



Azərbaycan Respublikasının
Kiçik və Orta Biznesin
İnkişafı Agentliyi



Business
Insight

International
Research
Group

Xarici Ticarətdə Maliyyə Alətlərindən İstifadə Səviyyəsinin Öyənilməsinə Dair

Araşdırma Hesabatı

Bakı / Noyabr 2019

Arařdırma Haqqında



«Sahibkarlıq Subyektlərinin Biznes Mühitindən Məmnunluq Səviyyəsinin Ölçülməsi Üzrə» üzrə araşdırma Business Insight MMC və SİAR MMC konsorsium şəklində həyata keçirilmişdir.

Tədqiqat layihəsi «Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi»nin sifarişi ilə 2019-cı ilin Oktyabr ayında həyata keçirilib.

Business Insight ESOMAR Ümumdünya Marketing və Araşdırma Mütəxəssisləri Assosiasiyasının üzvüdür.

Business Insight bütün marketing, sosial araşdırmaları və promo kampaniyaları ICC/ESOMAR-ın Marketing və Sosial Araşdırma Təcrübəsi üzrə Məcəlləsində öz əksini tapan ən yüksək peşəkar və etik standartlara və ISO 20252 beynəlxalq standartının tələblərinə müvafiq olaraq həyata keçirir.



Business Insight Mystery Shopping Professionals Association (MSPA) üzvüdür.

MSPA Gizli Müştəri sənayesində iştirak edən şirkətlər üçün bir Ticarət assosiasiyasıdır. Üzv şirkətlər, orta q saylar və təşəbbüslər yolu ilə Gizli alış-veriş sənayesini gücləndirmək üçün orta q bir qurum olaraq birləşirlər.



Müştəri:

"Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi"

AZ 1069, Bakı şəhəri, Mustafa Kamal Atatürk prospekti, 134

T: (012) 404 04 01

Email: info@smb.gov.az

Web: <http://www.smb.gov.az>

İcraçı:

Business Insight International Research GROUP

Yasamal rayonu. H. Zərdabi küç. 88 A, Business Center 5ci mərtəbə, AZ1011 Bakı/Azərbaycan

Tel.: (+994 12) 430 30 42

Fax: (+994 12) 430 17 77

Email: office@businessinsight.az

http: www.businessinsight.az

Ümumi Məlumat

Kvota

Araşdırma vaxtı 1002 biznes subyekti (mikro, kiçik və orta biznes sahibləri) ilə sorğu keçirilib. Sorğu Bakı şəhəri də daxil olmaqla Azərbaycanın təmsiledici 8 iqtisadi-coğrafi regionu şəhərini əhatə edib



Məqsəd

Araşdırmanın məqsədi kiçik və orta sahibkarların Azərbaycanda biznes fəaliyyəti ilə daha səmərəli məşğul olmaları üçün mövcud olan vəziyyəti dəyərləndirməkdən ibarətdir.

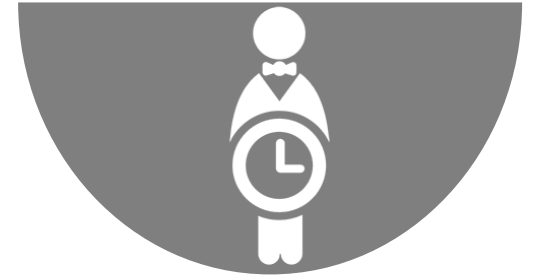


Methodology

Kəmiyyət Araşdırması
Üz-üzə (F2F) Sorğu üsulu.

Layihənin müddəti

Araşdırma 2019-cı ilin Oktyabr ayında 30 gün ərzində həyata keçirilmişdir. Sorğunun aparılmasında iştirak edən anketçilər müvafiq təlimlərdən keçmişlər. Sorğunun nəticələri SPSS məlumat bazasında təhlil olunmuş və hesabat hazırlanmışdır.

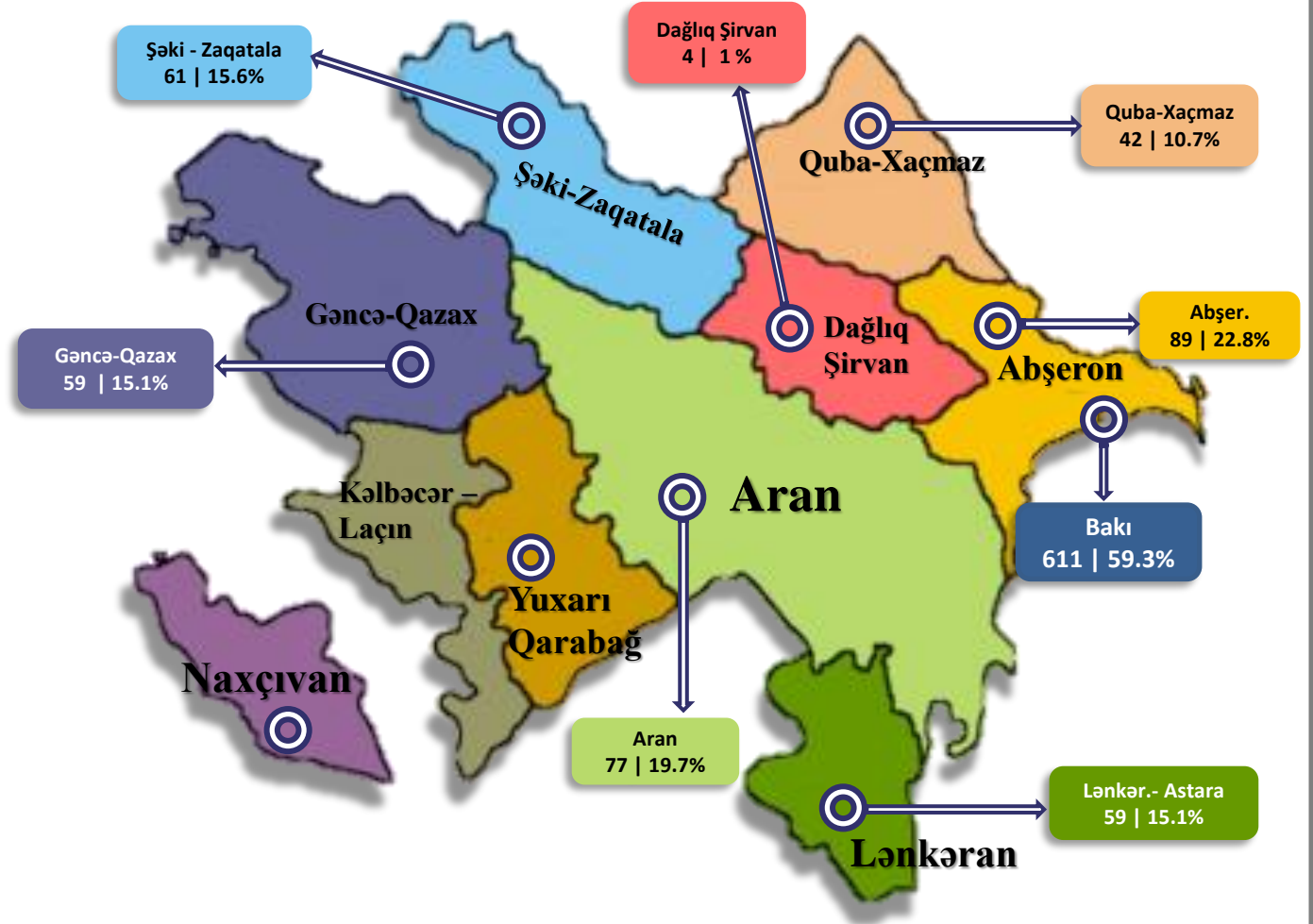


Araşdırmanın əhatə dairəsi (%)

Sorğuda iştirak edən 1002 respondentin 39 %-ni (391) regionda faaliyyət göstərən sahibkarlar təşkil edir.

Bu araşdırma ölkənin hər bir rayonu və Bakı da daxil olmaqla 8 «iqtisadi rayon» üzrə qruplaşdırılıb.

Ümumi olaraq sorğuda iştirak edənlərin 61 %-ni Bakı şəhərinin (611), 39 %-ni isə 7 iqtisadi rayonun payına düşür (391).



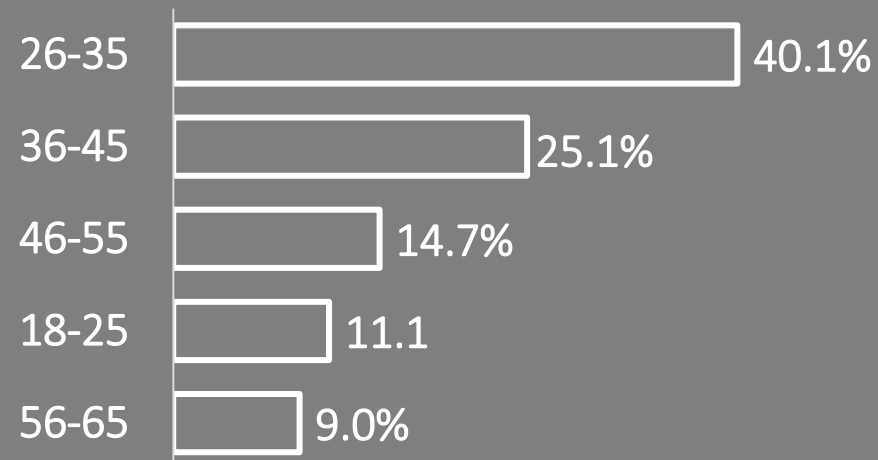
N=1002

Demoqrafik xüsusiyyətlər (%)

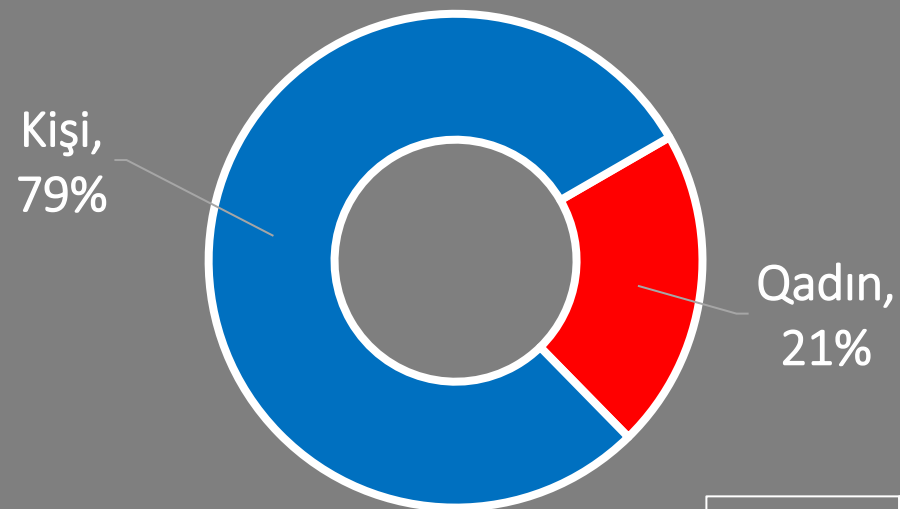
Sorğuya cəlb olunanların yaş bölgüsü göstərir ki, respondentlərin 65.2 %-i 26-45 yaş aralığındadır. Respondentlərin orta yaşı 38-dir.

Gender baxımından sorğuda iştirak edənlərin 79 %-ni kişilər, qalan 21 %-ni isə qadınlar təşkil edib.

Respondentlərin yaş bölgüsü



Gender bölgüsü



N=1002

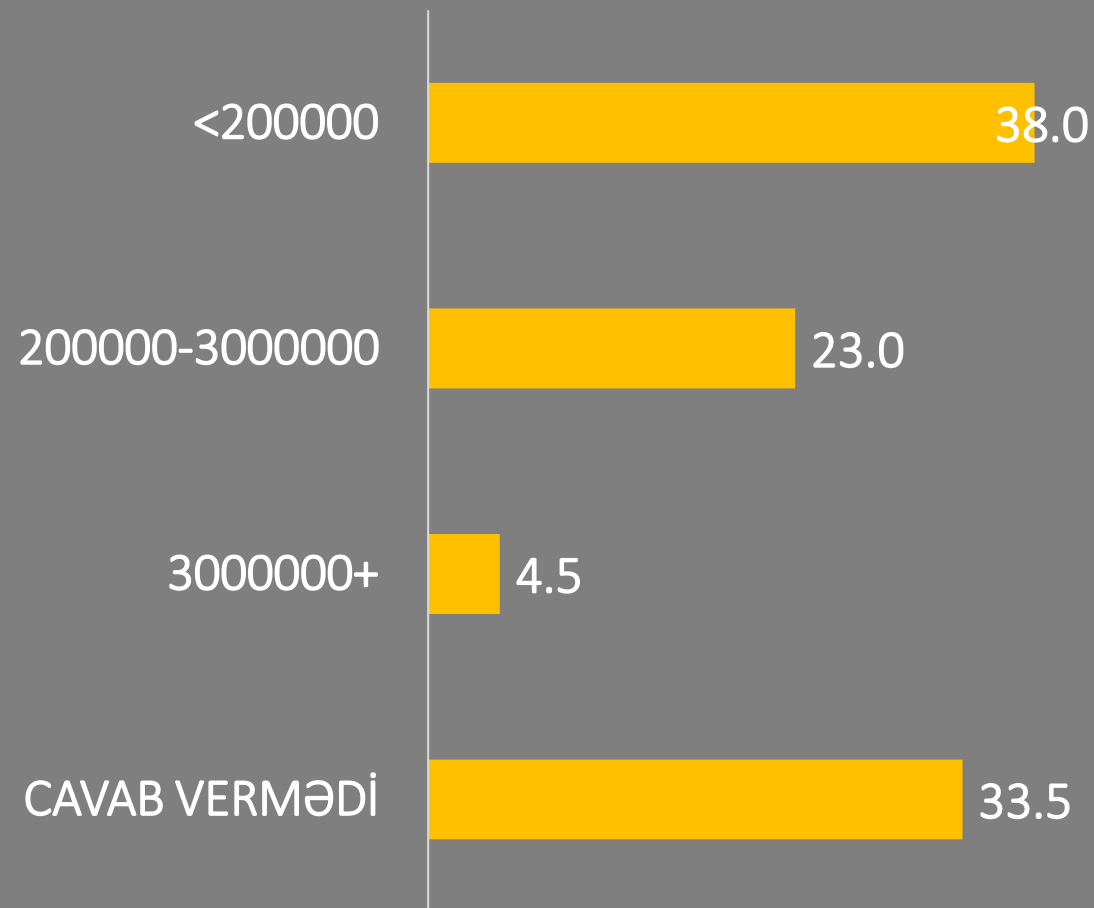
Demoqrafik xüsusiyyətlər (%)

Sorğuya cəlb olunan sahibkarların şirkətlərinin illik dövriyyəsinin bölgüsünə görə 38% şirkətin illik dövriyyəsi 200 000 AZN-dən aşağı, 23% şirkətin illik dövriyyəsi 200 000 - 3 000 000 AZN arasında, 4.5% şirkətin illik dövriyyəsi isə 3 000 000 AZN-nin üzərindədir.

33.5% respondent isə illik dövriyyələrini deməkdən imtina edib.



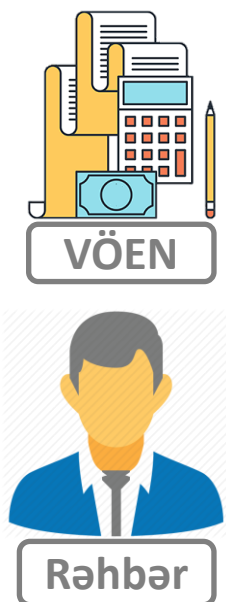
Şirkətin son illik dövriyyəsi



N=1002

Şirkətlərin sektor bölgüsü (%)

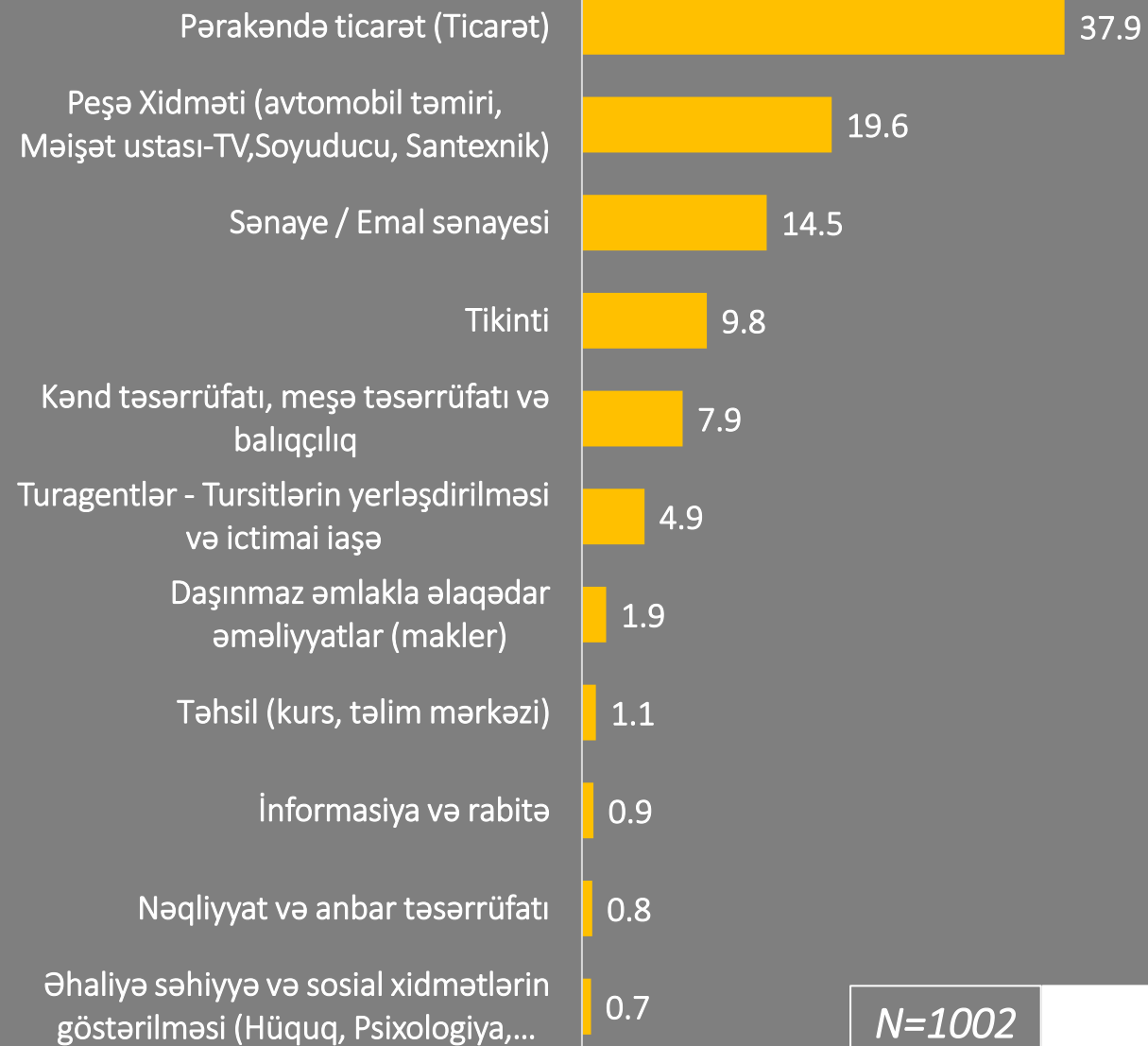
Soruğa cəlb olunan şirkətlər sektor bölgüsünə görə Pərakəndə ticarət 37.9%, Peşə xidməti sektoru 19.6%, Emal sənayesi 14.5%, Tikinti sektoru 9.8%, K/t sektoru 7.9% və s şəkildə paylanmışdır.



N=1002

Soruğuda itirak edən bütün respondentlər Rəhbər/Qərar verən şəxsdir. Hər bir respondentin VÖEN-i vardır.

Şirkətlərin sektor bölgüsü



N=1002

Şirkətlərin hüquqi forması və Fəaliyyətə başlanğıc illərin bölgüsü (%)

Sorğuda iştirak edən rəhbərlərin cavablarına görə şirkətlərdən 295-i 2011-2015, 266-sı 2016-2019, 192-si 2006-2010, 94-ü 2001-2005, 94-ü 1996-2000, 52-i 1986-1995, 9-u isə 1978-1985-ci illər arasında fəaliyyətə başlamışdır. Nəticələr 2011-2019-cu illər arasında fəaliyyətə başlayan müəssisələrin (56%) sayının əvvəlki illərlə müqayisədə daha çox olduğunu göstərməkdədir.



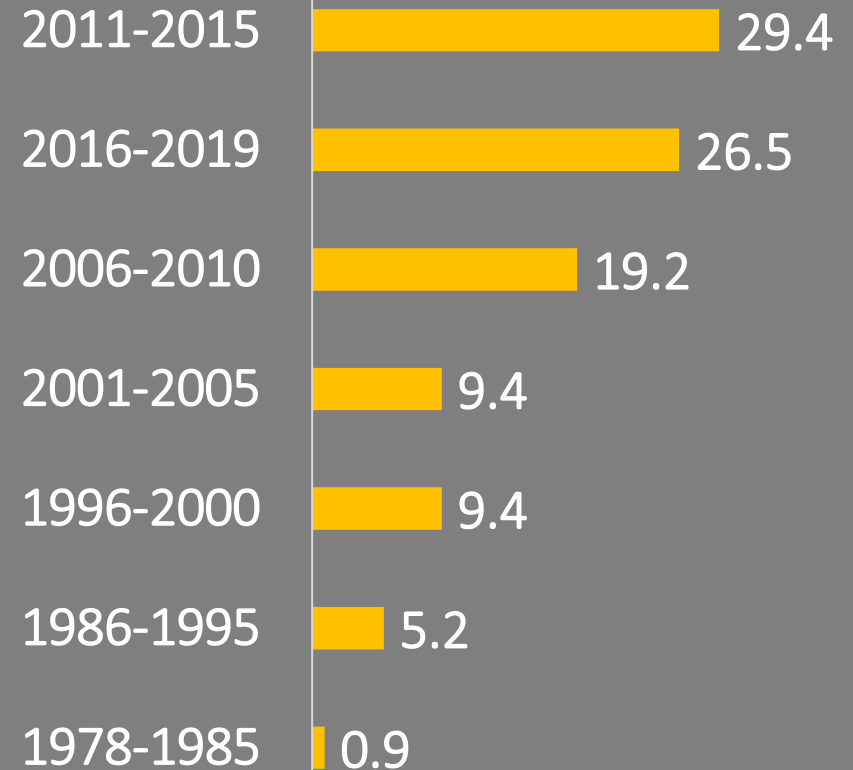
MMC

304
30.3%

698
69.7%

Fizik Şəxs

Şirkətlərin fəaliyyətə başladığı illər



N=1002

Şirkətdə daimi olaraq çalışan işçilər



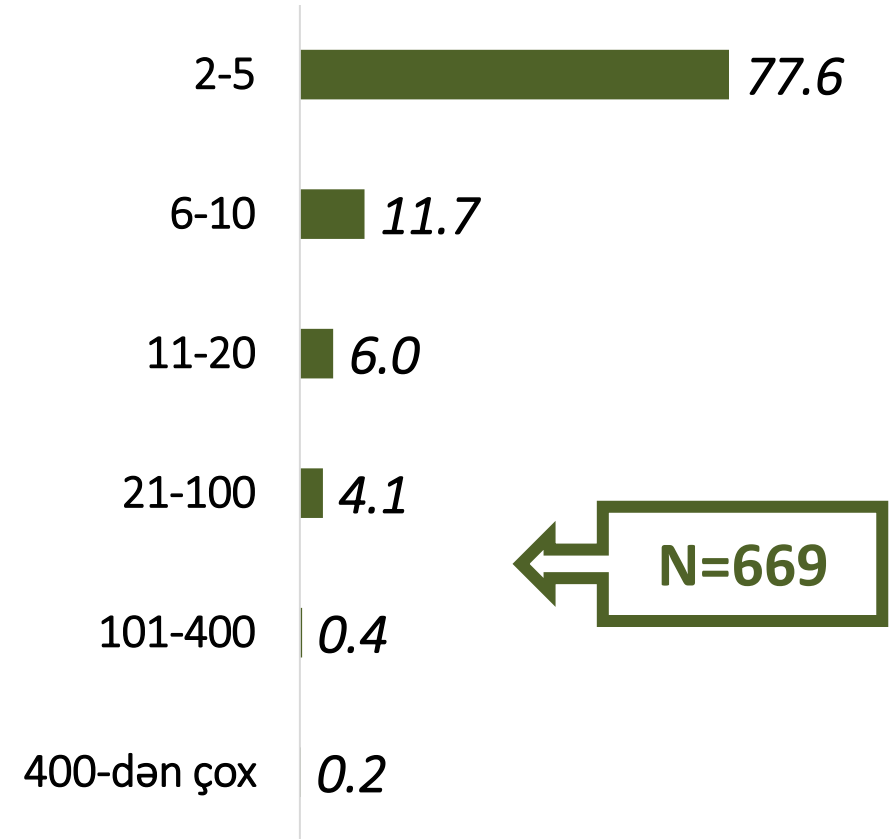
Sorğuda iştirak edən 1002 sahibkardan 66.8%-i (N=669) şirkətdə 2 və daha artıq işçi çalışdırdığını qeyd etmişdir.



Sorğuda iştirak edən 1002 sahibkardan 33.2 %-i (N=333) şirkətdə tək özünün çalışdığını qeyd etmişdir.

N=1002

Çalışan işçi sayı | Qruplar üzrə



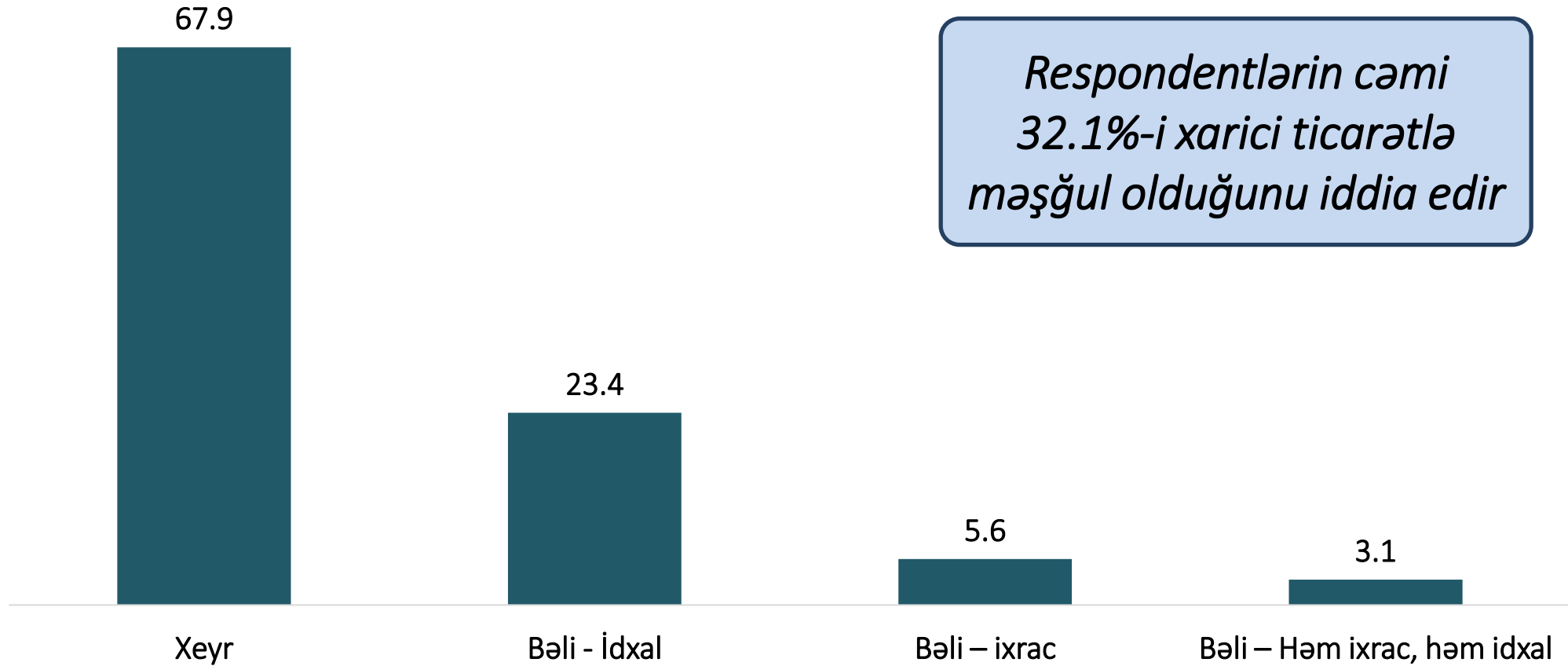
Ortalama işçi sayı : 6



Xarici ticarət (idxal-ixrac) Faəliyyəti

Sorğu keçirilmiş sahibkarların təxmini hər 10 nəfərindən 3-ü xarici ticarətlə məşğul olduğunu qeyd edib

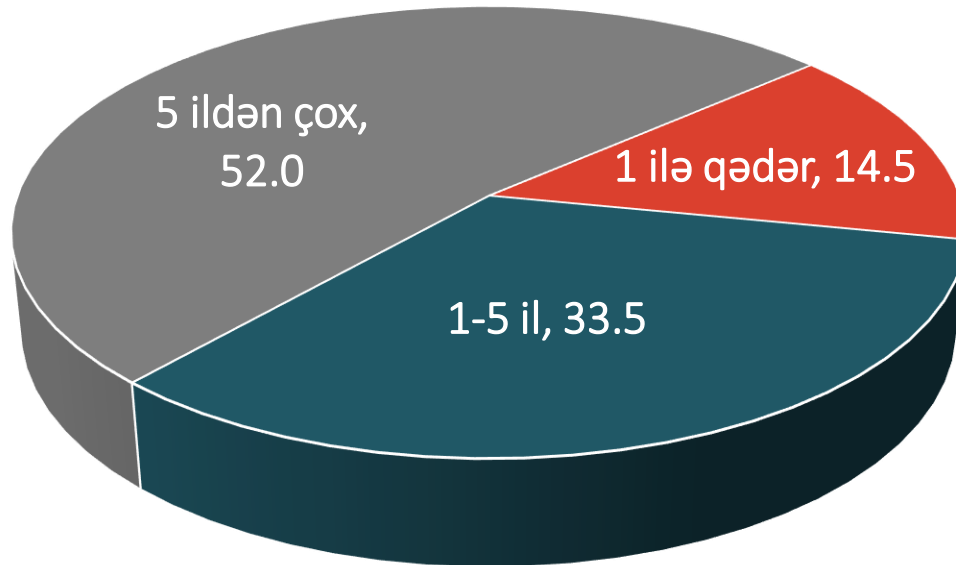
Xarici ticarətlə məşğul olursunuzmu? (%)



N: 1002

Xarici ticarətlə məşğul olan sahibkarların 52%-i 5 ildən çox xarici ticarətlə məşğul olduğunu deyir

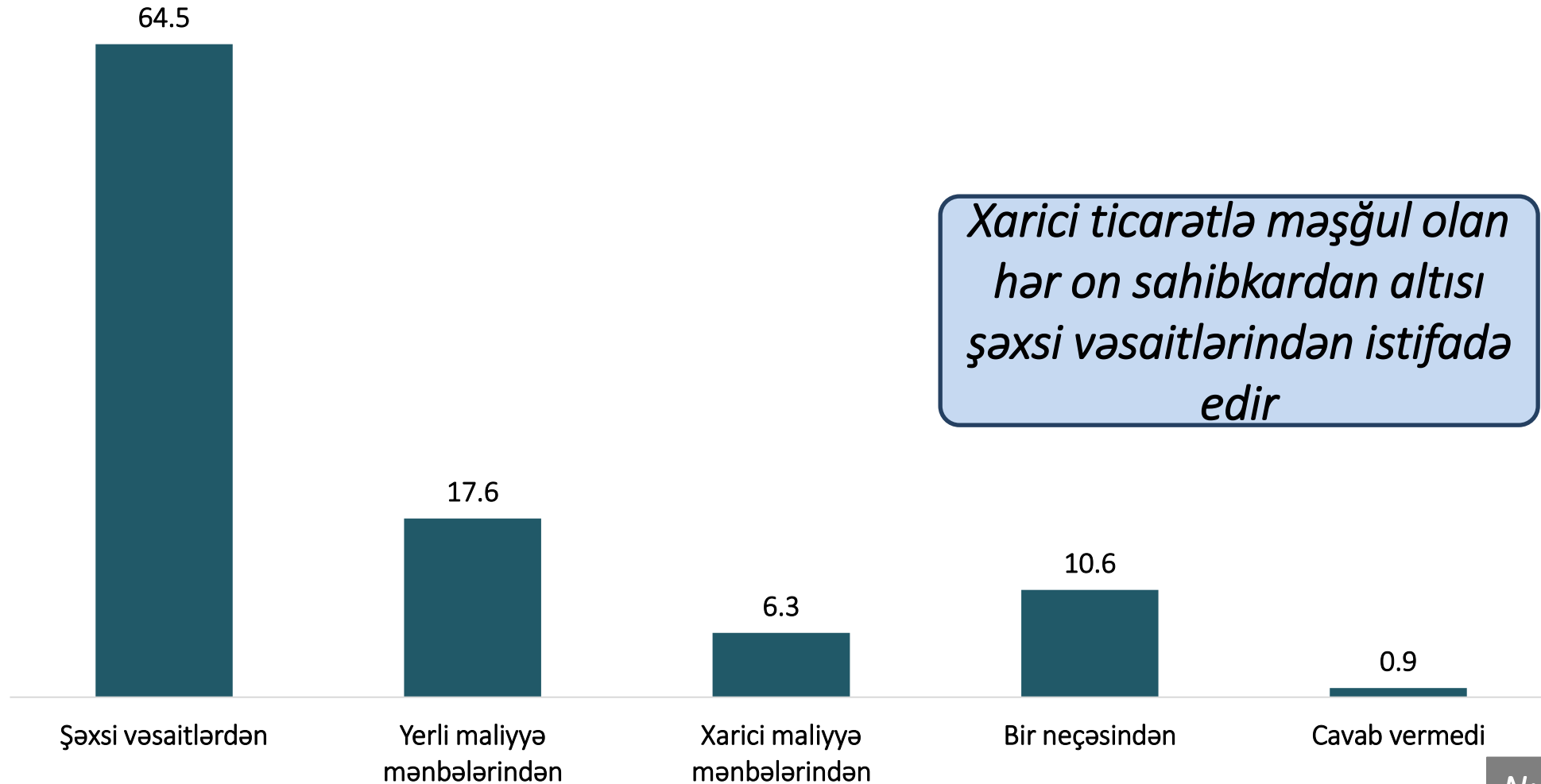
Xarici ticarət ilə neçə ildir məşğulsunuz? (%)



Xarici ticarətlə məşğul olan respondentlərin 14.5%-i xarici ticarətə yeni başladığını vurğulayıb

Xarici ticarətlə məşğul olan respondentlərin 35%-i maliyyə mənbəyi üçün yerli və ya xarici maliyyə qurumlarına müraciət edir.

Xarici ticarətdə hansı maliyyə mənbələrindən istifadə edirsiniz? (%)



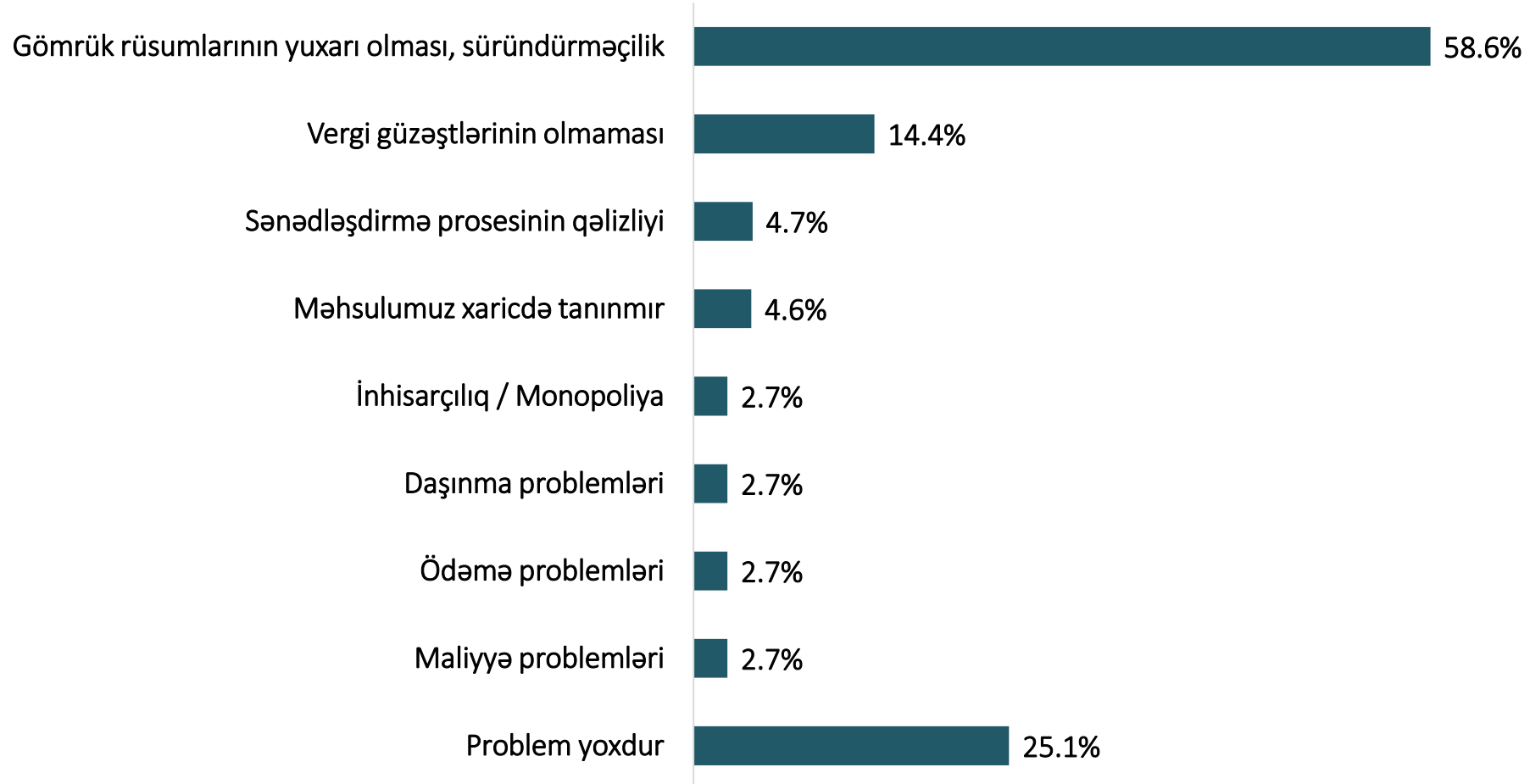
Xarici ticarətlə məşğul olan hər on sahibkardan altısı şəxsi vəsaitlərindən istifadə edir

N: 322

Gömrük siyasəti ixracla məğul olan sahibkarlar üçün ən böyük problem kimi qeyd edilib.

İxracatda hansı problemlərlə üzləşirsiniz?

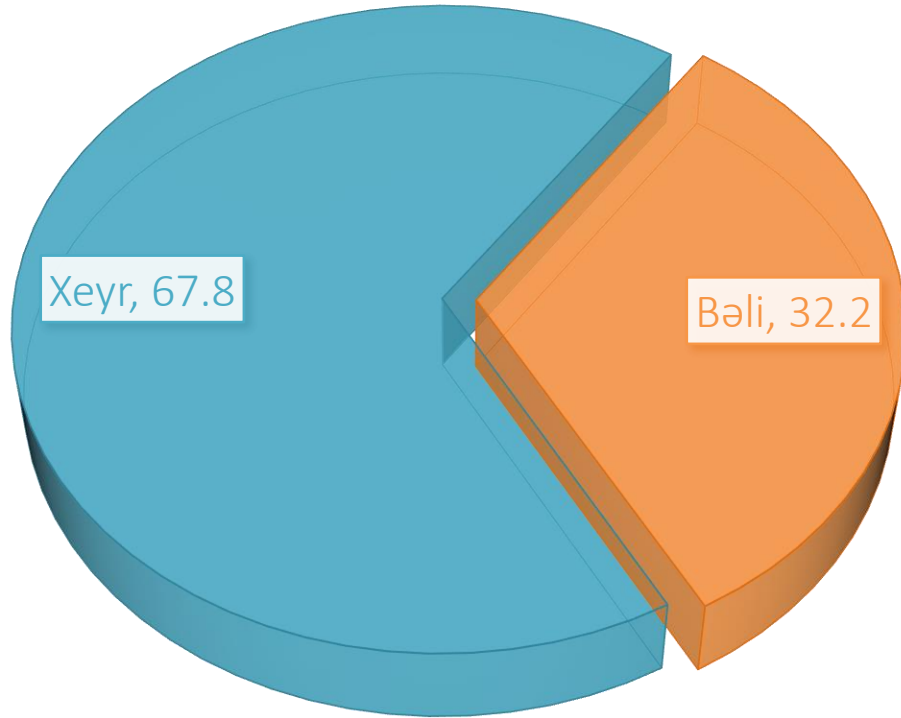
(“Ticarətlə məşğul olursunuzmu?” sualında Bəli – ixrac və Bəli – Həm ixrac, həm idxal cavabını verənlərdən soruşulub)



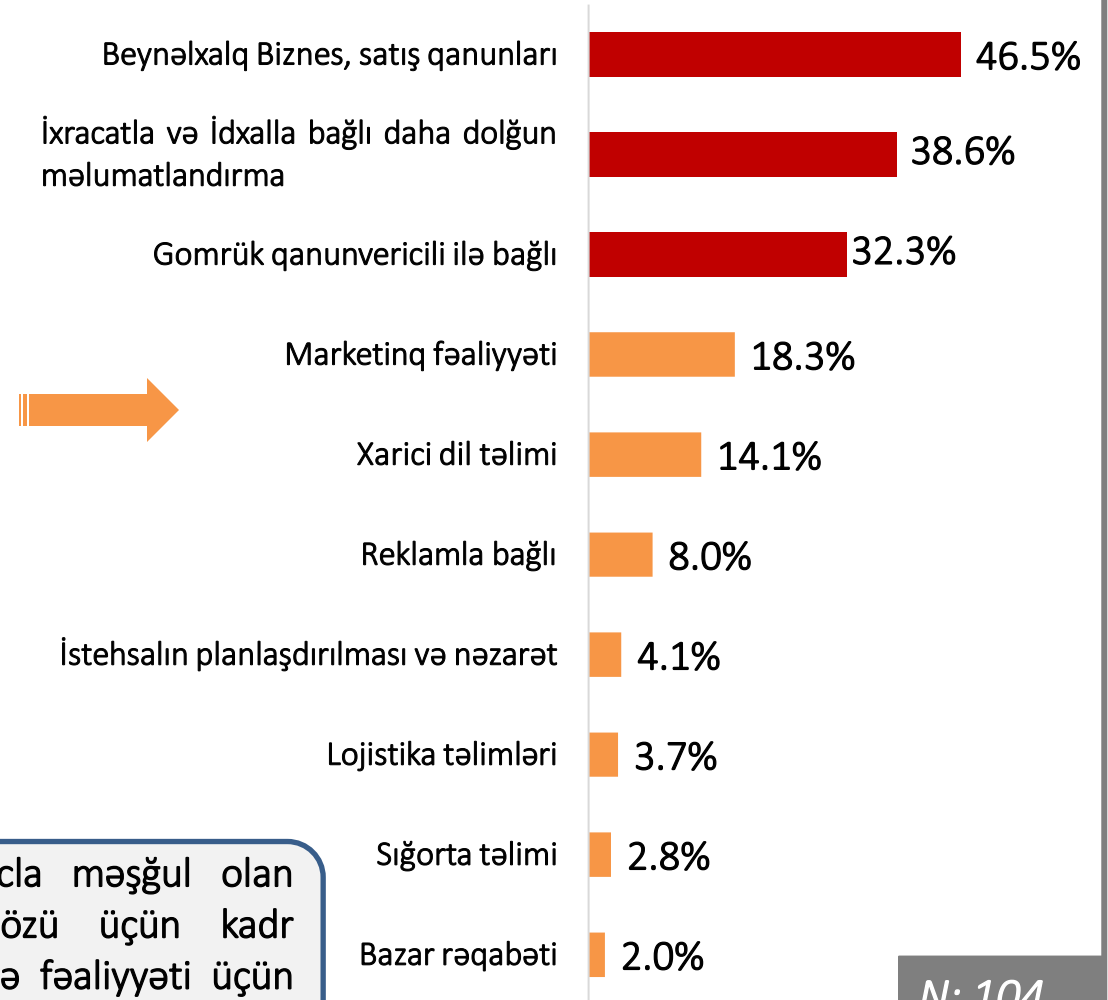
N: 87

Xarici ticarətlə məşğul olan sahibkarlardan hər 10 nəfərdən üçünün hər hansı bir xüsusi təlimə ehtiyacının olduğu aydın olur. Ən çox ehtiyac duyulan təlim növü Beynəlxalq Biznes qaydalarının öyrənilməsidir.

İxracat üzrə xüsusi təlimlərə ehtiyacınız varmı? (%)



İxracat üzrə hansı xüsusi təlimlərə ehtiyacınız var? (%)



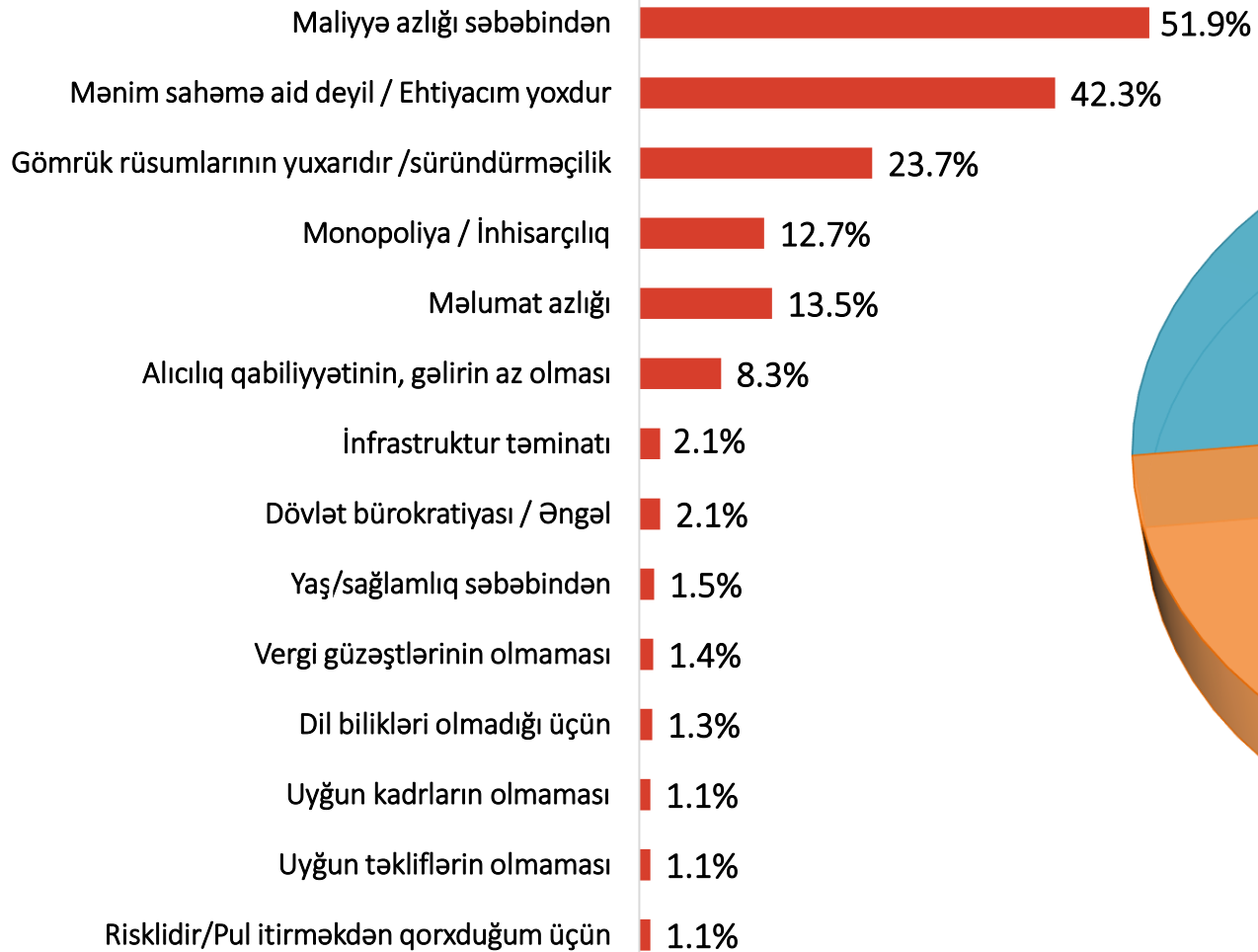
N: 322

Bəzi sahibkarlar hesab edir ki, dövlət ixracatla məşğul olan müəssisə əməkdaşları və ya sahibkarın özü üçün kadr hazırlanmasını üzərinə götürsə, onların xaricdə fəaliyyəti üçün iqtisadi şərait yarada bilsə yaxşı olar

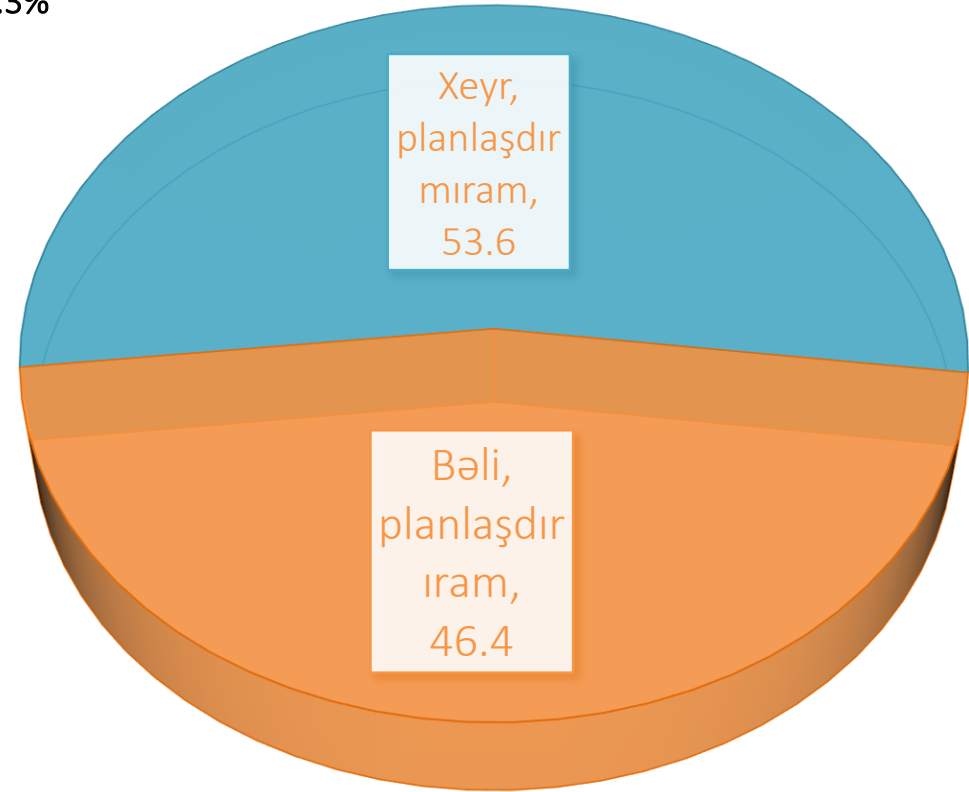
N: 104

Maliyyə azlığı və gömrük siyasəti xarici ticarətin önündə ən böyük əngəldir. Buna baxmayaraq sahibkarların demək olar ki, yarısı (46.4%) xarici ticarətə pozitiv baxır və gələcəkdə xarici ticarətlə məşğul olmağı planlaşdırdığını iddia edir.

Xarici ticarət ilə niyə məşğul olmursunuz? (%)



Xarici ticarətlə məşğul olmağı planlaşdırırsınız mı? (%)



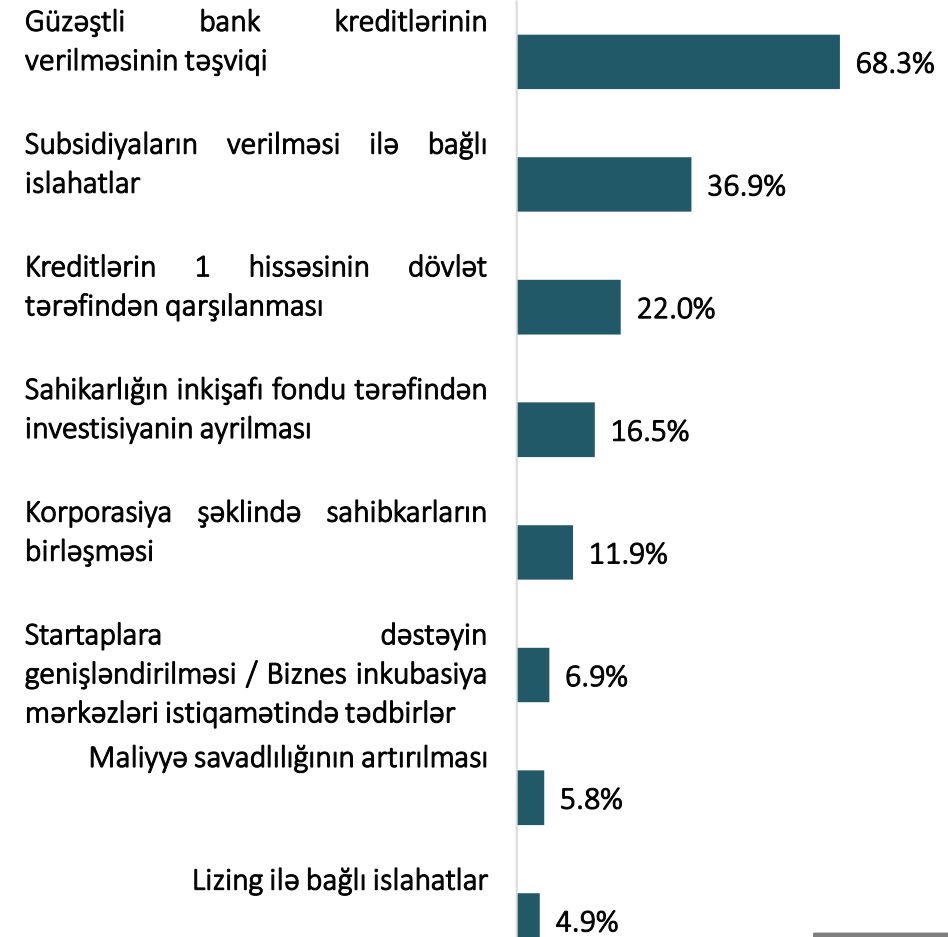
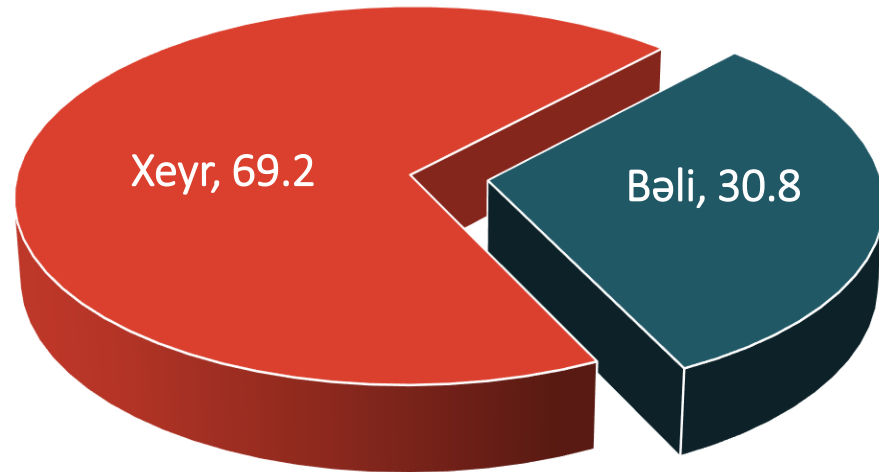
N: 680

Ticarətdə maliyyə alətlərindən istifadə səviyyəsi



Sahibkarların cəmi 31%-i Kiçik və Orta Sahibkarlıq subyektlərinin maliyyə əlçatanlığının artırılması istiqamətində həyata keçirilmiş islahatlardan xəbərdar olduğunu deyib. Ən çox xatırlanan islahatlar kimi isə Güzəştli bank kreditlərinin verilməsi yönündəki islahatlar ön plana çıxır.

Kiçik və Orta Sahibkarlıq subyektlərinin maliyyə əlçatanlığının artırılması istiqamətində həyata keçirilmiş hansı islahatlardan xəbərdarsınız? (%)

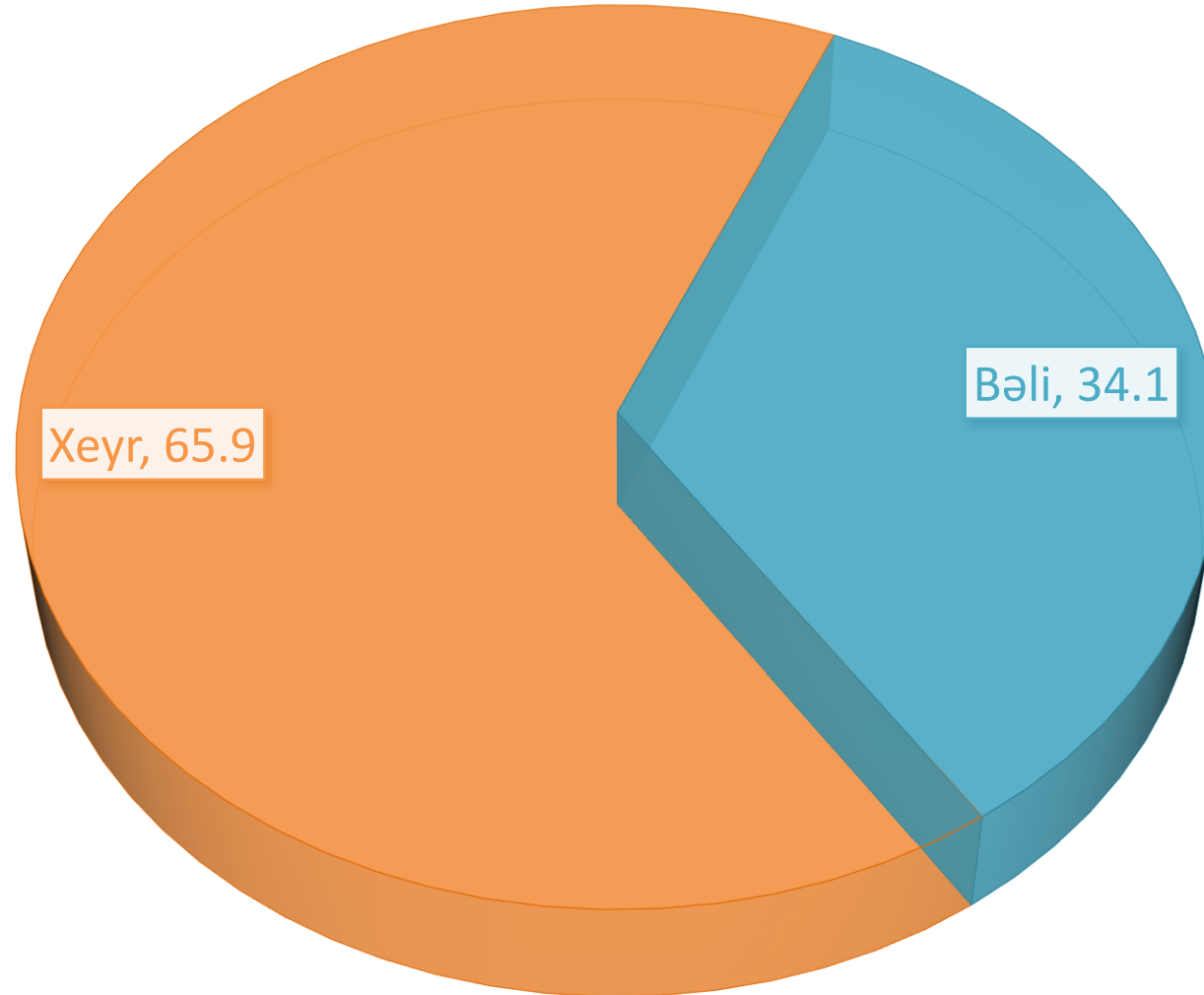


N: 1002

N: 309

İslahatlarla bağlı məlumatlı olan sahibkarların (309 nəfər), yalnız 24%-i (105 nəfər) Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi tərəfindən maliyyə əlçatanlığı ilə bağlı həyata keçirilən tədbirlərdə iştirak etdiyi iddia edir.

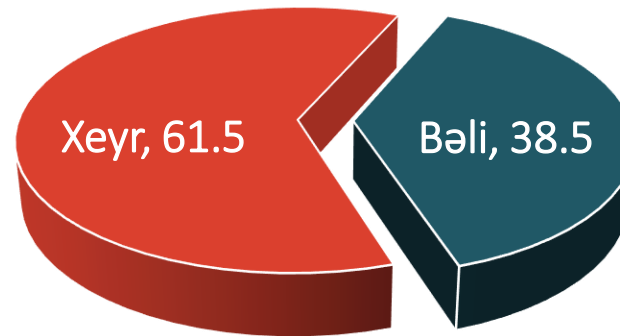
Kiçik və Orta Biznesin İnkişafı Agentliyi tərəfindən maliyyə əlçatanlığı ilə bağlı həyata keçirilən tədbirlərdə iştirak etmişinizmi? (%)



N: 309

Kiçik və Orta Sahibkarlıq subyektlərinin maliyyə əlçatanlığının artırılması istiqamətində həyata keçirilmiş tədbirlərdə iştirak edən 105 sahibkardan hər hansı maliyyə alətlərindən istifadə edənlərin faizi cəmi 38.5% təşkil edir. Onlar, yalnız Güzəştli kreditlərdən istifadə etdiklərini qeyd ediblər.

Tədbirlərdən sonra hər hansı bir maliyyə alətindən istifadə etmişinizmi? (%)



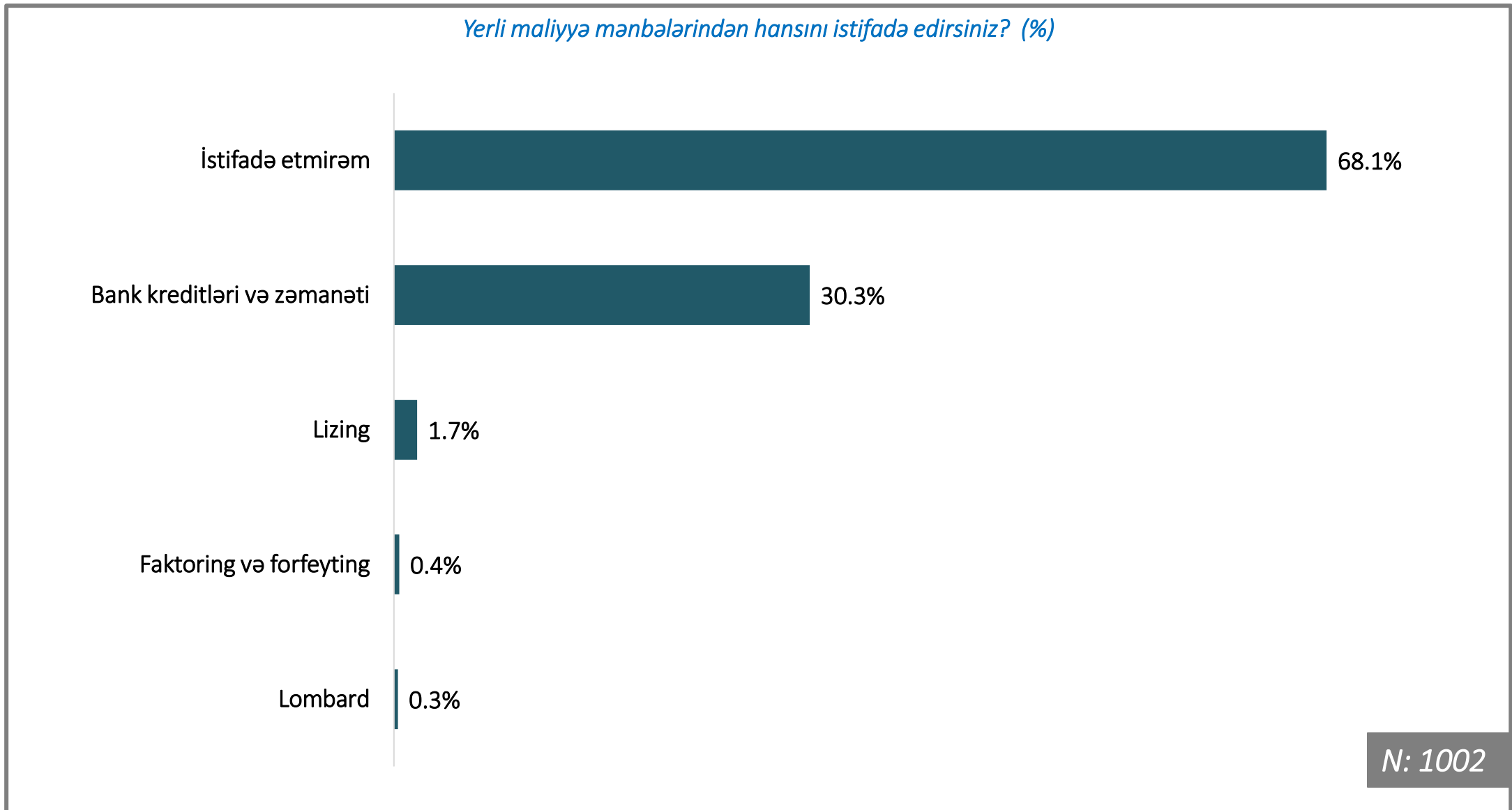
Güzəştli kreditlərdən istifadə olunmağa başlamışdır

N: 65

N: 105

N: 40

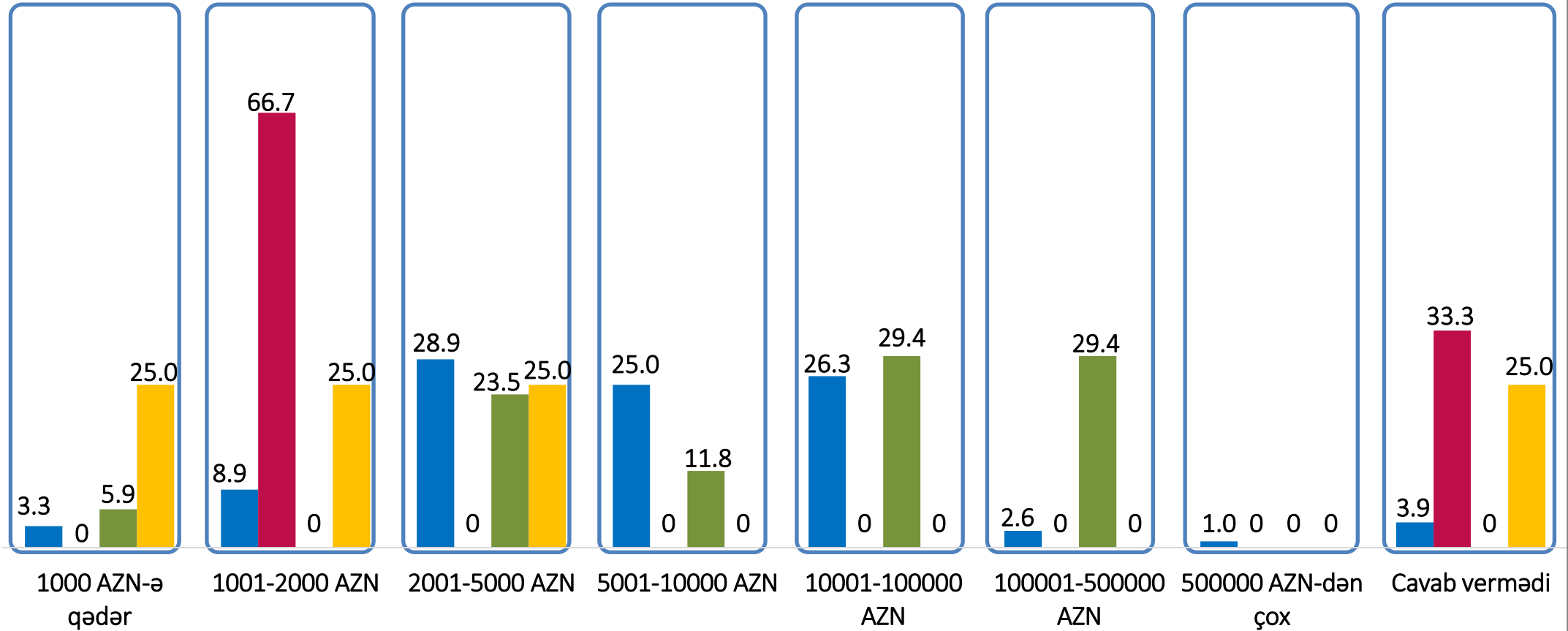
Hər 10 sahibkardan, yalnız üçü yerli maliyyə mənbələrindən istifadə etdiyini qeyd edib.



Yerli maliyyə mənbələri arasında təbii olaraq bank kreditləri əksəriyyət təşkil edir

Yerli maliyyə mənbələrindən hansı həcmdə istifadə edirsiniz?

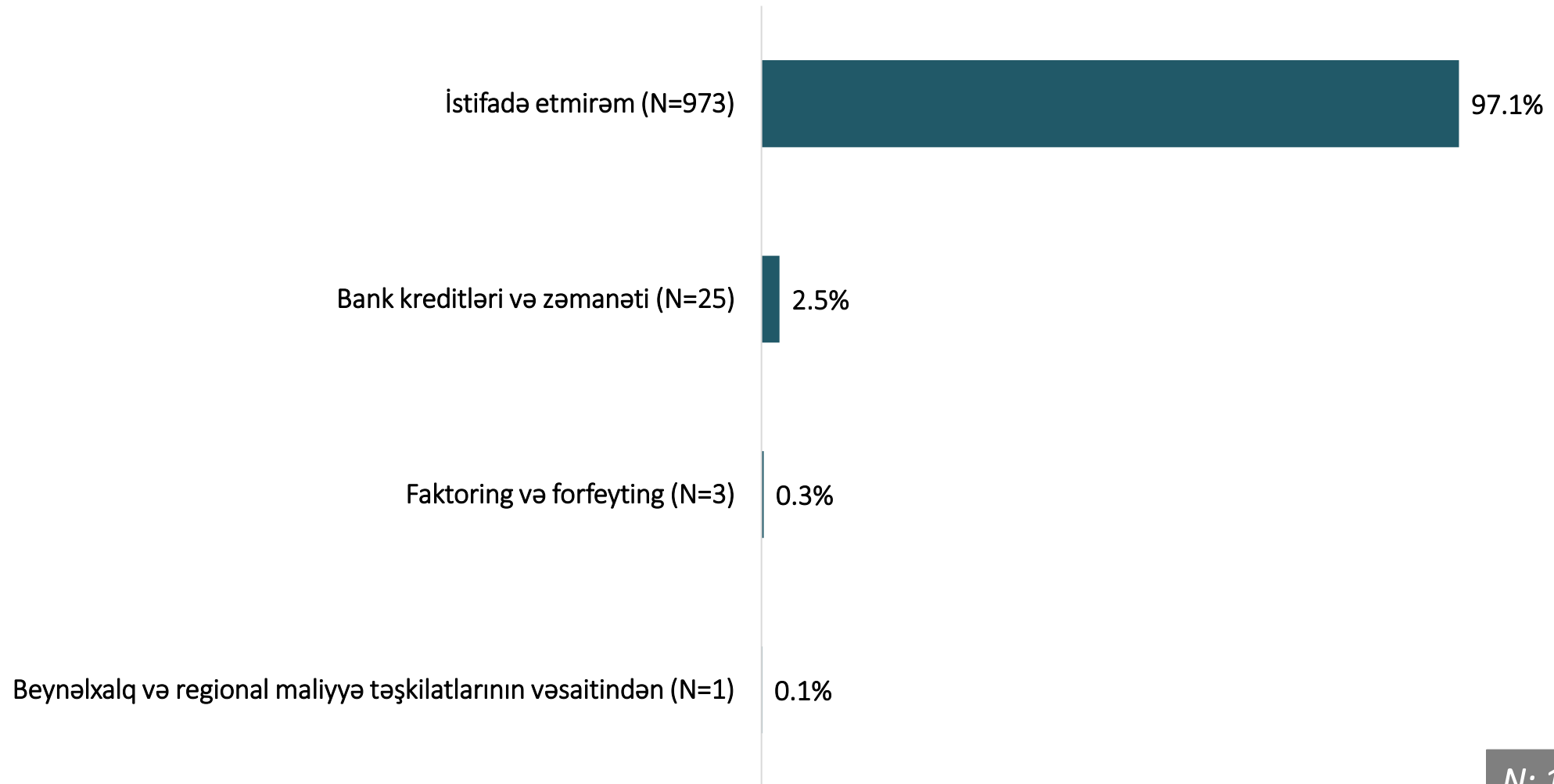
■ Bank krediti (N=306) ■ Lombard (N=4) ■ Lizing (N=4) ■ Faktoring (N=2)



N: 328

Cəmi 2.9% sahibkar xarici maliyyə mənbələrindən istifadə etdiyini qeyd edib.

Xarici maliyyə mənbələrindən hansılarını istifadə edirsiniz? (%)

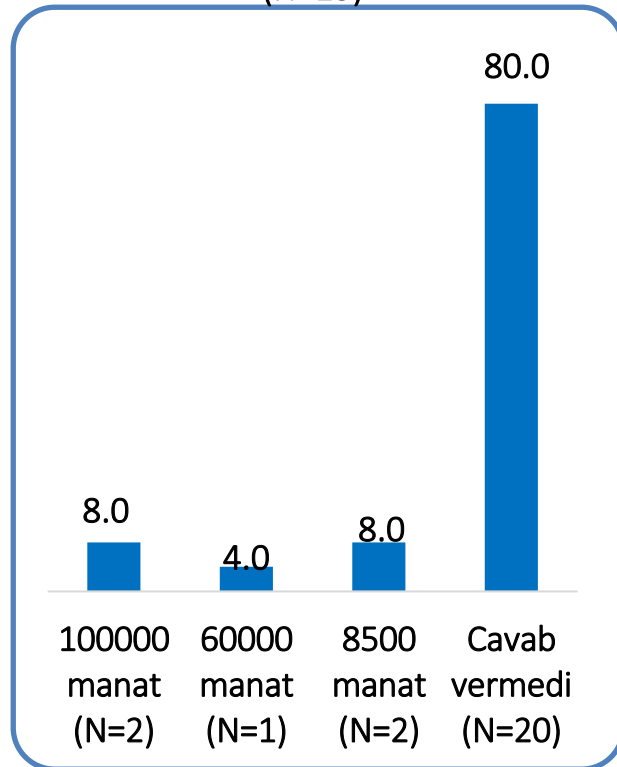


N: 1002

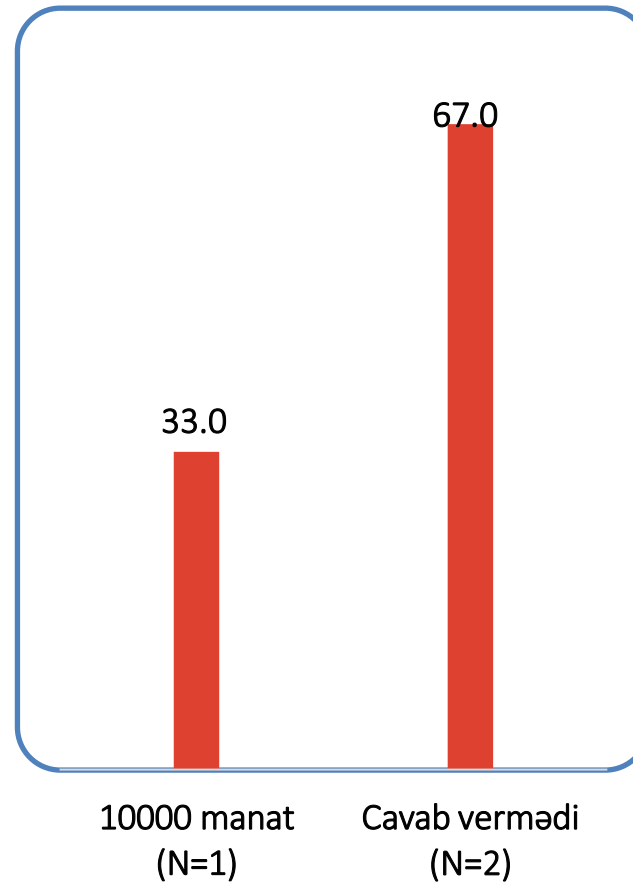
Cəmi 0.9% sahibkar xarici maliyyə mənbələrindən istifadə etdiyini qeyd edib.

Xarici maliyyə mənbələrindən hansı həcmdə istifadə edirsiniz?

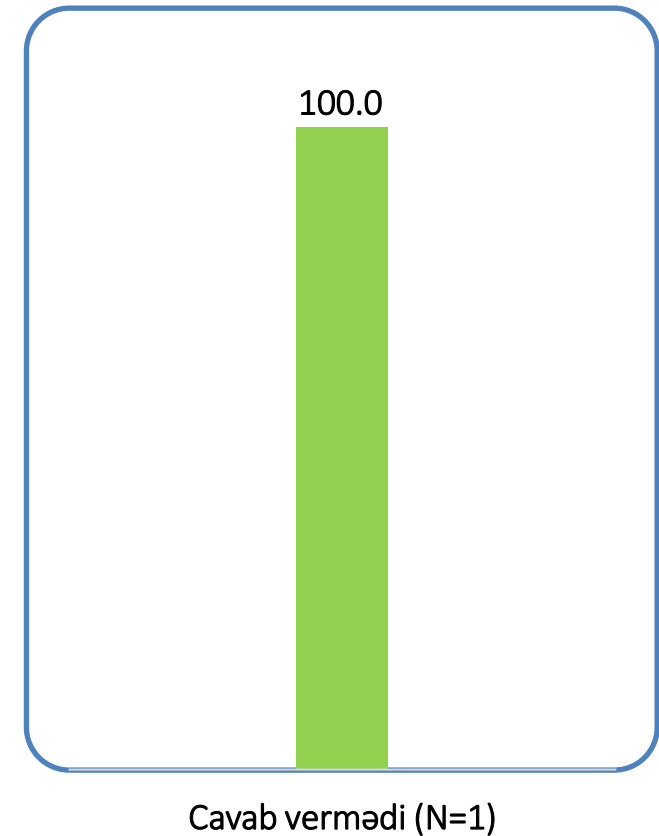
Bank kreditləri və zəmanəti
(N=25)



Faktoring və forfejting (N=3)



Beynəlxalq və regional maliyyə təşkilatlarının vəsaitindən (N=1)



N: 29

Xarici Ticarətdə Maliyyədən İstifadəyə maneə olan problemlər və təkliflər kimi əsasən ölkə xaricinə çıxarılan valyutaya qoyulan limitin artırılması və ya ləğv olunması səsəndirilib.

Əlavə olaraq bank sistemində güvənin artması üçün tədbirlərin görülməsi təklif edilib (kreditlərə dövlət zəmanətinin verilməsi maliyyəyə çıxış imkanlarımızı genişləndirər).

Digər təkliflər arasında Pul köçürmə faizlərinin aşağı salınması da var.

Bir neçə sahibkarlar qeyd edir ki, xarici bazara rəqabətqabiliyyətli məhsulla çıxma bilən sahələrə dövlət müəyyən maliyyə yardımlarını məhz özü göstərməlidir. Bu yardım həm birbaşa yardım, həm dotasiyalar həm güzəştli kreditlər və eləcə də vergi güzəştləri, ixracın sığortalanması formasında və s ola bilər.

Sahibkarların əkəsriyyəti isə bu suala ya cavab verməkdə çətinlik çəkiblər ya da cavabdan yayınıblar.

NƏ ÜÇÜN BUSINESS INSIGHT?

- 21 illik beynəlxalq təcrübə
- Müxtəlif araşdırma sektorları üzrə geniş biliklər
- Yüksək qabiliyyətli personal
- Azərbaycan və dünya miqyasında layihələr keçirmək imkanı
- Bütün layihələrin sahə işinin peşəkar və nöqsansız təşkili
- Müasir metodlardan və avadanlıqlardan istifadə
- Müasir texnologiyalar, təkmilləşmələr tətbiq edilməsində liderlik
- Business Insight üçün etibarlılıq və operativlik ən önəmli amildir
- Layihələrin bütün mərhələlərinin şirkət tərəfindən həyata keçirilməsi

Business Insight ESOMAR Ümumdünya
Marketinq və Araşdırma Mütəxəssisləri Assosiasiyasının üzvüdür.

ESOMAR | 70
WORLD RESEARCH

Business Insight IRG MSPA Gizli Müştəri Araşdırmaları
üzrə Peşəkarlar Assosiasiyasının üzvüdür.


MSPA EUROPE/AFRICA
MYSTERY SHOPPING PROFESSIONALS ASSOCIATION

Business Insight bütün marketinq, sosial araşdırmaları və promo kampaniyaları ISO 20252 beynəlxalq standartının tələblərinə müvafiq olaraq həyata keçirir.

ARAŞDIRMALARA VERDİYİNİZ DƏYƏRƏ GÖRƏ SİZƏ TƏŞƏKKÜR EDİRİK!

ARAŞDIRMAYA AYRILAN HEÇ BİR BÜDCƏ,
SƏHV İNVESTİSİYA QOYULUŞUNDAN
DAHA BAHALI DEYİLDİR



 (+994 12) 530 6455 / 530 6422

(+994 12) 430 30 42/430 00 70



(+994 12) 430 17 77



www.businessinsight.az



office@businessinsight.az



fb/BusinessInsightIRG