

N°29 • APREL 2022

# BİZNES HƏYATI



ASK-nın  
dövri  
jurnali

25 APREL  
SAHIBKARLAR  
GÜNÜDÜR

# AĞDAĞ

## NATURAL GİPSKARTON LÖVHƏLƏRİ



- ✓ YÜKSƏK MÜQAVİMƏT
- ✓ MAKSİMUM ELASTİKLİK
- ✓ **GRENZEBACH** ALMAN TEXNOLOGİYASI
- ✓ TS EN 520 + A1, ГОСТ-32614 STANDARTI



☎ \*3030  
www.agdag.az

Matanat®

PREZİDENT İLHAM ƏLİYEV:

**“ÇOX ŞADAM KI, AZƏRBAYCAN SAHİBKARLARI BÖYÜK HƏVƏSLƏ, ÜRƏKLƏ BU İŞLƏRƏ QOŞULURLAR”**



2



**25 APREL SAHİBKARLAR GÜNÜDÜR**



**Sahibkarlığın inkişafında dönüş nöqtəsi-2002**



**Şahin Məmmədov: “Sahibkar olmaq üçün xüsusi resept yoxdur”**



**Yusif Hasan Xələvi: “AZƏRBAYCAN İSLAM DÜNYASININ ƏN MÜHÜM 10 İQTİSADİYYATINDAN BİRİ OLMAQ ÜÇÜN BÜTÜN KEYFİYYƏTLƏRƏ MALİKDIR”**



**BANK SEKTORU 2021: realıqlar və təhlükələr**

30



**ELEKTRON MANAT: üstünlüklər və risklər**

# BİZNES HƏYATI

APREL, 2022  
№29

**Redaksiya şurası:**

Məmməd Musayev  
Şahmar Mövsümov  
Azər Əmiraslanov  
Tahir Mirkişili  
Ziyad Səmədzadə  
Vüsal Qasımlı  
Niyazi Səfərov  
Anar Kərimov  
Orxan Məmmədov  
Ədalət Muradov  
Aliyə Əzimova  
Camal Yanqın  
Bəxtiyar Ağayev  
Vüqar Zeynalov

**Baş redaktor**

İlhamə Abdullayeva

**Art dizayner**

Niyazi Quliyev

Xəbər bloklarının hazırlanmasında [www.ask.org.az](http://www.ask.org.az) saytının materiallarından istifadə edilmişdir. Müəllif mövqeyi redaksiyanın mövqeyi ilə üst-üstə düşməyə bilər. Reklam materiallarının məzmununa görə redaksiya məsuliyyət daşımır. Jurnal Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası (ASK) tərəfindən təsis edilmişdir.



Azərbaycan Respublikası, Bakı şəhəri, AZ1010  
Nizami küç. 90 A, Landmark III, II mərtəbə  
Tel: (+99412) 465 76 92/93  
E-mail: [office@ask.org.az](mailto:office@ask.org.az)  
[iabdullayeva@ask.org.az](mailto:iabdullayeva@ask.org.az)  
[www.ask.org.az](http://www.ask.org.az)





## PREZİDENT İLHAM ƏLİYEV: “ÇOX ŞADAM KI, AZƏRBAYCAN SAHİBKARLARI BÖYÜK HƏVƏSLƏ, ÜRƏKLƏ BU İŞLƏRƏ QOŞULURLAR”

Aprilin 12-də Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevin sədrliyi ilə bu ilin birinci rübünün yekunlarına həsr olunan müşavirə keçirilib.

Müşavirədə dövlətimizin başçısı Qarabağda aparılan quruculuq işləri, sahibkarlığın inkişafı, maliyyə əlçatanlığı ilə bağlı bəzi məsələlərə də geniş yer verib. Eyni zamanda müvafiq dövlət qurumlarının rəhbərlərinin çıxışları dinlənilib.

Prezident İlham Əliyev bildirib ki, dünyanın aparıcı maliyyə qurumları özəl sektora da kreditlər ayırırlar. Onlarla təmaslar əsnasında bu məsələ həmişə müzakirə edilməlidir.

- Çünki mən bilirəm ki, misal üçün, qeyd etdiyim bərpaolunan enerji mənbələri üzrə elektrik stansiyalarının tikintisinə də aparıcı maliyyə qurumları kredit ayırırlar. Bizə yox, investora, xarici investora. Ona görə yerli şirkət-

lərə, yerli sahibkarlara da onların kreditlərinin ayrılması zəruridir. Düzdür, bizim özümüzün mexanizmimiz var və İqtisadiyyat Nazirliyi bu işləri təşkil edir. Ancaq burada özəl sektora, misal üçün, Dünya Bankının, Avropa Yenidənqurma və İnkişaf Bankının, digər bankların daha da böyük həcmdə kreditlərinin verilməsinə mütləq baxmaq lazımdır.

Hər kəs yaxşı bilir ki, hazırda dünyada ərzaq məhsullarının qiymətləri kəskin artır. Bu proses bir neçə ay bundan əvvəl başlamışdır. Əlbəttə ki, Rusiya-Ukrayna müharibəsi bunu daha da sürətləndirib, xüsusilə nəzərə alsaq ki, Rusiya və Ukrayna dünyada aparıcı taxıl ixracatçıları arasındadırlar və digər ərzaq məhsullarını dünya bazarlarına ixrac edirlər. İndi artıq təbii qıtlıq hiss olunur və hiss olunacaq. Bizim ərzaqlıq buğda ilə təminatımız, əlbəttə ki, diqqət mərkəzində

olmalıdır. Hökumətə bu məsələ ilə bağlı göstəriş verilmişdir. Operativ tədbirlər görülmüş və ehtiyatlar yığılır. Biz daha çox ehtiyat yığmalıyıq. Ancaq, eyni zamanda, bilməliyik ki, belə vəziyyət uzun müddət ərzində davam edə bilər və yəqin ki, davam edəcək. Ona görə burada, ilk növbədə, daxili təminatımız artmalıdır. Bu məsələ ilə bağlı göstərişlər verildi. Həm azad edilmiş torpaqlarda əkin işlərinin daha da genişmiqyaslı aparılması üçün göstərişlər verildi, həm də digər bölgələrdə. Əlbəttə ki, burada suvarma layihələrinin uğurla icrası böyük nəticələrə gətirib çıxara bilər.

Mənə verilən məlumata görə, son üç ayda inflyasiya 18 faizə qalxıb. Bu, əlbəttə ki, yüksək rəqəmdir. Amma onu da bilməliyik ki, bunun bir hissəsi idxal edilmiş inflyasiyadır. Çünki dünyada ərzaq məhsullarının və digər məhsulların qiymətinin artması, təbii

ki, daxili qiymətlərə də təsir edir. Ancaq, eyni zamanda, onu da bildirməliyəm ki, üç ayda əhalinin gəlirləri təxminən 20 faiz artıb və əgər biz inflyasiyanı əhalinin gəlirləri ilə müqayisə etsək, burada yenə də real gəlirlər artmış olur. Ancaq o demək deyil ki, biz buna laqeyd yanaşmalıyıq. Ona görə antiinflyasiya tədbirlərinin görülməsi, gücləndirilməsi zəruridir. Əlbəttə ki, burada əsas məsələ süni qiymət artımının qarşısının alınmasıdır. Çünki belə hadisələrdə, belə geosiyasi vəziyyətdə bəzi natəmiz sahibkarlar bundan istifadə etməyə çalışırlar və heç bir əsas olmadan qiymətləri artırırırlar. Buna xüsusi diqqət göstərilməlidir.

Bizdə ümumi taxıl istehsalı ölkə tələbatının 60 faizini təşkil edir, ərzaqlıq buğda ilə isə biz özümüzü cəmi 25 faiz təmin edirik. Ona görə məsələ qoyulub ki, ərzaqlıq buğda ilə biz özümüzü ən azı 70-75 faiz təmin edək. Buna nail olmaq üçün potensial var, imkanlar var – həm azad edilmiş torpaqlarda, həm ölkəmizin digər yerlərində. Həm bu il, həm gələn illərdə dövlət investisiya xərcləri artırılmalıdır. Eyni zamanda, sahibkarlara məqsədyönlü kreditlər, güzəştli kreditlər verilməlidir ki, məhz bu sahə inkişaf etsin. Çünki buğda əsas ərzaq məhsuludur. Bizim həm coğrafi yerləşməyimiz, iqlimimiz, eyni zamanda, bəzi yerlərdə torpağın keyfiyyəti və şərait imkan vermir ki, biz özümüzü bu gün buğda ilə yüz faiz təmin edək. Ancaq buna çalışmalıyıq və altı ay keçməmiş biz azad edilmiş torpaqlarda indi böyük əkin işləri ilə məşğulduq. Təxirəsalınmaz tədbirlər nəticəsində ikinci dəfə əkin aparırıq və bu il haradasa 50 min hektarda əkin aparılacaq. Bu, çox yaxşı nəticədir. Həm azad edilmiş torpaqlarda, həm də bütün başqa yerlərdə məhsuldarlığı artırma biləcək tədbirlərə əlavə vəsait ayrılmalıdır. İlk növbədə, suvarma, suvarma sistemləri, gübrələr və digər məsələlər öz həllini tapmalıdır.

Bizim şəhid ailələri, müharibə əlilləri üçün inşa etdiyimiz evlərin, mənzillərin sayı artır. Bu, həm işğal dövründə prioritet məsələlərdən biri idi və İkinci Qarabağ müharibəsindən sonra bu məsələlər öz həllini tapır. Burada məsələ qoyulmuşdur ki, şəhid ailələrinin – həm Birinci Qarabağ müharibəsinin, həm İkinci Qarabağ müharibəsinin şəhid ailələrinin, müharibə əlillərinin yaşayış məsələləri tezliklə öz



*Həm azad edilmiş torpaqlarda, həm də bütün başqa yerlərdə məhsuldarlığı artırma biləcək tədbirlərə əlavə vəsait ayrılmalıdır.*

həllini tapsın. Bu istiqamətdə bu il və keçən il önəmli addımlar atılmışdır.

Qeyd etdiyim kimi, yeni texnikanın alınması təmin edilir, o cümlədən ən müasir texnika, dronlar və digər müasir cihazlar alınır. Burada, əlbəttə ki, beynəlxalq mütəxəssislərin dəstəyinə

böyük ehtiyac var. Bizim indi üç qurumumuz – ANAMA, Müdafiə Nazirliyinin bölmələri və Fövqəladə Hallar Nazirliyi minatəmizləmə işləri ilə məşğuldurlar. Əlbəttə ki, bir müddət bundan əvvəl yerli şirkətlərin buraya cəlb olunması məsələsi müzakirə edilmişdir və bildiyimə görə, yerli şirkətlər də bu işlərə qoşulur. Çünki bu təşəbbüs həm sahibkarlığın inkişafına təkan verəcək, əfsuslar olsun ki, ölkəmizdə minatəmizləmə prosesi uzunmüddətli olacaq, – eyni zamanda, yerli şirkətlər burada təcrübə toplayıb öz xidmətlərini təqdim edə bilərlər. Xarici şirkətlərə gəldikdə, onların təklifi, əlbəttə ki, bu günə qədər qiymət baxımından bizim üçün o qədər də məqbul olmayıb. Çünki yerli şirkətlərin verdikləri qiymətlə xarici şirkətlərin verdikləri qiymətlər arasında dəfələrlə fərq var. Ona görə mən hesab edirəm ki, üç dövlət qurumu ilə bərabər, yerli şirkətlər nə qədər çox yarınsa, o qədər yaxşıdır. Bir də ki, dövlət xətti ilə ən müasir maşın və mexanizmlərin alınması da təmin edilməlidir.

Azad edilmiş ərazilərdə bu il elektrik təchizatı ilə bağlı işlər davam etdiriləcək. Azad edilmiş torpaqlarda keçən il 20 meqavat gü-





cündə 4 Su Elektrik Stansiyası inşa edilmişdir. İki Suqovuşanda, biri Laçın rayonunun Güləbird kəndində, biri isə Kəlbəcər rayonunda Lev çayı üzərində. Mənfur düşmən torpaqlarımızı tərk edərkən 30-dan çox elektrik stansiyasını dağıdıb, yandırılıb, o stansiyaların qalıqları orada qalıbdır. Xüsusilə Kəlbəcər, Laçın rayonlarında olarkən bunu hər kəs görə bilər. Biz keçən il bu



*Azad edilmiş bölgələrin potensialını, nəqliyyat yollarını nəzərə alaraq əminəm ki, bura qoyulan hər bir manat xeyir gətirəcək.*

stansiyaların bərpasına başlamışdır. Bu il beş stansiya "Azərenerji" tərəfindən bərpa ediləcək və bu stansiyaların gücü 27 meqavata bərabər olacaq. Ancaq qalan stansiyaların bərpası və ondan sonra işlənməsi sahibkarlar tərəfindən olsa, daha yaxşı olar. Çünki əlbəttə, dövlət də bu işi öz üzərinə götürə bilər, ancaq dövlətin digər başqa xərcləri çoxdur – bu, birincisi. İkincisi, bu, sahibkarlar üçün də əlverişli investisiya ola bilər. Nəzərə alsaq ki, azad edilmiş bütün bölgələr bu gün

Azərbaycanın digər bölgələri ilə elektrik xətləri ilə birləşdirilib, ona görə orada istehsal olunacaq enerji ümumi sistemə daxil ediləcək. Mən hesab edirəm ki, sahibkarlar üçün bu, çox cəlbəedici ola bilər. Mən bilirəm ki, İqtisadiyyat Nazirliyi və Prezident Administrasiyası bu işlə məşğuldurlar və təkliflər də verildi. Hesab edirəm ki, hər bir stansiya üzrə təkliflər verilsin və bəlkə bu müşavirədən sonra sahibkarlar da bu məlumatı məndən eşidib daha da həvəsli olacaqlar. Yaxşı olar ki, bu məsələ ilə maraqlanan sahibkarlar üçün qalan stansiyaların yerləri ilə bağlı xüsusi bir təqdimat keçirilsin, təkcə ermənilər tərəfindən dağıdılmış stansiyalardan söhbət getmir. Hazırda xüsusilə, Kəlbəcər, Laçın rayonlarında külək elektrik stansiyalarının tikintisi ilə bağlı xarici şirkətlər bizə müraciət edirlər. Əgər xarici şirkətlər üçün bu, maraqlıdırsa, deməli, burada mənfəət olacaq. Yerli şirkətləri də cəlb etməliyik, ya xarici şirkətlərlə birlikdə, ya da ki, ayrı-ayrılıqda. Cəbrayıl, Zəngilan rayonlarında Günəş Elektrik stansiyalarının potensialı həddindən artıq böyükdür. Yəni, bütün bunlardan biz səmərəli şəkildə istifadə etməliyik. Həm bərpaolunan enerji növlərinin ümumi enerji balansımızdakı payını 30 faizə artırmalıyıq, – mən bu göstərişi vermişdim, bəlkə də gələcəkdə daha çox olacaq, – həm də ki, təbii qaza qənaət edib onu indiki yüksək qiymətlərlə ixrac edə biləcəyik.

Mən Ağdam və Cəbrayıl rayonlarında iki sənaye parkının təməlini qoymuşam və bu yaxınlarda iqtisadiyyat naziri mənə orada görülməli işlər barədə məruzə etmişdir. Maraqlı böyükdür, yerli şirkətlər çox böyük maraqla göstərilir və mən əminəm ki, yaxın, bəlkə də 1-2 il, 3 il o parklar üçün nəzərdə tutulmuş çox böyük ərazi bəlkə çatmaya da bilər. Ona görə mən çox şadam ki, Azərbaycan sahibkarları böyük həvəslə, ürəklə bu işlərə qoşulurlar. Başa düşürəm ki, bəlkə də ilkin mərhələdə iqtisadi cəhətdən o qədər də böyük səmərə verməyəcək. Ancaq mən bunu onların necə deyirlər, vətəndaşlıq borcu kimi qəbul edirəm və şadam ki, onlar mənim çağırışıma cavab veriblər. Eyni zamanda, azad edilmiş bölgələrin potensialını, nəqliyyat yollarını nəzərə alaraq əminəm ki, bura qoyulan hər bir manat xeyir gətirəcək.

Beləliklə, keçmiş məcburi köçkünləri qaytarmaq üçün kompleks tədbirlər görürük. Yaşayış binaları, infrastruktur, iş yerləri, kənd təsərrüfatı ilə məşğul olmaq imkanları, sənaye parkları – biz planlı şəkildə bu işləri görəcəyik. Bu, ancaq azad edilmiş torpaqlarda bu il görülməli işlərin siyahısıdır və əminəm ki, bütün planlar həyatda öz əksini tapacaq. Biz istədiyimizə nail olacağıq. Azad edilmiş torpaqlarda görülən işlərlə bağlı Azərbaycan xalqına bundan sonra da müntəzəm məlumat verəcəkdir

# 25 APREL SAHİBKARLAR GÜNÜDÜR



Azərbaycan  
Respublikasının  
iqtisadiyyat naziri  
Mikayıl Cabbarov

Azərbaycanda sahibkarlıq fəaliyyəti genişlənir, biznesin iqtisadiyyatda rolu artır. Həyata keçirilən ardıcıl və sistemli islahatlar, qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsi, şəffaf inzibati tənzimləmə və dövlət dəstəyinin genişləndirilməsi, sahibkarların hüquq və mənafelərinin etibarlı müdafiəsi istiqamətlərində həyata keçirilən tədbirlər nəticəsində sahibkarlıq iqtisadiyyatın aparıcı qüvvəsinə çevrilib. Ölkə iqtisadiyyatının 83%-dən çoxu özəl sektor hesabına formalaşır, məşğulluğun təmin edilməsində bu sektorun payı 78%-ə yaxındır.

Hazırda həm Azərbaycan iqtisadiyyatı, həm də sahibkarlarımız qarşısında yeni çağırışlar dayanır. Yeni strateji inkişaf mərhələsində milli iqtisadiyyatımızın rəqabət qabiliyyətinin, innovasiya yönümlülüüyünün və maliyyə dayanıqlılığının gücləndirilməsi, davamlı iqtisadi artım drayverlərinin fəallaşdırılması və s. kimi məqsədlər hədəflənir. Həmçinin torpaqlarımızın işğaldan azad olunması yeni investisiya imkanları yaratmaqla, sahibkarlığın inkişafına daha geniş fürsətlər yaradır. Qarşıya qoyulmuş hədəflərə nail olunması, imkanlardan və əlverişli işgüzar mühitdən səmərəli istifadə özəl sektorun fəallığını şertləndirir. Bu isə Azərbaycanın güclü iqtisadiyyatının, nəticədə güclü dövlətinin olması deməkdir. Ümumilli liderimiz Heydər Əliyevin dediyi kimi, "İqtisadiyyatı olan güclü dövlət hər şeyə qadirdir". Tarixi Zəfərlə işğaldan azad edilən ərazilərimizin böyük iqtisadi və investisiya potensialı isə biznes üçün yeni imkanlar açır.

İnanırıq ki, Azərbaycan sahibkarları bütün imkanlarını səfərbər edərək, bu hədəflərə nail olunmasında, ölkəmizin iqtisadi inkişafında həlledici rol oynayacaqlar.

*Hörmətli sahibkarlar!*

Azərbaycan Respublikası Prezidentinin Sərəncamı ilə "Sahibkarlar Günü"nün təsis olunması, hər

il 25 aprelin xüsusi olaraq qeyd edilməsi sahibkarların fəaliyyətinə verilən yüksək qiymətin, biznesin inkişafına göstərilən böyük diqqət və qayğının bariz nümunəsidir.

Sizi bu əlamətdar tarix münasibətilə ürəkdən təbrik edir, Azərbaycan iqtisadiyyatının, inkişafına verdiyiniz töhfəyə görə minnətdarlığımı bildirir, Vətənimizin tərəqqisi naminə fəaliyyətinizdə uğurlar arzulayıram.



Əmək və əhalinin  
sosial müdafiəsi  
naziri Sahil Babayev

Əmək və Əhalinin Sosial Müdafiəsi Nazirliyi olaraq Azərbaycanda fəaliyyət göstərən bütün sahibkarları və işəgötürənləri "Sahibkarlar günü" münasibətilə təbrik edirəm.

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyevin ölkəmizin dinamik və uzunmüddətli inkişafına xidmət edən uğurlu sosial-iqtisadi tərəqqi strategiyasının mühüm nailiyyətlərindən biri kimi, milli sahibkarlıq dövlətin ardıcıl dəstəyi ilə və şəffaf biznes mühitində daim inkişaf edir. Ölkə iqtisadiyyatında, eyni zamanda, yeni iş yerlərinin yaradılması və məşğulluq imkanlarının artırılmasında, əmək bazarının inkişafında sahibkarlığın rolu getdikcə daha da artır.

Özəl sektor respublikamızın sosial-iqtisadi inkişafında, həmçinin əmək resurslarının səmərəli məşğulluğunun təminatında fəal iştirak etdiyi kimi, milli həmrəylik mövqeyindən müxtəlif kooperativ sosial məsuliyyət layihələri çərçivəsində də cəmiyyətin rifahına öz töhfəsini verir.

Əmək və Əhalinin Sosial Müdafiəsi Nazirliyi ilə sosial tərəfdaşlıqda onlar həssas əhali qrupları ilə bağlı bir sıra mühüm sosial proqramların icrasına və genişlənməsinə dəstək verirlər. Şanlı Zəfərimizin əldə olunduğu 44 günlük Vətən müharibəsində şəhid olmuş qəhrəmanlarımızın ailə

üzlərinin, müharibə iştirakçılarının məşğulluğuna dəstək olmaq üçün keçirilən "Məşğulluq marafonu"nda da sahibkarlarımızın fəal iştirakı təqdirəlayiqdir.

Nazirlik işəgötürənlərin ictimai birliyi olan Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası ilə sosial-iqtisadi məsələlərin həlli, işçi və işəgötürənlərin hüquqlarının təmin olunması sahəsində sosial tərəfdaşlıq müstəvisində səmərəli əməkdaşlıq təcrübəsinə malikdir.

Sizi bir daha təbrik edir, Azərbaycan sahibkarlarına işlərində yeni-yeni uğurlar arzu edirəm!



Kənd təsərrüfatı naziri İnam Kərimov

#### *Hörmətli Sahibkarlar!*

Kənd təsərrüfatı ölkənin ərzaq təhlükəsizliyini təmin edən strateji bir sahədir və əhalinin məşğulluğunda xüsusi paya malikdir.

Ulu öndər Heydər Əliyevin həyata keçirdiyi torpaq islahatı nəticəsində Azərbaycan Respublikası artıq 90-cı illərin ortalarından etibarən kənd təsərrüfatında özəl mülkiyyətə əsaslanan bir istehsal modelinə keçib.

Azərbaycanda kənd təsərrüfatı ənənəvi bir sahədir və hazırda ölkəmiz əksər kənd təsərrüfatı məhsulları ilə özünü tam təmin edir. Eyni zamanda, ixrac məhsulları arasında kənd təsərrüfatı sektorunun xüsusi payı vardır. Hazırda Azərbaycan hökuməti ölkənin kənd təsərrüfatı sektorunda rəqəmsal texnologiyalardan istifadə edilməsinə xüsusi diqqət yetirir. Eyni zamanda, Azərbaycanda torpaq və su resurslarından düzgün və səmərəli istifadə, yeni suvarma texnologiyalarının geniş tətbiqi ilə bağlı dövlət dəstəyi tədbirləri həyata keçirilir. Qlobal iqlim dəyişikliyi ətraf mühitə mənfi təsirlərinin azaldılması istiqamətində strateji təşəbbüslərə qoşulan ərzaq təhlükəsizliyinin və yeni çağırışlara uyğun dayanıqlı kənd təsərrüfatı sisteminin yaradılması istiqamətində də davamlı tədbirlər görülür. Dayanıqlı inkişafın təmin edilməsi, ətraf mühiti qorumaqla məhsuldarlığın artırılması əsas hədəflərimizdən biridir.

Eyni zamanda, torpaqlarımızın azad olunması bizə imkan verir ki, münbit və məhsuldar Qarabağ

və Şəqri Zəngəzur iqtisadi rayonlarında ağıllı və innovativ becərmə metodlarından istifadə edərək, yüksək məhsuldarlıq əldə edək.

Qlobal dünyada mühüm məsələlərdən biri olan bioloji təmiz qida məhsullarının istehsalı üçün Şəqri Zəngəzur və Qarabağ iqtisadi rayonlarının torpaqları unikal imkanlara malikdir. Həmçinin öz doğma yurdlarına geri qayıdan əhalinin məşğulluğunun təmin edilməsində kənd təsərrüfatı sektoru aparıcı sahələrdən biri olacaq. Bu sahədə yaradılacaq yerli fermer təsərrüfatlarına, biznes subyektlərinə dəstək göstərməyə davam edəcəyik. Sahibkarlarımız yekun məhsul istehsalı prosesində tam emal zəncirini qurmağa çalışmalıdır. Bu zənciri formalaşdırmaqla sahibkarlarımız daha sərfəli maya dəyəri ilə daha keyfiyyətli, müxtəlif çeşidli, ixracda rəqabətə davamlı məhsullar əldə edə biləcəklər.

#### *Dəyərli sahibkarlar!*

Sahibkarlara dövlətimiz tərəfindən çox böyük, hərtərəfli dəstək göstərilir. Xüsusilə də Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyevin ölkədə sahibkarlığın inkişafına çox böyük dəstək verir. Dövlət-özəl əməkdaşlığının inkişafı sayəsində ölkəmizin iqtisadi qüdrətinin daha da yüksələcəyini inanıram.

Hər birinizi Sahibkarlar Günü münasibətilə təbrik edir, sağlam, uzun ömür, işlərinizdə müvəffəqiyyətlər arzulayıram!



AHİK-in sədri, millət vəkili Səttar Mehbalıyev

#### *Hörmətli Məmməd müəllim,*

Sizi və şəxsinizdə respublikanın bütün sahibkarlarını «Sahibkarlar günü» münasibətilə ürəkdən təbrik edir, gələcək fəaliyyətinizdə yeni-yeni uğurlar, möhkəm cansağlığı, xoşbəxtlik arzu edirəm.

Ümummilli liderimiz Heydər Əliyev Azərbaycanda demokratik cəmiyyət quruculuğu prosesinin inkişafına, vətəndaş cəmiyyətinin təşəkkülünə, iqtisadi və sosial həyatın yüksəlişinə böyük əmək sərf etmişdir. Möhtərəm Prezidentimiz cənab İlham Əliyev onun ideyalarına sadıq qalaraq Azərbaycanı bütün sahələrdə, o cümlədən sahibkarlığın inkişafı



baxımından regionun lider dövlətinə çevirib, dünyanın bizə olan hörmət və inamı artıb.

Müstəqilliyimizin yetirmələrindən biri olaraq Milli Konfederasiya ölkəmizdə sahibkarlığın durmadan inkişaf etməsində, onun inkişafına mane olan amillərin aradan qaldırılmasında, sahibkarların hüquqlarının müdafiəsində və mənafelərinin təmin olunmasında, beynəlxalq təşkilatlarla və transmilli şirkətlərlə əməkdaşlığın gücləndirilməsində fəal iştirak edir.

Ölkəmizdə sosial dialoqun təmin olunmasında sosial tərəfdaşlığın subyektləri kimi düşünülmüş siyasət yürüdülmür, tərəflərin maraqlarına cavab verən mühüm vəzifələr həyata keçirilir. Sosial dialoqun səviyyəsinin yüksəldilməsində əhalinin gəlirləri, məşğulluğu, sosial müdafiəsi, qəbul edilmiş öhdəliklərin yerinə yetirilməsi xüsusi əhəmiyyətə malikdir.

Azərbaycan Həmkarlar İttifaqları Konfederasiyası sizin təşkilatın simasında səmərəli fəaliyyəti ilə seçilən işgüzar sosial tərəfdaş tapmışdır. Bu gün Baş Kollektiv Sazişi Azərbaycan Respublikası Nazirlər Kabineti ilə bərabər rəhbərlik etdiyiniz Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası ilə də bağlayırıq. Sizinlə birlikdə Baş saziş çərçivəsində əmək, sosial-iqtisadi münasibətlərin razılaşdırılmış prinsiplərinin müəyyən edilməsi sahəsində apardığımız fəaliyyəti yüksək qiymətləndiririk.

Əminəm ki, Baş Kollektiv Saziş vasitəsilə davam edən sosial tərəfdaşlığımızı, qarşılıqlı əlaqələrimizi bundan sonra da möhkəmləndirəcəkdir, ümumi məqsədlərimizə nail olmaq üçün var qüvvəmizi sərf edəcəyik.

Sizi, Konfederasiyanızın bütün üzvlərini «Sahibkarlar günü» ilə əlaqədar bir daha təbrik edir, ən xoş arzularımı çatdırıram.



“PAŞA Holding”  
MMC-nin Baş İcraçı  
Direktoru  
Cəlal Qasımov

Əziz Sahibkarlar,

Ətrafımızdakı dünya sürətlə dəyişir. Bu gün artıq hər bir prosesin dinamikası yüksək dərəcədə artıb. Məhsulların hazırlanma prosesinin sürəti, bu məhsulların bazara təqdim olunma sürəti, on-

ların bazar tələblərinə uyğun adaptasiya olunub yenedən təqdim edilmə sürəti – bütün bu proseslər zamanəmizdə daha tez və çevik şəkildə həyata keçirilir. Və bu şərtlər altında uğuru yalnız bu sürətə və müştərilərin və bazarın istəklərinə adaptasiya ola bilən bizneslər qazanır. Necə? Yeni innovativ həll yolları ilə, yeni rəqəmsal marketing kanalları vasitəsilə, yeni biznes ideyaları ilə – bir sözlə yeniliklərlə ki, bu da öz növbəsində şirkət daxilində təşəbbüskarlığı və sahibkarlıq ruhunu təşviq etmək kimi fəaliyyətləri zəruri edir.

Mən bütün biznes nümayəndələrini “Sahibkarlar günü” münasibətilə ürəkdən təbrik edirəm, onlara bütün yeni təşəbbüs və fəaliyyətlərində uğurlar arzu edirəm. Gününüz mübarək olsun!



“Azersun Holding”  
Müəhidə  
Şurasının Sədri  
Abdolbari Gozal

*Hörmətli sahibkarlar!*

Sizləri 25 Aprel – Sahibkarlar Günü münasibətilə təbrik edir, fəaliyyətinizdə uğurlar arzu edirəm.

Ümummilli lider Heydər Əliyevin əsasını qoyduğu uğurlu iqtisadi siyasətin nəticəsi olaraq ölkədə stabilliyin təmin edilməsi, iqtisadiyyata və sahibkarlığa dövlət dəstəyinin göstərilməsi inkişafa böyük şərait yaratdı. Ölkə prezidenti İlham Əliyev tərəfindən də bu siyasətin uğurla davam etdirilməsinin məntiqi nəticəsi olaraq ölkəmizdə özəl sektor sürətlə inkişaf yoluna qədəm qoydu. Sevindirici haldır ki, artıq Azərbaycan şirkətləri sərhədləri aşaraq vətənimizi xarici ölkələrdə uğurla təmsil edirlər.

1991-ci ildə fəaliyyətə başlayan «Azersun Holding» ölkənin qida istehsalı, pərakəndə satış və kənd təsərrüfatı sahəsində fəaliyyət göstərir. Şirkətlər qrupu 30 illik fəaliyyət dövründə ölkəmizdə ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilməsində vacib yer tutur. Ölkə prezidenti cənab İlham Əliyevin yürütdüyü uğurlu iqtisadi siyasətdən yararlanan digər şirkətlər kimi “Azersun Holding” də faydalanaraq milli brendlərin yaradılmasında özünəməxsus rol oynayır. 40-dan artıq ölkəyə ixrac olunan məhsullarımızın üzərində “Made in Azerbaijan” yazısını daşımından şərəf duyduğumuzu bildirmək istəyirəm.

Bir daha hər birinizi ürəkdən təbrik edir, gələcək fəaliyyətinizdə uğurlar arzu edirəm.



# Sahibkarlığın inkişafında dönüş nöqtəsi-2002

Ölkəmizin hazırkı dayanıqlı inkişafı və hərtərəfli tərəqqisinin əsası xalqımızın ümumilli lideri Heydər Əliyev tərəfindən qoyulmuş, gələcək inkişaf üçün möhkəm təməl yaradılmışdır.

«Sahibkarlığın inkişaf etdirilməsi, sərbəst iqtisadiyyata yol verilməsi, bazar iqtisadiyyatının yaradılması bizim strateji yolumuzdur» - deyən Heydər Əliyev ölkənin gələcək iqtisadi inkişafının məhz özəl sektorla bağlı olduğunu vurğulayırdı.

Ümumilli liderin sahibkarlarla keçirilən görüşləri, üzlaşdıqları problemlərin nədən ibarət olduğunu bilavasitə onların öz dilindən

əşitməsi və bunların qısa müddət ərzində həlli üçün konkret tapşırıqlar, Fərman və Sərəncamlar verməsi özəl sektorun təmsilçilərinə yüksək diqqətin təzahürü idi.

Belə görüşlərə nümunə kimi 20 il bundan əvvəl, 2002-ci ilin 25 aprel tarixində yerli və 14 may tarixində xarici iş adamları ilə keçirilən görüşləri göstərmək olar. Bu görüşlərdə sahibkarlığın inkişafı yolları araşdırılmış, bu inkişafa mane olan

əngəllərin aradan qaldırılması üçün konkret tədbirlər müəyyənləşdirilmiş, növbəti illər üçün Azərbaycanda sahibkarlığın inkişafı ilə bağlı Dövlət Proqramları təsdiq olunmuşdur.

Həmin dövrdən keçən 20 il ərzində Azərbaycanda iqtisadiyyatın dayanıqlığı üçün sahibkarlığın inkişafı prioritet istiqamət olaraq ölkə Prezidentinin diqqət mərkəzində olmuş və bu sahədə mühüm uğurlar əldə edilmişdir.

Məhz bu görüşlərin ölkəmizdə sahibkarlığının inkişafında mühüm tarixi əhəmiyyətini, məşğulluğun təmin olunmasında sahibkarlığın inkişafının müstəsna əhəmiyyətini nəzərə alaraq, Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyevin 21 aprel 2016-cı il tarixli Sərəncamına əsasən hər il aprelin 25-i Azərbaycanda "Sahibkarlar günü" kimi təsis edilmişdir.

Bu gün hər bir sahibkar dərk edir ki, qüdrətli və müasir Azərbaycanın qurulması üçün Prezident İlham Əliyevin liderliyi altında bizi hələ bir sıra mühüm vəzifələr gözləyir. Azərbaycan biznes mühitinin əlverişliliyi, sahibkarların rahat işləməsi üçün ən çox islahatlar aparan ölkələrdən biridir.

Prezident İlham Əliyev öz çıxışlarında yerli sahibkarlara müraciət edərək bildirmişdir: "Mən çalışacağam ki, sizə maksimum dərəcədə sərbəstlik verilsin. Maksimum dərəcədə imkanlar yaradılsın ki, siz sərbəst, azad, rahat şəkildə öz fəaliyyətinizi davam etdirəsiniz". Sahibkarlığın inkişafına münasibətdə bu cür ardıcıl mövqə ölkəmizin iqtisadi potensialının hərəkətə gətirilməsi baxımından olduqca əhəmiyyətli olmuşdur.

Məlum olduğu kimi, son iki il Azərbaycan xalqı üçün çox əlamətdar olmuşdur. Bu gün nəinki milyonlarla azərbaycanlının, eləcə də bütün türk dünyasının görkəmli siyasi xadimi olan İlham Əliyev ötən 200 illik tariximizdə Azərbaycan torpaqlarını işğaldan azad edən ilk fəth dövlət başçısıdır. 44 günlük Vətən müharibəsində Prezident-Ordu-Xalq birliyi nəticəsində torpaqlarımız işğaldan azad olundu və Azərbaycanın ərazi bütövlüyü bərpa edildi.

Əminik ki, birgə söylərimiz nəticəsində tez bir zamanda Qarabağımızı yenidən dirçəldəcəkdir, insanların öz doğma yurdlarına dönməsinə nail olacağıdır. Bu sahədə dövlətlə özəl sektor arasında dialoqun, əməkdaşlığın olması da xüsusi əhəmiyyət daşıyır.



### *Heydər Əliyev ölkənin gələcək iqtisadi inkişafının məhz özəl sektorla bağlı olduğunu vurğulayırdı.*

Son illərdə ölkəmizdə sahibkarlığın inkişafı ilə bağlı islahatları və görülən işləri saymaqla bitməz. Məhz bu islahatların uğurla aparılması bütün dövlət orqanlarının, xüsusilə İqtisadiyyat Nazirliyinin gərgin əməyi nəticəsində mümkün olmuşdur.

Belə ki, Sahibkarlıq sahəsində yoxlamalar 01 yanvar 2023-cü ilə dək dayandırılmış, lisenziyalaşdırılan fəaliyyət növlərinin sayı 59-dan 37-yə, icazələrin sayı təqribən 4 dəfə azaldılaraq 86-ya endirilmiş, lisenziyanın verilməsinə görə dövlət rüsumları Bakıda 2 dəfə, regionlar üzrə 4 dəfə azaldılmış, sərmayə qoyuluşunun stimullaşdırılması məqsədilə sahibkarlara investisiya təşviqi sənədləri verilir.

Azərbaycanın möhtəşəm uğurlarına, şübhəsiz ki, sahibkarlar da özünəməxsus töhfələr verir. Bu

dövlət başçısının iş adamlarına etimadının bir təcəssümü olaraq mühüm vəzifə kimi qəbul edilir.

Özündə minlərlə sahibkarlıq subyektini, o cümlədən 70-ə qədər assosiasiya və birlikləri birləşdirən Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası bu tədbirlərin uğurla həyata keçirilməsi istiqamətində öz qüvvə və imkanlarını səfərbər etmişdir.

Konfederasiya 15 daimi komissiya, 41 rayonda olan nümayəndə və 20-dən çox xarici ölkədəki nümayəndələr ilə təmsil olunur.

Ötən il Azərbaycanda bütün addımlar postmüharibə dövrünün yeni reallıqlarına uyğun atıldı. Vətən müharibəsindəki böyük Zəfərdən sonra Qarabağ və Şərqi Zəngəzurun minalardan təmizlənməsi, yenidənqurma, tikinti-quruculuq işlərinin başlanması qarşıda duran ən prioritet məsələlər idi. Azərbaycan heç kimdən yardım almadan bu missiyanı da uğurla icra etməyə başladı.

Ötən il Prezident mütəmadi olaraq Qarabağ və Şərqi Zəngəzur iqtisadi rayonlarında həyata keçirilən layihələrə şəxsən nəzarət etdi, müxtəlif yeni obyektlərin təməlini qoydu, bəzilərinin hətta açılışını etdi. Ümumilikdə, ölkə Prezidenti ötən il Qarabağa və Şərqi Zəngəzura 32 səfər çərçi-



*Əminik ki, birgə  
səylərimiz nəticəsində  
tez bir zamanda  
Qarabağımızı yenidən  
dirçəldəcək, insanların  
öz doğma yurdlarına  
dönməsinə nail  
olacağıq.*

vəsində 21 obyektin açılışını etmiş, 37 təmələqoyma mərasimində iştirak etmişdir.

Ölkə Prezidentinin Ağdam rayonuna sonuncu səfəri zamanı iş adamlarına müraciət edərək onları həm Ağdama, həm də işğaldan azad edilmiş bütün digər ərazilərə sərməyə qoymağa çağırırdı. Azərbaycanda yeni biznes qurmaq və sahibkarlığın inkişafı üçün çox gözəl şəraitin yaradıldığını vurğulayan ölkə Prezidenti cənab İlham Əliyev qeyd etdi ki, “Əlbəttə ki, bölgələrdə infrastruktur layihələrinin icrası sahibkarlıq üçün də gözəl imkanlar yaradır. Ona görə azərbaycan sahibkarları gərək azad edilmiş torpaqlara gəlsinlər və burada müəssisələr qursunlar, iş yerləri yaratsınlar”.

Eyni zamanda, cari ilin fevralın 18-də ölkə prezidenti yeni icra başçılarının təyinatı ilə bağlı görüşdə sahibkarlara tövsiyə etdi ki, iş qəbulda, ilk növbədə, Vətən müharibəsində fərqlənmiş gənclərimizi nəzərə alsınlar.

Qeyd edək ki, Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının təşkilatçılığı ilə Türk Ticarət və Sənaye Palatasına daxil olan dövlətlərin Bakıda keçirilmiş növbədənəkar görüşündə Qarabağa investisiya qoyulması ilə bağlı iqtisadi imkanlar müzakirə edilmişdir. Həmçinin təşkilat bütün üzvlərinə müraciət edərək, şəhid ailə üzvlərinin, qazi-

lərin işlə təminatında aktiv olmağa çağırılmışdır. Azad olunmuş torpaqların iqtisadi cəhətdən dirçəldilməsi məqsədilə üzv şirkətlərdən toplanan investisiya layihələri hökumətə təqdim edilmişdir.

İndiki şəraitdə, xüsusilə post-müharibə dövründə özəl sektorun üzərinə daha böyük vəzifələr düşür.

Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası ölkə Prezidentinin bu çağırışını dəstəkləyir və bildirir ki, iqtisadi siyasətimizin istiqamətlərini nəzərə alaraq azad edilmiş torpaqlarda sahibkarlığın inkişafı Böyük Qayıdışın daha tez bir vaxtda həyata keçirilməsinə böyük töhfə verəcəkdir.

Konfederasiya öz imkanlarından istifadə edərək, azad olunmuş



torpaqlarda biznesin inkişafı, mövcud layihələrə xüsusi yanaşmaların tətbiq edilməsi və sahibkarların dövlətin dəstək tədbirlərindən yararlanması üçün təşkilatı yardım göstərməyə hazırdır.

Qeyd edək ki, artıq aqrar, təhsil, emal, mədənçıxarma, ticarət, turizm sahələrini əhatə edən investisiya təklifləri mövcuddur və bundan sonra təkliflərin icra mərhələsinə keçid etmək lazımdır.

Bununla bərabər Vətən müharibəsində iştirak etmiş və fərqlənmiş gənclərimizin işlə təminatı Azərbaycan sahibkarları Konfederasiyasının qarşısında prioritet məsələ kimi durur.

İqtisadiyyat nazirliyinin məlumatına görə işğaldan azad edilmiş ərazilərimizdə reallaşdırılacaq layihələrin dəstəklənməsi məqsədilə İqtisadiyyat Nazirliyinə 500-dən çox müraciət daxil olmuşdur.

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Rəyasət Heyətinin qərarı ilə Qarabağda iş qurmaq istəyən sahibkarların təkliflərini toplamaq məqsədilə işçi qrupu yaradılmış və sahibkarların təqdim etdiyi 68 təklif hökumətə təqdim edilmişdir. Bununla bağlı artıq bir çox layihələrin həyata keçirilməsi nəzərdə tutulur. Bunlar “Yeni memarlıq”, “Ağıllı şəhər”, “Ağıllı kənd”, “Yeni iqtisadiyyat” və digər layihələridir.

Qeyd olunanlar nəzərə alınaraq, Azərbaycan Respublikasının işğaldan azad edilmiş ərazilər-



də dayanıqlı məskunlaşma üçün müasir və layiqli həyatın təmin edilməsi, bütün sahələrdə quruculuq-bərpa və abadlıq işlərinin aparılması, habelə təhlükəsiz yaşayışın, səmərəli fəaliyyətin və rifahın davamlı artmasının dəstəklənməsi, Azərbaycanın ərazi bütövlüyünün müdafiəsi ilə əlaqədar yaralananların və şəhid ailələrinin təminatına dəstək məqsədilə ölkə Prezidentinin müvafiq Fərmanları ilə “YAŞAT” Fondu və “Qarabağ Dirçəliş Fondu” yaradılmışdır.

Ölkə ictimaiyyətinin böyük rəğbətlə qarşıladığı bu fərmanlardan sonra həmin Fondlara ianə-

lərin köçürülməsində Azərbaycan sahibkarları aktivlik göstərirlər.

Sərbəst bazar münasibətlərinə, özünütənzimləməyə əsaslanan iqtisadi sistemdə insanların sosial müdafiəsinə və rifahına hesablanmış müxtəlif layihələrin, ən başcası, mənəvi-etik dəyərlərin yad təsirlərdən qorunması xüsusilə aktualdır. Elmi-texniki inqilabın məhsulu olan müasir informasiya texnologiyaları müsbət tərəfləri ilə yanaşı, insanlar arasında olan mənəvi idealları ifrat maddiləşmənin mənfi təsirlərinə məruz qoyur. Bu təsirləri zərərsizləşdirmək isə yalnız yüksək mənəviyyətli şəxsiyyətlərin üzərinə düşür.

Hazırda bu nəcib missiyanı yüksək mənəvi məsuliyyətlə üzərinə götürərək şəərəflə, əzmlə, təmənnasızlıqla həyata keçirən, insanlar arasında Azərbaycanın Birinci vitse-prezidenti Mehriban xanım Əliyeva ön sırada dayanır. İnamla deyə bilərik ki, Ülu Öndərin ali ideyalarına əsaslanan, dövlət başçısı İlham Əliyevin həyata keçirdiyi çoxşaxəli siyasətə layiqli töhfələrini verən Azərbaycanın Birinci vitse-prezidentinin milli mədəniyyətin, mənəvi dəyərlər sisteminin qorunmasında, cəmiyyətdə sağlam dəyərlərin aşılmasında müstəsna xidmətləri vardır.

Azərbaycan Respublikasının Birinci vitse-prezidenti olduğu müddətdə öz zəngin fəaliyyəti ilə təkcə ölkəmizdə deyil, bütün dünyada yüksək nüfuz, dərin ehtiram qazanmış, Azərbaycanın inkişaf etmiş dövlətlər səviyyəsinə çatdırmasının qarşıda duran ən başlıca məqsəd olduğunu bəyan etmişdir.

Azərbaycanın Birinci vitse-prezidenti Mehriban xanımın ölkə iqtisadiyyatının aktual problemlərinə olan həssas münasibəti Azərbaycan sahibkarları tərəfindən yüksək qiymətləndirilir.

Sahibkarlığın inkişafı sahəsində həyata keçirilən sistemli tədbirlər nəticəsində 2021-ci ildə də nüfuzlu beynəlxalq qurumların reytinglərində Azərbaycan iqtisadi



göstəricilərinə görə yuxarı sıralarda yer almışdır.

Dünya Bankı tərəfindən Azərbaycan 10 ən islahatçı ölkə sırasına daxil edilmişdir. Davos Ümumdünya İqtisadi Forumunun hesabatlarında da ölkəmiz bir sıra göstəricilər üzrə ən qabaqcıl yerlərdədir. Bundan əlavə Heritic Fondunun 2021-ci ilin nəticələrinə əsasən elan etdiyi İqtisadi Azadlıq İndeksində görə 178 ölkə arasında Azərbaycan 38-ci pilləyə yüksəlmişdir.



### *Davos Ümumdünya İqtisadi Forumunun hesabatlarında da ölkəmiz bir sıra göstəricilər üzrə ən qabaqcıl yerlərdədir.*

Azərbaycan biznes mühitinin əlverişliliyi, sahibkarların rahat işləməsi üçün ən çox islahatlar aparan ölkələrdən biridir. Post-neft iqtisadiyyatının qurulması, idxaldan asılılığın azaldılması, ölkənin ixrac potensialının yüksəldilməsi üçün rəqabət qabiliyyətli mal və məhsulların istehsal olunması məqsədilə hökumət sahibkarlar üçün böyük imkanlar yaradıb. Ölkədə qeyri-neft sektorunun, xüsusilə də regionlarda kiçik və orta

sahibkarlığın inkişafı istiqamətində mühüm işlər görülür.

Bütün müharibə dövründə ölkə başçısının ətrafında sıx birləşərək "Dəmir Yumruq"un bir parçası olmağı bacarmış Azərbaycan sahibkarları Qarabağın yenidən firavanlığa qovuşması, işğaldan azad olunmuş torpaqların iqtisadi cəhətdən dirçəlməsi naminə səylərini daha da gücləndirirlər.

Arzu edirəm ki, köçkünlərimiz tezliklə doğma yurd-yuvalarına dönsünlər və bu gün sökülüb viran qoyulmuş və iqtisadi infrastrukturu dağılmış Qarabağın hər bir guşəsini birlikdə quraq.

Biz Sahibkarlar Konfederasiyası olaraq Azərbaycanda fəaliyyət göstərən bütün sahibkarları bu əlamətdar gün – "Sahibkarlar günü" münasibəti ilə təbrik edirik, onlara fəaliyyətlərində uğurlar arzu edirik. İnanıram ki, ölkə sahibkarları dövlətimizin yaratdığı bu imkanlardan istifadə edərək rəqabətə davamlı istehsal potensialının artırılması məqsədilə öhdələrinə düşən vəzifələri daha məsuliyyətlə yerinə yetirəcək, yaradılan əlverişli şəraitdən səmərəli şəkildə istifadə edərək ölkəmizin, o cümlədən işğaldan azad olunmuş torpaqlarımızın daha da çiçəklənməsi, əhalinin rifah halının yaxşılaşdırılması üçün bütün qüvvələrini səfərbər edəcəklər.

**Məmməd Musayev**

*Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının Prezidenti*

**Şahin Məmmədov,**  
“Qartal” Tikinti şirkətinin rəhbəri



## “Sahibkar olmaq üçün xüsusi resept yoxdur”

Şəffaf vergi partnyoru olan “Qartal” Tikinti şirkətinin  
rəhbəri **Şahin Məmmədov** ilə müsahibə

*Arzum odur  
ki, Azərbaycan  
sahibkarları şəffaf  
və qanunvericilik  
çərçivəsində işləsin.  
Qurduğu biznesdən  
gəlir əldə edə bilsin.  
Dövlətin iqtisadi  
və hərbi qüdrətinin  
artırılması yolunda  
öz gücü çərçivəsində  
dəstək verə bilsin.*

*Şahin müəllim, siz ASK-nın  
Sumqayıt şəhər nümayəndəsiniz  
və ölkəmizin ən aktiv sahibkarla-  
rından birisiniz. Sizi 25 Aprel - Sa-  
hibkarlar günü münasibətilə təbrik  
edirik.*

Təşəkkür edirəm, mən də Si-  
zin jurnal vasitəsi ilə Azərbaycan  
sahibkarlarını “Sahibkarlar günü”  
münasibətilə təbrik edirəm.

*“Qartal” firması 30 ildən sonra  
işğaldan azad olunmuş Laçın ra-  
yonunda müəyyən tikinti fəaliyyəti  
həyata keçirir. Bu, necə bir hissdir?*

Mən Laçın rayonunun, Pirca-  
han kəndində doğulmuşam. Mə-  
nim üçün çox qürurverici bir hadi-  
sə oldu ki, müharibə bitəndən bir  
ay sonra bizim şirkət işğaldan azad

olunmuş rayonlarda, Fizuli, Cəbra-  
yıl, Zəngilan, Qubadlı, Laçın, Kəlbə-  
cər, Şuşa, Ağdam, Xocavənd, Suqo-  
vuşanda Xüsusi Dövlət rabitəsinin  
baza stansiyalarını tikərək şifrəli  
Tetra telekommunikasiya şəbəkə-  
sini 2021-ci ilin dekabr ayında təh-  
vil verdik. Fəaliyyətimizin təşkili ilə  
bağlı fürsətdən istifadə edərək bu  
rayonların hamısında oldum. Laçın  
rayonundakı kəndimizə 3 dəfə sə-  
fər etdim. Evimizdə 30 il yaşamaq-  
larına baxmayaraq ermənilər çıxan  
zaman evimizi yandırır çıxmışdılar.  
Qəbiristanlıqları da dağıtmışdılar.  
Mən atamın qəbrini tapdım və da-  
ğdılmış qəbri yenidən bərpa etdim.  
Çox arzu etdiyim niyyətlərimi hə-  
yata keçirilə bildim.

*Hazırda hansı layihələr üzərində işləyirsiniz?*

Hazırda vətənimizin hərbi qüdrətini artırmaq üçün hərbi və telekommunikasiya obyektlərinin tikintisini davam etdiririk. Bir məsələni də diqqətinizə çatdırmaq istəyirəm ki, 44 günlük müharibə zamanı Qartal Tikinti Firması 2 ədəd pikapımı və 1 ədəd mikroavtobusunu könüllü hərbi hissələrin sərəncamına vermişdi. 1 pikapımız ermənilər tərəfindən vurularaq yararsız hala düşdü. Mikroavtobusumuz 3 aydan sonra geri qaytarıldı. 1 ədəd pikapımızı isə biz geri almadıq, Laçın rayonunda dislokasiya olunmuş N saylı hərbi hissənin xidməti istifadəsinə vermişik. Həmin maşınlar mütəmadi olaraq Qartal Tikinti Firmasına göndərilir, biz bu maşınları əsaslı təmir edib hərbi hissələrə geri göndəririk.

Ümumiyyətlə, 44 günlük müharibədən sonra Qartal Tikinti Firması hərbi hissələrə, şəhid ailələrinə və qazilərə 137 000,00 manat dəyərində maddi yardım edib. Hərbi hissələrə verdiyimiz generatorlar, yaşayış konteynerləri, Almaniya istehsalı olan motorpilalar və s. yardımlar hərbi hissələrin çox vacib problemlərinin həllinə kömək olub.

“Qartal” Tikinti Firmasının təşəbbüsü və təşkilatçılığı ilə Sumqayıt şəhərində müharibədə xəsarət almış hərbi qulluqçularımız üçün sahibkarlıq subyektlərində iş yerləri açılmış, 50 nəfər xəsarət almış hərbiçi 500 manatdan yuxarı əmək haqqı almaqla işə düzəlmiş, 30 nəfər işləmək qabiliyyəti olmayan qaziyə isə bank hesabları açılmış, onların kartına hər ay 300 manat pul ödənilir. Bunlardan 8 nəfərinə ödənişi “Qartal” Tikinti Firması, qalan 22 nəfərə isə Sumqayıt şəhərində fəaliyyət göstərən sahibkarlar həyata keçirir. Bildiyiniz kimi, mən Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Sumqayıt şəhər şöbəsinin rəhbəriyəm və bu təşəbbüsüm Sum-



qayıt şəhərində və Azərbaycanda çox müsbət qarşılanıb.

*- Şəffaf şəkildə işləyən, nümunəvi vergi ödəyicilərindən birisiniz. Şəffaf işləmək sahibkara hansı üstünlüklər verir?*



*“Qartal” Tikinti Firması şəffaf vergi partnyorudur. 6 ilə yaxındır ki, Qartal Tikinti Firmasında səyyar vergi yoxlaması aparılmır.*

- Şəffaf və qanunvericilik çərçivəsində işləmək sahibkar üçün uğurlu biznes deməkdir. Yəni şəffaf və qanunvericilik çərçivəsində işləməyən sahibkarlar qanunvericiliyi pozmaqla işləyir. Beləliklə, sahibkar daim qorxu içində fəaliyyətini davam etdirir, öz biznesini genişləndirməkdə risklərlə qarşılaşır.

Düzgün, şəffaf və qanunvericilik çərçivəsində işləyən sahibkar isə yoxlayıcılarla mübarizə apara bilər, öz haqqını tələb edir və heç kimdən qorxmur, öz biznesini uğurla inkişaf etdirə bilər.

Məsələn, “Qartal” Tikinti Firması şəffaf vergi partnyorudur. 6 ilə yaxındır ki, Qartal Tikinti Firmasında səyyar vergi yoxlaması aparılmır, firma vergiləri tam şəkildə vaxtılı-vaxtında ödəyir, yaranan mübahisəli məsələlər danışıqlar yolu ilə həll edilir. Azərbaycan Respublikası Dövlət Gömrük Komitəsi “Qartal” Tikinti Firmasına yaşıl dəhliz vermişdir. Xaricdən gətirdiyimiz avadanlıq və mallar heç bir gömrük terminalına girmədən birbaşa Qartal Tikinti Firmasının Sumqayıtdakı anbarına gəlir, gömrük məmuru-nun iştirakı olmadan yüklər açılır, gömrük bəyannamələri və digər sənədlər ofisimizdən elektron formada göndərilir, ödənişlər isə bank yolu ilə firmanın bank hesablarından və yaxud biznes kartından həyata keçirilir.

*Azərbaycanda biznes qurmaq qaydalara görə bir neçə saat çəkir. Ümumiyyətlə biznes qurmaq nə qə-*



*dər asandır. Peşəkar sahibkar kimi gənclərə nədən başlamağı tövsiyə edirsiniz?*

Məncə əsas məsələ yeni biznes qurumunun qeydiyyatına alınması deyil, sahibkarın fəaliyyət göstərəcəyi sahədə bazarda yer tuta bilməməsi, maliyyə mənbələrinə əlçatan olmaması, ixtisaslı kadr-



*Bu gün dövlət tərəfindən ölkəmizdə sahibkarlığın inkişafına xüsusi diqqət göstərilir, bu istiqamətdə kompleks dövlət dəstəyi tədbirləri davam etdirilir.*

ların az olması və sair nüanslardadır. Biznes qurumu qeydiyyatına alınan sahibkar yuxarıdakı səbəblərdən bir çox hallarda fəaliyyət göstərə bilmir və nəticədə çox davam etmədən işini dayandırır. Yaxşı olar ki, sahibkarlığın inkişafı üçün ölkəmizdəki biznes mühi-

ti daha əlverişli olsun və bacarıqlı insanlara yaradılan imkanlar çox olsun ki, onlar biznes quraraq inkişaf edə bilsinlər.

*Şirkətinizin əməkdaşlarına münasibətdə kadr siyasətiniz maraqlıdır. Əsas önəm verdiyiniz dəyərlər, bacarıqlar nədir?*

Sahibkarın biznes uğurlarının əsas səbəblərinin biri də düzgün və savadlı kadrları öz biznesinə cəlb edib, onların bacarıqlarından məharətlə istifadə edə bilməsidir. “Qartal” Tikinti Firmasında işləyən işçilərə əsas tələb işgüzarlıq, düzgünlük, təmizlik, daim inkişaf etmək qabiliyyətinin olmasıdır. Bu kriteriyalara cavab verməyən işçilər bizdə işləyə bilmir.

*Yol göstərdiyiniz, məsləhət verdiyiniz gənc sahibkarlar varmı? Bugün sahibkarlarımızın yol verdikləri başlıca nöqsanlar hansılardır?*

Biz Sumqayıtdakı gənc sahibkarlarla işləyir, onlara yol göstərir, bəzən subpodratçı qismində öz biznesimizə cəlb edirik. Əsas nöqsanlar odur ki, sahibkarlar qanunvericiliyi öyrənməkdə, işi düzgün qurmaqda çətinlik çəkir, ya düzgün işləmək istəmirlər, ya da buna savadları çatmır. Daha

bir nöqsan da odur ki, bir çox gənc sahibkar başa düşmür ki, uğurlu biznes üçün işi keyfiyyətlə yerinə yetirmək və müqavilə şərtlərinə düzgün və şəffafıqla əməl etmək lazımdır.

*Dövlət-özəl dialoqunda Şahin müəllim həmişə aktivdir. Bu dialoqun əhəmiyyəti barədə nə düşünüürsünüz? Sizin şirkətə faydası ilə bağlı konkret bir nümunə deyə bilərsinizmi?*

Bu platformalar mənim üçün çox vacibdir. Mən burada tək Qartal Tikinti Firmasının problemini həll etmirəm, çalışıram ki, sahibkarların problemlərinin düzgün istiqamətdə həlli yollarını dövlət qurumları ilə tapım və nəticədə həm dövlət məmurlarının, həm də sahibkarların qanunvericilik çərçivəsində işləməsinə nail olum. Qeyd edirəm ki, bir çox hallarda bu məqsədimə çata bilirəm.

*Bugün Şahin Məmmədovu qayğılandırın başlıca məsələ nədir?*

Cənab Prezident sahibkarlara çağırış edərək düzgün, qanunvericilik çərçivəsində işləməyi tələb edir, qabaqcıl sahibkarlar da işlərini bu istiqamətdə qurur. Ancaq bir qrup sahibkar arxasında olan məmurlara sığınaraq düzgün işlə-





*Bəzən dövlət məmurları tenderə çıxardıqları iş həcmlərini faktiki tələb olunan iş həcmindən çox göstərərək, bir tender iştirakçısı ilə sövdələşir ki, sən qiymət təklifini aşağı verərsən*

mir, vergidən yayınır, əmək münasibətini rəsmiləşdirmir, lisenziyasız fəaliyyət göstərir. Nəticədə tenderlər zamanı düzgün işləyən sahibkarın qiymət təklifi düzgün işləməyən sahibkarın qiymət təklifindən yuxarı olur. Nəticədə şəffaf işləməyən sahibkar daha çox pul qazanmaq imkanı əldə edir, düzgün işləyən sahibkarlar isə tenderlərdə qalib gələ bilməyərək kənardadır.

Digər tərəfdən dövlət tenderlərinin e-tender.gov.az portalı üzərindən keçirilməsinin müsbət tərəfləri olsa da, bu sistemin təkmilləşməyə ehtiyacı var. Bəzən dövlət məmurları tenderə çıxardıqları iş həcmlərini faktiki tələb olunan iş həcmindən çox göstərərək, bir tender iştirakçısı ilə sövdələşir ki, sən qiymət təklifini aşağı verərsən, çünki ondan tələb olunan iş həcmi portalda göstərilən iş həcmələrindən az olacaq. Sövdələşmədə iştirak etməyən sahibkar isə təklifini elə verir ki, iş həcmələrində göstərilən işi tam şəkildə yerinə yetirə bilsin, üstəlik də mənfəət əldə etsin. Bu səbəbdən onun təklifi əvvəlcədən sövdələşdirilmiş sahibkarın təklifindən yuxarı olur və bu amil imkan yaradır ki, dövlət qurumları tenderin qalibi olan sahibkara az iş yerinə yetirtməklə ondan rüşvət ala bilsin. Üstəlik, dövlətə zərər vurmaqla dövlət



vəsaitini sövdələşdiyi sahibkarla birlikdə mənimsəsin.

*-Azad olunmuş Qarabağ yeni-dən tikilir və ən yüksək texnologiyalardan istifadə edilir. Burada görülməli işlər barədə fikriniz maraqlı olardı.*

-Bir azərbaycanlı kimi, əlbəttə çox sevinirəm. Bir sahibkar kimi hesab edirəm ki, işğaldan azad olunmuş rayonlarda yenidənqurma, abadlıq və quruculuq işlərində Azərbaycan şirkətlərinin də iştirakı üçün şəffaf bir sistem yaradılsa yaxşı olar. Beləliklə, sahibkarlar yerinə yetirə biləcəyi işlər üçün qiymət təklifi verib bu prosesdə iştirak etmək imkanı əldə edə bilər.

*-Müştəriləriniz arasında BP kimi məşhur şirkət var. Gördüyünüz işlərdən hansını xüsusi olaraq, fəxrlə qeyd etmək istərdiniz?*

-Bizim əsas sifarişçilərimiz BP şirkəti, ABŞ dövləti, Xüsusi Dövlət Mühafizə Xidməti, Dövlət Sərhəd Xidməti, Dövlət Təhlükəsizlik Xidməti və sair vacib dövlət qurumlarıdır. Biz hərbi obyektləri və vacib xüsusi təyinatlı dövlət obyektlərinin tikintisində böyük işlər görüb uğurlar qazanmışıq. Digər tərəfdən, "Qartal" Tikinti Firması

SOCAR-ın struktur bölmələrinin podratçısıdır. UBOC Əməliyyat Şirkətinin Azərbaycan Respublikasındakı filialı, "Azneft" İstehsalat Birliyi, Neft Emalı Zavodu, Azərkimya İstehsalat Birliyi, SOCAR İTRİ, Socar Polimer şirkətləri ilə uğurlu əməkdaşlıq edir bu qurumlarda tikinti-təmir işlərini, hündürlükdə işləri müvəffəqiyyətlə və keyfiyyətlə yerinə yetirib sifarişçilərə təhvil vermişik.

*Sahibkar olmaq üçün başlıca meyar nədir? Və yaxud da necə sahibkar olurlar, deyər soruşsaq daha düzgün olar.*

Sahibkar olmaq üçün xüsusi resept yoxdur. Əsas odur ki sahibkarlıq subyektini yaradan şəxsin bilik səviyyəsi, əhatə dairəsi və öz şirkətinə cəlb etdiyi kadrların işgüzarlığı və bacarığı yüksək səviyyədə olsun.

*Azərbaycan sahibkarlarına arzularımız.*

Arzum odur ki, Azərbaycan sahibkarları şəffaf və qanunvericilik çərçivəsində işləsin. Qurduğu biznesdən gəlir əldə edə bilsin. Dövlətin iqtisadi və hərbi qüdrətinin artırılması yolunda öz gücü çərçivəsində dəstək verə bilsin.



**Yusif Hasan Xələvi,**  
İslam Ticarət, Sənaye və Kənd Təsərrüfatı  
Palatasının Baş Katibi rəhbəri

## “AZƏRBAYCAN İSLAM DÜNYASININ ƏN MÜHÜM 10 İQTİSADİYYATINDAN BİRİ OLMAQ ÜÇÜN BÜTÜN KEYFİYYƏTLƏRƏ MALİKDİR”

Azərbaycan məhsullarının ixracı üçün İslam ölkələri mühüm bazardır. İslam Ticarət, Sənaye və Kənd Təsərrüfatı Palatasının Baş Katibi cənab Yusif Hasan Xələvi ilə müsahibəmizdə bu potensial sahələr, əməkdaşlıq imkanlarını müzakirə etdik.

– *İslam Ticarət, Sənaye və Kənd Təsərrüfatı Palatası ilə Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası (ASK) arasında əməkdaşlıq haqqında fikirlərinizi bilmək istərdik. Bu əməkdaşlığın səviyyəsindən razısınızmi?*

– İslam Ticarət, Sənaye və Kənd Təsərrüfatı Palatasının Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası

ilə bir çox səviyyələrdə atdığı böyük əməkdaşlıq addımlarından, şübhəsiz ki, razıyam. Qarşılıqlı iqtisadi inkişafa töhfə verəcək əməkdaşlıqda daha məhsuldar fəaliyyət göstərəcəyimizə inanıram. ASK, Azərbaycanda özəl sektorun təmsilçisi kimi İslam Palatasının Direktorlar Şurası və İcraiyyə Komitəsinin üzvüdür və biz İslam dünyasının inkişafında Azərbay-

canın təsirli və əhəmiyyətli roluna inanaraq, Direktorlar Şurasının 34-cü iclasını bu ilin oktyabr ayında Bakıda keçirməyi planlaşdırırıq.

Həmçinin, Bakının İslam dünyasının dayanıqlı kənd təsərrüfatı mərkəzi olaraq tanınması məqsədilə elan etdiyimiz mühüm əməkdaşlıq layihələrindən biri kimi İslam Palatası hazırda ASK ilə tərəfdaşlıq çərçivəsində dayanıqlı kənd təsər-

rüfatı üzrə illik forumu təşkil edir və bu tarix tezliklə elan ediləcək.

– *Fikriniz maraqlıdır, Azərbaycanın İslam dünyasındakı yerini və əhəmiyyətini necə görürsünüz?*

– İlk öncə fürsətdən istifadə edərək, Azərbaycan hökumətinin və Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının ölkənin iqtisadi inkişafı və əhəmiyyətli transformasiyası istiqamətində atdığı davamlı addımları təqdir etmək istərdim.

Sizin sualınıza gəlinə, Bakıya ilk səfərimdən bəri onun cavabını axtarıram. Mən Heydər Əliyev Beynəlxalq Hava Limanına gələndə, liman möhtəşəm, mütəşəkkil idi və ən böyük beynəlxalq hava limanlarının standartlarına cavab verirdi.

Sonra Bakıda gəzdim, təmiz küçələrə, göz oxşayan binalara və qonaqpərvər insanlara heyran oldum. Cavabını tapa bilmədiyim bir sualım yarandı ki, Azərbaycan İslam dünyasının hansı hissəsində niyə kölgədə qalıb və niyə bu günə qədər bütün bu potensiallardan istifadə edilməyib?

Azərbaycanın nadir rastlanan turistik yerləri, qədim tarixi və irsi, yüksək şəkildə fərqlənən sənətkarlığı, səfalı havası, güclü neft-qaz sənayesi və sabit valyutası var. İslam dünyasının ən mühüm 10 iqtisadiyyatından biri olmaq üçün aydın şəkildə bütün tələb olunan keyfiyyətlərə malikdir.

Bununla belə, Azərbaycan ilə digər İslam ölkələri arasında ticarət mübadiləsinin həcmi çox kiçikdir, xüsusən də Körfəz ölkələri kimi güclü iqtisadi inteqrasiyaya nail ola biləcəyi ölkələrlə. Hesab edirəm ki, ölkənin gələcəyi perspektivli potensiallarla doludur.

İslam dünyasında özəl sektorun səsi olaraq biz bütün üzv dövlətlərimizdə ticarət mübadiləsinin inkişaf etdirmək, investisiya imkanlarını artırmaq və iqtisadi inteqrasiyaya nail olmaq üçün ciddi səylər sərf edirik.

Buna görə də biz bütün İslam dünyasında dayanıqlı kənd təsərrüfatı, rəqəmsal iqtisadiyyat, davamlı



*Cavabını tapa bilmədiyim bir sualım yarandı ki, Azərbaycan İslam dünyasının hansı hissəsində niyə kölgədə qalıb və niyə bu günə qədər bütün bu potensiallardan istifadə edilməyib?*

turizm, əl sənətləri və ənənəvi sənayələr, tibbi turizm və sahibkarlıq kimi müxtəlif sahələrdə bir çox ixtisaslaşmış investisiya forumları təşkil edirik. Həmçinin biz inanırıq ki, tədbirlərdə qarşılıqlı iştirak, ICCIA-nın illik iclaslarında və B2B sessiyalarında iştirak etməklə Azərbaycan və ICCIA arasında ikitərəfli əməkdaşlıq, şübhəsiz ki, İslam dünyası ilə əlaqəni gücləndirəcək və bütün iqtisadi sektorlarda müxtəlif investisiya imkanları açacaqdır.

– *Təzliklə Azərbaycanda üzv ölkələrin iştirakı ilə Dayanıqlı Kənd Təsərrüfatı Forumu kimi böyük tədbir keçiriləcək. Bu tədbirin nəticələri ilə bağlı gözləntiləriniz nədir?*

Ekoloji cəhətdən təmiz – yaşıl iqtisadi artıma nail olmaq hər zaman ICCIA üçün fundamental məqsəd olub.

Əslində, kənd təsərrüfatı Azərbaycan iqtisadiyyatının əsas sütununu təşkil edir, torpaqların təxminən 55%-i kənd təsərrüfatı yönümlüdür və bu, şübhəsiz ki, ölkənizi İslam Əməkdaşlıq Təşkilatı (İƏT) regionunda dayanıqlı kənd təsərrüfatı sektorunda ən güclü ölkələrdən birinə çevirir.

Bununla yanaşı, həm də Azərbaycan dayanıqlılıq istiqamətində bir sıra məsuliyyətli addımlar atıb ki, bu da İslam Palatasını illik “Dayanıqlı Kənd Təsərrüfatı Forum”nu keçirmək üçün Bakını seçməyə sövq edib – biz Bakını “İslam Dünyasında Dayanıqlı Kənd Təsərrüfatının Paytaxtı” kimi tanımaq məqsədi ilə hər il davamlı olacaq forumun illik tarixini tezliklə elan edəcəyik.

Bizim Forumla bağlı çox ümidverici gözləntilərimiz var, çünki Azərbaycan lazımı imkanlara və peşəkar təcrübəyə malikdir, eyni zamanda İslam Palatası Azərbaycanda və İƏT regionunun qalan hissəsində dayanıqlı kənd təsərrüfatı sahəsinin inkişafı və təşviqi üçün daimi mexanizm yaratmaq üçün lazım olan beynəlxalq təsir və investisiya fonuna malikdir.





*Biz əminik ki, İslam Palatasının “Dayanıqlı Kənd Təsərrüfatı Forumu”nda beynəlxalq iştirak Bakının turistik yerlərini təşviq edəcək.*

*– Azərbaycan şirkətlərinin halal qida istehsalında perspektivlərini necə görürsünüz?*

– Halallıq təkcə müəyyən bir təşkilat və ya ölkə üçün deyil, bütün dünyada yaşayan hər bir müsəlman üçün zəruridir.

Buna görə də ICCIA halal bazasının, qida halallığının hərtərəfli yoxlanılmasını və etibarlı sertifikatla təmin edilməsini təbliğ etmək və inkişaf etdirmək üçün “İslam Palatasının Halal Sertifikatlaşdırma Xidmətləri” halal sertifikatlaşdırma qolunu yaratdı.

Azərbaycan şirkətləri halal ərzaq istehsalı sahəsində inkişaf edib və sərmayə qoyuluşuna görə çox cəlbedici hala gəldi.

2021-ci ildə təqribən 1,978 milyard ABŞ dolları dəyərində olan global halal bazarı inkişaf etməyə davam etdikcə, (IMARC Group-un “2022–2027-ci illər üzrə Halal Qida Bazarı: Qlobal Sənaye Trendləri, Pay, Ölçü, Artım, Fərsət və Proqnoz” adlı son hesabatına əsasən) özəl sektorun diqqətini getdikcə daha çox cəlb edir və bu güclü ticarət arenasında böyük investisiya potensialı yaradır.

İnanırıq ki, Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının dəstəyi və əməkdaşlığı ilə əl-ələ verib akkreditasiya üçün milli çərçivənin hazırlanmasında, halal bazarında yeni investisiya imkanlarının açılmasında və Azərbaycanın halal sənayesinə nəzarətdə kvant sıçrayışı edə bilirik.

*– İslam dünyasında Azərbaycan həm də turizm məkanı kimi məşhurdur. Bu sahənin inkişafı istiqamətində əməkdaşlıq imkanları barədə nə düşünürsünüz?*

– Turizmdən söhbət gedəndə Azərbaycan gizli bir xəzinədir.

Azərbaycanın şərq və qərb arasında – bir sıra mədəniyyətlərin və sivilizasiyaların kəsişməsində yerləşməsi İslam Əməkdaşlıq Təşkilatı regionunda ən böyük mədəniyyət mərkəzlərindən birinə çevrilməsi üçün mühüm qovşaqdır.

İslam Palatası üzv dövlətlərində yerli icmaları dəstəkləyəcək və təkmilləşdirəcək şəkildə turizm sektorunun inkişafı istiqamətində mühüm addımlar atır. Beləliklə, investisiya forumlarımız silsiləsində biz Pakistan Respublikasının ev sahibliyi və Pakistan Baş nazirinin himayəsi ilə Davamlı Turizm Forumu keçirməyi planlaşdırırıq. Bu, şübhəsiz ki, Azərbaycana bu gün turizm sahəsində ən yeni və mühüm tendensiya olan dayanıqlı turizmdə öz gözəl turizm potensialını tanımaq və təqdim etmək üçün əla fərsət verəcək.

Bundan əlavə, biz əminik ki, İslam Palatasının “Dayanıqlı Kənd Təsərrüfatı Forumu”nda beynəlxalq iştirak Bakının turistik yerlərini təşviq edəcək. Bundan başqa, Azərbaycanın turizm şirkətlərinin İslam Palatasının tədbirləri, Direktorlar Şurasının və Baş Assambleyanın iclasları çərçivəsində keçirilən B2B görüşlərində maraqlı tərəflərlə bir araya gəlməsi, şübhəsiz ki, ölkənin global turizm tanınmasına kömək edəcəkdir. Üstəlik, turizmə diqqət ölkədə gözəl biznes imkanları yaradacaq və mən bunun Azərbaycanın parlaq gələcəyinin bir hissəsi olacağına əminəm.



# İş yeri axtarma, iş yeri yarat!

- Şəxsi bacarıqların qiymətləndirilməsi
- İş imkanlarının araşdırılması
- Beyin fırtınası
- Təhlil
- Seçim





**Zakir Binnətli,**  
Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının  
Qazaxıstandakı nümayəndəsi

## “Hər iki dəhliz Azərbaycan və Qazaxıstandan keçir”

*Qazaxıstanda yaşayan və çalışan azərbaycanlı iş adamları az deyil. Bu ilin əvvəlində Qazaxıstanda siyasi sabitlik bir qədər pozulsa da, bu ölkənin iqtisadiyyatı və inkişafın şaxələndirilməsi istiqamətində atdığı addımlar həmişə diqqət mərkəzində olub. Müsahibimiz Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Qazaxıstan Respublikasındakı nümayəndəsi Zakir Binnətlidir.*

– Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Qazaxıstan nümayəndəsi kimi bu ölkədə fəaliyyətinizdən başlayaq. İşləriniz necədir, əməkdaşlıqların qurulmasında müsbət irəliləyişlər varmı?

– Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Qazaxıstan nümayəndəsi kimi bir il olar ki, fəaliyyət göstərirəm. Bu müddət ərzində ilk növbədə Qazaxıstan Respublikası Milli Sahibkarlar Palatası “Ataməkan” və Azərbaycan

Sahibkarlar Konfederasiyası arasındakı əlaqələrin daha da genişlənməsi üçün səy göstərirəm. Bu arada Azərbaycan sahibkarları ilə iki dəfə onlayn, ZOOM platforması üzərindən görüş keçirərək onların maraqlandığı suallara cavab vermişəm. Qazaxıstanda fəaliyyətdə və yaxud qurulmaqda olan Sənaye parkları və Azad İqtisadi Zonaların, demək olar ki, hamısı haqda, onların hansı sahələr üzrə ixtisaslaşması haqda geniş məlu-

mat toplayaraq Konfederasiyaya təqdim etmişəm. Hazırda Qazaxıstanla ticarət əlaqələri quran bir neçə azərbaycanlı iş adamlarının Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasına müraciəti ilə əlaqədar onların pozulmuş hüquqlarının bərpası yönündə fəaliyyətimi davam etdirirəm.

– Qazaxıstanda nə vaxtdan yaşayır və çalışırsınız? Hansı sahədə sahibkarlıqla məşğulsunuz?

Qazaxıstanda 15 ilə yaxındır ya-

sayıram. İlk dəfə buraya məşhur BOSH şirkətinin Qazaxıstan üzrə distribyuterluq bölməsinə rəhbər kimi dəvət olunmuşam. Açığını desəm, fərdi biznesim yoxdur. Ancaq ticarət və xidmət sahələrində fəaliyyət göstərən xüsusi lisenziyaya malik MMC təsisçisiyəm. Astana (indiki Nur-Sultan) şəhərində 3 mindən çox həmvətənimiz yaşayır. Hüquqi cəhətdən təkmillik və ölkədə ikinci dövlət dili sayılan rus dilini mükəmməl bilməyim buradakı həmvətənlərimə təmənnasız yardım göstərməyim imkan yaradır. Bu cəhətdən yararlı olmağım özümdə bir rahatlıq, qürur hissi doğurur. 3 il bundan əvvəl isə Azad İqtisadi Zonada əsası qoyulan Parfümer zavodunun tikilməsi və işə salınması layihəsinə rəhbərliyi mənə həvalə etdilər. Zavod Azərbaycan investorları tərəfindən inşa edilir. Hazırda zavodun birinci növbəsi istifadəyə verilib, tikinti işləri isə davam edir.



*Qazaxıstan  
Azərbaycana  
metallurgiya, neftkimya  
və yeyinti məhsullarının  
ixracının artırılmasına  
start verib. Azərbaycan  
tərəfi isə tikinti  
məhsullarının, meyvə-  
tərəvəzin ixracının  
artırılmasına razılıq  
verib.*

– *Qazaxıstan və Azərbaycan arasında iqtisadi əlaqələrin hazırkı vəziyyəti ilə bağlı fikirləriniz maraqlıdır. Sizcə hər iki ölkə arasında ticarət dövriyyəsinin artırılması istiqamətində potensial sektorlar hansılardır?*



– Ötən il Azərbaycanla Qazaxıstan arasında diplomatik və iqtisadi əlaqələrin yaradılmasının 30 illiyi qeyd olundu. Bu illər ərzində bizim ticarət əlaqələrimiz xeyli genişləndi. Ancaq ümumi ticarət potensialına nəzər saldıqda, nəticə çox da sevindirici deyil. 2021-ci ildə iki ölkənin ticarət dövriyyəsi 270 milyon dollara yaxın olub. İllik artım təxminən 4 milyon dollar təşkil edir. İki ölkə arasındakı strateji və iqtisadi əlaqələrin inkişafına dəstək kimi Hökumətlərarası Komissiya fəaliyyət göstərir. Bu əlaqələrin inkişafına Türk Şurası (Türk dövlətləri ittifaqı) öz töhvəsini verir. Güman edirəm ki, ticarət dövriyyəsinin artmasına təkan kimi energetika, tranzit və nəqliyyat, kənd təsərrüfatı məhsullarının idxal-ixracı təkan verə bilər. Bu yaxınlarda ticarət dövriyyəsinin artırılması ilə əlaqədar Azərbaycan İqtisadiyyat nazirliyi və Qazaxıstan Ticarət nazirliyi arasında memorandum imzalanmışdır. Bu memorandumda əsasən Qazaxıstan Azərbaycana metallurgiya, neft-kimya və yeyinti məhsullarının ixracının artırılmasına start verib. Azərbaycan tərəfi isə tikinti məhsullarının, meyvə-tərəvəzin ixracının artırılmasına razılıq verib. Ölkələrimiz arasındakı iqtisadi əlaqələrin inkişafının bariz nümunəsi kimi Qazaxıstan-Azərbaycan birgə müəssisəsi olan “Bakı taxıl terminalı”nı, Xəzər dənizi altından çəkilən fiber-optik sürətli internet xəttini göstərmək olar. (Bu xəttin açılış mərasimində yüksək səviyyəli görüşdə mən də iştirak etmişəm). Bundan əlavə Azərbaycan

Qazaxıstandan müasir dəmir yolu nəqliyyatı-elektrovoz və teplovoz idxal edir. Yeri gəlmişkən qeyd edim ki, “Qaztrade” və Sahibkarlar Konfederasiyası arasında imzalanan Memorandum da iki ölkənin ticarət potensialının artmasına xidmət edir.

– *Sizcə, Azərbaycanın strateji rol oynadığı şimal-cənub, şərq-qərb, eləcə də Zəngəzur dəhlizinin Qazaxıstan üçün əhəmiyyəti və bunun ölkələrimiz üçün iqtisadi potensialı nədən ibarətdir?*

– Gəlin əvvəlcə bu dəhlizlərin marşrutu ilə qısa tanış olaq. Şimal-Cənub nəqliyyat dəhlizi Baltik ölkələri ilə Hindistanı birləşdirir. Bu dəhliz Rusiya, Azərbaycan, Qazaxıstan, Türkmənistan və İrandan keçir. Şərq-Qərb nəqliyyat dəhlizi isə Cənub Avropanı birləşdirir. Bu dəhliz Cində başlayaraq Qazaxıstan, Azərbaycan, Gürcüstan və Türkiyədən keçməklə Avropa ölkələrinə çıxır. Bu nəqliyyat dəhlizləri Süveyş kanalından keçən uzun bir nəqliyyat yolunun alternativini kimi təsis olunub. Süveyş kanalı vasitəsilə yüklər 25-40 günə Avropaya çatırsa, bu dəhlizlərlə yüklər 15-20 günə çatacaq. Həmdə ki, quru nəqliyyat yolu ekoloji cəhətdən daha sərfəlidir. Dəmir yollarının tam elektrikləşməsi nəzərdə tutulub. Görürük ki, hər iki dəhliz Azərbaycan və Qazaxıstandan keçir. Hər iki dəhlizdə ölkələrimizin potensialı böyük olacaqdır. Aktau şəhərindəki Logistik mərkəz, müasir tələblərə cavab verən Aktau-Kurık limanı və Ələt liman-terminalı, yeni yük



paromları, Bakı-Tbilisi-Qars dəmir yolu, Gürcüstan-Transqafqaz terminalı bu nəqliyyat dəhlizlərinin əsas infrastruktur obyektləri kimi qiymətləndirilir. Qazaxıstan tərəfi iki adlarını çəkdiyim limanların "Transxəzər ticarət yolu" adı altında birləşdirilməsini və orta qat operativ idarəçilik ofisinin yaradılmasını təklif edib. Bu təklif və ümumiyyətlə bu dəhlizlər daxilində əməkdaşlıq hər iki ölkənin iqtisadi imkanlarını gücləndirəcək və onlar nəqliyyat dəhlizinin əsas fiqurları sayılacaq. Zəngəzur dəhlizinə gəlinə, bu layihənin istifadəyə verilməsinə Ermənistan tərəfi hər vaxtlə mane olur. Bu ölkə Şərqi-Qərbi nəqliyyat dəhlizində iştirakda da müəyyən əngəllər yaradır. Bununla da özünün, bizim prezident demiş, "dalan" statusunu bir daha təsdiqləyir. Bu günlərdə Azərbaycan və İran tərəfinin Zəngəzur dəhlizinə alternativ magistralın çəkilməsi haqda imzaladıqları müqavilə Ermənistanın Zəngəzur dəhlizini əngəlləməsi planlarına böyük bir zərbə vurdu. İtirən yenə Ermənistan oldu. Bu alternativ yolla Qazaxıstandan Türkiyəyə daşınan malların çatdırılması vaxtı və logistika xərcləri xeyli azalacaq.

– *Qazaxıstanın biznes mühiti haqqında nə deyə bilərsiniz? Burada iş qurmağın hansı üstünlükləri var?*

– Qazaxıstanda biznes mühiti istənilən qədər şəffafdır.

Dünya Bankının "Doing Business" analitik qrupunun gəldiyi nəticəyə əsasən Qazaxıstan biznesin qurulması və idarə edilməsinin asanlıq və şəffaflıq parametrlərinə görə ilk 50 ölkə siyahısındadır. Lakin bu göstəricini ilk 30 ölkə sırasına çatdırmaq qarşıdakı ən vacib hədəfdir. Ölkəyə biznes-viza xətti ilə girişdən dərhal sonra bir neçə gün ərzində hüquqi şəxs (MMC) qeydiyyatdan keçirib bank hesabı açmaq mümkündür. Xarici vətəndaş hüquqi şəxsin təsisçisi olarsa dövlət rüsumu ödəmədən iş icazəsi ala bilər. Ölkədə geniş investisiya imkanları var. Bütün vilayətlərdə və respublika statuslu şəhərlərdə Sənaye parkları, Azad İqtisadi Zonalar mövcuddur. İnvestorların hüquqları ən yüksək dövlət strukturları tərəfindən qorunur. İnvestisiya layihələrinə 10 il müddətinə geniş güzəşt paketləri təqdim olunur: Mənfəət vergisindən, əlavə dəyər vergisindən, idxal-ixrac gömrük rüsumlarından, daşınmayan və daşınan əmlak vergisindən və torpaq vergisindən azad olma, aşağı faizli biznes krediti, logistika və kommunal xərclərin nisbətən qarşılınması və digər güzəştlər həmçinin təqdim olunur. İnvestorlara xidmət edən məhkəmə-hüquq platforması fəaliyyət göstərir.



*Azərbaycan və İran tərəfinin Zəngəzur dəhlizinə alternativ magistralın çəkilməsi haqda imzaladıqları müqavilə Ermənistanın Zəngəzur dəhlizini əngəlləməsi planlarına böyük bir zərbə vurdu.*

– *Bildiyimiz kimi, ticarət dövriyyəsinin artırılması məqsədilə Qazaxıstan da daxil olmaqla müxtəlif ölkələrdə Azərbaycan Ticarət Evləri fəaliyyət göstərməkdədir. Azərbaycan ticarət evinin Qazaxıstanda fəaliyyətini necə dəyərləndirirsiniz? ASK nümayəndəsi və sahibkar olaraq, ticarət evinin fəaliyyətinə dair hansı təklifləriniz var?*

– Bildiyimiz kimi, Azərbaycan mənşəli məhsulların ixracının dəstəklənməsi, bu malların satış coğrafiyasının genişləndirilməsi ölkəmizdə daim diqqət mərkəzindədir. 2019-cu ildən Qazaxıstanda da Azərbaycan Ticarət evi fəaliyyət göstərir. Təəssüf ki, ticarət evinin açılışı pandemiyanın başlanğıcı ilə müşayiət olundu. Ötən iki ildə ticarət evinin fəaliyyətində gözəçarpan irəliləyiş yoxdur. Qazaxıstanda konyak məhsulları bazarında idxalın 50 %-dən çoxu Ermənistan məxsusdur. Bu haqda mən bir neçə dəfə yazmışam. Üzüm spirti istehsalının daha çox olması və logistika xərclərinin küzi olması bu bazarda Azərbaycanı müstəsna idxalçıya çevirə bilər. Ancaq bu sahədə hələ irəliləyiş yoxdur. Bazarda ancaq konservləşdirilmiş meyvə-tərəvəz və şirələr gözə dəyir. Bir də ki, Ticarət evinin bölgələrdə filialları hələ fəaliyyət göstərmir. "Made in Azerbaijan" markalı malların KİV-lərdə reklamına isə çətin rast gəlmək olar.





*İşğaldan azad olunmuş ərazilərimizin faydalı qazıntıları ilə zəngin olması və bu sahədə emal müəssisələrinin yaradılmasında Qazaxıstanın təcrübəsindən istifadə etmək olar.*

– Qazaxıstan iqtisadiyyatı neft üzərində qurulsun da, saxələndirilmə səviyyəsinə görə ən yaxşı bazarlardan biri sayılır. Bu sahədə hansı təcrübələrdən Azərbaycanın da faydalanmasını məsləhət görürdünüz?

– Qazaxıstanın da Azərbaycan kimi əsas ixrac potensialı karbohidrat ehtiyatları üzərində qurulmuşdur. Ancaq ölkənin qara, əlvan və qiymətli metal filizləri ilə zəngin olması bu ölkəni çoxşaxəli ixrac ölkəsinə çevirmişdir. İşğaldan azad olunmuş ərazilərimizin faydalı qazıntıları cəhətdən zəngin olması və bu sahədə emal müəssisələrinin yaradılmasında Qazaxıstanın təcrübəsindən istifadə etmək olar. Həm də Qazaxıstandan filiz saflaşdırılması və metal emalı üçün texnoloji avadanlıqlar gətirmək mümkündür. Neft-kimya tullantılarından təkrar

emal kimi istifadə edərək yaradılan müəssisələr də bizim ölkə üçün maraqlı doğuran sahə ola bilər.

– Pandemiya və Qazaxıstandakı məlum hadisələrdən sonra ölkə iqtisadiyyatının hansı sahələri daha tez toparlana bilər? Və sizcə bunun kökündə nə dayanır, düzgün idarəetmə, yoxsa başqa səbəblər var?

– Pandemiya bütün dünyada olduğu kimi, Qazaxıstanda da iqtisadiyyata ağır zərbə vurdu. Xidmət və qeyri-ərzaq ticarət sektorunun fəaliyyətinin dayandırılması, isrehsal sahəsində çalışanların əksər hissəsinin müəssisədən təcridi böyük itkilərə səbəb oldu. Bir tərəfdən də məlum yanvar hadisələri baş verdi. Bütün bu təlatümlərə baxmayaraq, Qazaxıstan hökuməti vəziyyəti sabitləşdirə bildi. Bu gün qəti demək olar ki, Qazaxıstan iqtisadiyyatı daha uğurla inkişaf edir. Yanvar ayından indiyə qədər

prezident Qasımcomart Tokayev müxtəlif yüksək tribunallardan xalqa müraciət edərək ölkədə siyasi sabitliyin, iqtisadi inkişafın qorunması yolunda qəbul edilən qərarlar haqda hesabat verir. Fevral ayının 22-də o, Prezident yanında Xarici İnvestorlar Şurasının üzvləri ilə görüş keçirmiş, Qazaxıstanda investorlar üçün Açıq qapı siyasətinin və investorların hüquqlarının qorunmasının ölkə üçün strateji xətt olmasını bir daha qeyd etmişdir. 16 mart tarixində xalqa müraciətində də iqtisadiyyatda idrəetmənin, məhkəmə sisteminin təkmilləşdirilməsini, bu sahələrin bürokratiyadan azad edilməsini vurğulayır. Bu faktorlar ümumilikdə ölkənin inkişafına xidmət edir.

– Qazaxıstanda iş qurmaq planları olan azərbaycanlı sahibkarlara nə tövsiyə edirsiniz?

– Qazaxıstanda iş qurmaq planları olan həmvətənlərimizə demək istəyirəm ki, fikirləşmədən bu addımı ata bilərsiniz. Buradakı şəffaf və minimal riskə malik investisiya mühiti, geniş güzəştlər paketi, Beynəlxalq reyting agentliklərinin investisiya yatırımı etibarlılığı üzrə verdiyi qiymət, ölkədə investorların hüquqlarının ciddi qorunması, Qazaxıstanı cəlb edici bir ölkəyə çevirib. Buyurun, xoş gəliniz. Burada bir dayaqımız da Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının nümayəndəsi olacaq.



**Taro Savada San,**  
“TET” International Development  
MMC-nin rəhbəri



## “Mənim üçün Azərbaycan həyatın özüdür”

Azərbaycanda aqrar sektora investisiya qoyan, xüsusən də rayonlarda iş quran xarici iş adamlarından biri, Yaponiya sərmayəli “TET” International Development MMC-nin rəhbəri Taro Savada San həm də sosial aktivliyi ilə seçilir. Hazırda Bakıda Sakura bağının salınması üçün qolunu çirməyib fəal işə başlayan Taro Savada Azərbaycandakı biznesi ilə bağlı jurnalımıza müsahibə verdi.

– *Azərbaycana investisiya qoymaq qərarı verməyiniz necə oldu?*

– 2017-ci ildə Yaponiyadan Azərbaycana ixraca başladım və bir il bu bizneslə məşğul oldum, təəssüf ki, o vaxta qədər Azərbaycanı tanımamışam.

2018-ci ildən etibarən Azərbaycanı yenidən tanımaq istəyi ilə addımlar atmağa başladım və tamdıqca parlaq gələcəyi olan bu ölkəni sanki kəşf etdim. İnkişafda olan ən mühüm sahələrdən biri kimi kənd təsərrüfatını seçdim və gələcək inkişafı ilə dünya bazarında sözünü deyə bilən bir gələcəyə imza ata biləcək Azər-

baycanın kənd təsərrüfatına ilk investisiyanı qoymağa başladım. Səbəblərdən biri də məhz Cənab Prezident İlham Əliyevin tütüncülüyn inkişafına dair imzaladığı sərəncam oldu.

Bugün baş ofisi Bakıda olmaqla dörd rayonda, Oğuz, Tovuz, Zaqatala və Şəkidə böyük həcmli müəssir tütüncürutma istehsalat birliyini yaratmışıq.

1776 yeni iş yeri yaradıb, kənd təsərrüfatında öz uğurlarımıza imza atırıq.

İşə başladığımızın hələ üçüncü ili olsa da, biz Azərbaycanda uğurlu biznesimizin əsasını qoy-

muşuq. Ona görə də yenidən ilk dəfə məşğul olmaq istədiyim ticarət işinə başlayaraq Yaponiya bazarını Azərbaycanın gözəl kənd təsərrüfatı məhsulları haqqında məlumatlandırmaq üçün 2021-ci ildə ticarətdə də (idxal və ixraca) ilk addımlarımızı atdıq. Əsas məhsullarımız çay, mürəbbə, şərab, araq, quru meyvələr, fındıq, qızılgül yağı və s.-dir və Yaponiyada keçirilən sərgilərdə də satış kanallarımızı genişləndiririk. Mən istərdim ki, məhsulların sayı getikcə artsın və yaponlar Azərbaycanı daha yaxından hiss etsinlər. Ümid edirəm ki, Yaponiyanın

paytaxtı Tokioda, Azərbaycanda restoran və birbaşa idarə olunan mağaza (flaqman mağaza) açmaq arzumu tezliklə həyata keçirəcəyəm. Yaponiya bazarında satışın üstünlüyü ondan ibarətdir ki, qiymətlərin dəyəri müqayisədə Azərbaycandan təqribən 8 dəfə çoxdur, ona görə də ixrac xərclərini qarşılamaq olar və Azərbaycan (Qafqaz regionu da daxil olmaqla) məhsullarının hələ də Yaponiyada bazarı yoxdur. Biz əminik ki, yüksək keyfiyyətli, ekoloji təmiz kənd təsərrüfatı və emal məhsulları Yaponiya bazarında qəbul olunacaq.

– *Sadəcə Azərbaycana investisiya qoymusunuz, yoxsa fərqli xarici ölkələrdə də yatırımlarınız var?*

– Hazırda biz yalnız Azərbaycan Respublikasına sərmayə qoyuruq, lakin Yaponiyanın TET qrupu (həmçinin səhmdar olan LDS qrupu) olaraq bizim Kambja Respublikasında daşınmaz əmlak biznesimiz var. Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri və Tacikistan Respublikasında qızıl-mədən işlənməsi layihəsini davam etdiririk.

– *İşləriniz böyüdükdən sonra Azərbaycanda başqa hansı məhsul kateqoriyasına investisiya qoymağı düşünürsünüz? Və bu hansı məhsul ola bilər?*

– Azərbaycan Respublikasında kənd təsərrüfatı biznesinin kifayət qədər gələcək potensialı var, ona görə də biz investisiya qoymağa və onu idarə etməyə davam edəcəyik. Bizim üçün maraqlı olan maliyyə və logistika bazarlarını da araşdırırıq. Konkret olaraq, şimalda, cənubda, şərqdə və qərbdə müxtəlif mədəniyyətlərə və regionlara malik Azərbaycanın yerləşdiyi mövqedən istifadə edərək global mərkəz yaratmaq planlarımız var. Azərbaycan iqtisadiyyatını güclü şəkildə yüksəltmək üçün hesab edirəm ki, yüksək keyfiyyətli məhsul ixrac edərək, ölkəyə daha çox valyuta qazandırmaq lazımdır. Azərbaycanın bütün dünyada şirkətlər və investorlar tərəfindən etibar edilən dövlət imicini daha da möhkəmləndirməliyik.



*Yaponiya bazarında satışın üstünlüyü ondan ibarətdir ki, qiymətlərin dəyəri müqayisədə Azərbaycandan təqribən 8 dəfə çoxdur.*

– *Hədəflərinizi gerçəkləşdirməyinizi düşünürsünüzmü?*

– Məqsədimizə çatmaq hələ çox uzaqdadır və 80 illik bir ömür fərz etsək, 20 yaşımıza hədəflənən bir fəaliyyətə başladıq. Bu, həm də inam və nailiyyətlər yaratmaq üçün vacib bir zamandır.

– *Xammalın emalını ölkə daxilində yoxsa xaricdə həyata keçirirsiniz?*

– Tütün xammalının emalı xaricdə aparılacaq. Bizim biznes modelimiz tarlalarda və istixanalarda hidroponik üsulla toxum yetişdirib əsas sahəyə köçürmək, tütün yarpaqlarını təxminən 3 ay sonra yığıb 1 həftə ərzində ən müasir qurutma maşınında qurutmaqdır. Qurudulmuş tütün yarpaqları çeşidlənir, sıxılır və ixrac edilir.

– *Toxum, gübrə tədarükünü haradan əldə edirsiniz?*

– Toxumlar (Virciniya) ABŞ-dan, torpaq kompostu Serbiya Respublikasından, gübrə isə ölkə daxilində Azərbaycanda alınır.

– *Nəqliyyat xərclərini necə optimallaşdırmağı düşünürsünüz?*

– Nəqliyyat xərclərinin azaldılması ilə bağlı hər bir əkin sahəsindən bizim qurutma zavodumuza qədər olan məsafə problemini həll etmək üçün bələdçi kimi kiçik



qurutma qurğusunun tikintisini nəzərdən keçiririk. Bu, həm də fermerlərin yükünü azaltmalıdır.

– *Hazır məhsul yalnız ixrac təyinatlıdır, yoxsa ölkə daxilində də satılacaq? Hədəflədiyiniz satış bazarları hansılardır?*

– Hazırda 80%-i ixrac üçün satılır. Azərbaycanda siqaretin qiyməti digər ölkələrlə müqayisədə xeyli ucuzdur. Yəni, indiki vəziyyət ondan ibarətdir ki, xammalın daxili satış qiyməti də ucuz olacaq. Yaponiyada 30 il əvvəl bu, indiki siqaretin qiymətinin yarısından az idi. Başqa sözlə, pərakəndə satış qiymətləri 30 ildə iki dəfədən çox artıb. Yeri gəlmişkən, Yaponiyada tütün vergisi pərakəndə satış qiymətinin 61,7%-ni (4 növ vergi daxil olmaqla) təşkil edir. Azərbaycanın yerli siqaretlərini dünya bazarına satmaq üçün yüksək keyfiyyətli tütün yarpaqlarının planlı istehsal sistemi və dövlətin strateji tütün bazarına əlavə dəstək (subsidiyaların daha da artırılması kimi) verməsini təklif edirəm.

– *Başqa investora Azərbaycanda haqqında nə deyə bilərsiniz?*

– Mənim üçün Azərbaycan həyatın özüdür. Mən bunu hər şeydə görürəm. Konkret olaraq

güclü Prezident İlham Əliyevin liderliyi, Azərbaycan xalqının vətənpərvərliyi, ailə məhəbbəti, qardaşlığı, dostluğu, əkinçilərin vicdanlı münasibəti, milli mənsubiyyəti kiminsə üçün yaşaması Yaponiya kimi “qonaqpərvərlik” və “insanlara kömək etmək ruhu” kimi inklüziv mədəniyyətə sahib olması çox dəyərlidir. Yüksələn iqtisadi inkişaf və ənənəvi musiqi və mədəni müxtəliflik, hər səfərdə məni cəlb edir. Yapon investolarını Azərbaycana səfər etməyə təşviq edirəm. İstəyirəm ki, onlar azərbaycanlıların istiqanlılığını, gözəl xüsusiyyətlərini öz qəlblərində hiss etsinlər. İnanıram ki, hər nöqtəyi-nəzərdən Azərbaycanın gözəl gələcəyini görəcəyik.

– *Siz biznesin inkişafında əsas faktor kimi nəyi qeyd deyə bilərsiniz?*

– Biznesin inkişaf nöqtələri hədəf ölkə, qonşu ölkələrin siyasəti və iqtisadiyyatı, bazar araşdırması, tələb-təklif arasında tarazlıq, çıxış strategiyasının qurulması, etibarlı və yalansız tərəfdaş tapmaq və özünü realizə etməkdir. Məqsədimizi inkişaf etdirib, böyük vizyon, beş illik maliyyə planı və biznes planını hazırladıq və 80% vizuallaşdırdıq. Beləliklə Azərbaycanda biznes qurduq.

Son olaraq, Azərbaycanın gələcəyi naminə 2020-ci il Vətən Mü-



*Azərbaycan xalqının vətənpərvərliyi, ailə məhəbbəti, qardaşlığı, dostluğu, əkinçilərin vicdanlı münasibəti, milli mənsubiyyəti kiminsə üçün yaşaması Yaponiya kimi “qonaqpərvərlik” və “insanlara kömək etmək ruhu” kimi inklüziv mədəniyyətə sahib olması çox dəyərlidir.*

haribəsində həlak olan şəhidlərə, onların ailələrinə dərin hüznlə başsağlığı verirəm.

2022-ci il Azərbaycan Respublikası ilə Yaponiya arasında diplomatik dostluğun 30-cu ildönümü olacaq. Biz bundan sonra da Azərbaycan üçün əlimizdən gələni edəcəyik ki, özəl sektorla daha yaxşı dostluq əlaqələri qura bilək.

Azərbaycan Respublikasına uğurlar arzu edirəm!





# ELEKTRON TİCARƏTİN İNKİŞAF PERSPEKTİVLƏRİ

Dünyanın əksər ölkələrində olduğu kimi, iki ilə yaxındır ki, davam edən pandemiya böhranı Azərbaycanda da elektron ticarətin artım tempinə inanılmaz təsir göstərib. Azərbaycan Mərkəzi Bankının məlumatlarına görə, ötən il əhali elektron şəbəkəsində 7 milyard manat həcmində ödənişlər həyata keçirib. Bu 2020-ci illə müqayisədə 86% çoxdur.

## **Kim udur, kim uduzur?**

Dövlət Statistika Komitəsinin məlumatına görə, 2021-ci ildə xaricdən elektron şəkildə sifariş edilən məhsulların ümumi dəyəri 165 milyon dollar civarındadır. Bu əhalinin şəxsi istehlakı üçün ölkəyə gətirdiyi malların həcmidir. Gözəl göstəricilərdir, artım müşahidə olunur, amma bunun digər bir tərəfi var: xaricdən şəxsi istehlak üçün əhalinin gətirdiyi malların həcmnin ildən-ilə artması Azərbaycanda həmin malları satan sahibkarların dövryyəsinin azalmasına səbəb olur. Nəticədə isə onların dövlət büdcəsinə ödədiyi vergilərin həcmnin azalması, orada işləyən

adamların hardasa işsiz qalması baş verə bilər. Bu dövlət və sahibkarlıq üçün ciddi təhlükələrdir.

Dövlət Gömrük Komitəsinin Texnoloji İnnovasiyalar və Statistika baş idarəsinin rəisi Təmkin Xəlilovun sözlərinə görə, elektron ticarət ilə məşğul olan insanların gətirdiyi bağlama sayına baxsaq, bu 2019-cu ildə bu 1.3 milyon, 2020-ci ildə 4,3 milyon olub. 2021-ci ildə isə 7 milyona yaxın bağlama sayı qeydə alınıb, eyni zamanda istifadəçilərin sayı da ciddi şəkildə artıb. 2019-cu ildə əgər 82 min tam istifadəçidən söhbət gedirsə, 2020-ci ildə artıq 248 min adam özünə mal sifariş edib, 2021-ci də isə bu say artıq 341

min nəfərə gəlib çatmışdır. Bu çox böyük rəqəmlərdir, əgər bu gedişatla davam etsə, demək olar ki, iqtisadi cəhətdən ölkədə xaricdən alınan mallar daxili satış həcmi azalda bilər.

## **“Limit kəməri”**

Onu da nəzərə alaq ki, son dövrlərdə bir vətəndaşın ay ərzində şəxsi istehlak üçün gətirə biləcəyi limit 300 dollar həcmində müəyyənləşdirilib. Əvvəl isə bu 1000 dollar təşkil edirdi. Düzdür, hazırkı 300 dollarla götürsək, bu məsələni 4 nəfərlik ailə üçün 1200 dollar təşkil edir. Əlbəttə, sifarişin həcmi ailənin gəlirlərindən də aslıdır və 4 nəfər-



**Təmkın Xəlilov**  
Dövlət Gömrük Komitəsinin  
Texnoloji İnnovasiyalar və  
Statistika baş idarəsinin rəisi



*Bu gedişatla davam etsə, demək olar ki, iqtisadi cəhətdən ölkədə xaricdən alınan mallar daxili satış həcmi azalda bilər.*

Millət ailə 1200 dollarlıq məhsul sifariş edə bilər və bunun üçün heç bir gömrük rüsumu ödənilir.

Millət vəkili Vüqar Bayramov hesab edir ki, daxili elektron ticarətin inkişaf etməsi daha məqsəddə uyğundur, amma inzibati yolla elektron ticarət olaraq və ya biznesin hansısa bir növünün inkişaf etdirməsi heç zaman dayanıqlı olmur. Təbii ki, dünyanın hər bir ölkəsində və xüsusən də liberal iqtisadiyyata malik olan ölkələrdə vətəndaş xaricdən mal alır, şəxsi istehlakı üçün istifadə edir və bu tamamilə normaldır. Amma eyni zamanda məsələnin digər tərəfi ondan ibarətdir ki, daxildə xaricdən mal gətirən və rəqabətli mal təklif edən şirkətlərin və şəbəkələrin olmasına ehtiyac var. Elektron ticarət dövryyəsinin artmasının fərqli səbəbləri var və əsas səbəblərdən biri də COVID-19 pandemiyası nəticəsində formalaşan vərdəşdir, çünki

pandemiya həm də onlayn ticarətlə bağlı bir vərdəş yaratdı. Digər amil təbii ki, birbaşa regiona fokuslanan və onlayn satış həyata keçirən şirkətlərin sayının artması və təbii ki, qardaş Türkiyədə oxşar təklifləri oxşar xidməti təklif edən şirkətin güclənməsidir.

“Mən ümumiyyətlə inzibati yolla prosesin, xüsusən də elektron ticarətin tənzimlənməsinin tərəfdarı deyiləm. Əslində biz limitlərin azaldılmasının deyil, artırılmasının tərəfdarıyıq. Limitlərin minimallaşdırılması o demək deyil ki, daxilə həmin o istiqamət üzrə biznesin inkişafına nail ola biləcəksən. Amma şəxsi istehlak üçün gətirilən məhsul bazara satış üçün çıxarılmamalıdır, məhz bu əlaqənin aradan qaldırılmasına ehtiyac var. Problem ondan ibarətdir ki, həmin məhsulların bir qismi satış üçün bazara çıxır.

#### **Qiymətləri endirə bilmirik, çünki marja var**

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Rəqəmsal İnnovasiyalar Komissiyasının eksperti Tural Əhmədov hesab edir ki, bir qrup sahibkarlar xaricdən mal gətirərək, 5, 10, 20 nəfər ətrafında e-gömrükdə qeydiyyatdan keçməklə daxili bazarda həmin məhsulların satışı ilə məşğul olurlar. Çünki, eyni məhsullar qardaş ölkə Türkiyədə bir qiymətdir, burada isə dəfələrlə bahadır. Onlayn sifariş proseslərinin qəlizliyindən asılı olmayaraq istifadəçilərin sayı sürətlə artır. Ölkəmizdə xüsusən də geyim sektorunda çalışan sahibkarlarla söhbətlərimiz zamanı belə bir arqument səsləndirirlər ki, qiymətləri endirə bilmirik, çünki marja limiti var. Dövryyənin artması hesabına qiymətləri salmağa gəlincə, onlar yeni müştərilər əldə etməkdən yayınmırlar. Çünki yeni müştəri qazanmaq üçün əlavə marketing xərclərinə getmək lazımdır. Əvvəllər marketing xərcləri qoyub onu qarşılığını ala bilirdilərsə, indi effektiv deyil, çünki vətəndaşlar yenə qiymət amilinə görə həmin məhsulu

xaricdən sifariş edirlər. Elə vaxtlar olur ki, mağazada məhsulun şəklini çəkirlər ölçülərini götürürlər və elektron şəkildə sifariş edirlər.

Qeyd edək ki, alıcıların bir çoxu şikayət edirlər ki, Türkiyədə 50 tl-yə olan məhsul Azərbaycanda 50 manatdır, hərçənd tl ilə manatın məzənnəsi arasında kəskin fərq var. Bu isə o deməkdir ki, sahibkarlar məhsullun üzrəinə yüksək gəlir marjası əlavə edirlər.

Tural Əhmədovun sözlərinə görə, marjalar şirkətlərin daxili siyasətinə bağlıdır, həmçinin obyektiv səbəbləri də nəzərə almaq lazımdır. Məsələn, Türkiyədə məhsul daxili bazara çıxdığı zaman öz məzənnələriylə çıxır, amma xaricə çıxdığı zaman dollar üzərindən satırlar. Dollar üzərindən satılan mal konvertasiya olunub, manatla gömrük rüsumları ödənilərkən üzrəinə 10%-30% marja gəlir. Daxildə əlavə



**Vüqar Bayramov**  
Millət vəkili



*Elektron ticarət dövryyəsinin artmasının fərqli səbəbləri var və əsas səbəblərdən biri də COVID-19 pandemiyası nəticəsində formalaşan vərdəşdir.*



**Tural Əhmədov**  
Azərbaycan Sahibkarlar  
Konfederasiyasının Rəqəmsal  
Innovasiyalar Komissiyasının  
eksperti



*Onlayn sifariş  
proseslərinin  
qəlizliyindən  
asılı olmayaraq  
istifadəçilərin sayı  
sürətlə artır.*

daşınma, icarə xərcləri də mövcuddur. Konkret olaraq, tekstilə gəlincə, üzərinə kifayət qədər yüksək marja qoyurlar və qiymətlərdən də düşümlər.

Bununla yanaşı, Azərbaycan elektron ticarətin bütün istiqamətlərinin genişləndirilməsi: B2B (Business-to-Business) seqmentinə təkan verilməsi, poçt yüklərinin çatdırılmasının ucuzlaşdırılması üçün avia reyslərin genişləndirilməsi, beynəlxalq elektron ödəniş sistemlərinə çıxışın sadələşdirilməsi və s. üçün hələ də bir sıra məsələləri aradan qaldırılmalıdır.

### **Artan dinamika**

Birləşmiş Millətlər Təşkilatının Ticarət və İnkişaf Konfransının (UNCTAD) ekspertləri e-ticarətin sürətli artımını pandemiyanın pik dövründə ticarət mərkəzlərinin və digər pərakəndə satış obyektlərinin fəaliyyətinə qoyulan karantin məhdudiyyətləri ilə əlaqələndirirlər. Ekspertlərin fikrincə, bu trend pandemiya məhdudiyyətləri yumşaldıldıqdan sonra da öz aparıcı mövqeyini qoruyacaq. Bəzi proqnozlara görə, bu il rəqəmsal platformalarda qlobal satışlar 5,6 trilyon dollardan çox olacaq, 2025-ci ildə isə 7,4 trilyon dollar həddini keçəcək.

İnternetdə satışların artım dinamikası əhəmiyyətli ticarətdəki uyğun göstəriciləri xeyli üstələyir. UNCTAD-ın məlumatına görə, 2021-ci ildə toplam qlobal ticarət pandemiya dövründə müqayisədə 23% artaraq 28 trilyon dollar təşkil edib. Ötən ilin birinci yarısında pandemiya məhdudiyyətlərinin hələ də qalması fonunda bu artım əsasən elektron resurslardan istifadə etməklə mal ticarəti hesabına təmin edilib. Bununla yanaşı, xidmət sektorunda satışların artımı bütün dünyada ləngiyib, buradakı göstəricilər hələ də 2019-cu ilin səviyyəsindən aşağıdır. UNCTAD-ın məlumatına görə, qlobal iqtisadiyyatda gözlənilən yavaşlama, eləcə də oflayn seqmentdə mal və xidmətlərin satışının azalması üzrə dayanıqlı meyl səbəbindən 2022-ci il üçün də perspektivlər çox qeyri-müəyyən olaraq qalır.

Bu arada, e-ticarət əhəmiyyətli pərakəndə satışı daha da sıxışdırır və

2021-ci ildə bütün qlobal ticarətin 17,5%-ni təşkil edir. Bu gün təxminən 2,4 milyard insan onlayn alış-veriş edir ki, bu da dünyada yaşayan bütün insanların təxminən üçdə birini təşkil edir. 2025-ci ilə qədər dünyada 5 milyard mobil cihazın internetə çıxış əldə edəcəyi gözlənilir, uyğun olaraq rəqəmsal məkanda potensial alıcıların çoxsaylı artımı üçün ilkin şərtlər yaranacaq.

Eyni zamanda, son iki ildə baş verən pandemiya böhranı e-ticarət sahəsinə yeni trendlər gətirib. Rəqəmsal məkanda yeyinti məhsulları, o cümlədən hazır yemək, tibbi avadanlıq və sağlamlıq üçün məhsullar, gigiyena vasitələri və məişət kimyası kimi sifarişləri daha çox verməyə başlayıblar. Ehtimal edilir ki, 2028-ci ilə qədər qida və içki sənayesində elektron ticarət dövrüyyəsi hər il 18% artaraq 71,6 milyard dollara çatacaq. Gündəlik tələbat məhsullarının sürətlə e-ticarət tələbinin bir hissəsini tutması, prinsipinə yeni təchizat alətləri formalaşdırır. Bu sıraya o cümlədən avtomatlaşdırılmış çatdırılma sistemləri, eləcə də gələcəkdə yerüstü və hava robot cihazlarının (dronların) kütləvi şəkildə tətbiqi və s. daxildir.

Sadalanan dünya trendləri Azərbaycanda da müəyyən qədər izlənilir, baxmayaraq ki, ölkəmizdə elektron ticarət sahəsi hələ başlanğıc mərhələdədir və onun həcmi dünyanın aparıcı ölkələrinin dövrüyyəsi ilə müqayisə oluna bilməz. Elektron ticarət ölkənin ümumi ticarət həcmindən, təxminən, 1/6 hissəsini təşkil edir.



# BANK SEKTORU 2021: reallıqlar və təhlükələr

Ölkə iqtisadiyyatının əsas lokomotivlərindən biri olan bank sektoru üçün 2021-ci il sürətli bərpa prosesi, inkişaf və mənfəətlə yadda qalmışdır. İstər keyfiyyət, istərsə də kəmiyyət göstəricilərində müsbət irəllyişlər müşahidə edilmiş, rəqəmsallaşma istiqamətində beynəlxalq təcrübəyə əsaslanan innovasiyalar tətbiq edilmiş, ödəniş sistemlərinin və nağdsız iqtisadiyyatın çəkisi artmış, başqa sözlə, sektorun maliyyə inkluzivliyi və dayanıqlığı güclənmişdir.

## **Bankların sayı, ATM, Filial və İşçi sayı**

2021-ci ilin sonuna ölkədə aktiv fəaliyyət göstərən bankların sayı 26 olmuşdur. Onlardan 2-i dövlət, 12-i xarici kapitallı bankdır. Nizamnamə kapitalında xarici kapitalın payı 50%-dən çox olan bankların sayı isə 7-dir ki, onların ikisi xarici bankların yerli filialı kimi fəaliyyət göstərir.

Milli valyutanın volatilliyinin artdığı 2015-ci ilin əvvəllərindən bu yana bankların sayı 45-dən 26-ya qədər enmişdir. 2020-ci ildə bağlanan 4 bank da pandemiyanın

ilk aylarına təsadüf etsə də, əsasən həmin devalvasiya dövründən qalan problemlər səbəbindən lisenziyası ləğv edildi.

2021-ci ilin sonuna sektordakı banklar 479 filial (il ərzində yeni 24 filial), 2907 bankomat (il ərzində yeni 192 ATM), 20329 əməkdaş (il ərzində 1621 yeni işçi) ilə müştərilərə xidmət göstərmişdirlər.

## **Aktivlər**

Ötən il ərzində sektorun aktivlərinin həcmi 20% artaraq, 38.5 mlrd. manata yüksəlmişdir. Aktivlərdəki bu artım, qeyri-neft ÜDM-

dəki artımı üstələmiş, nəticədə aktivlərin qeyri-neft ÜDM-ə nisbəti il ərzində 3.4 faiz bəndi artaraq, 66.6%-ə yüksəlmişdir.

## **Kreditlər**

Pandemiya ilə əlaqədar məhdudiyətlərin azaldılması, sürətli bərpa prosesi və davamında gələn inkişaf fazası iqtisadiyyatın maliyyəyə olan ehtiyacını artırmış, başqa sözlə, kreditə olan tələb artmışdır. 2021-ci il ərzində kredit institutları bu tələbi aktiv olaraq, qarşılıq və iqtisadiyyata kredit qoyuluşlarının həcmi



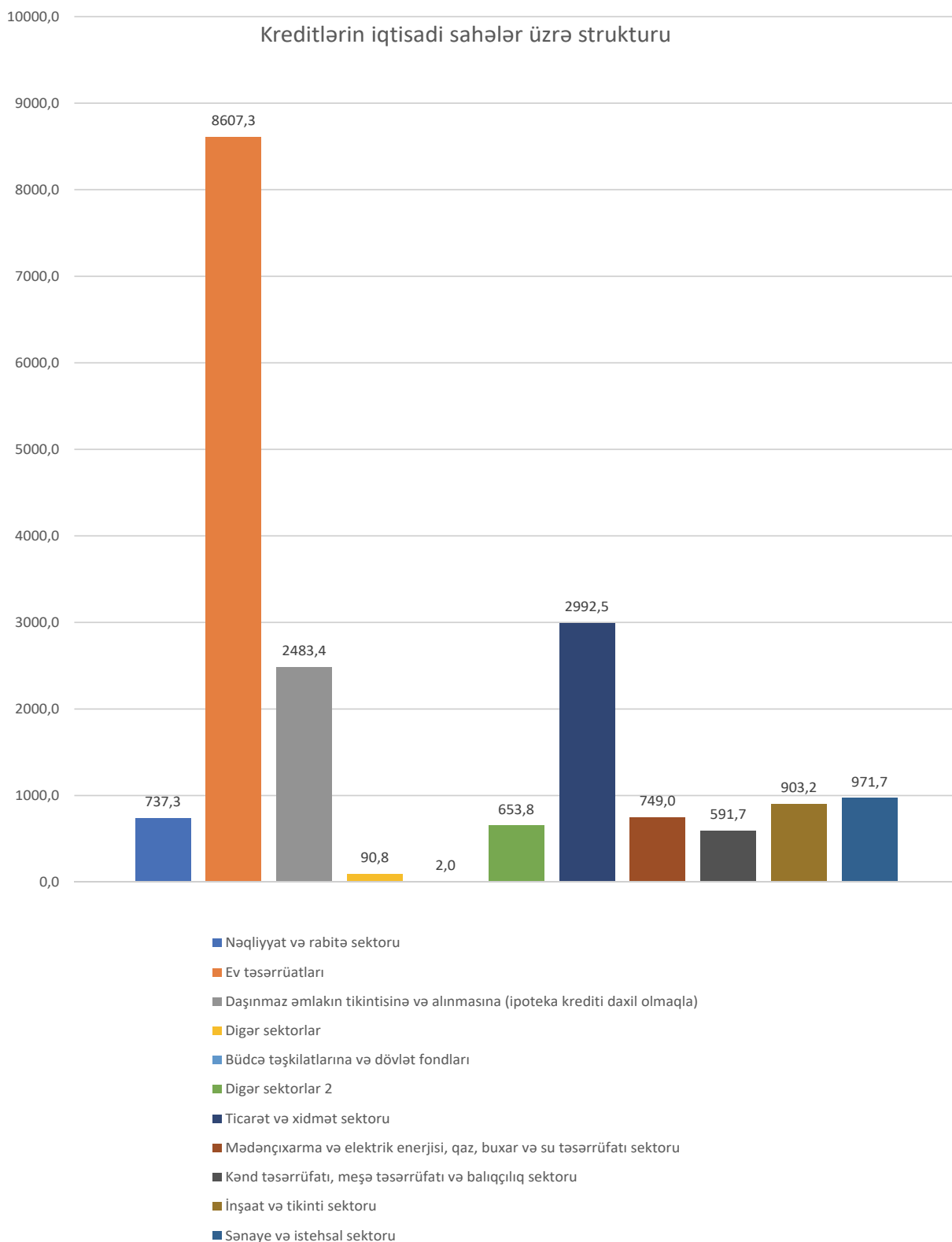
17.8% artıraraq, 17.1 mlrd. manata çatdırmışdır.

Bu məbləğin 97.3%-i bankların payına düşməsi isə sektorun iqtisadiyyat üçün nə qədər vacib rol oynadığını bir daha göstərməkdədir. Belə ki, 2021-ci il ərzində bankların kredit portfelinin həcmi 16.7 mlrd. manat təşkil etmişdir ki,

bu da 2020-ci il ilə müqayisədə 2.5 mlrd. manat və ya 17.7% çoxdur. Bu artımın yarısından çoxu isə biznes kreditlərinin payına düşmüş, nəticədə sahibkarlara verilən kreditlərin həcmi 14.9% artaraq, 9740 mln. manata yüksəlmişdir. Həmin dövrdə istehlak kreditlərinin həcmi 857.2 mln. manat (23.4%) artaraq,

4.5 mlrd. manata, daşınmaz əmlak kreditləri isə 383.2 mln. manat (19%) artaraq, 2.4 mlrd. manata yüksəlmişdir.

Kreditlərdəki artımın iqtisadi artımı üstələməsi səbəbindən iqtisadiyyata kredit qoyuluşlarının qeyri-neft ÜDM-nə nisbəti də il ərzində 1 faiz bəndi yüksəlmiş və



2021-ci ilin sonuna 29.6% təşkil etmişdir.

Kreditlərin dollarlaşma əmsalı 2021-ci ilin sonuna 25.8% təşkil etmişdir ki, bu da 2020-ci ilin sonu ilə müqayisədə 4 faiz bəndi azdır.

### Vaxtı keçmiş kreditlər

Son 5 ilin müsbət tendensiyası 2021-ci ildə də davam etmiş və nəticədə vaxtı keçmiş kreditlərin həcmi həm mütləq ifadədə, həm də portfel daxilindəki nisbi pay baxımdan azalmışdır. 2021-ci ilin sonuna VKK-in həcmi 719.4 mln. manat, portfeldəki payı isə 4.2% təşkil edir.

### Depozitlər

2021-ci ilin sonuna kredit təşkilatlarında fiziki və hüquqi şəxslər tərəfindən yerləşdirilən depozitlərin həcmi 26.9 mlrd. manat təşkil

nətlərdəki artım müddətsiz əmanətlərdəki artımı üstələmişdir.

Fiziki şəxslərin əmanətlərinin dollarlaşma əmsalı 2021-ci ilin sonuna 41% təşkil etmişdir ki, bu da 2020-ci ilin sonu ilə müqayisədə 9.8 faiz bəndi azdır.

### Kapital

2021-ci ili sona bankların balans kapitalının həcmi 4.97 mlrd. manat təşkil etmişdir ki, bu da 2020-ci ilin sonu ilə müqayisədə 13.4% çoxdur. Banklar üçün əsas kefiyyət göstəricisi hesab edilən kapital adekvatlığı əmsalı isə normanı 2 dəfə üstələməkdədir.

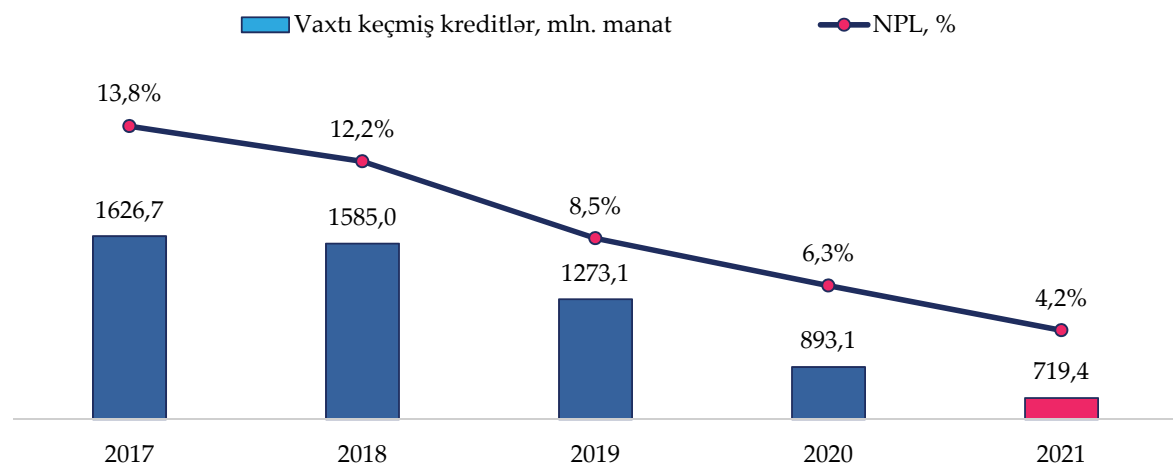
Devalvasiyanın təsiri ilə bankların bağlanması, fəaliyyət göstərən bankların isə kəskin zərərlə üzləşməsi səbəbindən 2015-2016-cı illərdə sektorun kapital baxımdan ciddi çətinliklərlə üzləşməsinə

dan cəmi gəlirləri 876 mln. manat, qeyri-faiz xərcləri isə 1470.7 mln. manat təşkil etmişdir. Aktivlər üzrə mümkün zərərlərin ödənilməsi üçün xüsusi ehtiyatın yaradılmasına ayırmalar 168.9 mln. manat, vergi ödənişləri isə 165.6 mln. manat təşkil etmişdir.

### Təhlükə nədədir?

Mərkəzi Bankın sədri Elman Rüstəmov Azərbaycanın bank sektorunun cari likvidlik potensialının 7 milyard manat olduğunu qeyd edib.

Bu, böyük məbləğdir və banklar bunu gəlirli sahələrə, xüsusən də istehlak kreditləşməsinə sərf etməkdən məmnundurlar. Amma həm ekspertlər, həm də tənzimləyici xəbərdarlıq edir ki, kreditlərin ödənilməməsi riskindən qaçmaq üçün bu məsələdə həddindən artıq ehtiyatlı olmaq lazımdır.



etmişdir ki, bu da 2020-ci il ilə müqayisədə 30% çoxdur. Bu vəsaitin 9032.4 mln. manatını fiziki şəxslərin əmanətləri təşkil etməkdədir. Banklara inam göstəricisi kimi də qəbul edilən bu əmanətlərin həcmi il ərzindən 12.3% artmışdır. Burada diqqət yetirilməli olan digər məqam isə bu vəsaitlərin banklarda müddətli yoxsa tələb olunanadək yerləşdirilmiş olmasıdır. Belə ki, likvidlik riski baxımından müddətli əmanətlərin artması banklar üçün daha vacibdir. 2021-ci ilin sonuna cəmi əmanətlərin 59.1%-i müddətli olmuş, il ərzində müddətli əma-

baxmayaraq, 2017-ci ildən bu yana bankların cəmi balans kapitalında davamlı artım müşahidə edilməkdədir. Bu artımın nəticəsində hazırkı 26 bankın cəmi balans kapitalı 2014-cü ildə 45 bankın cəmi kapitalından 19.4% yüksəkdir.

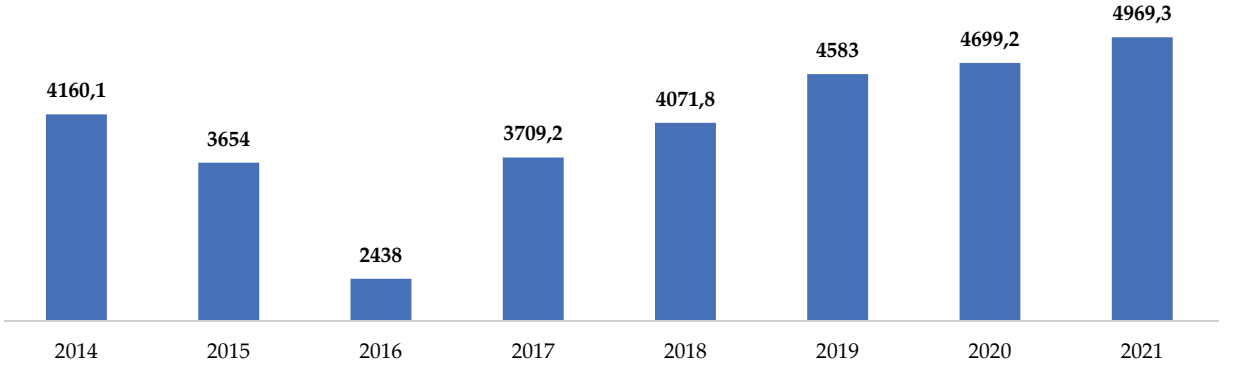
### Xalis mənfəət

Ötən il ərzində bank sektoru 2020-ci il ilə müqayisədə 7.3% daha çox – yəni 609 mln. manat mənfəət əldə etmişdir. Hesabat dövründə bankların faiz gəlirləri 2107 mln. manat, faiz xərcləri 538.4 mln. manat, qeyri-faiz əməliyyatların-

Beynəlxalq reyting agentliyi “Moody’s” də narahatlığını bildirir: “Qısamüddətli perspektivdə Azərbaycanda dollarlaşmanın azalması meylə davam edəcək, lakin xarici valyutada gəliri olmayan banklar sığortasız borcalanların olması üzündən ən həssasdır”.

Bəli, vəziyyət hələ ki, təhlükəsizdir, əksinə, 2022-ci ilin əvvəlinə vaxtı keçmiş kreditlərin həcmi 719,4 milyon manat təşkil edir (2021-ci ildə 19,5% azalma olub). Amma unutmamaq olmasın ki, 2018-ci ilin iyul ayının sonuna vaxtı keçmiş borcların həcmi 1,8 milyard mana-

Bankların Balans Kapitalı, mln. manatla (dövrün sonuna)



ta bərabər zirvə göstəricisinə çatıb, istehlak kreditlərinin payı 40,1 faiz (4,9 milyard manat) olub. 2021-ci ilin sonuna bankların ümumi kredit portfelində istehlak kreditlərinin xüsusi çəkisi 50,3% (8,6 milyard manat) təşkil edib. Bankların istehlak kreditləri portfeli il ərzində 28,3% artıb.

Aydınır ki, kredit fəaliyyəti iqtisadiyyatın artımına səbəb olur və onun həddindən artıq məhdudlaşdırılması pandemiyanın səbəb olduğu böhrandan çıxmağı çətinləşdirə bilər.

İstehlak kreditləşməsinin artmasında təhlükə ondan ibarətdir ki, o, tələbi, idxalı və inflyasiyanı qızıdır və buna cavab olaraq Mərkəzi Bank uçot dərəcəsinə artırmağa məcbur olur ki, bu da ipoteka kreditləşməsinə və korporativ kreditləşməyə mənfi təsir göstərir, lakin istehlak kreditləşməsinə təsir əksinə olur.

Bəli, vaxtı keçmiş borclar artmaqda davam edəcək, lakin bu, məhdud templərlə baş verəcək, çünki böhran dövründə bir çox banklar düşüncəli şəkildə öz kredit siyasətlərini sərbəstləşdiriblər.

Nəzəriyyəyə baxmayaraq, maliyyə gerçəkliyində Mərkəzi Bankın tədbirləri bankların verdiyi yeni kreditlər portfelinin həcmində azalmasına heç bir şəkildə təsir göstərmir. İstənilən halda, banklar konkret müştərinin müştəri hesablarındakı dəyişikliklər, orta aylıq xərcləri və kredit tarixçəsi ilə bağlı gördüyü mənzərəyə əsas-

lanaraq, lazım bildikləri hər kəsə kredit verəcəklər.

Bütünlükdə, Azərbaycanda kredit yükünün səviyyəsi yüksək olsa da, bu, kredit bazarı inkişaf etmiş xarici ölkələrin göstəricilərindən hələ də uzaqdır. Azərbaycanda kredit borclarının ÜDM-ə nisbəti göstəricisi (ilin sonunda 18,4% olub) və bu, 50-60%-lik səviyyənin normal hesab edildiyi ABŞ və Çindəki nəticələrdən bir neçə on faiz bəndi aşağıdır.

Ekspertlərin fikrincə, ifrat borclanma ilə mübarizə aparmağın ən yaxşı yolu işəgötürənlər tərəfindən əməkhaqqının artırılmasıdır. Bunun üçün onlar digər məsələlərlə yanaşı, əməkhaqqı fonduna təsir edə biləcək bəzi vergi güzəştlərinin də tətbiqi təklif edilir.

### **Biznesə yönəlmə**

Bununla belə, baş bankir hesab edir ki, bank sektorunun qarşısında duran əsas vəzifə biznesin, xüsusən də kiçik və orta biznesin kreditləşməsinin artırılması, mikro-kredit potensialının gücləndirilməsi olmalıdır. "Bu istiqamətdə görüləsi işlər çoxdur. Bu həm bank sektoruna, həm də bütün tənzimləmə sahəsinə aiddir. Bank sektoru bu gün 7 milyard manat likvidlik potensialına malikdir. Bu, bizim ekosistemimizdə problemlərin olması barədə bir siqnaldir və bu problemlər həll olunmalıdır ki, banklar iqtisadiyyata kredit verə bilsin", - deyərək vurğulayıb.

İqtisadçı ekspert Emin Qəribli bildirir ki, Azərbaycanda bu vəziyyət tezliklə öz həllini tapacaq, çünki işğaldan azad edilmiş ərazilərin bərpası prosesi xeyli vəsait aparacaq, o cümlədən yerli banklardan kreditlər tələb edəcək.

"Bütün Şərqi Avropa ölkələrində olduğu kimi, ölkəmizdə də müvafiq resursların real iqtisadiyyata yönəldilməsi problemi var idi. Əsasən 2014-2015-ci illərdə belə bir problemlə üzləşmişdik ki, bank resurslarının böyük hissəsi istehlak mallarının alınmasına yönəldilirdi, onlar da xaricdən gətirilirdi, bu da öz növbəsində məzənnəyə təsir edirdi və s. Son illər ölkədə inkişaf institutları yaradılır ki, kreditlərin məqsəd istiqaməti qeyri-neft sektorunun inkişafına töhfə verəcək", - deyərək Elxan Qəribli vurğulayıb.

Onun fikrincə, dövlət işğaldan azad edilmiş ərazilərdə həyata keçirilən layihələrdə özəl sektorun iştirakına şərait yaratmaqla dövlət artıq biznesin kreditləşməsinə istiqamətlənmiş kredit bazarının inkişafına təkan verir.

Göründüyü kimi, Azərbaycanda kredit bazarının hələ də islahatlara ehtiyacı var. Bankirlərin fikrincə, rəqəmsal kredit məhsulları tədricən ənənəvi bank məhsullarını aradan çıxaracaq, xüsusən də mikro və kiçik biznesin maliyyələşdirilməsi seqmentində əvəz edəcək. Bu, global trenddir. Ümid edək ki, onlar istehlak kreditləşməsinə arxa plana keçirəcəklər.

# BİZNES HƏYATI

MÜSAHİB

**Camid Mövsümov,**  
Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar  
(İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli  
Konfederasiyasının nəzdində  
“Menecment Komissiyası”nın rəhbəri



## “ Bu sektorda dəyişikliklər zamandan da sürətlə baş verir ”

Menecment – bazar iqtisadiyyatı, bazar və rəqabət şəraitində idarəetmədir. İdarəetmənin düzgün qurulması bugün Azərbaycan üçün actual məsələdir və buna görə də Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının nəzdində “Menecment Komissiyası” fəaliyyət göstərir. **Müsaibimiz komissiyanın rəhbəri Camid Mövsümovdur.**

- *Camid bəy, “Menecment Komissiyası”nın yaranma məqsədi və əsas hədəfləri nədən ibarətdir?*

- Müasir dövrdə ölkə iqtisadiyyatının dayanıqlı inkişafının təmin olunması, müəssisə və təşkilatların effektivliklərinin artırılması, ixrac potensialının gücləndirilməsi, innovasiyaların iqtisadiyyata daha çox tətbiq edilməsində menecmentin və menecerlərin bilik, bacarıq və yanaşmalarının, effektiv idarəetmə və performans mədəniyyətinin inkişaf etdirilməsi zəruridir. “Menecment Komissiyası” ölkədə menecmentin və idarəçilərin inkişafına töhfə verməyi, menecment ilə bağlı yenilikləri paylaşmağı, idarəçiləri bir yerə gətirərək onların şəbəkələşməsini, menecment problemləri ilə bağlı müzakirələr aparılmasını və birgə inkişafını təmin etməyi qarşısına məqsəd qoyan bir platformadır.

- *Komissiyanın son bir ildəki fəaliyyəti daha aktivdir. ASK-nın bu layihəsinin inkişafı və Komissiyanın işinin effektiv təşkili üçün ilkin olaraq hansı prioritetlərdən başladınız?*

- “Azərbaycanda peşəkar kadrların hazırlanması prosesi daha da sürətlə getməlidir. Bu barədə müvafiq göstərişlər verilib, Təhsil Nazirliyi bu işlə məşğuldur. Bununla bərabər, müxtəlif qurumlar tərəfindən kurslar da təşkil olunmalıdır. Bizə həm texniki mütəxəssislər, həm də menecerlər lazımdır. İndi xarici şirkətlərdə hər şeyi idarəçilik təmin edir. Biz peşəkar menecerlərin hazırlanması işinə çox böyük diqqət göstərməliyik. Menecerlərə olan tələbatımız getdikcə daha da artacaqdır”. Cənab prezident İlham Əliyevin bu sözləri bizim üçün ciddi təkan oldu və bir il öncə bu sözləri

özümüz üçün sloqan kimi qəbul etdik və komissiyada olan fəaliyyətlərimizi yenidən təşkil etməyə qərar verdik.

İlkin olaraq Komissiya daxilində iki işçi qrupu təsis etdik :

-“Biznesdə transformasiyaların uğurlu tətbiqi” işçi qrupunun əsas hədəfi rəqəmsallaşan dünyadakı trendlərə uyğun şəkildə ölkəmizdə fəaliyyət göstərən təşkilatların uğurlu transformasiya fəaliyyətinə töhfə vermək idi.

-“Rəqəmsallaşmada insan kapitalının rolu” işçi qrupu – insan resursları fəaliyyətinin peşəkar və rəqəmsal şəkildə qurulması prosesinə töhfə vermək, işə qəbul prosesinin avtomatlaşdırılması

fəaliyyətinin həyata keçirilməsində müasir təcrübənin bölüşdürülməsini hədəfləyirdi.

İşçi qruplarının tərkibinə ölkəmizdə öz sahəsinin peşəkar kadrlarını cəlb etdik və yenidən təşkilatlanmış formada fəaliyyətimizi davam etdirdik. 2022-ci ildə strukturumuzu yenilədik.

-Komissiyanın strukturu necədir və kimlərdən təşkil olunub?

-2022-ci ildə strukturumuzu yeniləməyi qərara aldığımız Me-necment komissiyasının yeni strukturunu formalaşdırdıq, işçi qruplarının tərkibində islahatlar apardığımız və komissiya tərkibinə yeni üzvlər qəbul etdik. Passiv üzvlərimizi sıralarımızdan kə-



*Əsas məqsədimiz idarəçilərin peşəkar bacarıqlarının yerli model əsasında inkişaf etdirilməsidir*

narlaşdırdığımız və hal-hazırda aktiv üzvlərimizin sayı 33 nəfər təşkil edir. Komissiyanın Strateji İdarəetmə Komandasını/İdarə Həyətini formalaşdırdıq. Komissiyamızın 2022-ci ildən etibarən



beynəlxalq əlaqələr qurmasını qarşımıza məqsəd qoyduq. Artıq bu istiqamətdə işlərin icrasına start vermişik.

Azərbaycan iqtisadiyyatının rəqəmsallaşdırılması ölkə rəhbərliyinin də diqqətindədir. Prezident İlham Əliyev də çıxışlarının birində bildirib ki, “bu sektorda dəyişikliklər zamandan da sürətlə baş verir”. Həmçinin 2020-2021-ci illərdə bütün dünyada müşahidə edilən koronavirus böhranı da iqtisadiyyatın rəqəmsallaşdırılmasının vacibliyini göstərdi.

-“Menecment Komissiyası” bu missiyanın öhdəsindən necə gəlir?

-Koronavirus pandemiyası şəraitində dünya iqtisadiyyatı böyük böhran yaşadı. İqtisadiyyatı xidmət sahələrindən asılı olan ölkələrdə turizm, nəqliyyat və ictimai iş sahələri “çöküş”lə üzləşdilər. Pandemiyanın tənəzzül dalğaları Azərbaycan iqtisadiyyatına, o cümlədən əmək bazarına və əhəlinin gəlirlərinin azalmasına mənfi təsir göstərmişdir. Bununla belə, pandemiyanın neqativ təsirlərinin və sosial müdafiənin təmin edilməsi

dövlətin siyasətinin prioritet istiqamətini təşkil etmişdir. Lakin belə bir yanaşma var ki, hər bir böhran həm də böyük fürsətdir. Pandemiya ölkəmizdə rəqəmsallaşmanın inkişafına ciddi təkan verdi. “Menecment Komissiyası” bu sahədə ciddi addımlar atmağa başladı. Öncə “Biznes Transformasiya” adlı işçi qrupu təsis etdik. İşçi qrupunun tərkibinə daxil olan şəxslər ölkədə fəaliyyət göstərən kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı və böhrandan az zərər görməsi məqsədilə fərqli idarəetmə modelləri ha-

zırlayıblar. Həmçinin komissiyamız il ərzində sırf rəqəmsallaşmaya istiqamətlənmiş 3-4 layihə həyata keçirdi. 2022-ci ildə bu istiqamətdə həyata keçirəcəyimiz layihələrin sayı 10-dan çox olacaqdır.

*-Rəqəmsal iqtisadiyyat bizimlədir. Buna hazırıqmı?*

- Hazırda dünya "SƏNAYE 4.0" – Dördüncü Sənaye İnqilabına qədəm qoyur. Bu istehsalın avtomatlaşdırılması, robotlaşma, süni intellekdən geniş istifadə, iqtisadiyyatın bütün sahələrində rəqəmsal texnologiyaların tətbiqi deməkdir. "SƏNAYE 4.0" rəqəmsallaşma, texnoloji infrastruktur quruculuğu ilə sıx bağlı olaraq ən fərqli sahələrdə yeniliklərin tətbiqinə və inkişafa gətirib çıxardır. Azərbaycan iqtisadiyyatın rəqəmsallaşması, rəqəmsal iqtisadiyyatın qurulması və dayanıqlı inkişaf üçün bütün imkanlara sahibdir. Ölkəmizin yerləşdiyi unikal coğrafi mövqe, təbii resursları, həmçinin qiymətli insan resursları, eləcə də son illər ərzində cənab Prezident İlham Əliyev tərəfindən qəbul olunmuş Dövlət Proqramları, Sərəncam və Fərmanlar buna tam imkan verir.

*-Bu gün trendlərin izlənilməsi və onların iş mühitində çevik şə-*



## *Azərbaycan iqtisadiyyatın rəqəmsallaşması, rəqəmsal iqtisadiyyatın qurulması və dayanıqlı inkişaf üçün bütün imkanlara sahibdir.*

*kildə tətbiq edilməsi yerli şirkətlər üçün çox vacibdir, bu eləcə də yeni bilik və bacarıqlara sahib olan insan kapitalına da tələbatı artırır. Sualımız isə belədir, Komissiyanın işinin təşkil üçün xaricdən mütəxəssis dəvət edilibmi və hansı beynəlxalq şirkətlər ilə razılığa gəlinib?*

-Komissiyamızın tərkibində qardaş Türkiyədən olan beynəlxalq mütəxəssisləri cəlb etmişik və üzv qismində yeni idarəçilik modellərinin ölkəmizdə tətbiqində ciddi işlər icra edirlər. Bu ilin fevral ayında Türkiyənin rəqəmsallaşma sahəsində ən öncül şirkətlərindən biri olan

"DDTECH" şirkəti 11 nəfərlik heyəti ilə qonağımız oldu. Bakı Biznes Mərkəzində 70 nəfərlik rəqəmsallaşma ilə bağlı tədbir tərəfimizdən təşkil olunmuşdur. Tədbirin əsas müzakirə mövzuları "İş Proseslərinin Gələcəyi və Rəqəmsal Transformasiya" ilə bağlı idi. Türkiyə təcrübəsinin ölkəmizdə tətbiqi olduqca vacibdir. Əlavə olaraq Komissiyamız tərəfindən ayda iki dəfə olmaqla beynəlxalq mütəxəssislərin iştirakı ilə fərqli aktual mövzularda onlayn vebinarlar təşkil edilir. Vebinarlara qoşulmaq Komissiya səhifəmizə qatılan hər bir Azərbaycan vətəndaşı üçün sərbəstdir.

*-Cari ilin əvvəlində "Menecment Komissiyası"nın 2021-ci ildə gördüyü işlərə dair hesabat vermişdiniz. Orada "Menecment Kvalifikasiya" layihəsi haqqında da danışmışdınız. Layihə Azərbaycan biznes mühitinə nə vəd edir?*

-Dünya maliyyə, ticarət və sənaye istiqamətində son 25 ilin ən kritik dövründədir. Qlobal böhran və pandemiya dünya iqtisadiyyatında şok effekti yaradıb. Bu bilinən və öncədən planlanmayan çətinliklərlə dolu dövərdə mövcud idarəçilər yeni dünyada liderlik modelini inkişaf etdirmək və tətbiq etmək məcburiyyətində qaldılar. Liderlik bacarıqları müxtəlif üsul və yeni trendlərlə inkişaf etdirilməyə başladı. Hədəfimiz layihəmizlə ölkəmizdə fəaliyyət göstərən idarəçilərin peşəkarlıq, liderlik və Strateji idarəetmə bacarıqlarını inkişaf etdirməkdir. "Menecment Kvalifikasiya" layihəsi Menecment Komissiyasının bir layihəsidir. Layihəni Azərbaycan "menecerlərinin dərəcələndirmə" layihəsi olaraq da adlandırmaq mümkündür. Layihənin icraçı və tərəfdaşları "Your Personal Consultant" MMC, "ASK Business Consulting", ADA universiteti, müxtəlif beynəlxalq qurumlarda çalışan türkəyöli peşəkar mütəxəssislərdir.



Layihə ərzində iştirakçılara 3 ay müddətində 3 modul üzrə təhsil veriləcəkdir. Sonda təhsilini uğurla bitirən iştirakçılar xüsusi sertifikat əldə edəcəklər.

- **Liderlik Transformasiya**
- **Strateji İdarəetmə**
- **Rəqəmsal dönüşüm və İnnovasiya**

*-Ötən il Gəncə İş Adamları Birliyinin İdarə Heyətinə üzv seçilmisiniz və prosesləri yaxından izləyən birisiniz. Maraqlıdır ki, "Menecment Kvalifikasiya" layihəsi və yaxud menecerlərin dərəcələndirilməsi bütün ölkə üzrə menecerlərin dərəcələndirilməsini nəzərdə tutur?*



*İlkin addım olaraq "Zəfər İşığı" adlı led lampa fabriki birliyimiz tərəfindən təsis edildi. Bu, regionda ilk led lampa fabrikidir. Fabrikin əsas məqsədi yerli və qonşu ölkələrin bazarını lampa ilə təmin etməkdir.*

-Ötən il Zəfər Məmmədovla bərabər "Gəncə İş Adamları İctimai Birliyi"ni təsis etdik. İctimai birliyin qurulmasında əsas məqsəd region sahibkarlığının inkişafı, regionda olan iş adamları arasında iş birliyinin qurulması, regiona investisiyaların cəlb edilməsi, aktiv olmayan sənaye müəssisələrinin yenidən fəaliyyətə başlaması və ən əsası regionda yaşayan əhəlinin sosial rifahının yüksəldilməsidir. İlkin addım olaraq "Zəfər İşığı" adlı led lampa fabriki birliyimiz tərəfindən təsis edildi. Bu, regionda ilk led lampa fabrikidir. Fabrikin əsas məqsədi



yerli və qonşu ölkələrin bazarını lampa ilə təmin etməkdir. Gələcəkdə fabrikə xarici tərəfdaşın cəlb edilməsi də planlaşdırılır. "Menecment Kvalifikasiya" layihəsinin Gəncə və ona yaxın rayonlarda da tətbiqini nəzərdə tutmuşuq. Layihənin tətbiqi regionda fəaliyyət göstərən idarəçilərin peşə bacarıqlarının inkişafına öz töhfəsini verəcək.

*-Camid bəy, yerli sahibkarlıq mühiti üçün yeni hesab edilən Komissiyanın 2022-2023-cü illər üçün hansı planları vardır?*

2022-2023-cü illər üçün Komissiyamızın strateji planı tərəfimizdən hazırlanmışdır və strateji planın icrasına artıq başlamışıq:

*-Managementinfo.az* adlı saytın təsis edilməsi – sayt artıq qurulub və aprel ayından etibarən fəaliyyət göstərəcək. Saytın əsas fəaliyyət məqsədi ölkə əhalisini dünya idarəçilik sisteminin ən son trendləri ilə tanış etmək, dünya menecment sistemində

baş verən xəbərləri əhaliyə çatdırmaq və idarəçilər arasında səmərəli ünsiyyətin qurulmasıdır;

-Universitet – Sənaye iş birliyinin qurulması – bu istiqamətdə əsas hədəf Menecment fənninin komissiya üzvü olan sahibkarlar tərəfindən universitetlərdə tədris olunmasıdır. Bu layihənin ilkin pilot forması artıq hazırlanıb və 16 universitetə təklif olunub;

-Vebinarlar – beynəlxalq mütəxəssislərin iştirakı ilə vebinarların davam etdirilməsi;

-“Menecment Kvalifikasiya” layihəsi – artıq tam hazırdır, aprel ayından etibarən tətbiq ediləcəkdir. Əsas məqsədimiz idarəçilərin peşəkar bacarıqlarının yerli model əsasında inkişaf etdirilməsidir;

-Menecment İnnovasiya Forumu – 2019-cu ildə ilk dəfə keçirilib. Bu il ikinci forumun keçirilməsinə hazırlaşırıq. Əsas müzakirə mövzusu İnnovativ Qarabağ olacaqdır.

**Yaşar Əliyev,**  
Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının  
Gədəbəy rayon nümayəndəsi



## “Gədəbəydə sənaye müəssisələrinin açılması üçün böyük potensial var”

*Gədəbəy rayonu Azərbaycanın təbii ehtiyatlarla zəngin, gözəl səfalı yaylaqları və büllur bulaqları ilə turistik bir məkanıdır. Rayonda sahibkarlığın inkişafı, əhalinin əsas məşğulluq sahələri və s. suallarımızı Konfederasiyanın bu rayondakı nümayəndəsi Yaşar Əliyev cavablandırdı.*

*-Yaşar müəllim, rayonda yaşayan əhalinin əsas məşğuliyyəti nədən ibarətdir?*

-Gədəbəy rayonu Azərbaycanın qədim yaşayış məskənlərindən biridir və dağlıq ərazidə yerləşir. Sahəsi 1232.98 km<sup>2</sup>-dir. Əhalinin əsas məşğuliyyəti kartofçuluq və maldarlıqdır. Bir qismi də sənaye tipli müəssisələrdə çalışırlar. Gədəbəydə zəngin qızıl yataqları var və hazırda bu yataqların işlənməsi ilə bağlı geniş istehsal prosesləri davam edir.

*-Rayonda hansı biznes sahələri geniş yayılıb, sahibkarlar daha çox hansı sahələrdə fəaliyyət göstərir?*

-Əhali daha çox kiçik sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olur, gənclər əsasən marketlərdə, kafe və restoranlarda, avtomobil təmiri sexlərində işləyirlər. Kənd yerlərində gənclər daha çox əkinçilik və maldarlıqla məşğul olurlar.

*-Gədəbəydə hansı sahələrdə biznes qurmaq daha perspektivdir?*

-İstehsal və emal sənaye müəssisələrinin açılması üçün böyük potensial var. Xüsusən də kənd tə-

sərrüfatı məhsullarının emalı sahələrinin yaradılması, təbii meyvə və şirələrinin istehsalı, gön-dəri aşınması, xalçaçılıq və toxuculuq fabriklərinin yaradılması gəlirli ola bilər.

*-Dağ-mədən sənayesi üzrə hansı potensial yataqlar var?*

-Rayonda hal-hazırda dağ-mədən sənayesi üzrə işlər aparılır, yeni yataqların istismara verilməsi, kərpic sexlərinin tikilməsi məqsədəuyğun olardı.

*-Yay və qış turizminin inkişafı üçün hansı addımlar atılmalıdır?*





*Yüksək keyfiyyətli, müasir standartlara cavab verən istirahət mərkəzlərinin yaradılması və bu sahələrə uzun müddətli kredit vəsaitinin ayrılması ilə unikal bir turizm rayonu ola bilər.*

- Qeyd etdiyimiz kimi, Gədəbəy rayonu Azərbaycanın qədim yaşayış məskənlərindən biridir. Burada Tunc və Dəmir dövrünə aid Xocalı-Gədəbəy mədəniyyəti aşkar olunub. Bunları nəzərə alaraq, turizmin inkişafı üçün yüksək keyfiyyətli, müasir standartlara cavab verən istirahət mərkəzlərinin yaradılması və bu sahələrə uzun müddətli kredit vəsaitinin ayrılması ilə unikal bir turizm rayonu ola bilər. Bildiyiniz kimi, artıq Gədəbəydə Yaylaq festivalı keçirilir və çox böyük maraqla qarşılanıb. Təbii ki, infrastrukturun qurulması ilə bağlı işlərdən

başlamaq lazımdır, ancaq buranın turizm potensialının gətirəcəyi gəlirlər həmin xərcləri bir neçə dəfə üstələyəcək.

*-Fərdi sahibkarlar məhsullarının satılmasında hər hansı çətinliklə üzləşirlərmi?*

-Əsas qayğımız məhsulların bazara çıxışına olan maneələrdir. Bazarlarda icarə haqları yüksəkdir, internet üzərindən satışla bağlı iş əhalinin bacarıqları hələki zəifdir. Payız mövsümündə yetişən meyvələrin tədarük satış bazarları tərəfindən alınmaması çətinliklər yaradır.

*-Dünya bazarında ərzaq məhsulları bahalaşır. Gədəbəydə heyvandarlığın və əkinçiliyin inkişafı üçün hansı imkanlar var?*

-Gədəbəy əhalisi qədim zamanlardan heyvandarlıq və əkinçiliklə məşğul olublar. İqlim şəraitinə görə rayonda yetişən meyvələr, tərəvəzlər və digər kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalı və emalı üçün münbit torpaqlardan səmərəli istifadə edilməsi vacibdir. Həmin sahələrin yay mövsümündə suvarılması, vaxtında mineral gübrələrdən düzgün istifadə edilməsi məhdusdarlığın artmasına səbəb olar. Həmçinin kənd təsərrüfatı texnikalarının, kombayn və traktorların həmçinin, yanacaq və

sürtgü yağlarının da aqrolizinqlər tərəfindən güzəştli qiymətlərlə fermerlərə və fərdi sahibkarlara verilməsi inkişaf perspektivlərinin yaranmasına səbəb olar.

*-Sahibkarların qarşılaşdıqları çətinliklərlə bağlı Gədəbəy Rayon İcra Hakimiyyəti ilə birlikdə hansı tədbirlər görürsünüz?*

-Rayon İcra hakimiyyəti ilə mütəmadi tədbirlər keçirilir. Bu tədbirlərdə sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olan fiziki və hüquqi şəxslər də iştirak edir. Regionların inkişafı üzrə dövlət programına əsasən lazımı tədbirlər görülür. Bu işdə Dövlət Aqrar İnkişaf Mərkəzinin Gədəbəy rayon şöbəsi də yaxından iştirak edir.

*-Yəşar müəllim, öz biznesiniz barədə məlumat verməyinizi xahiş edirik.*

-Mən "Vüqar" MMC-nin direktoruyam. Əsasən tikinti materiallarının satışı və nəqliyyat xidmətləri üzrə fəaliyyət göstəririk.

*-Gədəbəydə iş qurmaq istəyən sahibkarlara nə tövsiyyə edərdiniz?*

-Bir sahibkar kimi iş qurmaq istəyən bütün fərdi sahibkarlara uğurlar arzulayıram. Onlara qarşılarında duran məsələləri vicdanla və yüksək səmərə ilə həll etmələrini, öz vəzifə borclarını layiqincə yerinə yetirmələrini məsləhət görürəm.



**Emin Dostiyari,**  
Azərbaycan Qida və İçki Sənayeçiləri  
Assosiasiyasının sədri



## “Qarşıdakı illərdə qida məhsullarının qiymətində artımın davam edəcəyini görəcəyik”

Azərbaycan Qida və İçki Sənayeçiləri Assosiasiyasının sədri Emin Dostiyarinin “Biznes Həyatı” jurnalına müsahibəsi

- Azərbaycan Qida və İçki Sənayeçiləri Assosiasiyasının yaranmasını labüd edən səbəblər hansılardır, hazırda assosiasiyada nə qədər şirkət birləşir?

- Ölkəmizin qida sənayesində fəaliyyət göstərən emal müəssisələrini, idxalçıları, ixracatçıları, ictimai iaşə obyektlərini bir çətir altına toplayan assosiasiya olmadığına görə bu, onların maraqlarının müdafiəsi zamanı çətinliklər yaradırdı. Şirkətlərin maraqlarını müdafiə etmək üçün lobbicilik, eyni zamanda qida sənayesinin fikrini söyləyə bilmək üçün mütləq bir araya gəlmək lazım və vacib idi. Buna

görə də Azərbaycan Qida və İçki Sənayeçiləri Assosiasiyası quruldu. Hazırda Assosiasiyanın 200-dən artıq əməkdaşlıq etdiyi qida sektorunda çalışan müəssisələr var, ölkədəki böyük ictimai iaşə müəssisələri bizim tərəfdaşlarımızdır, üzvlərimizdir hətta bir çoxu artıq xüsusi etiketlenmədən də keçiblər. İctimai iaşə obyektlərinin bəzilərinin önündə qr kodlu stikerlər vurulduğunu görə bilərsiniz. Üzvlərimiz bəlli bir prosesdən keçdikdən sonra biz onları assosiasiyanın təqdim etdiyi unikal xüsusi eyniləşdirmə nömrəsi ilə qeydiyyatdan keçirir və onlara təqdim edirik.

- Bütün dünyada qida məhsulları bahalaşır. 2020-2021-ci illəri qida və içki sənayesinin vəziyyəti baxımından dünya və Azərbaycan üçün necə qiymətləndirirsiniz?

- Düzdür, qida məhsullarının qiymətində bahalaşma müşahidə olunur, ancaq buna bir trend olaraq baxsaq görürük ki, dünya sənayeləşdikcə qida məhsullarının qiymətləri də yüksəlir. Bildiyiniz kimi, dünyadakı yanacaq resurslarının qiymətinin dəyişməsi, logistika və s. nüanslar qidanın qiymətinin dəyişməsinə səbəb ola bilər. Buna konfliktlər, müharibələr, pandemiya da çox ciddi şəkildə təsir göstərə bilər. Ötən iki



*Hesab edirik ki, qida məhsullarının yerli istehsalı ilə idxalı arasında tənzipləmələr elə aparılmalıdır ki, sahibkarın bu sahəyə marağı artsın.*

İldə sərhədlər bağlandı, nəqliyyat daşımacılığında böyük problemlər yarandı, buna görə də qiymət bahalaşdı. Eyni zamanda, fermerlər tərəfindən də qiymətlər korreksiya olundu. Bilirsiniz ki, dünyada global su çatışmazlığı var, fermer təsərrüfatları bundan əziyyət çəkirlər. Ölkəmizdəki fermer təsərrüfatları da eyni çətinlikləri yaşayır, məsələn aran rayonlarında su qıtlığından əziyyət çəkirlər. Narçılar Assosiasiyası da bunu dəfələrlə qeyd edib ki, su çatışmazlığı səbəbindən məhsuldarlıq xeyli aşağı düşdü, məhsulun keyfiyyət parametrləri də pisləşdi və bu, təbii ki, qiymətə təsir edir. Əgər bir bağdan 10 ton meyvə əldə edə bildiksə, su çatışmazlığı səbəbindən 7 ton əldə etdik, amma bağın məsrəfləri yerində qaldı. Yəni sahibkar bunu 50 qəpiyə satdı, məcbur olub 70 qəpiyə satdı, bir sözlə bahalaşma proporsional şəkildə davam etdi. Həmçinin global bahalaşmaya səbəb olan risklər dünyada artır. Yəqin ki, önümüzdəki illərdə qidaların qiymətində artım tendensiyasının davam etdiyini görəcəyik. Eyni zamanda, qidanın dünyada paylanmasında ciddi şəkildə dizbalans yaranıb. FAO-nun hesabatlarına görə, dünyada bugün yetərli həcmdə qida var, amma yanlış bölüşdürülmə, bəzi qitələrdə insanlar qida çatışmazlığından öldüyü zaman,

dünyanın başqa yerində insanlar çox qidalanmadan, yüksək kaloridən əziyyət çəkirlər.

*- Pandemiya dövründə bəzi dövrlər qida təhlükəsizliyini qorumaq üçün ehtiyatlar yaratdılar və hətta ixracdan imtina etdilər. Bu tədbirlərə münasibətiniz necədir?*

-Bəli bu doğrudur, ümumiyyətlə tək pandemiya dövründə deyil, bütün dövrlərin ərzaq təhlükəsizliyi proqramı var. Hər bir ölkə idxaldan asılı olmamaq üçün qanunvericilikdə bəzi dəyişikliklər etməlidir, bəzi dəstək proqramlarını həyata keçirməlidir. Təbii ki, bütün qida məhsullarının yerli istehsalı mümkün deyil, Azərbaycanda istehlak olunan qida, kənd təsərrüfatı məhsullarının hər bir

zardan asılılığımız tam azalsın kimi çağırışlar əlbəttə, yaxşı fikirdir, ancaq bu, bütün qida məhsulları üçün keçərli deyil.

*- Azərbaycanda qida və içki sənayesinin inkişafına mane olan çətinliklər əsasən hansılardır və bunların həlli istiqamətində hansı təklifləriniz var?*

- Azərbaycanda qida və içki sənayesinin inkişafını ləngidən bir sıra amillərlə bağlı dəfələrlə aidiyyəti qurumlarla görüşlərimiz olub. Hesab edirik ki, qida məhsullarının yerli istehsalı ilə idxalı arasında tənzipləmələr elə aparılmalıdır ki, sahibkarın bu sahəyə marağı artсын. Məsələn, qızıl satan bir adamın ödədiyi vergi ilə ictimai iaşə obyektində 20-25%-ə çalışan sahib-



növü bizim ölkəmizdə yetişmir. Yəni, bunu özümüz istehsal etmək istəsək belə, real deyil. Tutaq ki, 1000 hektar banan, ananas əksək, inanın ki, Azərbaycana banan idxalının azalacağını düşünmək yanlışdır. Bizim qida istehsalçıları olan ölkələrlə münasibətlərimizin qurulması da bu kontekstdə çox əhəmiyyətlidir, çünki qidaya kimin birinci çıxışı varsa, o ala bilər.

Təbii ki, bəzi məhsulları biz özümüz istehsal edək və xarici ba-

karın vergisi eyni ola bilməz, yəni bu, çox ciddi çətinliklər yaradır. Milli Məclisdə qida sektoruna aid qanun və yaxud da bununla bağlı tənzipləmələr müzakirə olunur, ancaq bu sahədə çalışan sahibkarlar məlumatlı qalırlar, bizimlə razılaşdırılır. Xatırladım ki, plastik çəngəl, bıçaq, qaşıqların istifadəsi ilə əlaqəli qadağaların qoyulması da bu sahədə çalışan iaşə sənayesi ilə razılaşdırılmadı. Yəni biz düşünürük ki, hazırda ən böyük prob-

lemlərdən biri qəbul edilən qanun, qaydaların iş adamları ilə müzakirə edilməməsidir. Əgər hüquqi aktlar bu işin içində olan insanlarla razılaşdırılsa daha effektiv olar, çünki həmin qanunlarla işləyən məhz bizik. Düşünün, qaydalar qüvvəyə minir və ondan sonra bu qaydaya böyük bir sənayeçi riayət etməlidir, halbuki, bəzi qaydalar ciddi nöqsanlar yaradır, digər hüquqi aktlarla ziddiyyət təşkil edir. Nəzərinizə çatdırmaq istəyirəm ki, bu sahədə ölkəmiz bir çox nailiyyətlər əldə edib, amma daha da produktiv olmaq lazımdır.

- *Azərbaycandan xaricə ixrac edilən məhsulların siyahısında ərzaq, qida sənayesi məhsullarının indiki payı ilə bağlı nə düşünürsünüz, bizim ixrac potensialımız hansı sahələrdə daha yaxşı ola bilər?*

- Təbii ki, Azərbaycanın ixracatında qida, kənd təsərrüfatı məhsulları eyni zamanda, hazır qida məhsullarının payı daha böyük ola bilər, bu dəqiqdir. Sadəcə, qanun-



*Bugün daha çox fındıq, xurma, nar, pomidor ixrac edirik, ancaq bunlar emal olunmuş məhsullar halında satılsa, ölkəmiz və yerli şirkətlər daha çox gəlir götürər.*

vericiliklə bağlı bəzi məsələlər və yeni bazarların qaydalarını daha yaxşı bilmək kimi məsələlər var. Düşünürəm ki, xaricdəki Azərbaycanın ticarət palatalarının və ya ticarət evlərinin, səfirliklərin ticarət ataşələrinin, ümumiyyətlə beynəlxalq sərgilərdə iştirak etmək imkanlarının proseslərə çox ciddi dəstəyi mümkündür. Bun-

dan başqa, bizim sahibkarlarımız da bəlli bir keyfiyyət parametrlərini saxlamalıdırlar. Təcrübə göstərir ki, yeni açılan şirkət ilk günlərdə məhsullarını yüksək keyfiyyətlə təqdim etsə də, 10 gün sonrakı istehsal partiyasında keyfiyyət parametrlərində udurur. Buna görə də sahibkarların üzərinə böyük öhdəliklər düşür. Yeni məhsulların, yeni bazarların araşdırılmasında isə innovativ yanaşma vacibdir. Assosiasiya kimi, biz bir çox üzvlərimizin xarici bazara çıxışını təşkil etmək üçün ticarət kanallarını paylaşma metodundan istifadə edirik. Əgər X şirkətinin Almaniyada meyvə suyu satmaq imkanı varsa, çalışırıq meyvə qurusu hazırlayan şirkəti də onunla əlaqələndirək ki, onlar da məhsullarını bazara çıxara bilsinlər. Assosiasiyanın üzvləri, İdarə Heyəti hesab edir ki, Azərbaycanın istehsal etdiyi qida məhsulları və kənd təsərrüfatı məhsullarının ixrac imkanları genişdir və bu sadəcə bəzi məhsulların siyahısı ilə məhdudlaşmamalıdır. Bugün daha çox fındıq, xurma, nar, pomidor ixrac edirik, ancaq bunlar emal olunmuş məhsullar halında satılsa, ölkəmiz və yerli şirkətlər daha çox gəlir götürər.

- *Bilirsiniz ki, bu sahədə dünyada ciddi standartlar var, bizim yerli istehsal bu standartlara nə dərəcədə uyğundur?*

-Azərbaycanda qida məhsulları üzrə QOST standartlarından istifadə hələ də davam edir. Amma dünyanın bir çox yerlərində bu standartları tanımırırlar və ya xud da bunların harmonizasiyası baş verməyib. Məsələn, CODEX alimentarius, HACCP bizdən tələb olunmur, hazırda önümüzə belə bir baryer yoxdur. Ümumilikdə isə bizim beynəlxalq standartları öyrənməyimiz çox əhəmiyyətlidir. Beynəlxalq standartlardan başqa, öz qanunvericiliyimizdə mövcud olan standartlara görə istehsal edilən məhsullarımız xaricdə rahat şəkildə alınır. Əhəmiyyətli olan budur ki, məhsullar dayanıqlı





şəkildə keyfiyyətini qoruyub saxlasın, hətta daha da yüksəlsin. Yəni, bu gün və üç ay sonra eyni məhsulu rəfdən alırsa, onun keyfiyyət parametrləri mənfi mənada dəyişməməlidir.

*-Qida və içki sənayesi sektorunda kadrların hazırlıq səviyyəsi sizi qane edirmi?*

-Bu sahədə kadrların hazırlığı məqbul deyil, bununla əlaqədar qarşılaşdığımız problemlər var. Hazırda böyük ictimai iaşə obyektlərinin əksəriyyətini idarə edən şəxslər Azərbaycan vətəndaşları deyil, qardaş Türkiyədən gətirilən menecment daha çoxdur. Bu da onu göstərir ki, ictimai iaşə obyektləri, otel, restoran, ketrinq sahəsində qardaş Türkiyədən gələn mütəxəssislər bizim mütəxəssislərdən daha yaxşı peşəkardırlar. Çünki onların daha uzun müddətli "horeka" mədəniyyətləri formalaşmışdır. Əfsuslar olsun ki, təhsilimizdə ciddi nöqsanlar var, Azərbaycanda bir neçə universitet qida sektoru üzrə kadr hazırlasa da, onlar natamamdır. Azərbaycan Texnologiya Universiteti ictimai iaşə, qida emal müəssisələri üçün mütəxəssislər hazırlayır, bu il həmin universitetin tədris etdiyi fənləri digər universitetlər də həyata keçirməyə başlayıblar. Nəyə görə?! Çalışsınlar ki, daha çox tələbə yığsınlar, ancaq məsələyə fərqli baxmağımız lazımdır, əgər Azərbaycan Texnologiya Universiteti bu sahə üzrə püxtələşsə biz çalışmalıyıq ki, (xüsusən də Gəncə

şəhəri sənayeləşməyə yaxın bir yerdir) daha çox oraya fokuslaşsın. İqtisadiyyatla əlaqəli təhsildə biz daha çox spesifik, sahələr üzrə ixtisaslaşan universitetlər modelinə keçməliyik. Dünyanın ən böyük İT ölkəsi olan Amerikanın Silikon Vadisində bütün İT şirkətlər toplaşır və Berkeleydəki universitet onlar üçün tələbə hazırlayır. Həmin universitet sadəcə İT sahəsinə fokuslanır, bu sahədə kadrlara olan ehtiyacları ödəyir. Məlumat üçün bildirim ki, südləri paketləyən 10 milyon avro qiyməti olan Tetra Pak avadanlığı gətirmişik, Azərbaycanda bir mütəxəssis yoxdur ki, avadanlıq qırılsa onu təmir etsin.

*-Assosiasiyanın yaxın gələcək üçün planları barədə nə deyə bilərsiniz?*

-Qarşıdakı 1-2 ildə sahibkarlarımızın necə fəaliyyət göstərəcəyi, dövlətin dəstək mexanizmləri və istehlakçılarla necə çalışacağımız üzərində planlarımızı qururuq. İctimai nəzarət mexanizminin, dövlət-özəl dialoqunun inkişafında rolumuzu gücləndirməyə çalışırıq.

*-Bu sahədə çalışan və ya iş qurmaq istəyən sahibkarlara tövsiyələriniz...*

-Qida sektorunda çalışan ümumiyyətlə, bu sahədə biznes qurmaq istəyən sahibkarlara tövsiyə deməzdim, sadəcə təklif edirik ki, biznesə daxil olmazdan öncə araşdırma aparsınlar, bugün qida sektoruna qeyri-peşəkar şirkətlər daxil olurlar və bəzən də müflis olub bağlanırlar.



*İctimai iaşə obyektləri, otel, restoran, ketrinq sahəsində qardaş Türkiyədən gələn mütəxəssislər bizim mütəxəssislərdən daha yaxşı peşəkardırlar.*

Qida sektoru çox əhəmiyyətlidir, bugün insan qızılısız da, divansız da yaşaya bilər, ancaq qidasız yaşaya bilməz. Bu indi də belədir, keçmişdə də belə olub, gələcəkdə də belə olacaq. Ona görə də əhalimizin sağlamlığını qorumaq üçün mütləq və mütləq sahibkarlar istehsal proseslərində vicdanlı olmalıdırlar. Ölkənin qanunvericiliyi çərçivəsində iş quraraq, qida sektorunda düzgün fəaliyyət göstərməlidirlər. İstehlakçıların hüquqlarına hörmət etməlidirlər, yəni hər bir emal müəssisəsinin, ictimai iaşə obyektinin sahibi eyni zamanda özü də bir istehlakçıdır. İstehlakçının hüquqlarını həmişə qorumaqdır, beləliklə öz hüququnu da qorumuş olur. Azərbaycan brendi ilə qida məhsulu istehsal edən və xaricə satan şirkətlər başa düşməlidirlər ki, bu məhsul bizim ölkənin adından xaricə gedir.

Bu məsuliyyəti dərk edən və vicdanla çalışan bütün sahibkarlarımızı uğurlar arzu edirik.



# Stablecoinlərin ənənəvi pullardan fərqi nədir?

Son bir neçə onillikdə rəqəmsallaşmanın və məlumat bazasının maliyyə sahəsinə ötürülməsi üzrə global tendensiyalar maliyyə və texnologiyaları birgə inkişaf etdirmişdir. 2010-cu illər sürətlə inkişaf edən texnologiyalardan, xüsusən də informasiya və kommunikasiya texnologiyalarından qaynaqlanan maliyyə sahəsində rəqəmsal innovasiyalar üzrə əhəmiyyətli dəyişikliklər baş verdi. Bu yeniliklər təkcə öz təsirini ödənişlər, kredit, investisiya və sığorta kimi maliyyə xidmətlərinə

deyil, həmçinin də maliyyə sisteminin əsası olan pulun özünə təsir göstərdi (BIS, 2018; 2020).

## **Eyni sahədə “yaşayan”, ancaq fərqli kripto pullar**

Covid-19 böhranı rəqəmsal ödənişlərə keçidi sürətləndirdi. O, nağd pul vasitəsilə virusun ötürülməsi ilə bağlı ictimai narahatlığı artırdı və rəqəmsal ödənişlərin istifadəsində artıma səbəb oldu. Mərkəzi banklar və tənzimləyicilər üçün bu çağırışlar onların maliyyə və pul sabitliyinə nail olmaqda xü-

susi əhəmiyyət kəsb edir. Bu gün dünyanın hər yerində səlahiyyətli orqanlar həm inkişaf etməkdə olan texnologiyalara, xüsusən də paylanmış mühəşibatlıq texnologiyasının (DLT) və blokçeynin müxtəlif kombinasiyalarına əsaslanan rəqəmsal valyutaların və qeyri-mərkəzləşdirilmiş maliyyənin yüksəlişi və maliyyəni dəstəkləyən ənənəvi mərkəzləşdirilmiş sistemlərdəki irəliləyişlərlə mübarizə aparır. Bir çoxları pul və ödəniş sistemlərində texnoloji inqilabın baş verdiyini iddia edirlər (Arner et al., 2020).



Mövcud siyasət müzakirələrində stablecoin müəyyən bir aktivə və ya aktivlər hovuzuna və ya səbətində (FSB, 2020) nisbətən sabit dəyəri saxlamaq məqsədi daşıyan kriptovalyuta kimi müəyyən edilə bilər. Stablecoinlər bitcoin və digər kriptovalyutalarla eyni sahədə “yaşayır”, çünki onlar elektrondur, həmyaşıdlar arasında mübadilə edilə bilər və mərkəzi banklar tərəfindən buraxılır. Stabilcoinlər token əsəlidir; onların etibarlılığı hesaba əsaslanan ödənişlərdə olduğu kimi, qarşı tərəfin kimliyinə deyil, işarənin özünə əsaslanaraq yoxlanılır (bax, Kahn, 2016).

### **Stablecoinlər nədir?**

Hazırda dünyada müxtəlif virtual valyuta növləri mövcuddur. Bunlardan biri də stablecoinlərdir. Stablecoinlərin xüsusiyyətinə nəzər salmadan öncə ümumiyyətlə virtual valyutanın mahiyyətinə baxaq. Virtual valyutalar iki növ sxemlə mövcuddur: mərkəzləşdirilmiş və mərkəzləşdirilməmiş. Mərkəzləşdirilmiş valyuta sxemləri mərkəzləşdirilməmiş valyutalardan daha əvvəl yaranmışdır. Mərkəzləşdirilmiş valyutaların mərkəzi bir depozitari vardır və adətən vahid bir təşkilat tərəfin-

dən idarə edilir və nəzarət olunur. Mərkəzləşdirilməmiş valyutaların isə vahid bir depozitar mərkəzi yoxdur və qeyri-mərkəzləşdirilmiş qaydada emissiya edilir və fəaliyyət göstərir. Mərkəzləşdirilmiş virtual valyutalar yeni virtual pul vahidlərinin yaradılması, əməliyyatların yoxlanılması və hesabların mühasibathəgmin yenilənməsi üçün üçüncü tərəfə etibar edir. Mərkəzləşdirilməmiş sistemlər dedikdə mərkəzi idarəetmə qurumunun (məsələn, Mərkəzi Bank) olmadığı və virtual valyutaların vahid mərkəzdən emissiya edilmədiyi sistemlər nəzərdə tutulur.

Mərkəzləşdirilməmiş virtual valyutalar blokçeyn (blockchain) və ya paylanmış mühasibatlıq texnologiyası (distributed ledger technology - DLT) əsasında fəaliyyət göstərir. Blokçeyn texnologiyası ödəniş sistemləri, klirinq və hesablaşmalarda, xüsusilə e-Hökumət sistemlərində prosedur və protokollardan istifadə etməklə əməliyyatlar aparmaq imkanı verən innovativ platformadır. DLT arxitektura baxımından mərkəzləşdirilməmiş və əməliyyatların həyata keçirilməsi məqsədi ilə onların verifikasiyası və avtorizasiyası üçün vasitəçilərin iştirakına zərur-

rət olmayan şəbəkə mühitidir. Bütün ödəniş tranzaksiyaları kriptomüdafə olunaraq DLT şəbəkəsinə daxil olur və benefisiar ilə emitent arasında vasitəçi olmadan birbaşa (Peer-to-Peer) əlaqə yaradır.

Stablecoinlər, hər hansı bir ölkənin milli valyutası və ya qızıl kimi aktivlərlə dəstəklənən və digər kriptovalyutalardan daha çox sabitlik təmin etmək üçün qurulmuş bir kriptovalyuta növüdür. Stablecoinlərin bir neçə növü mövcuddur:

- 1. Hər hansı bir ölkənin milli valyutası ilə dəstəklənən stablecoin;**
- 2. Kripto aktivlərlə dəstəklənən stablecoin;**
- 3. Qiymətli metallarla dəstəklənən stablecoin;**
- 4. Alqoritmik stablecoin.**

Milli valyuta ilə dəstəklənən stablecoinlər ən çox yayılmış növdür. Dəyərində kəskin dəyişimlər olan digər kriptovalyutalardan fərqli olaraq, milli valyuta dəstəklənən stablecoinlər çox kiçik qiymət kənarlaşmalarına məruz qalır. Ancaq bu, o demək deyil ki, bu növ stablecoinlər tamamilə təhlükəsizdir. Onlar bazarda nisbətən yenidir və riskləri barədə kifayət qədər məlumat olmadığı üçün investisiya edərkən ehtiyatlı olmaq lazımdır.

Kripto aktivlərlə dəstəklənən stablecoinlərdə volatillik yüksək olur. Məsələn, 1 ABŞ dolları dəyəri olan kripto aktivlə dəstəklənən stablecoin 2 ABŞ dolları dəyəri olan kripto aktivlə dəstəklənə bilər. Beləliklə, əgər dəstək verən kripto aktiv dəyər itirdikdə 1 ABŞ dollarlıq əlavə dəyər yastıq rolu oynayaraq stablecoinin dəyərini təsiri dayandırır.

Qiymətli metallarla dəstəklənən stablecoinlər əsasən qızıl və digər dəyərli metallara söykənərək öz dəyərini qoruyur. Bu stablecoinlər mərkəzləşdirilmiş formada olur və bəzi kripto istifadəçilər bunu çatışmazlıq kimi qəbul edə bilərlər, lakin bu xüsusiyyət onları kripto bazarıdakı volatillikdən qoruyur.

Alqoritmik stablecoinlər heç bir aktivlə dəstəklənmir və bu da onun stablecoin kimi qəbul edilməsini çətinləşdirir. Bu növ stablecoinlər öz dəyərini qiymət dəyişikliyinə görə kompüter alqoritmik istifadə etməklə qoruyur. Bir alqoritmik stablecoinin qiyməti 1 ABŞ dollarına bağlanarsa, lakin stablecoinin dəyəri daha da yüksəlsə, alqoritm qiyməti aşağı salmaq üçün avtomatik olaraq dövriyyəyə daha çox coin buraxır. Qiymət 1 ABŞ dollarından aşağı düşdüüyü halda alqoritm təklifi azaldaraq qiyməti əvvəlki səviyyəyə gətirir.

### Stablecoinlərin ənənəvi pullardan fərqi nədir?

Kriptovalyutalar və adi valyutalar iki əsas xüsusiyyətə malikdir: onlar iki tərəf arasında maneəsiz ödənişləri təmin edir və dəyər ifadəsi kimi çıxış edirlər. Ənənəvi valyutalar ilə hər şey aydın görünür. Ənənəvi pulu nağd pul şəklində xərcləyə və ya debet və ya kredit kartına yükləyə bilərsiniz. Adi valyutalar birbaşa alışlar, pul köçürmələri, fakturaların və ya vergilərin ödənilməsi və s. üçün istifadə edilə bilər. Mövcud ənənəvi pulların əksəriyyəti yalnız ölkədaxili ödənişlər üçün tətbiq olunur. Xaricdə xərcləyərkən onları başqa valyutalara çevirmək lazımdır. Həmin əməliyyatlarda adətən mübadilə haqqı tətbiq edilir. Mübadilə üçün komissiya birbaşa göstərilməsə də, həmişə məzənnə marjası var bu da bankların və valyuta mübadiləsi xidmətlərinin ticarət etdiyi məzənnə ilə istehlakçılara təklif olunan məzənnə arasındakı fərkdir.

Kriptovalyutalara gəldikdə isə onlar ənənəvi pul sisteminin hazırda təklif edə bilmədiyi xüsusiyyətləri də təklif edirlər: kriptovalyutaları hər kəs, istənilən yerdə, istənilən vaxt dünyanın istənilən yerində və bir banka və ya hökumətə ehtiyac olmadan xərcləyə və qə-

bul edə bilər. Bu kriptovalyutaların ən inqilabi cəhətidir. Stablecoinlər ənənəvi satış nöqtələrində gündəlik alış-veriş üçün də istifadə edilə bilər. Çox valyutalı pul kisələri ilə kriptonu tez bir zamanda ənənəvi pula çevirə bilərsiniz. Məsələn, ən məşhur multi-aktiv kripto pul kisələrindən biri olan Trust Wallet sizə stablecoinlərinizi ənənəvi pula çevirərək və nağdlaşdıraraq xərcləmək imkanı verir. 2019-cu ildə BitPay pul kisəsi proqramı bütün dünyada ticarətçilər və istehlakçılar üçün stabilcoin ödənişlərinin tətbiqini elan etdi. Kanadadakı Instacoin kimi bəzi kripto bankomatları seçilmiş yerlərdə də ən populyar stablecoinlərin nağdlaşdırılmasını dəstəkləyir. Digər tərəfdən stablecoinlər hər yerdə qəbul edilmir. Onlardan istifadənin mümkünlüyü milli siyasət və qaydalardan asılıdır. Bəzi ölkələr kriptovalyutayı tamamilə qadağan edir, digərləri isə onun istifadəsini davamlı olaraq təbliğ edir.

Gündəlik alış-veriş üçün istifadədən başqa stablecoinlərlə kripto birjalarında ticarət də edə bilərsiniz. Bəzi birjalar stablecoinlərinizi borc verməyə və faiz qazanmağa imkan verir. Həm sabit, həm də çevik kreditləşdirmə modelləri, həmçinin şəxsdən şəxsə (P2P) kripto kredit bazarları mövcuddur. Stablecoinlər hazırda əksər birjalarda 5% ilə 25% arasında ən yüksək faiz də-

rəcələrini təklif edir. Qiyməti sabit aktivlər üzrə gəlir əldə etmək imkanları çoxdur və onlar DeFi (Decentralized finance- vasitəçilərsiz maliyyə əməliyyatlarını aparmağa imkan verən maliyyə sistemi) bazarı böyüməyə davam etdikcə genişlənəcək.

### Stablecoinlə mərkəzi bank rəqəmsal valyutası (CBDC) arasındakı fərq nədir?

Mərkəzi bank rəqəmsal valyutası (CBDC) hər hansı bir ölkənin rəsmi valyutasının rəqəmsal formada olan ifadəsidir. CBDC monetar və fiskal siyasətin həyata keçirilməsini asanlaşdırır və iqtisadiyyatda maliyyə inkluzivliyini təşviq edir. CBDC-ni stablecoinlərdən fərqləndirən əsas cəhət CBDC-nin ölkənin monetar siyasətini həyata keçirən orqan və ya mərkəzi bank tərəfindən emissiya edilməsi stablecoinin isə özəl təşkilat tərəfindən emissiya edilməsidir.

Potensial rəqəmsal avro və rəqəmsal yuan kimi mərkəzi bank tərəfindən dəstəklənən rəqəmsal valyutalar yaxın illərdə reallığa çevrilə bilər. Bitcoin və Ethereum kimi kriptovalyutalardan fərqli olaraq, bu valyutalar daha az volatillik və daha çox təhlükəsizlik vəd edir. Bundan əlavə, onlar maliyyə sabitliyinin təmin edilməsinə cavabdeh olan müvafiq pul institutlarının dəstəyinə sahib olacaqlar.

### Müəlliflər: Ödəniş sistemləri üzrə ekspertlər



Xəyaləddin Tağıyev

Ülfət Yusifov





# BİZNES HƏYATI

MÜSAHİB

**Tural Abasquliyev,**  
Bakı İstanbul liseyinin direktoru

## KEYFİYYƏTLİ TƏHSİL, SAĞLAM ŞAĞİRD, UĞURLU GƏLƏCƏK

“Bakı İstanbul” liseyi şagirdlərə bilik verməklə yanaşı, onların hər birinin sosial-psixoloji inkişafına da önəm verir. “Biznes Həyatı” jurnalının müsahibi Bakı İstanbul liseyinin direktoru Tural Abasquliyevdir.

*- Ölkənin təhsil xidməti göstərən ümumtəhsil müəssisələri arasında özəl liseylər çoxdur. “Bakı İstanbul” liseyinin özəlliyi nədir? Liseyin fəaliyyəti barədə məlumat verərdiniz...*

- “Bakı İstanbul” liseyi 2018-ci ildən etibarən fəaliyyət göstərir və fəaliyyətə başladığı gündən bu sahədə uğurla irəliləyir. Liseydə təhsil müasir tələblər səviyyəsində, inkişaf etmiş ölkələrin təhsil sisteminə uyğun şəkildə həyata keçirilir. Burada tədris 4 bölmə - Azərbaycan, rus, türk və ingilis dilləri üzrədir. Liseyimizdə dərslər həftənin 5 günü saat 08:30-da başlayıb, 17:30-a qədər davam edir. Liseydə olduqları müddətdə şagirdlər gün ərzində 3 dəfə qidalanırlar.

Qeyd edək ki, bu ildən etibarən lisey daxilində yataqxanamız da şagirdlərin xidmətindədir. “Bakı

İstanbul” liseyində müxtəlif dərnlər fəaliyyət göstərir ki, bu da hər bir şagirdə öz maraq dairəsinə uyğun sahəni seçməklə dərnlərdən yararlanmaq imkanı verir.

*- Liseyə qəbul qaydaları necədir və əsasən neçənci sinifdən şagird qəbulu həyata keçirilir?*

- Bayaq qeyd etdiyimiz kimi, “Bakı İstanbul” liseyinə Azərbaycan, rus, ingilis və türk bölmələri olmaqla 4 bölmə üzrə I sinifdən XI sinfə qədər şagird qəbulu həyata keçirilir. Həmçinin liseyimizdə qeyd edilən bölmələr üzrə məktəbəqədər hazırlıq qrupları da fəaliyyət göstərir. Bura elə liseyin məktəbəqədər hazırlıq qruplarından da, digər təhsil müəssisələrindən də qəbul olmaq mümkündür.

*- Bu gün təhsil müəssisələrində şagirdlərə fərdi yanaşmaya üstünlük*

*verilir, onların bacarıqlarının inkişafına təkən verəcək metodikanın tətbiqinin önəmli olduğu bildirilir. “Bakı İstanbul” liseyində hansı tədris üsulunun tətbiqi məqsədəuyğun sayılır?*

- Məktəbin təhsil prosesində və şəxsiyyətin formalaşmasında ilkin addım olması hər kəsə məlumdur. Şübhəsiz ki, tədris müəssisəsinin əsas vəzifəsi şagirdə müstəqil həyata başlamağa imkan verən zəruri bilikləri öyrətmək, bacarıqlarını inkişaf etdirməkdir. Şagirdlərə fərdi yanaşma liseyimizin əsas özəlliklərindən biridir. “Bakı İstanbul” liseyi şagirdlərə bilik verməklə yanaşı, onların hər birinin sosial-psixoloji inkişafına da önəm verir və bu istiqamətdə tədris prosesində mühüm işlər görür.

Təhsildə idarəetmənin əsas prinsiplərindən biri də məhz şagirdyönümlü fərdi yanaşma ilə bu

sahədə nailiyyət əldə edilməsidir. Belə ki, biz yüksək səviyyədə təhsil verməklə şagirdlərimizin informasiya texnologiyalarından istifadəsinə şərait yaradır, bacarıqlı, müasir düşüncəli, geniş dünyagörüşlü bir şəxsiyyət kimi formalaşması üçün əlimizdən gələni edirik.

- *Şagirdlərinizin uğurları haqqında nə deyə bilərsiniz?*

- Məzunlar yüksək nəticələrlə dünyanın nüfuzlu universitetlərinə qəbul olublar. Hətta xaricdə təhsil üçün müraciət zamanı uğurlu nəticə ilə eyni vaxtda iki müxtəlif universitetə daxil olan şagirdlərimiz də var. Bu isə "Bakı İstanbul" liseyi məzunlarının uğurunun əyani sübutudur.

Şagirdlərimizin həmçinin müxtəlif beynəlxalq fənn olimpiadalarında iştirakı və əldə edilən nəticələr uğur göstəricilərimizdən biridir.

- *Müəllim seçimini hansı qaydalarla aparırsınız? Sizin liseydə dərs deyəcək pedaqoq hansı keyfiyyətlərə malik olmalıdır?*

- Biz müəllim seçərkən müəllimin bilik və bacarıqları ilə yanaşı onun şəxsi keyfiyyətlərini xüsusilə nəzərə alırıq. Belə ki, "Bakı İstanbul" liseyinin müəllimi şagirdlərə təkcə bilik ötürməklə kifayətlənməməli, o, həm də şagirdlərə öz



*Tədris müəssisəsinin əsas vəzifəsi şagirdə müstəqil həyata başlamağa imkan verən zəruri bilikləri öyrətmək, bacarıqlarını inkişaf etdirməkdir.*

qayğısını və sevgisini ötürməlidir. Sağlam sosial münasibətlərin formalaşdırılması çox vacibdir. Hətta təhsildən də önəmli olan şagirdlərin sosiallaşmasıdır. Psixoloji vəziyyət və şəxsi münasibətlər qaydasında olanda dərslər qavranılması da rahat olur.

- *Liseyin texniki bazası haqqında nə deyə bilərsiniz? Məlumdur ki, indi keyfiyyətli təhsil müasir texniki bazası olan resurslardan asılıdır.*

- Yüksək maddi-texniki bazaya malik olan liseyimiz fizika, kimya, biologiya laboratoriyaları, kompüter otağı, zəngin kitabxana, yeməcxana, geniş akt zalı və müasir idman zalından ibarətdir. Lisey müasir informasiya-kommunikasiya texnologiya

avadanlıqları ilə təchiz edilib. Belə ki, burada kompüter, noutbuk, netbuk, multimedia və interaktiv lövhələr mövcuddur. Son illərdə inşa olunan və müasir standartlara cavab verən idman zalı şagirdlərin fiziki cəhətdən inkişafına şərait yaradır.

- *"Bakı İstanbul" liseyini bitirən məzun hansı keyfiyyətlərə malik olur? Onların müstəqil qərarvermə, sosial mühitə adaptasiya, bacarıqlara yiyələnmə səviyyəsi barədə nə deyə bilərsiniz?*

- "Bakı İstanbul" liseyini bitirən məzunlar hər şeydən əvvəl öz milli köklərindən ayrılmadan müasirləşən, öz intellektual səviyyələri, savadları ilə yanaşı şəxsi keyfiyyətlərindəki səmimiyyət, sadəlikləri ilə seçilən fərdlərdir. Qeyd etdiyimiz kimi, liseyimizdə şagirdlərə fərdi yanaşma mövcuddur. Belə ki, onların mühitə, məsələlərə dair fikirlərinə və seçimlərinə üstünlük verməyimiz, hər bir təhsilalanın cəmiyyətin layiqli üzvü olması üçün lazımi şərait yaratmağımız əsas özəlliyimizdir. Məhz buna görə də bizim məzunlar təhsillərini öz seçdikləri universitetlərdə davam etdirə bilirlər. Onlara verilən keyfiyyətli təhsil, sosiallaşma bacarığı və özünəinam hissəsinin yüksək olması ilə buna nail olurlar.





Uğurlu addımlar  
bizimlə atılır!



+994 50 261 34 20

+994 50 261 34 21

Bakı, Nəsimi r-nu, Asif Məhərrəmov küçəsi 4



# ELEKTRON MANAT:

## üstünlüklər və risklər

Son zamanlar mərkəzi bankların rəqəmsal valyutalara (central bank digital currency, CBDC) marağı kəskin şəkildə artıb. İlk vaxtlar buna mənfi yanaşan müxtəlif ölkələrin hökumətləri indi bir-birinin ardınca rəqəmsal valyutaların faydalı olduğunu bəyan edir və nəzəri araşdırmalardan əməli tətbiqə keçirlər.

Bu proses Azərbaycandan da yan keçməyib - ölkənin Mərkəzi Bankı artıq rəqəmsal manatın tətbiqi məsələsini təhlil etməyə başlayıb və 2022-ci ildə bununla bağlı ilkin nəticələr əldə etməyi düşünür.

### **Koronavirus böhranı sürətləndirmə amili kimi**

Hazırda yüzdən çox ölkə CBDC-nin tətbiqi imkanlarının araşdırılması üzrə bu və ya digər mərhələdədir və bu, başqalarını da rəqəmsal valyutaların tətbiqi imkanlarını araşdırmağa daha həvəsləndirir. Məsələn, Çinin rəqəmsal yuana keçidlə bağlı pilot layihə elan etməsi fonunda Yaponiya bunu maliyyə təhlükəsizliyi riski hesab edib və öz araşdırmalarını sürətləndirib.

Dünyada rəqəmsal valyutaların istifadəsi baxımından Çin ar-

tıq liderdir - 2020-ci ildə ölkədə elektron valyuta üzrə tranzaksiyaların həcmi 5 milyard dollardan çox olub. Bununla yanaşı, ekspertlər əmindirlər ki, rəqəmsal valyuta, hətta ən optimist proqnozlarla görə belə, fiat (kağız) pulları 10-15 ildən tez əvəz edə bilməyəcək.

Rəqəmsal valyutanın özü, vəd edildiyi kimi, funksionallığına görə nağdsız pula bənzəyəcək, lakin formal olaraq o, mövcud nağd və nağdsız pullara əlavə olaraq üçüncü növ ödəniş vasitəsinə çevriləcək.

Rəqəmsal valyutalarını inkişaf etdirən ölkələrin maliyyə orqanları özləri vurğulayırlar ki, bunun kriptovalyutalarla heç bir əlaqəsi olmayacaq, çünki o, Mərkəzi Bankın şəxsində təmsil olunan vahid emissiya mərkəzi tərəfindən buraxılacaq, kriptovalyutanın əsas xüsu-

siyyəti isə mərkəzsizləşdirmədir.

Bununla yanaşı, COVID-19 pandemiyası bütün dünyada təmassız və onlayn ödənişlərin populyarlığını xeyli artırıb. Birincisi, dünyanın bir çox ölkələrində elan edilən qapanmalar əticəsində insanlar evlərini tərk edə bilmədilər və onlayn alış-veriş etməli oldular. İkincisi, gigiyena məsələləri - kağız pulları çox vaxt virusların ocaqlarından biri sayırlar.

PwC beynəlxalq konsaltinq şirkətinin son proqnozlarına görə, 2025-ci ilə qədər nağdsız əməliyyatların global həcmi 80% - təxminən 1 trilyon tranzaksiya artacaq. 2020-ci ildə tranzaksiyalar 1,9 trilyona yaxın olub, 2030-cu ilə isə artıq üç dəfə artacaq.

Azərbaycanda nağdsız əməliyyatların həcmi də artır. Mərkəzi

Bankın məlumatına görə, 2021-ci ilin yanvar-noyabr aylarında internet və mobil bankinq vasitəsilə aparılan əməliyyatların sayı 2020-ci ilin eyni dövrü ilə müqayisədə uyğun olaraq 60,5% və 3,8 dəfə artıb.

Dünyada hökm sürən karantin məhdudiyətləri fonunda 2021-ci ilin 11 ayı ərzində Azərbaycanda elektron ticarət dövriyyəsi bir il ərzində 1,8 dəfə artaraq 6,1 milyard manata çatıb.

Kart infrastrukturu da genişləndirilib: 2021-ci ilin 11 ayında dövriyyədə olan təmassız kartların sayı 2 dəfə, belə kartlara xidmət göstərən POS terminalların sayı 29% artıb. 11 ayda kartlarla aparılan nağdsız əməliyyatların həcmi 75,4% artıb.

### Üstünlüklər və risklər

İlkin mərhələdə rəqəmsal valyutalarla bağlı risklər və yararlar yan-yanadır. Məsələn, tam şəffaflıq və insanların öz xərcləmələri ilə bağlı məlumatları mərkəzi banklara etibar etmək istəməməsi. Yaxud nağdsız əməliyyatlar üzrə xərclərin azaldılması, lakin rəqəmsal valyutaya keçidin nisbətən baha başa gəlməsi.

Adətən, ekspertlərin qeyd etdikləri birinci üstünlük - bütün əməliyyatlara dövlət tərəfindən nəzarət edilməsi və şəffaflığın təmin edilməsidir. Doğrudur, burada çox şey rəqəmsal pulun tətbiqi modelindən asılıdır - istifadəçi hesabları əsasında və ya rəqəmsal tokenlərdən istifadə etməklə ola bilər. Ancaq istənilən halda, artıq əməliyyatların tam anonimliyi mümkün olmayacaq.

Bu, bəlkə də, ən önəmli amildir, çünki o eyni zamanada insanları qorxuda bilər. Belə hal artıq Ekvador və Venesuelada baş verib. Onlar rəqəmsal valyutaların tətbiqini elan edən ilk ölkələr sırasında idilər, lakin hər iki layihə, ilk növbədə, bu ölkələrin sakinlərinin mərkəzi banklara etibar etməməsi üzündən uğursuzluğa düşər oldu.

İkinci üstünlük kimi ucuzluğu sanmaq ola bilər. Bu, yalnız pul çap

etmək xərclərinin aradan qalxması ilə xərclərin azalması deyil. Bura, həmçinin pulun fiziki daşınması xərclərinin və bununla bağlı təhlükəsizlik xərclərinin ortadan qalxması da aid edə bilər.

Əsginasların özlərinin də istifadə müddəti var və istifadə tezliyindən asılı olaraq 1 ildən 15 ilədək (sikkələr üçün təxminən 30 ilədək) dövriyyədə ola bilər. Adətən, kiçik əsginaslar daha tez köhnəlir. Yalnız yeni əsginasların buraxılması deyil, həm də köhnələrinin məhv edilməsi xərc aparır.

Bununla yanaşı, maliyyə infrastrukturunun belə həcməldə işləyən əməliyyatlara hazır olması nəzərə alınmalıdır. Ölkənin hər yerində, hər mağazada, hətta köşkdə POS-terminalların olması da zəruridir.

### Əsas sözü banklar deməlidir

Yerli banklardan birinin IT direktoru Emil Mehdiyevin sözlərinə görə, rəqəmsal valyutanın tətbiqi rəqəmsal iqtisadiyyatın inkişafına böyük təkan verəcək. «Axı, rəqəmsal valyuta özündə nağd və nağdsız pulların üstünlüklərini birləşdirməklə yanaşı, həm də bir sıra başqa özəlliklərə malikdir. Rəqəmsal valyutanın hər bir vahidinin unikal identifikatoru olduğundan, konkret vəsaitlərin hərəkətini izləmək mümkün olur. Bu xüsusiyyət, məsələn, dövlət vəsaitlərinin xərclənməsinə nəzarəti xeyli asanlaşdıracaq. Rəqəmsal valyutanın başqa bir üstünlüyü smart müqavilələ-

rin həyata keçirilməsidir. Bu, öz növbəsində, ödənişlərin həyata keçirilməsində vasitəçilərin sayını azaltmaqla yanaşı, ticarət müəssisələri arasında müqavilələrin imzalanmasını xeyli sürətləndirəcək. Beləliklə, müvafiq ödənişlərdə əqdin bağlanma müddəti bir neçə gündən bir neçə dəqiqəyə qədər azalacaq», - deyər E.Mehdiyev hesab edir.

Kibertəhlükəsizlik məsələsinə toxunan ekspert bildirib ki, iqtisadiyyatın rəqəmsallaşması ilə bu, mütləq yüksəlir. Rəqəmsal həllərin təhlükəsizlik səviyyəsinin qorunması üçün bankların xərcləri hər il artır. Rəqəmsal valyutanın tətbiqi zamanı kibertəhlükəsizlik məsələlərinə ciddi diqqət yetiriləcək. Rəqəmsal valyutalar mərkəzi banklar tərəfindən tətbiq edildiyi üçün onlar mütləq qorunacaqlar. Banklar həmçinin müştərilərin rəqəmsal valyuta kisələrinə girişinin təhlükəsizliyini təmin etməli olacaqlar.

E.Mehdiyev düşünür ki, banklar rəqəmsal manatın yaradılması prosesində mütləq fəal rol oynamalıdırlar: «Özü də, təkcə banklar deyil. Rəqəmsal valyutanın tam işləməsi üçün lazımı infrastruktur vacib olduğundan, onu həyata keçirərkən, məsələn, telekommunikasiya operatorları, müəssisələr, seçilmiş istifadəçilər qrupu ilə məsləhətləşmək faydalı olardı».

Ekspertlər hesab edirlər ki, satıcı ilə alıcı arasında pul köçürmə xidmətlərinə görə komissiya tutulmamalıdır. Yuxarıda göstərilən bü-



tün məqamları nəzərə alaraq, demək olar ki, rəqəmsal valyutaların tətbiqi ilə global bank biznesinin bütün konsepsiyası köklü şəkildə dəyişə bilər.

Qeyd edək ki, rəqəmsal valyutaya keçid heç bir ölkənin iqtisadiyyatını nağd valyuta ilə bağlı risklərdən azad etmir: inflyasiya, məzənnənin dəyişməsi və s. Beləliklə, bir kibermanatın dövrüyyəyə buraxılması bir nağd manatın dövrüyyədən çıxarılmasına səbəb olacaq. Ancaq bununla yanaşı, mal və ya xidmətlərin satıcısı ilə onların istehlakçısı arasında maliyyə vasitəçilərinə ehtiyac aradan qalxır. Rəqəmsal pullar kommersion banklarındakı hesabların tranzit marşrutlarından yan keçməklə birbaşa bir elektron pul kisəsindən digərinə köçürüləcək. Üstəlik, pul köçürmələri hətta oflayn rejimdə də, internetə çıxış olmadan həyata keçiriləcək. Bunun üçün həm də bank hesabı tələb edilməyəcək.

### Qonşu ölkələrin təcrübəsi

Rəqəmsal valyutanın tətbiqi Azərbaycanla qonşu olan iqtisadiyyatlar üçün də aktual məsələdir. Belə ki, Türkiyə üçün "rəqəmsal lirə" xüsusi önəm kəsb edir, onun inkişafı üçün pilot proqram hələ 2018-ci ildə başlayıb. 2021-ci ilin sentyabr ayında Türkiyə Mərkəzi Bankı müdafiə və texnologiya firmaları «Aselsan», «Havelsan» və Türkiyə Elm və Texnologiya Araşdırma Şurası ilə rəqəmsal valyutanın inkişafı üzrə araşdırmalar aparmaq üçün müqavilələr bağladığını bildirib.

Ölkə əhalisi bu cür texnologiyalara açıqdır – Türkiyə sakinlərinin təxminən 16%-i həyatında ən azı bir dəfə kriptovalyuta alıb («Statist»in apardığı sorğusunun nəticələri belə olub). Həmçinin bu gün ölkənin təxminən, 1 milyon vətəndaşı kriptovalyutaların hər hansı birini istifadə edir. Ölkə hökuməti, bunu nəzərə alaraq, bu vətəndaşları nəzarət olunan mə-

kana köçürməlidir – Mərkəzi Bank tərəfindən buraxılan və vətəndaşların identifikasiya sistemi olan rəqəmsal valyuta mərkəzləşdirilməmiş kriptovalyutalardan daha əlverişlidir. Vəziyyəti daha da gərginləşdirən odur ki, "ING Bank"ın məlumatına görə, ölkə vətəndaşlarının, demək olar ki, yarısı lirənin ucuzlaşması davam edəcəyi təqdirdə, vəsaitlərini kriptovalyutada saxlamağa hazırdır.

Rusiya mərkəzi bankı da rəqəmsal rubl üzərində işləyir. Regulyator rəqəmsal rubl platformasının prototipini yaratmağı planlaşdırır. Ötən ilin iyununda rəqəmsal rublun testdən keçirilməsində iştirak etmək arzusunda olan 12 bankdan ibarət daxil yaradılıb. Testin başlanması 2022-ci ilin birinci rübünə planlaşdırılıb və ilin sonuna qədər davam edəcək. Testin nəticələrinə əsasən, rəqəmsal rublun geniş kütləyə təqdim edilməsi üçün yol xəritəsi formalaşdırılacaq.

### 2022-ci il həlledici olacaq

Bu arada, Azərbaycan Mərkəzi Bankı 2022-ci ildə rəqəmsal valyutanın tətbiqi ilə bağlı təhlilin ilkin nəticələrini əldə etməyə ümidlidir. AMB-nin baş direktoru Fərid Osmanovun sözlərinə görə, Mərkəzi Bank rəqəmsal transformasiyanı diqqətlə izləyir, rəqəmsal valyutanın imkanlarını, bu istiqamətdə təhlükələri və riskləri təhlil edir. Bununla bağlı, hazırda AMB rəqəmsal valyutaya konseptual yanaşma ilə bağlı sənədin hazırlanması üzərində işləyir.

Bir sözlə, demək olar ki, ölkə artıq qonşu ölkələrin təcrübəsindən yararlanaraq, rəqəmsal manatın yaradılması üzərində işləyir.

Beləliklə, Azərbaycan Mərkəzi Bankı bu il rəqəmsal valyutadan ortamüddətli perspektivdə istifadənin qiymətləndirilməsini aşağıdakı istiqamətlər üzrə davam etdirmək niyyətindədir: rəqəmsal valyutanın istifadəsi üzrə siyasətin, məqsədlərin müəyyən edilməsi; maraqlı tərəflərin pro-

sesə cəlb edilməsi; qanunvericilik bazasının formalaşdırılması; yeni nəsil texnologiyalardan potensial istifadə; bazarın hazırlıq səviyyəsi.

Bundan başqa, rəqəmsal ekosistemin inkişafı məqsədi ilə AMB 2022-ci ildə bir neçə layihə üzərində də işləyəcək. O cümlədən, ictimai nəqliyyatda bank kartları və mobil bankçılıq vasitəsilə rəqəmsal ödənişlərin həyata keçirilməsi layihəsi, sahibkarlıq subyektlərində POS-terminalların əhatə dairəsinin genişləndirilməsi, o cümlədən ödənişin POS terminal vasitəsilə həyata keçirilməsi imkanı olmadıqda, ödənişin QR kodun yardımı ilə qəbulu üçün imkanların yaradılması.

Rəqəmsal valyutanın yaradılması məsələsi üzrə işə, Mərkəzi Bankın sədrinin birinci müavini Alim Quliyevin sözlərinə görə, AMB beynəlxalq beyin mərkəzləri, xüsusilə Türkiyə Mərkəzi Bankı ilə sıx əməkdaşlıq edir, həmçinin Rusiya və Qazaxıstanın bu sahədə təcrübəsini öyrənir.

Tənzimləyici bildirib ki, birinci mərhələnin nəticələri sınaqlar başa çatdıqdan sonra 2022-ci ildə elan olunacaq.

"Rəqəmsal manat"ın necə olacağını indidən söyləmək hələ ki, çətindir. Çox sayda konfigurasiyalar və imkanlar var ki, Mərkəzi Bank bütün prosesə təkbəşinə nəzarət edə bilər, yaxud da kommersion bankları şəklində işə vasitəçiləri qoşa və ya bütün işləri tamamilə onların üzərinə keçirə bilər. Hər şeyin üzərində qurulacağı infrastruktur həm mərkəzləşdirilmiş verilənlər bazası, həm də məhdud girişi olan paylanmış reyestr texnologiyası vasitəsilə işləyə bilər. Üstəlik, manat yalnız ölkə daxilində istifadə oluna bilər və ya transsərhəd valyutaya çevrilə bilər. Ancaq dünyada baş verən hadisələr nəzərə alınarsa, birmənalı demək olar ki, "rəqəmsal manat" nə vaxsa yaradılmalıdır.

# İSLAM BANKÇILIĞI: ALTERNATİV SƏRMAYƏ İMKANI

Artıq neçə ildir ki, Azərbaycanın maliyyə və bank sistemində ölkədə islam bankçılığının tətbiqi ilə ciddi məşğul olmaq təklif edilir. Bunun birinci səbəbi ölkədə daxili potensialın olması ilə bağlıdır, yəni əhalinin bir hissəsi dini səbəblərdən ənənəvi bank məhsullarından istifadə etməkdən imtina edir və onların ehtiyacı ödənməlidir. İkincisi isə, bu, cəlb edilən investisiya mənbələrinin şaxələndirilməsinə və yeni kapital bazarlarına çıxış imkanının yaradılmasını mümkün edərdi. Bundan başqa, ekspertlər əmindirlər ki, maliyyə-bank sektorunun inkişafı və sabitliyi nəzərə alınarsa, Azərbaycan postsovet məkanında islam maliyyəsinin mərkəzinə çevrilə bilər.

Lakin belə cəlbəedici əsaslandırma-  
malara baxmayaraq, bu fəaliyyət  
üçün qanunvericilik bazası hələ  
də təsdiqlənməyib. Bu yaxınlar-  
da bu məsələ yenidən qaldırılıb və  
müxtəlif səviyyələrdə fəal şəkildə  
müzakirə olunur. Özəlliklə də, is-  
tiqrazların ekvivalenti olan sukuk  
kimi bir alətin tezliklə istifadə edil-  
məsindən ciddi şəkildə danışırlar.

## **İnkişaf etməkdə olan bazar**

Artıq neçə illərdir ki, maliyyə  
ekspertləri vurğulayırlar ki, islam  
bankçılığının inkişafı Azərbaycanın  
bank sisteminə fayda verəcək. Get-  
dikcə dünyada şəriət prinsipləri ilə  
işləyən maliyyə qurumları daha da  
güclənir ki, onlar sərfəli şərtlərlə  
iri layihələrdə investor kimi çıxış  
edə bilirlər və onların ölkədə ana-  
loji tərəfdaşlara ehtiyacı var.

Xatırladaq ki, islam bankçılığı  
ənənəvi bankçılığa alternativdir.  
Söhbət borc faizinin qadağan edil-

məsindən, artan riskdən və qey-  
ri-müəyyənlikdən gedir. Bundan  
başqa, siz şəriətlə qadağan olun-  
muş fəaliyyətlərə sərmayə yatırıb  
gəlir əldə edə bilməzsiniz. Əslində,  
islam maliyyə sistemi də ənənə-  
vi sistemlə eyni alətlərə malikdir,  
lakin o, kredit münasibətlərində  
faiz əvəzinə şirkətdən pay veril-  
məsi üzərində qurulub və nəticə-  
də, bank mənfəəti, həm də bütün  
risklər borcalanla bölüşülür.

Bu alətlərin yalnız haradasa  
Ərəbistan yarımadasında işlədiyi-  
ni və qalan qeyri-müsəlman dün-  
yası ilə isə heç bir əlaqəsi olmadı-  
ğını düşünmək yanlışdır. Söz yox  
ki, şəriət qanunlarına əməl edən  
ölkələrin çoxu yetərincə varlı iqtis-  
sadiyyata malikdirlər və buna uy-  
ğun olaraq investisiya cəlbə üçün  
sərfəli tərəfdaş kimi çıxış edirlər.  
Təbii ki, bununla bağlı işgüzar Av-  
ropanı bir kənara qoymaq olmaz və  
burada ilk islam bankı hələ 1978-ci

ildə Lüksemburqda yaranıb. İndi  
«Citybank», HSBC, «C.P.Morgan»,  
«Gold-man Sachs», «Credit Suisse»  
və bir çox başqa bank nəhəngləri-  
nin islam törəmə şirkətləri də var.  
Britaniyada ölkənin 150 bankın-  
dan 20-si şəriət əsasında maliyyə  
xidmətləri göstərir. «General Mo-  
tors», «IBM», «Alcatel», «Daewoo»  
kimi transmilli nəhənglər islam  
banklarının xidmətlərinə müraci-  
ət edirlər.

Bu alətlər Azərbaycanın qon-  
şuları arasında da çox populyardır  
və İran bu məsələdə tək deyil. Mə-  
sələ, Türkiyənin ən böyük dövlət  
banklarından biri olan «Ziraat  
Bank» bu il islam bankçılığı prin-  
sipləri əsasında fəaliyyət göstərən  
ilk filialını İstanbulda açıb.

Bu ölkənin prezidenti Rəcəb  
Tayyib Ərdoğanın sözlərinə görə,  
“bu gün islam bankçılığı Türkiyədə  
ümumi bank dövryyəsinin 5%-ni  
təşkil edir. 2023-cü ilə qədər onun

payı 20%-ə yüksəlməlidir". «Ziraat Bank»ın islam filialı açılana qədər Türkiyədə dörd islam bankı fəaliyyət göstərirdi.

Bütünlükdə, pandemiya öncəsi 2019-cu ilin məlumatlarına görə, qlobal islam maliyyə bazarı il ərzində 7% artaraq 2,2 trilyon dollara çatmışdı. Kommersiya islam banklarının sayı 418 olub. «Ernst & Young»ın məlumatına görə, islam bankinq müsəlmanların bank aktivlərinin yalnız bir hissəsini idarə etsə də, toplam bank aktivlərindən daha sürətlə böyüyür. İslam maliyyə sektorunun ümumi qlobal maliyyə aktivləri, təxminən, 2,88 trilyon dollar təşkil edir və bu rəqəmin 2024-cü ilə qədər 3,69 trilyon dollara çatacağı gözlənilir.

### Bərabər rəqabət imkanları

Qlobal trend nəzərə alınarsa, tənzimləyici və "ənənəvi" bank icması tərəfindən yetərincə uzun çəkən müqavimətə və yumşaq imtina baxmayaraq, Azərbaycanda

İnkişafı Agentliyi (KOBİA) məsul təyin edilib, «Ekvita Consulting» konsorsiumu isə bu sistemin tətbiqi ilə bağlı təkliflərin hazırlanması üçün seçilib.

Məsləhətçi artıq işin öz payına düşən hissəsini başa çatdırıb və hökumətə təkliflər təqdim edib ki, bunlar ölkədə islam maliyyəsinin imkanlarını qanunvericiliklə genişləndirməlidir.

Məsləhətçinin təkliflərinin mahiyyəti nədən ibarətdir? «Ekvita Consulting» konsorsiumunun rəhbəri İlqar Mehdiyin fikrincə, Azərbaycanda islam bankinqin inkişafını stimullaşdıracaq bir sistemin yaradılması lazımdır. Axı, mövcud qanunvericilik bazası sırf ənənəvi bankçılıq üzərində qurulub. İslam bankinq sahibkarın biznesində iştirak etməklə qazanc əldə etməyə imkan verir, halbuki mövcud qanunvericiliyə görə, banklar qeyri-maliyyə sektorunda fəaliyyət göstərə bilməz. Buna görə bu qadağanın aradan qaldırılması üçün qanunvericilik baza-

İslam banklarının fəaliyyəti üçün vergi məsələlərinin də tənzimlənməsi tələb edilir. Vergi qanunvericiliyinə görə, Azərbaycanda hər hansı aktivin alqı-satqısı zamanı əlavə dəyər vergisi (ƏDV) ödənməlidir.

İslam bankinq normalarına görə, bank aktivini alır və sonra onu hissə-hissə ödənməsi şərti ilə müştəriyə satır. Belə olanda, həm satış, həm də alış əməliyyatlarının hər ikisinə ƏDV tətbiq edilir. Bununla bağlı, edilən təkliflərdən biri ölkə üzrə ikiqat vergitutmanın aradan qaldırılmasıdır.

Bununla yanaşı, bankın şəriət qaydalarına uyğun fəaliyyəti dini şura tərəfindən təsdiqlənməlidir, şuraya maliyyə sektorunun mütəxəssisləri, həmçinin islam bankinq üzrə dərin biliklərə malik şəxslər daxil olmalıdır. Özü də, şura üzvlərinin müsəlman olması üçün heç bir icbari şərt yoxdur. Məsələn, London bazarında islam bankinq üzrə ən məşhur mütəxəssis milliyətə yəhuditir.

Sual yarana bilər - maliyyə xidmətlərinin göstərilməsində dini şura nə üçün lazımdır? Məsləhətçinin sözlərinə görə, şura bank məhsullarının islam bankinq prinsiplərinə uyğunluğunu yoxlamaq və təsdiq etməlidir ki, bu, dindar müştərilər üçün çox önəmlidir. İ.Mehdi hesab edir ki, Azərbaycanda belə bir sistemin qurulmasında çətinliklər var, çünki müxtəlif dini konfessiyalar məsələsi ortaya çıxır. Bundan başqa, deyildiyi kimi, dini şuranın üzvləri maliyyə eksperti olmalıdır ki, bizdə isə belə mütəxəssislər çox azdır...

### Milli sukuk

İslam bankinq məhsullarının təqdim edilməsinin faydaları artıq digər MDB ölkələrində, xüsusən də Rusiya və Qazaxıstanda layiqincə qiymətləndirilib. Bunun fonunda, eləcə də Azərbaycanın maliyyə-bank baxımından inkişafı və dayanıqlı olması nəzərə alınarsa, ölkə



islam bankçılığının qanunvericiliklə tənzimlənməsinə elə də çox vaxt qalmadığını güman etmək olar.

Qeyd edək ki, hələ 2017-ci ilin yanvarında İslam İnkişaf Bankı ilə qrant sazişi imzalanıb və bu mexanizmin Azərbaycanda tətbiqi üçün 200 min ABŞ dolları məbləğində texniki yardım ayrılıb. Eyni zamanda islam bankinqin hüquqi əsaslarının hazırlanmasına texniki dəstək layihəsinin həyata keçirilməsi üçün Kiçik və Orta Biznesin

sıyenişən yazılmalıdır. Burada islam prinsipləri əsasında fəaliyyət göstərən banklara hər hansı imtiyazların verilməsindən söhbət getmir. İ.Mehdi vurğulayır ki, dəyişikliklərin mahiyyəti bank fəaliyyətinin bütün növləri üçün bərabər şəraitin yaradılmasından ibarətdir.

Bu baxımdan, onun sözlərinə görə, layihə elə hazırlanıb ki, hüquqi baxımdan bütün banklar üçün bərabər rəqabət imkanları təmin edilsin.



postsovet məkanında islam maliyyəsinin mərkəzinə çevrilə bilər.

Bəllidir ki, hazırda islam bankinq alətlərinin inkişafı "Banklar haqqında" qanunla məhdudlaşdırılıb, buna baxmayaraq, bir neçə il əvvəl bir sıra yerli banklar onların fəaliyyətini tənzimləyən qanunvericilik aktlarına zidd olmayan məhsullar təklif edirdi. Bu gün bu istiqamətdə təşəbbüslər tamamilə sifirə endirilib, lakin dövlət müəssisələri tərəfindən marağ göstərilməyə başlanılıb.

Daha dəqiq desək, Azərbaycan İnvestisiya Holdinginə tabe olan dövlət şirkətləri sukuk, yəni adi istiqrazların islam ekvivalentini buraxmağa hazırlaşırlar.

Bununla bağlı, holding İslam İnkişaf Bankı Qrupunun bölməsi olan Özəl Sektorun İnkişafı üzrə İslam Korporasiyası (ICD) ilə əməkdaşlıq etmək niyyətindədir. Tərəflər arasında artıq anlaşma memorandumu imzalanıb.

"AzerGold" QSC də həmçinin ICD ilə anlaşma memorandumu imzalayıb. Məqsədlərdən biri «AzerGold»un layihələrinin maliyyələşdirməyə artan tələbatının ödənilməsi üçün sukuk emissiyası imkanlarının araşdırılmasıdır.

İslam istiqrazlarının buraxılışı ilə Azərbaycanda yeni maliyyə mənbələri meydana oluna bilər. Həqiqətən də, ölkədə yetərincə insan var ki, istiqrazları "haram" (islamin qadağan etdiyi əməl) hesab edib almır. Digər tərəfdən Qətər, Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri, Küveyt, Bəhreyn kimi körfəz ölkələrində Azərbaycana sərmayə qoymaqda maraqlı olan, lakin eyni səbəb üzündən bunu etməyənlər yetərincədir. Sukuk emissiyası Azərbaycan İnvestisiya Holdinginin idarə etdiyi şirkətlərə, özü də qısa zamanda böyük vəsaitlərin daxil olmasını təmin edəcək.

İslam istiqrazlarına yetərincə yüksək marağ gözlənilir, çünki bəzi hallarda onların gəlirliliyi ənənəvi qiymətli kağızlarla müqayisədə xeyli yüksək olur. Məsələn burasın-

dadır ki, ənənəvi istiqrazlar üzrə gəlir müəyyən edilmiş sabit faizlə hesablanır və nəticədən asılı olmayaraq, son hesabda faiz gəliri olur. Sukukda şirkətin xalis mənfəəti bölünür və investor həm də şirkətin risklərini bölüşür. İlk baxışdan elə görünür ki, sukuk ənənəvi istiqrazlardan daha riskli investisiya formasıdır, amma realıqda belə deyil. Beynəlxalq təcrübədə sukukun risklərini müxtəlif üsullarla minimuma endirmək üçün mexanizmlər mövcuddur.

Ancaq sukukun gəlirliliyinin nəticədən asılı olmasına görə, bəzi

yılov da sukukun tətbiqi ilə bağlı normativ hüquqi bazanın formalaşdırılması üçün qanunvericiliyə müəyyən dəyişikliklərin edilməsini zəruri hesab edir.

Azərbaycan İnvestisiya Holdinginin və deməli, ölkə hökumətinin islam maliyyələşdirməsinə marağı nəzərə alınarsa, bu islahatlar çox gözləməli olmayacaq. Bunu İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi və KOBİA-nın ICD ilə birgə təşkil etdiyi "Sukuk – Azərbaycanda alternativ maliyyələşdirmə mexanizmi" mövzusunda konfrans da təsdiqləyir.



hallarda bu, ənənəvi istiqrazlardan xeyli yüksəkdir. Ona görə də bu investisiya alətindən tək-cə müsəlmanlar deyil, qeyri-müsəlmanlar da istifadə edirlər.

Bununla belə, Azərbaycanda sukukun tətbiqi zamanı qanunvericiliyin müddəaları ilə müəyyən uyğunsuzluqlar yarana bilər. Söhbət ikiqat vergitutmadan gedir. Yəni sukuk bir tərəfdən faiz gəlirinə görə istiqraz kimi, digər tərəfdən isə mənfəətdən gəlir əldə etdiyi üçün dividendlərə görə vergiyə cəlb oluna bilər. Sukukun cəlb edilişini artırmaq üçün ölkənin Vergi Məcəlləsinə və Mülki Məcəlləyə dəyişiklik etmək lazım gələcək.

Azərbaycan Mərkəzi Bankının kapital bazarına nəzarət departamentinin şöbə rəisi Samir İsmay-

Tədbirin məqsədi Azərbaycanda sukuk alətinin tanınmasına imkan yaratmaq olub. Həmçinin sukukdan Azərbaycanda infrastruktur layihələrində və dövlət-özəl tərəfdaşlıq layihələrində alternativ maliyyələşdirmə mexanizmi kimi istifadə imkanları da müzakirə olunub.

Ekspertlər əmindirlər ki, bu, ilk növbədə, ölkənin iqtisadi təhlükəsizliyini təmin edəcək – investisiya layihələrinin maliyyələşdirilməsinin mənbələri və formaları nə qədər çox olsa, təbii ki, bir o qədər yaxşıdır. İslam maliyyəsi yeni bazarlara aparan mümkün dəhlizlərdən birinə çevrilə bilər, ölkə bütün regionun iqtisadiyyatının inkişafına kömək edəcək yeni maliyyə axını əldə edə bilər.



# EVİNİZ, OBYEKTİNİZ, MALINIZ NECƏ SİĞORTA OLUNMALIDIR?

## HESABLAMA QAYDASI

Müqayisədən başlayaq, mobil telefon alan kimi onun üzünə mütləq qoruyucu üzlük taxırıq, niyə? Cavabı çox sadədir – birdən əlimizdən düşər, sınar, 300 manatlıq ekranı cəmi 5-10 manatlıq üzlük ilə niyə qorumayacağıq?! Elə isə Bakıda minimum 40-50 mindən başlayan evin sığortası üçün il ərzində 50 manat niyə ödəməyəkdir, yeri gəlsə bu aya cəmi 4 manat 16 qəpik edir, əvəzində bir hadisə olarsa 25 min manat sığorta haqqı ala bilərik. Hələ onu da nəzərə alın ki, qiymət ərazilər üzrə dəyişir. Məsələn, Bakının bir addımlığında olan Xırdalanda illik sığorta haqqı

30 manatdır. İstənilən halda, sığorta üçün ödədiyiniz pul əksərən sığorta məbləğinin 0,2%-ni ötmür.

Bu yazımızda daşınmaz əmlak sığortası niyə lazımdır, bizə nə verir, buna cavab tapmağa çalışacağıq. Etiraf edirəm ki, mövzu çox əhatəlidir, ancaq oxucularımız üçün faydalı ola biləcək hissələri verəcəyik ki, istifadə edə bilərsiniz.

Beləliklə, daşınmaz əmlak sığortası barədə ilk geniş hay-küy rayonlarda, evləri su basanda yarandı. Məlum oldu ki, normal halda həmin evlərin pulunu sığorta şirkəti ödəməlidir, ancaq bizdə evlər sığortalı deyil, ona görə də icra

hakimiyyəti uzun-uzadı iş apardı, siyahı tutdu, necə, hansı şərtlərlə qiymətləndirildi bilmirik, nəticədə dövlət büdcəsindən pul ayrıldı. Sonra iri ticarət mərkəzləri bir-bir yanmağa başlayanda yenidən gündəmə gəldi ki, bu sığorta şirkətləri hanı, niyə prezident ehtiyat fondundan ticarətçiyə pul ödəməlidir?

### “Gündə 14 qəpik ödə, sığortalı evdə otur”

Odur ki, biz də yazımızı evlərdən başlayıb, obyektlərə qədər – niyə sığorta etmirik sualının səbəblərini araşdıracağıq. Bugün sı-



Vüqar Zeynalov  
Azərbaycan Sahibkarlar  
Konfederasiyasının vitse-  
prezidenti



## *Malların sığortası bir qədər çətindir, tələb olunan sənədlər çoxdur.*

ğorta sistemində həllini gözləyən məsələlər çoxdur, missiyamızın ən vacib hissəsindən biri də oxucularımıza faydalı məlumat verməkdir. Ondan başlayaq ki, Əmlak sığortası hansı təminatları verir?

Qanun deyir ki, daşınmaz əmlakın icbari sığortası yanğın və ya digər hadisələr nəticəsində zədələnmə, məhv olma, yaxud hər hansı formada itkisi ilə bağlı dəyən zərərin əvəzini ödəyir. Hüquqi və fiziki şəxslərə məxsus tikililərin, yaşayış və qeyri-yaşayış sahələrinin, yaşayış evləri və binalarının, mənzillərin, habelə siyahısı müvafiq icra hakimiyyəti orqanı tərəfindən müəyyənləşdirilən dövlət əmlakının sığortası icbaridir, yəni məcburidir.

Yaşayış binalarının, yaşayış evlərinin və mənzillərin icbari sığortası onların konstruktiv elementlərinə, otaqlarına, şüşələrə daxil olmaqla qapı və pəncərə konstruksiyalarına, su, kanalizasiya və qaz təchizatına, eləcə də istilik sisteminə aid borulara, rabitə, elektrik və digər naqillərinə, bəzək

elementlərinə, bütün növ xarici, yaxud daxili mala, suvaq işlərinə, divar, tavan və döşəməyə dəyən zərərlərə təminat verir. Başqa sözlə, evə və evin içində nə varsa onun itkisini ödəyir.

İndi gəlin baxaq, əmlakın sığortası nə qədər sərfəlidir?

Məsələn, Bakıda yaşayış evinin illik sığorta haqqı 50 manatdır. Ödənilən sığorta məbləği isə maksimum 25 min manat təşkil edir. Tutaq ki, sığorta hadisəsi baş verib, evə 1000 manatlıq zərər dəyib. Bu 1000 manatın 750 manatını sığorta şirkəti, 250 manatını isə sığorta etdirən ödəyir. Və ya 25 min manat zərər hesablanıbsa sığorta ödənişi bu cədvəldəki kimidir:

Deməli, bu halda Bakıda sığorta hadisəsi zamanı zərərçəkən şəxs sığorta şirkətindən 24 min 750 manat pul alacaq. Məlumat üçün deyim ki, Gəncə, Naxçıvan və Sumqayıtda sığorta ödənişi məbləği 20

evlərin icbari sığortası ilə yanaşı, könüllü sığortası da var. Yəni, 100 min manatlıq evini elə 100 min manatlıq həcmdə də tam sığortalamaq istəyənlər könüllü sığortadan istifadə edə bilərlər.

56 milyon manatı orta hesabla 40 manata bölsək, belə çıxır ki, 1 milyon 400 min mənzil sığortalıdır. Əmlak məsələləri üzrə ekspert Ramil Osmanlı deyir ki, ölkəmizdə 4 milyondan çox mənzilin rəsmi qeydiyyatı var, 1 milyona qədər ev isə qeydiyyatı yoxdur. Yəni, sığortadan kənar qalan evlərin həcmi kifayət qədər çoxdur.

“Azsığorta” ASC-nin İdarə Heyəti sədrinin müavini Elbrus Fərzəliyev: Təəssüflə bildirməliyəm ki, fərdi yaşayış və mənzillərin çox az bir qismi sığortalınır. Daşınmaz əmlakın icbari sığorta haqqı Bakıda illik 50 AZN təşkil edir. Bir günə bu 14 qəpik deməkdir. Bu xərci özünə yük bilən mənzil sahibi

Sığorta məbləği, min manatla	Azadolma məbləği, manatla	İllik sığorta haqqı	Ödənilən sığorta
25.000 manat	250 manat	50 manat	25 000-250=24 min 750 manat

min manat, digər yaşayış məntəqələrində 15 min manatdır.

İndi gəlin, başqa bir hesablaşma aparaq:

Yəni, sığorta etdirdiyiniz yaşayış evidirsə, sığorta hadisəsi nəticəsində ala biləcəyiniz 25 min manatı siz yalnız 500 il ərzində geri ödəsəniz sığorta şirkətinin “borcunu” bağlaya bilərsiniz”. Halbuki, bu vəsait sizə qarşılaşdığınız zərərin təminatı olaraq birdəfəlik verilir və siz geriye heç bir ödəniş etmirsiniz.

Rəsmi rəqəmlərə baxaq, 2021-ci il, noyabrın sonuna olan məlumata görə, daşınmaz əmlakın icbari sığortasından 56 milyon manat (ötən ilin noyabrında 38 milyon manat), könüllü sığortasından isə 49 milyon manat sığorta haqqı (ötən ilin noyabrında 50 milyon manat olub) yığılıb. Yerigəlmişkən,

varmı? Amma xoşagəlməz hadisə baş verəndə insanlar bu 50 AZN ilə müqayisə olunmaz dərəcədə çox itkilərlə üzləşirlər. Burada əhəlinin Sovet dövründən qalan bir vərdişini qeyd etmək yerinə düşər. Xoşagəlməz hadisə nəticəsində insanların mənzilləri yararsız hala düşən kimi, onlar dövlət tərəfindən kömək gözləyirlər. Bu dərəcədə əlçatan sığorta növü olduğu yerdə belə vərdişlərin qalması kəndərləndirici haldır.

Yerigəlmişkən, evlərin illik sığorta haqqı 40 manat olan ərazilər üzrə günə 11 qəpik, 30 manat olan ərazilər üzrə isə cəmi 8 qəpik ödəniş düşür.

İqtisadçı Pərviz Heydərov: Əmlakın qiyməti, dəyəri bəlli olmadan standart olaraq Bakıda 50, Sumqayıt, Gəncə və Naxçıvanda 40, digər yerlərdə 30 manat sığorta haqqı



**Elbrus Fərzəliyev**  
"Azsiğorta" ASC-nin İdarə Heyəti  
sədrinin müavini



*Unutmayaq ki,  
xoşagəlməz hadisənin  
səbəbkarı özündən  
başqa ətrafındakılara  
da zərər yetirir.*

hansı məntiqə əsaslanır? Avtomobillər üzrə icbari sığorta mühərrikin həcminə görə diferensiallaşdırılmış şəkildə yığılır. Daşınmaz əmlakın mühərriki olursa da, sahəsi və dəyəri var axı...

Sığorta üzrə ekspert Pərviz Quliyev: "İcbari yığımların ən çoxu Bakını əhatə edir. Yığımların həcmi potensialın 10%-ni keçmir. Daşınmaz əmlakın istismarına görə məsuliyyətin icbari sığortası isə o səviyəsindədir. Avtomobillərin icbari sığortasındakı kimi konkret nəzarət mexanizmi formalaşdırmaq lazımdır".

Əmlak məsələləri üzrə eksperti Ramil Osmanlı: "Əsas səbəblərdən biri odur ki, Daşınmaz Əmlakın Dövlət Reyestri Xidməti ilə İcbari Sığorta Bürosunun informasiya mübadiləsinin inteqrasiyası mümkün deyil. Elektron hökumət portalı çərçivəsində reyestrə keçid 2 ildir reallaşmayıb. Bakıda mənzillərin qiymətini nəzərə alsaq, icbari sığorta məbləğinin 25 min

manat həddinin bir qədər yüksəldilməsinə ehtiyac var. Bu sahədəki rəqəmlərdə illik dinamika olsa da, bu daha çox əməliyyatlarla bağlıdır, yəni könüllü olaraq öz əmlakını sığortalamaq istəyənlərin sayı çox azdır, cərimə sistemi təkmil olsa, müəyyən qədər icbari yığımlar arta bilər".

### **Hansı binalar sığorta olunmur?**

İcbari sığortaya cəlb olunmayan tikililər bunlardır: sökülməsi barədə dövlət və yerli özünüidarəetmə orqanlarının qərar verdiyi, tikintisi başa çatmayan, qəzalı vəziyyətdə olan, özbaşına tikinti sayılan daşınmaz əmlak.

### **Bəs, başqası tərəfindən ziyan vurularsa?**

Daşınmaz əmlakın istismar edilməsi, o cümlədən onun ərazisində inşaat, təmir, yenidənqurma və ya digər işlərin aparılması nəticəsində baş verən sığorta riskləri – elektrik və ya qaz cihazlarından istifadə nəticəsində yaranan yanğın, yaxud belə yanğının qarşısının alınması üçün görülən tədbirlərin nəticələri; qaz partlayışı; elektrik naqillərində baş verən qısa qapanma; su, istilik və kanalizasiya xətlərində qəza nəticəsində su basma; hər hansı predmetin və ya onun hissələrinin düşməsi, atılması, dəyməsi, dağılması, axılması və digər bu kimi vəziyyətlə əlaqədar zərərçəkənin üçüncü şəxslərin sağlamlığına və (və ya) əmlakına dəyən zərərin əvəzinin ödənilməsi üzrə mülki məsuliyyətinin yaranması faktı sığorta hadisəsi hesab olunur. Bu sığorta üzrə əmlaka dəyən zərəre görə maksimum ödənilən məbləğ 50 milyon manatdır, sağlamlığa dəyən zərəre görə isə bir nəfərə ödəniş 5 min manatdır. Beləliklə, sığorta təminatının ümumi məbləği, yəni sığorta hadisəsi zamanı ödəniləcək maksimum məbləğ 100 min AZN təşkil edir. Sığorta haqqı da vahiddir – risk qrupundan asılı olaraq 30, 60, 90 və ya 120 AZN təşkil edir. 2021-ci ilin 11 ayı üzrə

daşınmaz əmlakın istismarı üzrə mülki məsuliyyət sığortasından 776 min manat həcmində vəsait yığılıb.

"Azsiğorta" ASC-nin İdarə Heyəti sədrinin müavini Elbrus Fərzəliyev: Bu sığorta növü üzrə yığımların bu qədər az olmasına gəldikdə isə, bu "aysberqin" görünən hissəsidir. Əsl problem yə-nə də, sahibkarlıq subyektlərinin və əhəlinin mülki məsuliyyətinin qorunmamasıdır. Unutmayaq ki, xoşagəlməz hadisənin səbəbkarı özündən başqa ətrafındakılara da zərər yetirir. Daşınmaz əmlakın icbari sığortası növü ilə müqayisədə bu sığorta növünə maraq daha aşağı səviyyədədir. Sual yaranır – öz əmlakını sığortalamayan sahibkar, üçüncü şəxslər qarşısında məsuliyyətinin sığortalanmasına nə dərəcədə maraq göstərəcək?

İndi isə hələ də təhlükəsizlik meyarlarının tam qorunmadığı və daha tez-tez şahidi olduğumuz obyektlərin, ticarət mərkəzlərinin sığortasına diqqət çəkək. "Diqlas" hadisələrində artıq ölkə başçısı da prosesə müdaxilə edərək, sığorta sektorunda təkmilləşdirmə aparılması barədə tapşırıq verdi. Hadisələrin gedişatında məlum oldu ki, ticarət mərkəzlərinin daşı-divarı müəyyən məbləğdə sığortalanıb, ancaq içindəki yanan mallara görə heç kim məsuliyyət daşımır. Nə də ki orada mal satan sahibkara sığortası yoxdur ki, öz ziyanını qarşılansın. Səslənən məbləğlər isə bəzən şok effekti yaradırdı, "5 milyonluq malım yanıb", – deyən də vardı. Prezident də göstəriş verdi ki, bu məsələlər kompleks olaraq həll edilsin, sığorta işləsin. Nəticədə qınaq obyekt olaraq sığorta şirkətləri göstərildi, amma ticarət mərkəzlərindəki daşınar əmlakın sığortalanması bu prosesin son mərhələsidir, ona qədərki proseslər şəffaf olsa, məsələnin həmin malların gömrük qeydiyyatı, uyğunluq sertifikatı, anbar hesabatları varsa və ya sığortalama mexanizmində müvafiq dəyişiklik edilməlidirsə və edilsə, sığortaçı



AZN ödəməli idi. Sahibkar əmlakın dəyərini 100 min AZN olaraq bildirməklə, sığortaya görə 200 AZN ödəyir və hesab edir ki, 1800 AZN qənaət edib. Hadisə baş verir və sahibkar sığorta müqaviləsində göstərilən tam məbləği alır, yəni 100 min AZN. Real zərər isə 500 min AZN-dir. Beləliklə, 1800 AZN "qənaət" etməklə, sahibkar 400 min AZN itkiyə gedir. Buna xəyali qənaət deyirlər. Beləliklə, öncə qeyd etdiyimiz kimi, sahibkarlıq subyektlərinin və əhalinin



**Ramil Osmanli**  
Əmlak məsələləri üzrə ekspert



*Bakıda mənzillərin qiymətini nəzərə alsaq, icbari sığorta məbləğinin 25 min manat həddinin bir qədər yüksəldilməsinə ehtiyac var.*

əmlak, biznes və maliyyə maraqlarının əksər hissəsi sığortalanmır, sığorta olunan isə tam dəyəri həcmində sığortalanmır.

Dünya təcrübəsi göstərir ki, bu problemin həlli qeyri-yaşayış obyektlərinin real dəyərinin vahid mənbə tərəfindən müəyyən edilməsidir. Bu halda sahibkar ilə sığorta şirkəti arasında obyektin real dəyəri müzakirə mövzusunda çevrilmir.

## Nəticə

Ümumiyyətlə, icbari sığorta müqaviləsinin bağlanmamasına görə hansı cərimələrin tətbiq olunması İnzibati Xətalər Məcələsinin 569-cu maddəsi ilə tənzimlənir. İcbari sığorta müqaviləsinin bağlanmamasına görə fiziki şəxslərə 30 manat, vəzifəli şəxslərə 80 manat, hüquqi şəxslərə isə 200 manat cərimə nəzərdə tutulub. Məsələ bundadır ki, daşınmaz əmlakın icbari sığortasına görə inzibati məsuliyyət hələ 2011-ci ildə qəbul olunan qanunda öz əksini tapıb və ötən on il ərzində inzibati qaydada məsuliyyət heç kimə tətbiq edilməyib. Üstəlik, elan edilmiş və hazırda qüvvədə olan sığorta məbləğlərinin fərqləndirilməsinin özünün də dəqiq meyarları yoxdur, ancaq bu sığortanın vacibliyini şübhə altına almır.

Azərbaycanda sığorta sektoru dinamik inkişaf etsə də, Ümumi Daxili Məhsulunda onun payı hələ də 1 faizdən aşağıdır. Sığorta sektoru inkişaf etmiş ölkələrdə isə bu rəqəm həmişə 5 faizdən yuxarıdır və hətta bəzi ölkələrdə 10 faizi üstələyir. Etiraf etməliyik ki, cəmiyyətimizdə sığortaya maraq da arzu olunan səviyyədə deyil.

Bu problemdir və bu problem ölkə iqtisadiyyatına gündəlik rejimində mənfi təsir edir. Niyə? Çünki həm sahibkarlıq subyektlərinin, həm də əhalinin əmlak, biznes və maliyyə maraqlarının əksər hissəsi sığortalanmır və deməli qorunmur.

Xoşagəlməz hallar hər gün baş verir və maliyyə itkiləri ilə nəticələnir. Bu itkilərin əksər hissəsi həmin sahibkarlıq subyektləri və insanların öhdəsinə düşür. Bir çox hallarda bizneslər müflis olurlar və ya elə güclü zərbə alırlar ki, onların illər ərzində əldə etdiyi nəticələr puç olur.

Əhaliyə gəldikdə isə, insanlar əmlakını, mülkünü itirmiş olurlar. Dəfələrlə görmüşük ki, xoşagəlməz hallar nəticəsində çətin



**Pərviz Quliyev**  
Sığorta üzrə ekspert



*İcbari yığımların ən çoxu Bakımı əhatə edir. Yığımların həcmi potensialın 10%-ni keçmir.*

duruma düşən insanları dəstəkləmək üçün bu xərcləri dövlətimiz öz üzərinə götürür. Bu humanizm rəmzidir, amma əslində belə olmamalıdır. İqtisadiyyat bu cür hadisələrin öhdəsindən özü gəlməlidir. Sığorta da məhz bunun üçündür.

Sual yaranır ki, "Buna nə cür nail olmaq olar? Sığortaya marağı nə cür artırmaq olar?" Dünya təcrübəsi göstərir ki, sığorta sektorunun inkişafı üçün əhalinin sığorta savadlığının artırılmasına yönələn geniş maarifləndirmə işlərinin aparılması önəmlidir. Düzdür, bu uzun və mürəkkəb bir prosesdir, sevindirici hal isə odur ki, biz artıq başlamışıq.

**P.S.** Hər halda risklərlə dolu müasir dünyada sığortalı yaşamaq özü bir kamportdur. Evinizin sığortalı olması rahatlığını 50 manata ala bilərsinizsə, bunu edin ki, bir narahatlığınız aradan qalxsm.

*İlhamə XANLARQIZI*



# BİZNES HƏYATI

MÜSAHİB

**Aqil Babayev,**

ASK Biznes Konsaltinq-in direktor müavini

## MİLLİ İXRAC: ALTERNATİV İXRAC VƏ SATIŞ İMKANLARI

*Dünya iqtisadiyyatındakı qloballaşma, ölkələrin iqtisadi inkişafı – beynəlxalq ticarət münasibətlərində rəqabətin artmasına gətirib çıxarır. Bu da öz növbəsində ixrac siyasətində ticarətin rəqəmsallaşması, yeni ticarət modellərinin və alternativ satış kanallarının yaradılması məsələsini ön plana çıxarır. Beynəlxalq ticarət siyasətində bu məsələyə düşünülmüş və innovativ yanaşma hər bir ölkəyə liderlər siyahısına düşməyə imkan yarada bilər.*

Bir tərəfdən, Qarabağın azad edilməsi, bu ərazilərin iqtisadi və infrastruktur bərpası məqsədilə daxili və xarici investisiyaların cəlb olunması, digər tərəfdən, sənayenin və kənd təsərrüfatının inkişafına yönələn dövlət proqramları və dəstək mexanizmləri milli iqtisadiyyatın yüksək sürətlə inkişaf etməsinə təkan verəcək. Yeni sənaye və aqrar müəssisələri yaranacaq, istehsal həcmi dəfələrlə artacaq.

Belə olan halda güclü rəqabət şəraitində istehsal olunan məhsulların xarici bazarlarda satışı, ixracın genişlənməsi vacib məsələlərdən biri olacaq və Azərbaycanın ixrac potensialının gü-

cləndirilməsi, beynəlxalq ticarət əlaqələrində önəmli yer tutacaq. Sözsüz ki, bu, göründüyü qədər də asan iş olmayacaq.

Bildiyiniz kimi, ixracın genişlənməsi xarici ölkələrdə (xüsusilə də qonşu ölkələrdə) gedən siyasi və iqtisadi proseslərdən və verilən qərarlardan çox asılıdır. Hələ 44 günlük Vətən müharibəsi dönmində Rusiyanın Azərbaycandan ixrac olunan pomidor məhsullarına qadağa qoyması böyük problemlər yaratmışdı. O vaxt dövlət başçısı cənab İlham Əliyev döyüş bölgələrində etdiyi çıxışlarının birində milli məhsulların ixracı ilə bağlı yeni, alternativ satış kanall-

larının tapılması və yaradılması məsələsini xüsusilə vurğulamışdı.

Hesab edirik ki, yaxın gələcəkdə iqtisadi sıçrayış ərəfəsində olan Azərbaycanın müvafiq dövlət qurumları bu məsələnin həllinə xüsusi diqqət yetirməlidirlər.

Belə olan halda ixrac potensialımızın gücləndirilməsi üçün aşağıda qeyd olunan və dünya praktikasında yüksək nəticə verən mexanizmlərdən geniş istifadə olunmalıdır.

**Biznes missiyalar:** ASK Biznes Konsaltinq MMC olaraq, biz, son üç il ərzində xarici ölkələrdən gəlmiş 40-a yaxın biznes missiya qəbul etmişik və onları yerli şirkətlər ilə



*Çətin rəqabət şəraitində istehsal olunan məhsulların xarici bazarlarda satışı, ixracın genişlənməsi vacib məsələlərdən biri olacaq və Azərbaycanın ixrac potensialının gücləndirəcək.*

görüşdürmüşük. Xarici iş adamları biznes missiya tərkibində, əsasən, Türkiyə, Rusiya və Qazaxstandan gəlmişdilər. Bu da təxminən 400-ə yaxın xarici iş adamı və şirkət deməkdir. Həmçinin, bizim və xarici partnyorlarımızın dəstəyi ilə 8-ə yaxın “revers” biznes missiyaları (Azərbaycan şirkətlərinin və sahibkarlarının xaricə göndərilməsi) həyata keçirilmişdir.

Sözsüz ki, müsbət nəticələr vermiş bu praktika geniş tətbiq olunmalıdır. Biz bu istiqamətdə müvafiq dövlət qurumları və şirkətlərlə geniş əməkdaşlıq etməyə hazırıq. Azərbaycandan olan iş adamlarından ibarət biznes

missiyaların digər xarici ölkələrə göndərilməsi, xarici şirkət və sahibkarlarla görüşdürülməsi – əsas xidmətlərimizdən biridir.

**Potensial partnyorların, təchizatçıların və alıcıların axtarışı:** Son vaxtlar bizə xarici şirkətlər üçün Azərbaycanda topdan alıcıların, partnyorların və dilerlərin axtarılması ilə bağlı təkliflər gəlməkdədi. Son iki ildə təxminən 20 yaxın belə təklif daxil olub və bazarmı təhlil edilməsindən sonra (yəni bu şirkətin məhsuluna yerli şirkətlərin marağının olub-olmaması) təkliflərin bir hissəsi reallaşmışdır. Bu dövr ərzində, həmçinin, Azərbaycan şirkətləri üçün xaricdən təchizatçıların və ya partnyorların axtarılması ilə bağlı təkliflərə də baxılmış və dəstək göstərilmişdir.

Beləliklə, yerli şirkətlərin və məhsulların xarici bazarda tanınması üçün bu mexanizm geniş şəkildə tətbiq olunmalıdır. Müvafiq dövlət qurumlarının dəstəyi ilə ixrac potensialı yüksək olan şirkətlərə xaricdə alıcılar və partnyorlar, dilerlər axtarılmalıdır. Ehtiyac olduqda xarici nümayəndəliklər yaradılmalıdır. ASK Biznes Konsaltinq MMC olaraq, biz, bu istiqamətdə də müvafiq dövlət qurumlarına və yerli şirkətlərə xidmət göstərməyə hazırıq.

**Onlayn ixrac:** İqtisadiyyatın və ticarətin rəqəmsallaşdırılması yerli məhsulların daxildə və xaricdə satışı üçün yeni imkanlar yaradıb. Təəssüflər olsun ki, şirkətlər və sahibkarlar bu imkanlardan tam olaraq faydalanmırlar və ya buna diqqət yetirmirlər. Bu istiqamətdə yerli şirkət və sahibkarlarla dəstək olmaq və onların xərclərinin azaldılması üçün yeni layihəyə başladım. Daxili imkanlar hesabına, ölkədə ilində elektron ticarətin inkişafı üçün – [www.b2bask.az](http://www.b2bask.az) (sənayə və hazır məhsullar) və [www.b2bagro.az](http://www.b2bagro.az) (kənd təsərrüfatı və qida məhsulları) elektron ticarət platformaları yaradıldı. Bununla yanaşı MDB məkanında satışlar etmək üçün – [www.b2bask.ru](http://www.b2bask.ru) və [www.b2bagro.ru](http://www.b2bagro.ru) elektron ticarət platformalarının yaradılması prosesi davam edir. Hazırda ixrac üçün – [www.b2bask.com](http://www.b2bask.com) və [www.b2bagro.net](http://www.b2bagro.net) ingilis dilli elektron ticarət platformaları yaradılır.

Bu elektron ticarət platformaları bir çox üstünlüyə və imkanlara malikdirlər. Məsələn, şirkətlər və sahibkarlar belə platformalar daxilində öz internet mağazalarını ödənişsiz yarada bilərlər. Həmçinin, onlar məsullarını istər topdan, istər pərakəndə, istərsə də qiymət göstərmədən (sorgu əsasında) yerləşdirmək imkanlarına malikdirlər.

Yaxın zamanlarda şirkət və sahibkarlar platforma üzərindən biznes kreditlərin alınması, məhsullarının kreditlə satılması, lizinq yolu ilə avadanlıqların və xammalın alınması və ixrac-idxal əməliyyatlarının maliyyələşdirilməsi üçün onlayn qaydada, eyni vaxtda bütün banklara və lizinq təşkilatlarına müraciət edə biləcəklər.

Biz, “Elektron Ticarət və İnternet Biznes Mərkəzi” ilə birgə, KOB Agentliyinin maliyyə dəstəyi ilə mobil ticarətin tətbiqi və inkişafı, satışı proseslərinin sürətləndirilməsi, itkinin minimuma endirilməsi və qısa zamanda müştərilərin tapılması üçün







yeni "AGRONET" mobil tətbiqinin yaradılmasına başlayacağıq.

"AGRONET" mobil tətbiqi kənd təsərrüfatı və aqrar emal müəssisələrinə, fermerlərə və digər qida istehsalçılara öz məhsullarını smartfon vasitəsilə, çevik şəkildə, itkisiz və daha yüksək gəlirlə yerli və xarici bazarlarda satmaq imkanı yaradacaq və qiymətlərin süni artımının qarşısını alacaq.



*İqtisadiyyatın və ticarətin rəqəmsallaşdırılması yerli məhsulların satışı üçün yeni imkanlar yaradıb. Təəssüflər olsun ki, sahibkarlar bu imkanlardan tam olaraq faydalanmırlar.*

Son zamanlar xarici ölkələrdə geniş yayılan tendensiyalardan və satış formalarından biri də – onlayn pərakəndə ixrac modəlidir.

Amerika Birləşmiş Ştatlarında – Amazon və Ebay, Türkiyədə – Trendyol, Rusiyada – Ozon və Wildberries, Çində – Aliexpress və digər platformalar yerli istehsalçılardan məhsulların həm daxili, həm xarici bazarlarda satışına

böyük dəstək göstərir. Bu istiqamətdə də yeni layihələrin icrasına başlamağı düşünürük.

Bu, onlayn pərakəndə ixrac modeli, həmçinin, Azərbaycanın xarici ölkələrdə yaradılmış "Azərbaycan Ticarət Evlərinin" inkişafında və fəaliyyətlərinin genişlənməsində böyük rol oynaya bilər.

Bildiyiniz kimi, təxminən 8 ölkədə "Azərbaycan Ticarət Evləri" yaradılıb. Onlar Azərbaycan istehsalçılarının məhsullarının bu ölkələrdə tanıtılmasında böyük rol oynayır və dövlətin həyata keçirdiyi ən uğurlu layihələrindən biridir.

Lakin, "Azərbaycan Ticarət Evləri" hər hansı bir şəhərin, hər hansı bir küçəsində yerləşir və yalnız 50-100 km ətraf ərazidə yaşayan vətəndaşlar və ya fəaliyyət göstərən şirkət və sahibkarlar onlar haqqında məlumatla malikdir. Belə olan halda, elektron və mobil ticarət komponentinin "Azərbaycan Ticarət Evləri"nin fəaliyyətinə dəstək verməsi yerli məhsulların daha çox ərazidə tanıtılması və satılması imkanı yaradacaq. Ən ucqar kənd və qəsəbələrdə yaşayan insanlar belə milli məhsulları sifariş edə biləcəklər.

Bu istiqamətdə biz, öz xidmətlərimizi göstərməyə və müvafiq dövlət qurumları ilə əməkdaşlıq etməyə hazırıq.

**Yerli və beynəlxalq sərgilər:** Azərbaycan məhsullarının ixracına dəstək göstərən və son illər

geniş istifadə olan mexanizmlərdən biri də – yerli və beynəlxalq sərgilərdə iştirakdır. İqtisadi İnkişaf Nazirliyinin tabeliyində olan AZPROMO və KOB Agentliyi bu istiqamətdə xeyli uğurlu işlər görüblər. Müxtəlif ölkələrdə keçirilən beynəlxalq sərgilərdə yerli şirkətlərin məhsullarının sərgilənməsində şirkətlərimizə və sahibkarlarımıza daimi dəstək göstəririk.

ASK Biznes Konsaltinq MMC olaraq, biz də AZPROMO və KOB Agentliyi ilə əməkdaşlıq çərçivəsində bu proseslərdə yaxından iştirak edirik.

Bu istiqamətdə apardığımız son işlərdən biri Yaponiyanın TET International Development şirkəti ilə birgə, AZPROMO və KOB Agentliyinin təşkilatı və maliyyə dəstəyi ilə iyun ayında Yaponiyada keçiriləcək YAPAN FOOD sərgisində yerli şirkət və sahibkarların məhsullarının sərgilənməsi və gələcəkdə Yaponiya bazarına ixracıdır.

Biz, həmçinin yerli şirkət və sahibkarların xarici ölkələrdə (əsasən Türkiyə Respublikasında) keçirilən sərgilərdə iştirakçı qismində iştirak etmələrinə daimi dəstək göstəririk.

ASK Biznes Konsaltinq MMC olaraq, yuxarıda qeyd olunan alternativ ixrac və satış kanallarının yaradılması, tətbiqi və icrasında dövlətimizin müvafiq icra hakimiyyəti orqanları və beynəlxalq təşkilatlarla əməkdaşlıq etməyə üstünlük veririk.

# Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Sahibkarlara müraciəti

Hazırda Azərbaycan dövləti tərəfindən müzəffər Ali Baş Komandan İlham Əliyevin rəhbərliyi altında işğaldan azad olunmuş torpaqların sürətli bərpası istiqamətində böyük işlər görülür. İnsanların tezliklə öz yurd-yuvalarına qayıtması üçün infrastruktur layihələrinin həyata keçirilməsi, bu torpaqlarda sahibkarlığın inkişaf etdirilməsi, yeni iş yerlərinin yaradılması, işğal altında olmuş ərazilərimizdə həyatın yenidən canlanması üçün mühüm tədbirlər həyata keçirilir.

Ölkə Prezidentinin Ağdam rayonuna sonuncu səfəri zamanı iş adamlarına müraciət edərək onları həm Ağdama, həm də işğaldan azad edilmiş bütün digər ərazilərə sərmayə qoymağa çağırırdı. Azərbaycanda yeni biznes qurmaq və sahibkarlığın inkişafı üçün çox gözəl şəraitin yaradıldığını vurğulayan ölkə Prezidenti cənab İlham Əliyev qeyd etdi ki, “Əlbəttə ki, bölgələrdə infrastruktur layihələrinin icrası sahibkarlıq üçün də gözəl imkanlar yaradır. Ona görə azərbaycan sahibkarları gərək azad edilmiş torpaqlara gəlsinlər və burada müəssisələr qursunlar, iş yerləri yaratsınlar”.

Eyni zamanda, fevralın 18-də ölkə prezidenti yeni icra başçılarının təyinatı ilə bağlı görüşdə sahibkarlara tövsiyə etdi ki, işə qəbulda, ilk növbədə, Vətən müharibəsində fərqlənmiş gənclərimizi nəzərə alsınlar.

Qeyd edək ki, Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının təşkilatçılığı ilə Türk Ticarət və Sənaye Palatasına daxil olan dövlətlərin Bakıda keçirilmiş növbədənəknar görüşündə Qarabağa investisiya qoyulması ilə bağlı iqtisadi imkanlar müzakirə edilmişdir. Həmçinin təşkilat bütün üzvlərinə müraciət edərək, şəhid ailə üzvlərinin, qazilərin işlə



təminatında aktiv olmağa çağırılmışdır. Azad olunmuş torpaqların iqtisadi cəhətdən dirçəldilməsi məqsədilə üzv şirkətlərdən toplanan investisiya layihələri hökumətə təqdim edilmişdir.

İndiki şəraitdə, xüsusilə post-müharibə dövründə özəl sektorun üzərinə daha böyük vəzifələr düşür.

Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası ölkə Prezidentinin bu çağırışını dəstəkləyir və bildirir ki, iqtisadi siyasətimizin istiqamətlərini nəzərə alaraq azad edilmiş torpaqlarda sahibkarlığın inkişafı Böyük Qayıdışın daha tez bir vaxtda həyata keçirilməsinə böyük töhfə verəcəkdir.

Konfederasiya öz imkanlarından istifadə edərək, azad olunmuş torpaqlarda biznesin inkişafı, mövcud layihələrə xüsusi yanaşmaların tətbiq edilməsi və sahibkarların dövlətin dəstək tədbirlərindən yararlanması üçün təşkilatı yardım göstərməyə hazırdır.

Qeyd edək ki, artıq aqrar, təhsil, emal, mədənçixarma, ticarət, turizm sahələrini əhatə edən investisiya təklifləri mövcuddur və bundan sonra təkliflərin icra mərhələsinə keçid etmək lazımdır.

Bununla bərabər Vətən müharibəsində iştirak etmiş və fərqlənmiş gənclərimizin işlə təmin olunmaları Azərbaycan sahibkarlar Konfederasiyasının qarşısında prioritet məsələ kimi durur. Konfederasiya daima üzv olan sahibkarlara bu sahədə məsləhətlər verir və hüquqi yardım göstərir.

Biz Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası olaraq dövlətin sosial tərəfdaşı kimi, təmsil etdiyimiz sahibkarlarla birlikdə həmrəylik nümayiş etdirməklə ölkə Prezidenti cənab İlham Əliyevin rəhbərliyi altında yeni-yeni iqtisadi uğurlara nail olacağımıza inanır və əmin edirik ki, dövlətimizin daha da güclənməsi, rəqabətə davamlı istehsalın genişləndirilməsi və dünya miqyasında nüfuzunun daha da artması üçün bütün gücümüzü səfərbər edəcəkdir, əlverişli biznes mühitindən yararlanmaq-la ölkəmizin, o cümlədən işğaldan azad olunmuş torpaqlarımızın daha da çiçəklənməsi, əhalinin rifah halının yaxşılaşdırılması üçün var gücümüzlə çalışacağıq və bütün iş adamlarını bu şərəfli və məsuliyyətli işdə yaxından iştirak etməyə çağırıraq.

*Müraciət Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Rəyasət Heyətinin 22 fevral 2022-ci il tarixli iclasında qəbul edilmişdir.*

## İtaliya-Azərbaycan Ticarət Palatasının rəhbəri Konfederasiyanın qonağı oldu

Aprəlin 6-da Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının prezidenti Məmməd Musayev ilə İtaliya-Azərbaycan Ticarət Palatasının (ITAAZERCOM) rəhbəri və Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının İtaliyadakı nümayəndəsi Manuela Traldi arasında görüş keçirilmişdir.

Konfederasiya prezidenti bildirib ki, bu il İtaliya-Azərbaycan arasında diplomatik əlaqələrin qurulmasının 30 illiyi qeyd ediləcək. Bu münasibətlə Manuela Traldiyə öz təbriklərini çatdıran ASK rəhbəri ölkələrimiz arasında əməkdaşlığın geniş sahələri əhatə etdiyini vurğulayıb.

Manuela Traldi görüş üçün Konfederasiyaya təşəkkür edərək,



İtaliya Ticarət Palatası ilə ASK arasında əməkdaşlıq memorandumunun imzalanmasını təklif edib.

Görüşdə Azərbaycanda sənaye parklarındakı şərtlərlə bağlı sual-

lar cavablandırılıb. Ölkələr arası viza qaydalarının sadələşdirilməsi, biznes səfərlərinin təşkilində aktivliyi artırmaq, Qarabağın investisiya imkanları müzakirə edilib.

## Azərbaycan sahibkarları Daşkənd Beynəlxalq İnvestisiya Forumunda iştirak ediblər



Martın 24-26-da Özbəkistanda birinci Daşkənd Beynəlxalq İnvestisiya Forumu keçirilib. Forumda Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının vitse-prezidenti Vüqar Zeynalovun rəhbərlik etdiyi nümayəndə heyəti iştirak edib.

V.Zeynalov forumun ikinci günü sosial dialoq mövzusunda Azər-

baycan təcrübəsi ilə bağlı çıxış edib. Çıxışda üçtərəfli Baş Kollektiv sazişin imzalanması və icrası, dövlət-özəl dialoqunda əldə edilən uğurlar barədə məlumat verib.

V.Zeynalov özbəkistanlı sahibkarlarla əməkdaşlığın uzun illər ərzində uğurla inkişaf etdiyini vurğulayıb.

“Son illər ərzində Özbəkistan iqtisadiyyatı əhəmiyyətli dərəcədə dəyişib, bütün sahələrdə məhsuldar əməkdaşlıq üçün böyük perspektivlər yaranıb. Çoxlu sayda Azərbaycan şirkəti Özbəkistanla əməkdaşlıq edir. Burada onların nümayəndəlikləri və istehsal müəssisələri var. Bizim 10 nəfərdən ibarət nümayəndə heyətimiz Azərbaycanın müxtəlif şirkətlərini təmsil edir. Onlar kənd təsərrüfatından tikinti sektoruna-dək bir sıra sahələrdə biznesin inkişafında, mühüm layihələrin reallaşdırılmasında və təcrübə mübadiləsində maraqlıdır. Qeyd etmək istərdim ki, son üç il ərzində, pandemiya baxmayaraq ölkələrimiz arasında ticari-iqtisadi münasibətlər genişləniş, qida sənayesi, elektronika və kənd təsərrüfatı sahələrində ticarət dövriyyəsi 30 faiz artıb”, – deyərək V.Zeynalov bildirib.

## Dövlət Mineral Xammal Ehtiyatlarından İstifadə Agentliyi ilə görüş keçirilib

Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasında (ASK) Ekologiya və Təbii Sərvətlər Nazirliyinin Dövlət Mineral Xammal Ehtiyatlarından İstifadə Agentliyi ilə görüş keçirilib. Görüşdə gələcək əməkdaşlıq, yerin təkindən istifadə edən sahibkarların maarifləndirilməsi və bu sahədə hüquqi tənzimləmə prosesləri barədə birgə məlumatlandırma tədbirlərinin keçirilməsi müzakirə edilib.

Dövlət Mineral Xammal Ehtiyatlarından İstifadə Agentliyinin İdarə Heyətinin sədr müavini Azər Şükürov ölkəmizin təbii ehtiyatları, xüsusən də rayonlarda yerin təkindən istifadə zamanı baş verən nöqsanlar, çayların məcrasını dəyişməsinin yaradacağı ekoloji,



iqtsadi fəsadlar haqqında narahatlığımı ifadə edib.

Azərbaycan Tikinti Materialları İstehsalçıları Assosiasiyasının sədri Elxan Bəşirov müvafiq qanunvericilikdə dəyişikliklər, hərracların keçirilməsi qaydaları ilə bağlı təkliflərini səsləndirib.

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının vitse-prezidenti Vüqar Zeynalov təşkilat haqqında qonaqlara məlumat verərək, əməkdaşlıq imkanları, xüsusən də rayon nümayəndələrinin bu sahədə Agentliklə əlaqələrinin qurulmasının faydalı olacağını qeyd edib.

## Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası Yaponiyaya məhsul ixracının şərtləri ilə bağlı məlumatlandırma sessiyası keçirdi



Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının və ASK Business Consulting şirkətinin təşkilatı dəstəyi ilə Yaponiyanın TET International Development şirkətinin Bakı ofisinin prezidenti Taro Sawada və

vitse-prezidenti Munechika Tanio tərəfindən Yaponiyada iyun ayında keçiriləcək JAPAN FOOD 2022 sərgisində Azərbaycan şirkətlərinin iştirakı ilə bağlı təqdimat-məlumatlandırma sessiyası keçirilib.

Görüşdə 30-a yaxın şirkət nümayəndəsi və sahibkar iştirak edib və məhsul nümunələri təqdim edilib.

İştirakçıların sərgi və qida məhsullarının Yaponiyaya ixracı ilə bağlı sualları cavablandırılıb.

Yaponiyanın TET International Development şirkəti ixrac potensialı yerli qida məhsullarının Yaponiya bazarına ixracı və satışı ilə bağlı davamlı şəkildə Azərbaycan sahibkarlarına və şirkətlərinə dəstək göstərməsində maraqlı olduğunu bildirib.

Yaponiyaya istehsal etdikləri qida məhsullarını ixrac etmək istəyən şirkət və sahibkarlarımız üçün əlaqə vasitəsi: 055 618 2205

# Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası ilə Malayziya Beynəlxalq Ticarət və Sənaye Palatası arasında görüş keçirilib

Görüşdə ASK nümayəndələrinə bu təşkilatın prezidenti Məmməd Musayev, MICCI təmsilçilərinə isə qurumun icraçı direktoru Şaun Çeh rəhbərlik edib.

Tədbir iştirakçılarını salamlayan Konfederasiya rəhbəri M. Musayev Azərbaycan və Malayziya arasında yüksək səviyyədə davam edən ikitərəfli münasibətlərdən məmnunluğunu ifadə edərək, iki ölkənin iqtisadi-ticari əməkdaşlıq sahəsində əlaqələrinin inkişaf etdirilməsinin əhəmiyyətini vurğulayıb. Bildirib ki, 2020-ci ildə ölkələrimiz arasında ticarət dövriyyəsinin həcmi 129 milyon dollar təşkil edib. Gələcəkdə qarşılıqlı əməkdaşlığın artırılması üçün potensial bu göstəricinin daha da yüksəldilməsinə imkan verə bilər.

M. Musayev 2020-ci ildə baş vermiş Vətən müharibəsindən sonra işğaldan azad edilmiş torpaqlarımızda aparılan böyük bərpa-quruculuq işlərindən bəhs edib, burada həyata keçirilən investisiya layihələri barədə məlumat verib, xarici sərmayədarlar üçün yaradılmış əlverişli biznes mühitindən danışdı. O, dost Malayziyadan təcrübəli şirkət və investorların bu layihələrdə iştirakının arzu edilən olduğunu nəzərə çatdırıb. Bu sahədə ASK-nın malayziyalı qurum və şəxslərə



lazımı dəstəyi göstərməyə hazır olduğunu bildirdi.

Tədbirdə Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının fəaliyyəti, təşkilatın Azərbaycanda sahibkarlığın inkişafına verdiyi töhfələrlə bağlı təqdimat təqdim edildi. Qeyd edib ki, təşkilat 6 mindən çox üzvü, o cümlədən 70-ə yaxın iqtisadi, sosial assosiasiya və ittifaqları bir çətir altında birləşdirir. Həmçinin ASK sahibkarların iqtisadi və hüquqi maraqlarının qorunmasında aktiv fəaliyyət göstərir.

MICCI-nin icraçı direktoru Ş.Çeh öz növbəsində belə bir görüşün təşkilindən məmnunluğunu

ifadə edərək, təmsil etdiyi qurumun Azərbaycan ilə əməkdaşlığın inkişaf etdirilməsində maraqlı olduğunu vurğulayıb. Azərbaycanda mövcud olan sabit iqtisadi mühitin malayziyalı investorlar üçün kifayət qədər cəlbedici olduğunu bildirdi. Ş.Çeh MICCI-nin institusional təcrübəsinin 1837-ci ildən başladığını, 1974-cü ildə isə təşkilatın bugünkü strukturda yeni mərhələyə keçdiyini nəzərə çatdırıb. O, MICCI-nin Malayziya daxilindəki uğurları ilə yanaşı, geniş beynəlxalq təcrübəyə malik olduğunu, bu istiqamətdə 30 ölkədən 900 üzvü ilə geniş beynəlxalq şəbəkə yaratdığını bildirdi.

## Yapon investorları ilə görüş keçirilib

April 1-də Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının prezidenti Məmməd Musayev ölkəmizdə səfərdə olan yaponiyalı investorları qəbul edib.

ASK Business Consulting şirkəti ilə ASK-nın üzvü olan TET international Development şirkətinin birgə təşkilatçılığı ilə Azərbaycana işgüzar

səfərə gələn investorlar artıq bir neçə görüşlər keçiriblər. Yapon şirkətinin prezidenti Taro Savada iş adamlarını maraqlandıran sahələrlə bağlı yaranan sualları diqqətə çatdırıb. Azərbaycanda sərmayə potensialı olan iqtisadi sektorlar, biznesə başlamaq prosedurlarının sadələşdirilməsi barədə yapon investorlara məlumat verilib.

## Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Rəyasət Heyətinin iclası keçirildi



Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının prezidenti Məmməd Musayev iclası açaraq, 2021-ci ilin ümumilikdə ölkəmiz üçün uğurlu il olduğunu qeyd etmişdir. O, Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyevin rəhbərliyi ilə ölkəmizin inkişafı və doğma Qarabağımızın dirçəlişi ilə bağlı görülən işlərə görə ölkə başçısına minnətdarlığını ifadə etmişdir. Konfederasiya rəhbəri ölkə sahibkarlarını Prezidentin çağırışına dəstək verməklə işğaldan azad olunmuş ərazilərdə yeni iş yerləri yaratmağa dəvət etmişdir.

2021-ci ilin hesabatını təqdim edən Konfederasiyanın baş katib əvəzi Kristina Məmmədova bildirmişdir ki, pandemiyanın yaratdığı məhdudiyətlərə baxmayaraq, Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası öz fəaliyyətində böyük uğurlara nail olmuş, sahibkarların hüquqlarının müdafiəsi, dövlət-özəl dialoqunun qurulmasında rolunu daha da gücləndirmişdir.

Belə ki, 2021-ci ildə Konfederasiya tərəfindən dövlət orqanları ilə sahibkarlar arasında müxtəlif mövzuları əhatə edən görüşlər və tədbirlər keçirilmiş, müxtəlif sektorları təmsil edən komissiyalardan daxil olan müraciətlər əsasında hökumətə təkliflər təqdim edilmişdir.

2021-ci ildə Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası rayon sahibkarları arasında təmsilçiliyi genişləndirərək, ümumilikdə 43 rayonda nümayəndə strukturu formalaş-

dırmış və bununla da dövlət-özəl dialoqunda region sahibkarlarının fəallığını yüksəltməyə nail olmuşdur. Bununla bərabər Azərbaycan məhsullarının xarici ölkələrdə təbliği, investisiya mühitinin təşviq edilməsi, xaricdə çalışan iş adamlarımızla əlaqələrin qurulması üçün Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası təmsilçilik fəaliyyətini genişləndirmişdir. Hazırda 23 xarici ölkədə Konfederasiyanın 21 nümayəndəsi fəaliyyət göstərir.

Ötən il ölkədə sahibkarlığın inkişafı, biznesin dəstəklənməsi məqsədilə Konfederasiya tərəfindən 20 qanunvericilik aktına əlavə və dəyişikliklər təklif edilmişdir. Konfederasiya 30-a yaxın beynəlxalq tədbirə ev sahibliyi etmiş, ölkəmizdəki xarici diplomatik nümayəndələrlə 21 görüş keçirilmişdir. Beynəlxalq əməkdaşlığın dərinləşdirilməsi məqsədilə xarici ölkələrdə fəaliyyət göstərən sahibkarlıq təşkilatları ilə 11 memorandum imzalanmışdır.

Konfederasiyanın baş katibinin müavini Xəqan Hümətəzadə sahibkarların məhkəmə çəkişmələrinin məhkəməyə qədər həllini təmin etmək məqsədilə Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının təsisçiliyi ilə mübahisələrin Alternativ Həlli Mərkəzinin yaradılması ilə bağlı çıxış etmişdir. Qeyri-kommersiya təşkilatı kimi fəaliyyət göstərəcək Mərkəzin nizamnamə layihəsi və digər təsis sənədləri Rəyasət Heyətinə təqdim edilmişdir.

**Fevralın 22-də keçirilən iclasda Azərbaycan Respublikasının Prezidenti cənab İlham Əliyevin ölkə sahibkarlarına işğaldan azad edilmiş ərazilərdə iş yerlərinin yaradılması ilə bağlı çağırışı səsləndirilmiş, bu ərazilərdə gələcək biznes imkanları müzakirə edilmiş, Konfederasiyasının 2021-ci il üzrə hesabatı və 2022-ci ilin iş planı dinlənmişdir.**

Konfederasiyanın 2022-ci il üçün iş planı barədə vitse-prezident Vüqar Zeynalov təqdimatla çıxış etmişdir. Onun sözlərinə görə, bu il dövlət-özəl dialoqunun daha da inkişaf etdirilməsi, dayanıqlı inkişaf məqsədləri, mediasiya fəaliyyətinin sistemləşdirilməsi, işğaldan azad olunmuş torpaqlarda iqtisadi fəaliyyətin dirçəldilməsi, sahibkarların maarifləndirilməsi və digər məsələlər iş planına daxil edilmişdir.

Sonra Rəyasət Heyətinin üzvləri tərəfindən işğaldan azad olunmuş ərazilərimizə investisiya yatırılması ilə bağlı gələcək planlar dinlənilmiş, Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının 2021-ci ilin hesabatı və 2022-ci ilin iş planı səsə qoyularaq qəbul edilmişdir.

İclasın sonunda Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası adından işğaldan azad olunmuş ərazilərimizə investisiya yatırılması, yeni iş yerlərinin yaradılması ilə bağlı ölkə sahibkarlarına çağırış qəbul edilmişdir.

Bununla da Konfederasiyanın prezidenti sahibkarlara uğurlar arzulayaraq, 2022-ci ildə daha məsul vəzifələrin olduğunu, işğaldan azad edilmiş torpaqlarımızın inkişafı məqsədilə daha səylə çalışmağın vacibliyini vurğulayaraq iclası bağlayaraq elan etdi.



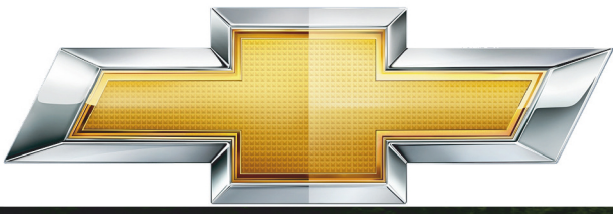
**AQRARKREDİT**

SƏHMDAR KREDİT TƏŞKİLATI

# Aqrar sahəyə kredit xidməti məqsədimizdir!



"Aqrarkredit" Qapalı Səhmdar Cəmiyyəti Bank olmayan Kredit Təşkilatı  
Azərbaycan, Bakı şəh., Az1006, Qədirlı küç 125  
Telefon: +994(12) 538 92 25, 498 27 31  
E-mail: info@aqrarkredit.az  
Veb: www.aqrarkredit.az



# CHEVROLET



\*8181

[www.chevrolet-auto.az](http://www.chevrolet-auto.az)

Bakı şəh. Babək pr-ti 44A

# FIND NEW ROADS™