



2

İSLAHATLARA ALTERNATİV YOXDUR



12

Səfir:
Azərbaycanda
hindlilərə
qarşı sevgi var



30 ÖLKƏMİZDƏ
GENİ DƏYİŞDİRİLMİŞ
FINDIQ SÖRTLƏRİ
YOXDUR



54

TURİSTİ
PAYIZDA SAYSAQ...

34

LOGİSTİKA VƏ TİCARƏT BÜTÜN SEKTORLARIN
İNKİŞAFINDA BÜNÖVRƏ ROLUNU OYNAYIR

MƏMMƏD MUSAYEV:
Bakıda keçirilən
Biznes Forum
uğurlu oldu

7



Vergini
yığmırlar,
verginə
ödəyirlər...

16



42

HAMILƏR
KİMLƏRDİR?

46

"RABİTƏBANK"
KİÇİK VƏ ORTA
SAHİBKARLIĞA
FOKUSLANIB

BİZNES HƏYATI

NOYABR, 2019
№24

Redaksiya şurası:

Məmməd Musayev
Ziyad Səmədzadə
Xanhüseyn Kazımlı
Şirzad Abdullayev
Bəxtiyar Ağayev
Vüqar Zeynalov
Taleh Qasimov
Vüqar Abbasov
Aliyə Əzimova
Jalə Hacıyeva
Abbas Əliyev
Əbülfət Məhərrəmov

Baş redaktor

İlhəmə Abdullayeva

Art dizayner

Niyazi Quliyev

Xəbər bloklarının hazırlanmasında
www.ask.org.az saytının materiallarından
istifadə edilmişdir.
Müəllif mövqeyi redaksiyanın mövqeyi ilə
üst-üstə düşməyə bilər. Reklam
materiallarının məzmununa görə redaksiya
məsuliyyət daşımır.
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
iabdullayeva@ask.org.az
www.ask.org.az



BİZNES
HƏYATI

25 APREL
SAHİBKARLAR
GÜNÜDÜR



İslahatlara alternativ yoxdur

Azərbaycan Prezidenti İlham Əliyevin iqtisadi müşavirədəki çıxışından

O

ktyabrın 15-də Azərbaycan Respublikasının Prezidenti İlham Əliyevin yanında iqtisadi müşavirə keçirilib. Dövlətimizin başçısı Prezident İlham Əliyev iqtisadi və sosial göstəricilər haqqında danışıb.

- Doqquz ayın sosial-iqtisadi göstəriciləri müsbətdir. İqtisadi artım təmin olunub. Sevindirici hal ondan ibarətdir ki, qeyri-neft sektorunda iqtisadi artım 3 faizdən çoxdur. Bu, onu göstərir ki, şaxələndirmə ilə bağlı tədbirlər öz nəticəsini verir. Əlbəttə, biz istərdik ki, artım daha da yüksək olsun. Hesab edirəm ki, buna nail olmaq

üçün kifayət qədər imkanlar, potensial var. Sadəcə olaraq, biz bu potensialdan maksimum səmərə ilə istifadə etməliyik.

Yenə də qeyri-neft sənayesi sahəsində yüksək göstəricilər mövcuddur. Beləliklə, qeyri-neft sənayemiz 15 faizdən çox artıb. Bu, onu göstərir ki, son illərdə aparılan islahatlar, xüsusilə qeyri-neft sektorunun inkişafı ilə bağlı atılan addımlar öz bəhrəsini verir. Deyə bilərəm ki, qeyri-neft sənayemizin 15 faizdən çox artması dünya miqyasında rekord göstərici hesab oluna bilər.

Bununla bərabər, bildiyiniz kimi, son illərdə kənd təsərrüfatına böyük investisiyalar qoyulmuşdur. Kənd təsərrüfatının inkişafı prioritet sahə kimi müəyyən edilmişdir. Mən, eyni zamanda, əvvəlki illərdə bir qədər təəccüblənirdim ki, nə üçün bu qədər investisiyaların müqabilində, bu qədər dəstəyən, subsidiyaların, güzəştli şərtlərlə verilmiş kreditlərin olduğu bir zamanda kənd təsərrüfatında artım 2-3 faiz idi. Ancaq hazırda bu sahədə də ciddi irəliləyiş müşahidə olunur. Beləliklə, kənd təsərrüfatı doqquz ayda 7 faizdən çox artmışdır.

Digər iqtisadi göstəricilərimiz də çox müsbətdir. Bizim xarici dövlət borcumuz çox aşağı səviyədədir - ümumi daxili məhsulun cəmi 17 faizini təşkil edir. Bu göstəriciyə görə biz dünya miqyasında doqquzuncu yerdəyik. Onu da bildirməliyəm ki, bizdən daha yaxşı nəticəsi olan ölkələrin bəziləri ölkələrdir ki, onlara, ümumiyyətlə, xaricdən heç bir kredit verilmir. Ona görə də onların yüksək pillədə olması əlbəttə ki, obyektiv mənzərəni əks etdirmir. Beləliklə, biz dünya miqyasında xarici borcun aşağı səviyyəsinə görə qabaqcıl yerdəyik. Bunu bir daha demək istəyirəm, mən hökumət qarşısında vəzifə qoymuşam ki, biz xarici dövlət borcumuzu ildən-ilə azaldıq və gələcək illərin büdcəsində bu, nəzərdə tutulur.

İnflyasiya çox aşağı səviyyədədir, 2 faizdən bir qədər çoxdur. Nəzərə almalıyıq ki, bu il çox ciddi və böyük sosial paket reallaşdı - 4 milyon 200 mindən çox insanın maddi vəziyyəti yaxşılaşdı, pensiyalar, əməkhaqları, müavinətlər artırıldı. Yəni, bu məqsədlər üçün milyardlarla manat vəsait xərclənilib və bu vəsait sosialyönümlü istiqamətə nəzərdə tutulurdu. Buna baxmayaraq, inflyasiya çox aşağı səviyyədədir. Bu, çox yaxşı göstəricidir. Əhalinin gəlirləri yenə də inflyasiyanı əhəmiyyətli dərəcədə üstələyir.



XXI əsrdə yaşayırıq, köhnə təfəkkürlə, köhnə biliklərlə gələcəyə necə gedə bilərik? Nə qədər biz təbii resurslara arxalanaraq, belə ətalət yolu ilə gedə bilərik?



Minimum pensiyanın alıcılıq qabiliyyətinin səviyyəsinə görə Azərbaycan bu gün MDB məkanında birinci yerdədir. Orta aylıq pensiyanın həcminə görə isə üçüncü yerdədir. Əlbəttə ki, bu, bizi qane edə bilməz. Ancaq mən müqayisə üçün bunu bildirməliyəm. Hər şey müqayisədə ölçülür. Gələcəkdə də minimum əməkhaqqının, minimum pensiyanın artırılması üçün bizdə iradə var və imkanlar buna uyğun olmalıdır. Buna nail olmaq üçün bütün maliyyə və iqtisadi sahədə tam şəffaflıq təmin edilməlidir. Hazırda kifayət qədər çox ehtiyatlarımız var və hökumət qarşısında vəzifə qoyulub ki, biz bütün bu ehtiyatları aşkarlayaq və həm büdcə gəlirlərimizi artıraraq, həm də büdcə xərclərimiz məqsədyönlü və şəffaf olmalıdır.

Bir neçə gün bundan əvvəl mənim Sərəncamımla Əli Əsədov Baş Nazir vəzifəsinə təyin edilib. Əli Əsədov uzun illər mənim köməkçim kimi fəaliyyət göstərib. Əminəm ki, Baş Nazir kimi o, mənim tərəfimdən qarşıya qoyulan vəzifələri icra edəcək. Əsas vəzifə iqtisadi artımı daha da yüksək rəqəmlərə qaldırmaq və islahatları davam etdirməkdir.

Gömrük və vergi orqanları doqquz ayda büdcəyə plandan əlavə 700 milyon manatdan çox vəsait daxil ediblər. Bu, bir daha onu

göstərir ki, bizim nə qədər böyük ehtiyatlarımız var. Bu gün də hələ bir çox şirkətlər vergiləri tam ödəmirlər. Onların qara mühasibatlığı var. Bəzi şirkətlərdə işləyənlər orada qeydiyyatda alınmır. Düzdür, son müddət ərzində on minlərlə iş yeri rəsmiləşdirildi və beləliklə, qara bölgədən ağ bölgəyə transfer olundu. Amma bu, kütləvi xarakter daşmalıdır. Bir çox özəl şirkətlər vergiləri hələ də tam həcmdə ödəmir və ikili mühasibat saxlayır.

Vergi orqanları, digər hüquq-mühafizə orqanları bu tipli dırnaqarası sahibkarlara qarşı çox ciddi tədbirlər görməlidirlər. Həmin sahibkarlar da bilməlidirlər ki, vergiləri ödəmək onların borcudur. Onlardan heç bir başqa ödəniş tələb oluna bilməz. Mən bütün qurumlar qarşısında bu vəzifəni qoydum, maksimum şəffaflıq, dü-



rüstlük olmalıdır, rüşvətxorluğa, korrupsiyaya son qoyulmalıdır. Ancaq sahibkarlar dövlət vergisini tam şəkildə ödəməlidirlər. Biz bu vergilər hesabına sosial layihələri icra edirik, vergilər hesabına köçkünləri yerləşdiririk, vergilər hesabına ordumuzu gücləndiririk. Ona görə də vergini ödəməyən cinayət məsuliyyətinə cəlb edilməlidir.

Bir çox hallarda eşidirik ki, bizdə standartlar, meyarlar Avropa standartlarına uyğun olmalıdır. Avropa ölkələrində vergisini ödəməyənlərə hansı cəza verilsə, biz də onlardan nümunə götürməliyik. Ona görə vergidən yayınmaq çox ciddi nəticələrə gətirib çıxarmalıdır. Mən bütün aidiyyəti qurumlara bir daha bu tapşırığı verirəm.

Əlbəttə ki, əsas vəzifəmiz iqtisadi inkişafı şərtləndirən islahatları dərinləşdirməkdir. Bütövlükdə Azərbaycanda iqtisadi sahədə islahatlar uğurla gedir. Beynəlxalq aparıcı maliyyə qurumları bu sahədəki fəaliyyətimizi yüksək qiymətləndirirlər. Mənim Dünya Bankı, Avropa Yenidənqurma və

İnkişaf Bankı, Asiya İnkişaf Bankı, Avropa İnvestisiya Bankı, Beynəlxalq Valyuta Fondu və digər aparıcı beynəlxalq maliyyə qurumlarının rəhbərləri ilə çoxsaylı görüşlərim deməyə əsas verir ki, Azərbaycanda aparılan islahatlar yüksək qiymətləndirilir.

“Doing Business” hesabatında biz biznes mühitinə görə dünya miqyasında 25-ci yerdəyik. Son hesabatda Azərbaycan yenə də 20 ən islahatçı ölkə sırasında yer alıb. Bu yaxınlarda Davos Ümumdünya İqtisadi Forumu yeni hesabat dərc edib. Bu hesabat bir daha onu göstərir ki, Azərbaycanda aparılan islahatlar ardıcıl xarakter daşıyır. Hesabatdan bəzi məqamları mən Azərbaycan ictimaiyyətinin diqqətinə çatdırmaq istərdim. Bildiyiniz kimi, burada rəqabətqabiliyyətliklə bağlı bir çox meyarlar mövcuddur, həm ictimai-siyasi vəziyyət, həm də cinayətkarlığa qarşı mübarizə, iqtisadi islahatlar, sosial islahatlar, infrastruktur və sair.

Hazırda gələn ilin büdcəsi hazırlanır və bilirsiniz ki, büdcə hər bir ölkənin əsas sənədlərindən

birdir. Yeni hökumət qarşısında bir çox vəzifələr qoyulub. Mən Əli Əsədovu bu vəzifəyə təyin edərkən ona bir çox vəzifələr tapşırıdım. Onun qarşısına vəzifə qoydum ki, islahatlar aparılmalıdır, o cümlədən kadr islahatları. Müasir dünyagörüşlü, müasir iqtisadiyyatı bilən, savadlı gənc kadrlar işə cəlb edilməlidir. Biz XXI əsrdə yaşayırıq, köhnə təfəkkürlə, köhnə biliklərlə gələcəyə necə gedə bilərik? Nə qədər biz təbii resurslara arxalanaraq, necə deyərlər, belə ətalət yolu ilə gedə bilərik? Düzdür, islahatlar aparılır, dediyim rəqəmlər bunun əyani sübutudur. Hər bir ölkə bu nəticələrlə öyünə bilər. Ancaq biz bilirik ki, ehtiyatlarımız çoxdur. Onu da bilirik ki, əgər hər hansı dövlət və ya özəl quruma təmiz, bilikli və Vətənə bağlı kadr gətirilsə, biz orada dərhal dəyişiklikləri görürük. Hesab olunurdu ki, bizdə elə sahələr var ki, orada islahatlar aparıla bilməz. Onlardan biri də vergi sistemidir. Hesab olunurdu ki, necə deyərlər, o bəbirçi vəziyyət əbədi qalmalıdır və burada heç bir irəliləyişə nail ola

bilmərik. Amma hər kəs gördü ki, biz vəziyyəti islahatlar yolu ilə düzəldə bildik. Bütçəyə 100 milyonlarla manat vəsait daxil olub, digər sahələrdə də həmçinin.

Sosial müdafiə sahəsində nə qədər pozuntular olub. Yeni nazir Sahil Babayev bunları üzə çıxardı və çox ciddi islahatlar aparır. Onu da bildirməliyəm ki, bu gün iqtidarda olan bəziləri də islahatlara qarşı çıxış edirlər. Bu islahatlar onların şəxsi maraqlarına toxunur. Onlar hər vəchlə bizim işimizə əngəl törətmək istəyirlər. İslahatlara meyilli olan, yeni təfəkkürə malik kadrları qaralayır, o cümlədən mətbuatda. Mətbuat bir növ daxili mübarizə növünə çevrilib.

canı müasir, sürətlə inkişaf edən, şəffaflığı öz siyasətində bayraq edən ölkə kimi görmək istəyirik və buna nail olacağıq. Heç kim bu işdə bizə mane ola bilməz.

Gələn ilin büdcəsi ilə əlaqədar tapşırıqlar verildi. Hökumət üzvləri artıq neçə vaxtdır ki, işləyirlər. Deməliyəm ki, gələn ilin büdcəsi həm sosialyönümlü, həm də investisiyayönümlü olmalıdır. Biz gələn il də ciddi sosial proqramlar icra edəcəyik, əhalinin yaşayış səviyyəsini yaxşılaşdırmaq üçün önəmli addımlar atılacaq, infrastruktur layihələrinin icrası ilə əlaqədar kifayət qədər vəsaitimiz olmalıdır. Ancaq gələn ilin xərclərinə biz çox böyük diqqət-

bilərək. Buna nail olmaq üçün, ilk növbədə, şəffaflyq, dövlət nəzarəti və ictimai nəzarət olmalıdır. Bütün dövlət qurumlarına deyirəm, yoxsa onlar pis öyrəşiblər. Hər ilin sonunda büdcə müzakirə olunarkən, sifarişlər göndərilir. Özü də orada şişirdilmiş rəqəmlər öz əksini tapır, havadan götürülmüş rəqəmlər. Onlardan soruşanda ki, misal üçün bənd tikmək, yol çəkmək, kabel çəkmək bu qədər vəsait bərədə rəqəmi haradan götürürsən!? Havadan. Sonra araşdırma aparılır, görünür ki, şişirdiblər. Nəyə görə şişirdiblər? Aydın məsələdir nəyə görə. Buna da son qoyulmalıdır. Ona görə Maliyyə Nazirliyi, İqtisadiyyat Nazirliyi, - bunu



Bu, dözülməzdir. Mən indi dərinə getmək istəmirəm. Amma bildirməliyəm: bu, dözülməzdir, bir hökumətin bəzi üzvləri digər üzvləri tərəfindən şantaj edilir. Onlar ləkələnir. Prezidentin tapşırığı ilə onların apardığı islahatların üzərinə kölgə salınır. Dözülməz vəziyyətdir. Əgər kimsə hesab edir ki, biz bununla barışmalıyıq, səhv edir. Çünki islahatlara alternativ yoxdur. Kim bu yolun yolçusudursa, əlbəttə, işləyəcək. Amma kim buna qarşı çıxır və altdan-altdan bizim işimizə mane olmaq istəyir, əlbəttə ki, biz belə adamlarla bir yolun yolçusu ola bilmərik. Ona görə bir də demək istəyirəm ki, əhali də bilsin və hər kəs mənim sözümlü eşitsin. Çox güclü siyasi iradə ortaya qoyulub. Biz Azərbaycan-



Gələcəkdə də minimum əməkhaqqının, minimum pensiyanın artırılması üçün bizdə iradə var və imkanlar buna uyğun olmalıdır.

lə baxmalıyıq və burada şəffaflığı tam təmin etmək üçün hökumət gərək təkliflər versin. Tezliklə, ilin sonuna qədər bu təkliflərə baxılacaq. Beləliklə, əminəm ki, biz eyni həcmdə olan işi az vəsaitlə icra edə

təkcə onların boynuna atmaq olmaz, - hökumət də nəzarətçi kimi şişirdilmiş bütün o rəqəmləri təhlil etsinlər və real rəqəmləri müəyyənləşdirsinlər. O rəqəmləri verənlər gərək məsuliyyət daşınsınlar. Əgər bu dəfə bizim dövlət qurumlarımız, şirkətlərimiz yenə də şişirdilmiş rəqəmlər versələr, artıq özlərini ifşa etmiş olacaqlar. Hökumət əlbəttə ki, onların bütün təkliflərinə baxacaq. Amma onlar əgər şişirdilmiş rəqəmləri versələr, öz cəzalarını alacaqlar. Ona görə zəhmət çəkib normal işləsinlər və pis vərdişlərdən əl çəksinlər. Beləliklə, biz büdcəyə böyük qənaət edərək, maaşların, pensiyaların artırılmasına imkan yaradarıq və şəffaflığı təmin edə bilərək.

Azərbaycan sahibkarları ölkə prezidentinin çağırışını dəstəklədi

10 oktyabr, 2019-cu ildə Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasında (ASK) Rəyasət Heyətinin geniş tərkibdə iclası keçirilib. İclas Azərbaycan prezidenti cənab İlham Əliyevin məcburi köçkünlər üçün salınmış “Qobu Park-1” və “Qobu Park-2” yaşayış komplekslərinin açılışında sahibkarlara ünvanladığı çağırışa həsr olunmuşdur.

İclası giriş nitqi ilə açan Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının prezidenti Məmməd Musayev bildirdi ki, ölkəmizin iqtisadi inkişafı ilə paralel vətəndaşlarımızın sosial rifahının daha da yaxşılaşdırılması məqsədilə möhtərəm prezidentimizin rəh-

bərliyi ilə mühüm addımlar atılır: “2019-cu ilin ötən doqquz ayında Azərbaycan prezidentinin iki böyük sosial paketlə bağlı qərarlarını xatırlatmaq istərdim. Eyni zamanda, qaçqın və məcburi köçkünlərin mənzil-kommunal şəraitinin yaxşılaşdırılması istiqamətində böyük işlər görülmüşdür. Hesab edirəm ki, sahibkarlarımız da bu işlərdə iştirak etməli və cənab prezidentin bu nəcib təşəbbüsünə qoşulmalıdır”.

İclasda çıxış edən Rəyasət Heyətinin üzvləri Zakir Nuriyev, Süleyman Qasimov, Şahmar Vəliyev, Vahid Novruzov, Məhəmməd Abdullayev, AMCHAM-ın icraçı direktoru Natavan Məmmədova, ATİB-in sədri Cemal Yangın, asso-

siasiya rəhbərləri və digər sahibkarlar bu çağırışa qoşulmağa hazır olduqlarını bəyan etdilər.

İclasda iştirak edən İqtisadiyyat nazirinin müavini Niyazi Səfərov öz çıxışında ölkə başçısının ciddi bir məsələni gündəmə gətirdiyini vurğulayaraq qeyd etdi ki, İqtisadiyyat Nazirliyi bu təşəbbüslərdə sahibkarlarımızı tam dəstəkləyir: “Hesab edirik ki, sahibkar ölkəsinə sahib olan bir vətəndaş kimi həm də onun problemlərinin həllinə öz töhfəsini verməyə çalışmalıdır”.

Sonda Rəyasət Heyətinin qərarı ilə vitse-prezident Vüqar Zeynalovun rəhbərliyi ilə İşçi Qrupu yaradıldı və cənab prezidentə müraciət qəbul olundu.

Azərbaycan Respublikasının Prezidenti Zati-Əliləri cənab İlham Əliyevə Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının Rəyasət Heyətinin

M Ü R A C İ Ə T İ

Möhtərəm, cənab Prezident!

Ümummilli Lider Heydər Əliyevin müəllifi olduğu müasir Azərbaycanın inkişaf strategiyasının Zati-Əliləriniz tərəfindən müdriklik və böyük uzaqgörənliklə davam etdirilməsi digər sahələrdə olduğu kimi, ölkəmizdə iqtisadiyyatın davamlı və dayanıqlı inkişafını təmin etmiş, sağlam bazar münasibətləri, azad rəqabət mühiti və güclü sahibkarlar təbəqəsi formalaşmışdır.

Məhz Sizin rəhbərliyinizlə həyata keçirilən kompleks islahatlar, inzibati prosedurların sadələşdirilməsi, qanunvericiliyin təkmilləşdirilməsi, investisiya mühitinin davamlı olaraq yaxşılaşdırılması tədbirləri və yeni institusional dəstək mexanizmlərinin tətbiqi sahibkarlığın inkişafını daha da sürətləndirir. Həyata keçirilən genişmiqyaslı dəstək tədbirlərinin nəticəsidir ki, ölkəmizdə sahibkarlıq fəaliyyəti genişlənir, bütün regionları əhatə etməklə yeni istehsal və xidmət sahələri yaradılır, ölkəmizin rəqabətqabiliyyətli məhsul istehsalı və ixrac imkanları genişlənir, özəl bölmənin ümumi daxili məhsulda və məşğulluqda xüsusi çəkisi artır.

Sizin təşəbbüsünüzə beynəlxalq layihələrin reallaşdırılması, sahibkarlığın dəstəklənməsi üçün institusional mexanizmlərin, nümunəvi modellərin və təşviq alətlərinin uğurlu tətbiqi, yerli istehsalın davamlı olaraq gücləndirilməsi, Azərbaycan iqtisadiyyatında özəl bölmənin rolunun və rəqabət qabiliyyətinin artırılmasına mühüm təsir göstərməkdədir.

Artıq Azərbaycan şirkətləri sosial məsuliyyət çərçivəsində ölkəmizin sosial qayğılarının həllində fəal iştirak etməyə hazırdırlar. Məcburi köçkünlər üçün salınmış “Qobu Park-1” və “Qobu Park-2” yaşayış kompleksləri buna ən yaxşı nümunələrdəndir.

Möhtərəm, cənab Prezident!

“Qobu Park-2” yaşayış kompleksinin açılışında Azərbaycan sahibkarlarına etdiyiniz çağırış ölkəmizdə çalışan bütün iş adamları tərəfindən böyük rəğbətlə qarşılanmışdır. Sahibkarlığın inkişafına dövlət dəstəyini və Sizin rəhbərliyiniz altında aparılan dərin iqtisadi islahatların müsbət nəticəsini öz fəaliyyətində daima hiss edən Azərbaycan sahibkarları Sizin bu çağırışınıza qoşularaq, ölkəmizin sosial qayğılarının həll olunmasında iştirak etməyə hazırdır.

Bu məqsədlə 10 oktyabr 2019-cu il tarixində Azərbaycan Respublikası Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının Rəyasət Heyətinin geniş tərkibdə iclası keçirilmişdir. İclasda çıxış edən sahibkarlar bu təşəbbüsə qoşulmağa hazır olduqlarını bəyan etdilər.

Rəyasət Heyətinin qərarı ilə bununla əlaqədar ASK-nın tərkibində işçi qrupu yaradılıb. İşçi qrupu sahibkarlardan daxil olan təklifləri dəyərləndirərək, Qaçqın və Məcburi Köçkünlərin işi üzrə Dövlət Komitəsi ilə əlaqəli şəkildə konkret layihələrin icrasını təmin edəcəkdir.



MƏMMƏD MUSAYEV:

Bakıda keçirilən Biznes Forum uğurlu oldu

Bu il iyulun 31-də Türkiyədə ilk təsis yığıncağını keçirən Türkdilli Dövlətlərin Ticarət və Sənaye Palatası ötən üç ayda aktiv fəaliyyətilə diqqət çəkdi. Artıq Özbəkistanda və Azərbaycanda keçirilən biznes-forumlar və bağlanan müqavilələr türkdilli dövlətlərin sahibkarlarının əməkdaşlığı üçün daha rahat və geniş imkanlar açır. Bu mövzuda müsahibimiz Türkdilli Dövlətlərin Ticarət və Sənaye Palatasında Azərbaycanı təmsil edən nümayəndə heyətinin rəhbəri, **Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının prezidenti Məmməd Musayev**dir.

– Məmməd müəllim, builki əlamətdar hadisələrdən biri Türkdilli Dövlətlərin Ticarət və Sənaye Palatasının yaradılması oldu. Ölkəmizi bu qurumda Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının nümayəndələri təmsil etdilər. Təəssüratlarınızı necədir?

– Türkdilli Dövlətlərin Ticarət və Sənaye Palatası bu il mayın 17-də Nur-Sultan şəhərində təsis olunub və iyulun 31-də isə İstanbulda ilk iclası keçirildi. Məlumat üçün deyim ki, hazırda Türkiyə, Azərbaycan, Qazaxıstan, Qırğızı-

stan, Özbəkistan bu Palatanın daimi üzvləridir və Türkmənistan, Macarıstan isə müşahidəçi qisminə iştirak edirdilər. Palatanın Baş Assambleyasında Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasını mən, Şahmar Vəliyev, Vüqar Abbasov, Rəna Qafarova və Fərhad Qarışovdan ibarət beş nəfərlik nümayəndə heyəti təmsil edirdi.

Qeyd edim ki, hazırda altı türk dövləti təxminən 150 milyon əhaliyə malikdir, 4,5 milyon km² ərazini əhatə edir və bütün dünya üzrə 13-cü yeri tutan təxminən 1,5 trilyon ABŞ dolları ÜDM-ə sa-

hibdir. 2015-ci ildən bəri türkdilli dövlətlərinin əməkdaşlığı yeni müstəvidə davam etdirilməyə başlayıb. Palataya üzv dövlətlərin iqtisadiyyatı bu regiondakı digər ölkələrə nisbətən əməkdaşlıq üçün daha uyğundur. Ona görə də bu qurumun daha işlək olacağını, qarşıya qoyulan məqsədlərin reallaşdırılacağına inanırıq. Türkdilli Dövlətlərin Ticarət və Sənaye Palatasının prezidenti vəzifəsi ilk olaraq Türkiyə Palataları və Əmtəə Birjaları Birliyinin rəhbəri Rifat Hisarcıoğluна həvalə edilib, baş katib isə Adem Kula seçilib. Ölkə-

lərimiz arasında qarşılıqlı ticarət və investisiya imkanlarının genişləndirilməsinə dəstək məqsədilə yaradılan bu qurumdan gözləntilərimiz böyükdür.

– *Maraqlıdır, hansı gözləntiləriniz var və Azərbaycana, eləcə də digər türkdilli dövlətlərə bu birlik nə vəd edir?*

– Bilirsiniz ki, cənab prezident İlham Əliyevin rəhbərliyi altında ölkəmizdə ciddi iqtisadi islahatlar həyata keçirilir və qeyri-neft sektorunun inkişafı qarşıya başlıca



Ticarət evlərinin yaradılması sahibkarlıq fəaliyyətinin həyata keçirilməsi və müvafiq biznes tərəfdaşlarının və müştərilərinin tapılması sahəsində mühüm əhəmiyyətə malikdir.

qurulacaq və onun gedişatını, nəticələrini izləmək mümkün olacaq. Türkdilli dövlətlər arasında ticarət, sənaye, investisiya, texnologiya, xidmətlər və digər iqtisadi sektorların inkişafını təmin etmək məqsədilə Palata qarşısına böyük hədəflər qoyub. Həmçinin türkdilli dövlətlərdə sənaye və kənd təsərrüfatı sahələrini inkişaf etdirmək, ticarətin, xidmətlərin, kiçik və orta biznesin, sahibkarlığın, bölgə daxili turizmin, əl sənətinin, gömrük xidmətlərinin, nəqliyyatın, innovasiyaların birgə inkişaf etdirilməsi başlıca məqsədlərdəndir.



vəzifə kimi qoyulub. Bu ilin birinci yarısında qeyri-neft sektorumuz 3,2% artıb, qeyri-neft sənayesimiz isə 15,7% yüksəlib. Bu, cənab prezidentin apardığı iqtisadi siyasətin müsbət nəticələridir və ilin sonuna bu göstəricilərimiz daha da artacaq. Məlumdur ki, təbii resurslardan asılı olmayan, şaxələndirilmiş bir iqtisadiyyatın formalaşması Azərbaycanda xarici şoklardan, neft ətrafında baş verən hər hansı hadisələrin mənfi təzahürlərindən qoruyacaq. Bu

məqsədə nail olmaq üçün iqtisadiyyatın güclü və dayanıqlı inkişafı vacibdir, bu isə birbaşa özəl sektorun inkişafından asılıdır. Özəl sektorun möhkəmlənməsi üçün sahibkarların şəbəkələşməsi, yüksək keyfiyyətli xidmətlərlə təmin edilməsi istiqamətində çalışan qurumlara həmişə ehtiyac var. Bu qəbildən olan Türkdilli Dövlətlərin Ticarət və Sənaye Palatası ilk növbədə ölkələrimiz arasında yaxın işbirliyini sistemləşdirəcək. İşbirliyi daha sağlam təməllər üzərində

Türkdilli Dövlətlərin Əməkdaşlıq Şurası isə üzv dövlətlərin iqtisadi və biznes maraqlarını qorumaq məqsədi ilə tövsiyələr vermək, türkdilli dövlətlər arasında investisiya imkanlarını araşdırmaq və birgə müəssisələrin fəaliyyətini təkmilləşdirmək istiqamətində çalışacaq. Eyni zamanda birlikdə biznes forumları, sərgilər, seminarlar, konfranslar təşkil etmək, Monitoring Mərkəzlərinin yaradılması da nəzərdə tutulub.

– *Oktyabrın 5-də Özbəkistanda, oktyabrın 14-də isə Azərbaycanda türkdilli sahibkarların biznes-forumu keçirildi. Forumlar haqqında nə deyə bilərsiniz?*

– 5 oktyabr 2019-cu il tarixində Özbəkistanın paytaxtı Daşkənd şəhərində Türkdilli Dövlətlərin Əməkdaşlıq Şurasının (Türk Şurası) üzvü olan ölkələrin Biznes və İnvestisiya Forumu keçirildi. Özbəkistan Baş Nazirinin müavini, maliyyə naziri Jamşid Kuçkarovun moderatorluğu ilə keçirilən Forumda 55 nəfərdən ibarət Azərbaycan nümayəndə heyəti də iştirak etdi. Tədbirə tikinti materiallarının istehsalı, dərman vasitələri, kənd təsərrüfatı, turizm, qida sektoru, tekstil, informasiya və rabitə texnologiyaları, kimya, neft və qaz sənayesi, maşınqayırma, elektrik mühəndisliyi və digər sahələrdə çalışan, müxtəlif türkdilli ölkələrdən gələn 400-dən artıq iş adamı qatılmışdı. Bakı forumuna gəlinə, Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının təşkilatçılığı və İqtisadiyyat Nazirliyinin, “Azpromo”nun dəstəyilə keçirilən bu tədbir ön məhsuldar, əhəmiyyətli hadisələrdən biri kimi tarixə düşdü. Ümumilikdə 550-dən çox sahibkarın qatıldığı forum B2B görüşlərlə davam etdi. Forum çərçivəsində əməkdaşlığın inkişafına xidmət edən 15-ə yaxın sənədlər imzalandı. Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası ilə Qazaxıstan Respublikasının Sahibkarların Milli Palatası, Qırğız Respublikasının Ticarət və Sənaye Palatası, Macarıstan Ticarət və Sənaye Palatası, Türkiyə Odalar və Borsalar Birliyi arasında əməkdaşlığa dair Anlaşma Memorandumları rəsmiləşdirildi.

– *“Türk Ticarət Evi” konsepsiyasının üzərində iş gedir, bu barədə nə deyə bilərsiniz?*

– Hazırda beynəlxalq əməkdaşlıq təcrübəsində geniş istifadə olunan ticarət evləri ölkələr ara-

sında mal və xidmət mübadiləsi üzrə biznes fəaliyyətinin həyata keçirilməsi üçün ixtisaslaşan qurumlardır. Eyni zamanda, əsrlər boyu ticarət evləri xarici nümayəndəlik olaraq beynəlxalq ticarətin inkişafında mühüm rol oynayıb. Hazırda ticarət evləri davamlı təchizat zənciri olaraq bazara giriş imkanları, birbaşa əlaqələrin yaradılması, bazarda yüksək profilin formalaşdırılması, nümayəndəlik və perspektivli müştərilərin axtarışında dəstək, bir sözlə, ixrac bazarının öyrənilməsi imkanlarını təmin edir. Ticarət evlərinin yaradılması sahibkarlıq fəaliyyətinin



Hazırda altı türk dövləti təxminən 150 milyon əhaliyə malikdir, 4.5 milyon km² ərazini əhatə edir və bütün dünya üzrə 13-cü yeri tutan təxminən 1.5 trilyon ABŞ dolları ÜDM-yə sahibdir.

həyata keçirilməsi və müvafiq biznes tərəfdaşlarının və müştərilərinin tapılması sahəsində mühüm əhəmiyyətə malikdir. Bu gün inkişaf etməkdə olan ölkələr iqtisadi integrasiyalar, transmilli şirkətlər və ticarət, ixrac təşviqi tədbirlərinin müxtəlif kateqoriyaları vasitəsilə qlobal iqtisadi bazara daxil olmağa çalışırlar. “Türk Ticarət Evi” konsepsiyası Türkdilli Dövlətlər Şurasının Katibliyi tərəfindən üzv dövlətlər arasında dövlət-özəl əməkdaşlıq prinsipi əsasında onun brendləşdirilməsi məqsədilə irəli sürülüb. Bu qurum yeni bazarlara daxil olmaq və ticarət fəaliyyətini genişlənmək niyyətində olan kiçik və orta sahibkarların (KOS) yeni institusional və maliyyə xidmətlərinə əlçatanlığını təmin

edəcək, öz məhsul nümunələrini təqdim etmək imkanını yaradacaq.

Beləliklə, təklif olunan “Türk Ticarət Evi” kommersiya fəaliyyəti göstərən təşkilat formasında hər bir ölkədə qeydiyyatla alınacaq və daxili bazardakı ixrac mallarını təşviq edəcək. Ticarət evləri françayzing və könüllülük əsasında “Türk Ticarət Evi” brendi altında özəl sektor, biznes birlikləri tərəfindən idarə olunacaq və özü-özünü maliyyələşdirəcək.

– *Məmməd müəllim, Azərbaycanda məhkəmə-hüquq sistemində islahatlar, sahibkarlıqla bağlı məhkəmə mübahisələrinin daha çevik həll olunması ilə bağlı Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası analoji dünya təcrübəsini öyrənir. Bildiyimiz qədər qonşu Türkiyədə TOBB-un tərkibində Arbitraj və Mediasiya institutları fəaliyyət göstərir. Bununla bağlı məlumat verməyinizi xahiş edirik.*

– TOBB Arbitraj Mərkəzi getdikcə tanınan, müraciət edilən, etibarlı bir qurum olaraq artıq hüquq dünyasında yerini alıb. 1991-ci ildə yaradılan Mərkəzdə daxili və xarici mübahisələr həll edilir. Ümumiyyətlə, arbitraj qısaqca tərəflər arasında mövcud bir mübahisənin arbitri ilə həll edilməsi deməkdir. Arbitraj mühakiməsi ədalət mühakiməsi ilə müqayisədə mübahisələri daha sürətli və qənaətcil formada həll edir. Bunun üçün tərəflər aralarındakı müqaviləyə arbitraja dair maddə əlavə edir və ya ayrıca arbitraj sazişi bağlayaraq gələcəkdə yarana biləcək mübahisələrin arbitraj vasitəsilə həll edilməsinə razılıq verirlər. Nəticə etibarilə, arbitraj könüllülük prinsipinə əsaslanır. Tərəflər özləri mühakimə aparacaq hakimləri və mübahisəyə tətbiq ediləcək hüququ status seçə bilirlər. Arbitrajın əsas xüsusiyyəti ondadır ki, arbitraj qərarları məhkəmə əmri ilə icraya yönəldilə bilər, yəni



arbitraj qərarının icrası dövlət təminatındadır. TOBB Arbitraj Mərkəzi Türkiyədə qurulan ən təcrübəli arbitraj məhkəməsidir. Sağlam bünövrəsinin olması və TOBB nəzdində yaradılmasından dolayı mərkəz bir çox üstünlüklərə sahibdir.

Mediasiya instituna gəlincə, 2012-ci ildə "Hüquq Mübahisələrində Mediasiya haqqında Qanun" rəsmi şəkildə dərc edilib. Sözügedən qanuna görə, Ədliyyə Nazirliyinin Hüquqi İşlər üzrə Baş Müdirliyi yanında "Mediasiya Dairə Başkanlığı" qurulub. Həmin qanunun 28-ci maddəsinin ikinci bəndinə görə, 15 nəfərdən ibarət mediasiya orqanı yaradılıb və bu orqan Ədliyyə Nazirliyinin tabeliyindədir. Mediasiya qanunları əsasında qəbul edilən, məhkəmədən kənar həll yoludur. Mediasiya qənaətcil metoddur və onun qərarları konfidensialdır. Tərəflər mediatorlarını özləri seçirlər. Mediator müstəqil və tərəfsiz hərəkət edən, bu sahədə təhsil almış hüquqşünasdır və



Əsrlər boyu ticarət evləri xarici nümayəndəlik olaraq beynəlxalq ticarətin inkişafında mühüm rol oynayıb. Hazırda ticarət evləri ixrac bazarının öyrənilməsi imkanlarını təmin edir.

onlar mübahisədə dostyana həll yolu tapmaq üçün tərəflərə kömək edir. Məhkəməyə nisbətən son dərəcə sürətli olan mediasiya prosesi könüllülük prinsipinə əsaslanır. Mübahisə müddətində mediatora müraciət edilib, amma həll yolu tapılmayıbsa, bu halda məhkəməyə də müraciət edə bilərlər. Mediasiyaya kommərsiya, işçi-işəgötürən, istehlakçı, ailə hüququ, şəriklik və kirayə mü-

bahisələrində müraciət olunur. TOBB tərəfindən hüquqşünas və vəkillərə TOBB-da Mediasiya dərsləri verilməkdədir.

– Türkdilli Dövlətlərin Ticarət və Sənaye Palatası bu təcrübələrin paylaşılmasında və gömrük keçid prosedurlarının sadələşdirilməsində öz töhfəsini verəcəyini bəyan edib...

– Bəli, Palata ölkələrimiz arasında gömrük şərtlərinin sadələşdirilməsi, gömrük keçid prosedurunun sürətləndirilməsi ilə bağlı təkliflərini hazırlayaraq, hökumətlərimizə təqdim edəcək. Eyni zamanda, təcrübə mübadiləsi, prosedurların eyniləşməsi, həm də dövlətlərimiz arasında ticarət, investisiya imkanlarını yüksəldəcək. Qarşıya qoyulan vəzifələr və görüləcək işlərimiz çoxdur.

– Maraqlı müsaibə üçün təşəkkür edirik və işlərinizdə uğurlar arzulayırıq.

– Təşəkkür edirəm.

Daşkənddə Türk Şurasına üzv ölkələrin Biznes və İnvestisiya Forumu keçirilib



Özbəkistanın paytaxtı Daşkənd şəhərində Türkdilli Dövlətlərin Əməkdaşlıq Şurası (Türk Şurası) üzvü olan ölkələrin Biznes və İnvestisiya Forumu keçirilib.

Özbəkistan Baş Nazirinin müavini, maliyyə naziri Jamşid Kuçkarovun moderatorluğu ilə keçirilən Forumda 55 nəfərdən ibarət Azərbaycan nümayəndə heyəti də iştirak edib. Azərbaycan nümayəndə heyətinə Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyasının prezidenti Məmməd Musayev rəhbərlik edib.

Forumda tikinti materiallarının istehsalı, dərman vasitələri, kənd təsərrüfatı, turizm, qida sektoru, tekstil, informasiya və rabitə texnologiyaları, kimya, neft və qaz sənayesi, maşınqayırma, elektrik mühəndisliyi və digər sahələrdə çalışan, müxtəlif türkdilli ölkələrdən gələn 400-dən artıq iş adamı qatılıb.

Forumun rəsmi hissəsində Özbəkistan Baş Nazirinin müavini, maliyyə naziri Jamşid Kuç-

karov türkdilli ölkələr arasında əməkdaşlığın daha da inkişaf etdirilməsinin vacibliyini vurğulayıb.

Türkdilli Dövlətlərin Əməkdaşlıq Şurasının baş katibi Bağdad Amreyev Özbəkistanın bu quruma üzv olmasını mühüm hadisə adlandıraraq bundan sonra üzv ölkələr arasında əlaqələrin daha da genişləndirilməsi istiqamətində görüləcək işlər barədə məlumat verib.

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının prezidenti Məmməd Musayev ölkə Prezidenti İlham Əliyevin rəhbərliyi ilə son illər Azərbaycanda genişmiqyaslı iqtisadi islahatların həyata keçirildiyini, qeyri-neft sektorunun inkişaf etdirilməsi istiqamətində görülmüş işlərin ölkə iqtisadiyyatının inkişafına əsaslı dərəcədə təsir göstərdiyini qeyd edib. M.Musayev bu ilin altı ayında Azərbaycanın qeyri-neft sənayesinin 15,7%, ticarət dövriyyəsinin 20%-dən çox, qeyri-neft ixracının 15%, kənd təsərrüfatı məhsullarının

istehsalının isə 13% artdığını vurğulayıb.

M.Musayev həmçinin Azərbaycanla Özbəkistan arasında ticarət münasibətləri barədə məlumat verərək bildirib ki, ölkələrimiz arasında ticarət dövriyyəsi ötən il 43,9 milyon ABŞ dolları təşkil edib. Bu, 2017-ci illə müqayisədə 46,3% artım deməkdir. Bu tendensiya cari ildə də davam edib və bu ilin 7 ayı ərzində Özbəkistan ilə Azərbaycan arasında ticarət dövriyyəsinin həcmi ötən ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə 83% yüksəlib, 38,6 milyon dollara çatıb.

Forumda digər ölkələrin nümayəndələri də çıxış edərək əlaqələrin daha da genişləndirilməsi istiqamətində həyata keçiriləcək işlərdən danışıblar.

Biznes forum çərçivəsində Türk dünyasının işadamlarının ikitərəfli görüşləri də keçirilib.

Biznes və İnvestisiya Forumu çərçivəsində, Daşkənd şəhərində Türkdilli ölkələrin Biznes Şurasının İdarə Heyətinin görüşü də keçirilib.



Səfir Vanlalvavna: Azərbaycanda hindlilərə qarşı sevgi var

“Biznes Həyatı”nın suallarını Hindistanın Azərbaycandakı səfiri cənab Bavitluq Vanlalvavna cavablandırır

– *Hindistan ilə Azərbaycan arasında “Qədim İpək Yolu”nun üzərində qurulmuş tarixi bir iqtisadi əməkdaşlıq körpüsü var. Bu əlaqələrin indiki inkişaf səviyyəsi haqqında nə deyə bilərsiniz?*

– Hindistan Azərbaycanla əsr-lərə dayanan tarixi əlaqələrə malikdir. Bu gün bizim gündən-günə inkişaf edən əməkdaşlıq, xüsusən də insanlarımız arasında geniş-lənən şəxsi əlaqələr mövcuddur. Hindistan Azərbaycan üçün ən böyük ixracat yerlərindən biridir. Hindistandan, həmçinin düyü, əc-zaçılıq məhsulları, mobil telefon-lar, mühəndislik məhsulları, ət, çay, ədviyyatlar və s. kimi geniş çeşidli məhsullar ixrac edilir. Hin-distan düyü üzrə Azərbaycanın ən

böyük ixracatçısıdır. Hindistanla Azərbaycan arasında ikitərəfli ti-carət dövriyyəsi 922 milyon ABŞ dolları təşkil edir. Əminəm ki, iki ölkə arasında ticarət əlaqələrinin genişləndirilməsi üçün böyük po-tensial vardır. Hindistanın Dövlət Sektoruna aid neft şirkəti “ONGC Videsh” artıq Azərbaycanın neft sektorunda fəaliyyət göstərmə-yə başlamışdır. Həmçinin böyük şirkətlər Azərbaycanda layihələr həyata keçirməkdə maraqlıdırlar. Mən yaxın illərdə iki ölkə arasın-da ticarət əlaqələri üçün parlaq bir gələcək görürəm.

– *Azərbaycanın investisiya mühiti Hindistan üçün nə dərəcə-də maraqlıdır və ölkəmizdə təmsil olunan Hindistan şirkətləri əsasən*

hansı sahələrdə işləyirlər?

Hindistanın neft və qaz nəhəngi “ONGC Videsh Limited” şirkəti Azəri-Çıraq-Günəşli neft layihə-sində paya malikdir. “ONGC-OV-CL” Azərbaycanın neft sektoruna yatırımlarını artırmağa çalışır. Eynilə, digər Hindistan şirkətləri də SOCAR ilə neft və qaz sahəsi üzrə əməkdaşlıq edirlər. Hindistan şirkətləri neft və qazla əlaqəli layihə-lərdə böyük təcrübəyə malikdir-lər və Azərbaycanda iş imkanlarını araşdırmaqda maraqlıdırlar.

– Hindistan — startap ekosiste-min güclü inkişaf etdiyi dünya ölkələrindən biridir. Sizin çox yaxşı nəticələriniz var, startapların və innovasiyaların artımı çox sürət-



Cənab B.Vanlalvavna *Hindistan səfiri*

Cənab B.Vanlalvavna Dehli Universitetinin St. Stephen Collecində təhsil almışdır. O, 1998-ci ildə Hindistan Xarici Xidmətinə daxil olmuşdur və yapon dilini öyrənərək Hindistan missiyasının Tokio, Şanqay, Brüssel və Qahirədəki qərargahında xidmət etmişdir. O, son olaraq Avstraliyanın Sidney şəhərində Hindistanın Baş konsulu kimi fəaliyyət göstərmişdir.

2007–2009-cu illərdə Yeni Dehliyə o, Hindistan hökumətinin Şimal–Cənub Regionu və Pançayati Raj bölgəsinin İnkişafı Naziri və 2014–2016-cı illərdə Xarici İşlər Nazirliyində Administrasiya və İnsan Resursları üzrə Direktor vəzifələrində çalışmışdır.

O, 28 fevral 2019-cu ildə Bakıda Hindistanın Səfiri vəzifəsinə təyin edilmişdir. Cənab B.Vanlalvavna həkim və yazıçı olan xanım Rosy L.Khuma ilə evlidir.

İndir. Hindistan hökuməti bu inkişafı dəstəkləmək üçün hansı işləri görür?

“India’s Startup Initiative” ölkədə innovasiya və startapların yetişdirilməsi üçün güclü bir ekosistem qurmağı və startapların innovasiya və dizayn yolu ilə inkişaf gücünü təmin etməyi nəzərdə tutur. Dünyanın ən gənc startap ölkəsi olan Hindistanda təxminən 20.000 startap fəaliyyət göstərir. Hindistanın startap təsisçilərinin 72 faizinin yaş həddi 35–dən aşağıdır. Hindistan 4200–dən çox yeni nəsil şirkətləri ilə global startap ekosistemləri arasında üçüncü yerdə qərarlaşır. Startap işlərinin təşviq məqsədilə Hindistan hökuməti “Startup India Hub”, “Startup India Learning Programme”, “State and Union Territory Startup Ranking Framework”, “the Compendi-

um of Good Practices for promoting startups in India” və “Startup India” kömək üçün katalizator rolunda çıxış edən “the Startup India Kit” kimi layihələri təqdim edir. Startap işlərini dəstəkləmək üçün hökumət kredit zəmanəti dəstəyini, vergi güzəştlərini genişləndirir və həmçinin Startap Festivalları təşkil edir.

– *Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyası ilə Hindistanın PHD Ticarət və Sənaye Palatası arasında əməkdaşlıq memorandumu mövcuddur və Konfederasiya ilə Hindistan səfirliyi çox isti münasibətlər qurublar. Əməkdaşlıq perspektivləri baxımından hansı tədbirləri görmək olar?*

– Hindistan səfirliyi ASK kimi biznesə dəstək qurumları ilə əməkdaşlığı yüksək qiymətləndi-

rir. ASK Azərbaycan şirkətlərini bir çətir altında bir araya gətirən biznesə dəstək təşkilatı olaraq bizim üçün çox vacib bir tərəfdaşdır. Bu əməkdaşlıq çərçivəsində biznes forumlar və B2B formatında görüşlər kimi birgə təşəbbüslər həyata keçirilir. Ümid edirəm ki, Hindistan və Azərbaycan biznesləri bu təşəbbüslərdən faydalana bilər.

– *Azərbaycanın hansı məhsulları Hindistan bazarı üçün maraqlı ola bilər və ölkənizdə sahibkarlığa, ixracı dəstəkləyən proqramlar varmı?*

– Hindistan Azərbaycan neftinin ixracında əsas yerlərdən birini tutur. Hər iki ölkə ortaq qida emalı sahələri üzrə araşdırma aparır.

Hindistan hökuməti tərəfindən ölkədə ixracı təşviq etmək üçün bir sıra sxemlər tətbiq edilmişdir. Bunlardan bəzilərinə misal olaraq, Gömrük rüsumundan Azad etmə və Remissiya sxemi, keyfiyyətli mal istehsal etmək üçün əsas vəsaitlərin idxalı məqsədilə sıfır gömrük rüsumuna icazə verən EPCG, məhsullarını və xidmətlərini ixrac etmək öhdəliyi olan təşkilatları gömrük rüsumundan azad edən “Units” və diqqəti cəlb edən ölkəyə ixracın təşviqi üçün maliyyə yardımı nəzərdə tutan “Market Access Initiative” sxemlərini göstərmək olar.

– *Enerji sahəsində ölkələrimiz*

arasında sıx əməkdaşlıq mövcuddur və bu sektora Hindistan investisiya yatırır. Əməkdaşlığın hazırkı vəziyyəti necədir?

– ONGC Videsh Ltd 2013-cü ildə Azəri-Çıraq-Günəşli layihəsindən pay sahibi olmuşdur və 2017-ci ildə “Əsrin müqaviləsi”nin müddəti 2050-ci ilə qədər uzadılmışdır. ONGC Videsh Ltd öz investisiyasının artırılmasında maraqlıdır.

– Azərbaycan və Hindistan arasında turizm sahəsində əməkdaşlığın inkişaf etdiyini görürük. Maraqlıdır, Azərbaycandan Hindistana və

dan üstünlük verilən ölkələrdən biridir. Hindistan xəstəxanaları kardiologiya, xərçəng, oynaq protezi, qaraciyər və böyrək müalicəsi, neyrocərrahiyyə və s. sahələr üzrə yüksək səviyyəli müalicə metoduna görə ixtisaslaşmışdır. Hindistan, həmçinin, Ayurveda kimi alternativ müalicə metoduna görə də fərqlənir. Kənar təsirləri olmayan Ayurvedik metodu ilə pasiyentləri müalicə edən təcürübəli terapevtlərə malik bir sıra sağlamlıq mərkəzləri mövcuddur. Yüksək keyfiyyətli və münasib qiymətli tibb müəssisələri olduğuna

– Sovet dövründə hind mədəniyyəti SSRİ-də çox populyar idi, bu marağın qorunub saxlanılması üçün hansı tədbirləri görürsünüz?

Ümumiyyətlə, Azərbaycan xalqı çox mehriban və dostcanlıdır və qədim tarixi əlaqələr səbəbilə hindlilərə qarşı bu, xüsusidir. Hindistan film və musiqilərinə olan sevgi onları Hindistana daha da yaxınlaşdırır. Hindistan filmləri Azərbaycanda çox izlənilir. Hindistan filmlərinə olan böyük marağı nəzərə alaraq, biz Bakı və digər mümkün şəhərlərdə



Hindistandan Azərbaycana gələn turistlərin sayı necədir?

– Son illər ərzində Azərbaycana səyahət edən Hindistan turistlərinin sayında çox böyük artım olmuşdur. 2018-ci ildə 40 mindən çox hindli turistin Azərbaycana səyahət etdiyi və 2019-cu ilin 7 ayı ərzində 33 min turistin Azərbaycana giriş etdiyi təxmin edilmişdir. Müasir səhiyyə infrastrukturunu, təcürübəli həkimlər və münasib qiymətli müalicəsi ilə Hindistan bu gün tibbi xidmətlər baxımın-

görə bir sıra azərbaycanlılar Hindistanla tibbi turizm fəaliyyətini həyata keçirirlər.

– Azərbaycanı gəzmisinizmi, burada daha çox nə xoşunuza gəlir?

Mən Ağsu, Şamaxı, Qəbələ, Gəncə, Şəki, Naxçıvan, Lənkəran və s. bölgələrə səfər etmişəm. Azərbaycan həqiqətən qonaqpərvər ölkədir. Azərbaycan xalqı qonağı mehribanlıqla qarşılayır və özüm də bunun şahidi oluram. Azərbaycanda hindlilərə qarşı sevgi olduğunu müşahidə edirəm.



ASK Azərbaycan şirkətlərini bir çətir altında bir araya gətirən biznesə dəstək təşkilatı olaraq bizim üçün çox vacib bir tərəfdaşdır.

Hindistan film festivalı keçirmişik. Hindistan mədəni truppaları mütəmadi olaraq Azərbaycana səfər edir və müxtəlif şəhərlərdə tamaşalar göstərirlər. Biz sənətçilər, mədəni truppalar və teatr aktyorları və s. incəsənət nümayəndələrinin mübadiləsini nəzərdə tutan Mədəni Mübadilə Proqramına dair müqavilə imzalamışıq.

– Azərbaycan sahibkarlarına təklifləriniz və arzularınız.

Azərbaycanlı sahibkarlar Hindistan startapçılarını nümunə götürə bilirlər, belə ki, onların 72%-i 35 yaşdan aşağı şəxslərdir. Həmçinin, Azərbaycanlı sahibkarlar Hindistanlı biznesmenlərlə həm Azərbaycan, həm də Hindistanda birgə təşəbbüsləri nəzərdən keçirə bilirlər.

Gömrük Komitəsi ilə Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının Əməkdaşlıq Şurasının növbəti iclası keçirilib

Dövlət Gömrük Komitəsi (DGK) və Azərbaycan Sahibkarlar (İşəgötürənlər) Təşkilatları Milli Konfederasiyası (ASK) arasında yaradılan Əməkdaşlıq Şurasının növbəti görüşü keçirilib.

DGK-nın Mətbuat və İctimaiyyətlə Əlaqələr İdarəsindən AZƏRTAC-a bildirilib ki, görüşdə Gömrük Komitəsi sədrinin birinci müavini, gömrük xidməti general-mayoru İsmayıl Hüseynov, baş idarə rəisləri, ASK-ın vitse-prezidenti Vüqar Abbasov və konfederasiyada təmsil olunan assosiasiyaların rəhbərləri iştirak ediblər.

İ.Hüseynov görüşün hər iki tərəf üçün xüsusi önəm daşdığını bildirib. O, Prezident İlham Əliyevin rəhbərliyi ilə ölkəmizdə bütün sahələrdə, o cümlədən gömrük sistemində həyata keçirilən innovativ islahatlardan bəhs edərək tətbiq edilən yeniliklərin sahibkarlıq mühitinin yaxşılaşdırılmasında mühüm rol oynadığını vurğulayıb.

Qeyd edib ki, "Yaşıl dəhliz" buraxılış sisteminin tətbiqi biznesin inkişafında, ticarətin asan və sürətli şəkildə həyata keçirilməsində, könüllü riayət mədəniyyətinin formalaşmasında, ölkənin ixrac potensialının artırılmasında, məmur-sahibkar münasibətlərinin müasir idarəçilik prinsiplərinə uyğun olaraq qurulmasında müstəsna rol oynayıb və yeni etibarlı tərəfdaşlar qazanmağımıza səbəb olub.

Komitə sədrinin birinci müavini "Yaşıl dəhliz" buraxılış sistemindən istifadə hüququnun əldə edilməsi məqsədilə müraciətlərin artdığını, ümumilikdə 500-dək xarici ticarət iştirakçısına bu sistemdən daimi istifadə hüququnun verildiyini diqqətə çatdırıb.



İ.Hüseynov gömrük xidmətinin bir çox illərə imza atdığını, gömrük işinin daha müasir metodlarla tənzimlənməsi istiqamətində mütəmadi islahatların həyata keçirildiyini bildirib. Elektron gömrük xidmətlərinin inkişaf etdirilməsi ilə bağlı fikirlərini bölüşən komitə sədrinin birinci müavini hazırda xidmətlərin sayının artdığını, mobil gömrük xidmətləri, gömrük nəzarəti və gömrük rəsmiləşdirilməsi proseslərinin tam avtomatlaşdırılması, gömrük ödənişlərinin elektron formada həyata keçirilməsinin daha da təkmilləşdirilməsi istiqamətində müntəzəm işlərin aparıldığını vurğulayıb.

Gömrük orqanları tərəfindən yaxın zamanlarda həyata keçiriləcək layihələrdən də bəhs edən İ.Hüseynov bildirib ki, "Elektron növbə" sisteminin yaradılması gömrük sərhəd məntəqələrində sürətli keçidin təmin edilməsi, ticarət təchizatı zəncirinin daha əlverişli olması üçün əhəmiyyətlidir.

ASK-ın vitse-prezidenti V.Abbasov Prezident İlham Əliyev tərəfindən gömrük sistemində aparılan islahatlardan bəhs edərək bütün bunların sahibkarların fəaliyyətinə müsbət təsir göstərdiyini bildirib.

Qeyd edib ki, may ayında baş tutmuş görüşdən sonra sahibkarların qaldırdığı məsələlərin böyük əksəriyyəti öz həllini tapıb.

Nümayəndə heyətinin rəhbəri ASK-ın tərkibində fəaliyyət göstərən komissiyaların iclaslarında sahibkarların gömrüklə bağlı qaldırdığı məsələləri çatdırmaq üçün sözü sahibkarlara verib və iclas konstruktiv diskussiya şəklində davam edib.

Sonra iclasda ASK-ın üzvləri çıxış edərək gömrük sistemində son illər aparılan islahatları, gömrük-biznes əməkdaşlığının inkişafı istiqamətində atılan addımları yüksək dəyərləndirib, yarana biləcək problemlərin aradan qaldırılması ilə bağlı konkret rəy və təkliflərini diqqətə çatdırıblar, eyni zamanda, sahibkarları maraqlandıran suallar ətrafı cavablandırılıb.

Sonda ASK-ın vitse-prezidenti V.Abbasov görüşün çox yüksək səviyyədə, səmərəli şəkildə keçdiyi üçün sahibkarlar adından DGK rəhbərliyinə və görüş iştirakçlarına təşəkkürünü bildirərək Azərbaycanda dayanıqlı iqtisadiyyatın payının yüksəlməsi, yeni iş yerlərinin açılması, şəffaf biznes mühitinin bərqərar olması üçün birlikdə atılan addımların daha yüksək nəticələr verəcəyini söyləyib.

Vergini yığmırlar, vergini ödəyirlər...



Vergi islahatlarının ilkin nəticələri ilə bağlı Vergilər nazirinin müşaviri **Xəqani Abdullayev**in müsahibəsi

- *Xəqani müəllim, biznes yenilənmiş Vergi Məcəlləsi ilə işləyir. Bu gün biznesin yeni yanaşmalarına adaptasiya edildiyini söyləmək mümkündürmü?*

- 2019-cu il bütövlükdə həm iqtisadiyyatda, həm də sosial siyasətdə köklü dəyişikliklər və islahatlarla zəngin bir ildir. Aparılan iqtisadi siyasət və davamlı islahatların nəticəsi olaraq milli iqtisadiyyatın şaxələnməsi, qeyri-neft sektorunun və regionların tarazlı inkişafı sürətlənib, ölkəmizdə əlverişli biznes və investisiya mühiti təmin edilib. Ölkə iqtisadiyyatı dayanıqlı inkişaf dinamikasını saxlayır, xarici risklər və çağırışlar şəraitində yüksək sabitlik nümayiş etdirir. Azərbaycan 2019-cu ilə yeni, sosial-iqtisadi inkişafın təmin edilməsi sahəsində daha iddialı bir hədəflərlə daxil olub. Bu hədəflərin mühüm bir hissəsi ölkənin fiskal orqanları, o cümlədən vergi sistemi ilə bağlıdır.

Vergi daxilolmaları iqtisadiyyatda baş verən proseslərin, bir növ, «güzgü»südür. Bu dinamika da iqtisadi artımın, əlbəttə ki, mühüm bir payı vardır. Eyni zamanda, vergi daxilolmalarının sürətlənən artım dinamikası iqtisadiyyatda əhəmiyyətli şəffaflaşma proses-

lərinin baş verdiyini təsdiq edir. Ötən dövrdə vergi siyasətində və vergi inzibatchılığında aparılmış islahatlar da öz müsbət nəticələrini verməkdədir. İqtisadi göstəriciləri şərh etməzdən öncə bu prosesin əvvəlinə qayıtmaq istərdim. Çünki islahatların fəlsəfəsi, onun qısa və uzunmüddətli hədəfləri baxımından haradan başladığımızı və hansı nöqtəyə gəldiyimizi aydın görməliyik.

2019-cu ilin ilk 6 ayından sonra ilkin rəqəmlərin və meyillərin təhlili bu qərarın düzgün addım olduğunu bir daha göstərir. «Kölgə iqtisadiyyatı»nın miqyasının azaldılması, biznes fəaliyyətinin və gəlirlərin leqallaşdırılması sahəsində atılan addımlar iqtisadi baxımdan hər hansı fəsadlar yaratmadan öz müsbət nəticələrini verməkdədir. Bu, bir daha göstərir ki, biznes leqal fəaliyyət göstərməyə, sağlam rəqabət şəraitində işləməyə meyillidir. Rəqabətin təmin edilməsi, qanunsuz sahibkarlığın qarşısının alınması, leqal fəaliyyətin vergi stimullaşdırılması mexanizmlərinin tətbiqi şəraitində biznes şəffaflaşma çağırışlarına müsbət reaksiya verir. Bütün bunlar onu deməyə əsas verir ki, biznes adaptasiya prosesindən uğurla keçməkdədir.

Doğrudur, vergi orqanlarının şəffaflığın təmin edilməsi ilə bağlı yeni tələblərindən heç də hər kəs razı deyil. Gəlirlərini tam şəkildə bəyan etmək istəməyənlərin sayı hələ də çoxdur və illər boyu bəyan edilməyən gəlirlər hesabına mənfəət əldə edənlər bununla asanlıqla vidalaşmaq istəməzlər. Bəzən onların səsi gur gələ bilər, lakin hesab edirəm ki, bu, müvəqqəti haldır. Vergilər Nazirliyinin rəhbərliyi dəfələrlə bu fikri vurğulayıb və mən yenidən onu səsləndirmək istəyirəm: köhnə vərdislər dəyişməlidir və bunun geriyə yolu yoxdur. Şəffaflıq zəncirvari bir prosesdir: həlqənin bir tərəfində başlayan proses bütün həlqəni əhatə edəcəkdir, tədricən, yavaş-yavaş, lakin dönməz bir şəkildə biznesin fəaliyyəti tam leqallaşacaqdır.

Leqallaşma sağlam mühit, sağlam rəqabət şəraitidir və bu, təkəncü yerli istehsalçılar üçün deyil, xarici investorlar üçün də əhəmiyyətli amildir. Avropa İttifaqı ölkələrindən olan investorlar arasında aparılan sorğunun nəticələrinə əsaslanaraq, 2019-cu il üzrə tərtib edilmiş "Biznes mühiti hesabata"nda əcnəbi sərmayəçilər Azərbaycanın vergi sisteminə aparılan islahatları yüksək qiymətləndirib

və qarşıdakı dövrdə də vergi siyasətinin və islahatlarının hökumətin əsas gündəliyində qalmasının vacibliyini vurğulayıblar. “Kölgə iqtisadiyyatı” investoru hər hansı ölkəyə sərmayə yatırmaqdan çəkindirən ilk 3 amil sırasına daxildir. Bizim vəzifəmiz bazardakı sağlam rəqabət mühitini təmin etmək, qanunsuz və “yalançı” sahibkarların yaratdığı ədalətsiz rəqabət şəraitinin ləğv edilməsinə nail olmaqdır.

Vergi siyasəti biznesi sıxışdırmağa deyil, onun inkişafına, genişlənməsinə və böyüməsinə xidmət edir. Belə bir postulat var: “Vergini yığmırlar, onu ödəyirlər”. Vergi orqanları biznesin gəlir əldə etməsində, daha yaxşı işləməsində, daha çox qazanmasında və fayda götürməsində maraqlı olan tərəfdir. Çünki bu, nəticə etibarilə dövlət büdcəsinə əlavə gəlirlərin yaranmasına gətirib çıxarır. Bu gün bizneslə aparılan tərəfdaşlıq və etimad yanaşması öz nəticələrini verməkdədir.

- İlkən nəticələr vergi daxilolmalarında sürətlənən artım dinamikasına dəlalət edir. Təhlillər nəyi göstərir?

- Vergi qanunvericiliyinə edilmiş dəyişikliklər, vergi yükünün və “kölgə iqtisadiyyatı”nın miqyasının azaldılmasına yönəldilmiş köklü islahatların həyata keçirilməsi şəraitində cari ilin 6 ayında ötən ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə qeyri-neft sektorundan vergi daxilolmalarının nominal artım tempi (14,3 faiz) qeyri-neft-qaz sektorunda ÜDM-in nominal artım tempini (7,9 faiz) 1,8 dəfə üstələyib. Vergi daxilolmalarının vergitutmanın iqtisadi bazası olan ÜDM ilə müqayisədə üstün artım dinamikası vergi tutulan dövriyələrin “ağarması” prosesinin sürətlənməsinə, habelə vergi nəzarətinin və vergi inzibatchılığının keyfiyyətinin yüksəlməsinə dəlalət edir. Bütövlükdə, 2019-cu ilin



Əmək bazarının şəffaflaşmağa başlaması, nəticədə işçi sayının və əməkhaqqı fondunun yüksək artım dinamikasının müşahidə olunması şəraitində bu ilin 6 ayında ötən ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə sosial sığorta haqları üzrə daxilolmalar 16,3 faiz artıb.

ilk 6 ayında vergi daxilolmaları 3.339,4 mln.manat proqnoza qarşı 3.632,8 mln.manat və ya 108,8 faiz səviyyəsində icra olunub (proqnozdan əlavə 293,4 mln. manat vergi yığılıb). Daxilolmanın məb-

ləği əvvəlki ilin müvafiq dövrünə nisbətən 7,4 faiz və ya 250,2 mln. manat artıb.

Daxilolmaların strukturuna nəzər yetirsək, görürük ki, dövlət büdcəsinə əlavə gəlirlərin mühüm payı qeyri-neft-qaz sektorundan ödənilən vergilərin yüksək artım dinamikası ilə bağlıdır. Bu sektordan əlavə vergi daxilolmaları fiskal dayanıqlığın güclənməsinə müsbət şərait yaradıb. Cari ilin birinci yarısında qeyri-neft-qaz sektoru üzrə dövlət büdcəsinə proqnozdan əlavə 280 mln. manata yaxın vəsait daxil olub. Ümumi daxilolmada qeyri-neft-qaz sektorunun xüsusi çəkisi ötən ilin müvafiq dövründəki 65,8 faizdən 70,1 faizə yüksəlib.

Özəl sektorun da vergi daxilolmalarında iştirak səviyyəsinin yüksəlməsi müşahidə olunmaqdadır. Neft-qaz sektoruna xidmət edən subpodratçı şirkətlər üzrə daxilolmalar nəzərə alınmadan, qeyri-neft-qaz sektoru üzrə daxilolmalar 14,5 faiz artaraq 2.075,8 mln. manat olub və bu sahədəki artım tempi qeyri-neft sektorun-

da ÜDM-in nominal artım tempini (7,9 faiz) 1,8 dəfə üstələyib. Qeyd olunan amil nəzərə alınmadan, qeyri-neft-qaz sektoru üzrə daxilolmanın cəmi daxilolmada xüsusi çəkisi 53,6 faizdən 57,1 faizə yüksəlib. Qeyri-neft-qaz sektorunun özəl bölməsi üzrə daxilolmalar 15,9 faiz və ya 269,1 mln. manat artaraq 1.959 mln. manat təşkil edib ki, bunun da sektor üzrə daxilolmada xüsusi çəkisi 75,9 faizdən 77 faizə qalxıb. Neft-qaz sektoruna xidmət edən subpodratçı şirkətlər üzrə daxilolmalar nəzərə alınmadan, qeyri-neft-qaz sektorunun özəl bölməsi üzrə daxilolmalar 16,7 faiz və ya 213.0 mln. manat artaraq 1.489,6 mln. manat təşkil edib, bunun sektor üzrə daxilolmada



Pərakəndə ticarətdə ƏDV dövrüyyəsi 40 faiz, topdansatış ticarətdə isə 25 faiz artıb.

xüsusi çəkisi 57,3 faizdən 58,5 faizə yüksəlib. Qeyd olunan amil nəzərə alınmadan, qeyri-neft-qaz sektorunun özəl bölməsi üzrə daxilolmaların artım tempi qeyri-neft sektorunda ÜDM-in nominal artım tempini (7,9 faiz) 2,1 dəfə üstələyib.

Nəzərə almaq lazımdır ki, bu dinamika sahibkarlığın inkişafının sürətlənməsi məqsədilə yeni vergi stimullarının tətbiqi şəraitində müşahidə olunur. Qeyri-neft-qaz sektorundan vergi daxilolmaları üzrə proqnozun yüksək icra səviyyəsi və artım dinamikasının iqtisadi artımla müqayisədə əhəmiyyətli dərəcədə yuxarı olması dövlət büdcəsinin fiskal dayanıqlığının gücləndirilməsinə və qeyri-neft büdcə kəsirinin azaldılmasına yönəldilmiş yeni büdcə qaydalarının effektiv tətbiqinə imkan verir.

Qeyri-neft-qaz sektorundan

vergi daxilolmaları üzrə proqnozun yüksək icra səviyyəsi və artım dinamikasının iqtisadi artımla müqayisədə əhəmiyyətli dərəcədə yuxarı olması dövlət büdcəsinin fiskal dayanıqlığının gücləndirilməsinə və qeyri-neft büdcə kəsirinin azaldılmasına yönəldilmiş yeni büdcə qaydalarının effektiv tətbiqinə imkan verir.

- Xəqani müəllim, iqtisadiyyatın hansı sahələri üzrə daxilolmalarda daha çox artım müşahidə olunur?

- Apardığımız təhlillər göstərir ki, ötən 6 ayda qeyri-neft-qaz sektorunun bütün fəaliyyət sahələrində, habelə regionlardan vergi daxilolmaları artmaqdadır. Bu dövrdə daxilolmalarda ən yüksək artım templəri rəbitədə (+48 faiz), bank və sığortada (+45 faiz), pərakəndə ticarətdə (+27 faiz), nəqliyyatda (+23 faiz) və xidmət sahəsində (+21 faiz) müşahidə olunmuşdur. Yüksək artım dinamikası, həmçinin, tədiyyə növləri üzrə də müşahidə edilməkdədir. Xüsusilə qeyri-neft-qaz sektoru üzrə göstəricilərə diqqət yetirsək, görürük ki, ƏDV-də 18 faiz artım var. Bu, ƏDV-yə cəlb olunan döv-

riyyələrin artımı ilə bağlıdır. Buna təsir edən əsas amillər isə həyata keçirilən vergi islahatları, ölkədəki ümumi iqtisadi artım və əlbəttə ki, şəffaflaşma prosesləridir.

“Ağarma” indikatorları müəssisələrin rentabellik göstəricilərində və zərərə çıxan müəssisələrin sayının azalmasında müşahidə olunur. Sahibkarlar gəlirlərini və mənfəətlərini leqallaşdırmağa başlayıblar ki, bu da özünü mənfəət vergisi üzrə ödəmələrdə aşkar nümayiş etdirir. Bu ilin 6 ayının nəticələrinə görə, qeyri-neft sektorunda mənfəət vergisi üzrə daxilolmalarda 30 faiz artım qeydə alınıb. Eyni zamanda, aksizli mallar istehsal edən müəssisələrin fəaliyyəti üzərində effektiv vergi nəzarətinin təmin olunması nəticəsində qeyri-neft-qaz sektorunda aksizlər üzrə artım 4,8 dəfə təşkil edir. Bütövlükdə götürsək, ƏDV, mənfəət vergisi, aksizlər üzrə daxilolmaların cəmi daxilolmalarda xüsusi çəkisinin artdığı müşahidə edilir.

Regionlardan da vergi daxilolmalarının artımı da sevindirici haldır. Bu, olduqca vacibdir, çünki bölgələrdə iqtisadi aktivliyin və sahibkarlıq subyektlərinin gəlirlə-





rinin artması, bir tərəfdən, büdcə gəlirlərinin regional diversifikasiyasına müsbət təsir göstərir, digər tərəfdən, regionların özünüməliyyələşdirmə imkanlarının yaxşılaşdığına dəlalət edir. Cari ilin 6 ayında ötən ilin eyni dövrü ilə müqayisədə ərazi vergi orqanları üzrə daxilolmalar 12,6 faiz artıb, bunun cəmi daxilolmada xüsusi çəkisi 9,5 faizdən 10 faizə qalxıb. Təhlillər göstərir ki, mərkəzləşdirilmiş daxilolmalar nəzərə alınmadan, regionların öz potensialı üzrə daxilolmaları 22,7 faiz artıb, ƏDV, mənfəət vergisi, gəlir, aksiz və torpaq vergiləri üzrə daxilolmalarda müsbət dinamika müşahidə edilir.

– Biznesin şəffaflaşmaya doğru getdiyini qeyd edirsiniz. Vergi daxilolmalarından başqa, şəffaflaşma göstəriciləri özünü daha nədə göstərir?

– Büdcə daxilolmaları, əslində, bütün inkişaf proseslərinin və işlətlərin bir nəticəsidir. Bu proseslər arasında şəffaflaşma xüsusi yerə malikdir. Bu ilin ötən dövründə ƏDV-yə cəlb olunan dövriyyələrdə, qeyri-neft-qaz sektorunun dövriyyələrində artım templəri-



Pərakəndə ticarətdə obyektlərin sayının dövr ərzində 7,5 faiz, iaşədə isə 4,8 faiz artması fonunda dövriyyələrin yüksək artım templəri onu göstərir ki, sahibkarlıq subyektləri daha çox dövriyyəni rəsmiləşdirirlər.

nin, habelə elektron qaimə-fakturalarla rəsmiləşən dövriyyələrin artım dinamikasının sürətlənməsi və bunun ümumi dövriyyədə xüsusi çəkisinin yüksəlməsi iqtisadiyyatda şəffaflaşma proseslərinin sürətlənməsini təsdiq edir.

Şəffaflaşma indikatorlarından biri ƏDV-yə cəlb olunan dövriyyələrin artımıdır. Son bir ildə aktiv ƏDV ödəyicilərinin sayında 40 faizdən çox artım qeydə alınıb. 2019-cu ilin 6 ayını ötən ilin mü-

vafiq dövrü ilə müqayisə etsək, qeyri-neft-qaz sektorunda ƏDV-yə cəlb olunan dövriyyələrin həcminin 10,6 faiz artdığını görürük. Ayrı-ayrı sektorlar üzrə götürsək, pərakəndə ticarətdə ƏDV dövriyyəsi 40 faiz, topdansatış ticarətdə isə 25 faiz artıb.

Bundan başqa, bir sıra fəaliyyət sahələrində: ticarət sektorunda dövriyyə 22,1 faiz, o cümlədən pərakəndə ticarətin dövriyyəsi 35,2 faiz, topdansatış ticarətin dövriyyəsi 13,4 faiz, ictimai iaşənin dövriyyəsi 25,7 faiz artım nümayiş etdirir. Bu prosesin ticarət sektorunda sürətlə getməsi xüsusilə vacibdir, çünki, fikrimizcə, böyük yayımlar məhz bu sahədə özünü daha qabarıq göstərirdi. Pərakəndə ticarətdə obyektlərin sayının dövr ərzində 7,5 faiz, iaşədə isə 4,8 faiz artması fonunda dövriyyələrin yüksək artım templəri onu göstərir ki, sahibkarlıq subyektləri daha çox dövriyyəni rəsmiləşdirirlər.

İkinci mühüm indikator e-qaimə ilə rəsmiləşən dövriyyələrin artımıdır. Bilirsiniz ki, Vergilər Nazirliyi malların, işlərin və xidmətlərin təqdim edilməsi zamanı e-qaimədən istifadə olunmasına nəzarəti gücləndirib. Bununla

bağlı istehsal və ticarət sektorunda çalışan sahibkarlıq subyektləri ilə geniş maarifləndirmə işləri aparılıb və bu sahədə nazirliyin tələbləri onlara çatdırılıb. Bu tədbirlər artıq öz nəticəsini verməkdədir. Cari ilin 6 ayında ötən ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə qeyri-neft sektorunda e-qaimə ilə rəsmiləşən dövriyyənin cəmi dövriyyəyə xüsusi çəkisi 54,3 faizdən 61,3 faizə yüksəlib, həcmi isə 20,6 faiz artıb. Müsbət meyillərdən biri istehsal və topdansatış üzrə toplam dövriyyənin 13,8 faiz, o cümlədən e-qaimə ilə rəsmiləşən dövriyyənin 37,1 faiz artmasıdır. Nəticədə istehsal və topdansatış üzrə e-qaimə ilə rəsmiləşən dövriyyənin cəmi dövriyyəyə xüsusi çəkisi 65,1 faizdən 78,4 faizə yüksəlib. Topdansatış ticarətdə e-qaimə ilə rəsmiləşən dövriyyənin həcmi 42 faiz, pərakəndə ticarətdə 50 faiz, istehsalda isə 30 faiz artıb. Bu gün əldə olunan göstəriciləri təhlil edərkən topdansatış ticarətdə e-qaimə ilə rəsmiləşən dövriyyənin cəmi dövriyyəyə xüsusi çəkisinin 65,3 faizdən 81,7 faizə yüksəldiyini görürük. İstehsal sahəsində (qeyri-neft-qaz istehsalı) bu göstərici 64,7 faizdən 73,4 faizə qalxıb. Digər fəaliyyət sahələrinin əksəriyyətində e-qaimə ilə rəsmiləşən dövriyyənin cəmi dövriyyəyə xüsusi çəkisinin artdığı müşahidə olunur. Bundan başqa, iyunun 1-nə aktiv obyektlərin (təsərrüfat subyektlərinin) sayı əvvəlki ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə 14,4 faiz artıb.

Bütün bu göstəricilər nəyi göstərir? Dövriyyənin artım tempinin ÜDM-in nominal artımını üstələməsi və e-qaimə ilə rəsmiləşən dövriyyənin xüsusi çəkisinin artması gəlirlərin şəffaflaşması və əqdlərin sənədləşməsi səviyyəsinin yüksəldiyini göstərir. Bu da “kölgə iqtisadiyyatı”nın həcmiminin azalması deməkdir. Eyni zamanda, ƏDV dövriyyəsinin artım tempinin əvəzləşdirilən dövriyyənin artım tempini üstələməsi, bank

hesabından ƏDV depozit hesabına mədaxilin artması da onu deməyə əsas verir ki, bank sistemindən keçən dövriyyələrin həcmi həm əsas məbləğ, həm də ƏDV məbləği üzrə artıb ki, bu da “ağarma” əlamətlərindən hesab oluna bilər.

- Bu il gəlir vergisi üzrə güzəştlərlə bağlı vergi qanunvericiliyində mühüm bir dəyişiklik edildi. Məqsəd əmək münasibətlərinin şəffaflaş-



masına nail olmaq idi. Bu gün ilkin nəticələrdən danışmaq mümkündürmü?

- “Kölgə iqtisadiyyatı”nın miqyasının azaldılmasına yönəlmiş vergi islahatları sırasında iqtisadiyyatda əmək münasibətlərinin şəffaflaşması mühüm yer tutur. Cari ildən etibarən qeyri-neft sektorunun özəl bölməsi üzrə fiziki şəxslərin aylıq əməkhaqqının 8 min manatadək olan hissəsinin gəlir vergisindən 7 il müddətinə azad edilməsi mühüm fiskal nəticələr verməkdədir. Gəlir vergisi üzrə güzəştin tətbiqinin fiskal səmərəsindən danışarkən iki mühüm aspektə diqqət yetirmək lazımdır. Bunlardan biri bağlanmış əmək müqavilələrinin sayı, digəri

isə əməkhaqqı fondudur. Əmək bazarının və əmək münasibətlərinin başlıca göstəriciləri üzrə əldə olunmuş nəticələr deməyə əsas verir ki, bu sahədə şəffaflaşma prosesləri artan dinamika üzrə inkişaf edir. Güzəştin tətbiqi və beləliklə, şəffaflaşma üçün yaradılan fiskal stimullar nəticəsində bu ilin 6 ayı ərzində qeyri-dövlət bölməsində 77 mindən çox yeni əmək müqaviləsi qeydə alınmışdır ki, bu

da həmin dövr ərzində 101 mindən çox artmış əmək müqavilələrinin sayının dördüncünü təşkil edir. Ən son məlumata görə, cari ilin 7 ayının yekunu üzrə ölkədə cəmi əmək müqavilələrinin sayında ilin əvvəlindən 109 minə yaxın, o cümlədən qeyri-dövlət bölməsində 84 minə yaxın artım olub (ümumi say artımının 77,1 faizi). Qeyri-dövlət bölməsi üzrə əmək müqavilələrinin sayı ticarət sektorunda 22,9 min (ümumi artımın 27,3 faizi), xidmət sektorunda 16,3 min (ümumi artımın 19,5 faizi), sənayedə 15,2 min (ümumi artımın 18,1 faizi), tikintidə isə 10,8 min (ümumi artımın 12,9 faizi) artıb.

Beləliklə, bu artım daha çox əmək müqavilələrinin bağlanması hallarının geniş yayıldığı

İqtisadi fəaliyyət sahələrdə müşahidə olunub. Göründüyü kimi, əmək müqavilələrinin ümumi say artımının əsas hissəsi gəlir vergisi üzrə güzəştlərin tətbiq olunduğu qeyri-dövlət bölməsi üzrə baş verib ki, bu da çox müsbət haldır.

Bütün bu proseslərin nəticəsində cari ilin ilk yarısında ötən ilin eyni dövrü ilə müqayisədə qeyri-neft-qeyri-dövlət sektorunda əməkhaqqı fondunun həcmi 22,8 faiz, o cümlədən minimum əməkhaqqının artırılmasının təsirləri çıxılmaqla 21,4 faiz artıb. Belə bir şəraitdə cəmi əməkhaqqı fondunun əhalinin pul gəlirlərinə nisbəti 2,5 faiz bəndi yüksəlmişdir.

Beləliklə, əmək müqaviləsi olmayan işçilərin sayı azalmaqdadır ki, bu da muzzdlu işçilərin cəmi məşğul əhalidə xüsusi çəkisinin artmasına, nəticədə işçilərin rəsmi əmək bazarında və pensiya sistemində iştirak səviyyəsinin yüksəlməsinə şərait yaradır. Muzzdlu işçi sayının artması əməkhaqqı fondunun məbləğinin, onun ÜDM-də və əhalinin pul gəlirlərində xüsusi çəkisinin yüksəlməsinə əlverişli zəmin yaradır. Əməkhaqqı kartlarının sayında da adekvat artımlar əmək bazarında şəffaflaşma proseslərini təsdiq edir.

- O zaman demək olarmı ki, gəlir vergisi üzrə verilmiş güzəştlər nəticəsində büdcə itkiləri bərpa olunmağa başlayıb?

- Gəlir vergisi üzrə güzəştin tətbiqinin fiskal səmərəsi məcburi dövlət sosial sığorta haqları və işsizlikdən sığorta haqları üzrə daxilolmaların artım dinamikasında özünü göstərir. Gəlir vergisi üzrə büdcə itkiləri bərpa edilən əmək müqavilələri və sosial ödənişlərin artımı ilə kompensasiya olunur. Bu ödəmələr üzrə əlavə daxilolmalar sosial müdafiə sisteminin maliyələşməsi mənbələrinin genişlənməsinə zəmin yaradır.

Əmək bazarının şəffaflaşmağa başlaması, nəticədə işçi sayının

və əməkhaqqı fondunun yüksək artım dinamikasının müşahidə olunması şəraitində bu ilin 6 ayında ötən ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə sosial sığorta haqları üzrə daxilolmalar 16,3 faiz artaraq 1 milyard 273 milyon manat təşkil edib, proqnoz 112,5 faiz icra olunub. Qeyri-büdcə təşkilatları üzrə isə daxilolmalar 18 faiz artıb, proqnoz 116 faiz icra edilib. İşsizlikdən sığorta haqları üzrə daxilolmalar 47 faiz artaraq 48 milyon manat təşkil edib, proqnoz 116 faiz icra edilib. Qeyri-büdcə təşkilatları üzrə isə həmin daxilolmalar 60 faiz artıb, proqnoz 121 faiz icra edilib.



“Kölgə iqtisadiyyatı”nın miqyasının azaldılmasına yönəlmiş vergi islahatları sırasında iqtisadiyyatda əmək münasibətlərinin şəffaflaşması mühüm yer tutur.

Beləliklə, gəlir vergisi üzrə güzəştlərin qüvvəyə minməsi ilə əmək münasibətlərinin şəffaflaşmağa başlaması sosial sığorta və işsizlikdən sığorta haqları üzrə daxilolmalarda yüksək artım dinamikasının formalaşmasına zəmin yaradır. Bu da, nəticə etibarilə, Dövlət Sosial Müdafiə Fondunun gəlirlərinin artmasına və dövlət büdcəsinin bu sahə ilə bağlı maliyyə yükünün azalmasına imkan verir. Təsadüfi deyil ki, son illərdə ilk dəfə olaraq məhz bu il Dövlət Sosial Müdafiə Fonduna dövlət büdcəsindən edilən transfertlərin həcmi azaldılıb.

- Vergi yoxlamalarının sayının azaldıldığı bildirilir. Bu yanaşma nə qədər davam edəcək?

- Vergilər Nazirliyi vergi öhdəliklərinə könüllü əmələtmə səviyyəsinin yüksəldilməsinə çalışır. Bizim məqsədimiz yoxlama aparmaq deyil, vergi ödəyicisini nəzarət tədbirlərinə məruz qoymadan öz öhdəliyini vaxtında və tam həcmdə yerinə yetirməsinə nail olmaqdır. Vergi orqanlarının işçi heyətinin sayı təxminən 2.300 nəfər təşkil edir, aktiv vergi ödəyicilərinin sayı isə 450 mini keçir. Belə olan halda, istəsəniz də bu sayda ödəyicini yoxlamaya cəlb edə bilməzsiniz. Bu baxımdan, vergi orqanları daha çox müasir rəqəmsal texnologiyalardan istifadə etməklə məsafədən nəzarət imkanlarını artırmağa çalışırlar. Bu, daha effektiv yoldur, eyni zamanda vergi ödəyicisinin birbaşa fəaliyyətinə müdaxilə etmədən həyata keçirilən üsuldur. Bu gün vergi yoxlaması yalnız fəaliyyətdə əhəmiyyətli yayımlara şübhə yaranan ödəyicilərdə tətbiq edilir.

Qeyd etmək lazımdır ki, vergi daxilolmalarında yüksək artım tempi vergi nəzarəti tədbirlərinin sayının xeyli azalması şəraitində baş verir. Belə ki, cari ilin 6 ayında ötən ilin müvafiq dövrü ilə müqayisədə səyyar vergi yoxlamalarının sayı 2,7 dəfə, 2017-ci ilin müvafiq dövrünə nisbətən isə 6 dəfə azalıb. Əvəzində isə qeyri-neft sektorunda könüllü şəkildə ödənilən vergilərin cəmi qeyri-neft vergi daxilolmalarında xüsusi çəkisi 92 faizi ötürüb. Bu göstəricinin əhəmiyyətli dərəcədə yüksəlməsi məhz vergi yoxlamalarının azalması şəraitində müşahidə olunub. Bütün bunlar şəffaflaşma üçün verilmiş vergi stimullarının tətbiqi, vergi ödəyiciləri ilə vergi orqanları arasında şəffaf münasibətlərin formalaşmağa başlaması, vergi ödəyicilərinə göstərilən xidmətlərin çeşidinin genişlənməsi və keyfiyyətinin artırılması, habelə vergi inzibatçılığı sahəsində davamlı olaraq köklü islahatların aparılması ilə bağlıdır.

Vüsal Qasımlı: Azərbaycan hökuməti yeni iqtisadi inkişaf strategiyasının üzərində işləyir



Azərbaycan Respublikası İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi ölkəmizdə qəbul edilən dövlət proqramlarının icra vəziyyətini monitoring edən və qiymətləndirən müstəqil bir qurumdur. Eyni zamanda, aparılan iqtisadi islahatlar üçün əsaslar da məhz həmin monitoringlərin nəticələrindən qaynaqlanır. İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzinin icraçı direktoru, iqtisad elmləri doktoru Vüsal Qasımlı “Biznes Həyatı” jurnalına verdiyi müsahibədə Azərbaycanda aparılan islahatların nəticələri və qarşıdakı istiqamətləri, ölkəmizdəki iqtisadi inkişafa yanaşması barədə açıqlamalar verdi.

– Azərbaycanda biznes mühitinin yaxşılaşması üçün hökumət dərin islahatlar aparır. Hazırda biznes mühiti ilə bağlı vəziyyəti necə qiymətləndirmək olar, nəzərə alsaq ki, burada hökumətlə oponentlər arasında fərqli bir baxış var...

– Söhbət oponentlərin yanasmasından gedirsə, gəlin biz nə hökumətin nə də oponentlərin deyil, üçüncü tərəflərin təhlillərinin nəticəsinə baxaq. Biznes mühitlə bağlı dünyada ən məşhur və

qəbul edilən iki indeksi diqqətinizə çatdırmaq istərdim. Bunlardan biri “İqtisadi Azadlıq İndeksi”dir ki, Azərbaycan bu indeksin tarixində ən çox irəliləyiş əldə edən ölkədir. “İqtisadi Azadlıq İndeksi” Amerikanın ən böyük beyin mərkəzlərindən biri – İrs Fondunun dəstəyilə hazırlanır. Azərbaycan müstəqillik tarixində iqtisadi azadlıq indeksini ən çox yaxşılaşdıran ölkədir və hazırda bu reytingdə 61-ci yeri tutur. İkinci göstərici “Doing Business” rey-

tingidir, ölkəmiz burada 190 ölkə arasında 25-ci pillədə qərarlaşaraq, Avropanın Fransa, Avstriya, Belçika kimi ölkələrini qabaqlayıb və 2018-ci ildə 10 indiqator üzrə 8 islahat aparıb. Bizdən sonrakı yerləri Çin və Hindistan tutur ki, bu ölkələr sıralamaya uyğun olaraq 7 və 6 indiqator üzrə islahatlar həyata keçiriblər. Hətta bu il də Azərbaycan “Doing Business”də top-20 islahatçı ölkənin sırasındadır. Bilirsiniz, biz 57-ci yerdə olanda top-islahatçı olmaq daha asan idi,

finişə yaxınlaşdıqca top-isləhatçı olmaq da çətinləşir. Məsələn, “Doing Business”də hazırda bizdən qabaqda olan 24 ölkənin heç biri top islahatçı siyahısına düşməyib. Azərbaycan “Doing Business”in etalon biznes mühitinin 79 faizini təmin edib, bəzi indikatorlar üzrə bu hətta 100 faizdir.

“Deloitte” şirkətinin Azərbaycanda apardığı sorğularla bağlı nəticələri də diqqətinizə çatdırmaq istəyirəm. Belə ki, ölkəmizdə fəaliyyət göstərən, illik 100 milyondan artıq dövriyyəsi olan şirkətlərin 87%-i fikirləşir ki, onların gəlirləri daha da artacaq. “Ernst Young”ın sorğularının nəticələrinə görə, 2018-ci ildə Azərbaycanda işləyən Avropa şirkətlərinin 33%-i hesab edirdi ki, ölkənin vergi sistemi effektivdir, 2019-cu ildə isə bu faiz 45-ə yüksəlib. Rəyi soruşulan şirkətlərin 75%-i 2019-cu ildə Azərbaycana əlverişli investisiya məkanı kimi qiymətləndirib. Gördüyünüz kimi, mən yalnız beynəlxalq reputasiyası olan mənbələrə söykəndim və bu mənbələr onu göstərir ki, Azərbaycanda biznes mühiti kifayət qədər münbitdir. Bunu təsdiqləyən birinci fakt ondan ibarətdir ki, Azərbaycanın qeyri-neft sektoruna 2018-ci ildə yatırılan birbaşa xarici kapital 2017-ci illə müqayisədə 18,9% artıb və 967,1 milyon manata çatıb, yəni, biznes mühiti yaxşıdır ki, qeyri-neft sektoruna investisiya yatırılır. Qeyri-neft sektorunda əsas kapitəla yönəldilmiş vəsaitlər bu ilin ilk yeddi ayı ərzində 9,7% artıb və 4,6 milyard manat olub. Bu onu göstərir ki, biz Azərbaycanda sərmayələrin artmasının şahidiyik və bu iki göstərici kifayətdir deyək ki, sərmayə mühitimiz əlverişlidir. Eyni zamanda, Azərbaycan dünyə istehlakçılarının 50%-ni əhatə edən dünyanın 50 ölkəsinə 4 saatlıq uçuş məsafəsində yerləşir. Bu çox yaxşı bir geostrateji mövqedir və deyə bilərik ki, Azərbaycan Avrasiyanın geoiqtisadi ağırlıq mərkəzidir, çünki Avrasiya məkanının

bir neçə iqtisadi mərkəzi arasında düz ortada yerləşirik. Azərbaycanın MDB ölkələri daxil olmaqla 270 milyonluq istehlakçı və ÜDM-i 1,6 trilyon dollarlıq bazara azad ticarət sazişləri ilə daxil olmaq imkanı var. Eyni zamanda, Çin ilə Avropa arasında ən qısa məsafə Azərbaycandan keçir və bu yol digər ənənəvi marşrutlarla müqayisədə vaxt baxımından 70% daha qısaqdır. Biz Xəzər hövzəsində ən böyük liman, aeroport, ən böyük dəmiryol şəbəkəsinə malik olan ölkəyik və bir faktı xüsusi qeyd etmək lazımdır ki, Azərbaycanda ictimai-siyasi və makroiqtisadi sabitlik mövcuddur, bu isə sərmayələrin cəlbi



Biz yol xəritələrini işləyən zaman xarici ekspertlərimiz deyirdilər ki, dünya təcrübəsinə görə belə proqramların 90%-i rəfə qoyulmaq üçündür, adətən 10%-i güclə icra olunur.

üçün ən vacib şərtidir. Azərbaycan valyutası son iki ildə regionun ən sabit valyutasıdır, inflyasiya səviyyəsi 2017-ci ildə 12,9 faiz olmuşdusa, bu ilki son göstəricilərə görə 2,6%-ə düşüb. Manatın sabitliyi və inflyasiyanın aşağı olması, xüsusi olaraq tədiyə balansının sabitliyi mühüm monetar göstəricilərdir. Cari əməliyyatlar hesabının müsbət balans 6 milyard dolların üzərindədir və kapital balansında isə müsbət göstərici 2018-ci ildə 3,2 milyard dollar olub. Həmçinin ölkəmizin icmal büdcəsi müsbət zonadadır və əgər bu iki əkiz balanslar müsbət zonadadırsa, onda həmin ölkənin təkcə qısa müddətdə deyil, orta müddətdə makroiqtisadi sabitliyinə ciddi əsaslar var.

– Daha hansı sahələrdə islahatların aparılması gözlənilir və bu islahatlar nələri əhatə edə bilər?

– Azərbaycanda həm neft strategiyasının, həm də sosial yönümlü bazar iqtisadiyyatının qurulmasının müəllifi ulu öndər Heydər Əliyevdir. Fundamental islahatlar da onun dövründə başlayıb və davam edir, hər dövrə uyğun islahatlar yenilənir, qlobal çağırışlara, risklərə, təhdidlərə, milli səviyyədə konyuktura hesablanaraq həyata keçirilir. Yəni islahatlar kəsilməzdir, ən böyük uğuru isə ondan ibarətdir ki, artıq dönməz xarakter alıb. Biz hər dəfə cənab prezidentin rəhbərliyi ilə islahatların dərinləşdiyini və növbəti mərhələsinin konturlarını görürük. Bütün dünyada hesab olunur ki, islahat dönməz xarakter alırsa, deməli, bu onun uğurudur. Qarşıdakı islahatların əsas istiqamətlərinə gəlsək, birinci rəqabət mexanizminin daha da təkmilləşdirilməsidir. Bildiyiniz kimi, artıq “Rəqabət Məcəlləsi”nin qəbul olunması cənab prezident tərəfindən tapşırılıb, bu ölkəmizdə rəqabət mexanizmini keyfiyyət və miqyasca yeni bir mərhələyə çıxaracaq. İslahatlarda birinci istiqamət biznesə başlama, tikinti icazələri, vergi, gömrük, satınalmalar sahələrini əhatə edəcək. İkinci istiqamət fiskal siyasətlə bağlıdır, cənab prezident tərəfindən orta müddətli xərclər çərçivəsi, bərc strategiyası, büdcə qaydaları, icmal büdcənin yuxarı həddi, nəticə əsaslı büdcə ilə bağlı mühüm sənədlər qəbul edilmişdir və düşünürük ki, islahatların növbəti mərhələsində bu hədəflərin tam həyata keçirilməsinin şahidi olacağıq. İslahat istiqamətlərindən biri monetar siyasətlə bağlıdır, məlumdur ki, strateji yol xəritəsində nəzərdə tutulduğu kimi, Azərbaycan mərhələ-mərhələ tam üzən məzənnə rejiminə keçid etməlidir. Daha bir başlıca istiqamət struktur islahatlarını

əhatə edir və cəmiyyətin, iqtisadiyyatın yeni çağırışlarına, global miqyasda yaxşı idarəetmə, hesabatlılıq, şəffafıq, səmərəliliklə bağlı trendlərə uyğun olaraq aparılır. Azərbaycanda 2019-cu ilin yanvar ayında cənab prezident struktur islahatlarının yeni bir səhifəsini açdı və bu, davamlı xarakter daşıyır. İslahatların vacib bir istiqaməti səhiyyə sistemində icbari sığortanın pilot formasından artıq 2020-ci ildən ölkə üzrə tətbiqi ilə bağlıdır. Düşünürəm ki, bu təhsil sahəsində aparılan islahatlarla birlikdə insan kapitalının inkişafı nöqtəyi-nəzərindən çox əhəmiyyətli bir islahatdır, çünki insan kapitalının inkişafını cənab prezident Azərbaycan üçün mühüm hədəflərdən biri kimi təsbit

digər neqativ halların aradan qaldırılması üçün görülən tədbirlər gücləndirilməlidir.

Məlumdur ki, 2020-ci ilə qədər strateji yol xəritələri çərçivəsində fəaliyyət planları təsdiq edilib və 2021-2025-ci illər üzrə cənab prezidentin tapşırığı ilə Azərbaycan hökuməti beynəlxalq tərəfdaşları ilə birlikdə yeni iqtisadi inkişaf strategiyasının üzərində işləyir.

– *Sizin fikrinizcə, bu çox sürətli dəyişikliklər investisiya şəraitini yaxşılaşdırmaqla bərabər, həm də investorun gözləmə mövqeyinə keçməsinə səbəb olmur ki?*

– Mən son bir il ərzində Avropa İttifaqının, “Ernst Young”, “Deloitte” şirkətlərinin və PWC-nin

maq mümkün deyil. Amma bütün islahatlar yalnız biznesin marağına uyğun olduğu üçün belə “gözlənilməzliklər” iş adamlarına sərf edir.

Bu yaxşı sualdır ki, islahatlar sürətlə getsə biznes gözləmə mövqeyinə keçə bilər. Bütün hallarda Azərbaycanda biznes mühiti müsbətə doğru dəyişir. Bu investisiya qoyuluşuna çətinlik yaratsa idi, dediyiniz prizmadan baxmaq olardı. Amma Azərbaycanda investisiya artır və biznesin gözləntiləri pozitivdir.

– *Amma oktyabrda start götürən ikinci sosial paketin tətbiqindən sonra inflyasiyanın artacağı ilə bağlı açıqlamalar da var...*

– Teççerin belə bir fikri var: mənəm opponentlərim görsələr ki, mən Temza çayında suyun üzərində gəzirəm, deyəcəklər ki, o yuxılsa üzə bilmir mütləq boğulacaq. Bizim opponentlərin yanaşması da buna bənzəyir. Bu ilin fevralında hələ birinci sosial paket təsdiqləndə inflyasiya barədə proqnozlar səsəndi, amma ötən 9 ayın nəticəsi göstərir ki, inflyasiya həddi optimal koridora belə daxil olmayıb. İndi sosial paketin ikinci mərhələsi başlayıb və sizi əmin edirəm ki, opponentlərin bu proqnozu da özünü doğrultmayacaq və inflyasiya hökumətin gözlədiyi intervalda qalacaq. Çünki Azərbaycanda pul bazası 2016-cı ilə nisbətən 2019-cu ildə iki dəfə artıb, fiskal və monetar genişlənmə olub, banklar likviddir, problemlə kreditlər həll olunub.

“Pul tədavülü qanunu”na görə dövriyyədə olan pul kütləsinin həcmi ilə yanaşı, pulun dövretmə sürəti, eləcə də ÜDM-in həcmi əsas götürülür. Ölkəmizdə pul bazası ilə yanaşı, ÜDM də artır. Təkcə ilk səkkiz ayda Azərbaycanın qeyri-neft sənayesi 15,2, kənd təsərrüfatı 6,3, informasiya və rabitə xidmətləri 17,6% artıb. Pul bazası ilə paralel yerli məhsul və xidmət istehsalı da artır və “pul tədavülü

edir.

Cənab Prezidentin tapşırığına uyğun olaraq müasir dövrün tələblərinə cavab verən, cəmiyyətdə yüksək nüfuzə malik ədalət mühakiməsinin formalaşdırılması prosesini sürətləndirmək məqsədilə məhkəməyə müraciət imkanları daha da genişləndirilməli, məhkəmələrin fəaliyyətində şəffafıq artırılmalı, məhkəmə icraatının effektivliyi yüksəldilməli, məhkəmə qərarlarının tam və vaxtında icra edilməsi təmin olunmalı, süründürməçiliyin və

Azərbaycandakı sorğuları, xüsusən də gözləntilərlə bağlı nəticələrindən çıxış edərək deyə bilərəm ki, 2017-2018-ci ilə nisbətən Azərbaycanda işləyən biznesin gözləntiləri müsbət istiqamətə dəyişib. Bu da ölkədə aparılan islahatların nəticələridir. İdarəetmədə “agile” yanaşma deyilən bir anlayış var. Biz islahatları nə qədər əvvəlcədən planlaşdırsaq da, amma prosesin gedişində çevik şəkildə korreksiyalara ehtiyac yaranır. Yəni, hər şeyi əvvəlcədən proqnozlaşdırmaq və planlaşdır-



qanunu”na görə bu inflyasiyanı cilovlayan bir amildir. İkinci vacib məsələ odur ki, Azərbaycanda işgüzar fəallıq yüksəldikcə pulun dövretmə sürəti də artır, eyni zamanda nağdsız dövriyyənin səviyyəsi çoxalır və bunların hamısı bütövlükdə inflyasiyanın cilovlanmasını şərtləndirir. Artıq üç ildir ki, qeyri-neft mal və xidmət ixracımız artır və qeyri-neft sektorundan valyuta daxil olması yüksəlir, təbii ki, bu da inflyasiyanı azaldır. Həmçinin Azərbaycan manatı sabitdir və sabitlik davam etdikcə inflyasiya da yaratmır. Ən əsası icmal büdcə və tədiyyə balansında profisit, həmçinin yerli valyuta bazarında dayanıqlılıq təmin olunub. Bir daha əminliklə vurğulayıram ki, inflyasiya proqnozlaşdırılan intervalda olacaq və düşünürəm ki, bu həm əhalinin, həm də iqtisadiyyatın gözləntilərini doğruldacaq. Bu il üçün Azərbaycanda inflyasiya dəhlizi 4-6 faiz intervalındadır, yəni inflyasiya o qədər çox deyil ki, əhalinin gəlirlərini yesin və biznesin gözləntilərinə zərbə endirsin. Əgər biznesin gözləntiləri özünü doğrultmursa, iqtisadiyyat proqnozlaşdırıla bilən deyilsə, bu əlbəttə fəsaddır. İkincisi isə inflyasiya o qədər aşağı həddə olmalı deyil ki, inkişafı dayandırсын. Biznes müəyyən həcmdə inflyasiyada maraqlıdır, çünki bu inflyasiya iqtisadi inkişafı tətikləyir.

– “Yol Xəritələri” üzrə nəzərdə tutulan tədbirlərin həyata keçirilməsi üzrə monitoringin nəticələri necədir?

– Hazırda mərkəzdə 20-yə qədər dövlət proqramının monitoringi və qiymətləndirilməsi aparılır, bu cənab prezidentin rəhbərliyi ilə ölkədə ciddi monitoring qiymətləndirmə institutunun yaradılması deməkdir. Xüsusi olaraq qeyd etmək istəyirəm ki, biz bu sahədə BMT-nin keçirdiyi müsabiqənin nominantları sıra-



Təççerin belə bir fikri var: mənim oponentlərim görsələr ki, mən Təmza çayında suyun üzərində gəzirəm, deyəcəklər ki, o yıxılsa üzə bilmir mütləq boğulacaq. Bizim oponentlərin yanaşması da buna bənzəyir.

sındayıq. Azərbaycanda monitoring qiymətləndirmə institutu yaxşı inkişaf edib və bu nəticə əsəş büdcəyə keçid, strateji idarəetmə istiqamətində çox mühüm nəəliyyətdir. “Yol Xəritələri” üzrə deyə bilərəm ki, 2019-cu il yanvarın 1-dək xəritələrin yerinə yetirilməsi vəziyyəti belədir: tam icra edilib – 43%, qismən icra edilib – 9% , icrası gözlənilir – 48% . Göründüyü kimi, yolun yarısında 52% tam və qismən icraya nail olmuşuq. Ümumilikdə isə bəzi xəritələrdə icra faizi daha yüksəkdir, bəzilərinə geriləmə var, amma orta göstərici qrafikə

uyğundur.

– *Daha çox nəəliyyətlər hansı xəritədədir və hansı xəritələrin icrasında çətinliklər var?*

– Bunu faizlərlə deyə bilərik, məsələn, logistika və ticarətin inkişafı üzrə xəritənin icra faizi nisbətən aşağıdır, amma nəzərə almaq lazımdır ki, bu xəritədə iri layihələrdən söhbət gedir. Bakı Dəniz Ticarət Limanı, Astarə-Astara Dəmiryolu, Şərğ-Qərb, Şimal-Cənub dəhlizi üzrə infrastruktur məsələləri, eyni zamanda Azərbaycanda 5 logistik mərkəzin açılması planlaşdırılır. Yəni, bunlar kifayət qədər investisiya tutumlu layihələrdir və təkcə Azərbaycan dövlətinin deyil, tərəfdaş ölkələrin də marağından asılıdır. Elə xəritələr də var ki, məsələn “Maliyyə xidmətlərinin inkişafına dair yol xəritəsi” 64% tam, 8% qismən icradır. Kiçik və orta sahibkarlıq səviyyəsində istehlak mallarının istehsalına dair xəritənin 52%-i tam, 11%-i qismən icra edilib. Gördüyünüz kimi, xəritələr üzrə vəziyyət müxtəlifdir və düşünürəm ki, 2020-ci ilin, yəni müddətin sonuna qədər bu xəritələr üzrə işlərin tam icrasının şahidi olacağıq. Lətifə kimi səslənsə də əslində olmuş bir hadisəni danışmaq istəyirəm: biz yol xəritələrini işləyən zaman xarici ekspertlərimiz deyirdilər ki, dünya təcrübəsinə görə belə proqramların 90%-i rəfə qoyulmaq üçündür, adətən 10%-i güclə icra olunur. Amma cənab prezidentin iradəsi və daim diqqətdə saxlanması nəticəsində ümumi icra vəziyyəti üzrə 2019-cu yanvarın 1-ə proqnozlara yüz faiz əməl etmişik. Xatırladım ki, 48 dövlət qurumu yol xəritələrini icra edir, İTKM isə müstəqil şəkildə qiymətləndirmə apararaq nəticələr haqqında birbaşa cənab prezidentə hesabat verir.

– *Qeyri-neft sektorunun ixrac tərkibindəki dəyişikliklər Sizi qane*

edirmi?

İxracda izlədiyimiz əsas trend ondan ibarətdir ki, məhsul çeşidinin sayı artıb. İkinci müsbət trend odur ki, qeyri-neft sektoru üzrə ticarət tərəfdaşlarımızın sayı çoxalıb. Digər müsbət göstərici Azərbaycanda emal dərinliyinin artması ilə bağlıdır. Məsələn, əvvəl biz daha çox pambıq mahlıcı ixrac edirdiksə, indi iplik ixrac edirik, ümumillikdə isə Azərbaycan iplik və ondan sonrakı emal mərhələsinə keçir. Neft-qaz xammalı ixrac edən ölkəmiz hazırda SOCAR-Karbamid, SOCAR-Polymer zavodlarının işə düşməsi nəticəsində neft-kimya məhsullarının ixracatçısına çevrilib. Eyni qaydada alüminium, polad sənayesi üzrə emal dərinliyini artırmaq imkanımız var. Həmçinin sevindirici haldır ki, artıq təkcə Bakı deyil, regionların da ixracda payı artır. Mən sizə Azərbaycanın İKT şirkətlərinin xarici tenderlərdə iştirakı və qalib gələrək xidmət ixracı ilə məşğul olduğunu deyər bilərəm, bu çox yaxşı bir haldır ki, biz xidmət ixracını artırırıq. İkinci xidmət ixracı istiqaməti turizmdir və 2017-ci ildə biz 25%, 2018-ci ildə təxminən 10% artıma nail olmuşuq. Bu ilin səkkiz ayında da turizm xidmətinin ixracı yüksəlib. Nəqliyyat-logistika istiqamətində xidmət ixracı artır, bu bilavasitə belə deyək ki, Şərq-Qərb və Şimal-Cənub dəhlizləri üzrə hərəkətin intensivləşməsi ilə bağlıdır. Söz yox burada hələ ki, neft-qaz sektoru önəmli rol oynayır, amma bu sahənin böyük bir perspektivi var. Gördüyünüz bu trendlər nəyin nəticəsində baş verir? Onun nəticəsindədir ki, Azərbaycan ixracı dəstəyinin arsenalında olan bütün mümkün vasitələrindən istifadə edir. Təsəvvür edin ki, təkcə "Azexport"un indiyə qədər Azərbaycana gətirdiyi ixrac sifarişləri 1,3 milyard dollardan çoxdur. Bu portal bizim ixracatçıların işini bir xeyli yüngülləşdirir. Yəni, onlar heç bir bazar tədqiqatı aparmadan, pul xərcləmədən, xa-

rici tərəfdaşlar ilə uzun-uzadı danışıqlara getmədən "Azexport"un üzərindən xidmət və məhsul sifarişləri alırlar. Bildiyiniz kimi, "Azexport" həm "Amazon"da, həm də "Alibaba"da səhifələrə malikdir, bunlar global ticarət platformalarıdır. Bu, Azərbaycan məhsulları üçün pulsuz bir reklamdır və aldığımız sifarişlərin də əhəmiyyətli bir hissəsi reallaşdırılır. Eyni zamanda, Azərbaycan xaricdə ticarət nümayəndəlikləri, ticarət evləri açır, ticarət missiyaları təşkil olunur, ixracı 3-6% həcmində



Əmək haqlarının artımı öz təsirini ölkədə orta aylıq əmək haqqının da artımında göstərəcəkdir ki, bu da ilin sonuna doğru orta aylıq əmək haqqının orta hesabla 15 faiz artaraq təqribən 625 manata çatmasına imkan verəcəkdir.

subsidiyalar verilir.

Qaldı ki, perspektivlə bağlı mən düşünürəm ki, perspektiv yuxarıda dediyimiz istehsal dərinliyinin böyüməsidir. Deyək ki, Azərbaycanın bu gün neft-kimya və qaz-kimya sektorunun məhsullarının son məhsula çevrilməsi üçün çox böyük bir imkanı var. Eyni imkanlar turizm, İKT, nəqliyyat xidmətlərinin, kənd təsərrüfatında - pambıqçılığın, tütüncülüğün, meyvə-tərəvəzin emal dərinliyinin artırılmasında da mövcuddur və bu bizim ixracı daha da genişləndirə bilər. Düşünürəm ki, ixracı ilə bağlı biz həm də dəyər zəncirlərinə qoşulmaq barədə fikirləşməliyik, çünki Azərbaycanın global və regional dəyər zəncirlə-

rinə qoşulması beynəlxalq əmək bölgüsündə mövqelərimizin daha da dəqiqləşdirməsi nöqtəyi-nəzərdən çox əhəmiyyətlidir. Nəzərə almaq lazımdır ki, dünya ticarətinin bu gün 80%-dən artığı dəyər zəncirləri üzrə baş verir. Yəni şərt o deyil, biz hansısa məhsulu sona qədər özümüz istehsal edək, Azərbaycan o qədər böyük bir ölkə deyil, daha çox özümüzə aid olan sahələrdə ixtisaslaşmalıyıq.

– İdxalın əvəzlənməsi üçün Azərbaycanda hansı sahələrdə biznes qurulması potensialı var? Bununla bağlı bazar araşdırmaları aparılırmı?

– Hazırda biz qeyri-neft sektorunda kifayət qədər diversifikasiya portfelini yaratmışıq. Hesab edirəm ki, həmin portfellər üzrə ixtisaslaşmaya getməliyik və sektoral yanaşmadan məhsul yanaşmasına keçidi sürətləndirməliyik. Yəni, bir sektoru qaldırmaq bizim gücümüzə deyil, amma həmin sektor üzrə konkret bir məhsul və yaxud da məhsulun komponenti üzrə ixtisaslaşmaq mümkündür. Bildiyiniz kimi, Azərbaycan iqtisadiyyatının bir sıra drayverləri artıq müəyyənləşib, məsələn kənd təsərrüfatının inkişaf etdirilməsində üç əsas məqsəd var: məşğulluq, ərzaq təhlükəsizliyi, regional inkişaf. Neft-kimya və qaz-kimyasının funksiyası isə ölkəyə daha çox dəyər gətirən məhsullar ixrac etməkdir. Nəqliyyat-logistika sahəsinin əsas hədəfi dəyər gətirməklə yanaşı, həm də ölkənin strateji mövqelərini gücləndirməkdir, çünki Azərbaycandan nə qədər çox yük dövriyyəsi və sərnişin dövriyyəsi keçirsə, bu yük dövriyyəsi strateji yol xəritələrində nəzərdə tutulduğu kimi heç olmasa bir emal mərhələsinə məruz qalırsa, məsələn qablaşdırma ola bilər, bu ölkənin strateji əhəmiyyətini artırır. Gördüyünüz kimi, bizim müxtəlif drayverlərin müxtəlif təyinatları seçilib və cənab

prezidentin siyasəti də bu drayverlərin hər birinin öz təyinatına uyğun olaraq inkişaf etdirilməsi və ümumi palitranın müsbət zonada formalaşmasını təmin etməkdir. Ona görə də əgər makro səviyyədə baxırıqsa düşünürəm ki, indiki halda Azərbaycanın post-neft dövrü üçün drayverləri dediyimiz kimi bəllidir. Eyni qaydada turizm 40 alt sektorun inkişafına dəstək verir və həm məşğulluq, həm də ölkəyə dəyər gətirilməsi nöqtəyindən əhəmiyyətlidir. İKT də əlavə dəyər formalaşdırması baxımından çox əhəmiyyətli bir sahədir. Təhsil və səhiyyənin insan kapitalının inkişafı və valyutanın ölkədə qalması üçün əhəmiyyəti

2.079,0 milyon manat və 2020-ci il üzrə isə 2.791,0 milyon manat müəyyən olunmuşdur.

Sözügedən sosial paket çərçivəsində ölkə üzrə minimum aylıq əmək haqqı 93 faiz, dövlət qulluğunda və dövlət qulluğunun xüsusi növündə çalışanların, hərbi qulluqçuların və xüsusi rütbəli şəxslərin, müəllimlərin və dövlət büdcəsindən maliyyələşən təşkilatlarda çalışan digər şəxslərin əmək haqları isə 20-50 faiz arasında artırılmışdır. Nəticədə minimum aylıq əmək haqqı 130 manatdan 250 manata çatmışdır. Əmək haqlarının artımı öz təsirini ölkədə orta aylıq əmək haqqının da artımına göstərəcəkdir ki,

di rifahının artımına öz töhfəsini vermişdir. Minimum pensiya məbləğinin artırılması nəticəsində 116 manat olan minimum pensiya məbləği cari ilin 1 mart tarixindən 160 manata çatdırılmış, 1 oktyabr tarixindən isə 200 manata yüksəlmişdir ki, bu da ölkədə minimum pensiyanın ümumilikdə 72 faiz artımı deməkdir.

Bütün bunlarla yanaşı, vətəndaş rifahının təminatı sahəsində inqilabi addımların tərkibi olaraq cənab Prezident tərəfindən qaçqın və məcburi köçkünlərin vahid aylıq müavinətinin məbləği 50 faiz, tələbələrin təqaüdləri isə 20 faiz artırılmışdır.

Cari ildə Azərbaycan Respublikasının Prezidenti tərəfindən imzalanmış "Azərbaycan Respublikasında fiziki şəxslərin problemləli kreditlərinin həlli ilə bağlı əlavə tədbirlər haqqında" Fərman bu sahədə yaranmış problemlərin köklü həlli ilə yanaşı, dünya miqyasında xarici valyutada olan ödəmə vaxtı keçmiş kredit borclarının ödənilməsi sahəsində dövlət dəstəyi göstərilməsi üçün yeni – unikal mexanizmin yaranmasına imkan vermişdir. Fərmanın icrası olaraq, fiziki şəxslərin banklara 10 min ABŞ dollarınadək xarici valyutada olan əsas kredit borclarının devalvasiya ilə bağlı manatla artmış hissəsi müvafiq qaydada qiymətləndirilərək onlara ödənilmişdir. Nəticədə 710,3 min kredit müqaviləsi üzrə 629 milyon manat həcmində kompensasiya məbləği ödənilmişdir.

Azərbaycan dövlətinin sosial siyasətinin ildən ilə güclənməsi və əhatə dairəsinin genişlənməsi də dayanıqlı və effektiv sosial təminat sisteminin formalaşması prinsipinin prioritetliyinə, uşaqların həm sosial təminatının, həm də gələcəyin layiqli vətəndaşları kimi yetişmələri üçün ardıcıl və məqsədyönlü tədbirlərin həyata keçirilməsi məramına söykənir. Təsadüfi deyil ki, yuxarıda qeyd edildiyi kimi, cənab Prezidentin

çox böyükdür. Mənim yanaşmam belədir ki, medalın hər iki üzünün arasında yəni iqtisadi təhlükəsizlik və rəqabət qabiliyyətinin arasında qızıl ortanı tapmalıyıq.

– *İnqilabi sosial paket barədə nə deyə bilərsiniz?*

– Cari ildə cənab Prezidentin təqdim etdiyi və vətəndaş rifahının təminatı sahəsində inqilabi dəyişiklikləri təmin edən sosial islahatlar paketi 4,6 milyon nəfəri əhatə etmişdir. Sosial paketin mötəbərliyi onun maliyyə tutumu ilə ifadə olunur ki, bu məqsədlə dövlət büdcəsindən ayrılan əlavə vəsaitin həcmi 2019-cu il üzrə

bu da ilin sonuna doğru orta aylıq əmək haqqının orta hesabla 15 faiz artaraq təqribən 625 manata çatmasına imkan verəcəkdir. Eyni zamanda, sosial paket çərçivəsində cənab Prezident tərəfindən Prezident təqaüdlərinin və sosial müavinətlərin aylıq məbləği 2 dəfə artırılmışdır. Həmçinin, əlavə olaraq I qrup əlilliyi olan şəxslərə və sağlamlıq imkanları məhdud 18 yaşınadək uşaqlara qulluq edənlərə 50 manat, müharibə veteranlarına isə 80 manat məbləğində Azərbaycan Respublikası Prezidentinin yeni təqaüdü təsis edilmişdir.

Sosial islahatlar paketi əmək pensiyası alan şəxslərin də mad-



cari ildə həyata keçirdiyi inqilabi sosial islahatlar paketi də ailələrin, o cümlədən uşaqların sosial müdafiəsinin gücləndirilməsinə xidmət edir.

Bildiyiniz kimi, dünya ölkələri üçün kifayət qədər böyük insan tələfatı, bununla da kəskin demografik problemlərlə nəticələnen İkinci Dünya müharibəsindən sonra müharibənin iştirakçısı olan dövlətlərdə, xüsusilə SSRİ-də əsas vəzifələrdən biri - əhali artımının stimullaşdırılması idi. Bu məqsədlə müharibədən sonra uşaq sayının artırılması üçün SSRİ-də uşaqlar üçün aylıq müavinətin təyinatına başlanılmışdır. Azərbaycan müstəqillik əldə etdikdən sonrakı dövrdə də 2006-cı il 1 yanvar tarixinədək Respublikada aylıq uşaq müavinəti sosial təminat növü kimi davam etdirilmiş və ailədə adambaşına düşən orta aylıq gəliri 3,3 manatdan az olan ailələrə hər uşaq üçün 16 yaşa çatanadək (təqaüd almayan məktəblilər 18 yaşınadək) aylıq 1,8 manat məbləğində müavinət ödənilmişdir.

Həmin dövrdə ödənilən məbləğin olduqca cüzi olması, nəticədə ailələrin gəlirlərində önəmli rol oynamaması, müavinətin orta aylıq gəliri qeyd olunan məbləğdən az olan ailələr üçün verilməsi və bu prinsipin demək olar ki, formal və praktik baxımdan qeyri-ışlək xarakter daşması, dövlətin bu istiqamət üzrə vəsaitlərinin aztəminatlı ailələrlə birgə imkanlı ailələrə də eyni dərəcədə yönəlməsi sonda aztəminatlı ailələrdəki uşaqlara yönələn vəsaitin xeyli az və həmin ailələrin yaşayışında effektiv bir təsirə malik olmasına, habelə sosial təminat sistemində dövlət vəsaitlərinin kortəbii, ünvanlı xərclənməsinə, bununla müvafiq büdcənin səmərəsizliyinə səbəb olurdu. 2006-cı ildən başlayaraq ölkədə məhz ehtiyacı olanların, yoxsul ailələrin birbaşa dövlətin dəstəyi ilə təminatını, sosial xərclərin ünvanlı və aztəminatlı ailələr üçün daha təsirli

şəkildə yönəldilməsini nəzərdə tutan mexanizmin tətbiqinə başlanılmışdır. Burada əsas məqsəd ailənin sosial müdafiəsinin daha da gücləndirilməsi olmuş və nəticədə ölkədə 2005-ci ildə mövcud olmuş 29,3 faiz yoxsulluq səviyyəsi bu gün 5,1 faizə enmişdir.

Cənab Prezident tərəfindən 2006-cı ildən başlanılan uğurlu sosial islahatlar ailələrin, o cümlədən uşaqların sosial müdafiəsinin gücləndirilməsinə xidmət edən yeni sosial müavinətlərin və Azərbaycan Respublikası Prezidentinin təqaüdlərinin təsis olunmasına imkan vermişdir. Nəticədə yeni sosial müdafiə modelinin tətbiq olunduğu 2006-cı ilədək ölkədə 9 müavinət növü müəyyən olunmuşdusa, islahatların nəticəsi olaraq müavinət və Azərbaycan Respublikası Prezidentinin təqaüdlərinin sayı 14-ə çatdırılmışdır.

2006-cı ilədək ölkədə 9 müavinət növü üzrə hər uşağa aylıq orta hesabla 4,4 manat və ya 4,3 ABŞ dolları ödənilirdisə, 2019-cu ildə bu rəqəm 14 müavinət və Azərbaycan Respublikası Prezidentinin təqaüdləri üzrə 15,4 dəfə çox olmaqla 67,8 manat və ya ABŞ dolları ekvivalentində 9,3 dəfə çox olmaqla 40 ABŞ dolları təşkil edir.

Aparılmış sosial islahatların nəticəsi olaraq 2019-cu ilin dövlət büdcəsində, DSMF-nin və İşsizlikdən sığorta Fondunun büdcələrində bu məqsəd üçün 494,2 milyon manat və ya 290,6 milyon ABŞ dolları vəsait nəzərdə tutulmuşdur ki, bu da 2005-ci illə müqayisədə müvafiq olaraq 11,1 dəfə və ya 6,7 dəfə çoxdur.

-İcbari tibbi sığorta islahatı barədə nə demək olar?

- İcbari tibbi sığortanın tətbiqinə gəldikdə isə, qeyd etmək lazımdır ki, ötən dövr ərzində səhiyyənin inkişafı, əhalinin dünya standartlarına uyğun tibbi yardımla təmin olunması cənab Prezident tərəfindən daim diq-

qətdə saxlanılmışdır. Səhiyyə infrastrukturunu əhəmiyyətli şəkildə müasirləşdirilmiş, eyni zamanda əhalinin keyfiyyətli dərman vasitələri ilə etibarlı və optimal qiymətlərlə təchizatı, ölkə daxilində dərman vasitələrinin istehsalının təşkili bu sahədə həyata keçirilən islahatların mühüm istiqamətlərini təşkil etmişdir. Digər bir mühüm bir istiqamət isə səhiyyə xidmətlərinin və onların maliyyələşmə mexanizmlərinin yeni iqtisadi çağırışlar əsasında təkmilləş-

“

Azərbaycanda icbari tibbi sığortanın tətbiqi ilə bağlı vahid dövlət siyasəti və düşünülmüş konsepsiya formalaşdırılmışdır.

dirilməsi, əhaliyə göstərilən tibbi xidmətlərin keyfiyyətinin daha da yüksəldilməsi mexanizmi kimi beynəlxalq təcrübədə özünü doğrultmuş icbari tibbi sığorta sisteminin tətbiqidir ki, bu istiqamətdə cənab Prezidentin tapşırıqları əsasında artıq genişəhatəli işlər görülmüşdür.

Azərbaycanda icbari tibbi sığortanın tətbiqi ilə bağlı vahid dövlət siyasəti və düşünülmüş konsepsiya formalaşdırılmışdır. Bu konsepsiya özündə ilk növbədə dövlətin maliyyə resurslarının bir hissəsinin icbari tibbi sığortanın maliyyə sabitliyinin qorunmasına yönəldilməsini, əhalinin tibbi xidmət almaq hüququna, habelə tibbi xidmətlərin əlçatanlığına və

keyfiyyətinin artırılmasına dövlət tərəfindən təminat verilməsini, dövlət – vətəndaş həmrəyliyi prinsipini, icbari tibbi sığortanın iştirakçılarının hüquqi bərabərliyini və beləliklə dövlətin, tibb müəssisələrinin və əhəlinin maraqlarının harmoniyasını özündə ehtiva edir.

Bildiyiniz kimi, icbari tibbi sığorta sisteminin tətbiqi zamanı ilk növbədə əhəlinin, dövlət qurumlarının, tibbi və sosial institutların, səhiyyə infrastrukturunun, habelə normativ hüquqi bazanın sistemin



tətbiqinə hazır olması əsas şərtlərdən biridir. Beynəlxalq təcrübədə də müşahidə olunduğu kimi, sistemin formalaşdırılması zamanı buraxıla biləcək hər-hansı boşluqlar onun tətbiqində özünü dərhal biruzə verir, bəzi hallarda isə sistemin tamamilə qeyri-ışlək olması ilə nəticələnə bilər.

Bütün bunlar nəzərə alınmaqla, sistemin dayanıqlı təməllər üzərində qurulması üçün zəruri hazırlıq işlərinin görülməsi cənab Prezident tərəfindən qarşıya qoyulmuş əsas tapşırıqlardan biri olmuşdur. Bu məqsədlə artıq demək olar ki, bütün hazırlıq işləri tamamlanmış, paytaxtda və regionlarda dayanıqlı səhiyyə infrastrukturunu yaradılmış, normativ

hüquqi baza ən uğurlu qabaqcıl beynəlxalq təcrübə və milli xüsusiyyətlər nəzərə alınmaqla təkmilləşdirilmiş, tibbi yardımın keyfiyyətinə və əhəlinin hüquqlarının və sığorta mənafehinin qorunmasına nəzarət mexanizmləri formalaşdırılmışdır. Artıq ötən dövr ərzində icbari tibbi sığorta sistemi Azərbaycan Respublikasının Birinci vitse-prezidenti Mehriban xanım Əliyevanın bilavasitə dəstəyi ilə ölkənin bir sıra regionlarında pilot layihə olaraq həyata keçirilməyə başlamışdır. Pilot layihə icbari tibbi sığortanın tətbiqi zamanı meydana gələ biləcək riskləri düzgün qiymətləndirməyə və preventiv tədbirlərin müəyyənləşdirilməsinə imkan vermişdir. Pilot layihənin uğurlu nəticələrinə əsaslanaraq cənab Prezident tərəfindən 2018-ci ildə imzalanmış müvafiq Fərmanla dövlət səhiyyə sisteminə daxil olan tibb müəssisələri Tibbi Ərazi Bölmələrini İdarəetmə Birliyinin (TƏBİB-in) tabeliyinə verilmişdir və icbari tibbi sığorta sisteminin 2020-ci ildən başlayaraq bütün ölkə üzrə tam tətbiqi nəzərdə tutulur.

Burada, əsas faktorlardan biri kimi qeyd edilməlidir ki, əhəlinin həssas qruplarının, aztəminatlı vətəndaşların, buraya rəsmi iş yeri və gəliri olmayan şəxslər, o cümlədən 18 yaşınadək olan vətəndaşlar, əyani təhsil alanlar, əmək pensiyası alan pensiyaçılar, əmək qabiliyyəti olmayan şəxslər, ünvanlı dövlət sosial yardımı alan ailələrin üzvləri, hamilə qadınlar və s. aiddir, bu şəxslərin də icbari tibbi sığortadan tam şəkildə faydalana bilməsi, habelə əhəliyə ilkin səhiyyə xidməti, habelə təcili və təxirəsalınmaz tibbi yardım xidmətinin sistem çərçivəsində pulsuz təmin edilməsi məqsədlə dövlətin iqtisadi resurslarının bu sahəyə yönəldilməsi üçün kifayət qədər güclü iqtisadi baza formalaşdırılmışdır. Beləliklə, dövlət qeyd olunan istiqamətlər üzrə tələb olunan maliyyə yükünü öz üzə-

rinə götürür. Sadə dillə desək, bu, daha çox adi vətəndaşların mənafehinə yönəlmiş, onları keyfiyyətli tibbi xidmət və dərmanla təmin etməyə yardım edən bir sistemdir.

Bununla yanaşı, sistemin tətbiqi nəticəsində, göstərilən tibbi xidmətlərə görə tibb işçilərinin əməkhaqqı sisteminin də təkmilləşdirilməsi təmin edilir ki, bu da həkimlərin və digər səhiyyə işçilərinin sosial rifahının yüksəlməsinə səbəb olacaqdır. Eyni zamanda, tibb xidmətlərinin dəqiq uçotu əhəlinin sağlamlıq vəziyyətini daha düzgün qiymətləndirməyə və bu sahədə atılacaq addımların effektivliyinin artırılmasına zəmin yaradacaqdır.

Ümumilikdə qeyd etmək olar ki, iqtisadi sahədə əldə edilmiş uğurların sosial sferaya transformasiyası və dövlət maliyyəsidən effektiv istifadə nəticəsində dövlət – vətəndaş qarşılıqlı etimad mühiti əsasında 2020-ci ildən etibarən icbari tibbi sığortanın bütün ölkə üzrə uğurla tətbiq ediləcəyi artıq heç bir şübhə doğurmur və bununla da dövlət növbəti dəfə Azərbaycan vətəndaşının yanında olduğunu, onun səhiyyə xərclərinin nəzərəcarpacaq hissəsini öz üzərinə götürdüyünü əyani şəkildə sübut etmiş olacaqdır.

FED-in eks rəhbərlərindən biri Ben Bernanke yazmışdı ki, ən əsas məsələ qərar verməkdir. Yəni, cənab prezident 2016-cı ildə əsas məsələni həll etdi, yəni qərar verdi, strateji yol xəritələrini qəbul etdi. Mən sizi inandırırım ki, bu sənəd dünya miqyasında dövrünün ən yaxşı sənədi idi və yaxşı icra olundu. İndi bizim çox yaxşı bir baqajımız var ki, 2021-2025-ci illər üçün də cənab prezidentin rəhbərliyi ilə çox yaxşı bir sənəd ortaya qoyacağımaza əminik.

- Çox maraqlı müsahibə üçün təşəkkür edirəm.

- Siz sağ olun təşəkkür edirəm.

AZƏRBAYCANDA GENİ DƏYİŞDİRİLMİŞ FINDIQ SORTLARI YOXDUR

Son illərdə dünyada 1 milyon ton fındıq məhsulu əldə edilib və bu sahədə bazarın 70 faizini Türkiyə formalaşdırır. “Ferrero”, “Nestle” və “Kraft Heinz” kimi şokolad istehsalçısı olan nəhəng firmalar artıq Türkiyədən idxalı artırmaqla yanaşı Azərbaycan kimi ölkələrdə fındıq istehsalına sərmayə qoymağa başlayıblar.

Azərbaycanda bu sahədə vəziyyətə aydınlıq gətirmək, fındıqçılığın qarşısındakı çətinlikləri öyrənmək üçün “Biznes Həyatı” jurnalı **“Azərbaycan Fındıq İstehsalçıları və İxracatçıları Assosiasiyası”nın sədri İsmayıl Orucovla** söhbət etdi.

– *İsmayıl müəllim, hələ 2017-ci ildə Azərbaycan fındıq ixracında dördüncü yerdə idi, indi göstəricilərimiz necədir?*

– Hazırda fındıq məhsulu Azərbaycandan ixrac olunan kənd təsərrüfatı məhsulları içərisində ilk yerlərdən birini tutur və bu gün beynəlxalq fındıq bazarında Türkiyə və İtaliyadan sonra Azərbaycan 3-cü yerdədir. Son illərdə Azərbaycanda fındıq bağlarının sahəsi 75.000 hektara çatıb. Yaxın illərdə ölkəmizdə fındıq bağlarının ümumi sahəsinin 80 min hektara çatdırılması planlaşdırılır. Bu sahədə ölkəmizin ixrac potensialı böyükdür, ona görə də fındıqçılığın gəlirli bir sahə kimi qarşıdakı illərdə daha da önə ke-

çəcəyini proqnozlaşdırmaq çətin deyil. Amma bu sahədə fermerlərin, istehsalçıların problemləri də az deyil.

– *Dediniz ki, Azərbaycan artıq fındıq istehsalına görə üçüncüdür. Bəs, bizim fındığın tərkibi necə rəqabətə davamlıdır?*

– Bəli, Azərbaycan fındığı şükürlər olsun ki, keyfiyyətini qoruyub saxlayıb. “Xaçmaz sortu” kimi köhnə ata-baba sortları qalıb və bizim bağlar geni dəyişdirilmiş sortlardan deyil. Azərbaycanda xüsusən Qəbələ, Balakən ərazisində böyük intensiv bağların olmaması, mövcud bağlara kimyəvi maddələrin vurulmaması, yalnız il ərzində azotdan istifadə edilməsi bizim fındığın keyfiyyətini yüksək

səviyyədə saxlayıb. Azərbaycanın ata-baba fındığı xüsusən çox yağlılığı ilə fərqlənir. Bu isə rəqabətdə bizə xüsusi üstünlüklər yaradır, nəticədə Avropanın qabaqcıl şirkətləri bizim fındığı şokolad və şokolad pastasından istifadə edir. Xaçmaz fındığı isə daha çox quru meyvə halında qablaşdırılaraq İspaniya, Çexiya, Yunanıstan, Almaniya kimi ölkələrə satılır.

– *Maraqlıdır, Türkiyə fındıq ixracında dünya lideri, Azərbaycan isə dünya üçüncüsüdür, bəs dünya fındıq bazarı niyə Hamburq hesab edilir?*

– Dünyada bir çox qida məhsulları ilə yanaşı fındığı da birjası Hamburqda yerləşdiyi üçün bazar ora hesab edilir.

– *Məhsuldarlıqdan razısızımızı ümumiyyətlə, bu il bağlarda vəziyyət necədir?*

– Bu il məhsuldarlıq az gözlənilir, dəqiq məlumat son statistika biləcəkdir. Məhsuldarlıqda ortalama 20–30%-ədək geriləmə ola bilər. Bunun da səbəbi aprel ayında havaların soyuq keçməsi, bəzi ərazilərdə ağacları don vurmağı ilə bağlıdır. Don ağacın üst qat budaqlarında soyuqdan çiçəklərin məhv olmasına gətirib çıxartmışdır. Bu da fermerlərin bu sahədə biliklərinin zəif olması ilə əlaqədardır, məsələn don olan gecələrdə tonqal qalamaqla donvurmanın qarşısını qismən almaq mümkündür. Təcrübədən deyərək bilərəm ki, Türkiyədə tütülməklə donun qarşısını ala bilirlər.

– *Fındıq emal müəssisəsində hansı proseslərdən keçir?*

– İlk növbədə kənar cisimlərdən təmizləyir, çünki fındıq torpaqdan yığılır. Nəmlidirsə, unutmayaq ki bu standart 6 faizdən yuxarı olmamalıdır, hətta 7 faiz olsa belə, o qurudulur və 6 faizə gətirilir. Sonrakı mərhələdə məhsul kalibrə edilir, öz ölçüsünə görə hərəsi öz yuvasına düşür. Sonra xüsusi dəyirmə ləpənin zədələnməməsi şərtlə təmizləyir. Həmin ləpə təkrar kalibrələnir, yəni 7–8, 9–11, 11–13, 13–15, 15–17 ölçülərində satış standartlarında seçilir. Sonda isə 10 kiloqramlıq vakuumdən 1 tonluq kisələrə qədər müxtəlif ölçülərdə qablaşdırılır.

– *Bu il Azərbaycandan nə qədər fındıq ixracı gözləmək olar?*

– İxrac mövsümü biz fındıqçıların üçün avqust-sentyabr aylarını əhatə edir, amma dövlət statistikasında dekabr-yanvar aylarında öz əksini tapır. Ötən il Azərbaycandan ortalama 20–22 min ton fındıq

ixrac edilib. Bu il məhsuldarlığın 20–30 faiz aşağı olacağını nəzərə alsaq, düşünürəm ki, ixracımız 17–18 min ton olacaq. Hazırda il ərzində daxili bazarda 2 min tona yaxın məhsul realizə olunur və əfsuslar olsun ki, bütün daxili bazar kölgə iqtisadiyyatında çalışan həmmən işbazların əlindədir, bütün alış-satış nağd şəkildə həyata keçirilir. Nə-



DOSYE

İsmayıl Orucov 08.01.1978-ci ildə Zaqatala rayonunun Əliabad qəsəbəsində anadan olub. Azərbaycan Texniki Universitetinin “Mühəndis, biznes menecmenti” fakültəsini bitirib. 1999–2004-cü illərdə tütün istehsalı və satışı ilə məşğul olub. 2005-ci ildən tütün müəssisəsinin fəalliyətini dayandıraraq, onu modernləşdirərək fındıq istehsalı və ixracına başlayıb. 2015-ci ildə AHEC şirkətini təsis edib və artıq 4 ildir ki, ən geniş ixrac coğrafiyasına malik AHEC şirkətinin təsisçisi və rəhbəridir.

ticədə dövlət büdcəsindən 2 min ton fındığın satışına görə 20 milyon manat dövrü vergidən yayınır.

– *Azərbaycanda fındıqçılığın inkişafına mane olan, qarşılaşdığımız əsas çətinliklər hansılardır?*

– Əsas çətinliklərimizdən biri fermerlərin fındıqçılıqla bağlı məlumatsız olmalarıdır. Yeni vergi qanunvericiliyində tətbiq olunan dəyişikliklərin tətbiqində, bağlarda xəstəliklərlə mübarizədə ciddi çatışmazlıqlar var. Azərbaycan fındığının standartının olmaması da bir ayrı mövzudur. Strateji yol xəritəsində göstərilib ki, bölgələrdə fermerləri maarifləndirmək məqsədilə inkubatorlar açılacaq. Buna çox ciddi ehtiyac var, çünki fermerlərin çalışdıqları sahə-

lər üzrə bilikləri azdır. Xüsusən də vergilərlə bağlı məcəlləyə yeni dəyişikliklər barədə fermerlərin məlumatlandırılmasına ciddi ehtiyac var.

– *Vergi ilə bağlı hansı çətinliklər var?*

– Məcəlləyə yeni əlavə və dəyişikliklərdən sonra fermerdən aldığımız məhsulların rəsmiləşdirilməsində ciddi problemlərlə üzləşirik. Fermerlərin çoxu rəsmi sənədə imza atmağa, şəxsiyyət vəsiqəsinin məlumatlarını həmin sənədə əlavə etməyə etiraz edirlər. İlk növbədə fermerlərin uçotu tam qaydasında deyil və sənədləşmədə problemlərlə qarşılaşırıq. Halbuki, vergi qanunvericiliyinə dəyişikliklər aparıldıqdan sonra mütləq qaydada fermerlə istehsal müəssisəsi arasında “istehsal ehtiyatlarının alışı” aktı bağlanmalıdır. Akta fermerin şəxsiyyət vəsiqəsi, pin kodu daxil olunmalıdır, həmin məlumatlar olmasa akt etibarsız sayılır. Bu isə ona səbəb olur ki, fermerin əlində məhsul

var, lakin biz onu sənədləşdirib ala bilmirik. Bundan başqa, fermer fındıq təklif edir, amma istehsal müəssisəsi fiziki olaraq həmin satılan fındığın o fermerin özünə məxsus olub-olmadığını və ya alıb gətirib satdığını yoxlamaq iqtidarında deyil. Əgər fermer deyirsə ki, bəli mənim malımdır, biz razılaşmalı oluruq. Amma sonra vergi yoxlaması zamanı ortaya çıxanda ki, yox bu fermerin öz fındığı deyilmiş, özü də kimdənsə alıb satır, bu halda istehsal müəssisəsi çətinliklə üzləşir. İstehsal müəssisələri ödəmə mənbəyindən vergi tutulmadığına görə yüksək məbləğdə vergi sanksiyaları ilə üzləşir. Özü də baxın ki, bunlar hamısı bir tərəffildir, məsələn, fermer vergidən azad olunub, bu qanunun işləmə



mexanizmi yalnız düşür istehsal müəssisələrinin çiyinə. Fermer vergidən azaddır və ona heç bir təsir mexanizmi olmadığı üçün deyir ki, heç şəxsiyyət vəsiqəmi də vermərəm, biz də malı geri qaytarmağa məcbur oluruq. Bu halda məhsul bazara gedir və bazardan təkrar fırlanıb istehsalat müəssisəsinə gəlir. Bu isə həm fermerə, həm də istehsalat müəssisəsinə sərfəli deyil, üstəlik məhsulun maya dəyərində, keyfiyyət parametrlərinə mənfi təsir edir. Assosiasiya vergi qanunvericiliyinə dəyişikliklə bağlı 13 təkliflə cənab nazir Mikayıl Cəbbarova müraciət edib. Əfsuslar olsun ki, təkliflərimizdən heç biri nəzərə alınmadı. Hazırda fermerlərlə istehsalat müəssisələri arasındakı həmin mexanizm şəffaf işləmir, nəticədə kölgə iqtisadiyyatına qarşı mübarizənin əksinə, kölgə iqtisadiyyatının artmasına gətirib çıxarır.

Azərbaycanda 60 mindən çox ailə təsərrüfatı var, təsəvvür edin ki, 60 min insan geci-tezi öz məhsullarını fabriklərə gətirirlər. Həmin vaxt qanunun tələblərini onlara başa salmaq çox çətindir.

- *Azərbaycan fındığı niyə daha çox xammal şəklində satır, onun qablaşdırılaraq ixrac edilməsi imkanları yoxdurmu?*

- Qabaqcıl üç xammal ixracatçısı Türkiyə, Azərbaycan və Gürcüstandır. Yəni, İtaliya 2-ci yerdə olsa da, o son məhsul ixracatçısıdır. Başqa sözlə, İtaliya daha çox

fındıq idxalçısıdır. Əvvəllər Türkiyənin ixrac etdiyi fındığın son məhsul halında forması idxalda bütün vergilərdən tam azad idi. Amma Avropa fermerləri buna etiraz etdilər və 1995-ci ildə Türkiyənin çiy fındığına vergi tətbiq etdilər, amma son məhsullar "o" tariflə



Ötən il Azərbaycandan ortalama 20-22 min ton fındıq ixrac edilib. Bu il məhsuldarlığın 20-30 faiz aşağı olacağını nəzərə alsaq, düşünürəm ki, ixracımız 17-18 min ton olacaq.

Avropaya ixrac olunur, Gürcüstan isə "Assosiation Agreement"ə qoşulub, 2014-cü ildə bir illik test etdilər və uğurlu alındı. 2015-ci ildən gürcülər "Assosiation Agreement" çərçivəsində xam fındığı "o" vergi tarifi ilə ixrac edirlər. Amma əfsuslar olsun ki, Azərbaycan xam məhsulu 3,2% vergi tarifi ilə ixrac edir, qeyd edim ki, bu Türkiyənin "vergi yükü" ilə eynidir. Daha pisi odur ki, Azərbaycanın fındıqçılıqda son məhsuluna isə 11,2% vergi tətbiq olunur, ona görə də bizim son məhsulumuz rəqabət qabiliy-

yətli deyil və biz yalnız xam məhsul ixrac etməyə məcburuq.

- *Müstəqil Dövlət Birliyinə daxil olan ölkələrin bazarları necə fındığın sol məhsul formasında alışımda maraqlı deyilmi?*

- Bizim üçün ən yaxın və böyük bazar Rusiyadır və burada çiy fındığın idxalına hazırda 20% ƏDV tətbiq edilir. Qablaşmış halda da gömrük tarifi tətbiq olunur, ona görə də fındığı xammal şəklində satmaq daha sərfəlidir. Dövlətimiz sağ olsun, sahibkarlığa dəstək olaraq, ixracı təşviq edir. Hal-hazırda cənab prezidentin fərmanı ilə xammal halında fındığa görə 3%, emal olunmuş fındığa 6% təşviq verilir. İndi Rusiyaya həm qovrulmuş, doğranmış fındıq, həm də fındıq ununun ixracının artmasını görürük. Hesab edirəm ki, buna bir az da zaman lazımdır, bir müddətdən sonra Rusiya bazarına fındığın qablaşmış formada satışı yüksələcək. İxracla bağlı xüsusi vurğulamaq istərdim ki, gömrük məntəqələrində yarıdılan şəraitdən çox məmnunuq. Səmimi deyirəm ki, Azərbaycanda gömrüyün belə çalışdığını desələr inanmazdım, amma bu realıqdır, gömrük sistemində fundamental dəyişikliklər aparılıb.

- *İsmayıl müəllim, xaricə ixracla bağlı mövzusunun davamı olaraq, bəzən Azərbaycandan gedən hansısa fındıq partiyasının tərkibinə görə geri qaytarılması xəbərini də eşidirik. Buna səbəb nədir?*

- Ölkə daxilində fermerlərin

saxlama qaydalarına düzgün riayət etməməsi nəticəsində bəzi hallarda aflotoksin artması məhsulun geri qayıtmasına səbəb olur. Təsəvvür edin ki, ildə Azərbaycanda ortalama 1500-2000 ton arası yalnız çürük fındıq çıxır. Fındığın ixrac qiyməti 30-20 qəpikdir, bunu valyutaya çevirəndə 2000 ton ortalama 10 milyon dollar deməkdir. Yəni 10 milyon dollarlıq fındığı biz düzgün saxlamadığımızdan 300-500 min manata satırıq. Təbii ki, bu birbaşa fermerin iqtisadi vəziyyətinə təsir edir. Fikir versəniz, fındığın standart qiyməti yoxdur, çünki məhsulun qiymətini keyfiyyəti diktə edir. Məsələn, Xaçmaz fındığının kiloqramı bugün 4 manat 50 qəpikdən 5 manata kimi, Zaqatalada 3 manat 20 qəpikdən 3 manat 50 qəpiyə kimi dəyişir. Yəni bu o deməkdir ki, hər bir fındığın keyfiyyətinə görə öz qiyməti var. Bu həm də fındığın yaxşı qurudulmasından asılıdır. Yenə maaflandırməyə qayıdıraq, fermerlər bilməlidirlər ki, malı qurudanda qiyməti qalxır. Amma azərbaycanlı fermerlərin əksəriyyəti sadəcə düşünür ki, mən malı yaş satdım sulu-sulu daha çox pul qazandım, amma əksinə qurudulmuş fındığın çəkisi azalsa da qiyməti daha çox bahalaşır. Bundan başqa, vacib məqam olaraq vurğulamaq istərdim ki, Azərbaycanda fındığın qablaşdırılmasında polipropilen kisələrdən istifadə olunur, amma dünya təcrübəsində cod kisələrdən istifadə edirlər. Həmin kisələri biz Banqladeşdən idxal edirik və bu da çox böyük xərclər aparır. Cod kisənin kiloqramı 3 manat 50 qəpik 4 manata çıxır, halbuki, polipropilen kisə 20-25 qəpikdir. Fermerlər məcbur polipropilinə keçir, bu da fındığın nəmlənməsinə səbəb olur.

– *Çətinliklər arasında xəstəliklərlə mübarizəni də vurğuladınız. Azərbaycanın fındıq bağlarında daha çox hansı xəstəliklərə rast gəldirirsiniz?*

– Son iki ildir, “unlu şəh” xəstə-



liyinin yayılmasının şahidi oluruq. Bu xüsusən də Gürcüstanda yayılmışdı, bizim monitorinqlər nəticəsində artıq Azərbaycana gəlib çatdığını aşkar etdik. Xüsusən də Gürcüstanda geniş yayılan “Mərmər bağacıq” xəstəliyi artıq Azərbaycanın şimal-qərbindəki fındıq bağlarındakı ağaclara ziyan verməyə başlayıb. Amma populyasiyası hələ ki geniş deyil və ümid edirik ki, bu qış sərt keçər, inkişafı dayanar. Yenə də hazırlıqlı olmaq lazımdır, Azərbaycan Fındıq İstehsalçıları və İxracatçıları Assosiasiyası Amerikanın USAID təşkilatının xətti ilə aldığı qrant hesabına Zaqatalada “Aqrar Mərkəz” açıb. “Aqrar Mərkəz”i texniki cəhətdən gücləndirmişik və xəstəliyin kəskin artmasına qarşı dərhal mübarizə aparmaq üçün dərmançiləyən aqreqatlar almışıq.

– *Fındıq İstehsalçıları və İxracatçıları Assosiasiyasının son bir ildə əldə etdiyi uğurlara toxunmaq...*

- Zaqatala və Qax rayonunda Pilot lahiyə olaraq yaşlanmış köhnə fındıq bağlarına xaricdən dəvət olunmuş aqranomlarla birgə aqro texniki qaydalar aparılması və suvarma sistemlərinin çəkilməsi;
- Assosiasiyanın tərkibində 55 nəfərlik təlim-tədris mərkəsi qurulub və fermerlərə mütəmadi maa-

rifləndirici təlimlər verilir. Zaqatala üzrə bütün kəndlərə təlimlər verilməş hazırda Qax rayonunda təlimlərə başlanılıb və bu ilin sonunda yekunlaşdırılması planlaşdırılır;

- Assosiasiya xətti ilə 13 şirkət Amerikaya təcrübə keçmək üçün səfər edib;
- Bir çox dövlət qurumları ilə (Vergilər Nazirliyi, Hesablama Palatası, İqtisadiyyat Nazirliyi, Qida Təhlükəsizliyi Agentliyi) görüşlər keçirilmiş, sahibkarların müraciətlərinə baxılmış və bir çox müraciətlər öz həllini tapmışdır;
- Assosiasiya tərəfindən tinçilik təcrübə stansiyası salınıb;
- Zaqatala rayon, Muxax kəndində Muxax və Muxax ətrafı yaxın kəndlərdə məhsuldarlığın artırılması məqsədi ilə dərman çiləmə, əlaq otlarının təmizlənməsi, zərərvericilərə qarşı mübarizə ilə bağlı yaradılan “Zaqatala Aqrar Mərkəz”i açılıb və Amerikan istehsalı olan 2 ədəd traktor, 4 ədəd qoşqu, 2 ədəd dərman çiləyən və əlaq otlarının təmizlənməsi üçün avadanlıqlar istifadəyə verilib.

Azərbaycanın coğrafi mövqeyi hələ qədimdən tacirlərin ən əlverişli marşrut kimi buranı seçməsinə səbəb olub. Əsrlər boyu qədim "İpək Yolu"nun vacib bir zəncirinə çevrilmiş Azərbaycan hazırda dünyadakı yükdaşımalardan öz payını götürmək, logistikada öz mövqeyini möhkəmləndirmək məqsədilə kompleks tədbirlər görür. Bu tədbirlər "Logistika və ticarətin inkişafına dair Strateji Yol Xəritəsi"ndə öz əksini tapıb. Xəritənin icrası, ümumiyyətlə bu sahənin inkişafına mane olan çətinliklərlə bağlı müsahibimiz Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının tərkibində fəaliyyət göstərən "Nəqliyyat və Logistika məsələləri ilə iş Komissiyası"nın sədri Kamran Həbibovdur.



Komissiya sədri: Logistika və ticarət bütün sektorların inkişafında bünövrə rolunu oynayır

- Azərbaycanın 2020-ci ilədək regionda logistika mərkəzlərindən biri olması potensialı nə qədər realdır? Sizin proqnozunuz maraqlıdır...

- Coğrafi baxımdan bizim dövlətimiz çox əlverişli regionda yerləşir. Müəyyən məsələlər var ki, onlar həll olunmalıdır və özəl sektorla müvafiq dövlət qurumları çətinlikləri birlikdə, konstruktiv şəkildə aradan qaldırmalıdır. Biz araşdırmalıyıq ki, problem hardan qaynaqlanır, səbəbləri nələrdir və həll yolları tapılmalıdır. Logistika

və ticarət sahəsi bütün sektorların inkişafında bünövrə rolunu oynamaqla, əlavə dəyərin və yeni iş yerlərinin yaradılmasında və gəlirliliyin artırılmasında mühüm rol oynayır. Azərbaycanda keyfiyyət və kəmiyyət göstəricilərinin yüksəldilməsi perspektivi üzərində qurulan logistika və ticarət sahəsində regional və global dəyər zəncirlərinə inteqrasiya, dünyanın ən qabaqcıl təcrübələrinə dair nümunələrə əsaslanan tranzit ticarətindən yüksək gəlir əldə etmək məqsədilə əlavə də-

yər yaradan xidmətlər yaratmaq lazımdır.

Qeyd edim ki, Azərbaycanın coğrafi mövqeyi ticarət həcmələrinin müntəzəm artırılmasına imkan verir. Ölkənin logistika aktivlərinin daim inkişaf etdirilməsi onun regional və beynəlxalq ticarətdə rolunun artmasına təkan verəcəkdir. Belə ki, həm Şərqi Qərbi dahlizi, həm də Şimal-Cənub dahlizi üzərindəki əlverişli coğrafi mövqeyi sayəsində ölkəmiz həm tranzit ticarəti, həm də idxal-ixrac əməliyyatlarından

pay əldə etmək imkanına malikdir. Yeni liman və dəmir yolları ilə bağlı bir sıra mühüm infrastruktur layihələri artıq yekunlaşmaq üzrədir. Bu aktivləri və üstünlükləri nəzərə alaraq, Azərbaycanın ərazisində intermodal və multi-modal (müxtəlif nəqliyyat növlərinin ehtiva edilməsi) logistika infrastrukturunun yaradılması vasitəsilə ticarət həcminin yüksəldilməsi, tranzit ticarətindən daha çox dəyərin əldə edilməsi və logistika sahəsində özəl sektorun iştirak səviyyəsinin artırılması məqsədilə bir sıra təşəbbüslər həyata keçiriləcəkdir.

- *Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının nəzdində "Nəqliyyat və Logistika məsələləri ilə iş Komissiyası" Komissiyasının yaradılmasında bu hədəflərə nail olmaq üçün hansı töhfələri verəcək?*

- Konfederasiyasının tərkibində "Nəqliyyat və Logistika məsələləri ilə iş Komissiyası" mövcud 14 komissiyadan biridir. Məqsədimiz bu sahədə çalışan şirkətlərimizi bir araya gətirərək, onların problemlərini araşdırmaq, çıxış yollarını tapmaqdır. Hədəflərimizdən biri də assosasiya yaratmaq, Orta Asiyanın müvafiq assosiasiyaları ilə əlaqələr yaradıb ikitərəfli tranzit əməkdaşlığının qurulması üçün dövlətin dəstəyi ilə yükdaşımaların və logistik xidmətlərin həcmnin artımına nail olmaqdır. Son vaxtlar çox güclü kooperasiyaların və dialoqların şahidiyik. Bu dialoqların gerçəkləşdirilməsi vaxtına artıq gəlib çatmışıq. Burada başlıca məqamlardan biri odur ki, hazırda biz əlverişli siyasi-coğrafi imkana maliklik və indi bu məqamı itirsək, bir də bu şansı əldə edə bilmərik, ona görə də işləri sürətləndirməliyik.

- *Azərbaycanın tranzit qiymətlərinin yüksək olduğu barədə açıqlamalar var, bu barədə nə düşünüürsünüz?*

- Helmann-ın araşdırmasına görə, Özbəkistanda ciddi liberallaşma gedir, böyük potensialı (həm ixrac, həm idxal olunan malların siyahısının strukturuna görə), 33 milyon əhalisi var ki, bu geniş işçi qüvvəsi və istehlakçı kütləsi deməkdir. Bildiyimiz kimi, dünyada toplanan 20% ağ qızılın (pambıq) ixracatçısı Özbəkistandır. Bundan başqa sözsüz ki, müəyyən avadanlıqların ixracı ilə bağlı büdcəyə, müxtəlif istehsal sahələrinə malikdir. Konkret deyim ki, Helmann şirkətinin müştərisi olan "Mercedes"-in də Özbəkistanda müəssisəsi mövcuddur. Lakin Helmann-ın Mərkəzi ofisi qərara gəlib ki, Özbəkistana çatdırılmalı olduğu yüklərin daşınmasını Rusiya üzərindən həyata keçirsin. Araşdırma



Qonşu Gürcüstan yük daşınması prosedurunu sadələşdirilib. Bütün proseslər bir pəncərədən icra edilir. Bizdə hüdürlüyə "Nəqliyyat Nazirliyi", enə Dövlət Yöl Polisi İdarəsi baxır.

apardıq, məlum oldu ki, bir maşın yükün İran üzərindən daşınması Azərbaycandan daşınmasından nəzərəcarpacaq qədər ucuzdur, bu isə daşınma ilə bağlı qərarlarda xüsusi rola malikdir. Heç kimə sirr deyil ki, logistikada siyasi vəziyyətin, münasibətlərin mühüm rolu var və Azərbaycanda ki sabitlik, mövcud infrastruktur yüklərin daşınması üçün əlverişli hesab oluna bilər. Bu vəziyyətdən istifadə edib, yüklərin ölkəmizdən keçməsi məqsədilə "sağlam yol biznesi xəritəsi"ni qurmaq lazımdır. Çünki qonşularımızdakı siyasi vəziyyətin dəyişməsindən asılı ol-

mayaraq, Azərbaycan tranzit ölkə kimi cəlbediciliyini həmişə qoruyub saxlamalıdır. Həddindən artıq Orta Asiya mallarının hərəkəti hazırda ölkəmizdən kənarda reallaşır, halbuki, ən yaxın ölkə bizik. Məsələn, Amerikadan Orta Asiya ölkələrinə gələn mallar Rusiyaya, Peterburqa, Polşaya, Baltikyanı ölkələrə istiqamətlənir və orada yüklənərək, Orta Asiya ölkələrinə çatır. Nə qədər "qara yol" qısalsa daşınma o qədər ucuz olmalıdır. Dəniz vasitəsilə biz Orta Asiyaya daha yaxınıq, amma daşınmada daha bahayıq. Bunu araşdırmaq lazımdır, bir neçə dəfə bu məsələlər müxtəlif səviyyələrdə qaldırılıb. Hesab edirəm ki, bərə, dəmiryolu, vergi, gömrük sistemi birlikdə qiymətləri təşkil edən komponentləri araşdırmalı və tədbirlər görülməlidir. Hər hansı nəqliyyat vasitəsinin effektiv işləməsi o deməkdir ki, hər iki tərəfdən yüklər cəlb olunmalıdır və burada qiymət mühüm amildir. Ölkələrimiz arasında əlaqələrin genişləndirilməsinə böyük ehtiyac var və burada yalnız dövlətlərarası deyil, həm də şirkətlərimizin əməkdaşlıq qurması vacibdir.

- *Özəl sektordan söhbət düşmüşkən, Azərbaycanda bu sahədə fəaliyyət göstərən özəl şirkətlər rəqabətə davamlıdır? Ümumiyyətlə, logistika xidməti göstərən şirkətlərimiz çoxdurmu?*

- Azərbaycanda şirkətlər çoxdur. Ölkəmizdə həm yerli, həm beynəlxalq daşıma şirkətlərinin nümayəndəlikləri fəaliyyət göstərirlər. Yerli daşıma şirkətlərinin təqdim etdikləri xidmətlərin qiymətləri isə rəqabətə uyğundur və baha deyil.

- *Kamran müəllim, bəzi vaxtlarda bərələrdə yüklənmənin çox olduğunu eşidirik, ümumiyyətlə Azərbaycanın logistika infrastrukturunu haqqında nə demək olar, hansı çatışmayan cəhətlər var?*

- Burada qısamüddətli və uzunmüddətli məsələlər var. Azərbaycanın regionlarında, əsas magistral hissələrdə xeyli müsbət dəyişikliklər baş verib, amma tranzit ölkəsi olduğumuza görə bu bizə kifayət deyil. Üstəlik, tranzit zəncirimizə qonşu Gürcüstanın böyük təsiri mövcuddur. Düşünürəm ki, qarşılıqlı maraqların uzlaşması şərtiylə, Gürcüstanın yol infrastrukturunun yaxşılaşdırılmasına ehtiyac var. Belə uğurlu

Qiyətlərə təsir edən faktorlardan biri də prosedurların sayının çox olmasıdır. Qonşu Gürcüstan yük daşınması proseduru sadələşdirilib, yeni qaydalara görə, bütün yüklərin hərəkəti, onun kütləsi, ağırlıq nisbəti, çəkisi, uzunluğu və s., bunların hamısı sxem şəklinə öz həllini tapır. Bütün proseslər bir pəncərədən icra edilir, halbuki, bizdə hündürlüyə "Nəqliyyat Nazirliyi", enə Dövlət Yol Polisi İdarəsi baxır.

ları neqativ yanaşmanı aradan qaldırmalı, vətəndaş məmnuniyyətinin təmin edilməsini hər zaman rəhbər tutmalı və qanuni fəaliyyət göstərən sahibkarlara münbit şərait yaratmaqla yanaşı, qanunlara məhəl qoymayanlara qarşı da qətiyyətli tədbirlər görməlidirlər. Sahibkarlığın sürətli inkişafını təmin etmək üçün dövlət sahibkarlıq fəaliyyətinin öncül istiqamətlərini və buna müvafiq olaraq güzəştli sistemini müəyyənləşdirir. Sahib-



investisiyaya nümunə kimi Bakı-Qars dəmiryolu xəttini göstərə bilərik. Hazırda ciddi problemlərimizdən biri məhz Gürcüstanla bağlıdır, Belə ki, Brili (Xaşuri) kəndində uzunluğu 4 metrədən artıq olan bir dəmiryolu körpüsü var və yüklər oradan daşınır, bir qədər böyük yükləri isə dağların başı ilə daşıyırlar, bu isə həm əlavə vaxt tələb edir, həm də həmin yüklərin müşayət edilməsi üçün Gürcüstan tərəfi əlavə pul alır. Ona görə də iri yüklər olduqca çox vaxt başqa marşrutlar seçilir, məsələn, Qazaxıstan iri yüklərini Rusiyadan daşıyır. Amma belə bir məsələ də var ki, Volqa-Don məlumdur ki, qış mövsümündə 6 ay müddətində donur. Bu isə yenə də Azərbaycanı tranzit ölkə kimi önə çıxardır. Hesab edirəm ki, Azərbaycan quru yükdaşıma imkanlarını yaxşılaşdırmalıdır ki, qış mövsümündə həmin yükləri özünə cəlb etsin. Hətta mən təəssüflə qeyd edirəm ki, bəzən Azərbaycanın öz yükləri belə Volqa-Dondan asılı olur.

Ümumilikdə bütün boşluqları, çətinlikləri təhlil etmək lazımdır. Bilməliyik ki, Gürcüstanın Poti şəhərindən Daşkəndə qədər və ya Potidən Türkmənbaşınadək nə kimi problemlərimiz var. Bu məsələni yalnız dövlət qurumları, dövlət araşdırması ilə tam həll etmək olmaz, özəl sektoru da bu sahəyə cəlb etmək lazımdır.

- Məlumdur ki, ASK ilə Gömrük Komitəsi arasında Əməkdaşlıq Şurası yaradılıb. Bu Şurada Siz də təmsil olunursunuz, əməkdaşlığın faydaları haqqında nə deyə bilərsiniz?

- İlk növbədə bu Şuranın əhəmiyyətini vurğulamaq istərdim. Belə bir təsisatın yaradılması sahibkarların problemlərinin müvafiq qurumların birinci şəxslərinə çatdırılması və həlli istiqamətində çox əhəmiyyətlidir. Sahibkarları bu qurumda ASK-nın vitse-prezidenti Vüqar Abbasovun sədrlik etdiyi və müxtəlif sektorları əhatə edən nümayəndə heyəti təmsil edir. Hesab edirəm ki, vergi və gömrük orqan-

karlıq fəaliyyətinə dövlət nəzarəti də həmin fəaliyyətin səmərəli həyata keçirilməsinə maneələr yaratmamalı, əksinə kömək etməlidir. Ona görə də özəl sektorun dövlət orqanları ilə dialoqu, qarşılıqlı əməkdaşlığı müsbət nəticə verir.

- Azərbaycandan keçən yüklərin sığortası sistemi necə, təkmildirmi?

- Sığorta sahəsində müəyyən edilən qiymətlər çox da baha deyil. 100 min dollarlıq malın sığortası 400 dollar yəni, yükün 0,4%-ni təşkil edir. Biz bütün qaydaları, bütün iş prosesini müştərilərimizə başa salırıq. Razıyam ki, işçilərin beynəlxalq səviyyədə maarifləndirilməsinə ciddi ehtiyac var. Beynəlxalq yükdaşımaları, ona aid sığortaları qiymətləndirməyi bacarmırıq. Alıcı şirkətlər sığortanı artıq xərc kimi qəbul edirlər, halbuki, yükün sığortalanması vacib şərtlərdən biridir və riskləri qarşılamağa imkan verir.

- Müsahibə üçün çox sağ olun.

“Strateji məhsul” mövzusunda beynəlxalq seminar keçirilib

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının (ASK) təşkilatçılığı ilə paytaxtımızda “Strateji məhsul” mövzusunda beynəlxalq seminar keçirilib. Seminarın məqsədi Qazaxıstan, Özbəkistan, Qırğızıstan və digər ölkələrdən gələn nümayəndələrlə birlikdə strateji ixrac məhsullarının istehsalı sahəsində əməkdaşlıq və təcrübə mübadiləsinin aparılması məsələlərini müzakirə etməkdir.

Seminarı açan ASK-nın Baş katibinin müavini Fuad Hübətov açaraq, tədbir zamanı İslam Ticarət, Sənaye və Kənd Təsərrüfatı Palatasının ekspertlərinin təqdimatlarla çıxış edəcəyini, bu sahə ilə məşğul olan iştirakçılara tövsiyələrini verəcəklərini söylədi.

“Məqsədımız yaxşı təcrübələri bölüşməkdir”, deyən F.Hübətov iki günlük seminarı po-



midor və fındıqçılığın vəziyyəti, inkişaf yolları barədə təkliflərin səslənəcəyini bildirdi.

Seminarla çıxış edən Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi yanında Aqrar Tədqiqatlar Mərkəzinin direktoru Firdovsi Fikrətzadə bildirib ki, nazirliyin əsas missiyalarından biri ölkədə aqrar sektora aid analitik baza formalaşdırmaqdır.

Beynəlxalq Qoz və Quru Meyvə Şurasının məlumatına görə, Azərbaycan dünyada fındıq istehsal edən ölkələrin ilk 5-liyinə daxildir. Qlobal fındıq istehsalının 4%-i ölkəmizin payına düşür. Hazırda Azərbaycanda fındıq bağlarının ümumi sahəsi 74 min hektardır. Ötən il ölkədə 45,5 min ton fındıq istehsal edilib.

ASK-nın “Tikinti müəssisələri ilə iş Komissiyası” yenidən formalaşdırıldı

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının tərkibində fəaliyyət göstərən “Tikinti müəssisələri ilə iş Komissiyası”nın yenidən formalaşdırılması ilə bağlı iclas keçirilib. Komissiyanın iclasını açan ASK-nın vitse-prezidenti Vüqar Abbasov tikinti sektorunun iqtisadiyyatın əsas sahələrindən biri olduğunu vurğulayaraq, bu sahədə çalışan sahibkarları narahat edən məsələləri müakirə etmək və çıxış yolları tapmaq üçün komissiyanın bir platforma rolunu oynayacağını bildirib.

Gündəlikdə duran təşkili işlərin həlli ilə iclası başlayan

komissiya iştirakçılarının səsverməsi ilə “Qartal” firmasının direktoru Şahin Məmmədov sədr seçilib.

Ş.Məmmədov çıxışında sahibkarları birlikdə işləməyə, mövcud çətinlikləri birgə həll etməyə çağırıb. “Vergi Məcəlləsindəki dəyişikliklərin sahibkarlığa təsiri, bizim işimizə problem yaradan məsələləri, sağlam tikinti bazarının formalaşdırılması üçün səyləri birləşdirməyi təklif edirəm”, deyən Ş.Məmmədov gömrük və vergi ödəmələrindən yayınaraq tikinti bazarına daha ucuz məhsul və xidmət çıxaran şirkətlərin bazarda təmiz işlə-

yən şirkətlərə zərbə vurduğunu söyləyib.

ASK-nın baş katibinin müavini Xəqan Hübətov 2020-ci ildə “Vergi Məcəlləsi”də nəzərdə tutulan dəyişikliklərdə tikinti sektorunu gözləyən yenilikləri xatırladı və dövlət sosial sığorta haqqlarının hesablanması qaydasındaki yeniliklərlə bağlı layihələr barədə məlumat verib. Komissiyanın tezliklə bu mövzularla əlaqədar iclas keçirməsinin vacibliyinə toxunub. İclasda çıxış edən ASK-nın vitse-prezidenti Vüqar Zeynalov və sahibkarlar peşəkar kadr problemi və məsələləri qaldırıblar.

SEYRAN MİRZƏZADƏ:

Azərbaycan Qərbi Balkan regionunda etibarlı investor kimi tanınır

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının dünyanın 18 ölkəsində xarici nümayəndələri fəaliyyət göstərir. ASK-nın Monteneqro, **Serbiya, Bosniya və Herseqovina üzrə nümayəndəsi Seyran Mirzəzadə** ilə müsahibəni təqdim edirik.

– ASK-nın Monteneqro, Serbiya, Bosniya və Herseqovina üzrə nümayəndəsi təyin edilməyiniz münasibətilə Sizi təbrik edirik. Qarşıda nə kimi planlarınız var?

– Təşəkkür edirəm təbrikinizə görə. Sözsüz ki, bu qərarı ASK tərəfindən mənə göstərilən böyük etimad hesab edirəm və nümayəndə kimi üzərimə düşən vəzifələrin öhdəsindən məsluhyətlə gəlməyə çalışacağıma əmin ola bilərsiniz. İlk öncə yeni nümayəndə kimi ASK-nın imkanlarından, şəbəkəsindən iqtisadi əlaqələrimizin inkişafı və sahibkarlar arasında etibarlı münasibətlərin yaranmasında faydalanmaq istədim. Öz növbəmdə, nümayəndə olduğum ölkələrin təcrübəsi və buradakı əlaqələrimizdən ASK-nın fəaliyyətinin genişlənməsinə və sahibkarlarımızın yeni tərəfdaşlıqlarının yaranmasına töhfə vermək istəyirəm. Bütün planlarımızı ASK-nın fəaliyyət istiqamətləri, missiya və hədəflərindən qaynaqlanaraq quracağıq. Eyni zamanda, regionda ASK-nın beynəlxalq əməkdaşlığının daha da genişləndirilməsinə çalışacağıq.

– Bu ölkələrlə Azərbaycanın iqtisadi əməkdaşlığı hansı səviyyə-



Azərbaycanın əlverişli və əhəmiyyətli geosiyasi vəziyyəti və onun Avropa-Asiya nəqliyyat-kommunikasiya əlaqələrinin mərkəzində yerləşməsi müəyyən bölgələrdə möhkəmlənməsinə imkan yaradır.

dədir, Siz hansı sahələr üzrə işbirliyinin perspektivli olacağını düşünürsünüz?

– Azərbaycanın iqtisadi imkanları artdıqca, təbii və məntiqli olaraq, sərmayələr üçün üfüqlər də genişlənməmişdir. 2010-cu ilə qədər Azərbaycanla nümayəndə olduğum üç ölkənin daxil olduğu Qərbi Balkan regionu arasında münasibətlər rəsmi protokol səviyyəsində idi. Siyasi əlaqələr, qarşılıqlı səfərlərdən savayı münasibətlərdə nəzərəcərpacaq elementlər yox idi. Bu region nə qədər bizə yad idisə, Azərbaycan da bir o qədər regiona yad idi. 2010-cu ildə Azərbaycan dövləti Qərbi Balkan regionuna belə demək mümkünsə “yumşaq nüfuz” etdi. Çünki dövlətimizin siyasi və iqtisadi gücü buna imkan verir. Bu, çox düşünülmüş və vaxtında verilmiş qərar idi. Yeni səfirliklər açıldı, siyasi əlaqələrlə yanaşı iqtisadi, humanitar, mədəni əlaqələrin möhkəmlənməsində sıçrayış baş verdi. Bundan ruhlanan Azərbaycanın dövlət və özəl şirkətləri də region ölkələrinə sərmayə qoymağa başladılar. Onu da qeyd edirəm ki, Qərbi Balkan ölkələri xarici birbaşa investisiyalar üçün açıqdırlar. Regionun coğrafi cəhətdən ən kiçik ölkəsi olan

Monteneqroda belə dünyanın 100-dən artıq ölkəsindən birbaşa sər-mayə axını var.

Tam məsuliyyətlə deyə bilərəm ki, Qərbi Balkan regionunda Azərbaycan etibarlı investor ölkə kimi tanınır. Baxmayaraq ki, Azərbaycanın Qərbi Balkan ölkələri ilə əlaqələrinin tarixçəsi kiçikdir, dövlətimizin düşünülmüş və uzaqgörən siyasəti nəticəsində ölkəmiz qısa müddət ərzində bu regionun önəmli ölkələrindən birinə çevrilmişdir. Azərbaycanın artan nüfuzu region ölkələri ilə əlaqələrə yeni təkan vermişdir və ölkəmiz bu regionda daha geniş təmsil olunmaqdadır. Gələcək əməkdaşlıq üçün də böyük potensial mövcuddur.

Sahələrə gəldikdə isə, turizm, inşaat, kənd təsərrüfatı, istehsal sahələrinin perspektivli olması düşüncəsindəyəm.

– *Təmsil etdiyiniz ölkələrdə hansı Azərbaycan məhsullarının satışına rast gəlmisiniz? Burada çalışan azərbaycanlı sahibkarlar varmı?*

– Təəssüf ki, əsasən neft məhsulları ilə rastlaşırıq. Digər məhsullar az tanındığından və məsafə amilinə görə nadir hallarda qarşımıza çıxar. Bu ölkələrdə turizm, yol inşaatı, xidmət və ticarət sahəsində çalışan sahibkarlarımız var.

– *Azərbaycanda dərin iqtisadi islahatlar aparılır, bu barədə Avropanın məlumatlılığı hansı səviyyədədir? Sizcə bunun üçün hansı tədbirlər görülməlidir?*

– Azərbaycanın əlverişli və əhəmiyyətli geosiyasi vəziyyəti və onun Avropa-Asiya nəqliyyat-kommunikasiya əlaqələrinin mərkəzində yerləşməsi, müstəqil siyasət yeritməsi, iqtisadi gücü və uzaqgörən siyasəti beynəlxalq səviyyədə siyasi oyunçu kimi maraqlarını müdafiə etməsinə və dünyanın müəyyən bölgələrində təmelli şəkildə möhkəmlənməsinə imkan yaradır.



Bir qayda olaraq, dövlət tərəfindən iqtisadi islahatların keçirilməsi, bildiyiniz kimi, xalqın rifahının və yaşayış səviyyəsinin daha da artmasına hesablanır. Azərbaycan da bu baxımdan istisna deyil. Digər tərəfdən, ölkəmizdə bu istiqa-



Nümayəndə olduğum ölkələrin təcrübəsi və buradakı əlaqələrimizdən ASK-nın fəaliyyətinin genişlənməsinə və sahibkarlarımızın yeni tərəfdaşlıqlarının yaranmasına töhfə vermək istəyirəm.

mətdə nə qədər işlər görülsə də Azərbaycan dünya iqtisadiyyatının bir hissəsi olduğundan global dəyişikliklərin bu və ya digər qaydada, gec ya tez iqtisadiyyatımıza təsiri var. Özünüz də müşahidə edirsiniz. Neftin qiymətinin süni şəkildə ucuzlaşdırılması, Azərbaycanın ən böyük ticarət tərəfdaşla-

rı olan Türkiyə, İran və Rusiyaya qarşı bu və ya digər formada sanksiyalar, təzyiqlər və s. Bunların neqativ təsirlərindən Azərbaycan da özünü sığortalaya və ya təsrid edə bilməz. Bu, mümkün deyil. İqtisadi alətlərdən beynəlxalq münasibətlərdə qançı və ya təzyiq kimi istifadə olunması qəbul edilməzdir. Bir az haşiyədən çıxmaqla demək istəyirəm ki, Azərbaycan dövləti global dəyişikliklər və çox çətin şərtlər altında iqtisadiyyatı inkişaf etdirməyə nail olub.

Digər bir məsələ ondan ibarətdir ki, Avropanın bəzi dairələri müsbət irəliləyişlər deyil daha çox neqativ axtarışındadırlar.

Sualınıza daha qısa və səmimi cavab istəyirsinizsə... mənə ölkəmizdə həyata keçirilən iqtisadi islahatlar barədə Avropanı məlumatlandırmağa vaxt itirməməliyik. Bu islahatların nəticələri özünü göstərəndə Avropa özü məlumatlanacaq.

– *Azərbaycanın hansı məhsulları Bosniya və Herseqovina, Serbiya, Monteneqro üçün maraqlıdır, bu bazarları təhlil etsək nə kimi nəticələr çıxartmaq olar?*

– Sözsüz ki, Azərbaycan əsasən enerji ehtiyatları ilə zəngin olan ölkə kimi tanındığı üçün bu



ölkələr neft və neft məhsulları, qaz nəqlinə maraq göstərirlər. Bu təbiidir. Amma Azərbaycan dövlətinin qeyri-neft sektorunun inkişafı istiqamətində söyləri də öz səmərəsini vermişdir. Bizə Azərbaycanda istehsal olunan içkilər və şirələr, qoz, fındıq, meyvə-tərəvəz məhsulları (konservləşdirilmiş) ilə bağlı müraciətlər olur.

– Seyran müəllim, yaqın vaxtaşırı Azərbaycanda olursunuz. Necə hesab edirsiniz, Azərbaycan məhsulları hansı parametrlərinə görə xarici rəqiblərinə uduzur və ya uduur?

– Əlbəttə, vaxtaşırı Azərbaycanda oluram. Məncə, ilk öncə məhsullarımızın dünya və Avropa standartlarına uyğun sertifikatlaşması məsələsində geri qalırıq. Baxın hansı məhsullarımız Avropa sertifikatları alırlarsa, onlar Avropa bazarlarına nüfuz edə bilirlər. Digər məsələ iş adamlarımız bazarlara çıxış üçün internet və online satış xidmətlərindən səmərəli istifadə etməzlər və ya edə bilmirlər. Hələ də, xarici bazarlara məhsul satmaq istərkən dost-tanış üzərindən təmas yaratmaq is-

təyirlər. Bu müəyyən səmərə verə bilər, amma gözlənilən heç vaxt. Daha bir problem məncə iş adamlarımızın xarici bazarlarda reklam və marketing işi aparmamasıdır. Bu məsələdə iş adamları daha çox dövlətdən dəstək gözləyir.

– Maraqlıdır, “Made in Azerbaijan” brendi deyəndə siz hansı yerli məhsullarımızı xatırlayırırsınız?

– İlk olaraq çay, nar şirəsi, içkilər və şirələr, mürəbbələr, konservləşdirilmiş və qurudulmuş meyvə və tərəvəz.

– ASK-nın nümayəndəsi olaraq,

sahibkarlarımıza mesajlarımızı eşitmək xoş olar.

– Arzulayırdım ki, daha cəsərtlə yeni və fərqli bazarları kəşf və sözün həqiqi mənasında fəth etsinlər. Sahibkarlarımızda bu potensial çox genişdir. Sahibkarlarımız çox gözü açıq, çalışqandrlar. Bilmirəm nədəndirsə, bəlkə də Sovet İttifaqı zamanındakı təcridçilik və yeniliklərə şübhə ilə yanaşmaq stereotipindən ya da ki qlobal iqtisadi böhran və qeyri-sabitlikdən irəli gəlir, amma xarici bazarlara açılmaq istəyini çox aşağı görürəm. Amma istiyərlərsə edə biləcəklərinə əminəm.

DOSSYE

Seyran Mirzəzadə 1979-cu ildə Azərbaycanın Lerik rayonunda anadan olub. 2000-ci ildə Diplomatiya ixtisası üzrə Ali Diplomatiya Kollecinin beynəlxalq əlaqələr fakültəsini fərqlənmə diplomu ilə bitirib. 2001-2012-ci illərdə AR Xarici İşlər Nazirliyində və AR-in Rumıniyadakı səfirliyində çalışıb. 2012-2016-cı illərdə AR-in Monteneqrodakı Diplomatik nümayəndəliyinin rəhbəri olub. 2009-cu ildən Davamlı Sülh və İnkişaf Beynəlxalq Fondunun üzvüdür. 2016-cı ildən Monteneqronun paytaxtı Podqoritsa şəhərində fəaliyyət göstərən Azərbaycan-Monteneqro Mədəni və iqtisadi mərkəzinin direktorudur. Qərbi Balkan regionunu yaxşı tanıyır və regiondakı iqtisadi layihələrin gerçəkləşdirilməsində yaxından iştirak edib. Azərbaycan, türk, rus, ingilis, rumın, monteneqro dillərini bilir.

Nizamnamə kapitalına pay qoyuluşu zamanı vergi azadolmaları

Vergi Məcəlləsinin 164.1.5-ci maddəsinə müvafiq olaraq idxal olunan əmlak istisna olmaqla müəssisənin nizamnamə fonduna (kapitalına) pay şəklində hər hansı əmlakın qoyulması (əmlakın pay şəklində qoyuluşu, onun müqabilində bilavasitə digər əmlakın əldə edilməsi ilə əlaqədar olmadıqda) vergidən azaddır. Bu azadolmanın proseduru necə həyata keçirilir?

“Azərbaycan Respublikası Vergi Məcəlləsinin təsdiq edilməsi, qüvvəyə minməsi və bununla bağlı hüquqi tənzimləmə

məsələləri haqqında” Qanunun və “Azərbaycan Respublikası Vergi Məcəlləsinin tətbiqi ilə əlaqədar Azərbaycan Respublikasının bəzi qanunvericilik aktlarına dəyişikliklər və əlavələr edilməsi və bəzi qanunvericilik aktlarının qüvvədən düşmüş hesab edilməsi barədə” 23 noyabr 2001-ci il tarixli Qanununa əsasən “Xarici investisiyanın qorunması haqqında” Qanunun 26-cı maddəsinin birinci hissəsindən “və ondan idxal vergisi tutulmur” sözləri çıxarılmışdır.

Eyni zamanda, vergi azadolmalarının və güzəştlərinin veril-

məsi ilə bağlı müddəalar yalnız Vergi Məcəlləsi ilə müəyyənləşdirilir. Vergi Məcəlləsindən başqa digər normativ hüquqi aktlarda, o cümlədən Vergi Məcəlləsinin 2.4-cü maddəsində göstərilən normativ hüquqi aktlarda vergi azadolmaları və güzəştləri ilə bağlı müddəalar nəzərdə tutulubilməz.

Vergi Məcəlləsinin 164.1.5-ci maddəsinə əsasən isə, idxal olunan əmlak istisna olmaqla əmlakın müəssisənin nizamnamə kapitalına qoyulması ƏDV-dən azadolunan əməliyyat hesab edilir.

Yükdaşıma fəaliyyətinin vergiyə cəlb edilməsi

Yükdaşıma xidməti ilə məşğul olan müəssisənin mülkiyyətində yüksək yük götürmə qabiliyyətinə və xüsusi təhlükəli yüklərin daşınmasını həyata keçirən xüsusi nəqliyyat vasitələri vardır. Respublika daxilində digər müəssisələrlə bağlanan müqavilələr əsasında yükdaşıma xidmətləri həyata keçirən müəssisənin nəqliyyat vasitələrinin yük daşınması ilə bağlı fəaliyyət növü üzrə vergi öhdəlikləri (vergi növü, bəyannamə təqdim etmə və s.) necə həyata keçirilməlidir?

Vergilər Nazirliyinin şərhinə əsasən, mülkiyyətində olan avtonəqliyyat vasitələri ilə (beynəlxalq yük və sərnişin daşımaları istisna olmaqla) Azərbaycan Respublikasının ərazisində yük daşımalarını, o cümlədən təhlükəli yüklərin daşınmasını həyata keçirən şəxslər sadələşdirilmiş verginin ödəyicisi sayılır.

Vergi Məcəlləsinin 1 yanvar 2019-cu il tarixdən qüvvəyə minmiş müddəalarına əsasən mülkiyyətində və ya istifadəsin-

də olan avtonəqliyyat vasitələri ilə Azərbaycan Respublikasının ərazisində sərnişin və yük daşımalarını (o cümlədən taksi ilə) və yaxud həmin daşımaları müqavilə əsasında digər şəxslər vasitəsi ilə həyata keçirən şəxslər aşağıdakı tələblərə cavab verdiyi halda ƏDV qeydiyyatına alınabilir:

- göstərilən xidmətlərin dəyərini və alınmış malların (işlərin və xidmətlərin) dəyərini nağdsız qaydada əldə edən və ödəyən;
- digər vergi ödəyicilərinə göstərilən xidmətlər üzrə əldə edilən gəlirlərini və gəlirlərin əldə edilməsi üzrə çəkilən xərclərini elektron qaimə-faktura ilə rəsmiləşdirən;
- göstərilən xidmətlər üzrə əməliyyatların uçotunu vahid mərkəzləşdirilmiş elektron sistem üzərində apararaq və vergi orqanının həmin sistemə məsafədən çıxış imkanını təmin edən.

Vergi Məcəlləsinin 1 yanvar 2019-cu il tarixdən qüvvəyə

minmiş müddəalarına əsasən mülkiyyətində və ya istifadəsində olan avtonəqliyyat vasitələri ilə Azərbaycan Respublikasının ərazisində sərnişin və yük daşımalarını (o cümlədən taksi ilə) və yaxud həmin daşımaları müqavilə əsasında digər şəxslər vasitəsi ilə həyata keçirən şəxslər hər il yanvar ayının 31-dən gec olmayaraq, əlavə dəyər vergisinin məqsədləri üçün qeydiyyata alınmasına dair ərizəni uçotda olduğu vergi orqanına təqdim edir və həmin şəxslərin ƏDV məqsədləri üçün qeydiyyatı həmin ayın birinci günündən qüvvəyə minir.

«Fərqlənmə nişanı» mülkiyyətində və ya istifadəsində avtonəqliyyat vasitələri olan, sərnişin və yük daşımalarını özü və ya müqavilə əsasında digər şəxslər vasitəsi ilə həyata keçirən şəxs tərəfindən alınmalıdır.

Vasitəçilik xidməti göstərən şəxs əldə etdiyi bütün gəlirlərdən gəlirin əldə olunması ilə bağlı xərcləri çıxdıqdan sonra mənfəət vergisini ödəməlidir.

HAMILƏR KIMLƏRDİR:

biznesdə və peşə təhsilində hamilər necə seçilir?

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının təşkilatçılığı, Almaniyanın “Bildungswerk der Wirtschaft Mecklenburg – Vorpommern e.V” İqtisadi Tədris Mərkəzi ilə “Cənubi Qafqazda peşə təhsilinə dəstək” layihəsi çərçivəsində hamilərin hazırlanmasına start verilib. Layihədə iqtisadiyyatın beş sahəsi üzrə, turizm sahəsində turagent, otel xadiməçisi, satış meneceri, avtomobil elektriki, tikiş avadanlığı operatoru-tikişçi seçilib. Mentorların beşi həmin sahələr üzrə peşə məktəblərinin, beş nəfər isə müvafiq müəssisələrinin əməkdaşlarıdır. Təlimlərin ilkin mərhələsi Bakı şəhərində və regionlarda, ikinci mərhələsi isə Almaniya da keçiriləcək. Ümumiyyətlə hamı nədir, biznes və peşə hamiləri kimlərə deyilir. Bu barədə suallara cavab almaq üçün peşəkarların yanaşmasını təqdim edirik.

VÜQAR ZEYNALOV,
ASK-nın vitse-prezidenti

– Vüqar müəllim, ondan başlayaq ki, hamı, yəni mentor kimdir?

– Hamı – hansısa bir peşədə və ya biznesdə kifayət qədər təcrübəsi olan bir insandır. Yəni, peşə sahibdirsə, artıq usta adını almış, biznesmendir və dayanıqlı bir biznesi olan, gənc sahibkarlığı, ide-



yaları dəstəkləyərək onu ayağa qaldırmağa kömək edən adamdır. Dünya praktikasına görə, tələbə

və ya yeni bitirmiş məzunla təcrübə dövründə hamı təyin olunmalıdır. Amma hər bir peşəkar da hamı ola bilmir. Deyək ki, elementar şərtlərə cavab vermirsə, məsələn psixoloji cəhətdən daima gərgindir, hövsələsizdirsə, pedoqoji bacarıqlara malik deyilsə, hamiliyə hazır olmayan adamdır. Əs-kidən də belə olub: hər ustanın yanına şagird qoymurdular. Yəni, öz şagirdlərini yetişdirmək istə-

yən adam məhz hamidir. Biznesdə də onun kimi, hər biznesmen hamilik edə bilməz, ilk növbədə ona görə ki, biznesmenin hamilik etmək arzusu olmalıdır. Təcrübəli sahibkarın gərək özünün başqa bir biznesi yetişdirməyə marağı yaranırsın. Biznes haminin başqa adı “biznes mələk”dir. Yəni, “biznes mələk” əsası qoyulan hansısa bir işin üzərində hamilik edir, onun dayaqlarının möhkəmlənməsinə, bazara daxil olmasına köməklik göstərir.

– *“Biznes mələk”lərin bu prosesdə maddi maraqları varmı?*

– Belə bir təcrübə var ki, biznes mələk yeni yaranan şirkətə birinci məhsulunu istehsal edəndək və yaxud müəyyən mənada heç olmasa deyək ki, investorların qarşısına çıxartmaq üçün müəyyən səviyyəyə çatmasında yardımçıdır. Bu bəzən təmənnalı, bəzən də təmənnasız baş verir. Məsələn, dünyada elə “biznes mələklər” var ki, gələcək müəssisənin gəlirinin 10 faizi müqabilində həmin xidmətləri göstərir.

– *Biznes hamiliyin hansı formaları var?*

– Hamilik – həm də peşəkar inkişaf alətlərindən biri hesab olunur. Hami yeni işə başlayana, biznesində dəyişiklik etməyi planlaşdıran və nəticəyə fokuslananlar üçün lazımdır. Hami ilk növbədə hədəfinizə çatmaq üçün nədən başlamalıyıq, sizə onun yollarını göstərəcək. Belə də izah edə bilərik ki, hamı sizdə yaranan sualların cavabları üçün bir mənbədir. Hazırda hamiliyin iki tipi daha populyardır. İndividual hamilik – sizin şəxsi məqsədləriniz, sual və tapşırıqlarınız üzərində işləyir, çətinliklərin öhdəsindən gəlməyə kömək edir, şəxsi və ya peşəkar inkişafınıza kömək edir. Biznes-hamilər isə daha çox startaplarla işləyirlər. Hami biznes-ideya-

nı həyata keçirməyə kömək edir, biznesin inkişafı üçün əlaqələr və biliklərlə bölüşür. Biznes-hamilinin formatı sahibkarın biznes ideyaya marağı əsasında yaranır. Bəs, hamı olmağa maraqlıdır, deyə soruşsanız deyə bilərəm ki, bu hamilik edən şəxsin ekspert səviyyəsindən yüksələrək, özünü bacarıqlı menecer kimi təsdiqləməsi üçün bir imkandır.

– *Biznes hamilər yaranmış və ya yaranacaq biznesdə bu hamiliyini hansısa formada rəsmiləşdirirmi?*

– Əgər hamilik təmənnalı xarakter daşıyarsa, onu rəsmiləşdirmək lazımdır, amma bu könüllü fəaliyyətdirsə, nəticəyə hesablanıbsa, təbii ki, lazım deyil. Bu halda, çox vaxt hamı özü-özünü yoxlamaq istəyir ki, kövrək bir şirkəti ayaqda saxlaya, onu inkişaf etdirə biləcəkmə?

– *Vüqar müəllim, ümumiyyətlə hamilik özü bir biznes ola bilərmi?*

– Bəli, tamamilə doğrudur. Əgər keyfiyyətli hamilikdən söhbət gedirsə, bu artıq heç olmasa on ilin, on beş ilin şəxsi biznes təcrübəsi olan sahibkardır. Onu da unutmayaq ki, atasının köməyi ilə biznes açan hamilik edə bilməz, çünki o, bu yolu özü açmayıb və sıfırdan başlayan bir sahibkara necə məsləhət verə bilər?!

– *Hamilərin rolu ancaq məsləhət verməkdənmi keçir, yoxsa burada hansısa digər formada biznesdə dəstək halları, məsələn maddi yardım ola bilərmi?*

– Elə məsləhət var ki, böyük məbləğdə puldan dəyərlidir. Hər hansı bir işə başlayan adam təzədən gərək 15 il yaşasın ki, onun bildiklərini öyrənsin. Biznesin təcrübəli hamisinin olması ilk növbədə böyük üstünlükdür və o digərlərinə nisbətdə daha az səhv buraxacaq, nəticədə hədəfinə daha

tez çatacaq. Görün, o məsləhətin dəyəri nə qədərdir! Yeni biznesə başlayan çox zaman riskləri düz hesablamır, amma hamı sayəsində biznesə bir də başqa üzdən baxmağı öyrənirsən. Hamı qarşısındakı 10 ildə sənin şirkətini nə gözlədiyini daha real görür və hesablayır.

– *“Cənubi Qafqazda Peşə təhsilinə dəstək” layihəsi çərçivəsində peşə məktəblərdən və müəssisələrdən bitirənlər üçün seçilən hamilərin hazırlanmasına başlanılıb. Bu layihə barədə nə deyə bilərsiniz?*

– ASK-nın Bildungswerk der Wirtschaft Mecklenburg Vorpommern e.V.” gGmbH ilə birgə 3 il müddətində icra olunması nəzərdə tutulan “Cənubi Qafqazda Peşə təhsilinə dəstək” layihəsinin növbəti, 2019–2021-ci illər üçün II mərhələsi icra olunur. Layihəyə Azərbaycanın daha iki regionu – Gəncə və Lənkəran əlavə olunub. Məlum olduğu kimi, peşə təhsili sisteminə Azərbaycanda yeni yanaşma tətbiq olunmağa başlayıb və Almaniyadakı dual təhsil sisteminin bizdə də tətbiq edilməsi üçün işlər görülür. Yəni, peşə təhsili alan tələbələr müəssisələrdə hamilərin köməyi ilə həmin sənətin sirlərini daha yaxşı öyrənəcəklər, nəticədə hazır bir kadr kimi əmək bazarına daxil olacaqlar.

Qeyd edə bilərəm ki, özəl sektorla peşə təhsili müəssisələri arasında əməkdaşlığın gücləndirilməsi ASK tərəfindən icra edilən “Cənubi Qafqazda Peşə təhsilinə dəstək” layihəsinin əsas istiqamətlərindən biridir. Bu istiqamətə uyğun olaraq, 14–18 oktyabr 2019-cu il tarixlərində alman ekspertlərinin iştirakı ilə peşə təhsili məktəbləri və müəssisələrdən seçilmiş ustalar-mentorlar üçün təlimin uğurlu nəticələri artıq hiss edilməkdədir. Belə ki, turizm sahəsində fəaliyyət göstərən iki layihə iştirakçısı – “New Baku Hotel”in direktoru Tahir Məmmədov və Turizm və Sosial Xidmətlər üzrə Bakı Dövlət



Peşə Təhsili Mərkəzinin müəllimi Nuranə Məmmədova layihədən ruhlanaraq əməkdaşlıq istiqamətində ilk addımı atıblar. Onların təşəbbüsü ilə, 31 oktyabr 2019-cu il tarixdə BDPTM tələbələrinin iştirakı ilə “Turizmdə otelçilik. Karyera yüksəlişi” mövzusunda görüş keçirilib. Tədbir iki müəssisə arasında əməkdaşlığın yaradılması və tələbələrin əmək bazarına uğurlu inteqrasiyasına kömək göstərilməsi məqsədini daşıyıb.

KERSTEN BARTELS,
MV WERFTEN Wismar gəmiqayırma müəssisəsinin istehsalda peşə təhsili üzrə məsul rəhbəri, “Cənubi Qafqazda Peşə təhsilinə dəstək” layihəsinin təlimçisi

– Layihənin iştirakçısı olan ölkələrdə, o cümlədən Azərbaycanda peşə-texniki məktəbləri ilə müəssisələr arasında çox zəif əlaqələr var, halbuki, həmin müəssisələrə peşəkar kadrlar lazımdır. Şirkətlər insan resurslarına və onların sistematik şəkildə inkişafına yetərincə diqqət ayırmırlar və praktiki olaraq, onların öyrədilməsi prosesində iştirak etmirlər. Müəssisələrlə məktəblər arasında əməkdaşlığın olması nəticəsində məktəblərdəki



tədris proqramları iqtisadiyyatın bugünkü tələblərinə cavab vermir. Bacarıq və təcrübənin gələcək nəsə ötürülməməsi bazarda peşəkar kadr qıtlığına səbəb olur. Ona görə də məktəblə müəssisə arasında daha intensiv əməkdaşlığa nail olmaq üçün hamiləri tapmaq və onları hərtərəfli hazırlamaq lazımdır. Məhz hamilərin köməyi ilə iş və biznes proseslərə istiqamətlənmək, bunun əsasında iş tapşırıqları və planlarını tərtib etmək mümkündür.

KERSTİN ZAYZE,
Peşə məktəblərində dual sistemə dair məsələlər üzrə beynəlxalq məsləhətçi və “WorldSkills Germany” qurumunun Rusiyadakı nümayəndəsi, “Cənubi Qafqazda Peşə təhsilinə dəstək” layihəsinin təlimçisi

– Siz Bakıda həmkarlarınızıza beş günlük təlim keçdiniz. Bu

proqram sayəsində gələcək hamilər hansı bilik və bacarıqlara yiyələndilər?

– Bizim proqram iştirakçılara ilk növbədə peşə məktəbləri ilə iqtisadiyyatın, istehsal müəssisələrinin qarşılıqlı əməkdaşlığının zəruri olduğunu göstərir. Beləliklə, bir tərəfdən, peşə məktəbləri bazarın peşəkar kadrlara tələbini



effektiv şəkildə təmin edə bilər, digər tərəfdən müəssisələrdə çalışan hamilər iş yerlərində təlimi həyata keçirməyi üçün metodiki vasitələr alacaqlar. Qeyd edim ki, təlimlər zamanı iştirakçılar daha çox tədris metodları ilə maraqlanırdılar. Təqdim etdiyimiz altı mərhələli tədris proqramı, bilikli, bacarıqlı və peşəkar tapşırıqları həll etmək təcrübəsinə malik kadrların yetişdirilməsinə imkan verir.

– Azərbaycanlı mentorları Almaniya da nə gözləyir?

– Almaniyada azərbaycanlı hamiləri çox maraqlı proqram gözləyir. Onlar peşə təhsili sahəsində çalışan həmkarları ilə görüşəcəklər. Bunlar əsas tərəfdaşlarımız olan müəssisələrdə tədris verən hamilərdir. İkinci tərəfdən, nəzəri hazırlığa cavabdeh olan peşəkar peşə məktəblərinə səfərlər təşkil olunacaq. Bundan başqa, iştirakçılar təcrübəçilərdən imtahan götürən müstəqil təşkilatlarla, eləcə də kiçik və orta sahibkarlığın dəstəklədiyi peşə hazırlığı mərkəzləri ilə tanışlıq imkanı qazanacaqlar. Proqramın Azərbaycandan olan iştirakçılarının Almaniyada Əhalinin Əmək və Məşğulluğu Agentliyi, Almaniya İşəgötürənlər Birliyinin nümayəndələri ilə görüşləri də planlaşdırılıb. Beləliklə, iştirakçılar yerində ölkəmizin iqtisadiyyatı üçün kadrları necə hazırladığımızı görəcəklər və bunu öz məmləkətlərində tətbiq etməyi öyrənəcəklər.

XATUNA ÇXARTIŞVİLİ,

“Goodwill” supermarketlər şəbəkəsinin Tədris mərkəzinin rəhbəri, Gürcüstanda Mentorlar proqramının iştirakçısı

– *Siz işəgötürənləri təmsil edirsiniz, peşə kolecləri ilə əməkdaşlığınız nə qədər sıxdır?*

– Rəhbərlik etdiyim “Goodwill” şirkətində Tədris mərkəzi 2004-cü ildə yaradılıb. Tiflisdə



4, Qoridə 1, Batumidə 3 mərkəzə malikdir. Lokal və mərkəzləşmiş istehsal sahələrimiz mövcuddur.

Ümumilikdə, Gürcüstanda 10 peşə təhsili mərkəzi ilə əməkdaşlıq edirik. Bizim Tədris mərkəzimiz bütün peşə məktəbləri ilə işləməyə açıqdır. İlk baxışdan biznes təhsil sistemindən uzaq görünsə də, demək istərdim ki, sentyabrdan başlayaraq bizim təhsil mərkəzlərimizdə bir neçə modul üzrə məşğələlərə start verilib.

– *Konkret olaraq, “Cənubi Qafqazda “Peşə təhsilinə dəstək” layihəsi çərçivəsində treninqlər Sizə nə qazandırdı?*

– 2016-cı ildə Gürcüstan İşəgötürənlər Assosiasiyasından bu layihədə iştirak etmək barədə təklif aldım. Bu layihə çərçivəsində Almaniyaya etdiyimiz səfər zamanı şirkətlərlə peşə məktəblərinin uğurlu əməkdaşlıq nümunələri ilə tanış oldum. Bu bizi düşünməyə məcbur etdi ki, müəssisədaxili təhsillə özümüzdə möhdudlaşdırmayaq və Gürcüstanın texniki-peşə məktəblərinin inkişafında fəal iştirak edək.

– *Almaniyadakı dual təhsil sistemini gördükdən sonra Gürcüstandakı peşə məktəblərinə münasibətiniz necə oldu, düşündünüzü müki, nəyi dəyişərdiniz?*

– Peşə təhsilinin inkişafı müasir əmək bazarı üçün çox vacibdir, çünki bazarda bu kadrların çatışmazlığı özünü göstərir. Peşə təhsili müəssisəsi ilə özəl sektor arasında müasir və məqsədyönlü bir əməkdaşlığın qurulması müəyyən nəticə və məqsədlərə çatılmasına səbəb olmalıdır. Bura əmək bazarının tələblərinə uyğun, peşəkar və fərdi inkişaf üçün imkanlar yaradan yüksək səviyyəli təhsil şəbəkəsi qurmaq hədəfləri aiddir.

– *Alman ekspertlərindən öyrəndiyiniz bilikləri necə istifadə edirsiniz?*

– Şirkətimizin bazasında tələbələrin real iş mühitində nəzəri və təcrübə biliklər əldə etməsi üçün mentorlar qrupu yaratmışıq. Onlar təqdim edilən materiallar və informasiyaları tələbələrə başa salmaq üçün məyyənləşdirilmiş modullar üzrə aktiv işləyirlər. Bütün hamilər biliklərinə, təcrübə və pedaqoji bacarıqlarına görə seçilir. Biz bu nəticələrlə kifayətlənməyərək, tədris prosesinə müxtəlif modullar əlavə etməyi planlaşdırırıq.



Bir neçə il əvvələ qədər bank deyəndə bahalı binalarda yerləşən, daha çox imkanlı şəxslərin xidmət aldığı, yayda da müştərilərinə ağ köynək və kostyumlarda xidmət göstərən bir "pul alış-verişi mərkəzi" başa düşülürdü, bu gün müasir dünyada banklar virtual aləmə doğru istiqamətlənib. Artıq banklar da süni zəkanın belə tətbiq edildiyi, ən müasir texnologiyaların, blokçeyn üzərindən sürətli elektronlaşmanın mərkəzində dayanır.



"RABİTƏBANK" ƏNƏNƏVİ OLARAQ KİÇİK VƏ ORTA SAHİBKARLIĞA FOKUSLANIB

Dünyanın bu sürətli dəyişməsində biz haradayıq, hansı peşəkar məhsullarımız var? Bu kimi suallarla müsahibimiz Azərbaycanda bu sahənin peşəkarlarının toplaşdığı "Rabitəbank" ASC-nin Marketing Departamentinin direktoru **Ələkbər Eyvazlıdır**.

- Bu mövzunu "hörümçək toru"nda axtaranda ortaya çıxan informasiyalardan biri budur ki, Baltiyanı ölkələrdə bank əməliyyatlarının 98 faizi elektron şəkildə aparılır. Azərbaycanda bu rəqəmlər sarıdan vəziyyət necədir və elə bu kontekstdə nümunə olaraq "Rabitəbank"ın elektron xidmətlərindən istifadənin səviyyəsinə də toxunmaq...

- Ölkədə bu sahədə vəziyyətin yaxşı olduğunu deməzdim. Amma sevindirici hal odur ki, yeni pilot layihələr, qanunlar hazırlanır, bununla bağlı müəyyən irəliləyişlər var. Burada məsələnin bir neçə tə-

rəfi var: bank və maliyyə institutlarının üzərinə düşən öhdəliklər, vətəndaşların yeniliklərə baxışı və dövlətin tənzimlənməsi. Çox yaxşı haldır ki, banklar innovasiyaların tətbiqinə çalışırlar, mobil tətbiqlərin sayı getdikcə artır.

Məsələn, "Rabitəbank" kimi banklar həm mobil tətbiqlər, həm də "BOT", "Çat BOT" kimi həllər üzərində işləyirlər, çünki yeni nəslin rəqəmsal istəkləri yüksəkdir, banklardan tələblər çoxalmağa başlayıb. Bu üçlüyün trendlərə çevik reaksiyasına baxsaq düşünürəm ki, ən zəifi qanuni-hüquqi çərçivədir.

Bu gün bankların texnoloji imkanları kifayət qədər var, amma bu imkanlardan istifadə çox vaxt qanunvericilik çərçivəsində məhdudlaşdırılır. Yəni elə qanunlar var ki, bankların əl-qolunu bağlayır. Bəzi məhdudyyətlərin əlbəttə, məntiqli səbəbləri var, müəyyən qanunlar da var ki, artıq onlar mənəvi cəhətdən köhnəliklər, zamanın tələblərinə cavab vermirlər.

Hazırda Azərbaycanda elektron vətəndaş məsələsi gündəmdədir, müştərilərin uzaqdan identifikasiyası çox aktiv müzakirə olunur. Hətta Mərkəzi Bank öz növbəsində "Rabitəbank"ın da

daxil olduğu pilot layihə həyata keçirir. Yəni hər üç istiqamətdə işlər gedir, təbii istərdik ki, bu inkişaf daha sürətli getsin.

Reallıq odur ki, biz dünyadan deməzdim ki, lap çox geridə qalıyıq, amma bu gün olacağımız yerdə də deyilik. Ən azı qonşularımız Rusiya və Gürcüstandan geri qalıyıq, qarşıda görməli olduğumuz çox iş var.

Innovasiyalardan istifadə səviyyəsinə gəlincə, biz “Rabitəbank”da elektron xidmətlərdən istifadədə artımı hər gün görürük.

- Peşəkar bir komandaya sahibsiniz, yaxın müddətdə hansı yenilikləri gözləyək?

- “Rabitəbank” ənənəvi olaraq kiçik və orta sahibkarlığa fokuslanmış. Bu gün biz riteyl sektora daha ciddi şəkildə fokus olmağa başlamışıq, artıq yeni məhsul çeşidlərimiz formalaşmış. Bu istiqamətdə atduğumuz addımlar ondan ibarətdir ki, bu ilin sentyabrınadək mobil tətbiqimizi bazara buraxacağıq. İlk versiya test rejimində buraxılıb, bu mərhələ bitdikdən sonra geniş müştəri kütləsinin istifadəsinə veriləcək. Buna paralel olaraq internet bankçılıq üzərində işləyirik.

Eyni zamanda, bizim hazırda kütləvi istifadəyə verdiyimiz “BOT” layihəmiz var, əgər sizin “Rabitəbank”dan plastik kartınız varsa, “Telegram”, “Facebook Messenger”dən çıxmayaraq maliyyə tranzaksiyaları edə bilərsiniz.

“BOT”la pul göndərə, kommunal ödənişləri və s. əməliyyatları apara bilərsiniz. Bununla yanaşı, “BOT”un “onlayn kredit sifarişi”, bankın kart məhsulları, ATM və filialların yeri haqqında məlumat xidmətlərindən faydalana bilərsiniz.

Deyə bilərəm ki, maliyyə xidmətləri təklif edən “BOT”u ilk dəfə məhz “Rabitəbank” bazara təqdim edib və bu gün iddia edərdim ki, MDB ölkələri arasında ən yaxşı “BOT”lardan biridir. Düzdür, bi-

zim “BOT” un süni intellekt tərəfi yoxdur və o faktiki olaraq sizinlə danışmır. Bunun da səbəbi ondan ibarətdir ki, Azərbaycan dilində həmin kitabxana bazası yoxdur və onu yaratmaq vaxt və insan resursu investisiyası tələb edir.

Xatırlayırsızsa, “Dilmanc” layihəsi vardı, dövlət bu layihəyə on milyonlarla pul xərclədi, çox savadlı və potensiallı işçilər yığıldı, amma faktiki olaraq layihə bir



Azərbaycan bankı tələb edir ki: banka yaxınlaş, hesab aç, pulu ancaq bundan sonra çıxara bilərsən. Adam haqlı olaraq deyir ki, mən xaricdən iş götürürəm və pulu oradan qazanıram, sizin banka niyə yaxınlaşmalıyam, mobil tətbiqlə həll edək.

yerə çatanda dayandı. Bu gün bizim tətbiq etmək istədiyimiz NLP praktikasını elə öz azərbaycanlı həmkarlarımız 10-15 il əvvəl başlamışdı.

Hesab edirəm ki, süni intellekti bir bankın hazırlaması düzgün olmazdı, burada dövlət, icra qurumları və maraqlı şirkətlər ümumi bir dəstək göstərməlidirlər. “Rabitəbank” çalışır ki, mütəmadi şəkildə müştərilərə innovativ həllər təqdim etsin, nə qədər alınır bunu zaman göstərəcək.

- Ən həssas məsələlərdən biri təhlükəsizlik amilidir. Müştərilərin kibercinayətkarlıq qarşısında təhlükəsizliyi necə təmin edilir?

- Kibercinayətkarlıqla mübarizə çox vacib məsələdir. Əvvəllər

müştəri banka şəxsən yaxınlaşdığına görə burada risk ehtimalı çox aşağı düşürdü. İndi tranzaksiyalar kart vasitəsilə, mobil tətbiqetmə üzərindən aparılır və fiziki olaraq bilmirik bu adam odur, yoxsa o deyil. Təhlükəsizliklə bağlı bir neçə mərhələdə suallar yaranır.

Həm “Mastercard”, həm də “VISA” kartın hər birinin təhlükəsizlik sistemi var və Azərbaycan bankları da bundan istifadə edir. Bu beynəlxalq ödəniş sistemlərində təhlükəsizliyi qorumaq üçün bir çox detallar nəzərə alınır.

Tutaq ki, sizin davranışınız bəllidir, adətən hesabdan 100 manatdan çox pul çıxarmırsınız, əsas alış-verişinizi müəyyən coğrafi ərazidə aparırsınız. Sizin geolokasiyanız Bakıdadır və birdən məlum olur ki, Boliviya alışı-verişi edirsiniz.

Bu, çox böyük sual işarəsidir və bununla da avtomatik kartınız bloklanır. Kart bloklanmasa belə sizdən ikinci dərəcəli identifikasiya tələb olunur. Soruşur ki, İlhamə xanım, bu sizsinizmi, Boliviya əməliyyat edirsiniz?

Deyirsiniz, yox mən deyiləm, dərhal sistem bloklanır. Və ya siz 5 düyümlü telefon istifadə edirsiniz, baxırlar ki, indi əməliyyat aparılan cihaz 7 düyümlüdür, bu kimi detalların üzərində həm banklar, həm də kart prosesinq mərkəzləri işləyirlər. Müştərinin həyatını necə rahatlaşdırmalı və təhlükəsizlik baxımından necə

“İdentifikasiya etməliyik?” sualı həmişə aktualdır. Bu gün dünyada ən təhlükəsiz sistem əslində blokçeyndir. Blokçeynin üstünlüyü ondadır ki, bütün məlumatlar artıq bir məlumat bazasında yazılmır, buna görə də üçüncü və dördüncü tərəflərin bu məlumat bazasına giriş əldə edib onu dəyişməsi mümkün deyil.

Məlumatlar zəncirlər və bloklar halında toplanır, nəticədə siz bir informasiyanı dəyişmək istədikdə əvvəlki məlumatları da dəyişməlisiniz. Bu bir, ikincisi hər

hansı əməliyyatı edəndə eyni informasiya şəbəkənin bütün üzvlərinə də ötürülür. Dolayısı ilə bu daha təhlükəsiz texnologiya hesab edilir.

Düşünürəm ki, Azərbaycan bankçılığının bu saat ən böyük problemi məhz identifikasiya məsələsidir. Bir az təzadlı situasiya yaranıb: təklif edirik ki, sən banka gəlməmək üçün ödənişlərini, pul köçürmələrini internet bankçılıq üzərindən edə bilərsən, ancaq bunu etmək üçün həm də mütləq şəkildə banka gəlməlisən.

Bildiyimə görə, Mərkəzi Bank hazırda alternativ bir variant üzərində çalışır, belə ki, blokçeyn üzərindən müştərinin uzaqdan identifikasiya edilməsi ilə bağlı layihənin test modeli hazırdır.

- Bir dövəmdə Azərbaycanda rəqəmsallaşma baxımından işlər sürətləndi. Devalvasiyadan sonra yeniliklərə sanki "stop" verildi, yaqin ki, bu, bank sektorundakı problemlərdən qaynaqlanırdı. İndi yenidən dövlətin şəffaflıq və rəqəmsallaşma siyasəti ilə bağli bu tendensiya daha güclü şəkildə davam edir. Konkretləşdirsək, ölkədə rəqəmsallaşmanın qarşısını alan ən böyük amillər hansıdır?

- Əslində mane olan səbəblər sırasında mən texniki tərəfləri qeyd edərdim. Məsələn, Azərbaycanda Mərkəzi Kredit Reyestri (MKR), Kredit Bürosu, hər bir bankın da müştərisi üçün kredit skoring modeli var, üstəlik sistemlər tam təkmil deyil. Amma bir çox ölkələrdə bütün qurumlarda konkret vahid model istifadə edilir.

Başə düşünürəm ki, belə işlər bir günün içində həllini tapmır. Bu gün biz müştəridən tələb edirik ki, banka gələrək sənədi imzalasın, yalnız bundan sonra mobil tətbiq üzərindən xidmət verə bilərik.

22 yaşlı, "freelans" olaraq dizayner xidməti göstərən azərbaycanlı xaricdən sifariş alıb və işi təhvil verib, pulu Avstraliyadan

"Paypal" vasitəsilə ödəyib. Adam qazandığı pulu bankdan çıxarmaq istəyir.

Azərbaycan bankı tələb edir ki: banka yaxınlaş, hesab aç, pulu ancaq bundan sonra çıxara bilərsən. Adam haqlı olaraq deyir ki, mən xaricdən iş götürürəm və pulu oradan qazanıram, sizin banka niyə yaxınlaşmalıyam, mobil tətbiqlə həll edək. Biz deyirik ki, yox, olmaz, mütləq banka gəlməlisən.

Ümumiyyətlə, adi kart açmaq üçün nə qədər sənəd proseduru keçirirsiniz. İdentifikasiya etmək o deməkdir ki, biz sizin tələblərinizə daha sürətli reaksiya verə bilirik. Həmçinin bizdə agent bankçılıq yoxdur və bu regionlarda ucqar kəndlərin bankçılıq xidmətlərinə çıxışını məhdudlaşdırır.



300 nəfər əhalisi olan kənddə heç kim gedib filial açan deyil, hamı ancaq iqtisadi mərkəzlərə qaçır.

300 nəfər əhalisi olan kənddə heç kim gedib filial açan deyil, hamı ancaq iqtisadi mərkəzlərə qaçır. Agent bankçılıq olsa, həmin kəndin sakinləri də qazanar və bundan cəmiyyət də faydalanar. Banklar da bilər ki, onun müştərisi yalnız Bakıda toplaşan 3-4 milyon deyil, 10 milyondur.

Bildiyimə görə, həm Maliyyə Bazarlarına Nəzarət Palatası, həm də Mərkəzi Bank "Agent banklar haqqında qanun layihəsi" üzərində işləyirlər.

- Banklar necə, buna hazırdırlarmı?

- Məncə hazırdırlar, ancaq bunun digər tərəfi də var. Burada rəqabət məsələlərinə də fikir

vermək lazımdır. Böyük banklar var ki, qeyri-sağlam rəqabəti bir qədər də artırır bilər və ona görə də agent bank fəaliyyəti antiinhişar siyasəti ilə uzlaşdırılmalıdır.

Növbəti böyük məsələ "Açıq Bankçılıq"dır. "Açıq Bankçılıq" o deməkdir ki, banklar öz məlumatlarını üçüncü tərəflərə açırlar. Üçüncü tərəflər də bank xidmətlərini öz tətbiqetmələrinə, veb sahifələrinə yerləşdirə bilirlər. "Açıq Bankçılıq"ın Azərbaycanda tətbiqinə dair müzakirələr belə getmir, amma bu, bizə lazımdır.

Burada bir məsələ var ki, "Açıq Bankçılıq" nəticəsində banklar öz müştəriləri ilə birbaşa əlaqəni itirməli olacaqlar və sadəcə tranzaksiyaların getdiyi bir texnologiya şirkətinə çevriləcəklər, görünür banklar özləri də hələ bunu istəmirlər.

Unutmayaq ki, "Açıq Bankçılıq" labüd məsələdir və biz bundan qaça bilmərik, çünki bazarda bizim çıxa bilmədiyimiz bir müştəri segmenti var ki, yalnız bu məhsulla onu cəlb edə bilərik.

- Məhsullarınız arasında qeyri-adi feed-back aldığınız hansıdır?

- Təklifim var, məhsulları iki qrupa bölək, mənə ən çox maraqlı gələn və müştərilərə ən çox maraqlı gələn. Mənim üçün ən maraqlı layihə "BOT"dur. Bank sahəsində çalışan həmkarlarımız belə bu layihəni heyranlıqla qarşılayırlar.

Hazırda bankların əsas strategiyası bundan ibarətdir ki, mobil tətbiqə daxil olun, bunun üçün də gəl bizimlə əvvəlcədən müqavilə imzala və s. "BOT" isə deyir ki, heç nə lazım deyil, "Facebook Messenger"ə və yaxud "Telegram"a daxil ol, kartını daxil et və ödənişlərini et. Bu zaman müştərinin rəqəmsal davranışları dəyişmişdir, amma tətbiq yükləmək dedikdə buna münasibət birmənalı deyil.

Müştərilər tərəfindən ən çox bəyənilən məhsullarımızdan biri

transfer krediti olan “Rabitəbanka Keç” məhsuludur. Sizin digər bankda məsələn 25-26 faizlə kreditiniz varsa, onu bizə həvalə edirsiniz və biz həmin krediti 19 faizlə sizin üçün bir növ restrukturizasiya edirik.

Bizim xüsusi seqmentlərə fokuslanan məhsullarımız da var və düşünürəm ki, qadın sahibkarlar üçün yaratdığımız kredit imkanı bu qəbildəndir. Məsələn var ki, bir qadına təhsil verərsən, bir nəsil təhsilli olar, biz bunu çox gözəl anlayırıq və qadın sahibkarlara ən yaxşı təklifləri etməyə hazırıq və düşünürəm ki, bu bizim daha çox sosial məsuliyyətimizdir.

- Rusiya “Sberbank”ın rəhbəri Herman Qref müsahibəsində rəhbərlik etdiyi bankın süni intellektə keçdiyini və filialların artıq bir çoxunun ləğv edildiyini açıqladı. Bu tendensiya Azərbaycana nə vaxt gələcək?

- “Sberbank”ın bu sahədə çox böyük uğurları var, onlar restrukturizasiya edib regional mərkəzləri bağlayır, işçi sayını azaldılar. Süni intellektin tətbiq edilməsi, işçi sayının azaldılması əslində işlərin avtomatlaşdırılması sayəsində baş verir və bu zaman bank xərcləri azalır, xərclər azaldıqca gəlirliliyi yüksəlir. Bu trend artıq region ölkələrində başlayıb.

Qeyd edim ki, “Sberbank” Rusiya bazarının 50-60 faizinə sahibdir və belə böyük investisiyalar edə bilirlər. Azərbaycanda nə vaxtsa süni intellektin tətbiq edilməsi ilə işçi sayı azalacaqmı, bu özü mənim üçün böyük sualdır. Bu təbii ki, baş verəcək, amma əsas məsələ budur ki, nə vaxt?!

Düşünürəm ki, hər halda bu, yaxın vaxtlarda olmayacaq, çünki süni intellekt o zaman işləyir ki, böyük həcmdə informasiya axını idarə edilsin. Biz həm də proseslərin çox-çox əvvəlindəyik, bu gün hətta bir çox banklarımızda əməliyyatları optimallaşdıran biznes-

proses idarəetməsi strukturu belə yoxdur. Süni intellektin tətbiqi ciddi maliyyə və insan resursları tələb edir.

Azərbaycanda bu sahə üzrə yetərli qədər kadr da yoxdur, bunu ən yaxşı halda böyük banklar başlamalıdır. Bilirəm ki, müəyyən işlər görülür, amma yaxın perspektivdə “Sberbank” formatında ciddi bir dəyişiklik açığı, gözləmirəm. Bunun üçün 5-8 il vaxt lazımdır.

- Rusiyada “TINKOF”, Türkiyədə “Enpara” bazarın oturuşmuş oyunçularına qarşı ciddi rəqabət aparır və onlardan bazar payı alır. Bəs Azərbaycandan bu kimi layihələr çıxma bilərmə və nə zaman?

- Biz hələ o mərhələdə deyilik ki, Azərbaycanda belə banklar yaransın. Amma tam əmin edə bilmərəm ki, bu tipli bank sabah yaranarsa öz müştərisini tapacaq. Bizdə qanunvericilik baxımından bu sahədə ciddi limitlər var.

Filialsız bankların çıxmasına misal olaraq Türkiyədə “Enpara” var. Bir-iki ilin içində bu bank sürətlə böyüdü və elə bir səviyyəyə çatıb ki, artıq “Finans Bank”ın özünə bir təhdid yaratmağa başlayıb.

Azərbaycanda belə maliyyə qurumları startı mobil bank tətbiqlərindən götürə bilər və böyüyüb müstəqil bank statusu ala bilərlər. Dünya onsuz da buna doğru gedir, artıq hər şey rəqəmsallaşır. Yeni nəsil “filiala gedim, buna vaxt itirirəm” kimi meyarlardan çox uzaqtdır.

- Biz bunu düşünməyə vaxt itirdiyimiz zaman xarici bir bank Azərbaycan bazarına girib bu kütləni götürə bilməzmi?

- Düşünürəm, Azərbaycan bazarına daxil olmaq elə də asan deyil, çünki lokal insanları tanımır, bunun tənzimləmə prosesləri var. “TINKOF” Rusiya bazarındadır, belə götürəndə qulağımızın dibindədir, amma Azərbaycanda neçə nəfərdə “TINKOF” tətbiqi var?

Tamıdıklarımın arasında 1 faiz deyərdim. Bu kimi şirkət Azərbaycandan özündən çıxsa daha uğurlu olacaq. “Monobank” örnəyi də var, filialı olmayan və yalnız iki kart məhsulu ilə xidmət göstərən bu bank bir il ərzində Ukraynada 500 min müştəri bazasına sahib oldu.

- Azərbaycanda bu xidmətə kim başlaya bilər?

- Unutmayaq ki, xarici oyunçuların bazara girməsi həmişə yerli qurumlar üçün təhdid olub, təbii ki, onların üstün cəhəti odur ki, hazır texnoloji həllərlə gəlirlər və bizim bazar qətiyyəti etnosentrik bazar deyil. Məsələn, Türkiyədə “Cola” çıxır, sonra “Cola Turka” brendi yaranır və millətçilik reklamı ilə şirkət “Cola”dan 18 faiz bazar alır.

Türkiyə kimi ölkədə bu milyardlar deməkdir. Azərbaycan bazarında isə “Sevil” adlı şokaladın alıcısı olmur, sadəcə adı dəyişib “Lyuba” qoymaqla möhtəşəm satış rəqəmləri əldə etmək olur. Bu məsələyə daha obyektiv yanaşsaq, düşünürəm ki, yerli mobil tətbiqlərdən bir neçəsinin 2-3 ilə inkişaf edib lokal “TINKOF” olmaq ehtimalları daha böyükdür, nəinki xarici şirkətlərin Azərbaycana gəlməsi.

Mövcud bankların mobil tətbiqlərindən biri çox güman ki, böyüyüb bu xidmətləri təklif etməyə başlayacaq. Açıq şəkildə bu tendensiya görünür, çünki bəzi banklar öz mobil tətbiqlərinin idarəetməsini departament şəklində ayırır, müstəqil işçi qrupuna çevirirlər.

Biz “Rabitəbank” olaraq bu bazara bir qədər gec daxil oluruq, lakin düşünürəm ki, yanaşmamız oyunçuların bazarda hegomon mövqelərini silməməyə imkan verəcək və ölkə bazarından TINKOF nümunəsinə bənzər bir tətbiq çıxsa, onlardan biri də məhz “Rabitəbank” olacaq.



Qafqaz regionunun ən böyük
iplik istehsal müəssisəsi:

“Mingəçevir Tekstil”

Ölkəmizdə fəaliyyət göstərən sənaye parklarından biri Mingəçevirdə yaradılıb. Parkda hazırda işləyən yeganə müəssisə kimi “Mingəçevir Tekstil” böyük uğurlar qazanıb. Müəssisədə istehsal olan yüksək keyfiyyətli ipliğin bir hissəsi artıq xarici bazarlara ixrac edilir. Müsahibimiz **“Mingəçevir Tekstil MMC”nin icraçı direktoru Mehman Hüseynov** ilə gələcək planlar haqqında söhbət etdik.

– *“Mingəçevir Tekstil”in hazırki fəaliyyəti və müəssisənin ilin sonunadək olan planları haqqında nə deyə bilərsiniz?*

– Azərbaycanın dördüncü iri sənaye mərkəzi olan Mingəçevir şəhərində yerləşən və 14,5 hektar əraziyə malik “Mingəçevir Sənaye Parkı”nın ilk rezidenti kimi “Mingəçevir Tekstil MMC” Qafqaz regionunda ən böyük iplik istehsal edən müəssisə hesab olunur.

Müəssisəyə daxil olan 2 iplik fabriki - “Ring” və “Open End” istehsal xəttlərindən ibarətdir. Bu iplik fabriklərinin yaradılmasına İqtisadiyyat Nazirliyinin Sahibkarlığa Kömək Milli Fondu tərəfindən 10 milyon manat güzəştli kredit ayrılıb. Dünyanın ən qabaqcıl texnologiyalarından istifadə olunmaqla yaradılan bu fabriklər Almaniya, İsveçrə, İspaniya və Yaponiya istehsalı olan avadanlıqlarla təchiz olunub.

Yaradılmasından qısa vaxt keçməsinə baxmayaraq Mingəçevir Tekstil MMC təkə region ölkələrində deyil, Avropa ölkələrində də “Made in Azerbaijan” adı altında tanınır və təfəkkürlərdə “yüksək keyfiyyət və ona uyğun qiymət” modeli üzrə assosasiya olunur. Bu isə öz növbəsində müəssisənin artıq brendləşmə mərhələsinə qədəm qoymasını göstərir.

Hazırda “Mingəçevir Tekstil MMC”ə aid olan fabriklərdə 680

işçi üç növbəli iş rejimində çalışır. Bu isə öz növbəsində bu müəssisənin Mingəçevir şəhərinin, başqa sözlə regionun məşğulluq məsələlərinə verdiyi töhfədən xəbər verməklə yanaşı, aparılan dövlət siyasətinin uğurlu bir layihəsi də hesab oluna bilər.

Bu təsisatın yuxarıda sadalananlarla bərabər ölkə iqtisadiyyatının inkişafındakı rolu da danılmazdır və bu səbəbdən müəssisə ölkəyə xarici valyuta gətirən bir təsisat kimi də xarakterizə olunur. Belə ki, burada istehsal olunan məhsulların təxminən 10-20% daxili bazarın tələbatını ödəməyə yönəlsə də, əsas hissəsi xarici bazarlara ixrac edilir.

Müəssisənin bir çox hədəflərə çatmaq üçün üzərinə götürdüyü məsuliyyət və öhdəliklərlə paralel sadıq qaldığı bir sıra vacib dəyərlər də vardır ki, onlara davamlı inkişaf, yeniliklərin tətbiqi, təbiətə və ətraf mühitə ziyan vurmada beynəlxalq standartlara cavab vermək istehsal prosesini davam etdirmək kimi məsələlər aiddir.

– *İplik istehsalı fabrikləri xammal tam şəkildə yerli bazardan realizə edirlər?*

– Bildiyiniz kimi, qeyri-neft sektorunun inkişafı nəticəsində atılan addımlar aqrar sektoru da əhatə edir. Artıq bir neçə ildir ki, Azərbaycanda pambıqçılığın inkişafına xüsusi qayğı göstərilir və bu sahə mühüm sosial əhəmiyyət daşıyır. Ölkəmizdə pambıqçılığın məhsuldarlığı və keyfiyyətinin artırılması istiqamətində mühüm işlər görülür. Əminliklə deyə bilərik ki, iplik fabrikləri 100% həcmində Azərbaycan mənşəli pambıq mahlıcı ilə təmin edilirlər. “Mingəçevir Tekstil” MMC işini dünya standartlarına uyğun şəkildə qurub və məhsullarını “OEKO-TEX” sertifikatı əsasında bazara çıxarır. Qeyd edim ki, bu sertifikat Azərbaycanda ilk dəfədir ki, alınır.



Yaradılmasından qısa vaxt keçməsinə baxmayaraq Mingəçevir Tekstil MMC təkcə region ölkələrində deyil, Avropa ölkələrində də “Made in Azerbaijan” adı altında tanınır və təfəkkürlərdə “yüksək keyfiyyət və ona uyğun qiymət” modeli üzrə assosiasiya olunur.

Belə ki, “Mingəçevir Tekstil” MMC “OEKO-TEX” sertifikatını almaq üçün Almaniyaadakı “Hohenstein Textile Testing Institute GmbH & Co. KG” qurumuna müraciət edərək istifadə etdiyi xammalın (pambıq mahlıcı) və istehsal etdiyi yüz faiz pambıq ipliklərin hər bir növünə aid nümunələr müvafiq İstitut tərəfindən sınaqdan keçirilib. Laborator nəticələrinə görə, xammalın, istehsal edilən məhsulların tərkibində insan

sağlamlığına ziyan vuran heç bir kimyəvi maddənin olmadığı rəsmən təsdiq edilib. Bu o deməkdir ki, Mingəçevir Tekstil öz məhsullarını artıq Avropanın bütün ölkələrinə ixrac edə bilər.

– *Hansı çeşiddə ipliklər istehsal olunur və hazırlanan məhsullar hara satılır?*

– Mingəçevir Tekstil iplik fabriklərində 2 növdə, 17 çeşiddə iplik istehsal olunur.

Ring Karde ipliyi

Nə 16/1 – Nə 32/1

Open End ipliyi

Nə 7/1 – Nə32/1

Eyni zamanda, fabrikdə qarışım iplik, yəni yarı sintetik iplik istehsalı da planlaşdırılır. 2019-cu ilin axırına qədər akril/pambıq və viskoza/pambıq qarışım iplik istehsalına başlayacağıq.

Müəssisənin ixrac penetrasiyasına daxil olan Rusiya, Türkiyə, İran kimi ölkələrlə bərabər Belçika, Portuqaliya, Polşa kimi “Avrozona”nın tekstil mərkəzlərinə qədər uzanır. Əsas hədəf isə daha böyük bazarlara çıxmaqdan ibarətdir.

– *Mehman müəllim, Azərbaycan pambıqçılıq bərpa olunur və iplik fabrikləri açılır. Necə düşünürsünüz, Azərbaycanda tekstil sənayesinin potensialı varmı?*

– Pambıq özlüyündə xammal kimi gəlir mənbəyidir. Ona əlavə dəyər qatmaq üçün növbəti istehsal mərhələlərində istifadə etmək lazımdır. Bu mərhələlərdən biri iplik istehsalıdır.

Lakin Özbəkistanın tekstil sənayesini təhlil etdikdə, onların daha çox parça ixracına üstünlük verdiyini görürük. Qonşu Türkiyə isə hazır geyim brendlərini ixrac edir. Belə strategiya həm pambıq mahlıcını son məhsula çevirərək daha çox gəlir əldə etməyi, həm də valyutanın ölkə daxilində qalmasını təmin edir.

– *Ölkədən valyuta aparan məhsullardan biri də geyimdir. Sizcə Azərbaycan tekstil sahəsində hansı məhsullarla özünü təmin edə bilər?*

– Azərbaycan özünü 100% pambıq, ekoloji cəhətdən təmiz, keyfiyyətli geyimlər- uşaq geyimləri, ev tekstili məhsulları ilə təmin edə bilər. Bunun üçün potensialımız və pambıqçılıq ənənələrimiz çövcüddür.

– *Azərbaycanın pambıq mahlıcı keyfiyyətli iplik istehsal etməyə imkan verir mi? Məsələn köynək istehsalı üçün uzun lifli pambıq tələb edilir...*

– Bildiyiniz kimi, Mingəçevir Tekstil MMC Azərbaycanın ən böyük həcmli iplik fabrikidir. Bu bizə imkan verdi ki, iki il ərzində Azərbaycanda yetişdirilən bütün pambıq növlərini istehsalda istifadə edək və pambıq mahlıcının xüsusiyyətlərinin iplik üzərində effektivini araşdıraraq. Daha sonra, biz araşdırmanı bir qədər də təkmilləşdirərək hər bir növü yetişdirildiyi rayonlara, emal növünə, zavodlara görə qruplaşdıraraq keyfiyyət göstəricilərini müqayisə etdik. Bu araşdırma nəticəsində hansı pambıq növünün iplik üzərində hansı təsirləri olduğunu təhlil etdik.

Təbii ki, biz bu nəticəni yerli pambıq təchizatçıları ilə də paylaşırıq.



Bunun nəticəsində də ilbəlil Azərbaycan iqliminə uyğun növlər müəyyən edilir və əvvəlki illərlə müqayisədə pambıqçılıq daha da inkişaf edir.

– *Hazırda Sənaye Parkında nə qədər işçi çalışır və məşğulluq baxımından planlar necədir?*

– Yuxarıda qeyd etdiyim kimi Mingəçevir Sənaye Parkının ye-

ganə rezidenti olan Mingəçevir Tekstil MMC-də 680 nəfər işçi çalışır. İşçilərimizin böyük əksəriyyəti qadınlardan ibarətdir. Bütün işçilərimiz müvafiq təlim proqramlarını, sınaq müddətlərini müvəffəqiyyətlə başa vurublar. Kadr dəyişiklikləri ilk növbədə daxili rezervlərin hesabına həyata keçirilir. İşçilərin sayında dəyişiklik etməyi isə hələlik planlaşdırmırıq.

DOSYE

Mehman Hüseynov 03.04.1977-ci ildə Bakı şəhərində anadan olub.

Azərbaycan İqtisad Universitetinin Biznes İdarəçiliyi ixtisası üzrə magistr dərəcəsi var(MBA).

Diversifikasiya olunmuş təşkilatların strateji idarə olunması üzrə (PHD) davam etməkdədir.

GDYNIA Pambıq Asoosiasiyasının məzunudur.

Pambıq ekspertidir, 15 ildən çox pambıqçılıq sahəsində, o cümlədən pambıq mahlıcı istehsalı, tətbiqi, pambıq bazarların araşdırılması və proqnozlaşdırılması, beynəlxalq ticarət, strateji planlaşdırma və layihə idarə etmə üzrə təcrübəyə malikdir.

Ailəlidir, 2 övladı var.

ASK-nın vitse-prezidenti güzəştli kreditlərlə bağlı təkliflər verdi

Türkdilli Dövlətlərin Ticarət və Sənaye Palatasının Baş Assambleyasında Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasını Məmməd Musayevin rəhbərlik etdiyi, Vüqar Abbasov, Fərhad Qaraşov, Şahmar Vəliyev və Rəna Qəfərovadan ibarət nümayəndə heyəti təmsil edir. Bu barədə ASK vitse-prezidenti Vüqar Zeynalov “İnnovativ sahibkarlığın inkişafında dövlətin güzəştli maliyyə dəstəyi” mövzusunda konfransda çıxışında bildirdi. Onun sözlərinə görə, fondun vəsaitlərindən faydalanan sahibkarlar sırasına daxildir.

“Dövlətin sahibkarlar üçün güzəştli kredit almaq imkanı yaratması sahibkarların maliyyə təminatında xüsusi əhəmiyyətə malikdir”, – deyən V.Zeynalov eyni zamanda iş adamlarını narahat edən bəzi problemlərə də toxundu.

Onun sözlərinə görə, kənd təsərrüfatı kreditlərində bitkilərin məhsulvermə dövrü nəzərə alınmalıdır. Məsələn, çayçılıq, meyvəçilikdə məhsulvermə dövrü 3–10 il arasında dəyişir. Ancaq sahibkar 1 ildən sonra krediti qaytarmalıdır.

Bundan başqa, ev təsərrüfatlarının sayı çoxluğunu diqqətçəkən ASK rəsmisi Fondun 5 mindən aşağı kredit vermədiyinə görə, onla-

rın bu kreditlərdən yararlanma bilmədiyini söylədi.

V.Zeynalov həmçinin bank olmayan kredit təşkilatlarının fondun kreditlərindən istifadə etməkdə çətinlik çəkdiklərini bildirdi: “Fondca cəmi 5 müvəkkil BOKT təmsil olunur. Çünki onların xərcləri çoxdur və buna görə də BOKTlar bu kreditlərin verilməsində zəif iştirak edirlər”.



ASK-nın vitse-prezidenti regionlarda sahibkarlığın çeşidlərinin artırılması istiqamətində irəli sürülən layihələrə önəm verilməsini xahiş etdi. “Çünki rayonlarda sahibkarlıq ənənəvi bir neçə sahə ilə məhdudlaşır”, – deyər V.Zeynalov vurğuladı.

ASK-nın Rəyasət Heyətinin üzvü Elxan Bəşirov isə bank faizlərinə toxundu: “Sahibkarlığın inkişafı Fondu krediti 1 faizə verirsə, bankların onun üzrərinə 4 faiz qoyması düzgün deyil. Banklar öz işlərində bunu nəzərə almalıdır. Manat sabitdir və bu biz sahibkarlara geniş imkanlar açır”.



Azərbaycan sahibkarları ilə Türkiyə sahibkarları arasında B2B keçirilib

Azərbaycan Sahibkarlar Konfederasiyasının (ASK) üzvləri ilə Türkiyənin Müstəqil Sənayeçi və İşadamları Dərnəyinin (MÜSİAD) üzvləri arasında B2B biznes görüşləri təşkil olundu.

Tədbiri açan Konfederasiyanın vitse-prezidenti Vüqar Zeynalov bildirib ki, Türkdilli Dövlətlərin Ticarət və Sənaye Palatasının yaradılması iş adamları arasında əməkdaşlıq üçün yeni imkanlar açıb. 14 Oktyabrda ASK-nın təşkilatçılığı ilə Bakıda keçirilən biznes-forumun çox uğurlu olduğunu vurğulayan V.Zeynalov türkdilli xalqların 150 milyonluq istehlakçı kütləsi formalaşdırdığını söyləyib.

Vitse-prezident İpəkyolu Ticarət Palatası da daxil olmaqla ASK-nın 10 beynəlxalq təşkilatda Azərbaycan sahibkarlarını təmsil etdiyini vurğulayaraq, Türkiyə və Azərbaycan iş adamlarının əməkdaşlıq qurmaları üçün bütün şəraitlərin yaradıldığını qeyd edib.

Türkiyənin Müstəqil Sənayeçi və İşadamları Dərnəyinin İzmir Başkanı Bilal Saygılı 11 min üzvü olan qurumun Türkiyə iqtisadiyyatının 20 faizini təşkil etdiyini söyləyib. “İnvestisiyamızı bu ölkəyə qoymaq, pullarımızı qardaş ölkədə qalmasını istərdik”, deyər B.Saygılı bildirib.



TURISTI PAYIZDA SAYSAQ...

Ənənəyə görə, Azərbaycanda turizm mövsümü sentyabr ayının sonunda yekunlaşır və rəsmi məlumatlara əsasən, 2019-cu ilin yanvar-sentyabr dövründə Azərbaycana gələn xarici qonaqların sayı keçən ilin eyni dövrü ilə müqayisədə 9.6% artaraq 2.4 milyona çatıb. Bu, turizm sektorunun inkişafındakı müsbət meyllərdən xəbər verir.

Dinamika davam edir

Dövlət Turizm Agentliyinin məlumatına görə, sentyabrda Azərbaycanı rekord sayda — 20.8% daha çox qonaq ziyarət edib.

2019-cu ilin sentyabr ayında ümumilikdə 280 min nəfər Azərbaycan sərhədlərini keçib ki, bu da 2018-ci ilin sentyabr ayına nisbətən 48 min və ya 20.8% çox xarici vətəndaş deməkdir.

Ən yüksək artım İran və Mərkəzi Asiya ölkələrindən qeydə alınıb. İran üzrə artım 33 minlə iki dəfə, Mərkəzi Asiya ölkələri üzrə isə 88% qeydə alınıb. Gələn əcnəbilərin 6.7 min və ya 13%-dən çoxu Gürcüstanın, 5.3 min və ya 8% çoxu Rusiyanın payına düşür.

Mərkəzi Asiya ölkələrindən gələn səyahətçilər arasında Türkmənistandan gələn qonaqların sa-

yı rekord dərəcədə artıb ki, bu da ötən il ilə müqayisədə 231.8% artım deməkdir.

Cənubi Asiya ölkələri arasında Hindistandan (83.7% və ya 3 min), Yaxın Şərq ölkələri arasında isə Səudiyyə Ərəbistanından (96.1% və ya 3.8 min) gələn qonaqlar arasında kəskin artım müşahidə olunur.

2019-cu ilin yanvar-sentyabr dövründə Azərbaycana gələn xarici qonaqların sayı keçən ilin eyni dövrü ilə müqayisədə 9.6% artaraq 2.4 milyona çatıb.

Sentyabrda olduğu kimi yanvar-sentyabr dövründə də gələnlərin əksəriyyətini (1.26 milyon və ya 52%) Rusiya və Gürcüstan vətəndaşları təşkil edib. Sonuncu üzrə artım 94.5 min və ya 21.7% olub.

Maraqlıdır ki, 2017-ci il Azərbaycan üçün daha uğurlu olub

turizm sahəsinin inkişafında ən yaxşı dövrüdür: ölkəyə 2,7 milyon turist gəlib.

Liderlər sırasında

Daha bir göstəricini qeyd edək ki, Azərbaycan postsovet məkanının üç lider ölkədən biridir və turistlərin sayına görə Cənubi Qafqazda Gürcüstandan sonra ikinci yerdədir. Üstəlik, ötən il «Bloomberg» mütəxəssisləri Azərbaycana da Türkiyə, Gürcüstan, Makedoniya və İslandiya ilə birlikdə dünyanın ən sürətlə populyarlaşan on turist istiqamətinin sırasına daxil ediblər. «National Geographic Traveler» səyahət jurnalının «National Geographic Traveler Awards» üçün 2019-cu ildə keçirdiyi səsverməyə görə, bu il Azərbaycan ekskursiya istirahətinə görə dünyanın ilk beş

aparıcı dövləti – İtaliya, İngiltərə, Portuqaliya və Belçika ilə bir sırada olub. Eyni zamanda artıq bir neçə ildir ki, ölkəmiz rusiyalı turistlər üçün ən populyar istirahət yerlərinin ilk 5-liyindədir. Saylarına görə ruslar Azərbaycanın xarici qonaqları arasında birinci yeri tuturlar. Bu ilin yanvar-sentyabr aylarında ölkəmizə 724 min 700 nəfərdən çox turist gəlib. 2018-ci ilin eyni dövründə isə bu rəqəm 688 min nəfər təşkil edirdi. Daha sonra sırada Gürcüstan var və oradan Azərbaycana 531 minə yaxın adam gəlib. Dil baryerinin olmaması, logistika əlçatırılığı və şəxsiz, təbii, mədəni və qastro-nomik cəlbediciliyi Azərbaycanın təkcə rus turistləri arasında deyil, həm də postsovet məkanının digər ölkələrinin sakinləri arasında da istirahət populyarlığının artmasına səbəb olur.

Xüsusilə, İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzinin məlumatına görə, Mərkəzi Asiya ölkələrində Azərbaycana səfərlərin populyarlığın nəzərə-carpacaq dərəcədə artması müşahidə olunur. Yanvar-sentyabr aylarında bu bölgədən 97 min adam gəlib, artım tempi fenomenal 68%-ə çatıb. Mərkəzi Asiya bölgəsindən gələnlərin ən böyük hissəsi Türkmənistan, Qazaxıstan vətəndaşlarının payına düşür.

Şərq ekspresi

Nümayəndəliklərin yaradıldığı ölkələrdən (Çin, Hindistan, Rusiya, Almaniya, Səudiyyə Ərəbistanı, BƏƏ) 2019-cu ilin doqquz ayı ərzində 950.7 min səyahətçi gəlib ki, bu da 2018-ci ilin eyni dövrü ilə müqayisədə 72 min və ya 8% çoxdur. Ən yüksək artım Hindistan, Çin və Səudiyyə Ərəbistanından qeydə alınıb.

“2019-cu ildə Hindistandan turist axınının, təxminən, 63 faiz artacağını gözləyirik

və ilin sonunadək Azərbaycana gələn hind turistlərinin sayının 65 minə çatacağını gözləyirik”, – deyərək Azərbaycan Turizm Bürosunun baş direktoru Florian Zengstsmid bu yaxınlarda Nyu-Dehliyə B2B formatdakı tur zamanı bildirib. Azərbaycan istiqamətinin təşviqi üçün Hindistanın üç ən böyük şəhərində – Dehli, Banqalor və Mumbay şəhərlərində roud-şoular və bir sıra təqdimatlar keçirilib.

Azərbaycan Dövlət Turizm Agentliyinin sədri Fuad Nağıyev isə Çindən turist axınının 200.000-ə çata biləcəyini vurğulayıb. Bu xətt üzərində işlər daha da intensivləşib və bu ilin yanvar-



2019-cu ilin yanvar-sentyabr dövründə Azərbaycana gələn xarici qonaqların sayı keçən ilin eyni dövrü ilə müqayisədə 9.6% artaraq 2.4 milyona çatıb.

avqust aylarında Azərbaycana gələn Çin vətəndaşlarının sayı keçən ilə nisbətən 30% artaraq 17 minə çatıb.

“Ctrip” və “Qyer” internet resurslarından istifadə edənlərin ümumi sayı 400 milyona çatır ki, bu da Azərbaycanın istirahət imkanlarının populyarlaşması üçün yaxşı perspektivlər vəd edir. Anlaşma “Azərbaycan-Çin Roadshow on Travel Trade” sərgisi çərçivəsində imzalanıb.

Turizm qonşuları

Bu il sentyabrın 1-dən etibarən Türkiyə vətəndaşları üçün viza rejiminin ləğvi ilə əlaqədar bu ölkədən gələn turistlərin sayının artması üçün yeni perspektivlər də açılır. “Türkiyə vətəndaşları üçün viza rejiminin ləğvi iki ölkə arasında turizm sahəsində əlaqələrin dərinləşməsinə və xüsusən də Türkiyədən turist axınının artmasına öz töhfəsini verəcək”, – deyərək Türkiyə vitse-prezidenti Fuat Oktay bildirib.

Bununla birlikdə, bu ilin doqquz ayı ərzində qonşu ölkədən turist axınının dinamikası kifayət qədər yüksək olaraq qalıb – 233 min Türkiyə vətəndaşı Azərbaycana səfər edib. Avqustun sonuna bu rəqəmin 203 min təşkil etdiyini nəzərə alsaq, son bir ayda 30 min türkün ölkəmizə gəldiyi məlum olur, bu isə əlbəttə, yaxşı tendensiyaadır.

Eyni zamanda 2019-cu ilin yanvar-sentyabr aylarında ərəb dövlətlərindən və İrandan turist

axınının azalması müşahidə olunub – halbuki, bu dövlətlər 2015-ci ildən bu yana Azərbaycanın turizm bazarında ən yüksək fəallıq göstərirdilər.

Qeyd edək ki, son vaxtlara qədər İran turistləri Azər-





Bu ilin doqquz ayı ərzində qonşu ölkədən turist axınının dinamikası kifayət qədər yüksək olaraq qalıb – 233 min Türkiyə vətəndaşı Azərbaycana səfər edib.



baycana gələn rus və gürcü səyahətçilərdən sonra üçüncü yerdə idilər. Ancaq keçən il İran İslam Respublikasından turist axınının 33 faiz azalması qeyd alındı və bu mənfə meylil bu il də davam edir. Belə ki, doqquz ay ərzində İrandan Azərbaycana 197.5 min nəfər gəlib – azalma 10%-dir. Ekspertlər bu meylil beynəlxalq iqtisadi sanksiyaların sərtləşdirilməsi və İran milli valyutasının dəyərdən düşməsi ilə əlaqələndirirlər. Bununla əlaqədar, İran hakimiyyəti ölkədən valyuta çıxarılmasının qarşısını almaq üçün maliyyə tədbirlərini sərtləşdirmək məcburiyyətində qalıb ki, bu da xarici turizmin 50 faiz azalmasına səbəb oldu.

Öz növbəsində, bu ilin doqquz ayında Yaxın Şərq bölgəsindən Azərbaycana 291.1 min nəfər gəlib və ərəb turistlərin sayı 20 mindən çox azalıb. Mütəxəssislər bu faktı müxtəlif – həm obyektiv, həm də subyektiv səbəblərlə izah edirlər. Azərbaycan Turizm Assosiasiyasının (AzTA) sədri Nahid Bağirovun sözlərinə görə, axının azalmasının səbəbi ərəb səyahətçilərinə tələbin çox olduğu turizm bazarındaki yüksək rəqabətdir. Buna görə AzTA rəhbəri hesab edir ki, Azərbaycanın turizm agentlikləri, hotelləri və

turizm bazarının digər iştirakçıları ərəb turistlərin Bakıya və ölkənin bölgələrinə səyahət marağını qorumaq üçün səy göstərməlidirlər – xidmətlərin keyfiyyətini və siyahısını genişləndirmək və artırmaq, istiqamətlərin coğrafiyasını şaxələndirmək, əyləncə növlərini genişləndirmək və nəhayət, qiymətləri azaltmaq, bununla da, yerli turizm məhsullarının rəqabət üstünlüklərini gücləndirmək lazımdır.

Turizm üzrə Dövlət Agentliyinin mətbuat katibi Kənan Quluzadə hesab edir ki, Yaxın Şərq siyasəti cəhətdən qeyri-sabit bölgə olması üzündən ölkədən çıxmaqla bağlı problemlər tez-tez yaranır. Ərəb ölkələrindən Azərbaycana birbaşa uçuşların azalması və iraqılı turistlər üçün viza qaydalarına müəyyən dəyişikliklərin edilməsi, həmçinin bir sıra digər obyektiv amillər ərəb səyahətçilərinin axınının azalmasına təsir göstərmişdir.

Ekspertlərin əksəriyyətinin fikrincə, Azərbaycanda turizm sahəsində keyfiyyət standartlarının yüksəldilməsi və qiymətlərin optimallaşdırılması istiqamətində hələ bir sıra tədbirlər həyata keçirilməlidir. Dünya İqtisadi Forumu-

nun (WEF) turizm rəqabət qabiliyyətliliyi reytingində Azərbaycanın mövqeyinin 2017-ci ildən bəri dəyişməz qaldığını nəzərə alınırsa, bu sahədə xeyli iş görülməlidir. Bu il Azərbaycan orta göstəricisini 2017-ci ildəki 2.7 bənddən 2019-cu ildə 3.8 bəndədək bir qədər yaxşılaşdıraraq dünyanın 140 ölkəsi arasında 71-ci yerini qoruyub. WEF-in reytinginə görə, Azərbaycan turizm servisi (96-cı yer), ekoloji dayanıqlılıq (97-ci yer), təbii və mədəni resurslar (96-cı yer) və təbii ehtiyatlar (123-cü yer) üzrə ən zəif göstəricilərə malikdir.

“Turizm Strategiyası – 2023”ü nəzərə alaraq, Azərbaycanın qarşısında 4-5 il ərzində gələn turist axınını iki qat artırmaq vəzifəsi durur.

Fuad Nağıyev bildirib ki, Azərbaycana gələn qonaqların sayının artırılması üçün işlər görülür və bu il turist axınının 8-10% artacağı gözlənilir. Eyni zamanda 2022-ci ilə qədər Azərbaycana turist axınını 4,5 milyona qədər artırmağa ümid edirik. Rəhbərlik etdiyi agentliyin əsas məqsədlərindən biri isə Azərbaycana bir dəfə gəlmiş turistlərin ölkəyə təkrar qayıtması üçün servis keyfiyyətinin yaxşılaşdırılmasıdır.

BACARIQLI İŞÇİLƏRİNİZİ ITTİRİRSİNİZ?



İR EKSPERTLƏRİN
ÇIXIŞ
YOLU:

EXIT-INTERVIEW

Bugün ölkəmizdə olduğu kimi dünyada da geniş vüsət almış işçilərin loyallıq məsələsi şirkətlərin biznes inkişaflarına, qoyulan hədəflərə çatılmaması, layihələrin icrasının ləng getməsi kimi böyük fəsadlara gətirib çıxardır.

Bacarıqlı işçilərin bu və digər səbəblərə görə işdən ayrılmaları, xüsusən iri holdinq, bank və müəssisələrdə, strateji dərəcədə əhəmiyyət kəsb edir.

İR sahəsinin ən aktual problemi

İri, orta və ya kiçik ölçüsündən asılı olmadan müəssisələrdə ba-

carıqlı işçiləri saxlamaq çətindir. Dünyada aktual bir məsələ olduğu kimi ölkəmizdə də İR strukturların ən aktual problemləri arasında yer alır. Bəzən dəyərli işçiləri ən yaxşı motivasiya və loyallıq proqramları ilə belə şirkətdə saxlamaq olmur. O ki qaldı, işçinin təklifləri, söyləri, gözləntiləri doğrulmayan-da işçinin şirkətdə qalmasına heç bir səbəb qalmır.

İR sahəsinin ən aktual məsələsi ilə bağlı mütəxəssislərin çıxış yolu təklifləri, məsləhətləri - düşünürəm bizim İR-lar və şirkət rəhbərlərinə maraqlı olar. Çünki bir şirkəti inkişaf etdirən, irə-

li aparan, doğru qərarlarla doğru nəticələr əldə etdirən məhz bu bacarıqlı işçilərlə olur.

Çıxış yolu – Exit Interview

Çox nadir hallarda işçinin işdən ayrılma zamanı onunla hər hansı bir söhbət aparılır. Həmin işçiyə artıq “xain”, vəfasız və sədaqətsiz hisslərlə baxıldığı üçün onunla hər hansı bir səmimi ünsiyyətin qurulmasına yanaşılır. Halbuki bir şirkətdə işçinin işdən ayrılma qərarı verəndən sonra hər hansı bir asılılığın olmaması onunla səmimi bir çıxış müsa-

bəsi (EXIT-Interview) aparılması üçün ən uyğun zamandır.

EXIT-Interview nə üçün lazımdır?

İşçinin şirkətdən öz arzusu ilə ayrılarkən onunla doğrulan və doğrulmayan gözləntiləri, rəhbərlik və ya əməkdaşlarıyla qarşılıqlı münasibəti haqqında bir söhbət aparılmalıdır. Əksər şirkətlərdə bu söhbətin məhrumiyyəti ilə çox dəyərli geridönüş məlumatdan və yeni əməkdaşların cəlb olunmasına faydalı ola biləcək yanaşmalardan da məhrum olması mənasındadır. Hətta müəssisə rəhbəri üçün maraqlı bəzi gizli məqamların da gizlədilməsinə gətirib çıxarda bilər.

EXIT-müsahibənin bir başqa sətraltı ismarıcı gedən dəyərli işçi üçün açıq qapı siyasətidir ki, onun təkrar işə qayıtmasına məmnun olacaqlarıdır.

EXIT-Müsahibələri nə vaxt, necə və kim aparılmalıdır

Bacarıqlı işçinin qəti çıxma qərarından sonra tərəflərin bir-birindən asılı olmayan bir vaxtda qarşılıqlı səmimi bir ortamda EXIT-Müsahibə üçün ən ideal vaxtdır.

EXIT-Müsahibə çox səmimi və qarşılıqlı inam əsasında aparılmalıdır ki, istənilən nəticəyə – İR üçün dəyərli geridönüşlü bir məlumat əldə olunsun. Müsahibə zamanı konkret cavabları olan suallar verilməli və sakit bir şəkildə dinlənməlidir. Heç bir şəkildə tənqidi yanaşılan tərəflərlə bağlı müəssisənin haqlılığına / doğruluğuna çalışılmamalıdır.

Müsahibə tələsmədən etibarlı bir mühitdə aparılmalıdır. İşdən ayrılan işçiyə EXIT-müsahibənin nə məqsədlə aparıldığını söyləməyi unutmayın.

Sonda eks-işçiyə komandakı səylərinə və EXIT-müsahibə-

yə vaxtını ayırdığına görə şirkət adından təşəkkür edilir.

EXIT-Müsahibədə verilən sualları

Müsahibə səmimi bir ab-havada keçsə də şirkət rəhbərin təmsilçisi konkret suallara cavab almalı olduğunu unudmamalıdır.

Təxmini sualların nümunəsi aşağıda təqdim edilir:

– Sizə verilən tapşırıqları bəyəndinizmi ?

– İş şəraitindən (yerdən, səsdən, texniki təchizatdan və s.) nə dərəcədə məmnun idiniz ?



Çox nadir hallarda işçinin işdən ayrılma zamanı onunla hər hansı bir söhbət aparılır. Həmən işçiyə artıq “xain”, vəfasız və sədaqətsiz hisslərlə baxıldığı üçün onunla hər hansı bir səmimi ünsiyyətin qurulmasına yanaşılır.

– Şirkət rəhbəri ilə qarşılıqlı ünsiyyətdən nə dərəcədə məmnundunuz?

– Komanda olaraq işləmək nə dərəcədə sizə konfortlu ydu?

– Karyer hədəfləriniz nələrdir? Hədəflərinizə doğru irəlləyə bildinizmi ?

– Şirkətdə/Bankda xoşunuza gələn və gəlməyən nələr oldu?

– Hansı motivasiya tədbirlərini bəyəndiniz? Gözləntilərinizə cavab verirdimi ?

– İşə gəliş zamanındakı gözləntiləriniz ilə real iş ortamı zamanında üst-üstə gəldi mi ?

– Müəssisəni başqasına töfsiyə edərdiniz mi?

– Sizin gördüyünüz işi daha effektiv təşkil etmək üçün nə edilə bilər?

– Sizin yerinizə gələn işçi üçün nələri töfsiyə edərdiniz?

– Hansı şirkətə gedirsiniz? O işi necə tapdınız?

EXIT-Müsahibəni kim aparmalıdır?

Müsahibəni şirkət rəhbərləri və ya onun təmsilçiləri və yaxud İR-nin işçi qəbul menecerləri apara bilərlər. Burada ideal, sabit bir düstür yoxdur. Hər bir təşkilatda optimal yol özünə məxsusdur. Ancaq hər bir halda birbaşa bağlı olduğu müdir tərəfindən aparılmamalıdır.

EXIT-Müsahibənin nəticələsini necə istifadə edilməlidir?

Müsahibənin 2 əsas məqsədi var: eks-işçi ilə münasibətin korlanmaması və müəssisədə işi ilə bağlı səmimi bir geridönüş məlumatın alınmasıdır.

Müsahibə nəticələrini eks-işçinin tabe olduğu müdiri ilə müzakirə edilməlidir. Burada iş tapşırıqlarının adekvatlığı, menecment və komandanın ümumi vəziyyəti, zəif tərəflər və məmnuniyyətsizlik yaradan əsas səbəblər qeyd olunmalıdır.

Müsahibə nəticələri ilə gedən işçinin statusundan asılı olaraq müvafiq üst və ya orta menecmentin hansı idarəçilik kompetensiyalarının inkişaf etdirməli olduğunu, kommunikasiyadakı zəif bəndin, işə uyğun tələblərin qoyuluşunu, karyera perspektivlərini də müəyyən etmək olar.

Hər bir şirkətə/banka/holdinqə loyall bacarıqlı işçiləri ilə inkişaf etməyi, hədəflərinə vaxtında çatmağı və brend kimi formalaşmasını arzu edirik.

ELNUR İSLAMOV

biznes-ekspert



İDARƏETMƏDƏ QƏRAR VERMƏ PROSESİ

MƏŞVƏRƏTDƏ MÜXTƏLİFLİK, ƏMRƏ İTAEYDƏ VƏHDƏT

İdarəetmənin ən əsas vəzifəsi qərarların qəbul edilməsidir. Bilindiyi kimi, təşkilatlar formalaşdığı gündən etibarən qarşılaşdığı müxtəlif problemlərin həll edilməsi üçün qərarların qəbul edilməsi zərurəti ilə üzləşirlər. Təşkilatların öz problemlərinin həll etmələri üçün verdikləri qərarlara idarəetmə qərarları deyilir. **Effektiv təşkilatlar öz rəqiblərini qərarvermə baxımından 3 məqamda üstələyirlər:**

- onlar düzgün və əsaslandırılmış qərarlar qəbul edirlər;
- onlar qərarları daha tez qəbul edirlər;
- onlar qəbul edilmiş qərarları daha tez və uğurla reallaşdırırlar.

Göründüyü kimi, qərar vermə prosesi təşkilatların effektivliyi və rəqabətqabiliyyəti baxımından

olduqca əhəmiyyətli hesab edilir və idarəetmə prosesinin özəyini təşkil edir.

İdarəetmədə qərar vermə prosesi təşkilatın və ya ayrı-ayrı fərdlərin öz vəzifə və səlahiyyətləri çərçivəsində məqsədə çatmaları üçün alternativlərin içərisindən ən yaxşısının seçilməsidir. Hər bir idarəedicinin ən vacib keyfiyyəti, onun əhəmiyyətli və çətin qərarlar qəbul etmək istəyinin və bu qərarları verə bilmə səriştəliyinin olmasıdır. İdarəedicinin iş göstəriciləri onun qəbul etdiyi qərarların effektivliyi ilə əlaqədardır. Qərar vermə prosesi rəhbərə vəziyyəti hərtərəfli təhlil edib qiymətləndirməklə sərbəst qərar qəbul etmək hüququ verir. Rəhbər özü qərar qəbul etdiyindən onun yerinə yetirilməsinə də o özü məsuliyyət daşıyır.

Qeyd edildiyi kimi, idarəetmə sistemində səmərəli, ardıcıl qərarların qəbul edilməsinin böyük əhəmiyyəti vardır. Təşkilati qərar vermə prosesi zəif olduqda ümumi idarəetmə funksiyalarının hasil etdiyi nəticələr də qeyri qənaətbəxş olur. Bu baxımdan, idarəetmə qərarları da informasiya kimi keyfiyyətli olmalıdır. Bu məqsədlə idarəetmə qərarlarına qarşı aşağıdakı əsas tələblər qoyulur:

- Məqsədli meylə, istiqamətə malik olması
- Sistemli, kompleksli əsaslandırılması
- İyerxiyalı qaydada subordinasiya olunması
- Konkret ünvanlı olması
- Direktivliyi
- Müvafiq resurslarla təminatı

Yəni, qısa formada desək, idarəetmə məqsədli şəkildə verilməli, konkret bir problemi həll etməlidir. Qərar intuitiv şəkildə və düşünülmədən verilməməli, əksinə tam şəkildə əsaslandırılmalıdır. Verilmiş qərarların təşkilati iyerarxiyada kim tərəfindən icra olunacağı, həmin qərarı icra etmək üçün hansı resurslara tələb olduğu müəyyənləşdirilməli və o resursların əlçatan olub-olmadığı əsaslandırılmalıdır.

Praktikada idarəetmə qərarlarının qəbulu prosesində məsələ ilə bağlı aşağıdakı faktorlardan istifadə olunur:

- idarəetmə ierarxiyası;
- funksiyalar arasındakı məqsədli qruplar;
- formal plan, qayda və üsullar;
- idarəetmədə üfqi əlaqələr

Qərar qəbulu prosesində ierarxiya prinsipindən istifadə olunması, idarəetmə fəaliyyətini əlaqələndirmək və idarəetmədə mərkəzləşdirməni daha da gücləndirmək məqsədilə həyata keçirilir. Burada əsas məqsəd idarəetmədə müxtəlif səviyyə funksiyalarının bir-birinin fəaliyyətinə müdaxilənin qarşısının alınması, idarəetmədə həlqə prinsipinin gözlənilməsi və hər bir səviyyənin bilavasitə, özündən yalnız bir həlqə aşağıda olan səviyyə ilə birbaşa əlaqəsinin təmin olunmasıdır.

Qərar qəbulunda funksiyalararası məqsədli qruplardan istifadə olunması praktikasında müvafiq sahə üzrə yüksək ixtisaslı mütəxəssislərin qruplaşaraq öz bilik və bacarıqlarını müvafiq istiqamətdə mürəkkəb qərarların qəbul edilməsində tətbiq edilməsi nəzərdə tutulur. Məqsədli qruplar əsasən yeni məhsulların yaradılması, innovasiyaların tətbiqi kimi mürəkkəb idarəetmə qərarlarının verilməsi ilə məşğul olurlar. Belə qruplar adətən müvəqqəti əsaslarla yaradılır və problem barədə qərar qəbul edildikdən sonra ləğv edilir.

Qərar qəbulu prosesində formal plan, qayda və üsullardan səmərəli istifadə olunması, idarəetmə aparatı əməkdaşlarının fəaliyyətinin əlaqələndirilməsində mühüm əhəmiyyət kəsb edir. İdarəetmə qərarlarının işlənilməsi üçün bir sıra inzibati tədbirlərin reallaşdırılması zəruridir. Mövcud problemin həllinə hərtərəfli yanaşmaq üçün idarəetmə qərarı variantlarının müəyyən işlənmə prosedurları müəyyənləşdirilməlidir. İdarəetmə qərarlarının qəbulunda



İdarəetmədə qərar vermə prosesi təşkilatın və ya ayrı-ayrı fərdlərin öz vəzifə və səlahiyyətləri çərçivəsində məqsədə çatmaları üçün alternativlərin içərisindən ən yaxşısının seçilməsidir.

planlardan istifadə olunması bütövlükdə təşkilatın fəaliyyətinin koordinasiya olunmasına yönəldilmişdir. Planlar idarəetmənin müxtəlif səviyyələrinin maraq və məqsədlərinin vahid bir kriteriyaya xidmət etməsinin təmin olunmasına yönəldilmiş olur. Planlar vasitəsilə menecer təşkilatın bütün bölmələrinin fəaliyyətinə nəzarət və müdaxilə edə bilir və onların yerinə yetirilməsindən asılı olaraq fəaliyyətin nəticəsini qiymətləndirir.

Qərar qəbulu prosesində idarəetmə aparatında mövcud olan üfqi əlaqələrdən birbaşa istifadə olunması, menecerlərin ali rəhbərliyə müraciət etmədən, qısa bir vaxtda sərbəst qərar qəbul et-

mələrinə və qəbul olunmuş qərarın yerinə yetirilməsi üçün onların məsuliyyətinin daha da artırılmasına şərait yaradır.

İdarəetmə qərarlarının verilməsi prosesi 5 mərhələdən ibarətdir. Qəbul etdiyimiz qərarların effektiv olmasını istəyiriksə qərar qəbul edərkən bu mərhələlərin hər birinə tam riayət etmək lazımdır :

1. *İnformasiyanın toplanması, sistemləşdirilməsi və təhlili.*

Bu mərhələdə qərar verilməsi nəzərdə tutulan problem haqqında mümkün statistik cari və perspektiv məlumatlar toplanır, sistemləşdirilir və əlaqəli şəkildə işlənir. Buraya daxili hesabat sistemində olan məlumatlar, cari xarici informasiyalar (məqsədli bazarlar, marketing kanalları, rəqiblər, ünsiyyət auditoriyaları, makromühiht amilləri), qərarın tətbiqi ilə bağlı təhlükələr və imkanlar haqqında olan məlumatlar daxildir. Bu məlumatlar əsasında problemin şəraitləri aşkara çıxarılır və onların quruluşları müəyyənləşdirilir.

2. *Məsələnin qoyuluşu mərhələsi.*

Burada aparılmış və təhlil nəticəsində təşkilatın bütün imkanları və qarşıya çıxan biləcəklər maneələr nəzərə alınmaqla, təşkilat qarşısında duran məqsədə uyğun olaraq həll ediləcək məsələ müəyyənləşdirilir. Məqsəd və vəzifələr, onların yerinə yetirilmə şərtləri, məsələnin alt hissələrinin əlaqələndirilməsi və qiymətləndirilməsi məsələləri həll edilir və problemin konkret qoyuluşu razılaşdırılır.

3. *Alternativ variantların işlənilməsi.*

Bu mərhələdə məsələnin həlli modeli, axtarış, işlənilmə və seçmə mərhələləri, o cümlədən məsələnin həlli alqoritmi işlənir və bunların nəticəsində alternativ variantlar hesablanır. Belə alternativ variantlar həm də, ekspert

qiymətləri metodu əsasında hazırlanır və bütün variantların qarşılaşlı müqayisəsi əsasında seçilmiş məqsəd funksiyasına uyğun olaraq müvafiq variantlar seçilir.

4. *Qərar qəbulu mərhələsi.*

Bu mərhələdə konkret qərar qəbul olunur. Qərar həm global səviyyə üçün, həm də problemin ayrı-ayrı lokal hissələri üçün qəbul oluna bilər. Qəbul olunmuş qərar həllərin səviyyələri və ardıcılığından (vaxt faktoruna görə) asılı olaraq subqərarlara (alt, kiçik) bölünür. Ümumi qərarın subqərarlara bölünməsi məlumatların həcmi, idarə olunan və idarə oluna bilməyən faktorların nisbətlerini dəyişdirir. Amma qərar qəbul edilməsinin ümumi sxemi dəyişmədən qalır. Aydındır ki, sxemdən görüldüyü kimi qərar qəbulu prosesinin mərhələləri düz və əks əlaqəyə malikdir. Məsələn, məsələnin həll alqoritminin



Qərar qəbulunda funksiyalararası məqsədli qruplardan istifadə olunması praktikasında müvafiq sahə üzrə yüksək ixtisaslı mütəxəssislərin qruplaşaraq öz bilik və bacarıqlarını müvafiq istiqamətdə mürəkkəb qərarların qəbul edilməsində tətbiq edilməsi nəzərdə tutulur.

işlənməsi mümkün olmadıqda, modelin özünə yenidən baxılması tələb olunur; modelləşdirmənin özündə çətinlik meydana çıxdıqda məsələnin özünün qoyuluşu sadələşdirilir, yəni bir sıra faktorlardan imtina edilir və s.

5. *Qəbul olunmuş qərarların həyata keçirilməsi mərhələsi.*

Bu mərhələdə qəbul olunmuş qərarın hər bir icraçı üçün konkretləşdirilərək ona çatdırılması, qərarın yerinə yetirilməsi məqsədilə direktivlərin işlənməsi və hər bir icraçıya verilməsi, qərarın yerinə yetirilməsi ilə əlaqədar nəzarət funksiyasının həyata keçirilməsi, konkret şəraitdən və yerinə yetirmə səviyyəsindən asılı olaraq zəruri dəyişikliklərin edilməsi, qərarın yerinə yetirilməsi gedişinin qiymətləndirilməsi kimi məsələlər həll edilir. İdarəetmə qərarları həm elmi üsullar-



la - aparılmış iqtisadi təhlil, riyazi modellərin tətbiqi ilə çoxvariantlı hesablamaların aparılması, səmərəlilik kriteriyasına əsasən optimal variantın seçilməsi, həm də vaxt və vəsait qənaətinə səbəb olan, lakin daha çox qeyri-müəyyənlik və nöqsanlara yol verə bilən intuitiv və ekspert qiymətləri üsulu ilə qəbul oluna bilər. Qəbul olunan qərar bütün təsiredici başlıca faktorlar maksimum dərəcədə nəzərə alınmaqla qəbul olunmalıdır.

Yuxarıda qeyd olunan mərhələlərlə yanaşı, effektiv işləyən qərar vermə prosesinin 3 əsas elementi də vardır. Qərar qəbul edilərkən bu elementlər də nəzərdə saxlanılmalıdır :

- Qərarvermə prosesinin keyfiyyəti : Bu göstərici problemin diqqətlə və hərtərəfli analizini və seçimlərin düzgün müqayisə edilərək optimal həll yolunun tapılmasını tələb edir.
- Verilmiş qərarların icra oluna bilməsi : Bu göstərici qərarın hər kəs (və ya əksəriyyət) tərəfindən qəbul edilməsi və dolayısı ilə icra

olunmasında maneələrin azaldılmasını tələb edir.

- Qərarların verilmə müddəti : Qərarlar optimal müddətdə verilməlidir. Nə çox tez, nə də ki, gec.

Pəşəkar menecer Kevin Sharer öz geniş təcrübələrinə əsaslanaraq effektiv qərar vermə prosesinin düzgün komanda qurmaq və onları dinləmək ilə başladığını ifadə edir. Onun sözlərinə görə, düzgün qərar verə bilmək üçün iclas otağına o qərarla əlaqəsi olan ən



yaxşı əməkdaşları cəlb etmək və onları tam, əhatəli və açıq şəkildə dinləmək lazımdır. İkinci mərhələdə problemin həlli ilə əlaqəli seçimlər müəyyən edilir, seçimlərin müsbət və mənfi tərəfləri, risk və faydaları ətraflı müzakirə olunur. Daha sonra ən optimal və hər kəsin dəstəkləyəcəyi seçim ətrafında komanda konsensus yaradır. Ardınca isə doğru qərar verilir.

Qərarların effektiv olub-olmadığını müəyyənləşdirmək üçün onun nəticələrindən çox qərarvermə prosesinin mərhələ və elementlərinin düzgün tətbiq edilib-edilmədiyini baxmaq lazımdır. Yəni, burada ən əsas prosesə fokuslanmaqdır. Əslində heç bir şey qərarların hər zaman düzgün veriləcəyinin qərantiyasını bizə vermir. Və ya verilən qərarın ən yaxşı nəticəni hasil edəcəyini də qəntiya etmək mümkün deyildir. Lakin, qərarverməyə proses yanaşması ilə baxılaraq mərhələ və elementlərinə uyğun şəkildə idarə edilərsə böyük ehtimal uzun müddətdə uğur əldə ediləcəkdir.

İdarəetmə praktikasında qərarların qəbulunun fərdi və kollektiv olmaqla 2 əsas növü mövcuddur. Belə ki, qərarların qəbulunun növü həll olunacaq problemin xarakteri ilə müəyyən edilir. İnsan amilinin təsiri ilə əlaqədar mürəkkəb kompleks problemlərin həlli zamanı kollektiv qərarlardan

istifadə olunur. Fərdi qərarlar, adətən tək rəhbər tərəfindən, kollektiv qərarlar isə qruplarda qəbul olunur. Bu qruplara aşağıdakıları misal vermək olar:

- Direksiya;
- Kollegiya;
- Direktorlar müşavirəsi;
- Ekspert qruplar

Yuxarıda qeyd etdiyimiz kimi, qərarların qəbulunun fərdi və kollektiv növləri mövcuddur. Bu növlərin özünəməxsus müsbət və mənfi cəhətləri vardır. Belə ki, qərarların kollektiv qəbulunun müsbət xüsusiyyəti aşağıdakılardır:

- Bəzi hallarda qərarların kollektiv qəbulu fərdi qəbulu ilə müqayisədə daha səmərəli olur. Çünki qərarların kollektiv qəbulunun əsas məqsədi qərarların reallaşdırılmasının yeni ideyalarını və üsullarını axtarıb tapmaqdadır. Bu baxımdan, kollektiv fikirlər fərdi fikirdən daha önəmlidir.
- Kollektiv qərar qəbulu metodu qərarların daha çox mümkün həll variantlarının müəyyənləşdirilməsinə imkan verir. Nəticədə idarəetmə qərarının optimal həll üsulunun tapılması ehtimalı artır.
- Bildiyimiz kimi, müxtəlif idarəetmə qərarları bu və ya digər səviyyədə qeyri-

müəyyənliyə malik olur. Mürəkkəb problemlər üzrə kollektiv qiymətləndirmələrin aparılması isə həqiqətə daha yaxın nəticələr əldə etməyə imkan verir.

- Qərarların qəbulu nəticəsində müəyyən olunan nöqtəyi-nəzərlərin və fikirlərin birliyi hər bir işçinin eləcə də kollektivin səmərəli əmək fəaliyyəti üçün müsbət motivasiya amili kimi çıxış edir.
- Kollektiv qaydada qəbul edilmiş qərarı qrup üzvləri, işçilər daha çox dəstəkləyir və qərara itaət edir.(hətta qərardan narazı qalsalar da)

Qərarların kollektiv qəbulunun müsbət tərəfləri ilə yanaşı, mənfi cəhətləri də mövcuddur. Bunlar aşağıdakılardır:

- Nöqtəyi-nəzərlər və fikirlər bir-birinə yaxınlaşmadıqda, qəbul edilən qərarların qəbulunda qapanmağa gedir.
- Qərarların kollektiv qəbulu prosesi zamanı müxtəlif fikirlərin toqquşması üzündən gərginlik və münaqişəli situasiyalar yarana bilər.
- Qərarların kollektiv qəbulu zamanı yaranan münaqişələrin həllində çox vaxt konsensus metodu təşkilatın işində sakitliyin yaradılmasında müsbət rol oynayır. Lakin bu metoddan istifadə

nəticəsində uğursuz qərarlar qəbul oluna bilər.

Kollektiv qərar vermə növünün 3 əsas metodu vardır :

- Konsensus metodu
- Şeytanın vəkili metodu
- Dialektik sorğulama metodu

Kollektiv qərar vermədə ən çox istifadə olunan metod “konsensus” metodudur. Konsensus metodunda komandanın bütün üzvləri bir məsələ ətrafında rahat fikirlərini bildirir, hər kəs öz məntiqi arqumentlərini, ideya, təklif və seçimlərini rahat şəkildə bildirir və komandanın işinə öz töhfəsini verir. Komandanın bütün üzvləri (və ya əksəriyyəti) tərəfindən dəstəklənən arqumentlər seçilərək qərar formalaşdırılır.

nür. Bir qrup problemin həlli ilə bağlı təkliflərini hazırlayaraq digər alt qrupa təqdim edir. İkinci alt qrup da alternativ və ya zidd fərziyyələrini və təkliflərini hazırlayıb birinci alt qrupla paylaşır. Hər iki alt qrup yekun qərarı müəyyən etmək üçün alternativləri müzakirə edir və bir-birləri ilə qızğın debat edir. Yekun qərar hər iki qrupun təklifindən və yanaşmalarından olan elementləri özündə ehtiva edə bilər və ya heç bir qrupun nəzərdə tutmadığı və müzakirə zamanı ortaya çıxan yeni bir fikir də yekun qərarı müəyyən edə bilər.

Dialektik sorğulama və şeytanın vəkili metodlarındakı əsas fərqlər aşağıdakı cədvəldə göstərilmişdir :

	ŞEYTANIN VƏKİLİ	DİALEKTİK SORĞULAMA
Qərar verməyə baxış	Yarışma / rəqabət	Problemin birgə həlli / əməkdaşlıq
Müzakirənin məqsədi	İnandırma və lobbiçilik	Fərziyyələrin sınaqması və qiymətləndirilməsi
İştirakçıların rolu	Qrup sözcüsü	Tənqidi düşüncələr
Davranışlar	Digərlərinə təsir etməyə çalışmaq Öz mövqeyini müdafiə etmək Zəiflikləri gizlətmək	Balanslaşdırılmış arqumentləri təqdim etmək Alternativ fikirlərə açıq olmaq Konstruktiv tənqidi qəbul etmək
Azlıqlara baxış	Həvəsdən salınır və görməməzlikdən gəlinir	Diqqətə alınır və dəyər verilir
Nəticə	Qaliblər və məğlublar	Qərarları kollektiv sahiblənmə

Bu metodun istifadəsi və tətbiqi asandır. Çünki, birmənalı olaraq hər kəs eyni qərarı dəstəkləyir və dolayısı ilə hər kəs də bu qərarın tətbiqini dəstəkləyir.

“**Şeytanın vəkili**” metodunda qərar vermə qrupu iki bərabər alt qrupa bölünür. Bir qrup problemin həlli ilə bağlı təklifləri hazırlayarkən digər qrup şeytanın vəkili rolunu oynayaraq təklifi tənqid edir və ciddi sınaqdan keçirir. Sistemli və ardıcıl fikir mübadiləsi sayəsində qrup yekun təklifi formalaşdırır.

“**Dialektik sorğulama**” metodu “şeytanın vəkili” metoduna çox bənzəyir. Bu metodun fərqi daha çox debatlar, fikir ayrılıqları və divergent düşüncə tələb etməsidir.

“Dialektik sorğulama” metodunda da qrup iki alt qrupa bölünür.

Yuxarıda yazılanları nəzərə alaraq belə qənaətə gəlmək olar ki, qərar vermə prosesinin effektivliyini artırmaq üçün 3 əsas məsələni (3C) tənzimləmək lazımdır :

- Konflikt (Conflict)
- Nəzərə almaq (Consideration)
- Yekunlaşdırmaq (Closure)

Harvard Biznes Məktəbinin professor David Garvinə görə, qərar vermə prosesinin effektivliyini artırılması üçün fərqli fikirləri cəlb etmək (konflikt), qrupdakı bütün fikir və baxışlara diqqəti cəlb etmək (nəzərə almaq) və müzakirənin köüllü şəkildə tamamlanması üçün qrup üzvlərinin iştiraklarını və münasibətlərini balanslaşdırmaq lazımdır.

Ümumiyyətlə, idarəetmə qərarları, onun məzmunu və metodu rəhbər işçinin iş üslubundan, intellektual səviyyəsindən, şəxsi motivlərdən, eləcə də, həll olunması nəzərdə tutulan problemin mahiyyətindən xeyli dərəcədə asılıdır. Qısaca, idarəetmə qərarları yaradıcı və tənqidi fikir və ideyaların birləşdirilərək müəyyən bir nizam-intizam çərçivəsində icra olunmasından ibarətdir.

Qərar qəbul edərkən məsələnin mahiyyətini müəyyənləşdirib düzgün qərar vermə metodunu seçmək olduqca əhəmiyyətlidir. Tarix düzgün qərar vermə metodunu müəyyənləşdirə bilməyən rəhbərlərin uğursuzluq heka-

yələri və ya düzgün qərar verən rəhbərlərin uğur hekayələri ilə zəngindir.

Məqaləni eramızdan əvvəl VI əsrdə yaşamış Əhəməni şahı Böyük Kirin qərar vermə ilə bağlı aforizmi ilə tamamlamaq istədim: “Məşvərətdə müxtəliflik, əmrə itaətdə vəhdət”.



ELVİN MAHMUDOV
ASK-nın Menecment
Komissiyasının sədri