



**QEYRİ-NEFT SEKTORUNDA
İXRAC EDƏN KOB-LARIN
XARİCİ BAZARLARA ÇIXIŞDA
ÜZLƏŞDİYİ ÇƏTİNLİKLƏR VƏ
HƏLL YOLLARI**

SORĞU NƏTİCƏLƏRİ
2025

SORĞU HAQQINDA ÜMUMİ MƏLUMAT



KOBİA

Azərbaycan
Respublikasının Kiçik və
Orta Biznesin İnkişafı
Agentliyi



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

SORĞU HAQQINDA ÜMUMİ MƏLUMAT



SORĞUNUN MƏQSƏDİ

Sorğu qeyri-neft sektorunda ixrac edən KOB-ların xarici bazarlara çıxışda üzləşdiyi çətinliklər və həll yollarının dərin təhlili və təkliflərin formalaşdırılması məqsədi ilə keçirilmişdir.



SORĞUNUN HƏDƏFİ

Sorğunun hədəfi mikro, kiçik və orta sahibkarlıq müəssisələridir.



KEÇİRİLMƏ METODOLOGİYASI

Sorğuda anket metodu tətbiq edilmişdir.



RESPONDENTLƏRİN ÜMUMİ SAYI

Sorğuda 111 KOB subyekti iştirak etmişdir.



SORĞUNUN ƏHATƏ ETDİYİ DÖVR

20.10.2025 – 30.10.2025 dövrlərini əhatə edir.

Ümumi İnformasiya

Aparılan sorğu nəticələri göstərir ki, qeyri-neft sektorunda fəaliyyət göstərən ixrac yönümlü KOB-ların əsas maneəsi maliyyə və institusional çatışmazlıqdır. Respondentlərin böyük əksəriyyəti **maliyyə əlçatanlığının məhdudluğu, zəmanət mexanizmlərinin olmaması, kredit şərtlərinin ağır olması** kimi çətinlikləri ön plana çıxarıb.

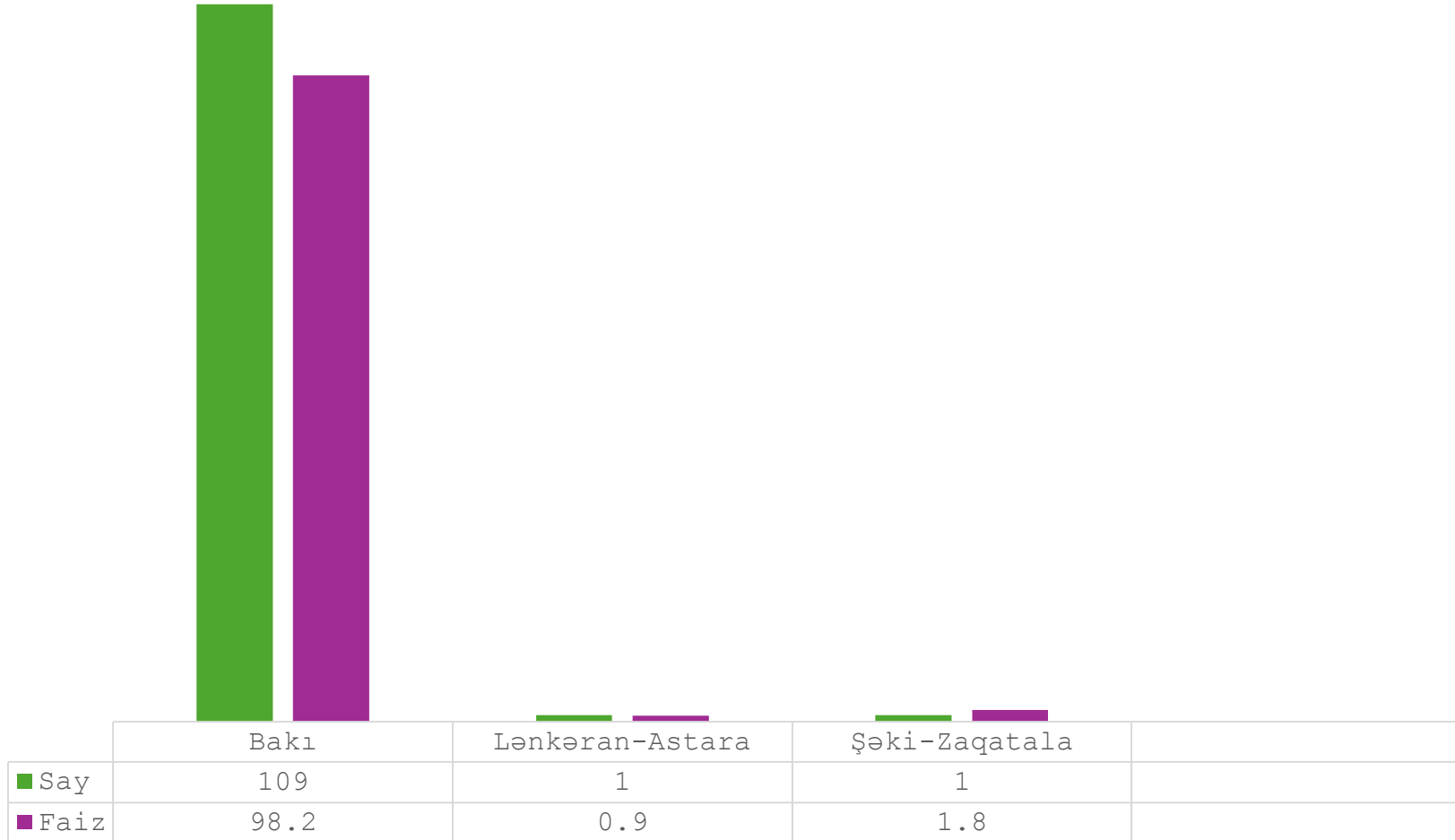
Bununla yanaşı, **xarici bazarlar haqqında məlumat azlığı, sertifikatlaşdırma və standartlara uyğunlaşma xərclərinin yüksəkliyi, logistika–gömrük prosedurlarının mürəkkəbliyi, nəqliyyat infrastrukturundakı çatışmazlıqlar və daşınma xərclərinin yüksəkliyi** sahibkarların əsas narahatlıqları arasındadır.

Bundan əlavə

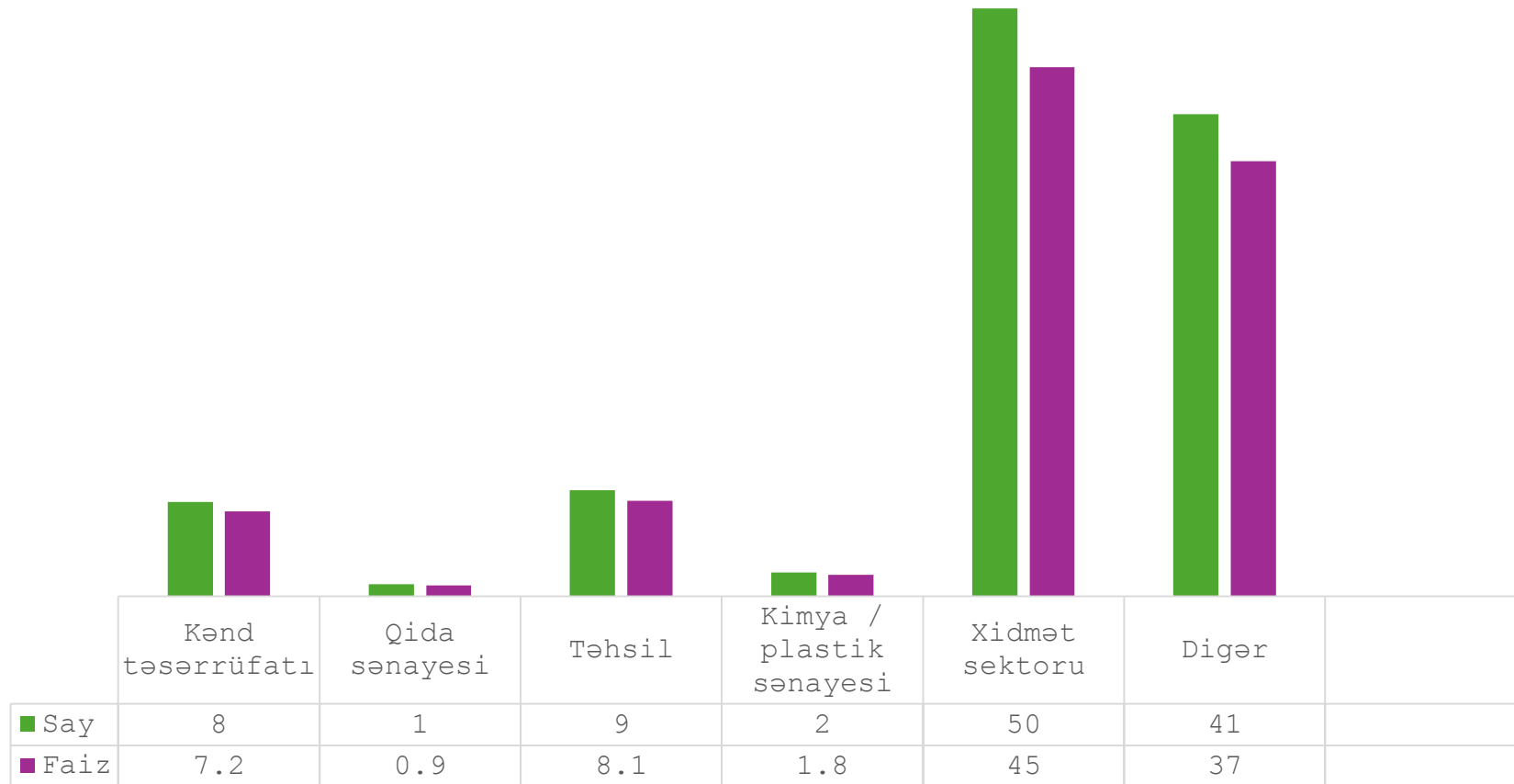
- Sorğuda **xarici dil baryeri, əlaqə qurmaqda çətinliklər, beynəlxalq tələb və normativlərə dair məlumat çatışmazlığı** xüsusilə səhiyyə, qida və digər yüksək tənzimlənən sahələrdə ciddi problem kimi qeyd olunub.
- Eyni zamanda, **rəqabət səviyyəsinin yüksək olması, marketlərə çıxışın məhdudluğu, uzun ödəniş müddətləri**, xüsusilə kiçik istehsalçılar üçün əlavə risklər yaradır. Respondentlər dövlət dəstəyinin mövcud olsa da, **yetərinə effektiv, əlçatan və praktiki yönümlü olmadığını** bildiriblər.
- Ümumilikdə cavablar göstərir ki, KOB-ların xarici bazara çıxışı üçün ən çox ehtiyac duyduğu sahələr bunlardır:
 - maliyyələşmə,
 - təlim və konsultasiya,
 - texnoloji dəstək,
 - hüquqi və sertifikatlaşdırma dəstəyi,
 - marketinq və satış dəstəyinin gücləndirilməsi.

STATİSTİK GÖSTƏRİCİLƏR

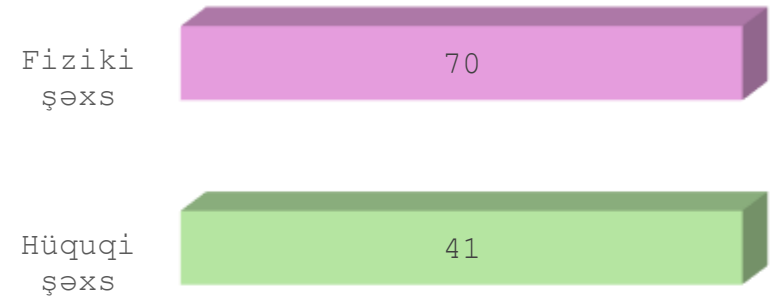
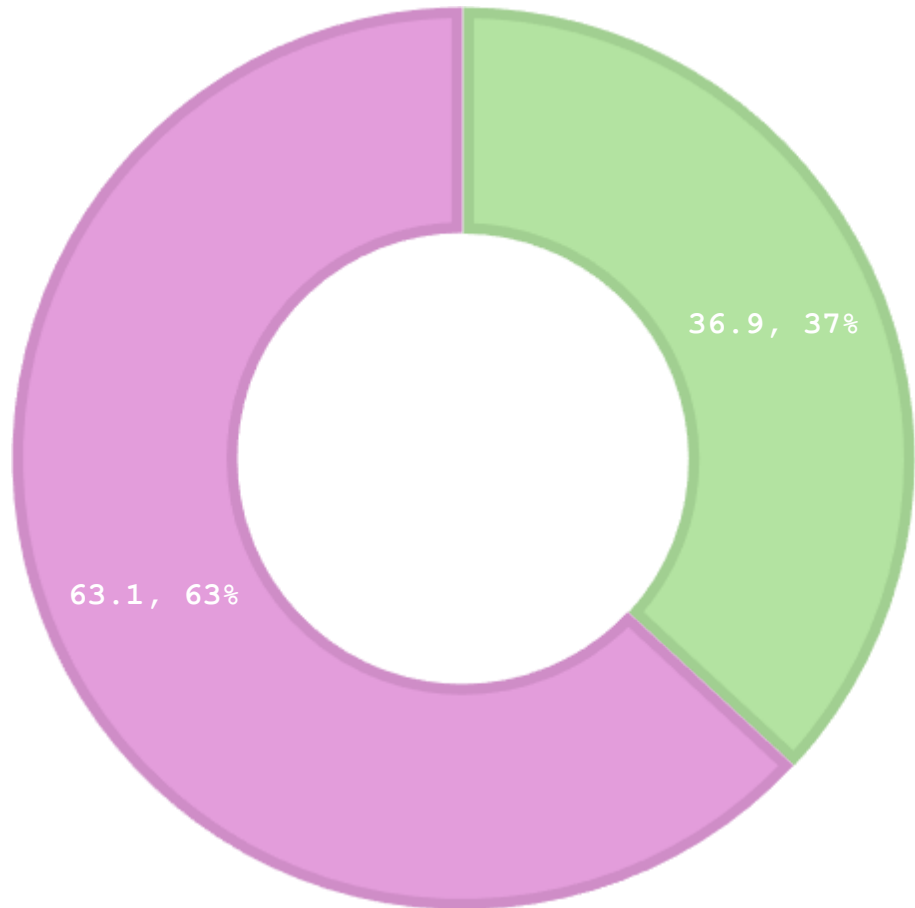
Müəssisənin fəaliyyət göstərdiyi iqtisadi rayon



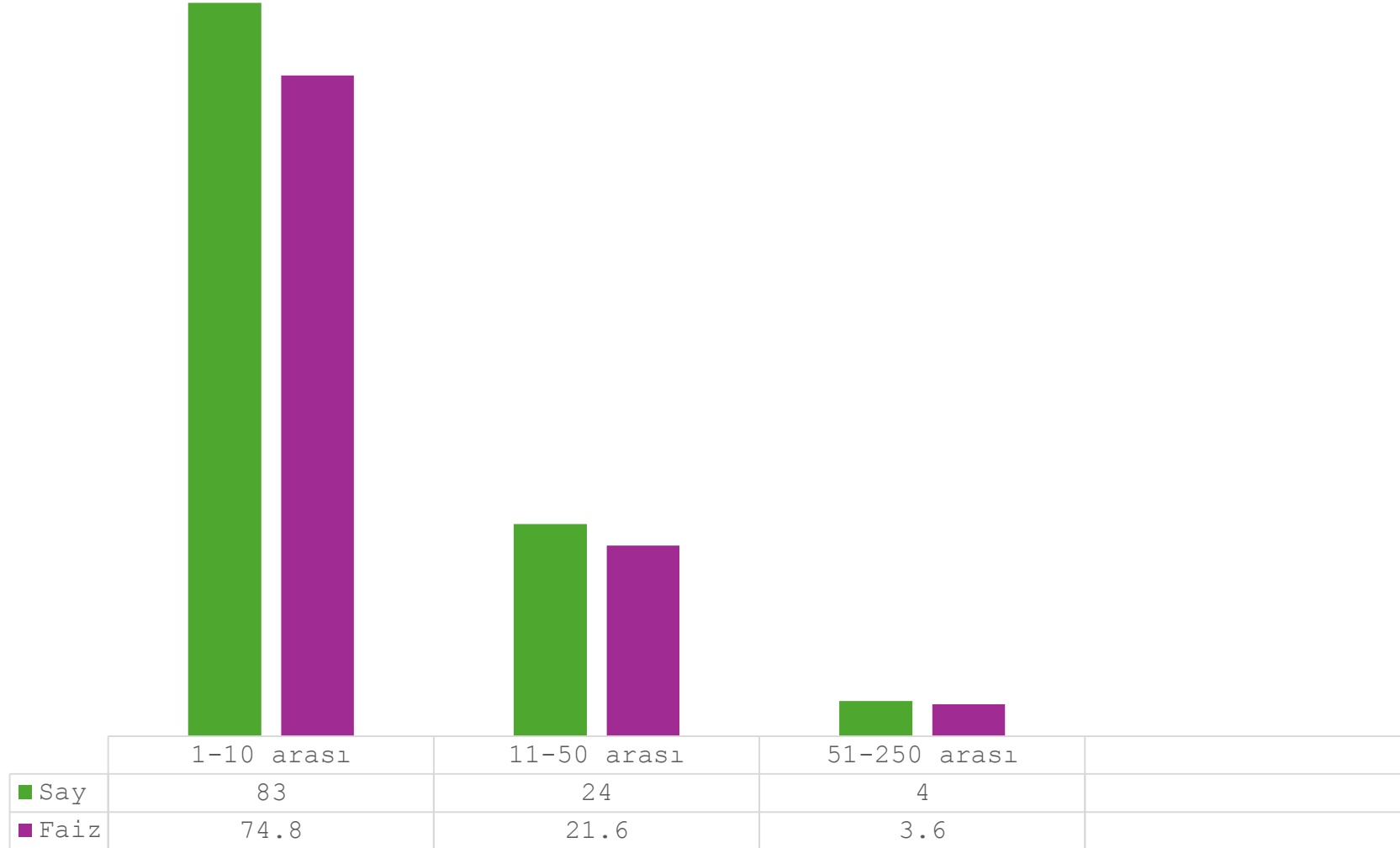
Fəaliyyət sahələri



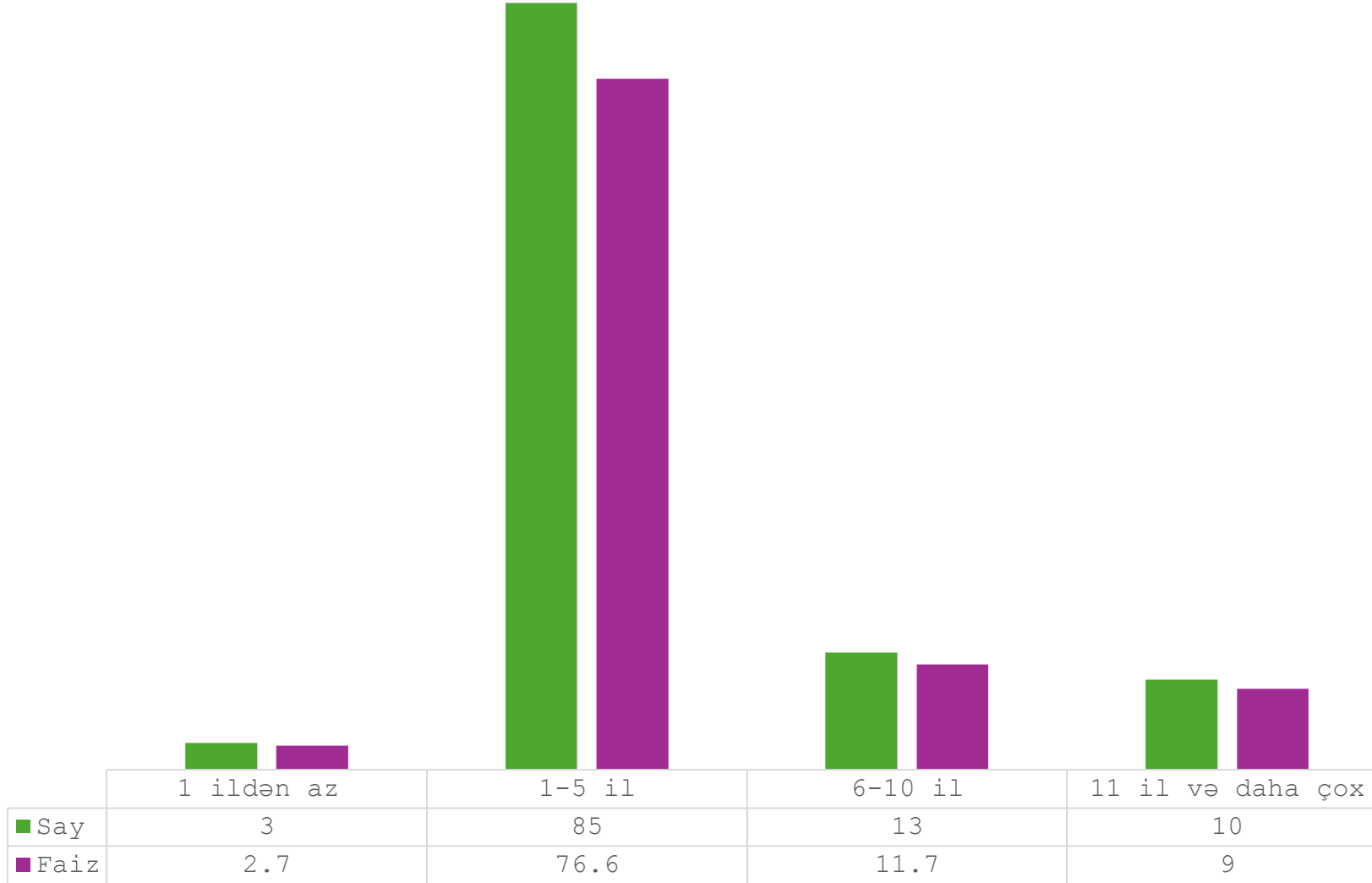
Hüquqi Statusu



Müəssisələrdə çalışan işçilərin sayı



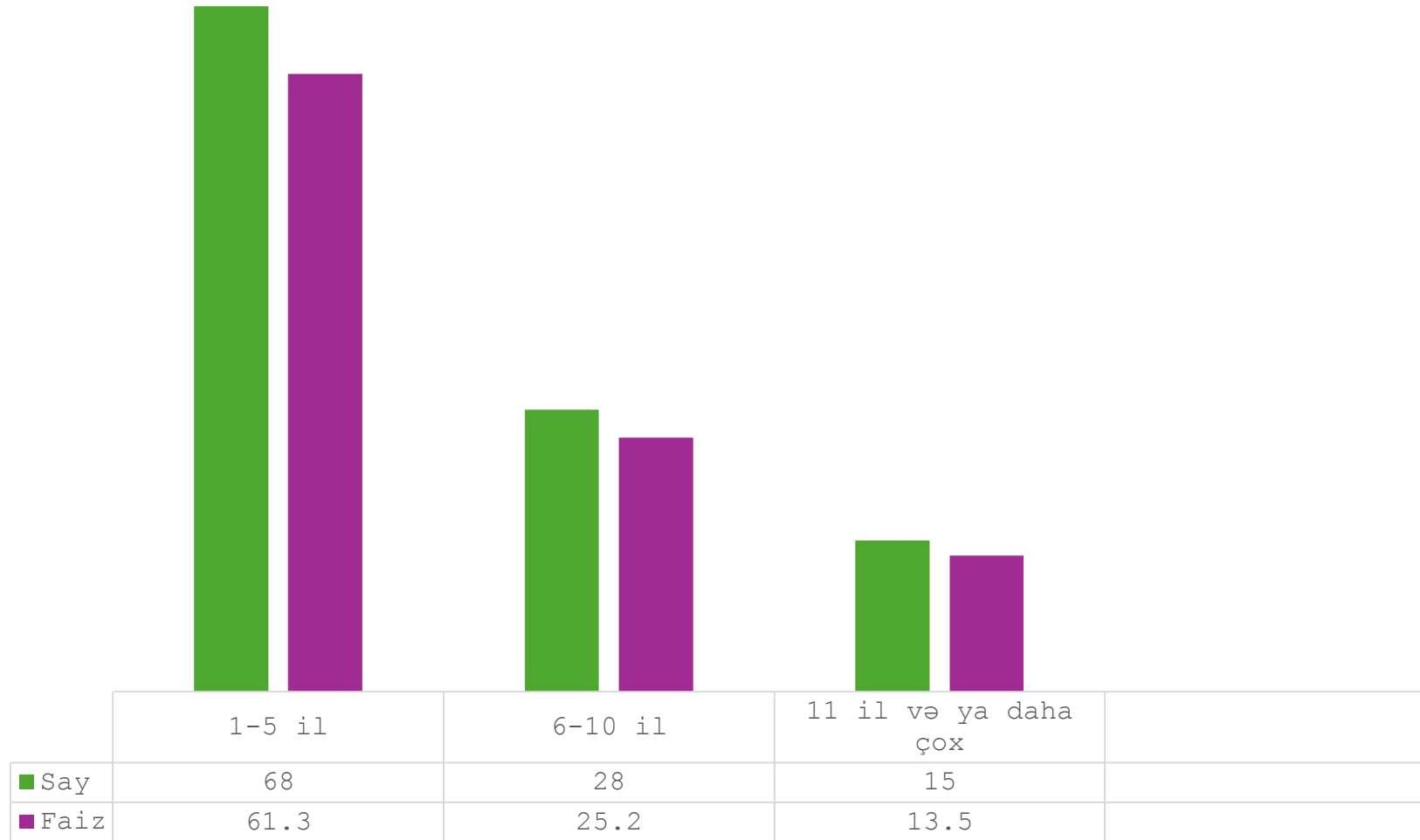
Müəssisələrin fəaliyyət müddətləri



Sorğuda iştirak edən

| | Say | Faiz (%) |
|---------------------------|-----|----------|
| Sahibkar | 76 | 68.5 |
| Direktor/rəis/müdür | 33 | 29.7 |
| Şöbə (departament) müdiri | 2 | 1.8 |

Sahibkarlıq fəaliyyətində idarəetmə təcrübəsi

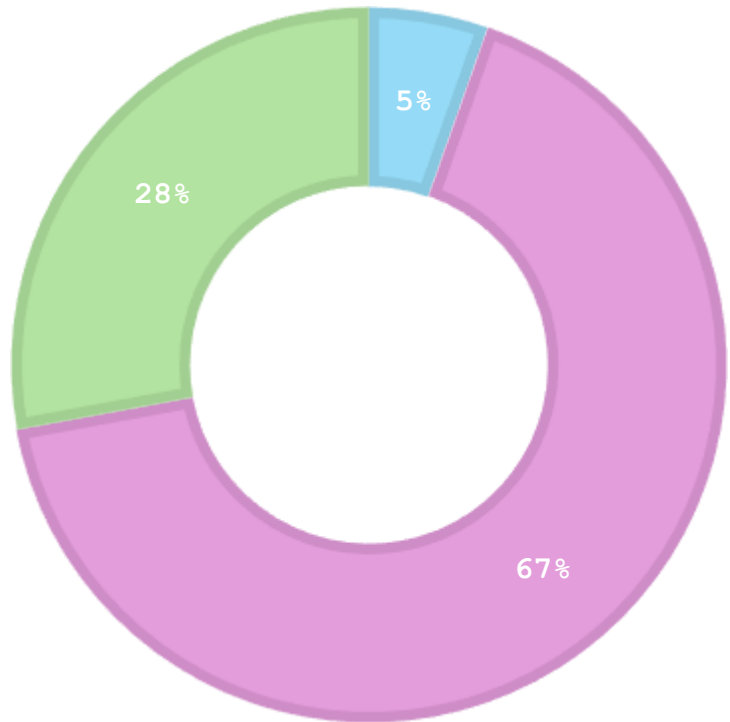


Cins

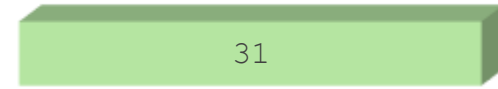


| | Qadın | Kişi | | |
|------|-------|------|--|--|
| Faiz | 26.1 | 73.9 | | |
| Say | 29 | 82 | | |

Təhsil



Magistratura və
ya Doktorantura



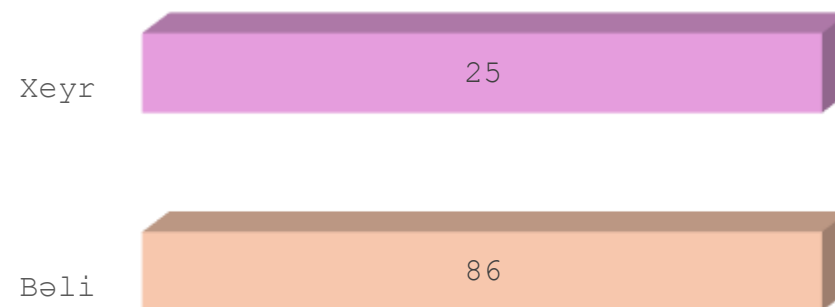
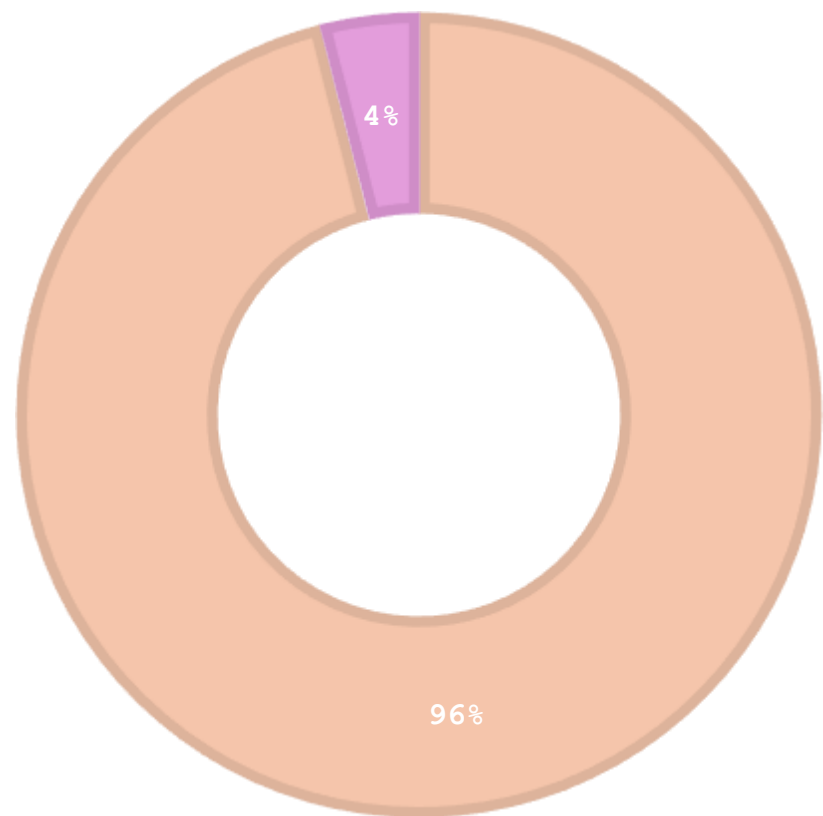
Bakalavr



Tam orta təhsil
(11 illik)



1. Şirkətiniz hazırda ixrac edir?



2. İxrac etdiyiniz əsas məhsul və ya xidmət:

Bu suala respondentlər əsasən bulud xidmətləri, proqram təminatının hazırlanması və texniki dəstək, Meyvə qurudulması, Rəqəmsal xidmət, İnteqral Sxemlərin İstehsalı , Kənd təsərrüfatı, Elm və Təhsil, «Autoreport», «Catering», Xidmət sektoru, Plastik qabların istehsalı, Sement istehsalı, Karbon qazının istehsalı, GPS xidməti, Tibbi avadanlıqların satışı və servisi, Elmi tədqiqat işləri və elmi-texniki layihələr, Tikintiyə nəzarət, Dənli bitkilərin becərilməsi, Sənaye xidmətləri, Proqram təminatının hazırlanması və ixracı, Marketing, Mühasibatlıq, İT və Turizm cavablarını verib.

3. Hazırda hansı bazarlara ixrac edirsiniz?

| | Say | Faiz (%) |
|--------|-----|----------|
| Afrika | 1 | 0.9 |
| Avropa | 6 | 5.4 |
| Asiya | 1 | 0.9 |
| Digər | 105 | 94.6 |

Bu suala respondentlər bir neçə cavab verə bilib

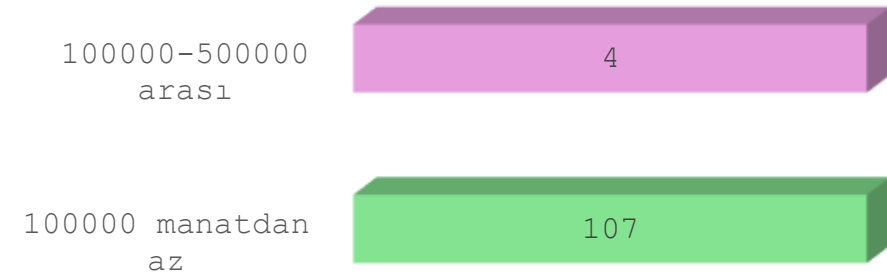
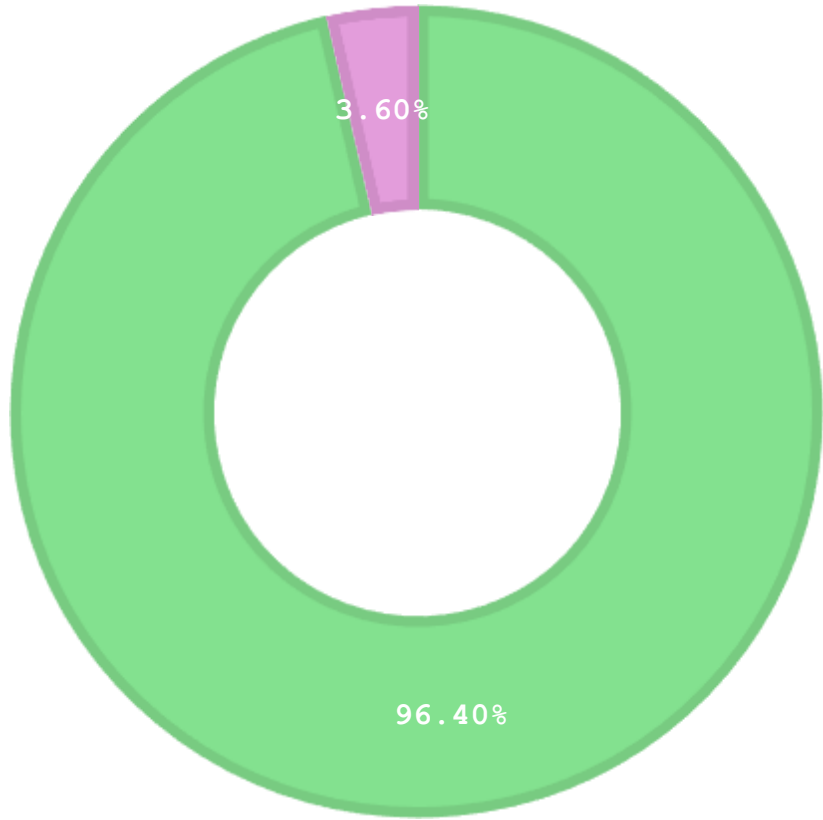
4. İxrac etdiyiniz əsas ölkələr:

Bu suala respondentlər

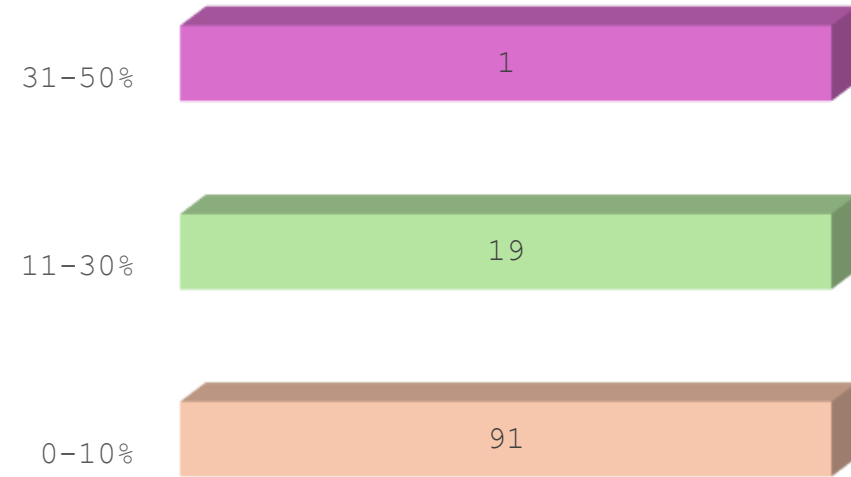
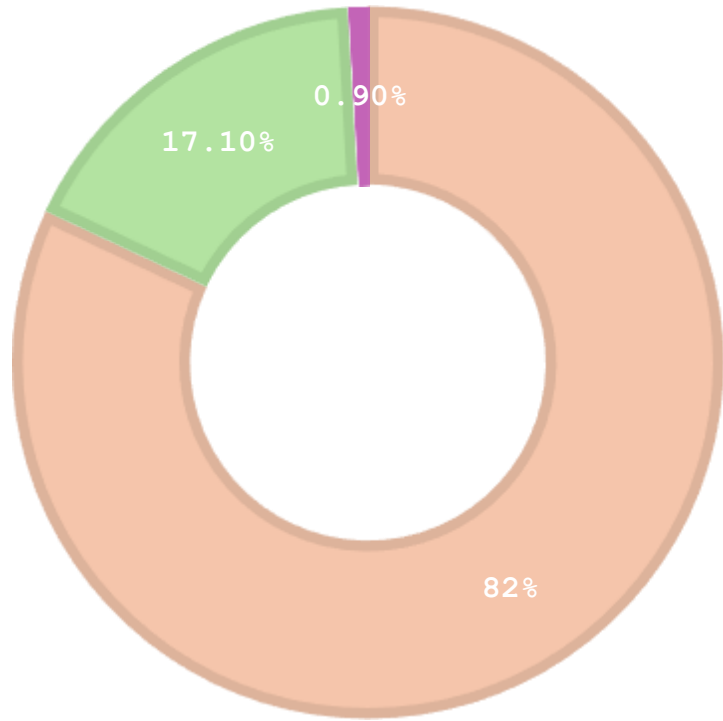
Gürcüstan
İsveçrə
Çexiya
Almaniya
Polşa
Fransa

cavablarını verib

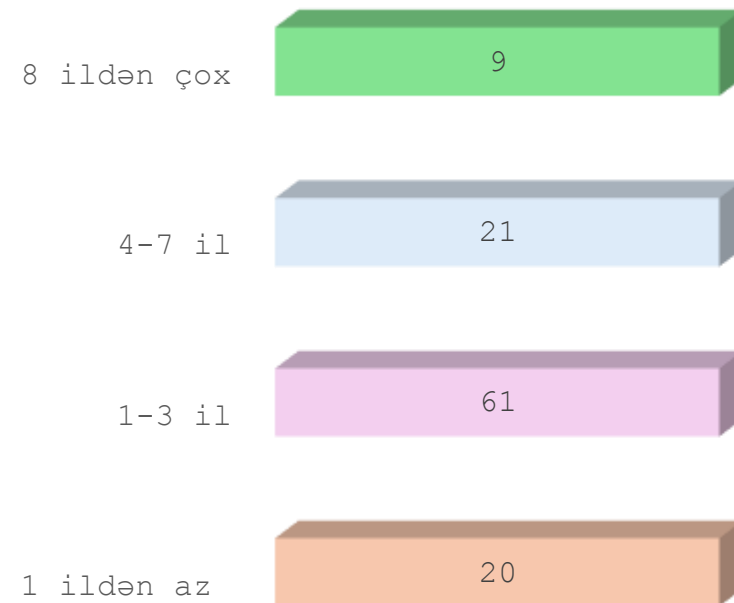
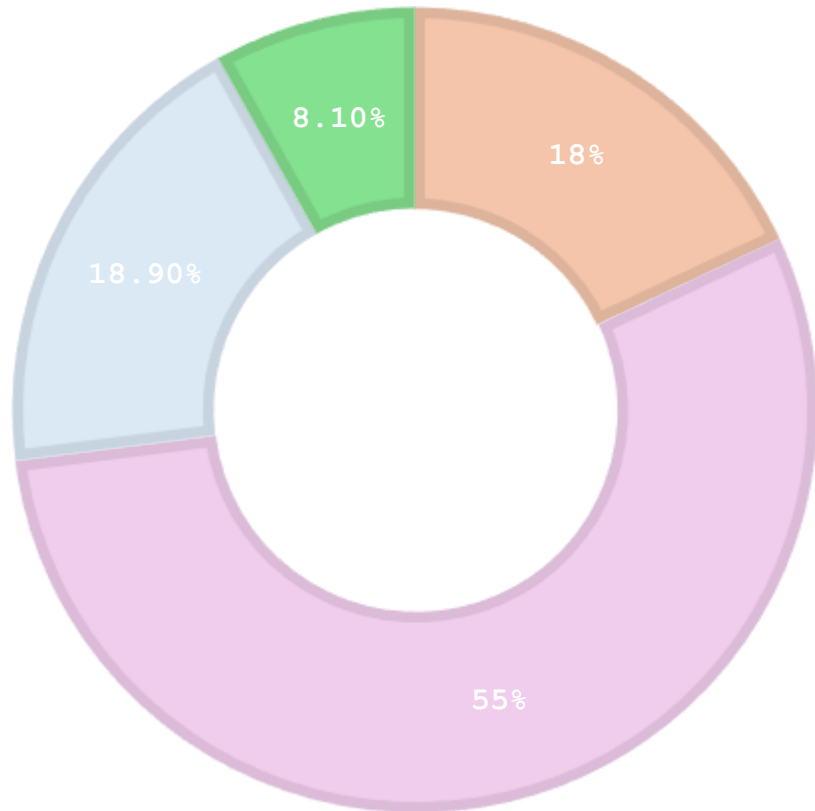
5. İllik ixrac gəliriniz təxminən nə qədərdir?



6. İxracdan əldə olunan gəlirin ümumi dövriyyədə payı:



7. İxrac fəaliyyəti nə vaxtdan aparılır?

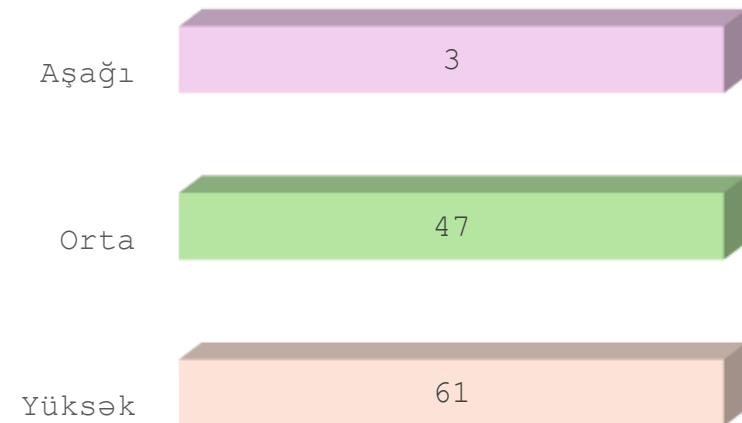
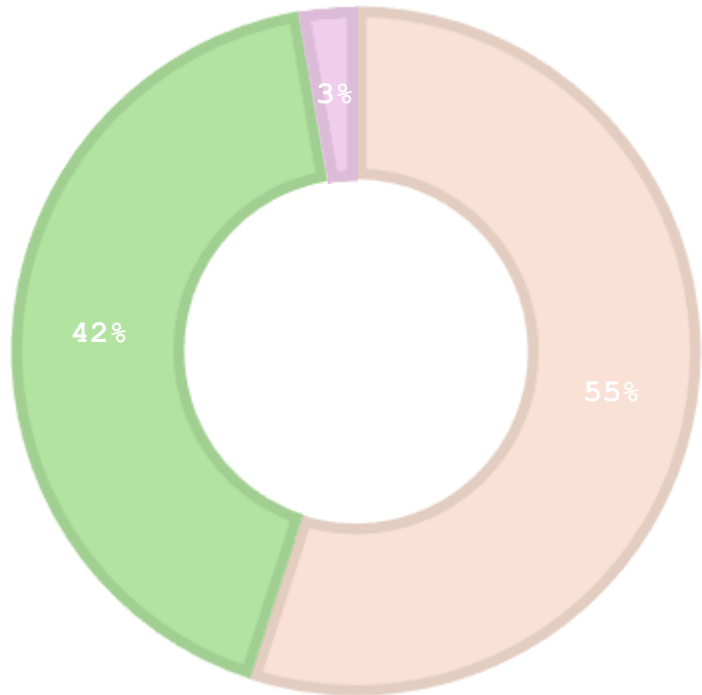


8. Xarici bazarlara çıxışda ən böyük çətinliyiniz hansıdır?

| | Say | Faiz (%) |
|---|-----|----------|
| Maliyyə resurslarının çatışmazlığı | 41 | 36.9 |
| Xarici bazarlar haqqında məlumat azlığı | 43 | 38.7 |
| Sertifikatlaşdırma və standartlara uyğunluq | 36 | 32.4 |
| Gömrük və logistika problemləri | 49 | 44.1 |
| Xarici dil və əlaqə problemləri | 35 | 31.5 |
| Dövlət dəstəyi mexanizmlərinin əlçatmazlığı | 15 | 13.5 |
| Digər | 14 | 12.6 |

Bu suala respondentlər bir neçə cavab verə bilib

9. Xarici bazar tələbləri (sertifikat, keyfiyyət, brendləşmə) üzrə bilik səviyyənizi necə qiymətləndirirsiniz?



10. İxrac zamanı hansı inzibati və hüquqi baryerlərlə rastlaşırsınız?

Bu suala respondentlər “Xarici ölkələrin Səhiyyə sektoruna tətbiq edilən qanunvericilik barədə məlumatların tapıla bilməməsi və ya dil bariyeri səbəbindən məlumat dəqiqliyinin olmaması”, “Məhsul satışı, istehsal etdiyimiz məhsulu , marketlərə satışı heç vaxt alınmır” cavablarını verib.

11. İxrac fəaliyyətində hansı maliyyə çətinlikləri ilə üzləşirsiniz?

| | Say | Faiz (%) |
|---|-----|----------|
| Kredit almaqda çətinlik | 70 | 63.1 |
| Maliyyə təminatının (zəmanətlərin) olmaması | 55 | 49.5 |
| Valyuta riskləri | 48 | 43.2 |
| Uzun ödəniş müddətləri | 21 | 18.9 |
| Digər | 10 | 9 |

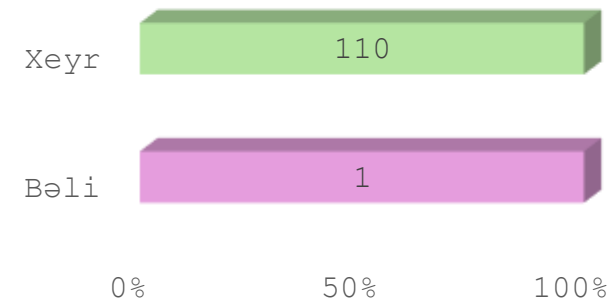
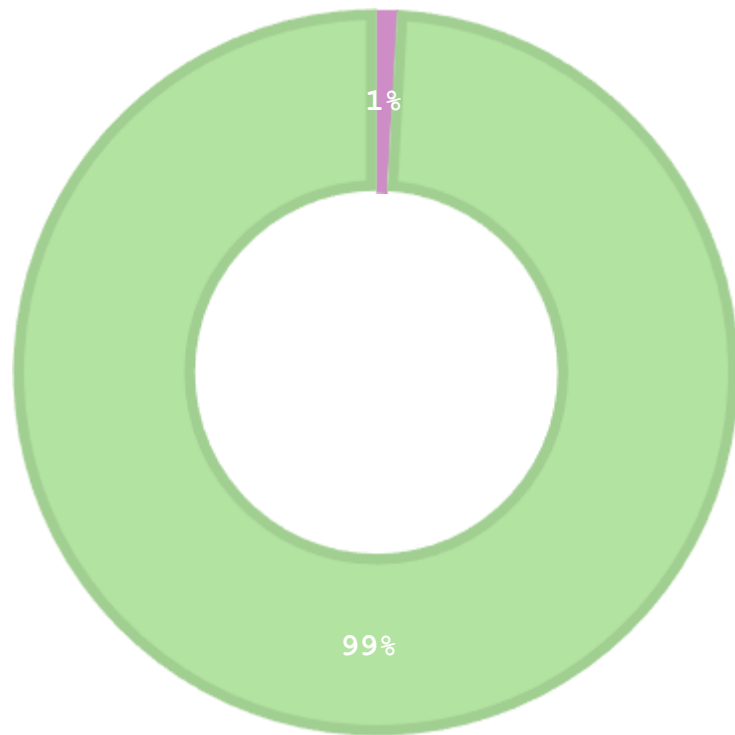
Bu suala respondentlər bir neçə cavab verə bilib

12. Əgər hal-hazırda ixrac etmirsinizsə, səbəbləri göstərin:

| | Say | Faiz(%) |
|-------------------------------|-----|---------|
| Xarici bazar məlumatım yoxdur | 41 | 36.9 |
| Resurslarım çatmır | 45 | 40.5 |
| Rəqabət çoxdur | 67 | 60.4 |
| Dövlət dəstəyindən xəbərsizəm | 20 | 18 |
| Digər | 14 | 12.6 |

Bu suala respondentlər bir neçə cavab verə bilib

13. Dövlət və ya özəl qurumlardan ixrac dəstəyi almısınızmi?

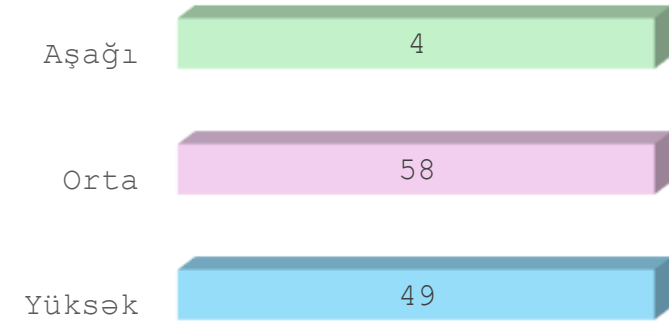
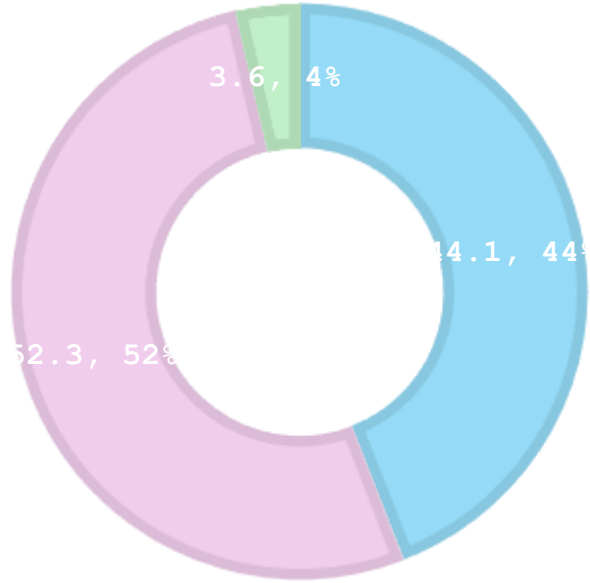


14. Əgər bəli, hansı qurumlardan?

| | Say | Faiz (%) |
|-------------------------|-----|----------|
| Biznesin İnkişafı Fondu | 1 | 1.11 |
| Digər | 110 | 98.89 |

Bu suala respondentlər bir neçə cavab verə bilib

15. Dəstək mexanizmlərinin səmərəliliyini necə qiymətləndirirsiniz?

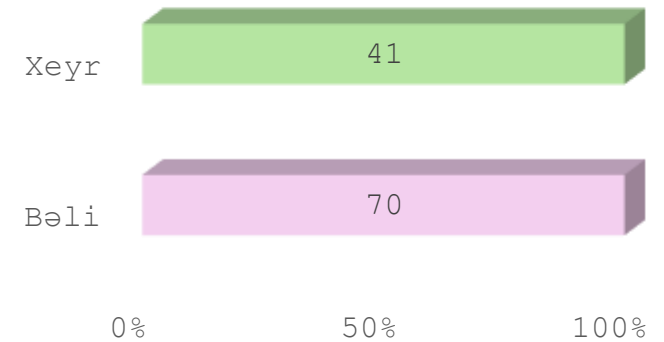
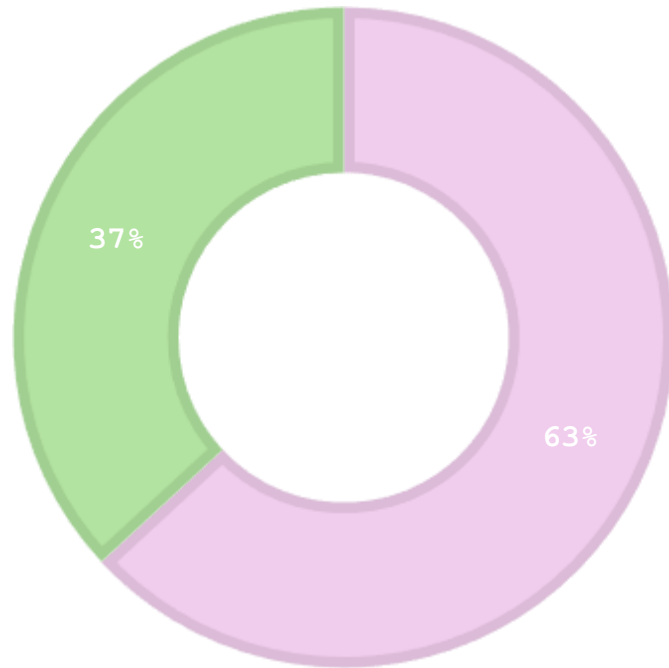


16. Dövlətin ixrac dəstəyində hansı sahələrdə təkmilləşməyə ehtiyac görürsünüz?

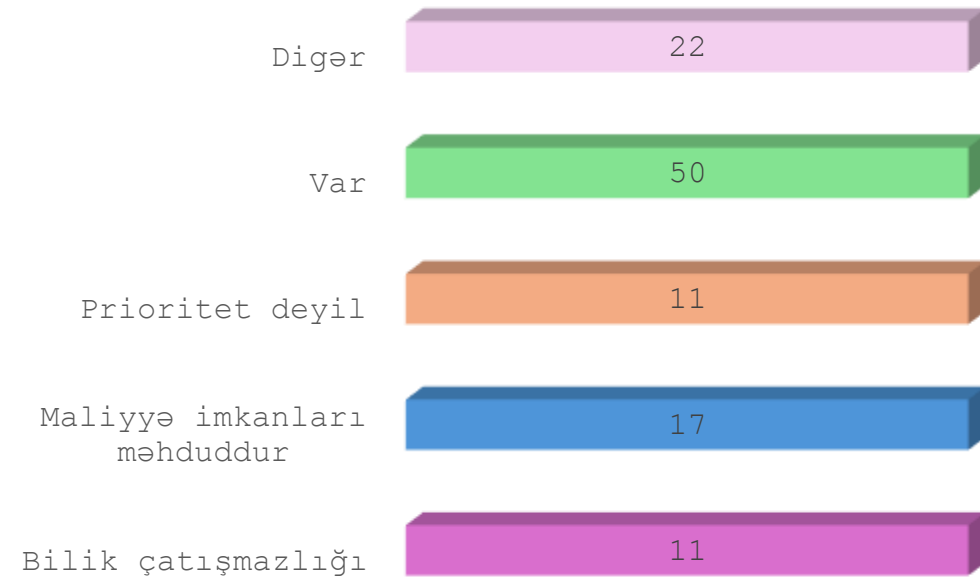
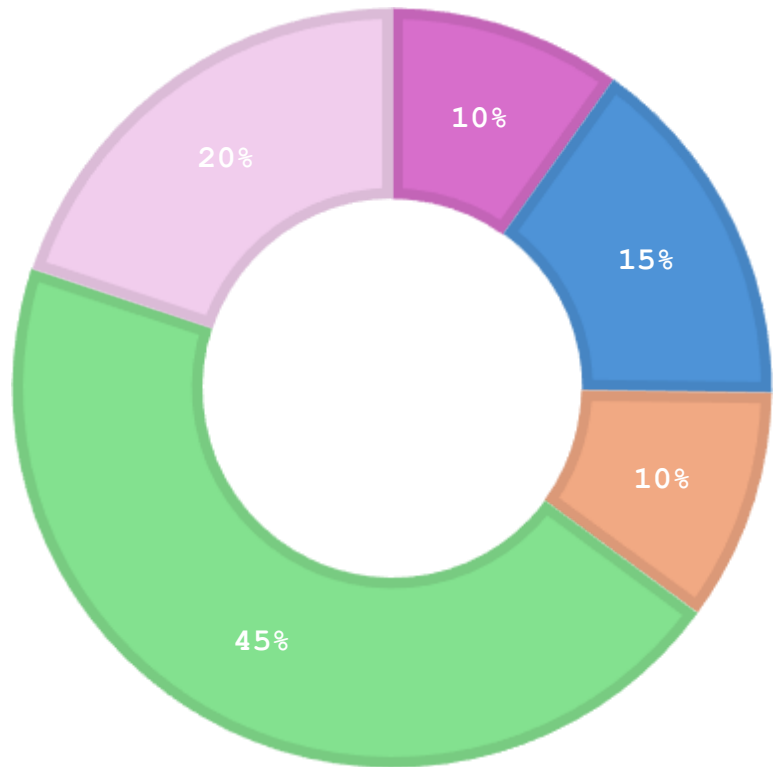
| | Say | Faiz(%) |
|-------------------------------|-----|---------|
| Təlim və konsultasiya | 39 | 35.1 |
| Maliyyələşmə və subsidiyalar | 63 | 56.8 |
| Xarici bazar araşdırmaları | 51 | 45.9 |
| Beynəlxalq sərgilərdə iştirak | 38 | 34.2 |
| Rəqəmsal ticarət imkanları | 15 | 13.5 |

Bu suala respondentlər bir neçə cavab verə bilib

17. Xarici bazar üçün xüsusi brend və marketing strategiyanız varmı?



18. Əgər yoxdursa, əsas səbəb nədir?



19. Xarici müştəriləri tapmaq üçün hansı kanallardan istifadə edirsiniz?

| | Say | Faiz (%) |
|---|-----|----------|
| Beynəlxalq sərgilər | 40 | 36 |
| Onlayn platformalar (Alibaba, Tradewheel və s.) | 46 | 41.4 |
| Sosial media / rəqəmsal marketing | 76 | 68.5 |
| Ticarət nümayəndəlikləri | 37 | 33.3 |
| Tanışlıqlar / şəbəkə əlaqələri | 41 | 36.9 |

Bu suala respondentlər bir neçə cavab verə bilib

20. İxrac zamanı ən çox rastlaşdığınız logistika problemi nədir?

| | Say | Faiz(%) |
|--------------------------------------|-----|---------|
| Daşınma xərclərinin yüksəkliyi | 63 | 56.8 |
| Gömrük prosedurlarının mürəkkəbliyi | 66 | 59.5 |
| Sığorta və təhlükəsizlik məsələləri | 45 | 40.5 |
| Nəqliyyat infrastrukturunun zəifliyi | 16 | 14.4 |

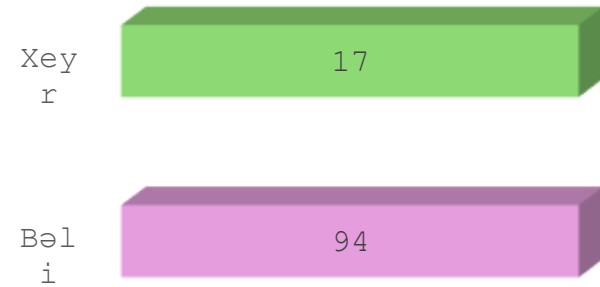
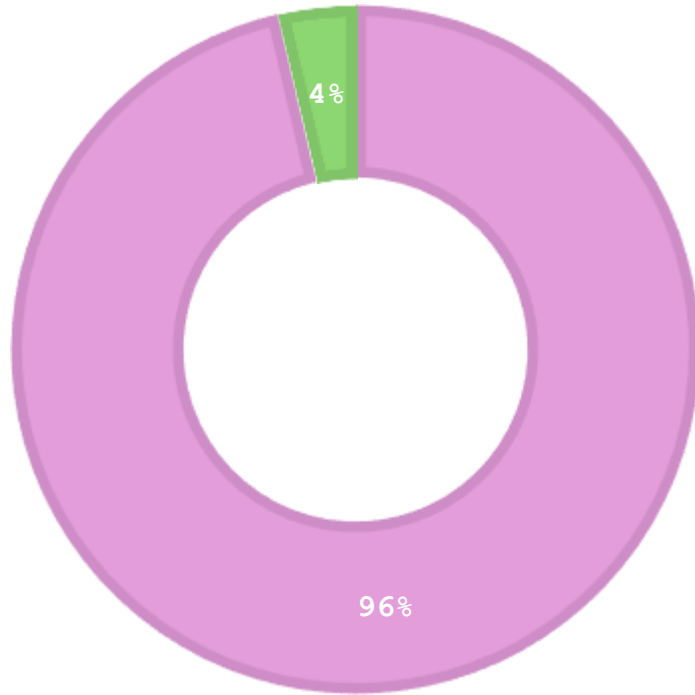
Bu suala respondentlər bir neçə cavab verə bilib

21. Malların ixracında hansı nəqliyyat növündən istifadə edirsiniz?

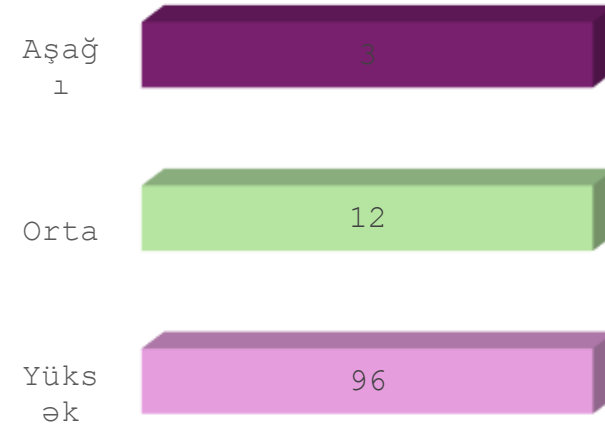
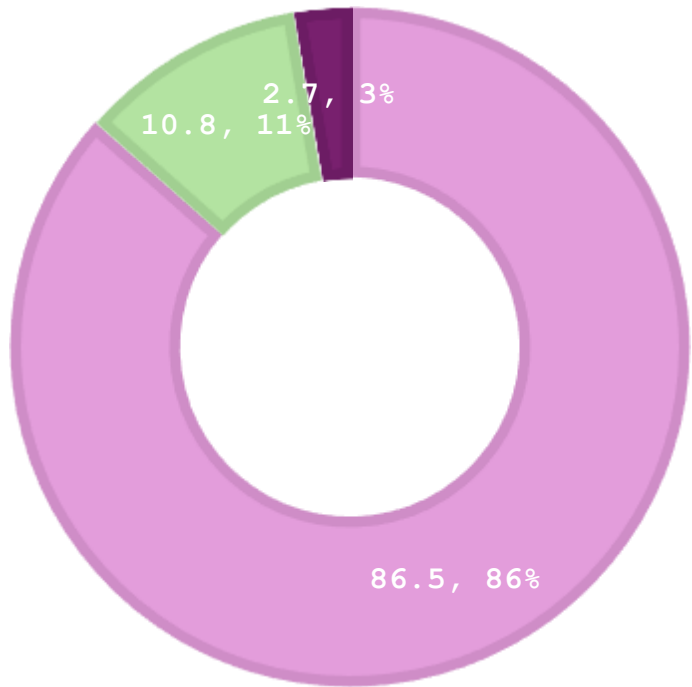
| | Say | Faiz (%) |
|-----------------|-----|----------|
| Quru | 104 | 93.7 |
| Dəniz | 1 | 0.9 |
| Hava | 5 | 4.5 |
| Kombinə edilmiş | 4 | 3.6 |

Bu suala respondentlər bir neçə cavab verə bilib

22. Şirkətinizdə ixrac üzrə ixtisaslaşmış mütəxəssis varmı?



23. Əməkdaşlarınızın beynəlxalq ticarət və marketing üzrə bilik səviyyəsini necə qiymətləndirirsiniz?

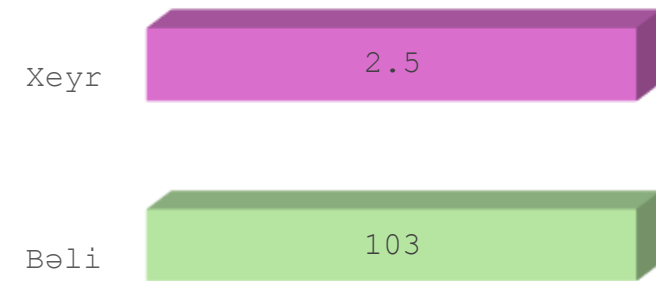
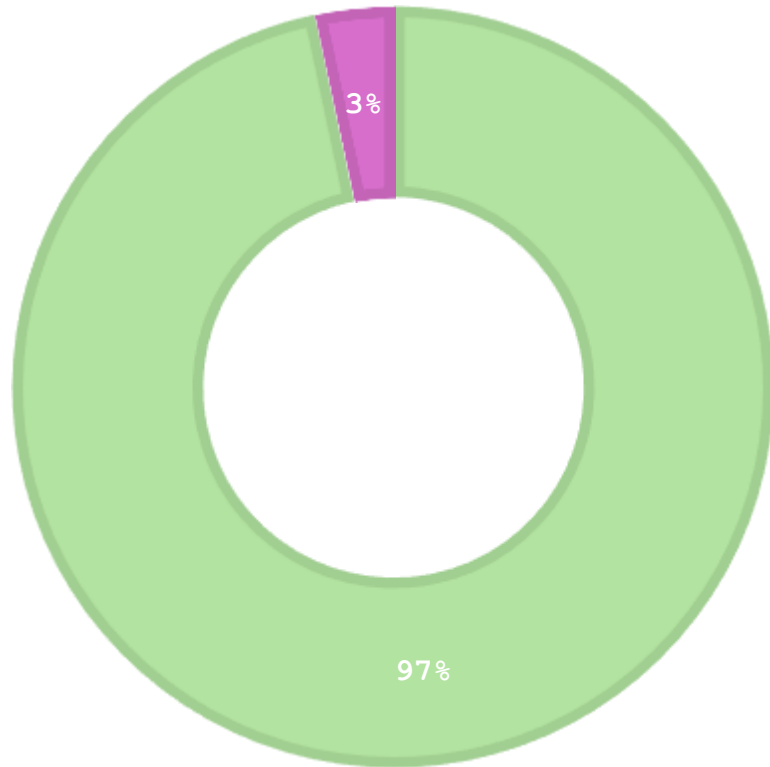


24. Xarici bazarlara çıxış üçün hansı növ təlimlərə ehtiyacınız var?

| | Say | Faiz (%) |
|---------------------------------|-----|----------|
| İxrac prosedurları | 58 | 52.3 |
| Brendləşmə və marketinq | 66 | 59.5 |
| Beynəlxalq hüquq və müqavilələr | 46 | 41.4 |
| Rəqəmsal ticarət və e-ixrac | 18 | 16.2 |

Bu suala respondentlər bir neçə cavab verə bilib

25. Gələcəkdə ixrac həcmi artırmaq planınız varmı?



26. Əgər bəli, hansı istiqamətlərdə inkişaf planlaşdırırsınız?

| | Say | Faiz (%) |
|------------------------------|-----|----------|
| Yeni bazarlara çıxış | 84 | 75.7 |
| Yeni məhsulların ixracı | 60 | 54.1 |
| İstehsalın genişləndirilməsi | 41 | 36.9 |
| Rəqəmsal ticarətə keçid | 11 | 9.9 |

Bu suala respondentlər bir neçə cavab verə bilib

27. Xarici bazarlara çıxış üçün hansı əlavə dəstəyə ehtiyacınız var?

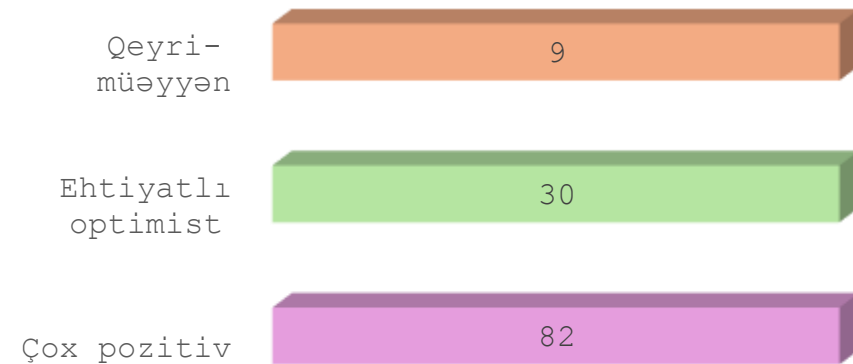
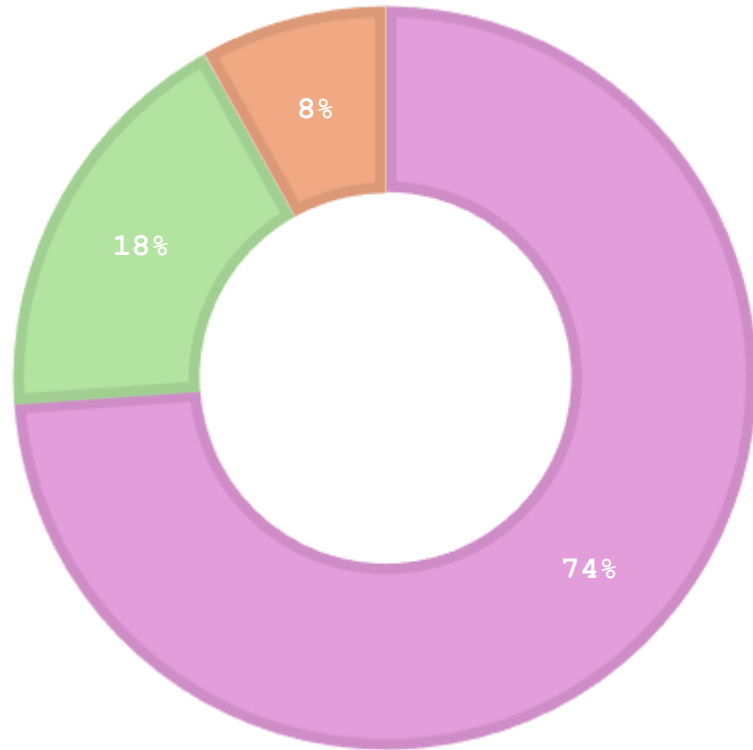
| | Say | Faiz (%) |
|--------------------|-----|----------|
| Maliyyə | 91 | 82 |
| Məsləhət və təlim | 66 | 59.5 |
| Texnoloji dəstək | 42 | 37.8 |
| Hüquqi dəstək | 23 | 20.7 |
| Marketinq və satış | 13 | 11.7 |

Bu suala respondentlər bir neçə cavab verə bilib

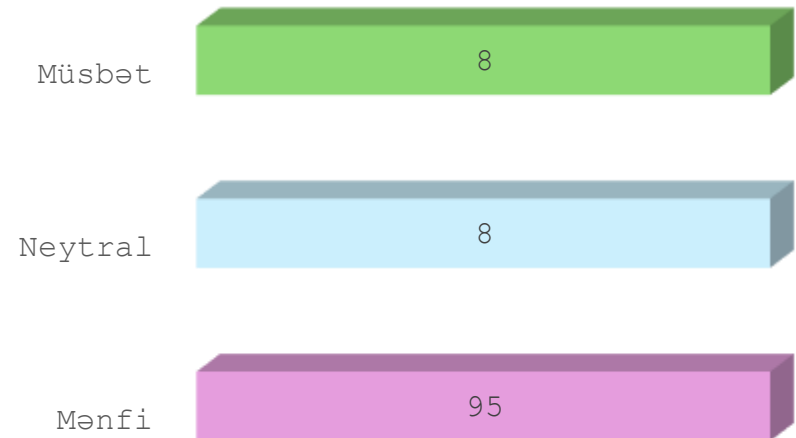
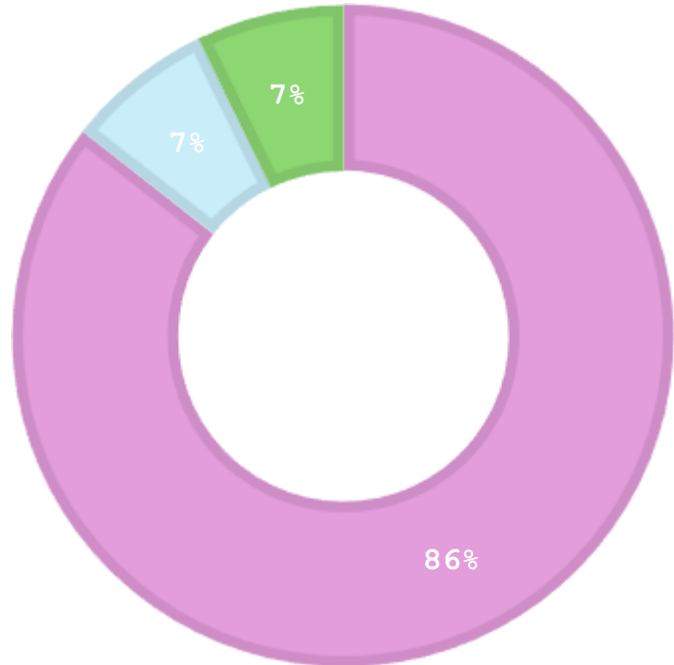
28. Dövlət, KOBİA və ya digər qurumlara ixracın asanlaşdırılması üçün hansı təklifləriniz var?

Bu suala respondentlər “Kənd təsərrüfatı məhsullarının artması üçün maliyyə dəstəyi verilməlidir və kəndlərdə ailə podratları yaradılmalıdır” cavabını verib

29. Ümumilikdə, ixrac fəaliyyətinizin gələcəyinə necə baxırsınız?



30. Qlobal iqtisadi dəyişikliklər (məs. pandemiya, geosiyasi gərginliklər) ixrac fəaliyyətinizə necə təsir edib?

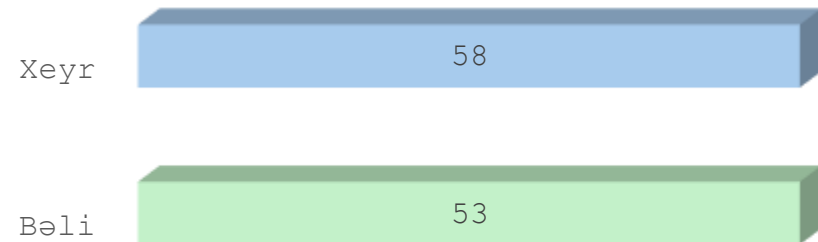
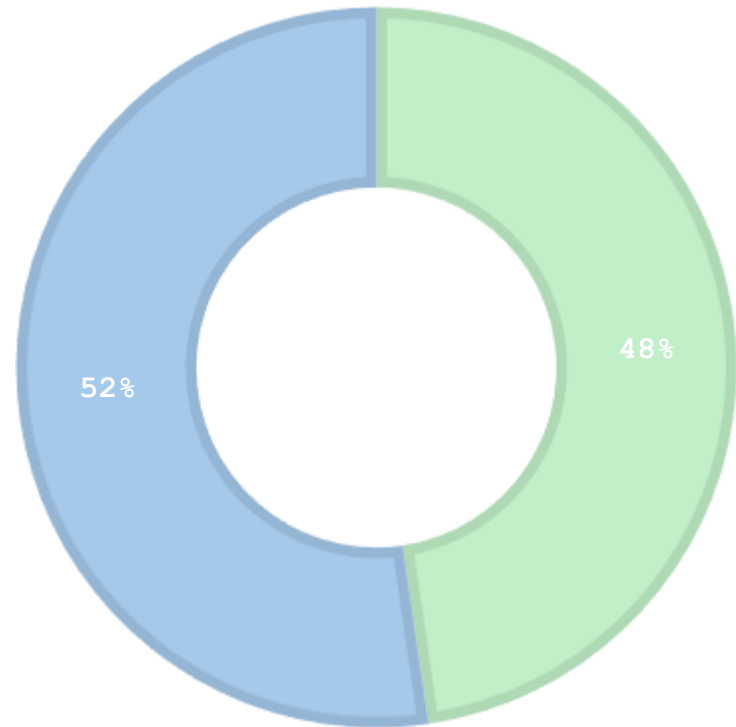


31. Xarici tərəfdaşlarla əməkdaşlıqda ən çox hansı dəyəri önə çəkirsiniz?

| | Say | Faiz (%) |
|-------------------------|-----|----------|
| Etibarlılıq | 57 | 51.4 |
| Qiymət | 85 | 76.6 |
| Keyfiyyət | 77 | 69.4 |
| Uzunmüddətli əməkdaşlıq | 14 | 12.6 |

Bu suala respondentlər bir neçə cavab verə bilib

32. İxrac zamanı rəqəmsal alətlərdən istifadə edirsinizmi?



TƏKLİFLƏR

MALİYYƏ DƏSTƏYİ və QARANTIYA MEXANİZMLƏRİ

“KOB İxrac Zəmanət Fondu”nun yaradılması

- Bankların riskini azaltmaq üçün dövlət zəmanəti ilə:
- ixrac yönümlü kreditlər,
- avans maliyyəsi,
- dövlət tərəfindən qismən risklərin bölüşdürülməsi.
- Bu model Türkiyənin KGF modeli və Avropa Eximbank praktikasının lokal versiyası kimi işləyə bilər.

“Sürətli İxrac Krediti” – 48 saatlıq təsdiq mexanizmi

- KOB-lar üçün sadələşdirilmiş sənədləşmə əsasında kiçik məbləğli operativ kredit xətti.

Xarici alıcılar üçün sığortalı ticarət sistemi

- İxracatçının riskini azaltmaq üçün:
- alıcının ödəniş etməməsi,
- uzun ödəniş müddətləri hallarında dövlət dəstəyi ilə ticarət sığortası.

Lojistik xərclərin qismən subsidiyası

- Daşınma, konteyner və gömrük xərclərinin müəyyən hissəsinin güzəşti (məsələn, ilk 3 ixrac əməliyyatına 30–40% subsidiya).

İNFORMASİYA, TƏLİM VƏ İXRAC KONSULTASİYA MƏRKƏZİ

“Xarici Bazarlar üzrə Rəqəmsal Məlumat Platforması”

- Real vaxtda informasiya bazası:
- ölkələr üzrə tələblər,
- sertifikatlar və normativ sənədlər,
- sektor üzrə rəqiblər və qiymət analizi,
- satınalma şəbəkələri və distribütor siyahıları.
- Tam interaktiv və axtarış mexanizmi olan portal.

“KOB İxrac Məktəbi”

- Praktiki təlim paketi:
- xarici dil dəstəyi,
- B2B yazışma qaydaları,
- xarici marketlərlə müqavilə,
- sertifikat və standart tələbləri,
- elektron ticarət və Amazon/Alibaba satışı.

“Peer-to-Peer Mentorluq Proqramı”

- Artıq ixrac edən yerli şirkətlər yeni başlayan KOB-lara mentorluq edir – tətbiqi biliklərin transferi.

Təlim, Mentorluq və Ekspert Şəbəkələri

- Beynəlxalq sertifikatlar üçün təlim paketləri (ISO, HACCP, ECO, ENERGY və s.)
- Rəqəmsal marketing, brendləşmə, dizayn və xarici bazar araşdırması üzrə ekspert

şəbəkələrinin yaradılması

SERTİFİKAT, STANDART və HÜQUQİ DƏSTƏK

Sertifikat və standartlaşdırma xərclərinə birbaşa subsidiya

- ISO, halal, qida təhlükəsizliyi, CE, FDA, GMP və s. üçün 50–70% dövlət dəstəyi.
- İnnovativ məhsullar üçün (robotlar, avtomatlaşdırma sistemləri və s.) beynəlxalq sertifikatların alınmasına dəstək

“Sürətli Sertifikatlaşdırma Mərkəzi”

- KOBİA yanında:
laboratoriya xidmətləri,
uyğunluq yoxlanışı,
sənəd hazırlanması
bir pəncərə prinsipi ilə.

Xarici qanunvericilik üzrə hüquqi xidmət mərkəzi

- Xüsusilə səhiyyə, qida, kosmetika, uşaq məhsulları kimi yüksək tənzimlənən sahələr üçün rəsmi və dəqiq məlumat bankı + tərcümə dəstəyi.
- İxrac müqavilələri, lisenziyalar, patentlər və hüquqi məsələlər üzrə pulsuz hüquqi məsləhət xidmətləri

**LOGİSTİKA və
GÖMRÜK
PROBLEMLƏRİNİN
HƏLLİ**

“KOB üçün Gömrük Asanlaşdırma Paketi”

- Sadələşdirilmiş bəyannamə, öncədən rəsmiləşdirmə, “sıfır növbə” xidməti.

KOB-lar üçün birgə logistika mərkəzləri

- Bir neçə kiçik ixracatçı bir konteyneri birgə doldurur – daşınma xərci 40–60% azalır.

Regional mikro-anbarlar və cross-docking mərkəzləri

- Xüsusilə Gürcüstan, Türkiyə və Birləşmiş Ərəb Əmirlikləri ilə ticarət üçün.

MARKETİNG, SATIŞ və RƏQƏMSAL TİCARƏT

“KOB İxrac Marketplace-i”

- Azərbaycan məhsullarının xarici alıcılara satışı üçün vahid platforma – B2B eksport hub.

Beynəlxalq sərgilərdə iştiraka 80% dəstək + vahid milli stand

- Kiçik şirkətləri bir bayraq altında toplamaq həm xərci azaldır, həm də brend imicini gücləndirir.

Xaricdə “Trade Representative / Commercial Agent” şəbəkəsi

- KOBİA tərəfindən müxtəlif ölkələrdə yerli nümayəndələr:
- alıcı tapılması,
- danışıqların aparılması,
- bazar araşdırması,
- distribütor seçimi.

Brend Tanıtımı və Marketing Dəstəyi

- Kreativ sənayelər, reklam agentlikləri və xidmət sektorları üçün dövlət səviyyəsində
- brend tanıtım kampaniyaları
- Azərbaycanın turizm potensialı üçün vahid milli rəqəmsal platforma
- Məhsul və xidmətlərin xaricdə tanıtılması üçün rəqəmsal marketing subsidiyası
- “Made in Azerbaijan – Services” brendinin genişləndirilməsi

TEKNOLOGIYA və İSTEHSAL DƏSTƏYİ

“Mini-İstehsal Modernizasiya Qrantları”

- Avadanlıq yeniləməsi, rəqəmsallaşdırma, avtomatlaşdırma üçün 20–50 min AZN-lik mikro qrantlar.

Texniki konsaltinq mərkəzləri

- İstehsal proseslərinin optimallaşdırılması, keyfiyyət yüksəltmə, qablaşdırma dizaynı və s.

İnnovasiya və məhsul dizaynı laboratoriyaları

- Qida, kosmetika, kənd təsərrüfatı məhsulları üçün yeni məhsul formullarının hazırlanması.
- Texnologiya transferi proqramları
- Dövlət-özəl innovasiya laboratoriyaları

KOMMUNİKASIY A VƏ XARİCİ DİL DƏSTƏYİ

“İxrac üçün Dil və Danışiq Mərkəzi”

- Xüsusilə ingilis, türk, ərəb və rus dillərində:
- kommersiya yazışmaları,
- danışiqqlar,
- müqavilə terminologiyası.

21. «Outsource» edilmiş B2B yazışma və təklif hazırlama xidməti

- KOB-ların yerinə peşəkar komanda:
- təklif formalaşdırır,
- kataloq hazırlayır,
- alıcılara cavablandırma edir.

Xarici tərəfdaşlarla kooperasiya və konsorsium təşviqi mexanizmləri

- Xarici ölkələrdə “Azərbaycan KOB Mərkəzləri”nin yaradılması (ticarət nümayəndəlikləri ilə əməkdaşlıq)
- Sahə üzrə təcrübə mübadiləsi proqramları (kreativ sənayelər, təhsil, kosmetologiya, yaşıl enerji, texnologiya və s.)

TƏŞƏKKÜRLƏR!