



QEYRİ-NEFT SEKTORU ÜZRƏ İXRAC POTENSİALI OLAN,
LAKİN İXRAC ƏMƏLİYYATLARINDA İŞTİRAK EDƏ BİLMƏYƏN
KOB SUBYEKTLƏRİNİN QARŞILAŞDIĞI MANEƏLƏRİN
ÖYRƏNİLMƏSİ VƏ DƏSTƏK ALƏTLƏRİNİN
SƏMƏRƏLİLİYİNİN ARTIRILMASI ÜÇÜN TƏKLİFLƏRİN
FORMALAŞMASI



MÜNDƏRİCAT



01

Sorğu Haqqında Ümumi
Məlumat



02

Sorğu Üzrə
Respondentlər
Haqqında Ümumi
Məlumat



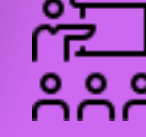
03

Sorğunun Nəticələri



04

Çarpaz Testlər



05

Təhlillərə Uyğun
Müvafiq Təkliflər



01

SORĞU HAQQINDA ÜMUMİ MƏLUMAT

SORĞU HAQQINDA ÜMUMİ MƏLUMAT



KOBİA

Azərbaycan Respublikasının
Kiçik və Orta Biznesin
İnkişafı Agentliyi



GMB Klaster Konsaltinq

Sorğu KOBİA-nın sifarişi
əsasında «GMB Klaster
Konsaltinq» MMC şirkəti
tərəfindən keçirilmişdir.

SORĞU HAQQINDA ÜMUMİ MƏLUMAT



SORĞUNUN MƏQSƏDİ

Qeyri-neft sektoru üzrə ixrac potensialı olan, lakin ixrac əməliyyatlarında iştirak edə bilməyən KOB subyektlərinin qarşılaşdığı maneələrin öyrənilməsi və dəstək alətlərinin səmərəliliyinin artırılması üçün təkliflərin formalaşması məqsədi ilə keçirilmişdir.



SORĞUNUN HƏDƏFİ

Sorğunun hədəfi mikro, kiçik və orta sahibkarlıq müəssisələridir.



KEÇİRİLMƏ METODOLOGİYASI

Sorğuda anket metodu tətbiq edilmişdir.



RESPONDENTLƏRİN ÜMUMİ SAYI

Sorğuda 122 KOB subyekti iştirak etmişdir.



SORĞUNUN ƏHATƏ ETDİYİ DÖVR

14.10.2025 – 10.12.2025 dövrlərini əhatə edir.

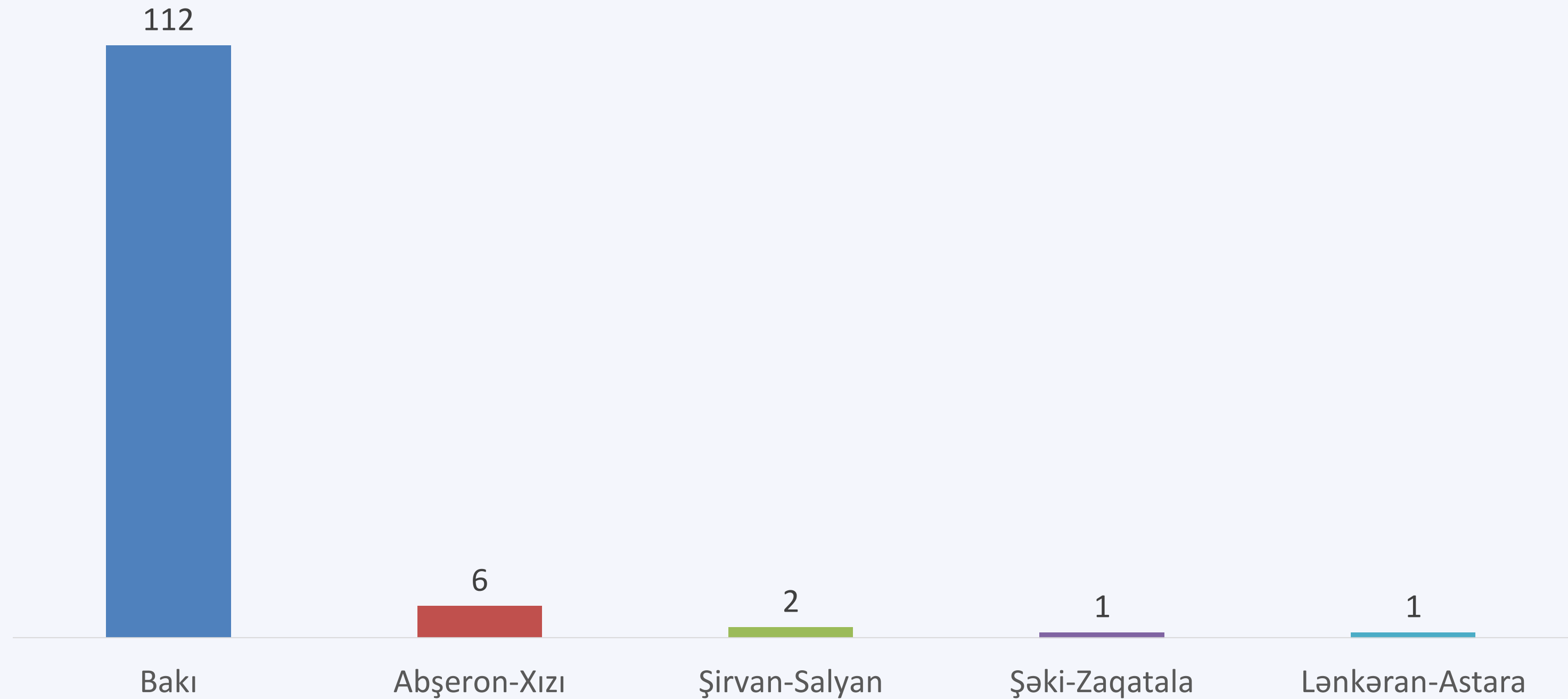


02

Respondentlər Haqqında Ümumi Məlumat

01

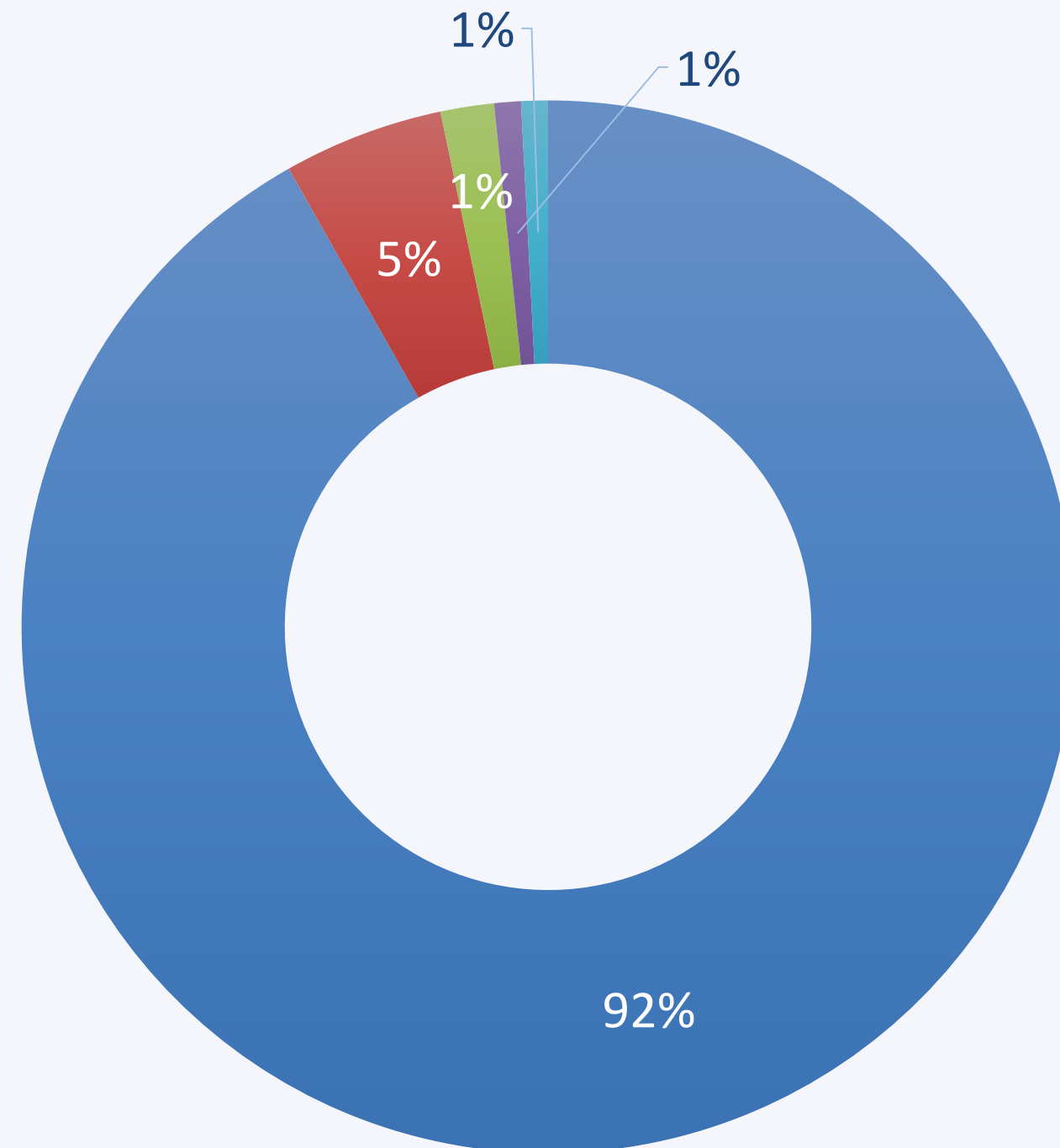
Müəssisənin fəaliyyət göstərdiyi iqtisadi rayon (Rəqəmlərlə)



01

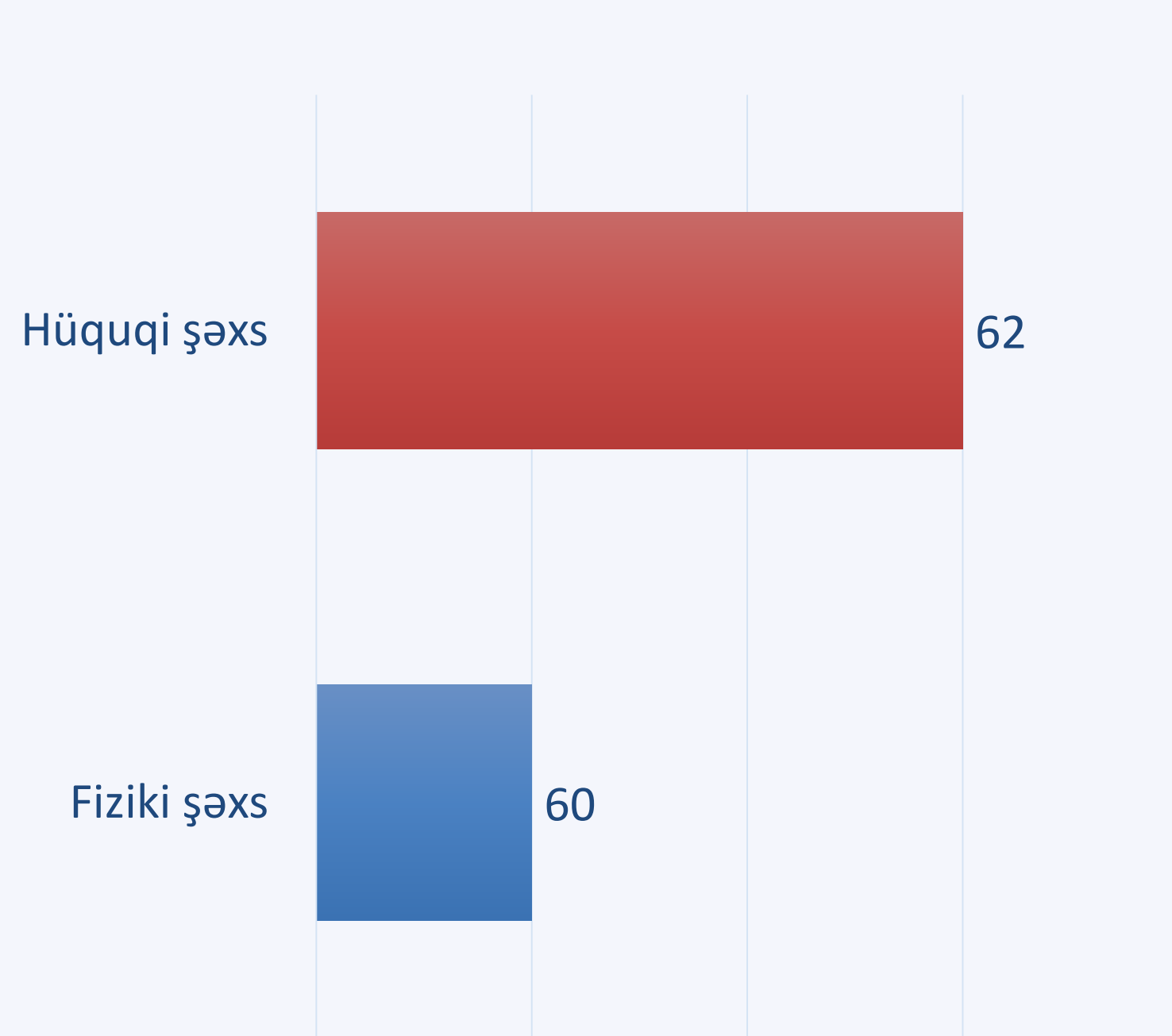
Müəssisənin fəaliyyət göstərdiyi iqtisadi rayon (Faizlərlə)

■ Bakı ■ Abşeron-Xızı ■ Şirvan-Salyan ■ Şəki-Zaqatala ■ Lənkəran-Astara

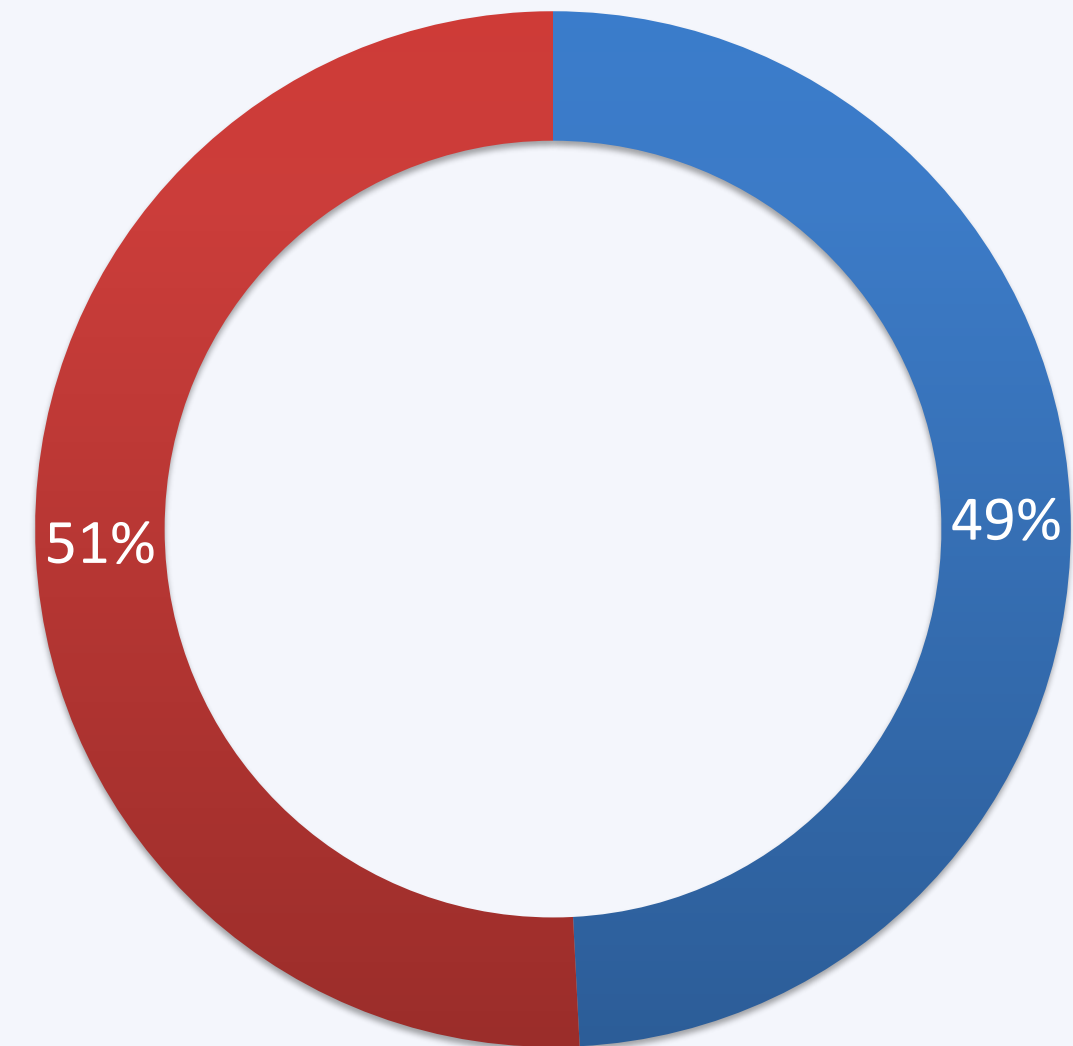




Hüquqi statusu

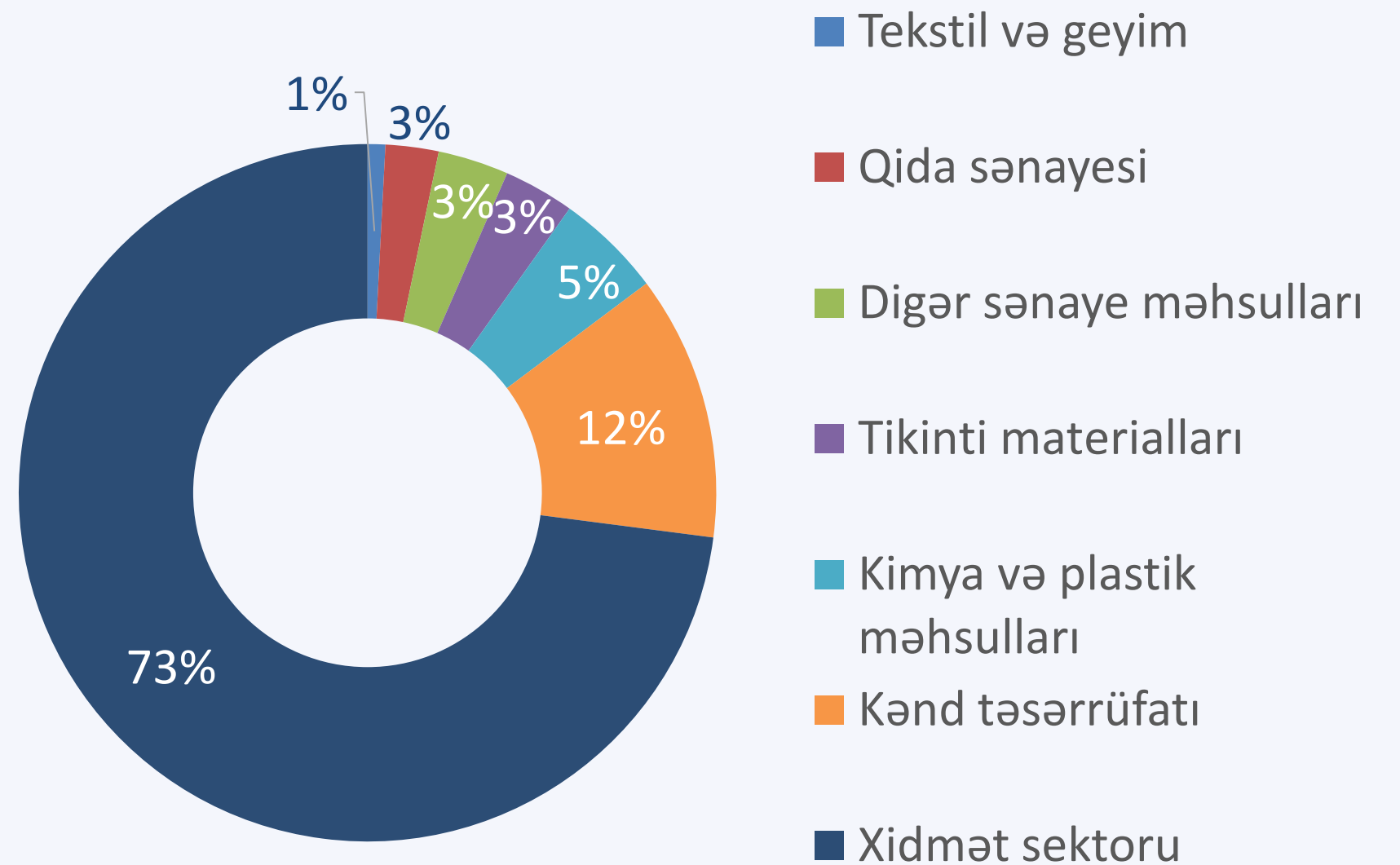


■ Fiziki şəxs ■ Hüquqi şəxs



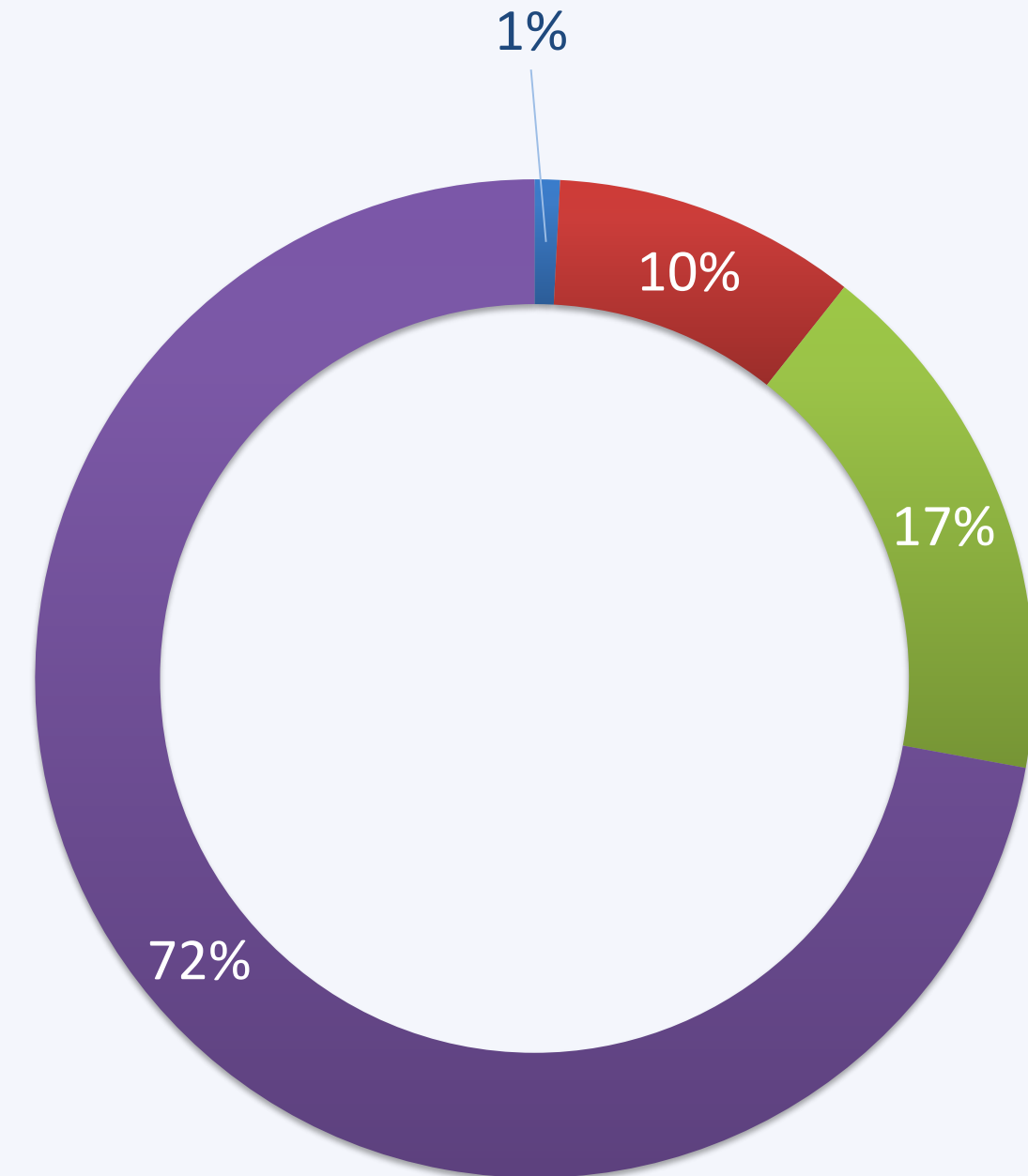
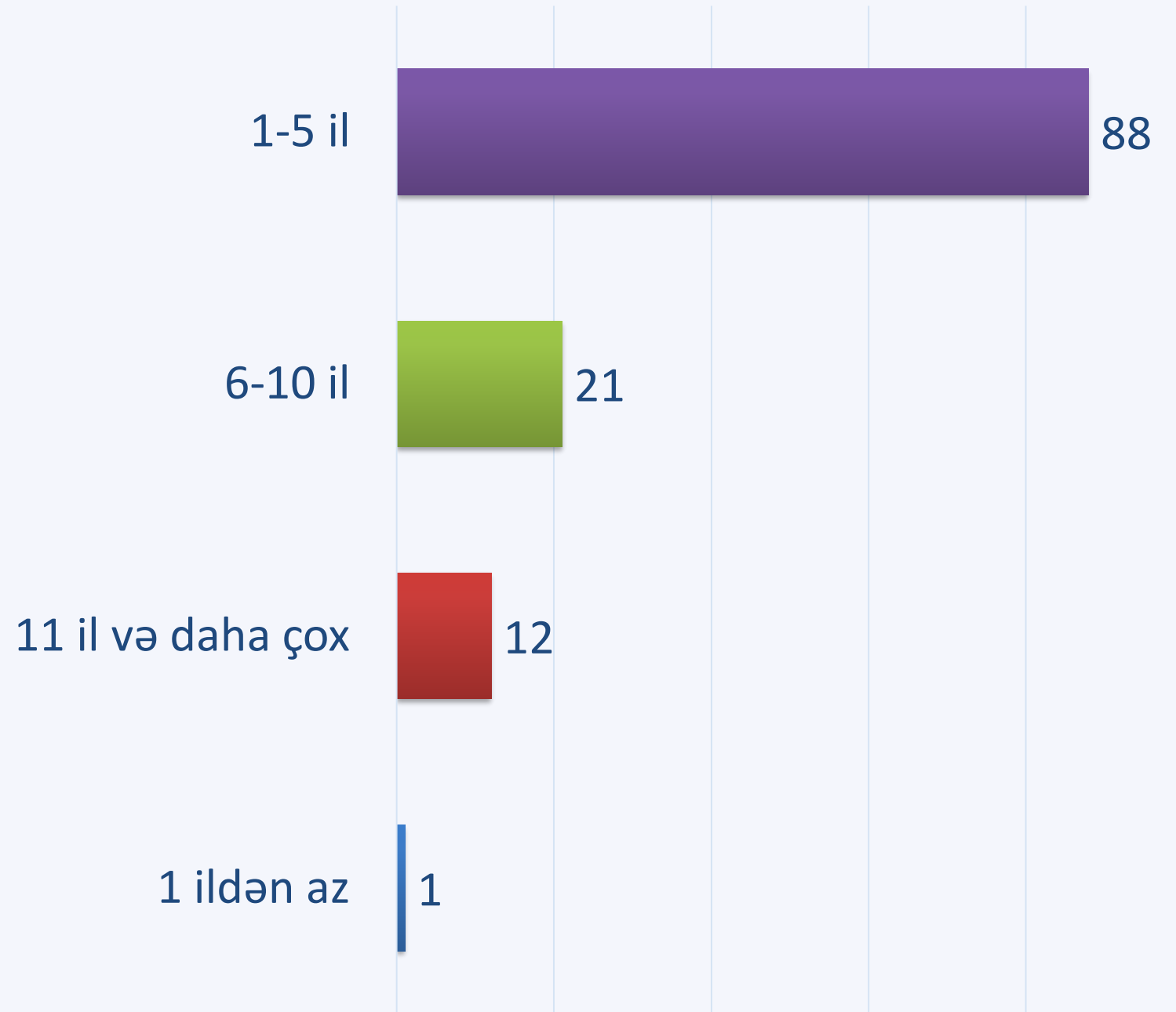
03

Fəaliyyət sahəsi



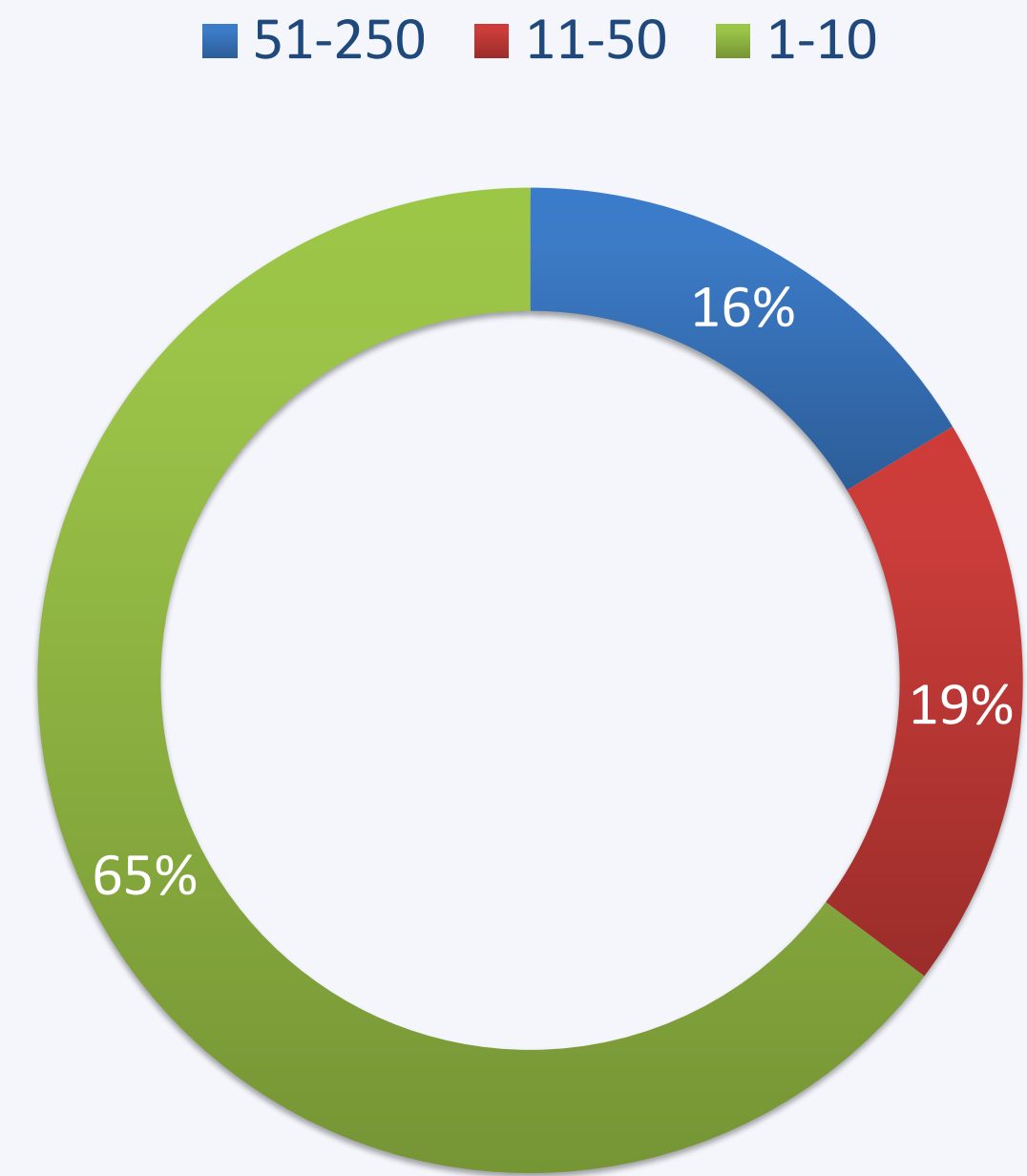
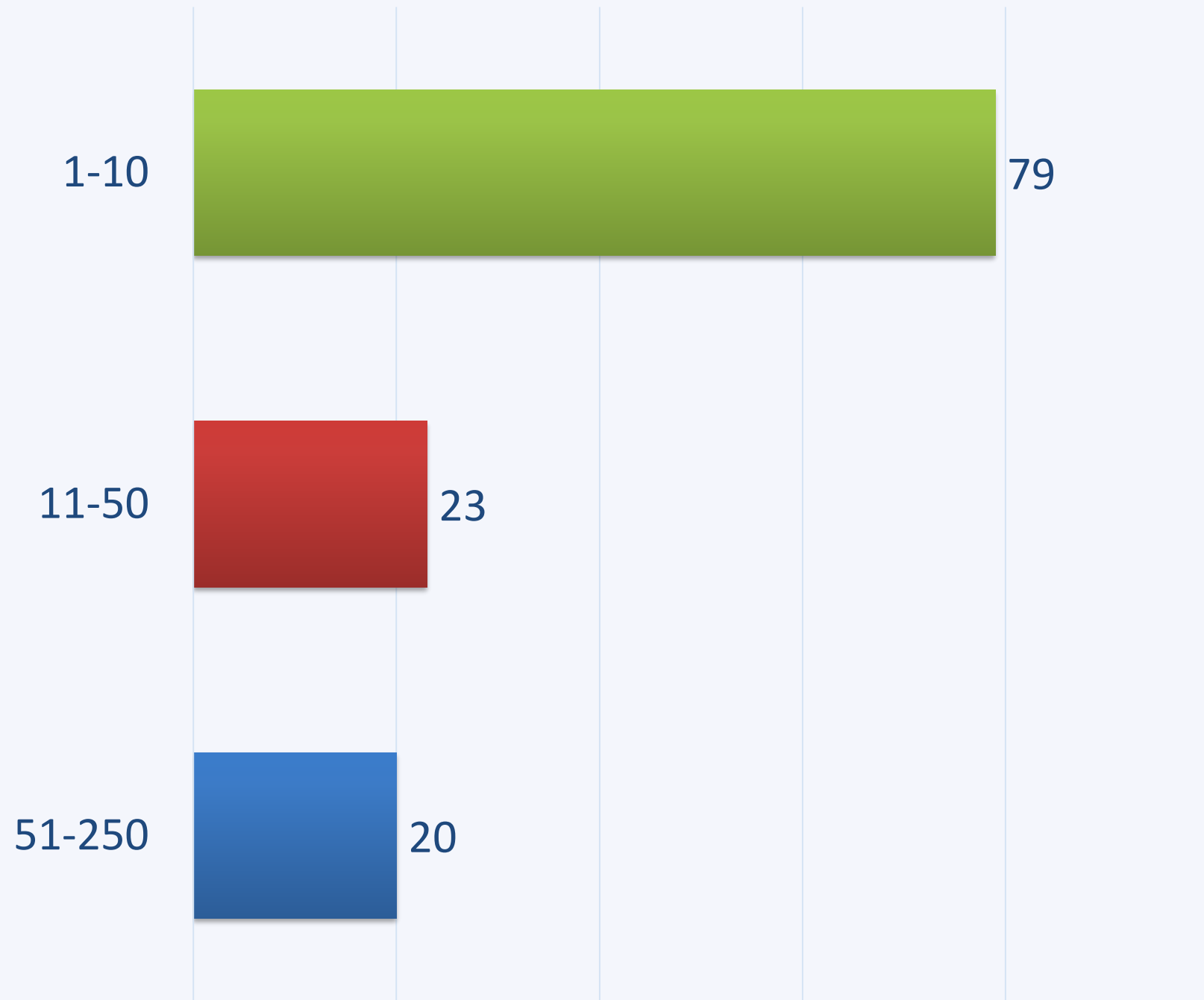
Müəssisəniz neçə ildir fəaliyyət göstərməkdədir?

■ 1 ildən az ■ 11 il və daha çox ■ 6-10 il ■ 1-5 il



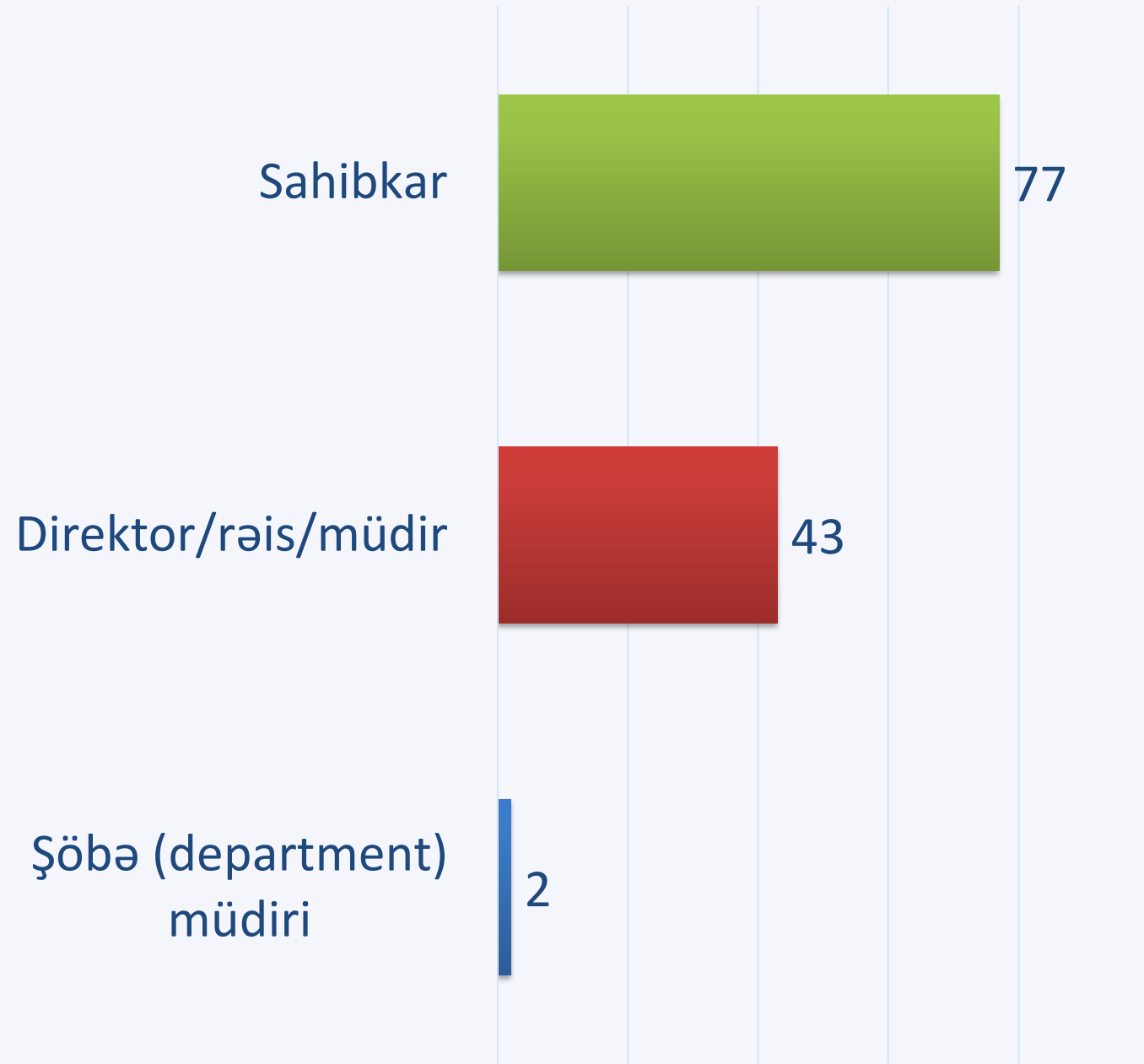


Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?

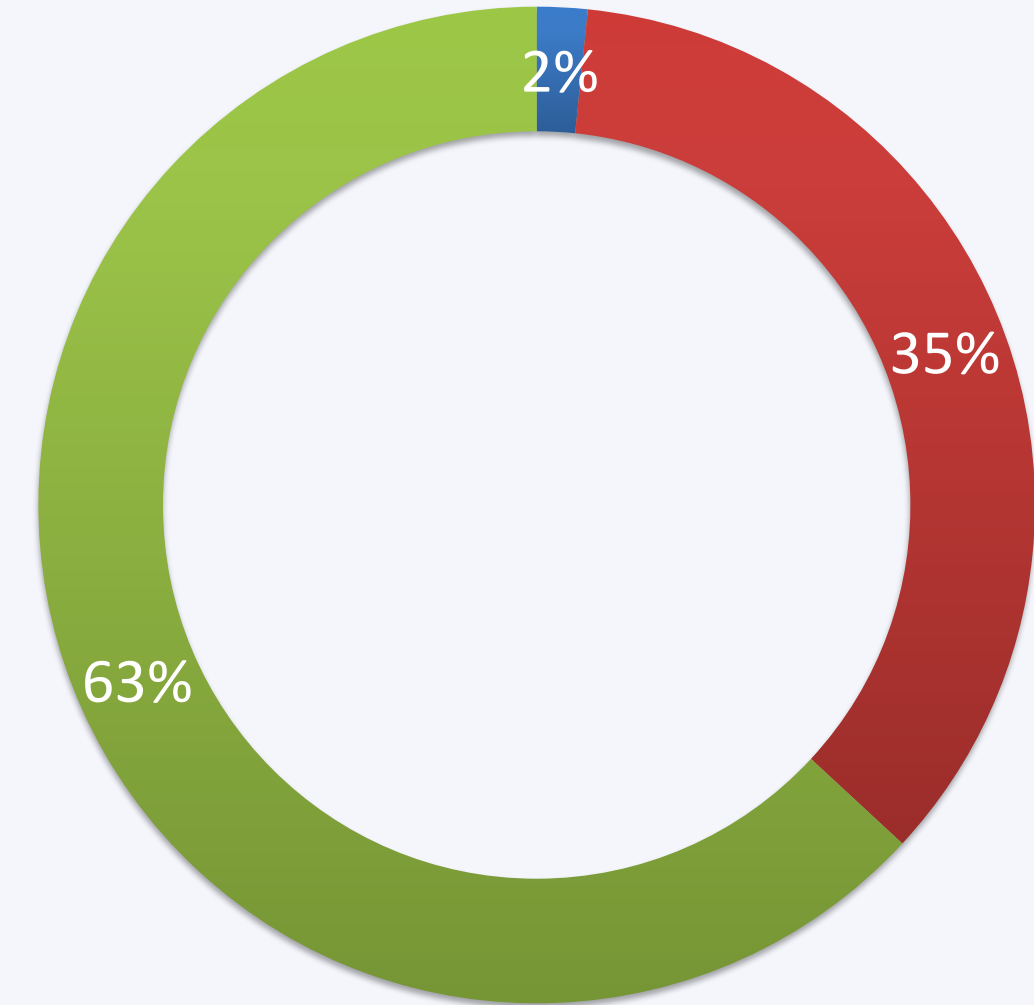


06

Sorğuda iştirak edən



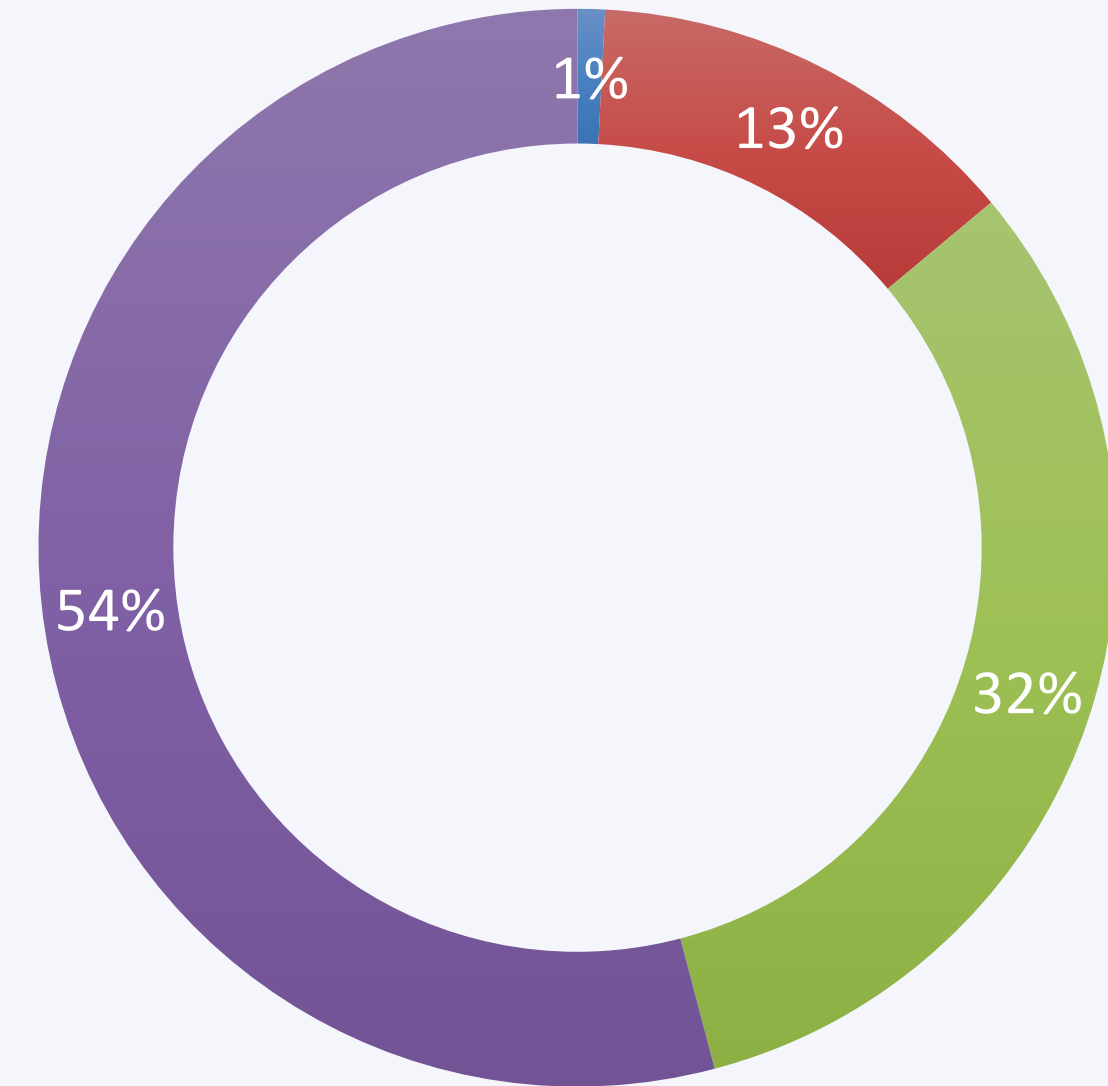
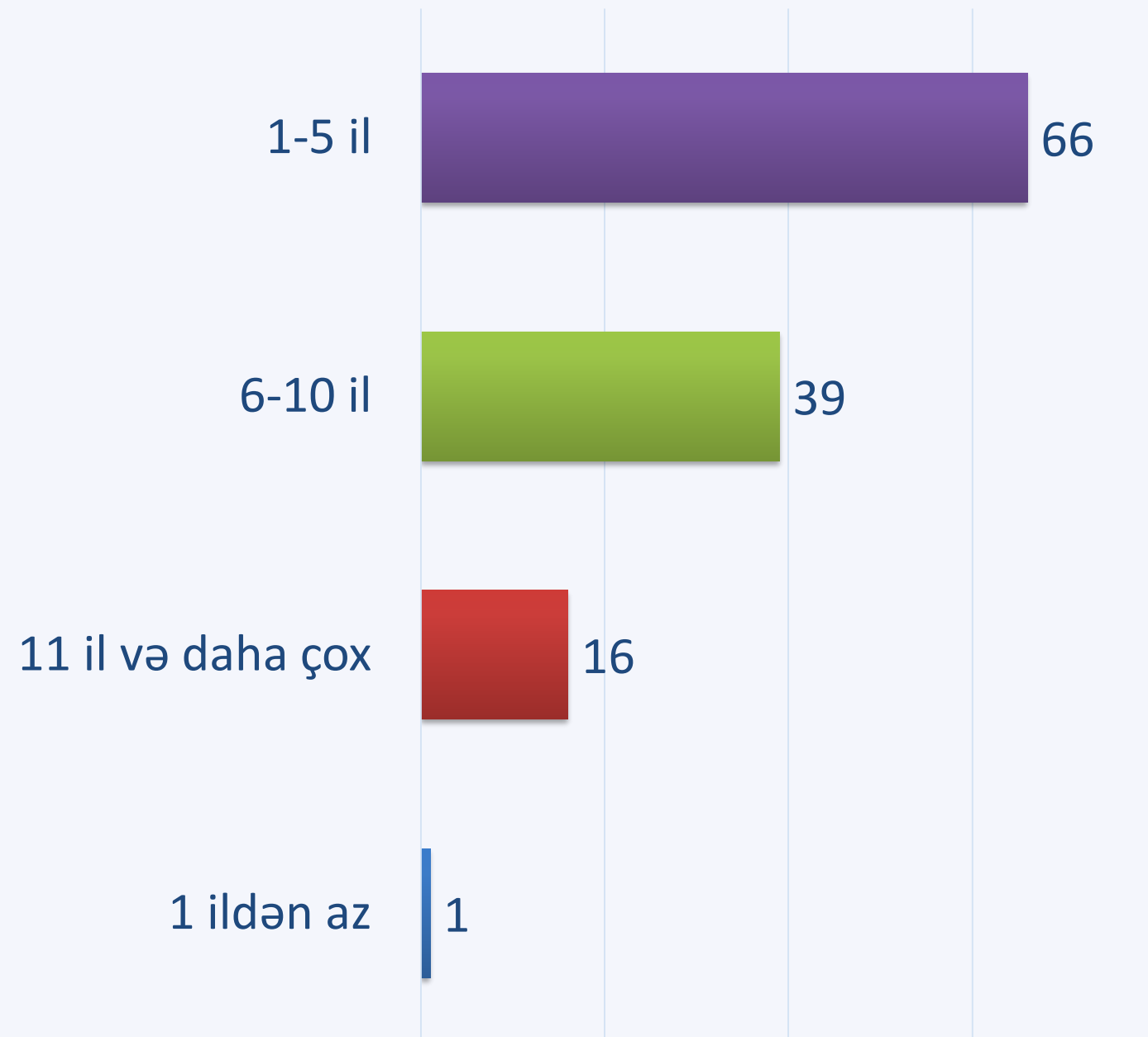
- Şöbə (department) müdiri
- Direktor/rəis/müdür
- Sahibkar





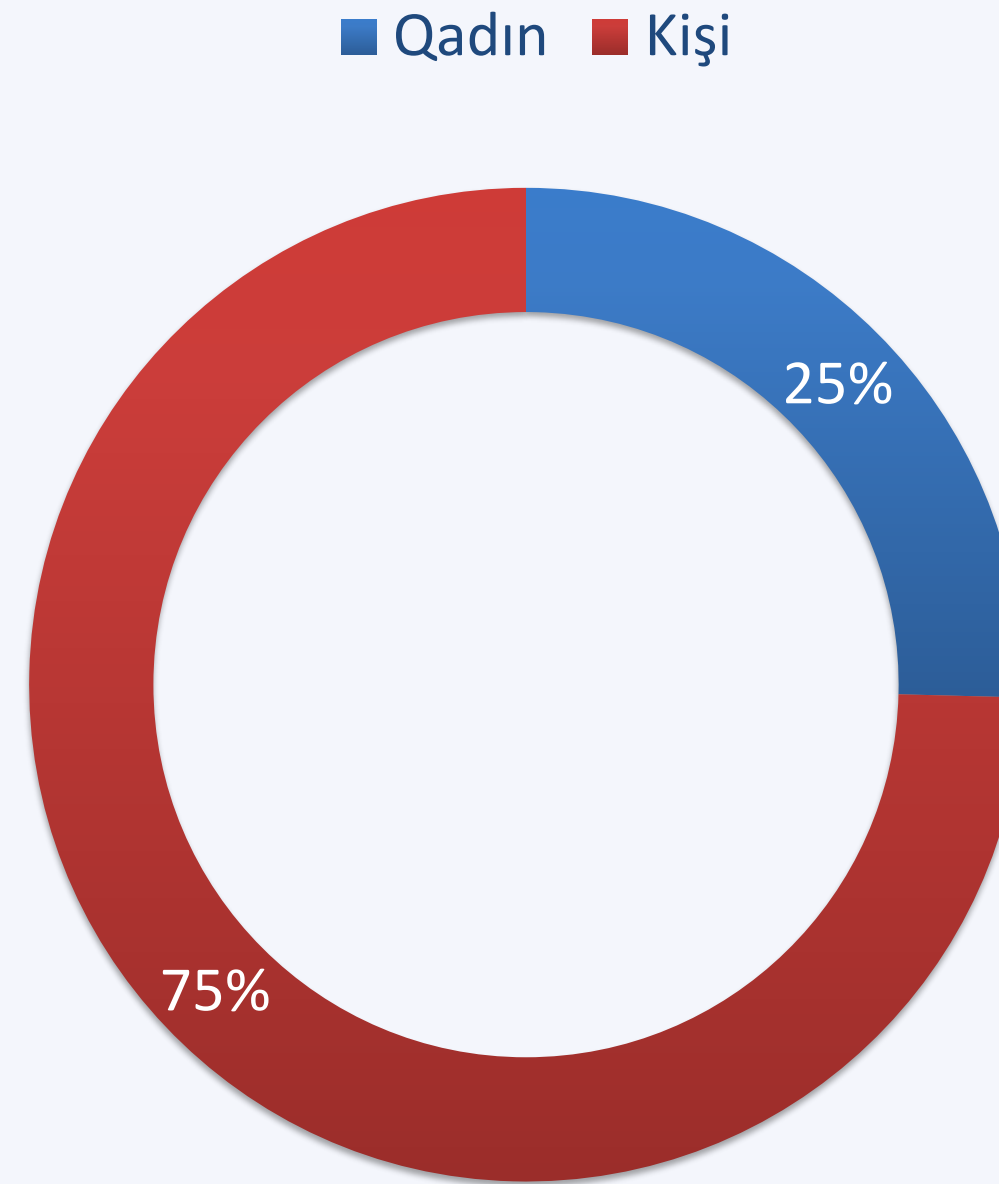
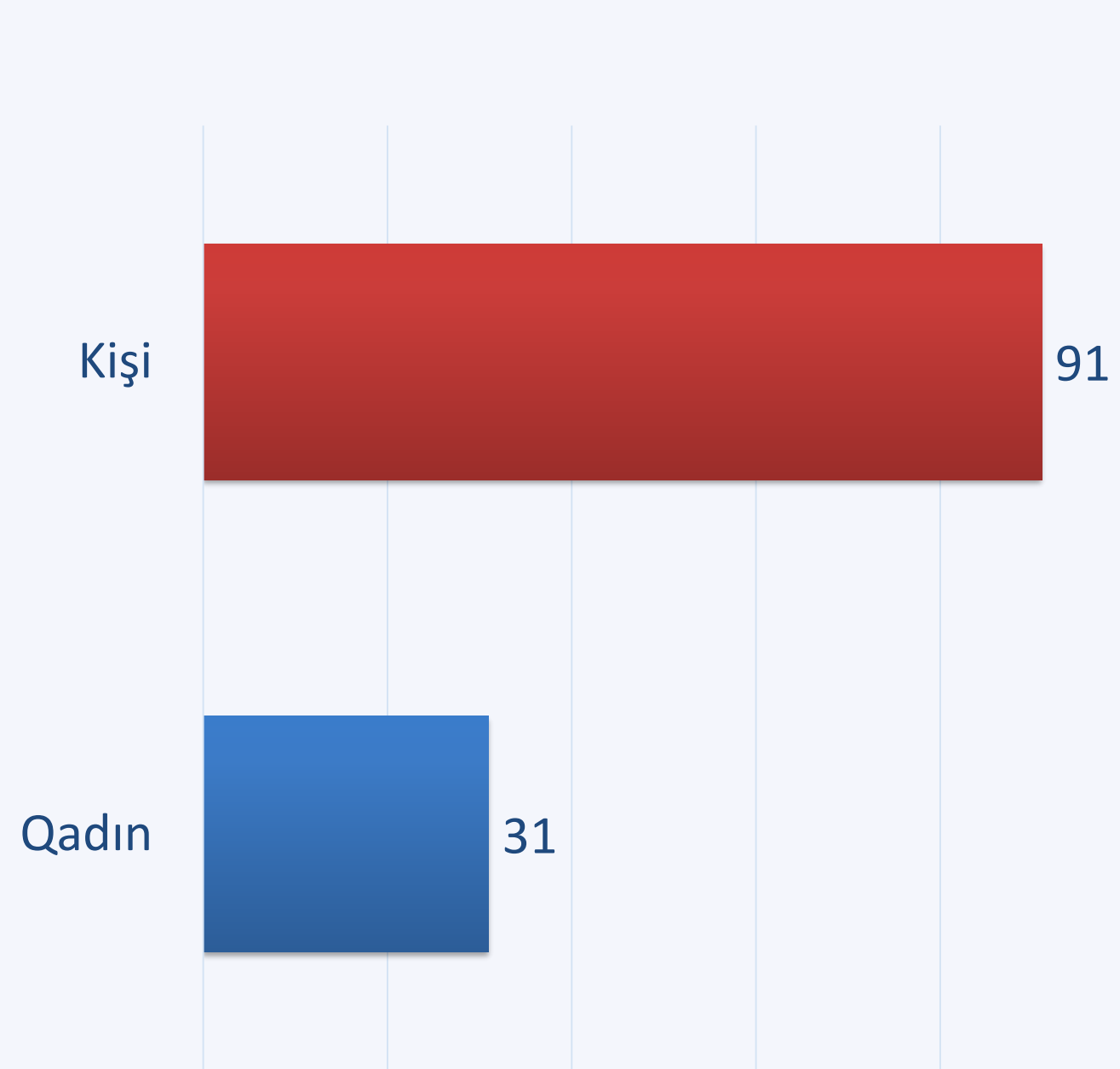
Sahibkarlıq fəaliyyətində idarəetmə təcrübəniz nə qədərdir?

■ 1 ildən az ■ 11 il və daha çox ■ 6-10 il ■ 1-5 il



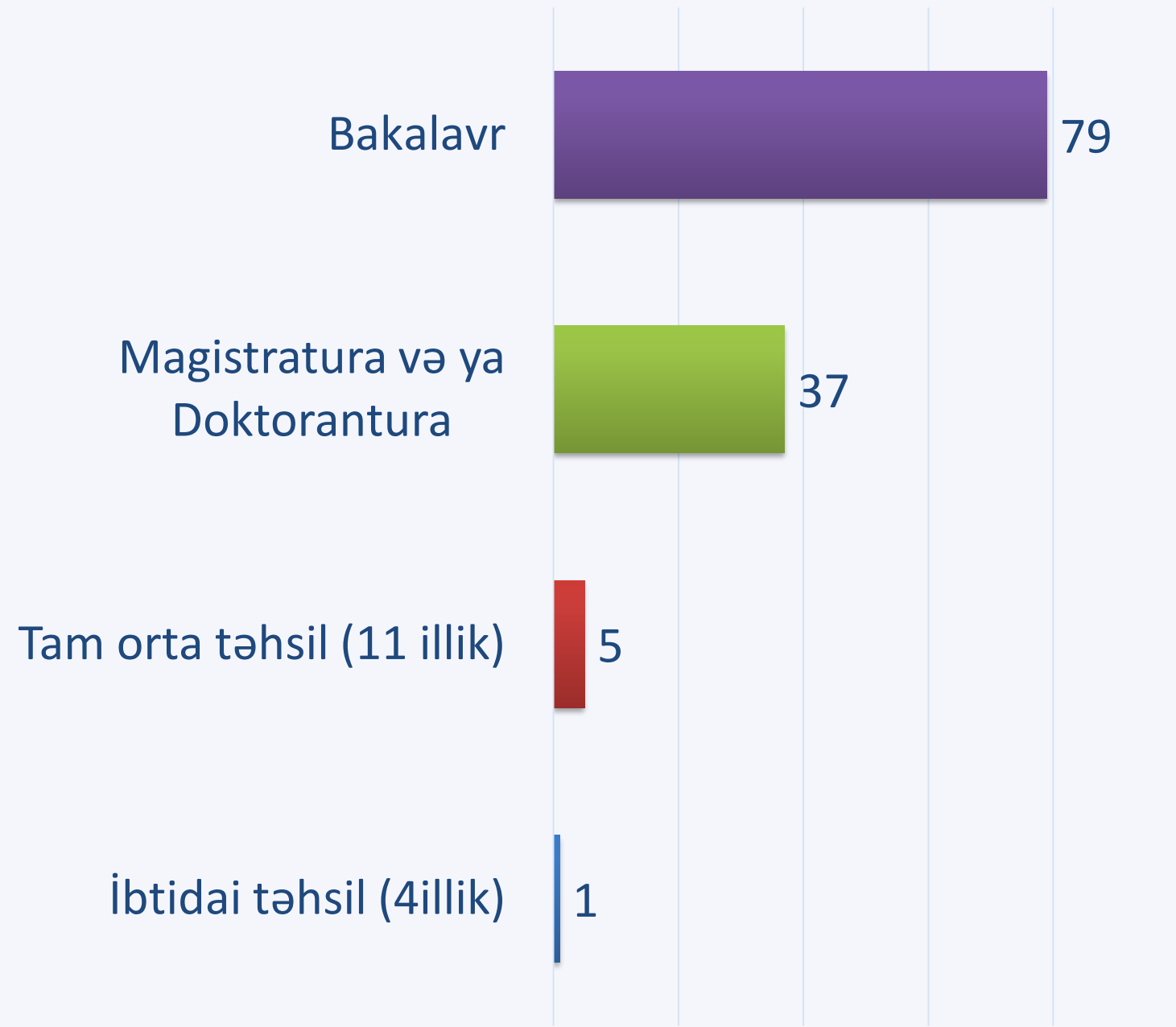


Cinsiyyət

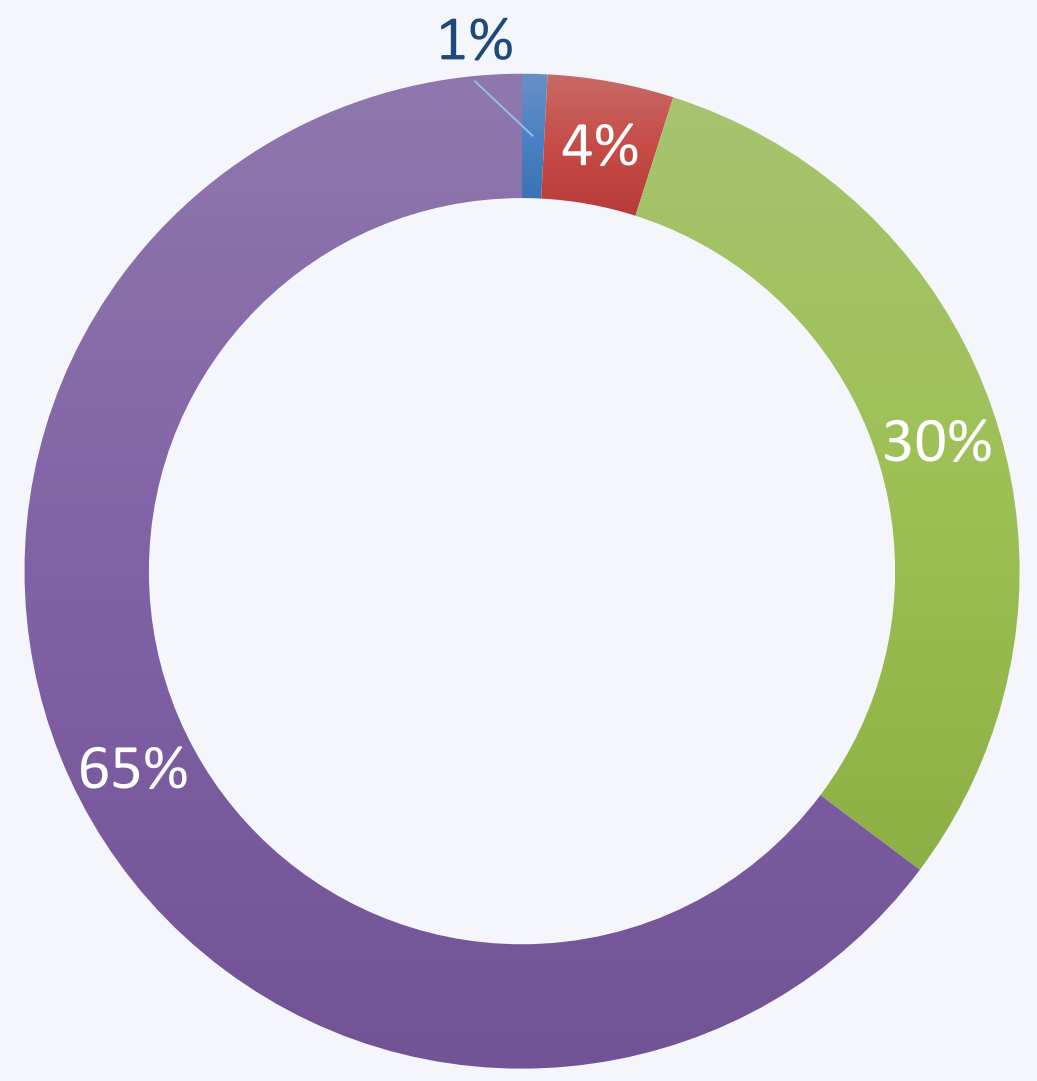




Təhsil



- İbtidai təhsil (4illik)
- Tam orta təhsil (11 illik)
- Magistratura və ya Doktorantura
- Bakalavr



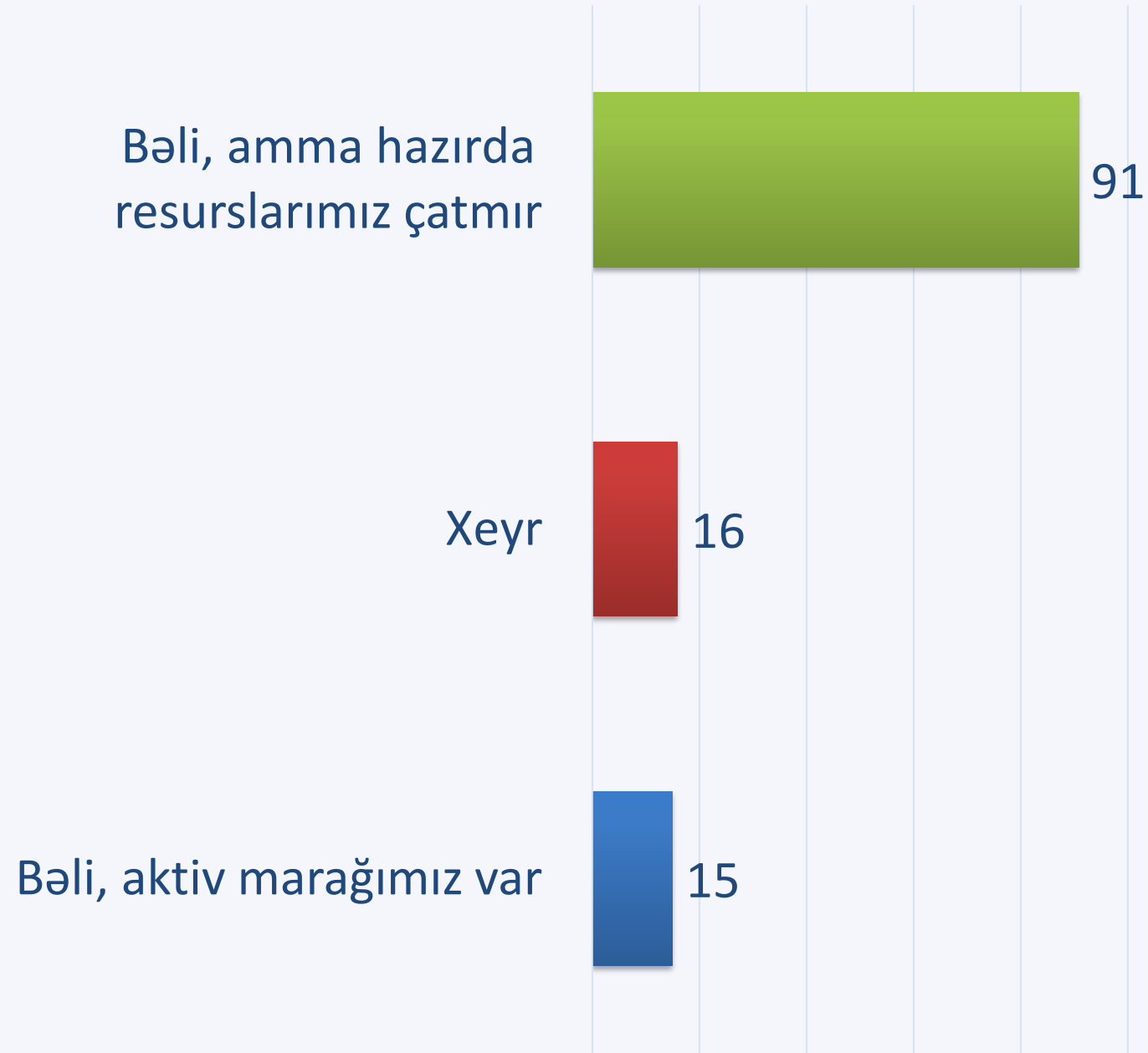


03

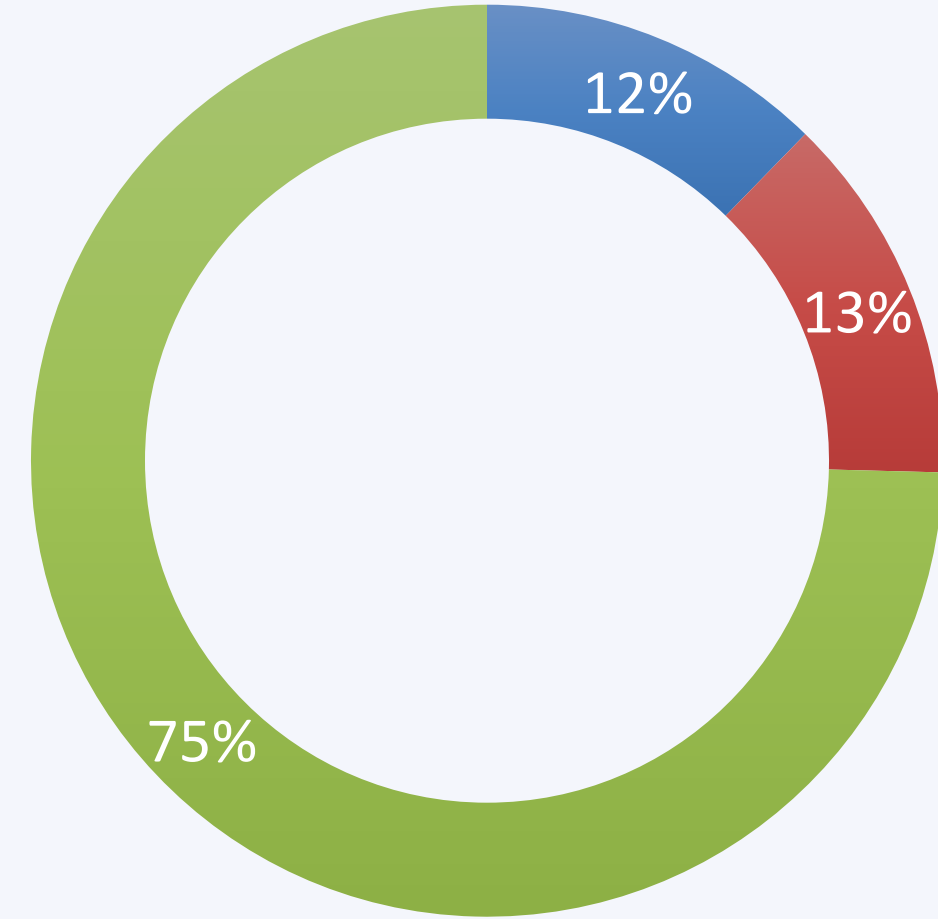
Sorğunun Nəticələri

01

Şirkətiniz ixraca maraqlıdırımı?



- Bəli, aktiv marağımız var
- Xeyr
- Bəli, amma hazırda resurslarımız çatmır



Əsas ixrac etmək istədiyiniz məhsul və ya xidmət (açıq cavab)

Kənd Təsərrüfatı və Qida Məhsulları

- Meyvə və tərəvəz məhsulları
- Qurudulmuş meyvələr və qablaşdırılmış çərəzlər
- Bal və arı məhsulları
- Toxumlar və bitki mənşəli kənd təsərrüfatı məhsulları
- Bitki yağları (meyvə-tərəvəz mənşəli)
- Emal edilmiş qida məhsulları (konservləşdirilmiş qidalar, şirniyyatlar, içkilər, quru qidalar)
- Təbii, dietik və qlütensiz çörək məhsulları
- Kənd təsərrüfatı üzrə investisiya və layihə hazırlanması

Tikinti və Sənaye Materialları

- Tikinti materialları (beton, sement, daş, üzlük materialları)
- Armatür və metal konstruksiyalar
- Metal və plastik əsaslı sənaye komponentləri
- Su çənləri
- Qapı və pəncərə sistemləri
- Şüşə tara və plastik qablar (qida konteynerləri daxil olmaqla)
- Portland sement və beton əlavələri

Enerji, Mühəndislik və Texnoloji Həllər

- Yenilənə bilən enerji texnologiyalarının layihələndirilməsi və tətbiqi
- Avtonom enerji sistemləri və idarəetmə modulları
- Enerji səmərəliliyi və avtomatlaşdırılmış idarəetmə sistemləri
- Avtomatlaşdırılmış fasad yuma robotları və texniki servis xidmətləri
- GPS izləmə və naviqasiya sistemləri
- Karbon qazının istehsalı
- Nanomateriallar, nanoörtüklər və nanotexnologiya əsaslı həllər
- Yarımkeçirici inteqral sxemlər, mikroçiplər və yüksək texnologiyalı elektron komponentlər

Rəqəmsal Xidmətlər və Proqram Təminatı

- Proqram təminatı və rəqəmsal platformalar
- ERP və CRM sistemləri
- Satınalma, ERP və tender platformaları
- Avtomatlaşdırılmış hesabat, data analitikası və dashboard sistemləri
- E-ticarət və rəqəmsal xidmət həlləri
- Vebsayt dizaynı və proqramlaşdırma
- SEO və sosial media idarəetmə xidmətləri
- Rəqəmsal marketing kampaniyaları və kreativ reklam layihələri

Təlim, Təhsil və Akademik Xidmətlər

- Onlayn və oflayn təlim proqramları
- Peşəkar inkişaf və sertifikat kursları
- Beynəlxalq akkreditasiyalı tədris xidmətləri
- Akademik proqramlar və xarici universitetlərlə əməkdaşlıq
- Mentorluq və karyera inkişaf proqramları
- Elmi-tədqiqat, analitik hesabatlar və akademik konsultasiya
- Təhsil və idarəetmə sahəsində beynəlxalq layihələr üçün təlim modulları

Konsaltinq və Biznes Xidmətləri

- Biznes və strateji planlaşdırma konsultasiyası
- Maliyyə və HR məsləhət xidmətləri
- Layihə idarəetməsi və biznes inkişafı
- Bazar araşdırmaları, sorğular və müştəri davranışı analizi
- Elmi-tədqiqat nəticələrinin kommersiyalaşdırılması və texnologiya transferi

Əsas ixrac etmək istədiyiniz məhsul və ya xidmət (açıq cavab)

Turizm və Səyahət Xidmətləri

- Daxili və gəlmə turizm xidmətləri
- Mədəni, ekoturizm və istirahət proqramları
- Tur paketləri, aviabiletlər, viza və transfer xidmətləri
- Fərdi və korporativ səyahət proqramlarının təşkili

Logistika, Nəqliyyat və Texniki Servis

- Beynəlxalq yükdaşıma və logistika xidmətləri (quru, hava, dəniz)
- Avtomobil nəqliyyatı ilə daşımalar
- Sənaye və məişət avadanlıqlarına texniki servis və təmir
- Elektron cihazların texniki dəstəyi və ehtiyat hissələri
- Sənaye avadanlıqlarının texniki xidməti və optimallaşdırma konsultasiyası

Daşınmaz Əmlak və Digər Xidmətlər

- Daşınmaz əmlak məsləhət və vasitəçilik xidmətləri
- Əmlakın qiymətləndirilməsi və idarə edilməsi
- Kirayə və investisiya yönümlü əmlak xidmətləri
- Sığorta xidmətləri (avtomobil, tibbi, korporativ risklər)

Françayzing və Genişlənmə Modelləri

- Françayzing (Françayz vermə niyyəti)
- Rəqəmsal, təlim və xidmət əsaslı françayz modelləri

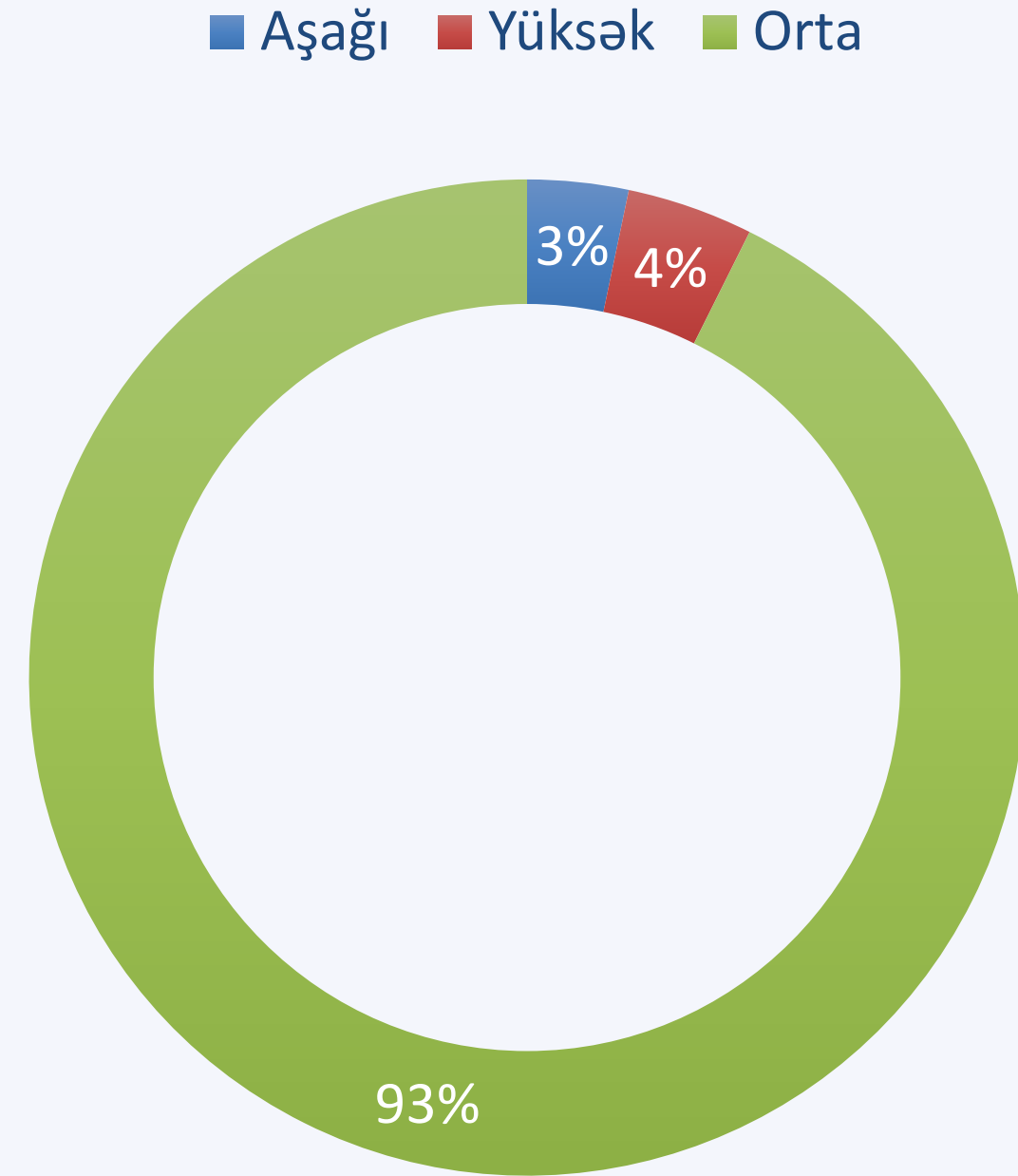
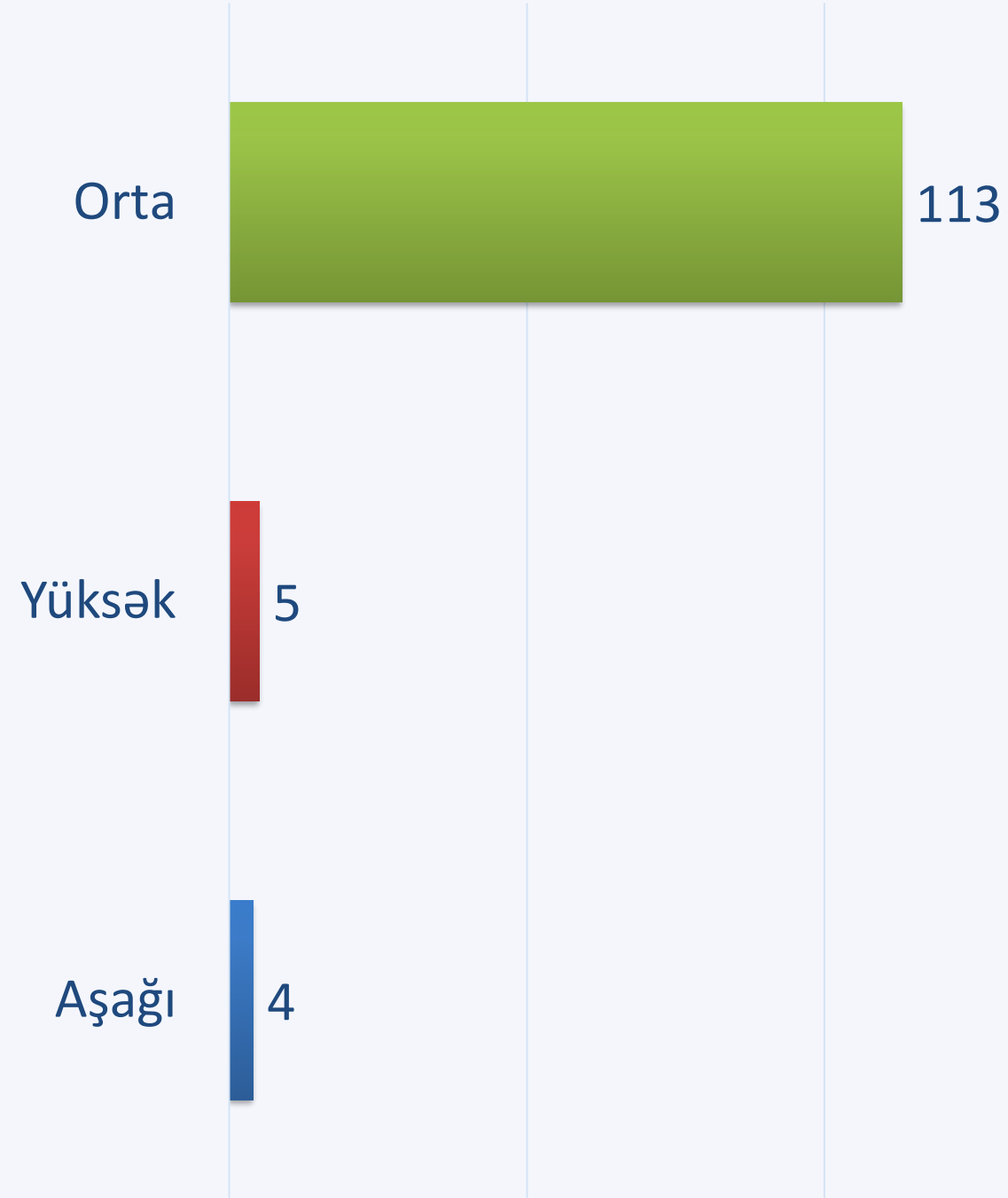
03

Hədəf bazarlarınız hansılardır?

Hədəf bazarlar	Say	Faiz
Rusiya	43	13,0%
Türkiyə	99	30,0%
Gürcüstan	76	23,0%
Mərkəzi Asiya	11	3,3%
Avropa	97	29,4%
Digər	4	1,2%

04

İxrac potensialınızı necə qiymətləndirirsiniz?



İxrac edə bilməməyinizin əsas səbəbləri hansılardır (bir neçə cavab seçilə bilər)?

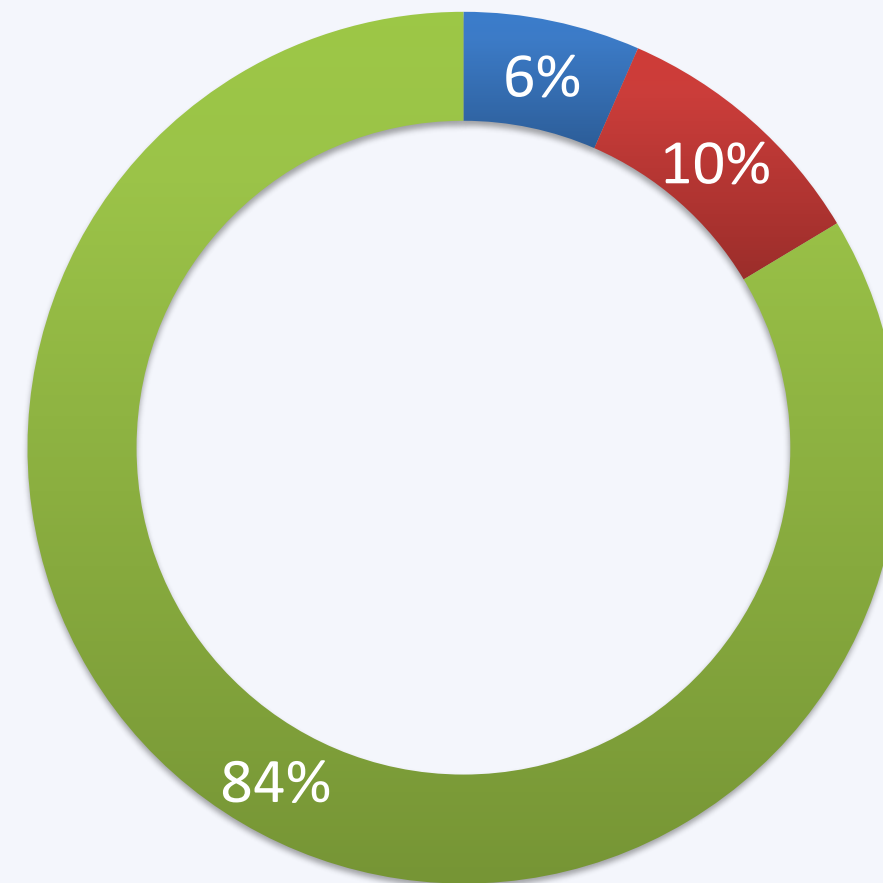
Əsas səbəblər	Say	Faiz
Maliyyə çatışmazlığı	109	29,5%
Xarici bazar tələbləri barədə məlumat azlığı	99	26,8%
Sertifikat və standartların mürəkkəbliyi	36	9,7%
Logistika və daşınma problemləri	21	5,7%
Dövlət dəstəyi mexanizmlərinin əlçatmazlığı	15	4,1%
Xarici əlaqələr və partnyor çatışmazlığı	72	19,5%
Rəqabət qabiliyyətinin aşağı olması	8	2,2%
Bürokratik çətinliklər	5	1,4%
Digər	5	1,4%



İxrac prosedurlarını nə qədər tanıyırsınız?



- Demək olar, məlumatım yoxdur
- Yaxşı tanıyıram
- Qismən məlumatım var



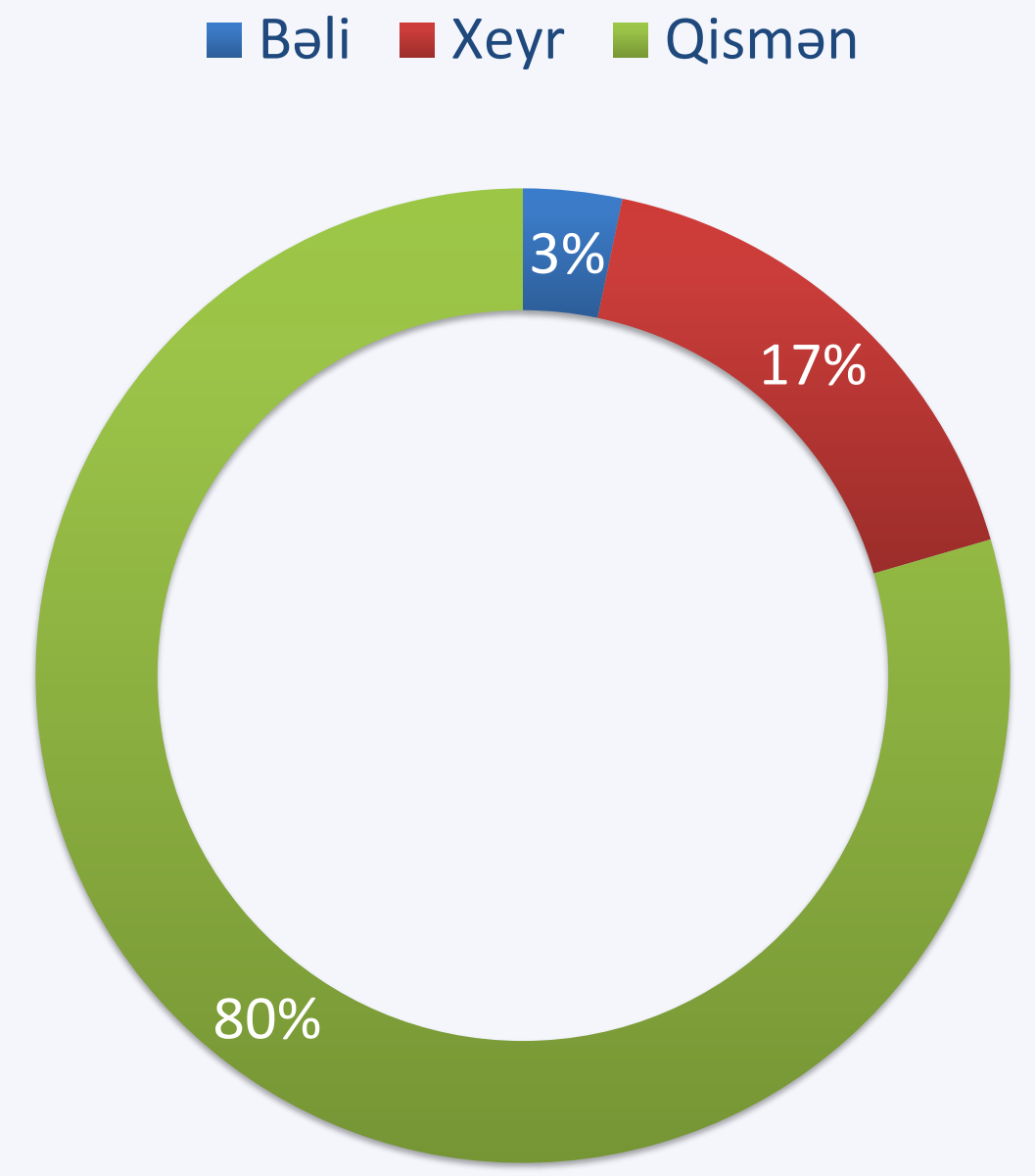
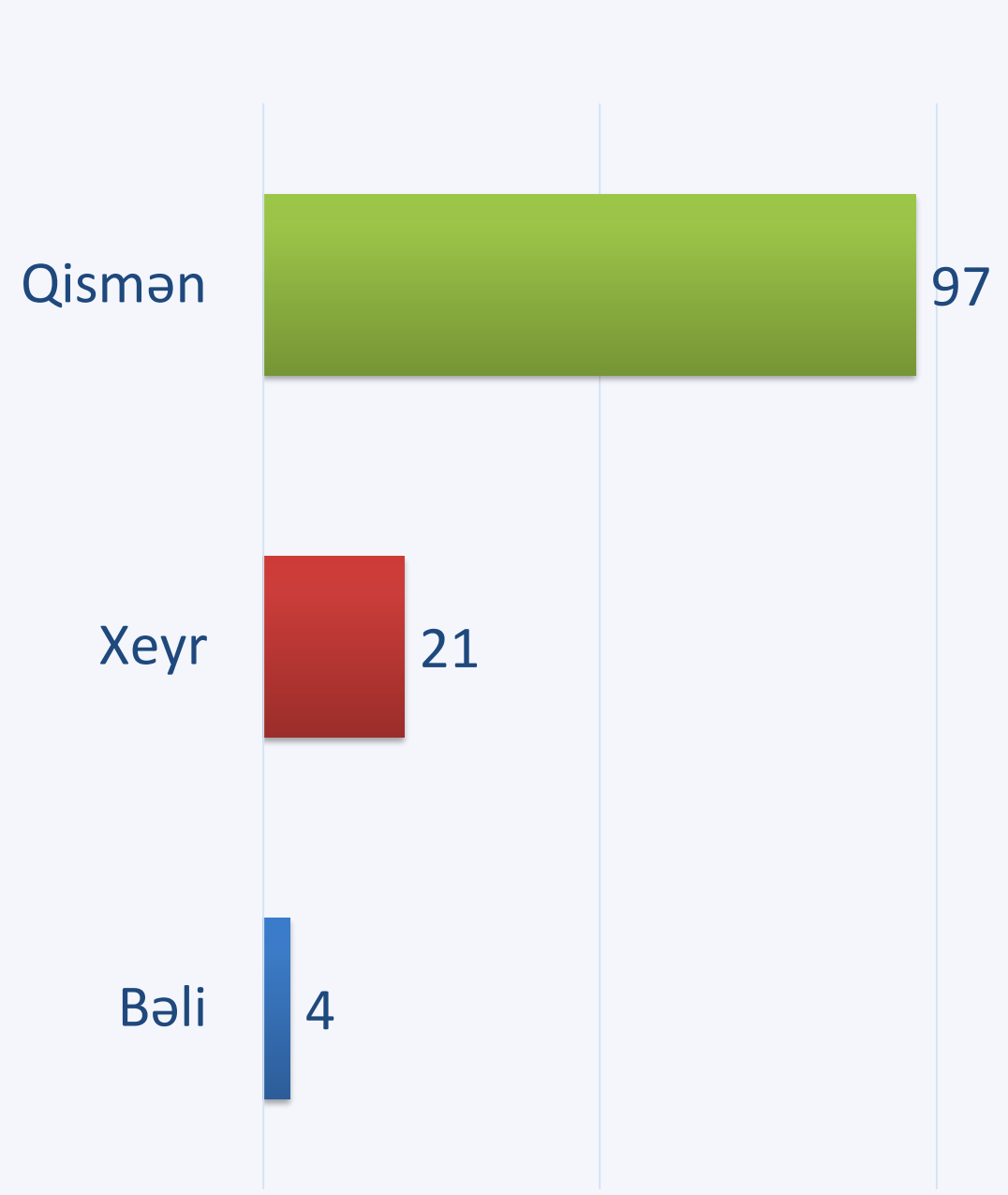
Xarici bazar haqqında məlumatı hansı mənbələrdən əldə edirsiniz?

Mənbələr	Say	Faiz
Dövlət qurumları (KOBİA, AZPROMO və s.)	49	26,3%
İnternet və beynəlxalq platformalar	101	54,3%
Digər sahibkarlar və tərəfdaşlar	26	14,0%
Məlumatsızam	10	5,4%

Xarici tərəfdaş tapmaqda ən çox hansı çətinliklərlə üzləşirsiniz?

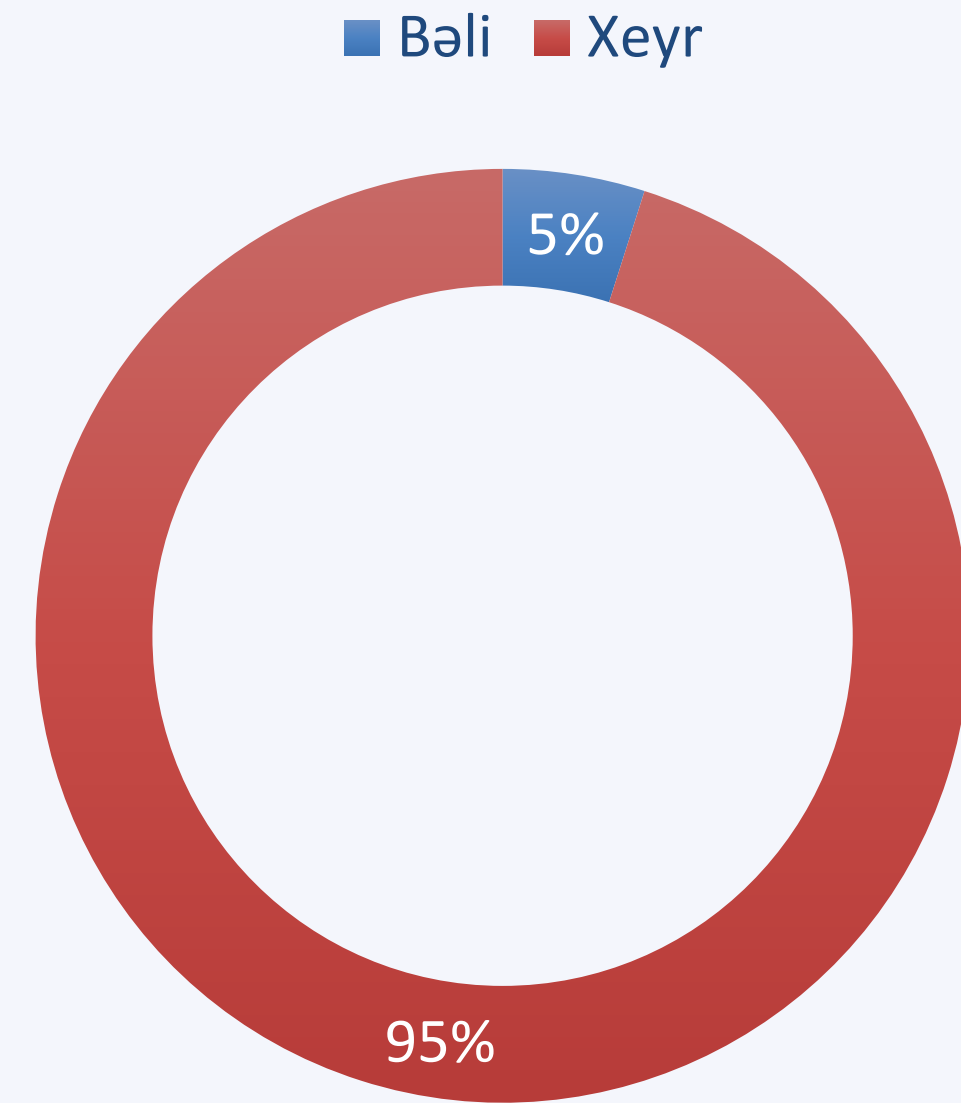
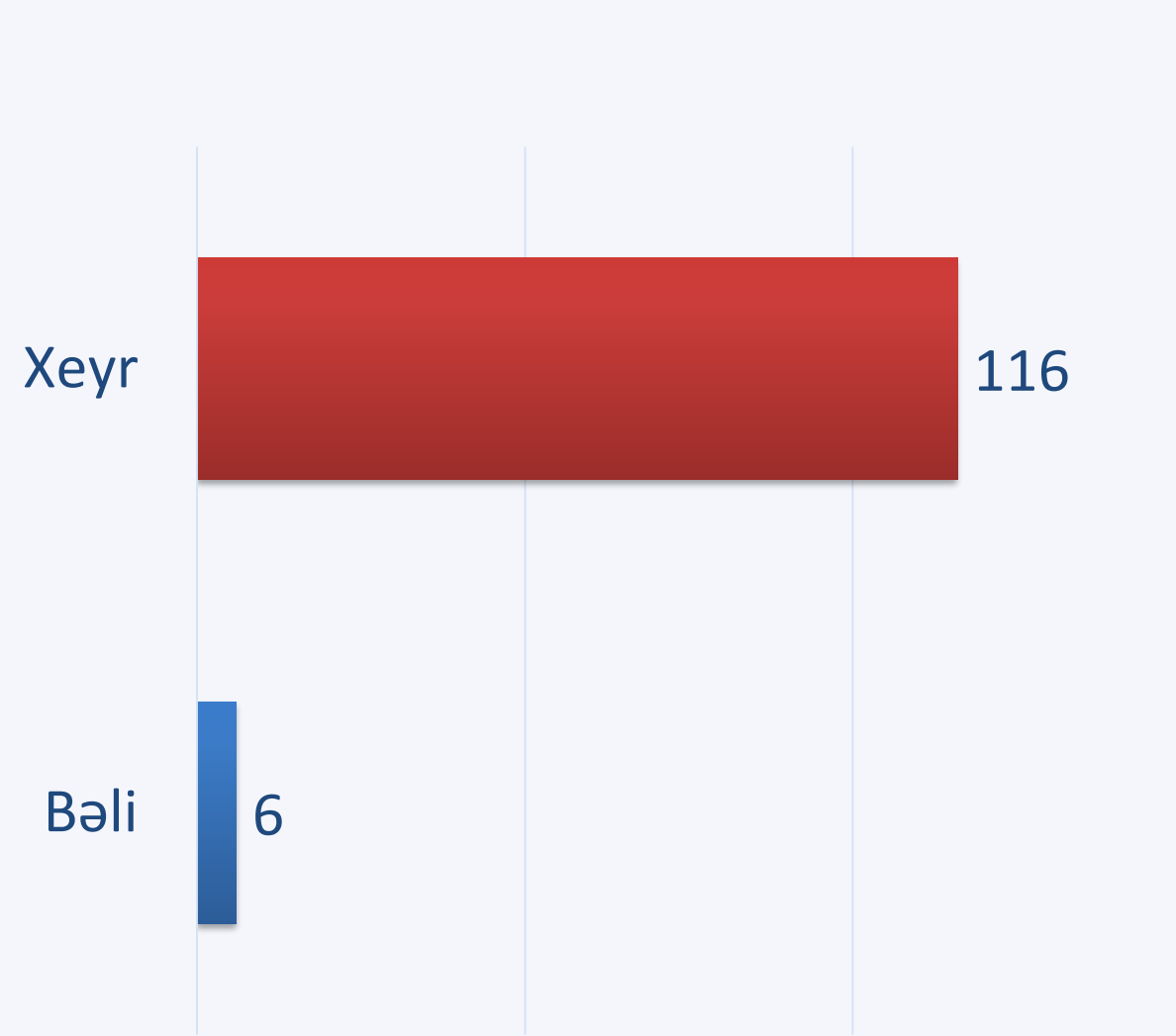
Çətinliklər	Say	Faiz
Etibarlı əlaqələrin olmaması	84	42,4%
Xarici dil və kommunikasiya problemi	53	26,8%
Məlumat bazasının çatışmazlığı	47	23,7%
Beynəlxalq sərgilərdə iştirak edə bilməmək	14	7,1%

İxracla bağlı dövlət dəstəyi proqramlarından xəbərdarsınız mı?



10

Əgər xəbərdarsınızsa, bu proqramlardan istifadə etmisinizmi?



Əgər istifadə etməmişsinizsə, səbəb nə olub?

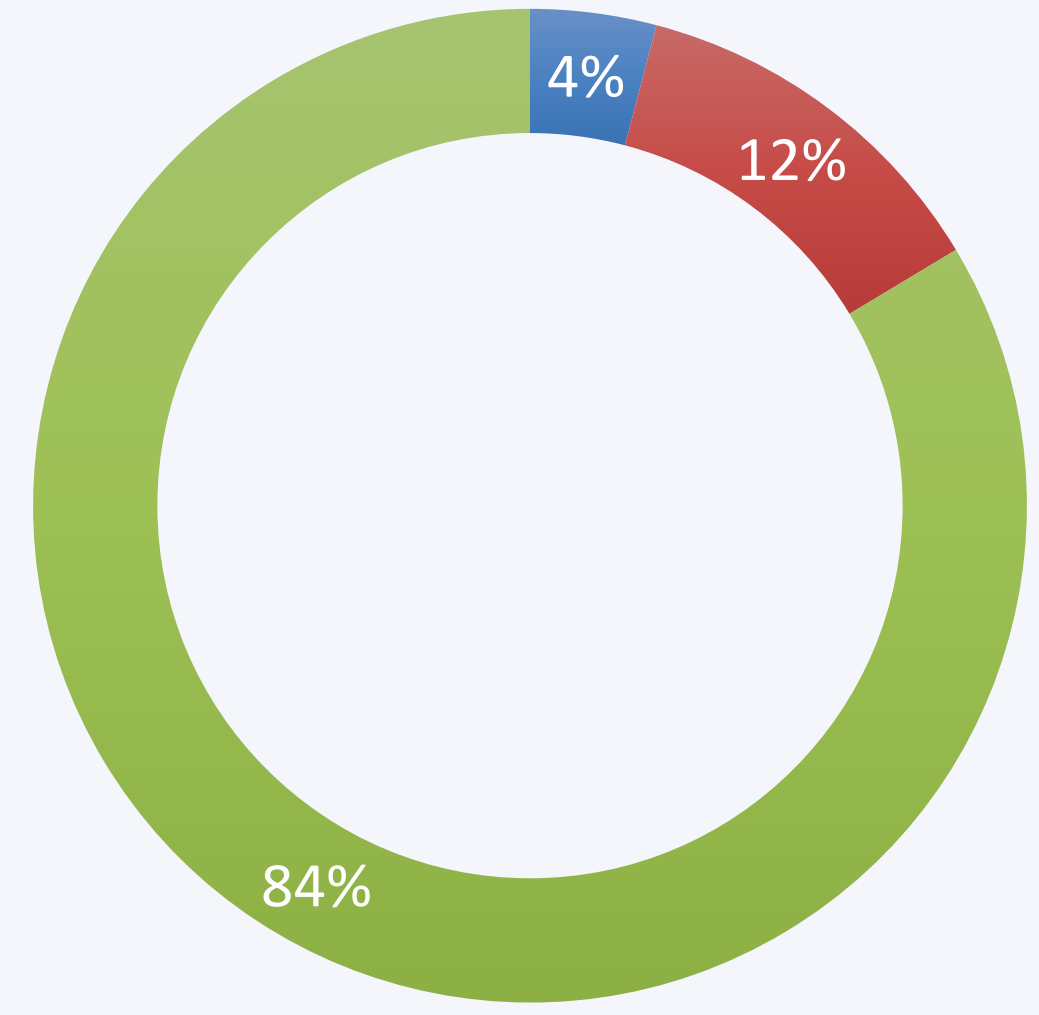
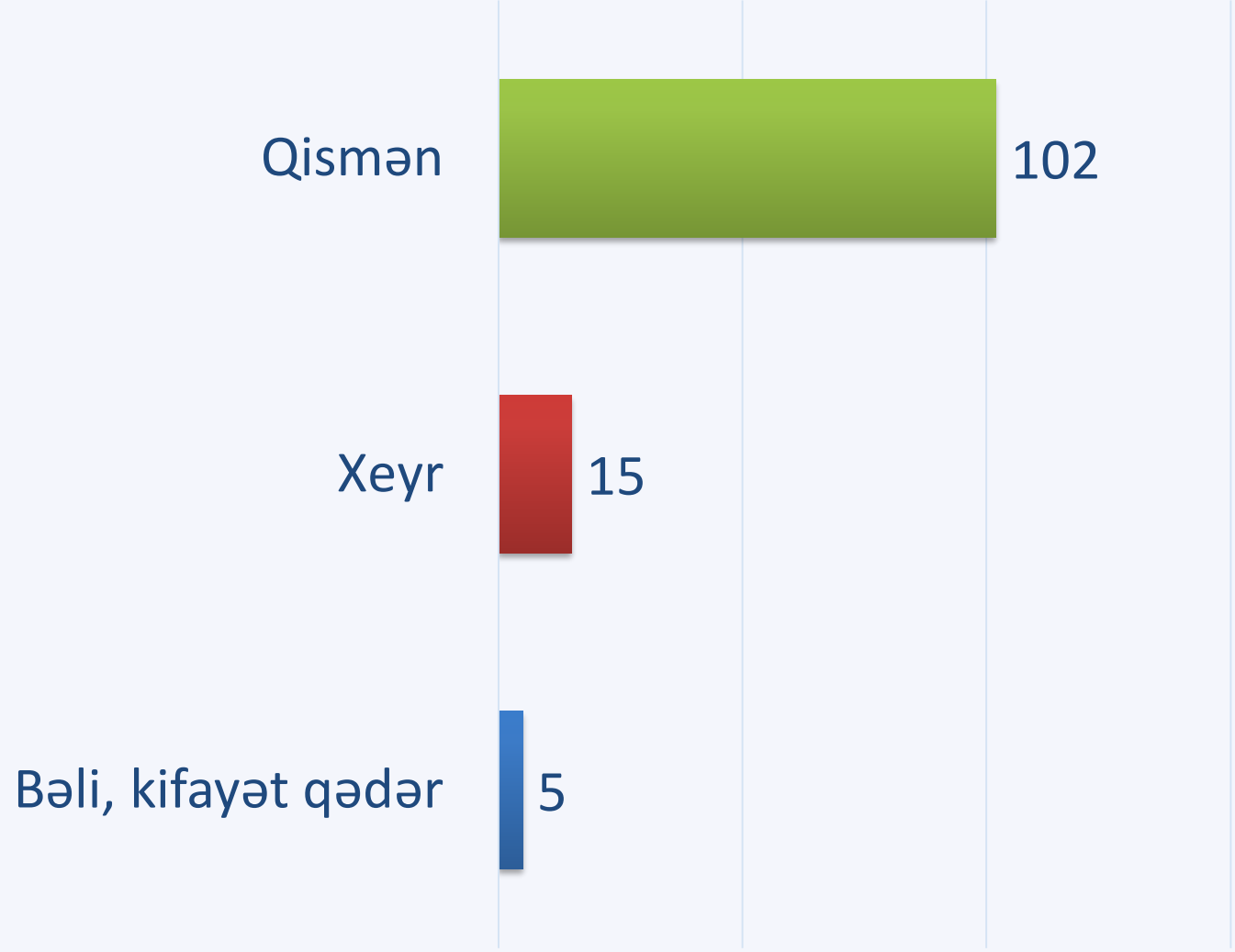
Səbəb	Say	Faiz
Məlumat çatışmazlığı	107	55,2%
Sənədləşmə mürəkkəbdir	66	34,0%
Uyğun proqram tapılmayıb	12	6,2%
Bürokratik çətinliklər	9	4,6%

İxrac faliyyəti üçün maliyyə dəstəyi almaqda əsas çətinliyiniz nədir?

Əsas çətinlik	Say	Faiz
Girov tələbi	31	17,3%
Faiz dərəcələrinin yüksəkliyi	80	44,7%
Bankların ixraca maraqsızlığı	23	12,8%
Dövlət müraciət çətinliyi	45	25,1%

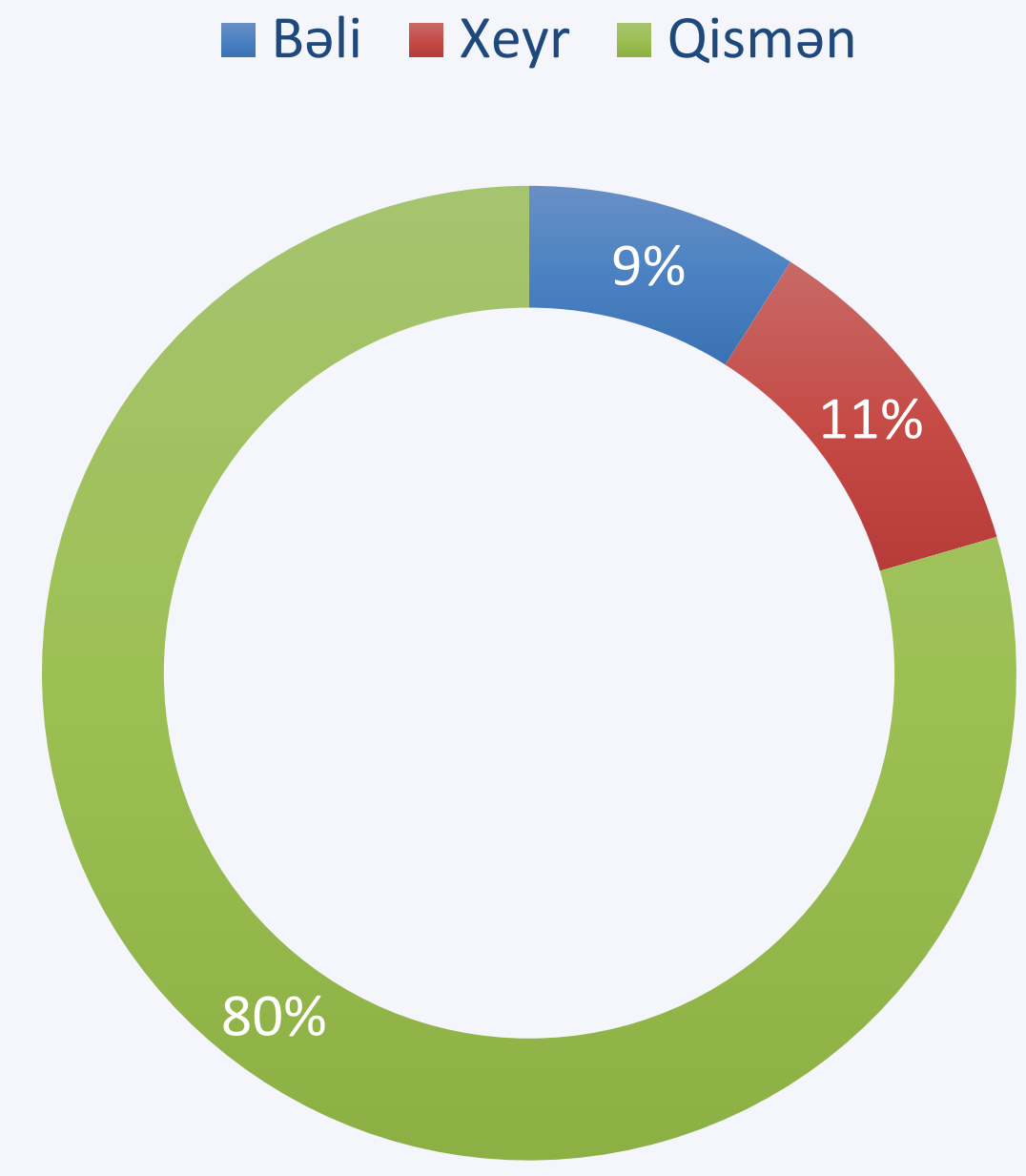
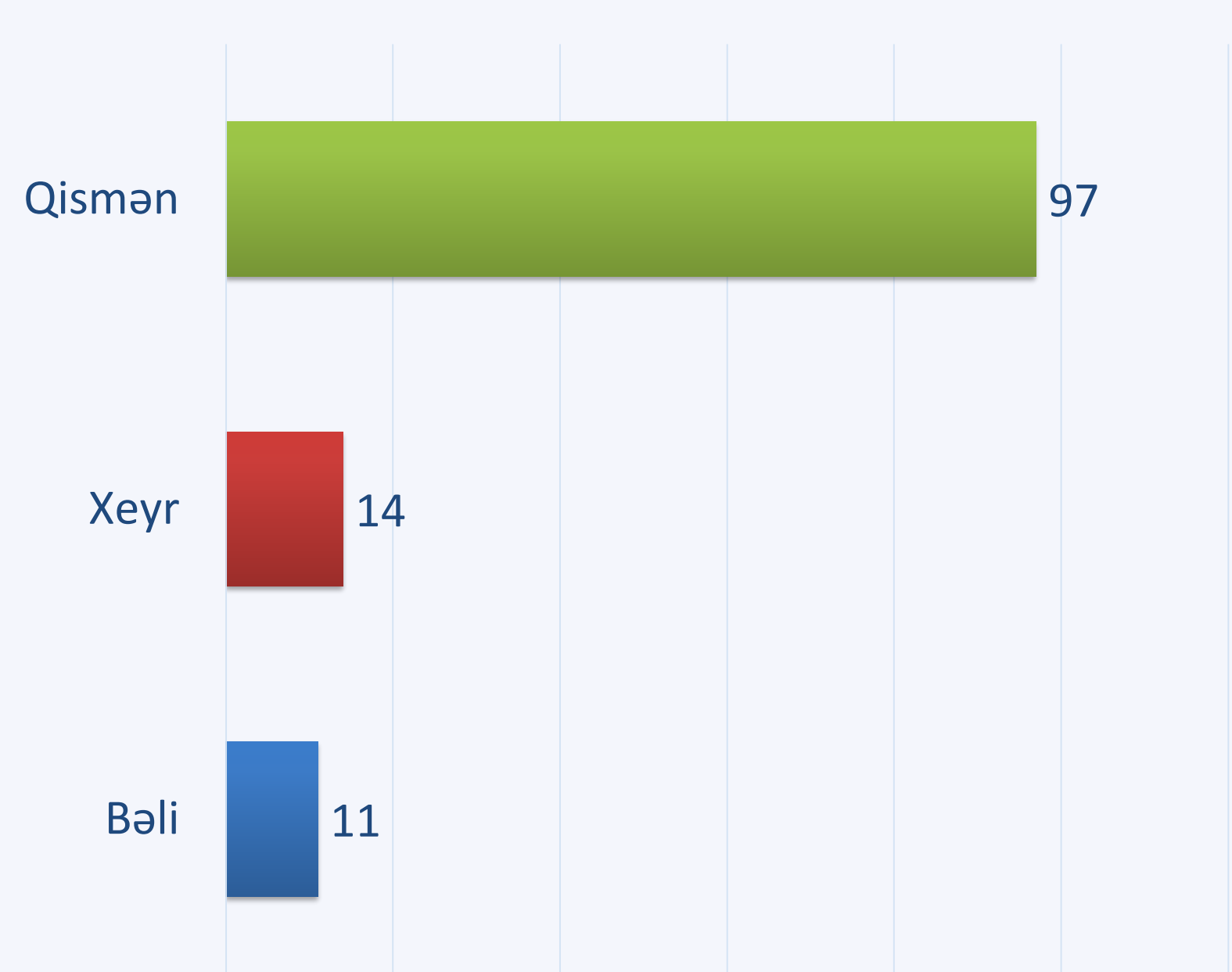
İxrac üçün lazım olan infrastruktur (logistika, saxlama, keyfiyyət laboratoriyaları və s.) müəssisənizin yerləşdiyi regionda varmı?

■ Bəli, kifayət qədər ■ Xeyr ■ Qismən



14

Texnoloji imkanlarınız (istehsal gücü, avadanlıq, keyfiyyət təminatı) ixrac tələblərinə cavab verirmi?



Aşağıdaki qurumların fəaliyyətini nə dərəcədə tanıyırsınız?

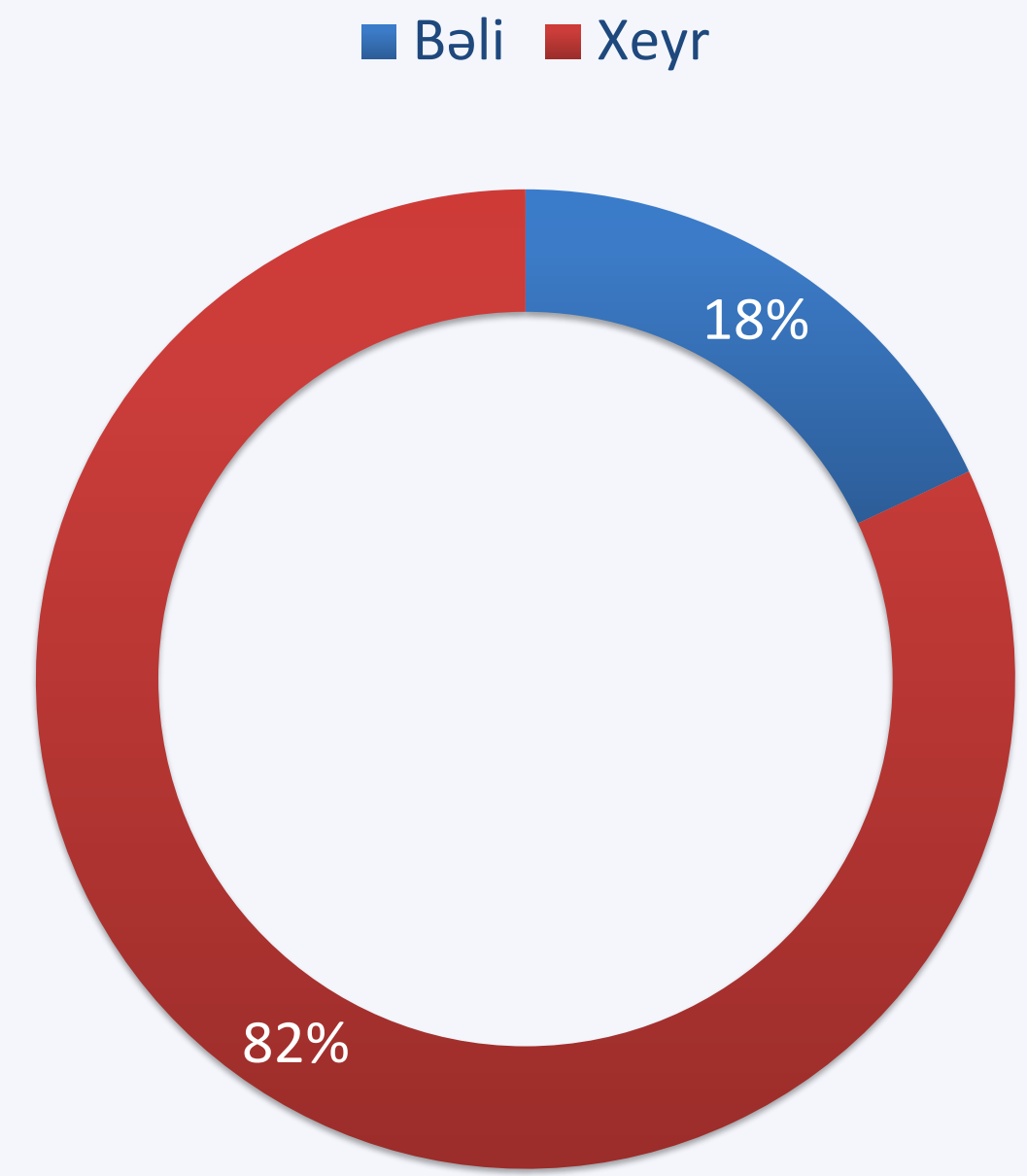
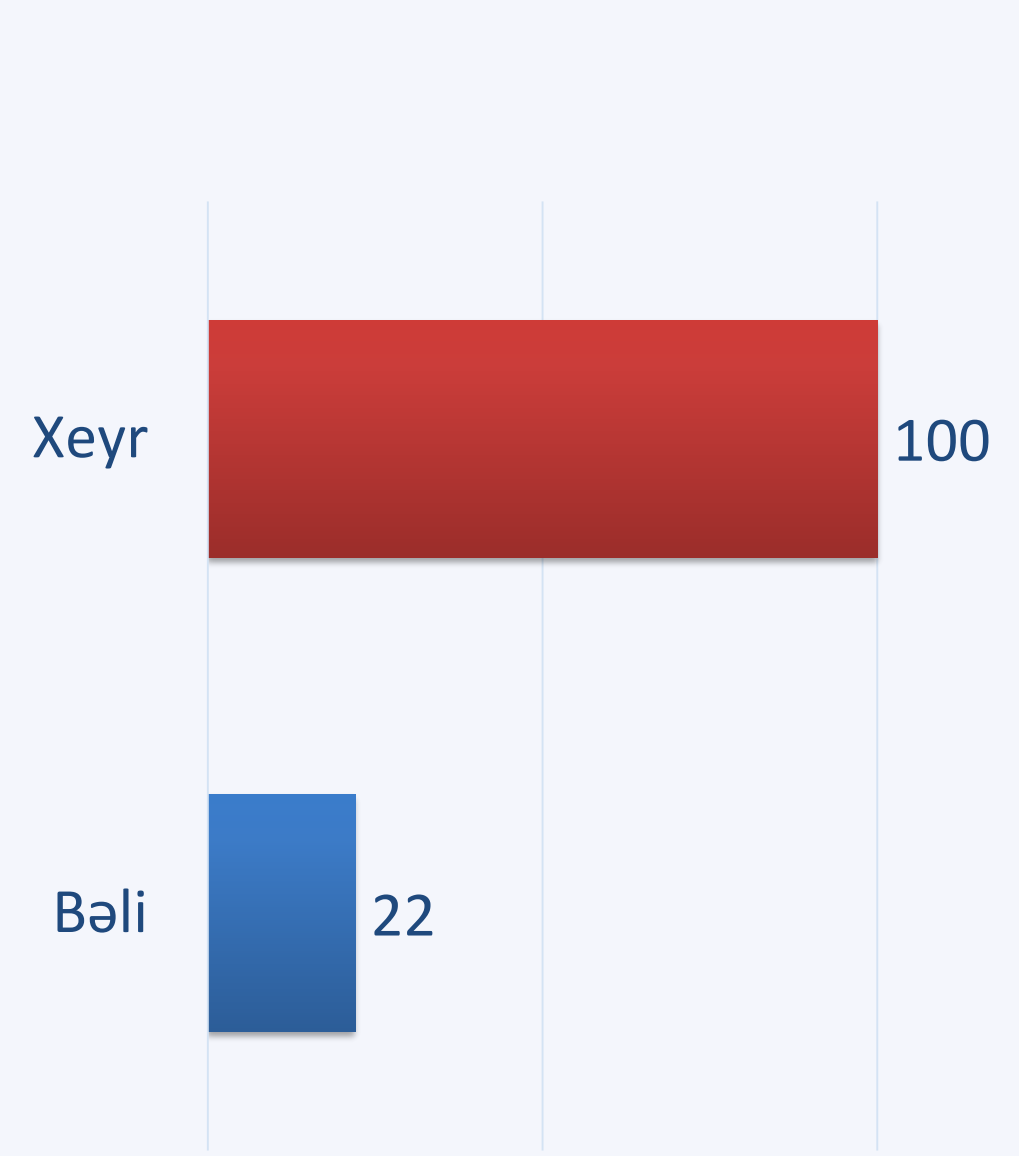
Azpromo	Say	Faiz
Yaxşı	17	13,9
Qismən	54	44,3
Xeyr	51	41,8

KOBİA	Say	Faiz
Yaxşı	93	76,2
Qismən	27	22,1
Xeyr	2	1,6

Biznesin İnkişafı Fondu	Say	Faiz
Yaxşı	68	55,7
Qismən	48	39,3
Xeyr	6	4,9

16

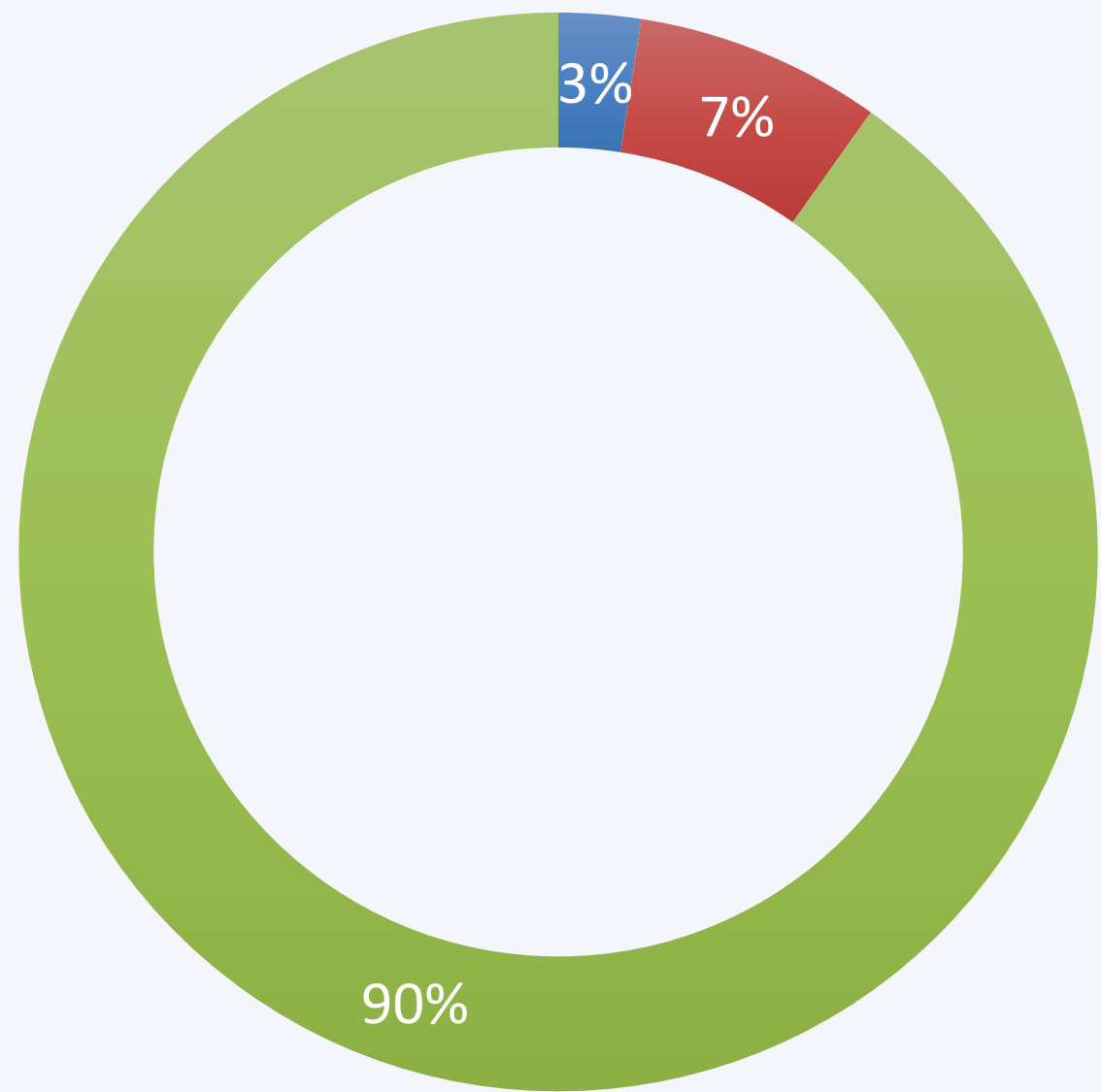
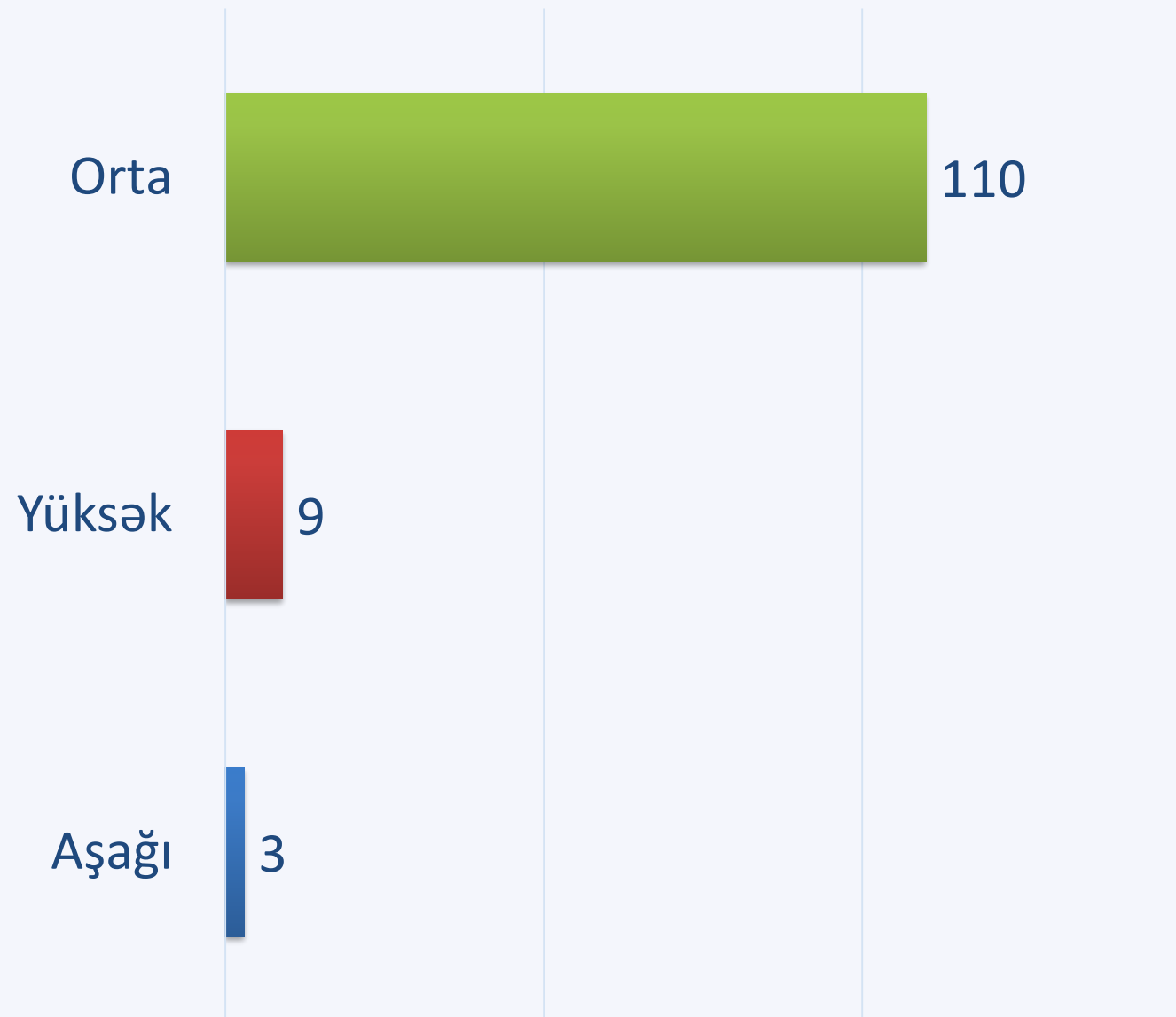
Bu qurumların xidmətlərindən istifadə etmisinizmi?





Əgər bəli, bu dəstəyin səmərəliliyini necə qiymətləndirirsiniz?

■ Aşağı ■ Yüksək ■ Orta

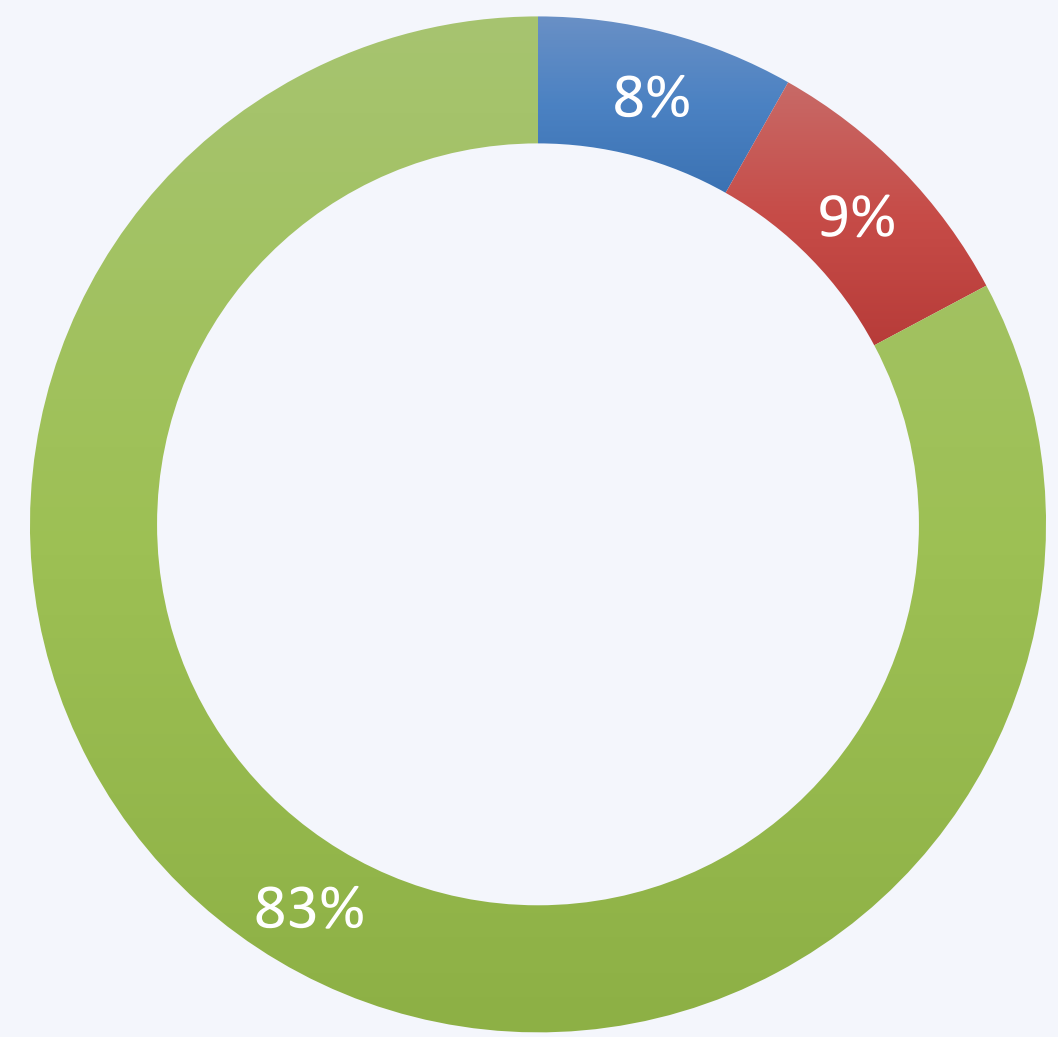
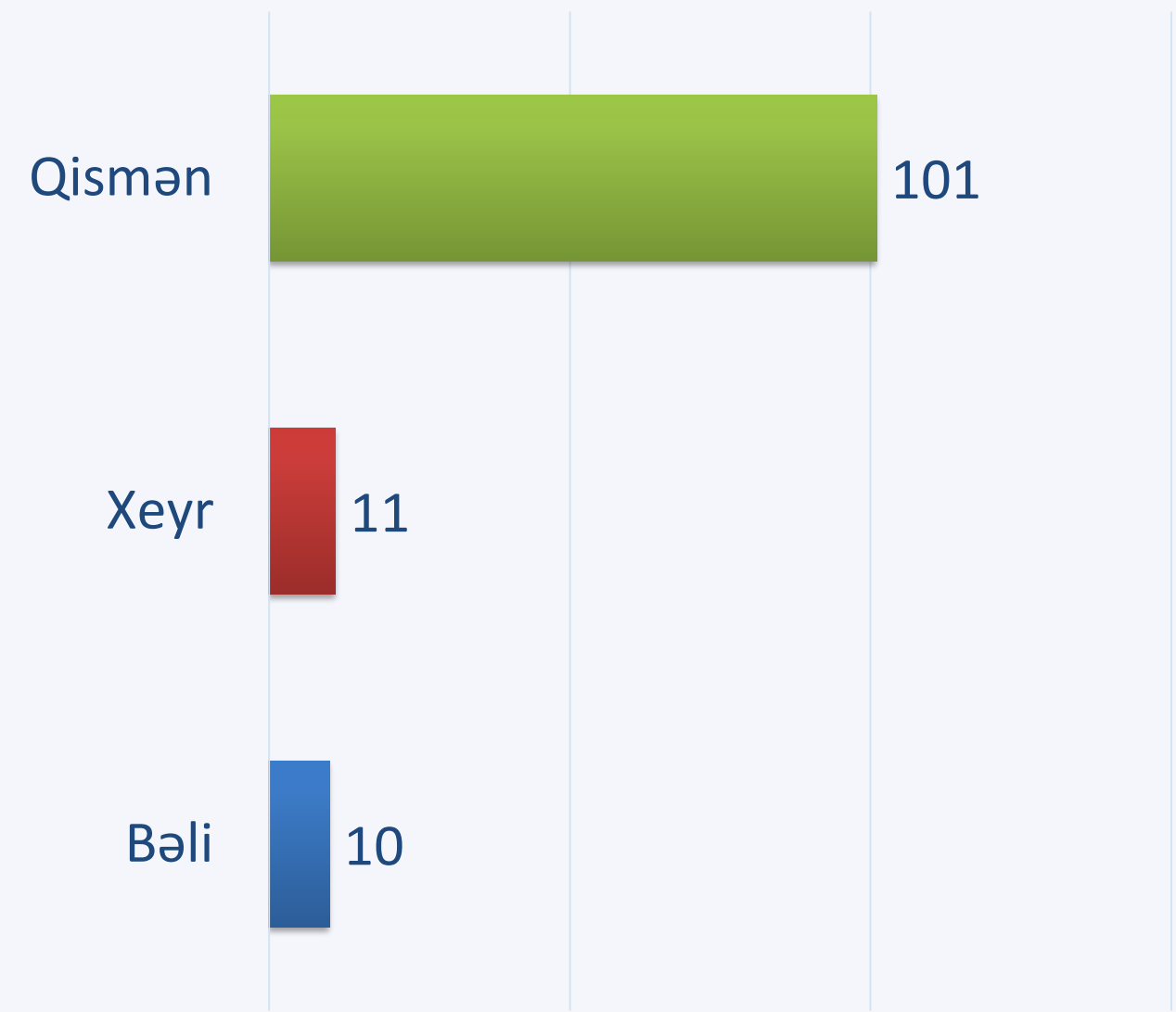


Dövlət dəstəyinin hansı formaları sizin üçün daha faydalı olardı?

Formalar	Say	Faiz
İxrac kreditləri	22	8,8%
Təlim və konsultasiya	61	24,5%
Sərgi və əlaqə imkanları	14	5,6%
Marketinq dəstəyi	91	36,5%
Vergi güzəştləri	61	24,5%

İxracla bağlı təlim və konsultasiyalara ehtiyacınız varmı?

Bəli Xeyr Qismən

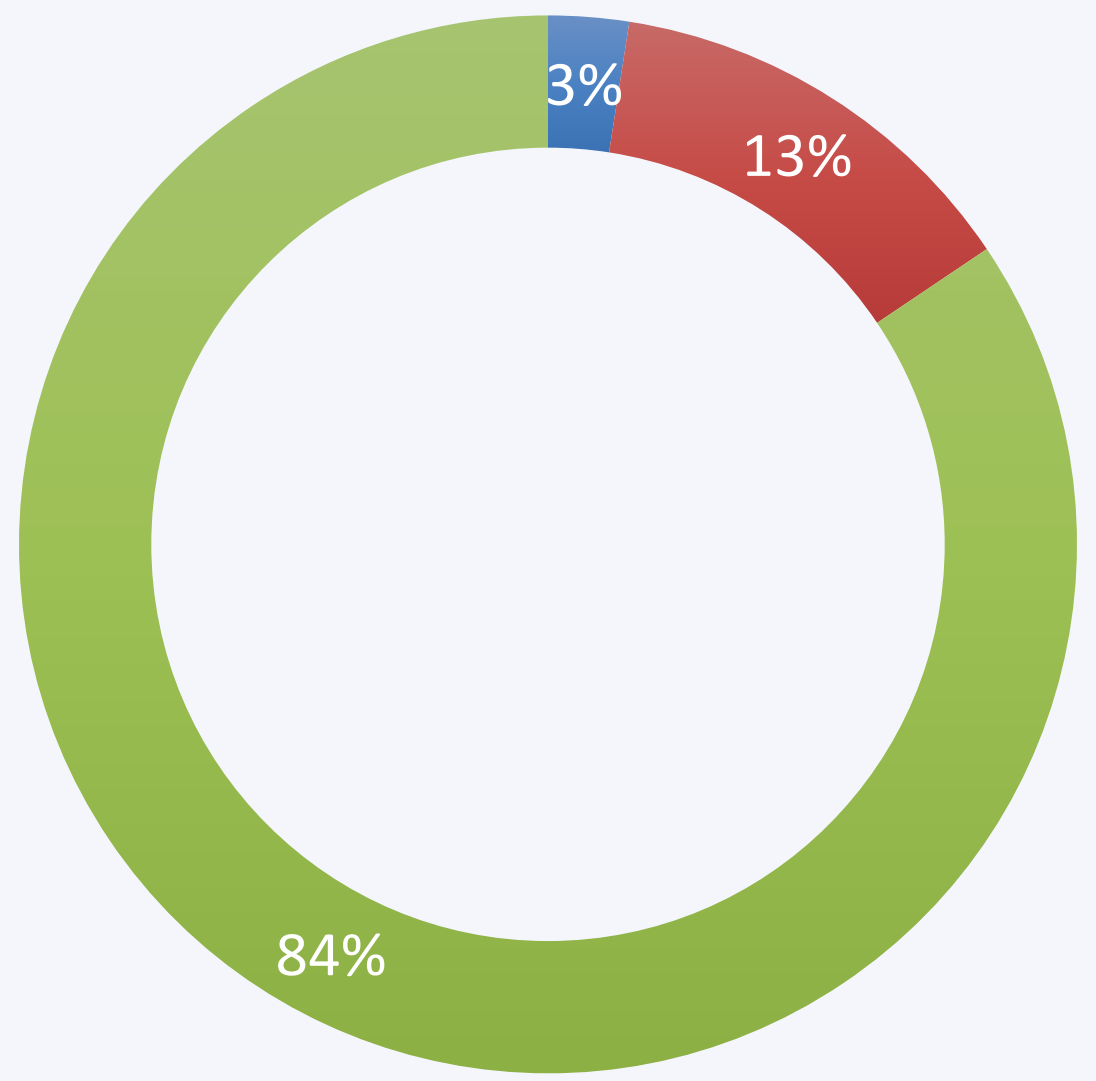
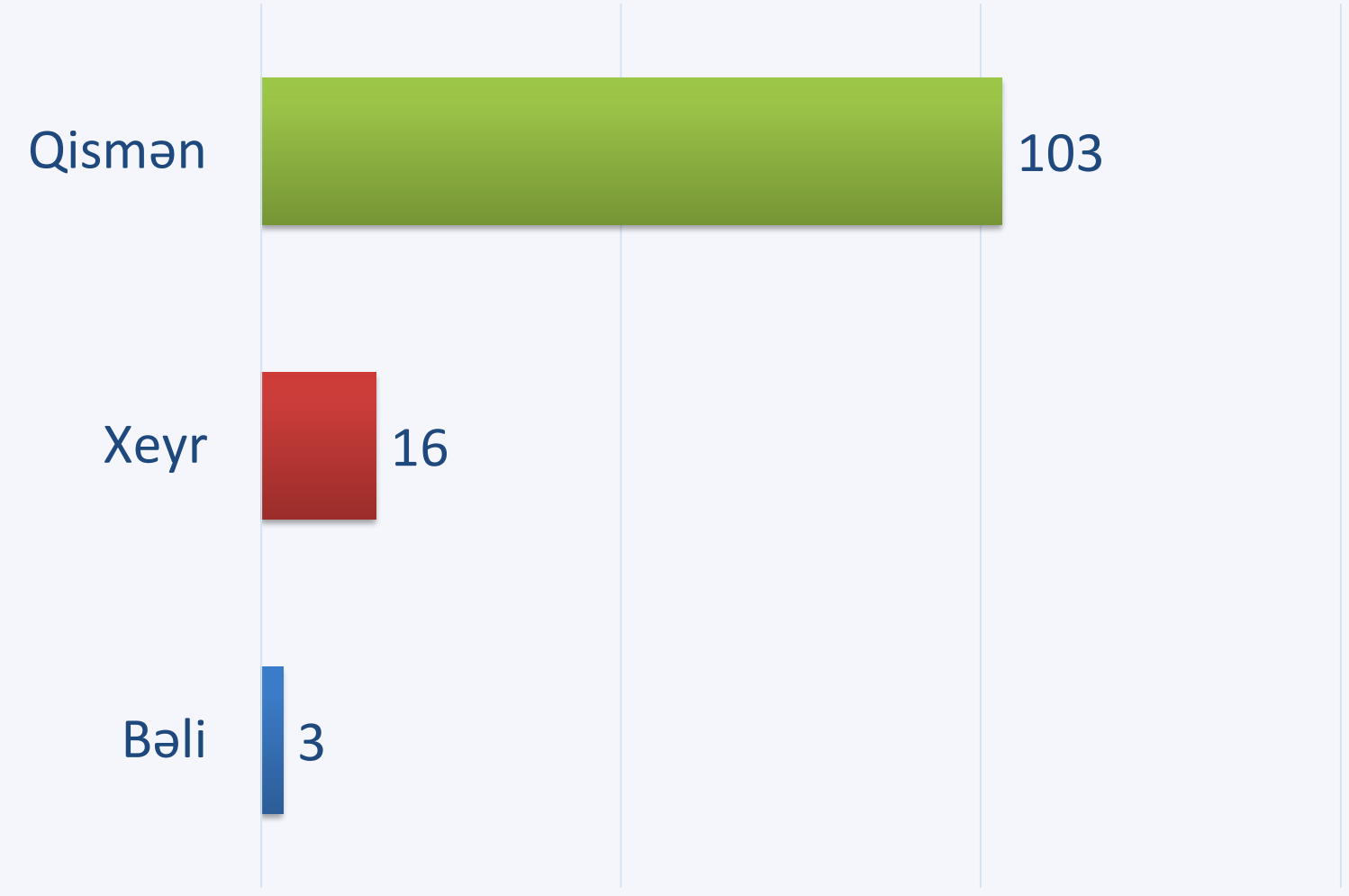


Əgər bəli, hansı mövzularda?

Mövzular	Say	Faiz
İxrac prosedurları və sənədləşmə	24	9,8%
Xarici bazar araşdırmaları	90	36,7%
Sertifikatlaşdırma və keyfiyyət standartları	65	26,5%
Rəqəmsal ticarət və e-ixrac	66	26,9%

Şirkətinizin məhsulları brendləşdirilibmi?

Bəli Xeyr Qismən

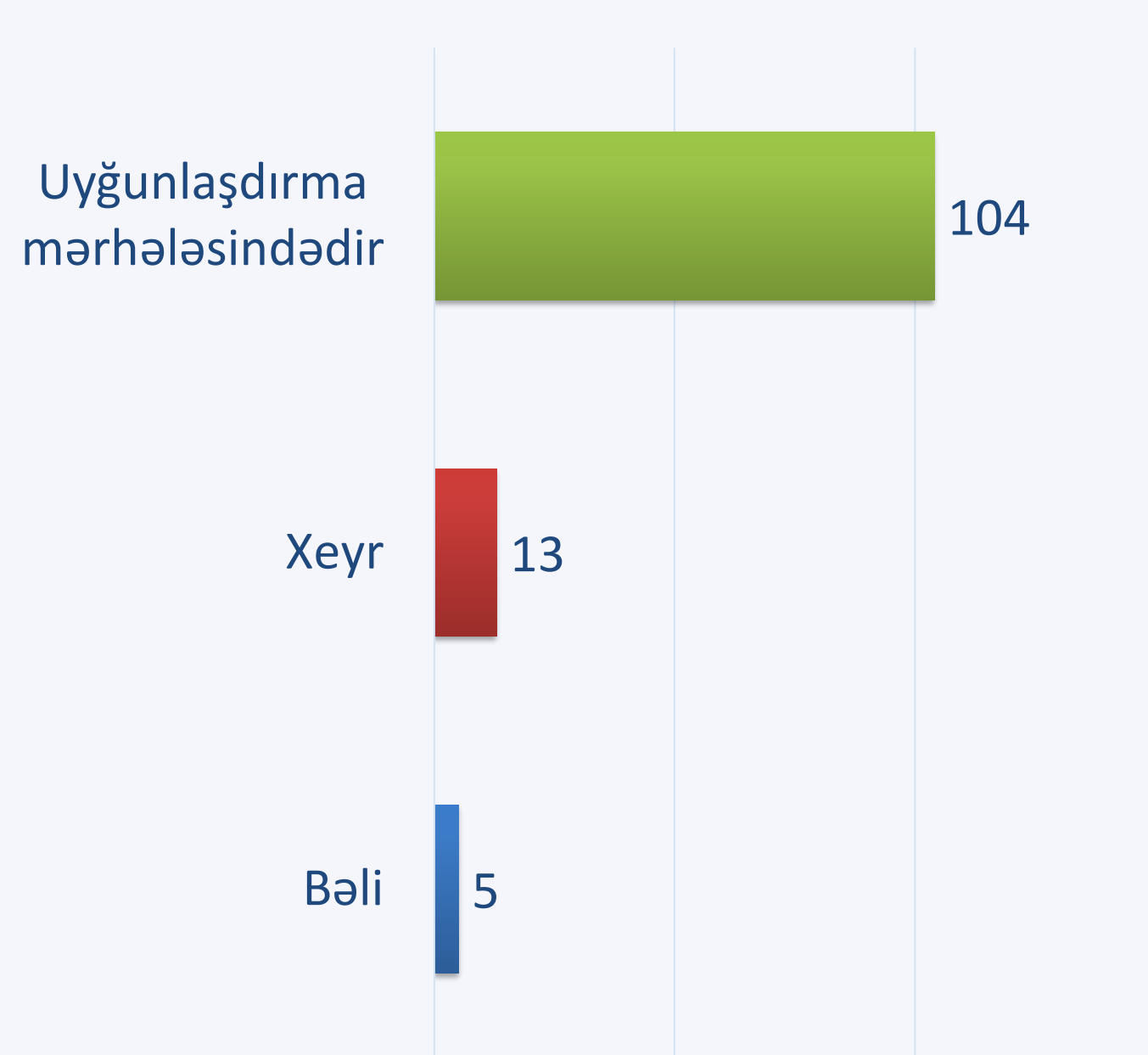


Brend yaratmaq və xarici bazarda tanıtım aparmaqda hansı çətinliklərlə üzləşirsiniz?

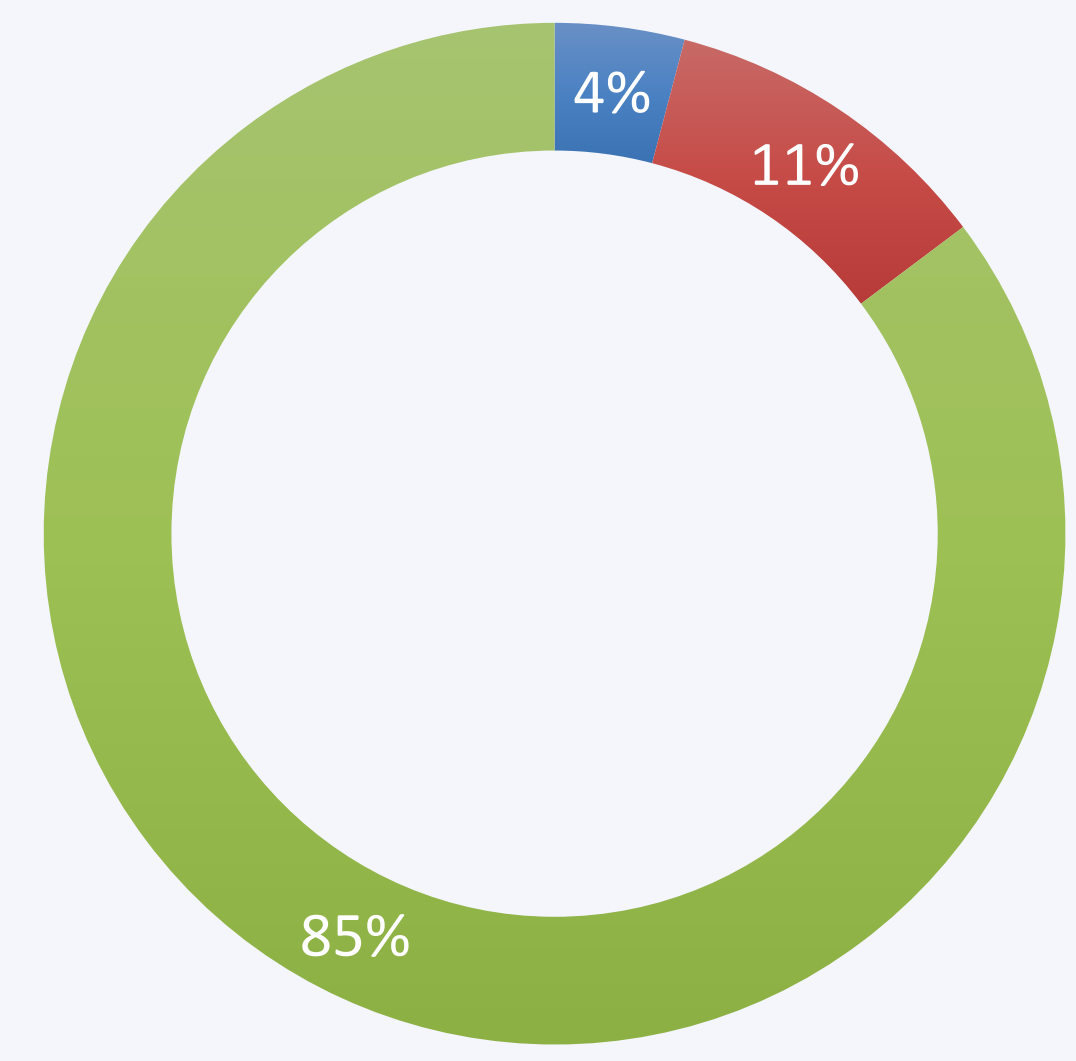
Çətinliklər	Say	Faiz
Marketinq biliklərinin azlığı	54	29,5%
Maliyyə çatışmazlığı	112	61,2%
Xarici tərəfdaşların maraqsızlığı	11	6,0%
Dil və mədəni fərqlər	6	3,3%



Məhsullarınız beynəlxalq keyfiyyət standartlarına (ISO, HACCP və s.) uyğundurmu?

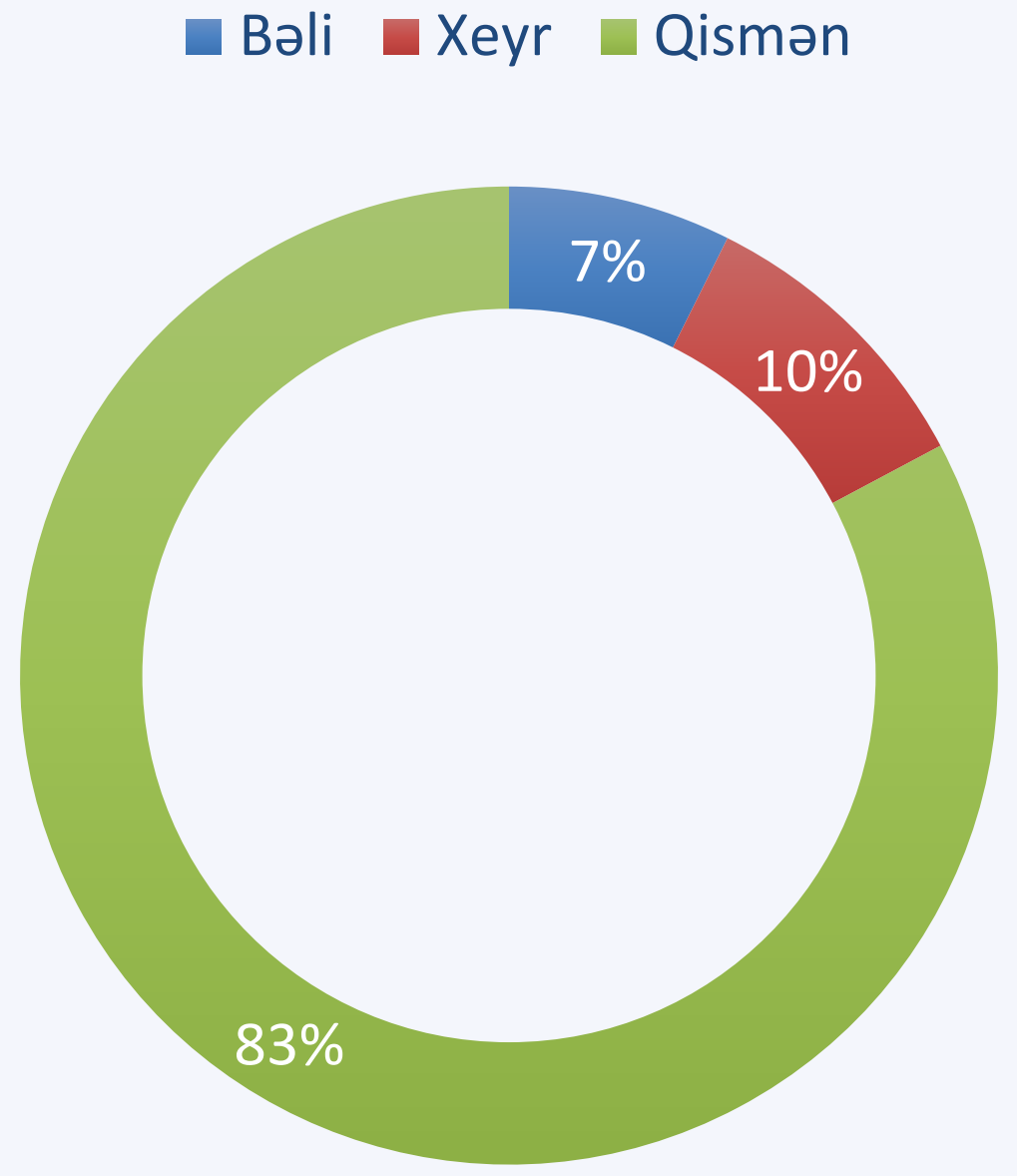
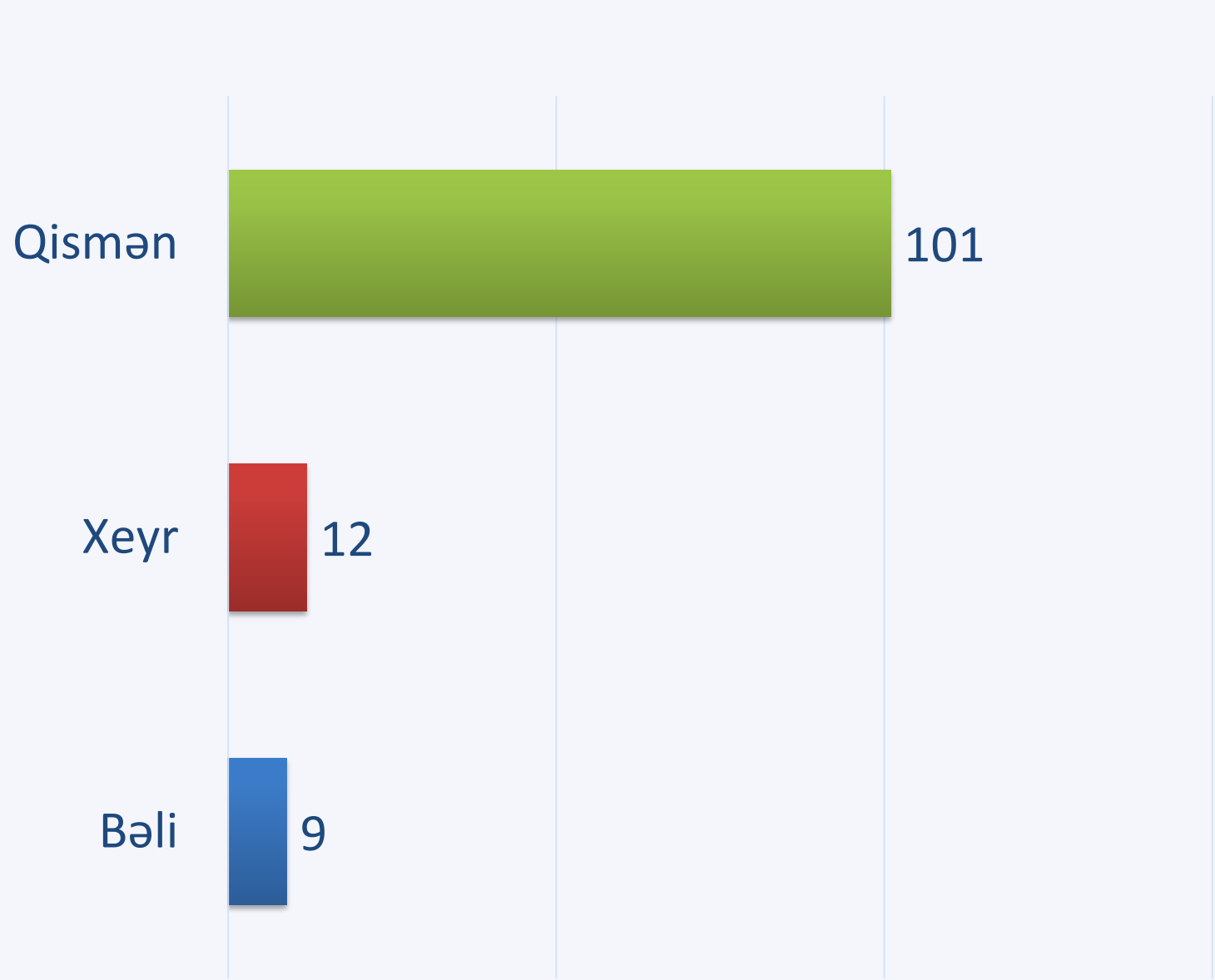


■ Bəli ■ Xeyr ■ Uyğunlaşdırma mərhələsindədir



24

Yaxın 3 ildə ixracə başlamaq planınız varmı?



25

İxracı başlamaq üçün hansı növ dəstək sizi ən çox motivasiya edərdir?

Motivasiya	Say	Faiz
Maliyyə	104	39,7%
Logistika və infrastruktur	22	8,4%
Konsultasiya və təlim	60	22,9%
Xarici bazara çıxış üçün əlaqə	64	24,4%
Sərgi və ticarət missiyaları	12	4,6%

Dövlət və özəl sektor əməkdaşlığında hansı sahələrdə inkişaf görmək istərdiniz?

Sahələr	Say	Faiz
Ticarət və marketinq	67	36,6%
İstehsal texnologiyaları	28	15,3%
Kadr hazırlığı	74	40,4%
İxrac kreditləri və sığorta	14	7,7%

İxrac prosesinin sadələşdirilməsi üçün hansı dəyişiklikləri vacib hesab edirsiniz? (açıq cavab)

İxrac prosesinə yeni başlayan sahibkarlar üçün hər rayonda dövlət tərəfindən pilot layihələrin həyata keçirilməsi, fermer və istehsalçının “mənbədən – mənşəyə qədər” bütün ixrac yolunu praktik şəkildə öyrənməsinə imkan yaradılması vacibdir.

İxracın ilk mərhələsində hər bir rayonda fermer və KOB-ların yanında əvvəldən sona qədər onları istiqamətləndirən, hüquqi və texniki biliklərə malik dövlət tərəfindən təşkil olunmuş təcrübəli ixrac məsləhətçilərinin fəaliyyət göstərməsi zəruridir.

İxrac üçün tələb olunan bütün sənədləşmə, sertifikatlaşdırma, lisenziyalaşdırma və icazə prosesləri tam şəkildə rəqəmsallaşdırılmalı, dövlət qurumları arasında məlumat mübadiləsi avtomatlaşdırılmalı və “vahid pəncərə” ixrac sistemi yaradılmalıdır.

Gömrük prosedurlarının sadələşdirilməsi, yoxlama və gözləmə müddətlərinin azaldılması, sənəd sayının minimuma endirilməsi və sərhəd keçidlərinin sürətləndirilməsi ixrac prosesini əhəmiyyətli dərəcədə asanlaşdırmağa bilər.

Kənd təsərrüfatı və qida məhsulları üçün sertifikatların daha operativ verilməsi, beynəlxalq keyfiyyət və uyğunluq standartlarının aydınlaşdırılması, ekoloji və fitosanitar icazələrin daha şəffaf və sürətli mexanizmlərlə təqdim olunması vacibdir.

Maliyyə və logistika dəstəyinin gücləndirilməsi, ixrac üçün subsidiyalı kreditlərin ayrılması, logistika və nəqliyyat xərclərinə dövlət güzəştlərinin tətbiqi, soyuducu və xüsusi qablaşdırma ilə daşınmanın təşviqi mühüm əhəmiyyət daşıyır.

Xarici bazarlara çıxış üçün etibarlı tərəfdaş və müştəri məlumat bazalarının yaradılması, KOB-lar üçün açıq rəqəmsal platformalar vasitəsilə xarici əlaqələrin qurulmasının asanlaşdırılması vacib hesab olunur.

Texnoloji, sənaye və xidmət sahələrində ixrac üçün sertifikatlaşdırma, akkreditasiya, patent və uyğunluq prosedurları sadələşdirilməli, beynəlxalq standartlara uyğun ERP və rəqəmsal sistemlərin tətbiqi təşviq edilməlidir.

Təhsil, elmi-tədqiqat, konsaltinq, mühəndislik, turizm və texniki xidmət sahələrində ixrac üçün akkreditasiya, lisenziyalaşdırma, müqavilə, viza və hüquqi prosedurlar asanlaşdırılmalı, rəqəmsal qeydiyyat və onlayn təsdiq mexanizmləri tətbiq olunmalıdır.

Startaplar və ixraca yeni başlayan şirkətlər üçün dövlət tərəfindən vahid məlumat platformasının yaradılması, beynəlxalq proqramlar, qrantlar, tərəfdaşlıqlar və ixrac imkanları barədə aktual və etibarlı məlumatların mərkəzləşdirilmiş şəkildə təqdim edilməsi vacibdir.

Dövlət və ya KOBİA-ya ixracı təşviq etmək üçün hansı təklifləriniz var? (açıq cavab)

Respublikanın hər rayonunda ixracın ilkin mərhələsində fermer və sahibkarların yanında birbaşa fəaliyyət göstərən Dövlət və ya KOBİA dəstək mexanizmləri yaradılmalı, istehsalçı ixrac prosesini praktik şəkildə öyrənənədək müşayiət olunmalıdır.

Regionlarda KOB-lar üçün ixrac üzrə məsləhət, təlim və mentorluq mərkəzləri formalaşdırılmalı, ixrac təcrübəsi olan sahibkarların iştirakı ilə mentorluq proqramları tətbiq edilməlidir.

İxrac yönümlü məhsullar və xidmətlər üçün maliyyə təşviqləri genişləndirilməli, xüsusi ixrac kreditləri, faiz subsidiyaları, vergi güzəştləri və sığorta mexanizmləri tətbiq olunmalıdır.

Xarici bazarlarda tanıtım məqsədilə beynəlxalq sərgilər, ticarət missiyaları, konfranslar və biznes forumlarında iştirak üçün maliyyə və logistika dəstəyi artırılmalıdır.

KOB-ların xarici tərəfdaş və müştəri tapmasını asanlaşdırmaq üçün açıq və əlçatan beynəlxalq tərəfdaşlıq məlumat bazaları və onlayn platformalar yaradılmalıdır.

Xidmət ixracının (təhsil, konsalting, texniki xidmət, IT, turizm və s.) inkişafı üçün xüsusi dövlət proqramları hazırlanmalı, uğurlu xarici modellər (məsələn, Türkiyə təcrübəsi) tətbiq edilməlidir.

Təhsil, elmi-tədqiqat və innovasiya məhsullarının ixracı üçün qrant proqramları genişləndirilməli, beynəlxalq akkreditasiya, tanıtım və elmi startaplara xüsusi dəstək mexanizmləri yaradılmalıdır.

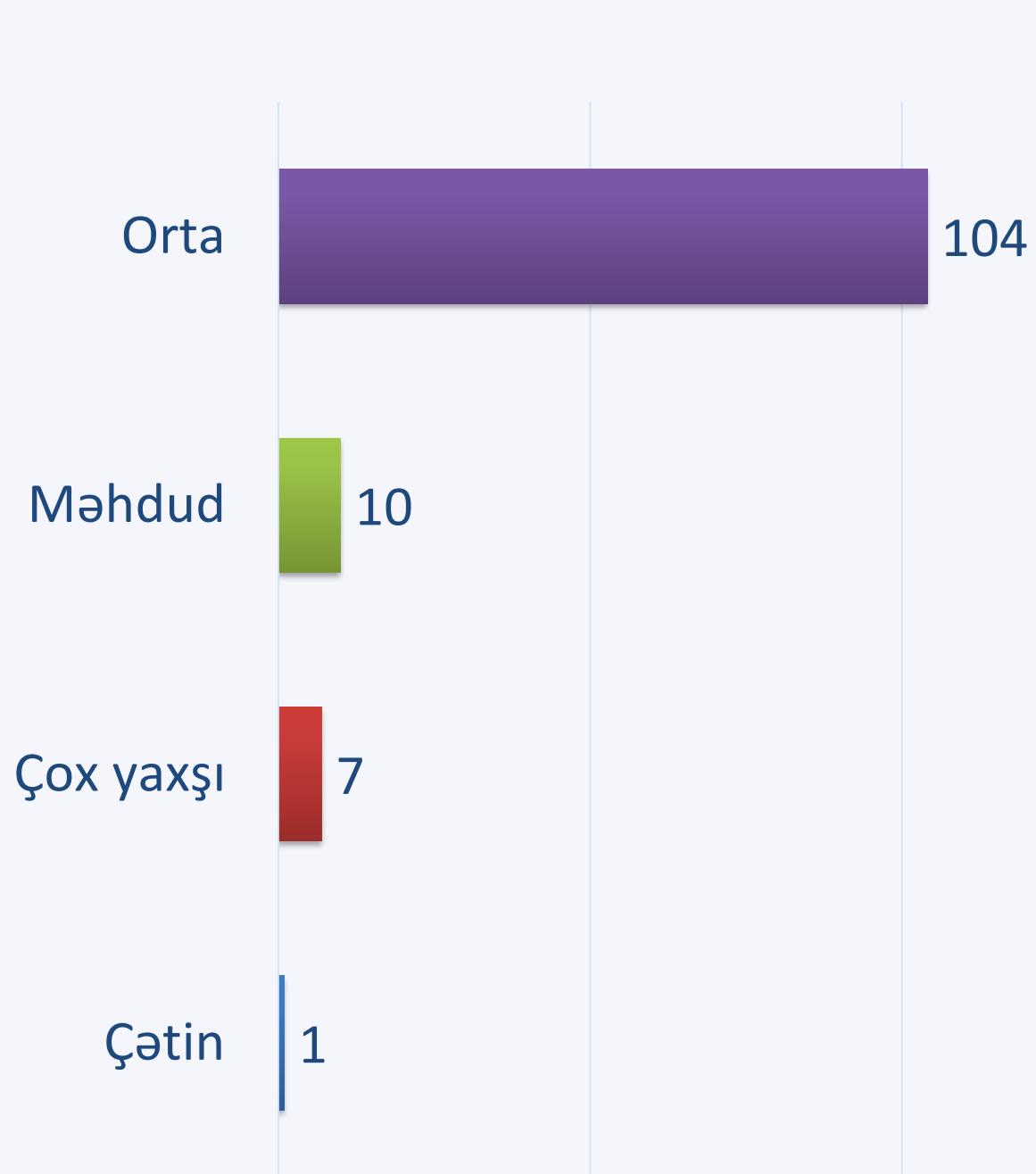
Yüksək texnologiyalı, innovativ, yaşıl və strateji məhsullar (nanotexnologiya, avtonom sistemlər, tibbi və texniki avadanlıqlar və s.) üçün xüsusi ixrac təşviq proqramları, vergi və gömrük güzəştləri tətbiq olunmalıdır.

Turizm, logistika, tikinti, tekstil və qida sektorlarında ixracı artırmaq məqsədilə sahəvi tanıtım, marketinq, qablaşdırma, sertifikatlaşdırma və beynəlxalq şəbəkələrə çıxış dəstəyi gücləndirilməlidir.

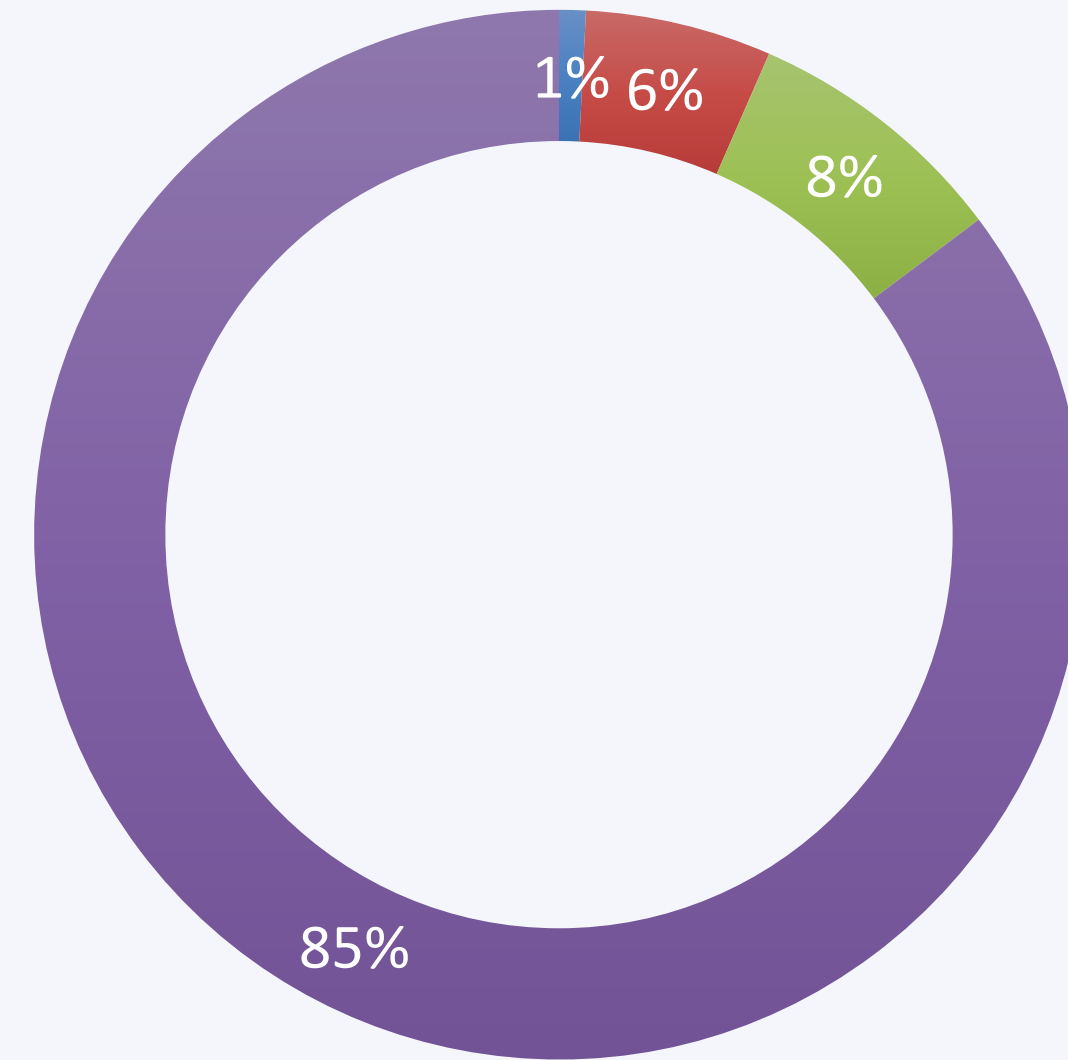
Startaplar və KOB-lar üçün ixrac, qrantlar, beynəlxalq proqramlar, texnoloji tərəfdaşlıqlar və bazar imkanları barədə vahid, aktual və mərkəzləşdirilmiş dövlət məlumat platformasının yaradılması məqsədəuyğundur.

29

Ümumilikdə ixraca çıxış imkanlarını necə qiymətləndirirsiniz?



■ Çətin ■ Çox yaxşı ■ Məhdud ■ Orta



Əlavə fikir və təklifləriniz: (açıq cavab)

İlkin mərhələdə fermer və ixrac yönümlü sahibkarların yanında təcrübəli ixracçıların və mentorların iştirakı təmin olunmalı, praktiki müşayiət mexanizmi qurulmalıdır.

İxrac yönümlü kiçik sahibkarların əsas maneələri olan maliyyə və logistika problemlərinin həlli üçün hədəfli dəstək paketləri genişləndirilməlidir.

Regionlarda istehsal müəssisələri üçün ixrac təlimləri daha intensiv təşkil olunmalı, xarici bazarlara çıxış strategiyaları üzrə praktiki proqramlar tətbiq edilməlidir.

Xarici tərəfdaşlarla əlaqələrin qurulması üçün şəbəkələşmə proqramları gücləndirilməli, sahəvi əməkdaşlıq layihələri və birgə təşəbbüslər təşviq olunmalıdır.

Kənd təsərrüfatı məhsullarının ixracı üçün logistika infrastrukturunu inkişaf etdirilməli, sertifikatlaşdırma dəstəyi artırılmalı və beynəlxalq bazar əlaqələri sistemli şəkildə genişləndirilməlidir.

Məhsul itkisini azaltmaq məqsədilə regionlarda soyuducu anbarlar, çeşidləmə və qablaşdırma mərkəzləri genişləndirilməli, ixrac zəncirinin səmərəliliyi artırılmalıdır.

Yaşıl enerji və innovativ texnologiya sahələrində ixrac potensialını artırmaq üçün texnologiya transferi, beynəlxalq əməkdaşlıqlar və ixrac yönümlü ixtisasartırma proqramları gücləndirilməlidir.

Xidmət ixracının (reklam, rəqəmsal xidmətlər, konsultasiya, akademik və elmi xidmətlər) artımı üçün ekspert şəbəkələri yaradılmalı, rəqəmsal platformalar inkişaf etdirilməli və beynəlxalq tanıtım dəstəyi təmin olunmalıdır.

Təhsil və tədqiqat sektorunda beynəlxalq əməkdaşlıqlar genişləndirilməli, sertifikatların beynəlxalq tanınması və tədqiqatların kommersiyalaşdırılması ixrac imkanlarını artıracaq şəkildə dəstəklənməlidir.

Xarici bazarlara çıxışda hüquqi dəstək və rəqəmsal tanıtım imkanları artırılmalı, turizm və daşınmaz əmlak kimi sahələrdə milli səviyyədə vahid tanıtım platformaları və beynəlxalq standartlara uyğunlaşma tədbirləri gücləndirilməlidir.

04

Çarpaz Testlər

Müəssisənin İşçi Sayına Görə Çarpaz Testlər

1. Şirkətiniz ixraca maraqlıdırmı?

		Bəli, aktiv marağımız var	Bəli, amma hazırda resurslarımız çatmır	Xeyr
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	5,1%	<u>75,9%</u>	19,0%
	11-50 (Kiçik)	21,7%	<u>78,3%</u>	0,0%
	51-250 (Orta)	30,0%	<u>65,0%</u>	5,0%

3. Hədəf bazarlarınız hansılardır?

	Rusiya	Türkiyə	Gürcüstan	Mərkəzi Asiya	Avropa	Digər
Müəssisəniz də neçə nəfər işçi çalışır?						
1-10 (mikro)	29,1%	79,7%	62,0%	12,7%	<u>88,6%</u>	2,5%
11-50 (Kiçik)	52,2%	<u>95,7%</u>	78,3%	0,0%	78,3%	0,0%
51-250 (Orta)	40,0%	<u>70,0%</u>	45,0%	5,0%	45,0%	10,0%

4. İxrac potensialınızı necə qiymətləndirirsiniz?

	Yüksək	Orta	Aşağı
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?			
1-10 (mikro)	1,3%	<u>93,7%</u>	5,1%
11-50 (Kiçik)	0,0%	<u>100,0%</u>	0,0%
51-250 (Orta)	20,0%	<u>80,0%</u>	0,0%

5. İxrac edə bilməməyinizin əsas səbəbləri hansılardır (bir neçə cavab seçilə bilər)?

	Maliyyə çatışmazlığı	Xarici bazar tələbləri barədə məlumat azlığı	Sertifikat və standartların mürəkkəbliyi	Logistika və daşınma problemləri	Dövlət dəstəyi mexanizmlərinin əlçatmazlığı	Xarici əlaqələr və partnyor çatışmazlığı	Rəqabət qabiliyyətinin aşağı olması	Bürokratik çətinliklər	Digər
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?									
1-10 (mikro)	<u>89,9%</u>	87,3%	34,2%	15,2%	10,1%	65,8%	7,6%	5,1%	2,5%
11-50 (Kiçik)	87,0%	<u>100,0%</u>	30,4%	13,0%	17,4%	69,6%	4,3%	0,0%	0,0%
51-250 (Orta)	<u>90,0%</u>	35,0%	10,0%	30,0%	15,0%	20,0%	5,0%	5,0%	15,0%

6. İxrac prosedurlarını nə qədər tanıyırsınız?

		Yaxşı tanıyıram	Qismən məlumatım var	Demək olar, məlumatım yoxdur
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	3,8%	<u>86,1%</u>	10,1%
	11-50 (Kiçik)	26,1%	<u>73,9%</u>	0,0%
	51-250 (Orta)	15,0%	<u>85,0%</u>	0,0%

7. Xarici bazar haqqında məlumatı hansı mənbələrdən əldə edirsiniz?

		Dövlət qurumları (KOBİA, AZPROMO və s.)	İnternet və beynəlxalq platformalar	Digər sahibkarlar və tərəfdaşlar	Məlumatsızam
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	35,4%	<u>86,1%</u>	20,3%	10,1%
	11-50 (Kiçik)	56,5%	<u>91,3%</u>	26,1%	0,0%
	51-250 (Orta)	40,0%	<u>60,0%</u>	20,0%	10,0%

8. Xarici tərəfdaş tapmaqda ən çox hansı çətinliklərlə üzləşirsiniz?

	Etibarlı əlaqələrin olmaması	Xarici dil və kommunikasiya problemi	Məlumat bazasının çatışmazlığı	Beynəlxalq sərgilərdə iştirak edə bilməmək
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	<u>63,3%</u>	50,6%	40,5%	15,2%
	<u>82,6%</u>	39,1%	30,4%	8,7%
	<u>75,0%</u>	20,0%	40,0%	0,0%

9. İxracla bağlı dövlət dəstəyi proqramlarından xəbərdarsınız mı?

	Bəli	Qismən	Xeyr
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?			
1-10 (mikro)	1,3%	<u>81,0%</u>	17,7%
11-50 (Kiçik)	4,3%	<u>87,0%</u>	8,7%
51-250 (Orta)	10,0%	<u>65,0%</u>	25,0%

10. Əgər xəbərdarsınızsa, bu proqramlardan istifadə etmisinizmi?

		Bəli	Xeyr
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	1,3%	<u>98,7%</u>
	11-50 (Kiçik)	8,7%	<u>91,3%</u>
	51-250 (Orta)	15,0%	<u>85,0%</u>

11. Əgər istifadə etməmisinizsə, səbəb nə olub?

	Məlumat çatışmazlığı	Sənədləşmə mürəkkəbdir	Uyğun proqram tapılmayıb	Bürokratik çətinliklər	
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	<u>91,1%</u>	58,2%	10,1%	6,3%
	11-50 (Kiçik)	<u>91,3%</u>	56,5%	0,0%	4,3%
	51-250 (Orta)	<u>70,0%</u>	35,0%	20,0%	15,0%

12. İxrac faliyyəti üçün maliyyə dəstəyi almaqda əsas çətinliyiniz nədir?

		Girov tələbi	Faiz dərəcələrinin yüksəkliyi	Bankların ixraca maraqsızlığı	Dövlət müraciət çətinliyi
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	29,1%	<u>63,3%</u>	12,7%	39,2%
	11-50 (Kiçik)	21,7%	<u>65,2%</u>	39,1%	34,8%
	51-250 (Orta)	15,0%	<u>75,0%</u>	20,0%	30,0%

13. İxrac üçün lazım olan infrastruktur (logistika, saxlama, keyfiyyət laboratoriyaları və s.) müəssisənizin yerləşdiyi regionda varmı?

	Bəli, kifayət qədər	Qismən	Xeyr
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?			
1-10 (mikro)	6,3%	<u>78,5%</u>	15,2%
11-50 (Kiçik)	0,0%	<u>95,7%</u>	4,3%
51-250 (Orta)	0,0%	<u>90,0%</u>	10,0%

14. Texnoloji imkanlarınız (istehsal gücü, avadanlıq, keyfiyyət təminatı) ixrac tələblərinə cavab verirmi?

		Bəli	Qismən	Xeyr
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	8,9%	<u>77,2%</u>	13,9%
	11-50 (Kiçik)	5,0%	<u>85,0%</u>	10,0%
	51-250 (Orta)	9,0%	<u>79,5%</u>	11,5%

16. Bu qurumların xidmətlərindən istifadə etmisinizmi?

		Bəli	Xeyr
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	11,4%	<u>88,6%</u>
	11-50 (Kiçik)	26,1%	<u>73,9%</u>
	51-250 (Orta)	35,0%	<u>65,0%</u>

17. Əgər bəli, bu dəstəyin səmərəliliyini necə qiymətləndirirsiniz?

		Yüksək	Orta	Aşağı
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	7,6%	<u>88,6%</u>	3,8%
	11-50 (Kiçik)	4,3%	<u>95,7%</u>	0,0%
	51-250 (Orta)	10,0%	<u>90,0%</u>	0,0%

18. Dövlət dəstəyinin hansı formaları sizin üçün daha faydalı olardı?

		İxrac kreditləri	Təlim və konsultasiya	Sərgi və əlaqə imkanları	Marketinq dəstəyi	Vergi güzəştləri
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	12,7%	50,6%	10,1%	<u>78,5%</u>	49,4%
	11-50 (Kiçik)	13,0%	52,2%	21,7%	<u>78,3%</u>	52,2%
	51-250 (Orta)	45,0%	45,0%	5,0%	<u>55,0%</u>	50,0%

19. İxracla bağlı təlim və konsultasiyalara ehtiyacınız varmı?

		Bəli	Qismən	Xeyr
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	8,9%	<u>77,2%</u>	13,9%
	11-50 (Kiçik)	0,0%	<u>100,0%</u>	0,0%
	51-250 (Orta)	15,0%	<u>85,0%</u>	0,0%

20. Əgər bəli, hansı mövzularda?

	İxrac prosedurları və sənədləşmə	Xarici bazar araşdırmaları	Sertifikatlaşdırma və keyfiyyət standartları	Rəqəmsal ticarət və e-ixrac
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	17,7%	<u>68,4%</u>	55,7%	55,7%
1-10 (mikro)	13,0%	<u>91,3%</u>	60,9%	47,8%
11-50 (Kiçik)	35,0%	<u>75,0%</u>	35,0%	55,0%
51-250 (Orta)				

21. Şirkətinizin məhsulları brendləşdirilibmi?

		Bəli	Qismən	Xeyr
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	3,8%	<u>79,7%</u>	16,5%
	11-50 (Kiçik)	0,0%	<u>95,7%</u>	4,3%
	51-250 (Orta)	0,0%	<u>90,0%</u>	10,0%

22. Brend yaratmaq və xarici bazarda tanıtım aparmaqda hansı çətinliklərlə üzləşirsiniz?

	Marketinq biliklərinin azlığı	Maliyyə çatışmazlığı	Xarici tərəfdaşların maraqsızlığı	Dil və mədəni fərqlər	
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	43,0%	<u>92,4%</u>	10,1%	7,6%
	11-50 (Kiçik)	52,2%	<u>82,6%</u>	4,3%	0,0%
	51-250 (Orta)	40,0%	<u>100,0%</u>	10,0%	0,0%

23. Məhsullarınız beynəlxalq keyfiyyət standartlarına (ISO, HACCP və s.) uyğundurmu?

		Bəli	Uyğunlaşdırma mərhələsindədir	Xeyr
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	2,5%	<u>81,0%</u>	16,5%
	11-50 (Kiçik)	8,7%	<u>91,3%</u>	0,0%
	51-250 (Orta)	5,0%	<u>95,0%</u>	0,0%

24. Yaxın 3 ildə ixraca başlamaq planınız varmı?

		Bəli	Qismən	Xeyr
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	6,3%	<u>78,5%</u>	15,2%
	11-50 (Kiçik)	4,3%	<u>95,7%</u>	0,0%
	51-250 (Orta)	15,0%	<u>85,0%</u>	0,0%

25. İxracı başlamaq üçün hansı növ dəstək sizi ən çox motivasiya edərdi?

		Maliyyə	Logistika və infrastruktur	Konsultasiya və təlim	Xarici bazara çıxış üçün əlaqə	Sərgi və ticarət missiyaları
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	<u>82,3%</u>	16,5%	51,9%	48,1%	10,1%
	11-50 (Kiçik)	<u>95,7%</u>	8,7%	52,2%	69,6%	17,4%
	51-250 (Orta)	<u>85,0%</u>	35,0%	35,0%	50,0%	0,0%

26. Dövlət və özəl sektor əməkdaşlığında hansı sahələrdə inkişaf görmək istərdiniz?

		Ticarət və marketinq	İstehsal texnologiyaları	Kadr hazırlığı	İxrac kreditləri və sığorta
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	57,0%	19,0%	<u>60,8%</u>	8,9%
	11-50 (Kiçik)	39,1%	34,8%	<u>65,2%</u>	8,7%
	51-250 (Orta)	<u>65,0%</u>	25,0%	55,0%	25,0%

29. Ümumilikdə ixraca çıxış imkanlarını necə qiymətləndirirsiniz?

		Çox yaxşı	Orta	Məhdud	Çətin
Müəssisənizdə neçə nəfər işçi çalışır?	1-10 (mikro)	6,3%	<u>83,5%</u>	8,9%	1,3%
	11-50 (Kiçik)	0,0%	<u>95,7%</u>	4,3%	0,0%
	51-250 (Orta)	10,0%	<u>80,0%</u>	10,0%	0,0%



04

Təhlillərə
Uyğun Müvafiq
Təkliflər



Təklif 1

Resurs çatışmazlıqlarını hədəfləyən diferensial ixrac mexanizmlərinin yaradılması məqsədəuyğun olardı. Mikro KOB-lar üçün kiçik həcmli ixrac qrantları və sertifikatlaşdırma və logistika ilə bağlı xərclərin qismən subsidiyalaşdırılması məqsədəuyğun olardı. Kiçik və orta sahibkarlıq subyektləri üçün isə ixrac kreditləri və zəmanət mexanizmləri sadələşdirilməlidir.



Təklif 2

Aktiv ixrac marağı olan KOB-ların sürətli çıxışını təmin etmək üçün “sürətli zolaq” mexanizminin yaradılmalıdır. KOB-lar üçün prioritet ixrac məsləhətlərinin verilməsi, xarici sərgilərdə və biznes münasibətlərində iştirakın maliyyələşdirilməsi və “bir pəncərə” prinsipi ilə sənədləşmə dəstəyi verilə bilər.



Təklif 3

- KOB-ların böyüklüyünə uyğun olaraq mərhələli şəkildə ixrac bilik və prosedur maarifləndirmə sistemi yaradılmalıdır. Burada mikro, kiçik və orta KOB-lar üçün ayrı ayrı səviyyələr üçün ixrac bilik modulları hazırlana bilər. Mikro sahibkarlar üçün sadələşdirilmiş ixrac prosedurları üzrə praktik təlimlər, “addım-addım” ixrac təlimatları, kiçik və orta KOB-lar üçün ixrac sənədləşməsi, gömrük və vergi mexanizmləri üzrə dərinləşdirilmiş proqramların hazırlanması məqsədəuyğun olacaqdır.



Təklif 4

Xarici bazar tələbləri və partnyor tapılmasını əhatə edən vahid ixrac məlumat və əlaqələndirmə platforması yaradılmalıdır. Hədəf ölkələr üzrə məhsul standartları, sertifikatlaşdırma tələbləri və bazara giriş şərtləri dəqiqləşdirilməlidir.

Təklif 5

İxrac üçün məqsədli maliyyə və logistika dəstək mexanizmləri tətbiq edilməlidir. İxrac yönümlü aŐađı faizli kreditlərin verilməsi, ixrac sıđortası v  zəmanət mexanizmlərinin hazırlanması m qs d uyđun olacaqdır.



Təklif 6

Dövlət dəstəyi ilə etibarlı xarici tərəfdaşların yer aldığı “Təsdiqlənmiş B2B əlaqə mexanizmi”nin yaradılmalıdır. KOBİA və Azpormonun koordinasiyası ilə yoxlanılmış xarici alıcı və distribyutorların məlumat bazası formalaşdırılmalıdır. KOB-lara standart müqavilə şablonları dəstəyi verilə bilər.

Təklif 7

İnternet və beynəlxalq platformalardan istifadə edən KOB-lar üçün institusional istiqamətləndirmə və kurasiya modeli tətbiq edilməlidir. Azpromo və KOBİA tərəfindən tövsiyyə olunan platformalar hazırlanmalıdır. Hər platforma üçün istifadə təlimatları və risk xəritələrinin hazırlanması mütləqdir.



Təklif 8

Xarici dil, kommunikasiya və məlumat bazası boşluqlarını aradan qaldıran ixrac dəstək xidmətləri gücləndirilməlidir. KOB-lar üçün ixrac yönümlü xarici dil və biznes kommunikasiya proqramları hazırlanmalı, ilkin danışıqlar üçün tərcümə və vasitəçilik xidmətləri göstərilməlidir.



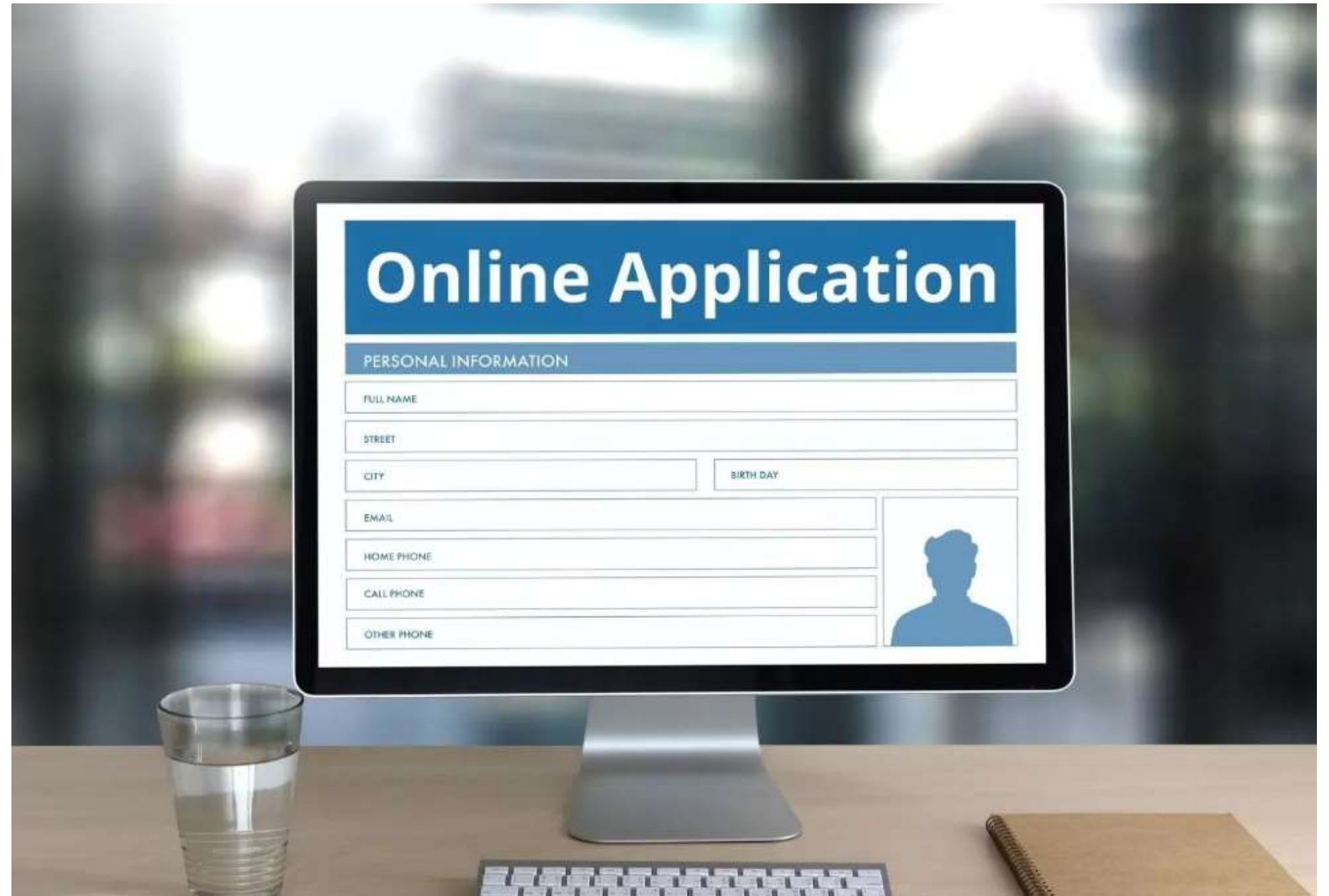


Təklif 9

İxrac üzrə dövlət dəstəyi proqramları üçün vahid və sadələşdirilmiş məlumatlandırma mexanizminin yaradılmalıdır. İxracla bağlı bütün dövlət dəstəyi proqramlarını birləşdirən **vahid onlayn məlumat platformasının olması məqsədəuyğun olardı.**

Təklif 10

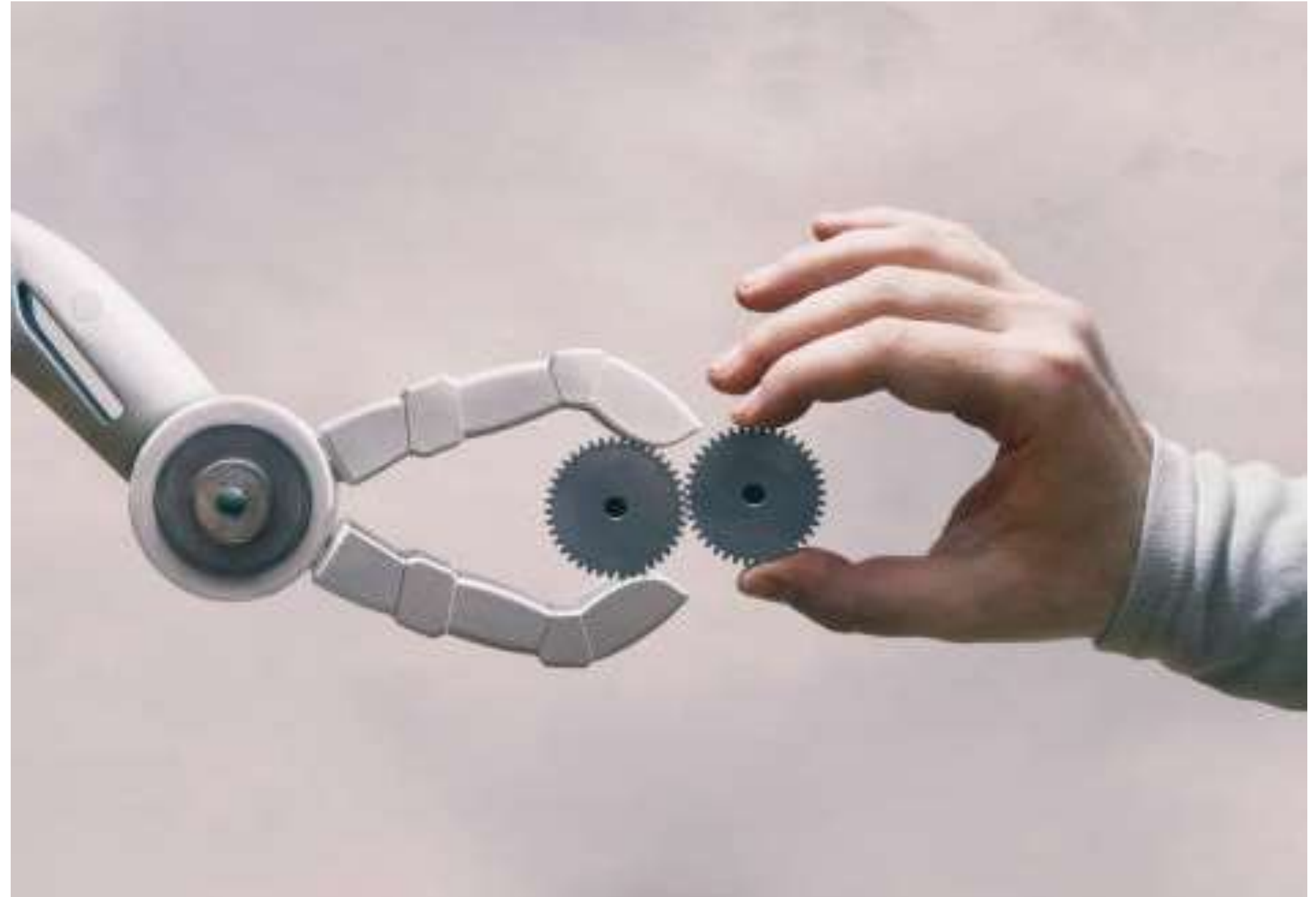
Dövlət dəstəyi programlarına müraciət üçün sənədləşmə və prosedurların KOB-lar üçün sadələşdirilməlidir. Müraciət prosesində tələb olunan sənədlər minimuma endirilməli, standartlaşdırılmış elektron ərizə forması tətbiq edilməlidir.



Təklif 11:

KOB-lar üçün ixrac üzrə “müşayiət olunan iştirak” (hand-holding) mexanizminin tətbiqi olmalıdır.

KOBİA və əlaqədar qurumlar vasitəsilə ixrac üzrə fərdi məsləhətçilərin təyin edilməsi, proqramlara müraciət zamanı sənədləşmə və icra prosesində müşayiət və ilk müraciət zamanı prioritet dəstək həyata keçirilə bilər.



Təklif 12:

İxrac yönümlü KOB-lar üçün faiz dərəcələrinin subsidiyalaşdırıldığı xüsusi maliyyə alətlərinin tətbiq edilməlidir. İxrac fəaliyyəti ilə bağlı kreditlər üzrə faiz dərəcələrinin qismən subsidiyalaşdırılması və ixrac müqaviləsi və ya sifarişi olan KOB-lar üçün aşağı faizli xüsusi kredit xəttinin yaradılması məqsədəuyğun olardı. Bundan əlavə mikro və kiçik KOB-lar üçün daha uzun güzəşt müddətləri ilkin ixrac mərhələsində faiz yükünün azaldılması həyata keçirilməlidir.

Təklif 13:

İxrac maliyyə dəstəyi üçün müraciət proseslərinin sadələşdirilməsi və rəqəmsallaşdırılması zəruridir. İxrac maliyyələşməsi ilə bağlı “bir pəncərə” prinsipi əsasında vahid müraciət platformasının yaradılması və sənədlərin elektron qaydada təqdim olunması məqsədəuyğun olardı.

Təklif 14:

Bankların ixrac yönümlü KOB-larla işləməyə təşviq edilməsi üçün risk paylaşımı mexanizmləri gücləndirilməlidir. Dövlət və maliyyə institutları arasında ixrac kreditləri üzrə zəmanət və risk paylaşımı mexanizmlərinin genişləndirilməsi və banklar üçün ixrac kreditlərinə dair stimullaşdırıcı mexanizmlər tətbiq edilməlidir. Bank–KOB əməkdaşlığı üçün ixrac yönümlü layihələr üzrə xüsusi qiymətləndirmə modellərinin tətbiqi məqsədəuyğun olardı.

Təklif 15

Regionlar üzrə ixrac yönümlü KOB infrastrukturunun gücləndirilməsi və ixtisaslaşmış istehsal zonaları yaradılmalıdır. Regionlar üzrə ixrac yönümlü sənaye və logistika zonalarının inkişaf etdirilməsi və anbar, qablaşdırma, sertifikatlaşdırma və logistika xidmətlərinə kollektiv çıxışın təmin edilməsi labüddür.

Təklif 16

KOB-ların ixrac tələblərinə uyğun texnoloji modernizasiya proqramlarının tətbiqi həyata keçirilməlidir. İxrac yönümlü KOB-lar üçün texnoloji avadanlıq yenilənməsi üçün qrant və güzəştli kreditlər və rəqəmsallaşma və istehsal standartlarının tətbiqinə dəstək verilməlidir. Mikro və kiçik KOB-lar üçün texnologiya lizinzi və ortaq istifadə modelləri tətbiq edilə bilər.



Təklif 17:

- Dövlət qurumlarının ixrac və KOB xidmətlərinin hədəfli və nəticəyönümlü təqdimat modelinə keçidi həyata keçirilməlidir. Azpromo, KOBİA və Biznesin İnkişafı Fondu tərəfindən xidmətlərin KOB-lar üçün konkret fayda əsasında təqdim olunması, real ixrac nümunələri və uğur hekayələri üzərindən təqdimatlar məqsədəuyğundur.

Təklif 18:

- Dövlət qurumlarının xidmətlərindən istifadəni təşviq edən enteqrə olunmuş KOB müşayiət mexanizmi tətbiq edilməlidir. KOB-lar üçün “bir müraciət – çoxlu xidmət” prinsipi ilə yönləndirmə sistemi, fərdi KOB məsləhətçilərinin (case manager) təyin edilməsi yaxşı olardı. Dövlət qurumları arasında xidmətlərin funksional inteqrasiyası və yönləndirmə mexanizmi tətbiq edilə bilər.

Təklif 19:

- Dövlət xidmətlərinin effektivliyinin ölçülməsi və KOB-ların geribildiriminə əsaslanan təkmilləşdirmə mexanizmi qurulmalıdır. Hər bir xidmət üzrə ölçülə bilən nəticə göstəricilərinin (ixrac həcmi, yeni bazarlar və s.) müəyyənləşdirilməsi və KOB-lardan müntəzəm rəy toplanması aparılmalıdır.

Təklif 20:

- KOB-lar üçün ixrac yönümlü marketing dəstəyinin prioritetləşdirilməli və genişləndirilməlidir. Dövlət tərəfindən beynəlxalq sərgi və yarmarkalarda iştirakın maliyyələşdirilməsi və rəqəmsal ixrac marketingi (platformalar, kataloqlar, e-marketplace) üçün dəstək verilə bilər. Mikro və kiçik KOB-lar üçün kollektiv stendlər və birgə brendləşmə mexanizmləri tətbiq edilə bilər.

Təklif 21:

- İxrac fəaliyyəti ilə əlaqəli vergi güzəştlərinin KOB-lar üçün daha əlçatan və hədəfli tətbiqi məqsədəuyğundur. İxrac edən KOB-lar üçün müəyyən müddətə vergi güzəştləri və ya vergi təxirəsalmaları və ixracdan əldə olunan gəlirlərə diferensial vergi yanaşması tətbiq oluna bilər. Mikro sahibkarlıq subyektləri üçün sadələşdirilmiş vergi rejimi çərçivəsində əlavə ixrac təşviqləri verilə bilər.

Təklif 22:

- Təlim və konsultasiya dəstəyinin praktik və ixrac yönümlü formatda yenidən qurulmalıdır. İxrac yönümlü praktik təlim proqramları (case-based learning) real ixracçılar və ekspertlərlə mentorluq, Mikro və kiçik KOB-lar üçün qısa, tətbiq yönümlü modullar və onlayn və yerində konsultasiya xidmətləri həyata keçirilə bilər.





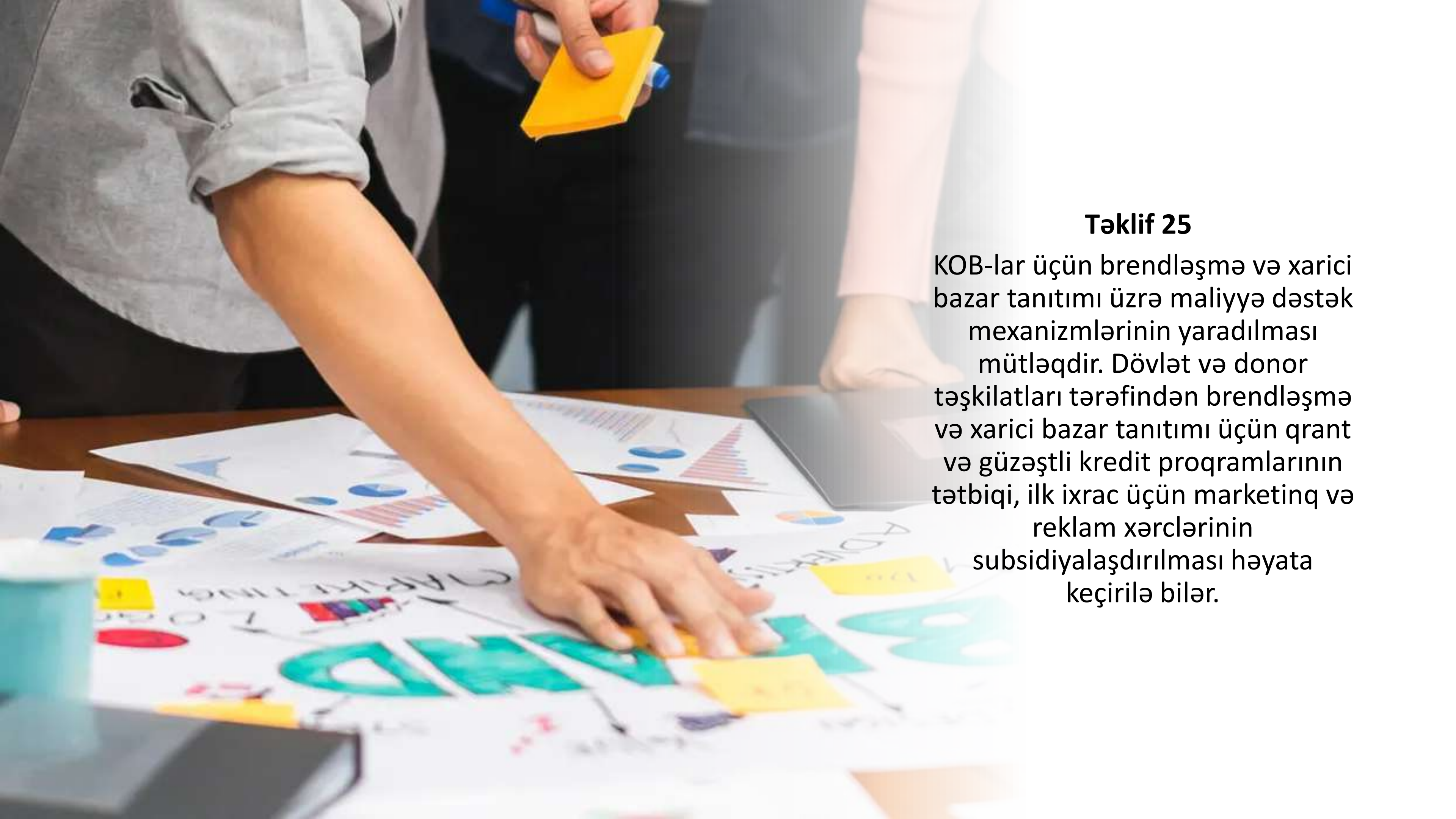
Təklif 23

Xarici bazar araşdırmalarını mərkəzə alan mərhələli ixrac təlim proqramları yaradılmalıdır. KOB-lar üçün hədəf bazar seçimi və məhsul–bazar uyğunluğu üzrə praktiki təlimlər, real ölkə və sektor nümunələri əsasında bazar analizləri, mikro və kiçik sahibkarlıq subyektləri üçün sadələşdirilmiş və tətbiq yönümlü metodologiyalar həyata keçirilməlidir.

Təklif 24

Rəqəmsal ticarət və e-ixrac bacarıqlarını gücləndirən praktiki təlim və mentorluq mexanizmlərinin tətbiqi mütləqdir. Bundan əlavə sertifikatlaşdırma, keyfiyyət standartları və ixrac prosedurlarını birləşdirən hədəfli konsultasiya paketləri yaradılmalıdır.





Təklif 25

KOB-lar üçün brendləşmə və xarici bazar tanıtımı üzrə maliyyə dəstək mexanizmlərinin yaradılması mütləqdir. Dövlət və donor təşkilatları tərəfindən brendləşmə və xarici bazar tanıtımı üçün grant və güzəştli kredit proqramlarının tətbiqi, ilk ixrac üçün marketing və reklam xərclərinin subsidiyalaşdırılması həyata keçirilə bilər.

Təklif 26

Brendləşmə və marketing biliklərini artırmaq üçün praktiki təlim və mentorluq programlarının tətbiqi həyata keçirilməlidir. KOB-lar üçün brend strategiyası və xarici bazar kommunikasiya bacarıqları üzrə praktiki təlimlər və real case-lər və uğurlu KOB nümunələri üzərindən mentorluq tətbiq edilə bilər.



Təklif 27

Beynəlxalq keyfiyyət standartlarına uyğunlaşdırma prosesini dəstəkləyən texniki yardım və konsalting paketlərinin hazırlanmalıdır. KOB-lar üçün ISO, HACCP və digər müvafiq standartlara uyğunlaşma üzrə fərdi konsalting və texniki yardım və sertifikatlaşdırma xərclərinin qismən subsidiyalaşdırılması tətbiq edilə bilər. Orta və kiçik KOB-lar üçün sektora uyğun standartlaşdırma və uyğunlaşma yol xəritələri hazırlanmalıdır.



Təklif 28

KOB-ların ixraca başlaması üçün məqsədli maliyyə dəstək proqramlarının tətbiqi nəzərdə tutulmalıdır. İxrac başlayacaq KOB-lar üçün güzəştli kreditlər və qrant proqramları və ilkin ixrac xərclərinin (sertifikat, qablaşdırma, logistika) qismən subsidiyalaşdırılması həyata keçirilməlidir.





Təklif 29:

Xarici bazara çıxış üçün etibarlı əlaqələr və tərəfdaş tapma mexanizmlərinin gücləndirilməlidir. Dövlət və ixrac dəstək qurumları vasitəsilə etibarlı alıcı və distribyutor məlumat bazalarının yaradılması və mikro və kiçik KOB-lar üçün ilk xarici bazar əlaqələrini təmin edən mentorluq və vasitəçilik mexanizmləri yaradılmalıdır.



Export Consulting

Export Consulting

Export Branding

Təklif 30

Təlim, konsultasiya və ixrac hazırlığı xidmətlərinin KOB-lara hədəfli təqdimatı aparılmalıdır. KOB-lar üçün, ixrac prosesinə hazırlıq üzrə modul əsaslı təlimlər (xarici bazar araşdırması, sertifikatlaşdırma, sənədləşmə, rəqəmsal satış), fərdi konsultasiya və mentorluq həyata keçirilməlidir.

Təklif 31

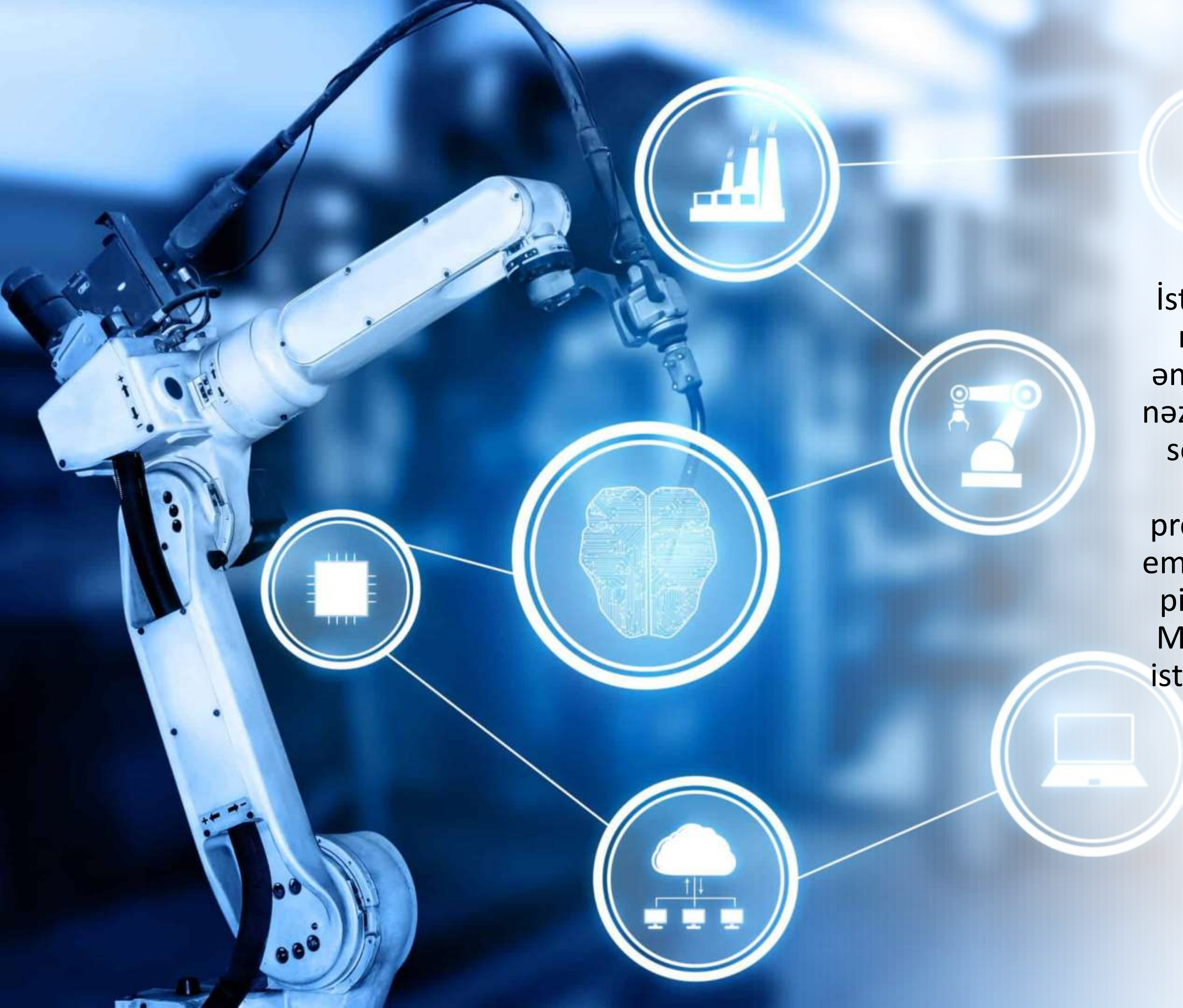
Kadr hazırlığı və peşəkar bacarıqların artırılması üzrə hədəfli əməkdaşlıq proqramlarının tətbiqi həyata keçirilməlidir. Dövlət və özəl sektor birlikdə ixrac, marketing və idarəetmə sahəsində təlim və sertifikat proqramları və peşəkar mentorluq və praktik staj imkanları həyata keçirməlidir.



Təklif 32

Ticarət və marketing sahəsində dövlət–özəl sektor əməkdaşlığı gücləndirilməlidir. Dövlət dəstəyi ilə beynəlxalq sərgi, yarmarka və e-marketplace-lərdə kollektiv iştirak imkanları, KOB-lar üçün marketing və brendləşmə üzrə konsultasiya xidmətləri, orta sahibkarlıq üçün xarici bazar analizləri və B2B əlaqələndirmə mexanizmləri həyata keçirilməlidir.





Təklif 33

İstehsal texnologiyaları sahəsində məqsədli dəstək və innovasiya əməkdaşlıq proqramlarının tətbiqi nəzərdə tutulmalıdır. Dövlət və özəl sektor KOB-lar üçün texnologiya transferi və avadanlıq lizinq proqramları və modern istehsal və emal texnologiyalarının tətbiqi üzrə pilot layihələr həyata keçirə bilər. Mikro və kiçik KOB-lar üçün ortaq istifadə olunan istehsal sahələri və texniki dəstək verilə bilər.



Təşəkkürlər