulur. İnanırıq ki, "KOB evləri" ölkəmizin yeni innovativ brendi olacaqdır.

Eyni zamanda elektron formada vahid platforma üzərindən xidmətlərin göstərilməsini təmin edəcək "e-KOB evi" portalının yaradılması ilə bağlı işlər də davam etdirilir.

"Bakutel-2018" XXIV Azərbaycan Beynəlxalq Telekommunikasiya, İnnovasiya və Yüksək Texnologiyalar Sərgisində Agentliyin "Sahibkarlara Dəstək Sistemi" nümayiş olunub. Bu barədə oxucularımıza bir qədər ətraflı məlumat verməyinizi xahiş edirik.

- Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi 4-7 dekabr tarixlərində keçirilən "Bakutel-2018" XXIV Azərbaycan Beynəlxalq Telekommunikasiya, İnnovasiya və Yüksək Texnologiyalar Sərgisində öz stendi ilə iştirak edib. Sərgidə Agentlik tərəfindən kiçik və orta sahibkarların hüquqlarının qorunması ilə bağlı müraciətlərə online baxılması sistemi nümayiş olunub. Nəqliyyat, Rabitə və Yüksək Texnologiyalar Nazirliyinin dəstəyi ilə yaradılan "Sahibkarlara Dəstək Sistemi" sahibkarların hüquqları ilə bağlı müraciətlərə baxılması və onların operativ həlli ilə üçün online platformadır. Məqsəd sahib-

Bakıda keçirilmiş "Qara Dəniz regionunda kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı"na dair beynəlxalq Biznes Forum çərçivəsində də Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi və Azərbaycan Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası arasında əməkdaşlıq haqqında Anlaşma Memorandumu imzalanıb.

karların hüquqlarının müdafiəsinin mükəmməl mexanizmlərinin tətbiqində səmərəliliyin yüksəldilməsi və çevikliyin artırılmasından ibarətdir. Portal sahibkarların hüquqlarına, onların qorunması sahəsində yaradılmış mexanizmlərə dair sahibkarların məlumatlandırılması və hüquqlarının pozulması hallarına qarşı dövlət qurumları ilə birgə əməkdaşlıq şəraitində operativ reaksiyanın təmin edilməsi missiyasını həyata keçirəcək. Portalda ölkəmizdə sahibkarların hüquqlarının müdafiəsi sahəsində yaradılmış mükəmməl mexanizmlərə dair məlumatlar əks etdirilib və portal sahibkarların məlumatlılıq səviyyəsinin yüksəldilməsinə xidmət edəcək. Sahibkarların portala girişi elektron imza vasitəsilə həyata keçiriləcək. Portal müvafiq dövlət informasiya sistemlərinə inteqrasiya edilib ki, bu da sahibkarı sistemə avtomatik tanıdacaq. Sahibkarlar portala daxil olaraq müraciətini qısa zaman ərzində formalaşdırıb göndərdikdən sonra müraciət portalın sistemi vasitəsilə Agentliyə yönəldiləcək. Müraciətin araşdırılması məqsədilə aidiyyəti dövlət qurumuna müraciət ünvanlanacaq və bu dövlət qurumu öz interfeysindən müvafiq müraciət haqqında məlumat alacaq, onu araşdırıb nəticəsi barədə Agentliyi məlumatlandıracaq. Sahibkar öz interfeysində bütün bu prosesi statuslara uyğun izləmə imkanına malik olacaq. Müraciətlərə onların xarakterindən asılı olaraq çevik reaksiyanın təmin edilməsi məqsədilə portalda üçtərəfli görüşlərin (sahibkar, müraciət edilən qurum və agentlik) təyin edilməsi funksiyası da mövcuddur. Portalın sahibkara verdiyi üstünlüklər fiziki iştirak olmadan online rejimdə müraciət imkanını yaratması, müraciətə baxılmasının sahibkar tərəfindən hər addım üzrə izlənə bilməsi, vaxt itkisinin aradan qaldırması, müraciətlərə baxılmasında şəffaflığın təmin edilməsidir. Agentlik isə portal vasitəsilə bütövlükdə müraciətlərə baxılması sistemini monitorinq edə biləcək. Bütövlükdə portalın fəaliyyəti sahibkarın qarşılaşdıqları problemlərin operativ həllinə istiqamətlənib ki, bu da onlara daha çox biznesin inkişafı məsələlərinə fokuslanmasına şərait yaradacaq.

Agentlik kiçik və orta biznesin inkişafı istiqamətində aidiyyəti qurumlar və ictimai təşkilatlarla sıx əməkdaşlıq edir, görüşlər keçirir, sənədlər imzalayır....

Doğru qeyd etdiniz. Agentlik sahibkarların hüquq və qanuni mənafelərinin müdafiəsi, dövlət-özəl sektor əməkdaşlığı üzrə beynəlxalq təcrübənin öyrənilməsi, kiçik və orta biznesin ixrac potensialının artırılması, gənclər arasında sahibkarlığın inkişafı və təşviqi məqsədilə Əmək və Əhalinin Sosial Müdafiəsi Nazirliyi, Dövlət Gömrük Komitəsi, Qida Təhlükəsizliyi Agentliyi, Rusiyanın Azərbaycanlı Gənclər Birliyi və digər qurumlarla əməkdaşlığa dair anlaşma memorandumları imzalayıb.

Bakıda keçirilmiş "Qara Dəniz regionunda kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı"na dair beynəlxalq Biznes Forum çərçivəsində də Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi və Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası arasında əməkdaşlıq haqqında Anlaşma Memorandumu imzalanıb. Bu sənədə əsasən, KOBİA və Konfederasiya dövlət orqanları ilə özəl sektor arasında praktiki əlaqələrin genişləndirilməsi, bu istiqamətdə birgə proqramların təşkili, gənclər arasında sahibkarlıq ideyalarının formalaşdırılması, innovativ təşəbbüslərin reallaşdırılması, kiçik və orta biznes subyektlərinin maarifləndirilməsi, müxtəlif biznes sahələrində sahibkarların potensial inkişaf meyllərinin araşdırılması, sahibkarların inkişafı üçün araşdırma, statistika və təhlillərin aparılması kimi istiqamətlərdə əməkdaşlıq edəcəklər.

Digər dövlət qurumları, ictimai təşkilatlar, təhsil müəssisələri ilə də KOBİA arasında əməkdaşlığa dair görüşlərin keçirilməsi, əməkdaşlıq haqqında sənədlərin imzalanması, birgə tədbirlərin təşkili nəzərdə tutulur.

Kiçik və orta biznesə dəstək və xidmət göstərəcək bir qurumun rəhbəri kimi Azərbaycanda KOB-un potensialını necə qiymətləndirirsiniz?

- Məlumat üçün qeyd edim ki, inkişaf etmiş ölkələrdə kiçik və orta sahibkarlığın ÜDM-də payı 50%, məşğulluqda isə 60%-dən çoxdur və bu ölkələrdə kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı hesabına əhəmiyyətli iqtisadi artıma nail olunur. Avropa İttifaqına daxil olan ölkələrdə müəssisələrin 99%-ni kiçik və orta müəssisələr təşkil edir. İnkişaf etməkdə olan ölkələrdə ortahəcmli müəssisələr məşğulluğun əsas təminatçısıdır.

Azərbaycanda da ÜDM-də və məşğulluqda KOB-un payı dəfələrlə artırıla bilər. Bu potensial böyük və çoxşaxəlidir, onun reallaşdırılması üzrə strateji yanaşma "Azərbaycan Respublikasında kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair Strateji Yol Xəritəsi"ndə müəyyən edilib. Bu strategiyaya uyğun olaraq, KOB sahəsində prioritetlərin həyata keçirilməsi nəticəsində 2020-ci ilədək olan müddətdə kiçik və orta sahibkarlığın ÜDM-də payının 15%-ə, məşğulluqda 20%-ə, ölkənin qeyri-neft ixracında isə 10%-ə çatdırılması nəzərdə tutulur. 2025-ci ilədək olan uzunmüddətli baxışda isə kiçik və orta sahibkarlıq subyektlərinin rəqabət qabiliyyətinin daha da artırılması, gündəlik istehlak malları ilə təminatın əsasən KOB subyektləri vasitəsilə həyata keçirilməsi, KOB-un payının ÜDM-də 35%-ə, məşğulluqda 40%-ə, qeyri-neft ixracında isə 25%-ə çatdırılması nəzərdə tutulur.

"AzerGold" Qapalı Səhmdar Cəmiyyətinin İdarə Heyətinin sədri Zakir İbrahimov

"AzerGold" Qapalı Səhmdar Cəmiyyətinin İdarə Heyətinin sədri Zakir İbrahimov "Biznes Həyatı" jurnalına qeyri-neft sektorunun inkişafı, aparılan geoloji axtarış işləri, kadr hazırlığı haqqında geniş müsahibə verib. Müsahibəni diqqətinizə çatdırırıq.

Azərbaycanın dağ-mədən sənayesinin inkişafında "AzerGold" QSC-nin rolu

Hörmətli Zakir müəllim, 2015-ci ilin 11 fevralında Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Sərəncamı ilə "AzerGold" Qapalı Səhmdar Cəmiyyətinin yaradılması Azərbaycan dağ-mədən sənayesi üçün yeni perspektivlər yaratdı. "AzerGold" Qapalı Səhmdar Cəmiyyətinin yaranması hansı zərurətdən irəli gəldi?

Ulu Öndər tərəfindən təməli qoyulduğu və Cənab Prezidentin uğurla həyata keçirdiyi neft strategiyası ölkəmizin bütün dünyada nüfuzunu yüksəltməklə yanaşı, iqtisadi qüdrətini də artırdı. Ölkəmizin maliyyə imkanları, ictimai-siyasi sabitlik bütün sahələrin, o cümlədən qeyri-neft sektorunun inkişafı üçün münbit şərait yaratdı. Ötən dekadanın ortalarında, 2005-2006-cı illərdə bəzi xarici mütəxəssislər Azərbaycanın "Holland sindromu" ilə üzləşəcəyini proqnozlaşdırırdı. Azərbaycan Respublikası Prezidentinin həyata keçirdiyi uğurlu iqtisadi islahatlar, o cümlədən tapşırıqları əsasında qeyri-neft sektorunun inkişafı istiqamətində görülən işlər bu proqnozların əsassız olduğunu nümayiş etdirdi. Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatına əsasən 2017-ci ildə ölkənin Ümumi Daxili Məhsulu 70 135,1 milyon manata çatmışdır ki, bunun da 62,8 faizi iqtisadiyyatın qeyri-neft sahələrində, 37,2 faizi isə neft-qaz sektorunda istehsal edilmişdir. Beləliklə, 2017-ci ilin yekunlarına əsasən Azərbaycanın qeyri-neft sektorunun ÜDM-i təxminən Gürcüstan və Ermənistanın cəmi ÜDM-nə barəbər olmuşdur. Xüsusilə sevindirici bir haldır ki, qeyri-neft sektorunda sabit artım ilbəil davam edir. Bu artım, mövcud sektorların genişlənməsi, həm də yeni yaranan iqtisadi fəaliyyət sahələri hesabına təmin edilir. Beləliklə, Cənab Prezidentin Sərəncamı ilə "AzerGold" QSC-nin yaradılması kütləvi informasiya vasitələrinin dəyərləndirdiyi kimi dağ-mədən sənayesi üçün yeni perspektivlər yaratmaqla yanaşı, həm də qeyri-neft sektorunun inkişafına güclü təkan verdi. 2017-ci ilin yekunlarına əsasən "AzerGold" QSC-nin qeyri-neft sektorunun sənaye məhsullarının ixracında lider mövqelərə yüksəlməsi bu fikri bir daha təsdiq edir.

Bildiyimiz qədər "AzerGold" QSC Azərbaycan istehsalı olan qızıldan və gümüşdən sikkə və külçələrin hazırlanması layihəsinə başlayıb. Hal-hazırda bu istiqamətdə hansı işlər görülür?

"AzerGold" QSC qeyri-neft sektorunun inkişafına verdiyi töhfə və ölkəyə valyuta axınının artımını təmin etməklə yanaşı, həm də hədəfi daxili bazarın inkişaf etdirilməsi olan qızıl və gümüş sikkə və külçələrin hazırlanması layihəsini həyata keçirir.

Qeyd etdiyiniz kimi, "AzerGold" QSC ölkənin qızıl hasilatçısı kimi yerli və beynəlxalq bazarlarda tanıtımı, "Made in Azerbaijan" brendinin təşviqi, yerli sahibkarlıq subyektlərinə dəstəyin təmin edilməsi və daxili bazarın inkişaf etdirilməsi məqsədi ilə qızıl külçə, həmçinin qızıl və gümüşdən sikkələrin istehsalı layihəsinə start verib. Müxtəlif çəkilərdə və "Heydər Əliyev Mərkəzi", "Qobustan" və Qarabağ xalçasının naxışı olan "Çələbi" kimi müxtəlif dizaynlarda istehsalına başladığımız qızıl və gümüş sikkələr daxili bazarın inkişafı ilə yanaşı, milli incəsənət, tarix və mədəniyyətin yaşadılmasına öz əhəmiyyətli töhfəsini verəcək.

Ölkəmizin qızıl ehtiyatları əsasən hansı rayonlarda yerləşir? Hazırda hansı rayonlarda geoloji axtarış işləri aparılır?

Nəcib metal yataqları əsasən ölkənin şimalında, şimal-qərbində və Naxçıvan Muxtar Respublikası ərazisində cəmləşib. Bu yataqların istismara cəlb edilməsi məqsədi ilə geniş kəşfiyyat-tədqiqat işləri həyata keçirilir.

Qızıla perspektivli Göygöl rayonu ərazisində yerləşən Tülallar sahəsində Ekologiya və Təbii Sərvətlər Nazirliyi ilə birgə buruq-qazma işlərinin başlanması üçün müqavilə imzalanıb və artıq buruq-qazma işlərinə başlanılıb.

Çovdar yatağının uzaq cinahları olan Narçala-Ağyoxuş ərazisində geofiziki tədqiqatlar aparılır. Göy-göl rayonunun Kəpəz sahəsində yerüstü geofiziki tədqiqatlar növbəti ildə icra ediləcək. Geofiziki işlərdə ən müasir texnoloji avadanlıqlar istifadə edilir və alınmış nəticələr xüsusi proqram təminatlı alqoritmlərin tədbiqi ilə tədqiq edilir.

Cəmiyyətin geoloqları tərəfindən Çovdar yatağının şimal-şərq cinahında yeni aşkarlanmış Ağyoxuş qızıl-gümüş perspektivli sahəsindən alınmış müsbət nəticələr əsasında iyun ayından etibarən yoxlama - qiymətləndirmə xarakterli buruq-qazma işlərinə start verilib.

Naxçıvan Muxtar Respublikası ərazisində yerləşən Ortakənd-Xanağa perspektivli mis-qızıl filizi sahəsində iyul ayından etibarən intensiv buruq-qazma işlərinə başlanmışdır.

Bu il Çovdar yatağının sulfid filizlərinin ehtiyatlarını artırmaq məqsədi ilə ümumi dərinliyi 6 min metr təşkil edən 32 quyunun qazılması tamamlanıb, götürülmüş sınaqlar beynəlxalq sertifikata malik laboratoriyada analizdən keçirilmiş, alınmış müsbət nəticələr sulfid filizlərinin ehtiyatlarını nəzərə çarpan dərəcədə artıraraq yatağın istismarının iqtisadi səmərəliliyini yüksəldəcəkdir. Kəşfiyyat işləri nəticəsində alınan geoloji və geofiziki məlumatlar beynəlxalq nüfuzlu "Micon International" məsləhətçi şirkəti tərəfindən layihənin texniki-iqtisadi əsaslandırmasının hazırlanmasında istifadə olunacaq.

Balakən rayonu ərazisində yerləşən və mis, sink, gümüş, qızıl, qurğuşun ehtiyatlarına görə nəinki Azərbaycan, hətta Avropa üçün strateji əhəmiyyətə malik Filizçay polimetal yatağı üzrə ilkin iqtisadi qiymətləndirmə sənədi nüfuzlu beynəlxalq məsləhətçi şirkət olan "SRK Consulting" tərəfindən hazırlanması artıq yekunlaşmaq üzrədir. Balakən rayonu ərazisində yerləşən satelit Mazımçay, Katsdağ və digər yataqların Filizçay layihəsi çərçivəsində birgə işlənməsi perspektivləri nəzərdən keçirilir.

Azərbaycan qızılının əsas alıcıları hansı ölkələrdir? İstehsal etdiyiniz qızıl hansı birjalarda ticarət olunur?

Qızıl satışının öz spesifikası var. Əvvəlcə Azərbaycan qızılı hasil olunaraq saflaşdırılma üçün İsveçrəyə göndərilir. Qeyd edim ki, qızılın saflaşdırılmasını təmin etmək üçün kifayət qədər mürəkkəb prosedurlardan keçmək lazımdır. 2017-ci ildə "AzerGold" QSC çoxsaylı audit və yoxlama prosedurlarını uğurla keçərək bir sıra beynəlxalq saflaşdırma şirkətləri tərəfindən müsbət rəy almış, daha əlverişli kommersiya şərtləri təklif edən İsveçrənin dünyaca məşhur "Argor-Heraeus" şirkəti ilə 2017-ci ilin aprel ayında müqavilə imzalanmışdır. Saflaşdırmadan sonra, Azərbaycan qızılı beynəlxalq birjalarda açıq satışa çıxarılır və mövcud qiymətlərlə müxtəlif alıcılara satılır. Xüsusilə sevindirici bir haldır ki, artıq "AzerGold" QSC-nin hasil etdiyi qızıl Azərbaycan Respublikası Dövlət Neft Fondu tərəfindən alınır və qızıl ehtiyatlarımız Azərbaycan qızılı hesabına da formalaşır.

Ölkəmizdə hansı keyfiyyətli qızıl çıxarılır?

Qızıl kimyəvi element olaraq bütün dünyada eyni tərkibə malikdir. Amma yataqdan asılı olaraq hasil olunan zaman digər minerallarla qarışığına görə fərqlənir. Çovdar filiz emalı sahəsində filizlərin maddi tərkibini əsas götürsək qızıl oksid filizlərində sərbəst haldadır, yəni digər minerallarla qarışığı minimum səviyyədədir. "AzerGold" QSC tərəfindən Çovdar filiz emalı sahəsində hasil edilən məhsullarda qızılla gümüşün payı müvafiq olaraq təxminən 60% və 40% təşkil edir. İsveçrəyə ixrac olunandan və affinajdan sonra 999.9 əyarlı qızıl və gümüş məhsullar əldə edilir.

Azərbaycanda qızılın emalı üçün müasir standartlara cavab verən müəssisə varmı?

Hər bir yataq unikal olduğuna görə bu, fərdi yanaşma tələb edir. Yataqda aparılan kəşfiyyat, o cümlədən geofiziki və buruq-qazma işləri nəticəsində müəyyən olunur ki, konkret mədəndə hasilat işləri hansı texnologiya vasitəsi ilə aparılacaq. Çovdar filiz emalı sahəsində aparılan müvafiq tədqiqatlar nəticəsində qızılın emalı prosesinin topa qələviləşdirmə metodu ilə aparılmasının daha məqsədəuyğun olduğu müəyyən edilib. Hazırda aparılan tədqiqat işlərinin nəticəsində, digər yataqlarda da filizlərin hansı üsulla emal ediləcəyi müəyyən olunacaq.

Yerli bazarda məhsul çeşidinin artırılması üçün hansı işlərin görülməsinə ehtiyac var?

Qeyd edildiyi kimi, "AzerGold" QSC qeyri-neft sektorunun inkişafına verdiyi töhfə və ölkəyə valyuta axınının artımını təmin etməklə yanaşı, həm də hədəfi daxili bazarın inkişaf etdirilməsi olan qızıl və gümüşdən sikkə və külçələrin hazırlanması layihəsini həyata keçirir. Biz əminik ki, bu layihə yerli bazarda məhsul çeşidinin artırılması və əlverişli iqtisadi münasibətlərin inkişafına təkan verəcəkdir.

Danılmaz faktdır ki, Azərbaycanın çox zəngin faydalı qazıntı yataqlarının bir qismi işğal altındadır. Hal-hazırda, bu yataqlardan işğalçı ermənilər sərbəst şəkildə mənfəət mənbəyi kimi istifadə edirlər. İşğal altındakı torpaqlarımızın bütün növdən olan təbii sərvətləri ermənilərin himayə etdiyi xarici şirkətlər tərəfindən talan olunaraq, ərazidən daşınır. Buna münasibətinizi bilmək istərdik.

Dünya ictimaiyyəti və nüfuzlu beynəlxalq qurumlar Azərbaycanın ərazi bütövlüyünü tanıyır və dəstəkləyir. Beləliklə, işğal altında olan ərazilərdə mövcud təbii sərvətlərin sahibi Azərbaycan dövləti və Azərbaycan xalqıdır. İşğal altında olan torpaqlarda təbii sərvətlərimizin talanması cinayət olmaqla yanaşı, həm də regionun ekoloji durumu üçün ciddi təhlükədir. İşğalçı dövlətin qanunsuz olaraq istismar etdiyi Kəlbəcər rayonu ərazisində yerləşən dağ mədənində bir neçə ay bundan əvvəl baş verən partlayış və yanğın bunu bir daha təsdiq edir. Cənab Prezidentin tapşırığı ilə təbii sərvətlərimizin qanunsuz istismarı ilə bağlı topladığımız materiallar Azərbaycan Respublikası Baş Prokurorluğunda araşdırılmış, işğal altında olan ərazilərdə, filiz yataqlarında qanunsuz hasilat işlərinin aparılması müəyyən edilmişdir. Hazırda bu istiqamətdə müvafiq hüquqi prosedurlar həyata keçirilir. Bir Azərbaycan vətəndaşı olaraq mən əminəm ki, dövlət başçısının apardığı uğurlu xarici siyasət sayəsində Azərbaycan torpaqları işğaldan azad ediləcək, işğal altında olan ərazilərdə yerləşən təbii sərvətlərimiz də ölkəmizin iqtisadi tərəqqisinə xidmət edəcək.

Dağ-mədən sənayesinin daha da arzuolunan səviyyəyə çatdırılması üçün bu sahədə yerli kadrlar ehtiyacı qarşılayırmı?

Azərbaycanın bütün istiqamətlərdə, o cümlədən dağ-mədən sahəsində güclü mütəxəssisləri var. Əksəriyyəti yerli mütəxəssislərdən ibarət "AzerGold" QSC-nin qısa müddət ərzində keçdiyi böyük inkişaf yolu bu sözləri bir daha təsdiq edir, amma buna rəğmən, biz mütəxəssislərimizin peşəkar inkişafına və tələbələrin təcrübə toplamasına böyük diqqət ayırırıq. Bu il "AzerGold" QSC tərəfindən təşkil olunan 60-a yaxın yerli və beynəlxalq təlimlərdə Cəmiyyətin və subpodratçı şirkətlərin əməkdaşlarını, həmçinin tələbələri əhatə edən 600-dən çox iştirakçı peşə biliklərini artırıb. Azərbaycanın ali təhsil ocaqları ilə mövcud əməkdaşlıq şəbəkimiz də dağ-mədən sahəsində güclü mütəxəssislərin formalaşmasına əhəmiyyətli töhfəsini verir. Bu günədək Azərbaycan Dövlət Neft və Sənaye Universitetini, Azərbaycan Memarlıq və İnşaat Universitetini, "ADA" Universitetini və Azərbaycan Texniki Universitetini təmsil edən 60-dan çox tələbə Çovdar filiz emalı sahəsində və "AzerGold" QSC-nin baş ofisində təcrübə keçib. Mən əminəm ki, əməkdaşlarımızın peşə biliklərinin artırılması və təhsil ocaqları ilə əməkdaşlığımızı genişləndirməklə Azərbaycan dağ-mədən sənayesini gələcəkdə də inkişaf etdirə biləcək, güclü peşəkarlar formalaşdıracağıq.

Azərbaycan Dövlət Reklam Agentliyinin direktoru Aydın İbadov

Aydın İbadov: Açıq məkandakı reklamlarda dövlət dili və dövlət rəmzləri ilə bağlı səhvlərə yol verilməyəcək

Azərbaycan Respublikası Prezidenti İlham Əliyevin Fərmanı ilə yaradılmış Dövlət Reklam Agentliyinin fəaliyyəti və gələcək planları ilə bağlı qurumun direktoru Aydın İbadovun müsahibəsi

Dövlət Reklam Agentliyinin yaradılmasında məqsəd nədir?

- Azərbaycan Respublikası Dövlət Reklam Agentliyi Prezident İlham Əliyevin 2017-ci il 20 iyun tarixli Fərmanı ilə yaradılıb. Agentliyin yaradılmasında əsas məqsəd açıq məkanda reklam daşıyıcılarının yerləşdirilməsi, reklamların hazırlanması və yayımlanması sahəsində vahid tənzimləməni və nəzarəti həyata keçirməkdir. Bu isə öz növbəsində açıq məkanda reklam yerləşdirmək istəyən sahibkarların işinin asanlaşması deməkdir. Fəaliyyətimizi Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevin sahibkarlığa dəstək siyasətinə və verdiyi tapşırıqlara uyğun olaraq, onların inzibati yükünü, xərclərini azaltmaq, şəffaf tənzimləməni həyata keçirmək, bir sözlə, vətəndaş məmnunluğunu təmin etmək istiqamətində qurmuşuq.

- Tənzimləmə və nəzarət dedikdə nə nəzərdə tutulur, bu proses necə həyata keçirilir, sahibkarlar nə etməlidirlər?

- Agentlik əsasən açıq məkanda reklam qurğularının tikintisinə, quraşdırılmasına, onlara konstruktiv dəyişikliklərin edilməsinə və reklam yerləşdirilməsinə icazə verir, o cümlədən reklam qurğularının və yayımlanan reklamın qanunvericiliyin tələblərinə uyğunluğunu yoxlayır. Bunlar hamısı qanunvericiliklə tənzimlənir. Biz mütəmadi monitorinqlər keçirərək, daha effektiv reklam yayımın əldə etmək üçün reklam yayıcısı olan sahibkarları qanunvericiliyin tələbləri barədə maarifləndirir, onlara metodiki tövsiyələr veririk. Bununla yanaşı, texniki təhlükəsizlik tələblərinə cavab verməyən reklam daşıyıcılarının və qanunvericiliyə uyğun olmayan reklamların yayımının aradan qaldırılması istiqamətində tədbirlər görürük. Bu isə o deməkdir ki, açıq məkandakı reklamlarda Azərbaycanın dövlət dili və dövlət rəmzləri ilə bağlı səhvlərə yol verilməyəcək, mövcud texniki tələblərə əməl olunacaq. Belə hallarla qarşılaşmamaq üçün sahibkarlar Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2017-ci il 19 dekabr tarixli 1743 nömrəli Fərmanı ilə təsdiq edilmiş

"Açıq məkanda reklam yerləşdirilməsinə icazə verilməsi və bu sahədə nəzarətin həyata keçirilməsi Qaydası"na uyğun olaraq Dövlət Reklam Agentliyinə müraciət edib reklam yerləşdirilməsinə icazə almalıdırlar.

- Qeydiyyat prosesi necə həyata keçirilir?

- Proses çox sadədir. Bir az əvvəl adını çəkdiyim Qaydanın 2-ci hissəsinə uyğun olaraq reklam yayıcısı ərizə və müvafiq sənədlərlə Dövlət Reklam Agentliyinə müraciət edir. Təqdim edilən sənədlərin qanunvericiliyə uyğunluğu yoxlanıldıqdan sonra açıq məkanda reklam yerləşdirilməsinə icazənin və yerləşdirilən reklama dair texniki şərtlər pasportunun verilməsi barədə qərar qəbul edilir və reklam yerləşdirilməsinə dair icazə müqaviləsi bağlanılır. Sahibkar dövlət rüsumunu bank vasitəsilə ödəyir. Ödəniş olunmasını təsdiqləyən sənəd agentliyə təqdim edildikdən sonra 5 iş günündən gec olmayaraq icazə, həmçinin texniki şərtlər pasportu hazırlanaraq sahibkara verilir. Bundan sonra sahibkarla açıq məkanda reklam yerləşdirilməsinə dair icazə müqaviləsi imzalanır. Qanunvericiliyə görə, icazənin müddəti bir ildən artıq ola bilməz.

- Bəs qeydiyyatsız reklamlara qarşı hansı tədbirlər görülür?

- Monitorinqlər göstərir ki, açıq məkanda icazə sənədləri olmadan yayımlanan reklamlar bəzi hallarda təhlükəsiz istismar üçün yararlı olmur, yerləşdiyi ərazinin estetik görünüşünə xələl gətirir, müşahidə kameraları üçün məhdudiyyətlər, yol hərəkəti iştirakçıları üçün isə təhlükə yaradır. Açıq məkanda reklam yerləşdirilməsinə icazə, yerləşdirilən reklama dair texniki şərtlər pasportu və reklam yerləşdirilməsinə dair icazə müqaviləsi olmadan yayımlanan reklamlar müəyyən edildikdə, əvvəlcə həmin reklam yayıcıları maarifləndirilir, sahibkarlara qanunvericiliyin tələbləri izah olunur, mövcud problemlərin aradan qaldırılması tövsiyə edilir. Buna əməl edilmədikdə, hər bir pozuntu ayrıca təsvir olunmaqla müvafiq akt tərtib edilir və onların 5 gün ərzində aradan qaldırılması barədə reklam yayıcısına icrası məcburi olan yazılı göstəriş təqdim olunur. Yazılı göstərişdə müəyyən edilmiş tələblər vaxtında yerinə yetirilmədikdə və ya reklamın yayımı dərhal dayandırılmadıqda, həmçinin reklam yayıcısını müəyyən etmək mümkün olmadıqda, reklam yayımının dayandırılması üçün zəruri tədbirlər görülür. Bu zaman qanunvericiliyin tələblərinə əməl etməyən sahibkar cərimələnə bilər. İnzibati Xətalar Məcəlləsinə görə, fiziki şəxslər üçün 300 manatdan 500 manatadək, vəzifəli şəxslər üçün 1500 manatdan 2500 manatadək, hüquqi şəxslər üçün isə 5000 manatdan 10000 manatadək cərimə nəzərdə tutulur.

- Dövlət Reklam Agentliyinin reklam sahəsində çalışanlara köməyi nədən ibarətdir?

- Agentlik açıq məkanda reklam yayımı sahəsində vahid tənzimləmə və nəzarəti həyata keçirməklə yanaşı, bazarın stimullaşdırılması və azad rəqabət mühitinin daha da inkişafı istiqamətində fəaliyyət göstərir. Belə ki, agentliyin fəaliyyəti reklam yayımı və istehsalı sahəsində sahibkarlıq fəaliyyətinə dəstək göstərilməsinə, mövcud problemlərin aradan qaldırılmasına və estetik baxımdan yararsız reklamların yayımının qarşısının alınmasına, vətəndaş məmnunluğunun təmin olunmasına və şəffaf tənzimləmə sisteminin formalaşmasına xidmət edir. Bununla yanaşı, yeni texnologiyaların tətbiqi istiqamətində görülən işlər reklam sahəsində fəaliyyət göstərən sahibkarlara köməkdir. Bir sözlə, agentlik açıq məkanda reklam ekosisteminin inkişafını əsas hədəflərdən biri kimi müəyyən edir. Bu da öz növbəsində reklam sahəsinə investisiya marağını artırır.

- Sonda sahibkarlara nə demək istərdiniz?

- Sahibkarlara açıq məkanda reklam daşıyıcılarını və reklamları yerləşdirərkən qanunlara əməl etmələrini tövsiyə edirəm. Dövlət Reklam Agentliyi, səlahiyyətləri çərçivəsində hər bir sahibkara dəstək göstərməyə hazırdır.

"FƏXRƏDDİN – K" MMC
kərpic zavodları qrupunun
təsisçisi və Baş direktoru
Fəxrəddin Baxışov

"İşçilərin təhlükəsizliyi başlıca prioritet məsələlərdən biridir"

Fəxrəddin müəllim, neçə ildir sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğulsunuz? "FƏXRƏDDİN – K" MMC nə vaxt fəaliyyət başlayıb? Şirkətin əsas fəaliyyət istiqamətləri nələrdir?

1983-1991-ci illərdə Sənaye Nazirliyinin İxtisaslaşdırılmış Quraşdırma Buraxılış və Sazlama İdarəsində (İQBS) işlədiyim dövrdə Respublikada dövlət sifarişi ilə 14 kərpic zavodu inşa etdirmişəm.

Yerli Sənaye Nazirliyi ləğv edildikdən sonra "Fəxrəddin – K" MMC- ni təsis etmişəm. Hal-hazırda da ölkədə kərpic zavodları qrupu kimi 500 növdən artıq kərpic məhsulları istehsalı, satışı və yeni müasir kərpic zavodlarının tikintisini həyata keçirən müəssisə kimi fəaliyyət göstəririk.

Bildiyiniz kimi son illər ölkəmizdə tikinti sektoru sürətlə inkişaf edir. Bu sahədə görülən işləri necə qiymətləndirirsiniz?

İlk öncə bildirmək istərdim ki, Ümummilli lider Heydər Əliyevin respublikamıza rəhbərlik etdiyi dövrlər Azərbaycanın quruculuq salnaməsinin ən zəngin səhifələrini təşkil etmişdir. Heydər Əliyevin hakimiyyətdə olduğu illər tariximizə siyasi, iqtisadi, mədəni və mənəvi yüksəliş dövrü kimi daxil olmuşdur. Dövlət həyatının bütün sahələrində misli görünməmiş canlanma baş vermiş, qısa müddət ərzində respublikamız əsrə bərabər inkişaf yolu keçmişdir. Bu mənada azərbaycançılığın ən parlaq səhifələri də elə həmin illərdən etibarən yazılmağa başlanmışdır. Bütövlükdə bu dövr Azərbaycanda sürətli inkişaf və tərəqqi dövrü kimi tarixə düşmüşdür. Məhz o 1969-1982-ci illərdə Heydər Əliyevin qətiyyəti sayəsində Azərbaycan geridə qalmış aqrar respublikadan sürətlə inkişaf edən aqrar-sənaye respublikasına çevrilmişdir. 1996-cı ilin sonlarında ulu öndərin rəhbərliyi ilə Dünya bankının Fransanın paytaxtı Paris ofisində təşkil olunan görüşdə mən də iştirak etmişəm. Ölkəmizə xarici investorların investisiya qoyması barədə təşkil olunan tədbirdə investorlar bizə qəribə baxır və fərqli suallar ünvanlayırdılar, lakin indi ölkəmizin inkişaf mərhələsi özünü elə doğruldub ki, bu gün xarici investorlar ölkəmizə investisiya yatırmaq üçün sanki rəqabətə girirlər. Ümummilli liderin siyasi kursunun davamçısı Azərbaycan Respublikasının prezidenti cənab İlham Əliyevin bu gün ölkənin tikinti sektoruna göstərdiyi diqqət və qayğı özünü Azərbaycanın hər yerində göstərir. Artıq bildiymiz kimi Bakı şəhərində yararsız binalar və tikililər sökülüb yerində yeni müasir mənzillər tikilir, idman kompleksləri, stadionlar və digər dövlət

əhəmiyyətli tikililər həyata keçirilir. Bakının bir çox rayonlarında bu artıq kütləvi halda həyata keçirilir. Bu, bizi - tikinti materialı istehsalçılarını çox sevindirir. Ölkədə aparılan tikinti-quraşdırma işləri yerli tikinti materiallarına tələbatı artırmaqla yanaşı, yeni iş yerlərinin açılmasına və istehsalçılar arasında sağlam rəqabət mühütünün yaradılmasına şərait yaradır.

Azərbaycan özünü tikinti sənayesi məhsulları ilə tam təmin edə bilirmi? Bu sahədə vəziyyət necədir?

Nəzərinizə çatdırım ki, bizim müəssisə Azərbaycanda 4 kərpic istehsalı ilə məşğul olan istehsal müəssəsinə rəhbərlik edir. Bu sahədə mənzərə ürək açandır, çünki biz artıq qonşu ölkələrə məhsul ixrac edirik. Qeyd etmək istərdim ki, Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyev 2016-cı ilin 5 oktyabr tarixində yerli qeyri-neft məhsullarının "Made in Azerbaijan" adı altında xarici bazarlarda geniş miqyaslı təbliğini nəzərdə tutan Fərman imzaladı. Bu Fərman "Made in Azerbaijan" brendinin ölkə xaricində tanıdılması və ixracın stimullaşdırılması məqsədilə 10 fərqli mexanizmi – dəstək tədbirini əhatə edir. Biz yerli istehsalçılarla ölkədən kənarda sərgilərdə və birbaşa görüşlərdə iştirak edirik. Bundan belə nəticəyə gəlmək olur ki, ölkə daxilində tələbat tam yerinə yetirilir ki, xarici bazarlara çıxış axtarılır. Nəticədə ölkədə aparılan tikinti-quraşdırma işləri yerli tikinti materiallarına tələbatı artırmaqla yanaşı, yeni iş yerlərinin açılmasına və istehsalçılar arasında sağlam rəqabət mühitinin yaradılmasına şərait yaradır.

Hazırda hökumət inşaat sektorunun canlandırılması üçün müxtəlif stimullaşdırıcı addımlar atmaqdadır. Buraya Mənzil İnşaatı Dövlət Agentliyinin sosial evlər, "Ağ Şəhər", ayrı-ayrı ərazilərdəki vaxtı keçmiş yaşayış binalarının yerində yeni və gözəl binaların inşası layihələrini aid etmək olar. Bu və ya digər layihələrin icrası inşaat sektoruna necə təsir edir?

Bu Layihələrin icrası inşaat sektoruna çox müsbət təsir edir. İnşaat sektorunda keyfiyyət və qiymət rəqabəti yaranır, bir növ bu, özü-özlüyündə yeni iş yerlərinin açılması deməkdir. Ölkə prezidenti İlham Əliyev "Qara şəhər" kimi tanınan bu ərazinin paytaxtın ən gözəl guşələrindən birinə çevrilməsini prioritet vəzifələrdən biri kimi müəyyənləşdirmişdi. Hələ o vaxt 2011-ci il dekabrın 24-də "Bakı Ağ Şəhər"in təməli qoyulmuşdu.

Bu gün Bakıda "Ağ Şəhər" Parisin kiçik bir hissəsini xatırladan, həmçinin Paris evlərindən də müasir və gözəl tikililəri olan bir əraziyə çevrilib. Bizim məhsullarımızın o tikililərdə istifadə olunması bizə qürur verir.

Azərbaycanda inşaat materialları istehsal edən şirkətlərin əsas çətinlikləri nələrdir?

İşçi qüvvəsi ilə bağlı bir az çətinliklərimiz olur. Bizdə işsizlik yoxdur, işdə seçim var. İş bütün fabrik və zavodlarda yetərincə var, lakin deyərdim ki, bu gün ölkədə işçilər seçimlə işə gəlmək istəyirlər.

Bildiyiniz kimi, inşaat sektoru bir çox ölkələrdə bütöv bir iqtisadi zənciri hərəkətə gətirən mexanizm kimi qəbul edilir. İnşaat sektorunun inkişafı nəticəsində tikinti materialları bazarında da canlanma yaranır. Amma o da qeyd edilməlidir ki, qlobal iqtisadi-maliyyə böhranı zamanı da ən çox zərər çəkən tikinti və inşaat sektoru olur. Bankların kredit ayırma, həm də insanların alıcılıq qabiliyyətinin aşağı düşdüyü zaman bu risklərdən necə qorunursuz?

Qlobal maliyyə böhranı yaranırsa hamı kimi bizədə böyük təsir göstərir. Lakin ölkənin ən qabaqcıl və ilk istehsalçılarından olduğumuz üçün müəyyən qabaqlayıcı tədbirlər görməklə bu böhranı ötürməyə çalışırıq.

Azərbaycan bazarında yetərincə rəqibiniz varmı? Məhsullarınızı digər rəqiblərdən fərqləndirən keyfiyyətiniz nələrdir? Ölkəyə hansı ölkələrdən kərpic idxal olunur?

Əgər keyfiyyətli gildən hazırlanan məhsul haqqında söhbət gedirsə, o zaman bizim bir-iki rəqibimiz ola bilər, onların da istehsal prosesləri köhnə avadanlığa əsaslandığı üçün rəqabətə girə bilmirlər. Nəzərinizə çatdırım ki, bizim iki yeni zavodumuz və bir yeni istehsal xəttimiz var. Bunlardan ikisi tam avtomatikləşdirilmiş rejimdə, biri isə yarım avtomat rejimində işləyir. İdxal etdiyimiz ölkələr əsasən Rusiya və İrandır.

Azərbaycanda kərpic istehsalı üçün yetərincə xammal varmı, yoxsa bu müəyyən dərəcədə idxaldanmı asılıdır?

Bəli, var.

Məhsullarınız hansı ölkələrə ixrac olunur? Müştəriləriniz kimlərdi?

Müştərilər - bu bizim biznes sirrimizdir. Məhsullarımız əsasən Gürcüstana və Rusiyanın cənub hissəsinə ixrac olunur. Türkiyə və İngiltərə ilə də danışıqlara başlamışıq, artıq növbəti mərhələlərdə həmin ölkələrə də məhsul göndərməyi qarşımıza plan qoymuşuq.

Ölkənin ən qabaqcıl inşaat şirkətləri məhz bizim məhsulu seçib. İstər inşaatda çalışan xarici mütəxəssislər, istərsə də ölkənin aparıcı inşaat mütəxəssisləri bizi seçirlər.

Azərbaycanda əsasən qırmızı kərpicdən tikinti-quruculuq işləri ilə yanaşı çoxmərtəbəli binaların inşasında istifadə olunur. Bu gün inşaat sektorunda daha çox hansı növ kərpiclərə tələbat var?

Biz 500 növdən artıq məhsul istehsal edirik. Bu gün inşaatçılar insan sağlamlığına çox dəyər verdiyi üçün kərpic istifadə edirlər, çünki bizim məhsullara heç bir kimyəvi qatqı əlavə edilmir. İstər interyer, istər eksteryer, daxili arakəsməsi və ya yer döşəməsində də istifadə olunur.

Avropa standartlarına uyğun müxtəlif növ kərpic istehsal etmək və məhsulları xarici bazarlara ixrac etmək üçün hansı sertifikatları haqqında söhbət gedirsə, almaq mütləqdir? Rəhbərlik etdiyiniz şirkətin bu sahədə uğurları hansılardır?

Biz avropa standartlarına uyğun məhsullar istehsal edirik. Xarici bazara çıxış etmək üçün ilk növbədə məhsulun keyfiyyəti mütləqdir.

Bəzi ölkələr var ki, özlərinin uyğunluq sertifikatı olur, bəziləri beynəlxalq sertifkita uyğun mal alırlar.

Rəhbərlik etdiyiniz şirkətdə əməyin təhlükəsizliyini təmin olunması üçün hansı tədbirlər həyata keçirisiniz?

Daima işçilər arasında maarifləndirici tədbirlər həyata keçiririk. Xüsusi geyimlərlə, dəbilqələrlə, eynəklər və digər vasitələrlə onları təmin edirik, çünki hər bir işçimiz bir ailə başçısıdır. Onların da evdə gözləyəni var. Onların təhlükəsiz işləməsi bizim ən prioritet məsələlərimizdən biridir.

ULDUZ
ŞOKOLAD FABRİKİ
ULDUZ
CHOCOLATE & CANDY

Çin Xalq Respublikasında Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının nümayəndəsi

"Məhsullarımızın Çin istehlakçıları arasında məşhur olacağına əminik"

İlk dəfə 2011-ci ildə Çin Xalq Respublikasının Quançjou şəhərinə gəlmişəm. Azərbaycan, Rusiya, Qazaxstan, Belarus və Ukraynada 2011-2015-ci illərdə ticarət fəaliyyəti ilə məşğul olmuşam. Mənim rəhbərliyim altında 8 avqust 2015-ci ildə Azərbaycan məhsullarının Çin bazarına idxalı həyata keçirilmişdir. Çin Xalq Respublikasının Quançjou şəhərində 2016-ci ilin noyabr ayında böyük şərab evi tikdirmişəm. Çin Xalq Respublikasının Uxan şəhərində 21 may 2017-ci ildə Mərkəzi Pedaqoji Universitet tərəfindən təşkil olunan festivalda ermənilərin fitnəkar planının qarsısın almışam. Onlar Dağlıq Qarabağı xəritədə əsl erməni arazisi kimi göstərməyə cəhd etmişdilər.

Çində 2017-ci ildə "Hayyran" şəxsi brendini yaratmış, habelə Çin sahibkarları tərəfindən təsis edilmiş "Foshan Bangsha Trading co.," MMC-nin 2018-ci il avqust ayında həmtəsisçisi olmuşam. Çin Xalq Respublikasında 2018-ci ildə Azərbaycan Respublikasının Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının nümayəndəsi təyin olunmuşam. Azərbaycan Respublikasının Çindəki səfirliyinin dəvəti ilə Azərbaycana həsr olunmuş sərgilərlə yanaşı başqa beynəlxalq sərgilərdə də iştirak etmişəm. Ölkəmizi həmişə yüksək səviyyədə təmsil etmişəm və gələcəkdə də bunu edəcəyəm.

Siz Azərbaycan və Çin arasında ticari-iqtisadi əlaqələrin səviyyəsini necə qiymətləndirirsiz? Çin bazarında bizim məhsullara tələbat varmı?

26 il ərzində Azərbaycan və Çin arasında diplomatik əlaqələr yaradılandan iqtisadi, ticari sahələrin inkişafi səviyyəsi artmış, bu, ikitərəfli əlaqələrin inkişafının hərəkətverici qüvvəsi olmuşdur. Əməkdaşlıq daim inkişaf etmiş və dünya iqtisadi inkişafının surətinin azalmasına baxmayaraq, keçən il Çin və Azərbaycan arasında ticarətin həcmi rekord səviyyəsinə çatmışdır. Bu ilin birinci yarısında Çin Azərbaycanın yeddi böyük ticarət tərəfdaşlarından biri olmuş və ölkəyə məhsul idxalı üzrə üçüncü yer tutmuşdur. Ölkələr arasında əməkdaşlıq, nəqliyyat, kommunikasiya, kənd təsərrüfatı, tikinti sektoru, maşınqayırma və yüngül sənaye sahələri də inkişaf edir.

Əmtəə dövriyyəsinin quruluşu daha da şaxələnmişdir. Bu o deməkdir ki, Azərbaycan və Çin arasında olan işgüzar tərəfdaşlıq qarşılıqlı olaraq faydalıdır və böyük potensiala malikdir. Azərbaycanın yeyinti sənayesinə (xurma, fındıq məhsulları), həmçinin spirtli içki və şərab növlərinə də böyük maraq vardır. Bununla yanaşı Azərbaycan Respublikasından Çinə idxal həcmi də surətlə artır.Ümid edirəm ki, "Bir qurşaq, bir yol" adlı layihə çərçivəsində Çin ilə əlaqələr daha da geniş və sıx olacaqdır.

Qiymət və keyfiyyət baxımından Azərbaycan məhsullarının Çin bazarında rəqabəti ilə bağlı nə deyə bilərsiz?

Çin bazarı meqa bazar hesab olunur və hər kəsə məlum olduğu kimi İtaliya, Fransa, Argentina, Avstraliya kimi Avropa ölkələrinin məhsulları Çin bazarında artıq məşhur hesab olunurlar. Bizim məhsullar Çində yeni və təbii məhsullar kimi qəbul edilir. Bu əsasən şərab, spirtli içkilər, çay, fındıq, bal, meyvə-tərəvəz, həmçinin azot və mineral gübrələr, plastik məhsullardır. Azərbaycan şərablarının Çinə ixracının ölkəmizin iqtisadiyyatına müsbət təsiri var. Bizim şərablara Çində böyük tələbat vardır və hal-hazırda ən çox ixrac növüdür.

Avropa ölkələrinin bazarı ilə müqayisədə Çin bazarının potensialı sonsuzdur. Çin ilə tərəfdaşlıq sahəsində onlar rəqabət aparmamalı, əksinə qarşılıqlı əlaqədə çalışmalıdırlar. Çin ilə tərəfdaşlıq hər iki ölkə qarşılıqlı şəkildə faydalanmalıdır.

Necə fikirləşirsiniz, məhsullarının idxal potensialı necədir?

Azərbaycan şirkətləri Çin Xalq Respublikasına zeytun yağı, limonad suyu, nar şirəsi, şirniyyat məhsulları, üzüm və nardan hazırlanmış şərabların çatdırılmasının ilkin razılığını almışlar. 2018-ci ilin birinci yarım ilinin məlumatına görə Çin ticarət tərəfdaşları siyahısında 7-ci yeri, idxala görə isə 3-cü yeri tutur.

Ümumiyyətlə, Azərbaycanın ümumi mal dövriyyəsinin 3,81 faizi Çinin payına düşür. Mal-əmtəə dövriyyəsinin strukturunu müxtəlif maşın və mexanizm avadanlıqları, elektrik avadanlıqları və ehtiyat hissələri, yanacaq, plastik məhsullar, paltar, kauçuk əhatə edir. Çin Azərbaycanı geniş ixrac bazarı ilə təmin edir ki, bu da ölkələrimiz arasında ticarətin artmasına təkan verəcəkdir. Əminəm ki, birgə səyimiz nəticəsində 2018-2019-cu illərdə bu rəqəm artacaqdır.

Bildiyiniz kimi, Gürcüstan və Çin arasında imzalanmış dövlətlərarası sazişə əsasən, gürcü şərabları aşağı gömrük rüsumları ilə Çinə ixrac olunur. Azərbaycanla Çin arasında ticarət əlaqələrinin perspektivlərini necə qiymətləndirirsiniz?

Bəli, bildiyimiz kimi, Gürcüstan və Çin arasında müqavilə imzalanmışdır, razılaşmaya əsasən gürcü məhsulları və xidmətlərinin 94% -i Çin bazarına gömrük rüsumu olmadan, sıfır tariflə ixrac ediləcəkdir. Beləliklə, Gürcüstan Çinin azad ticarət müqaviləsini imzalayan ilk ölkə oldu. Bu, gürcü şərabları və digər məhsulların təşfiqi üçün çox böyük üstünlük və dövlətin dəstəyidir.Biz də sahibkar olsaydıq, bizə də Gürcüstanın iş adamlarına göstərilən dövlət dəstəyi verilsəydi, bizim sahibkarlar dövlətimizin təbii məhsullarını ixrac etməkdə məmnun olardılar. Azərbaycan şərabının Çinə ixracı ölkəmizin iqtisadi sahəsində mühüm rol oynayır, belə ki, yerli şərabların Çinə böyük tələbatı vardır və hal-hazırda bu məhsul bu sahədə ən öndə gedən ixrac növləri siyahısına daxil olmuşdur.

Çində digər azərbaycanlı sahibkarlarla əməkdaşlıq səviyyəsi nə dərəcədədir?

Bu il Çin-Azərbaycan münasibətləri tarixində böyük əhəmiyyətə malikdir. Azərbaycan Respublikasının İqtisadiyyat naziri cənab Şahin Mustafayev fevral ayında Çinə rəsmi səfər etmişdir. Səfər zamanı Çində Azərbaycan Ticarət Nümayəndəliyinin açılış mərasimində iştirak etmiş, Transxəzər Beynəlxalq Nəqliyyat Xəttinin "bir kəmər, bir yol" layihəsi, Çin-Azərbaycan biznes forumu, Azərbaycanda investisiya mühitinin təqdimatı baş tutmuş, eyni zamanda ÇXR nəqliyyat naziri Li Siaopan və Çinin kommersiya nazirinin müavini, Beynəlxalq ticarət məsələləri üzrə nümayəndəsi Fu Ciyin ilə görüşlər keçirilmişdir.

Azərbaycan Respublikasının Müdafiə naziri cənab Zakir Həsənov və Azərbaycan Respublikasının Milli Məclisinin sədri Oktay Əsədov Çinə səfər etmişlər. Yüksək səviyyəli əməkdaşlıq əlaqələri ölkəmizlə, digər ölkələr arasında qarşılıqlı və yüksək siyasi etimadın göstəricisidir. Biz bu tendensiyanı davam etdirəcək, yüksək səviyyəli əlaqələri daim genişləndirəcək və dərinləşdirəcəyik. Şanxayda noyabr ayında Azərbaycanın şərab evi açıldı. Elə həmin ayda. Elə həmin ayda Şanxayda Azərbaycan İqtisadiyyat Nazirliyinin təşkilati dəstəyi nəticəsində dünyanın yüz ölkəsinin iştirakı və Azırbaycan Respublikasının Çin Xalq Respublikasındakı səfiri Əkrəm Zeynallı və Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının (ASK) prezidenti Məmməd Musayevin iştirakı ilə ilk Çin Beynəlxalq İxrac Sərgisi keçirildi. Onlar eyni zamanda bu böyük tədbirə qatıldılar. Bu sərginin köməyi ilə məhsullarımızın Çin istehlakçıları arasında məşhur olacağına əminik. Çin tərəfi ölkələrimiz arasında ticarət və iqtisadi əlaqaqələrini daha yüksək səviyyəyə çatdırmaq üçün lazımi yardım göstərməyə hazırdır.

Necə düşünürsünüz, Bakı-Tbilisi-Qars dəmir yolu xəttinin açılması iki ölkə arasında ticarət əlaqələrini inkişaf etdirəcəkmi?

Bakı-Tibilisi-Qars xəttinin açılması Asiya ölkələrinə öz ixrac potensialını artırmağa imkan verəcək və bu xətt Avropaya öz məhsullarını göndərmək üçün çox vacibdir. Hesab edirəm ki, layihə regiona və dünyanın qalan hissəsinə böyük mənfəət gətirəcəkdir. Məlum olduğu kimi, hazırda ən böyük yük dövriyyəsi Avropa və Çin arasında həyata keçirilir. Bu proses dəniz yolu vasitəsilə həyata keçirilir və orta hesabla 30-40 gün davam edir. Bakı-Tiflis-Qars dəmir yolu yüklərin daşınma vaxtını təxminən yarı müddətə, 12-15 günə qədər azaldacaq, həmçinin Asiya ölkələrinə ixrac potensialını artırmağa və məhsullarını Avropaya göndərməyə imkan verəcək.

Bildiyiniz kimi, keçən il Çin Beynəlxalq Ticarətin Təşviqi Şurasının Yunnan Əyaləti Bölməsi ilə Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası arasında əməkdaşlıq və anlaşma haqqında memorandum imzalanmışdır.

İki ölkə arasında əlaqələrin daha da inkişaf

etdirilməsi üçün bundan sonra hansı işlərin görülməsinə ehtiyac var?

Bəli, ölkənin nəqliyyat imkanlarından, xüsusilə də Bakı-Tbilisi-Qars dəmir yolu xəttindən yararlanmaq, Azərbaycan iqtisadiyyatına sərmayələrin həcmini genişləndirmək, yerli iş adamları ilə əməkdaşlığı genişləndirmək lazımdır. Əməkdaşlıq üçün geniş imkanlarımız mövcuddur, xüsusən qeyri-neft sektorunda, bura kənd təsərrüfatı, emal sənayesi, turizm və digər sahələr aiddir. Çin Azərbaycanın ən böyük ticarət tərəfdaşlarından biridir və hesab edirik ki, dövriyyə göstəriciləri yalnız müsbət yolda irəliləyəcəkdir. Bundan başqa, Bakı Pekinin digər ölkələrlə iqtisadi əməkdaşlığı üçün bir platformaya ola bilər.

Azərbaycan və Çin Xalq Respublikasının iş adamları arasında əlaqələrin genişləndirilməsi üçün hansı addımlar atmağı planlaşdırırsınız?

Bu gün biz ümumi çətinliklərlə qarşılaşırıq-qlobal iqtisadiyyat üçün yeni inkişaf mənbələrini tapmaq, heç bir təzyiq olmadan, proteksionizm və məhdudiyyəti aradan qaldıraraq, qarşılıqlı, faydalı əməkdaşlığın açıq sahəsini yaratmaq istəyirik. Təəssüf ki, bu müasir dünyanın, dünya iqtisadiyyatının reallığıdır və biz bunu gözləməyəcəyik. Bizim dövlətlərarası münasibətlərimiz hər zamankindən daha güclüdür. Onlar iqtisadi və siyasi konyunkturadan asılı deyillər və bir-birinin maraqlarını nəzərə alaraq, qarşılıqlı hörmətə əsaslanırlar. Yuan və manat qarşılıqlı kreditlərin həcminin artırılmasının vacibliyini hesab edirəm. Belə ki, Çin, aldığından daha çox satır. Dünya ictimaiyyəti bunun üçün Pekini tez-tez günahlandırır. Si Tsinpin xoş sözlə əmin edir ki, Orta Şərqin qapıları xarici şirkətlər üçün daha da genişlənəcəkdir.

Çin bazarına daxil olmaq istəyən Azərbaycanlı sahibkarlar üçün tövsiyələriniz nədir?

Azərbaycan İpək Yolu marşrutu üzərində yerləşən mühüm bir ölkədir və "Bir kəmər, bir yol" layihəsinin birgə qurulması təşəbbüsünü fəal şəkildə dəstəkləyir və iştirak edir. 2015-ci ilin aprel ayında Azərbaycan Asiya İnfrastruktur İnvestisiya Bankının təsisçisi və Şanxay Əməkdaşlıq Təşkilatının dialoq üzrə tərəfdaşıdır. 2015-ci ilin dekabrında Prezident İlham Əliyevin Çinə səfəri zamanı tərəflər "İpək Yolu İqtisadi Kəməri"nin yaradılmasının birgə təşviq edilməsinə dair Anlaşma Memorandumu imzalamışlar. Sənəd Çin-Azərbaycan iqtisadi və ticarət əlaqələrinin inkişafına yeni təkan verdi. Xəzər dənizi Avrasiya materikini birləşdirən mühüm ticarət kanalıdır. Çin, nəqliyyat infrastrukturunun qurulması və qarşılıqlı əlaqəni inkişaf etdirən layihələrin həyata keçirilməsini təşviq etmək üçün Azərbaycan tərəfinin səylərini alqışlayır və qiymətləndirir. Pekin "Bir kəmər, bir yol" təşəbbüsü çərçivəsində Çin-Azərbaycan əməkdaşlığının genişləndirilməsinə və İpək Yolu boyunca ölkələrin inkişafına böyük töhfə verməyə hazırdır.

Anar Kərimov,
Avropa İttifaqı tərəfindən maliyyələşdirilən, Fransanın "DMİ" və Azərbaycanın "EKVİTA" konsaltinq şirkətləri tərəfindən həyata keçirilən "Ümumdünya Ticarət Təşkilatına (ÜTT) üzvlük danışıqlarında İqtisadiyyat Nazirliyinin Ticarət Siyasəti və ÜTT Şöbəsinə dəstək və potensialın gücləndirilməsi" layihəsinin əsas Mütəxəssisi

Ümumdünya Ticarət Təşkilatına üzvlük sahibkarlara nələr qazandıracaq?

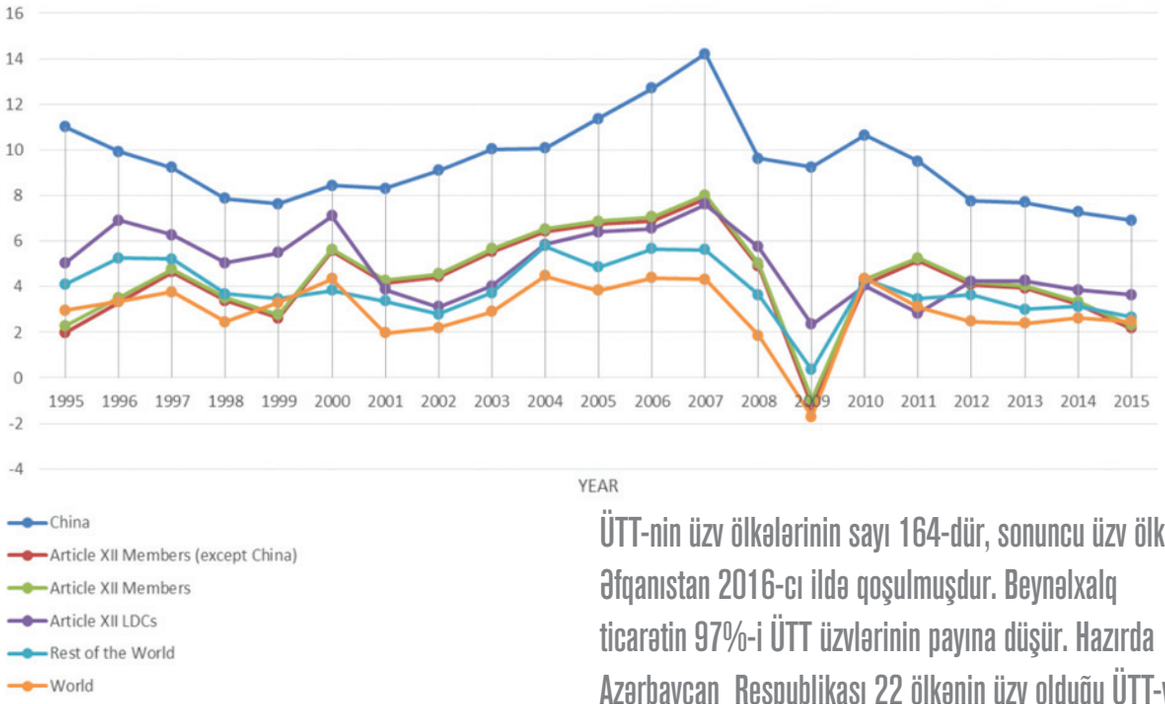
Ümumdünya Ticarət Təşkilatı (ÜTT) 1995-ci ildə yaradılmış, dövlətlər arasında ticarətin qaydalarını müəyyən edən qlobal beynəlxalq təşkilatdır. Təşkilatın fəaliyyəti ticarətdə iştirak edən dünya ölkələrinin bir çoxunun imzaladığı və onların qanunverici orqanları tərəfindən təsdiqlənmiş ÜTT sazişlərinə əsaslanır. Bu sazişlərdən ən əsası və birincisi olan Tariflər və Ticarət üzrə Baş Sazişdir (GATT – General Agreement on Tariffs and Trade). Əmtəə ticarəti qaydaları ilə yanaşı,ÜTT Sazişləri çərçivəsində xidmətlərin göstərilməsi, əqli mülkiyyət, mübahisələrin həlli və siyasətin nəzərdən keçirilməsi qaydaları da müəyyən olunmuşdur.

2018-ci ilin sentyabr ayı üçün olan məlumatlara əsasən, ÜTT-nin üzv ölkələrinin sayı 164-dür, sonuncu üzv ölkə Əfqanıstan 2016-cı ildə qoşulmuşdur. Beynəlxalq ticarətin 97%-i ÜTT üzvlərinin payına düşür. Hazırda Azərbaycan Respublikası 22 ölkənin üzv olduğu ÜTT-yə üzvlük barədə danışıqlarda iştirak edir. Azərbaycan ÜTT-yə üzvlüklə bağlı danışıqları 16 iyul 1997-ci ildə başlamışdır. Danışıqlar 3 paralel proses çərçivəsində aparılır: 1) çoxtərəfli danışıqlar (ÜTT çərçivəsində); 2) ikitərəfli danışıqlar; 3) "plülateral" danışıqlar (müəyyən olunmuş ÜTT üzvləri ilə).

ÜTT-yə üzvlük Azərbaycan sahibkarlığına nə verə bilər?

Son 20 ilin statistik göstəricilərinə görə, ÜTT-yə yeni üzv olmuş ölkələr ÜDM-in artması və ticari göstəricilər daxil olmaqla ümumi iqtisadi

Qrafik 1



Mənbə: www.wto.org, sənəd WTO/ACC/28

ÜTT-nin üzv ölkələrinin sayı 164-dür, sonuncu üzv ölkə Əfqanıstan 2016-cı ildə qoşulmuşdur. Beynəlxalq ticarətin 97%-i ÜTT üzvlərinin payına düşür. Hazırda Azərbaycan Respublikası 22 ölkənin üzv olduğu ÜTT-yə üzvlük barədə danışıqlarda iştirak edir.

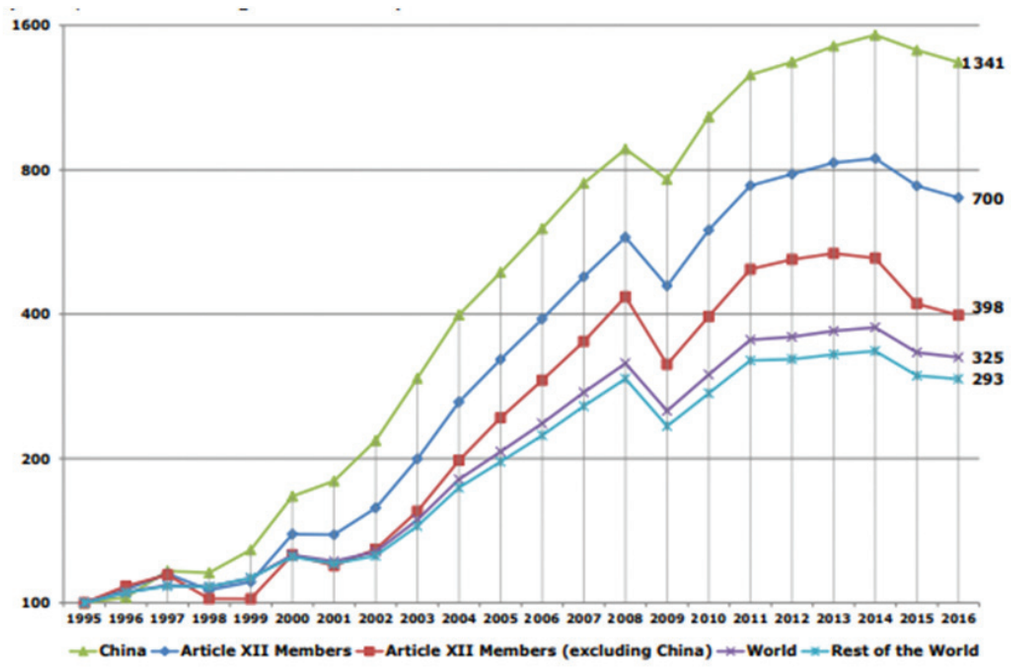
göstəricilər üzrə başqa ölkələrlə müqayisədə daha dinamik inkişafa nail olmuşlar. Misal olaraq, ÜTT-yə qoşulmuş ölkələrin ÜDM-nin dinamikasını aşağıdakı qrafikdə müşahidə etmək olar.

ÜTT-yə üzvlük danışıqları zamanı, üzv olmaq istəyən ölkə tərəfindən keçirilən islahatlar iqtisadiyyatın strukturunun dəyişdirilməsinə töhfə verir və beləliklə iqtisadiyyatın diversifikasiyası, rəqabətin artması, özəl sektorun, sahibkarlığın idarə edilməsinin inkişafı və xüsusi ilə ümumi sahibkarlıq mühitinin sağlamlaşdırılması kimi üstünlüklərə nail olmağa imkan yaradır.

Sahibkarlıq mühitinin sağlamlaşdırılması dedikdə, nəzərdə tutulan pozitiv dəyişikliklər aşağıdakılardır:

- Şəffaflığın artırılması;
- Milli hüquqi çərçivənin aydınlaşdırması;
- Qaydalara əməl edilməsinin təmin edilməsi, arbitrajların yaradılması, o cümlədən də qərəzsizliyin təmin olunması;
- Daxili iqtisadi subyektlərin şəxsiyyətlərinin və

Qrafik 2. Üzvlük statusundan asılı olaraq dünya ticarətinin göstəriciləri



Mənbə: www.wto.org, sənəd WT/ACC/31 WT/GC/189 WT/MIN(17)/6

Cədvəl 1 Mənbə: www.wto.org

Tədbiri həyata keçirən ölkə	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	cəmi
Çin	24	12	4	12	15	6	5	8	12	5	11	5	126
Avropa İttifaqı	12	12	16	11	8	13	3	15	3	11	6	12	122
Rusiya Federasiyası	1	1	4	1	10	1	5	7	1	5	4	1	41
Türkiyə	25	7	15	11	10	2	1	8	10	8	9	11	117
Ukrayna	2	1	6	8	0	0	7	3	2	1	4	3	37

məsuliyyətlərinin aydınlaşdırılması;
• Ticarəti məhdudlaşdıran qaydaların azaldılması;
• Özəl sektorun qanunvericilik prosesinə cəlb edilməsi;
• Bərabər sahibkarlıq imkanlarının yaradılması.

Ticarət müdafiə vasitələri

Yuxarıda qeyd olunan üstünlüklərə əlavə olaraq, ÜTT çərçivəsində müəyyənləşdirilmiş ticarət müdafiə vasitələrini qeyd etmək lazımdır. Ticarət müdafiə vasitələri yerli sənayeyə dəyən zərərin qarşısını almaq üçün tətbiq olunur. Bu vasitələrə antidempinq, anti-subsidiya və mühafizə aiddir və onların istifadəsi qabaqcıl iqtisadiyyata malik ölkələr tərəfindən uğurla həyata keçirilir. Aşağıdakı 1 saylı Cədvəldən (Cədvəl 1) göründüyü kimi son zamanlar ticarət müdafiə vasitələri MDB ölkələri tərəfindən də istifadə olunur. Təcrübə göstərir ki, iqtisadi böhran zamanı ticarət müdafiə vasitələrinin istifadəsi daha da artır. ÜTT-nin yaranmasından bəri ticarət müdafiə vasitələrinin istifadəsinin ən yüksək həddi də məhz 90-cı illərin sonuna və 2015-ci ildən sonrakı zamana təsadüf edir.

Qeyd etmək lazımdır ki, 2016-cı ildə Azərbaycan Respublikasında da "Antidempinq, kompensasiya və mühafizə

tədbirləri haqqında" Qanun qəbul olunmuşdur. Bu Qanun müvəqqəti və ya yekun antidempinq, kompensasiya (anti-subsidiya) və ya mühafizə tədbirlərin tətbiqi, həmçinin bu cür tədbirlərə baxış üçün xüsusi tələblər və çərçivə müəyyən edir.Aşağıda qeyd olunan ticarət müdafiə vasitələrinin hər biri ayrılıqda nəzərdən keçiriləcəkdir.

Antidempinq tədbirləri

Məhsul ixrac edən ölkə, məhsulu yerli bazarında eyni məhsula olan qiymətdən aşağı qiymətə Azərbaycana idxal edirsə, bu dempinq hesab edilir. Qanunun 1.0.3-cü maddəsinə əsasən antidempinq tədbirinə aşağıdakı anlayış verilir:

"antidempinq tədbiri – yerli istehsal sahəsinə zərər vuran dempinqli idxala qarşı antidempinq, müvəqqəti antidempinq rüsumlarının tətbiqi və (və ya) ixracatçının qiymət öhdəliklərinin qəbulu formasında həyata keçirilən tədbir".

Beləliklə, dempinqin müəyyən edilməsi iki qiymətin (xərclərin deyil) müqayisə olunmasını tələb edir. Dempinq aşkar olduqda isə, antidempinq tədbiri çərçivəsində antidempinq rüsumu tətbiq olunur. Antidempinq rüsumunun məbləği isə dempinq marjasından asılıdır. Dempinq marjası, malın ixrac qiyməti və normal dəyəri arasında faizlə ifadə olunan fərqi nəzərdə tutur. Müvafiq olaraq dempinqin müəyyən olunmasının 6 mərhələsi var:

1. Daxili sənayeyə zərər yetirən idxal olunmuş mal araşdırma predmeti olur;
2. Oxşar malların müəyyən olunması;
3. Orta qiymətin hesablanması;
4. İxrac qiymətinin hesablanması;
5. Araşdırma;
6. Dempinqin hesablanması.

Kompensasiya (anti-subsidiya) tədbirləri

Kompensasiya tədbirləri istehsalı, ixracı və ya daşınması zamanı xarici dövlətin spesifik subsidiyasının istifadə olunduğu malın gömrük ərazisinə idxalı zamanı həyata keçirilən tədbirlərdir. Bunun üçün subsidiyanın, onun spesifikliyini ifadə edən meyarların və tədbirlərin müəyyən edilməsi məqsədə uyğundur.

Xarici dövlətin səlahiyyətli orqanı və ya onun həvalə etdiyi qeyri-dövlət təşkilatı tərəfindən sahibkara güzəşt verilərək pul vəsaitlərinin birbaşa köçürülməsi, dövlət ödənişlərinin yığılmaması və ya yığılmasından imtina, konkret istehsalçı və ya ixracatçıya aid olmayan infrastrukturun inkişafı ilə əlaqəli hallar istisna olmaqla, mal və ya xidmətlərlə güzəştli qaydada təmin edilməsi, birbaşa və ya dolayı yolla malın ixracının artırılması və ya idxalının azaldılması ilə nəticələnən gəlir və ya qiymətin hər hansı digər formada dəstəklənməsi subsidiya hesab edilir. Lakin şirkətlərə tətbiq edilən bütün subsidiya növlərinin hamısına anti-subsidiya tədbirləri tətbiq edilə bilməz.

Subsidiyaların kompensasiya edilə bilməsi üçün onların bir sıra tələblərə cavab verməsi lazımdır. Subsidiyanın spesifikliyi Qanunun 10-cu maddəsində müəyyən olunur. Subsidiyaların kompensasiya edilə bilməsi, araşdırması iki fərqli və bir-biri ilə əlaqəli mərhələdən ibarətdir:

- İlkin olaraq subsidiyanın mövcudluğu müəyyən edilməlidir.
- İkinci olaraq isə subsidiyalaşmanın məbləği hesablanmalıdır.

Mühafizə tədbirləri

Ticarət müdafiə vasitələrinin sonuncu növü mühafizə tədbirləridir. Onlar gömrük ərazisində artmış idxala qarşı xüsusi rüsumun, müvəqqəti xüsusi rüsumun və (və ya) idxal kvotasının tətbiqi formasında həyata keçirilə bilərlər. Antidempinq və anti-subsidiya tədbirlərindən fərqli olaraq, mühafizə tədbirləri araşdırmaları zamanı haqsız ticarət təcrübəsinin baş verdiyini sübut etməyə ehtiyac yoxdur.

Mühafizə tədbirləri artan idxala qarşı aparılan fəaliyyətdir. Araşdırmanın əsas hədəfi idxalın həcmində yeni, qəfil, güclü və əhəmiyyətli artımın olub-olmamasını müəyyən etməkdən ibarətdir.Mühafizə tədbirləri həmçinin idxalın həcmində xalis artım olmadığı, lakin yerli istehsala nisbətdə artım olduğu hallarda da tətbiq edilə bilər.

Yekun

Son illər ərzində Azərbaycanda iqtisadi və qanunvericilik islahatları uğurla həyata keçirilir. ÜTT-də üzvlük və ondan irəli gələn ticarət siyasəti vasitələri ölkəmizdə sahibkarlığın və ticarət imkanlarının gücləndirilməsinə töhfə verə bilər.

Şərab İstehsalçıları və İxracatçıları Assosiasiyasının sədri Elçin Mədətov

"Şərablarımız Gürcüstan və digər ölkələrin şərablarından geri qalmır"

Elçin müəllim, hal-hazırda Şərab İstehsalçıları və İxracatçıları Assosiasiyası ölkəmizdə şərabçılığın inkişafı istiqamətində hansı işləri görür və bu işlərin görülməsində dövlət tərəfindən hansı dəstək göstərilir?

- Bildiyiniz kimi Assosiasiyamız cavandır, lakin buna baxmayaraq fəaldır və ötən dövr ərzində şərab istehsalçıları ilə birgə xaricdə müxtəlif beynəlxalq sərgilərdə iştirak etmiş, xaricdə dequstasiyalar, respublikamızda seminar və forumlar təşkil etmişdi, üzümçülük və şərabçılıq sahəsində maarifləndirmə işləri aparmış, bu sahədə statistikanın təkmilləşdirilməsi üçün işlər görmüşdür.

Şərab İstehsalçıları və İxracatçıları Assosiasiyasının ətrafında nə qədər müəssisə birləşir? Bunlardan neçəsi Şərab İstehsalçıları və İxracatçıları Assosiasiyasının üzvləridir?

- Hal-hazırda Respulikamızda 30-dan artıq alkoqollu içki istehsal edən müəssisə mövcuddur. Biz bütün bu müəssisələr ilə əməkdaşlıq edirik, onlardan 14-ü şərab istehsalı və ixracı ilə məşğuldur və bizim assosiasiyaya daxildir, 7 (yeddi) qabaqcıl müəssənin üzvü isə bizim assosiasianın İdarə heyətinə üzvdür.

Elçin müəllim, ölkəmizdə şərabçılığın inkişafı ilə bağlı hansı işlər görülür?

- Şərabçılıq və üzümçülük Azərbaycanda ənənəvi istehsal sahələrindəndir, şərab ixracı isə Respublikamızın qeyri-neft ixracının mühüm maddəsidir. Hal-hazırda əsas məqsəd istehsal və ixracın həcmini artırmaqdır. Bu sahəyə diqqətin artırılması üçün Dövlət Başçısı tərəfindən iki Dövlət Proqramı qəbul edilmişdir, "Made in Azerbaijan" brendinin təşfiqi çərçivəsində sərgi və ixrac missiyaları təşkil edilmişdir və bizim şərab istehsalçılarımız bütün bu imkanlardan yararlanır.

Bu yaxınlarda Gömrük Komitəsi ilə Şərab İstehsalçıları və İxracatçıları Assosiasiyası arasında imzalanmış əməkdaşlıq müqaviləsi hansı işlərin həyata keçirməsini nəzərdə tutur?

- İlk öncə ixraca dəstək, ixrac prosesini təkmilləşdirmək, süni maneələrə vaxtında reaksiya verərək aradan qaldırmaq. Digər tərəfdən Respublikamıza idxal olunan alkoqollu məhsulların birgə təhlili, onların hərəkətinə nəzarət, qanunsuz idxal, qaçaqmalçılığa qarşı birgə mübarizə. Alkoqollu içkilərin idxal-ixracı üzrə statistik məlumatların əldə edilməsi, bu sahədə fikir və məlumatların mübadiləsi.

Bildiyiniz kimi Gürcüstanla-Çin arasında imzalanmış dövlətlərarası müqaviləyə əsasən Gürcüstanda istehsal olunan şərablar Çinə aşağı gömrük tarifləri ilə idxal olunur. Bu da məhsulun maya dəyərinin daha aşağı düşməsi ilə nəticələnir. Belə olan halda Azərbaycan istehsalı olan şərab məhsulların xarici bazara çıxarılan zaman gürcü şərabları ilə rəqabətə necə davam gətirir?

- Çin bazarı dünyada alkoqol idxalına görə ən böyük və nömrə bir bazardır və bizim məqsədimiz bu bazarda mövqelərimizi möhkəmləndirməkdir. Halhazırda bizim 5 şirkət ÇXR-ə şərab ixrac edir, ildənilə bu istiqamətdə müsbət dinamika var. Sözsüz ki, Sizin qeyd etdiyiniz məsələ bizi narahat edir və Çin bizim şərabların ixracına mane ola bilər, bir qədər ixrac həcmini aşağı sala bilər. Və mənə elə gəlir ki, hər bir malın öz alıcısı var, bizim şərablar öz keyfiyyət və dad göstəricilərinə görə Gürcüstan və digər ölkələrin şərablarından geri qalmır, çox halda hətta qabaqlayır. Bizim istehsalçılarımız, ÇXR -də yerləşən tərəfdaşları ilə müxtəlif marketinq tədbirləri nəticəsində ixracın azalmasının qarşısını alacaq.

Qeyri-neft ixracatçılarının Yevlaxda keçirilən respublika müşavirəsində Prezident İlham Əliyev də üzümçülüyün, o cümlədən şərabçılığın daha da inkişafı ilə bağlı qarşıya mühüm vəzifələr qoydu. Dövlət başçısı qeyd etmişdi ki, yerli şərab zavodlarının istehsal potensialı ildə 100 milyon şüşə olsa da, bunun təqribən 20-30 faizindən istifadə edilir. Bu sahədəki geriliyi aradan qaldırmaq üçün rəhbərliyə etdiyiniz assosiasiyanın təklifləri nələrdir?

- Prezident İlham Əliyev Yevlax müşavirəsi və digər iclaslarda şərabçılıq sahəsində olan vəziyyətdən narahatçılığını, tənqidi fikirlərini bildirərək istehsalın, ixracın artırılması üçün tapşırıqlar verir. Bizim Assosiasiya isə öz təkliflərini aidiyyatı orqanlara çatdırır. Son nəticə olaraq may 2018 il tarixdə qəbul olunan Dövlət Proqramında bütün bu təkliflər öz əksini tapmışdı. Bunlardan: aksiz markalarının dəyişilməsi, normativ-hüquqi və statistik bazanın təkmilləşdirilməsi, tinqçilik təsərrüfatlarının, milli brend və əmtəə nişanların yaradılması və beynəlxalq səviyyədə qorunması, şərab turizminin inkişafı və s.

Azərbaycan istehsalı olan şərabların Avropa bazarına çıxması üçün onların Avropa Birliyinin vahid standartlarına cavab verməsi tələb olunur. Azərbaycan şərablarının bu standartlara uyğunlaşdırılması istiqamətində hansı təkliflərlə çıxış etmisiniz?

- Bildiyiniz kimi, indiki dövr və şəraitdə mühüm məqsədlərdən biri normativ-hüquqi, texniki sənəd və reqlamentlərin mövcudluğu və onların beynəlxalq tələblərə cavab verməsidir. Çox təəssüf ki, Azərbaycanda şərabçılıq sahəsində bu işlərdə böyük boşluq var. Biz öz tərəfimizdən bu növ sənədlərin hazırlanması, Respublikamızda olan laboratoriyaların beynəlxalq standartlara cavab verməsi üçün daimi çalışırıq, təkliflərimizi veririk və təcrübəmizi bölüşürük. Bunu nəticəsi olaraq son qəbul olunan Dövlət Proqramında bu məsələ ayrı bir bənd kimi qeyd olunmuşdur.

Dövlət, şərabçıların respublika və beynəlxalq səviyyəli sərgilərdə iştirakına necə dəstək göstərir?

Şərabçılıq və üzümçülük Azərbaycanda ənənəvi istehsal sahələrindəndir, şərab ixracı isə Respublikamızın qeyri-neft ixracının mühüm maddəsidir. Hal-hazırda əsas məqsəd istehsal və ixracın həcmini artırmaqdır. Bu sahəyə diqqətin artırılması üçün Dövlət Başçısı tərəfindən iki Dövlət Proqramı qəbul edilmiş, "Made in Azerbaijan" brendinin təşfiqi çərçivəsində sərgi və ixrac missiyaları təşkil edilmişdi və bizim şərab istehsalçılarımız bütün bu imkanlardan yararlanır.

- Beynəlxalq sərgilərdə iştirak "Made in Azerbaijan" brendinin təşfiq mexanizmlərindən biridir. Hal-hazırda AzProma tərəfindən təşkil ounan bütün beynəlxalq sərgilərdə iştirak etmişik, vahid respublika stendi ilə dünyanın ən mötəbər sərgilərində məhsullarımızı nümayış etdirmişik. Onu da bildirim ki, məhz ilk vahid ölkə stendi ilə Hong Kong şəhərində keçirilən Beynəlxalq Spirtli İçkilər Sərgisində çıxış etmişik. Ən mühüm məqam odur ki, bu tədbirlərlə bağlı xərclər tamamilə dövlət tərəfindən qarşılanır.

Hansı ölkələrə ixrac missiyalarında təmsil olunmusunuz, Azərbaycan məhsullarına maraq necədir?

Üzümçülük və şərabçılıq Azərbaycan üçün ənənəvi sahədər. Respublikamızda kifayət qədər gözəl üzüm bağları var. Son illər onlarla müasir istehsal müəssisələri açılıb, köhnələri rekonstruksiya edilib.

- Bizim şərabçılar təşkil olunan bütün ixrac missiyalarında geniş tərkibdə təmsil olunur. Çin, Almaniya, Qazaxstan, Rusiya, Ukrayna, Macarıstan və s. ölkələrdə olmuşuq və çox yaxşı nəticələr əldə etmişik. Bir çox şirkətlərlə razılaşmalar əldə edərək məhsullarımızın ixracına nail olmuşuq. Bütün missiyalarda həm şərablara, həm də digər Azərbaycan məhsullarına böyük maraq göstərilir.

Bildiyimiz qədər bu yaxınlarda Çin Xalq Respublikasının Urumçi şəhərində "Azərbaycan Şərab Evi" açılıb. Bu Azərbaycanın xarici ölkədə açılan ilk Şərab Evi olub. "Made in Azerbaijan" brendinin təşviqi ilə yaradılan bu evə maraq necədir?

- Mən deyərdim ki, bu tarixi bir tədbirdir, və bu şərab evinin məhz ÇXR-də açılması onu göstərir ki, bizim bu bazara inamımız böyükdür. Ümumiyyətlə Ticarət Evləri, Şərab Evlərinin açılması çox vacibdir. Bu, biz istehsalçılar, ixracatçılar, o cümlədən bizim tərəfdaşlarımız tərəfindən müsbət qarşılanır.

Azərbaycanda yetərincə üzüm bağları və şərab məhsulları istehsal edən müəssisələr varmı?

- Sözsüz. Söylədiyim kimi, üzümçülük və şərabçılıq Azərbaycan üçün ənənəvi sahədir. Respublikamızda kifayət qədər gözəl üzüm bağları var. Son illər onlarla müasir istehsal müəsisələri açılıb, köhnələri rekonstruksiya edilib. Bununla yanaşı təzə bağların salınması və müasir zavodların tikilməsi, olanların təkmilləşdirilməsi prosesi davam edir.

Şərabçılıq sahəsində hansı problemlər var? Problemlərin həlli istiqamətində təkliflərniz nələrdir?

- Digər sahələr kimi problemlər kifayət qədərdir. İlk öncə milli kadırların çatışmaması, yerli sotların bərpası, normativ bazanın köhnəlməsi, şərabçılıq zonaların ayrılması və s. Bu barədə çox danışmaq olar. Bütün bu maddələr üzrə konkret təklif və həll yolları var. Ən vacibi odur ki, bütün bunlar qəbul olunan Dövlət Proqramında öz əksini tapıb və onların həlli üçün əməli tədbirlər görülür.

Daxili istehsalat ölkənin şəraba olan tələbatının neçə faizini təmin edir? Azərbaycanın neçə şərab brendi var?

- Çox təəssüf ki, respublikamızda şərab dadma mədəniyyəti tam formalaşmayıb. Lakin ildən-ilə bu sahədə irəliləmələr var. Əhalimiz daha çox şərab içməyə meyl göstərir, yerli şərabların istehlakı artır. Hal-hazırda daxildə istehsal olunan şərablar yerli tələbatı tam ödəyir. Buna baxmayaraq bizim iqtisadiyyat açıq istisadiyyatdır və respublikamıza dünyanın bütün yerlərindən şərab idxal olunur.

Şərabçılığın inkişafı üçün ən vacib məsələlərdən biri şüşə istehsalı və qablaşdırma ilə bağlıdır. Bununla bağlı vəziyyət necədir? Ölkəmizdə müasir standartlara cavab verən neçə belə müəssisə fəaliyyət göstərir?

- Digər problemlərlə yanaşı, qablaşdırma məsələsi biz şərabçıların ən mühüm problemlərindən biridir. Şərab istehsalında istifadə olunan komponentlərin əksəriyyəti valyuta hesabına xaricdən gətirilir və bu sonda Azərbaycan şərabının maya dəyərinin artmasına gətirir. Respublikada bir neçə müasir şüşə istehsal edən müəssisə mövcuddur, lakin bu müəssisələr şərab istehsalında istifadə edilən rəngli şüşələr istehsal etmir və bizə lazım olan rəngli şüşə qabları biz 100 faiz xaricdən gətiririk. Son bu dörd məsələ ilə bağlı yerli şüşə istehsalçıları ilə danışıqlar aparılıb, dövlət bu məsələdə böyük dəstək göstərir və mənə belə gəlir ki, qısa bir zamanda Azərbaycanda rəngli şərab şüşəsinin istehsalı işə salınacaq.

Sahibkarlarla peşə təhsil müəssisələri arasında əməkdaşlıq gücləndirilir

Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası (ASK), Almaniyanın Federal İqtisadi Əməkdaşlıq və İnkişaf Nazirliyi (BMZ), Almaniya İqtisadi İnkişaf Fondu (SEQUA GmbH) və Bildungswerk der Wirtschaft Mecklenburg-Vorpommern (Almaniyanın Meklenburq Ön Pomeraniya vilayətinin İqtisadi Tədris Mərkəzi) İnstitutunun maliyyə dəstəyi ilə "Cənubi Qafqazda Peşə Təhsilinə dəstək" layihəsini həyata keçirir.

Layihənin əsas məqsədi Azərbaycan Respublikasında gənclər arasında məşğuliyyət perspektivlərinin artırılması, işəgötürən birliklər və özəl sektor və peşə təhsil müəssisələri arasında əməkdaşlığı gücləndirmək və əmək bazarının ehtiyaclarına uyğun kadrların hazırlanmasına dəstək olmaqdır.

Birinci mərhələdə layihə Bakı şəhəri və Xaçmaz rayonu ərazilərində dörd istiqamət üzrə həyata keçirilib.

Layihənin istiqamətlərindən biri müəssisələrin işçi qüvvəsinə olan ehtiyaclarını, peşə təhsilinə və kvalifikasiyalara olan tələblərini müəyyənləşdirmək, şagirdlərin istehsalat təcrübəsinə dəstək vermək, peşə məktəbləri ilə əməkdaşlıq perspektivlərini araşdırmaq üçün əmək bazarının onlayn Monitorinq sisteminin yaradılmasından ibarət olub. Bu sistem peşə təhsilinin daha dəqiq məzmunda istiqamətlənməsinə dəstək olacaq və əmək bazarında lazımi mütəxəssislərin müvafiq iş yerləri ilə təmin olunmasında böyük rol oynayacaq. Həmçinin ixtisaslı işçilər üçün nəzərdə tutulmuş kəmiyyət və keyfiyyət tələbləri müntəzəm qaydada müəyyən edilərək, ehtiyac qiymətləndirmə sisteminin hazırlanması nəzərdə tutulur və bu sistemin alətləri daimi olaraq məlumat toplama və dəyərləndirmə məqsədi ilə istifadə olunacaq.

"İş yerləri təlim ocağı kimi" adlı ikinci istiqamətdə həyata keçirilən fəaliyyətin nəticəsi olaraq sahibkarlarla peşə təhsili məktəbləri arasında olan əlaqələrin daha da möhkəmlənməsi nəzərdə tutulur. Bu peşə və orta məktəb şagirdlərinin peşə təhsilinə olan maraqlarının artırılmasıdır. Qeyd olunan istiqamət çərçivəsində Bakı şəhəri və Xaçmaz rayonunun bir sıra peşə liseyləri və peşə məktəblərinin şagirdləri üçün müxtəlif müəssisələrdə ekskursiya xarakterli "Açıq qapı" günü təşkil olunmuşdur. "Açıq qapı" günləri Azərbaycan Respublikası Dövlət Neft Şirkəti (SOCAR), Azərsun Holdinqin Yağ və Duz zavodla-

rında, "Barkers" ticarət mərkəzi, Xaçmaz rayonunun "Yalama Aqropark" MMC, və "Azərxalça" ASC filialında, "Vahid çörək" müəssisəsi və kənd təsərrüfatı müəssisələrində keçirilib.

"Məktəblər təlim ocağı kimi"adlı üçüncü istiqamətin çərçivəsində ekspertlər qrupu tərəfindən sahibkarlığa başlamaq istəyən gənclər üçün "Öz biznesinə başla" adlı iki təlimat kitabçası hazırlanmışdır. Kitabçaların dizaynında peşə məktəbləri şagirdlərinin müsabiqəyə təqdim etdiyi şəkillərdən istifadə edilmişdir. Peşə məktəbi şagirdləri arasında sahibkarlıq düşüncəsinin inkişaf etdirilməsi üçün Bakı şəhəri və Xaçmaz rayonunda yerləşən peşə liseylərinin şagird və müəllimləri üçün "Mən gələcəyin sahibkarıyam" mövzusunda təlimlər keçirilmişdir. Şagirdlərə kiçik biznesin qurulması üçün biznes planların hazırlanması mərhələləri üzrə konkret bilik və məlumatlar verilmişdir. Gələcəkdə layihənin planına uyğun olaraq Xaçmaz rayonunda kənd turizmini inkişaf etmək üçün İnformasiya və Xidmət Mərkəzinin yaradılması nəzərdə tutulmuşdur.

Həmçinin üçüncü istiqamət çərçivəsində peşəyönümlü işlər görülmüş, belə ki, layihə mütəxəssisi tərəfindən orta məktəb şagirdləri arasında diaqnostikası keçirilmiş və peşə seçimində valideynlərə məsləhət verilmişdir.

Dördüncü istiqamət isə informasiya kompaniyası üzrə həyata keçirilən fəaliyyəti özündə əks etdirir.

Bu istiqamət çərçivəsində 16 oktyabr 2018-ci il tarixdə layihənin birinci mərhələsinin başa çatması münasibəti ilə ASK təşkilatçılığı ilə "Sahibkar – peşə təhsili əməkdaşlığı" adlı Milli Konfrans keçirilib. Konfransda çıxış edən Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının prezidenti Məmməd Musayev son illər ölkə iqtisadiyyatına yatırılan sərmayələr haqqında danışıb:

"Azərbaycan Cənubi Qafqazda ən inkişaf etmiş ölkədir və ümumi daxili məhsulun 70 faizi məhz Azərbaycanda istehsal olunur. Son 15 ildə Azərbaycan iqtisadiyyatına 250 milyard dollar sərmayə yatırılıb, bu sərmayənin yarısı xarici investisiyaların payına düşür. İnvestisiyalar yeni texnologiyaların, habelə müəssisələrin cəlb edilməsi deməkdir, bu isə öz növbəsində təhsilə, həmçinin peşəyə yeni tələblər yaradır. Biz Azərbaycan Respublikası Təhsil Nazirliyi, ayrı-ayrı universitetlər və təhsil müəssisələri bu sahədə ilə sıx əməkdaşlıq edirik. İmzalanmış sazişlər çərçivəsində müsbət nəticələr verən bir çox işlər görülmüşdür"- deyə Məmməd Musayev bildirib.

ASK-nin prezidenti habelə çıxışında bildirdi ki, "Azərbaycan Respublikasında Peşə Təhsili və Təliminin inkişafına dair Strateji yol Xəritəsi"nin tələblərinə uyğun olaraq "Pilot peşə təhsili müəssisələrində işəgötürənlərlə tərəfdaşlıq mexanizminin qurulması, peşə standartları və kurrikulumların işlənilməsi" çərçivəsində yaradılması nəzərdə tutulan mexanizmlərin təkmilləşdirilməsi üçün işəgötürənlərin əsas maraqlarının öyrənilməsi, onlardan müvafiq rəy və təkliflərin alınması ilə bağlı işlər davam edir. Sözügedən tərəfdaşlıq mexanizmlərinin qurulmasında işəgötürənlərin ümumi maraqları əsasında, nəzərdə tutulmuş tərəfdaşlıq mexanizmlərinin təkmilləşdirilməsi üçün Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası tərəfindən bir sıra təkliflər irəli sürülmüşdür.

Bildungswerk der Wirtschaft Mecklenburg-Vorpommern e.V.

2015-ci ildə Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası ilə Almaniyanın Meklenburq Ön Pomeraniya vilayətinin İqtisadi Tədris Mərkəzi arasında "Cənubi Qafqazda Peşə Təhsilinə dəstək" layihəsinin imzalanma mərasimi

Bakının Qaradağ rayonunda yerləşən 302 nömrəli tam orta məktəbində şagird və valideynlərlə peşəyönümü ilə bağlı keçirilən tədbir

Tədris prosesində əsas iştirakçı tərəflərdən birinin peşə təhsili müəssisəsi olması səbəbilə "şagirdlik müqavilə" lərinin 3 tərəf - peşə təhsil müəssisəsi, şagird və işəgötürən arasında bağlanmasını məqsədəuyğun hesab etmişik. Həmin müqavilənin tərkibinə hər üç tərəfin hüquq və vəzifələri, tədris və iş saatlarına dair müddəalar, müqavilənin xitam halları və mübahisələrin həlli qaydası kimi maddələrin daxil edilməsi nəzərdə tutulub.

Almaniyanın Azərbaycandakı səfirinin müavini xanım Andrea Süehl bildirib ki, təmsil etdiyi ölkə Azərbaycanda peşə təhsilinin inkişafında maraqlıdır. O, həmçinin Almaniya sahibkarlarını bu sahəyə maraq göstərməyə çağırıb.

Daha sonra çıxış edən layihənin uzunmüddətli eksperti cənab Dirk Rönneke və layihə rəhbəri xanım Ute Fok layihə çərçivəsində Azərbaycan Respublikasında görülən işləri yüksək qiymətləndirərək layihənin perspektivlərindən söz açıblar.

Tədbirdə çıxış edən təhsil nazirinin müavini Firudin Qurbanov müasir dövrdə ilk peşə ixtisas təhsili müəssisələrinin işəgötürənlərlə əməkdaşlığının gücləndirilməsinə çox böyük zərurətin olduğunu qeyd etdi.

F.Qurbanov çıxışında bildirdi ki, Azərbaycanda ilk dəfə olaraq qəbul edilən "Peşə təhsili haqqında" qanunda işəgötürənlərin stimullaşdırılması ilə bağlı maliyyə, hüquqi və digər sahələr üzrə güzəştlərin verilməsi nəzərdə tutulur. Bu da özəl sektorun peşə təhsili ilə tərəfdaşlığına daha çox maraq göstərməsinə imkan yaradacaq. Bundan əlavə, peşə təhsili müəssisələri ilə işəgötürənlər arasında sıx əməkdaşlıq münasibətlərinin qurulması baxımından əsas istiqamətlərdən biri kimi işəgötürənlərin peşə təhsili və tədrisi sisteminə inteqrasiyası, onların yüksək ixtisaslı kadrların tədris prosesinə cəlb edilməsi müəyyən edilib.

Təhsil Nazirliyi yanında Peşə Təhsili üzrə Dövlət Agentliyinin şöbə müdiri Zamin Bədirxanov çıxış edərək ölkə başçısı cənab İlham Əliyevin Fərmanı ilə təsdiq edilmiş "Azərbaycan Respublikasında Peşə Təhsili və Təliminin inkişafına dair Strateji Yol Xəritəsi"nə əsasən, işəgötürənlərin peşə təhsili sisteminə cəlb edilməsi, kadr hazırlığının işəgötürənlərin tələblərinə uyğun aparılması və təhsildə dövlət-özəl tərəfdaşlığı sisteminin həyata keçirilməsinin vacibliyini diqqətə çatdırıb. İqtisadiyyatın müxtəlif sektorlarında fəaliyyət göstərən işəgötürənlər ilə Peşə Təhsili müəssisələri arasında müxtəlif səviyyələrdə tərəfdaşlığın qurulmasının günün tələbi olduğunu vurğulayan Zamin Bədirxanov ixtisaslı və səriştəli kadrların hazırlanmasının bu prosesə mühüm töhfə verəcəyini qeyd edərək peşə təhsili sahəsində həyata keçirilən tədbirlər barədə ətraflı məlumat verib.

Daha sonra layihədə ekspert qismində iştirak edən İlqar Əsədov, Famil Baxışov və Sədaqət Qəmbərova layihə çərçivəsində görülən işlər haqqında geniş məlumat veriblər.

2019-cu ilin yanvarın ayında Layihənin ikinci mərhələsinə start veriləcək. Layihənin birinci mərhələsi Bakı şəhəri və Xaçmaz rayonunda təşkil olunan tədbirlərin ikinci mərhələdə Azərbaycanın digər regionlarında da keçirilməsi nəzərdə tutulub.

"Azərsun Holdinq"in Yağ və Duz zavodunda keçirilən "Açıq qapı" günü

Xaçmaz rayonunda "Öz Biznesinə Başla" mövzusunda keçirilən startap təlimi

Bioloji Təbabət

Bioloji Təbabət - Avropanın Almaniya, İsveçrə, İtaliya kimi inkişaf etmiş ölkələrində geniş istifadə edilir. Xroniki, sağalması çətin və ya mümkünsüz olan xəstəliklərin müalicəsində effektiv nəticələr verən bio-tənzimləyici təbabət, orqanizmin pozulmuş funksiyalarını bərpa edən və xəstəliyin yaranma səbəblərini aradan qaldıran müasir təbabət növüdür.

Bioloji Təbabət artıq 2001-ci ildən etibarən Azərbaycanda da istifadə edilir. Bio-tənzimləyici müalicə üsulunu ölkəmizdə geniş inkişaf etdirmək məqsədilə, qeyd olunan ildən etibarən hər il Almaniyadan Azərbaycana bu təbabət üzrə ixtisaslaşmış mütəxəssislər dəvət olunur. Bioloji Təbabəti dərindən öyrənmək və xəstəliklərin müalicəsində düzgün istifadə etmək üçün həkimlərimiz daima dəvət olunan mütəxəssislərin seminarlarında iştirak edirlər.

Belə ki, 2004-cü ildə bio-tənzimləyici təbabət üzrə cəmiyyətin yaranmasına imza ataraq böyük uğurlara nail olda bildik. Sağlamlıq sektorunu daha da inkişaf etdirmək naminə tibbi təhsili gücləndirdik, bunun üçün ən effektiv resurs xaricdən dəvət olunan mütəxəssislərin sayının artırılması idi.

2009-cu ildə Bioloji Təbabət Klinikası rəsmi olaraq fəaliyyətə başlamışdır. Bu ideyanın yaranmasından etibarən təşkil olunan seminarlarda iştirak etmiş və müalicədə uğurlar qazanan həkimləri bir araya toplamışıq, həmçinin Bioloji Tənzimləyici Terapiya Mərkəzinin yaranmasına imza atmışıq. İllər ərzində daha da çox inkişaf edərək və əhali arasında sevilərək, Bioloji Təbabət Klinikası Göyçay, Sumqayıt və Masallı filiallarının yaradılmasını uğurla həyata keçirmişdir.

Xalqımıza daha da əlçatan bioloji təbabət, çətin müalicə olan artroz, ateroskleroz, kron, ulterasiv kolit, sistemli qırmızı qurd eşənəyi, revmatoid artrit, bronxial astma, trofiki və diabetik xora kimi xəstəliklərin müalicəsini həyata keçirir. Digər müalicə üsulundan fərqimiz odur ki, insan orqanizminə əks-təsir göstərən kimyəvi dərmanlardan istifadə edilmir və yalnız xəstəliyin sağalmasını deyil, bütün orqanizmin bərpasına nail olunaraq, insanların sağlamlığına tez bir zamanda qovuşmasını təmin edirik.

"ABAD"ın dəstək göstərdiyi sənətkar

Azərbaycan Respublikası Prezidenti yanında Vətəndaşlara Xidmət və Sosial İnnovasiyalar üzrə Dövlət Agentliyinin (ASAN xidmət) tabeliyində "ABAD" publik hüquqi şəxs Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevin 23 sentyabr 2016-cı il tarixli Fərmanı ilə yaradılıb. Fərmana əsasən, Azərbaycan Respublikasının sosial-iqtisadi inkişafında vətəndaşların fəal iştirakına, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafına, əhalinin məşğulluq səviyyəsinin artırılmasına və rəqabətqabiliyyətli ailə təsərrüfatlarının formalaşdırılmasına dəstək vermək məqsədilə sosial yönümlü layihələr həyata keçirən "ABAD" (Ailə Biznesinə Asan Dəstək) mərkəzləri yaradılır.

Taleh Sadıqov

"ABAD" mərkəzləri tərəfindən dekorativ-tətbiqi xalq sənətkarlığı və kənd təsərrüfatı sahəsində fəaliyyət göstərən ailə biznеslərinə dəstək layihələri həyata keçirilir. "ABAD" mərkəzləri həmçinin ailə təsərrüfatlarına biznes-planlaşdırma, marketinq, brendinq və dizayn, maliyyə-mühasibat, hüquqi yardım xidmətləri göstərirlər. İstehsal olunmuş məhsulların "bir pəncərə" prinsipi üzrə sertifikatlaşdırılması, loqistika işinin və satışların təşkili "ABAD" tərəfindən həyata keçirilir. Layihə çərçivəsində istehsal olunmuş məhsulların üzərində istehsalçı ailənin brendi ilə yanaşı, məhsulun "ABAD"ın nəzarəti altında hazırlandığını göstərən müvafiq nişan yerləşdirilir.

Dekorativ-tətbiqi xalq sənətkarlığı sahəsində çalışan ailələrə dəstək çərçivəsində "İçərişəhər" Dövlət Tarix-Memarlıq Qoruğunda, Heydər Əliyev Beynəlxalq Hava Limanında, Bakı Dəmiryolu vağzalının ərazisində, "Fairmont Baku" otelində, 3 saylı "ASAN xidmət" mərkəzində, Şamaxının Dəmirçi kəndində, Qəbələ rayonu Durucu kəndi "Tufandağ" istirahət kompleksində, Şəki Keramika Mərkəzinin ərazisində "ABAD" etno-butikləri fəaliyyət göstərir. Mərkəzlərdə Azərbaycanın müxtəlif regionlarından sənətkar ailələrinin əl işləri və ABADçı ailələrin qida məhsulları satışa çıxarılıb. ABADçı ailələrin cem, mürəbbə, bal, ət və süd məhsulları həmçinin ölkənin ən iri hipermarketlərində təqdim olunur.

İsmayıllı rayon sakini Yeganə Eldarova xalçaçıdır. 10 yaşından bəri saplardan xariqələr yaradan sənətkarın sözlərinə görə, bu sənətin sirləri onların ailəsində anadan qıza əsrlər boyu ötürülür. "ABAD"ın dəstəyindən sonra Yeganə xanımın işi daha da irəli gedib:

"Dəstək proqramına qoşuldum və öz komandamı yığdım. Artıq 100 toxucum var, lakin sap problemimiz gündəmdə idi. "ABAD" bu işdə də bizə dəstək oldu. Hazırda bir neçə növ və çeşiddə xalça toxuyuruq: Zeyvə, Pirəbədil, Qolu-Çiçi, Nəlbəki və ən qədim çeşnisi hesab olunan Gönük xalçasını toxuyuruq, bu işi inkişaf etdirib gələcək nəsillərə ötürmək istəyirik".

"Bundan başqa sevindirici hal odur ki, "ABAD" bizə sapdan başqa çeşnilərini, hətta rənglərini də təqdim edir. Hər bir tərəfi düşünən "ABAD"a yalnız təşəkkürlər düşür".

“Dəstək proqramına qoşuldum və öz komandamı yığdım. Artıq 100 toxucum var, lakin sap problemimiz gündəmdə idi. “ABAD” bu işdə də bizə dəstək oldu. Hazırda bir neçə növ və çeşiddə xalça toxuyuruq: Zeyvə, Pirəbədil, Qolu-Çiçi, Nəlbəki və ən qədim çeşnisi hesab olunan Göntük xalçasını toxuyuruq, bu işi inkişaf etdirib gələcək nəsillərə ötürmək istəyirik”. “Bundan başqa sevindirici hal odur ki, “ABAD” bizə sapdan başqa hətta çeşnilərini, rənglərini də təqdim edir. Hər bir tərəfi düşünən “ABAD”a yalnız təşəkkürlər düşür”.

Qeyd edək ki, Yeganə Eldarovaya dəstək “ABAD”ın BMT-nin İnkişaf Proqramı və Qlobal Ətraf Mühit Fondu ilə birgə olan “Yerli yüksək dağlıq ərazilərin icmalarının alternativ gəlir mənbələri ilə təmin edilməsi” layihəsinin çərçivəsində baş tutub.

Sumqayıt şəhərində tanınmış rəssamlardan biri də İqbal Həsənəlizadədir. O, taxta tullantılarından sənət əsərləri yaradır. “ABAD”ın müştərilərinin təbəssümlə sahibləndikləri bu əl işlərinin yaradıcısı ixtisasca coğrafiya müəllimidir. Bəlkə də bu səbəbdən İqbal müəllim Azərbaycanda turizm sənayesinin geniş yayılmasında belə maraqlıdır. İqbal bəy “heç bir turist Azərbaycandan suvenirsiz getməsin” şüarı ilə təqdim etdiyi məhsullarını daha çox məhz ölkəmizə gələn qonaqlarda təəssürat yaratmaq üçün yaradır:

“Əl işlərimdə köhnə şəhərimizi animasiyaya bənzər şəkildə hazırlayıram. Orada istifadə etdiyim rəng şuxluğunun insanları həyata pozitiv baxmağa ruhlandırdığını düşünürəm. Turistlərdən biri əl işimi hətta canlı cizgi filmi kimi xarakterizə etdi. Çox fərəhləndim. Demək ki, ideyamı anladılar”.

İ.Həsənəlizadənin fikrincə, “ABAD” Azərbaycanı sənətkarlar diyarı kimi tanıtmağa kömək edəcək:

“İnanın ki, ən böyük arzum odur ki, Azərbaycanı qalereyalar diyarı kimi tanısınlar. Ustadlarımızın emalatxanaları, studiyaları hər kəsin üzünə açıq olsun və Azərbaycanda ən çox ziyarət edilən yerlərdən birinə çevrilsin”.

Sənətkar “ABAD”ın yardım göstərdiyi digər məsələlərə də toxundu: “İdeyalarım həmişə çox olub. Lakin onları həyata keçirməkdə gah texnoloji, gah maddi tərəfdən korluq çəkirdim. Həmçinin vaxt azlığı da buna mane olurdu. “ABAD”a qoşulmaqla bu çatışmazlıqları bir-bir aradan qaldırdığımı düşünürəm”.

"ABAD"ın dəstək göstərdiyi sənətkar Vüqar Xudaverdiyev Bakının Maştağa qəsəbəsinin sakinidir. O, 24 ildir ki, metal üzərində bədii döymə sənəti ilə məşğuldur.

Dekorativ-tətbiqi sənətkarlığa olan həvəsindən danışan Vüqar Xudaverdiyev deyir ki, ailə üzvləri uzun zaman dəmirçilik sənəti ilə məşğul olublar.

"Mən özüm isə zərgərliyə, metal üzərində bədii döymə sənətinə həvəsli idim. Ona görə də, bu sənəti əsas peşə kimi seçmək qərarına gəldim", - deyə, Vüqar Xudaverdiyev danışır.

Hazırladığı məhsullar haqqında danışan sənətkar deyir ki, o, klassik milli üslubda, yəni şəbəkə üslubunda əl işləri hazırlamağa üstünlük verir:

"Bundan başqa, bədii döymə üslubunda işlər də hazırlayıram. Azərbaycan Rəssamlıq Akademiyasında təhsil almağa başlayandan sonra avanqard üslubda işləməyi öyrəndim, və bir müddət sonra öz işlərimi milli və avanqard üslubda hazırlamağa başladım. Hər dəfə belə sintez apararaq, yeni bir iş təqdim edirdim".

Milli Tarix Muzeyinin yaxınlığında emalatxanası olan sənətkar bu gün müxtəlif bəzək əşyaları və suvenirlər – stolüstü qələm qabları, fərqli musiqi alətləri, etno-modern elementlər, yəni folklorla modernizmin vəhdətindən yaranan əl işləri hazırlayır.

Vüqar Xudaverdiyevin sözlərinə görə, o, bu sənəti gəlir götürmək, qazanc əldə etmək üçün yox, öz sözünü demək, fikirlərini, daxili dünyasını materiallaşdırmaq üçün seçib.

Ustadı haqqında danışan Vüqar Xudaverdiyev deyir ki, metal üzərində bədii döymə sənətini Maştağa qəsəbəsində yaşayan yaşlı sənətkarlardan öyrənib:

"Bu sənəti yaşlı nəsildən öyrənmişəm. Maştağa qəsəbəsində qədim üslubda işləyən ustalar var idi. Əvvəlcə şəbəkə texnikasını onlardan öyrəndim. Sonralar zərgərlik üzrə texniki dərslər aldım, illər ötdükcə, bu sahənin peşəkarına çevrildim".

Vüqar Xudaverdiyev deyir ki, hazırladığı əl işlərini əsasən xüsusi qalereyalar, sosial şəbəkələr vasitəsilə satışa çıxarıb.

Onun "ABAD"a müraciət etməsində məqsədi də məhz satış bazarının genişləndirilməsi ilə bağlı dəstək almaqdır. Publik hüquqi şəxsə müraciəti müsbət qiymətləndirilən sənətkarın əl işləri bu gün "ABAD" etno-butiklərində satışa çıxarılıb.

Milli və modern üslubun, qədim Şərq və müasir Qərbin vəhdətini yaradan bu əl işləri öz füsunkar gözəlliyi ilə heç kimi biganə qoymayacaq.

Gəncə şəhərinin "ABAD" tərəfindən dəstəklənən sakini Nağı Nağıyev keramika ustasıdır. Onun milli üslublarda hazırladığı boşqab, kuzə və müxtəlif təyinatlı süfrə qabları kimi əl işləri çox orijinal görkəmə malikdir.

Nağı Nağıyev deyir ki, öz əl işlərində dahi Nizami Gəncəvinin "Xəmsə"sindən ilham alır.

Sənətkarın təqdim etdiyi əl işlərinin üzərində "Sirlər xəzinəsi", "Leyli və Məcnun", "Yeddi gözəl" kimi poemalardan götürülmüş müxtəlif obrazlara rast gəlmək olar.

Sənətkarın sözlərinə görə, o, miniatür sənətini əmisinin emalatxanasında öyrənib və daim bu sahədə peşəkarlığa can atıb:

"1971-ci ildə peşəkar rəssamlıq fəaliyyətinə başlamışam və bir çox ölkələrdə keçirilən sərgilərdə iştirak edərək medallar ilə təltif olunmuşam".

Nağı Nağıyev keramika üzərində gözəl miniatürlər yaratsa da, məhsulların hazırlanması üçün xammalların alınmasında çətinliklərlə üzləşib və satış bazarının azlığı sənətkara öz peşəsini daha da inkişaf etdirməyə mane olub.

Çalışdığı sahədə yeni bir pilləyə qədəm qoymaq, satış bazarını genişləndirmək üçün sənətkar "ABAD"a müraciət etmək qərarına gəlib.

Ustad sənətkarın müraciəti müsbət cavablandırılıb və beləliklə, "ABAD"ın dekorativ-tətbiqi xalq sənətkarlığı ilə məşğul olan ailələrə, vətəndaşlara göstərdiyi dəstək çərçivəsində Nağı Nağıyevin əl işləri "ABAD" etno-butiklərində satışa çıxarılıb.

Nağı Nağıyev deyir ki, hazırladığı əl işlərinin turistlər tərəfindən böyük maraqla qarşılanması, satışların artması, maddi təminatını daha da güclənməsi onu bu sahədə yeni mütəxəssislər hazırlamağa həvəsləndirir.

Məqalə

Leyli ALLAHVERDİYEVA
AMEA İqtisadiyyat İnstitutu

DÖVLƏTİN İQTİSADİYYATA MODELYARADICI MÜDAXİLƏSİ VƏ TURİZMİN İNKİŞAFI

Giriş

Müasir zamanda turizm sahəsi beynəlxalq ticarətin dinamik inkişaf edən formalarından birinə çevrilib. Turizm xidmətləri insanlar tərəfindən ən çox istifadə edilən xidmətlərdəndir. Turizm səyahətlərinin insanların fiziki qabiliyyətinin bərpasında, onların şəxsiyyət kimi formalaşmasında, digər ölkələrin tarixi və mədəniyyəti ilə yaxından tanış olmalarında xüsusi rolu var. BMT-nin Ümumdünya Turizm Təşkilatı hazırda bu cür səyahətlərin sayının 1,2 milyard olduğunu, 2030-cu ildə isə 1,8 milyarda çatacağını söyləyir (UNWTO Tourism Highlights, 2016).

Turizm sektorunun yüksək ixtisaslı kadrlarla təmin edilməsi, bu sahə üzrə aparılan elmi-tədqiqat işlərinin stimullaşdırılması, turizm şirkətlərinə imtiyazlı kreditlərin verilməsi, yerli turizm subyektlərinin beynəlxalq proqram və tədbirlərə qatılmaları, turizm sahəsinin inkişaf prioritetlərinin düzgün nəzərə alınması, turizm fəaliyyətini tənzimləyən hüquqi-normativ bazanın (o cümlədən ölkə sərhədlərinin keçilməsi qaydalarının) yaradılması və təkmilləşdirilməsi və bu qəbil bir sıra digər metodlar dövlətin turizm sahəsini idarə etməsi mexanizmlərinə aid edilir. Ölkə iqtisadiyyatının inkişafına ciddi töhfə verən səmərəli, rəqabətqabiliyyətli turizm sahəsinin formalaşması baxımından, dövlətin bu sahədə həyata keçirdiyi tənzimləmə tədbirlərindən həlledici dərəcədə asılıdır.

Turizmin İqtisadiyyatın Solluğu (Sağlığı) İndeksindən asılılığını müəyyənləşdirmək də məhz ona görə vacibdir ki, turizm fəaliyyətinin formalaşması və inkişafı əhəmiyyətli dərəcədə normativ hüquqi aktların, məqsədli dövlət proqramlarının işlənib reallaşdırılması əlverişli investisiya mühitinin yaradılması lisenziyaların verilmə qaydaları ilə, gömrük və vergi siyasəti ilə müəyyənləşir.

Ədəbiyyat xülasəsi

Dövlətin iqtisadiyyata müdaxilə səviyyəsi, xüsusilə də xarici ticarət siyasəti istənilən ölkədə turizmin inkişafı üçün böyük əhəmiyyət daşıyır. Xidmət Ticarəti üzrə Baş Sazişdə (QATS) qeyd edilir ki, ölkələr xidmət sahəsində siyasətə və milli strategiyaya xüsusi diqqət yetirməli, inkişaf səviyyələrini və milli siyasətin məqsədlərini nəzərə alaraq, tədricən liberallaşmağa doğru istiqamətlənməlidirlər (UNCTAD, 2004).

M.Qrosso, M.Leşer və E.Pinalinin fikrincə, ticarətin və investisiya siyasətinin milli, regional və beynəlxalq səviyyələrdə liberallaşması ölkəyə uğurlu ixrac yönümlü turizm sektoru yaratmağa imkan verə bilər (Grosso, Lesher and Pinali, 2007). Xarici ticarətin liberallaşmasının turizmin inkişafındakı roluna dair bir sıra başqa iqtisadçılar da tədqiqatlar aparırlar (məs., Jensen and Zhang, 2013). Koy Nyen Wonq və Tack Cheonq Tanq Sinqapurda xarici ticarətin liberallaşması ilə turizm arasında əlaqənin müəyyən edilməsinə həsr olunmuş məqalədə göstərirlər ki, ölkənin əsas ticarət tərəfdaşları ilə əlaqələrin daha da liberallaşdırılması həmin ölkələrdən gələn turistləri cəlb etməyə də bilər, lakin bu turizm sahəsinin inkişafı üçün mühüm katalizatordur. Öz növbəsində, turizmin inkişafı ölkəni öz beynəlxalq ticarətini liberallaşdırmağa sövq edə bilər (Wong and Tang, 2010). İndoneziya üzrə aparılmış araşdırmanın nəticələrinə görə isə, orada turizm xidmətləri ticarətinin liberallaşması digər ASEA (Cənub-Şərqi Asiya Ölkələri Assosiasiyası) ölkələri ilə müqayisədə, turizmin rəqabət qabiliyyətini birbaşa artırmır. Ona görə də müəlliflər liberal inkişaf nəzəriyyələrinə əsaslanan dövlət siyasətinə yenidən baxılmasını zəruri sayırlar (Antariksa, 2011).

D.Qusenovanın Ərəbistan yarımadası ölkələrində (Səudiyyə Ərəbistanı, Yəmən, Oman, Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri, Bəhreyn, Qatar, Küveyt) turizmin inkişaf xüsusiyyətlərinə həsr olunmuş araşdırmasında müəyyən edilmişdir ki, bu sahənin inkişafı həmin ölkələrdə XX əsrin 90-cı illərində aparılmış liberallaşma prosesi ilə sıx bağlıdır. Ərəbistan yarımadası ölkələrindəki liberal islahatlar gəlmə turizmin dinamikasına müsbət təsir göstərmişdir: xarici turistlərin sayı 200-300%, bəzi ölkələrdə isə hətta 800%-ə qədər artmışdır (Гусенова, 2015). C.Stotski, E.Sas və S.Tokarik qeyd edirlər ki, Karib hövzəsi ölkələrində xarici ticarətin liberallaşması 1994-cü ildən 1998-ci ilə kimi turizm xidmətlərinin ÜDM-dəki payının 25%-dən 40%-ə yüksəlməsinə imkan vermişdir. Onlar ticarətin liberallaşmasının bir komponentinin tariflərin ümumi səviyyəsinin azaldılmasının vacibliyini xüsusi vurğulayırlar (Stotsky, Suss and Tokarick, 2000). UNCTAD-ın (Birləşmiş Millətlər Təşkilatı Ticarət və İnkişaf Konfransı) məlumatlarına əsasən, Uruqvayda ticarətin liberallaşması xidmət sektorunun genişlənməsinə səbəb olmuşdur. Nəticədə, iqtisadiyyatın əməktutumlu sahələrindən biri olan turizm sektorunda qadın əməyinə tələb yüksəlmiş və ölkə üzrə ümumi işsizlik azalmışdır (Birləşmiş Millətlər Təşkilatı Ticarət və İnkişaf Konfransı, 2014).

N.Terzi hesab edir ki, xidmət sahələrinin liberallaşması inkişaf etməkdə olan ölkələrdə iqtisadi artım üçün hər zaman müəyyənedici amil olaraq qalacaqdır (Terzi, 2010). Ümumdünya Səyahət və Turizm Şurasının (WTTC) məlumatlarına əsasən, aviasiyada proteksionist siyasətin aparılması turizmin inkişafını əhəmiyyətli dərəcədə ləngidir. Şuranın hesabatında aviasiyanın liberallaşdırılmasının vacibliyi vurğulanır (WTO, 2009). Ümumiyyətlə, dünyada aviadaşımaçılığın liberallaşdırılmasının turizm üçün xüsusi önəm daşıdığını sübut edən bir sıra dəlillər mövcuddur. Məsələn, R.Enrikes müəyyən etmişdir ki, ölkələr arasında aviaxidmətlərin liberallaşdırılması uçuşların 12%-35% aralığında artmasına səbəb olur. Bəzi hallarda isə bu artım hətta 100% təşkil edə bilir (Enriquez, 2013).

AMEA İqtisadiyyat İnstitutunda aparılan tədqiqatlarla yuxarıda təhlil etdiklərimiz arasında bir neçə prinsipial fərq var. Bunlardan biri ondadır ki, İqtisadiyyat İnstitutu iqtisadiyyata dövlət müdaxiləsinin modelyaradıcı formalarını seçib qrup- laşdıraraq, digər tənzimləmə üsullarından ayrılıqda araşdırır. Bu metodologiya, ənənəvi yanaşmalardan fərqli olaraq, dünya ölkələrinin iqtisadiyyatlarını "yaxşı" və "pis" iqtisadiyyatlara deyil, bir-birinə nisbətən daha liberal (yaxud daha inzibati) iqtisadiyyatlar kimi təsnifləşdirməyə imkan verir.

İlkin məlumatlar

Dövlətin iqtisadiyyata modelyaradıcı müdaxilə səviyyəsinin və xarici ticarətin liberallıq səviyyəsinin turizmin inkişafına təsirlərini müəyyənləşdirmək üçün bir neçə statistik sıraya ehtiyac vardır. Buraya ölkəni ziyarət etmiş xarici turistlərin sayı, xarici turistlərdən əldə edilmiş gəlir və ölkə turizminin rəqabət qabiliyyəti kimi statistik məlumatlarla yanaşı, İqtisadiyyat İnstitutunda hesablanan İqtisadiyyatın solluğu (sağlığı) indeksi və onu formalaşdıran göstəricilərdən biri – Xarici ticarət subindeksi də daxildir (Cədvəl 1).

Turizmin rəqabət qabiliyyəti indeksi əksər mütəxəssislər tərəfindən turizm sektorunun inkişaf səviyyəsini qiymətləndirən əsas göstərici sayılır. Dünya İqtisadi Forumu (Davos, İsveçrə) tərəfindən hesablanan bu İndeksin ən aşağı qiyməti 1, ən yüksək qiyməti 7-dir. Onun hesablanması zamanı turizmi formalaşdıran bir sıra amillər nəzərə alınır. İnkişaf etmiş ölkələrdə TRİ, bir qayda olaraq, daha yüksək olur.

Araşdırılan ölkələr arasında həm XT subindeksi, həm də İS(S)İ (İqtisadiyyatın Solluğu (Sağlığı) İndeksi) üzrə ən sağçı iqtisadiyyat Sinqapurun iqtisadiyyatıdır (müvafiq olaraq, 0,070 və 0,107). Deməli, bu ölkədə dövlət xarici ticarətə və ümumilikdə iqtisadiyyata minimal dərəcədə müdaxilə edir, yəni iqtisadiyyat, başlıca olaraq, özünütənzimləmə mexanizmləri əsasında fəaliyyət göstərir. Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri (0,160), İsveçrə (0,188) və Danimarka (0,190) kimi yüksək gəlirli ölkələrlə yanaşı, Gürcüstanın da iqtisadiyyatı (0,163) dövlət müdaxiləsinin nisbətən daha az olması ilə seçilir. Ən solçu iqtisadiyyata malik olan ölkə

Fransadır (0,416). İranın (0,412), Ukraynanın (0,399), Hindistanın (0,394) və Serbiyanın (0,389) iqtisadiyyatı da dövlət tərəfindən nisbətən daha sərt tənzimlənir.

Araşdırılan ölkələrin əksəriyyətinə nisbətən Azərbaycanda (0,237) dövlət iqtisadiyyata daha az müdaxilə edir. Lakin ölkəmiz Xarici ticarət subindeksi üzrə (0,337) araşdırılan ölkələrin əksəriyyətinə nisbətən daha solçu iqtisadiyyata malik- dir və burada idxal əməliyyatları daha sərt tənzimlənir (başqa sözlə, daxili bazar daha sərt qorunur). Bəzi hallarda ayrı-ayrı ölkə iqtisadiyyatlarının XT sub-indeksi üzrə solçu (və ya sağçı), yekun indeks üzrə isə sağçı (və ya solçu) olmaları o səbəbdən təbiidir ki, İS(S)İ (İqtisadiyyatın Solluğu (Sağlığı) İndeksi) 6 subindeks üzrə hesablanır, XT subindeksi bunlardan yalnız biridir.

Xarici ticarət sub-indeksi üzrə Sinqapurdan sonra ən sağçı iqtisadiyyata malik olan ölkələr Gürcüstan və Yeni Zellandiyadır (0,144), bu da həmin ölkələrdə xarici ticarətin inkişaf etməkdə olan və inkişaf etmiş ölkələrə nisbətən daha liberal olmasından xəbər verir. Sıralanan ölkələr arasında Xarici ticarət sub-indeksi üzrə ən solçu iqtisadiyyata malik olan, yəni xarici ticarət əməliyyatlarının ən sərt tənzimləndiyi ölkə İrandır (0,698).

Qeyd etmək lazımdır ki, bir ölkədə iqtisadi inkişaf dövlətin tənzimləmə təd- birlərinin artırılması və sərtləşdirilməsi nəticəsində təmin olunursa, digərində liberal islahatların aparılması ilə əldə olunur. Bu, İS(S)İ (İqtisadiyyatın Solluğu (Sağlığı) İndeksi)nin optimallıq hədlərinin müxtəlif amillərin təsiri altında ölkədən-ölkəyə fərqlənməsi ilə izah edilir.

İndi isə İS(S)İ (İqtisadiyyatın Solluğu (Sağlığı) İndeksi) ilə turizmin inkişaf göstəriciləri arasındakı əlaqəyə baxaq.

Cədvəl 1. Təhlil qrupu ölkələrində turizm göstəriciləri, İS(S)İ və XT sub-indeksi (59 ölkə, 2015)

ölkələr	Xarici turistlərin sayı, mln. nəfər	Xarici turistlərdən gəlir, mlrd. ABŞ doll.	TRI	İS(S)İ	XT subin-deksi
1	2	3	4	5	6
ABŞ	77,510	204,523	5,12	0,245	0,214
Albaniya	3,784	1,500	3,22	0,288	0,202
Almaniya	34,972	36,867	5,22	0,324	0,230
Avstraliya	7,444	29,413	4,98	0,300	0,200
Avstriya	26,719	18,303	4,82	0,256	0,230
Azərbaycan	1,922	2,309	3,48	0,273	0,337
Bolqarıstan	7,311	3,146	4,05	0,268	0,237
Böyük Britaniya	34,436	45,464	5,12	0,270	0,203
Braziliya	6,306	5,844	4,37	0,382	0,365
CAR	8,904	8,235	4,08	0,246	0,282
Çexiya	11,148	6,048	4,22	0,255	0,227
Çin	56,886	114,109	4,54	0,368	0,360
Danimarka	10,267	6,623	4,38	0,190	0,217
Ermənistan	1,192	0,936	3,42	0,238	0,205
Estoniya	2,763	1,500	4,22	0,288	0,213
Finlandiya	2,622	2,750	4,47	0,285	0,210
Fransa	84,452	45,920	5,24	0,416	0,240
Gürcüstan	2,279	1,936	3,68	0,163	0,144
Hindistan	8,027	21,013	4,02	0,394	0,472
İndoneziya	10,408	10,761	4,04	0,322	0,280
İran	5,237	3,483	3,32	0,412	0,698
İrlandiya	8,813	4,793	4,53	0,241	0,200
İspaniya	68,215	56,526	5,31	0,344	0,233
İsrail	2,800	5,365	3,66	0,267	0,202
İsveç	10,522	12,235	4,45	0,272	0,227
İsveçrə	9,305	16,198	4,99	0,188	0,260
İtaliya	50,732	39,449	4,98	0,319	0,237
Kanada	17,970	16,229	4,92	0,238	0,188
Kipr	2,659	2,479	4,25	0,271	0,233
Latviya	2,024	0,895	4,01	0,273	0,220
Litva	2,071	1,147	3,88	0,255	0,237
Lüksemburq	1,090	4,161	4,38	0,270	0,220
Macarıstan	14,316	5,344	4,14	0,298	0,233
Makedoniya	0,486	0,267	3,5	0,214	0,206
Malayziya	25,721	17,597	4,41	0,251	0,269
Malta	1,791	1,368	4,16	0,322	0,220
Meksika	32,093	17,734	4,36	0,311	0,248
Misir	9,139	6,065	3,49	0,314	0,432
Moldova	0,094	0,210	3,16	0,358	0,285
Monteneqro	1,560	0,902	3,75	0,283	0,200
Niderland	15,007	13,211	4,67	0,317	0,207
Norveç	4,855	4,952	4,52	0,265	0,233
Polşa	16,728	9,728	4,08	0,346	0,243
Portuqaliya	10,176	12,606	4,64	0,332	0,227
Qazaxıstan	4,560	1,625	3,48	0,232	0,398
Qırğızıstan	2,849	0,426	3,08	0,243	0,310
Rumıniya	2,235	1,704	3,78	0,317	0,230

1	2	3	4	5	6
Rusiya	31,346	8,465	4,08	0,354	0,419
Serbiya	1,132	1,048	3,34	0,389	0,333
Sinqapur	12,052	16,743	4,86	0,107	0,070
Slovakiya	6,816	2,363	3,84	0,334	0,227
Sloveniya	2,707	2,504	4,17	0,345	0,243
Tailand	29,881	44,553	4,26	0,301	0,369
Tunis	5,359	1,354	3,54	0,334	0,382
Türkiyə	39,478	26,616	4,08	0,326	0,247
Xorvatiya	12,683	8,833	4,3	0,335	0,219
Yaponiya	19,737	24,983	4,94	0,298	0,239
Yeni Zelandiya	2,772	8,910	4,64	0,241	0,144
Yunanıstan	23,599	15,673	4,36	0,362	0,253

Araşdırılan ölkələr arasında həm XT sub-indeksi, həm də İS(S)İ üzrə ən sağçı iqtisadiyyat Sinqapurun iqtisadiyyatıdır (müvafiq olaraq, 0,070 və 0,107). Deməli, bu ölkədə dövlət xarici ticarətə və ümumilikdə iqtisadiyyata minimal dərəcədə müdaxilə edir, yəni iqtisadiyyat, başlıca olaraq, özünütənzimləmə mexanizmləri əsasında fəaliyyət göstərir.

İS(S)İ və xarici turistlərin sayı

Qeyd edildiyi kimi, son zamanlar dünya üzrə turist səyahətlərinin sayı artmaqdadır. Turistlər öz səyahətlərini planlaşdırarkən elə ölkələri seçirlər ki, oradakı şəraiti əlverişli sayırlar. Bu şəraiti formalaşdıran amillərə dövlət tənzimləməsindən əhəmiyyətli dərəcədə asılı olan maddi-texniki baza, qiymətlərin səviyyəsi, turoperatorların və turagentliklərin çoxluğu və s. aiddir. Aşağıda (Diaqram 1) iqtisadiyyatın dövlət tərəfindən tənzimlənməsi dərəcəsi ilə turistlərin sayı arasında qarşılıqlı əlaqə təsvir edilir. Ölkələrarası müqayisə gələrliyi saxlamaq üçün ikinci göstərici əhalinin hər 10 min nəfərinə düşən xarici turist sayı kimi hesablanmışdır.

Xarici turist sayının İqtisadiyyatın solluğu (sağlığı) indeksindən asılılığı yox dərəcəsindədir. Öz əhalisindən daha çox xarici turist qəbul edən ölkələr arasında həm liberal, həm də dirijist iqtisadiyyata malik ölkələr vardır. Birincilərə Sinqapur, İsveçrə, Danimarka, İrlandiya, ikincilərə Fransa, İspaniya, Slovakiya, Sloveniya aid edilə bilər. Eyni ilə, az sayda turist qəbul edən ölkələr sırasında həm sağçı (Makedoniya, Yeni Zelandiya, Gürcüstan, Qazaxıstan), həm də nisbətən daha solçu (Ru- mıniya, Serbiya, Almaniya, Polşa) iqtisadiyyata malik ölkələr yer almaqdadır. Bununla belə, əhalinin hər 10 min nəfərinə düşən xarici turistlərin sayı 1000 nəfəri yalnız o ölkələrdə aşmır ki, orada dövlət iqtisadiyyatı nisbətən sərt tənzimləyir və İS(S)İ 0,314-ün üstündədir (Hindistan, Moldova, Çin, İran və b.).

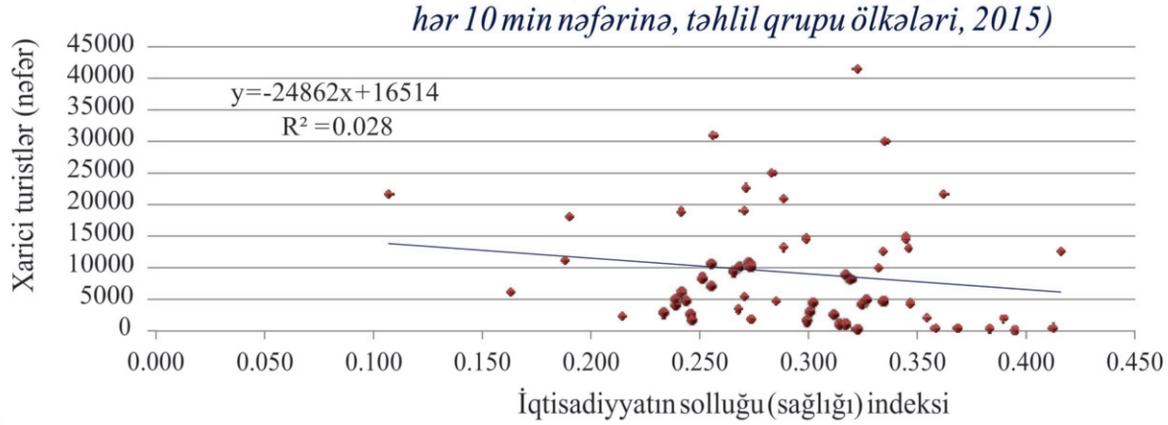
Göründüyü kimi, ölkəyə gələn xarici turistlərin sayı İS(S)İ-dən əlavə, başqa amillərdən asılıdır. Bunlara ölkənin xarici turistlər üçün nə qədər böyük maraq doğurması, onun tarixi-mədəni abidələri, turizm infrastrukturunun səviyyəsi, siyasi stabillik və təhlükəsizlik, turizm üçün məna kəsb edən təbii şəraiti aid edilə bilər.

Təbii ki, xidmətlərin keyfiyyəti və qiyməti də olduqca mühüm, bəzi hallarda isə həlledici rol oynayır.

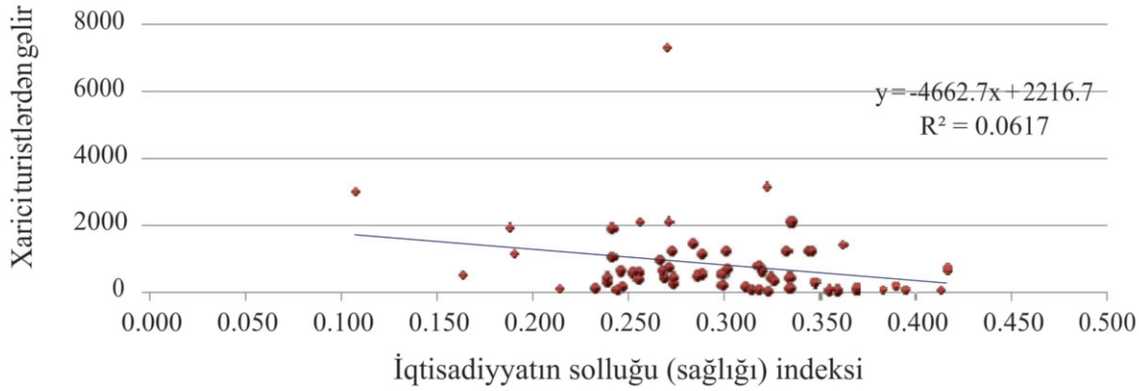
İS(S)İ və xarici turistlərdən gəlir

Turizm sahəsində aparıcı ölkələrdə turistlərdən əldə edilən gəlir də yüksək olur. Turizmin ölkə iqtisadiyyatına dolayı təsirləri də olduğuna görə bu turistlərin ölkədə sərf etdiyi vəsait təkcə turizm müəssisələrinin deyil, digər sahələrə aid müəssisələrin də gəlirlərini artırır. Bu o deməkdir ki, iqtisadiyyatın tənzimlənməsi zamanı turizmin inkişafı və bu sahədən əldə edilən gəlirlərin artırılması dövlətin qarşısına qoyduğu məqsədlərdən biri olmalıdır. 2-ci Diaqramda iqtisadiyyatın dövlət tərəfindən tənzimlənməsi dərəcəsi ilə xarici turistlərdən əldə edilən gəlir tutuşdurulur.Təhlil göstərir ki, xarici turistlərdən ən az gəlir götürən ölkələr İS(S)İ-nin nisbətən yüksək olduğu ölkələrdir. Bunlara İran, Rusiya, Moldova, Çin və bəzi başqaları aiddir. Həmin ölkələrdə xarici turistlər-

Diaqram 1. İS(S)İ və xarici turistlərin sayı (əhalinin hər 10 min nəfərinə, təhlil qrupu ölkələri, 2015)



Diaqram 2. İS(S)İ və xarici turistlərdən gəlir (ölkə əhalisinin adambaşına, ABŞ doll., təhlil qrupu ölkələri, 2015)



dən gəlir, ölkə əhalisinin adambaşına 100 ABŞ dollarından aşağıdır. Lakin onu da qeyd etmək lazımdır ki, İS(S)İ-nin yüksək olduğu ölkələr arasında xarici turistlərdən gəlirin yüksək olduğu ölkələr də var (Yunanıstan, Malta, Xorvatiya, İspaniya və b.). Göründüyü kimi, xarici turistlərdən gəlirin çox olması, yüksək turizm potensialına malik olan, xarici turistləri daha çox cəlb edən ölkələrdə müşahidə olunur.

İS(S)İ-nin turizmin iki əsas iqtisadi göstəricisinə – xarici turistlərin sayına və xarici turistlərdən əldə edilən gəlirə təsirinin təhlili göstərir ki, iqtisadiyyatın liberallıq-inzibatilik xüsusiyyətləri ikinci göstəriciyə daha çox təsir edir. Ümumiyyətlə, qiymətlər və xarici ticarət az tənzimləndikdə turistləri ölkəyə cəlb etmək və onlara "daha çox xərclətmək" nisbətən asan olur.

Dövlətin, hansısa səbəblərlə xarici fiziki şəxslərin ölkədən çıxardığı məhsullara məhdudiyyət (kvota) tətbiq etməsi xarici turistlərin sayına mənfi təsir göstərə bilər. Nəzərə almaq lazımdır ku, "bazarlıq turizmi" bəzi ölkələr üçün xarici turistləri cəlb etməyin əsas yollarındandır. Bu o hallarda baş verir ki, qiymətlər digər ölkələrdəki ilə, xüsusilə də qonşu dövlətlərdəki ilə ciddi fərqlənsin. Məsələn, Azərbaycandan Gürcüstana səfər edən turistlərin bir qisminin oraya məhz "alış-veriş" məqsədi ilə getdiyi yaxşı məlumdur. Əks yönlü nümunələr də var. İsveçrə öz istehsalçı və idxalatçı şirkətlərinin mənafeyini qorumaq məqsədi ilə fiziki şəxslərin (xaricdən ucuz alıb) ölkəyə gətirdiyi ərzaq məhsullarının həcminə dəyər ifadəsində məhdudiyyət qoyur. Əgər bu qəbil kvotalar bəlli bir həddən aşağı salınsa və ərzaq almaq üçün xaricə (bu halda, məsələn, Fransaya) getmək sərfəsiz olsa, İsveçrədən xaricə gedən və bəzi ölkələrin (məsələn, Fransanın) İsveçrədən qəbul etdiyi turistlərin sayı, təbii ki, azalar.

Ölkə sərhədinin keçilməsi şərtləri sərtləşdikcə də eyni nəticə alınır, yəni ölkəni daha az sayda xarici turist ziyarət edir.

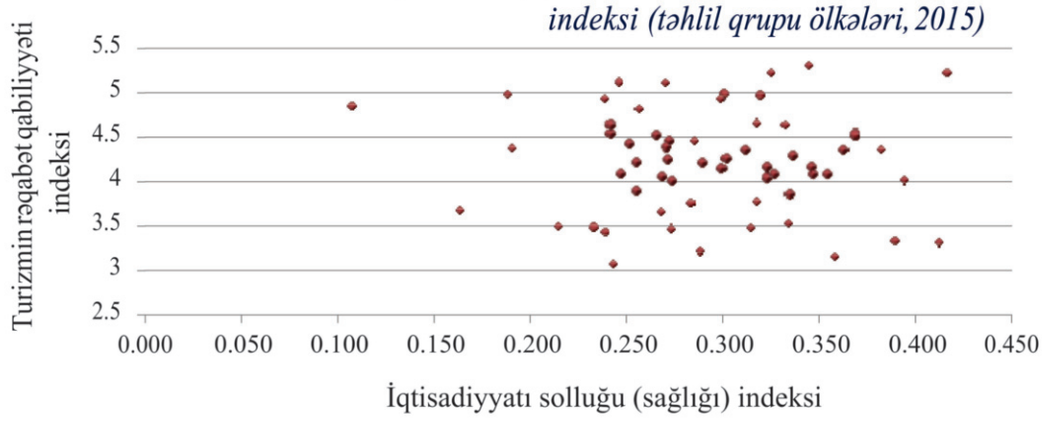
İS(S)İ və Turizmin rəqabət qabiliyyəti indeksi

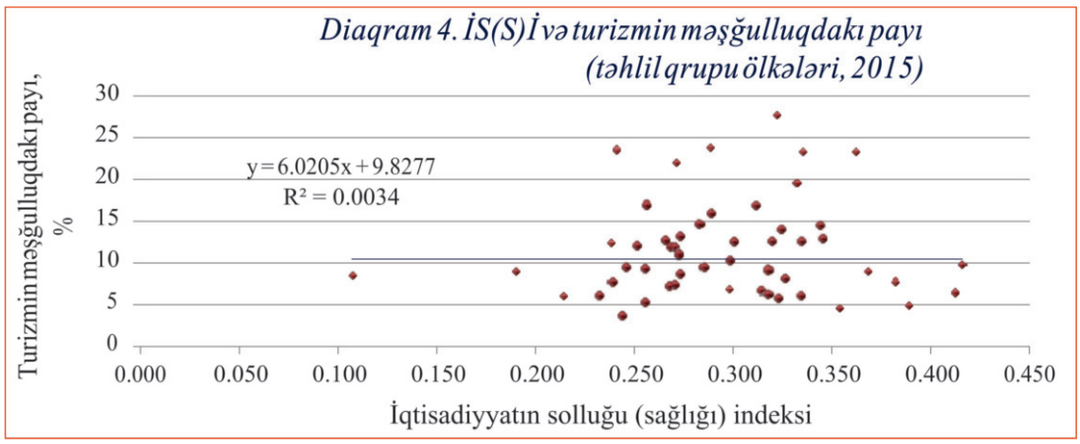
Ölkədə turizm sahəsinin inkişaf səviyyəsini müəyyənləşdirməyə imkan verən əsas göstəricilərdən biri onun rəqabət qabiliyyətini ölçən indeksdir. Dövlətin iqtisadiyyatı nə dərəcədə sərt tənzimləməsinin bu göstəriciyə necə təsir etməsini müəyyənləşdirək (Diaqram 3).

Göründüyü kimi, İS(S)İ ilə TRİ arasında asılılıq yox dərəcəsindədir. Bu o deməkdir ki, ölkə turizminin beynəlxalq rəqabət qabiliyyəti dövlətin iqtisadiyyatı nə dərəcədə liberal və ya sərt-inzibati tənzimləməsindən asılı deyildir.

TRİ-nin İS(S)İ-dən asılı olmamağı, digər amillərlə yanaşı, həm də turizmin ölkə üçün prioritet sahə olub-olmamağı ilə şərtlənir. Bu, TRİ-nin hesablanması zamanı nəzərə alınan vacib amillərdəndir. Ölkə-

Diaqram 3. İS(S)İ və Turizmin rəqabət qabiliyyəti indeksi (təhlil qrupu ölkələri, 2015)





də turizmin prioritetliyi, dövlətin iqtisadiyyata müdaxilə səviyyəsindən asılı olmayaraq, onun rəqabət qabiliyyətini yüksəldir.

İS(S)İ və turizm sektorunda məşğulluq

Ölkədə yüksək məşğulluq səviyyəsinin təmin edilməsi hökumətlərin əsas məqsədlərindəndir. Əmək resurslarından tam istifadə edilmədiyi halda ölkə iqtisadiyyatı öz potensial imkanlarından tam şəkildə faydalana bilmir. Məşğul əhalinin sayı çoxaldıqca, istehsal olunan məhsul və təklif edilən xidmətlərin həcmi, insanların gəlirləri və həyat səviyyələri də yüksəlir. Bu səbəbdən də dövlətlər yeni iş yerlərinin açılmasında maraqlı olurlar.

Turizm sektorunda iş yerlərinin sayı artdıqca bu sahənin ölkə üzrə məşğulluqdakı payı da artır. 4-cü Diaqramda müxtəlif ölkələrdə dövlətin iqtisadiyyata modelyaradıcı müdaxilələri ilə turizm sektorundakı iş yerlərinin sayı tutuşdurulmuşdur.

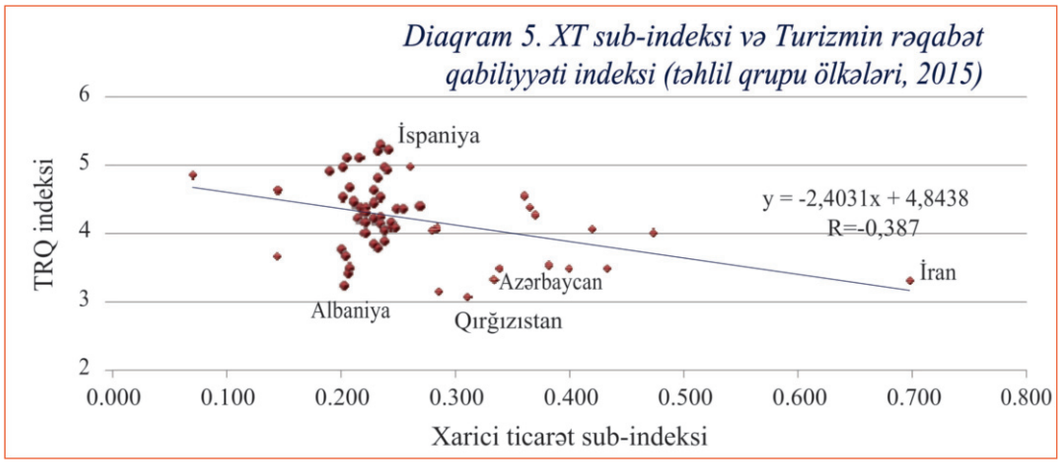
Burada da sərt bir asılılıq müşahidə olunmur. Turizm sektorunda işləyənlərin ölkənin məşğul əhalisindəki xüsusi çəkisi 20%-dən çox olduğu ölkələr arasında İS(S)İ-nin 0,300-dən yuxarı və aşağı olduğu ölkələrin sayı təqribən bərabərdir. Eyni fikri turizm sektorunda məşğulluğun xüsusi çəkisinin 10%-dən az olduğu ölkələr haqqında da söyləmək mümkündür. Turizmin məşğulluğa yüksək töhfə verdiyi ölkələr arasında ən liberal iqtisadiyyat Yeni Zelandiyanın iqtisadiyyatıdır (İS(S)İ = 0,241). Burada turizm sahəsinin ümumi məşğulluqdakı payı 23,6%-dır. Liberal iqtisadiyyata sahib olan və eyni zamanda turizm sektorunun ümumi məşğulluğa yük- sək töhfə verdiyi ölkələrdən biri də ABŞ-dır: orada turizm sahəsində 14,3 milyona yaxın iş yeri var. Araşdırılan ölkələr arasında İS(S)İ-nin ən yüksək olduğu Fransada da turizm sahəsinin məşğulluqdakı payı kifayət qədər böyükdür – 9,9% (hazırda Fransanın turizm sektorunda 2,8 milyon iş yeri var).

Azərbaycanda həm İS(S)İ (0,273), həm də turizmin məşğulluqdakı payı (13,2%) orta göstəricilər qrupuna aid edilə bilər.

Xarici ticarət sub-indeksi və Turizmin rəqabət qabiliyyəti indeksi

Məlumdur ki, beynəlxalq turizm – beynəlxalq xidmətlər ticarətinin özünəməxsus bir formasıdır. Dövlətin beynəlxalq ticarəti tənzimləyərkən yürütdüyü siyasət (o cümlədən investisiya siyasəti) turizmin inkişafına ciddi təsir edir, çünki müasir turizm infrastrukturunun yaradılmasında və inkişafında xarici investisiyalar, məlum olduğu kimi, çox böyük rol oynayır. Ona görə də turizmin rəqabət qabiliyyəti indeksi hesablanarkən nəzərə alınan amillər arasında infrastruktur "hazırlığına" böyük əhəmiyyət verilir. Odur ki, xarici ticarətin liberallıq səviyyəsini ölçən Xarici ticarət subindeksi ilə Turizmin rəqabət qabiliyyəti indeksi arasındakı asılılığın təhlili maraq doğurmaya bilməz (Diaqram 5).

Müqayisə edilən göstəricilər arasında mənfi orta asılılıq var (R = -0,387). Diaqramdan göründüyü kimi, Turizmin rəqabət qabiliyyətli indeksinin 4,6-dan yuxarı olması xarici ticarətin nisbətən daha liberal olduğu (Xarici ticarət sub-indeksinin 0,260-dan az olduğu) ölkələrdə müşahidə edilir. Bununla bərabər



Cədvəl 2. XT sub-indeksi ilə TRQ indeksinin komponentləri arasında reqressiya təhlili

	Əlverişli ətraf mühit	Turizm siyasəti və əlverişli şərait	İnfrastruktur	Təbiət və mədəniyyət resursları
R	0,646435169	0,423054939	0,501305038	0,035273848
F-mahiyyəti	4,22551E-08	0,000937659	6,11313E-05	0,792649622

qeyd etməliyik ki, xarici ticarətin liberallaşması turizmin rəqabət qabiliyyəti səviyyəsini heç də həmişə artırmır.

Xarici ticarət sub-indeksinin 0,260-a qədər olduğu ölkələr arasında Turizmin rəqabət qabiliyyəti indeksinin minimal göstəricisi Albaniyada qeyd olunur (3,22). Burada XT sub-indeksi 0,202-yə bərabərdir. Xarici ticarət sub-indeksinin 0,26-dan yüksək olduğu ölkələr arasında isə turizmin inkişaf göstəricisinin ən aşağı olduğu ölkə Qırğızıstandır(3,08). Burada XT sub-indeksi 0,310-a bərabərdir. Azərbaycanda Xarici ticarət sub-indeksi 0,337-yə bərabər olduğu halda, Turizmin rəqabət qabiliyyəti indeksi 3,48-dir.

Qeyd edilənlərdən belə bir nəticəyə gəlmək olar ki, xarici ticarətin liberallaşdırılması və bunun nəticəsi olaraq, infrastrukturun inkişafı üçün əlverişli şərait yaradılması ölkə turizminin rəqabət qabiliyyətini artırmaq üçün zəruri şərt olsa da, kafi şərt deyil. Bu da, TRİ-yə təsir edən digər müxtəlif amillərin mövcudluğundan irəli gəlir (sahənin prioritetliyi, təbiət və mədəniyyət resursları, təhlükəsizlik, insan resursları, İKT hazırlığı və s.).

DİF Turizmin rəqabət qabiliyyəti indeksini hesablayarkən aşağıdakı amilləri qiymətləndirir:

- əlverişli ətraf mühit (biznes mühiti, təhlükəsizlik və müdafiə, sağlamlıq və gigiyena, insan resursları və əmək bazarı, İKT hazırlığı);
- turizm siyasəti və əlverişli şərait (turizm və səyahətlərin prioritetliyi, beynəlxalq açıqlıq, qiymət üzrə rəqabət qabiliyyəti, ətraf mühitin dayanıqlığı);
- infrastruktur (hava nəqliyyatı, turizm xidmətləri infrastrukturu);
- təbiət və mədəniyyət resursları (təbii resurslar, mədəniyyət resursları, biznes səyahətləri).

Bu komponentlər XT sub-indeksinin dəyişmələrinə müxtəlif səviyyədə reaksiya verir (Cədvəl 2).

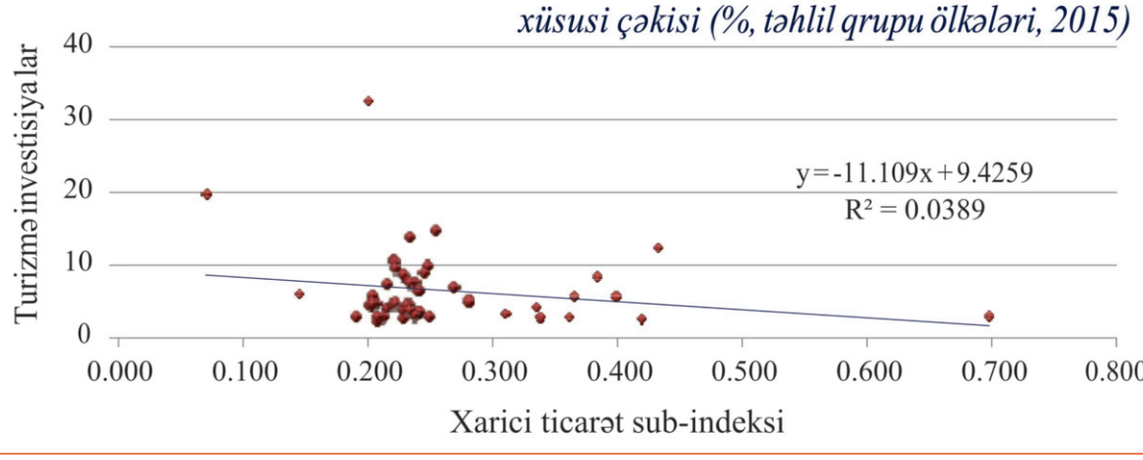
Dünya İqtisadi Forumunun (WEF, 2015) və AMEA İqtisadiyyat İnstitutunun (İS(S)İ, 2015) məlumatları əsasında hesablanmışdır.

Təhlil nəticəsində müəyyən olunmuşdur ki, Xarici ticarət sub-indeksi TRQ indeksinin 3 komponentinə – təkcə "İnfratsruktur" komponentinə deyil, həm də "Əlverişli ətraf mühit" və "Turizm siyasəti və əlverişli şərait" komponentlərinə təsir edir. Bu o deməkdir ki, ölkə turizminin rəqabət qabiliyyətini müəyyənləşdirən amillər dövlətin xarici ticarət siyasətindən də asılı olaraq dəyişir. Fişer meyarı əhəmiyyətinin səviyyəsi üzrə dəqiqliyin (F-mahiyyəti) 0,05-dən az olması əlaqənin əhəmiyyətli olduğunu göstərir. Model üzrə hesablama əvvəlcədən gözlənildiyi kimi göstərir ki, "Təbiət və mədəniyyət resursları" komponenti xarici ticarətin liberallıq səviyyəsindən asılı deyil.

Xarici ticarət sub-indeksi və turizmə investisiyalar

Qeyd edildiyi kimi, beynəlxalq ticarəti tənzimləyərkən dövlətin gerçəkləşdirməyə çalışdığı məqsədlərdən biri də ölkəyə xarici investisiya cəlb etməkdir. Bu zaman onun güddüyü hədəflərdən biri – əgər turizmin inkişafı ölkənin inkişaf prioritetləri sırasına daxildirsə – turizm infrastrukturunu inkişaf etdirməkdir. Dünya ölkələrinin təcrübəsi aşkar surətdə göstərir ki, xarici investisiyalar turizmin sürətli inkişafına yol açır. Türkiyədə, Gürcüstanda və bir sıra digər ölkələrdə turizm sektorunun keçdiyi inkişaf yolu buna açıq sübut sayıla bilər.

Diaqram 6. XT sub-indeksi və turizmə investisiyaların xüsusi çəkisi (%, təhlil qrupu ölkələri, 2015)



Xarici ticarətin liberallaşmasının (və ya əksinə, daha sərt tənzimlənməsinin) turizm sektoruna xarici investisiyaların cəlb edilməsinə necə təsir etdiyini müəyyənləşdirmək üçün müvafiq göstəricilər arasındakı asılılığa baxaq (Diaqram 6).

Araşdırma göstərir ki, turizm sektoruna investisiya qoyuluşlarının ümumi kapital qoyuluşlarındakı payı 7%-dən yuxarı olduğu ölkələr xarici ticarətin nisbətən daha "yumşaq" tənzimləndiyi dövlətlərdir (Tunis və Misir istisna olmaqla). Həmin ölkələrdə XT sub-indeksi maksimum 0,253-ə bərabərdir. Tunis və Misirdə isə XT sub-indeksi, müvafiq olaraq, 0,382 və 0,432-dir, amma turizm sektorunun payına ümumi kapital qoyuluşlarının, müvafiq olaraq, 8,4% və 12,5%-i düşür. Araşdırılan ölkələr arasında xarici ticarətin ən liberal olduğu Sinqapurda (XT sub-indeksi = 0,700) turizmə investisiya qoyuluşlarının ümumi kapital qoyuluşlarındakı payı 19,9%-dir. Ən yüksək göstərici isə (32,6%) Xarici ticarət sub-indeksinin 0,200-ə bərabər olduğu Monteneqroda qeydə alınmışdır. Dövlət tərəfindən xarici ticarətin ən sərt tənzimləndiyi İranda turizmə investisiya qoyuluşlarının ümumi kapital qoyuluşlarındakı payı cəmi 3,1%-dir.

Deməli, investisiya qoyuluşlarnıın ümumi kapital qoyuluşlarındakı xüsusi çəkisini artırmaq üçün xarici ticarəti liberallaşdırmaq və xarici investorlar üçün əlverişli mühit formalaşdırmaq əhəmiyyətli amildir. Lakin bu tədbirlər, əvvəlki halda olduğu kimi, burada da yalnız zəruri şərtdir, kafi şərt deyil.

Azərbaycanda xarici ticarətin dövlət tənzimlənməsi və xarici turistlərin sayı

Dövlətin xarici iqtisadi siyasəti – digər ölkələrlə iqtisadi əlaqələrin tənzimlənməsinə və inkişafına yönəlmiş qərar və tədbirlərin məcmusudur. Beynəlxalq ticarət siyasətinin hədəfləri hər bir ölkənin qarşısına qoyduğu məqsədlərlə müəyyənləşir. Bu zaman dövlət ya iqtisadi və siyasi alətlər vasitəsilə daxili bazarın neqativ xarici müdaxilələrdən qorunmasına və ölkə sahibkarlarının xarici bazarlarda müdafiəsini təmin etməyə, ya da beynəlxalq ticarəti əngəlləyən məhdudiyyətləri aradan qaldırmağa çalışır. Nəticədə Xarici ticarət sub-indeksi də dəyişir, hərçənd ki, bu cür dəyişikliklər qısamüddətli dövrlərdə, bir qayda olaraq, böyük olmur.

Öz növbəsində, ölkədə turizmin inkişafı istiqamətində həyata keçirilən tədbirlərin (o cümlədən turizmə kapital qoyuluşlarının artırılması üçün investisiya mühitinin yaxşılaşdırılmasının) əsas məqsədi – ölkəyə xarici turist axınının genişləndirilməsidir.

Azərbaycanda xarici ticarətin dövlət tərəfindən tənzimlənməsi dərəcəsi ölkəyə gələn xarici turistlərin sayına təsir edir. Son ilə kimi xarici ticarətin liberallaşması ölkəyə turizm məqsədilə gələn xarici ölkə vətəndaşlarının sayının artması ilə müşayiət olunmuşdur. Xarici ticarətin nisbətən daha sərt tənzimləndiyi 2005-ci ildə xarici turistlərin sayı 692,7 min nəfər təşkil etmişdisə, sonra tədricən artaraq, 2014-cü ildə 2159,7 min nəfər olmuşdur. Doğrudur, 2015-ci ildə Azərbaycanı ziyarət edən xarici turistlərin sayı bir qədər (1921,9 min nəfərədək) azalmışdır, lakin bunun əsas səbəbi dünyada cərəyan edən siyasi-iqtisadi proseslər (dünya ölkələrində insanların maddi durumunda yaranan problemlər, qonşu ölkələrdəki geosiyasi vəziyyət, beynəlxalq səviyyədə terror təhlükəsinin güclənməsi və s.) olmuşdur.

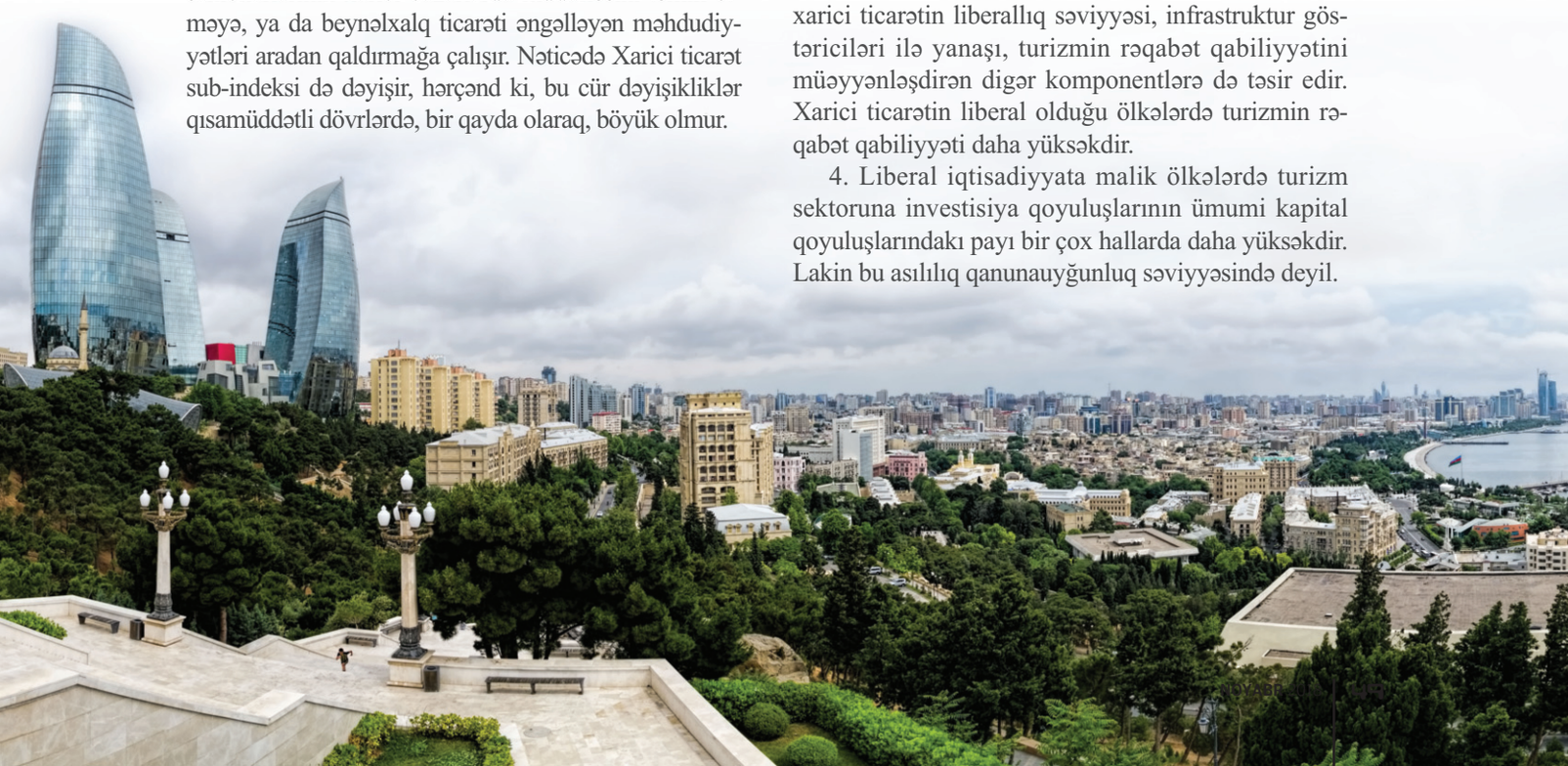
Nəticələr

1. Xarici turist sayının və xarici turistlərdən əldə olunan gəlirin artması dövlətin iqtisadiyyatı nisbətən daha "yumşaq" tənzimlədiyi ölkələrdə müşahidə olunur. Lakin iqtisadiyyatın liberallaşdırılması xarici turistlərin sayını və onlardan əldə olunan gəliri artırmağın zəruri şərti olsa da, kafi şərti deyil.

2. İS(S)İ-nin xarici turistlərdən əldə edilən gəlirə göstərdiyi təsir xarici turistlərin sayına göstərdiyi təsirə nisbətən daha güclüdür.

3. Turizmin rəqabət qabiliyyəti iqtisadiyyatın dövlət tənzimlənməsi dərəcəsi ilə müəyyənləşmir. Lakin ona təsir edən bir çox amillər, o cümlədən müvafiq infrastrukturun yaradılması və təkmilləşdirilməsi dövlətin xarici investisiyalar üçün yaratdığı mühitdən asılıdır. Bu mühit isə İS(S)İ-yə daxil olan Xarici ticarət sub-indeksinin hesablanması zamanı nəzərə alınır. Bundan əlavə, reqressiya təhlili göstərir ki, xarici ticarətin liberallıq səviyyəsi, infrastruktur göstəriciləri ilə yanaşı, turizmin rəqabət qabiliyyətini müəyyənləşdirən digər komponentlərə də təsir edir. Xarici ticarətin liberal olduğu ölkələrdə turizmin rəqabət qabiliyyəti daha yüksəkdir.

4. Liberal iqtisadiyyata malik ölkələrdə turizm sektoruna investisiya qoyuluşlarının ümumi kapital qoyuluşlarındakı payı bir çox hallarda daha yüksəkdir. Lakin bu asılılıq qanunauyğunluq səviyyəsində deyil.



Sahibkar üçün 12 vacib bacarıq

Sahibkar olmaq, şəxsi biznes qurmaq istəyirsən, amma hardan başlayıb, hara və necə gedəcəyini bilmirsən? Bu yazımda istənilən biznesi qurmadan öncə sahibkarın bilməli olduğu 12 ən vacib bacarığı diqqətinə ərz etmək istəyirəm.

1. Bazarı tanımaq

Biznes quran biznesin bazarını tanımalıdır. Nəinki indiki, həmçinin gələcək bazarı, bazarın trendlərini izləməli və hər bir yenilikdən xəbərdar olmalıdır. Bazarda kim var, hansı işi necə görür? Potensial müştərisi kimdir, kim alır, niyə alır və niyə almır. Müştəri qazanmaq üçün nələri necə etmək lazımdır? Bazardakı boşluqlar hardadır? Daha çox qazanmaq üçün nə etmək mümkündür? Bütün bu suallara ancaq bazarı tanımaqla, analiz etməklə və düzgün nəticə çıxartmaqla cavab vermək mümkündür.

2. Rəqibləri tanımaq

Rəqibini tanımayan özünü tanımır. Rəqibi tanımaq, onun güclü və zəif yerlərini, bacarıq və üstün olduğu cəhətləri bilmək hər bir sahibkar üçün çox vacibdir. Səbəb? Rəqabətə tab gətirmək üçün. Rəqibi üstələyib daha çox satmaq, daha çox müştəri qazanmaq, daha imkanlı müştəriləri özünə çəkmək üçün.

3. Bazara çıxmaq

Satdığın məhsul dünyanın ən qabaqcıl, ən keyfiyyətlisi, ən gözəli ola bilər. Amma bazara çıxa bilməsə, lazımi yerlərdə olmasa heç kimə fayda verməz. Sahibkarın əsas məqsədlərindən biri məhsulunu düzgün bazara, uyğun qiymətə, tələb olunan keyfiyyətdə çıxarıb öz müştərisinə sata bilməkdir.

4. Satışa nəzarət etmək

Satış satıcılara etibar olunacaq qədər az əhəmiyyətli məsələ deyil. Sahibkar satışın başında, içində, önündə, arxasında olmalıdır. Satışın düzgün qurulması, satıcıların lazımi treyninq görməsi, malın anbardan çıxışı və mağazalara çatdırılması, məhsulun rəflərdə düzülüşü kimi amillərə birbaşa sahibkar cavabdehdir. İnternet satışda da həmçinin, saytın hər bir bölməsi, sayt ziyarətçisinin saytdan istifadə təcrübəsi, saytın iş qaydası belə sahibkarın maraq dairəsində olmalıdır.

5. Məhsulu mövqeləndirmək

Məhsulu bazara çıxartmaq heç işin yarısı belə deyil. Məhsulu müştəriyə düzgün şəkildə təqdim etmək lazımdır. Bu təqdimat üçün məhsulun mövqeləndirilməsi olmalıdır. Mövqeləndirmə hansı məhsulu, kimə

və nə üçün satacağımızı müəyyən edir. Mövqeləndirmə məhsulun müştəri üçün dəyərini ortaya qoyur. Müştəri niyə məhz sizin məhsulu almalıdır? Məhsulunuzu alıb hansı ehtiyacını, problemini həll edəcək, hansı istəyini reallaşdıracaqdır? Bu suallara cavab verməsəniz. Bu sizə irəli getməkdə mane olacaq. Sahibkar olmaq üçün isə bu və növbəti bacarıqlara da sahib olmaq lazımdır.

6. Qiymət qoymaq

Qiymət məhsulun bir növ geyimidir. İnsanları geyimə görə qarşıladığımız kimi, məhsulu da ilk olaraq qiymətinə görə qarşılayır, onun haqqında ilk təəssüratımızı qiymətinə görə müəyyən edirik. Qiymətin nazı ilə oynamaq olmaz, kefimizə görə təyin edib dəyişmək heç olmaz. Qiymətqoyma marketinqin digər elementləri ilə həmahəng olmalı, mövqeləndirməni və məhsulun dəyərini əks etdirməlidir.

7. Reklam etmək

Reklam məhsulu müştəriyə tanıtmaq, aldırmaq, sevdirmək və vəkilinə çevirmək deməkdir. Reklamda məqsəd müştərini bu 4 mərhələdən keçirib son məntəqədə qalmasını təmin etməkdir. Müştəri malı alandan qabaq onu tanımalıdır, mövqeləndirməsi sayəsində məhsulun onun üçün dəyərini anlamalıdır. Alandan sonra isə razı qalmalı, təkrar almalı və ətrafdakılarına bu məhsulu tövsiyə etməlidir.

8. Xidmət göstərmək

Biznesin məqsədi mal və ya xidmət satmaq deyil. Biznesin məqsədi müştəriyə, onun arzuladığından da üstün xidmət göstərməkdir. Biznesi xidmət olaraq görmək sahibkarın başlıca vəzifəsi olmalıdır. Müştərinin istəyi, ehtiyacı, arzusu və nazı sahibkar üçün əsas olmalıdır. Sizə pul qazandırdığı müddətcə müştəri hər zaman haqlıdır. Pul qazandırmayan müştəri sizin müştəriniz deyil, olmamalıdır. Məhsulu satarkən, satışdan sonrakı xidməti göstərərkən müştərinizin yanında olun, onun problemini həll etməyə, onu məmnun etməyə çalışın. Uğurlu biznes müştərisi məmnun olan biznesdir.

9. Maliyyələşdirmək

Biznes üçün maliyyə yatırımı tələb olunur. Biznesi işlək halda saxlamaq üçün maliyyə axımı lazımdır. Maaşları vermək, reklam etmək, gündəlik xərcləri ödəmək üçün pul lazımdır. Sahibkar pulunu düzgün idarə etməyi bacarmalıdır. Bir çox biznesin uğur qazanmaq şansı olsa da, pulun düzgün idarə olunmaması bu biznesin çökməsinə səbəbdir.

10. Strateji düşünmək

Sahibkarın alverçidən əsas fərqi strateji düşünməyi bacarmaq və biznesin sabahını görməkdir. Sabah atılacaq addımları bilmək biznesin davamlı olması üçün çox vacibdir. Bazar necə olacaq? Rəqiblər hansı sürpriz yaşadacaq? Texnoloji inkişaf bizə hansı təhlükə və ya fürsət verəcək? Müştərinin istəyi hansı səmtə dəyişəcək? Bəli, məhz dəyişəcək, dəyişə bilər yox. Bazar inkişaf edir, bu inkişafdan geri qalmamaq üçün isə strateji düşünməyi bacarmaq lazımdır.

11. İdarə etmək

Hər bir sahibkar eyni zamanda idarəçidir. Tabeçiliyində olanların rəhbəri və lideridir. Hər sahibkar idarə etməyi bacarmır. İşçiləri tərbiyə etməyi, qarşısına məqsəd qoymağı, səlahiyyət verib tələb etməyi, mükafatlandırma və cəzalandırmanı düzgün şəkildə edən sahibkar uğur qazanacaqdır. Bütün qərarları özündən asılı vəziyyətə salan biznes sahibi isə sarıştəsizlik edəcək, öz yükü altında əziləcəkdir.

12. İnformasiya əldə etmək

Biznes başdan-ayağa informasiya yığınıdır. Satış rəqəmləri, anbar hərəkətləri, marketinq və reklam işləri, maliyyə hesabatları, işçilərin problemləri və sair və ilaxır. Bu informasiyanı düzgün idarə etmək, ancaq vacib informasiyanı öz səviyyəsinə çıxartmaq, qalanlarını isə orta səviyyə menecerlərin öhdəsinə buraxmaq biznesin normal işləməsi üçün çox vacibdir. Sahibkar biznesin effektivliyi, gələcəyi və mənfəətliliyi baxımdan vacib olan bütün informasiyaya sahib olmalıdır, həmin informasiyanın ona çatdırılması kanallarını açıq tutmalıdır, davamlı olaraq biznesin içində, müştəri ilə ünsiyyətdə ön cəbhədə, dünya trendlərindən məlumatlılıqda öncü olmalıdır. Ancaq tam və qərəzsiz informasiyaya sahib olan sahibkar düzgün qərarlar verib biznesini uğura doğru apacaqdır.

Biznes qurmaq asan deyil. Uğurlu biznes qurmaq isə hədsiz dərəcədə çətindir. Bu yazıda diqqətinizə təqdim etdiyim 12 bacarıq biznesinizi irəli aparmağa kömək edəcək, sahibkar olaraq işinizi asanlaşdıracaq və effektivliyini artıracaqdır.

Bu sahələr vergidən azaddır!

Hər bir sahibkarın bilmək istədiyi məsələlərdən biri də hansı halların vergidən azad olması barədədir. Bu yazıda sırf bu kimi sualların birdəfəlik cavablandırılması üçün qanunvericilikdə göstərilmiş əsas hissələrə diqqət yetirmişik.

Məlum olduğu kimi vergilərlə bağlı yaranan başlıca münasibətləri tənzimləyən Azərbaycan Respublikası Vergi Məcəlləsinə əsasən hər bir vergi növü üzrə müəyyən azadolmalar mövcuddur.

Onu da xatırladaq ki, Məcəllədən başqa digər qanunvericilik aktlarının heç birində vergi azadolmaları və güzəştləri barədə qeyd edilə bilməyəcəyindən vergi növləri üzrə bəzi azadolmaları diqqətinizə çatdırırıq.

1) Gəlir vergisindən azaddır:

– bilavasitə kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalından alınan gəlirlər

– sənətkarlığın misgərlik, qalayçılıq və saxsı məmulatlarının, təsərrüfat müxəlləfatının, bağçılıq-bostançılıq alətlərinin, xalq musiqi alətlərinin, oyuncaqların, suvenirlərin, qamışdan və qarğıdan məişət əşyalarının düzəldilməsi, keramika məmulatlarının bədii işlənməsi, bədii tikmə, ağac materiallardan məişət alətlərinin hazırlanması sahəsində fəaliyyət göstərən fiziki şəxslərin gəliri

– yarışlarda və müsabiqələrdə əşya şəklində alınan mükafatların tam dəyəri. Beynəlxalq yarışlarda və müsabiqələrdə pul şəklində alınan mükafatların dəyəri 4000 manatadək, respublika, şəhər və rayon yarışlarında və müsabiqələrində isə – 200 manatadək

– 2016-cı il fevralın 1-dən etibarən 7 (yeddi) il müddətində yerli bank və xarici bankın Azərbaycan Respublikasında fəaliyyət göstərən filialı tərəfindən fiziki şəxslərin əmanəti üzrə ödənilən illik faiz gəlirləri

– Qohumluq dərəcəsindən asılı olmayaraq himayəsində azı üç nəfər, o cümlədən gündüz təhsil alan 23 yaşınadək şagirdlər və tələbələr olan ər və ya arvaddan birinin vergi tutulmalı olan aylıq gəliri 50 manat məbləğində azaldılır.

2) Mənfəət vergisindən azaddır:

– qeyri-kommersiya təşkilatlarının aldıqları əvəzsiz köçürmələr, üzvlük haqları və ianələr

– körpələr evlərinin, körpələr evi-uşaq bağçalarının, uşaq bağçalarının, xüsusi uşaq bağçalarının və uşaq evlərinin bu fəaliyyətdən əldə etdikləri gəlirləri 2014-cü il yanvarın 1-dən 10 il müddətinə

– Əlillərin və ya sağlamlıq imkanları məhdud uşaqların ictimai təşkilatlarına məxsus olan işçilərinin ümumi sayının azı 50 faizi əlillərdən və ya sağlamlıq imkanları məhdud 18 yaşınadək şəxslərdən ibarət olan istehsal müəssisələrinin mənfəət vergisinin dərəcəsi 50 faiz azaldılır

– kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı ilə məşğul olan (o cümlədən, sənaye üsulu ilə) hüquqi şəxslərin bu fəaliyyətdən əldə etdikləri gəlirləri – 2014-cü il yanvarın 1-dən 5 il müddətinə

3) Əlavə Dəyər Vergisindən azaddır:

– kütləvi informasiya vasitələri məhsullarının alğı-satqısının bütün növləri üzrə dövriyyələr, mətbu kütləvi informasiya vasitələri məhsulları istehsalı ilə bağlı redaksiya, nəşriyyat və poliqrafiya fəaliyyəti (reklam xidmətləri istisna olmaqla)

– dəfn və qəbiristanlığın mərasim xidmətləri;

– kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalçıları (o cümlədən, sənaye üsulu ilə) tərəfindən özlərinin istehsal etdikləri kənd təsərrüfatı məhsullarının satışı üzrə dövriyyələr – 2014-cü il yanvarın 1-dən 5 il müddətinə

– Ödənişli təhsil xidmətlərinin göstərilməsi (digər fəaliyyətləri ilə bağlı xidmətlərin göstərilməsi istisna olmaqla)

– buğdanın idxalı və satışı, buğda ununun və çörəyin istehsalı və satışı – 2017-ci il yanvarın 1-dən 3 il müddətinə

– toxumların yetişdirilməsi, quşçuluq və arıçılıq üçün avadanlıqların, o cümlədən laboratoriya avadanlıqlarının, toxum, taxıl və quru paxlalı bitkilərin təmizlənməsi, çeşidlənməsi və ya kalibrlənməsi üçün maşınların idxalı və satışı

– quş ətinin satışı – 2017-ci il yanvarın 1-dən 3 il müddətinə

4) Aksizdən azaddır:

– fiziki şəxsin fərdi istehlakı üçün 3 litr alkoqollu içkinin, 600 ədəd siqaretin, 20 qram qızılın, ondan hazırlanmış zərgərlik və digər məişət məmulatlarının idxalı

– Azərbaycan Respublikasına avtomobillərlə gələn şəxslər üçün həmin avtomobilin texniki pasportu ilə nəzərdə tutulmuş bakındakı yanacaq

5) Əmlak vergisindən azaddır:

– Şəhərlərdə sərnişin daşımaları üçün istifadə olunan trolleybuslar və tramvaylar

– mexaniki nəqliyyat vasitələrinin, təhsil, səhiyyə, mədəniyyət və idman müəssisələrinin yalnız bu sahələrin təyinatı üzrə istifadə etdiyi obyektlərinin; ekologiya, yanğından mühafizə və ya mülki müdafiə üçün istifadə edilən obyektlərin dəyəri

– Kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı ilə məşğul olan (o cümlədən, sənaye üsulu ilə) hüquqi və fiziki şəxslər həmin fəaliyyət prosesində istifadə olunan əmlaka görə 2014-cü il yanvarın 1-dən 5 il müddətinə

– Müəssisələrin balansında olan, sərnişin və yük daşımalarında istifadə edilən su nəqliyyatı vasitələrinə görə ödənilməli olan əmlak vergisinin məbləği 25 faiz azaldılır

6) Torpaq vergisindən azaddır:

– yaşayış məntəqələrinin ümumi istifadədə olan torpaqları

– istehsal fəaliyyətinə cəlb edilməmiş dövlət, meşə və su fondu torpaqları

7) Sadələşdirilmiş vergidən azaddır:

– Kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalçıları (o cümlədən, sənaye üsulu ilə) tərəfindən özlərinin istehsal etdikləri kənd təsərrüfatı məhsullarının satışından əldə edilmiş hasilatın həcmi 2014-cü il yanvarın 1-dən 5 il müddətinə

– Körpələr evləri, körpələr evi-uşaq bağçaları, uşaq bağçaları, xüsusi uşaq bağçaları və uşaq evləri 2014-cü il yanvarın 1-dən 10 il müddətinə

"Ballı" bal brendinin yaradıcısı
Rəşad Rəşidov

"Bal" brendinin yaradıcısı

Rəşad Rəşidov: "Komanda şəklində qazanılan uğur uzunmüddətli və sabit olur"

Deyir ki, boş vaxtı az olur. Olanda da onu arı təsərrüfatlarında keçirir, bu sektorda müəyyən yeniliklərlə tanış olur. Komanda işinə və müştəri məmnuniyyətinə böyük önəm verir. Biznesə başlamaq üçün təcrübə və investisiyanın böyük rolu olduğunu düşünür. Həmsöhbətimiz "Ballı" bal brendinin yaradıcısı Rəşad Rəşidovdur.

Biznesin sahələri çoxdur və burada hansı sahəni seçmək önəmlidir. Nəyə görə bal sahəsini seçdiniz?

– Bu sahəyə gələnə kimi bir çox şirkətlərdə satış rəhbərliyində çalışmışam. Balı seçmə səbəbim isə bizim ailəmizin bu işə bağlılığı olub. Mənim babam və atam da arıçı olublar. Uzun müddət bu sahə ilə bağlı beynimdə müəyyən fikirlər, strategiyalar var idi. Zaman elə gətirdi ki, 3 il əvvəl professional şəkildə bal satışına başladıq. Amma bu o demək deyil ki, biz o zamana kimi bal sahəsində deyildik. Ən azı, 50 ildən çoxdur ki, bu sahədə çalışırıq. Gözümü açandan arı təsərrüfatlarının içində böyümüşəm.

Biznesin 3 il əvvəli – başlanğıcı necə idi?

– Həmin dövrdə məhsulun daha çox qablaşmamış formada satışını həyata keçirirdik. Amma zamanla bazara baxdıqda hiss olunurdu ki, bu işin satışında professional yanaşmaya ehtiyac var. Ona görə, bu sahəni araşdırmağa başladıq. Avropa, Amerika bazarında fəaliyyət göstərən bir çox şirkətlərin satış strategiyasını incələdik. Sonra özümüzə bir plan cızdıq ki, biz məhsullarımızı daha sanballı, yüksək səviyyədə qablaşdırılmış şəkildə təqdim etməliyik. Nəticə etibarı ilə də təqdimatımız məncə, kifayət qədər normal və uğurlu alındı. Brend olaraq artıq İqtisadiyyat Nazirliyinin xaricdə "Made in Azerbaijan" adı altında təşkil edilən qida sərgilərində iştirak etmişik. Balımızı Azərbaycan məhsulu kimi ölkə sərhədlərindən də kənarda tanıtmışıq.

Danışarkən "biz" deyirsiniz. Maraqlıdır, bu "bizə" kimlər daxildir?

– Təbii ki, təbiətdən müştəriyə çatana qədər "Ballı" brendinin üzərində çalışan professional bir komanda var. İlk olaraq balın istehsalında, hazırlanmasında böyük əməyi olan arıçılarımızı qeyd etmək istəyirəm. Daha sonra mərhələli şəkildə hər kəs öz işini layiqincə yerinə yetirir.

– Bal satışı çətin olan məhsuldur. Bu məhsulla müştərini razı salmağı necə bacarırsınız?

– Bal həqiqətən, kifayət qədər xüsusi məhsuldur. Çünki balı saxtalaşdırmaq rahat, yoxlamaq isə çox çətindir. Zaman-zaman bazarlarda sui-istifadə halları olduğu üçün insanlarda bala qarşı ehtiyatlı davranış

formalaşıb. Biz insanların məhsulumuza olan etibarını qazanmaq üçün bir sıra işlər gördük. Məhsulun kompleks halda təqdim olunmasına, qablaşmasına, keyfiyyətinə, saxlanmasına, doğru yerdə təqdim olunmasına kifayət qədər güc sərf etdik. Bu gün "Ballı"nın bazarda keyfiyyətli bal markası kimi tanınmasında gördüyümüz işlərin rolu böyükdür. Hazırda alıcılarımızın doxsan faizi təkrar müştərilərdir. Bir dəfə məhsulumuzu alıb dadına baxan, yenidən "Ballı"nı seçir. Həmçinin, biz satış nöqtələrimizdə müştərilərimizə balımızı laboratoriya şəraitində yoxlamağı təklif edirik. Bütün xərcləri müəssisəmiz ödəyir. Müştəri istənilən zaman məhsulun təbiiliyini laboratoriyada yoxlatdırıb əmin ola bilər. Bundan başqa, sosial şəbəkələr üzərindən də müəyyən aksiyalar keçirərək, insanlar arasında təşviqedici məlumatlar paylaşaraq markamız haqqında müsbət fikirlər yaradırıq.

Məhsulun təbiətdən müştəriyədək keçdiyi proses haqqında məlumat verərdiniz.

– Əslində, elə şüarımız da sizin sualınıza çox yaxındır. Yəni, məhsulumuz sexdə hazırlanmır, təbiətdən gəlir və həmin proses əslində, kifayət qədər zaman aparır. Bir arıçı il ərzində ortalama iki dəfə bal süzə bilər. Və həmin balı süzmək üçün bütün il ərzində təsərrüfata xidmət edir. Onun profilaktikasını aparır, doğru, vaxtında bir zonadan başqa zonaya köçürülməsini təmin edir. Əlbəttə, süzülmə ilə iş bitmir. Süzülmüş balın təbiiliyini qorumaq, tərkibindəki fermentlərin ölməməyi üçün saxlanılmasına, qablaşdırılmasına ciddi önəm vermək lazımdır. Ona görə də biz balın saxlanmasına, gigiyenasına, yeni qablaşmasına və doğru şəkildə, heç bir kənar təsir olmadan müştəriyə çatdırılmasına çox diqqət edirik.

Müştərilərin məhsulunuz haqqındakı fikrini necə öyrənirsiniz?

– Bizim bir çox supermarketlərdə satış nöqtələrimiz var. Burda satış menecerlərimiz müştərilərlə mütəmadi əlaqədə olurlar. Deyərdim ki, alıcılarımızdan kifayət qədər müsbət fikirlər alırıq. Həmçinin, sosial şəbəkələr üzərindən müəyyən sorğular keçiririk. "Facebook"da böyük izləyici sayı olan "Ballı" səhifəmiz, eyni adda onlayn mağazamız var. Bu platformalarda da müştərilərimiz balımız haqqında rəylərini qeyd edirlər.

Bu sahədə rəqibləriniz çoxdur. Seçilmək, üstün olmaq üçün nə edirsiniz?

– Hazırda əsas məqsədimiz insanlara təbii balı çatdırmaq və bunu zövqverici formada etməkdir. Bunun üçün də biz hər bir elementə – qablaşdırmadan tutmuş, təqdim olunmasına, sonra müştərinin fikirlərinin öyrənilməsinə kimi bütün məqamlara çox diqqətlə yanaşırıq. Kompleks halda işləməklə müəyyən mənada bir nəticə formalaşdıra bilmişik. Amma rəqiblərlə fərq məsələsinə gəlincə isə bizim də, digər bal satan rəqiblərimizin də məhsulunun az və ya çox satılacağını biz yox, müştərilər təyin edir. Təbii ki, fərqin nə dərəcədə olub-olmadığını onlar deyə bilərlər. Amma biz, müştərilərimizin məmnuniyyəti üçün əlimizdən gələni edirik.

Bir az da qurulan biznesi uğurlu etməyin sirlərindən danışaq.

– İlk növbədə təcrübə olmalıdır. Daha sonra ətrafda sağlam, həqiqətən bu biznesi irəli çəkəcək insanlar olmalı və doğru strategiya seçilməlidir. Sektor həm maddi, həm də strateji tərəfdən öyrənilməli, rəqiblər kifayət qədər araşdırılmalıdır. Rəqəmlər dəqiq hesablanmalıdır. Ən əsas da, ilkin başlanğıc investisiyası olmalıdır. Başladıqdan sonra imkanlar açılır. Əgər iş uğurludursa hər kəs həm fərdlər, həm dövlət orqanları lazım olan dəstəyi göstərəcəklər. Bu gün startaplara dəstək olmaq üçün daha öncəki illərə nisbətdə kifayət qədər müsbət məqamlar var. Gənclər bunlardan maliyyə baxımından faydalana bilərlər.

Bu işdə təcrübə önəmlidirmi?

– Əlbəttə, çox böyük önəmi var. Nəzəri biliklərə təcrübə, investisiya əlavə etdikdən sonra ortaya fərqli biznes çıxarmaq mümkündür. Hazırda gənclərin bir istəyi var. O da özlərinə kifayət qədər yaxşı gələcək qurmaq. Satışa yaxın sahələrdə çalışan gənclərin çoxundan soruşsan, gələcəkdə özlərini sahibkar kimi görürlər. Amma uğurlu nəticə almaq üçün öncə sağlam şirkətlərdə çalışmalı, təcrübə toplamalıdırlar. Universiteti bitirdikdən sonra doğru bir iş kollektivi seçib orda təcrübə toplamağa ehtiyac var. Bir müddətdən sonra təcrübə insanda yeni bir işə başlamaq üçün özünə inam yaradır. Yəni, həmin gənc yeni biznesə başlamaq üçün hazır olduğunu düşünür. Əlbəttə, zamanla müəyyən çətinliklər olacaq, amma təcrübə və özünə inamın olması onları dəf etməyə kömək edəcək.

Dediniz ki, investisiya əsas məsələlərdən biridir. Biznesə başlamaq üçün nə qədər pul lazımdır?

– Bu, biznesin qurulduğu sahədən, qurmaq istədiyiniz işin həcmindən, məkanından asılıdır. Kifayət qədər dostlarımız var ki, simvolik investisiya ilə bu işləri başlayıblar. Həmin dövr üçün nə qədər məvacib lazım olduğunu heç vaxt hesablamamışam. Çünki biz bu işə başlayanda təsərrüfatlarımız, infrastrukturumuz var idi.

Bəs işə başlayarkən hansı çətinliklərlə üzləşdiniz?

– Bütün bizneslərin başlanğıcında çətinliklər olur. Həm psixoloji, həm də maddi və texniki çətinliklər qaçılmazdır. Amma bunun gözəlliyi də ondadır ki, bütün çətinlikləri dəf edərək irəliləyirsiniz. Bütün xidmət sahələrində uğurlu olan insanlar bu çətinlikləri keçirlər. Əsas olan, bu çətinlikləri dəf etmək üçün yaxşı hazırlığa, komandaya və məhsula sahib olmaqdır. Çətinliklərdən heç vaxt qorxmasınlar. Çətinliklər olmasa, şirkət böyüməz, inkişaf etməz.

Bu işdə dəstəkçiləriniz kim olub?

– Dəstəkçilərimiz çox olub. Biz şirkətdə "mən" yox, "biz" sözünü işlədirik. Uğur fərdlərə görə olmur. Komanda şəklində qazanılan uğur uzunmüddətli və sabit olur. "Ballı"da məhsulun ərazidən toplanmasında əməyi keçənlərdən başlayaraq, texniki işlərə qədər hər kəs dəstək olur. Həmçinin, dövlətimizin də bu işdə dəstəyi böyükdür. Təbii ki, ən böyük dəstəyi isə müştərilərimiz verir. Onların məhsulumuzu bəyənməsi, yenidən məhsulumuzu seçməsi bizim üçün ən böyük dəstək və motivasiyadır.

Müsahibələrinizin birində Azərbaycanı bal brendi ilə dünyada təmsil etmək istədiyinizi demisiniz.

– Bəli, bir çox ölkələrin məhsullarını daddıqda, görürük ki, Azərbaycan balı tərkibinə görə çox zəngindir. Ölkəmizdə 9 iqlim qurşağının olması imkan verir ki, kifayət qədər zəngin bal istehsal edilsin. Ona görə də düşünürəm ki, bizim balın təqdimatı düzgün edilərsə, kifayət qədər ixrac potensialı var. "Ballı" olaraq keçən il Qətərə məhsul ixrac etdik. Bu il də bir neçə ölkəyə və eləcə də, Uzaq Şərqə və Körfəz ölkələrinə ixrac edəcəyimiz artıq dəqiqdir. Növbəti illər üçün də ixrac potensialımızı genişləndirməyi düşünürük.

Bəzən ilk cəhddə alınmayanda, geri çəkilənlər olur. Onlara nə demək istəyərdiniz?

– Təbii ki, "hər şey ilk cəhddə alınacaq" kimi bir qayda yoxdur. İlk cəhddən həvəsdən düşmək olmaz. İstək realdırsa, güclüdürsə, içdən gəlirsə, davam etdirsinlər. Əgər bir sahədə nəticə alınmırsa, sahəni dəyişsinlər. Özlərinə inandıqları, güvəndikləri sahədə irəliləsinlər.

Biznesdə təhsilin rolundan danışaq...

– Əlbəttə, burada təhsil də önəmlidir. Amma təhsillə bərabər bir çox fərdi keyfiyyətlər də olmalıdır. İşin 50 faizi təhsilin, qalan 50 faizi isə şəxsi keyfiyyətlərin üzərinə düşür. Təhsil ona görə önəmlidir ki, insan rəqəmlərlə işləyir və doğru analizlər etməlidir. Kompleks halda saysaq, təhsil və təhsildən kənar şəxsi, fərdi və təcrübi keyfiyyətlər mütləq olmalıdır.

Gənclərə məsləhətiniz nədir?

– İlk olaraq sevdikləri işlə məşğul olmaqlarını tövsiyə edirəm. Çünki bütün işin, uğurun arxasında sevgi dayanır. İşə olan sevgi gələcəkdə uğura çevrilir. 3-5 il gec başlaması deyil, əsas sağlam başlaması önəmlidir. Əgər mən də müəyyən şirkətlərdə işləyib təcrübə toplamasaydım, "Ballı"da nəticə ala bilməzdim. Mərhələli şəkildə irəliləmək, inkişaf etmək lazımdır.

www.ulduz.com.az

Azərbaycanlı sahibkarlar Rumıniyaya investisiya yatırmağa dəvət olunub

Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının (ASK) prezidenti Məmməd Musayev Rumıniyanın Azərbaycandakı fövqəladə və səlahiyyətli səfiri Dan İanku ilə görüşüb.

Qara Dəniz Regionunda Kiçik və Orta Sahibkarlığın İnkişafı üzrə Beynəlxalq Biznes Forumun ASK tərəfindən yüksək səviyyədə təşkil olunmasına görə təşəkkürünü bildirən səfir qeyd edib ki, Forumda ASK ilə Rumıniyanın Ticarət və Sənaye Palatası arasında Anlaşma Memorandumunun imzalanması iki ölkənin biznes təşkilatları arasında əlaqələrin inkişafı üçün xüsusi əhəmiyyət daşıyır. Anlaşma Memorandumuna əsasən, yaradılan Biznes Şuranın iki ölkənin biznes icması arasında əməkdaşlığın gücləndirilməsinə töhfə verəcəyi vurğulanıb.

Azərbaycan Respublikası Hökuməti və Rumıniya Hökuməti arasında ticarət-iqtisadi əlaqələr və elmi-texniki əməkdaşlıq üzrə Müştərək Komissiyanın fəaliyyətinin əhəmiyyətini qeyd edən səfir Komissiyanın növbəti iclasının 22-23 noyabr tarixlərində Buxarestdə keçiriləcəyini bildirib.

"Rumıniyanın Azərbaycandakı Səfirliyi ölkələrimiz arasındakı ikitərəfli əlaqələrin, xüsusən də iqtisadi və ticari əlaqələrin xalqlarımızın qarşılıqlı fayda və rifahı naminə inkişaf etdirilməsində çox dərindən iştirak edir" deyə səfir bildirib.

Səfir qeyd edib ki, Rumıniya hökuməti ölkəyə xarici investorları cəlb etmək üçün Dövlət-Özəl Tərəfdaşlıq İnvestisiyalar Milli Proqramını təşviq edir. Milli Proqram çərçivəsində Rumıniyada magistral avtomobil yolların, yüksək sürətli dəmir yolu və metro xətlərinin, regional xəstəxanaların, limanların, hidroelektrik stansiyaların, dağ xizək komplekslərinin, hava limanının və milli maraq kəsb edən digər infrastruktur layihələrin inşası nəzərdə tutulub. Azərbaycanın yol-inşaat və digər infrastruktur layihələrində böyük təcrübəyə malik olduğunu qeyd edən səfir azərbaycanlı investorları bu proqrama qoşularaq, Rumıniyaya investisiya yatırmağa dəvət edib.

Rumıniyanın Azərbaycan üçün dost ölkə olduğunu qeyd edən Məmməd Musayev iki ölkə arasında iqtisadiyyatın müxtəlif sahələrində əməkdaşlıq əlaqələrinin olduğunu vurğulayıb. Prezident İlham Əliyevin rəhbərliyi altında ölkədə həyata keçirilən islahatlardan danışan M.Musayev bildirib ki, Dünya Bankı Qrupunun açıqladığı "Doing Business-2019" hesabatına əsasən Azərbaycan dünyanın 10 ən islahatçı dövləti siyahısına daxil edilərək dünyanın ən çox islahat aparan ölkəsi elan olunub. Yeni hesabatda Azərbaycanın mövqeyi əvvəlki illə müqayisədə 32 pillə irəliləyərək 190 ölkə arasında 25-ci yerdə qərarlaşıb və dünyanın bir çox ölkələrini geridə qoymaqla Müstəqil Dövlətlər Birliyi ölkələri arasında lider mövqeyə yüksəlib.

Yeni hesabatda Azərbaycanın mövqeyinin yaxşılaşması münasibəti ilə təbriklərini çatdıran diplomat bildirib ki, bu nəticələr başqa ölkələrdən biznes tərəfdaşların tapılması üçün faydalıdır və xarici sahibkarlarda Azərbaycan bazarı haqqında daha aydın bir təsəvvür yaradacaq.

Avropa məsləhəti sayəsində böhrandan xilas olub böyüyən şirkət

Sermar MMC - Bakıda Avropanın aparıcı şirkətlərinin istehsal etdiyi keramik plitə və aksesuarların satıldığı mağazadır. 2000-ci ilin əvvəllərində tikinti materiallarının satıldığı kiçik bir dükan kimi fəaliyyətə başlayan şirkət o vaxtdan uzun bir yol qət edib.

"Həmin dövrdə bu, 15-20 kvadrat metr sahəni əhatə edən kiçik bir mağaza idi", şirkətin sahiblərindən biri Aydın Əliyev xatırlayır. "12-13 il bu formada çalışdıqdan sonra başqa tərəfdaşla birlikdə həmin sahəyə qoşulduq və yeni investisiyalar yatırdıq. Həmin vaxt biz sərgi zalını icarəyə götürdük və yeni ad qoyduq. 2013-cü ildən şirkət Sermar adlanır".

Şirkətin işi öz axarınca gedirdi və satışlar yüksəlirdi. Lakin dünya bazarında neftin qiymətinin ucuzlaşması nəticəsində ölkənin milli valyutası olan manat dəyərdən düşdü. Ölkə iqtisadiyyatının neftdən asılılığı səbəbindən baş verən iki devalvasiya manatı ABŞ dollarına qarşı kəskin ucuzlaşdırdı. Nəticədə ölkəyə gətirilən mallar bahalaşdı və bu inflyasiyaya gətirib çıxardı. Bütün bunların fonunda əhalinin alıcılıq qabiliyyəti kəskin aşağı düşdü. Həmin vaxt inşaat sektorunda işlər yavaşladığı üçün tikinti materiallarına olan tələbat da qəfil azaldı. Belə çətin bir dönəmdə Avropa Yenidənqurma və İnkişaf Bankının (AYİB) dəstəyi və Avropa İttifaqının "EU4Business" təşəbbüsü altında maliyyələşdirdiyi layihə çərçivəsində beynəlxalq konsultantlar köməyə gəldilər.

Büdcəsi 60,000 avro təşkil edən layihənin xərclərinin 15%-i "Sermar" MMC tərəfindən qarşılanıb. İki mərhələdən ibarət layihənin birinci etapında, keramika sektorunda 30 il təcrübəyə malik italiyalı sahibkar və biznesin inkişaf etdirilməsi üzrə təlimçi Korrado Ferfoqlia şirkətə konsultasiya xidməti göstərib.

"2016-cı ildə böhran səbəbindən bir çox mağazalar bağlandı. Tələb azaldı. Borcları ödəmək lazım idi. O, bizə böhranın idarə olunması ilə bağlı hərtərəfli plan hazırladı. Onun təklifi ilə biz ambarın yerini dəyişdik. O bizə ambar qalıqlarının idarə olunmasını öyrətdi. Həmin vaxt bu bir çox bizneslərin problemi oldu. Birdən-birə tələb azaldı və ambar qalıqları yatmağa başladı. Təchizatçılara borclarımız var idi",- deyə A.Əliyev xatırlayır.

Bir çox biznes subyektləri vəziyyətin tezliklə yaxşılaşacağına ümid edərək gözləmə mövqeyi seçməyə üstünlük verdi.

"Korrado Ferfoqlia bildirdi ki, hansısa tədbirlər görülməsə, vəziyyət daha da pisləşə bilər, çünki, ambarda mallar qalacaq, öhdəliklərin isə vaxtı çatacaq. Mallar nisyə alınmışdır. Baxmayaraq ki, biz malları devalvasiyadan əvəl aldığımız üçün köhnə qiymətlə təklif edirdik, tələbat, yenə də aşağı idi. Dövriyyə dəfələrlə düşmüşdür. Korrado bildirdi ki, köhnədən qa-

lan malı əritmək üçün mütləq endirim kampaniyaları keçirmək lazımdır.Bunun uçün yaxşı plan hazırladı” –deyə Aydın Əliyev bildirir.

Atılan addımın nəticəsi özünü çox gözlətmədi. Lakin rəqib şirkətlər bu sahədə böyük çətinliklər yaşadılar.

“Onun konsultasiyası nəticəsində biz ambarda qalan malların idarə olunmasını çox yaxşı təşkil elədik, bütün borc öhdəliklərimizi vaxtında yerinə yetirdik. Heç bir təchizatcı qarşısında öhdəliyimiz qalmadı. Ona görə də onlar bizim uzunmüddətli tərəfdaşlarımıza çevrildilər və onlarla bugünə kimi əməkdaşlığımız davam edir.Lakin rəqib şirkətlərin bu sahədə çox sayda çətinlikləri oldu. Çünki onlar heç bir tədbir görmədilər və əvvəlki dövriyyələrin bir neçə ay sonra dönəcəyinə ümid etdilər və bu baş vermədi”-Aydın Əliyev bildirir.

Ferfoqlia, Sermer şirkətinin rəhbərliyi ilə yanaşı işçi heyyətinə biznesin xüsusiyyətləri haqqında təlim keçib. Şirkətdə baş satış məsləhətçi işləyən Dadaş Ələkbərov təlimdə iştirak edən əməkdaşlardan biri olub.

“Cənab Korrado mənə və personalımıza keramik plitələrin bütün texniki xüsusiyyətlərini, Avropa standartlarına uyğun texniki göstəricilərin təyin edilməsi, testlərin aparılma metodlarını və ən əsası müxtəlif istifadə təyinatlarına görə, tələbata uyğun olaraq keramik plitələri texniki xüsusiyyətlərinə görə təsnifatlaşdırmağı öyrətdi. Həmçinin müxtəlif müştəri kateqoriyalarına yönəlik düzgün satış yollarını və komanda işinin effektiv təşkili yollarını da izah etdi”- Dadaş Ələkbərov bildirir.

Təlim proqramından həmçinin şirkətin satış məsləhətçisi Sadıq Nəsibov faydalanıb.

“Cənab Korrado mənə tikinti şirkətləri, memarlar, dizayn studiyalar və digər potensial sifarişçilərlə görüşlərin təşkil olunması üçün hədəf qruplarının təyin olunması və səmərəli təsnifatlaşdırılmasını və görüşlərin planlama metodlarını öyrətdi”.- S.Nəsibov təlim haqqında fikirlərini bölüşür.

“Bu adam çox yaxşı mütəxəssis idi. Bizim əməkdaşlarımızın-həm işçi heyyətin, həm də müdirlərin biznes sahəsində bilikləri lazımi səviyyədə deyildi. Onun köməkliyi ilə əməkdaşlarımızda müştərilərə çox vacib olan bilik bazası yarandı. Çünki müştəri gəlib sual verəndə, hansısa satış məsləhətçisi sualına cavab verə bilməyəndə satış itirilmiş hesab olunur. Korrado bizim bütün mövcud malları interyer, eksteryer, isti və soyuğa davamlılığına görə qruplaşdırmağı bizə izah etdi. Bütün nəzəri bilikləri ondan əldə etdik”.deyə -A.Əliyev bildirir.

Layihə çərçivəsində şirkətin əməkdaşları üçün İtaliyaya səfər təşkil olunub. Onlar keramika məhsulları istehsal edən bir sıra zavodlarda olaraq istehsalat prosesi ilə yerində tanış olmaq imkanı qazanıblar.

“Onlar sərgi zalında oldular, məhsulların orada necə təşkil olunmasını əyani gördülər. Bu fərqli bir təcrübə idi. AYİB-in köməkliyi ilə sərhədlərdən kənar çıxıb bu sahədəki təcrübəni öyrənə bildik. Bu həm də birbaşa müştəri ilə çalışan işçilər üçün yaxşı motivasiya oldu. Biz onunla hələ də dostuq, danışırıq, yazışırıq,ünsiyyət saxlayırıq”- A.Əliyev deyir.

Ölkədə biznes mühitin yaxşılaşdırılması ilə bağlı hökümətin həyata keçirdiyi iqtisadi islahatlar daha çox insanı sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olmağa sövq edir. Sahibkarlıq sahələrində yoxlamalar dayandırılıb və hazırda beynəlxalq təcrübə nəzərə alınaraq yeni vergi və gömrük məcəllələri hazırlanır.

Layihənin ikinci mərhələsi Bosniya və Herseqovinadan olan marketinq mütəxəssisi Alma Nefiçin dəstəyi ilə 2017-ci ilin əvvəlində həyata keçirilib.

“Xanım Alma Nefiç bizim üçün yaxşı plan qurdu və bu günə kimi biz bu planı hissə-hissə tətbiq edirik. Həmin dövrdə bazarda satış indiki səviyyədə deyildi. Alma Nefiç böhrandan sonrakı dövr üçün, alıcılıq qabiliyyətinin yüksələn və tələbin yarandığı dövrdə bazara hazır olmaq üçün plan hazırladı. Yeddi-səkkiz ay sonra həqiqətən bu baş verdi. 2017-ci ilin sonu 2018-ci ilin əvvəlində tikinti sektorunda canlanma başladı. Hazırda Bakı şəhərində 300-ə yaxın bina inşa olunmaqdadır. Bu da planla üst-üstə düşdü.Onun hazırladığı plan sayəsində bazarın artan dövrünə biz hazır olduq.”

Xanım Nefiç həmçinin şirkətin rəsmi internet və sosial media səhifələrinin yaxşılaşdırılması ilə bağlı məsləhətlər verdi. Burada məqsəd müştəriləri daha yaxşı xidmət ilə təmin etmək idi.

“Bu sektor elədir ki, adətən alışda müştərilər gəlib yerində baxırlar, seçirlər. Amma ilkin təəsürat formalaşdırmaq üçün və ya sonradan sualları cavablandırmaq üçün həm veb səhifə, həm də sosial şəbəkə çox vacibdir”.

Ölkədə biznes mühitin yaxşılaşdırılması ilə bağlı hökümətin həyata keçirdiyi iqtisadi islahatlar daha çox insanı sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olmağa sövq edir. Sahibkarlıq sahələrində yoxlamalar dayandırılıb və hazırda beynəlxalq təcrübə nəzərə alınaraq yeni vergi və gömrük məcəllələri hazırlanır.

Aydın Əliyev bildirir ki, avropalı mütəxəsislərin məsləhətləri və ölkədə aparılan iqtisadi islahatlar nəticəsində biznesi canlanmağa başlayıb və hazırda əsas tikinti şirkətləri ilə əməkdaşlıq edir. Şirkətin son müştəriləri arasında Azərbaycanın aparıcı təhsil müəssisələrindən olan ADA Universiteti də var. Yeni inşa edilən kampusun döşəmə və fasadın üzlənməsində istifadə olunan materialları şirkət təchiz edir. Şirkətin məhsullarından, həmçinin paytaxtda bir çox şadlıq sarayları və yaşayış binalarının inşasında istifadə olunub.

Şirkətin birgə mülkiyyətçiləri indiki şourumlarının yaxınlığında böyük bir yer satın alıblar. Gələcəkdə orada daha böyük şourum tikməyi və bizneslərini genişləndirməyi planlaşdırırlar. Gələn il şirkət həm də Azərbaycanın regionlarında məhsullarının satışını təşkil etməyi nəzərdə tutub.

Fəxri Ağayev

Biznesi batıran səbəblər

Uzun müddətli rəhbər işləmə və daim ölkənin biznes mühiti içində olma təcrübəm göstərir ki, şirkətlərin zəifləməsi və ya iflas olmasının səbəbləri satışların düşməsi, bazar payının azalması, işdən peşəkar mütəxəssislərin ayrılması deyil – bunlar ilkin baxışda hərkəsin gördüyü və başa düşdüyü məqamlardır. Şirkətlərin düşməsinin əslində daha dərin və gözlə görülməyən səbəbləri var və bu məqaləm, məhz bu səbəblər haqqadır.

Qeyd etdiyim məsələni real bir misal ilə göstərim. Bir şirkət təsəvvür edin – orada olması gərəkən bütün məqamlar mövcuddur: insan resursları şöbəsi var və güclü mütəxəssis rəhbərlik edir; marketinq şöbəsi tam fəaliyyətdədir, aktiv reklamlar edirlər, kampaniyalar keçirilir; satış şöbəsi planları icra edir; şirkətin bütün qaydaları, standart və prosedurları yazılıdır; maliyyə, muhasibatlıq şöbələri var, hərkəs dress-koda görə geyinir – kostyum, qalstuk, ünsiyyət rəsmidir : xanım, bəy.

Bütün bunlar, buzdağının su üzərində olan və görünən hissələridir.

Bu şirkət ilk baxışda nə qədər uğurlu görünsə də, bazarda hər keçən il vəziyyəti zəifləyir, rəqibləri qarşısında uduzur, güclü mütəxəssislər işi tərk edir, geri qalanlarla isə iş daha da geriləyir, şirkətin borcları və zərərləri artır, müştərilər narazıdır və rəqib firmalara keçirlər.

Şirkət sahibləri vəziyyətin nə olduğunu anlamırlar və məni şirkətin diaqnostikası və konsultasiya üçün dəvət edirlər.

Sahibkar, rəhbərlər və əməkdaşlarla bir müddət görüşdükdən sonra, əslində şirkətin klassik Azərbaycan firması vəziyyətində olduğunu görürəm və problemlərin daha da dərin olduğunu bildirirəm. Gəlin orta statistik bir şirkətə daha dərindən baxaq.

Komanda. Şirkətdə bütün şöbələrin olmasına baxmayaraq, satış, marketinq, loqistika, maliyyə rəhbərləri komanda deyillər, biri-biri ilə daim daxili mübarizədədirlər, qarşı tərəfi dinləmədən, işlərinin gecikdirilməsi və rəhbərlik qarşısında pis vəziyyətdə qalması üçün çalışırlar.

Sadə bir neçə misal:

Marketinq tərəfindən verilən kampaniya qərarında satış mütəxəssislərinin işə cəlb edilməməsi nəticəsində satış mütəxəssisləri kampaniyaya müsbət baxmırlar və buna görə də var gücləri ilə tətbiq etmirlər;

Maliyyə rəhbəri satış rəhbəri ilə birgə marketinq müdirinə qarşı olduqlarına görə marketinqin təkliflərini təsdiqləmir və bir neçə ay sonra rəhbərlik qarşısında "marketinq effektiv işləmir" mənzərəsi yaranır;

İnsan resursları rəhbərinin satış müdiri ilə ünsiyyəti yaxşı olmadığına görə, insan resursları tərəfindən təklif edilən insanlar satış şöbəsinə işə qəbul edilmir və hər dəfə iclaslarda "satış niyə azaldı?" sualının cavabı olaraq satış rəhbəri "mütəxəssis çatışmazlığı var" deyə cavab verir. Masada oturan hərkəs bunun belə olmadığını bilsə də, yenə də rəsmi olaraq İnsan Resursları müdiri rəhbər tərəfindən danlanır.

Qısaca isə, mütəxəssislər bir-birini daha da gücləndirmək əvəzinə zəiflədir və insanlar bitməyən daxili mübarizədə güc itirirlər.

Dəyərlər. Eyni dəyərlərə görə işə götürülməyən insanların eyni dildə və "frekansda" danışması, bir-birini anlamasını gözləmək sadəlövhlükdür. Bir şirkətin marketinq, maliyyə və satış rəhbərlərinin "müştəri" sözünə belə fərqli baxması ciddi sıxıntı demək-

dir. İclasda eyni dəyərlərə malik olan insanların olması, o iclasın ümumi aurası, effektivliliyini dəfələrlə artırmış olur.

Bir digər misal: satış rəhbərinin dəyərləri arasında "işini sağlamlaşdırmaq və əvəzedilməz olmaq" varsa, bu şirkətdə əsla güclü satış mütəxəssisinin olacağını gözləmək mümkün deyil. Belə düşünən rəhbər yanında güclü və özünə təhlüklə ola biləcək insanları işdə saxlamaz.

İnkişafın olmaması, 5 il öncə şirkətə alınan IT, marketinq mütəxəssisləri o dövrün ən müasir biliklərinə malik olan insanlar olublar. Keçən 5 il ərzində özlərini inkişaf etdirməyən və "artıq işləyirəm, hər şey əladır" düşüncəsi ilə komfort zonasında olan bu insanlar, ümumi bazar, texnika və texnologiyalarda olan inkişafdan xəbərsiz olduqlarına görə, şirkət də ildən-ilə rəqibləri ilə müqayisədə geriləyir.

Buna əlavə olaraq şirkətin ümumilikdə idarəçi və mütəxəssisləri üçün peşəkar inkişaf planlarının olmaması, şirkətin hər keçən gün geriləməsi anlamına gəlir.

Böyük sürətlə inkişaf edən iş dünyasında köhnə biliklərlə rəqabət aparmaq və dalğa üzərində qalmaq mümkün deyil.

Qohumbazlıq, yerlibazlıq. Azərbaycan iş dünyasının ən ciddi sıxıntılarından biri olan bu məsələ, peşəkarların şirkətə cəlb edilməsi və rahat işləyərək nəticə verməsinin qarşısını alır. Uzun illər şirkətdə işləyən qohumlar və yerlilər şirkətə öz şəxsi obyektləri kimi baxırlar və kənardan gələn hər peşəkarı öz rifahları üçün təhlükə olaraq görürlər. Buna görə də iş yeri seçimi imkanı olan mütəxəssis bir müddət sonra şirkəti tərk edir və "köhnə qvardiya" sahibkara "Gördün? Yenə də sənə biz qaldıq?" tərzdə fikirlərini deyirlər.

Ümumi idarəçilik sistemi. Mərkəzi idarəçiliyin olmamasına görə şirkət bir neçə müstəqil xanlıqlara bölünüb və yazılan standartlar ancaq kağızda qalır. Hər "xan" digər "xanın" qərarını qəbul etməyə bilir, və bu "müharibəyə" komandalar və əməkdaşlar da qarışır. Şirkətdə ulduzlaşma baş verir, və hər rəhbər işi öz şəxsinə və əvəz edilməməzliyinə bağlayır.

Məqsədsizlik və plansızlıq. İdarəçilik tarixi haqqında bir kitabda bunları oxumuşdum.

Mark Porsi Katon (e.ə. 234-149), qədim Roma dövlət xadimi belə yazır : "Ərazi rəhbəri işçisinə illik yazılı iş planı verməlidir və onun tam anlayacağı şəkildə tapşırıqları başa salmalıdır". İki min (2000!!!!) il öncə Qədim Romada olan bir yanaşma…

Azərbaycanda hələ də yüzlərlə şirkətlərdə yazılı illik plan hazırlama kimi bir qayda yoxdur. Planlar ancaq satış şöbəsinə verilir və bu planlar ancaq satış rəqəmlərinə aid olur.

Şirkətin ümumi idarəsi, rəhbərlərin inkişafı, standart və prosedurların yazılması, müştəri bazasının dərin təhlili, xərclərin azaldılmas və/və ya optimallaşdırılması kimi mövzularda məqsədlər və planlar yoxdur və bu istiqamətlərdə heç bir iş aparılmır.

Qeyri-effektivlik. Şirkətlərin ümumi və şəxslər müstəvisində effektivliyi baxımından şirkətlərimiz çox geridədir. İş gününün 8 saatının effektiv keçirilməsi kimi ən bəsit mövzulardan başlayaraq, şirkətin

Qohumbazlıq, yerlibazlıq. Azərbaycan iş dünyasının ən ciddi sıxıntılarından biri olan bu məsələ, peşəkarların şirkətə cəlb edilməsi və rahat işləyərək nəticə verməsinin qarşısını alır. Uzun illər şirkətdə işləyən qohumlar və yerlilər şirkətə öz şəxsi obyektləri kimi baxırlar və kənardan gələn hər peşəkarı öz rifahları üçün təhlükə olaraq görürlər.

avadanlığı, maddi və insan resurslarının effektivliyi kimi məsələlər daim kölgədə qalır. İclasbazlıq, günün, həftə və ayın planlamasının olmaması, iş saatlarında insanların şəxsi işlərinə çox zaman ayırması kimi məqamların nəticəsində şirkət irəliləmir. Hərkəs daim hərəkətdədir, aktivdir, şirkətdə qaçaqaç var, amma peşəkar effektivlik yoxdur.

Təcrübəmdən. Öz şəxsi təcrübəmə əsaslanaraq deyə bilərəm ki, bir şirkətdə anbar sistemində yüzlərlə min manat dəyərdə material və avadanlıqların olmasına və firmanın maddi vəziyyətinin çox pis olmasına baxmayaraq, anbarların qapıları bağlı idi və daim anbarda olanların eyniləri satın alınırdı. Səbəb isə çox aydındır: anbarda olanlara görə satınalma və anbar şöbəsi artıq öz "haqlarını" alıblar, buna görə də onlara diqqət belə etmirdilər, belə ki, çox yüksək dəyərdə olan mallar orada illərlə çürüyürdü.

Oğurluq, korrupsiya. Sirr deyil ki, şirkətlərin miqyasından asılı olmadan, biznesimizin daxilində fərqli formalarda oğruluq və korrupsiya halları var. Bəzi şirkətlərdə idarəçilərin maaşdan kənar əldə etdiyi "otkat" və digər əlavə gəlirləri, şirkət sahibindən daha yüksək olur. Ciddi daxili nəzarət mexanizmlərin olmaması, "qohumdur, heç nə olmaz" kimi səbəblərə görə korrupsiya hallarına göz yummaq bir müddət sonra bu halların kütləviləşməsinə gətirib çıxarır.

İndi isə təsəvvür edin ki, şirkətdə komanda yoxdur. Qohumbazlıq, yerlibazlıq çiçəklənir, buna görə də hərhansı şəffaf bir idarəçilik, maliyyə sistemlərinin qurulması mümkün deyil; işə gələn güclü peşəkarların müxtəlif oyunlarla işdən çıxması təmin edilir, oğurluq və korrupsiya baş alıb gedir, ortaq dəyərlər yoxdur və ya varsa da, əyri dəyərlərdir; insanlar daim biri-biri ilə mübarizə aparır; şirkətdə nə ümumi, nə də fərdi peşəkar inkişaf yoxdur, gələcək üçün heç bir mövzuda məqsədlər və planlar yoxdur…

Bu şirkət təbii ki, çökməlidir.

Bina kərpiclər, borular, şüşələr və dəmir hissələrdən ibarətdir. Amma hər dəmir, şüşə, kərpic və boru yığını bina deyil. Bina, biri-birinə uyğun olan, müəyyən məqsədlərə görə seçilmişlərdən ibarətdir.

Çıxış yolu nədir bəs? Bu haqda isə növbəti məqalə olacaq, çünki mövzu genişdir.

Bakıda Qara Dəniz Regionunda Kiçik və Orta Sahibkarlığının inkişafına həsr olunmuş biznes-forum keçirilib

Noyabrın 2-də Qara Dəniz İqtisadi Əməkdaşlıq Təşkilatının (QDİƏT), Azərbaycan Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının, İqtisadiyyat Nazirliyinin təşkilatçılığı ilə "Qara Dəniz regionunda kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı"na dair Beynəlxalq Biznes-forum keçirilib.

Tədbirdə çıxış edən Azərbaycan Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının prezidenti Məmməd Musayev QDİƏT-in Biznes Şurasına bu ilin iyul ayından Azərbaycanın sədrlik etdiyini, üzv ölkələr arasında iqtisadi əməkdaşlığın genişləndirilməsinin təşkilatın əsas məqsədlərindən olduğunu diqqətə çatdırıb. Vurğulanıb ki, Azərbaycan Respublikası Prezidentinin uğurlu sosial-iqtisadi siyasəti nəticəsində ölkəmizdə davamlı və dayanıqlı iqtisadi inkişafa, makroiqtisadi sabitliyə, iqtisadiyyatın şaxələndirilməsinə, qeyri-neft sektorunun və regionların inkişafına nail olunub. Məmməd Musayev həmçinin, sahibkarlığın inkişafı istiqamətində atılan məqsədyönlü addımlar barədə məlumat verib, iqtisadiyyatın inkişafında kiçik və orta sahibkarlığın önəmini qeyd edib.

"Hazırda ölkəmiz Cənub Qaz Dəhlizi, Bakı-Tbilisi-Qars kimi nəhəng enerji və infrastruktur layihələri həyata keçirir. Hesab edirəm ki, Qara Dəniz hövzəsi ölkələri bu dəmir yolu xəttindən səmərəli istifadə edərək ticarət dövriyyələrini artırmaqla yanaşı mədəni və sosial əlaqələrin genişləndirilməsinə də nail olacaq,"- deyə M.Musayed bildirib.

İqtisadiyyat nazirinin müavini Niyazi Səfərov Azərbaycanda sahibkarlığın inkişafı, biznes və investisiya mühitinin yaxşılaşdırılması istiqamətində görülən məqsədyönlü tədbirlər, aparılan islahatlar barədə danışıb, həyata keçirilən tədbirlər nəticəsində özəl sektorun iqtisadiyyatda xüsusi çəkisinin artdığını vurğulayıb.

"Sahibkarlığın inkişafına dəstək məqsədilə sahibkarlıq sahəsində aparılan yoxlamalar dayandırılıb, lisenziya və icazələr sistemi təkmilləşdirilib, "Lisenziyalar və icazələr" portalı yaradılıb, ixracın və investisiyaların təşviqi mexanizmi tətbiq edilib, sənaye parkları və məhəlləri yaradılıb, "Made in Azerbaijan" brendinin təşviqi tədbirləri ardıcıl olaraq davam etdirilir. Həyata keçirilən tədbirlərin nəticəsidir ki, ölkəmizin beynəlxalq reytinq agentliklərinin hesabatlarında mövqeyi davamlı olaraq yaxşılaşır. Bu günlərdə açıqlanan Dünya Bankının "Doing Business 2019" hesabatında Azərbaycanın öz mövqeyini yaxşılaşdıraraq 190 ölkə arasında 25-ci yerə yüksəlməsi və ən çox islahat aparan 10 ölkədən biri olması bunun daha bir göstəricisidir"- deyə nazir müavini qeyd edib.

İqtisadiyyat Nazirliyinin tabeliyində Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyinin İdarə Heyətinin sədri Orxan Məmmədov çıxışında QDİƏT-nin Biznes Şurasının üzv ölkələrin biznes dairələri arasında əməkdaşlığı təşviq edən səmərəli platforma olduğunu, bugünkü foru-

mun biznes qurumları arasında tərəfdaşlıq münasibətlərinin genişlənməsi baxımından əhəmiyyətini qeyd edib. Bildirilib ki, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı istiqamətində Azərbaycanda uğurlu islahatlar həyata keçirilir. Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyinin fəaliyyəti barədə məlumat verən Orxan Məmmədov artıq Agentlik tərəfindən Masallıda "KOB Dostu" mərkəzinin yaradıldığını, hazırda "KOB evləri"nin yaradılması ilə bağlı işlərin aparıldığını vurğulayıb. Diqqətə çatdırılıb ki, sahibkarlara "KOB evi"ndə bir məkan prinsipi əsasında dövlət təşkilatlarının xidmətləri, çoxsaylı dəstək tədbirləri göstəriləcək. Eyni zamanda, elektron formada vahid platforma üzərindən xidmətlərin göstərilməsini təmin edəcək "e-KOB Evi" portalının yaradılması ilə bağlı işlər aparılır. Agentlik rəhbəri qurumun sahibkarlar, investorlar, dövlət qurumları və beynəlxalq təşkilatlarla sıx əməkdaşlıq şəraitində fəaliyyət göstərəcəyini, bu baxımdan QDİƏT-na üzv ölkələrdə tətbiq olunan yeniliklərin mübadiləsinin faydalı olacağını qeyd edib.

Türkiyənin Azərbaycandakı səfiri Erkan Özoral çıxışında biznes dairələri arasında əməkdaşlığın genişləndirilməsində belə tədbirlərin önəmini qeyd edib, "Vakıf Bankı"ın İdarə Heyətinin sədri Mehmet Özcan isə kiçik və orta sahibkarlığa dəstək tədbirləri və bu sahədə bankın gördüyü işlərə dair fikirlərini bölüşüb.

Biznes forum çərçivəsində İqtisadiyyat Nazirliyinin tabeliyində Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi və Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası, eləcə də Rumıniya Ticarət və Sənaye Palatası ilə Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası arasında əməkdaşlıq haqqında anlaşma memorandumları imzalanıb.

Tədbir "Kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı naminə Qara Dəniz ölkələrinin əməkdaşlıq əlaqələrinin gücləndirilməsi, regional dəyər zəncirinin yaradılması" və "Regional enerji layihələrinin QDİƏT-in üzv ölkələrində qeyri-neft sektorunun inkişafındakı rolu" mövzularında panel iclaslarla davam edib.

"Kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı naminə Qara Dəniz ölkələrinin əməkdaşlıq əlaqələrinin gücləndirilməsi, regional dəyər zəncirinin yaradılması" mövzusunda paneldə çıxış edən KOBİA-nin İdarə Heyəti sədrinin müavini Nadir Adilov, Türkiyə-Azərbaycan Biznes Şurasının rəhbəri Selcuk Akat, Sahibkarlar Təşkilatları Milli Konfederasiyasının vitse-prezidenti Vüqar Zeynalov, ASK-nın turizm, mədəniyyət və mətbuat təşkilatları ilə iş komissiyasının sədr müavini Ceyhun Aşurov, İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzinin Strateji planlaşdırma və inkişaf departamentinin rəhbəri Ramil Hüseyn, Rumıniya Ticarət və Sənaye Palatasının Beynəlxalq əlaqələr Departamentinin rəhbəri Virgin Goaga, "Ziraat Bank Azərbaycan" ASC-nin İdarə Heyətinin sədr müavini Fərid Əliyev, Energetika Nazirliyinin İqtisadiyyat şöbəsinin müdiri Rauf Qurbanov, kiçik və orta biznes subyektləri arasında əlaqələrin genişləndirilməsinə dair fikirlərini bildirib, biznes dairələri arasında əlaqələrin qurulmasında və inkişafında QDİƏT-nın yaxşı platforma olduğunu vurğulayıblar.

Biznes forum iş adamları arasında ikitərəfli görüşlərlə başa çatıb.

Bakıda "Türkiyə ilə Azərbaycan arasında iqtisadi əməkdaşlıqda yeni üfüqlər" mövzusunda beynəlxalq simpozium keçirilib

24 oktyabr 2018-ci il tarixdə Bakıda "Türkiyə ilə Azərbaycan arasında iqtisadi əməkdaşlıqda yeni üfüqlər" mövzusunda beynəlxalq simpozium keçirilib. Türkiyənin İqtisadi Araşdırmalar Fondunun təşkilatçılığı və ASK-nın tərəfdaşlığı ilə keçiririlən simpoziumda 100-dən artıq azərbaycanlı və türkiyəli iş adamı iştirak edib.

Türkiyə İqtisadi Araşdırmalar Fondunun prezidenti Ahmet İncekara simpoziumun açılışında giriş nitqi ilə çıxış edərək bildirib ki, Azərbaycan-Türkiyə əlaqələrininin əsası Ulu Öndər Heydər Əliyev tərəfindən qoyulub və bu möhkəm təməl üzərində qurulan əlaqələr bu gün cənab İlham Əliyev tərəfindən uğurla inkişaf etdirilir. Ahmet İncekara 1996-cı ildə Türkiyənin İqtisadi Araşdırmalar Fondu tərəfindən Bakıda Türkiyə-Azərbaycan iqtisadi münasibətlərinə həsr olunmuş konfransda Heydər Əliyevin çıxışından sitat gətirib.

"Görünür ki, Türkiyə ilə Azərbaycan arasında olan iqtisadi əlaqələr əsasən ticarət əlaqələrindən ibarətdir. Şübhəsiz ki, ticarət olmalıdır və ticarəti biz bundan sonra da inkişaf etdirməliyik. Bu iqtisadi əlaqələrin birinci mərhələsidir, başlanğıcıdır. Ticarət olmasa, heç nə olmayacaq. Ancaq Türkiyə ilə Azərbaycan arasındakı əlaqələr, bir ticarət əlaqələri ilə bitməməli, məhdudlaşmamalıdır. Türkiyə ilə Azərbaycan arasındakı əlaqələr şübhəsiz ki, Azərbaycana sərmayə qoymaq, Azərbaycanda müştərək iş görmək,bu işlər nəticəsində həm mənfəət götürmək, həm də Azərbaycanın iqtisadiyyatın inkişaf etdirməkdən ibarət olmalıdır."

Azərbaycanın iqtisadiyyat nazirinin müavini Niyazi Səfərov çıxışında iki ölkə arasında olan ticarət əlaqələrindən danışıb:

"19 oktyabr Türkiyədəki dünya miqyasında çox önəmli layihələrdən olan "Star" neft emalı zavodunun açılışı doğurdan da böyük tarixi hadisədir. 6.3 milyrad ABŞ dolları dəyərində olan bu layihə əslində daha çox dəyərə malikdir, çünki bu layihə Azərbaycan-Türkiyə iqtisadi əlaqələrinin hansı səviyyədə olduğunu, bu əlaqələrin hansı istiqamətdə getdiyini və iki ölkə arasında olan strateji əməkdaşlıqdan xəbər verir. Bu layihə həm Azərbaycan, həm də Türkiyə üçün çox böyük önəmli layihədir. Bu layihənin icrası Türkiyənin bir çox məhsullarının idxaldan aslılığını aradan qaldıracaq və Türkiyə Azərbaycan üçün çox böyük mənfəətlər verəcəkdir. Həmçinin iki ölkə arasında olan iqtisadi münasibətlər Azərbaycan Türkiyə arasında olan ticari dövriyyəsi sabit olaraq inkişaf edir. 2017-ci ildə ticarət dövriyyəsi 12% artaraq 2.6

milyard ABŞ dollarını ötüb. Həm ixracda, həm də idxalda biz artım müşahidə edirik. 2018-ci ilin ticari iqtisadi göstəriciləri də iki ölkə arasında çox müsbətdir – dövriyyə 22%, ixrac 18%, idxal 25% artıb. Azərbaycanla Türkiyə arasında ticarət iqtisadi əlaqələrini səciyyələndirən əsas xüsusiyyət bu əlaqələrin davamlı olaraq inkişaf etdirilməsi və genişləndirilməsidir. Eyni zamanda, dünyada gedən prosesləri nəzərə alaraq həm iqtisadi sahədə, həm də maliyyə sahəsində iqtisadi dayanıqlılığın olması və uzun vədəli prespektivə hesablanmasıdır. 2016-cı ildə Türkiyə Azərbaycan üçün ticarət dövriyyəsində birinci yerdə olub. 2017-2018-ci illərdə isə ikinci yerdə qərarlaşıb. Bu, onu göstərir ki, bizim ticari iqtisadi əməkdaşlığımızın potensialı böyükdür və bu əməkdaşlıq ildən-ilə yeni sahələri əhatə edir. İki ölkə arasında preferensial ticarət sazişinin imzalanması ilə bağlı çox böyük işlər həyata keçirilib. Türkiyə ilə Azərbaycan arasında iqtisadi münasibətlər çox güclü olaraq inkişaf edir və Naxçıvan Muxtar Respublikası ilə Türkiyə arasında iqtisadi əməkdaşlığı gücləndirməyə yönəlib. Burada qeyd etməliyəm ki, Türkiyə hökuməti Naxçıvan Muxtar Respublikasında istehsal olunan təqribən 100 milyon ABŞ dolları dəyərində olan məhsulların idxal rüsumundan azad edilməsi barədə qərar qəbul edib. Qarşılıqlı investisiyalar iki ölkə arasında iqtisadi əməkdaşlığın mühüm göstəricisidir. Azərbaycanın Türkiyə iqtisadiyyatına investisiyalarının ümumi həcmi 14,5 milyard dollar səviyyəsindədir. Hər il iki ölkə arasında ticari-iqtisadi münasibətlər şaxələnir və yeni sahələri əhatə edir. Azərbaycanın Türkiyəyə investisiyaları 14,5 milyard dollar həcmində dəyərləndirilir, bunun 13 milyardı neft-qaz sahəsinə yerləşdirilib. Türkiyə öz növbəsində Azərbaycana 11,8 milyard dollar yatırıb, bunun 9,1 milyard dolları neft sektoruna yerləşdirilib. Türkiyə Azərbaycanın qeyri-neft sektoruna 2,7 milyard dollar yerləşdirib və bu sahədə liderdir. Azərbaycanda Türkiyə kapitalı ilə 3400 şirkət, Türkiyədə isə Azərbaycan kapitalı ilə 2400 şirkət fəaliyyət göstərir"- deyə nazir müavini bildirib.

Simpoziumda Türkiyə Respublikasının Azərbaycan Respublikasındakı fövqəladə və səlahiyyətli səfiri cənab Erkan Özoral iki ölkə arasında reallaşan ortaq layihələrin önəmindən danışıb.

"Mən burada səfir kimi fəaliyyətə başladığımdan indiyədək təxminən iki il ötüb və bu iki il ərzində 3 böyük hadisəyə şahid oldum. Bunlardan birincisi Bakı-Tbilisi-Qars dəmir yolunun istifadəyə verilməsi idi. İkincisi iyun ayında TANAP-ın açılış mərasimi idi, üçüncüsü də keçən həftə İzmirdə "STAR" neft emalı zavodunun istifadəyə verilməsi idi. Bütün bu layihələrin bizim əlaqələrimiz baxımından çox böyük önəmi var. Bakı-Tbilisi-Qars dəmir yolu Azərbaycanı Avropaya bağlayacaq dünya bazarlarına bağlayacaq neft ve təbii qaz layihələri və bu neft və təbii qazı işlədəcək zavodlar Azərbaycanın müstəqilliyini qazandığı 1991-ci ildən bugünədək hər birimizin ortaq arzusudur. Bu gün biz bunların reallaşdırılmasının xoşbəxtliyini yaşayırıq. Əlbəttə ki, bu xoşbəxtliyə çatmaq üçün iki ölkənin dövlət başçıların çox böyük əzm, səy və böyük siyasi iradə göstəriblər. Hər üç layihənin reallaşması qarşısında çox böyük əngəllər var idi. Türkiyə də Azərbaycan da bu əngəlləri birlikdə aşaraq bu gün bir nöqtəyə gəldilər. 27 il əvvəl reallaşması xəyal kimi görünən işləri artıq birlikdə düşünürük. Azərbaycan bölgənin, Cənubi Qafqazın hər keçən gün daha da parlayan ulduzuna çevrilir, iqtisadi baxımdan nəaliyyətlərini günü-gündən artıraraq gələcəyə doğru inamla irəliləyir. Türkiyə dünyanın ən güclü 17-ci iqtisadiyyatı olaraq, dünyanın ən güclü ilk onluğuna daxil olmağı qarşısına hədəf qoyub. Cənab İlham Əliyevin hər zaman istifadə etdiyi bir söz var: Türkiyənin gücü Azərbaycanın gücüdür, Azərbyacanın gücü də Türkiyənin gücüdür. Bizlər ələlə, çiyin-çiyinə verdikcə birlikdə hər zaman daha güçlü olar və birlikdə hər zaman daha böyük uğurlara imza atar. "STAR" neft emalı zavodu 6.3 milyard dollarlıq dünyanın ən büyük layihələrindən biridir. Türkiyədə isə ən böyük özəl sərmayədir".

Milli Məclisin İqtisadi siyasət komitəsinin sədri Ziyad Səmədzadə bildirib ki, Azərbaycanla Türkiyə arasında ticarət əməkdaşlığının potensialı açıqlanan rəqəmlərdən daha böyükdür:

"Müstəqilliyimizin ilk illərində Azərbaycanda sahibkarlıq sinifi formalaşmağa başlayanda türk qardaşlarımız yanımızda olublar.Bu gün ölkəmizdə sahibkarlıq mühitinin yaxşılaşması üçün böyük işlər görülür. Düzdür, bu yolda bürokratik əngəllər də olur, amma iş adamlarının birgə görüşləri hər iki ölkənin inkişafına imkan yaradır. 2000-ci ildə apardığım araşdırmaya görə, türk ölkələrinin dünya ÜDM-də payı 1 faizdən az, həmçinin yoxsulluq göstəriciləri yüksək olub. Həmin vaxt Azərbaycanda yoxsulluq səviyyəsi 49% idi. 18 il ərzində bizim əməkdaşlığımız nəticəsində yüz minlərlə yeni iş yeri yaradılıb. Bizim birliyimiz türk dünyası üçün lazımdır. Bu gün biz qloballaşan dünyanın indiki mərhələsində türk dünyasının inkişaf strategiyası barədə düşünməliyik. 20-25 ildən sonra Türk dünyasının iqtisadi gücü nə qədər olacaq? İqtisadi gücü varsa deməli siyasi, hərbi gücü də var. Bu gün hər iki ölkənin birgə reallaşdırdığı layihələr dünyada maraqla qarşılanır. Biz Azərbaycanda elə layihələr həyata keçiririk ki, bu, dünyanın enerji xəritəsini dəyişir".

Azərbaycan Sahibkar Konfederasiyasının vitse-prezidenti Vüqar Zeynalov bildirib ki, iki ölkə arasında ticarət dövriyyəsində müsbət dinamikanın daha da yaxşılaşdırılması üçün iki ölkənin iş adamları arasında əlaqələrin gücləndirilməsinə ehtiyac var və bu işdə ASK-nın türkiyəli iş adamlarına hər cür dəstək verməyə hazır olduğunu qeyd edib.

Daha sonra İstanbul Fond Birjasının içraçı direktoru Mehmet Gönen, Bakı Fond Birjasının İdarə Heyətinin sədri Vüqar Namazov,İstanbul Ticarət Universitetinin akademiki Yusuf Tuna çıxış ediblər.

Simpozium işini panel müzakirələr şəklində davam etdirib.

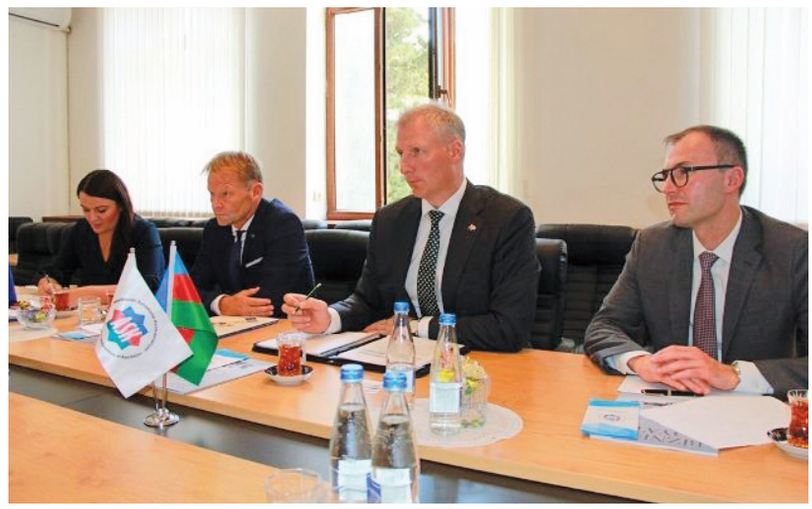
ASK-də beynəlxalq ekspertlərin iştirakı ilə təlim keçirilib

Beynəlxalq Əmək Təşkilatı (BƏT) və Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının (ASK) birgə təşkilatçılığı "Azərbaycanda Effektiv İşəgötürənlər Təşkilatı" mövzusunda keçirilən dörd günlük təlim başa çatıb.

Beynəlxalq Əmək Təşkilatının Beynəlxalq Tədris Mərkəzində işəgötürənlərin fəaliyyət proqramları üzrə meneceri Xorxe İllinqvort və BƏT-in Moskva Bürosunun işəgötürənlərin fəaliyyəti üzrə baş mütəxəssisi Vladimir Çuroviç tərəfində, keçirilən təlim kursunda üzvlüyün inkişaf etdirilməsi, üzvlərə keyfiyyətli və davamlı xidmətlərin təqdim olunması, daxili və xarici kommunikasiyanın səmərəli idarə olunması, daha yaxşı iş mühiti üçün lobbiçilik və üzvlərin hüquqlarının müdafiə edilməsi kimi məsələlər əhatə olunub.

İşəgötürənlər birlikləri və biznes assosiasiyalar üçün nəzərdə tutulan təlimdə Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası, Azərbaycan Banklar Assosiasiyası (ABA), Azərbaycan Mikromaliyyə Assosiasiyası (AMFA), "Azərbaycan Sahibkar Qadınlar" İctimai Birliyi, Azərbaycan Tikinti Materiallarının İstehsalı və İxracı Assosiasiyası, Azərbaycan Qablaşdırma Sənayesi Assosiasiyası, "Əlil Sahibkarlar Təşkilatı" İctimai Birliyi, "Gənc Mühasiblər" İctimai Birliyi, Azərbaycan İdarəetmə Assosiasiyası, Azərbaycanda Qadın Sahibkarlığının İnkişafı Assosiasiyası, "Memarlıq, İnşaat və Dizayn" İctimai Birliyinin nümayəndələri iştirak ediblər.

Avropa İnvestisiya Bankı Azərbaycan şirkətlərinə əməkdaşlıq təklif edir



Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının prezidenti Məmməd Musayev Avropa İnvestisiya Bankının vitse-prezidenti Vazil Hudakın başçılıq etdiyi nümayəndə heyəti ilə görüşüb. Görüşdə özəl sektorun inkişafına təkan verəcək layihələr müzakirə edilib.

Avropa İnvestisiya Bankının vitse-prezidenti Vazil Hudak bildirib ki, ölkəmizə səfəri çərçivəsində önəmli görüşlər keçirib. Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevlə görüşünün əhəmiyyətindən danışan qonaq ölkəmizə səfərinin Avropa İnvestisiya Bankı ilə Azərbaycanın özəl sektoru arasında yeni əməkdaşlıq imkanlarının yaranacağına ümid etdiyini bildirib.

Vazil Hudak bildirib ki, Avropa İnvestisiya Bankı yeni innovasiya xarakterli layihələri dəstəkləməyə hazırdır. Bugünədək mikrokreditlər, kiçik və orta sahibkarlara maliyyə yardımı etdiklərini deyən qonaq böyük investisiya layihələrini dəstəkləməyə hazır olduqlarını bildirib. Onlar müraciət edən layihələrin ekspertlər tərəfindən dəyərləndirildikdən sonra qəbul edildiyini qeyd ediblər. V. Hudak bildirib ki, şərtlərə əsasən maliyyə dəstəyindən faydalanmaq istəyən şirkətlər ən azı 12 il fəaliyyət göstərməli və təqdim edilən layihənin dəyərinin 50%-ni (15 milyon ABŞ dollardan az olmamaq şərtilə) qarşılamalıdırlar.

"Avropa İnvestisiya Bankı layihəni dəyərləndirdikdən sonra büdcənin qalan hissəsini qarşılaya bilər. İstisna olaraq, bərpa olunan enerji layihələrin 75%-ni dəstəkləməyə hazırıq. Lakin, həmin şirkətlərin müvafiq balans hesabı olmalıdır. Biz həmçinin yerli tərəfdaşlarla birgə əməkdaşlığa hazırıq,"- deyə V.Hudak bildirib.

Məmməd Musayev bildirib ki, Avropanın nüfuzlu təşkilatının Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası ilə görüşündən məmnundur. Ölkəmizin özəl sektorun inkişafına göstərilən dövlət qayğısından söhbət açan M.Musayev ÜDM özəl sektorun payının artmasını, günü-gündən sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan şirkətlərinin sayının artdığını qeyd edib. M.Musayev Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Avropa İnvestisiya Bankı ilə əməkdaşlığa hazır olduğunu deyib.

Daha sonra gələcək əməkdaşlıqla bağlı geniş fikir mübadiləsi aparılıb.

Azərbaycanlı sahibkarlar İsveçrəyə səfər edəcəklər

İsveçrə Konfederasiyasının Azərbaycandakı səfiri Filip Ştalder Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının (ASK) prezidenti Məmməd Musayevlə görüşüb.

"Azərbaycanın Berndəki səfirliyi iki ölkə arasında ticari əlaqələrin genişləndirilməsi istiqamətində fəal iş aparır. Onların dəstəyi ilə bu il Azərbaycanın fındıq istehsalçıları İsveçrəyə səfər ediblər. İstərdik ki, isveçrəli iş adamları da Bakıya səfər etsinlər. Bu ilin iyun ayında İsveçrənin yüksək rütbəli şəxslərindən ibarət nümayəndə heyəti Azərbaycana səfər etmiş və iqtisadiyyat naziri cənab Şahin Mustafayevlə görüşmüşlər. Gələn ilin yanvar ayının sonunda İsveçrədə keçiriləçək Dünya İqtisadi Forumdan əvvəl və ya sonra Azərbaycan Respublikası Hökuməti ilə İsveçrə Federal Şurası arasında ticarət və iqtisadi əməkdaşlıq üzrə Birgə Komissiyanın 8-ci iclasının keçirilməsi nəzərdə tutulur. Bu iclasda hər iki ölkənin rəsmiləri, həmçinin İsveçrə Konfederasiyasının İqtisadi Məsələlər üzrə Dövlət Katibliyinin (SECO) rəhbərinin iştirakı gözlənilir və yəqin ki, siz də bu iclasda iştirak edəcəksiniz," - deyə səfir bildirib.

ASK-nın fəaliyyəti haqqında geniş məlumat verən ASK prezidenti iki ölkə arasında iqtisadi əlaqələrin genişləndirilməsi üçün böyük potensialın olduğunu deyib.

"Əlbəttə biz gələn ilin yanvarında azərbaycanlı iş adamlarından ibarət nümayəndə heyətilə qeyd etdiyiniz iclasda iştirak edəcəyik. Bildiyiniz kimi son illər dövlət

başçımızın rəhbərliyi altında ölkədə əsaslı iqtisadi islahatlar aparılır və Azərbaycanda investisiya yatırmaq üçün çox gözəl imkanlar var. İsveçrəli sahibkarları da bu imkandan istifadə edə bilərlər. İsveçrəli məhsullar xüsusən saatları, süd məhsulları, şokoladları, dərmanları hər zaman öz keyfiyyəti ilə seçildiyi üçün bizdə çox məşhurdur. İsveçrə şirkətləri Azərbaycana gəlməklə həm də böyük bir bazara çıxmaq imkanı əldə etmiş olurlar. Bu tək yerli bazar deyil, şirkətləriniz məhsullarını eyni zamanda Rusiya, Qazaxstan, Özbəkistan və başqa ölkələrə ixrac etmək üçün Azərbaycanın yerləşdiyi coğrafi şəraitindən və logistika imkanlarından yaralana bilərlər," - M.Musayev qeyd edib.

Səfir bildirib ki, hazırda Azərbaycanda İsveçrənin "Holcim", "Novartis Pharma Services AG", "Roche" və digər şirkətləri fəaliyyət göstərir, iki ölkə arasında iqtisadi əməkdalığın gücləndirilməsi nəticəsində gələcəkdə bu şirkətlərin sayının artacağına ümid etdiyini bildirib.

Stavropol şirkətləri məhsullarını Azərbaycan bazarına çıxarmaq üçün tərəfdaş axtarır

Rusiya Federasiyasının Stavropol vilayətinin Ticarət və Sənaye Palatasının dəvəti ilə azərbaycanlı sahibkarlardan ibarət nümayəndə heyəti 19 sentyabr 2018-ci il tarixdə Stavropol şəhərinə səfər edib. Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının baş katibinin müavini Fuad Hümbətovun rəhbərlik etdiyi nümayəndə heyətinə Azersun Holdinq, Bakı Tekstil Fabriki, Sumqayıt Texnologiyalar Parkı, kənd təsərrüfatı məhsulları və alkoqol içkilər istehsal edən şirkətlərin nümayəndələri daxildir. Səfər çərçivəsində bu gün bölgənin iş adamları ilə üzbəüz görüşlər keçirilib.

Stavropol vilayətinin Ticarət və Sənaye Palatası ilə Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası arasında əməkdaşlıq müqaviləsi imzalanıb. Sənədi ASK tərəfdən baş katibin müavini Fuad Hümbətov, digər tərəfdən isə Stavropol vilayətinin Ticarət və Sənaye Palatasının prezidenti Boris Obelenes imzalayıb. Digər əməkdaşlıq müqaviləsi isə ASK ilə Stavropol vilayətində Sahibkarlığa Dəstək Fondu arasında imzalanıb.

Stavropol vilayətində kənd təsərrüfatı, kimya sənayəsi, xüsusən kənd təsərrüfatı sahəsində istifadə olunan avadanlıqlar üçün ehtiyat hissələri, nişasta, azot, un və un məmulatları istehsal edən yerli şirkətlər Azərbaycan bazarına məhsullarını ixrac etmək üçün tərəfdaş axtardıqlarını bildiriblər.

"Elmi xəbərlər" jurnalı sizləri əməkdaşlığa dəvət edir

Hörmətli sahibkarlar,

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Ali Attestasiya Komissiyası Rəyasət Heyətinin qərarı ilə Azərbaycan Texnologiya Universitetinin Elmi Xəbərlər jurnalı, "Azərbaycan Respublikasında dissertasiyaların əsas nəticələrinin dərc olunması tövsiyə edilən dövri elmi nəşrlərin siyahısı"nın texnika, biologiya və aqrar elmlər bölməsinə daxil edilmişdir.

Azərbaycan Texnologiya Universitetinin təsis etdiyi "Elmi xəbərlər" jurnalı bir çox beynəlxalq indekslərdə yerləşdirilmişdir. Bu jurnalın beynəlxalq aləmdə statusu və tanınması, jurnalda çap olunan tədqiqat işlərinin daha geniş kütləyə çatdırılmasına imkan yaradır. Bazanın qiymətləndirilməsi,tədqiqatın effektivliyi, nəşrin və tədqiqatçının fəallığının müəyyənləşdirilməsi ilə həyata keçirilir. Jurnalın beynəlxalq aləmdə tanınması yolunda ciddi addımlar atılmış və jurnalın 10 beynəlxalq indeksdə (International Scientific Indexing (ISI), International Institute of Organized Research (I2OR), Journal factor, Cite factor, Academic Scientific Journals, Scientific Indexing Services, Cosmos Foundation, JIFactor, Academic resource Index – ResearchBib, AcademicKeys) yerləşdirilməsinə nail olunmuşdur.

Jurnal xüsusi olaraq Azərbaycan alimlərinin tədqiqatlarını dünya elmi ictimaiyyətinə çatdırmaq üçün 1,8 milyon istifadəçisi olan Rusiya E-Library.ru elektron kitabxanasının və Beynəlxalq informasiya sistemi AQRİS üzvüdür.

Jurnal haqqında bütün məlumatlar daha ətraflı Azərbaycan Texnologiya Universitetinin veb saytında journal.uteca.edu.az ünvanında yerləşdirilmişdir.

Sizləri jurnalla əməkdaşlığa dəvət edirik.

Məqalələr www.uteca.edu.az ünvanına göndərilə bilər.